



平成 19 年 2 月 9 日

各 位

上場会社名 金 商 株 式 会 社  
代表者名 取締役社長 竹内 弘志  
コード番号 8064 ( 東 証 第 一 部 )  
問合せ先 取締役 経営企画室長 中村 哲  
( TEL 03-3297-7110 )

『成長3ヶ年計画』に関するお知らせ

当社は、将来の成長・拡大に向けての具体的な施策を織り込んだ、2007年度から2009年度までの新しい中期経営計画である『成長3ヶ年計画』を策定し、本日の取締役会におきまして正式に機関決定いたしました。

ここに、その概要につきましてご説明申し上げます。

目 次

『成長3ヶ年計画』

1. はじめに
2. 『収益基盤強化3ヶ年計画』の成果
3. 本計画の基本方針
  - (1) 『技術に強くグローバルに展開する一流の金属複合商社』を目指す
  - (2) 足場を固め、脇を締めて攻める
  - (3) 中長期的に連結純利益 20 億円～30 億円を目指す
  - (4) 三菱商事株式会社非鉄金属本部との連携を深める
4. 収益計画
5. 計画の具体的施策
  - (1) 営業部門の更なる選択と集中
  - (2) 制度の見直し等の具体的施策
6. 配当政策
7. 対処すべき課題
  - (1) 事業規模・収益の拡大
  - (2) 内部統制に係る体制確立

## 1. はじめに

当社は、2004年度をスタートとする『収益基盤強化3ヶ年計画』(以下3ヶ年計画)を推進してまいりました。3ヶ年計画は、当社の将来の成長・拡大へ向けた収益基盤の更なる強化を図るための計画と位置付け、その中で、**営業収益力の基盤強化 資本の充実 企業体質・風土・文化の変革並びに社員の意識改革**を主要なテーマといたしました。3ヶ年計画の最終年度である2006年度も残すところ僅かとなりましたが、計画はほぼ達成の見込みであります。

営業収益力の基盤強化に関しましては、3ヶ年計画で明らかにしております各ビジネスユニットの「営業収益力の基盤強化のための更なる選択と集中の方針」に沿って、アルミニウム熱交材や特殊鋼、並びに合金鉄等の得意分野が伸び、着実に進んでおります。資本の充実に関しましては、内部留保の積み上げに加えまして、三菱商事株式会社を引受先とする46億8千万円の第三者割当増資(2006年8月11日払込)を実施し、資本の増強が格段に進みました。企業体質・風土・文化の変革並びに社員の意識改革につきましても、コンプライアンスの徹底等着実に成果があがっております。

このように、3ヶ年計画はほぼ達成できる見込みであることを踏まえまして、今般、当社の将来の成長・拡大に向けての具体的な施策を織り込んだ、新しい中期経営計画である『成長3ヶ年計画』(以下本計画)を策定いたしました。上述の第三者割当増資の実施によって三菱商事株式会社の子会社(出資比率51%)として同社との連携を更に深めることになり、その中で本計画において当社は、『技術に強くグローバルに展開する一流の金属複合商社』を目指すことといたしました。また、本計画の具体的な施策の一環である下記の事項につきましては、2007年1月19日付にてお知らせいたしました通り、前倒して進めております。

(1)三菱商事株式会社子会社(2社)の事業の一部譲受けによる営業力の一層の強化

(2)将来を見据えた更なる事業の選択と集中のため、非鉄金属関連に特化する物流部門の再構築と物流センターの売却

また、取引先のグローバル展開に対応するため、増資後の投資案件の第一号として、今般中国に現地法人を設立いたしました。

事業の一部譲受けにつきましては、当社の得意分野であるアルミニウム熱交材関連取引並びにその他の非鉄製品取引と、鉛・亜鉛・錫等の非鉄原料取引がその主なものであります。また、物流部門の再構築によって、金属関連の商流・物流・事業投資に経営資源を集中させてまいります。

この様な方針の下、三菱商事株式会社の連結子会社となったことによる信用力の向上を最大限に活かすことによって、将来の成長・拡大に繋げてまいります。更に、事業の一部譲受け以外でも、これまで当社にて検討を進めてまいりました投資案件等につきまして、本計画期間中に具体化させ、一段の成長・拡大を図りたいと考えます。

長年無配を継続している当社にとりましての重要課題であります復配につきましては、3ヶ年計画において「営業収益力の基盤強化を図り、安定配当を実施する態勢の確立を目指す」ことといたしました。3ヶ年計画は順調に推移し、最終年度の2006年度におきましても、当初の目標をほぼ達成できる見通しであります。従いまして、3ヶ年計画において目標といたしました安定配当を実施する態勢の確立が達成できたと考え、2006年度において復配する方針といたします。

当社の将来への飛躍の第一歩として、事業の一部譲受けによって新たに当社に加わりました取引が、当社のこれまでの既存取引と確実にシナジー効果を発揮し成長に繋がるよう、役職員一同引き続き全力を挙げて取り組んでまいります。

## 2. 『収益基盤強化3ヶ年計画』の成果

計画の成果を纏めると次の通りです。

[連結損益推移]

(単位:百万円)

		2003年度		2004年度		2005年度		2006年度	
		実績	計画	実績	計画	実績	計画	見込み	
1	売上高	65,322	79,800	84,507	82,320	93,647	82,934	99,643	
2	売上総利益	3,821	4,000	4,211	4,095	4,377	4,220	4,179	
3	営業利益	1,623	1,800	2,081	1,845	2,213	1,976	2,009	
4	経常利益	1,298	1,400	1,567	1,435	1,608	1,476	1,420	
5	当期純利益	949	970	1,024	904	1,087	939	1,058	

[単体損益推移]

(単位:百万円)

		2003年度	2004年度		2005年度		2006年度	
		実績	計画	実績	計画	実績	計画	見込み
1	売上高	64,304	78,901	83,278	81,681	91,549	82,196	98,362
2	売上総利益	3,515	3,536	3,747	3,674	3,899	3,785	3,900
3	営業利益	1,587	1,626	1,920	1,723	2,010	1,844	1,930
4	経常利益	1,183	1,230	1,515	1,182	1,415	1,204	1,306
5	当期純利益	811	730	912	694	1,097	707	922

[連結ネットDER推移]

(単位:百万円)

		2003年度	2004年度		2005年度		2006年度	
		実績	計画	実績	計画	実績	計画	見込み
1	有利子負債	17,874	18,082	18,352	17,884	15,867	16,884	10,383
2	現預金	2,173	2,068	2,035	2,265	2,177	2,263	1,554
3	ネット有利子負債	15,701	16,014	16,317	15,619	13,690	14,621	8,829
4	自己資本	2,691	3,660	3,674	4,510	4,644	5,449	10,383
5	ネットDER	5.8倍	4.4倍	4.4倍	3.5倍	2.9倍	2.7倍	0.9倍

[単体ネットDER推移]

(単位:百万円)

		2003年度	2004年度		2005年度		2006年度	
		実績	計画	実績	計画	実績	計画	見込み
1	有利子負債	17,799	17,800	18,266	17,800	15,555	16,800	10,000
2	現預金	2,106	2,000	1,963	2,200	2,082	2,200	1,500
3	ネット有利子負債	15,693	15,800	16,303	15,600	13,473	14,600	8,500
4	自己資本	1,004	1,733	1,915	2,428	3,012	3,136	8,615
5	ネットDER	15.6倍	9.1倍	8.5倍	6.4倍	4.5倍	4.7倍	1.0倍

### 3. 本計画の基本方針

本計画期間中を含め、将来の成長戦略を構築する上での当社の基本方針は次の通りです。

#### (1) 『技術に強くグローバルに展開する一流の金属複合商社』を目指す

ユーザーの部品開発に図面討議の段階から関与するなど、真に「技術に強い」、換言すると社員一人ひとりが技術に対する理解力を持ち、これを活かした機能や仕組みを構築することによって、より高いレベルで顧客ニーズに対応できる会社を目指す。また、当社の海外拠点のみならず親会社である三菱商事株式会社のネットワークも活用して、顧客の「グローバル」な展開に対応できる体制を整える。信用力もあり小回りが利く商社として存在価値を見出し、その道のプロ、即ち「一流」を目指す。更に、金属全般において、商流・物流・事業投資の機能を持つ「金属複合商社」として取引先の皆様に付加価値を提供できる会社を目指す。

#### (2) 足場を固め、脇を締めて攻める

先の『収益基盤強化3ヶ年計画』と同様にコーポレートガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底は引き続き重要課題と考えている。また、企業の内部統制に係る体制作りも適切に且つ確実に進める。その中で、社内外のルールを守り、管理部門がチェック機能とサポート機能をしっかりと発揮することで「足場を固めて脇を締め」る。その上で、社員のモチベーションを高めるための制度の見直しや人材の育成強化についても具体的施策を進めることにより営業部門が既存事業の拡大と新規事業の開拓を積極的に行う体制を整える。

#### (3) 中長期的に連結純利益 20 億円～30 億円を目指す

当社の現在の事業内容、管理部門の機能並びに国内外拠点網、更には三菱商事株式会社の子会社となったことも考えると、収益・規模ともに少なくとも現状の2倍～3倍を目標とする体力や体制が整ったと考える。その第一歩が今回のエム・シー非鉄株式会社並びに三菱商事軽金属販売株式会社の事業の一部譲受けであり、これによってまずは本計画において、現行の巡航速度ベース連結経常利益 14 億円を最低限その 1.5 倍の 22 億円とする。更に、新規の事業投資やその他の事業拡大策も本計画期間中に検討を進める。

事業の一部譲受けによるシナジー効果としては、下記の内容が考えられるが、本計画の定量的な部分には織り込んでいない。今後、単年度の計画の中に反映させていく考えである。

非鉄金属製品分野においては、アルミニウム熱交材をはじめとして共通の取扱商品が多い中で、販売先で競合することは少なく、取引の効率的な運営・管理によって取引規模の拡大と採算性の向上が見込まれる。

非鉄金属原料分野においても、当社と関連性の高い事業を譲受けることにより、スケールメリットを活かした今後の展開が見込まれる。

(4)三菱商事株式会社非鉄金属本部との連携を深める

上述の事業の一部譲受けを第一歩として、更にその他の事業での連携も検討する。ここでは、資源開発を含む事業投資により一層の重点をおいている三菱商事株式会社非鉄金属本部の商流部門として、当社の機能を発揮して役割分担によるメリットを活かせる案件を中心に、連携を深める。相互の情報交換による案件掘起しや効率的な案件推進のために、両社の特長を活かした役割分担を行うことで、相乗的な事業拡大を図る。

4. 収益計画

全社の収益計画は下記の通りです。

[連結収益計画]

(単位：百万円)

		2005年度 実績	2006年度 見込み	2007年度 計画	2008年度 計画	2009年度 計画
1	売上高	93,647	99,643	170,748	184,652	195,735
2	売上総利益	4,377	4,179	5,519	6,051	6,479
3	販売費及び一般管理費	2,164	2,170	3,155	3,281	3,342
4	営業利益	2,213	2,009	2,364	2,770	3,137
5	営業外損益	605	589	582	734	863
6	経常利益	1,608	1,420	1,782	2,036	2,274
7	特別損益	101	152	30	30	30
8	法人税等	622	514	726	830	929
9	当期純利益	1,087	1,058	1,086	1,236	1,375

[単体収益計画]

(単位：百万円)

		2005年度 実績	2006年度 見込み	2007年度 計画	2008年度 計画	2009年度 計画
1	売上高	91,549	98,362	168,754	182,640	193,738
2	売上総利益	3,899	3,900	5,213	5,742	6,173
3	販売費及び一般管理費	1,889	1,970	2,956	3,082	3,146
4	営業利益	2,010	1,930	2,257	2,660	3,027
5	営業外損益	595	624	621	774	903
6	経常利益	1,415	1,306	1,636	1,886	2,124
7	特別損益	229	143	30	30	30
8	法人税等	547	527	708	810	909
9	当期純利益	1,097	922	958	1,106	1,245

5. 計画の具体的施策

(1) 営業部門の更なる選択と集中

三菱商事株式会社子会社の事業の一部譲受けによって、非鉄製品分野、非鉄原料分野を強化し、三菱商事株式会社非鉄金属本部の商流部門としての機能も加えることによって、事業の拡大を図る。非鉄製品 BU を熱交材、非鉄製品、店舗資材の3つのBUに分け、それぞれの分野を集中的に取り扱うことによって、非鉄製品分野の拡大を図る。

将来を見据えた更なる事業の選択と集中のため、非鉄金属関連に特化し物流部門の再構築を行う。

連結子会社・関連会社を育成し当社各ビジネスユニット(BU)との連携を強化し、当社連結業績への貢献度を高める。

加工・資源分野への投資を促進し、各BUの取引の核とする。

各BUの取扱領域のなかでも得意分野を集中的に攻め、各分野のリーディング商社としての地位を確立する。

[BUの攻めるべき領域]

BU		攻めるべき領域
非鉄金属	熱交材	従来の主力顧客である自動車部品メーカー各社に、事業の一部譲受けにより新たに顧客となったメーカー各社等を加えて、熱交材取引に特化したBUとして独立し、関連会社との連携を深めつつ専門性・機動性を高めることにより付加価値の向上を図る。
	非鉄製品	アルミダイカスト部品取引は自動車部品用途等への拡販を図り、事業の一部譲受けで加わったアルミニウム・チタンの航空機材とともに安定した柱取引とする一方、非鉄製品全般を効率よく取り扱う。
	店舗資材	アルミニウム及びその加工品である建材等を中心に関連会社との連携を検討し、取扱商品の拡大を図る。
	非鉄原料	従来の主力商品である鉛地金や亜鉛地金・合金については、関連性の高い事業の譲受けによるシナジー効果・スケールメリットを活かし、新たに加わった錫地金取引でも取引拡大を目指す。また、連結子会社を核として、亜鉛製品等の新規取引を開拓する。
鉄鋼	特殊鋼	軸受鋼については、高級鋼材へのシフトを加速させると同時に、加工業者との関係強化により加工品取引の拡大を図る。IT関連業界向けのその他特殊鋼は、高機能材の拡販を図る。
	鉄鋼原料	主力商品である合金鉄については、引き続き主要顧客との長期的な安定取引を維持・拡大する。また、各顧客のニーズに応え、新規原料ソースの拡大、高品質商品の取り込みを行う。
	機能素材	電池・磁性材料及び研磨・耐火材料の分野での原料取引を拡大し、原料販売先の製品輸出にも取り組む。また、投融資も含め、レアアース・レアメタルの資源確保を図る。
物流	非鉄物流	商流BUの顧客に対して物流機能を付加することで積極的な協力体制を構築し、引き続き拡大が見込めるリサイクルの分野での新規開拓を図る。

[セグメント別単体収益計画]

[上段:売上高、下段:営業利益]

(単位:百万円)

	2005年度 実績	2006年度 見込み	2007年度 計画	2008年度 計画	2009年度 計画	2006年度比 増減
非鉄金属	34,471	43,597	107,430	114,305	118,281	74,684
	442	504	1,073	1,233	1,340	836
鉄鋼	53,289	50,675	58,856	65,778	72,551	21,876
	1,228	1,100	1,020	1,254	1,473	373
物流	3,788	4,090	2,468	2,557	2,906	1,184
	340	326	164	173	214	112
全社	91,549	98,362	168,754	182,640	193,738	95,376
	2,010	1,930	2,257	2,660	3,027	1,097

(2)制度の見直し等の具体的施策

充実したリスク管理によって、引き続き脇を締め、足場を固める一方で、今後の成長を目指す上で必要となる制度の見直しを行う。

人事給与制度の改善

現行の資格制度を見直し、社員の士気の向上を図る制度とする。また、社長賞の充実や新たな業績連動給の導入も検討する。

人材の強化・育成

2006年度に復活した新卒採用は今後も継続するとともに、積極的な中途採用も行なって特定分野に強い人材の強化・育成を図る。また、3ヶ年計画において実施してきた社内外講師による社員教育プログラムの更なる充実を行う。

海外場所の積極活用

海外場所業務月報の活用や、全海外場所長とBU長との合同会議である「拡大営業連絡会」の開催等により、情報の共有化を図り海外場所の積極的な有効活用を進める。また、当社の拠点が無い海外地域については、三菱商事株式会社の海外場所を活用することも検討する。尚、この一環として、取引先のグローバル展開に対応するため、今般中国上海に現地法人を設立した。

#### 本社事務所の移転

三菱商事株式会社子会社の事業の一部譲受け等で従業員が増加すること、及び社員の労働環境の改善を図る意味で本社事務所を移転し、2007年2月13日から新事務所で営業を開始する。

### 6. 配当政策

当社は、上述の通り2006年度に復配を予定していますが、漸く安定配当が可能な態勢が整った段階です。従って、当面は継続的な安定配当を実施することを最優先課題とし、本計画期間中に配当性向の目標値設定等の業績連動による配当政策についても検討を進めます。

### 7. 対処すべき課題

#### (1)事業規模・収益の拡大

企業にとって成長・拡大は必須条件であると認識し、非鉄金属分野では三菱商事株式会社との連携も含めて、また、鉄鋼分野では従来の当社の得意分野を中心として、金属全般における商流・物流・事業投資の機能強化を図り、事業規模・収益の拡大を常に目指す。

#### (2)内部統制に係る体制確立

2008年度に導入が予定されている金融商品取引法の改正に伴う企業の内部統制に係る体制作りは、適切に且つ確実に進める。

以 上