

Providing the Foundation for creation

統合報告書2025



あたらしい、を、素材から。



〒100-8302
東京都千代田区丸の内2-5-2
三菱ビル11階

あたらしい、を、素材から。

白銅のブランドスローガンには、
「素材」の専門商社としての誇りと夢が込められています。
ビジネスや暮らしを支えている「素材」。
イノベーションを形にする「素材」。
高品質な「素材」で、世界のモノづくりを支えて、
「あたらしい」価値をつくりだす。
「素材」で社会に貢献する白銅の現況と
目指す将来像への成長戦略をご報告します。

理念体系

経営理念

私たちは、関係する全ての人に信頼されとともに、
モノづくりに関わる人々へ商品・便利・安心の提供を通じて、社会に貢献します

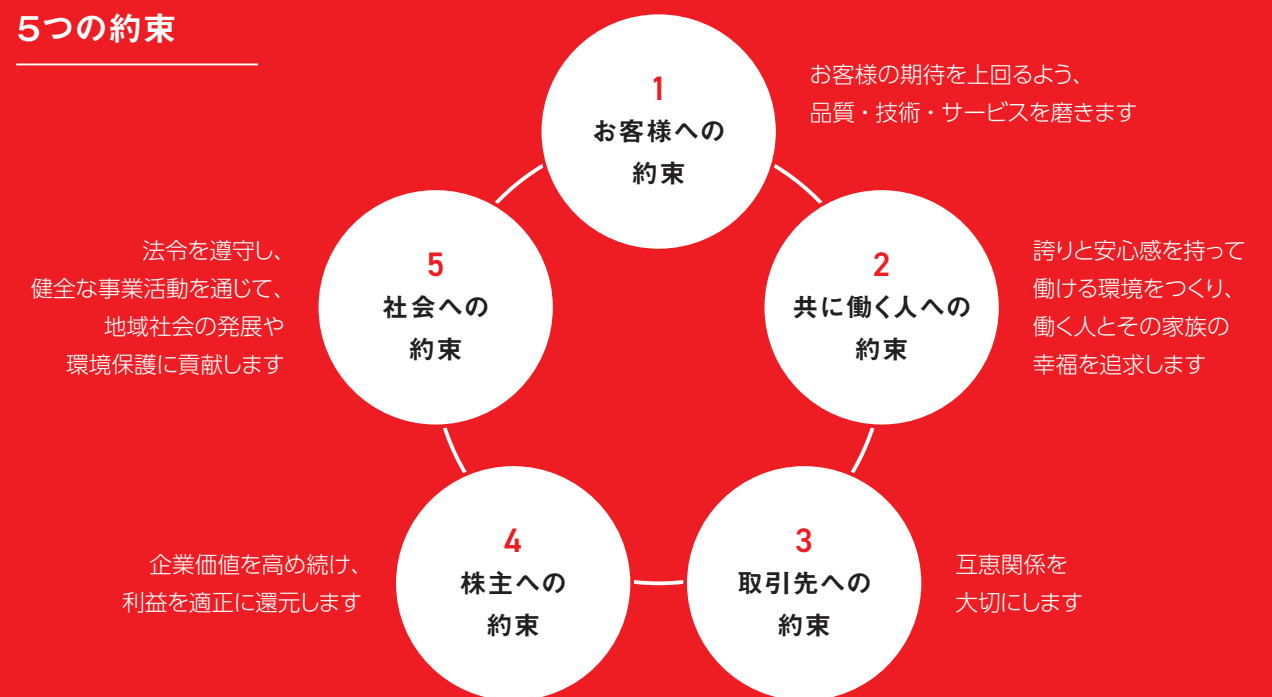
ブランド
スローガン

あたらしい、を、素材から。

提供価値／
顧客への約束

ダントツの品質 ダントツのスピード ダントツのサービス 納得の価格

5つの約束



行動指針

1. 私たちは、利他の精神を忘れません
2. 私たちは、お客様の新たな価値の創造を目指します
3. 私たちは、感謝の気持ちと誠意を持って、お客様の立場で行動します
4. 私たちは、果敢に挑戦することを通じて、自己実現を目指します
5. 私たちは、現状に満足せず、人間性と能力を磨きます
6. 私たちは、コミュニケーションを大切にします
7. 私たちは、明るく楽しく元気に行動します

統合報告書の発行にあたって

白銅株式会社として初めて統合報告書を作成しました。

統合報告書発行により、株主・投資家の皆様をはじめとする、様々なステークホルダーの皆様との対話を促進し、当社のことを今まで以上にご理解いただくことを期待し作成したものです。

当社は、業歴はとても長いですが、事業内容はユニークな部分もあり、自社のビジネスモデルや今後の課題やあるべき姿などを十分に説明できていない部分がありました。本統合報告書を通じてご理解いただければと願っております。

当社は、2025年5月に「中期経営計画(2025年度～2027年度) ～前進～ 期待を上回る STEP」を発表しました。2031年度のありたい姿の実現に向けたHOP・STEP・JUMPのSTEPの位置づけです。

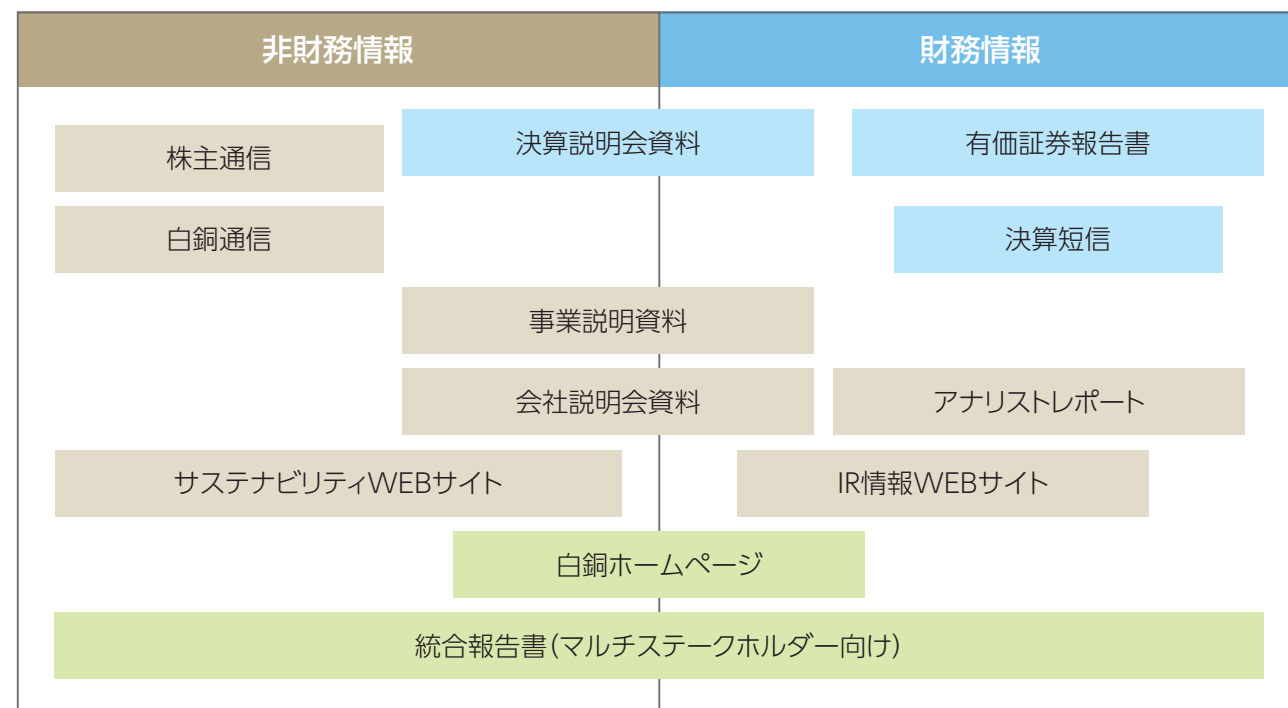
本報告書は中期経営計画のテーマ同様に、前進し続けたいとの思いで作成していますので、投資家の皆様やステークホルダーの方々、従業員やそのご家族の方にも、是非ご一読いただき、ご意見やご感想をお寄せいただけますと幸いです。

また、本報告書に記載しきれない財務情報、非財務情報の詳細は当社ホームページにてご覧いただけます。

<https://www.hakudo.co.jp/>



情報開示体系



Contents

イントロダクション

- 1 ブランドスローガン/理念体系
- 3 統合報告書の発行にあたって/目次
- 5 白銅の歩み
- 7 トップメッセージ

価値創造ストーリー

- 9 価値創造プロセス
- 11 白銅のビジネスモデル
- 13 事業責任者からのメッセージ
- 17 特集 白銅のDX推進

中期経営計画

- 19 長期ビジョン
- 21 新中期経営計画
- 25 コア事業の深化
- 26 事業領域の拡大
- 27 経営基盤の強化
- 28 資本政策

サステナビリティ経営

- 29 サステナビリティ経営
- 31 気候変動への対応
- 35 人的資本経営
- 37 従業員によるサステナビリティ推進

ガバナンス

- 39 コーポレート・ガバナンス
- 43 役員一覧
- 45 社外取締役座談会
- 49 コンプライアンス・リスクマネジメント

企業データ

- 51 財務データ
- 52 非財務データ
- 53 会社概要

編集方針

本報告書は、株主・投資家をはじめとする全てのステークホルダーの皆様に、当社の企業価値向上の取り組みを総合的にご報告することを目的として発行いたしました。編集にあたっては、IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省「価値協創ガイダンス」等を参照しています。

報告対象組織：白銅株式会社およびグループ会社

報告対象期間：2025年3月期(2024年4月1日～2025年3月31日)、一部2026年3月期の活動についても含む

発行時期：2025年8月

将来の見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

7

トップメッセージ

創業100周年に向け、モノづくりを支える「ダントツ」の価値創造に挑戦し続けます



13

事業責任者からのメッセージ

白銅の強みを武器に、それぞれが担当する領域の拡大・強化を目指します。



45

社外取締役座談会

多彩なバックグラウンドを活かし、取締役会での議論を通じて企業価値向上に貢献していきます。



白銅の歩み

白銅は、常に業界を先駆ける取り組みに果敢に挑戦しながら、より高品質、高付加価値なサービスを追求してきました。



1967年 八丁堀本社ビル



1988年 厚木戸田(現 神奈川)工場



2003年 上海白銅精密材料有限公司

- 1932年** 山田廣次氏、東京市京橋区(現 中央区)桜橋にて「白銅商店」を個人創業
- 1934年** 東京都中央区八丁堀に移転し「合名会社白銅商店」へ改組(1949年に株式会社化)
- 1967年** 「白銅株式会社」に商号変更 八丁堀に4階建ての本社ビル竣工
- 1968年** コンピューターを初導入
- 1978年** 加工即納機能を開始 アルミ板、丸棒の切断販売を開始
- 1979年** 伸銅厚板の切断販売を開始
- 1982年** 創業50周年 勲五等瑞宝章授章

- 1985年** 自社ブランド「YH75切板」の販売開始
- 1987年** ステンレスの切断販売を開始
- 1988年** 厚木戸田工場(現 神奈川工場)が完成
- 1990年** 滋賀工場が操業開始
- 2000年** 日本証券業協会に株式を店頭登録
- 2001年** インターネット販売(小口ドットコム)を開始
- 2003年** 中国・上海に上海白銅精密材料有限公司を設立
- 2004年** 本社を東京都千代田区丸の内に移転 東京証券取引所市場第二部に上場

- 2005年** 東京証券取引所市場第一部に上場
- 2006年** 郡山工場(現 福島工場)が操業開始
- 2008年** 九州工場(現 佐賀工場)が操業開始
- 2012年** 白銅ネットサービスを開始
- 2014年** タイ・バンコクに Hakudo(Thailand) Co., Ltd.を設立
- 2015年** 金属3Dプリンターによる受託製造販売を開始
- 2016年** 航空宇宙規格「JIS Q 9100」を認証取得
- 2017年** ベトナム・ホーチミンに駐在員事務所を設立 埼玉工場が操業開始

- 2019年** 高瀬アルミ株式会社(現 株式会社AQR)を完全子会社化
- 2020年** 東港金属株式会社から非鉄金属の販売事業を譲り受け ベトナム大手非鉄金属商社 Oristar Corporationに出資
- 2022年** 東京証券取引所 プライム市場へ移行 アメリカ・ロサンゼルスに Hakudo USA Inc.を設立
- 2023年** アメリカ現地法人「West Coast Aluminum & Stainless, LLC」社の51%の持分を取得
- 2024年** 福岡工場の操業開始



1934年頃 戦前の白銅商店社屋前にて



戦後入社した社員



1982年 創業50周年



1982年 勲五等瑞宝章授章式



1990年 滋賀工場



2023年 West Coast Aluminum & Stainless, LLC

1932年 1942年 1952年 1962年 1972年 1982年 1992年 2002年 2012年 2022年 2024年

創業の精神

人間性の尊重と合理性の追求

白銅創業当時から今に残る、創業者 山田廣次の言葉として『人間性の尊重と合理性の追求』があります。ビジネスをするうえで、この相反する二つの視点の両立が不可欠だという言葉です。白銅では今でもこの創業者の精神を大切にしています。

次の人は、お客様

また、企業理念にこそ謳われていませんが、白銅には『次の人は、お客様』というスローガンも存在します。自分の仕事の後工程を全て“お客様”にとらえ、喜んでいただける製品やサービスを提供することを表しています。白銅はこの言葉を重要視し、お客様の立場に立って物事を考えることで、新たなサービスを構築してきました。



創業者 山田廣次



1959年頃 戦後の白銅商店社屋にて



1985年当時の配達トラック

理念の浸透

未来の従業員へ繋げていくために

角田社長が就任した2012年に、社員のモチベーションを上げ、積極的に業務に向き合えるようにするために取り組んだ政策として「企業理念の制定」「社史の編成」「OB会の実施」がありました。社史の編成やOB会の実施は、当社の礎を作り、発展に寄与してきた創業者を始め、数多くの諸先輩方へ敬意を示すとともに、その意思を、現在および未来の従業員へ繋げていくために必要なものです。社史は2016年に編成し、2017年には第一回目のOB会を実施しました。企業理念については、“人間性の尊重と合理性の追求”という言葉が制定されていましたが、これを更に判りやすく、誰でも当社の進むべき方向が認識できる指針となるものを定めるべきとの判断により、2014年に新たな企業理念が制定されました。

白銅グループの新たな企業理念

“人生・仕事の結果”を著す人生の方程式として、“考え方×熱意×能力”という考え方があります。同じ方向を向いて歩められるよう、一番重要である“考え方”を“マイナス”ではなく“プラス”にする考え方のベクトル、指針を示しています。新しく経営理念を制定するにあたっては、トップダウンで経営層が決定するのではなく、様々な部署で働く社員が感じていることを話し合ったうえで決められるよう、所属・年齢も偏らないメンバーで「経営理念策定委員会」を設置し臨みました。“人間性の尊重と合理性の追求”は、現在も創業者の言葉として制定されております。当社の企業理念は、“経営理念”と“5つの約束”および“行動指針”を一体としたもので構成されています。

○ トップメッセージ

創業100周年に向け、モノづくりを支える「ダントツ」の価値創造に挑戦し続けます

Q 白銅の強みとビジネスモデルは？

白銅は1932年の創業以来、非鉄金属を中心とする多様な素材をモノづくり業界の皆様にお届けしてきました。私たちは現在、「ダントツの品質」「ダントツのスピード」「ダントツのサービス」を強みとして、「納得の価格」を目指しています。1つめの「ダントツの品質」では、JIS Q 9100（航空宇宙）認証を取得したことにより、非鉄金属および鋼、プラスチックの加工に加えて、これから発展が期待さ

れる金属3Dプリンターの造形受託サービスにおいても、航空宇宙産業に求められる品質マネジメント条件をクリア。材料の切削・加工の精度以外にも、受注部門（お客様センター）や営業の対応品質を総合的に高めることを目指しています。2つめの「ダントツのスピード」では、受注率に大きく影響する見積りや注文への回答の迅速さ、翌日配達のさらなる改善、社内業務でも素早いレスポンスを重視。3つめの「ダントツのサービス」では、コモディティ（汎用品）だからこそ、サービスで差別化を図っており、製品の品揃えやネットサービスの使いやすさ、お客様センターや営業の対応品質といった非価格競争力の強化を推進しています。これらのダントツ戦略は、競合他社との差別化を図って、顧客満足度を向上させるとともに、高い利益率を実現しています。

代表取締役社長
角田 浩司

Q 今後の成長戦略は？

2025年度～2027年度中期経営計画では、重点戦略施策として「ビジネスの進化による事業成長」と「経営基盤の強化」を挙げています。「ビジネスの進化による事業成長」では「コア事業の深化」と「事業領域の拡大」に注力していきます。「コア事業の深化」については、見積りの8割、注文の4割を占める白銅ネットサービスを拡充して、見積り・注文・（材料証明書等の）資料提供のデジタル化を推進。さらに、ウォータージェットやレーザー加工といった新たな加工に加え、CADデータによる即時見積りシステムや部品加工までサービス範囲を拡大していきます。「事業領域の拡大」については、北米への進出やアジア地域での展開を進め、2031年までに海外売上比率20%を目標にしています。また、特定産業への過度な依存を回避し、半導体、自動車、航空機、防衛産業など多様な産業分野へ事業領域を拡大します。



Q サステナビリティ経営で特に注力する領域は？

サステナビリティ基本方針のもと、7つのマテリアリティに取り組んでいます。中でも、「ESG/SDGsに関連した新商品・新サービスの創出」に特に注力しており、環境にやさしいECO®シリーズの拡販を推進していきます。ECO®シリーズは「人の健康と環境保護の観点から、特定有害物質の使用制限に適合する材料であること」や「地球環境保護の観点で、二酸化炭素排出を抑えた材料・製法であること」を条件に、環境に配慮した各メーカーの代替品を提供しています。また、各メーカーと協力して環境に配慮した材料の開発も進めています。加えて、空調服や熱中症アラート機能付き製品といった安全・福祉関連商品の販売も促進しています。注力している点として、もう一つは「人材への投資」です。語学や資格取得に関する教育費全額を補助するなど、社員の学習支援を進めるほか、社員のスキルマップ作成と人材育成も実施しています。

Q 白銅がもたらす社会的価値は？

2031年度には創業100周年を迎えますが、私たちは「人間性の尊重と合理性の追求」という創業者の言葉を長きにわたって継承してきました。そして、お客様の「最初の工程」を白銅の「最後の工程」にするという発想で、お客様のニーズに応じて小ロット販売や細かな加工サービスといった高付加価値な商品・サービスを提供。2012年からは白銅ネットサービスをスタートさせて、クイックレスポンス・クイックデリバリーの対応を徹底。お客様の利便性を向上させるだけでなく、業務効率化、トータルコスト削減などにも貢献しています。創業100周年となる2031年度、そしてその先に至るまで、白銅はモノづくり業界に貢献することで、あらゆる人々の日々の営みや幸せを支えるとともに、地域社会や地球環境にも貢献できる持続的な経営に努めてまいります。株主還元はもちろんですが、私たちと共に「人々の日々の幸せを生み出している」という心の還元も享受していただきたく、ステークホルダーの皆様にはさらなるご支援を賜りますようお願い申し上げます。

価値創造プロセス

当社グループは、世界でモノづくりをするお客様に、
高品質な素材をダントツの価値とともに提供する事業へ経営資本を投入。
そこから創出された社会価値、経済価値を循環させることで、持続的な成長を目指します。

私たちは、関係する全ての人に信頼されるとともに、
モノづくりに関わる人々へ
商品・便利・安心の提供を通じて、社会に貢献します

経営理念の実現へ

外部環境認識

経営資本

強みとビジネスモデル

提供価値

新規参入

ITを活用したプラットフォーム
ベンチャーの新規参入増加

代替品

自動車・
デジタル機械産業では、
アルミへの代替が進む

競争環境・競合

商品のコモディティ化による
国内既存市場の競争激化

サプライヤー/ ビジネスパートナー

インフレ、円安による
原料コスト・輸送コストの増加

急な需要拡大によって
仕入難となる可能性

顧客

AI、電気自動車(EV)の
普及による底堅い半導体需要

人的資本

企業理念の浸透
価値創造を支える
多様な人材

社会・関係資本

約13,000件の顧客基盤
多種多様な調達先

財務資本

健全な財務基盤
事業、設備への適切な投資

製造資本

多彩な加工
バリエーション
自動化設備

知的資本

白銅ネットサービス
端材管理システム

ダントツの価値の提供



白銅ネットサービスでの展開



24時間、365日、好きな時に
お見積り・ご注文ができる
**24時間
365日 白銅ネットサービス**



ご利用企業様数 ご登録ユーザー様数
約 **14,900** 社 約 **30,000** 名

経営基盤の強化

- 人的資本強化による社員のレベルアップ・モチベーション向上
- DX推進による業務効率化と業務改革
- ガバナンス・管理体制強化
- 組織体制の変更

社会的価値

顧客

高付加価値な商品・サービスの
提供による顧客利益拡大・
イノベーションへの貢献

従業員

キャリア実現機会や
成長機会の提供

取引先

強固な信頼関係の構築
エンゲージメントの向上

株主・投資家

企業の持続的成長
株主価値の最大化

地球環境

環境負荷軽減、気候変動対応
カーボンニュートラルの実現

経済的価値

財務目標

	2027年度 (中計最終年度)	2031年度 (創業100周年)
売上高	1,041 億円	経常利益 100 億円
経常利益	60 億円	

経営資本のさらなる強化へ

白銅のビジネスモデル

白銅は、「標準在庫品」と「特注品」を2軸としてダントツの価値
 (ダントツの品質、ダントツのスピード、ダントツのサービス、納得の価格)をお届けする
 独自のビジネスモデルを展開。国内外のモノづくりに関わる多くのお客様をサポートしています。

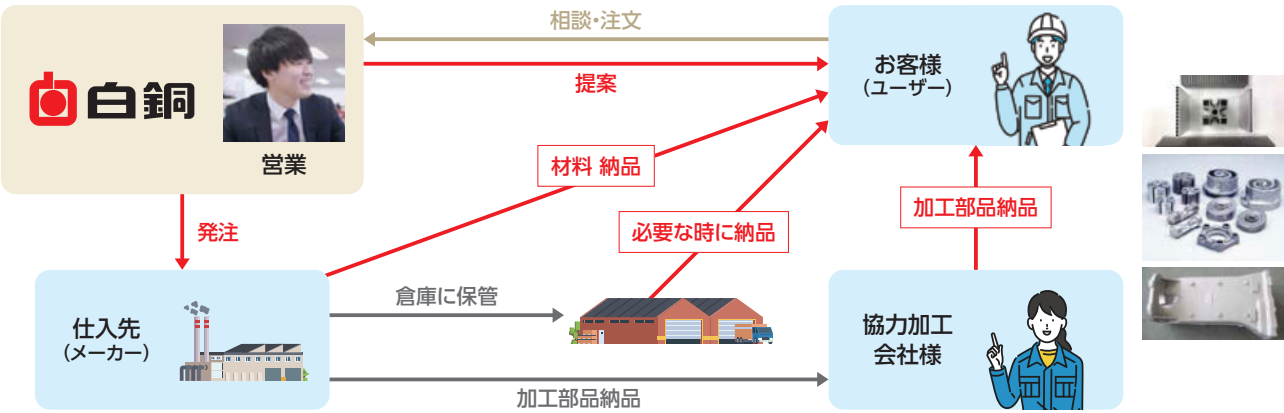
標準在庫品

アルミニウム・伸銅・ステンレス・特殊鋼・プラスチック等を中心に、重量や硬さ、熱伝導性など、素材ごとに様々な特性
 があり幅広い産業用素材を自社工場に在庫。お客様の注文にあわせて、切断・加工を行い『最短翌日』にお届けするサービ
 スを提供し流通、製造業の皆様のビジネスを支援しています。



特注品

高精度で複雑なオーダーメイドの材料や加工部品をお届けする「金属材料のコーディネーター」ビジネスです。優れた技
 術を持つ圧延、押出メーカー、部品加工メーカーなどとタイアップし、幅広い要望に応えます。半導体をはじめ最先端の製品
 の製造装置の部品のほか、モノづくりを支える金型や治工具も高品質・低価格で提供します。



取扱い商品と顧客業界

当社が取扱う商品は、アルミニウムや伸銅、ステンレス等の非鉄金属素材です。
 強度や重量、熱伝導性など、素材ごとに様々な特色があり、用途は多岐にわたります。

アルミニウム 	ステンレス
伸銅 	その他

業種別売上高構成比

	2024年3月期					2025年3月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
半導体・FPD製造装置	39.3%	38.5%	36.2%	36.4%	37.6%	37.3%	42.2%	43.0%	39.4%	40.6%
その他工作機械	17.7%	17.7%	18.3%	18.0%	17.9%	17.8%	15.6%	14.9%	15.8%	16.0%
OA機器	8.9%	9.0%	8.8%	11.6%	9.6%	10.3%	9.4%	8.7%	9.3%	9.4%
自動車・自動二輪車	4.7%	5.9%	6.3%	5.1%	5.5%	5.1%	5.1%	5.6%	5.7%	5.4%
航空・宇宙関連	4.4%	3.8%	4.6%	4.1%	4.3%	4.3%	4.3%	4.3%	5.2%	4.5%
その他	24.9%	24.9%	25.8%	24.8%	25.1%	25.2%	23.3%	23.6%	24.6%	24.1%

2025年3月期は「半導体・FPD製造装置」「自動車・自動二輪車」「航空・宇宙関連」向けの売上高構成比率が前年4Q期
 間比で増加。
 その他の業界は前年4Q期間比売上高構成比率は減少しているものの、通期の売上高は全業界で増加しています。

白銅ネットサービスによる即納体制

白銅ネットサービスは2012年にサービスを開始した、24時間365日、お見積り・
 ご注文を可能にするネット見積り・注文システムです。今では当社標準在庫品だけ
 でなく、工具・副資材等取扱い品目の幅を拡充したほか、2023年には3Dプリンター造形の見積り・注文機能や、穴あけ・
 切り欠きの加工を画面上で指定できる「図面描画」機能、3DCADデータから元材料費を算出する「材料取りアシスト」機能
 が追加され、より一層モノづくりのパートナーとしてサービスを拡大しております。



トップクラスの加工設備

アルミ、ステンレスの例

加工方法	品種	最小(ミリ)	最大(ミリ)
ファインカット	アルミ	7.0×7.0	2000.0×3000.0
4面フライス	アルミ	7.0×7.0	2500.0×3000.0
	ステンレス	5.0×5.0	2000.0×3000.0
6面フライス	アルミ	7.0×7.0	1245.0×2495.0
	ステンレス	5.0×5.0	1250.0×2500.0
サークルフライス®	アルミ	100.0φ	800.0φ
ファインリング	アルミ	4×140φ×50φ	120.3×800φ×760φ
ロータリー研磨	アルミ	8.0×8.0	450.0×450.0
	ステンレス	8.0×8.0	450.0×450.0

※板厚寸法によって異なります。

加工方法	品種	最小(ミリ)	最大(ミリ)
サーフェス研磨	アルミ	8.0×8.0	450.0×450.0
	ステンレス	8.0×8.0	450.0×450.0
マシニング加工	アルミ・伸銅・ ステンレス・ 特殊鋼	8.0×8.0	450.0×450.0
ウォータージェット	準備中	準備中	準備中
コーナーC	アルミ	0.1C	99C
	ステンレス	0.1C	99C

事業責任者からのメッセージ

標準品営業本部

「ダントツの品質、ダントツのスピード、ダントツのサービス、納得の価格」を実現させることで、お客様の課題解決に「お役に立つ」組織の実現を目指します

標準品営業本部は、国内7つの営業拠点を設置し、当社工場に在庫している約5,500アイテムの商品（アルミ、銅、真鍮、ステンレス、普通鋼・特殊鋼、チタン、その他金属、プラスチック、工具）を中心に販売活動を行っております。

ほとんどの商品を1枚・1本・1グラムから切断・加工し、即日お届けすることを実現しています。また、在庫品以外の商品でもご相談いただければ対応いたします。

引き続き、お客様の期待を上回ることができるように、商品や加工バリエーションを増やしていく所存です。お客様が抱えていらっしゃる課題解決にお役に立てるよう、さらに利便性強化に取り組んでまいります。



専務取締役
山田 哲也

所属社員メッセージ

東日本お客様センター 社員M

東日本お客様センターで、大口のお客様のお見積り・ご注文を1日300～400件ほど対応しています。FAXやメールの他に、お電話でのやり取りも多く、お客様の声を直接伺うことのできる重要部門であると自負しています。お客様のご要望に少しでも添うこと、お役に立つことができるよう、常に心がけています。当社は会社全体がワンチームとなって業務に取り組んでおり、部門間の横のつながりが強いと感じます。各部署と連携を取りお客様のご要望以上の対応ができたときの達成感は、何回経験しても嬉しいです。

所属社員メッセージ

東京営業課 社員I

主に東京近辺の金属加工業のお客様への営業活動をしています。担当させていただいているお客様は数百家を超え、ご要望は様々で、かつ日々更新されます。スピーディかつ高品質な対応を続けていくことで、会社としてだけでなく私自身がひとりの営業マンとしてお客様と信頼関係を構築できるところに、この仕事のやりがいを感じます。また社内においては、仕事の内容からプライベートな内容まで相談できる同僚が多く、人と人の距離が近いので、「チーム」で業務に取り組むことができます。



特注品営業本部

「ダントツの品質、ダントツのスピード、ダントツのサービス、納得の価格」を武器として成長領域を拡大します

私たち特注品営業本部は、大手メーカーやその協力企業様を中心としたお客様に対し、オーダーメイドの商品や加工品を販売しています。お客様のご要望に応じて様々な提案を行う「金属材料のコーディネーター」のようなビジネスです。

特に、半導体・FPD製造装置業界、自動車業界、航空・宇宙業界を成長領域と位置づけ販売活動を行っております。

まず、当社の売上高の約40%を占める半導体・FPD製造装置業界に対しては既存の販売商品だけでなく、メーカーと協働し環境に優しい新素材の開発・提案などを行い、さらに業界でのシェア向上に努めます。

次に、自動車業界は、自動車業界への販売専門部隊を設置し、2015年にサービスを開始した3Dプリンターをきっかけにお取引を開始したお客様に対し量産素材、金型、加工品といった他商材の販売を展開中です。

最後に、航空・宇宙業界は2016年に航空宇宙規格であるJIS Q 9100を認証取得しました。今後も「航空宇宙材料のコンビニエンスディーラー」を目指し、航空宇宙規格材料のさらなるラインアップ充実を行います。



執行役員特注品
営業本部長
友井 敬

所属社員メッセージ

特販課 社員T

自動車業界向けの専門部隊として、自動車車体メーカー・部品メーカーにアプローチし、車載部品を中心とした試作開発品や量産品の素材・加工部品の販売を行っています。自社工場で保有している「金属3Dプリンター」による最新技術を駆使した部品提供も大きな特徴の一つです。当社にとって自動車業界への拡販は新規事業であり重点戦略の位置づけでもあるため、積極的な有益情報の社内展開を心がけています。営業としての対人折衝はもちろんのこと、Web広告・SNSなどを駆使したデジタルマーケティングも活用し、売上の最大化・効率化を実現する新たな営業・プロモーション方法の立案や実行にも携わりたいと考えています。



事業責任者からのメッセージ

海外営業本部

白銅の強みである切断加工とEコマースを武器に
海外事業をスピーディーに展開してまいります

海外営業本部は海外営業部および海外各拠点を統合する形で2025年4月に新たにスタートしました。今後、本部として海外のお客様の様々なニーズに迅速に対応するため、各拠点間の連携強化・調達ソースの多様化・グローバル人材の育成に注力しつつ海外事業の基盤を強化してまいります。

市場としては従来からのアジア市場に加え、2022年12月に米国にHakudo USA Inc.を設立、傘下のWest Coast Aluminum & Stainless, LLCと共に北米事業を積極的に推進しております。

今後は既存市場の更なる販売拡大に加え、白銅の強みとするEコマース・切断加工等を武器として、新たな代理店との連携やM&A等の手法も活用しつつ、インドやその他新規市場への参入も図ってまいります。



海外営業本部長
柴田 有之

所属社員メッセージ

海外営業課 社員M

上海、タイ、マレーシアを中心とした東南アジア地域のお客様の、見積り作成・受注手配・船や航空機のブッキング依頼・輸出書類の作成など、幅広い輸出業務を担当しています。海外のお客様とのコミュニケーションでは、言語や文化の違いによる急なトラブルが発生することもあるため、その時々状況にあわせて柔軟に対応できるよう心がけています。海外向けは市場が広いので、東南アジア以外のエリアにも通用するサービスを構築し、世界中のお客様に白銅ブランドを知っていただけるようにしたいです。また、各国のニーズに適したサービス提供を実現するためには、輸出システムや海外向けのサービスの整備が必要と考えます。国内向けのスピーディーな対応を海外のお客様にもご提供できるよう、システム改修にも積極的に携わっていきたくと考えています。

製造本部

自動化設備を積極導入し「業界一を誇る工場」を目標に
お客様にダントツの品質をダントツのスピードでお届けします

製造本部は、国内6工場を拠点としてお客様のもとへダントツの品質の商品をダントツのスピードでお届けするべく、日々進化しています。

また、国内に計3台のステンレス自動加工機やウォータージェット切断機、レーザー切断機やマシニングセンターを導入するなど、自動化設備や図面加工など高付加価値の設備投資を積極的に行うことで納期・精度・加工方法等においてお客様のご要望にお応えしております。

今後も「業界一を誇る工場」を目指し、“ダントツ”を追求してまいります。



常務取締役
山田 光重

所属社員メッセージ

福島製造課 社員T

2006年に福島工場立ち上げメンバーとして入社し、現在では福島工場の職長を務めております。現場の指揮監督を行うのが主な役割で、様々な危険有害要因による事故の発生を防ぎつつ、効率よく作業を進めていくための指示出しや従業員のスキル・体調把握、適切な人員配置が重要となります。自身の裁量が工場の成果に大きく影響するため、責任は大きいですがやりがいもそれ以上に大きく感じます。成果が認められたり、自身が育てた後輩やグループが成長していく過程を見られたりすることも、やりがいのひとつです。切断・加工に関わる仕事には全て携わってきたので、その経験を活かして省人化に向けたDX化などの取り組みに携わってまいります。

所属社員メッセージ

福島製造課 社員I

アルミ、銅、ステンレス材料の小型加工や、新人や外国人作業員への教育を担当しております。安全作業、ダントツの品質、ダントツのスピードでお客様の要望にお応えできるように日々心がけています。現在は小型加工を担当していますが、今後はクレーン・フォークリフトの免許が必要となる大型加工にも挑戦していきたいと考えています。現場には私の他にも女性従業員が何名おり、女性も活躍できる会社というところも、当社の魅力のひとつであると感じています。



特集 白銅のDX推進



白銅ネットサービスの進化による 顧客基盤の強化・拡大と利益率の向上

取扱いアイテム拡充、新機能追加や機能改善、
ワンストップサービスの実現により、
白銅ネットサービスの利便性向上を目指します。

ご利用企業様数
約**14,900**社様

ご登録ユーザー様数
約**30,000**名様

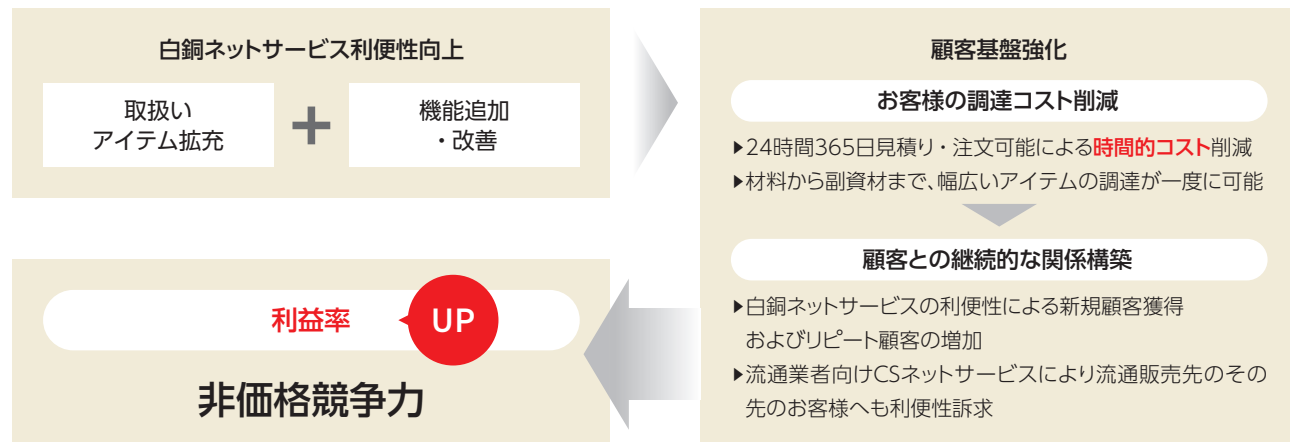
※CSネットサービスの登録件数を含む
※2025年3月末時点

白銅ネットサービスとは？

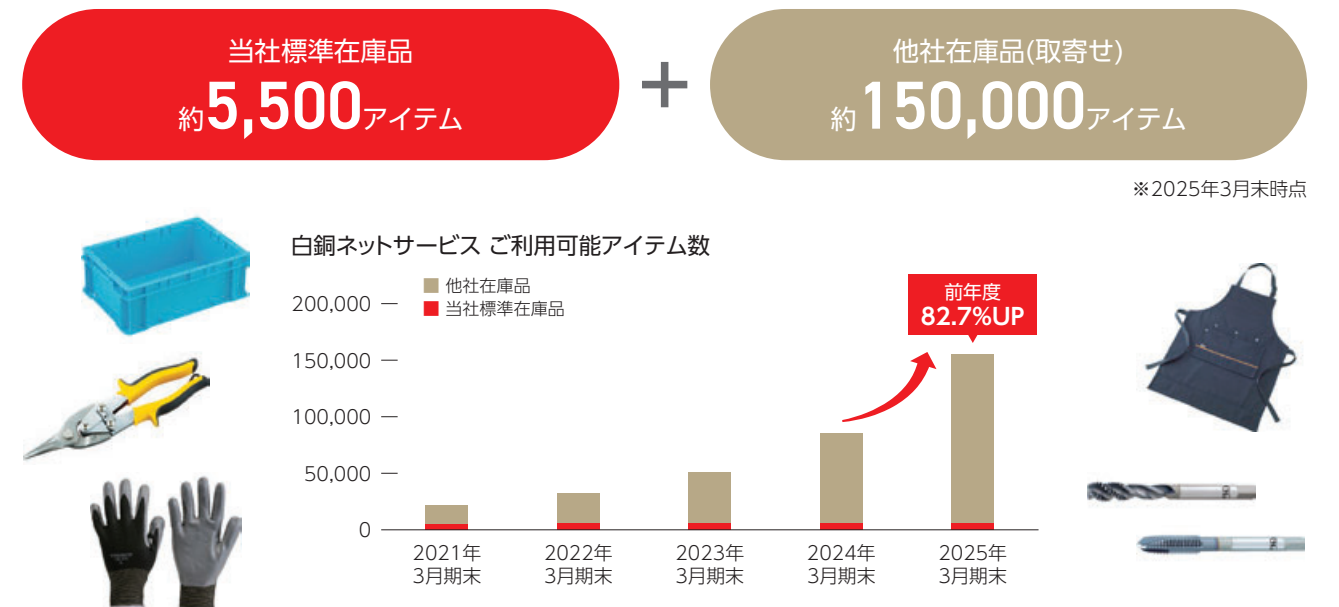
白銅ネットサービスは24時間、365日、お好きな時間に見積み・ご注文ができるWebサービスです。2012年にサービスを開始し、多くのお客様にご利用いただけるようになりました。材料だけでなく、切削工具やその他副資材も多数掲載。また、お客様に、より便利にお使いいただくための様々な機能を実装しております。

ホームページ

顧客基盤の強化・拡大、利益率向上のフロー



取扱いアイテム拡充の状況



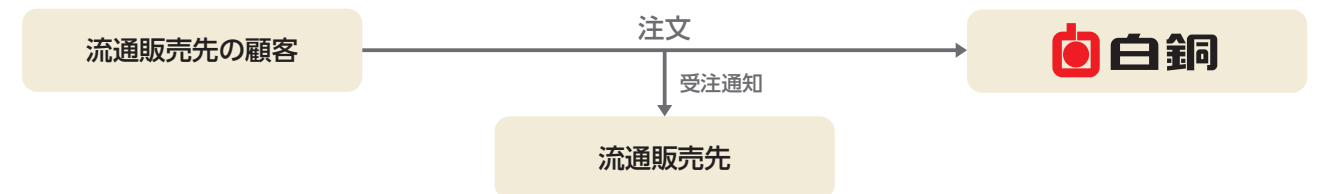
CSネットサービス ～白銅ネットサービスを利用した顧客のDX推進～

CSネットサービスとは、白銅ネットサービスを流通販売先でご利用いただくことで、製品注文における煩雑なフローを一本化し顧客のDXを実現させるサービスです。

従来のフロー



CSネットサービスを利用した注文フロー



流通販売先での処理を介することなく、流通販売先の顧客側で即時に見積み確認・注文登録が可能に！

流通販売先の顧客のメリット

- ・最短翌日納品
- ・29,000点以上の豊富な品揃え
- ・24時間365日いつでも見積み・注文可能

流通販売先のメリット

- ・煩雑な注文業務を改善
- ・顧客・商品ごとにマージン設定が可能
- ・注文状況・送り状番号・材料検査成績表のWeb確認が可能

長期ビジョン

白銅は創業100周年となる2031年度の目指す将来像からバックキャスティング形式で中期経営計画を策定しました。
 2025年度～2027年度中期経営計画はHOP・STEP・JUMPにおけるSTEPに位置しています。

- P21

新中期経営計画

 - 2025年度～2027年度 中期経営計画全体像
 - 重点戦略方針
 - 重要財務指標・株主還元目標
 - 白銅のビジネス
 - 外部環境の想定
 - 内部資源からみる白銅の成長ポテンシャル
- P25

コア事業の深化

 - 工場・SCM改革による製造能力強化・効率改善
 - 加工機能・アイテム拡充による付加価値の向上・売上拡大
- P26

事業領域の拡大

 - 半導体・自動車・航空宇宙領域
 - 海外事業
- P27

経営基盤の強化
- P28

資本政策



中期経営計画

～前進～

期待を上回るSTEP



白銅の目指す姿

ステークホルダーの期待を上回り、
持続的成長を続ける会社



目指す方向性

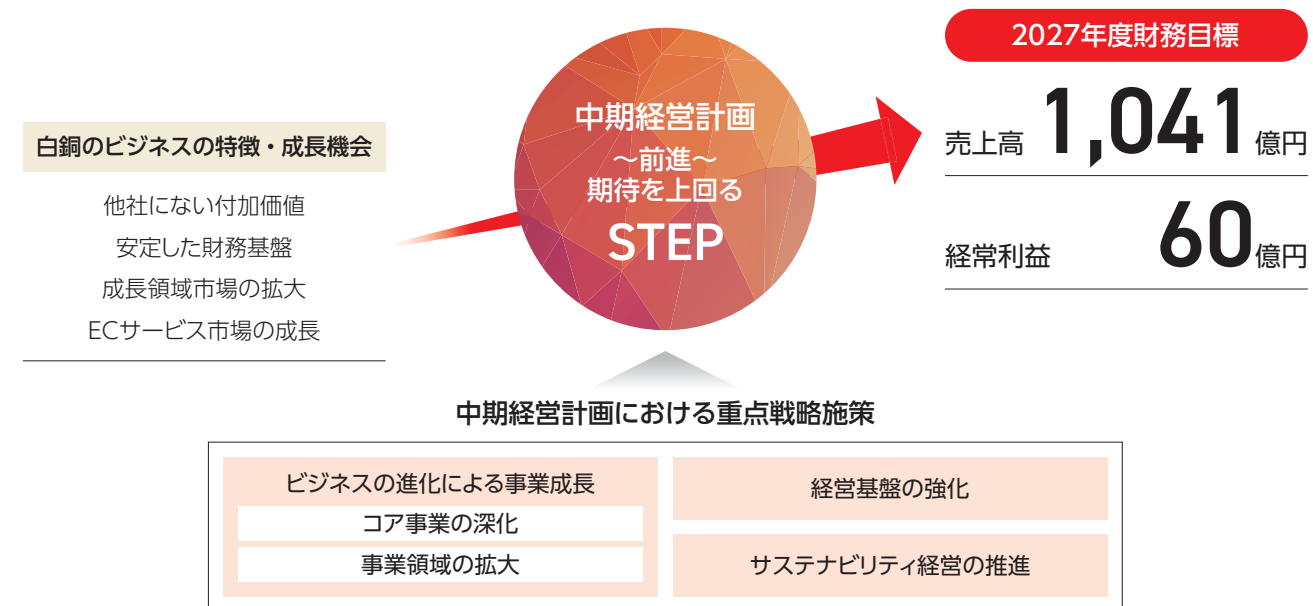
- 顧客満足度向上による業績向上をステークホルダーに還元、その好循環により持続的な企業成長を図る
- 海外事業のさらなる拡大とEコマース事業の展開により、グローバルでの競争力を強化する

前中期経営計画における主要な取り組み	重点戦略施策	主な取り組み内容・成果
	コア事業の深化 白銅ネットサービスの進化による顧客基盤の強化・拡大と利益率向上 加工会社のネットワーク化を含む加工機能・供給能力の強化	工具・副資材含む取扱いアイテム拡充 図面描画機能、材料取りアシスト機能の追加 オープンサイト化しログイン不要での価格見積りを可能に レーザー加工・ウォータージェット加工機を導入
	事業領域の拡大 成長領域の拡大・営業強化 海外事業の拡大	JIS Q 9100(航空宇宙)の全社取得 米国カリフォルニア州に100%子会社「Hakudo USA Inc.」設立 米「West Coast Aluminum & Stainless,LLC」の持分51%取得 海外子会社(タイ)におけるECサービス導入
	経営基盤の強化 人材拡充と既存人材のレベルアップ、エンゲージメント向上 ガバナンスの強化	社員研修プログラム刷新、人事評価制度を改訂 配当性向・年間最低配当額の設定。株主還元策強化 「経営管理本部」を新設しガバナンス体制を強化
	サステナビリティ経営の推進 気候変動対応 社会への取り組み	滋賀工場法面および福島工場に太陽光パネルを設置 電気自動車の導入。国内社用自動車の約6割をEV・HVIに変更 社内に寄付型自動販売機設置 社会貢献を目的とした寄付実施

 新中期経営計画

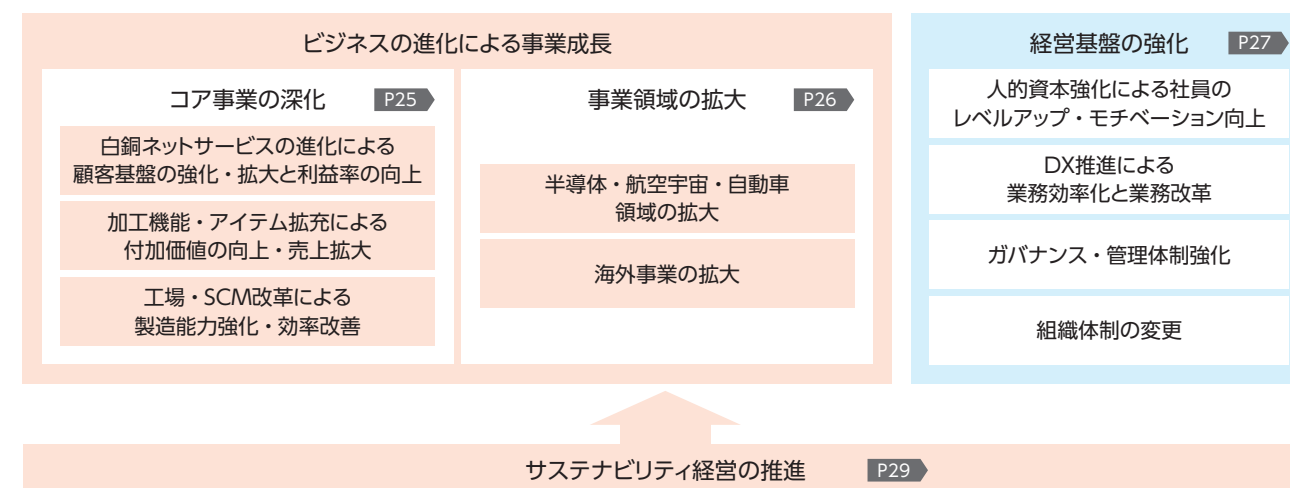
想定される外部環境の変化や自社の持つ強み・成長機会を鑑みて、中期経営計画における重点戦略施策を設定しました。2027年度の売上高1,041億円、経常利益60億円を目指します。

2025年度～2027年度 中期経営計画全体像



重点戰略方針

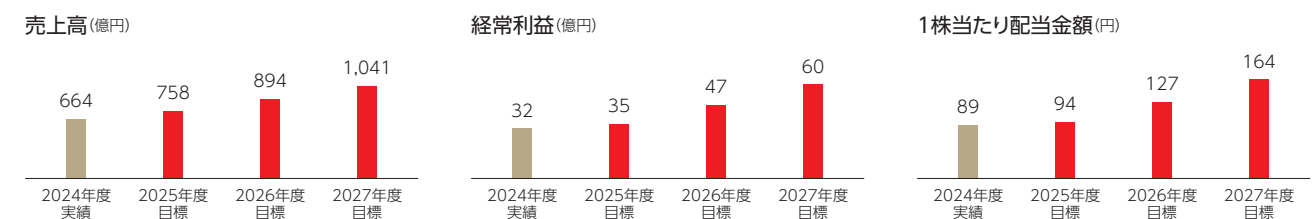
顧客満足度向上をベースにしたコア事業の深化・事業領域の拡大と、DXや組織体制強化を主とした経営基盤の強化により、持続的成長企業を目指します。



重要財務指標・株主還元目標

経営目標である売上高・経常利益の成長とともに、重要財務計画指標であるROICや営業CFの安定化や、株主還元の強化も目指します。

2024年度実績			2025年度目標	2026年度目標	2027年度目標
重要財務指標	売上高	664億円	758億円	894億円	1,041億円
	経常利益	32億円	35億円	47億円	60億円
	ROIC	8.7%	9.0%	11.8%	14.0%
	営業CF	17億円	37億円	39億円	48億円
	海外向け売上高比率	15.4%	15.6%	16.0%	18.0%
株主還元目標	配当性向	45%	45%	45%	45%
	1株当たり配当金額	89円	94円	127円	164円



白銅のビジネス

白銅は非鉄金属および鋼、プラスチック材料の専門商社です。

販売品種はアルミニウムの比率が最も高く、業種別では半導体・FPD製造装置業界が約4割を占めています。

標準在庫品

自社で標準在庫するアルミ・伸銅・ステンレスなどの板・棒・管の様々な種類の材料を、お客様のご希望のサイズ・形状に加工し、最短翌日に配送するビジネスです。



自社在庫品

特注品

材料メーカーや部品加工メーカーとタイアップし、オーダーメイドの材料や加工部品をお届けするビジネスです。

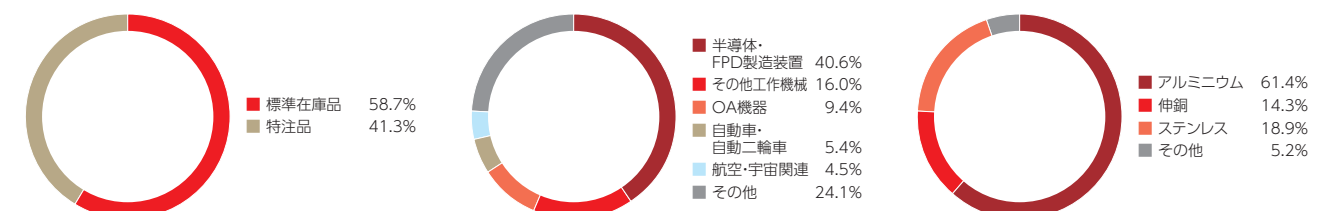
副資材(ネジ・軍手)などの他社在庫品も特注品に分類されます。



オーダーメイド材料・加工品

副資材

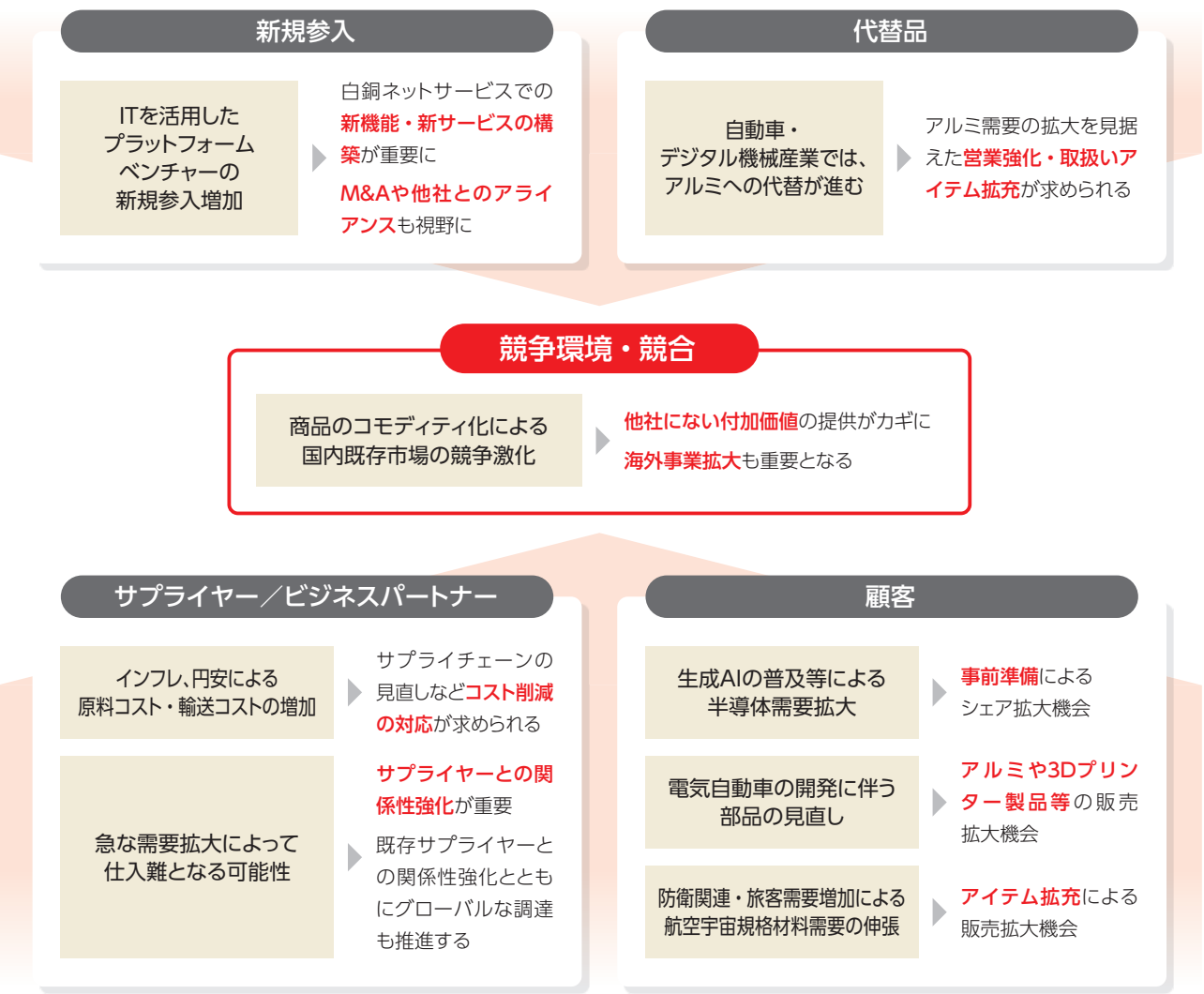
各セグメント別売上高比率(25.3期実績)



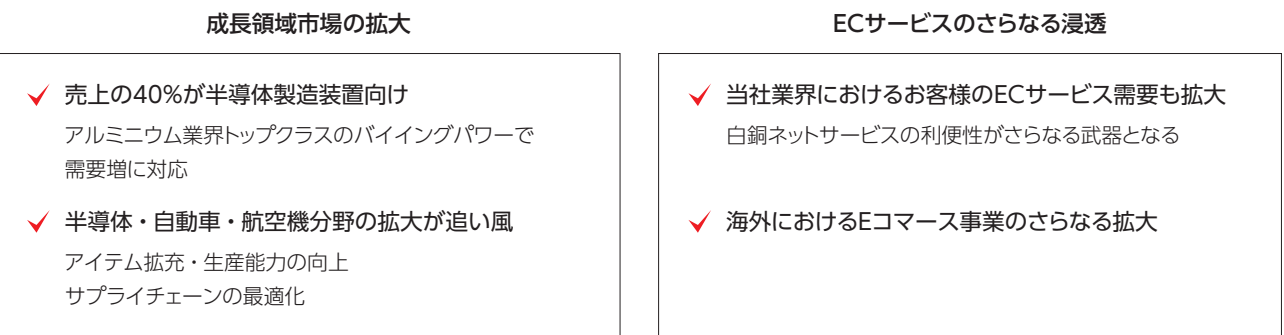
新中期経営計画

外部環境の想定

加速する外部環境の変化に対応しながら、さらなる成長を目指します。



外部環境からみる今後のビジネスチャンス

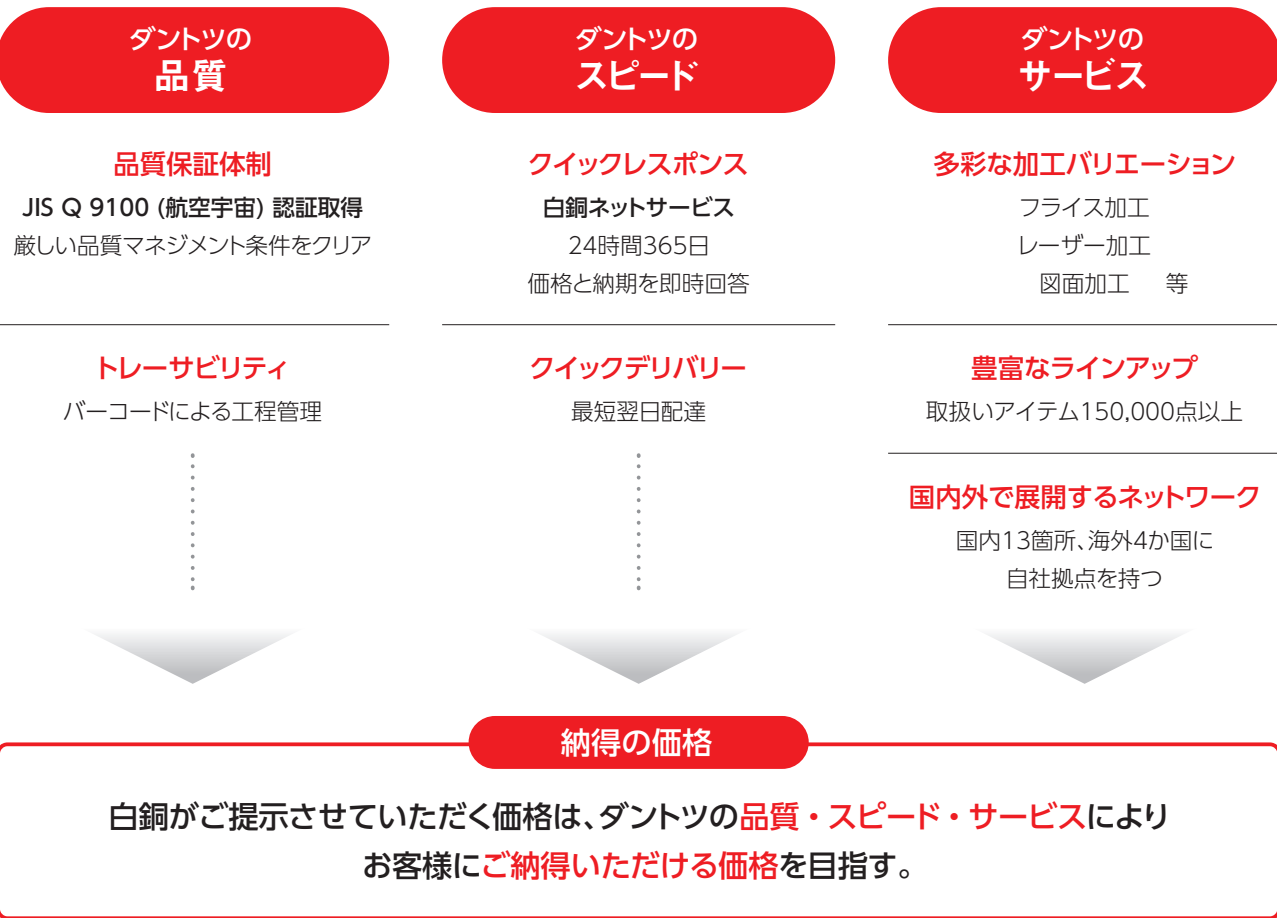


内部資源からみる白銅の成長ポテンシャル

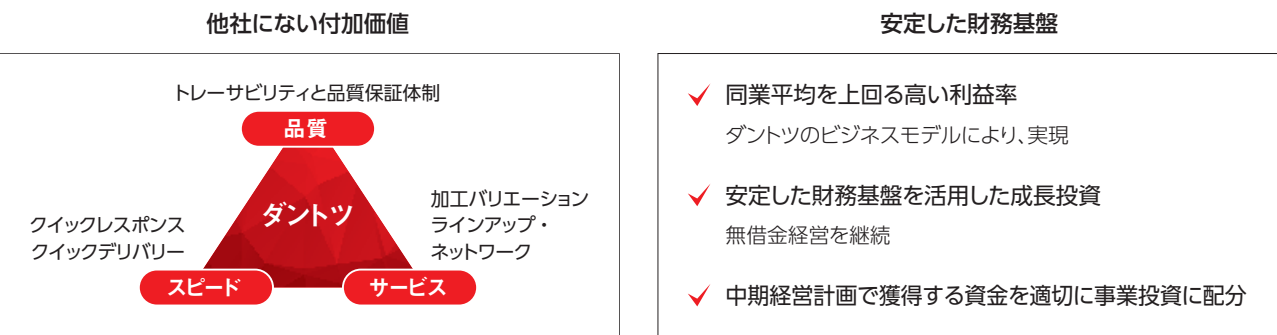
ダントツの品質・スピード・サービスによる付加価値の創造に外部環境が加わり、業績向上のチャンスとなります。

白銅の3つのダントツ

「ダントツの品質」「ダントツのスピード」「ダントツのサービス」の3つのダントツを強みとして「納得の価格」を実現します。



内部資源からみる白銅の成長基盤



コア事業の深化

白銅ネットサービスの進化 **P17**、加工機能・アイテム拡充および工場・SCM改革の3つの施策を設定し、コア事業の深化を目指します。

工場・SCM改革による製造能力強化・効率改善

仕入から配送までのサプライチェーンの高度化、また自動化推進とIoT活用により生産効率を改善し“業界一の工場”を目指します。

■白銅の工場・サプライチェーン改革		新規実施予定		既に実施済み・更なる向上を目指す		
標準在庫品	実施時期	仕入	在庫	受注	加工	配送
調達機能強化	継続実施	・仕入先の見直し・仕入価格の低減 ・商品の最適配置や一部メーカーとの納期遵守率の向上 ・白銅ネットサービス取寄せ品仕入先のデータベース化・グローバル活用				
工場の移管と新規立ち上げ	2025年度 埼玉工場の新規立ち上げを予定	・新規工場立ち上げによるキャパシティ増加(福岡・埼玉) ・在庫商品の移管による稼働効率の向上				
工程・倉庫自動化設備の開発と導入	2025年度 自動化装置導入予定 以降も継続検討	・費用対効果に優れた工程自動化装置を開発導入検討 ・一部商品を対象とした自動倉庫設置の検討				
製造管理部門の組織改編と機能分担	継続実施	・企画・管理機能を分割し、SQDCを維持 ・工場の組織基盤強化				
物流配送網の継続的な見直し	継続実施	・2024年問題への対応 ・物流ネットワーク見直し				
電気使用量の削減	2026年3月 佐賀工場太陽光パネル導入予定	・太陽光パネル設置による自家発電電力の活用 ・全消費電力の約1/3～1/4を占める待機電力の削減				
製造管理人材の拡充と現場人材の強化	継続実施	・戦略的な人材の採用 ・企画・管理機能人材の拡充 ・網羅的・体系的な教育体制の拡充				
白銅ネットサービス取寄品(特注品)	継続実施	・取扱いアイテムの拡充				

加工機能・アイテム拡充による付加価値の向上・売上拡大

自社加工設備の拡大や加工会社とのアライアンス強化など供給能力を拡充。
 アイテム拡充も積極的に行うことで売上拡大を目指します。

■売上拡大のための施策

加工機能の拡充	アイテム拡充	サービスレベルの向上
✓ 部品加工サービスを充実し、精密加工部品の営業を強化 CADデータを基に加工品の見積りの自動化等 ✓ パーチャルな供給能力を強化 加工会社とのアライアンスを強化し、協力工場を拡大	✓ チタン・インコネルなどアルミニウム以外の仕入先の開拓 ✓ 副資材取扱いアイテム拡充	✓ 白銅ネットサービスの利便性向上・丁寧な見積りフォローによる受注率向上 ✓ 組織再編・人員強化による専門領域の更なる深耕 ✓ 新しい媒体も積極的に活用し、BtoCも含め社外発信を強化

事業領域の拡大

半導体・自動車・航空宇宙領域において販売拡大施策を行うとともに、2027年度の海外売上高目標の達成に向けて、海外事業を拡大していきます。

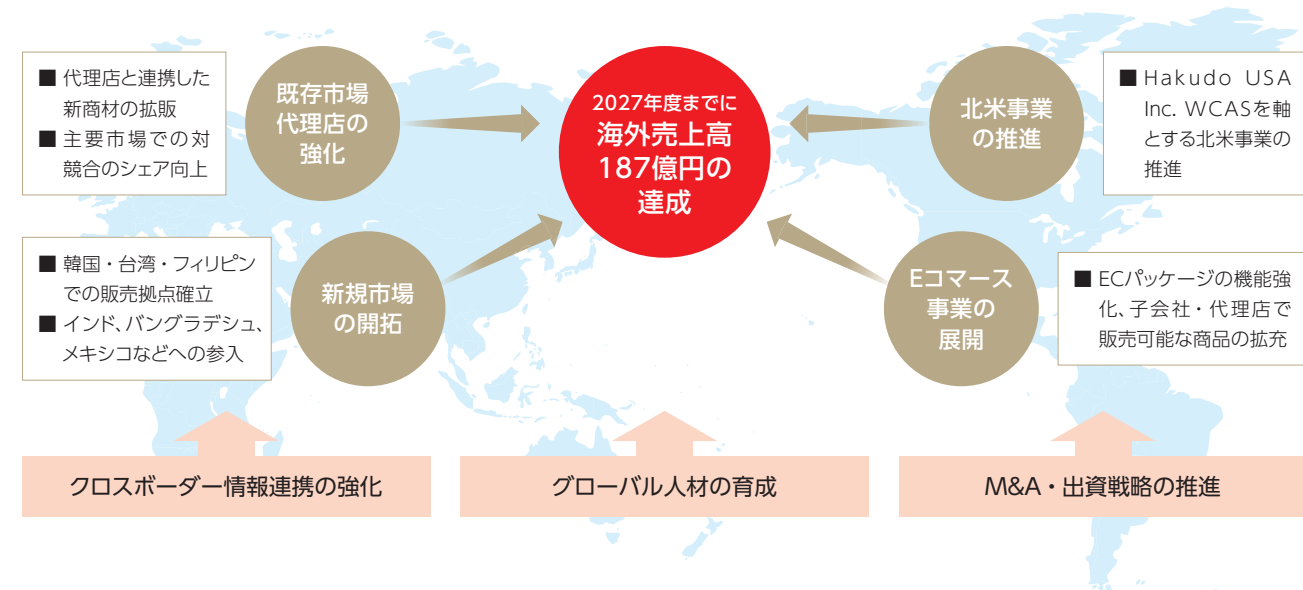
半導体・自動車・航空宇宙領域

政治的な外部環境要因に大きく左右される半導体・自動車・航空宇宙領域において、市況の早期把握や仕入先との連携強化によって、業績の拡大を目指します。

領域	各領域における販売拡大施策	2025年3月期 売上高比率
 半導体領域	■ 半導体市場状況や将来トレンド・需要見通しの早期把握 ■ デバイスメーカーとの更なる深耕化 ■ カントリーリスクなどを踏まえた、安定供給するための複数の調達先の確保 ■ 販売先ごと・売上高ごとの進捗管理の実施	40.6% 半導体関連の販売先を専門部署に集約し、業界ナレッジを蓄積する仕組みを構築
 自動車領域	■ EV市場のトレンドや政策支援状況の把握 ■ 薄板、コイル材(スリット材)、レーザー切断のニーズの調査 ■ 3Dプリンターを活用した販売活動の強化 ■ 展示会への出展、業界紙への広告掲載など継続的なPR実施	5.4% 金属3Dプリンターを契機に自動車関連の新規顧客を獲得し、他商材の拡販も展開
 航空宇宙領域	■ 民需、官需における業界マップの作成、経済状況の変化に対する迅速な対応 ■ チタン、インコネル、ハステロイ等のアルミ以外の海外仕入先の開拓 ■ お客様の需要に基づいた新商品の営業活動強化 ■ 展示会への出展、業界紙への広告掲載など継続的なPR実施	4.5% WCAS社と連携し、海外メーカー製航空宇宙規格材の輸入機能を強化

海外事業

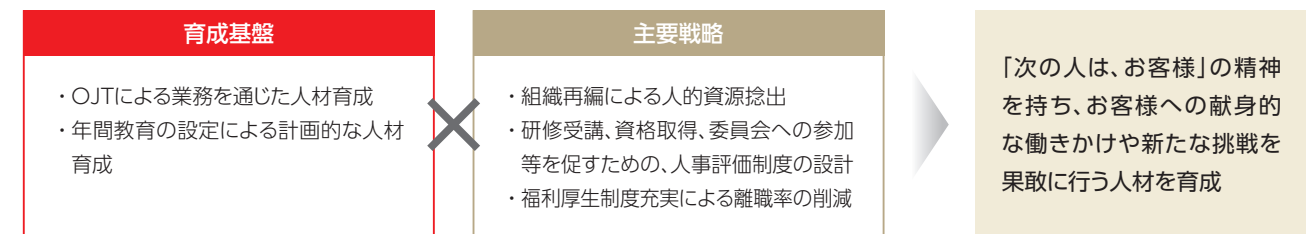
2027年度までに海外向け売上高を187億円に到達するように海外営業本部を設立し、各拠点間での情報共有・意思決定の迅速化を図り、ECサイトや切断加工事業の展開により付加価値・利益率の向上を目指します。



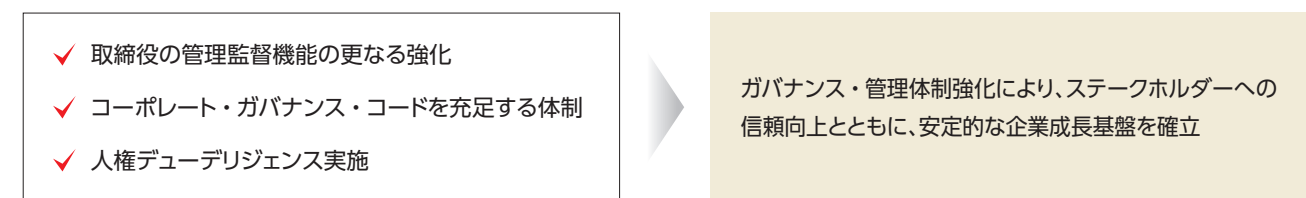
経営基盤の強化

ビジネスの進化を支える経営基盤として、人材資本強化、ガバナンス体制強化、DX推進などの項目へ取り組んでいきます。

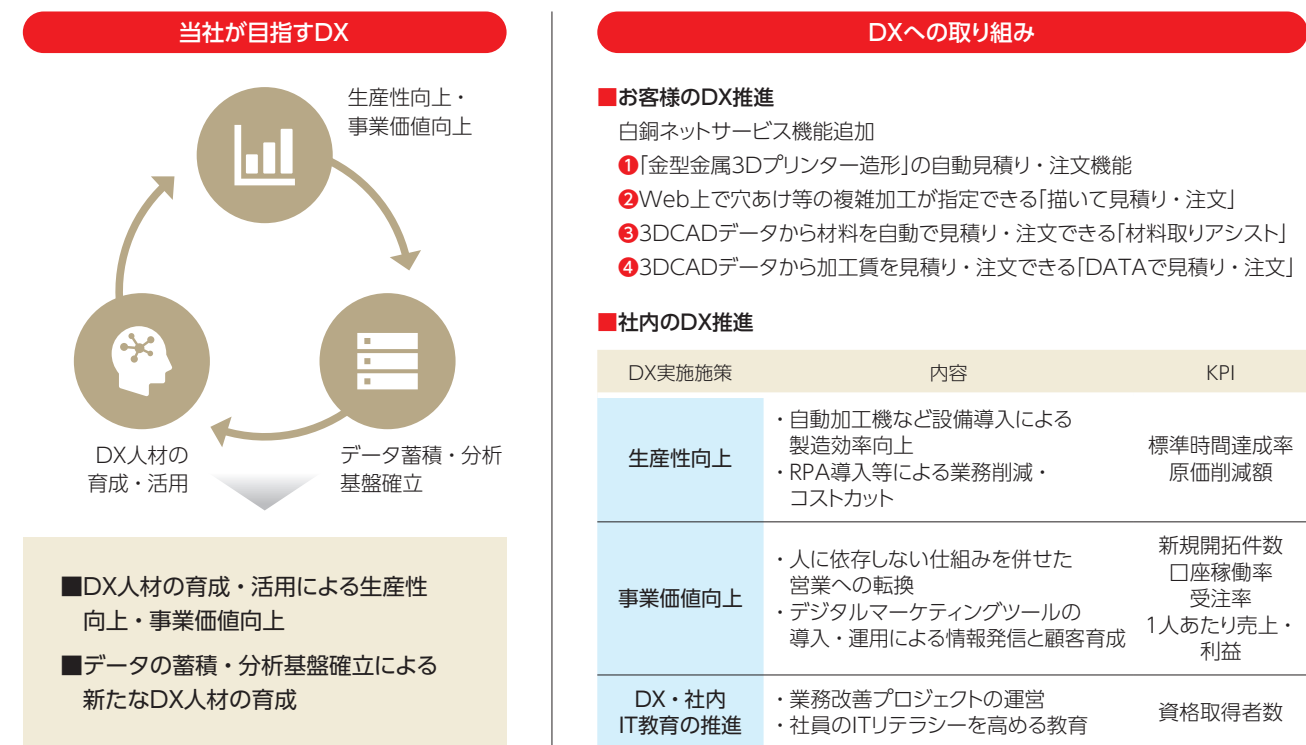
■人的資本強化による社員のレベルアップ・モチベーション向上



■ガバナンス・管理体制強化



■DX推進による業務効率化と業務改革



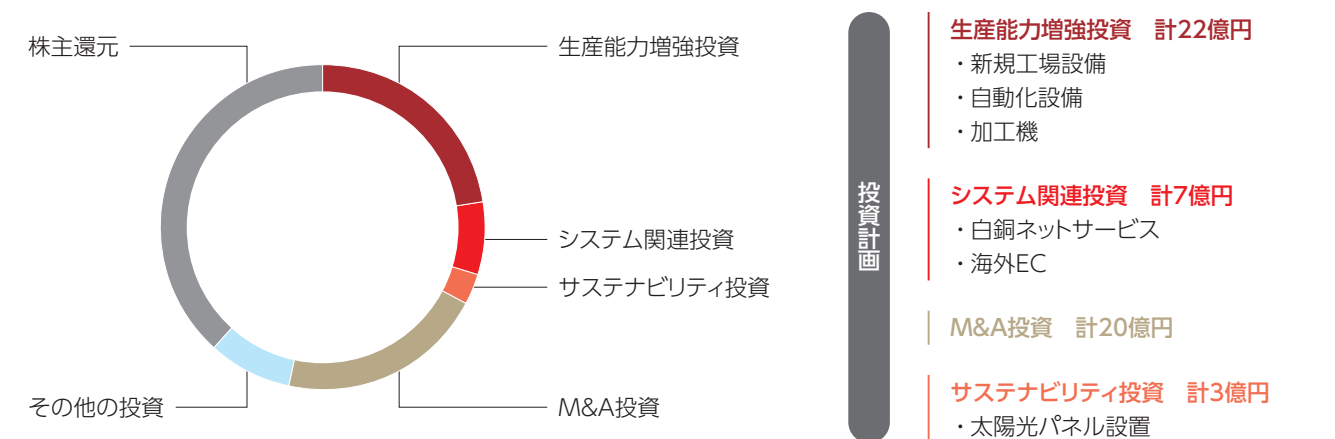
資本政策

中期経営計画期間で獲得する資金を、事業投資や株主還元適切に配分することで、企業の持続的成長・株主価値の最大化を目指します。

■キャッシュロケーション

中期経営計画では合計約60億円の投資を予定しており、主な内容は、生産能力増強投資に約22億円、システム関連投資に約7億円、M&A投資に約20億円、サステナビリティ投資に約3億円配分する計画としております。

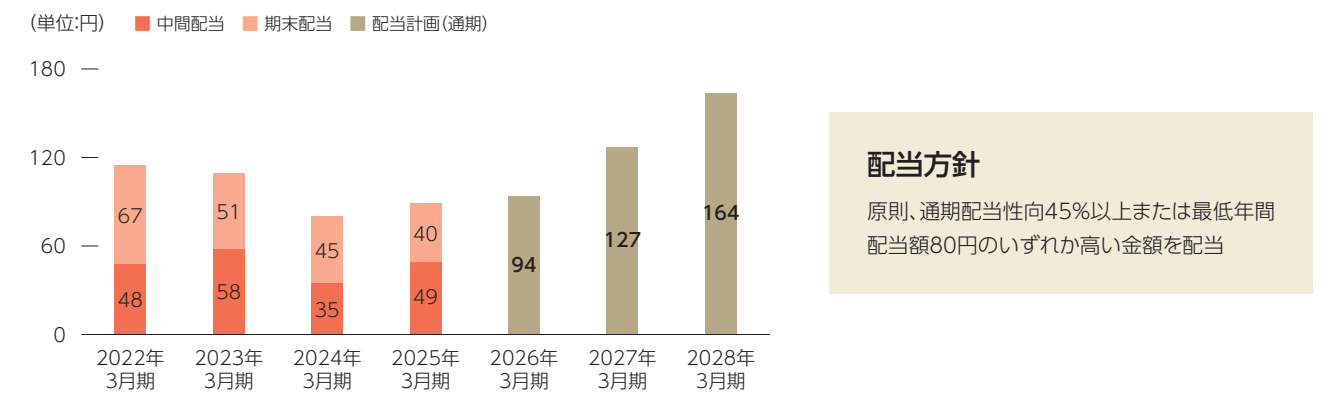
当社は資本コストを意識した経営の実現に向けた対応を行っております。当社の株主資本コストは、CAPM(資本資産評価モデル)をベースに計算しており、計算のタイミングや前提の違いにより変動があるためレンジで捉えておりますが6.0～9.0%と認識しております。また、社内では、每期算定する資本コストを参考に投資判断を行っております。



■株主還元施策

当社は、株主の皆様への適切な利益配分を経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、財務体質の強化と将来の事業展開に必要な内部留保の充実も勘案したうえで、業績に裏付けられた成果の配分を実施することを基本方針としております。この基本方針をもとに、原則、通期の配当性向は45%または年間配当1株当たり80円のいずれか高い方を配当することとしております。

今後も、中長期的な視点に立って、持続的な成長と企業価値の向上ならびに株主価値の増大に努めてまいります。



サステナビリティ経営

経営理念に掲げている全ての人に信頼され、社会に貢献する企業を目指して、
 白銅は事業活動のあらゆる面においてサステナビリティへの取り組みを推進しています。

サステナビリティ基本方針

当社グループは、企業理念に掲げる経営理念の基にESGおよびSDGsなどを考慮したサステナビリティ経営の推進が必要不可欠であると認識し、以下に掲げる事項を意識して事業活動を行うことで、企業価値の向上と持続可能な社会の実現に向けた貢献とを両立させてまいります。

- ESG・SDGsなどを考慮したサステナビリティ経営についての理解を深め、事業を通じた環境や社会への貢献に取り組みます。
- 地球環境や自然への配慮と地球温暖化防止、循環型社会の形成に努めます。
- 従業員の健康増進を図るとともに、多様な人財の育成や採用および働き方などを実現します。
- 当社グループの健全性・効率性・透明性などの向上を図り、各種リスクを低減します。
- 当社グループの事業にかかわるステークホルダーとの関係強化に努めます。
- 誰もが安心して生活できる社会の実現に向けた取り組みを行います。

サステナビリティ経営推進体制

委員会はESGの3つの要素「環境」「社会」「企業統治」に対応する10の分科会を設置、それぞれにSDGsの17のゴールを割り振ることで具体的な活動を行えるように体制を整えました。

現在は8つの分科会から構成されるESG/SDGs経営委員会が中心となり、四半期に一度、経営会議および取締役会に活動報告を実施しています。

当社グループのサステナビリティを推進するために、サステナビリティの推進にあたっての基本方針や目標などの検討課題について議論します。



<委員会での議論の内容>

- サステナビリティ開示の調査報告
- エコマーク商品の検討報告
- 佐賀工場屋根への太陽光発電パネル設置
- インターナル・カーボンプライシング(社内炭素価格)導入
- FIT(固定価格買取制度) 非化石証書購入の報告

マテリアリティと基本的な考え方

サステナビリティ基本方針のもと、以下のマテリアリティに取り組むことで、社会に貢献し続けるとともに、持続的な企業価値の向上を目指します。

マテリアリティ	取り組みテーマ	2027年3月期までの活動目標	2027年3月期までのKPI	2025年3月期第4四半期までの取り組み状況
1 環境負荷軽減・気候変動対応	CO ₂ 排出量の削減	2030年度までに90%削減(2020年度対比) 2050年度までのカーボンニュートラル達成に向け、具体的な削減策を推進	- CO₂排出量 - 自力施策により削減するCO₂排出量	✓ 福島工場の太陽光パネル稼働開始 ✓ 電気自動車(BEV)を計6台導入 ✓ 2024年度、CO₂排出量の削減目標達成(2020年度対比42%削減)
	製造効率の改善	- 天然資源の節約・枯渇抑制、環境汚染抑制による社会貢献を継続 ・配送効率改善 ・産業廃棄物削減 ・スクラップ率低下	- 消費電力量 - 運賃低減率 - 廃棄物金額	✓ 設備の待機電力削減 ✓ 配送網の再構築による効率化など配送効率の改善活動を実施 ✓ 環境に配慮した梱包資材の導入 ✓ 切削油リサイクルの施策を継続実施
	オフィスペーパーレス化の推進	- 資源の無駄を排除し、リサイクル化を推進 - コスト削減とともに、自然環境保護へ貢献	オフィス印刷費用	✓ 会議資料の電子化による紙とトナーカートリッジ使用量の削減
2 責任あるサプライチェーンの構築	環境配慮製品の強化	- 環境負荷に配慮した経営による社会貢献 - 環境負荷の少ない商品(ECO商品等)の企画・導入および安定供給	ECO商品販売重量	✓ ECO商品拡販とECO商品ラインアップ拡充
	グリーン調達の促進	サプライヤーに白銅独自のグリーン調達ガイドラインの遵守協力を促進	グリーン調達ガイドラインの遵守先との覚書取交件数	✓ グリーン調達ガイドラインのHPへの開示と取引先とのガイドライン順次締結
	サプライヤーとの関係強化	- サプライヤーと協力し、CO₂削減に配慮した施策の実施 - サプライチェーン全体におけるCO₂削減を促進	- グリーンアルミ調達先発掘 - リサイクルアルミ調達先発掘	✓ CO₂排出量を抑えた"ECO635四角棒"の販売 ✓ CO₂排出量を抑えた商品の導入検討
	人権の尊重	サプライチェーン上のパートナーと協力し人権に配慮した経営を促進する活動を実施	自社における人権ポリシーの策定、運用	✓ 人権デューデリジェンスへの取組み ✓ 白銅グループ人権方針の浸透活動 ✓ 持続可能なサプライチェーンガイドラインのHPへの開示と取引先とのガイドライン順次締結 ✓ サプライヤーへのアンケート調査開始
3 社会への取り組み	次世代への貢献	- 日本のモノづくりの発展や人材育成の支援 - 次世代の技術の発展や人材育成への貢献	産学協働の検討案件数	✓ 大学の研究室へ訪問し、協働可能な案件を模索 ✓ 学生向けの工場見学会の開催 ✓ 学生フォーミュラ・ロボコン大会参加学生への金属材料の提供支援
	社会への貢献	- 持続可能な社会への貢献 - 従業員が誇りを持ち、社会から信頼される企業となるための取り組み	地域社会、団体への貢献活動	✓ 寄付の功績に対し内閣府より紺綬褒章に係る褒状を受章 ✓ 寄付型自動販売機による継続した寄付の実施 ✓ 社内の書籍を収集し、古本募金を実施 ✓ 日本赤十字社(能登半島地震義援金)への寄付 ✓ 交通遺児育英会への寄付
4 人材への投資	従業員満足度向上	- 従業員各自の生産性や顧客対応へのモチベーションの向上 - 社会に与える影響力(社会貢献)、会社の業績に与える影響力の向上	- 離職率 - 平均残業時間 - 有給取得率 - 男性の育休取得率	✓ 有給休暇の取得しやすい環境づくり ✓ 福利厚生に関するアンケートにもとづく、改善策の検討 ✓ スポーツクラブ利用促進のためのサポート継続
	ダイバーシティの促進	多様な人材を登用、活用し、組織の生産性や競争力を向上	- 障がい者雇用率 - 女性管理職比率 - 外国籍従業員比率	✓ 障がい者向けの職場体験実施により、継続的な雇用を促進 ✓ 女性管理職研修および女性管理職育成研修の実施検討 ✓ 外国籍従業員の積極的な社員登用の実施
	健康で働きやすい環境の整備	- 従業員の心の健康、身体の健康を促進 - 社会生活における充実度の向上	- 高ストレス者比率 - ハラスメント発生件数 - 労働災害発生率	✓ 健康経営の推進継続(健康優良企業「銀」取得) ✓ アンケート結果による高ストレス要因の分析 ✓ 専門家によるカウンセリングの実施 ✓ 職場巡視の強化によるヒヤリハットの未然防止
	社員教育の拡充	- 業務上で必要な知識・スキルの提供 - 知識やスキルを身に付ける為の機会の提供	一人当たり教育費用	✓ 年間教育計画に基づく教育の実施 ✓ 新入社員研修の充実
5 コーポレートガバナンス	違反者ゼロ	ゼロ・トレランスを旨とした教育の実施	コンプライアンス違反件数ゼロ	✓ コンプライアンス研修の実施 ✓ コンプライアンスにおける理解度チェックの実施
	ポリシー遵守状況確認	- 各方針・ポリシーの遵守 ・白銅グループ人権方針 ・ブライバシーポリシー ・コーポレートガバナンス基本方針 ・サステナビリティ基本方針 ・ディスクロージャー基本方針 ・社内環境整備方針 ・教育・育成方針	左記の方針・ポリシーの対応状況確認	✓ 教育動画を配信し、全従業員の遵守度向上を推進 ✓ 方針・ポリシーガイドブックの配付
	事業リスク・災害への対応強化	- 事業リスク評価とBCP見直しの徹底 - 訓練・対策実施により、従業員の安全確保と円滑に業務を再開する仕組みの構築	- リスク評価ポイント - 全事業所での防災訓練等の実施確認	✓ リスク評価ポイントの見直し ✓ 全社一斉の安否確認訓練実施 ✓ 防災訓練実施 ✓ 工場の水害対策強化を検討
6 ESG/SDGs経営委員会の社内浸透活動	社内浸透活動の推進	- ESG/SDGsに対する意識の向上 - ESG/SDGsに関する啓蒙活動、イベントの実施	- ESG/SDGsの従業員への浸透率 - エビノードコンテストの累計件数	✓ サンクスカード導入による、従業員の円滑なコミュニケーションを推進 ✓ ESG/SDGs関連のポスター・書籍・動画の配付・配信 ✓ 植林・環境系ボランティア活動の調査 ✓ 当社事業所周辺の清掃活動に参加
7 ESG/SDGsに関連した新商品・新サービスの創出	商品・サービスの具現化	新商品・新サービスの創出	新商品・新サービスの導入件数	✓ FIT非化石証書の仲介販売開始 ✓ CO₂オフセット関連の商品・サービスを検討中

気候変動への対応

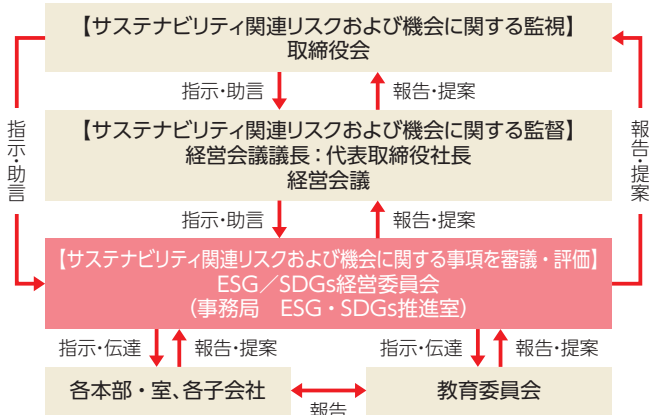
気候変動に対する方針・基本的な考え

当社グループは、サステナビリティ経営を重要な経営課題と位置づけ、積極的な情報開示を通じてその取り組みを推進しています。今後も、事業活動全体においてサステナビリティへの対応を一層強化してまいります。

気候変動に関する具体的な取り組みについては、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に基づく4つの構成要素(ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標)に沿って、以下のとおり開示いたします。

ガバナンス

サステナビリティ関連リスク・機会に関する事項は、「ESG/SDGs経営委員会」から経営会議を通じて取締役会に、また必要に応じて取締役会に直接報告する体制となっており、取締役会が監視を行っております。代表取締役社長が議長を務める経営会議がサステナビリティ関連リスク・機会に関する監督を行っております。

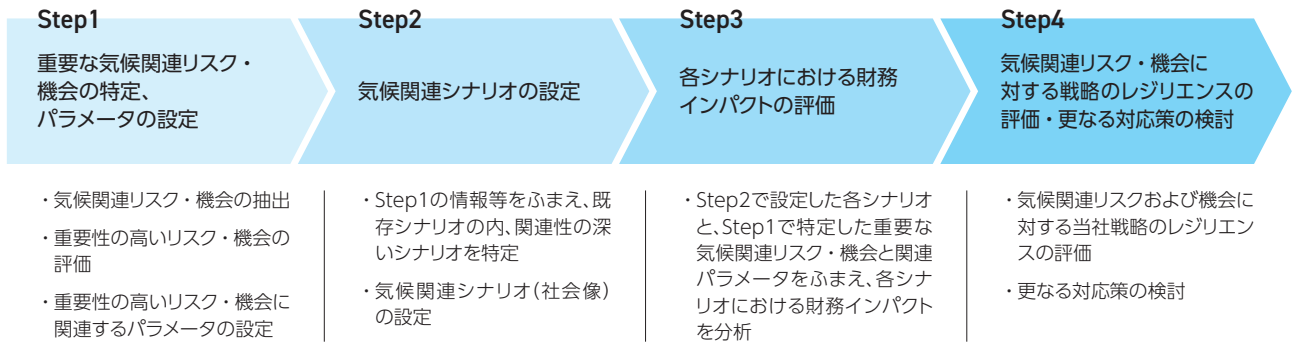


戦略

■参照シナリオ

区分	シナリオの概要	主な参照シナリオ
1.5℃/2℃未満シナリオ	2050年に世界全体でCO ₂ 排出量を実質ネットゼロとし、世界全体の産業革命前からの気温上昇幅を1.5℃に抑えるシナリオや、脱炭素社会の実現へ向けた政策・規制が実施され、気温上昇幅を2℃未満に抑えられるシナリオ。移行リスクは高いが、物理リスクは4℃シナリオと比較すると低く抑えられる。	- IEA World Energy Outlook 2023.Net-Zero Emissions by 2050 Scenario. - APS(Announced Pledges Scenario)
4℃シナリオ	新たな政策・規制は導入されず、世界のエネルギー起源CO ₂ 排出量は継続的に増加するシナリオ。移行リスクは低いが、物理リスクは高くなる。	IPCC RCP8.5

■シナリオ分析ステップ



リスク管理

■特定したリスク・機会と2030年度を想定した財務影響および当社の対応

区分	タイプ	内容	事業/財務影響		当社の対応
			1.5℃/ 2℃未満	4℃	
リスク	政策・規制	炭素税導入等による対応のためのコスト増	小	小	電力購入先の見直しや自家発電を含めた再生エネルギーの導入を継続的に検討する。
	技術	新素材(再生可能材料等)の台頭による既存商品の売上減	小	小	製造工程におけるCO ₂ 排出量の削減を意識した環境負荷の低いECO商品ラインアップを拡充し、顧客の選択肢を増やす事で売上減少を回避する。必要に応じて商品のポートフォリオや販売戦略の見直しも行う。
	市場	脱炭素で需要が高まる既存の原材料(銅・アルミ)コスト増	小	小	脱炭素による製造工程の見直し等により上昇する原材料のコスト増は、仕入先と協力してコスト上昇を最小限に抑える。又、環境負荷低減に関する顧客理解の浸透を前提に、販売価格へも反映していく。
	評判	不十分な情報開示または不十分な気候変動対応による企業イメージ悪化	中	中	TCFDに関する情報の開示方法の多様化や、TCFDへの取り組みに関する開示情報の拡充により、企業イメージの悪化を防ぐ。
	物理的リスク	風水害の激甚化と頻発化による建物損害の増加、事業停止リスクの増大	中	中	BCP対策の強化ならびに将来の工場増設・拡張時の立地選定基準において、水害リスクを重視する。
	急性	輸送網の混乱による納期遅延リスク	小	小	BCPを意識した輸送網の冗長化と工場および在庫の分散化により、製造および配送の耐災害力を高める。
機会	資源効率	サプライチェーンの抜本的見直し(共同配送等)	小	小	材料入荷および商品出荷における配送網のCO ₂ 排出量の削減を目指す。共同配送の推進と併せて、配送網の更なる効率化や、トラックのEV化等を運送会社に働きかけていく。
	エネルギー源	再生エネルギーの使用、自家発電による電気代のコスト削減	小	小	自社工場への太陽光パネル設置を開始している。また、再生エネルギーで発電された電力の購入の可能性について継続的に検討する。
	製品およびサービス	低炭素製品の取扱いによる新規需要増	小	小	製造工程におけるCO ₂ 排出量の削減を意識した環境負荷の低いECO商品ラインアップを拡充し、環境意識の高い顧客の需要に対応する。
	市場	脱炭素で需要が高まる銅・アルミの売上増	小	小	銅・アルミの脱炭素製品の市場拡大に合わせて、製造工程におけるCO ₂ 排出量の削減を意識した環境負荷の低いECO商品ラインアップを拡充し、顧客の選択肢を増やすことで脱炭素製品の売上高を増やしていく。
	レジリエンス	気候関連問題に対して先進的な企業として市場価値の増加、差別化	中	中	FIT非化石証書を含めた再生エネルギーの利用やインターナル・カーボンプライシング導入等と併せて、ESGやTCFDに関する情報の開示を拡充する。
		消費電力削減	小	小	自社工場の待機電力の削減、また、新規導入する機械設備についても、省電力化の観点で開発メーカーへ能動的に働きかけていく。

事業/財務影響の評価基準

大：業績に著しい影響を及ぼす 中：業績に影響を及ぼす 小：業績に軽微な影響を及ぼす

指標と目標

CO₂の排出削減目標の達成に向けて、省エネルギー活動や再生可能エネルギーの活用、FIT非化石証書の利用等に取り組んだ結果、2023年度および2024年度は、削減目標である「2030年度に2020年度比42%削減」を前倒しで達成いたしました。

上記の結果を踏まえ、2020年度に自社が排出したCO₂に対して「2030年度までに90%削減」および「2050年度までにカーボンニュートラルの実現」という削減目標へ変更いたします。

■Scope 1, 2, 3に基づくCO₂排出量の削減目標

項目	対象範囲	基準年度	目標年度	削減目標
Scope1,2	白銅グループ	2020	2030	変更前) 2020年度比42.0%削減 変更後) 2020年度比90.0%削減
Scope1,2	白銅グループ	2020	2050	カーボンニュートラルの実現
Scope3	サプライチェーンを通じた排出量削減目標の設定を検討			

※1.白銅グループ6社の数値を記載しております。

なお、2022年度以前の数値には、Hakudo USA Inc. およびWest Coast Aluminum & Stainless, LLCは含まれておりません。

※2.電力の再生可能エネルギー属性を証明する「FIT非化石証書」利用後のCO₂排出量を記載しております。

※3.2020年度～2023年度は、白銅単体のCO₂排出量を記載しております。

※4.2024年度の排出量実績は、第三者保証を受けております。第三者保証の範囲等の詳細は、当社ホームページをご参照ください。

■Scope 1, 2, 3に基づく直近5期のCO₂排出量実績(t-CO₂)

項目	対象範囲	2020年度 (基準年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
Scope1,2	白銅グループ ^{※1}	5,097	6,057	4,522 ^{※2}	2,902 ^{※2}	2,802 ^{※3}
Scope3	白銅グループ	404,514 ^{※3}	540,011 ^{※3}	534,981 ^{※3}	408,982 ^{※3}	517,332

気候変動への対応

戦略 移行計画

期間	基準年度	当年度実績	本中計目標 (2027年度まで)	中期目標 (2030年度まで)	長期目標 (2050年度まで)
CO ₂ 排出量 Scope1・2 ^{※1}	2020年度 実績 5,097 ^{トン} -CO ₂	2024年度 実績 2,802 ^{トン} -CO ₂	2027年度 目標 2,038 ^{トン} -CO ₂ (2020年度対比 60%削減)	2030年度の新しい目標 509 ^{トン} -CO ₂ 2020年度対比90%削減	2050年度 目標 カーボン・ニュートラル
主要な 実行施策	省エネルギーの推進 ・工場設備の待機電力の削減 ・工場棟照明のLED化				
	再生可能エネルギーの利用推進 ・工場への太陽光パネル設置 ・社用車のEVまたはHVへの転換 ・FIT非化石証書またはカーボンプレジットの活用				
	インターナル・カーボンプライシング導入による社内意識の醸成 更なる再生可能エネルギーの利用推進 新たな技術の積極活用				
CO ₂ 排出量 Scope3	2020年度 実績 404,514 ^{トン} -CO ₂ ^{※2}	2024年度 実績 517,332 ^{トン} -CO ₂ ^{※3}	サプライチェーンを通じた排出量削減目標の設定を検討		

※1.白銅グループ6社の数値を記載しております。
なお、2020年度実績には、Hakudo USA Inc. およびWest Coast Aluminum & Stainless, LLCは含まれておりません。

※2.白銅単体の数値を記載しております。

※3.白銅グループ6社の数値を記載しております。

具体的な取り組み

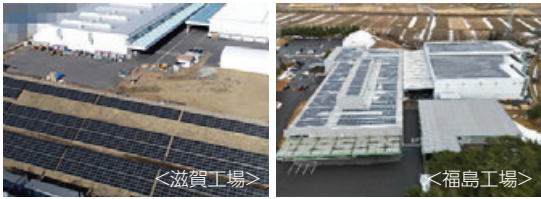
当社は、気候変動対応を経営上の重要課題と認識し、次の4項目を中心に、環境負荷軽減(CO₂排出量削減)に取り組んでいます。

・工場設備の待機電力の削減 ・営業車のEV(電気自動車)への転換	・工場への太陽光パネルの設置 ・FIT非化石証書の活用
-------------------------------------	--------------------------------

活動事例



2025年6月、福島工場、神奈川工場、滋賀工場、佐賀工場、厚木営業所、九州営業所および福岡工場へEV7台および充電設備5台を導入しました。



2024年1月、滋賀工場へ太陽光発電設備(パネル枚数1,260枚、発電容量724.5kW)および蓄電池を設置。2025年1月、福島工場へ太陽光発電設備(パネル枚数980枚、発電容量367.5kW)を設置しました。

サステナビリティ経営の取り組み例

当社は、モノづくりを通じた社会への貢献に加えて、自社農園による雇用創出など幅広い活動を行っています。

ECO®シリーズ商品

当社では従来から「鉛」や「カドミウム」「ベリリウム」などの環境汚染物質を含まない、もしくは含有量の低い「ECO®シリーズ」商品を展開しておりました。それに加え直近では、リサイクルアルミで製造した材料を導入しました。

「ECO®シリーズ」の売上高は年々増加しております。また「ECO®シリーズ」商品の売上高の一部を寄付する取り組みも行っております。環境に優しい商品の販売と寄付による社会貢献を両立することで、社員の社会貢献活動への意識向上も図っております。

昨今のサステナビリティに対する社会全体の意識向上により、「ECO®シリーズ」のような環境にやさしい商品の需要が高まると考えております。

今後もさらなる商品ラインアップ拡充と拡販により、CO₂排出量削減・環境保護に向けた取り組みを強化してまいります。

環境マネジメントシステム規格「JIS Q 14001」認証取得

当社は、神奈川・滋賀・福島・九州・埼玉の5工場で環境マネジメントシステムの要求事項についての国内規格「JIS Q 14001」を、2023年10月より認証取得しております。

サステナビリティ経営の取り組み例

当社は、モノづくりを通じた社会への貢献に加えて、自社農園による雇用創出など幅広い活動を行っています。



白銅は障がい者就労促進の一環として白銅ファームを運営しています。神奈川県横浜市と埼玉県三郷市に拠点を設け、葉物野菜をメインに約30種類を栽培しています。収穫した野菜は、子ども食堂への寄付や当社従業員に配付しています。

スーパーミニマムチャレンジとは、50ccエンジンによる最速記録に挑戦するプロジェクトです。米国ユタ州のボンネビルで毎年開催されています。

バイクには白銅が提供したアルミ材が使用され、2019年大会では世界最速記録を更新しました。最近では、3Dプリンター造形部品も使用されています。

コマ大戦とは、全国の製造業者が制作したコマを持ち寄って戦うトーナメント式の大会です。各県で高校生コマ大戦も開催されています。

神奈川県高校生コマ大戦には白銅が材料を支給して協賛するなど、日本のモノづくりの発展のための活動を行っています。

下町ボブスレーは、大田区の小さな町工場が中心となり、世界トップレベルのソリを作り、産業のまち大田区の「モノづくりの力」を世界に発信するプロジェクトです。下町ボブスレーの材料は白銅が無償提供しており、製作されたボブスレーは2023年1月の世界選手権で19位の成績を残しました。

(写真提供：国際ボブスレー連盟IBSF)

人的資本経営

白銅は、企業理念「5つの約束」の中に、「共に働く人への約束」を掲げています。

<共に働く人への約束>

誇りと安心感を持って働ける環境をつくり、働く人とその家族の幸福(しあわせ)を追求します。
誇りと安心感を持って働ける環境がなければ、幸福を追求する事はできません。幸福の定義はさまざまですが、愛する人がいて、愛してくれる人がいる。心配する人がいて、心配してくれる人がいる。
白銅は、そんな家族を幸福にできる、みんなが誇れる会社を目指しています。

働きやすい職場作り

更なる働きやすい職場づくりを目指し、事業活動が及ぼす潜在的なリスクの洗い出しを実施しました。そこで特定したテーマについて、KPIを設定し定期モニタリングを実施、リスク発生防止および改善に努めています。また、育児者や介護者に対する福利厚生拡充を行うことで、従業員満足度の向上により、従業員各自の生産性や顧客対応へのモチベーションを高め、社会に与える影響力(社会貢献)、会社の業績に与える影響力を高めることを目的としています。



持続的成長を担うひとづくり

白銅グループでは、年齢・国籍・性別・価値観・障がいの有無などのダイバーシティを尊重し、一人ひとりがいきいきと働けるインクルーシブな職場づくりに取り組んでいます。
また、2023年3月期以降は人的資本開示を実施し、教育にかかるコストや一人ひとりに対する年間教育計画を作成し、次世代を担う人材の育成に努めております。

人的資本を最大化する取り組み

白銅では、人こそ会社の財産であるという考えから、人材の育成に特に力を入れています。新人研修は、自社工場やお客様センター研修、営業同行などOJT研修を行い、約1年かけて社会人としての基礎を身に付けます。正式配属された後も、継続的なモニタリングを通じて社員の中長期的な育成に取り組んでいます。

資格取得も奨励しており、受験料や資格取得のための学習費用を負担するだけでなく、資格試験に合格した際には報奨金を支給しています。
また、社員一人ひとりに対し「年間教育計画」を設け、社会人としての一般常識だけでなく所属部署で必要となる専門知識等を身に付ける機会を提供しています。

海外人材の育成

また、近年では海外人材の育成に特に力を入れています。英会話スクールへの受講費用の負担や、海外MBAの社内公募を始めるなど、白銅では学が意欲のある従業員に対して支援する土台が備わっています。

人的資本の戦略と主な取り組み内容

テーマ	戦略と主な取り組み内容	指標	2023年度の 実績	2024年度の 実績	2027年度の 目標
従業員 満足度向上	従業員の物心両面の幸福を追求し、従業員満足度を向上させることで従業員各自の生産性や顧客対応へのモチベーションを高め、社会に与える影響力と会社の業績向上の影響力を高めています。 (主な取り組み内容) ・業績連動型賞与の採用など、成果に応じた公平、公正な処遇の実現 ・定期的な従業員満足度アンケートの活用によるエンゲージメント向上 ・福利厚生制度の充実(親睦会費用、部活動費用の補助など) ・入社3年以内の新入社員へのフォローアップ面談の実施	離職率(全労働者)	12.2%	7.9%	6.0%
		年次有給休暇消化率	71.3%	64.3%	90.0%
		男性従業員の育児休業 取得率(全労働者)	85.7%	91.3%	100.0%
ダイバー シティの 促進	多様な人財を登用、活用することで組織の生産性や競争力を高めております。また、互いの価値観や個性の違いを受け入れ、共に成長することで、多様な人財が創造性を発揮する組織を目指しています。 (主な取り組み内容) ・70歳までの定年後再雇用制度の導入 ・外国人従業員への日本語教育の実施 ・海外子会社における現地採用者の管理職への積極登用 ・女性従業員の割合が高い職種からの管理職への積極登用 ・法定を上回る短時間勤務制度の導入による子育て支援	管理職に占める 女性従業員の割合 ^{*1}	14.5%	14.5%	30.0%
		管理職に占める 中途採用者の割合 ^{*1}	66.7%	63.8%	— ^{*2}
		管理職に占める 外国人従業員の割合 ^{*1}	14.5%	11.6%	20.0%
安全で 健康的な 職場環境の 整備	事業活動の全てにおいて人の安全と健康の確保を最優先としております。従業員一人ひとりの心と身体の健康保持・増進、安全な作業現場の整備、各種ハラスメントの防止に取り組むなど、安全で健康的な職場環境の整備を推進しています。 (主な取り組み内容) ・二次健康診断の検診費用の負担 ・45歳以上の社員とその配偶者に対する任意の健康診断の補助 ・スポーツクラブ会費の補助金制度の導入 ・ストレスチェックの実施による社員のメンタルヘルスケア ・定期的なハラスメント教育の実施 ・社内だけでなく、外部機関を活用した通報制度の導入	労働災害度数率 ^{*3}	0.9	6.0	0
		ハラスメント発生 事案件数	1件	1件	0件
社員教育の 拡充	2020年7月に教育委員会を発足し、多様な人財の活用と育成のための教育制度の整備、拡充を図っています。また、果敢に挑戦し自己実現を目指す従業員には、自己実現への支援を積極的に行っています。 (主な取り組み内容) ・階層別、部門別のスキルマップの整備とそれに応じた研修制度の構築 ・資格取得奨励制度の拡充 ・自発的なキャリア形成、能力開発に対する教育費用の補助 ・海外・国内語学研修制度の導入	全従業員の 1人当たり 年間教育投資金額	87千円	124千円	150千円

※1.連結会社を対象としております。その他の指標は、提出会社を対象としております。
※2.中途採用者の管理職比率は実績値が高いため、比率の維持を前提に今後の目標は定めておりません。
※3.度数率=労働災害による死傷者数÷延べ実労働時間数×1,000,000

人権デューデリジェンスについて

当社グループは、人権尊重に対する責任を示した「白銅グループ人権方針」を制定しております。この方針は企業活動の根幹であり、当社グループの企業理念を補完するものとして、当社グループ各社の全ての役員・従業員に適用しております。

本方針に基づき、当社グループは、全てのステークホルダーの人権を侵害しないことに加えて、企業活動に係る全ての方々の人権侵害が見過ごされないことに最大限の配慮を行ってまいります。

また、当社グループは、人権に関する国際規範を支持・

尊重し、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、事業活動や取引上で発生する人権に対する負の影響への対応を通じ、人権尊重の責任を果たす努力をしています。

そのため、外国人従業員比率の高い事業所での第三者機関による人権デューデリジェンス調査や全従業員への人権サーベイを実施し、その結果、直接・間接問わず人権に対して負の影響への関与が明確となった場合は、救済・是正措置に取り組むとともに、その効果検証を継続的行ってまいります。

従業員によるサステナビリティ推進

当社グループは、サステナビリティ関連リスク・機会に関する事項を審議・評価する組織として「ESG/SDGs経営委員会」を設けています。当委員会が設置している8の分科会の中で、ESG・SDGsに関する啓蒙活動やイベントを行い、会社としてESG・SDGsに対する社員の意識向上を目指しているのが「サステナビリティ経営推進分科会」です。

サステナビリティ経営推進分科会ではメンバーを3つのチームに分け、各チームが会社の取り組み内容をいかに社内に浸透させていくかを検討しております。私の所属しているチームでは、『サステナビリティ基本方針』の告知ポスターの作成、『白銅SDGsポスターコンテスト』、『感謝の気持ちを伝え合うありがとうカード』の企画を実行しています。各企画を実行する上で、「従業員はだれでも参加できる」ことを心がけています。社内への浸透促進には、できるだけ多くの方の関心や興味を引き寄せる必要があります。ポスターコンテストでは、投票を従業員参加型にしたり、作品制作者には会社ロゴ入りのエコグッズを配布したりすることで、想定以上の方の参加を実現することができました。また、当社では環境汚染物質を含まない「ECO®シリーズ」の商品を販売しています。お客様からのECO商品に関するお問い合わせの増加とともに、社内ではECO商品勉強会の参加者が増えるなど、ECOに対する関心も高まってきていることが感じられます。

社員S



私が参加しているチームでは、昨年第1回となる「サステナビリティエピソードコンテスト」を実施しました。全従業員が参加可能で、ESGやSDGsに関して実践していることや、日頃心がけていること、サステナビリティ基本方針の共感しているポイントなど、サステナビリティに関連するエピソードであればテーマは自由です。初回ということもあり応募数が少ないのではないかと危惧していましたが、約50件のエピソードの応募をいただき、サステナビリティに対する意識の社内浸透が進んでいる手応えを感じました。最近では、当分科会の活動に対する従業員の反応が変わってきたなと感じています。活動開始当初は反応がなかった啓蒙ポスターや推薦図書も、改善要望や指摘を貰う機会が増えてきました。普段の業務においては、シンプルなことですが極力印刷はしないように心がけています。また調達部門に在籍していることから、仕入先との面談時に各社のサステナビリティへの取り組み内容や新商品の情報を収集するようにしています。業務には直接関係ありませんが、マイボトルも毎日持ってきています。現在はサステナビリティに関する新商品、新サービスを考える「ビジネスアイデアコンテスト」を開催中です。全従業員を対象にアイデアを募集しています。トップダウンではなくボトムアップでお客様や社会に喜ばれるアイデアを考えていきたいと思っています。

社員K



社員F

サステナビリティ経営推進分科会において私が参加しているチームでは、社内向けにESG/SDGs関連の動画や書籍の紹介・配付、またパソコンで使用する背景作成・配付などを行っています。今までの取り組みとしては、日経ESGフォーラムの動画、ショート動画、おすすめ映画を月に1本程度紹介したり、数ヶ月に1冊のペースで過去5冊のESG/SDGs関連の書籍を各部署に配付したり、WEB会議用のSDGsロゴ入り名刺の背景画像、スクリーンセーバー用の背景画像を設定方法とともに配付しました。「ショート動画は休憩時間に気軽に閲覧できる」「マンガ仕立ての書籍は読みやすい」と社内でも好評をいただいています。当分科会で作成したポスターや紹介書籍が各事業所で掲示され、ESG・SDGsをより身近に感じられる環境になってきています。ただし、社内浸透にはまだまだ伸びしろがあると感じられるので、当分科会を通して、引き続き社内浸透活動を進めてまいります。普段の業務の中では、ペーパーレス、紙の無駄遣い、SDGsバッジの着用を意識しています。また、部内メンバーが穏やかに業務を行える雰囲気づくりや人間関係作りも意識しています。

社員Y



私は製造部に所属しているため、工場の立場からESG・SDGsに関する意見を出すことを意識して分科会活動に取り組んでいます。分科会のチームとしては、SDGs関連書籍、動画の選定や、各部署への設置、動画視聴の呼びかけなど行いました。この取り組みによって、社内にSDGsの知識を幅広く伝えられたと思います。また、就業中の社内での会話の中にもSDGsの話題があがるが増え、日々の活動でSDGsが身近に感じてもらえるようになったのではないかと感じています。私自身はコピー用紙の節約や節電など、小さなことでも自分ができる範囲のことで意識して行動するようになりました。今後は、社内でのさらなるサステナビリティへの意識の浸透を進めると同時に、SDGsを理解した上で何ができるのかを、個人で考えてもらえるように活動していくことを目標としています。

Topics

白銅の社会貢献活動

紺綬褒章を受章

白銅は、公益財団法人日本ユニセフ協会への寄付活動に対して紺綬褒章を受章しました。紺綬褒章は、公益のために私財を寄付した個人や団体に授与されるものです。今回の受章は、当社のESG/SDGs経営委員会の取り組みで、社会貢献活動として「ECO®シリーズ」の販売額の一部をユニセフへの寄付に充てた活動によるものです。また、当社では、従業員の社会貢献意識の醸成を目的に、社内アンケートをもとに寄付先を選定しており、この取り組みは2022年度から毎年行っております。今後も、当社は社会貢献の活動を継続するだけでなく、従業員および取引先様にも興味をもっていただけるよう社会貢献活動の取り組みを発信してまいります。



スピードスケート

2022年4月にスケート部を創設しました。スピードスケートナショナル強化選手である伊藤貴裕選手(写真右)、土屋陸選手(写真左)の2名が所属しています。白銅は、2026年ミラノ・コルティナオリンピックでのメダル獲得を目指す両選手の活躍を応援するとともに、スポーツ振興にも貢献しています。



寄付型自動販売機の設置

2022年11月より、本社および神奈川工場で寄付型自動販売機の設定を開始いたしました。購入1本につき10円が「子供の未来応援基金」に寄付されます。子供の未来応援基金とは――内閣府・文部科学省等が推進する、全ての子どもたちが夢と希望をもって成長していける社会の実現を目指す「子供の未来応援国民運動」の一環として創設された基金。子供の貧困対策のNPOなどの活動を支援するために活用されます。



コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社および当社グループは、「白銅グループの企業理念」にもとづき、「経営の透明性・公平性・開示性の確保」を徹底することが重要であると認識しております。

当社は2017年6月29日開催の定時株主総会での承認を経て監査等委員会設置会社に移行しました。

また、監査等委員である取締役を4名選任し、毎月監査等委員会を開催するとともに、監査等委員は取締役会にも出席し、取締役の業務執行、取締役会の運営について法令および会社の定款、諸規程等に違反していないか十分に監視できる体制を整えております。

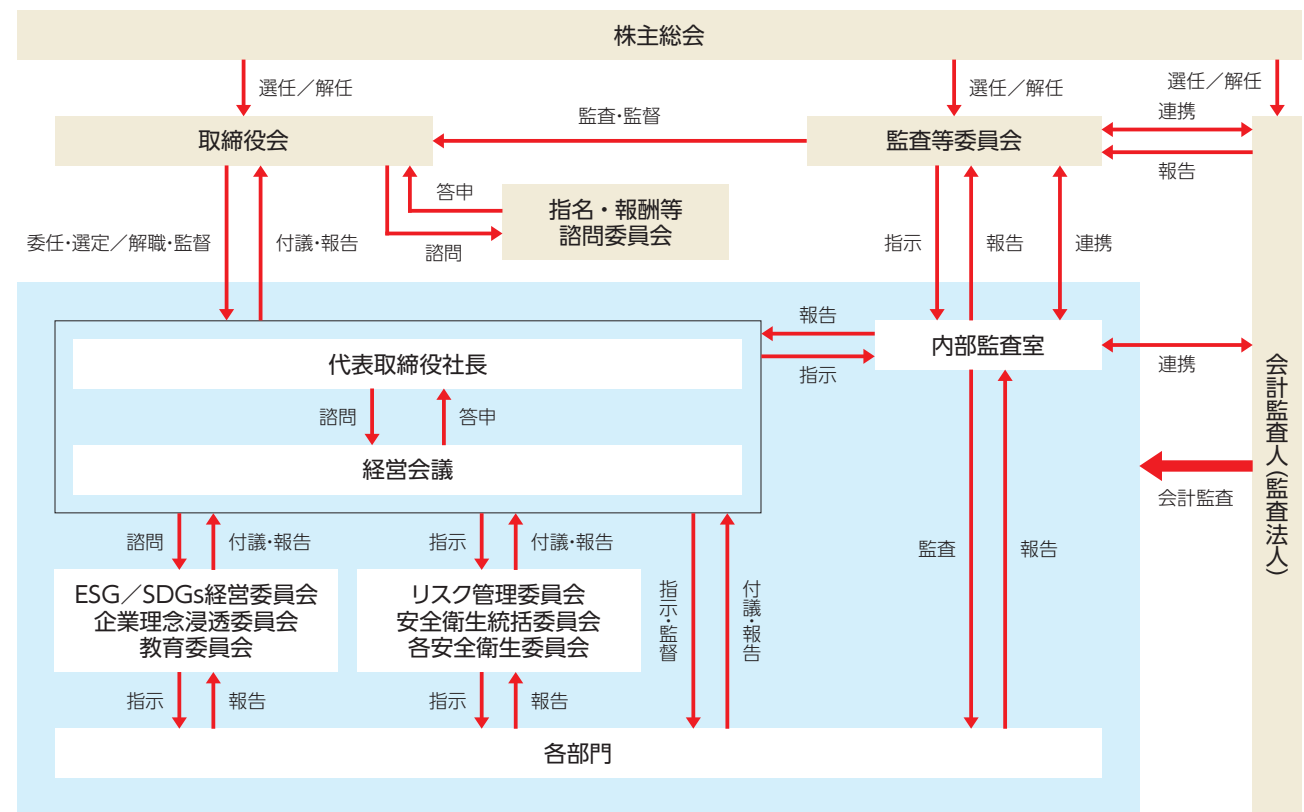
当社は、取締役の指名および報酬等に関して、透明性および客観性を確保し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化を図るため、取締役会の諮問機関として「指名・報酬等諮問委員会」を設置しております。

さらに、当社では「内部監査室」を設置し、年間計画にもとづき定期的に全部門の内部監査を実施しております。その結果は、毎月の取締役会で報告しております。

今後も、当社にとって最適の経営管理体制を追求し、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図ってまいります。

コーポレート・ガバナンス体制図

当社は、経営者に対する取締役会の監督機能とコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図り、経営の健全性と効率性を高めるため、社外取締役が過半数を占める監査等委員会設置会社であります。



取締役会

取締役会は、法令、定款および取締役会規程に基づき経営上の重要事項を決議するほか、取締役の業務執行状況を監督しております。

■経営陣への委任の範囲

取締役会は、「取締役会規程」および「職務権限規程」にもとづき、取締役会、代表取締役社長、管掌取締役、本部長等の意思決定機関および意思決定者に対して、決裁、審査、承認等に関する権限を明確に規定しております。

■運営

取締役会は、自由闊達で建設的な議論・意見交換に努めます。また、取締役会は、資料の事前配布（取締役会以外の資料も含む）、取締役会の年間スケジュールの立案および十分な審議時間の確保を行います。また、独立社外取締役は、独立性のある客観的な立場から取締役会で議論できるよう、必要に応じて会社に対し情報提供を求めるほか、情報交換・認識共有を行い、連携しております。

監査等委員会

監査等委員会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の業務執行状況の監査や、会計監査人の選解任や監査報酬に係る権限の行使など、能動的・積極的に権限を行使するなかで意見を述べるとともに、独立性のある客観的な立場において適切な判断を行います。また、監査に必要な事項に関し取締役等から適時・適切に報告を受けるとともに、独立社外取締役と連携し、必要な情報を共有しております。

■重要会議への出席

監査等委員である取締役は、経営会議等の重要会議に出席でき、経営執行状況の適時的確な把握と監視に努めております。

指名・報酬等諮問委員会

取締役の指名および報酬等に関して透明性および客観性を確保し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化を図るため、取締役会がその諮問機関として「指名・報酬等諮問委員会」を設置しており、取締役の指名および報酬等について適切な関与・助言を得ております。

■運営

指名・報酬等諮問委員会は、活発かつ建設的な審議が行われるよう運営しており、指名・報酬等諮問委員会が開催された場合、その後に開催される取締役会において必要に応じ職務執行状況や答申または意見の決議について報告しております。

■構成

取締役会は、監督と執行を分離し、当社定款に基づき10名以内の取締役（監査等委員である取締役を除く。）および4名以内の監査等委員である取締役で構成される。また、経営の監督機能と執行機能の維持・向上のため、独立性を有する社外取締役を積極的に任用しております。

議長 代表取締役社長 角田 浩司

■主な検討内容

- ・経営戦略/サステナビリティ/ガバナンス関連
- ・決算/財務関連 ・監査等委員会/会計監査人関連
- ・リスクマネジメント/内部統制/コンプライアンス関連
- ・人事関連 ・個別案件 ・定期報告

■構成

監査等委員会は、当社定款に基づき4名以内の監査等委員である取締役で構成し、その過半数は社外取締役としております。

委員長 取締役（監査等委員） 岩田 龍一

■主な検討内容

- ・監査に関する重要な事項についての協議・決議
- ・売掛金/買掛金/棚卸資産等の重要な勘定科目の監査

■構成

指名・報酬等諮問委員会は、独立性と客観性を確保するため、社外取締役5名（うち独立社外取締役4名）で構成しております。

委員長 社外取締役 古河 潤一

■主な検討内容

- ・活動計画関連 ・役員人事関連
- ・役員報酬関連 ・ガバナンス関連

コーポレート・ガバナンス

経営会議

経営執行の基本方針、基本計画その他経営に関する重要事項の決議および調整を図るとともに、取締役会へ上程すべき業務に関する重要事項を決議・検討しております。また、社長の諮問に対して答申するため、重要事項の立案・調査・検討・決定・又は実施の把握等を行っております。

各種委員会

当社には、既存の経営組織とは別に、内部統制やリスク管理等の具体的な施策を実行するために、部門横断の委員会を設けております。また、これら委員会は経営と部門とを繋ぐ役割を担い、経営からの諮問や指示を各委員会で具体的な施策に展開し、各部門へ実行を指示しております。また、各部門より施策の実施状況や課題等を報告させ、委員会において課題の解決策や施策の推進策を経営に対して、定期的に提案・報告しております。

■運営

本会議は毎月1回以上、本社において開催し必要な場合は随時開催しております。

経営会議では、会社経営に係る事項について、関係部等から必要に応じて本会議への報告の受付、および重要事項の審議(本会議での検討、調整並びに協議)を行い、決定者の裁量において審議事項の決議を行っております。

<各委員会名称>

- ・ESG/SDGs経営委員会
- ・企業理念浸透委員会
- ・教育委員会
- ・リスク管理委員会
- ・安全衛生統括委員会
- ・各安全衛生委員会

役員報酬

当社は、2020年2月12日開催の取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針を決議し、2023年6月28日開催の取締役会において、本方針の変更を決議しております。当該取締役会の決議に際しては、あらかじめ決議する内容について指名・報酬等諮問委員会へ諮問し、答申を受けております。

また、取締役会は、当事業年度にかかる取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法および決定された報酬等の内容が取締役会で決議された決定方針と整合していることや、指名・報酬等諮問委員会からの答申が尊重されていることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しております。

■役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の 総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)						対象となる 役員の 員数
		基本報酬	業績連動報酬等					
			業績連動賞与 (A+B) 非金銭 報酬等	業績連動 賞与C	株価連動 賞与	特別賞与		
取締役 (監査等委員および社外取締役を除く)	137	84	53	-	-	-	-	3名
取締役 (監査等委員) (社外取締役を除く)	26	21	-	-	5	-	-	1名
社外取締役(監査等委員を除く)	17	17	-	-	-	-	-	2名
社外取締役(監査等委員)	24	24	-	-	-	-	-	3名
合計	206	147	53	-	5	-	-	9名

取締役会の実効性自己評価

当社では、取締役会の機能向上を目的として、年1回、その実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示しております。

2025年3月期は、全取締役にアンケートを実施し、外部コンサルタントの意見を踏まえ、取締役会の実効性に関する分析および評価を行っております。その結果、当社取締役会は適切に運営され、実効性は確保されていることを確認いたしました。取締役会の機能向上に向けて、昨年度課題として抽出された人材戦略については、人材育成の観点も含め部長職以上の幹部社員の人員の拡充や階層別の教育研修の充実を図るなどの取り組みにより、評価の改善が見られました。

一方、会社のビジョンや資本コスト、資本収益性に関す

る議論がさらに必要であること、新任取締役向けを含めた役員トレーニングの充実などが、改善の望まれる点として挙げられました。

当社取締役会は、会社のビジョンや長期経営計画に関する議論の場を定期的に設ける他、資本コストや資本収益性についての議論を充実させてまいります。

また、役員トレーニングについては、さらなる充実を図るため新任取締役へのオリエンテーションの実施や、会社が必要と考える研修やトレーニングを適宜開催、若しくは外部受講する機会を提供すること等の施策を講じ、取締役会の実効性を更に高める取り組みを進めてまいります。

監査等委員メッセージ

当社は、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実を目的として2017年6月の定時株主総会での承認を経て監査等委員会設置会社に移行しました。

監査等委員会設置会社のメリットの一つは内部監査部門との連携を強化できることであり、組織的かつ効率的な監査体制を整備することにより、コーポレート・ガバナンスと内部統制の強化に貢献が可能と考えています。

また、監査等委員である取締役は、各々の専門性を生かし、財務報告の信頼性の見地から、または関連法規の遵守および業務の有効性と効率性の見地から、それぞれ監査を分担しております。

監査等委員は取締役会に出席し、監査等委員会で決定した監査等委員会監査基準に基づき、取締役の業務執行の適法性・妥当性について厳正な監査を行うとともに、監査法人と相互に意見交換を行っております。取締役会への出席を通じ、当社ではガバナンス強化が着実に進展していると感じております。自由闊達な議論に加え、様々なステークホルダーの目線を意識した発言の増加を実感しております。

引き続き、対処すべき課題の解決に向けた施策の実行等についてモニタリングを強化することでガバナンスの実効性が高まると考えております。

また、当社はグローバルでの競争力強化を中期経営計画で

取締役(監査等委員 常勤)
岩田 龍一



掲げており、今後は海外子会社のガバナンスも重要になってきます。

現状、海外子会社の監査は、会計監査については、現地会計事務所や監査法人を通じて実施しております。また、業務監査は内部監査室と連携して行っております。海外子会社の取締役会には当社より出向している者や兼務している者が取締役に就任のうえ出席し、重要な意思決定に関与しておりますので、その者からも適宜会社の状況についてヒアリング等を実施しております。

今後も海外子会社が増加する可能性があるため監査のレベルアップを図ってまいります。

また、常勤監査等委員として、積極的なコミュニケーションを推進し、グループ内のネットワークを活用し監査の実効性の向上に貢献してまいります。

2025年度からは、監査等委員である取締役も2名が交代となり新体制がスタートしました。監査を通じ、不祥事の発生やリスクを未然に防げるよう、監査に取り組んでまいります。

役員一覧 (2025年6月30日現在)

■ 社外
 ■ 社内

取締役(独立)
古河 潤一
 1968年3月27日生



選任理由

豊富な経営者経験および幅広い見識等を備えており、経営者としてのバランス感覚を活かした健全かつ効率的な経営について精通していることから、社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと期待したためであります。また、指名・報酬等諮問委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与いただくとともに、利益相反の監督機能の強化のため尽力いただくことを期待しております。

取締役(独立)
石本 雅敏
 1962年3月30日生



選任理由

長年にわたり東京証券取引所市場第一部(現プライム市場)上場会社の経営に携わり、豊富な経営者経験および幅広い見識等を有していることから、社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと期待したためであります。また、指名・報酬等諮問委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与いただくとともに、利益相反の監督機能の強化のため尽力いただくことを期待しております。

取締役
(監査等委員/独立)
額田 一
 1971年12月13日生



選任理由

公認会計士および税理士として、企業の財務・税務に対して精通しており、当該知見を活かした専門的な観点から取締役の職務執行に対する監督、助言等が期待でき、監査等委員である社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと判断したためであります。また、指名・報酬等諮問委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与いただくとともに、利益相反の監督機能の強化のため尽力いただくことを期待しております。

取締役
(監査等委員/独立)
高間 徹
 1957年9月14日生



選任理由

経営者として豊富な経験の他、ICTや海外事業における幅広い見識を有しており、当該知見を活かして特にシステム構築や情報セキュリティの専門的な観点から取締役の職務執行に対する監督、助言等が期待でき、監査等委員である社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと判断したためであります。また、指名・報酬等諮問委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与いただくとともに、利益相反の監督機能の強化のため尽力いただくことを期待しております。

取締役
(監査等委員)
田尻 佳菜子
 1981年4月10日生



選任理由

長年にわたる弁護士としての豊富な経験と幅広い知識を有しており、当該知見を活かした専門的な観点から取締役の職務執行に対する監督、助言等が期待でき、監査等委員である社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと判断したためであります。また、指名・報酬等諮問委員として当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与いただくとともに、利益相反の監督機能の強化のため尽力いただくことを期待しております。

代表取締役社長
角田 浩司
 1962年8月15日生



選任理由

代表取締役社長として経営の重要事項の決定および業務執行の監督に十分な役割を果たしており、引き続き経営の指揮を執ることが、当社の持続的な成長を目指すうえで最適であると判断したためであります。

専務取締役
山田 哲也
 1969年3月28日生



選任理由

金融関係・経営における豊富な知識を有し、当社の事業に精通していることから当社の持続的な成長に貢献できると判断したためであります。

常務取締役
山田 光重
 1967年9月20日生



選任理由

金融関係において豊富な経験があり、複数の企業における経営参画に基づく十分な見識を有していることから当社の持続的な成長に貢献できると判断したためであります。

取締役
(監査等委員 常勤)
岩田 龍一
 1962年2月17日生



選任理由

長年にわたる当社事業に関する豊富な経験と専門知識を有する他、内部監査室長や監査役としての経験を通じて企業の内部統制やリスク管理に関する深い知見を有していることから、当該知見を活かして、監査等委員である取締役として適切な監督と助言が期待でき、当社事業の公平・公正な決定および健全性の確保へ貢献いただけると判断したためであります。

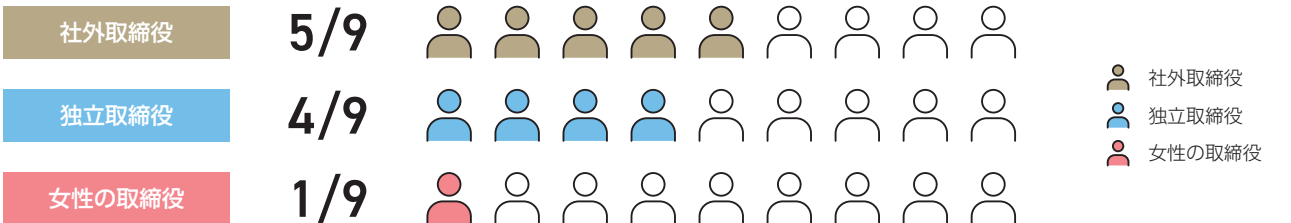
スキルマトリックス

氏名	当社における地位	属性	特に専門性を発揮できる分野							
			企業経営	財務会計	人材開発・育成	法務・コンプライアンス	生産技術	グローバル	ICT	ESG・サステナビリティ
角田 浩司	代表取締役社長		●			●	●		●	●
山田 哲也	専務取締役		●		●	●		●		●
山田 光重	常務取締役		●	●			●	●	●	
古河 潤一	取締役	社外 独立	●	●		●				●
石本 雅敏	取締役	社外 独立	●	●	●			●		
岩田 龍一	取締役(監査等委員・常勤)		●		●	●	●			●
額田 一	取締役(監査等委員)	社外 独立		●		●		●		●
高間 徹	取締役(監査等委員)	社外 独立	●		●			●	●	
田尻 佳菜子	取締役(監査等委員)	社外				●				●

社外 : 社外取締役
 独立 : 証券取引所等の定めに基づく独立役員

※各取締役がそれぞれ保有している専門性のうち、特に期待される項目に●を付けております。

取締役の独立性・多様性 (単位：名)



選任の方針と手続き

取締役は右記の方針に基づき選任され、候補者は「指名・報酬等諮問委員会」での審議を経て取締役会で決議し、取締役候補者として株主総会へ上程します。

なお、監査等委員である取締役の選任を株主総会に上程する場合、会社法の定めにより、監査等委員会の同意を得た上で取締役会にて決議することとしております。

■監査等委員を除く取締役候補者の選任方針

事業会社の業務に精通し、幅広い知識や経験を有し、事業の経営課題に的確に対応しうる最適な体制となるよう取締役全体としての構成を考慮のうえ、選任しております。

■監査等委員である取締役候補者の選任方針

財務・会計・法律に関する知識等の監査等委員全体としてのバランスを考慮のうえ、取締役会の適切な意思決定および経営監督の実現に貢献できる体制となるよう選任しております。

◎ 社外取締役座談会

CROSS
X
TALK



社外取締役
古河 潤一

社外取締役
石本 雅敏

社外取締役
(監査等委員)
額田 一

社外取締役
(監査等委員)
高間 徹

社外取締役
(監査等委員)
田尻 佳菜子

社外取締役がみる 白銅の強みと企業文化

古河 白銅は豊富な品揃えと少量多品種注文に応えられる体制・加工技術を持ち、注文を受けたらスピーディーに納品する。当たり前のことを当たり前でできるところが一番の強みであり、白銅の存在価値だと思います。幅広いお客様に対応できる他社にはない強みがある一方、全てが完璧ではなく、これからより高みを目指す必要があります。社員一人ひとりが慢心することなく、実直に業務を実行していくこと。これが一番難しいことです。世代を重ねていくなかで、いかに創業者精神を引き継いでいくかが課題だと思います。

石本 従業員が明るく真面目で、会社に対するロイヤリティも高いように思います。与えられたタスクについては一人ひとりの役割をきちんと理解し、チームでひとつに

なって取り組む力と最後までやり抜く粘り強さがあります。一方で、自ら課題をみつめてチャレンジしていく積極性は少し物足りなく感じます。

額田 社内は“和気あいあい”とした雰囲気がありますからね。それでも、業績達成に向けて日々の業務に役員・従業員一丸となって取り組んでいますね。角田社長の強いリーダーシップのもと、対応課題へのスピードの速さと徹底的な顧客志向は白銅の強みだと思います。課題は、今後の白銅を支えていく経営層・管理者をどう育成していくかです。

高間 額田さんから“和気あいあい”という言葉がありましたが、私も「チームワークが良い会社」という印象を受けています。

田尻 90年を超える歴史がありながら、白銅ネットサービスなどの新たなサービスの導入や、InstagramやFacebook等のSNSやYouTubeを通じた情報発信等に

も積極的に取り組んでおり、伝統と革新を兼ね備えた企業だと思います。DX戦略により、ダントツの品質、ダントツのスピード、ダントツのサービス、納得の価格を実現していると思います。一方で、女性の管理職比率が高いとは言えないため、今後も男女問わず活躍しやすい風土作りに取り組む必要があると感じます。

取締役会の実効性と 社外取締役としての役割

額田 取締役会についてですが、多彩なバックグラウンドをもつ社外取締役が取締役会の過半数を占めており、活発な意見交換が行われています。事前の情報提供については十分に準備の時間が与えられています。取締役会の議事進行も、参加者の質問・意見が活発に出るように議長の角田社長が運営されており、社外取締役として自

由に意見を発することができる雰囲気です。私は、他社での役員経験やバックグラウンドである会計・税務業務の知識・経験をベースに、先入観をもつことなく素朴に疑問に感じた点や、経営判断として“むしろこうあるべきではないか”といった意見を率直に申し上げています。

石本 取締役会については専門分野の異なるメンバーが集まっており、バランスがとれていると私も考えています。私は会社経営の経験から、その判断は白銅の企業理念や企業風土に合致しているか、計画に対してその前提条件の蓋然性は妥当であるか、内包されたリスクにどのようなヘッジ策がとられているか、期待されるリターンは相当以上のものであるかなど、中長期的視点から意見を述べるようにしています。

古河 社内取締役が経験豊富で、社内外の事情に精通しているのも特徴ですね。社外取締役は違う視点から会社をみて意見して、社会との橋渡しになっていると思います。強いて課題を挙げるとすれば、議論が報告だけに留まり、起こしてしまった失敗を二度と起こさないような改善がなされているか、という点。私は社外取締役の立場から、社内からではなくお客様の視点で助言するようにしています。

額田 確かに、会社運営の中でエラーが生じた場合の再発防止策が十分でなく、エラーが繰り返されるケースが散見されます。二度と同じことが起こらないよう再発防止策を内部統制として整備・運用する必要性を感じています。



社外取締役座談会



中期経営計画の評価と 今後の白銅への期待

田尻 前中期経営計画で目標未達となったことを踏まえた具体的な分析と改善策が示されており、本計画において目標を達成するための施策が盛り込まれていると思います。その上で、半導体事業への依存、為替リスク、関税リスクなど、外部環境に影響を受けるリスクが高いため、これらのリスクに対応できるよう外部環境の徹底した検討と対応策の策定が必要だと思います。

古河 私も同様に、中期経営計画の内容と目標については大いに賛同しています。3か年計画の初年度である今期の目標をまずは達成して、来期につなげていく。営業では「受注率の向上」を、生産では「品質の向上」を、誰にも負けない強い組織とプライドを持って進めていただきたいと思います。

高間 品質、スピード、サービスにおいて「他社にない付加価値」の提供を、会社が丸となって目指していくことは非常に大切なことだと思います。その際に市場の動向、お客様のニーズをいかに迅速・的確に把握して付加価値につなげていくかが鍵となるかと思っています。その意味で、営業担当だけでなく、製造、デリバリー、インターネットも含めて、お客様とのコンタクトを大切に、付加価値を創造していくことを期待しています。

石本 海外事業の推進による事業規模拡大と、DX化

による業務効率化が業績達成のポイントになってきます。それを支えるヒューマンリソースの確保(教育と採用)が課題です。新しい市場への挑戦、新しい仕組みへの改革には、失敗を恐れず、失敗したからといって減点評価せず、チャレンジを続けていくことができる風土づくりが肝要です。

額田 中期計画の目標を達成するためには、①海外で活躍できる人材の充実と育成、②工場の生産性向上という2つの課題があります。この課題を克服できれば、目標数字の達成に大きく近づくものと考えています。

田尻 今後の成長に向けて、必要な人材を必要なポジションに適時適切に配置できる体制作りも重要ですよね。

石本 先ほど田尻さんから指摘がありましたが、女性の活躍推進のために、社内での教育研修の充実や重要な役割への積極的登用で知識や能力の底上げを図るとともに、中途女子社員の採用や、社外研修などへの参加に



CROSS
X
TALK

より他社で活躍する女性との交流の機会を持つことで意識改革を行うことも重要です。

古河 私も人材は重要だと思います。最近では中途採用も積極的で、素晴らしい人材が入社されています。中途社員に刺激を受けて、新卒採用の社員ももっと活躍していただきたい。そして、白銅という会社に愛着を持っていただき、会社の発展が自らの幸せにつながると心底思っており、率先して行動していただきたいと思います。そのためには、社員教育も欠かせません。定期的な集合研修を積極的に実施することに加えて、外部委託先や外国人労働者、派遣労働者の教育、レベル向上を図ること。白銅との一体感の醸成が必要だと思います。

高間 売上を6割増にするための人材育成と組織開発、そしてM&Aを行っていくのであればPMIの準備を周到に行ってほしいと思います。その成長の過程で法令を遵守し、社会に貢献していくことを期待しています。

額田 サステナビリティ経営の視点については、今後の社会の動きをしっかりと見据えることにより、東証プライム上場企業として、適切な目標とそれを実現するための施策を着実に実行に移す必要があると思います。また、白銅のビジネスは3つのダントツ(ダントツの品質、ダントツのスピード、ダントツのサービス)で成り立っているため、そのフレーズに偽りのない価値を非鉄金属の商社として社会に提供できるのであれば、存在意義は大きくなるでしょう。



高間 私も、非鉄金属商社として半導体業界や自動車業界、航空宇宙業界への製品の供給を通じて日本のモノづくりの更なる高度化に寄与していくことを期待しています。

古河 白銅のビジネスモデルはこれからも社会に必要であり社会から求められ続けると思います。その存在価値をより浸透させ、活用していただく努力を継続していけば、これからますます成長でき、より発展していくでしょう。

田尻 金属製品はあらゆる産業に必要なものとされており、社会は金属製品なしには成り立ちませんからね。そのような金属製品を必要な顧客へ品質・スピード・サービスを兼ね備えて提供することによって、より豊かな社会作りに貢献できるものと思います。白銅グループ全体が今後さらに健全な成長を継続していくためには、コンプライアンスの徹底およびガバナンスの強化が不可欠です。私はこれまでの弁護士としての経験や知見を活かし、白銅グループの企業価値向上を目指していきたいと思っています。

石本 取引先、従業員、株主の皆様など白銅に関わる全てのステークホルダーが、白銅に関わっていることを誇りに思い、その関わりを自慢できるような会社になっていくよう、微力ではありますが少しでも貢献していきたいと思っています。

 コンプライアンス・リスクマネジメント

■行動規範の制定

当社グループは全従業員の公正な行動の大綱を示すため、行動規範を定めております。当社グループの企業活動にあたっては、行動規範に基づき法令や業界ルールをはじめ社内規則の遵守や顧客満足、公正な取引、人権の尊重、社会貢献、環境への取り組みに配慮した高い倫理観をもって活動するよう啓蒙しております。

■コンプライアンス教育

社内の全従業員を対象として多言語化したコンプライアンス研修プログラムを定期的 to 実施し、当社のコンプライアンス意識を醸成するための啓発活動を進めております。また、社内勉強会、社外講習会、通信講座の受講を実施しております。当社は引き続きゼロ・トレランスを目指し、定期的な教育を実施することにより従業員の自覚を促すとともに、違反者を出さない仕組みを構築して社会の信頼に応えてまいります。

■内部通報制度

社内の不正リスクの早期発見や未然防止のため、不正行為を発見した従業員等からの報告について、上司を通じた通常の報告ルートとは異なる報告ルートを設けております。内部通報の窓口は社内および社外に設置しており、疑問点や懸念事項の問い合わせなど情報提供を受け付けております。会社は問い合わせをした従業員に対して救済守秘義務があり、従業員は匿名での相談が可能です。その他に第三者機関とも契約し、弁護士などによる相談が可能となっております。

■リスク管理体制

「ESG/SDGs経営委員会」が、各本部・室、各子会社から報告のあったサステナビリティ関連リスクに関する事項の審議・評価を行っており、それらのサステナビリティ関連リスクに関する事項は、「ESG/SDGs経営委員会」から経営会議を通じて取締役会に、必要に応じて、取締役会に直接報告する体制となっており、取締役会が監視を行っております。

```

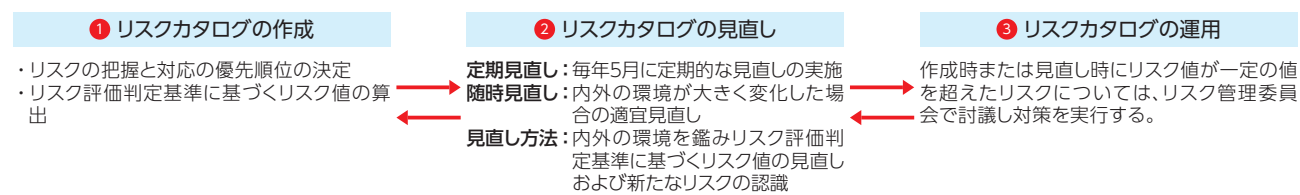
graph TD
    Board[Takekari Kaigi]
    Management[ESG/SDGs Management Committee]
    Review[ESG/SDGs Management Committee]
    LowCarbon[ESG/SDGs Management Committee]
    Education[ESG/SDGs Management Committee]

    Board -- "Report" --> Management
    Management -- "Guidance/Advice" --> Review
    Management -- "Report" --> Review
    Management -- "Guidance/Advice" --> LowCarbon
    Management -- "Report" --> LowCarbon
    Management -- "Guidance/Advice" --> Education
    Management -- "Report" --> Education
    Review -- "Report" --> Board
    LowCarbon -- "Report" --> Board
    Education -- "Report" --> Board
  
```

またリスク管理委員会および教育委員会が、サステナ
ビリティ関連リスクの低減施策を検討しております。

■リスクマネジメント体制

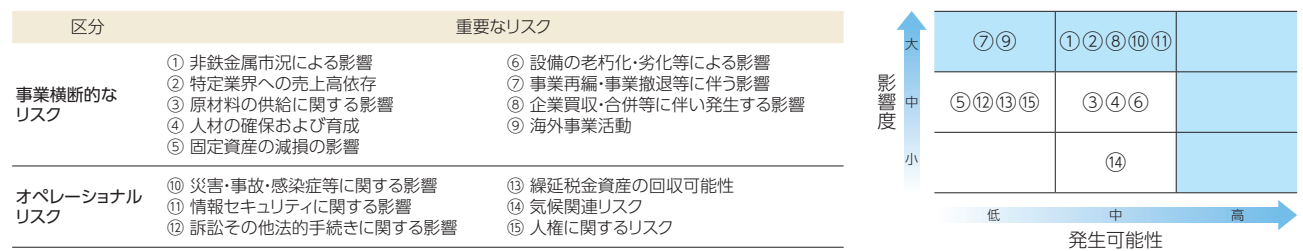
当社は、当社グループの事業活動に関する諸種のリスク管理を所管するリスク管理委員会を設置しています。リスク管理委員会の構成は、ESG・SDGs推進室長を委員長とし、各部門を代表する管理者が委員を務めております。リスク管理委員会は「リスク管理規程」に基づき、リスク管理体制の構築と運用にあたっており、より具体的には以下のサイクルを廻すことで、リスク管理体制の運用を行っております。



なお、当社は、リスクを「組織に物理的、経済的もしくは信用上の損失または不利益を生じさせる全ての可能性」ととらえたうえで、リスクマネジメントを「リスクの影響を抑えつつ、リターンの最大化を追求する活動」と位置付けております。また、取締役および従業員は当社グループの存続を危うくする重大な危機発生の可能性を常に意識し、危機の回避、軽減および予防策、その他必要な措置を事前に講ずることとしております。

■事業等のリスク

当社グループは、「経営成績等に重大な影響を及ぼす可能性があるリスク」を「重要なリスク」と定義しております。重要なリスクおよびその発生可能性・影響度の評価は以下のとおりです。



■主要なリスク

重要なリスクのうち、発生可能性「高」または影響度「大」と評価した重要なリスクを主要なリスクとして、以下に記載しております。

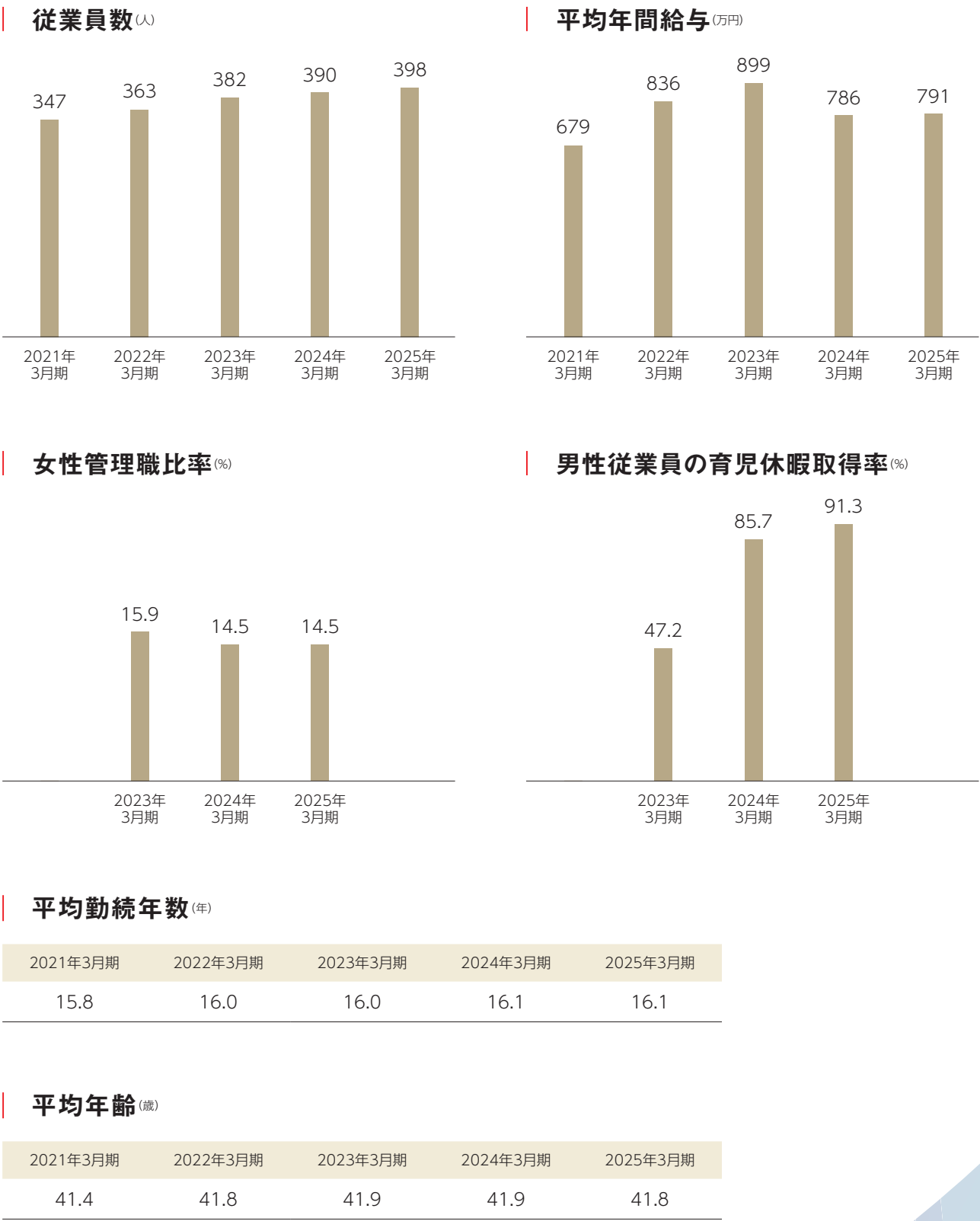
主要なリスク	対応策	影響度	発生可能性
非鉄金属市況による影響	a.非鉄金属市況の変動に伴う取扱い品目の価格変動は、品種品目により四半期毎または都度、販売価格へ転嫁させていただきます。 b.当社在庫商品は、品目アイテム単位で過去の販売実績および販売予測を勘案して発注量を調整することで、在庫量の最適化を図っております。 c.期末の再調達原価に基づく評価以外に、在庫販売回転月数にに応じ、長期滞留評価を行うことで業績に与える影響を低減しております。	大	中
特定業界への売上高依存	当社グループでは、次の事業展開により特定業界への売上高依存の回避を図っております。 a.環境汚染規制対応商品群であるECO+シリーズの品揃えを拡充します。CO2排出削減など環境に配慮したアイテム数の拡大、カミシレス・鉛入り真中等の需要に対応します。 b.航空宇宙規格材料の品揃えを拡充します。長期的な需要拡大が期待される産業であり、当社の特徴を活かして、伸長させる分野であると捉えております。 c.技術革新と成長の期待がある自動車領域に対して、組織を整え、必要な設備投資を行い、加工技術を獲得した上で、伸長させる分野であると捉えております。 d.お客さまの品揃えを拡充します。従来取扱いの少なかった金属材料以外の副資材等についてもメーカーや同業他社の扱い商品を買入れネットサービスからお取り寄せできるようにすることで、こちら資材等の需要に対応します。また、白銅ネットサービスの利用窓口を法人のみならず個人ユーザーにも拡大し、個人ユーザーの需要取り込みを行っております。 e.前述結合会計年度に追加したWEBサイトから金属3Dプリンター造形品および図面加工品の即時見積り・注文を可能にする機能や、3DCADファイルのアップロードにより即時に自動で材料の大きさを計算する材料取りアシスト機能などの白銅ネットサービスの新機能の普及並びに、更なる機能性向上に努めております。 f.加工方法の多様化を進めます。自動化設備の導入・拡大により需要増加に対応します。また、新設したファイバーレーザー加工機により在庫拡充したアルミニウム・ステンレスの薄板需要を取り込むほか、ウォータージェット切断機により難削の需要に対応します。	大	中
事業再編・事業撤退等に伴う影響	a.事業再編を通して重複機能を削減し、配置人員の戦略分野・業務への再配置による人員・人件費の非効率の解消に取り組んでいます。 b.多様な能力・ノウハウ・経験を持つ人材交流、異なる組織風土や思考特性を持った組織を統合することで、強固かつ新たな競争優位要因の構築に努めます。 c.事業再編の実施後は、その効果を定量的・定性的に測定しております。また、撤退条件を設定しております。 d.定期的に法律事務所や会計事務所その他の専門家とコミュニケーションを取ることで、検討すべきリスク・経済社会環境の変化についての情報を得るとともに、必要な支援を受けております。	大	低
企業買収・合併に伴い発生する影響	a.投資等により事業の拡大を企図する場合は、その投資等の可否に於いて、法令順守等の基本事項および経済的基準・技術的基準・その他定性的基準を設けており、それらを単一もしくは複合的に検討して、機関決定を行うプロセスとしております。 b.投資等の実施後はPMI強化の一環として、その効果を定量的・定性的に測定しております。また、案件別に撤退条件を設定しております。 c.投資等の検討段階において法律事務所や会計事務所その他の専門家への相談や規制等の調査等に取り組んでおります。また投資等の実施後は定期的に各専門家とコミュニケーションを取ることで、検討すべき規制・環境変化についての情報を得るとともに、必要な支援を受けております。 d.投資等に係るリスク軽減のために保険の提供を受けることと検討してまいります。	大	中
海外事業活動	a.海外事業活動により事業展開をする場合は検討段階において現地の法律事務所や会計事務所その他の専門家への相談や規制等の調査等に努めております。また投資等の実施後は定期的に各専門家とコミュニケーションを取ることで、検討すべき現地規制・環境変化についての情報を得るとともに、必要な支援を受けております。 b.投資等の対象先が販売先を兼ねる場合は、与信調査を定期的に行うことで損失等の防止を図っております。	大	低
災害・事故・感染症等に関する影響	a.国内においては、事業や財務への影響の予防・軽減を目的として、工場の分散、耐震工の実施、損失をカバーする包括的な損害保険の加入等により、自然災害等の発生時のリスク分散体制を構築し、事業の早期復旧に対応するためBCP計画の作成および定期的な計画見直しにより影響を最小限に抑える体制を構築しております。 b.海外拠点においては、種々の保険の加入等および、不慮の事象が発生した場合の、報告・行動等を定め、迅速な対応ができる体制を構築しております。 c.災害発生時の従業員の手配・対策については従業員に周知徹底を図るとともに、有事に備えた、安否確認連絡を定期的に実施しております。 d.感染症に対しては、政府等の発表を参考に外部の専門家と相談のうえ、感染源対策・感染経路対策・標準予防策等を取れる体制を構築しております。	大	中
情報セキュリティに関する影響	a.2024年度に当社全事業所でJISQ27001を認証取得し、情報漏洩の防止強化、JISQ27001に準拠した社内ルールの整備・運用により、情報セキュリティ事故の発生を抑えております。 b.リスク管理委員会において、情報セキュリティに関する社内規程等の整備、不正アクセスを未然に防止するための対策、従業員に対する教育等を実施し、更にこれらを取り組むを定期的に評価・見直すことにより、情報セキュリティマネジメントの継続的な改善に取り組んでいます。特に、効率的で安定した事業活動の遂行を担保するため、老朽化したシステムを更新を行っており、また、サイバー攻撃全般への対応として「情報セキュリティ対策チーム」を設置し、外部からの不正アクセスを常時監視するとともに、有事の際に適切な対応を実現する体制を構築しました。 c.在宅勤務の制度化により、PC等の情報機器の持ち出し上の機会が増えたことにより、情報機器の紛失や盗難の事故対策として、暗号化製品の導入やリモートロック・リモートワイプ機能の設定を行っております。 d.情報漏洩防止に関するルールの周知・徹底、理解度向上等の教育を継続的に行うことで、情報漏洩に対する従業員の意識の強化に努めております。	大	中

財務データ

(百万円)

項目	決算期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
PL	売上高	39,219	55,441	61,602	57,253	66,410
	標準在庫品売上高	24,982	35,625	38,322	34,460	38,964
	特注品売上高	14,237	19,815	23,279	22,792	27,445
	売上総利益	6,670	10,310	10,153	9,268	10,573
	売上総利益率(%)	17.0	18.6	16.5	16.2	15.9
	販売費及び一般管理費	4,688	6,054	6,375	6,744	7,590
	営業利益	1,982	4,256	3,777	2,523	2,983
	営業利益率(%)	5.1	7.7	6.1	4.4	4.5
	経常利益	2,083	4,374	3,989	2,848	3,215
	経常利益率(%)	5.3	7.9	6.5	5.0	4.8
	親会社株主に帰属する当期純利益	1,282	2,964	2,738	1,917	2,237
BS	受取手形及び売掛金(含 電子記録債権)	12,851	17,010	16,835	16,053	16,834
	棚卸資産	5,961	7,803	10,632	10,222	12,522
	有形固定資産	6,370	6,098	6,250	6,653	6,405
	無形固定資産	402	509	1,414	1,423	1,470
	資産合計	33,115	41,781	43,150	42,016	44,745
	支払手形及び買掛金(含 電子記録債務)	13,133	18,653	19,021	17,147	18,599
	有利子負債額	0	0	0	0	0
	負債	15,246	21,952	21,920	19,535	20,990
	自己資本	17,870	19,829	21,229	22,481	23,755
CF	純資産	17,870	19,829	21,229	22,481	23,755
	営業活動によるキャッシュ・フロー	2,128	4,556	321	2,528	1,782
その他指標	現金及び現金同等物の期末残高	5,924	8,675	6,038	5,701	5,474
	減価償却費	836	840	845	1,048	1,153
	自己資本比率(%)	54.0	47.5	49.1	53.5	53.1
	流動比率(%)	163.61	153.47	155.41	165.43	167.44
	EBITDA	2,817	5,096	4,623	3,571	4,136
	ROE(%)	7.3	15.7	13.3	8.8	9.7
	ROA(%)	6.1	11.5	9.2	6.2	7.0
	ROIC(%)	7.9	15.7	12.7	7.9	8.7
	期末発行済株式総数(株)	11,343,300	11,343,300	11,343,300	11,343,300	11,343,300
	1株当たり当期純利益(円)	113.01	261.34	241.37	168.99	197.23
	1株当たり純資産(円)	1,575.56	1,748.32	1,869.66	1,982.14	2,094.50
	1株当たり配当金(年間)(円)	58.00	115.00	109.00	80.00	89.00
	配当性向(%)	51.3	44.0	45.2	47.3	45.1

非財務データ



会社概要

会社概要

社名	白銅株式会社
創業	1932年2月
業種	非鉄金属卸売業
売上高	664億円(2025年3月連結)
従業員数	398名(2025年3月31日現在)
上場市場	東京証券取引所プライム市場
事業内容	アルミニウム、伸銅、ステンレス、 特殊鋼、プラスチック等の板、 棒、管の加工・販売



東京 丸の内本社

主要な営業所および工場

本社	(東京都千代田区)
東日本営業部	(東京都千代田区)
東日本お客様センター	(川崎市麻生区)
仙台営業所	(仙台市青葉区)
高崎営業所	(群馬県高崎市)
厚木営業所	(神奈川県厚木市)
西日本営業部	(大阪市淀川区)
西日本お客様センター	(大阪市淀川区)
名古屋営業所	(名古屋市中区)
広島営業所	(広島市中区)
九州営業所	(佐賀県鳥栖市)
特注品営業部	(東京都千代田区)
海外営業部	(東京都千代田区)
製造部	(神奈川県厚木市)
神奈川工場	(神奈川県厚木市)
滋賀工場	(滋賀県蒲生郡日野町)
福島工場	(福島県郡山市)
佐賀工場	(佐賀県鳥栖市)
埼玉工場	(埼玉県加須市)
福岡工場	(福岡県筑後市)

(注)1. 2024年12月1日付で福岡工場を開設しております。
なお、同工場開設に伴い、同日付で九州工場を佐賀工場に
名称変更しております。

2. 2025年3月31日をもって高崎営業所を閉鎖しております。

主要なグループ会社

上海白銅精密材料有限公司	(中国上海市)
Hakudo(Thailand)Co., Ltd.	(タイ王国バンコク)
株式会社AQR	(東京都千代田区)
Hakudo USA Inc.	(アメリカ合衆国 カリフォルニア州)
West Coast Aluminum & Stainless, LLC	(アメリカ合衆国 カリフォルニア州)

株式の状況 (2025年3月31日現在)

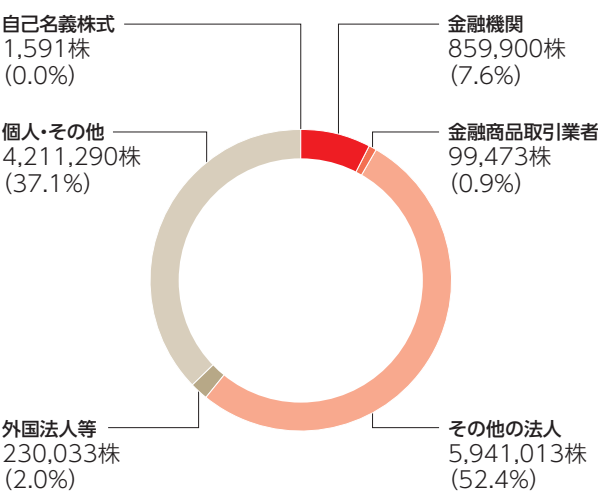
発行可能株式総数	16,720,000株
発行済株式の総数	11,343,300株
株主数	5,761名

大株主の状況 (上位10名) (2025年3月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
K&Pアセット・マネジメント合同会社	1,371	12.0
キッズラーニングネットワーク株式会社	1,140	10.0
有限会社双光	1,132	9.9
N&Nアセット・マネジメント合同会社	925	8.1
山田智則	676	5.9
合同会社SYマネジメント	676	5.9
株式会社イーストゲート	652	5.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	617	5.4
山田光重	290	2.5
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	160	1.4

(注)持株比率は、自己株式(1,591株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布



株価および出来高の推移

