



あたらしい、を、素材から。



あたらしい、を、素材から。

*Providing the Foundation  
for creation*  
統合報告書2026

〒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

### 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

1  
お客様への  
約束

お客様の期待を上回るよう、  
品質・技術・サービスを磨きます

2  
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  
幸福を追求します

5  
社会への  
約束

法令を遵守し、  
健全な事業活動を通じて、  
地域社会の発展や  
環境保護に貢献します

4  
株主への  
約束

企業価値を高め続け、  
利益を適正に還元します

3  
取引先への  
約束

互恵関係を  
大切にします

## 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

## 統合報告書の見どころ

### Point 1 新社長就任、創業100年を目指す白銅の新体制

2026年4月 代表取締役社長に就任した山田哲也が、今後の白銅の経営体制・事業の方向性を語り、新たに取締役会長となった角田浩司から、これからの白銅に対しての期待や想いを伝えます。

P5 新社長インタビュー P53 会長インタビュー

### Point 2 白銅の価値創造の源泉を紐解く

白銅がどのような強みをもち、ビジネスモデルを展開しているか。また、それらがどのように価値を生み出し、社会に貢献しているかを本報告書内で明示しています。

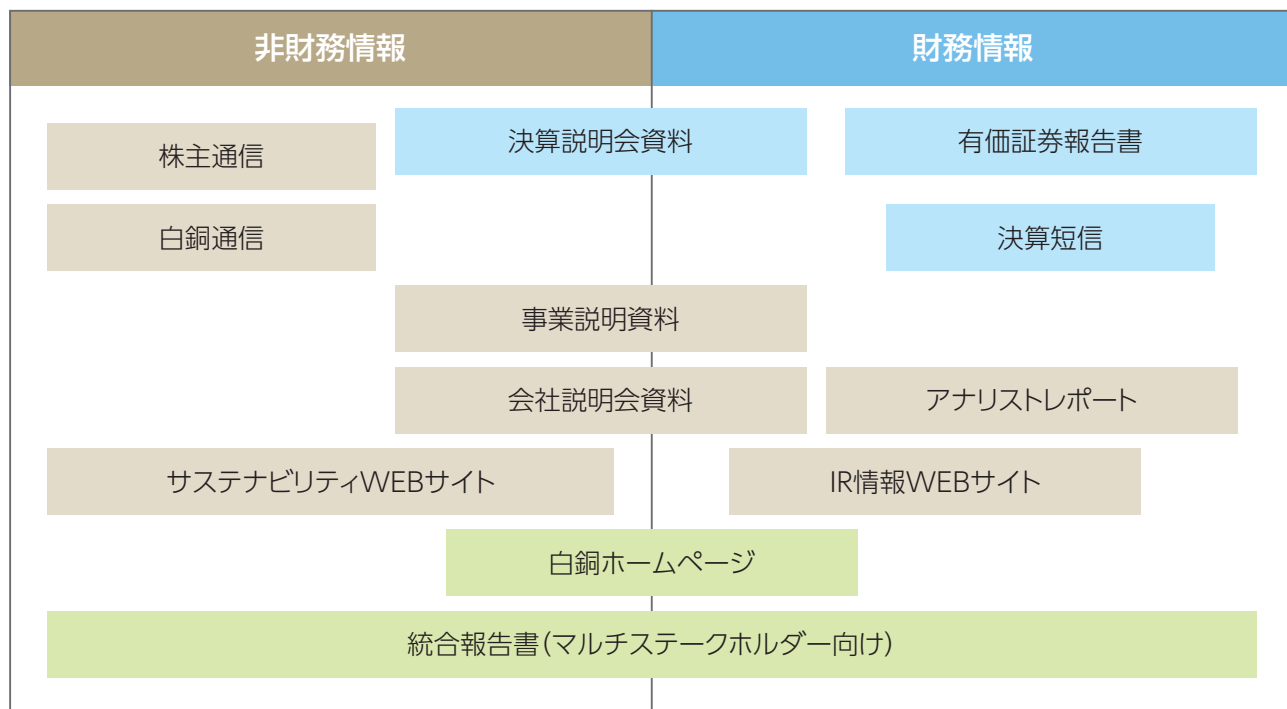
P11 価値創造プロセス P13 白銅の強みとビジネスモデル P15 ステークホルダーとのかかわり

### Point 3 多様な視点と実効性を有する経営ガバナンス

監査等委員会、指名・報酬等諮問委員会設置会社として、健全な企業経営を行っている白銅。現状のコーポレート・ガバナンスを社外取締役が座談会形式で分析・評価を行いました。

P37 社外取締役座談会 P43 コーポレート・ガバナンス

## 情報開示体系



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/>



## Contents

- 1 ブランドスローガン/理念体系
- 3 統合報告書の見どころ/目次

### ダントツの価値創造を目指して

- 5 新社長インタビュー
- 9 白銅の歩み
- 11 価値創造プロセス
- 13 白銅の強みとビジネスモデル
- 15 ステークホルダーとのかかわり

### 目指す姿へ向けた経営戦略

- 17 長期ビジョン
- 19 財務戦略
- 21 中期経営計画の進捗
- 25 グローバル戦略
- 27 DX戦略

### 白銅を支える事業基盤

- 29 サステナビリティ経営
- 31 マテリアリティとリスク/機会への対応策
- 33 気候変動への対応
- 35 人的資本経営
- 37 社外取締役座談会
- 41 役員一覧
- 43 コーポレート・ガバナンス
- 47 コンプライアンス・リスクマネジメント

### 企業データ

- 49 財務データ
- 50 非財務データ
- 51 会社概要
- 53 会長インタビュー

### 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：2026年3月期(2025年4月1日～2026年3月31日)、  
一部2027年3月期の活動についても含む

発行時期：2026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。

# 5

### 新社長インタビュー

事業の磨き上げを徹底。お客様のニーズに応え創業100年を目指し、その先も永続する企業へ。



# 37

### 社外取締役座談会

多様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取り組む。



# 53

### 会長インタビュー

お客様の声を共有し、理念と強みを浸透させる。伝道師としての役目を果たす。



## 新社長インタビュー

# 事業の磨き上げを徹底

## Q 社長就任、今の白銅をどのように捉えているのか？

### A 市況に左右されにくい事業構造を目指し、既存事業の磨き上げを進める

2026年4月に社長へ就任しましたが、私自身は社長になったからといって何かが大きく変わったという感覚はありません。創業家出身という立場も特に意識しているわけではありません。しかしながら、創業者である祖父や、父を含め、これまで白銅の経営を担ってきた先人たちの歩みを見てきた一人として、その責任の重さをひしひしと感じています。

足元の業績については、改善を見込める状況となっています。ただ、それを当社の実力だけによる成果だとは考えていません。業績改善の最大の要因は半導体市場の回復に代表される市況要因だと捉えています。生成AI関連需要の拡大などを背景として半導体製造装置業界向けの販売が伸び、当社もその恩恵を受けました。実際、2026年3月期は売上高681億円と前期を上回る結果となりましたが、

外部環境の好転による部分が大きいと認識しています。

この数年で見れば、当社の事業構造が大きく変わったわけではありません。素材を仕入れて在庫し、切断などの加工を施して、迅速に届けるという仕組みを続けてまいりました。これらを考え合わせると、今後の最重要テーマは、成長のために既存事業をいかに磨き上げていくかが重要になると考えています。市況の変化があっても、お客様に提供する価値やサービス品質を高めて、より多くのお客様から選ばれる企業になり、強固な収益基盤を作り上げる。その実現の鍵を握るのが、当社が掲げる「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」です。これらを徹底的に追求し、お客様への提供価値を高め続けなければなりません。

## Q 経営の舵取りをするなかで感じた白銅の強さは？

### A 現場力、風通しの良さ、そして切磋琢磨する仲間意識

当社には三つの強みがあります。これらを改めて成長の原動力と位置付け、既存事業の磨き上げを通じて企業価値向上を図っていきます。

一つ目の強みは現場力です。私がこれを最初に実感したのは、入社後の研修で工場を訪れた時でした。そこでは営業担当者だけでなく、工場で働く社員一人ひとりまで「この商品を明日お客様に届けなけれ

ばならない」という意識を当たり前のように持っていたのです。お客様との約束を守るために、最後までやり切る。その現場力は、白銅が持つ強みです。

二つ目の強みは、風通しの良さです。当社ではマネジメント層の考えが現場へ伝わりやすいだけでなく、現場からも率直な意見が上がってきます。お客様の声や市場の変化を素早く把握し、それを経営判

お客様のニーズに応え  
創業100年を目指し、  
その先も永続する企業へ



代表取締役社長  
山田 哲也

#### profile

1969年生まれ。東京都出身。慶應義塾大学法学部法律学科卒業後、第一勧業銀行（現みずほ銀行）入行。米国ボストン大学経営大学院修了（MBA取得）を経て、1998年に白銅株式会社入社。営業、購買、経営企画部門などを歴任。2023年専務取締役を経て、2026年4月より現職。

# 最後までやり切る

断へつなげることができるのは大きな強みです。現場と経営の距離が近いからこそ、お客様のニーズに迅速に対応できるのだと考えます。

そして三つ目が仲間意識です。ただ仲が良いという意味ではありません。お互いに切磋琢磨し、より高いレベルにある仲間と肩を並べようと成長する文化が根付いています。そして、そのベクトルは常にお

客様へ向いています。

私は、こうした現場力、風通しの良さ、そして仲間意識こそが、白銅がお客様から信頼され続けてきた理由だと考えています。この強みを再確認し、事業の磨き上げのなかで発揮していくことで、企業価値向上に紐づけていく構えです。

# お客様の声を拾う

**Q 事業の磨き上げは  
どのような方向性で行うか？**

**A お客様のニーズに応じて  
「種類」と「エリア」の  
両面で拡充を図る**

当社は、多様な素材在庫し、加工し、迅速にお届けすることを事業の根幹としてきました。成長を目指すときに、この根幹を出発点として事業の磨き上げを図っていく必要があります。

そこで、まず取扱いアイテムの拡充です。お客様が必要としており、当社で価値を提供できるのであれば、積極的に取扱商品のラインアップは広げるべきだと考えています。当社の歴史を振り返ると、当初はラインアップになかった樹脂も、お客様からの声で取扱いをはじめ、今では主力商品の一つになっています。材料だけではなく、加工の種類も拡充のひとつであると捉えて、中期経営計画においてアイテムの拡充を重点施策として掲げています。

もう一つがエリアの拡大です。当社は国内に加え、中国やタイなどのアジア、そして北米などでも事業を展開しています。特に北米は今後の成長余地が大きい市場だと考えています。協力会社との連携関係を構築し、加工機能の強化を進めながら、お客様への提供価値を高めていきます。

当社は中国において、自ら市場を開拓し、協力会社との関係を築いてきた経験があります。拠点を展開する現地のニーズを捉え、事業を拡大してきたノウハウは大きな財産です。その経験を活かして、北米でもお客様のニーズに応じた品揃えや加工機能の強化を進め、事業拡大を図って参ります。

**Q 成長を描いていくなかで、課題はどこにあるか？**

**A 既存事業に捉われない挑戦を生み出す土壌づくりも必要**

以前から、既存事業の磨き上げだけでは将来の成長に限界が来るのではないかという危機感を持っていました。現在の事業は当社の強みであり、今後も磨き続けなければならない一方で、新しい発想による事業展開の可能性を探すことも重要だと考えます。

そのため社長就任前から、新しい事業やサービスを考える研修の運営に携わってきました。当初は営業部門を担当していた時代に、全国の営業社員に新しい事業を考える機会を設けたいと考えたことがきっかけです。現在は外部講師の協力も得て、役職

や年齢に関係なく参加者がチームで議論し、新たな価値創出の可能性を検討しています。

実際、現在の主力商材の一つである樹脂も、もともとは当社が扱っていなかった商材でした。お客様の声を聞き、「当社でもできるのではないか」と挑戦した結果が現在につながっています。こうした先例に続く商品の可能性はあるはずです。ただし、危機感を持って考え続けなければ何も生まれません。経験や役職に関係なく新しい領域に挑戦する文化を育て、次の成長につながる種を探し続けていきたいと考えています。

**Q 白銅のリーダーとして目指す  
「あるべき姿」は何か？**

**A 100年を超えて、  
その先もお客様に求められ  
永続的に存在する  
企業にしてい**

当社が目指したいのは、お客様から選ばれ続け、永続的に存在する企業であることです。

その実現に向けては、企業理念を着実に実践し、事業を成長させることに加え、社員が当社で働くことに価値を見出し、誇りを持って業務にあたれる会社であり続けることが重要です。それを支えるひとつの施策として、取締役報酬制度において評価指標の一部に人的資本に関連する項目を設ける予定です。マネジメント層の責任として、しっかりとやりがいを作る環境を作っていくという決意表明という側面もあります。

今後も、事業の成長と人的資本の強化を両輪として、創業100周年を迎える2032年に向けて、そしてその先も持続的な成長を果たし、企業価値向上を目指していきます。

白銅の力強い成長の歩みにご期待ください。

# 理念の実践

挑戦する文化を育む

# 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。

## 1932年 創業

### 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。



創業者 山田廣次



1959年頃 戦後の白銅商店社屋にて

#### 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まいりました。



1985年当時の配達トラック

**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

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)

**1960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  
コンピューターを初導入

**1970年～** 加工即納機能を開始  
アルミ板、丸棒の切断販売を開始  
伸銅厚板の切断販売を開始

**1980年～** 創業50周年  
勲五等瑞宝章授章  
自社ブランド「YH75切板」の販売開始  
ステンレスの切断販売を開始  
厚木戸田工場(現 神奈川工場)が完成



1934年頃 戦前の白銅商店社屋前にて



1982年 創業50周年



1982年 勲五等瑞宝章授章式

## 2014年 企業理念制定

### 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。

### 未来の従業員へ繋げていくために

現会長の角田が社長に就任した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、発展に寄与され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。

**2010年～** 白銅ネットサービスを開始

タイ・バンコクに Hakudo(Thailand) Co., Ltd.を設立  
金属3Dプリンターによる受託製造販売を開始  
航空宇宙規格「JIS Q 9100」を認証取得  
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  
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  
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  
アメリカ現地法人「West Coast Aluminum & Stainless, LLC」社の51%の持分を取得  
福岡工場の操業開始  
埼玉第二工場が操業開始

**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  
インターネット販売(小口ドットコム)を開始  
中国・上海に上海白銅精密材料有限公司を設立  
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  
東京証券取引所市場第一部に上場  
郡山工場(現 福島工場)が操業開始  
九州工場(現 佐賀工場)が操業開始



1990年 滋賀工場



2003年 上海白銅精密材料有限公司



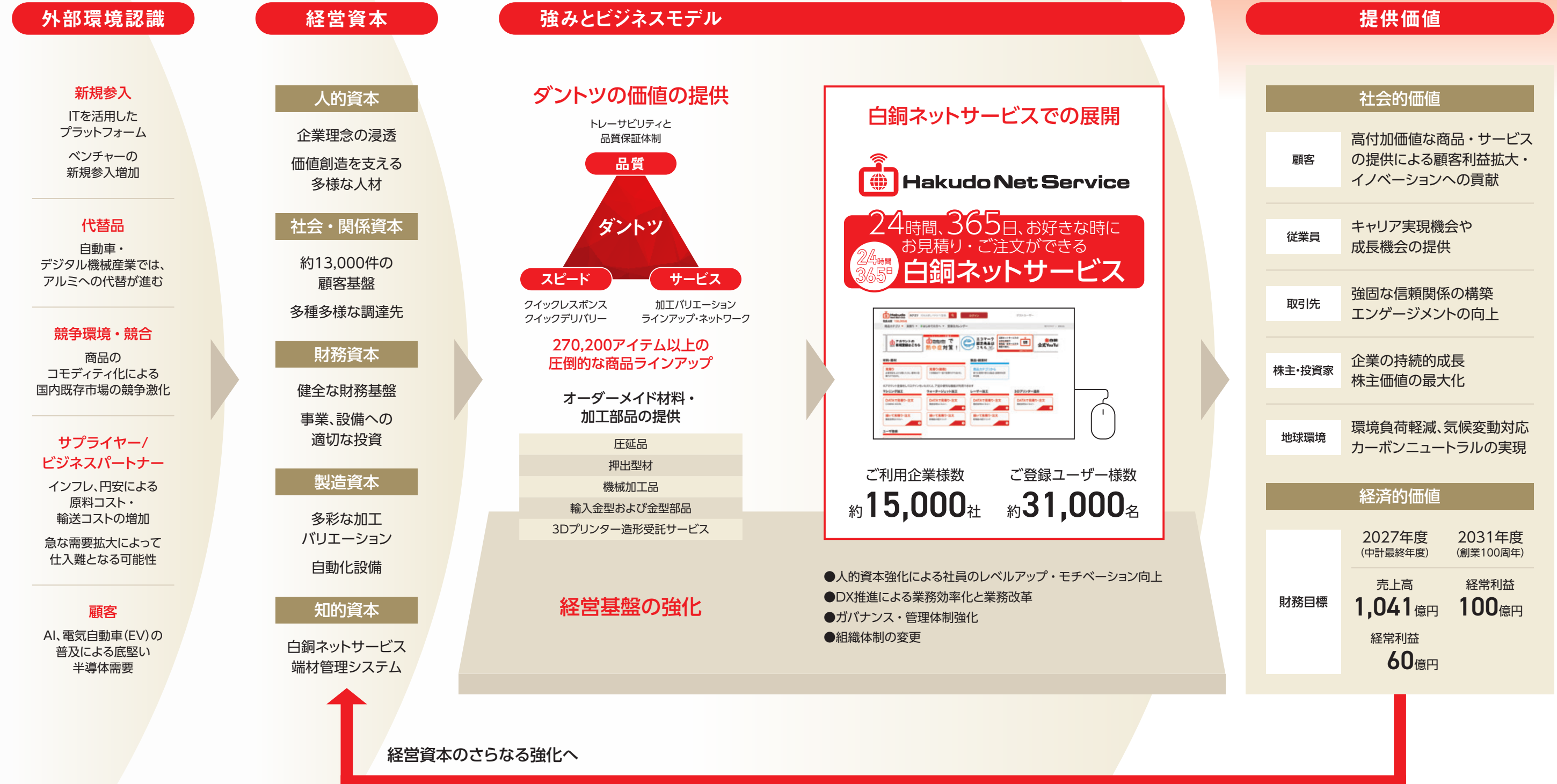
2023年 West Coast Aluminum & Stainless, LLC

# 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



# 白銅の強みとビジネスモデル

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

## 当社の強み

### 1 取扱い商品と顧客業界

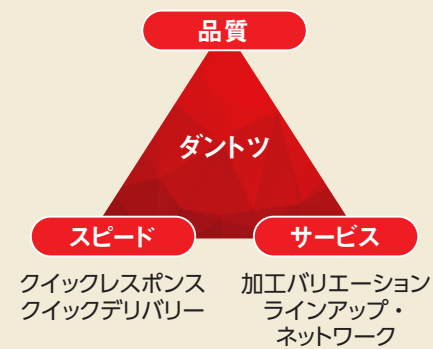
当社が取扱う商品は、アルミニウムや伸銅、ステンレス等の非鉄金属素材です。

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。



### 2 他社にない付加価値

トレーサビリティと品質保証体制



### 3 安定した財務基盤

✓ 同業平均を上回る高い利益率

ダントツのビジネスモデルにより、実現

✓ 安定した財務基盤を活用した成長投資

無借金経営を継続

✓ 中期経営計画で獲得する資金を適切に

事業投資に配分

### 4 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。

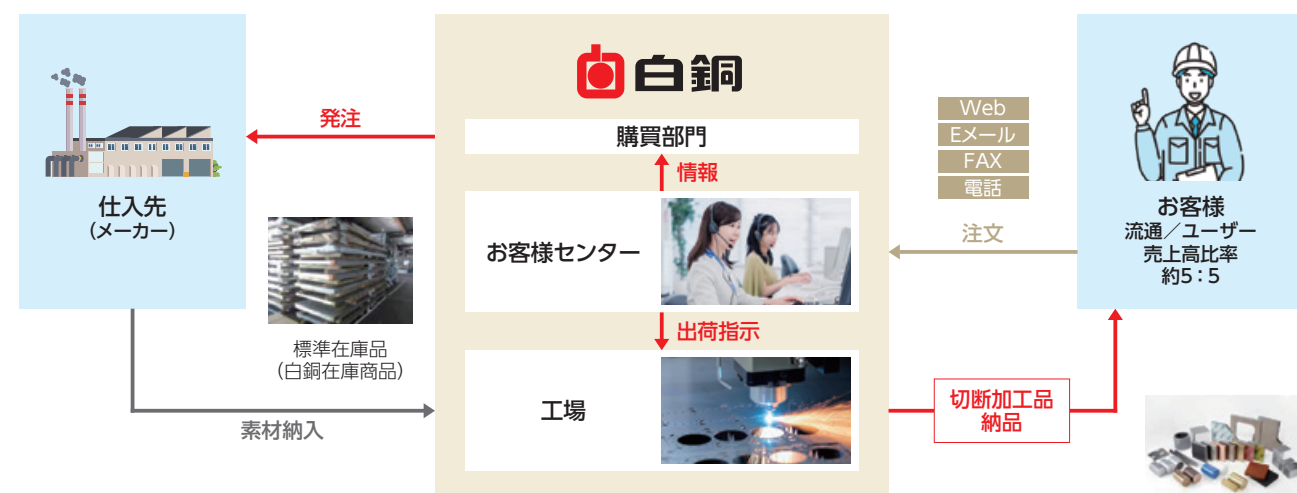
## 2軸のビジネスモデル

### 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、製造業の皆様ビジネスを支援しています。

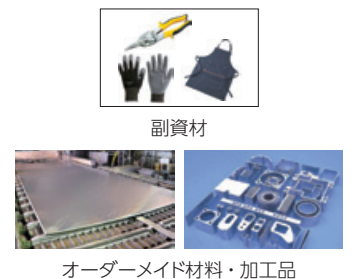


自社在庫品

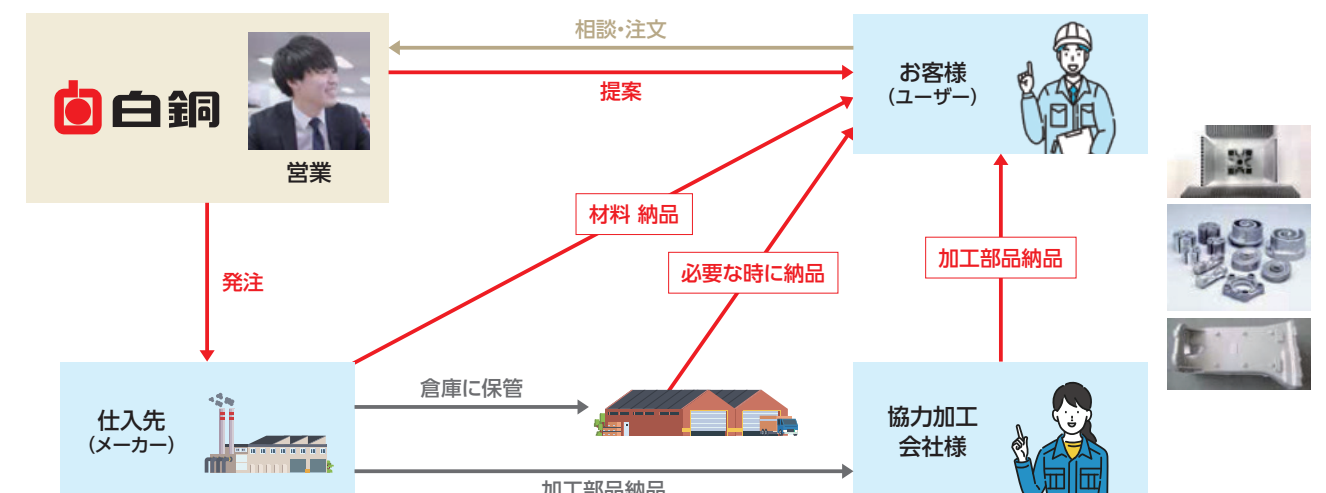


### 特注品

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。



オーダーメイド材料・加工品



# ステークホルダーとのかかわり

当社はステークホルダーとの信頼関係を重要な基盤とし、その関係性をより強固にするため、「5つの約束」を掲げています。これらは、当社と関わるすべての人に対する姿勢をあらわすものです。当社と関わる中で「白銅のパートナーであることを喜びと感じていただける」存在であり続けること、当社との関係を通じて得られる価値を実感いただくことで、周囲の方々にもステークホルダーとなることを自信をもって薦めていただける企業を目指します。

| ステークホルダー                                                                                         | 当社の考え方・姿勢                                                                                                                                          | エンゲージメントの手段                                                                                                                                           | 対話の実績                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>顧客          | <ul style="list-style-type: none"> <li>高付加価値な商品・サービスの提供を通じて、顧客の利益拡大に貢献</li> <li>顧客の課題解決を支援し、持続的な成長を後押しする</li> <li>イノベーションの創出に貢献することを目指す</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>展示会への出展</li> <li>顧客向け「新・白銅通信」の定期発行(年4回)</li> <li>Webサイトやメール配信による情報提供</li> <li>問い合わせ対応・アフターサポート体制の充実</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>インターモールド、テクニカルショウヨコハマなどの展示会への出展</li> <li>展示会における製品紹介や技術提案を通じた顧客との対話の実施</li> <li>顧客ニーズの把握および新規取引機会の創出</li> </ul>                       |
| <br>株主・投資家      | <p>企業の持続的成長<br/>株主価値の最大化</p>                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>株主総会</li> <li>決算説明会</li> <li>個人投資家向け説明会、展示会の出展</li> </ul>                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>株主総会</li> <li>四半期ごとに決算説明会を開催</li> <li>個人投資家向け説明会の開催</li> <li>個人投資家フェアへの出展</li> </ul>                                                  |
| <br>取引先(仕入れ先) | <p>強固な信頼関係の構築、<br/>エンゲージメントの向上</p>                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>展示会や各種機会を通じた情報交換</li> <li>サプライヤー連携</li> </ul>                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>既存サプライヤーとの関係性強化</li> <li>グローバルな調達の推進</li> </ul>                                                                                       |
| <br>従業員       | <p>キャリア実現の機会や成長機会の提供</p>                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>社内研修制度</li> <li>海外語学留学制度</li> <li>資格報奨金制度</li> </ul>                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>200種類以上の階層別研修</li> <li>資格等の受験・教育費用の補助</li> <li>英語・中国語の国内外語学留学制度の制定</li> </ul>                                                         |
| <br>地域社会      | <p>環境負荷軽減、気候変動への対応</p>                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>エコシリーズ商品の拡販</li> <li>自社農園による雇用創出</li> </ul>                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>環境に配慮した各メーカーの代替品を提供</li> <li>環境マネジメントシステム規格「JIS Q14001」認証取得</li> <li>自社農園「白銅ファーム」<br/>従業員数：10名 野菜の種類：30種類<br/>(2026年3月末時点)</li> </ul> |



Voice

## 従業員によるサステナビリティ推進

私が参加しているチームでは、ESG/SDGs関連のクイズ、17の目標のうちの1つをテーマとしたコラムとショート動画を紹介しています。社内の皆さんにESG/SDGsを身近に感じていただくことを目的としていますので、いずれも短い時間で挑戦・閲覧できるような内容としています。

また、クイズを開示している掲示板に結果をコメントいただくなど社内のコミュニケーションにも役立てています。

その他、他チームが準備を行っている地域の清掃にも毎回参加しており、早朝の心地良い空気の中で、参加者同士で会話しながら行う清掃活動はとても楽しく、次回も楽しみにしています。



ESG・SDGsに関する啓発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。

## 主な対話の事例

### 顧客

#### 「新・白銅通信」の発刊

弊社では、最新のニュースや仕事で役立つ豆知識、各種情報を満載した『新・白銅通信』を定期的に発刊しております。『新・白銅通信』は白銅からのお知らせのほか、お客様と白銅のお付き合いを率直に語っていただく「わたしと白銅」、皆様のご意見・ご要望をご紹介する「お客様の声」、業界で注目されているタイムリーな話題など、双方向コミュニケーションを目指した様々な記事で構成されている、白銅とお客様を結ぶ情報誌です。



### 株主・投資家

#### 個人投資家向けオンラインセミナーの開催

個人投資家向けセミナーを開催し、事業内容や成長戦略、業績動向について分かりやすくご説明するとともに、質疑応答を通じて理解の深化を図っています。今後も双方向の対話を通じて信頼関係の強化に取り組んでまいります。



### 従業員

#### 従業員懇親会「ひまわり会」を大阪で開催

2025年11月9日(日)に、大阪市内のホテルにて、白銅の従業員懇親会である「ひまわり会」が開催され、約400名の社員が参加しました。また、日頃は接点の少ない他部署の社員同士が交流する良い機会となり、参加者からは「大変楽しく有意義な時間だった」との声も寄せられました。



### 地域社会

#### Jリーグクラブ「ジェフユナイテッド市原・千葉」との協賛について

白銅株式会社は、Jリーグクラブ「ジェフユナイテッド市原・千葉」のアシストパートナーとして、2026年2月1日より協賛を開始いたしました。白銅は、モノづくりを支える企業として、挑戦を続ける姿勢や地域とのつながりを大切にするジェフユナイテッド市原・千葉の理念に共感し、今回の協賛に至りました。本協賛を通じて、クラブのさらなる飛躍と地域活性化に貢献してまいります。



私の所属するチームでは、「GRATICA」の活用推進を担当しています。GRATICAは、社員同士が感謝や称賛の気持ちを伝えることで、コミュニケーションの活性化や相互理解の促進につながる仕組みです。利用促進に向けた施策を検討・実施することで、部門を越えたつながりや、互いを認め合う企業風土の醸成に寄与していると感じています。

また、社会貢献活動の一環として、私の提案により、委員会メンバーの賛同を得てアイメイトへの募金活動を開始しました。活動開始後は想定を上回る多くの募金が集まり、社員一人ひとりの社会貢献に対する意識の高さを実感しています。



# 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トिंग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。

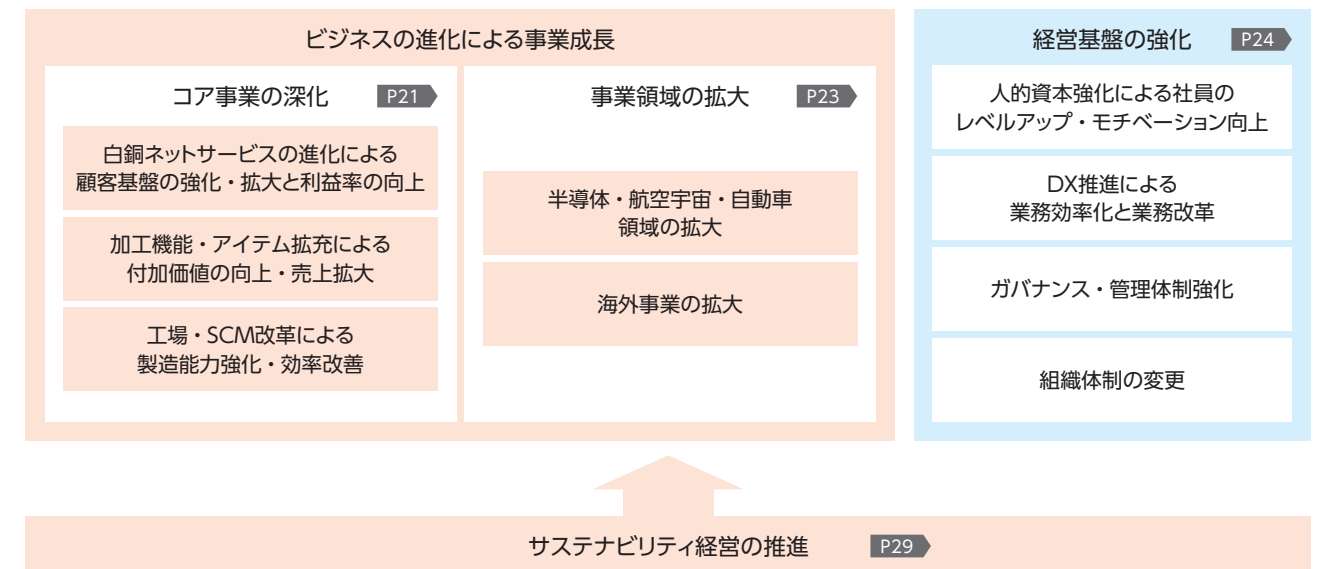


## 前中期経営計画における主要な取り組み

| 重点戦略施策と主な取り組み内容・成果                                                                                                                                                                               |  |                                                                                                                                                   |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>コア事業の深化</b><br>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<br>〓 工具・副資材含む取扱いアイテム拡充<br>〓 図面描画機能、材料取りアシスト機能の追加<br>〓 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<br>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<br>〓 レーザー加工・ウォータージェット加工機を導入    |  | <b>経営基盤の強化</b><br>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<br>〓 社員研修プログラム刷新、人事評価制度を改定<br>ガバナンスの強化<br>〓 配当性向・年間最低配当額の設定。株主還元策強化<br>〓 「経営管理本部」を新設しガバナンス体制を強化     |  |
| <b>事業領域の拡大</b><br>成長領域の拡大・営業強化<br>〓 JIS Q 9100 (航空宇宙)の全社取得<br>海外事業の拡大<br>〓 米国カリフォルニア州に100%子会社「Hakudo USA Inc.」設立<br>〓 米「West Coast Aluminum & Stainless, LLC」の持分51%取得<br>〓 海外子会社(タイ)におけるECサービス導入 |  | <b>サステナビリティ経営の推進</b><br>気候変動対応<br>〓 滋賀工場法面および福島工場に太陽光パネルを設置<br>〓 電気自動車の導入。国内社用自動車の約6割をEV・HVに変更<br>社会への取り組み<br>〓 社内に寄付型自動販売機設置<br>〓 社会貢献を目的とした寄付実施 |  |

## 重点戦略方針

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。



# 財務戦略

資本効率を重視した成長投資と安定的な株主還元の両立により、持続的な企業価値の向上を目指します。



専務取締役 (CFO)  
山田 光重

## 2026年3月期業績および 2027年3月期業績見通し

2025年度～2027年度中期経営計画の1年目にあたる2026年3月期は、原材料市況の影響による商品単価の上昇や、海外向けの販売量および官需向けを中心とした航空・宇宙業界向けの販売量は増加したものの、半導体製造装置業界の需要低迷により同業界向けの販売量が減少したことから、売上高は前年比で2.6%の微増となりました。

経常利益は、資本提携先のベトナムOristarからの受取配当金の増加等により営業外収益が増加した一方で、標準在庫品の粗利益の減少および販管費の増加により

前年比▲0.8%の減益となりました。

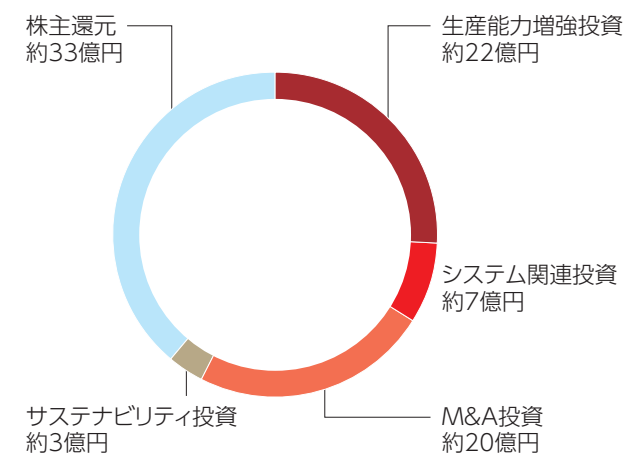
同中期計画の2年目にあたる2027年3月期は、半導体製造装置業界の需要回復や航空・宇宙業界向けの販売が引き続き堅調に推移することにより、売上高は前年比23.3%増の84,000百万円を見込んでいます。また、経常利益についても、売上高の拡大により、前年比47.3%増の4,700百万円を見込んでいます。

## キャッシュアロケーション

2025年度～2027年度中期経営計画においては、合計約60億円の投資を計画しています。主な内訳は右のとおりです。

新規工場設備、自動化設備、加工機などの生産能力増強投資：約22億円  
白銅ネットサービス、海外EC展開などのシステム関連投資：約7億円  
事業領域拡大および付加価値向上を目的としたM&A投資：約20億円  
太陽光パネル設置などのサステナビリティ投資：約3億円

これらの投資を通じて、需要対応力の向上、業務効率の改善、新たな成長機会の獲得を図るとともに、投下資本に対するリターンを意識した資本配分を行い、企業価値の向上を目指していきます。

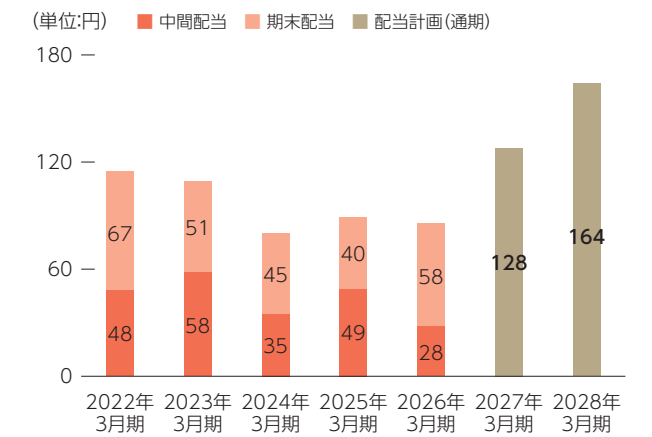


## 株主還元施策

当社の株主還元は、配当による現金還元を基本と位置付け、安定的かつ継続的な配当を実施する方針です。

2024年2月に株主還元策の強化を目的として配当方針を変更し、変更後は、原則として「通期の配当性向45%」または「年間配当1株当たり80円」のいずれか高い金額を配当する方針としています。

また、株主との中長期的な関係強化を目的として、2021年9月末より株主優待制度「白銅プレミアム優待倶楽部」を導入しています。本制度は、毎年3月末日時点で当社株式を3単元以上保有する株主を対象としており、好きな商品や保有株式数に応じて好きな商品や優待ポイントを進呈しています。優待ポイントは共通株主優待コイン「WILLsCoin」に交換可能です。



## 資本コストや株価を意識した 経営に向けて

当社の株主資本コストは、CAPMをベースに計算しておりますが、算定のタイミングや基礎データ的前提により変動するため、一定のレンジ(7.0%～10.0%)を以て認識しております。併せて、社内では資本コストを参照しながら投資判断を行っております。

また、進行中の中期経営計画では、重要な財務指標としてROICを用いて資本効率を重視した経営を推進しております。直近実績のROICは資本コストのレンジ内にあります。当社は資本効率の改善を重要な経営課題と認識しており、中期経営計画を達成すべく、収益性向上および資産効率の改善に向けた施策を着実に実行して参ります。

株価を意識した経営に向けては、業績向上を通じた企業価値の増大に加え、従来の取締役に対する株価連動賞与に加え、社外取締役および監査等委員取締役を除く取締役に対する株式報酬制度(RS：譲渡制限付株式)を導入しました。これにより、中長期的な視点での企業価値向上に対するコミットメントを一層強化して参ります。

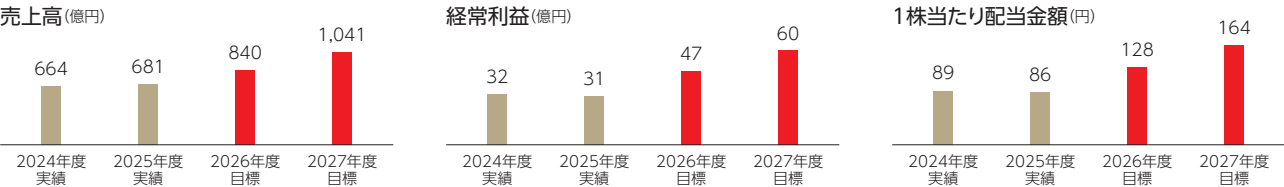
# 中期経営計画の進捗

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。

## 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年度実績 | 2026年度目標 | 2027年度目標 |
|--------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| 重要財務指標 | 売上高       | 664億円    | 681億円    | 840億円    | 1,041億円  |
|        | 経常利益      | 32億円     | 31億円     | 47億円     | 60億円     |
|        | ROIC      | 8.7%     | 7.6%     | 11.8%    | 14.0%    |
|        | 営業CF      | 17億円     | 44億円     | 39億円     | 48億円     |
|        | 海外向け売上高比率 | 15.4%    | 16.2%    | 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      | 86円      | 128円     | 164円     |



## 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

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<br>・商品の最適配置や一部メーカーとの納期遵守率の向上<br>・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<br>埼玉第二工場新設 | ・新規工場立ち上げによるキャパシティ増加(福岡・埼玉)<br>・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   | 自動化装置導入継続検討        | ・費用対効果に優れた工程自動化装置を開発導入検討<br>・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<br>・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           | 太陽光/パネル導入継続検討      | ・太陽光/パネル設置による自家発電電力の活用<br>・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<br>・企画・管理機能人材の拡充<br>・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せ品(特注品) | 継続実施               | ・取扱アイテムの拡充                                                                         |                          |

### 埼玉第二工場稼働開始

当社は、供給体制の強化および物流効率の向上を目的として、埼玉県熊谷市に「埼玉第二工場」を新設し、2026年1月より稼働を開始いたしました。

同工場では、アルミ・銅・ステンレスの管棒材在庫を集約し、約85品目、2,003サイズを取り揃えることで、東日本エリアにおける供給能力を強化しております。さらに、既存拠点からの在庫移管を通じて拠点間の最適化を進め、安定供給体制の確立とサービスレベルのさらなる向上を図っております。



### 2台目のレーザー加工機導入

当社は、加工機能の高度化と付加価値向上を目的として、レーザー加工設備の増強を進めており、2台目となるレーザー加工機を導入しました。

これにより、加工能力の拡大とリードタイムの短縮を実現するとともに、複雑形状や高精度加工への対応力を一層強化しております。さらに、ファイバーレーザー加工機などの先進設備の導入を通じて、顧客ニーズへの対応領域を拡大し、高付加価値加工サービスの提供力向上につなげています。



### 加工機能・アイテム拡充による付加価値の向上・売上拡大

#### 図面加工品見積り・注文機能の拡充

当社は、DX戦略の中核である「白銅ネットサービス」において、図面加工品の見積り・注文機能の高度化を進めております。

まず、「描いて見積り・注文」機能において、従来の機能に加え、新たにウォータージェット加工およびレーザー加工への対応を拡充しました。これにより、Web画面上で中抜きや切り欠きといった加工内容を直感的に指定し、迅速に見積り・注文が可能となっています。さらに、ウォータージェット加工ではフライス加工との組み合わせにも対応するなど、複合加工ニーズへの対応力を強化しています。

また、「DATAで見積り・注文」機能では、3Dプリンター造形に対応する材質として、新たにIN718、TiCP、HTC45、PA2200の4種類を追加しました。CADデータをアップロードすることで、即時に見積り取得が可能となり、顧客の開発・試作プロセスの効率化に貢献しています。



### アイテム拡充

当社は、顧客の多様なニーズに対応するため、取扱商品の拡充を継続的に推進しております。

これまでに、工具・副資材を含む周辺商材の拡充や、新規材料・サイズの在庫導入を進めており、「白銅ネットサービス」における取扱アイテム数は、2026年3月末時点で約270,200アイテムまで拡大いたしました。

今後もラインアップのさらなる充実を図ることで、ワンストップでの調達ニーズに応え、顧客基盤の拡大と付加価値向上を推進してまいります。



## 中期経営計画の進捗

### 事業領域の拡大

#### 半導体・自動車・航空宇宙領域

世界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、市況の変化への敏感な対応力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                                                                                                                                                                                | 2026年3月期売上高比率                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| <br>半導体領域  | <ul style="list-style-type: none"><li>半導体市場状況や将来トレンド・需要見通しの早期把握</li><li>デバイスメーカーとの更なる深耕化</li><li>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</li><li>販売先ごと・売上高ごとでの進捗管理の実施</li></ul>                   | <b>43.5%</b><br>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 |
| <br>自動車領域  | <ul style="list-style-type: none"><li>EV市場のトレンドや政策支援状況の把握</li><li>薄板、コイル材（スリット材）、レーザー切断のニーズの調査</li><li>3Dプリンターを活用した販売活動の強化</li><li>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</li></ul>                     | <b>4.7%</b><br>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 |
| <br>航空宇宙領域 | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li><li>お客様の需要に基づいた新商品の営業活動強化</li><li>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</li></ul> | <b>4.8%</b><br>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      |

#### 中期経営計画の進捗（半導体・自動車・航空宇宙領域での取り組み）

当社は、中期経営計画における重点領域の拡大に向け、各分野において具体的な施策を着実に推進しております。

半導体関連領域においては、これまで販売機会が限定的であった装置および部品分野に対するPR活動を強化し、新規顧客および取引領域の開拓に取り組みました。自動車関連領域においては、薄板・コイル材とレーザー加工を組み合わせた付加価値提案を推進し、加工分野を含めた取引拡大を進めております。航空宇宙関連領域においては、航空・宇宙機用途向け材料の新製品導入と取扱品目の拡充に取り組み、当該分野での事業基盤の強化を図っております。

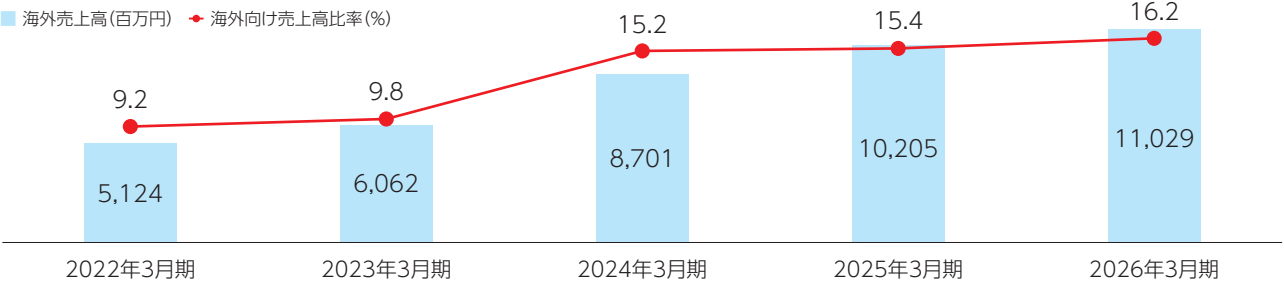
今後も、各重点領域における顧客開拓および商品ラインアップの拡充を通じて、持続的な事業成長の実現に向けた取り組みを推進してまいります。

#### 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。



#### 海外事業の売上高と海外売上高比率の推移



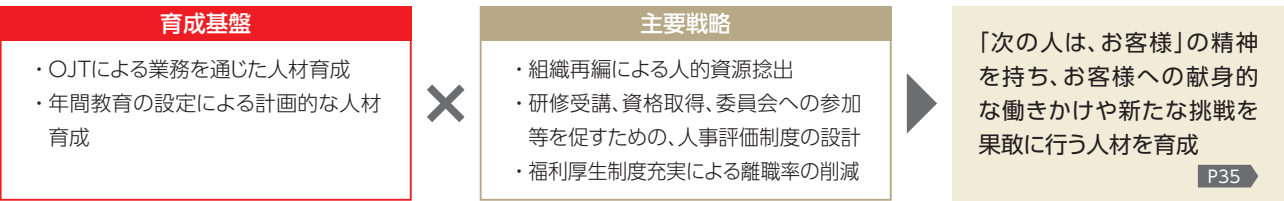
※海外売上高は海外子会社売上高と海外子会社以外への本社輸出売上高の合計金額で算出

#### 活動状況

- ECパッケージの活用
  - ・ベトナムの出資先でのECパッケージ導入準備を進行中。タイ、上海、WCASは導入済み。
  - ・マレーシアやインドネシアの代理店での導入も検討中。
  - ・その他、韓国・台湾・インド・フィリピンなどにもECパッケージによる販売を計画中。
- 事業の拡大
  - ・インドでセールスパートナー1社と契約を締結し、市場調査を開始。
  - ・その他、韓国・台湾・フィリピン等での販売も進めている。

### 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



#### 海外営業本部設置による営業機能強化

2025年度においては、既に出資していた米国西海岸を拠点とするWest Coast Aluminum & Stainless社の残り49%を取得し、完全子会社化するとともに、中西部を拠点とするパトリオット・メタル社へ新たに出資を行いました。これにより、米国内における2拠点体制を構築し、事業基盤の強化を図っております。

また、アジア地域においては、インドにおいてセールスパートナーとの販売提携に合意したほか、ベトナムの出資先に対して、「白銅ネットサービス」のコンパクト版であるECパッケージの活用を進めております。当該ECパッケージは既にタイ、上海およびWCASにおいて導入済みであり、各拠点における販売に寄与しております。今後はさらに他市場への展開も視野に入れ、ネットビジネスの拡大を推進してまいります。

加えて、各海外拠点間における情報や調達力の共有化を促進することで、お客様への提案力の向上に取り組んでまいります。

#### マーケティング戦略本部設置によるマーケティング機能強化

2025年度においては、テレビCMを含む広告宣伝の強化を実施し、認知度向上および新規顧客の獲得に取り組んでまいりました。また、「白銅ネットサービス」においては取扱商品の拡充や機能改善を進め、見積・受注プロセスの利便性向上を図っております。

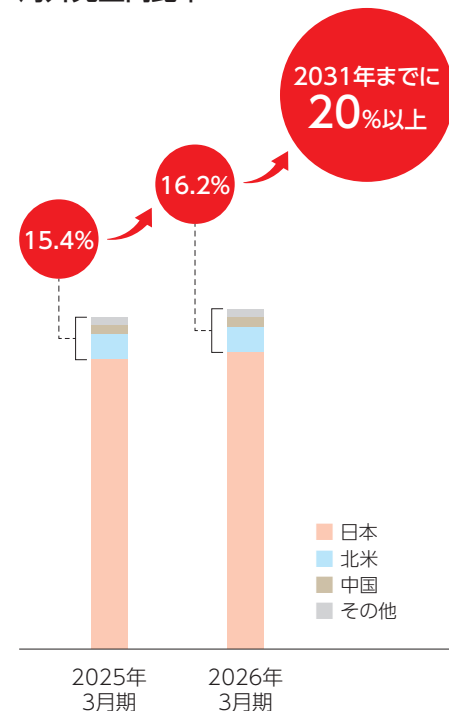
こうした施策に加え、顧客ニーズに即した商品提案やサービス提供を強化することで、既存顧客の利用率向上および取引拡大を推進いたしました。

これらの取り組みにより、顧客接点の拡大とマーケティング機能の高度化を進め、収益基盤の強化に取り組んでおります。

# グローバル戦略

白銅が国内で培った切断加工事業やEコマース事業を展開し、グローバルでの競争力を強化します。

海外売上高比率



## 中期経営計画の目標と進捗

当社は中期経営計画において、「海外事業の拡大」を重点戦略施策の一つとして掲げており、北米への進出およびアジア地域での事業展開を推進することで、2031年までに海外売上高比率20%の達成を目標としております。

中期経営計画初年度である2026年3月期においては、51%を出資済みの米国西海岸を拠点とするWest Coast Aluminum & Stainless社の残り49%を取得し完全子会社とするとともに、中西部を拠点とするパトリオット・メタル社へ新たに出資を行い、米国内を2拠点体制とすることで事業基盤の強化を図りました。

また、アジア地域においては、インドにてセールスパートナーと販売提携に関し合意したほか、ベトナムの出資先に対して白銅ネットサービスのコンパクト版であるECパッケージの活用を進めております。なお、当該ECパッケージは既にタイ、上海およびWCASにおいて導入済みであり、各拠点における販売に寄与しつつあり今後は更に他市場への展開も視野に入れネットビジネスを推進して参ります。加えて、各海外拠点間の情報や調達力の共有化を積極的に促進することで、お客様への提案力を高めて参ります。

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。

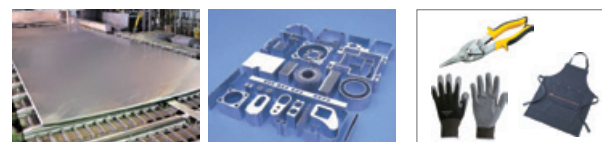


自社在庫品

### 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。

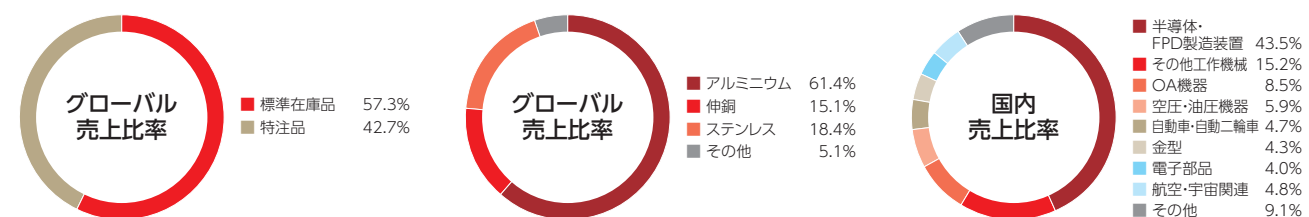


オーダーメイド材料・加工品



副資材

各セグメント別売上高比率(26.3期実績)



## 日本

### 事業環境

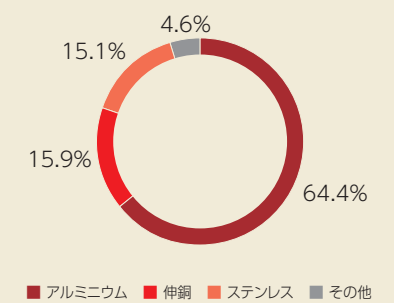
当社グループの業績に影響が大きい半導体製造装置業界については、2026年3月期後半以降、半導体向けの設備投資の動きが活発化し、需要の回復が顕著となりました。

一方で、航空・宇宙業界は、民間機需要の持続的回復や防衛関連を中心に官需向けも好調に推移しております。

### 今後の方針

半導体関連需要の回復を取り込みつつ、航空・宇宙、自動車など成長分野への拡販を進めるとともに、在庫ラインアップの拡充や加工サービスの高度化により顧客提供価値の向上を図り、収益基盤の強化を目指してまいります。

セグメント別品種売上高比率



## 北米

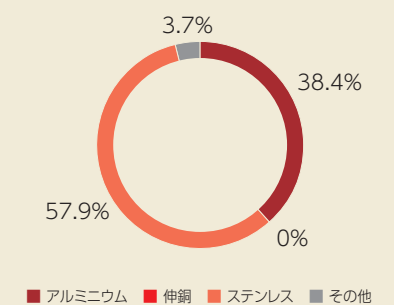
### 事業環境

北米市場では、製造業を中心に需要は緩やかな回復基調にありますが、インフレ率の高止まりや金融政策の方向性次第では今後の設備投資や景気の動向に影響が出てくる可能性もあり、不透明感が残る状況が続いております。

### 今後の方針

2拠点間のエリア連携によるシナジー創出に加え、品揃えの拡充や加工サービスの強化を通じた付加価値向上を進めてまいります。また、ECパッケージを展開することで販売効率とお客様の利便性を向上させ事業基盤の強化を進めてまいります。

セグメント別品種売上高比率



## 中国

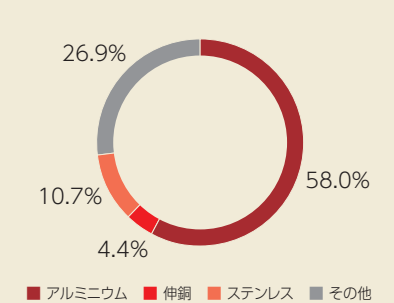
### 事業環境

中国市場では、米中貿易摩擦等の外部環境の悪化に加え、国内景気の減速等の懸念があるものの、半導体製造装置関連を中心に需要の回復が一部で見られ、業績は改善傾向にあります。

### 今後の方針

市場環境の変化を踏まえた在庫・商品構成の最適化に加え、戦略的な新素材の導入・拡販を進めてまいります。また、コスト構造の見直しや販売体制の強化に加え、ECパッケージの展開による販売効率の向上と顧客接点の拡大を推進することで、収益性の向上を図ります。引き続き、成長分野への対応力強化を進め、中国市場における持続的な事業拡大を目指してまいります。

セグメント別品種売上高比率



## その他

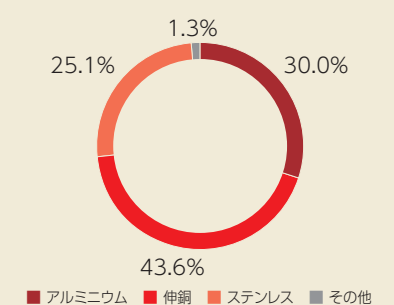
### 事業環境

タイ市場においては、市場環境も改善しつつあり自動車や金型関連産業を背景とした需要を取り込み、足元では堅調に推移しており、収益面でも増益となるなど好調な状況が続いています。

### 今後の方針

自動車分野に加え半導体製造装置、航空機、医療機器などの成長分野への拡販を進めるとともに、高付加価値商品の提案力を強化し、競争優位性の構築を図ります。また、ECパッケージの活用による販売効率の向上、新規顧客獲得および休眠顧客の再活性化を推進し、取扱品目の拡充と連動した売上拡大を目指します。

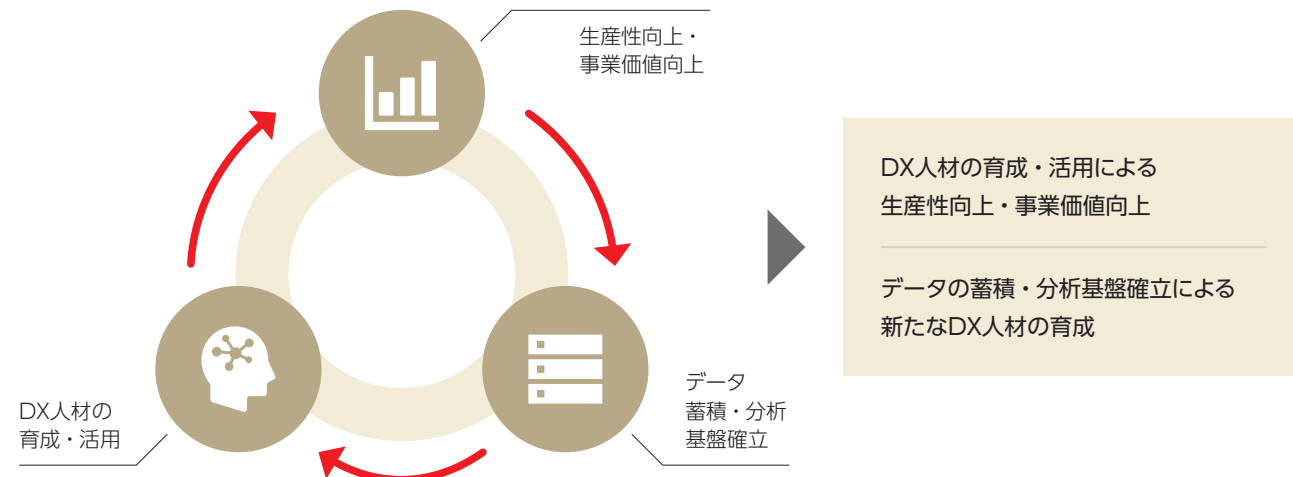
セグメント別品種売上高比率



# DX戦略

当社は1968年に業界でいち早くコンピューターシステムを導入し、以降システムを活用してまいりました。今後もDX推進により社内の業務改善、およびお客様のDX推進に貢献してまいります。

## 白銅が目指すDX



## 社内のDX推進

| DX実施施策       | 内容                                                         |
|--------------|------------------------------------------------------------|
| 生産性向上        | ・自動加工機など設備導入による製造効率向上<br>・RPA導入等による業務削減、コストカット             |
| 事業価値向上       | ・人に依存しない仕組みを併せた営業への転換<br>・デジタルマーケティングツールの導入・運用による情報発信と顧客育成 |
| DX・社内IT教育の推進 | ・業務改善プロジェクトの運営<br>・社員のITリテラシーを高める教育                        |



### Topics

#### DXの取組み ―DXを活用した製造現場の改善―

##### 最適端材選定システム

|    |                                                                                                                                            |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 概要 | 最もロスが少なく、切断後に残った材料(端材)が再利用される確率が高い切断元材を自動で選出すシステム。選出した材料に対し、どのような順番で切断すべきかを自動で示す。<br>また、これら全ての材料(端材)に対し、全てのサイズを把握し、かつミルシート(検査成績表)まで紐づけが可能。 |
| 成果 | ・材料のロス削減(歩留まり向上)<br>・作業の効率化                                                                                                                |

##### 工場間負荷平準化システム

|    |                                                                              |
|----|------------------------------------------------------------------------------|
| 概要 | 国内全工場を「1つの工場」と見立て、製造キャパシティ最大化するシステム。工場毎の製造負荷率を把握し、最適な出荷工場を選定し、自動で伝票発行するシステム。 |
| 成果 | ・工場間での製造負荷の偏りが軽減され、より多くの受注が可能になった。<br>・人員・機械の見直しをすることなく、既存の資産を最大限に活かすことができた。 |

##### 工程間負荷平準化システム

|    |                                                        |
|----|--------------------------------------------------------|
| 概要 | 「定量的・論理的な1オーダーでの標準時間」および、受注残の標準時間の累積で製造負荷を把握し管理するシステム。 |
| 成果 | 時間を把握できるようになったことで適切な納期管理ができるようになった。                    |

## お客様のDX推進(白銅ネットサービス)



当社標準在庫品  
約5,800アイテム  
+  
他社在庫品(取寄せ)  
約264,000アイテム

ご利用企業様数  
約15,000社様  
ご登録ユーザー様数  
約31,000名様

図面加工品にも対応  
「金属3Dプリンター造形  
見積り・注文」  
「データで見積り・注文」  
「描いて見積り・注文」  
「材料取りアシスト」

### ■白銅ネットサービスの機能拡充

#### 白銅ネットサービス機能

加工品の作図・自動見積もり・注文まで完結できる体制により、お客様の調達コストを削減。

#### 金属3Dプリンター造形見積り・注文

3D CADデータをアップロードするだけで3Dプリンターの見積り・注文が可能。

#### データで見積り・注文(ウォータージェット加工・レーザー加工)

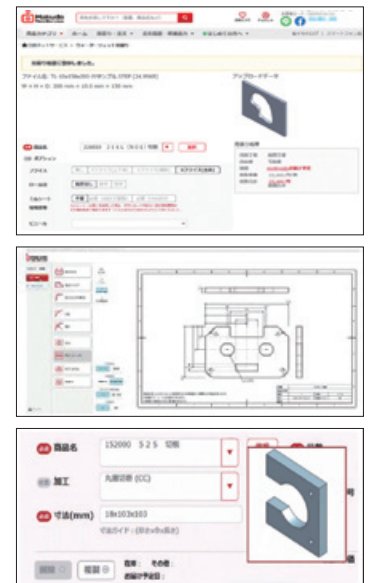
3D CADデータをアップロードするだけで見積り・注文が可能。  
異形切断、中抜き切断等も対応。

#### 描いて見積り・注文機能(マシニング加工・ウォータージェット加工・レーザー加工)

WEB画面上で様々な加工オプションの図面作図ができ、直ぐに加工込みの見積り・注文が可能。  
円穴指定の便利機能などの新機能追加により、お客様の時間を削減。

#### 材料取りアシスト

3D CADデータをアップロードし、商品・加工方法・取り代を入力することで、必要な材料寸法を提案。



### Voice

#### 白銅ネットサービスで自社の業務効率化を実現・富源商事株式会社様-

当社では2012年のサービス開始当初からその利便性に着目し、積極的に活用してまいりました。電話やFAXに比べ、価格や納期が即座に分かる点は自社の業務効率の向上につながり、お取引先様への迅速な対応が可能になりました。見積りや発注が自分のタイミングででき、見積りや注文の履歴確認やミルシートの取得も簡単にできています。最近では環境書類もネットで取得できるようになり、ますます便利になって助かります。特に「CSネットサービス」はお取引先様自身が見積り・手配まで行えるため、自社での手配ミスも減り、非常に重宝しています。今後も白銅様と意見交換を重ねながら、さらなるサービス向上を期待しています。

富源商事株式会社 代表取締役社長  
串田 竜治 様



2024年度白銅ネットサービス表彰最優秀賞を受賞した串田社長(写真左)

### 描いて見積り・注文、DATAで見見積り・注文サービスがIT奨励賞を受賞しました



当社の新しい見積りサービス描いて見積り・注文、DATAで見見積り・注文が、優れたIT活用として評価され、2025年度(第43回)IT奨励賞(顧客価値・サービス革新)を受賞しました。  
このサービスは、従来の複雑な見積りプロセスを簡素化し、図面やデータから瞬時に概算見積りが可能。お客様の業務効率化に貢献しています。

詳しくはIT賞の公式サイトをご覧ください



<https://jiit.or.jp/awards/it/>

# 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。



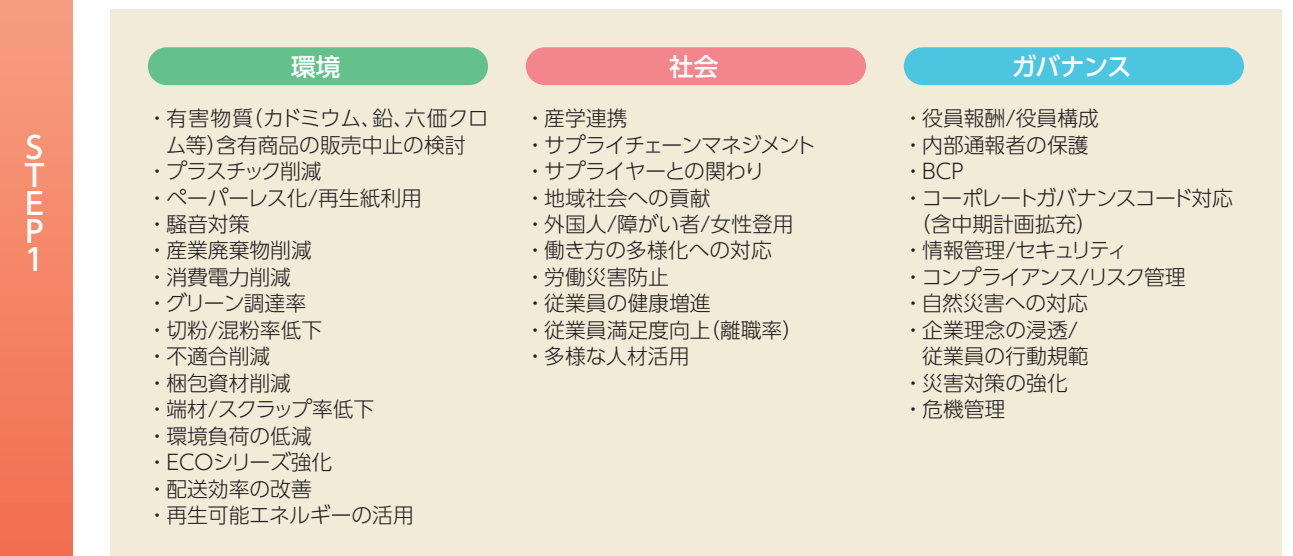
### <委員会での議論の内容>

- ESG/SDGsに関連した新商品・新サービスの導入検討
- 太陽光パネルの設置検討
- 社内浸透の推進
- 健康経営の推進
- 従業員満足度向上
- 社会貢献活動の推進

## マテリアリティ特定プロセス

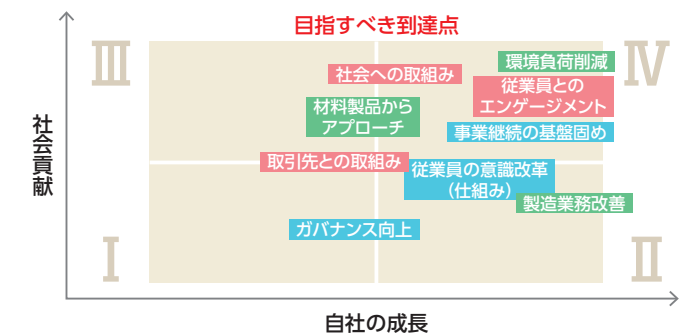
### マテリアリティ候補の抽出

SDGsなどの国際的な規範やガイドラインを踏まえ、外部環境や当社グループに関係の深い課題を、ESGの観点でそれぞれ抽出。



### 重要度の評価・マッピング

STEP1のマテリアリティ候補について、取り組むべき課題を絞り込み、重要度の評価・マッピングを行う。現状の立ち位置を把握し、目指すべき到達点を算出。



### マテリアリティの特定

STEP2までに選定された重要課題を各部門や経営層と議論のうえ、広く理解・浸透しやすい名称に変更。その後、経営会議や取締役会で審議・承認のうえ、下記7つのマテリアリティを特定。

### 特定したマテリアリティ

- 環境負荷軽減・気候変動対応
- 責任あるサプライチェーンの構築
- 社会への取り組み
- 人材への投資
- コーポレートガバナンス
- ESG/SDGsに関連した新商品・新サービスの創出
- ESG/SDGs経営委員会の社内浸透活動

# マテリアリティとリスク/機会への対応策

経営理念の基にESG/SDGs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、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。

| マテリアリティ                     | 取組みテーマ                 | リスク                                                                                                                                                                                 | 機会                                                                                                                                                         |
|-----------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 環境負荷軽減・気候変動対応             | CO <sub>2</sub> 排出量の削減 | ●炭素税導入等による対応のためのコスト増<br>●新素材(再生可能材料等)の台頭による既存商品の売上減<br>●脱炭素で需要が高まる既存の原材料(銅・アルミ)コスト増<br>●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の悪化<br>●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<br>●輸送網の混乱による納期遅延リスク | ●サプライチェーンの抜本的見直し(共同配送等)<br>●再生エネルギーの使用、再生エネルギー自家発電による電気代のコスト削減<br>●低炭素商品の取扱いによる新規需要増<br>●脱炭素で需要が高まる銅・アルミの売上増<br>●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<br>●消費電力削減 |
|                             | 製造効率の改善                | ●人件費の上昇<br>●資材の高騰<br>●配送コスト上昇                                                                                                                                                       | ●製造コスト削減による競争力強化                                                                                                                                           |
| 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              | ●環境負荷商品の排除                                                                                                                                                                          | ●環境配慮商品の需要拡大                                                                                                                                               |
|                             | 人権の尊重                  | ●サプライチェーンにおける責任                                                                                                                                                                     | ●SCMIによる差別化                                                                                                                                                |
| 3 社会への取組み                   | 次世代への貢献                | ●モノづくりの海外流出<br>●製造業人口の減少                                                                                                                                                            | ●モノづくりの活性化による需要増大                                                                                                                                          |
|                             | 社会への貢献                 | ●社会信用度の失墜                                                                                                                                                                           | ●信頼の獲得                                                                                                                                                     |
| 4 人材への投資                    | 従業員満足度                 | ●モチベーション低下によるパフォーマンス悪化                                                                                                                                                              | ●従業員満足度向上によるパフォーマンス向上                                                                                                                                      |
|                             | 人材の多様性確保               | ●多様な能力・スキルを持つ人材の確保                                                                                                                                                                  | ●多様な能力・スキルを持つ人材の活躍                                                                                                                                         |
|                             | 健康で働きやすい環境の整備          | ●職場環境悪化によるパフォーマンス低下                                                                                                                                                                 | ●従業員のパフォーマンス向上                                                                                                                                             |
|                             | 社員教育の拡充                | ●スキルの低下                                                                                                                                                                             | ●パフォーマンス向上                                                                                                                                                 |
| 5 コーポレートガバナンス               | 法令/ルール違反者ゼロ            | ●社会信用度の失墜                                                                                                                                                                           | ●信頼の獲得                                                                                                                                                     |
|                             | 各種方針の順守                | ●社会信用度の失墜<br>●インサイダー取引                                                                                                                                                              | ●信頼の獲得                                                                                                                                                     |
|                             | 事業リスク・災害への対応強化         | ●リスクが及ぼす事業への影響                                                                                                                                                                      | ●従業員が安心して働ける会社                                                                                                                                             |
| 6 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            | ●環境負荷商品の排除                                                                                                                                                                          | ●環境配慮商品の需要拡大                                                                                                                                               |
| 7 ESG/SDGs経営委員会の社内浸透活動      | 社内浸透活動の推進              | ●活動の陳腐化                                                                                                                                                                             | ●従業員の意識醸成                                                                                                                                                  |

| 機会への対応策<br>(2026年3月期までの取組)                                                                                                                       | 2028年3月期までの活動目標                                                                                                            | 2028年3月期までのKPI                                          | 関連するSDGs                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| ✓ 2030年度のCO <sub>2</sub> 排出量削減目標の変更(2020年度比42%削減 ⇒ 90%削減)<br>✓ 福島工場の太陽光発電設備導入によるJ・クレジット制度へのプロジェクト登録<br>✓ CDPサプライヤーエンゲージメント・リーダーへの選出              | ●2030年度までに90%削減(2020年度対比)<br>●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                                                          | ●CO <sub>2</sub> 排出量<br>●自力施策により削減するCO <sub>2</sub> 排出量 |    |
| ✓ 配送網の再構築による効率化など<br>配送効率の改善活動を実施<br>✓ 設備の待機電力削減<br>✓ 切削油リサイクルの施策を継続実施<br>✓ 環境に配慮した梱包資材の導入                                                       | ●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<br>・配送効率改善<br>・産業廃棄物削減<br>・スクラップ率低下                                                         | ●消費電力量<br>●運賃低減率<br>●廃棄物金額<br>●製造部門消耗品費                 |                                                                                       |
| ✓ ECO商品拡販とECO商品ラインナップ拡充                                                                                                                          | ●環境負荷に配慮した経営による社会貢献<br>●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                                              |    |
| ✓ 人権デューデリジェンスへの取組み<br>✓ サプライヤーへのアンケート調査実施                                                                                                        | ●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                                     |                                                                                       |
| ✓ 大学の研究室へ訪問し、協働可能な案件を模索<br>✓ 産学協働の支援先をホームページにて公募<br>✓ 学生向けの工場見学会の開催<br>✓ 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                                          | ●日本のモノづくりの発展や人材育成の支援<br>●次世代の技術の発展や人材育成への貢献                                                                                | ●産学協働検討案件数                                              |   |
| ✓ 寄付に対し「内閣府紺綬褒章」を受章<br>✓ 交通遺児育英会、日本赤十字社への寄付の実施<br>✓ 寄付型自動販売機による継続した寄付の実施<br>✓ 社内の書籍を収集し、古本募金を実施                                                  | ●持続可能な社会への貢献<br>●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組み                                                                            | ●地域社会、団体への貢献活動                                          |                                                                                       |
| ✓ 医療保険および長期障害所得補償保険の法人加入<br>✓ 「TOKYO/バ「育業促進企業」のシルバー認定<br>✓ 「東京都スポーツ推進企業」への認定<br>✓ 「スポーツエールカンパニー」への認定                                             | ●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<br>●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<br>●平均残業時間<br>●有給取得率<br>●男性の育児取得率                  |                                                                                       |
| ✓ 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<br>✓ 女性活躍推進・健康セミナーの継続実施<br>✓ 外国籍従業員の積極的な社員登用の実施                                                                     | ●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<br>●女性管理職比率<br>●外国籍管理職比率                       |  |
| ✓ 「健康経営優良法人」への認定<br>✓ 「がん対策推進企業アクション」への登録<br>✓ 健康経営の推進継続(健康優良企業「銀」取得)<br>✓ アンケート結果による高ストレス要因の分析<br>✓ 専門家によるカウンセリングの実施<br>✓ 職場巡視の強化によるヒヤリハットの未然防止 | ●従業員の心の健康、身体のを健康を促進<br>●社会生活における充実度の向上                                                                                     | ●高ストレス者比率<br>●ハラスメント発生件数<br>●労働災害度数率                    |  |
| ✓ 年間教育計画に基づく教育の実施<br>✓ 新入社員研修の充実                                                                                                                 | ●業務上で必要な知識・スキルの提供<br>●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                                              |                                                                                       |
| ✓ コンプライアンス研修の継続実施<br>✓ コンプライアンス理解度チェックの実施                                                                                                        | ●ゼロ・トレランスを目指した教育の実施                                                                                                        | ●コンプライアンス違反件数ゼロ                                         |                                                                                       |
| ✓ 方針・ポリシー理解度テストの実施                                                                                                                               | ●各方針・ポリシーの遵守<br>・白銅グループ人権方針<br>・プライバシーポリシー<br>・コーポレートガバナンス基本方針<br>・サステナビリティ基本方針<br>・ディスクロージャー基本方針<br>・社内環境整備方針<br>・教育・育成方針 | ●左記の方針・ポリシーの対応状況確認                                      |  |
| ✓ 工場の水害対策強化を実施<br>✓ 従業員へ防災グッズの配付<br>✓ 全社一斉の安否確認訓練実施<br>✓ システム障害を想定したBCP訓練の実施                                                                     | ●事業リスク評価とBCP見直しの徹底<br>●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<br>●防災訓練等の実施数                                |  |
| ✓ ECOマーク商品の取り扱いアイテム拡大<br>✓ 100%リサイクルプラスチック素材の販売開始                                                                                                | ●新商品・新サービスの創出                                                                                                              | ●新商品・新サービスの導入件数                                         |  |
| ✓ 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<br>✓ サステナビリティ関連クイズ・コラム・動画の配信<br>✓ 当社事業所周辺の清掃活動に参加                                                              | ●ESG/SDGsに対する意識の向上<br>●ESG/SDGsに関する啓発活動、イベントの実施                                                                            | ●ESG/SDGsの従業員定着率(アンケート調査による)<br>●エピソードコンテストの累計件数        |  |

# 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・リスク管理

### ■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 <sub>2</sub> 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。<br>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.<br>・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 <sub>2</sub> 排出量は継続的に増加するシナリオ。<br>移行リスクは低いが、物理リスクは高くなる。                                                                            | ・IPCC RCP8.5                                                                                            |

重要な気候関連リスク・機会については  
当社WEBサイトをご確認ください。

https://www.hakudo.co.jp/sustainability/environment/tcfdf



## 指標と目標

### ■Scope 1, 2, 3に基づくCO<sub>2</sub>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 | 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CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>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4期のCO<sub>2</sub>排出量実績(t-CO<sub>2</sub>)

| 項目       | 対象範囲                 | 2020年度<br>(基準年度)      | 2022年度                | 2023年度                | 2024年度              | 2025年度              |
|----------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|
| Scope1,2 | 白銅グループ <sup>※1</sup> | 5,097                 | 4,522 <sup>※2</sup>   | 2,902 <sup>※2</sup>   | 2,802 <sup>※4</sup> | 2,513 <sup>※2</sup> |
| Scope3   | 白銅グループ               | 404,514 <sup>※3</sup> | 534,981 <sup>※3</sup> | 408,982 <sup>※3</sup> | 517,332             | 500,069             |

## 具体的な取り組み

### ■エコシリーズについて

白銅はESG/SDGsの観点から、環境汚染物質の使用削減や二酸化炭素排出削減に取り組んでおります。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。」を条件にしております。欧州連合(EU)の有害物質制限(RoHS)指令などに対応しており、環境に配慮した各メーカーの代替品を提供しております。

また、スクラップの再利用割合の多い材料や材料製造時の電気が太陽光や水力発電由来で二酸化炭素排出の少ない製法である商品も提供しています。

【新商品のご紹介】

ALmitas<sup>+</sup>FusPlates  
温室効果ガス排出を9割近く削減

特徴

①再生原料利用した新地金を使用しない環境配慮型アルミ厚板製品  
(温室効果ガス(以下GHG)排出量が従来よりも少ない)

②化学成分は525切板(5052合金)と同様で、従来品通りの性能  
(板厚精度や平面度、残留応力の程度)を維持し、環境負荷軽減を実現

③保護ビニールよりも環境にやさしい保護フィルムを使用

### ■2025年 環境・気候変動対応の取り組みと実績

#### <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。



<福島工場>

#### <2025年1月>

「CDPサプライヤーエンゲージメント評価(SEA)」で最高評価のサプライヤーエンゲージメント・リーダーに選定されました。

CDPとは「Carbon Disclosure Project」の略であり、イギリスで設立されたNGO組織の名称です。世界の大手企業を対象に、気候変動をはじめとした環境への対策についての情報を質問書により回答を集め、評価し、その情報結果を開示しています。

CDPIによる評価は、財務情報と同時に非財務情報として金融機関や投資家などに多く活用されています。



#### <2025年9月>

「太陽光発電設備の導入によるCO<sub>2</sub>削減プロジェクト」がJ-クレジット制度に登録されました。

### 「太陽光発電設備の導入CO<sub>2</sub>削減プロジェクト」とは

- ◆プロジェクト番号：JCS - PJ00607
- ◆プロジェクト名称：太陽光発電設備の導入プロジェクト
- ◆プロジェクト実施者：白銅株式会社

本プロジェクトは、2025年1月に設置した当社福島工場の太陽光発電設備を使用することで削減するCO<sub>2</sub>等の温室効果ガス排出量を、当社がJ-クレジット制度で「クレジット」を創出します。創出したクレジットは、クレジットを必要とする企業等に売却することで、企業のカーボン・オフセットやカーボンニュートラルに向けた取組みに貢献いたします。当社においても、自社のカーボン・オフセットでの活用やクレジット売却による収益獲得につながります。

# 人的資本経営

当社グループは、中期経営計画に掲げる「コア事業の深化」および「事業領域の拡大」を実現するため、人材基盤の強化を重要な経営課題と位置付け、人的資本への投資を推進しております。

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。

## 従業員満足度向上

### ■従業員満足度調査の実施

当社では、従業員満足度向上に向けた取り組みの一環として、定期的に従業員満足度調査を実施しています。調査では、会社の社会的地位・ブランドイメージ、職務内容、給与・評価制度、福利厚生、人間関係など、多面的な観点から従業員の意識を把握し、組織課題の抽出と改善施策の検討に活用しています。調査結果については、経営層および各部門にフィードバックを行い、職場環境改善や制度改革につなげることで、より働きやすい組織づくりを推進しています。

| 指標                          | 2024年度実績 | 2025年度実績 | 2027年度目標 |
|-----------------------------|----------|----------|----------|
| 離職率<br>(全労働者)               | 7.9%     | 12.8%    | 6.0%     |
| 年次有給休暇消化率                   | 64.3%    | 77.5%    | 90.0%    |
| 男性従業員の<br>育児休業取得率<br>(全労働者) | 91.3%    | 89.7%    | 100.0%   |

### ■従業員持株会制度

当社では、従業員の中長期的な資産形成を支援するため、持株会制度を導入しています。  
従業員は毎月の給与から一定額で当社株式を購入することができ、購入額に応じて奨励金を支給しています。こうした制度を通じて、従業員の経済的安定と企業成長への参画意識向上を図っています。今後も、多様なニーズに対応した福利厚生制度の充実に努めていきます。

## ダイバーシティの促進

### ■多様な人材の登用や活用による組織の生産性や競争力の向上

#### 【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
- ・短時間勤務制度の導入による子育て支援

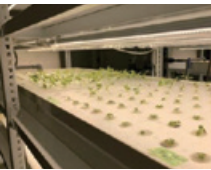
#### ダイバーシティの促進に対する指標と目標

| 指標                               | 2024年度実績 | 2025年度実績 | 2027年度目標          |
|----------------------------------|----------|----------|-------------------|
| 管理職に占める女性従業員の割合 <sup>(注)1</sup>  | 14.5%    | 11.4%    | 30.0%             |
| 管理職に占める中途採用者の割合 <sup>(注)1</sup>  | 63.8%    | 65.7%    | — <sup>(注)2</sup> |
| 管理職に占める外国人従業員の割合 <sup>(注)1</sup> | 11.6%    | 11.4%    | 20.0%             |

(注) 1 連結会社を対象としております。その他の指標は、提供会社を対象としております。  
(注) 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。

### ■白銅ファームの運営

当社では、障がい者就労支援の取り組みとしてファームを運営しています。神奈川県横浜市および埼玉県三郷市に拠点を設け、2026年3月時点で10名の従業員が在籍しています。ファームでは葉物野菜を中心に約30種類の農作物を栽培しており、収穫した野菜は子ども食堂への寄付や当社従業員への配付を行っています。本取り組みは、障がい者の就労機会創出に加え、地域社会とのつながりや社会貢献活動にも寄与しています。今後も、多様な人材が安心して活躍できる職場環境づくりを推進していきます。



## 健康で働きやすい環境の整備

### ■スポーツ庁が実施する「スポーツエールカンパニー」制度に2026年に認定

スポーツ庁では、「働き盛り世代」のスポーツ参加促進を目的として、従業員の健康増進のために積極的な取り組みを行っている企業を「スポーツエールカンパニー」として認定しています。

#### 【白銅の取り組み】

##### ①運動サークルの活動費用の補助

従業員の健康増進とコミュニケーション活性化を目的として、野球部とフットサル部の活動を支援しています。全社で広く参加を呼びかけ、希望する従業員が誰でも参加できるクラブとして、ユニフォーム・用具代・大会参加時の交通費・合宿開催費などを会社が補助しています。定期的な練習や大会出場を通じて、社員の体力向上・チームワーク強化・運動習慣の定着を促進しています。

##### ②スポーツクラブの利用補助

従業員の健康増進および運動習慣の定着を目的として、2023年10月より「スポーツ補助制度」を導入しました。トレーニングジム、プール、ゴルフレッスンなど、月会費制のスポーツ施設を継続利用している従業員に対し、月会費を補助しています。福利厚生制度の一環として、社員の主体的な健康づくりを促進する取り組みです。

### ■経済産業省が認定する

#### 「健康経営優良法人」に認定

同制度は、従業員の健康保持・増進を経営的視点で捉え、戦略的に取り組む企業を評価する仕組みです。この制度の目的は、企業の健康経営を「見える化」し、社会的に評価することで、従業員の健康促進と、企業の生産性向上を両立させることにあります。

| No | 項目                        | 内容                                                                                         |
|----|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 「健康経営宣言」と「健康経営推進体制」の開示    | 経営トップの方針のもと、専門家を含めた推進体制を整備している                                                             |
| 2  | 定期健康診断(受診率100%)           | 全従業員の受診徹底と、再検査のフォロー体制を整備している                                                               |
| 3  | ストレスチェックを全事業所で実施          | 法律で義務づけられていない50人未満の事業所でも実施している                                                             |
| 4  | 専門家による相談窓口(メンタルヘルス・食生活改善) | 産業医、栄養士等による相談体制を整備している                                                                     |
| 5  | 60歳以上の交代制勤務の免除制度          | 年齢に応じて、柔軟な働き方を選択可能にしている                                                                    |
| 6  | 運動機会の創出                   | スポーツクラブの月会費を補助し、運動習慣の定着を促進している                                                             |
| 7  | 病気や怪我への備え                 | 会社負担でGLTD(長期障害所得補償保険)を導入し、病気・怪我による収入減少に対し、補償を行っている<br>会社負担で医療保険を導入し、三大疾病や入院・手術時の医療費を補助している |

## 社員教育の拡充

### ■資格取得支援制度

当社では、従業員のスキル向上と専門性強化を目的として、各種資格取得および研修受講を積極的に支援しています。業務に有効と認められる資格・研修については、受験費用や受講費用を全額会社負担とし、表彰金を支給するなど従業員の主体的な学びを後押ししています。こうした取り組みにより、専門知識の習得だけでなく、従業員のキャリア形成支援にもつなげています。

### ■階層別研修

役職やキャリアステージに応じた階層別研修を実施し、組織力の向上と人材育成に取り組んでいます。また、研修・講習会への参加費用を助成する制度を設け、能力向上を目指す従業員に対して、研修機会に加え、キャリアカウンセリングやコーチングなど、多面的な能力開発機会を提供しています。今後も、従業員一人ひとりの成長を支援し、変化する事業環境に対応できる人材育成を推進していきます。

#### 社員教育の拡充に対する指標と目標

| 指標                 | 2024年度実績 | 2025年度実績 | 2027年度目標 |
|--------------------|----------|----------|----------|
| 全従業員の1人当たり年間教育投資金額 | 82千円     | 76千円     | 150千円    |

## 社外取締役座談会



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

## CROSS TALK

### 新生白銅への期待と 指名・報酬等諮問委員会での議論

**古河** 指名・報酬等諮問委員会が設置されてから、毎年、角田社長の次に会社を牽引していく適任者の選定とその育成を議論してきました。角田社長を中心に、全役員にその意識を持って行動してきていただき、今回、満を持して山田哲也新社長に交代となりました。当初は他にも数名の社長候補がいましたが、体制含めて議論に議論を重ねたうえで、今回の社長交代・新役員体制となりましたので、今後は期待しかありません。

**額田** 古河さんもおっしゃる通り、役員・幹部社員との個別ミーティングを複数回にわたり実施し、次世代のリーダーを輩出できているか、社長交代後も持続的に白銅が成長していけるかどうかについて深く議論してきました。強いリーダーシップで白銅を率いてきた角田会長のサポートのもと、山田新社長として幹部社員の協力を得ながら白銅をより成長させていくものと考えています。

**田尻** 長年にわたって白銅の成長を牽引してこられた

角田社長から山田社長の体制に変わることにより、これまでの白銅のよい部分はさらに伸ばしつつ、新たな視点を取り入れた変化が起こることを期待しています。指名・報酬等諮問委員会では、役員だけでなく従業員の意見もヒアリングしながら、中長期的な視点で今後の白銅の発展を見据えた場合に、どのような体制にどのタイミングで移行していくのが望ましいか等、議論を交わしましたね。

**石本** 角田前社長の在任期間が長かったので、色々な意味で「角田カラー」が今の白銅には沁みついているように感じます。そのため、いかに山田新社長が自身のカラーを出しやすく能力を発揮しやすい体制をつくっていくかを最重要課題のひとつと考え、新体制での経営陣の役割分担などについて多くの時間をかけて議論しました。若い感性とエネルギーで、5年後10年後のあるべき姿にむかって白銅を力強く牽引して欲しいと思います。現状に満足せず、変化を恐れず、常にチャレンジを続ける会社であって欲しいと思いますし、山田新社長ならそれが可能と期待しています。

**高間** 自身のカラーという意味では、山田新社長は白

銅での経験も長いので、スムーズな体制移行が実現されるのではないのでしょうか。指名・報酬等諮問委員会として、会社の持続的成長と企業価値の向上に向けてどのような体制が最適かを繰り返し議論してきたので、現在の新体制が適切であると私も考えています。

**田尻** 指名・報酬等諮問委員会では社長交代に関する議題のほかにも様々な議論をしてきましたね。役員体制の変更にあたっては、これまでの各役員の管掌についても改めて見直すために、新たにCFOを置くことになりましたし、今年度は役員報酬制度についても大幅な見直しを行いました。これまでの報酬水準や他社の動向も踏まえたうえで、インセンティブのあり方について様々な議論を行いました。

**額田** 取締役賞与支給基準の改定については、改定の趣旨、短期インセンティブの指標・算定方法、中長期インセンティブの指標・算定方法等、白銅の企業価値向上に結びつく適切なインセンティブとして設計されているかどうかの視点から、委員各々の意見が反映された取締役賞与支給基準に改定されていますね。

### 取締役会の深化による 議論の活性化

**古河** 白銅の取締役会は、メンバー9名に対して、社外が5名と過半を占めています。過半を占めているから実



## 社外取締役座談会

効性があるということではないですが、一つひとつの議案に対して、ある意味新鮮さを持って耳を傾け、疑問があれば細かいことでも質問し全員が納得いくまで議論をして結論を出すという取締役会になっています。社外取締役はそれぞれ違った経歴を持ち、経験豊富であり、その議論のなかで社内取締役と効率的に交わり、相乗効果が出ていると思います。

**額田** 昨年度は社外取締役の交代があり、新任の社外取締役が2名就任されましたが、スムーズに取締役会の議論に参加できるように新任取締役を対象にした白銅の事業内容等の説明の機会が複数回設けられていましたね。

**田尻** 以前は新任取締役向けの役員トレーニングが課題として挙げられていたようですが、私が就任した2025年6月以降は、各事業部の本部長や担当者から個別に事業部の概要等について説明を行っていただいたり、工場や海外拠点の視察の機会も設けていただいたりと、白銅への理解を深めるにあたり非常に役立ちました。今年度は中長期的な人材戦略の強化の観点から、部門長以上の人事評価の取締役会への報告も新たに行われることが予定されており、取締役会の実効性がさらに高まるのではないかと思います。

**古河** 様々な経営環境を踏まえ、人員計画や工場整備計画などを含め、中期経営計画を達成するため外部人材の活用や企業買収案件についても議論していますね。



会社の持続的成長と働きやすい環境作りを継続して目指していきたいです。

**石本** 白銅の取締役会は多様なバックグラウンドを持つメンバーで構成されており、それぞれが異なる得意分野や価値観などを有しています。だからこそ、一つの案件に対して様々な方向性からの質問や指摘事項などが発言され、毎回とても活発な議論が交わされています。全員が「白銅を今よりも良い会社にしていきたい」というベクトルで合致しているので、時間はかかることもありますが最終的には議論がひとつにまとまっているように感じます。

### 監督と執行の分離の印象と 白銅が向き合うべき経営課題

**高間** 私と額田さん、田尻さんは監査等委員も兼任しています。監督と執行の分離という観点では、社外取締役の視点が反映されていると感じる機会が多いです。これからは最近の一層変化の早い社会情勢において、現場からのお客様や取引先の変化に関する情報がいち早く執行部に上がり、的確な判断をしていくことがますます重要になっていくと思われます。情報が上がりやすい風通しの良い環境の下、迅速で的確な経営を実施していくことが望めますね。

**田尻** 監査等委員会と内部監査室との連携はしっかり

図られていると思いますね。今後の課題としては、女性や外国人管理職の登用を含む人材の多様性の確保や、次世代の経営層の育成について、重点的に取り組んでいく必要があると思います。

**額田** 連携がしっかり図られているとお話がありましたが、監査等委員会において内部監査の報告を受けているものの、過去指摘された内部統制上の改善事項が繰り返し報告されるケースも散見されています。このあたりの改善が今後の白銅に望まれるポイントと考えています。

**石本** 経営上の課題という観点で挙げると、多くの日本企業が抱える課題と同様に、白銅も現状の国内既存市場での事業展開だけではこの先大きな拡大が望めません。更なる企業の発展には新規事業開拓、新規市場開拓が不可欠であり、どこに攻め込むかを絞り込み、それに必要な人的リソースを含む経営資源を配備していくことが重要です。

### 社外取締役としての役割と それぞれの想い

**額田** 山田新社長が今までの多様な経験をもとに、より大きなステージに白銅を成長させ、従業員・株主をはじめとする多様なステークホルダーの期待に応えていてほしいと思っています。私自身は社外取締役として、取締役会の場でも率直に執行部の提案に対して、白銅の企



業価値を向上させる提案になっているかどうか、自身のバックグラウンドである会計面に限らず積極的に発言していきたいです。

**石本** 私も同意見です。これからも取締役会での一つひとつの議案、課題に対して、白銅の企業価値向上に繋がる提案であるかという視点をぶらさずに議論を深めていきたいと思っています。

**田尻** 新体制においても引き続きコンプライアンスの徹底とガバナンスの強化に努めていきます。山田新社長による新たな白銅の形を作っていただくためにも、私の弁護士としての知見を活かしていきたいです。

**高間** 白銅は伸び代の多い可能性に満ちた会社です。私も自身の経験を活かしながら社外取締役として、白銅の持続的な成長を実現できるようサポートできればと思っています。

**古河** 山田社長へは、新社長にしかできない新たな風を起こしてほしいと願っています。社長交代により、社員全員がより一段上の世界を描き、行動し、それを実現するという意思と確信を持ってもらいたい。新経営陣には一致団結して、議論したうえで思いを一つに行動してもらいたいです。私自身も白銅の社外取締役として新たな気持ちで白銅の明るい未来と一緒に作っていききたいと思っています。

役員一覧 (2026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(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。

代表取締役社長

山田 哲也

1969年3月28日生



選任理由

当社の事業全般に精通しており、主要事業の運営を統括し、業績の向上および事業基盤の強化に大きく貢献してきた経験から、経営戦略の立案・実行、組織運営において豊富な実績を有しており、当社グループ全体の経営を的確に牽引するのに最適であると判断したためあります。

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)

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。

専務取締役

山田 光重

1967年9月20日生



選任理由

銀行や証券会社等の金融機関および経営コンサルティング会社において幅広い実務経験を積んだ後、ベンチャー企業でCFOを務め、企業経営に関する豊富な経験と知見を有しております。当社においては、監査役を経て2010年に取締役に就任し、特注品営業部門の管掌役員および本部長として営業基盤の強化に取り組んだほか、常務取締役として製造部門を管掌するなど、当社の幅広い事業領域に精通しております。

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。

取締役会長

角田 浩司

1962年8月15日生



選任理由

当社代表取締役社長として長年にわたり当社を牽引し、今日の当社の礎を築き上げた他、これまでに培った豊富な経営経験および業界に関する高度な知見を活かし、経営の監督機能を適切に果たすとともに、次世代経営陣への助言・支援を行うことで、当社の持続的な成長とガバナンス体制の一層の強化に寄与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  | 取締役会長         |       | ●             |      |         | ●           | ●    |       | ●   | ●            |
| 山田 哲也  | 代表取締役社長       |       | ●             |      | ●       | ●           |      | ●     |     | ●            |
| 山田 光重  | 専務取締役         |       | ●             | ●    |         |             | ●    | ●     | ●   |              |
| 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。

スキルセットの選定理由

当社が取締役に期待するスキルセットの選定理由は以下の通りです。

| スキル項目        | 選定理由                                                                                 |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 企業経営         | 企業価値の持続的向上に向けて、中長期的な経営戦略の立案および重要な経営判断を適切かつ迅速に行う能力を持つ取締役会メンバーが必要であるため。                |
| 財務会計         | 資本コストや資本効率を踏まえた経営資源の最適配分や財務健全性の維持・向上に資する意思決定を行う知見を持つ取締役会メンバーが必要であるため。                |
| 人材開発・育成      | 事業環境の変化に柔軟に対応し、持続的な競争力を確保するために、多様で高付加価値な人材の確保・育成を推進できる知見を持つ取締役会メンバーが必要であるため。         |
| 法務・コンプライアンス  | 企業活動に伴う各種リスクを適切に管理するとともに、法令遵守およびガバナンス体制の強化を図る能力を持つ取締役会メンバーが必要であるため。                  |
| 生産技術         | 製品およびサービスの品質向上やコスト競争力の強化を実現するために、高度な生産体制の構築と継続的な技術改善を推進できる経験・知見を持つ取締役会メンバーが必要であるため。  |
| グローバル        | 海外市場での事業展開を加速し、地域ごとの市場特性を踏まえた経営判断を行うことで、グローバルでの競争優位性を確立できる能力を持つ取締役会メンバーが必要であるため。     |
| ICT          | デジタル技術の活用による業務効率化や新たな価値創出を通じて、事業競争力の強化および経営基盤の高度化を実現できる知見を持つ取締役会メンバーが必要であるため。        |
| ESG・サステナビリティ | 環境・社会・ガバナンスに配慮した経営を推進し、ステークホルダーからの信頼を確保するとともに中長期的な企業価値向上を実現できる知見を持つ取締役会メンバーが必要であるため。 |

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。

# 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。

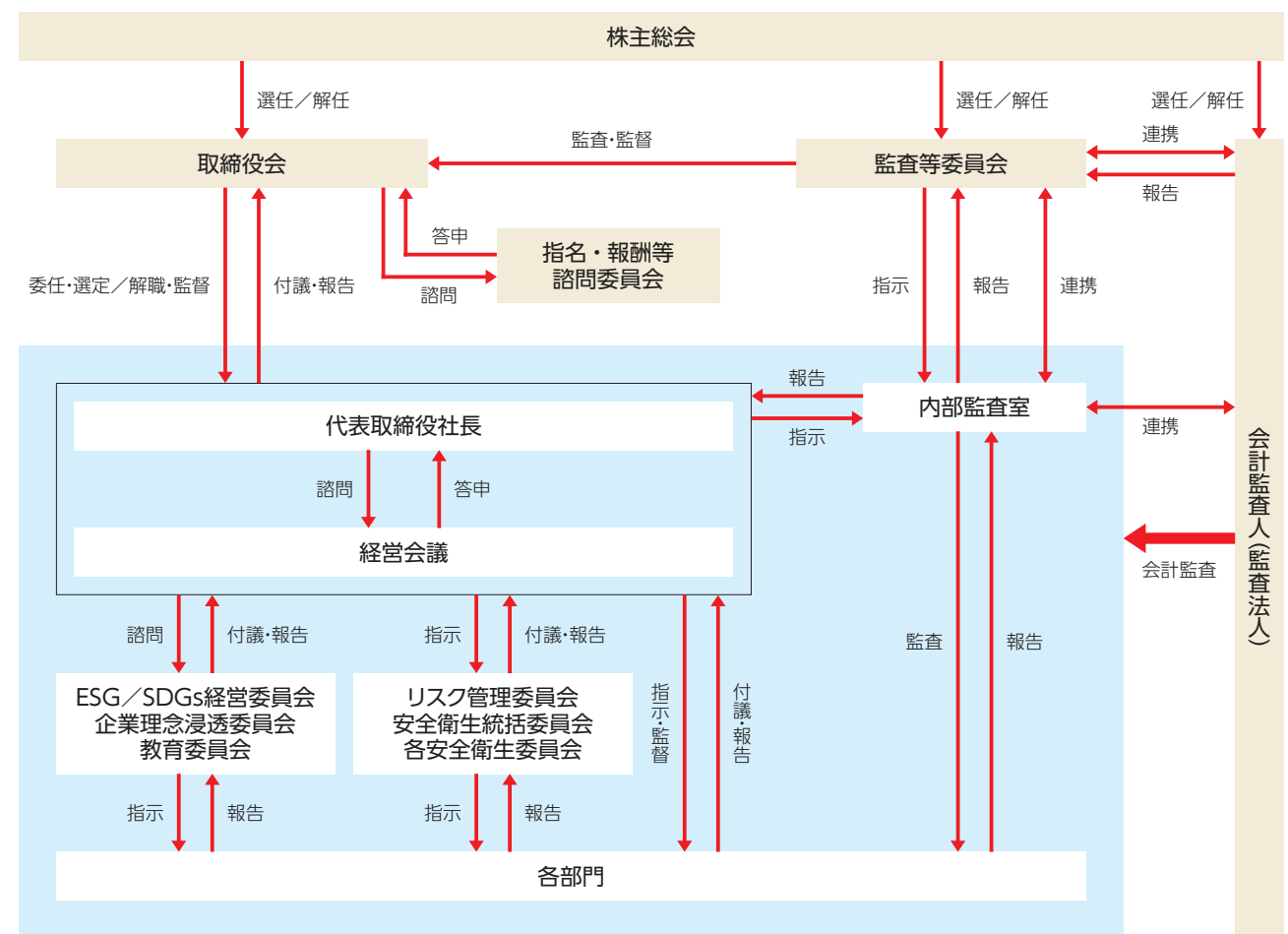
当社は、取締役の指名および報酬等に関して、透明性および客観性を確保し、コーポレート・ガバナンスの更なる強化を図るため、取締役会の諮問機関として「指名・報酬等諮問委員会」を設置しております。

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。



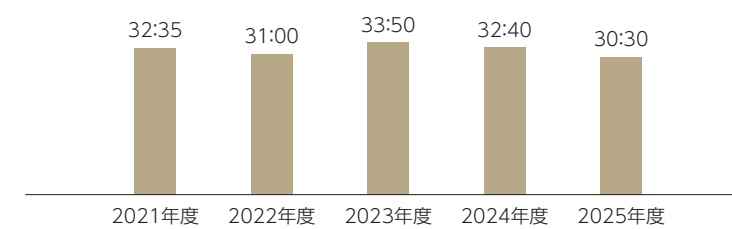
## 取締役会

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。

### ■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。2025年度は取締役会運営の効率化により審議時間を短縮しました。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。

取締役会の審議時間の推移（時間）



## 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

社外取締役：5名（うち監査等委員：4名）



取締役：4名（うち監査等委員：1名）



議長 取締役会長 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

社外取締役：3名 取締役：1名



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

社外取締役：5名



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

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。

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ております。また、2025年8月8日開催の取締役会において、同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

■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

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。なお、業績連動報酬として従前金銭のみで支給しておりましたが、取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く)に支給する業績連動報酬の一部については、金銭および譲渡制限付株式の付与のための金銭報酬債権の支給に変更しております。

■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<br>総額<br>(百万円) | 報酬等の種類別の総額(百万円) |                            |             |            |      | 対象となる<br>役員の<br>員数 |
|---------------------------|---------------------|-----------------|----------------------------|-------------|------------|------|--------------------|
|                           |                     | 基本報酬            | 業績連動報酬等                    |             |            |      |                    |
|                           |                     |                 | 業績連動賞与 (A+B)<br>非金銭<br>報酬等 | 業績連動<br>賞与C | 株価連動<br>賞与 | 特別賞与 |                    |
| 取締役<br>(監査等委員および社外取締役を除く) | 167                 | 93              | 74                         | 14          | -          | -    | 3名                 |
| 取締役<br>(監査等委員) (社外取締役を除く) | 29                  | 23              | -                          | -           | 5          | -    | 1名                 |
| 社外取締役(監査等委員を除く)           | 19                  | 19              | -                          | -           | -          | -    | 2名                 |
| 社外取締役(監査等委員)              | 27                  | 27              | -                          | -           | -          | -    | 5名                 |
| 合計                        | 245                 | 164             | 74                         | 14          | 5          | -    | 11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。2026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。

当社取締役会は、中長期的な目指す姿については、改めて取締役会において中期経営計画の詳細を説明する機会を設けるとともに、資本コストの観点からの監督機能の強化については、投資案件の審議や報告を行う経営会議の議事報告のみならず、予め議案や開催日程を伝え審議・報告会議への参加による理解促進を図り、人材戦略・育成については、中期経営計画の進捗に応じた中期人員計画の実行や、部門別の適正人員枠の管理強化に加え、部門長以上の職位者の人事評価を取締役会へ報告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。

■アンケート項目

|                     |    |
|---------------------|----|
| ①取締役会の構成と運営         | 4問 |
| ②経営戦略と事業戦略          | 9問 |
| ③企業倫理とリスク管理         | 5問 |
| ④業績モニタリングと経営陣の評価・報酬 | 5問 |
| ⑤株主等との対話            | 3問 |

■評価

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役員トレーニングについては、新任の社外取締役を中心に当社ビジネスの理解促進のための事業紹介や工場見学の他、社内システムや役員諸規程、コーポレート・ガバナンス体制に関する説明会の実施等の取り組みにより、評価の改善が見られました。

■課題

昨年度に引き続き、中長期的な目指す姿の策定のための議論、資本コストの観点からの監督機能の強化が改善の望まれる点として挙げられ、加えて、人材戦略・育成についての審議・報告が必要である点などが、改善の望まれる点として新たに挙げられました。

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、監査等委員取締役は、各々の専門性を生かし、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。

取締役会での自由闊達な議論や、様々なステークホルダーの目線を意識した発言の増加から、機関設計のみならず当社におけるガバナンス強化が着実に進展していること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。

海外子会社の状況把握については、当社取締役会への定期報告のみならず、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。

引き続き、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し進め、グループ内のネットワークを活用し監査の実効性を向上することで、白銅グループの持続的な成長を実現できるよう、「守りのガバナンス」と「攻めのガバナンス」を両立してまいります。

# 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発しております。

## ■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を実施し、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。

## ■コンプライアンス研修

| 実施事項   | 概要                        | 対象者  | 直近のテーマ等                          |
|--------|---------------------------|------|----------------------------------|
| 社内研修   | 入社時研修                     | 全従業員 | 情報セキュリティ／内部通報／インサイダー取引規制         |
|        | コンプライアンス勉強会を開催            | 全従業員 | コンプライアンスの定義／違反事例とリスク／インサイダー取引規制／ |
| 教育動画   | 社内で作成し配信                  | 全従業員 | 内部通報制度／勤務時間のルール                  |
| 理解度テスト | 社内で作成し実施                  | 全従業員 | 全従業員(外国人含む)が実施し、結果をリスク管理委員会に報告   |
|        | 会議での説明                    | 社員   | インサイダー取引規制／内部通報制度                |
| 注記喚起   | 毎月コンプライアンスに関するメールを社内に配信   | 全従業員 | 他社(団体)の事例分析                      |
| 内部監査   | 認証規格(品質・情報セキュリティ)に基づく監査実施 | 全部門  | 内部監査員資格の取得／監査前勉強会開催              |

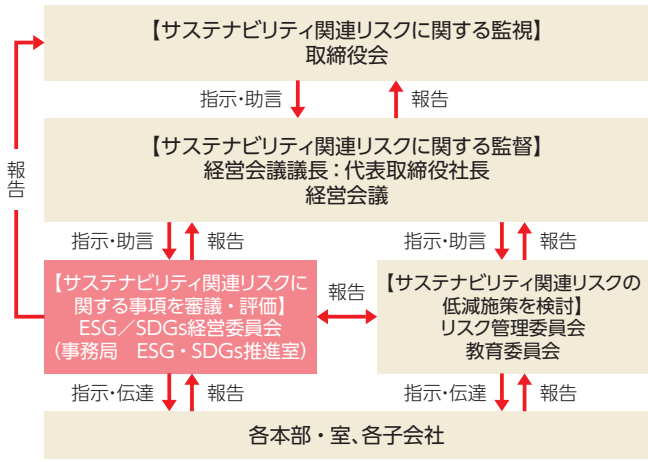
## ■内部通報制度

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

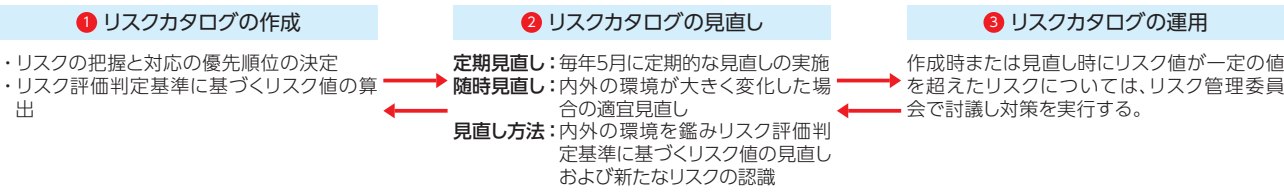
「ESG/SDGs経営委員会」が、各本部・室、各子会社から報告のあったサステナビリティ関連リスクに関する事項の審議・評価を行っており、それらのサステナビリティ関連リスクに関する事項は、「ESG/SDGs経営委員会」から経営会議を通じて取締役会に、必要に応じて、取締役会に直接報告する体制となっており、取締役会が監視を行っております。

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、社長が指名した本部長以上の職位の者を委員長とし、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、リターンを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。

| 区分          | 重要なリスク                                                                           |                                                                           |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| 事業横断的なリスク   | ① 非鉄金属市況による影響<br>② 特定業界への売上高依存<br>③ 原材料の供給に関する影響<br>④ 人材の確保および育成<br>⑤ 固定資産の減損の影響 | ⑥ 設備の老朽化・劣化等による影響<br>⑦ 事業再編・事業撤退等に伴う影響<br>⑧ 企業買収・合併等に伴い発生する影響<br>⑨ 海外事業活動 |
| オペレーショナルリスク | ⑩ 災害・事故・感染症等に関する影響<br>⑪ 情報セキュリティに関する影響<br>⑫ 訴訟その他法的手続きに関する影響                     | ⑬ 繰延税金資産の回収可能性<br>⑭ 気候関連リスク<br>⑮ 人権に関するリスク                                |

影響度：大、中、小  
発生可能性：低、中、高

## ■情報セキュリティに関する取り組み

当社は、情報セキュリティ基本方針およびISO/IEC 27001:2022(JIS Q 27001:2023)の規定要求事項に適合する情報セキュリティマネジメントシステムを確立し、維持するための取り組みを実施しております。

|   |                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ① | 2024年度、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・運用を実施。                                                                                                                                                                                       |
| ② | 情報セキュリティ推進委員会において、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、更にこれらの取組みを定期的に評価・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を実施。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の更新を行っており、また、サイバー攻撃全体への対応として「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。 |
| ③ | PC等の情報機器持ち出し時の管理を強化するとともに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を設定。                                                                                                                                                                                  |
| ④ | 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による情報漏洩に対する従業員の意識の強化。                                                                                                                                                                                                 |

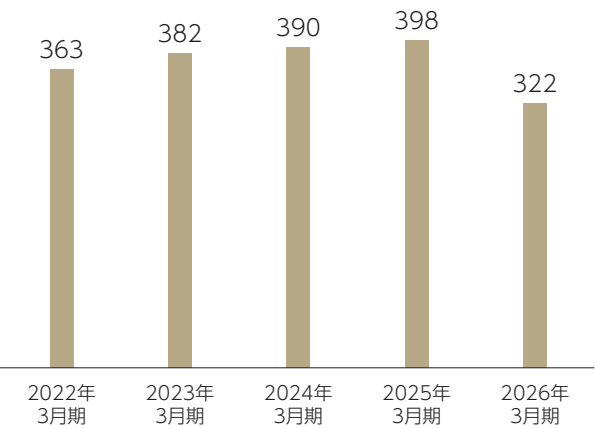
財務データ

(百万円)

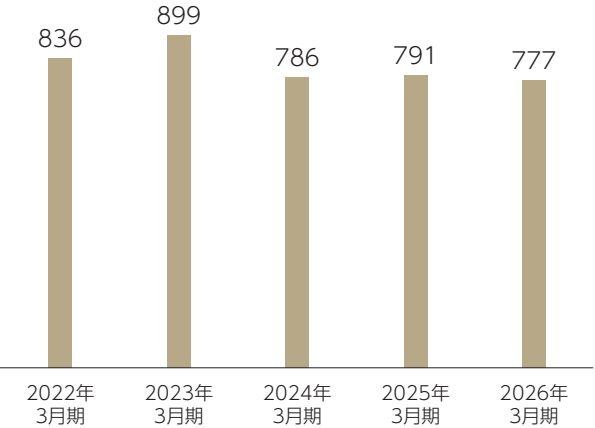
| 項目    | 決算期                 | 2022年3月期   | 2023年3月期   | 2024年3月期   | 2025年3月期   | 2026年3月期   |
|-------|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| PL    | 売上高                 | 55,441     | 61,602     | 57,253     | 66,410     | 68,109     |
|       | 標準在庫品売上高            | 35,625     | 38,322     | 34,460     | 38,964     | 39,046     |
|       | 特注品売上高              | 19,815     | 23,279     | 22,792     | 27,445     | 29,063     |
|       | 売上総利益               | 10,310     | 10,153     | 9,268      | 10,573     | 10,609     |
|       | 売上総利益率(%)           | 18.6       | 16.5       | 16.2       | 15.9       | 15.6       |
|       | 販売費及び一般管理費          | 6,054      | 6,375      | 6,744      | 7,590      | 7,737      |
|       | 営業利益                | 4,256      | 3,777      | 2,523      | 2,983      | 2,872      |
|       | 営業利益率(%)            | 7.7        | 6.1        | 4.4        | 4.5        | 4.2        |
|       | 経常利益                | 4,374      | 3,989      | 2,848      | 3,215      | 3,190      |
|       | 経常利益率(%)            | 7.9        | 6.5        | 5.0        | 4.8        | 4.7        |
|       | 親会社株主に帰属する当期純利益     | 2,964      | 2,738      | 1,917      | 2,237      | 2,146      |
| BS    | 受取手形及び売掛金(含 電子記録債権) | 17,010     | 16,835     | 16,053     | 16,834     | 16,475     |
|       | 棚卸資産                | 7,803      | 10,632     | 10,222     | 12,522     | 12,532     |
|       | 有形固定資産              | 6,098      | 6,250      | 6,653      | 6,405      | 6,518      |
|       | 無形固定資産              | 509        | 1,414      | 1,423      | 1,470      | 1,346      |
|       | 資産合計                | 41,781     | 43,150     | 42,016     | 44,745     | 47,564     |
|       | 支払手形及び買掛金(含 電子記録債務) | 18,653     | 19,021     | 17,147     | 18,599     | 18,988     |
|       | 有利子負債額              | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          |
|       | 負債                  | 21,952     | 21,920     | 19,535     | 20,990     | 22,098     |
|       | 自己資本                | 19,829     | 21,229     | 22,481     | 23,755     | 25,465     |
| CF    | 純資産                 | 19,829     | 21,229     | 22,481     | 23,755     | 25,465     |
|       | 営業活動によるキャッシュ・フロー    | 4,556      | 321        | 2,528      | 1,782      | 4,493      |
| その他指標 | 現金及び現金同等物の期末残高      | 8,675      | 6,038      | 5,701      | 5,474      | 5,473      |
|       | 減価償却費               | 840        | 845        | 1,048      | 1,153      | 1,114      |
|       | 自己資本比率(%)           | 47.5       | 49.1       | 53.5       | 53.1       | 53.5       |
|       | 流動比率(%)             | 153.47     | 155.41     | 165.43     | 167.44     | 168.25     |
|       | EBITDA              | 5,096      | 4,623      | 3,571      | 4,136      | 4,000      |
|       | ROE(%)              | 15.7       | 13.3       | 8.8        | 9.7        | 8.7        |
|       | ROA(%)              | 11.5       | 9.2        | 6.2        | 7.0        | 4.5        |
|       | ROIC(%)             | 15.7       | 12.7       | 7.9        | 8.7        | 7.4        |
|       | 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)       | 261.34     | 241.37     | 168.99     | 197.23     | 189.24     |
|       | 1株当たり純資産(円)         | 1,748.32   | 1,869.66   | 1,982.14   | 2,094.50   | 2,245.29   |
|       | 1株当たり配当金(年間)(円)     | 115.00     | 109.00     | 80.00      | 89.00      | 86.00      |
|       | 配当性向(%)             | 44.0       | 45.2       | 47.3       | 45.1       | 45.4       |

非財務データ

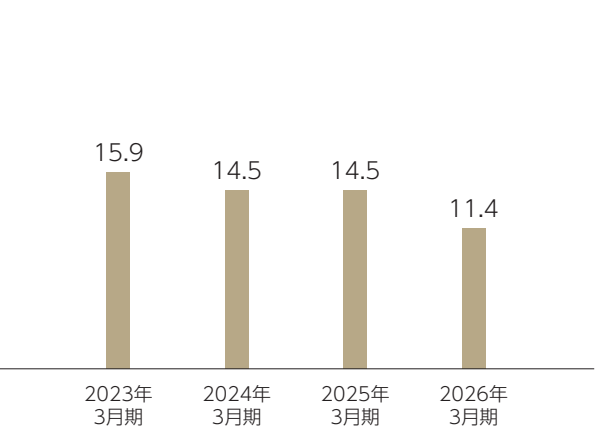
従業員数<sup>(人)</sup>



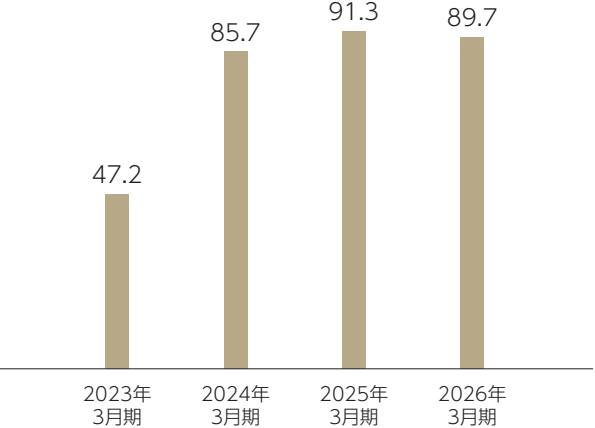
平均年間給与<sup>(万円)</sup>



女性管理職比率<sup>(%)</sup>



男性従業員の育児休暇取得率<sup>(%)</sup>



平均勤続年数<sup>(年)</sup>

| 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 2026年3月期 |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 16.0     | 16.0     | 16.1     | 16.1     | 15.7     |

平均年齢<sup>(歳)</sup>

| 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 2026年3月期 |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 41.8     | 41.9     | 41.9     | 41.8     | 41.5     |

# 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  | 681億円(2026年3月連結)                        |
| 従業員数 | 322名(2026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 |

## 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)    |
| 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)    |
| 埼玉第二工場     | (埼玉県熊谷市)    |
| 福岡工場       | (福岡県筑後市)    |

(注)2026年1月26日付で埼玉第二工場を開設しております。



東京 丸の内本社

## 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 (2026年3月31日現在)

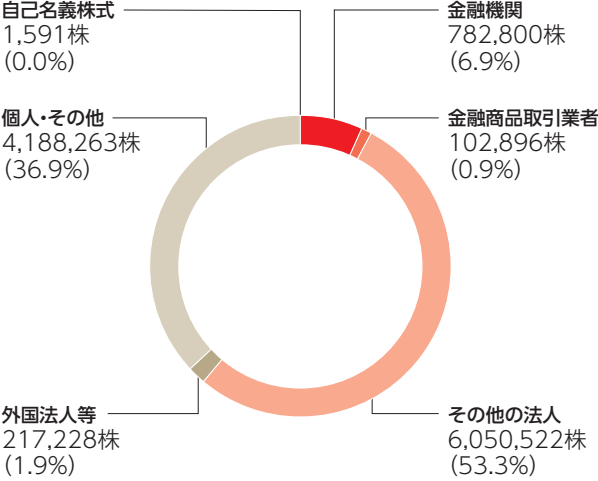
|          |             |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 16,720,000株 |
| 発行済株式の総数 | 11,343,300株 |
| 株主数      | 5,219名      |

## 大株主の状況 (上位10名) (2026年3月31日現在)

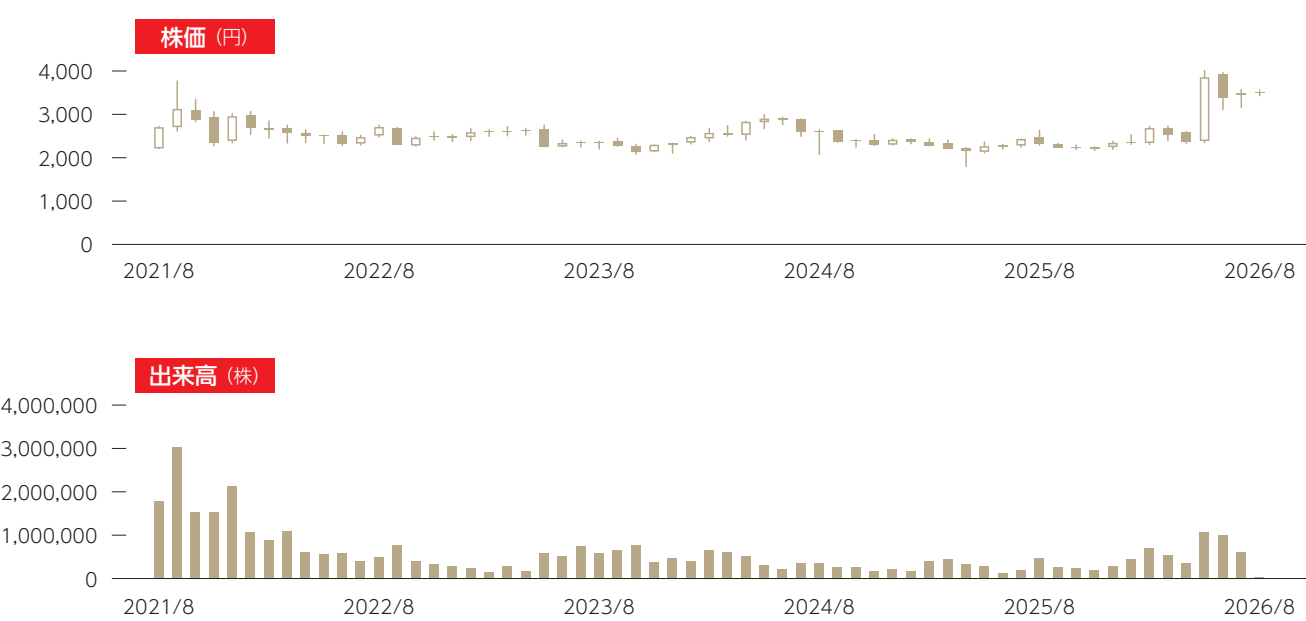
| 株主名                     | 持株数<br>(千株) | 持株比率<br>(%) |
|-------------------------|-------------|-------------|
| K&Pアセット・マネジメント合同会社      | 1,371       | 12.0        |
| キッズラーニングネットワーク株式会社      | 1,140       | 10.0        |
| 有限会社双光                  | 1,132       | 9.9         |
| N&Nアセット・マネジメント合同会社      | 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) | 504         | 4.4         |
| 株式会社日本カストディ銀行(信託口)      | 198         | 1.7         |
| 山田光重                    | 190         | 1.6         |

(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



## Chairman's Message

お客様の声を共有し、  
理念と強みを浸透させる。  
伝道師としての  
役目を果たす。

取締役会長  
角田 浩司

### 「統合報告書」をお読みいただいた皆様へ

2026年6月、私は14年間務めた代表取締役社長を退任し、経営のバトンを山田社長へと引き継ぎ、会長に就任いたしました。

社長交代を決断した理由は大きく二つあります。一つは、長期間にわたって経営トップが同じであると、組織の硬直化を招きかねず、周囲からの意見も届きにくい環境になってしまうおそれがあること。もう一つは、後任となる山田社長をはじめ、その周囲を支える幹部人材も育っており、白銅の事業運営を安心して任せられる体制が整ったことです。

山田社長は着実にリーダーシップを発揮しており、本部長や部長クラスの人材も着実に育ち、現場を支えるミドル層のフォローアップがかみ合い、組織としての成熟度が高まってきた今こそ、世代交代を行う最適なタイミングであると判断いたしました。

### 社長在任期間中の取り組みを振り返って

在任中の14年間で、私が最初に取り組んだのは顧客満足度の向上でした。背景には、かつての白銅は利益を確保していたものの、お客様から見て本当に満足いただ

ける会社になっているのかという点に課題意識を持っていたことがあります。遠回りに見えるかもしれませんが、お客様から信頼される会社になることこそが、最終的に

は持続的な成長や財務基盤の強化につながると考えたからです。

顧客満足度を高めるための土台として重視したのが、企業理念の再定義と浸透、それを通じたやりがいの醸成でした。どれだけ制度や仕組みを整えても、最終的にお客様に価値を届けるのは社員一人ひとりです。社員がやりがいを持たなければ、お客様への価値提供は実現できません。このやりがいの本質は、仕事を通じて成長を実感することや、誰かから感謝されること、自分が組織や社会に必要とされていると感じられることにあります。給与や福利厚生などの「物の報酬」も重要ですが、そうした「心の報酬」こそが、やりがいにつながるのだと考えています。

こうしたやりがいを支える土台として、私が重視してきたのが企業理念です。当社が掲げる企業理念のひとつに「利他の精神」があります。相手の立場に立って考え、行動するという考え方であり、まさに社員のやりがいや顧客へ

### これからの白銅に寄せる期待

これまで触れた成果は、まだ道半ばです。これからの白銅はさらに発展していくと信じて疑いません。ネットビジネスも海外展開も、さらに発展させる余地があります。

その実現に向けて経営の舵取りを担う山田社長には、大きな期待を寄せています。山田社長については、指名・報酬等諮問委員会および取締役会において、その資質や実績が評価され、次の経営を担う人材として選任されました。山田社長は真面目で誠実な人物であり、社員一人ひとりに対して公平に接する姿勢を持っています。白銅への深い理解と責任感を持つ山田社長のもとで、当社はさらなる成長を実現していくものと期待しています。

一方で、人材育成の面では課題も残っています。白銅はこれまで、お客様の利便性を徹底的に追求しながら事業を成長させてきた結果、システムが高度化され、社員にとっても便利な環境が整っています。しかし、その便利さを社員自身が当たり前のものとして享受しているため、良さや強みを実感しにくくなっている面があると感じています。

便利な仕組みを使うだけではなく、その背景にある考え方や歴史を理解し、自ら考え、気づく力を育んでいくことが重要です。だからこそ、これからは会長として、人材育成や理念の継承に力を注いでいきたいと考えています。若手社員が白銅の歴史や価値観を理解し、自社に誇

の価値提供の根幹をなすものだと考えています。

理念は言葉として掲げるだけでは意味がありません。日々の行動に落とし込まれて初めて価値を持つものだと考えています。そのため「利他の精神」を具体的な行動へとつなげる考え方として、「次の人はお客様」という言葉を大切にしてきました。営業にとって工場はお客様であり、工場では次工程の担当者がお客様です。相手が仕事をしやすいよう行動することが、最終的にはお客様への価値提供につながるという考え方です。このように、利他の精神を日々の業務の中で実践できる形に落とし込みながら、組織全体への浸透を図ってきました。

その結果として、お客様からの信頼は着実に高まり、業績の成長にもつながりました。顧客満足度を起点に、理念の浸透を追求してきたことが社員のやりがいの向上につながり、結果として企業価値の向上につながったのだと考えています。

りを持ちながら働ける環境づくりを後押ししていきたい。また、お客様の現場を訪問し、生の声に耳を傾け、さらに良い企業になるための提言を続けていきたいと考えます。

加えて、これまで育てていただいた業界全体に貢献できる活動にも積極的に取り組んでいくつもりです。

白銅は、メーカーが生み出した材料を、必要とされる場所へ迅速かつ確実に届ける供給網を担っており、言わば社会や産業を支える「血管」のような存在です。このようなネットワークを構築し、安定的に運営できる企業は決して多くありません。だからこそ、白銅にはまだまだ成長の余地があると考えています。

私自身も、白銅の歴史や理念を次世代へ受け継ぎながら、人材育成や組織づくりなどを通じて、白銅のさらなる発展を支えてまいります。

