

白銅株式会社

証券コード：7637 東証1部上場

会社説明資料

目次

1. 会社概要
2. 沿革
3. 企業理念
4. 白銅ブランド
5. 事業内容
6. 白銅の強み
7. 事業環境
8. 直近の業績
9. 業績予想の修正
10. 配当予想
11. 株主優待制度
12. 東証新市場区分の選択
13. 重点施策

1. 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	392億円(2021年3月期・連結ベース)
従業員数	862名(2021年4月現在)
上場市場	東京証券取引所第一部
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
機関設計	監査等委員会設置会社（指名・報酬等諮問委員会設置）
役員構成	社内取締役4名 社外取締役5名
連結子会社	国内 株式会社AQR 海外 上海白銅精密材料有限公司 Hakudo (Thailand) Co., Ltd.
取得認証	JIS Q 9100(神奈川工場・滋賀工場)
ホームページ	www.hakudo.co.jp



2. 沿革



- 2020年6月 ベトナムOristar Corporation へ出資
- 2020年1月 滋賀工場にて航空・宇宙規格のJIS Q 9100を取得
- 2019年2月 株式会社AQR(旧高瀬アルミ)を完全子会社化
- 2017年11月 埼玉県加須市に埼玉工場を開設
- 2016年1月 神奈川工場にて航空・宇宙規格のJIS Q 9100を取得
- 2015年1月 金属3Dプリンターの造形サービスを開始
- 2014年10月 Hakudo(Thailand)Co.,Ltdをバンコクに設立
- 2008年5月 佐賀県鳥栖市に九州工場を開設
- 2006年2月 福島県郡山市に福島工場を開設
- 2005年9月 東京証券取引所第一部に上場
- 2003年5月 中国上海市に上海白銅精密材料有限公司を設立
- 2000年3月 JASDAQに店頭公開
- 1990年3月 滋賀県蒲生郡に滋賀工場を開設
- 1978年9月 材料の切断加工と小口配送を開始
- 1974年10月 神奈川県厚木市に神奈川工場を開設
- 1967年5月 白銅株式会社に商号変更
- 1949年11月 株式会社白銅商店設立
- 1932年2月 白銅商店を個人創業



創業時の本社

3. 企業理念

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

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

3. 取引先への約束

互恵関係を大切にします

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

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

3. 企業理念

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

4. 白銅ブランド



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

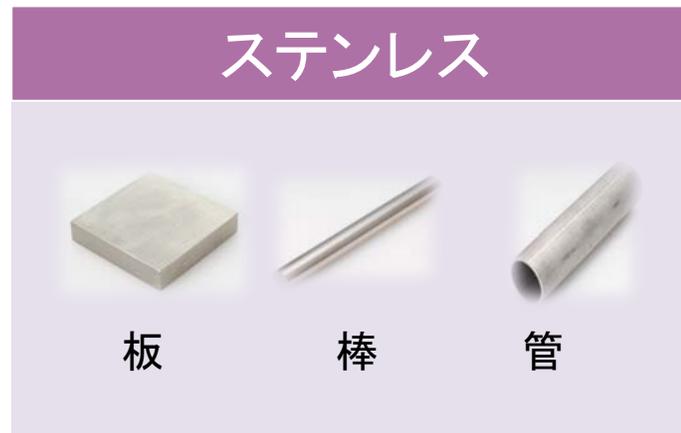
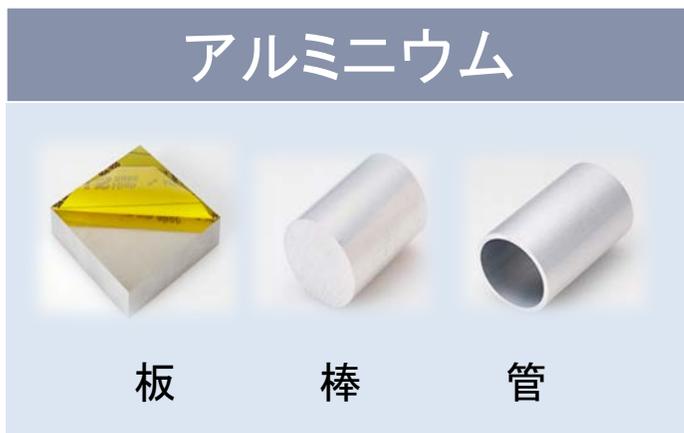
ダントツの品質 ダントツのスピード ダントツのサービス 納得の価格

ブランドスローガンに込めた思い

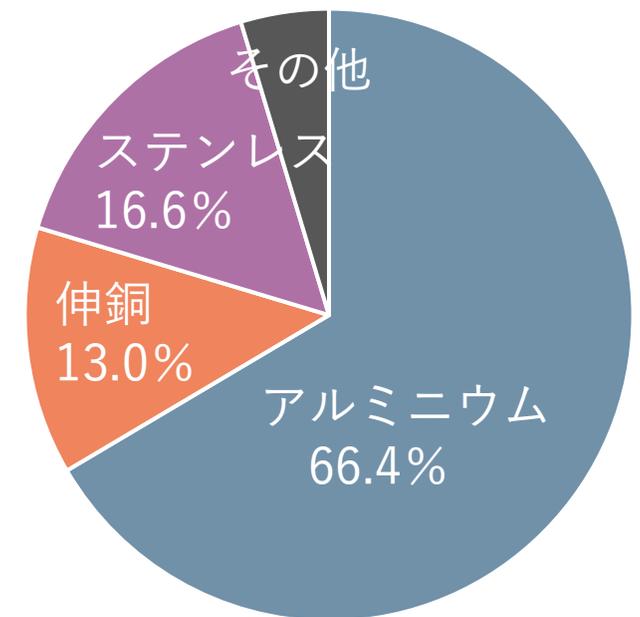
あたらしいテクノロジーも、高いクオリティの「素材」があってこそ。むしろ優れた生産材が世界にいままでなかった発想やイノベーションを生むはずです。さらに「素材」とは、製造しているマテリアルだけではなく、「人材」を示唆し、「あたらしい」を生み出そうとする社内のモチベーションをアップします。

5. 事業内容（当社取り扱い製品）

当社が取り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
重量や熱伝導性など、素材ごとに様々な特色があり、用途は多岐にわたる



【品種別売上高構成比】
(2021年3月期)



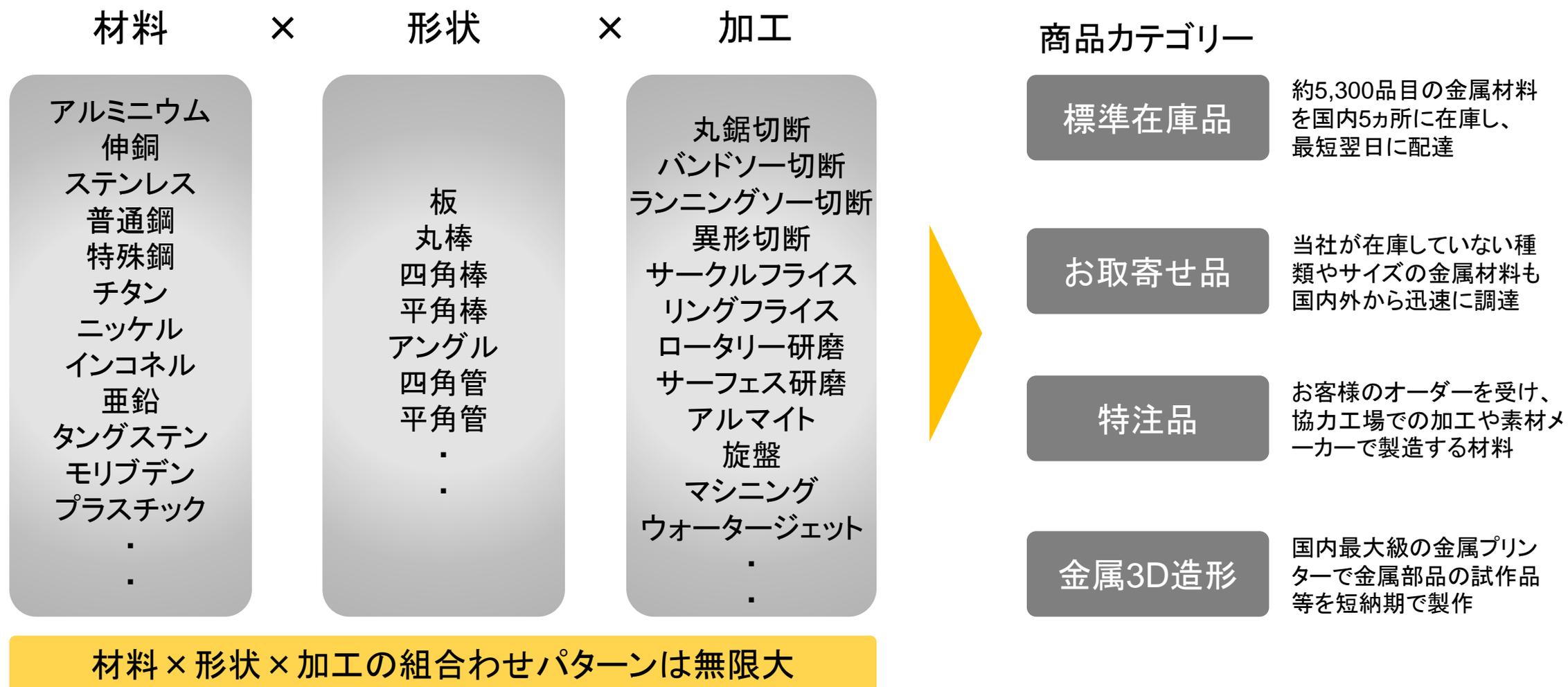
5. 事業内容（当社製品の用途/顧客業界）

半導体業界や自動車業界を中心に、民生の家電や航空機に至るまで、幅広い分野に使用されています。

品種	業界	使用用途例
アルミニウム	半導体製造装置	製造装置のチャンバー材
	FPD（液晶）製造装置	製造装置のチャンバー材
	空圧	エアシリンダー・マニホールド
	家電	部品等成型用の金型
	造船	LNG船
	航空機	航空機構造材・装備品
伸銅	FPD製造装置	ターゲット材
	自動車	部品
	半導体	リードフレーム
ステンレス	半導体製造装置	製造装置のチャンバー材
	FPD製造装置	製造装置のチャンバー材
	食品	製造装置の部品

5. 事業内容（白銅の特徴）

従来の商社機能に切断・加工・配送サービスを組み合わせた白銅は、あらゆる種類の金属材料をご希望のサイズ・形状に加工し最短翌日にお届けします。



6. 白銅の強み（標準在庫品販売）

白銅の標準在庫品販売は6つの利便性でお客様の手間と時間を節約します。

1. 豊富なラインアップ



アルミニウム、伸銅、ステンレス、特殊鋼を中心に、幅広い産業用素材を加工してお届けします。

2. 小口対応



1枚・1本・1グラムから、お客様のご要望に合わせてジャストサイズで加工し、全国にお届けします。

3. クイック・レスポンス



お客様センターが、FAX、電話、Eメール、ネットでのお見積りやご注文、お問い合わせに、迅速に対応します。

4. クイック・デリバリー



国内5ヶ所に在庫・加工センターを持ち、最短で翌日納品を実現しています。

5. 多彩な加工バリエーション



当社が在庫する全ての商品について、指定寸法での切断に加え、フライス、研磨などの加工にも対応します。

6. 高精度な加工



フライス加工や研磨加工では、板厚・巾・長さに加え、直角度、平行度や平面度まで精度保証します。

- お客様口座数 ⇒約13,000口座
- お見積り件数 ⇒約20,000件/日
- 標準在庫品の60分以内の回答率⇒90%以上
- ご注文件数 ⇒約10,000件/日

6. 白銅の強み（特注品販売）

**圧延、押出メーカー、部品加工メーカーとタイアップして、
お客様のご要望に合わせて製作したオーダーメイドの材料や加工部品をお届けします。**

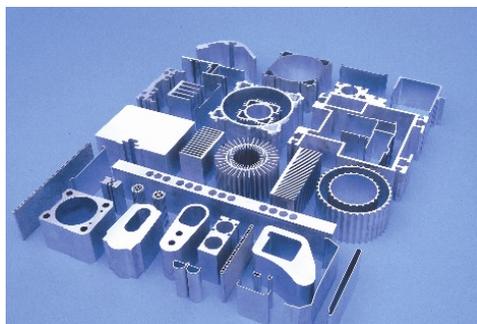
- 圧延品 …… 半導体、FPD製造装置向けスケッチ材・チャンバー材
- 押出型材 …… 空圧部品、シリンダーボディ部品、マニホールドボディ部品
- 機械加工品 …… 図面による注文で金属部品・製品、治工具等を製作
- 輸入金型および金型部品 …… プラスチック金型用、ダイカスト金型用

寸法指定でオーダーメイド



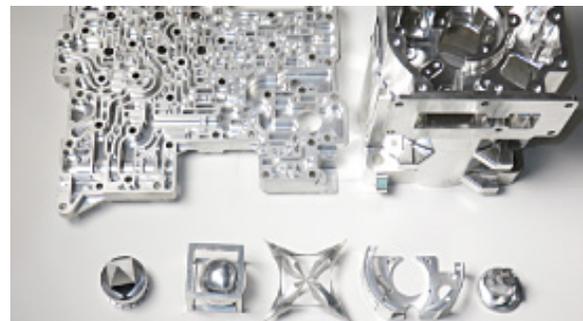
様々な材質の板を指定寸法で製作可能。

複雑形状でも高い寸法精度



製品に近い形状で押し出すことにより、材料の重量を軽減することができ、さらに加工工数の削減と合わせて、コストダウンに大きく貢献します

国内海外のネットワークを駆使



国内・海外のお客様と連携して形成した加工ネットワークを駆使して、最適な企業を白銅が選定し、機械加工品の提供をいたします

低コスト・高品質を実現



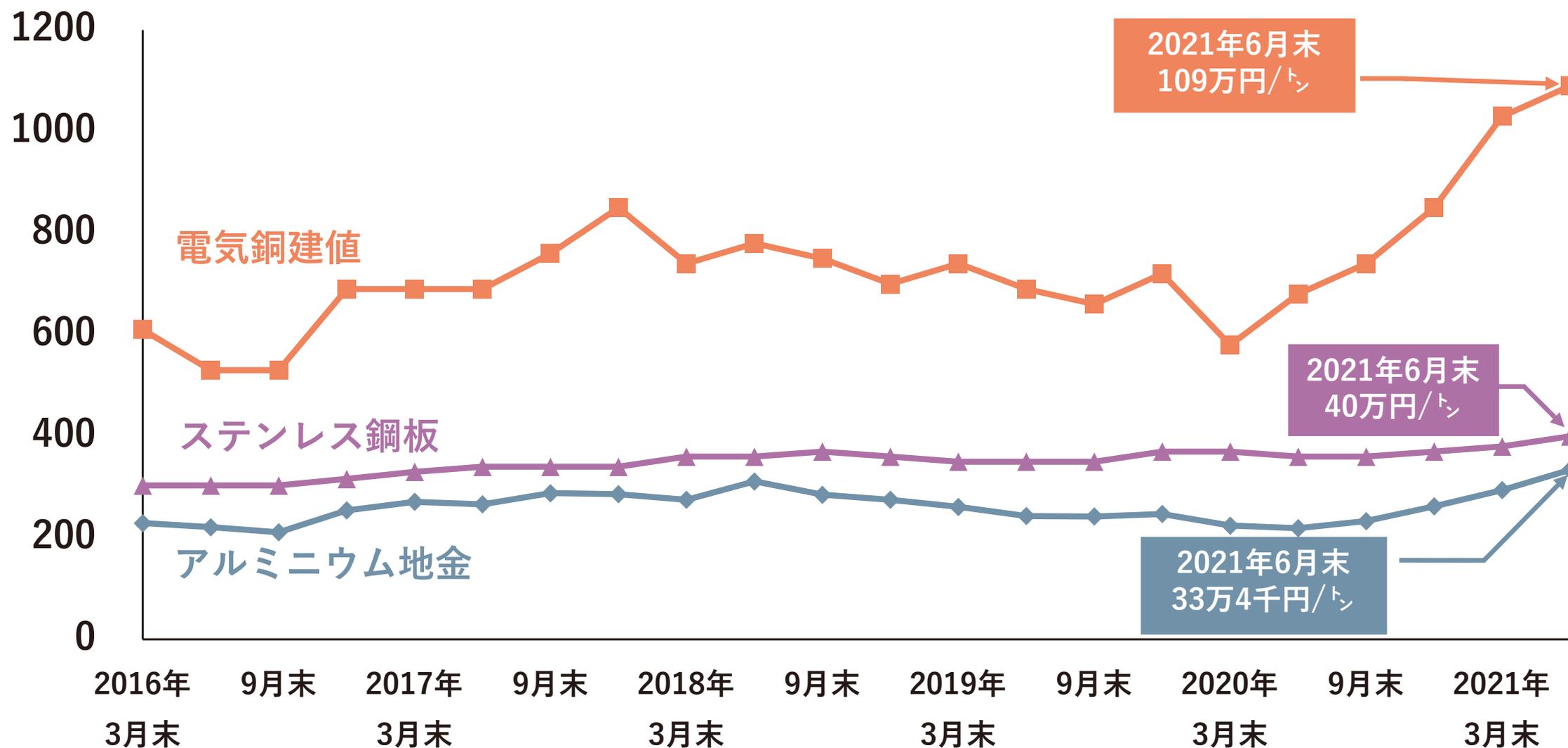
白銅グループが厳選した中国のモールドベースメーカーで製作した製品を徹底した品質管理の下に提供します

事業環境

7. 事業環境（1）アルミニウム・銅・ステンレスの原材料市況

アルミニウム・伸銅・ステンレスの地金価格は上昇傾向継続

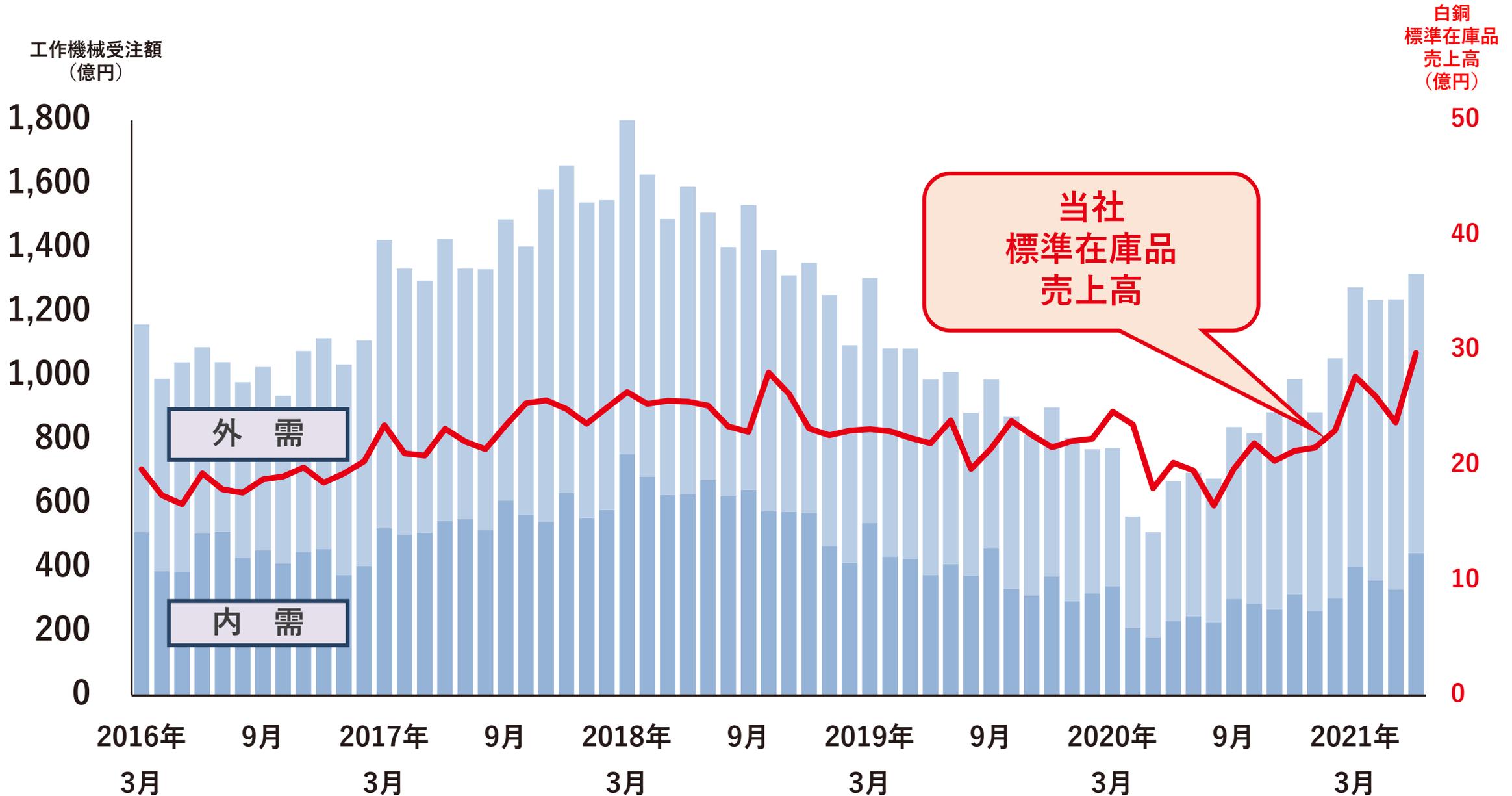
(単位：千円/トン)



ステンレス鋼板：鉄鋼新聞月別中心値
アルミニウム地金：日本経済新聞月別平均値

7. 事業環境（2） 工作機械受注額と標準在庫品売上高との比較

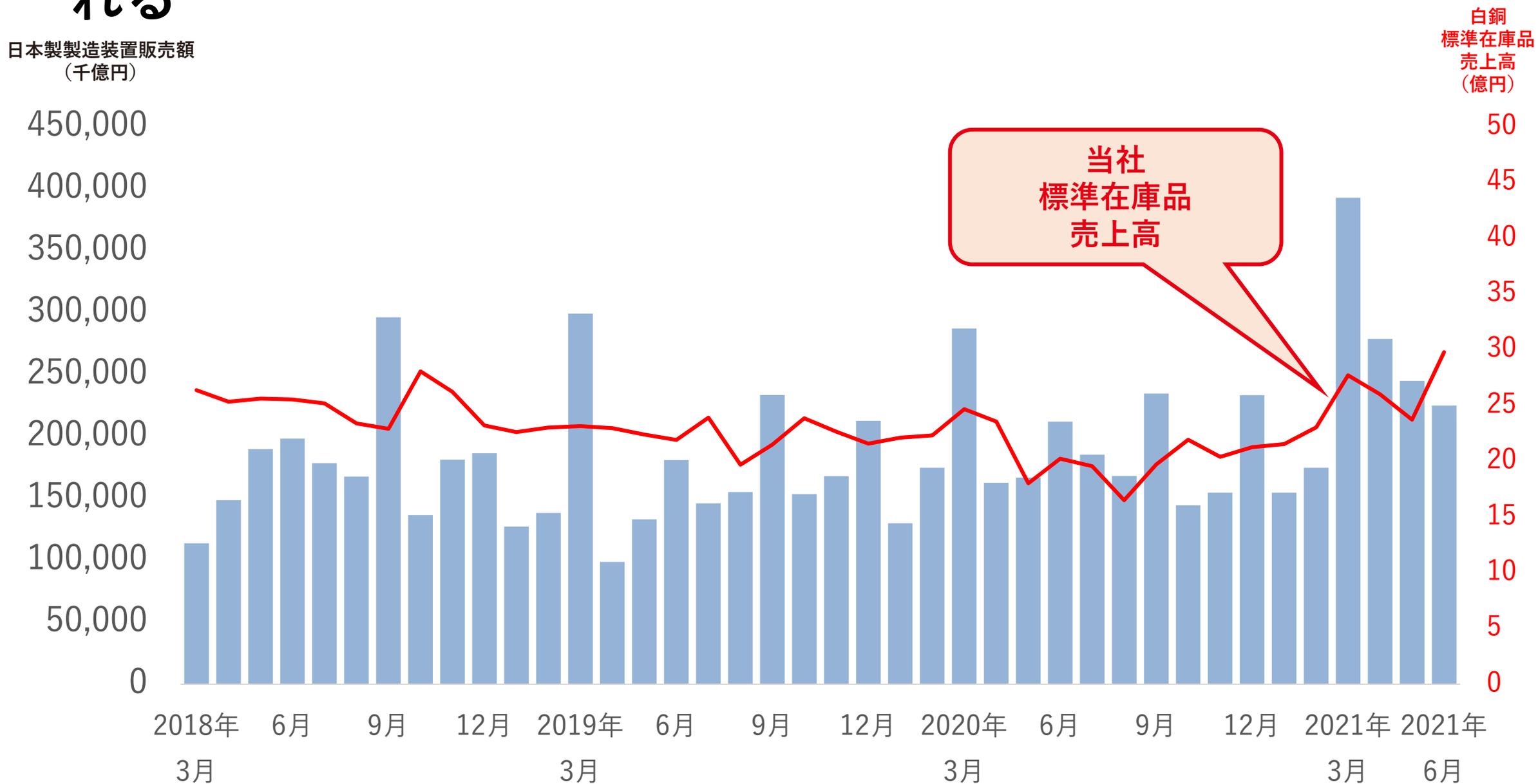
工作機械受注額は外需・内需ともに回復傾向



出典：日本工作機械販売協会 工作機械受注統計

7. 事業環境（3）半導体製造装置販売額と標準在庫品売上高との比較

5G関連やデータセンター向けの需要拡大継続が見込まれる



出典：日本半導体製造装置協会 統計データ

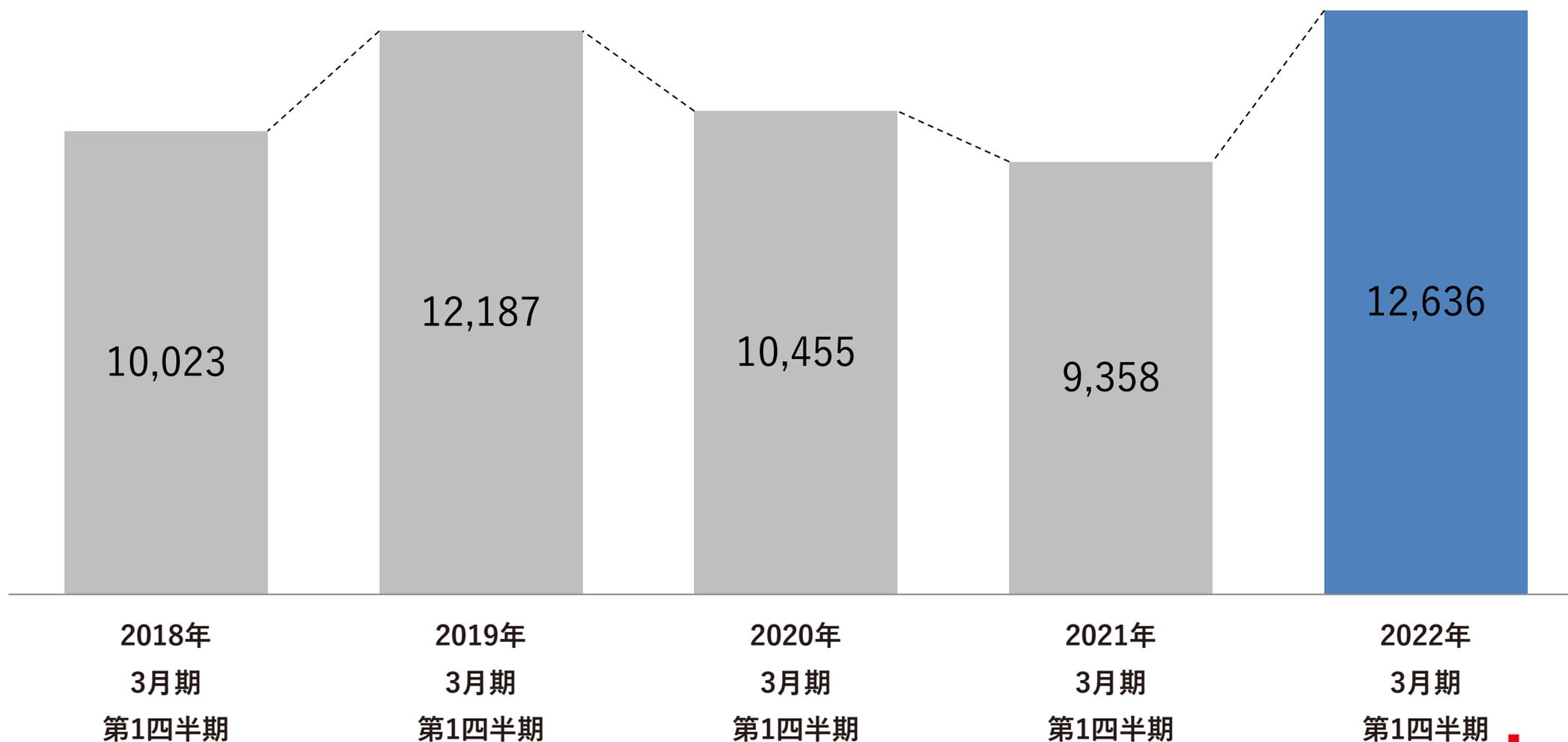
直近の業績

8. 直近の業績（1）売上高推移

前年同四半期比 35.0% 増加

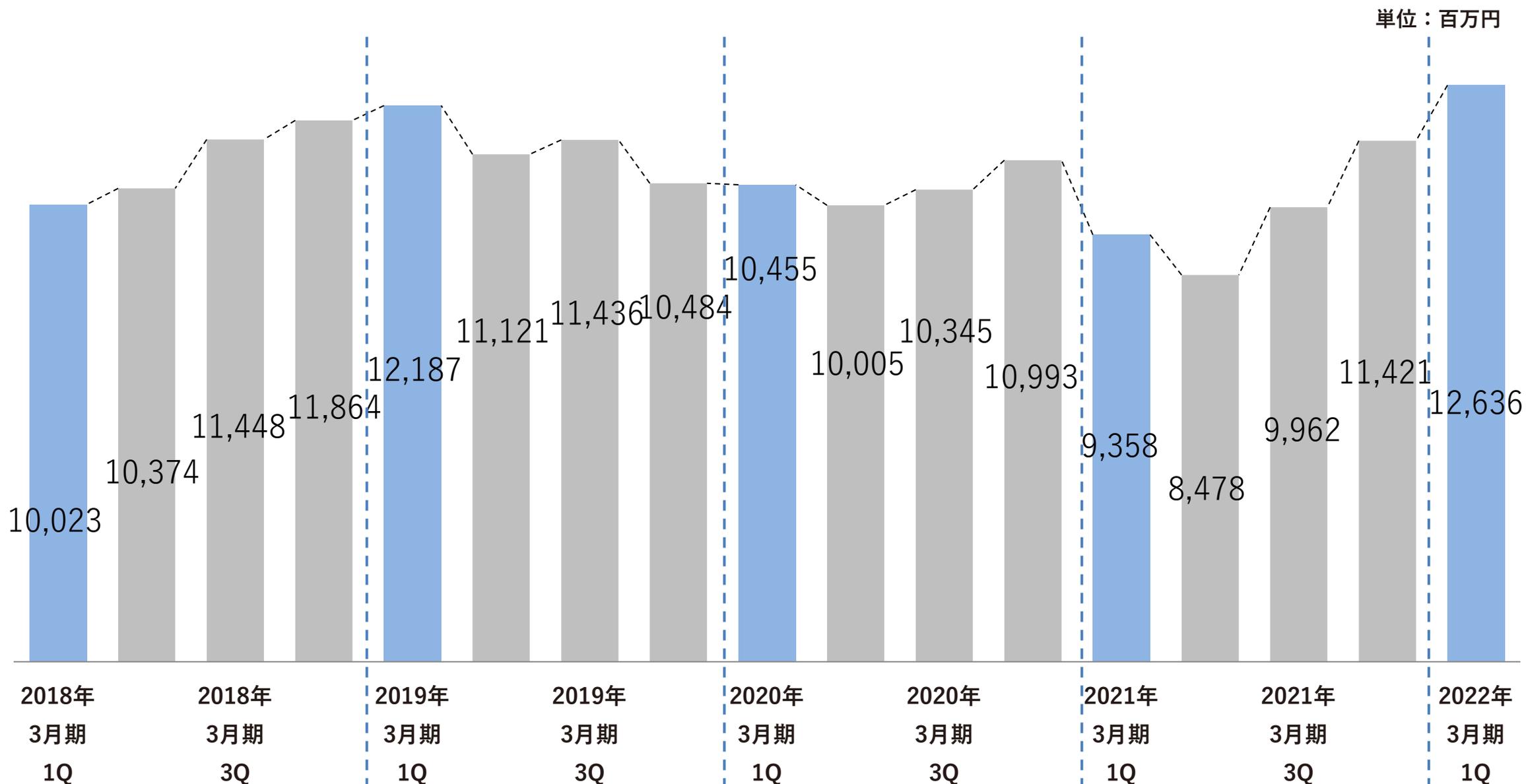
- ◆ 前年同四半期は新型コロナウイルス感染症の影響で低迷を余儀なくされたが、2022年3月期第1四半期は、半導体製造装置業界の伸張等を背景に過去最高の売上高を達成

単位：百万円



8. 直近の業績（2）売上高の四半期毎推移

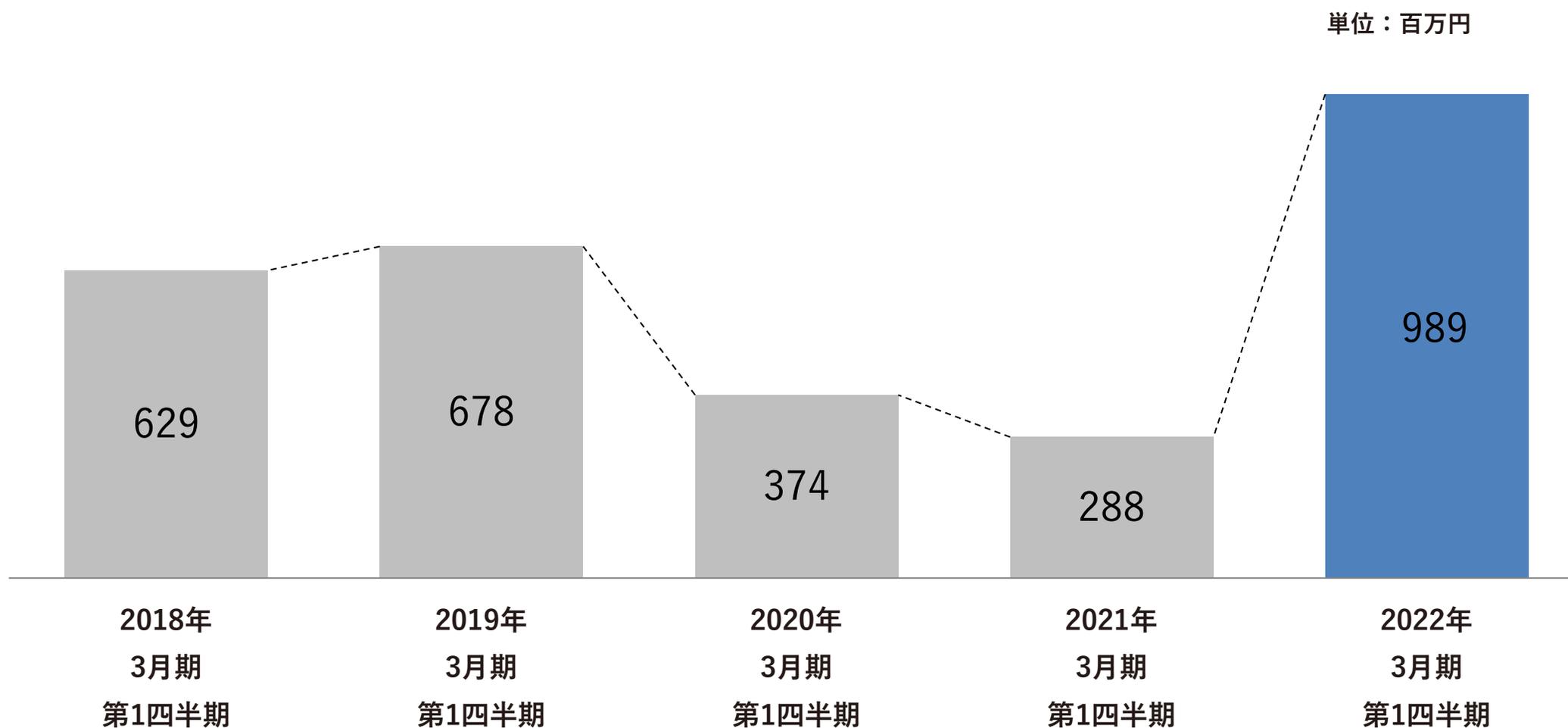
2021年3月期 2Qを底としてコロナウイルス感染症の影響を脱却、今期においても好調を持続



8. 直近の業績（3） 営業利益推移

前年同四半期比 243.0% 増加

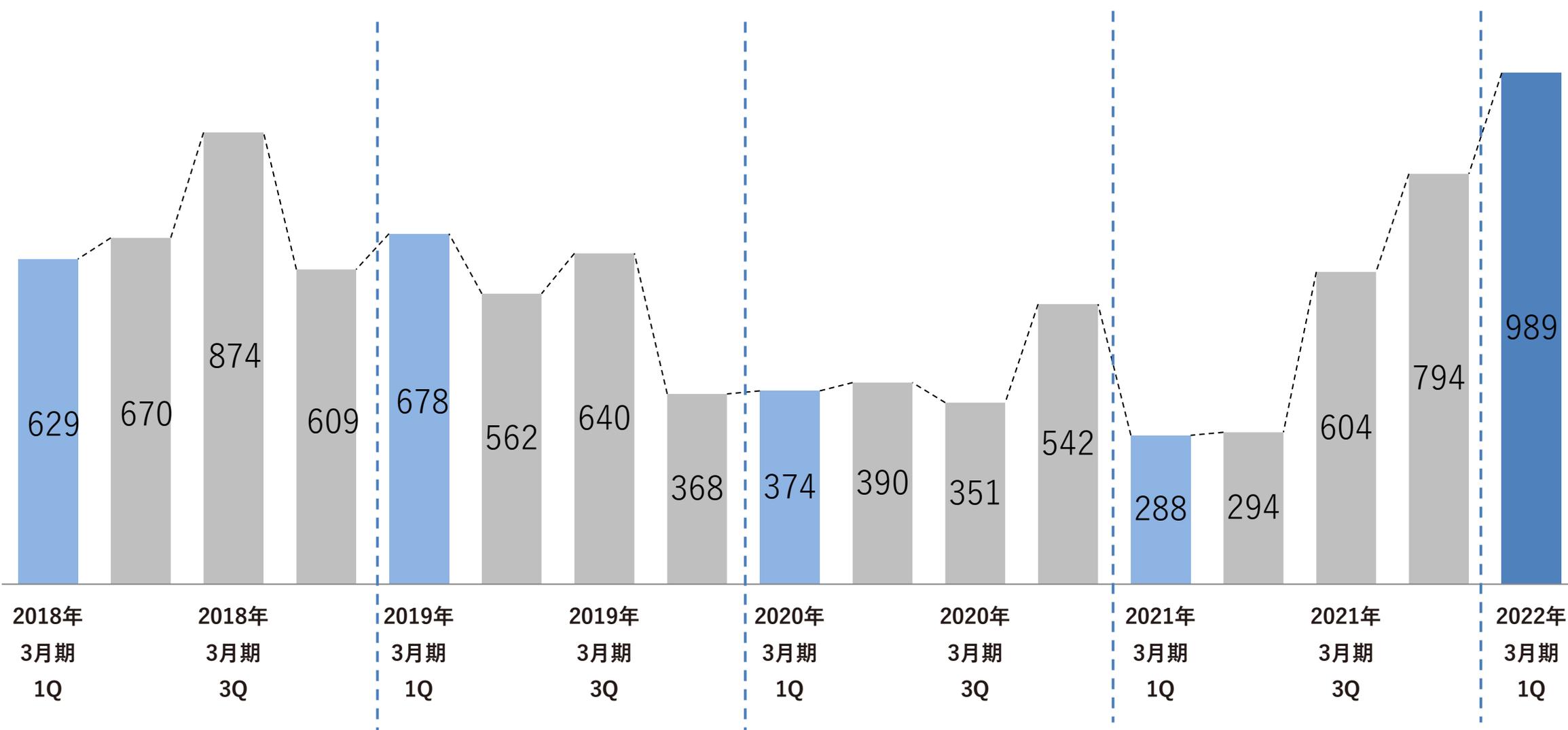
- ◆売上高の増加、売上原価率低減が主因
- ◆原材料市況に伴う商品在庫評価益などが発生



8. 直近の業績（4） 営業利益の四半期毎推移

2021年3月期3Q以降、営業利益が増大

単位：百万円



トピックス

9. 2022年3月期 業績予想の修正

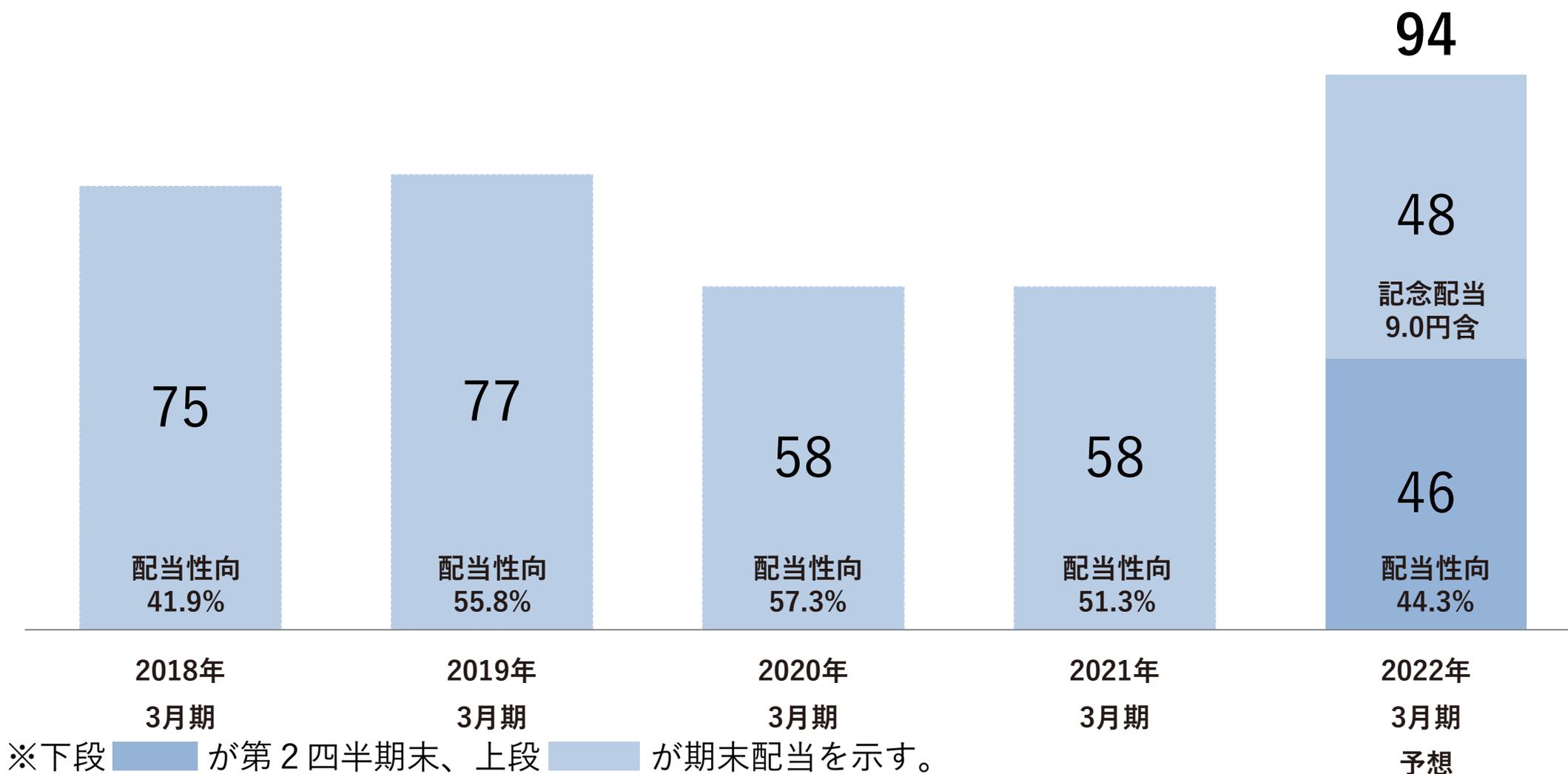
期初発表予想から業績予想を上方修正

2022年3月期第2四半期	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率
売上高（百万円）	23,700	25,400	1,700	7.2%
営業利益（百万円）	1,410	1,880	400	29.1%
経常利益（百万円）	1,480	1,880	400	27.0%
親会社に帰属する当期純利益（百万円）	1,020	1,300	280	27.5%

2022年3月期	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率
売上高（百万円）	48,000	52,000	4,000	8.3%
営業利益（百万円）	2,920	3,420	500	17.1%
経常利益（百万円）	3,000	3,500	500	16.7%
親会社に帰属する当期純利益（百万円）	2,070	2,400	330	15.9%

10. 配当予想~1株当たり配当金の推移~

2022年3月期から中間配当実施 業績上方修正に伴い、配当予想を増額



1 1. 株主優待制度を新設

株主の皆様への更なる還元を図るため、ポイント制による株主優待制度「白銅プレミアム優待倶楽部」を導入

プレミアム優待倶楽部とは・・・

株主様の保有株数・期間に応じた「優待ポイント」が付与され、ポイントを使って好きな商品やサービスと交換できるサービス

保有株式数	付与されるポイント	贈呈時期
300株未満	0ポイント	—
300～399株	3,000ポイント	毎年11月
400～499株	5,000ポイント	
500～599株	10,000ポイント	
600～999株	20,000ポイント	
1,000～1,999株	30,000ポイント	
2,000～2,999株	40,000ポイント	
3,000株以上	50,000ポイント	

1 2. 東証新市場区分の選択

東証新市場区分の適合状況

- 2021年7月9日付で東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合に関する一次判定結果を受領、「プライム市場」への上場維持基準に適合していることを確認いたしました。
- 東京証券取引所が定めるスケジュールに従い、今後、取締役会で新市場区分における市場区分選択の決議など所定の手続きを進めて参ります。

重点施策

13. 重点施策（1）－1

(1)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・納得の価格の実現

(1)-1 ロボットなど、省人・省力化生産設備の積極投入、製造現場のIoT推進による製造現場の革新

【過去の投資実績と来期の予定】

2022年3月期は工場自動化設備や白銅ネットサービスへの投資など873百万円を予定

固定資産取得額(連結)

(単位：百万円)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期 (予定)
有形固定資産	1,227	1,086	593	485	611
無形固定資産	83	213	111	105	262
取得額合計	1,311	1,300	705	591	873

設備投資の効果により、当社工場の生産能力は
2018年3月期と比較し137%に増強した

【納期繰延発生率（カタログ納期より遅延した件数率）】

2018年3月期と比較し2021年3月期は約1/13に減少

【製造関連の返品発生件数率】

2018年3月期と比較し2021年3月期は約1/4に減少

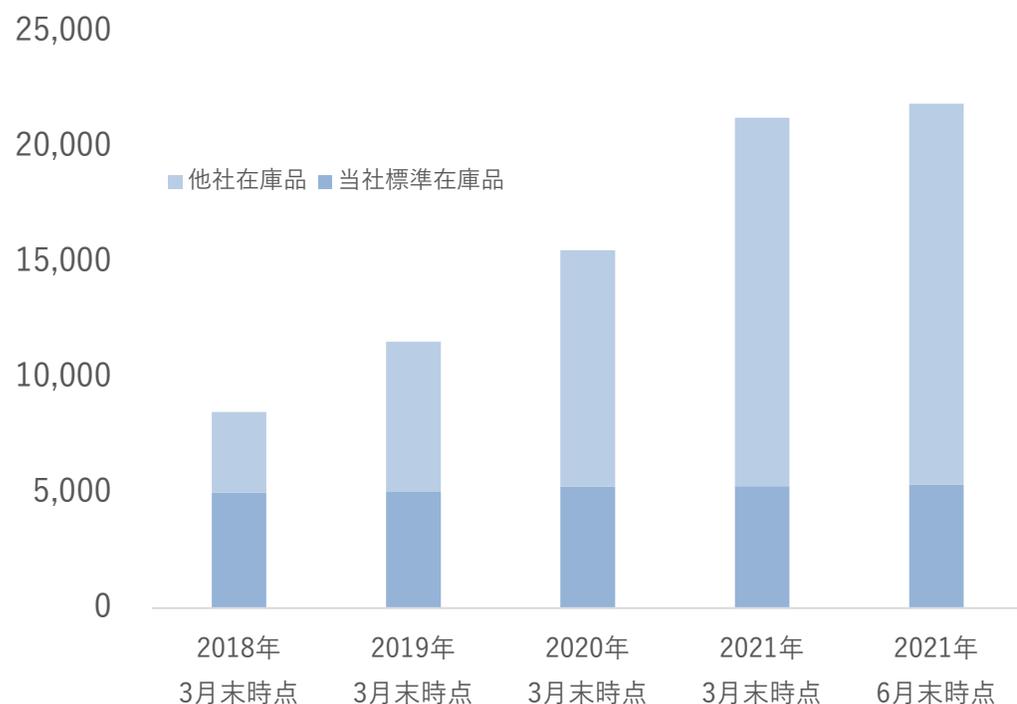
13. 重点施策（1）－2

(1) 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・納得の価格の実現

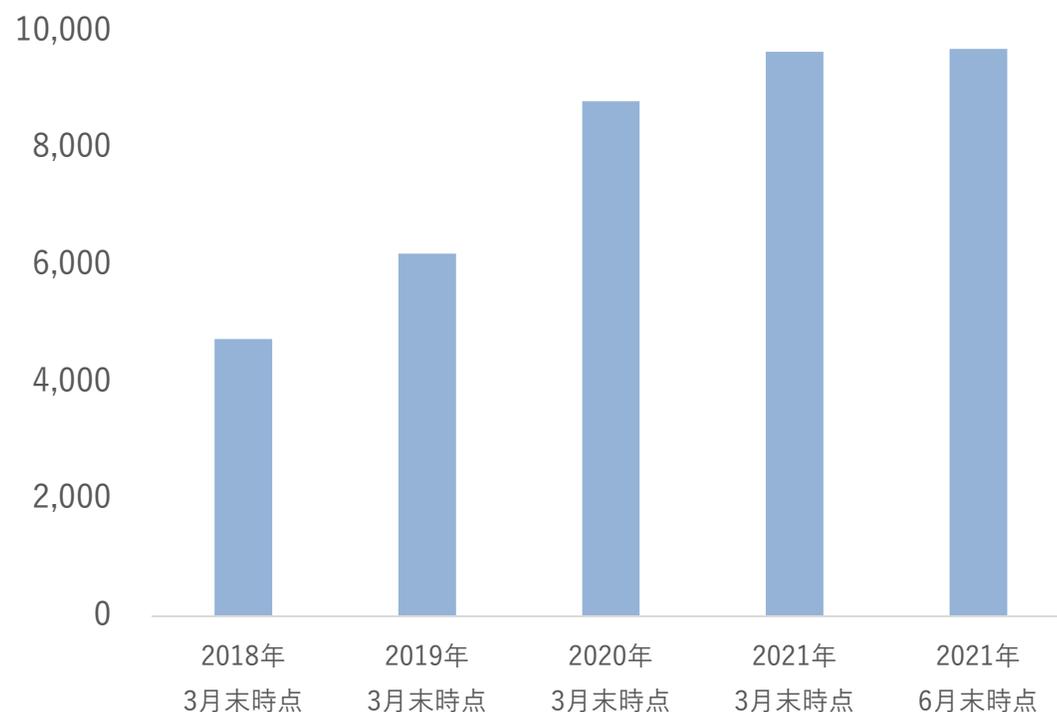
(1)-2 「白銅ネットサービス」の更なる利便性の向上

- ・ 品目サイズを大幅拡充、約21,900品目サイズがご利用可能
- ・ 工具、ネジ等材料以外の取り扱いも増加中
- ・ 見積りの白銅ネットサービス利用率90%を目指す

【白銅ネットサービス ご利用可能アイテム数】



【白銅ネットサービスご利用登録社数推移（累計）】



1 3. 重点施策（2）

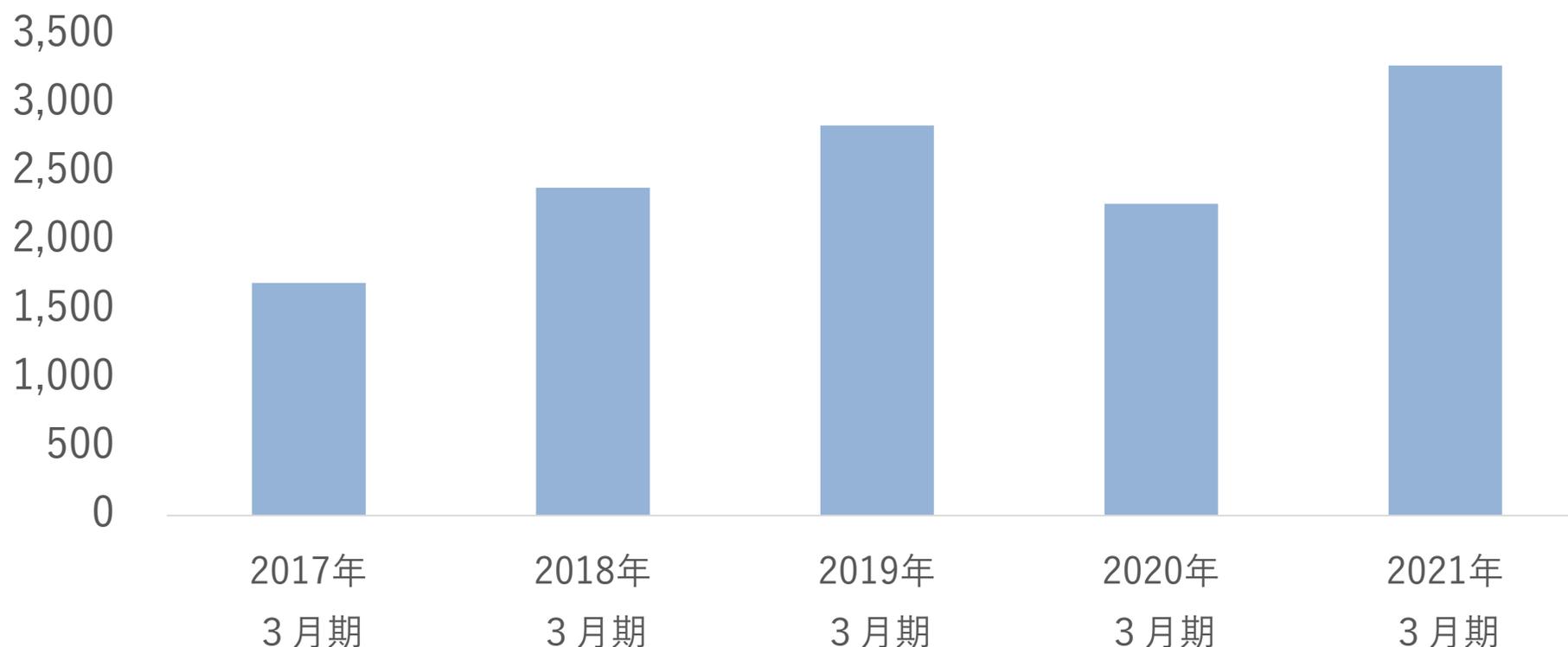
(2) 海外事業の拡大

- ◆ 海外子会社の売上高および利益の増大
- ◆ 2020年6月に出資を完了したベトナム大手非鉄金属商社であるオリスター社との協業体制の構築
- ◆ 海外での非鉄・ステンレスのオーダーメイドプレート販売網確立
- ◆ 海外代理店との連携強化と新規進出国（米国・韓国等）の検討
- ◆ 海外でのW e b 販売の強化

白銅グループ全体に占める海外事業の売上高10%以上を目指す

【海外事業の売上高推移】

(単位 百万円)



※日本から海外子会社以外への輸出売上高と海外子会社の売上高の合計金額

あたらしい、を、素材から。



1 3. 重点施策（3）－1

(3) 新規事業の育成

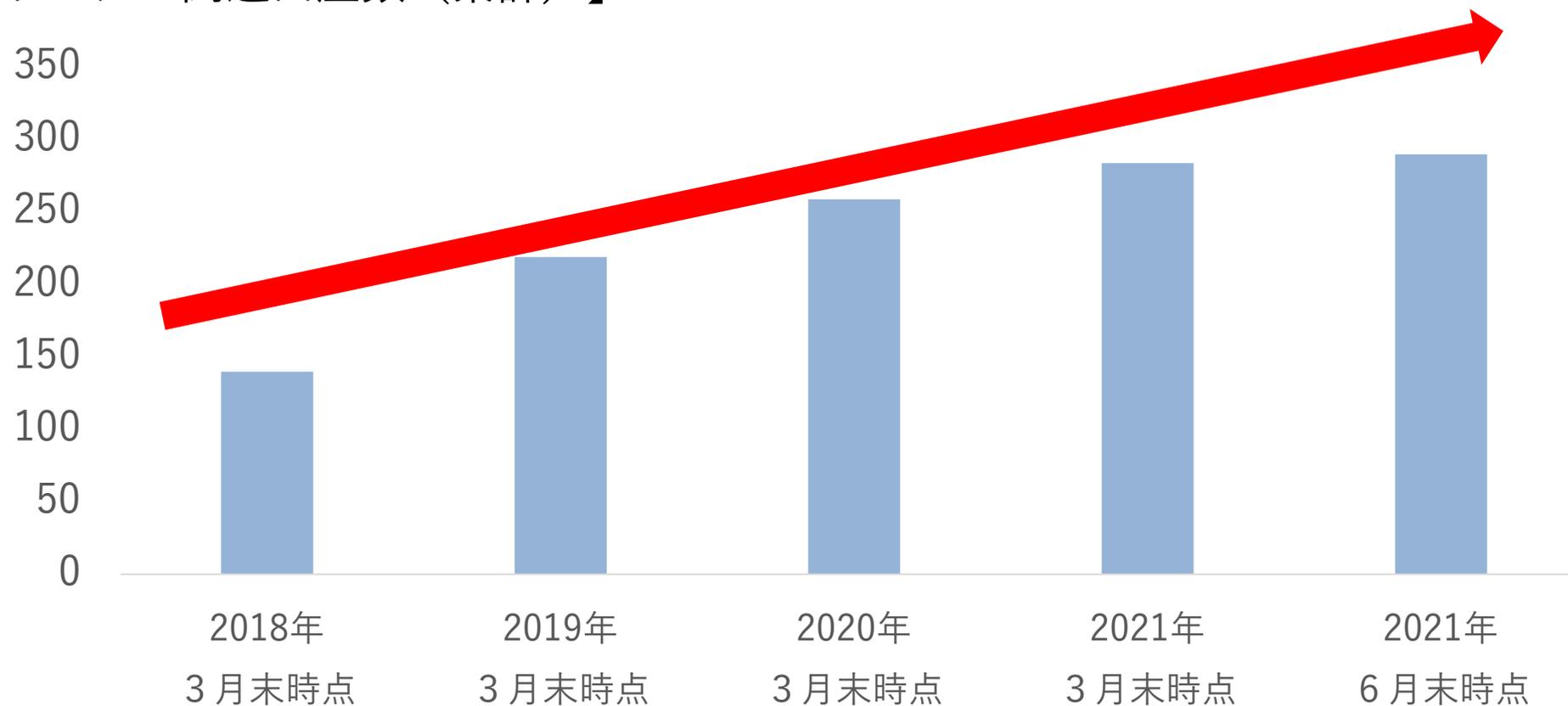
(3)-1 3Dプリンターによる金属製品の受託製造

- ・アルミダイカスト合金「ADC12」の造形サービスの販売強化
- ・3D造形に関するトータルソリューション「3D+ONE」
- ・検査設備増強による検査体制の強化
- ・3Dプリンターの相乗効果を狙った金型・自動車業界への拡販



画像提供：3D Systems Corporation

【3Dプリンター関連口座数（累計）】



1 3. 重点施策（3）－2

(3) 新規事業の育成

(3)-2 航空宇宙規格材料のコンビニエンスディーラーを目指す

業界最大級の
豊富な在庫ラインアップ

航空機の構造材、各種の装備品
や人工衛星部品などに使用され
る材料を豊富なサイズラインアッ
プで品揃え

規格に合致した品質確保

JIS Q 9100(航空宇宙)を取得
神奈川工場・滋賀工場

海外からの輸入にも対応

海外との幅広いネットワークを使
って、輸入にも迅速に対応いた
します。

2020年1月にウォータージェットを導入、航空宇宙業界を中心に販売展開



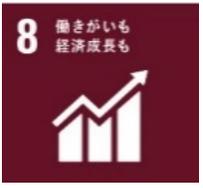
あらゆる材質を任意の形状に切断加工

1 3. 重点施策（4）

(4) ESG/SDGsの取組み

経営幹部を中心としたESG/SDGs経営委員会を設置

「事業を通じた継続的な社会への貢献」と「中長期的な企業価値の向上」の実現を目指す

ESG区分	マテリアリティの例	SDGs 17のゴール
E	脱炭素社会実現への取組み	    
	スクラップ率低減	
	産業廃棄物削減	
	配送効率の改善	
	消費電力削減	
	ECOシリーズ強化	
S	従業員満足度向上	  
	従業員の健康増進	
	災害対策の強化	
G	コンプライアンス・リスク管理	
	JISQ9100の全社取得	

ご清聴ありがとうございました。

■本資料における注意事項

この資料には、2021年8月現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競業状況等に関わるリスクや不安定要因により実際の業績が記載の数値と大幅に異なる可能性があります。

■お問合せ先

白銅株式会社 経営企画本部長 關濱 亮
メールアドレス：001002@hakudo.co.jp
ホームページ www.hakudo.co.jp