

第60期 Business report

ビジネスレポート

2008年4月1日～2009年3月31日

株主の皆様へ

To Our Shareholders

将来的な成長の布石として 新規分野の開拓に力点を置く

コスト削減を推し進め体質の強化をはかる

当期におきましては、上期は各企業の設備投資も拡大基調にあり、概ね堅調に推移しました。しかし下期においては、世界的な景気後退や円高の影響で当社グループへの影響が大きい半導体製造装置、液晶製造装置、自動車など

の業界で減産が著しく、設備投資抑制の動きも急激かつ顕著でした。

このように当期は、上期と下期で市況が一変し、またこの景気低迷も長期化の様相を呈しています。当社グループでは、従来から販管費や物流費の削減などコスト削減に取り組んでまいりましたが、当期はさらに一歩進めて業務フローの見直しによる仕組みの改善など、一層のコスト削減に努めてまいりました。こうした利益確保への取り組みを進めてきたものの、結果として2009年3月期の業績（連結）は売上高303億円（前年同期比20.5%減）となり、営業利益は9億8千3百万円（同61.4%減）、経常利益は8億8百万円（同69.0%減）、当期純利益は2億9千9百万円（同79.7%減）となりました。

配当に関しましては、財務体質の強化と今後の事業展開に必要な内部留保を勘案しつつも、配当性向を約40%とする配当政策を継続いたします。これに基づき当事業年度の配当金につきましては、11円とさせていただきます。

強みを活かして次なる成長の芽を育む

白銅は75年以上の歴史を持つ「非鉄金属の専門商社」として、現在、主に中小メーカーを対象に小口翌日納品を行う「在庫品ビジネス」と、大手取引メーカーの特定ニーズに応える「特注品ビジネス」を両輪に事業を展開しています。そのため取引企業様の業種・規模は多岐にわたり、急激な市場変化に対しても一定程度の柔軟性を有しています。さらに、大手メーカーとの共同開発が主体となる「特注品ビジネス」で得られる素材・加工ニーズの最新トレンドやノウハウのなかには、汎用価値の高いものも多く、「在庫品ビジネス」の商品開発を活性化することに役立っています。

今後はこうした企業としての強みをさらに強化すべく、中長期的な成長戦略として据えているのが「商品の多様化」と「成長分野の開拓」、「対応エリアの拡大」です。具体的には、「商品の多様化」の一貫として、2008年4月に特殊鋼部を新設し、アルミ、伸銅に次ぐ商品カテゴリーとして、ステ

Financial Highlights

財務ハイライト

ンレス、特殊鋼の拡販に取り組み、特殊鋼においては順調に売上を伸ばしています。また「成長分野の開拓」においては、今後、成長が期待される太陽電池製造装置、航空機関連といった市場の開拓をめざしています。さらに新設された「新規事業開発課」では、需要の高まりが顕著なLED製品関連素材についてメーカーとの共同開発に取り組んでいます。売上の増大を見込めるこうした新商品開発は今後も継続的に行い、順次商品化していきます。また「対応エリアの拡大」においては、2008年5月に九州工場を新設することで、小口翌日納品のサービスを全国一律品質で提供できる体制の整備を完了しました。

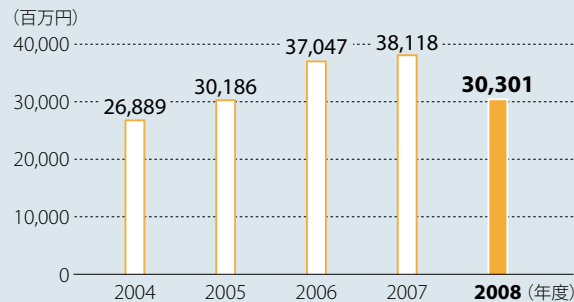
現在、未曾有の不況下ではありますが、こうした積極的な取り組みの一つ一つがこれからの成長につながるものと確信しています。

株主の皆さまには変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

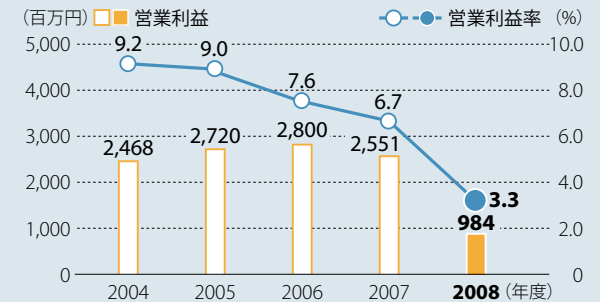
代表取締役社長

井上 寛

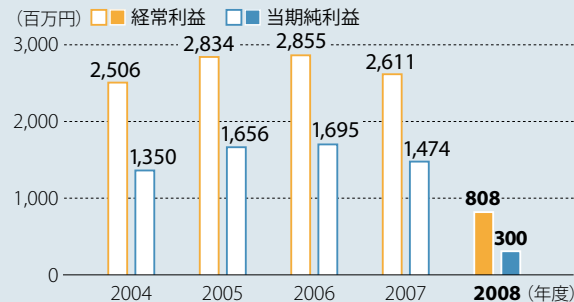
売上高



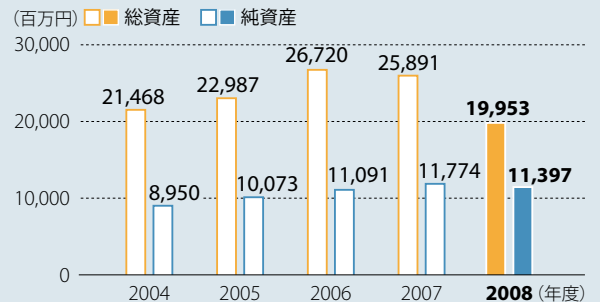
営業利益／営業利益率



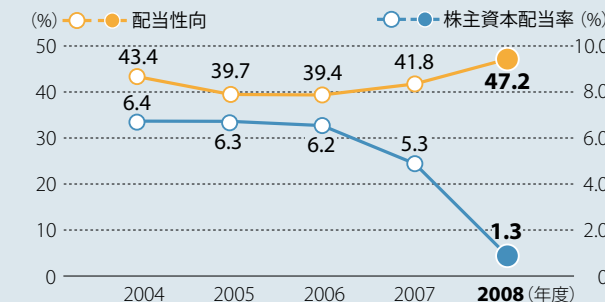
経常利益／当期純利益



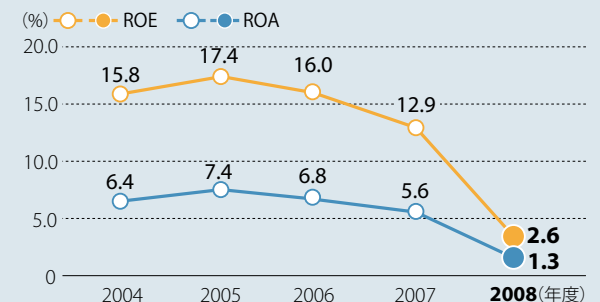
総資産／純資産



配当性向／株主資本配当率



ROE/ROA



シリーズ 4 コマ

マンガで知るHAKUDO

What's
HAKUDO?

市場で存在感を発揮する HAKUDOの実像に迫る!

白銅は非鉄金属商社として、業界で確固たる独自のポジションを築いています。

しかし、多くの方々にとって白銅の実像はあまり知られていないかもしれません。

そこで今回は、株主の皆様が抱く「そもそも非鉄金属商社とは?」「同業他社との違いは?」

「将来性は?」といった疑問に、4コマ漫画を交えて分かりやすく紹介します。

市場で強みを発揮し、成長し続ける今後の白銅に、是非ご期待ください。

どんな金属素材
を扱っているの?

他の素材商社
とは何が違うの?

今後の将来性
はあるの?





HAKUDOは…

様々な産業の金属需要に応え、特定の市場動向に影響されない安定した事業基盤を目指しています。

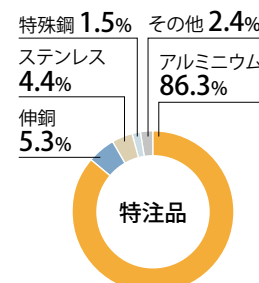
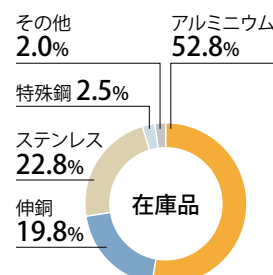
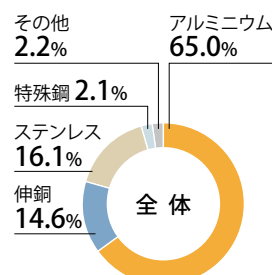
白銅は非鉄金属の専門商社として、アルミニウムをはじめ、ステンレス、伸銅品、特殊鋼など多彩な素材をラインナップしています。さらに板・棒・管などの各種形状や切断・研磨といった加工ニーズにも応えています。白銅ではこうした商品力をベースに、「在庫品ビジネス」「特注品ビジネス」を展開しています。

「在庫品ビジネス」では、1枚・1本・1グラムといった小口注文を中心に、中小企業から中堅・大手企業まで広くメーカー、流通業など多彩な業界の顧客企業様のニーズに応

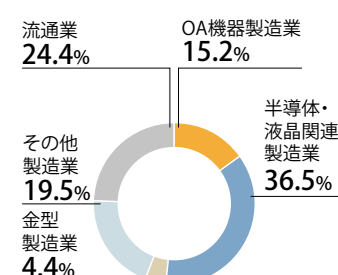
えています。また、「特注品ビジネス」では、各業界の大手メーカーとの大口取引を中心に、ご要望に応じた商品を共同開発し、安定的な商品供給を行っています。こうした取引はマーケティングの役割も果たし、得られた最新の素材ニーズには「在庫品ビジネス」における商品開発に活かされています。

特性の異なる2つのビジネスを両輪に、常に顧客企業様の最新の素材ニーズに応えることで、特定の市場動向に左右されない安定的なビジネスの構築を目指しています。

商品別売上高構成比(連結)



業種別売上高構成比(個別)





コンビニエンスソリューションの特徴

特徴 1 複数注文システム

TEL・FAXで受付けるカタログ販売、ECサイト「coguchi.com」など多彩な販売チャネルを用意。



特徴 2 30分見積回答

顧客管理データベースと連動した「見積即答システム」により、多種多様な見積を瞬時に計算。FAX自動送信システムとも連動させ、見積先へスピーディーに回答。



特徴 3 全国翌日配達

見積から受注、仕入、加工・出荷指示、配送までの一連の業務をシステム化し、国内に4つの加工・物流拠点を持つことで、“全国どこでも翌日配達”を実現。



もしコンビニエンスソリューションがなかったら…

Case1

発注量のムラや急な依頼に対応できない。



Case2

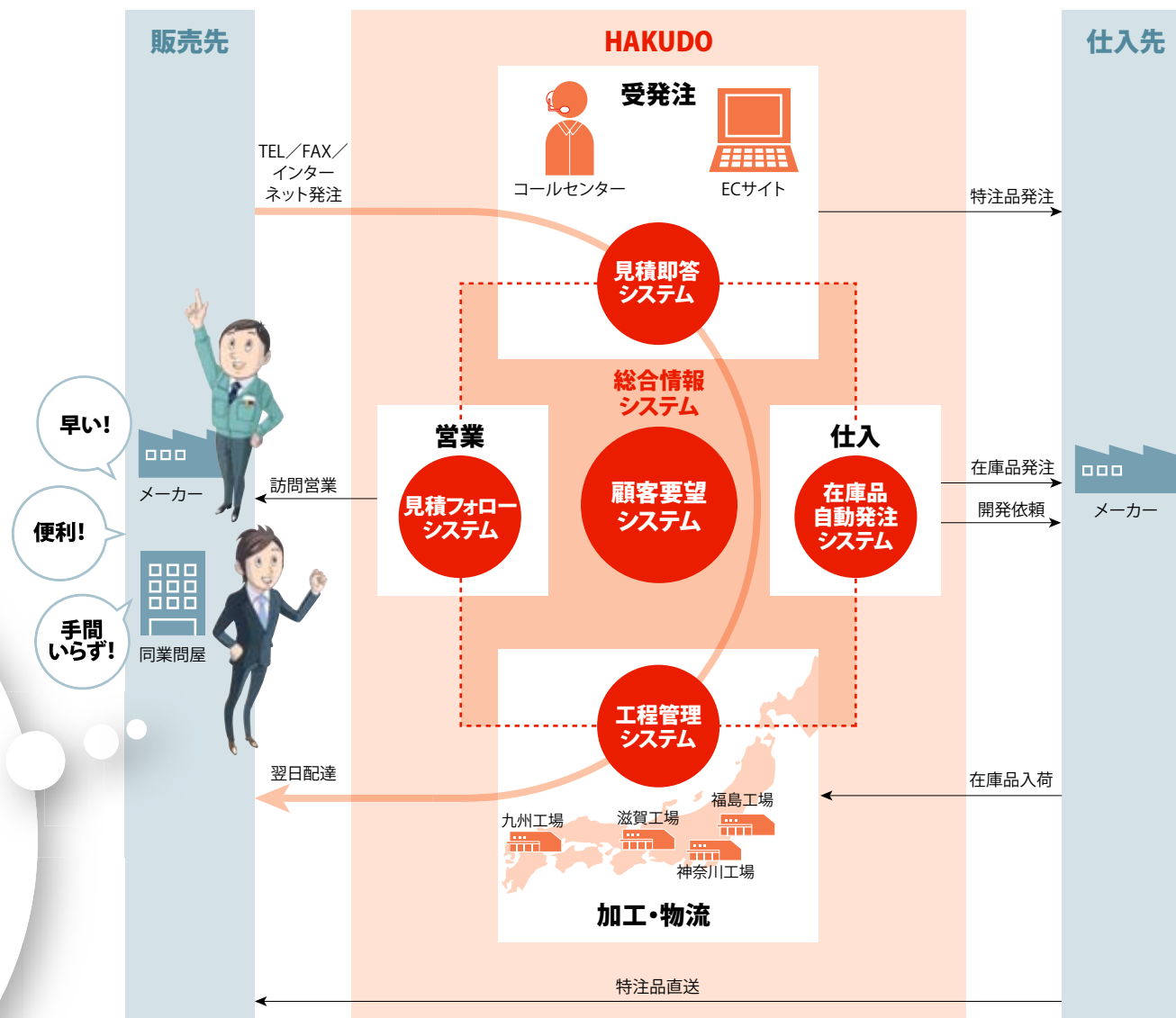
加工ムダがでる。在庫を抱えてしまう。



Case3

個別業者への発注を強いられ、手間。

コンビニエンスソリューションの仕組み





HAKUDOは…

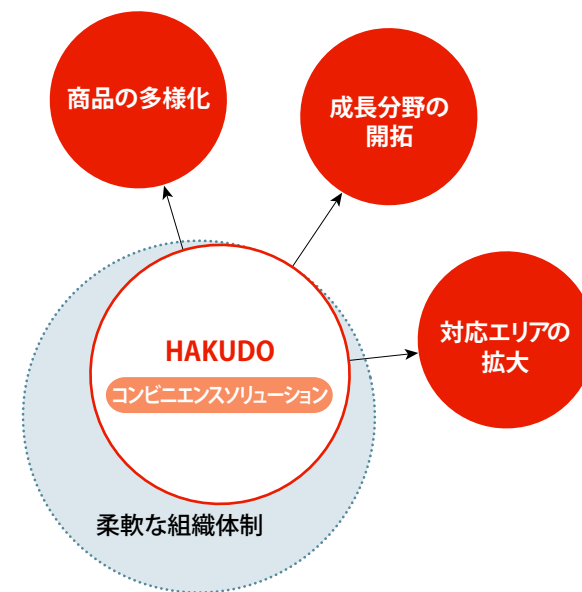
変化する市場・顧客動向に即応し、 将来需要を見据えた 積極投資を行っています。

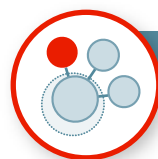
白銅では、将来的な成長のために「商品の多様化」「成長分野の開拓」「対応エリアの拡大」という、3つの戦略を掲げています。まず「商品の多様化」では、アルミ、伸銅に次ぐ商品カテゴリーとして、特殊鋼、ステンレスを新たな注力商品に据え、金型業界、半導体製造装置業界、液晶製造装置業界を中心に拡販を図っています。2008年4月には、これを担う専門部署として特殊鋼部を設置しています。

「成長分野の開拓」においては、今後大いに市場の成長が期待できる太陽電池製造装置業界と航空機業界を対象に営業展開しています。これらの市場は、白銅が従来まで得意としてきた分野の技術や素材調達網が活かせることから事業の成長性が見込まれます。また、需要の伸びが予想されるLED製品関連の素材の開発にも取り組んでいます。

「対応エリアの拡大」では、2008年5月に九州工場を稼働させるなど、サービスエリアの拡大に努め、翌日納品といった白銅のハイレベルなデリバリー体制を一層拡充させています。

HAKUDOの成長戦略





成長戦略① 商品の多様化

ステンレス・特殊鋼の拡販を推進

白銅のステンレス、特殊鋼の出荷量は近年一層伸びています。特殊鋼は、加工のしやすさや熱伝導性などに優れる世界的ブランド「SP(スーパープラスト)シリーズ」を海外から輸入、在庫し、金型メーカーを中心に販売を展開しています。福島工場では、この増産と高まる製品の品質ニーズに対応すべく設備を増強しています。ステンレスは、フライスなどの加工を加えて提供、半導体製造装置業界、液晶製造装置業界を中心に、拡販が進んでいます。



福島工場

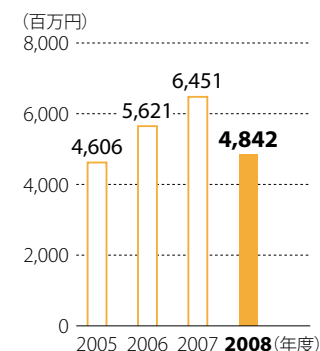
高度化する特殊鋼の加工ニーズと増産需要に応えるため増設。特殊鋼拡販の拠点の一つとしての役割を担います。



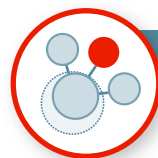
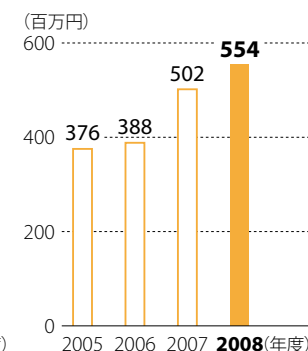
SPシリーズ

世界的鉄鋼メーカー「アルセロール・ミタル・グループ」の世界的ブランド「SUPERPLAST」シリーズ。

ステンレス関連売上推移



特殊鋼関連売上推移



成長戦略② 成長分野の開拓

太陽電池／航空機関連分野を開拓

太陽電池製造装置は、白銅で大きな売上を占めている液晶製造装置用素材とほぼ同様の素材を用いています。そのため白銅では、商品開発や新たな設備導入など大きな投資も必要としません。今後、市場拡大が予想されるため、成長分野として期待されています。また航空機関連市場は、製品に非常に高い信頼性が求められる、非鉄金属の総合商社として、数少ない上場企業である私たちの信用力が、大きな武器として働くものと考えています。



太陽電池分野

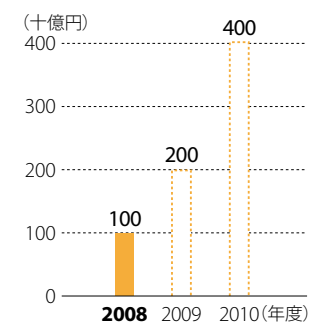
グリーン電力を生み出す太陽電池の需要拡大に伴い、太陽電池製造装置市場の拡大も期待されます。



航空機関連分野

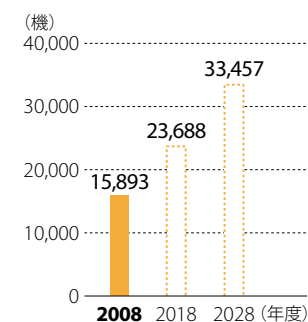
航空機は人命に関わるため、航空機資材はもちろんのこと、供給する企業にも信頼性が求められます。

太陽電池製造装置市場予測



出所: (社) 日本半導体製造装置協会

ジェット機運行機材市場予測



出所: (財) 日本航空機開発協会

全国エリアをカバーする工場ネットワーク

2008年5月、九州工場が稼働しました。これにより九州全域に翌日納品することが可能になり、全国へ均一サービスを提供することができるようになりました。また全国4つの工場に、地域性と設備の独自性をもたせることで、在庫のムダを省け、より効率的な供給体制が整いました。さらに工場を点在させることは、大規模地震の発生リスクの回避にもなります。今後は、大手メーカーの海外進出による素材

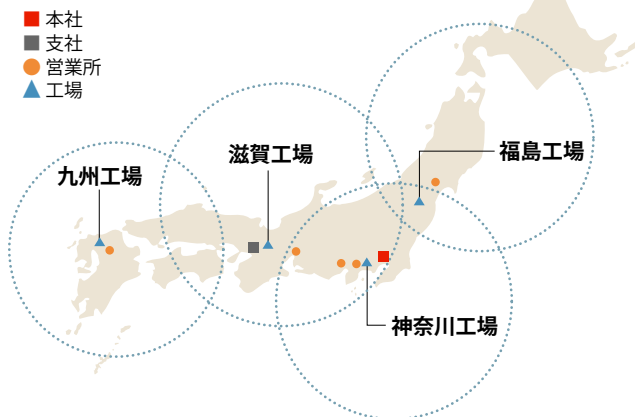
需要をも見据え、それを担う供給、加工、流通の体制整備も進めていきます。



九州工場

九州工場の稼働により、搬送に時間を要していた九州地区でも翌日納品できるようになりました。

白銅の全国ネットワーク

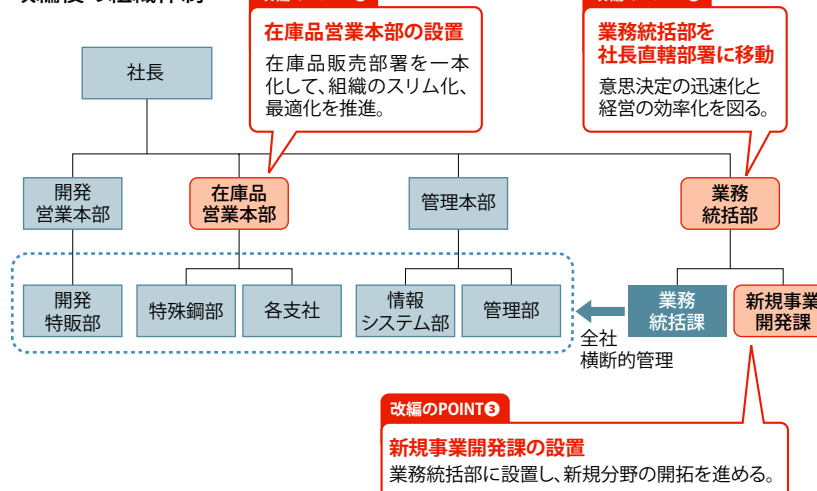


柔軟な組織体制

不断の組織再編とマトリックス組織で時代の変化に即応。

白銅では市場環境の変化に応じて、組織体制の見直しを柔軟に行っています。当期においても、さらなる経営の効率化と新規分野の開拓をテーマに、組織の再編を行いました。各支社が営業・仕入れ・物流といった一連の機能を自己完結的に有し、業務統括課が各支社の各機能を含めて全社横断的に管理するマトリックス型組織を基本の組織戦略とすることで、時代の変化に即応し、効率的な経営を追求しています。

改編後の組織体制

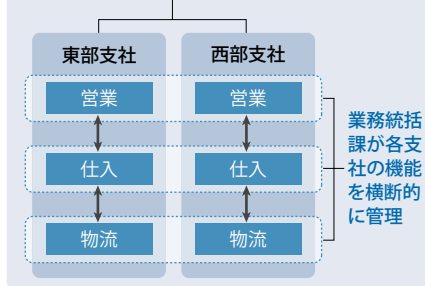


業務統括課の役割

各支社の機能単位の管理に加えて、管理機能を含めた全社横断的に管理し、効率的な経営を追求。

(マトリックス型組織で効率的な経営を追求)

各支社が自己完結型に機能を有する



特殊鋼部

特殊鋼部は2008年4月、白銅の事業領域を広げるべく特殊鋼・ステンレスの拡販を担う部署として発足しました。これまでのアルミ・銅の販売は中小企業を中心に展開していましたが、特殊鋼・ステンレスでは比較的大手企業も多く、これまで以上の拡販が見込めます。

現在、特殊鋼部は金型営業課とステンレス課の2課体制としています。

金型営業課では、フランスのアルセロール・ミタル社が製造する、特殊鋼の世界的ブランド「SP（スーパーブラスト）シリーズ」



特殊鋼部セミナー

を輸入、在庫し、主に自動車のプラスチック部品製造用として金型業界に販売しています。この商品は、金型製造に必要な加工のしやすさや熱伝導性などに優れ、かつ廉価であるという特性を備えているため、当社の主力商品となっています。2009年5月には、福島工場において特殊鋼加工の施設整備が完了し、増産と高まる品質ニーズに応える体制も整備しました。

一方、ステンレス課では、厚板ステンレスを、主に半導体製造装置業界、液晶製造装置業界に向けて販売しています。また、白銅が行うフライス加工等は、加工性の悪いステンレス市場では、お客様への付加価値となるだけでなく、そこまで手がけない流通他社との差別化にもなっています。現在両課とも売上を順調に伸ばしており、2008年度の新規獲得件数年間100社という目標を達成しました。今後は、

専門性が求められるこれらの素材に対して、知見を高めると同時に、より一層の拡販を図るため、この業界の専門性を持った人材を多く育てられるよう、育成にも注力していきます。

特殊鋼・ステンレスの差別化商品で 新領域を開拓し、収益拡大を図る。

特殊鋼部長 谷口 彰洋



Financial Data

財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	当期 (2009年3月31日現在)	前期 (2008年3月31日現在)
資産の部		
1 流動資産	12,732	18,834
2 固定資産	7,221	7,057
有形固定資産	6,160	5,596
無形固定資産	305	628
投資その他の資産	756	833
資産合計	19,953	25,891
負債の部		
流動負債	8,446	13,939
固定負債	110	179
負債合計	8,556	14,117
純資産の部		
株主資本	11,297	11,617
資本金	1,000	1,000
資本剰余金	621	621
利益剰余金	9,676	9,996
自己株式	△ 1	△ 1
評価・換算差額等	100	157
その他有価証券評価差額金	92	156
為替換算調整勘定	8	1
純資産合計	11,397	11,774
負債及び純資産合計	19,953	25,891

連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	当期 (2008年度)	前期 (2007年度)
売上高	30,301	38,118
売上原価	25,087	31,039
売上総利益	5,214	7,080
3 販売費及び一般管理費	4,230	4,528
営業利益	984	2,551
営業外収益	102	108
4 営業外費用	278	48
経常利益	808	2,611
特別利益	0	0
特別損失	0	0
税引等調整前当期純利益	808	2,611
法人税、住民税及び事業税	304	1,164
法人税等調整額	205	△ 26
当期純利益	300	1,474

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	当期 (2008年度)	前期 (2007年度)
営業活動によるキャッシュ・フロー	357	1,180
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,421	△ 1,053
財務活動によるキャッシュ・フロー	857	△ 578
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 27	0
現金及び現金同等物の増減額	△ 235	△ 451
現金及び現金同等物の期首残高	3,340	3,791
現金及び現金同等物の期末残高	3,105	3,340

財務諸表のポイント

Point① 流動資産

景気後退による減産および設備投資抑制に伴う出荷重量の減少と、2008年10月以降の地金価額の大幅な下落に伴い、売上高が減少したため、主に受取手形及び売掛金が減少し、流動資産が減少しました。

Point③ 販売費及び一般管理費

急激な売上高の減少に経費削減が追いつかず、売上高に占める販売費及び一般管理費の割合が増加しました。

Point② 固定資産

2009年5月に稼動した福島工場増設のための設備投資が発生し、それに伴い、固定資産が増加しました。

Point④ 営業外費用

急激な円高により、為替差損が発生したため、営業外費用が増加しました。

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等				少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	其他有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
2008年3月31日残高	1,000	621	9,995	△ 1	11,617	156		1	157		11,774
会計期間中の変動額											
在外子会社の会計処理の変更に伴う増減			△ 3		△ 3						△ 3
剰余金の配当			△ 616		△ 616						△ 616
当期純利益			300		300						300
自己株式の取得											
自己株式の処分											
株主資本以外の項目の会計期間中の変動額(純額)						△ 64		6	△ 57		△ 57
会計期間中の変動額合計	—	—	△ 317	—	△ 317	△ 64		6	△ 57		△ 374
2009年3月31日残高	1,000	621	9,676	△ 1	11,297	92		8	100		11,397

会社概要／株式の状況

会社概要 (2009年3月31日現在)

商号	白銅株式会社
(英文表記)	Hakudo Co.,Ltd.
本社	東京都千代田区丸の内 2-5-2
創立	昭和24年10月
資本金	10億円
従業員数	232名
事業内容	非鉄金属、特殊鋼、樹脂の加工および販売

役員 (2009年6月26日現在)

代表取締役会長	山田 和正
代表取締役社長	井上 薫
取締役専務執行役員	小田 律
取締役	瓦林 秀嗣
取締役	吉田 治彦
常勤監査役	荻野 豪
監査役	宮澤 潤
監査役	山田 光重

(注) 取締役 瓦林秀嗣、吉田治彦の両氏は、社外取締役です。
(注) 監査役 宮澤潤、山田光重の両氏は、社外監査役です。

事業所 (2009年4月1日現在)

本社	東京都千代田区丸の内 2-5-2
東部支社	東京都千代田区猿楽町 2-7-8
東北・北海道営業所	宮城県仙台市青葉区花京院 1-1-20
西関東営業所	神奈川県厚木市戸田 2514
東海営業所	静岡県静岡市葵区御幸町 11-30
特殊鋼部	東京都千代田区猿楽町 2-7-8
開発特販部	東京都千代田区猿楽町 2-7-8
西部支社	大阪府大阪市淀川区西中島 5-5-15
中京・北陸営業所	愛知県名古屋市中村区名駅 3-16-22
九州営業所	佐賀県鳥栖市酒井西町字榎町 669-1
神奈川工場	神奈川県厚木市戸田 2514
滋賀工場	滋賀県蒲生郡日野町北脇 日野第二工業団地 3-3
福島工場	福島県郡山市待池台 2-10
九州工場	佐賀県鳥栖市酒井西町字榎町 669-1

連結子会社 (2009年3月31日現在)

上海白銅精密材料 有限公司	中国 上海市松江区金玉路1158号
------------------	-------------------

株式の状況 (2009年3月31日現在)

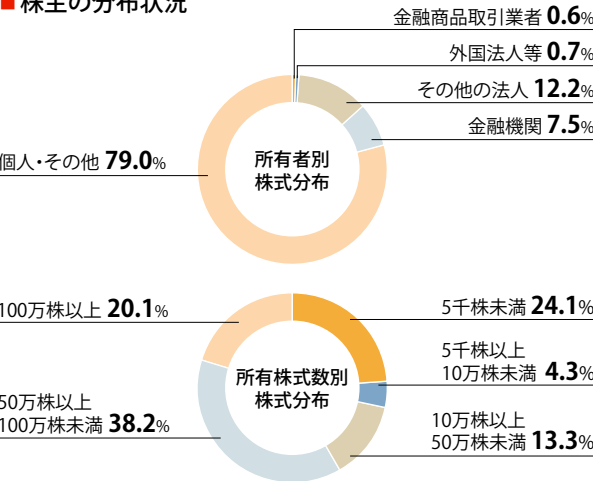
株主名	持株数(千株)	出資比率(%)
廣成株式会社	1,497	11.65
山田 広太郎	1,082	8.42
山田 晋司	972	7.57
山田 哲也	972	7.57
山田 のどか	925	7.20
山田 光重	681	5.30
山田 治男	676	5.26
山田 智則	676	5.26
山田 悦弘	354	2.75
山田 和正	290	2.25

(注) 当社は、自己株式592株を保有しております。
出資比率は、自己株式を控除して算出しております。

株式の状況

- (1) 発行可能株式総数 16,720,000株
- (2) 発行済株式の総数 12,840,000株
- (3) 当期末株主数 4,841名

株主の分布状況



銅 は、人類により一番最初に利用された金属であるといわれており、その歴史は紀元前6000年にまでさかのぼると推定されています。この頃、人類は火で銅を溶かして形を造る、いわゆる「鑄造技術」を発見しており、これにより農業の生産効率が飛躍的に向上し、石器時代は終焉を迎えたといわれています。紀元前

けたものを固めただけで金属としての性能を確保できたからだと言われています。鉄などは固めただけでは金属として使用できず、そこに一層の技術の蓄積が必要だったのです。

そ して現在、銅はその電気伝導性の高さから、電線やケーブル、半

人類が始めて出会った金属—銅

3500年頃、メソポタミアでは銅に錫(すず)を混ぜた青銅で道具が作られるようになり、青銅器はエジプト、中国(殷王朝)などに拡がり、世界各地でいわゆる「青銅器文明」が開くこととなりました。では、何故、他の金属ではなく銅だったのか? 諸説ありますが、銅は融点が低く、他の金属に比べて溶かしやすいうえに、溶

導体、電気器具の配線など世界中で広く使用されています。エレクトロニクスにより進化する私たちの便利な暮らしは実は銅が支えているのです。銅は多彩な性質をもち、いつの時代も、人類にとって最も身近な存在であり続けています。次は、どんな多彩な表情を見せてくれるのか、銅と人類のつきあいはまだまだ続くのでしょうか。



目次

株主の皆様へ	2
財務ハイライト	3
マンガで知るHAKUDO	
What's HAKUDO?	4
①「ものづくり現場の強い味方」の巻	5
②「コンビニ型ビジネスモデル」の巻	6
③「先端分野に欠かせない白銅」の巻	8
To The New Market (新市場創造の最前線)	11
財務諸表	12
会社概要／株式の状況	14
Column 人と金属の深～い関係	15
株主メモ	裏表紙

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで		株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
定時株主総会	基準日	3月31日	同事務取扱場所 (お問合せ先)	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
	開催日	毎年6月		
配当金受領株主確定日	期末配当金	3月31日		
公告方法	電子広告			
	下記当社ホームページに掲載			
	http://www.hakudo.co.jp/			
ただし、事故その他やむを得ない事由 によって電子公告によることができない 場合は、日本経済新聞に掲載				



〒100-8302 東京都千代田区丸の内二丁目5番2号 三菱ビル11階
TEL: 03-6212-2811 (代) FAX: 03-6212-2826
<http://www.hakudo.co.jp>