

株式会社 白崎コーポレーション
2023年1月期 アニュアルレポート



目次

経営理念	_____	2 ページ
社長挨拶	_____	3 ページ
財務ハイライト	_____	4 ページ
事業概況	_____	6 ページ
組織図	_____	8 ページ
SDGs への取り組み	_____	9 ページ
CSR (企業活動)	_____	10 ページ
会社概要	_____	14 ページ
沿革	_____	15 ページ



経営理念 『自然と人間^{みんな}がいっしょに幸せになる仕事』

社会・経済構造が劇的な変化を遂げ、確たる指標なき時代、企業は自身の哲学を掲げることに
よって自らの道を切り拓かねばなりません。哲学のない企業に未来を創造することはできない。
—— 私どもが自ら質すなかで出した答えは

「自然と人間（みんな）がいっしょに幸せになる仕事」というキーワードです。

ここにはく地球環境・お客様・ビジネスパートナー・社員とその家族・株主＞という5つのステークホルダーとの共存共栄が謳われています。この5つのステークホルダーとの共存による「幸せの輪」の創造こそ、私どもが目指す企業像です。

たとえば、どんなに企業の利潤が上がっても、その事業が地球の環境破壊を引き起こしていたり、社会倫理に反していたりしたら、その企業は優良と呼べるでしょうか。そこに働く社員や家族は幸福と言えるでしょうか。ひとりひとりの社員が、自分の仕事がお客様に喜んでいただける、社会に貢献していることを実感できてはじめて自らの仕事に誇りと責任感を持つことができます。そして、その責任感はビジネスパートナーとの相互信頼を育み、共に成長しお互いの事業の成功と発展にもつなげられるのです。さらに事業の成功は利潤を生み、株主の皆様にもご満足いただくことができると考えます。

白崎コーポレーションはこの「幸せの輪」の実現に向けて、ここに掲げた経営理念をすべての企業活動の礎とするべく胸に刻み込み、社会から尊敬される企業となれるよう、そしてトップを含め社員みんなが夢を語り合える企業となれるよう、今後も自らを厳しく律しながら挑戦を続けてまいります。



経営方針

- 一、 私たちはいつも環境に心を配り、地球の繁栄につくしていきます。
- 一、 私たちは顧客満足度の向上に努め、お客様の信用をたかめていきます。
- 一、 私たちはビジネスパートナーと共に歩み、確かな信頼関係を築いていきます。
- 一、 私たちは日々の仕事を通して自己を高め、豊かな未来をつくっていきます。
- 一、 私たちは適正な利潤を追求し、株主のみなさまの期待に応えていきます。



ミッション・ビジョン

ミッション 私たちは事業を通じて社会に貢献できる人を育てます。

ビジョン 全社員が自分の会社に誇りを持てるような最高の中小企業になります。



社長挨拶

「2022年度（68期）を振り返って」

代表取締役社長 白崎 智之

2022年を振り返ってみると、ロシアのウクライナ侵攻から始まり、約32年ぶりに1ドル151円代後半の安値をつけるなど歴史的円安とインフレに直面しました。特にエネルギーコストの上昇に伴う電気代やガス代さらに食品関連の値上げも相次いだため、多くの企業が物価上昇に対応するための賃上げやインフレ手当の支給、あるいは初任給を何年かぶりに改定するといったニュースを頻繁に耳にしました。当社においてもエネルギーや海外からの仕入れ商品の価格高騰は昨年度の実績に大きく影響し、ここ数年で最も利益が少ない結果となりました。それでも社員一人一人の生活のために、賃上げと去年から検討していた新しい給与制度にすることで、全社で実質4%程度の賃上げを行いました。

昨年度の会社全体の状況については売上がほぼ横ばいとなったものの、大幅な減益という厳しい結果となりました。グリーンナップ事業では増収減益となり売上は過去最高を記録しましたが、昨年から続く原材料価格の高騰や円安の影響によって海外からの仕入れ商品の原価が高騰し、商品に価格転嫁出来なかったことが減益に大きく影響しました。さらに一昨年と比較して営業活動が活発（コロナ禍前に戻った）になったのはよかったのですが、これにより販売管理費が増加したことも減益に影響したものと思います。ただ今年の4月からは商品価格を変更しているため、今期の利益については改善出来る見込みです。一方、サプライビジネス事業では減収減益となり、2010年以来の赤字となりました。従来であれば売上が年々減少してもコスト削減を確実に実現することで利益をなんとか確保出来ていましたが、現在の仕入れ商材の値上げやエネルギー価格の高騰が12年ぶりの赤字に繋がったと考えます。さらに電子化やペーパーレス化がコロナ禍で一層進んだことによってトナーの需要が減少し、売上減少に拍車がかかったことも赤字に繋がった要因だと考えます。

私が社長に就任して1年目の昨年度は苦しいスタートになりましたが、昨年の11月頃からは売上也堅調になり、今年の2月と3月は売上、経常利益ともに好成績を残すことが出来ました。これは以前から取り組んでいた市場ごと（鉄道、太陽光、エクステリア等）の戦略や、去年から新たに取り組んできた活動の成果だと感じています。サプライ事業は未だに厳しい状況が続いていますが、それでも現在検討中の新しい取り組みはサプライ事業の持つ資源を有効活用することが出来るため、再びサプライ事業も活気を取り戻すのではないかと期待しています。その他にも新規事業を考えていますので、これらの新たな取り組みが今後実を結べば会社としても更に成長出来ると信じています。

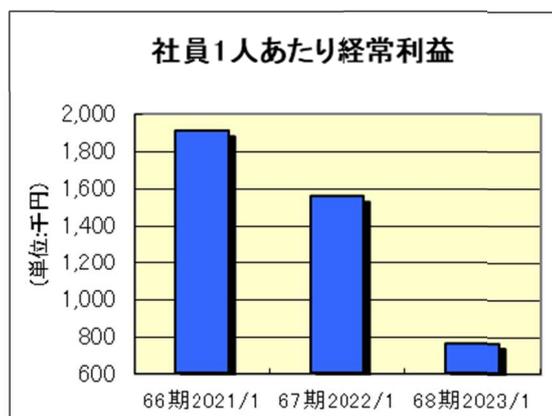
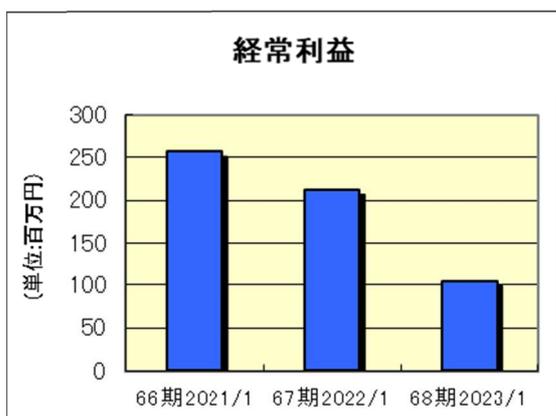
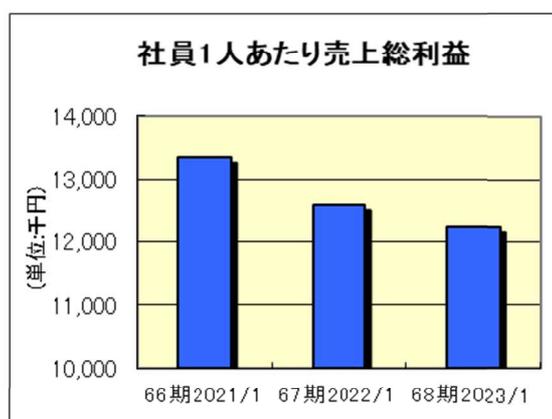
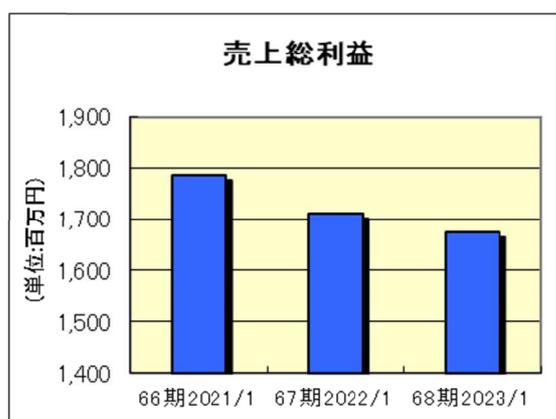
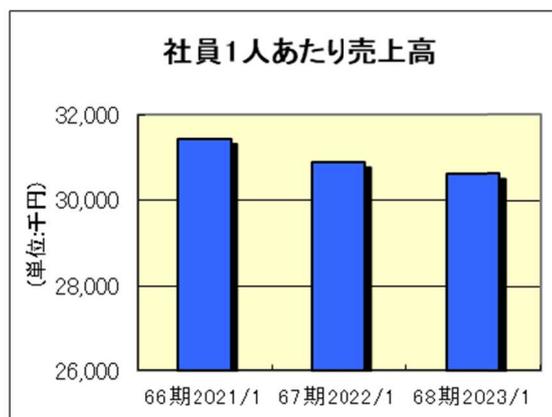
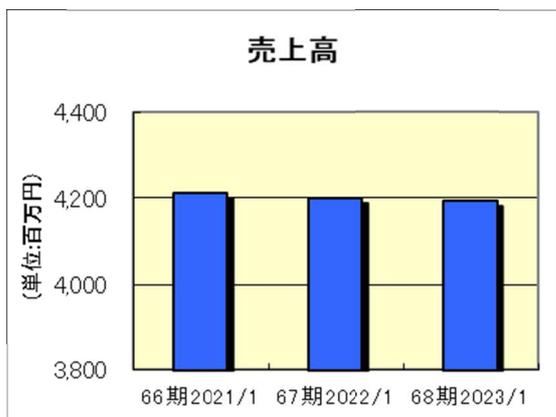

 財務ハイライト

	単位	66期 2021/1	67期 2022/1	68期 2023/1
売上高	千円	4,213,088	4,202,372	4,194,748
売上総利益	千円	1,788,225	1,713,396	1,675,955
売上総利益率	%	42.4%	40.8%	40.0%
経常利益	千円	255,633	211,575	104,201
経常利益率	%	6.1%	5.0%	2.5%
総資産	千円	3,090,036	3,082,303	3,105,905
自己資本	千円	1,453,596	1,571,621	1,553,566
自己資本比率	%	47.0%	51.0%	50.0%
総資産経常利益率	%	8.3%	6.9%	3.4%

2021年1月期（66期）から2023年1月期（68期）までの当社の決算の数値を掲載しています。

68期の売上高につきましては、再生トナーカートリッジや事務用消耗品の販売を行うサプライビジネス事業では、13億2,496万円と前期比13.2%の減収となりました。また、防草シートや緑化資材の販売を行うグリーンナップ事業では、28億4,679万円と前期比7.7%の増収となりました。これらに太陽光発電事業の売電収入を含め、全体では41億9,475万円と前期比0.2%の減収となりました。

利益面につきましては、売上総利益は2.2%減少となり、経常利益は1億420万円と前期比50.8%の減益の決算となりました。





事業概況

■グリーンナップ事業

取締役副社長 中川 豪

グリーンナップ事業の68期は売上と粗利は前年比で増加になった一方で、経常利益は大幅減少になりました。この大きな要因は円安と原材料高騰による仕入原価の上昇によるもので、昨年度は販売価格を変更せずに業務効率改善や経営努力で何とか社内で吸収してきましたが、今年度はまず全体の価格改定や見直しに着手し、事業全体の利益改善を目指します。そして一層の安定経営を目指すために、環境やお客様のニーズ変化を見据えた営業戦略の確実な実行はもちろん、購買での業務改善や新規仕入先のリサーチ、さらに技術開発と連携して仕様変更も考慮したコストダウンへの挑戦も考えています。

68期は「グリーンナップ事業の資源を最大化し、新たな市場開拓に挑戦します」という事業ビジョンでスタートしました。特にNEXCO、鉄道、エクステリアの3市場はこの「新たな市場」に位置付けており、実績だけを見ると事業全体の販売構成を大きく変化させるものではありませんが、この1年間実施してきた活動で得られた経験や情報、知見は大きく前進したものと判断しています。NEXCO市場では特有の問題を把握して新しい商品開発のテーマが動き出しました。鉄道市場では今後の成長を見据えた販売店作りや既存販売店との関係作りに注力し、対応エリアの拡充や大手私鉄への営業展開が可能になりました。エクステリア市場では元々圧倒的シェアを持つ競合製品のシェア獲得に向けてエクステリア商社への開拓を進めてきた結果、実績以上に良好な関係性や業界での認知度が獲得できたため、今後はその成果に期待します。これらの新たな市場の開拓はまだまだ道半ばですが、進むべき方向性は間違いないと確信しています。

一方、公共市場ではここ数年にわたり実績が停滞していることが課題であると認識しています。何と言ってもこの市場は弊社にとって重要な市場であり、基盤であり、強みや特徴を活かせる市場であるため、その立て直しが重要です。今後著しく成長していく市場ではないかも知れませんが、営業プロセスの見直しおよび営業パーソンの経験やスキルの向上、また営業だけではなく技術開発や購買といった社内の全部署でこのターゲット市場に向かえば、取りこぼしている案件や仕掛けて作れる案件が増えて、再度上向きのトレンドに変えることが出来ると考えています。なぜこの公共市場に拘るのかと言えば、前期に目標として掲げた80期100億円を目指すとき、そして次のステージである100億円以上を目指すとき、公共市場での実績で得られる信用や信頼が事業全体の強靱な土台となり、さらに今後開拓すべき民間市場へのきっかけや支えになるからです。

すでに69期も新たなスタートを切っています。ミッション・ビジョンは前期と変更ありませんが、新たな市場やお客様の開拓に全社一丸となって注力して参ります。

■ サプライビジネス事業

常務取締役 相澤 英昭

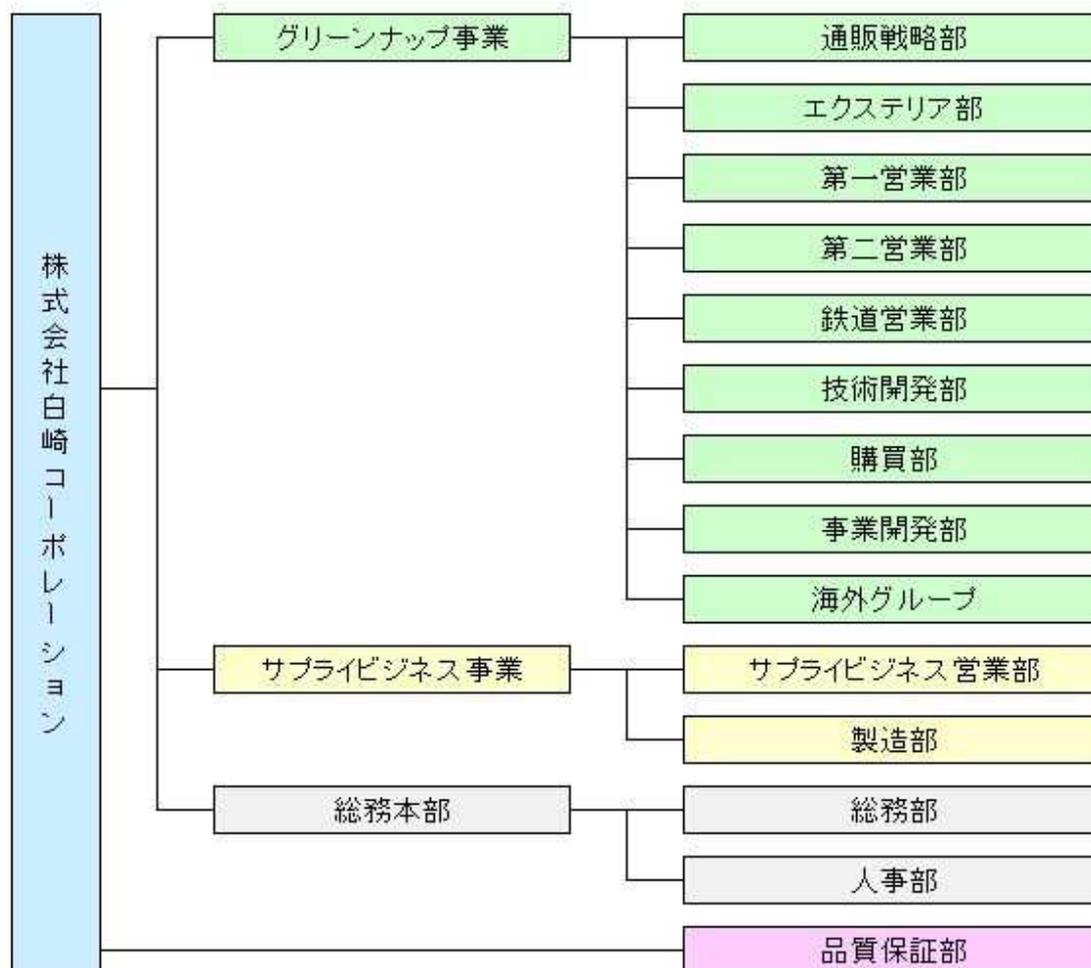
68期(2022年2月~2023年1月)は新型コロナの影響も少しずつ落ち着いてきたことで経済も回復の兆しが見られ、今後コロナとの共生が進むことでコロナ禍前の状態に近づいていくと想定されますが、世界的な物価高騰による影響は大きく先行きは不透明な状況です。このような事業環境の中でサプライビジネス事業としては減収減益と厳しい結果となりました。

今期のサプライビジネス事業のミッションは「私たちは再生トナーを中心に、お客様の利益に貢献できる製品・サービスを提供します」であり昨年度と変わっていません。「お客様の利益」には儲けの意味もありますが、お客様の為になる、役に立つという意味も含んでおり、リユーストナーカートリッジ等の商材でお客様のお役に立つことが私たちの使命と考えています。また、同事業のビジョンは「私たちは製品・サービスの差別化を追求し、継続してお客様から選ばれるものづくり企業を目指します」であり、これも昨年度と変わっていません。このようにミッション・ビジョンは変わっていませんが、外部環境の変化に伴い戦略課題やその優先度については変わってきています。

リユーストナーカートリッジはサプライビジネス事業の基盤となっているため、今後も安定して事業活動を行うには、まずは原材料、電力、運送費、労務費等様々な価格が上がっている影響を社内の業務改善や効率化等により吸収することが重要課題の一つとなっています。社員一丸となって改善を進めていますが、自助努力だけでは原価上昇をカバーしきれなくなって来ているのが現状です。今後は品質・サービスを維持して行くためお客様に様々なお願いをすることがあるかもしれませんが、その際はご理解ご協力をお願いいたします。また、お客様からのご意見・ご要望についても可能な限り対応いたしますので率直な声をお聞かせください。

今後もリユーストナーカートリッジに注力して行くことはもちろんですが、将来に向けて次の商材の検討を進める時期でもあります。引き続きお客様のお役に立てるような製商品を提供できるよう頑張っております。

組織図





SDGsへの取り組み

当社は2022年2月1日にSDGs宣言を行いました。今後は事業活動を通じて国連が提唱する持続可能な開発目標の実現に向け、社会に貢献していきます。

■当社の取り組み

SDGsで提唱されている17目標の中から、以下の項目に重点的に取り組んでいます。

1. 環境に配慮した事業をビジネスパートナーと共に更に展開し、環境負荷の低減や持続可能な社会の実現に貢献します。
2. 経営理念である”自然と人間（みんな）がいっしょに幸せになる仕事”の実現に向け、事業活動による環境負荷の軽減を見える化し推進していきます。
3. ”社会に貢献できる人材育成”の方針のもと、安全で健康に働き続けられる職場環境や、女性や若手社員が活躍できる組織体制の整備を実現します。
4. 地元企業や団体・行政機関との連携により事業活動や地域活動を更に展開し、持続可能な地域社会の実現、住みたくなる地域への発展に貢献します。

また、本社の所在地である福井県が一体となって推進しているSDGs活動に賛同し、2023年2月より「ふくいSDGsパートナー」の登録企業となりました。

■プロジェクト活動

これらの目標達成には、社員一人ひとりがSDGsに関心を持ち、意識して行動することが重要であるとの思いから、若手社員が中心となって推進プロジェクトを立ち上げました。このプロジェクトは「環境」「商品・サービス」「人権・地域貢献」の3つのグループに分かれており、それぞれのグループで目標を定めて活動計画を立て、目標に向かって精力的に取り組んでいます。





CSR（企業活動）

先進国では社会が豊かになるに従い経済成長以外のさまざまな価値観が生まれ、企業評価の指標として、法律や制度で定められた範囲を超えて「よりよい行動」をすることを望ましいとする傾向が生まれています。弊社では経営理念および経営方針として企業活動をめぐる5つのステークホルダー（地球環境・お客様・ビジネスパートナー・社員とその家族・株主）との共存共栄を、また、ミッションとして社会に貢献できる人財育成を掲げてCSR活動体制の整備と強化を行っています。企業に求められる社会的責任の内容は時代とともに変化していきます。積極的な働きかけにより地域社会の抱えている問題を十分認識したうえで事業を通じて蓄積したノウハウや能力を社会に還元し、問題解決に貢献していくことが、地域社会からの信頼につながるものと考えています。

【1】法令及び企業倫理の遵守

■企業倫理

2001年に企業倫理の徹底を図るため、以下の5項目からなる「倫理二十五箇条」を制定しました。

1. 職場環境
2. 5S活動
3. 環境
4. 営業・業務活動
5. 会社資産の保護

これを社員全員が「経営理念」「経営方針」といっしょに毎日の朝礼で唱和をすることにより、理解の徹底から実行を図っています。

■お客様情報及び個人情報の管理

社内の情報管理については、以下の5つのセキュリティールールを定めて情報管理研修を実施するとともに全社員から誓約書を徴収し、情報漏洩の未然防止を図っています。

1. パソコンの利用に関するセキュリティールール
2. 外部媒体の利用に関するセキュリティールール
3. メール利用に関するセキュリティールール
4. インターネット利用に関するセキュリティールール
5. 白崎ネット（社内グループウェアシステム）へのアクセスに関するセキュリティールール

また、特に個人情報の取扱いについては、その取得から利用・開示・利用停止・消去に至る詳細な運用ルールを定め、個人情報の保護に努めています。

【2】 人財の育成

1. 社員とともに

弊社の使命は「事業を通じて社会に貢献できる人を育てる」ことであり、そのためには「社員は財産（人財）」と考えています。社員が安心して働ける環境を整え、自ら考え、学び、行動できるように様々な制度や仕組みを作り、社会に貢献できる人づくりを推進しています。

■新卒採用 ～若いフレッシュな感覚に期待～

2007年から新卒採用活動を積極的に推進しています。若手社員をリクルーターに選抜し、彼らを中心に会社説明会や面接等を運営しています。2021年4月に5名、2022年4月に4名、2023年4月に2名の有望な人財を採用することができました。

■社員教育

社員の能力開発と挑戦する組織風土の形成を目指して、2005年度に教育体系をOJT・集合研修・自己啓発の三本柱として再編成を行い、本格的な社員教育を実施しています。社員教育の基本は職場における指導・育成であるOJTにあります。OJTでは補い切れない能力開発の場として階層別やテーマ別の社内研修を推進しています。また、通信教育受講や社外研修等参加の費用補助も実施しており、社員の積極的な自己啓発の取り組みを支援しています。

■ビジネスキャリア検定試験と公的資格 ～専門能力と管理能力～

自己啓発の動機付けと取得能力を評価・測定するツールとして「ビジネスキャリア検定試験」の受験を推奨しており、春と秋に実施される試験には毎年多くの社員が受験しています。合格者は社内の掲示板に掲載し昇格試験にも活用しています。例えば、部長職であれば職務分野2級1科目以上および共通分野(労務管理、経営戦略など)3級1科目以上の合格が必須となっており、専門能力と管理能力の両面の自己啓発が要求されます。また業務に関連した公的資格への挑戦も奨励しており、難易度に応じてビジネスキャリア検定合格と同等の評価をしています。

■目標管理制度 ～目標は自分で考え、決めて、実行～

弊社の目標管理制度は、社員一人ひとりがそれぞれの部署の目標をもとに上司との話し合いを通じて自分の仕事の目標を立てて計画的に取り組み、半期毎に年2回達成度合を評価する制度です。個人の目標は上司との個人面談を通して十分に話し合っ決めておくことになっており、社員の自発的な行動を促す仕組みとなっています。

■褒める社風の定着 ～社員表彰制度～

会社や社会に貢献した社員を全員で褒め称えるために、以下の4つの表彰制度を制定し、広く社内に公開しています。

1. 永年勤続表彰
2. 白崎MVP
3. 改善提案優秀賞
4. 5S大賞

特に白崎MVPは2001年から続いており、社員相互により推薦された中から選抜されます。それらはすべてが公開され、ボランティア活動や他部門との連携・協力など、自分の業務以外の功績による推薦も多数見受けられます。

2. 地域社会とともに

企業も社会の一員であると考え、積極的な社会貢献活動に取り組むことにより社員の社会貢献意識を高めています。

■NPO法人への支援

NPO法人「緑地雑草科学研究所」は、人々の生活圏の緑地環境を創り向上させることを目的として設立されました。そのNPO法人を支援することにより適切な雑草の制御技術や利用技術の確立と普及活動に貢献しています。

【3】 環境保護活動の実績

弊社では限られた資源を有効に活用し、出来る限り環境に負担をかけない企業活動に全事業所で取り組んでいます。

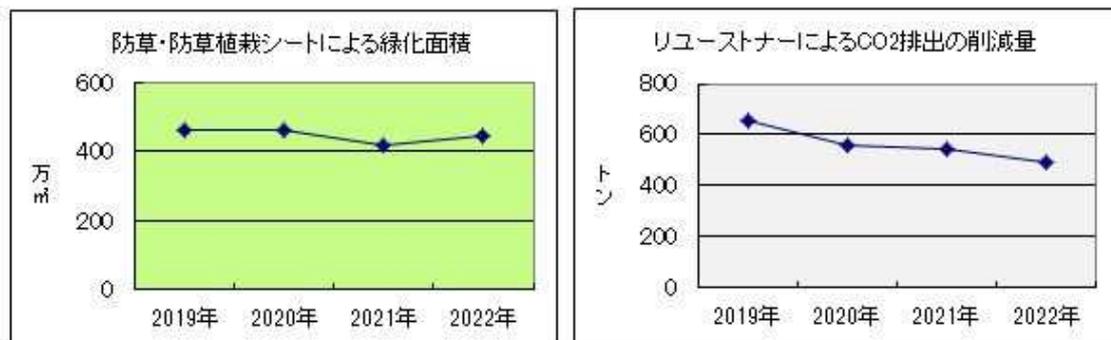
■防草緑化事業による環境保護

雑草を抑える防草シートや雑草を抑えながら目的の植物を育てる防草植栽シートを施工することにより、公園や道路の法面、太陽光発電施設等の雑草問題を解決して、貴重な緑地資産の価値を高めることが出来ます。また低コストでの管理が可能になるため、維持にかかるエネルギーを削減しながら社会の景観美化を推進することが出来ます。2022年度は447万㎡の緑化を行いました。

■トナーカートリッジリユース事業による環境保護

トナーカートリッジ本体を再利用するリユーストナーカートリッジは、限りある資源を有効に活用する循環型社会において重要な役割を担っています。リユーストナーカートリッジを使用することにより、本体のプラスチックの原料である原油を1本あたり2.6リットル削減できると

いう効果があります。また、リユーストナーカートリッジは本体のプラスチックの製造や廃棄処理におけるCO₂の排出量の削減にもつながるため、1本あたり3.4キロのCO₂が削減できるという効果もあります。2022年度は490トンのCO₂排出量削減につながりました。



■廃棄物のリサイクル

工場の生産工程で投入される材料や資材のロスを低減する、あるいはコピー用紙の再利用を行うなど、社内の省資源化に努めています。また発生したトナーカートリッジ等の廃棄物はプラスチックの原料や金属資源として、梱包材等に使用されていたプラスチックの廃棄物は梱包用ラップの原料としてリサイクルすることにより、資源の有効活用を行うと同時に最終処分量の削減に努めています。

■太陽光発電の導入

太陽光発電のメリットはクリーンな自然エネルギーであり、地球温暖化の原因となるCO₂の削減に大きく貢献できます。弊社が福井県内に所有している太陽光発電所には鯖江太陽光発電所と三国太陽光発電所の2箇所があり、2022年度は約63万キロワットの発電を行いました。これは、当社の全事業所で使用している1年間の電力量を上回っており、約1.1倍の発電量に相当します。

また、これらの太陽光発電所にはグリーンナップ事業で販売している「太陽光発電用防草シート」が使われており、太陽光発電の障害となる雑草の繁茂を長期間抑えることで、効率の良い発電を維持することが出来るようになっていきます。

■再エネ電気の導入

本社と福井工場では2022年から再エネ電気を導入しています。この水力・太陽光・風力等の再生可能エネルギーの電源を由来とした再エネ100%の電気により、本社と福井工場の電力使用に伴うCO₂の排出量は実質的にゼロになり、会社全体として大きなCO₂排出量の削減につながっています。


 会社概要

会社名 : 株式会社白崎コーポレーション 設立 : 1955年7月2日 資本金 : 9,800万円 代表者 : 代表取締役社長 白崎智之 従業員数 : 138名(男87名、女51名) 事業内容 : 防草シート、防草植栽シート、その他緑化資材の開発・製造・販売 リユーストナーカートリッジの設計・製造・販売 トナーカートリッジ、インクリボン、その他事務用消耗品(OAサプライ品)の購入販売	
本社・福井工場	〒916-0076 福井県鯖江市石生谷町11-23 TEL: 0778-62-2200 (代表) FAX: 0778-62-3336 (代表)
東京支店	〒103-0023 東京都中央区日本橋本町2-6-3 小西ビル TEL: 03-6892-4400 (グリーンナップ事業直通) TEL: 03-3667-9881 (サプライビジネス事業直通) FAX: 03-3667-9880 (共通)
西日本営業所	〒660-0881 兵庫県尼崎市昭和通3-90-1 尼崎K.Rビルディング TEL: 06-6430-1713 (グリーンナップ事業直通) TEL: 06-6430-1711 (サプライビジネス事業直通) FAX: 06-6430-1715 (共通)
九州営業所	〒812-0042 福岡県福岡市博多区豊2-3-80 グランシャリオ豊 TEL: 092-473-1452 (グリーンナップ事業直通) TEL: 092-473-1430 (サプライビジネス事業直通) FAX: 092-473-1436 (共通)
福井物流センター	〒915-0801 福井県越前市家久町27-1-1 TEL: 0778-42-8353 (注文業務窓口) FAX: 0778-42-8515 (注文業務窓口) TEL: 0778-21-8500 (倉庫業務窓口) FAX: 0778-21-8502 (倉庫業務窓口)



沿革

- 1949年 創業者白崎元就が個人創業
- 1955年 福井県鯖江市に白崎テープ工業株式会社設立
- 1971年 白崎テープ工業株式会社とラーク貿易株式会社が合併
白崎テープ株式会社に商号変更
- 1989年 白崎弘隆が代表取締役社長に就任
- 1994年 白崎テープ株式会社と株式会社羽田が合併
株式会社白崎コーポレーションに商号変更
- 1996年 トナーカートリッジリユース事業への参入
防草緑化事業への参入
- 1997年 西日本営業所開設
シラサキベトナムコーポレーション設立
- 1999年 九州営業所開設
ISO14001認証取得
- 2000年 ISO9001認証取得
- 2005年 株式会社白崎ホールディングスに商号変更
ホールディングカンパニー制に移行
- 2011年 事業会社を統合
株式会社白崎コーポレーションに商号変更
シラサキベトナムコーポレーション売却
- 2012年 済南古菱納普商貿有限公司（ジナングリーンナップ）設立
福井物流センター稼働
- 2015年 鯖江太陽光発電所発電開始
- 2022年 白崎智之が代表取締役社長に就任