



目次

社長挨拶「選択と集中」	_____	3ページ
財務ハイライト	_____	4ページ
組織図	_____	5ページ
事業概況	_____	6ページ
企業活動(CSR)	_____	8ページ
会社概要・沿革	_____	13ページ



経営理念

自然と人間が、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

- ・Mission 私たちは事業を通じて社会に貢献できる人を育てます。
- ・Vision 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

「選択と集中」



代表取締役社長 白崎 弘隆

東日本大震災から1年、今も原発問題は日本にとって非常に重要な問題となっているが、日本の経済はなんとか最悪の状態は脱した模様である。しかし、依然としてギリシャ危機に起因するユーロ危機は大きなマイナス要素として残っているし、日本の政治の迷走はそれ以上に景気回復の足を引っ張っているようである。

このような状況の中で、2012年1月期はグリーンナップ事業もサプライビジネス事業も好調に推移し、税引後利益で約4億円を確保し、自己資本比率も50%を超えた。今後の更なる発展のために白崎コーポレーションとしては今ある2つの事業の特性を把握した上で、自社の強みを発揮できるように戦略的に投資をしていく必要がある。

グリーンナップ事業は成長に時間はかかってきたが着実に成長を重ね、防草シートの市場で高い評価を勝ち取るとともに、販売のスタイルも徐々に確立してきた。この実績と営業基盤を活かすためにもこの分野のニーズを収集し、吟味したうえで、お客様のニーズにあった商品開発を急ぎ、商品ラインアップを充実させ、他社との差別化を明確にする必要がある。

また、グリーンナップ事業の周辺においてもいろいろなニーズがあり、相乗効果を得ることができそうな事業もいくつか開発テーマとしてあがり、商品化しつつある。これを今期以降、当社の独自性を活かしつつ、実際に収益に結びつくようにパワーをかけていく予定である。商品群の豊富さを作り出すことにより、より一層お客様にとって魅力のある事業に育てていくことが一番重要なことである。

また、この事業は日本だけにとどまらず、世界中に共通の課題として捉えることができる。そのため、マーケットも日本だけではなく海外にも目を向けていく必要がある。海外の技術力を持ったパートナーを探し、協力関係を持ちながらWIN-WINの関係を作っていく必要がある。その第一歩として中国市場を研究していきたい。

一方、サプライビジネス事業の場合、非常に難しい事業になってきている。商品のライフサイクル的に言うと導入期、成長期を過ぎて、数年前から成熟期になっていると考えられる。そのため、大幅な成長を見込むことは難しい中で、価格競争が激化している。現在のデフレ市場の中では珍しい光景ではないが、ひとつ懸念されるのは、この業界の多くの経営者が生産量を増やせばコストは相当下がるかと誤解しているのではないかとと思われる。確かに、経済の授業では生産量を増やせばコストは下がると言われているが、実際にそのようになるケースは意外に少ないということだ。このことは、産業再生機構などで活躍され、多くの危機に陥った企業の再生に成功している富山和彦氏も彼の著書「IGPI流 経営分析のリアル・ノウハウ」の中で語っている。

再生トナーカートリッジの場合、設備投資額はそれほど高くないため、会社によって売上の大小があっても、それに適した規模の設備と管理の仕組みで維持されていれば1本あたりのコストはそれほど変わらないということ。確かに開発コストは固定費かもしれないが、全体の2～3%くらいしかないはずである。それに対して量が多くなると工場も大面積を必要とし、その結果工場が分散化することにより品質の安定のための管理コストが多くなるようになり、結果的に規模の大小で1本あたりのコストはそれ程変わらないということになるのである。もちろん、ある一定の生産量が必要であることは否定しない。

このような誤解のうえで量を求めて、無謀な拡販に突き進むと、結局、量を増やすために単価は下げたが、思ったようにコストは下がってくれず、逆に品質不良を引き起こし、お客様を失ってしまうというようなケースに落ち込んでしまう。つまり、安売り競争で量を確保しても利益を出しづらい事業なのである。これが一社だけでなく業界全体での安売り競争になると一層目も当てられなくなる。

現在、円高ということも影響し、材料費は毎年下げ傾向にあるために何とかなってきているかもしれないが、不況下のインフレ、つまりスタグフレーションにでもなるとまったく対応できなくなる。実際、政府が迷走している間に、金利が上昇し、膨大な借金を抱える日本の円は強いままではいられなくなる。そして、円高が逆に円安に進むことによりスタグフレーションとなる可能性は非常に高まりつつある。

それに対抗するために、当社の良さを理解していただける顧客カテゴリーを選択し、その顧客の要望を実現するためには何をすればよいか集中していくような売り方を徹底すると同時に、無駄な投資や経費を極力排除し、コスト削減を進めながら、利益を確保し、余裕を持った商売にしていかなければこの業界で生き残っていくことはできない。

白崎コーポレーションとしてはこのようなメリハリをつけた戦略で財務基盤をより一層しっかりと確立し次のステップに備える必要がある。



財務ハイライト(連結決算)

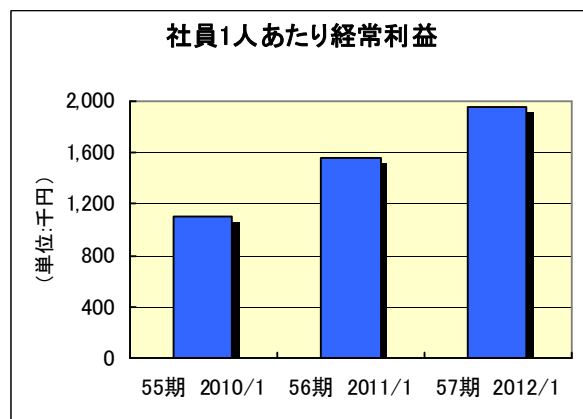
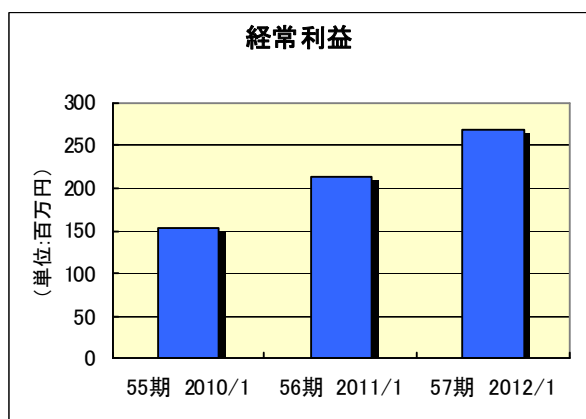
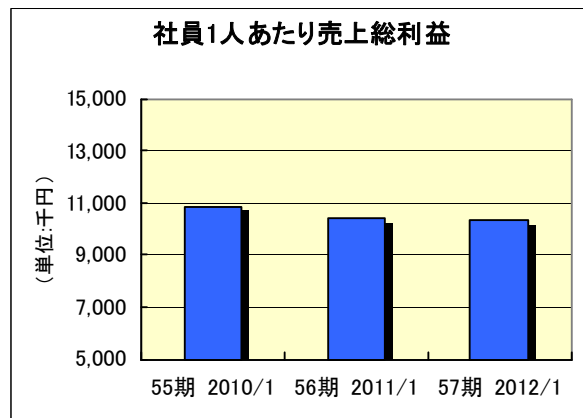
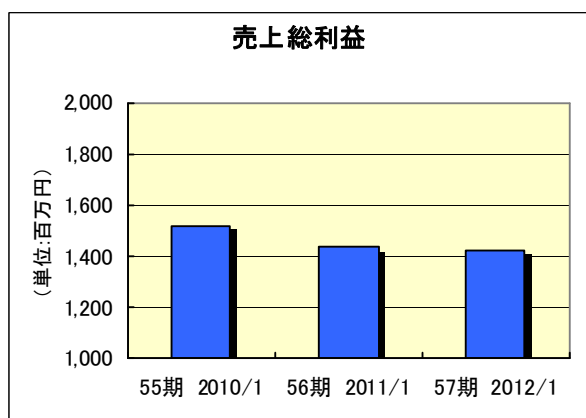
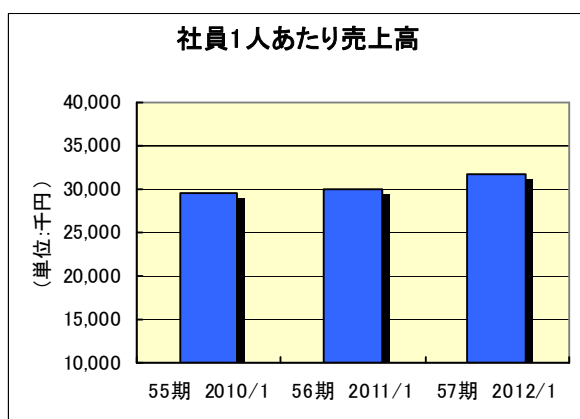
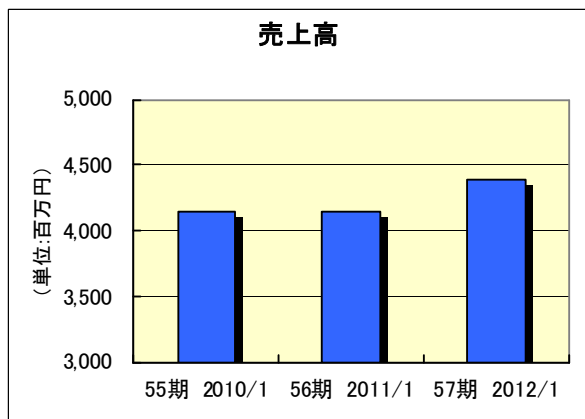
	単位	55 期 2010/1	56 期 2011/1	57 期 2012/1
売上高	千円	4,142,410	4,139,788	4,386,458
売上総利益	千円	1,521,672	1,436,522	1,426,381
売上総利益率	%	36.7%	34.7%	32.5%
経常利益	千円	154,250	214,141	268,953
経常利益率	%	3.7%	5.2%	6.1%
総資産	千円	2,936,245	2,928,963	2,712,543
自己資本	千円	1,032,275	1,146,913	1,328,503
自己資本比率	%	35.2%	39.2%	49.0%
総資産経常利益率	%	5.3%	7.3%	9.9%

2012年1月期の白崎グループの「連結決算（海外子会社を含む）」を掲載しております。売上高は43億8,46万円と前期比6.0%の増収となりました。当社の再生トナーカートリッジをはじめとしたサプライビジネス事業については、国内向け事務用消耗品の需要が低調に推移するなか、当社の品質・価格・サービスを評価していただける新規顧客の開拓を地道に進めるなどの営業活動が着実に功を奏しており、増収となりました。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については、官公庁、民間とも防草シートによる雑草対策が広く認知されてきたこと、および、通信販売を通じた一般顧客向け販売が好調に推移したことにより増収となりました。シラサキベトナムコーポレーションは、海外向けインクリボンの受注回復、国内4社の合併に伴う商流変更により増収となりました。

一方、利益面では、物流拠点の本社集約など各種のコスト削減策の効果から、グループ全体では2億6,895万円の経常利益を残すことができました。

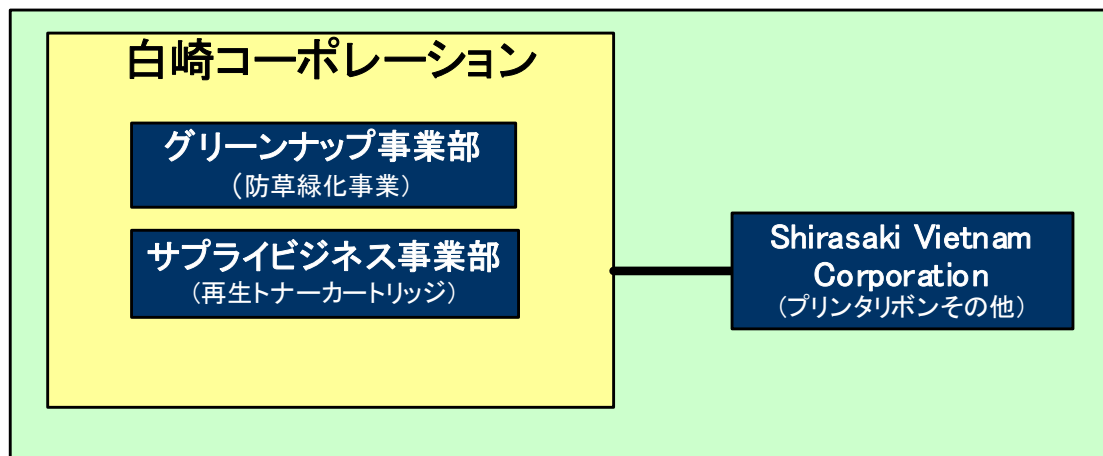
次期につきましては、当社の新たな柱となりうるビジネスの創出を目標に新規事業準備室を立ち上げ、研究開発・マーケティング活動など準備を行ってきました。一部の事業につきましては既に販売を開始しており、今後の展開が期待されるところであります。また、既存事業につきましてもお客様の視点に立った品質・サービスを追及しつつ、経費削減や経営資源の再配分を推進し、更なる経営体質改善に取り組んでまいります。

(社員…国内4社、派遣社員は含まない)





組織図



事業概況

■グリーンナップ事業部

事業部長 中川 豪

- ・Mission 道路雑草の諸問題を科学的手法で解決し、美しい緑地景観を創造します。
雑草問題と景観作りについてお客様と共に考え、確かな解決方法を提供します。
- ・Vision 雑草問題を科学的に調査・診断し、防草緑化技術を提供する
プロフェッショナル集団になります。
防草シート通販市場で、雑草問題解決数日本一を目指します。

グリーンナップ事業部の2011年度(57期)は、前年度対比28%増になり、初めて売上10億円を超えました。新規事業としてスタートして16年越しで、成長スピードとしては決して速いとはいえませんが、毎年地道に市場やお客様と向かい合いながら、すべてのステークホルダーと共に弾み車を回し続けてきた結果と認識しています。

さて2011年度は3.11の東日本大震災に始まり、公共工事や事業補助金など、いわゆる予算の流れがどのように変化するか不安の中でのスタートでしたが、結局「雑草から生じる問題」は不変的で、お客様からの 雑草問題解決・対策への要求 は強まりを増しています。分野別では、道路分野での雑

持管理費削減に伴い、雑草対策は経済的、社会的、環境的問題を代表するもので、雑草発生をシャットアウトする防草シート工は一般工法として浸透してきました。特に「チガヤシート」、「目地バリシート」はNETIS（新技術情報提供システム）で設計比較対象技術に登録され、知名度、実績共に評価され活用が促進されたと認識しています。農業分野では「農地・水・環境保全向上対策」が最終年度をむかえましたが、集落単位の景観向上（町おこし）としての取り組みが活発化し、「彩植兼美」の受注増に繋がりました。また、高齢化、担い手不足である農業、中山間地域でも草刈作業は重労働の代表で、その対策としての防草シートの活用は順調に増加してきました。また、用水路、ため池際での防草・緑化対策ではイワダレソウ（被覆植物）の導入が進められ、その育成のための補助資材として新製品「通根ビオコーンマルチ」が主力製品に成長しつつあります。

一般市場の販路として開設した通販「楽屋農」は、2011年度に売上2億円を超えました。「防草シート専門店」「芝桜専門店」「芝生専門店」とグリーンナップ事業の強みを活かした専門店は、分りやすさと品揃え、情報発信、専門性を支持してくださるお客様が増えています。

また、新たな取り組みであった戦略課題の「一元化の仕組み作り」は、第一歩として防草シートの施工現場を点検、補修を行うメンテナンス要員を配置しました。変化する現場を定期的に点検、ケアしていく仕組みです。この取り組みはお客様にとって問題が起こる前の未然防止：安心感、常に綺麗な状態の持続：感動サービスを提供することになると信じています。

今後の戦略課題

防草シートは、市場に出回り、浸透して10年以上が経過しています。現場によっては更新期に入っており、それらの対処方法も業界として考えていかなければなりません。これも今後のビジネスチャンスと捉える一方で、当社では一度施工した現場の機能を出来るだけ長く持続させることが、最も環境負荷を軽減しお客様ニーズへの適切な対応であると考えております。昨年度行ってきたメンテナンスサービスの効果を検証し、お客様にとって、なくてはならないサービスになるように育てていきたいと考えています。

通販「楽屋農」に関しては、現在の専門店をベースアップさせるために、商品ラインナップを整理し、追加充実することで、さらに魅力的なネットショップを作り上げます。また、次々に新たな専門サイトを立ち上げることで、お客様の抱える問題解決につながる商品と情報を提供し、「楽屋農」ファンのネットワークを広げていきたいと考えています。

各地域のお客様やビジネスパートナーとの連携を密にするために、全国15拠点に営業拠点を設けており、変化する環境やお客様のニーズに適時に対応できるような組織体制を整えました。当社の利益の源泉は「人」に尽きます。これからもその人員に投資し、そして成長を期待し、各地域で「雑草問題解決人」を輩出し、潤いのある美しい緑地景観を提供できるように努めていきます。

■ サプライビジネス事業部

事業部長 相澤 英昭

- ・Mission 私たちはお客様の声に応え、安心できる印字環境をお届けし、信頼を築きます。
- ・Vision 再生ビジネスでお客様の問題を解決し、コストダウンに貢献します。

2011年は東日本大震災や、それに伴う電力需給の問題など経済を取り巻く環境が大きく変化する中で、埼玉物流倉庫を福井工場に集約するという会社・社員ともに痛みを伴う決断を行い事業部としての効率化を図りました。

業績につきましては、上記物流拠点の集約や一昨年から取り組みを進めていた新規市場開拓が功を奏し、大きく改善が出来た1年になりました。

現在の再生トナーカートリッジ市場は伸びが鈍化しており、価格競争が激化しています。また、模倣品やコンパチ品と言われる違法な製品（再生品とは異なり全てのパーツを新たに製造して組み立てた製品）が海外から流入し始めており、価格競争を助長する一因となっています。このような状況のなか、同じ市場で価格競争を続けても疲弊してしまう恐れがあるため、新しい市場の開拓として、当社がこれまでに培ってきたノウハウを生かし、純正トナーカートリッジを使用しているお客様に再生トナーカートリッジを使用してもらうための戦略を一昨年より進めてきました。

具体的には、経営ビジョンにもありますが、純正トナーカートリッジを使用しているお客様は何らかの理由（品質面やサービス面等）で純正トナーカートリッジを選択しています。その根本原因を解決できるような提案を当社が行うことでお客様に安心して再生トナーカートリッジを使用していただき、お客様のコストダウンに貢献するような取り組みとなります。

このような取り組みを進めていくためには、純正トナーカートリッジを使用しているお客様が求めている品質レベルやサービスレベル等（お客様ニーズ）を明らかにし、そのレベルをクリアするために事業部として何をする必要があるのか（戦略）を定めて社員にまで落とし込み、確実に実行して行くことが必須条件となります。今後はこの活動をより一層強化し、純正トナーカートリッジを使用しているお客様が安心して再生トナーカートリッジを使用出来るよう、品質面・サービス面ともにレベルアップを図っていきたいと考えています。

業績面は安定してきたとは言え、今後市場環境はより一層厳しくなると予測されます。これまで以上に社員の力を一つにし、新規市場開拓ならびに業務の効率化による経費削減を推進することで、2011年同様良い結果を残せるよう社員一同頑張っていきます。

■ シラサキベトナムコーポレーション

代表取締役社長 笠原 重徳

- ・Mission 私たちは日本のモノづくり精神でベトナム製品を提供し続けます。
- ・Vision 私たちは、価値観を共有する仲間とともに、仕事のプロフェッショナル集団になります。

人の成長＝企業の成長＝国の成長

シラサキベトナムができて 今年で15年になります。

1997年当時、外貨獲得と雇用創出のため輸出加工企業の誘致を積極的に推進していたベトナム、それに相呼応して進出をきめたシラサキベトナム。

アジア経済危機、リーマンショック、また 当時「最貧国」のベトナムの国が「中所得国」へと成長を遂げる一方、高いインフレ率と人件費、労務費の高騰は経営に大きな影響を与えたことも否めません。

それでもこれまでやってこれたのは、長年「現地化」をテーマに、やはりこれまでシラサキベトナムで苦楽を共にしてくれた現地スタッフの存在が大きかったからと実感しています。

昨年より 新たなチャレンジ 調達から製造、販売までを担う「Shirasaki Vietnam Corporation」として、お客様と直接コミュニケーションをとることにより 我々が担う役割と果たすべき責任の大きさをあらためて認識することができました。

これまでどおりインクドリボンが事業の柱であります、昨年の震災、洪水の影響でしょうか、ここにきて地道に取り組んできた医療機器、化粧品関連の成型に加え、付加価値の高い外観品、衛生品の成型の案件や、繊細なプリンター部品の組み立て案件も出てきました。

ただ、ベトナムの今年4月の消費者物価指数(CPI)上昇率が0.05%、1～4月期が2.6%と低い値を示し、積年の課題だったインフレが終息する兆しがある一方、この間の引き締め策の副作用で生産の停滞が著しく、国内経済はさらに困難な状況に陥っているとの見方もあります。

経済を取り巻く環境は前途多難のようですが、今年初めてベトナム人スタッフの中から取締役と主任会計士が誕生しました。

この先、国、会社の課題もありますが、「現地化」パワーで乗り越え、ベトナムにおける「現地化」のモデルとして伝説の企業になることでしょう。



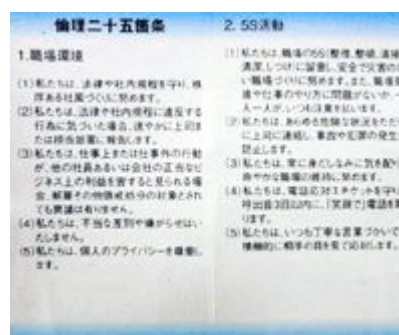
CSR(企業活動)

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。白崎コーポレーションでは、経営理念、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

白崎コーポレーションでは2001年に企業倫理の徹底を図るため「倫理25か条(職場環境、5S活動、環境、営業・業務活動、会社資産の保護)」を策定し、社員全員が「経営理念」「経営方針」といっしょに毎朝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きましては、以下の5つのセキュリティルールの定め、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ルール
2. 外部媒体の利用に関するセキュリティルール
3. メール利用に関するセキュリティルール
4. インターネット利用に関するセキュリティルール
5. 白崎ネットへのアクセスに関するセキュリティルール

(白崎ネットとは、当社のグループウェアシステム)

また、特に個人情報の取扱いにつきましては、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おります。

【2】社会性報告

1. 社員とともに

白崎コーポレーションの使命、「事業を通じて社会に貢献できる人を育てる」ことにあると考えています。また、「社員は財産（人財）」と考えています。そのため、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～

白崎コーポレーションは、2007年から新たに採用戦略を構築し、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拔し、彼らを中心に会社説明会や面談等を運営した結果、2008年4月には採用予定数を上回る9名の新入社員を迎えることができました。その後、2009年4月から2011年4月まで毎年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

白崎コーポレーションは、「社員の能力開発と挑戦する組織風土」を目指して、2005年度に教育体系をOJT・集合研修・自己啓発を三本柱として再編成を行い、2006年度より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・育成すなわち「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、通信教育受講補助や社外研修等への参加・経費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おります。合格者を社内の掲示板に掲載し、昇格試験にも活用しています。たとえば、部長クラスであれば、職務分野2級1科目以上及び共通分野（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、それ以外に、業務に関連した公的資格へ挑戦も奨励し、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～

「目標管理制度」は、社員一人ひとりが会社や部門の目標をもとに、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、上期・下期の年2回達成度合を評価する制度です。目標は上司から与えられるものではなく、まず自らが考えて、上司との個人面談を通して十分に話し合ってから決められており、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みんなで褒め称えるよう、以下の5種類の表彰について規程および実施要領を制定し、広く社内に公開しています。

1. 永年勤続表彰 2. 白崎グループMVP 3. 改善提案大賞 4. 改善提案報奨 5. 5S大賞

特に、白崎グループMVPは、2001年から続いており、社員相互での推薦の中から選抜され、推薦されたものすべてが公開されます。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や受賞も多数見受けられます。

2. 地域社会とともに

白崎コーポレーションは、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。さまざまな活動を通じて地域の方々との交流を図り、地域社会と共に成長していきたいと考えています。

■環境教室

地元の小学生を工場見学に招待し、最初にリサイクルや環境保護に関する説明を当社の事例を挙げながらセミナー形式で行い、その後で工場の製造現場に入って実際に物づくりの作業を見てもらうというものです。小学5年生児童の環境に関する課外活動として学校単位で参加していただき、2010年度は2校に参加いただきました。工場内に子供達の元気な声が満ち溢れ、また積極的な質問が次々に出てきて環境への関心の高さに驚かされました。環境教室を通じて子供達の環境を大切にしたいという想いを高めていくお手伝いができればと考えています。

■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。

■納涼祭

近隣住民の方々を福井工場に招待しての納涼祭は、毎年恒例の行事として定着しています。当社のOBも多数参加し、社員と一緒に焼きそばや焼き鳥、クレープなどを楽しむ交流の場として、非常に好評をいただいています。2012年は若手社員が中心となり、新たなイベントとして開催する予定です。

■クリーン大作戦

「クリーン大作戦」と称して、春と秋の2回、各事業所周辺道路の清掃と草刈を行っています。

3. 環境保護活動の実績

企業は大量の地球資源を原料として利用し、大量のエネルギーを使って生産活動を行っています。それゆえに「持続可能な社会」の実現のためには、これまで以上の省資源、省エネルギーの工夫や努力が求められ、企業の果たすべき役割と責任は益々大きくなっています。白崎コーポレーションでは限られた資源を有効に活用し、できるかぎ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

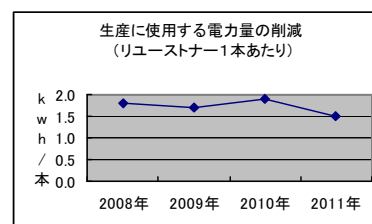
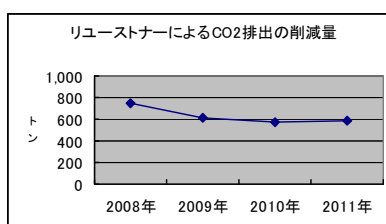
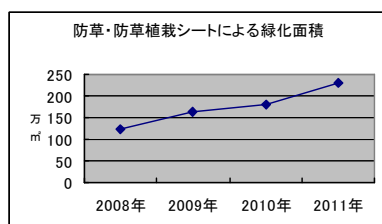
雑草を抑えるための防草シートや、雑草を抑えながら目的の植物を育てるための防草植栽シートの施工によって除草剤等の使用を抑えることができ、環境にやさしい管理が可能になります。また、自然界の微生物を用いることにより、化成肥料を最小限に抑えて緑化する環境負荷低減技術、雑草を抑え種子から育てる植生マット技術など、人と自然の両方に安心な技術によって社会の景観美化を推進しています。2011年度は230万㎡の緑化を行いました。

■トナーカートリッジのリユース事業による環境保護

トナーカートリッジをリユースすることにより、廃棄物の排出量を削減し、資源循環型社会の形成を推進しています。また、トナーカートリッジ本体の大部分には材料としてプラスチックが使用されています。そのプラスチックの原料は石油であるため、トナーカートリッジ本体を再利用したリユーストナーカートリッジを使用することにより、1本あたり2.5リットルの原油が削減できるという効果があります。さらに、リユーストナーカートリッジはその材料である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2.6キロのCO₂が削減できるという効果があります。2011年度は593トンの排出量削減につながりました。

■グリーン電力の導入

リユーストナーカートリッジを製造する工場で使用する電力の10%を太陽光発電で賄うというグリーン電力証書を導入しています。出荷される製品にはその証としてグリーンエネルギーマークを付け、「おひさまのトナー」としてお客様にお届けしています。2011年4月～9月の半年間で34,532KWHの太陽光発電を行ったことになり、CO₂に換算して約19トンに相当する排出量の削減を支援いたしました。





会社概要

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 弘隆
 社員数 : 121名(男81名、女40名)
 事業内容: 防草植栽シート、その他緑化用品土木資材の製造・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)の販売

本社・工場	〒916-0076 福井県鯖江市石生谷町11-23 TEL:0778-62-2200 FAX:0778-62-3336
東京支店	〒103-0023 東京都中央区日本橋本町3-9-7 富久第2ビル TEL:03-3667-9881 FAX:03-3667-9880
東日本営業所	〒336-0926 埼玉県さいたま市緑区東浦和4-22-18ローゼV106号 TEL:048-789-7440 FAX:047-789-7441
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:06-6430-1711 FAX:06-6430-1715
九州営業所	〒812-0894 福岡県福岡市博多区豊1-6-25 TEL:092-473-1430 FAX:092-473-1436

シラサキベトナムコーポレーション

設立 : 1997年9月3日
 資本金 : US\$1,000,000
 代表者 : 代表取締役会長 白崎 弘隆
 代表取締役社長 笠原 重徳
 社員数 : 456名
 事業内容: プリンタ消耗品の製造、電子部品の製造

本社	ベトナム社会主義共和国 ドンナイ省 ビエンフオア市 ロンビン地区 ロンビンテクノパーク(LOTECO)輸出加工区内
----	---



沿革

2011年		株式会社白崎ホールディングス、株式会社白崎グリーンナップ、株式会社白崎インターナショナルを株式会社白崎コーポレーションに合併
2004年		ISO9001全事業所認証取得
2003年		株式会社白崎グリーンナップ設立
2001年		ISO14001全事業所認証取得
2000年		福井県経営品質奨励賞を受賞
1997年		シラサキベトナムコーポレーション設立
1996年		防草緑化事業への参入、トナー再生事業への参入
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、鯖江市石生谷町に本社設立
1955年		白崎テープ工業株式会社設立
1949年		個人創業

**We work towards
people living in harmony
with environment.**

^{みんな}
自然と人間がいっしょに幸せになる仕事

