



ANNUAL REPORT 2012

2013年1月期 アニュアルレポート



目次

社長挨拶	_____	3ページ
財務ハイライト	_____	4ページ
組織図	_____	6ページ
事業概況	_____	6ページ
企業活動(CSR)	_____	9ページ
会社概要・沿革	_____	14ページ

 株式会社 **白崎コーポレーション**



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

「チャレンジ精神」



代表取締役社長 白崎 弘隆

昨年末に発足した安倍政権によるアベノミクスの影響で、今年に入って株価が順調に上昇し、景気改善の期待が膨らんできている。それと同時に円安の進行は輸出企業にとっては非常にプラスとなっている。当社にとっては輸入材料の価格上昇によってマイナス面も出てきてしまうが、日本の景気が持ち直して販売増につながってくれることを期待していきたい。

2013年1月期の当社の決算ではグリーンナップ事業部については農地・水保全管理事業支払交付金の減額もあり農業分野で苦戦をしたが、サプライビジネス事業部については顧客の選別により予想以上の結果であった。また、それ以外の新規事業の先行投資分をベトナムの会社の売却益で埋め合わせることができた。決算書上は役員退職金の規則変更による過年度分の追加が1億2千万円ほどあったため最終利益が昨年度と比較するとかなり下がったように見えるかもしれないが、実際にはそれほど大きなマイナスとはなっていない。

今年度については新規事業がグリーンナップ事業部の中に組み込まれたこともあり奮起が期待される。防草シートに関しては農地・水保全管理事業支払交付金の縮小により農業関係の需要が弱くなっているのと類似品の安売りの影響でその分野は弱含みとなっているが、新しい市場として太陽光発電のメガソーラの建設が活発で、その雑草処理で困っている事業主への販売が今後大きく伸ばせるものと期待している。今年2月末に東京ビックサイトで開催された太陽光発電システム施工展に当社の雑草管理システムを出展したところ、非常にたくさんの反響を得ることができた。この分野で雑草処理の標準パターンを確立することができれば今後大きな柱になってくれることと思う。また、公共事業においても各地域で設計の折り込みや施工のできるビジネスパートナーを増やすことで今後もマーケット拡大が期待できる。さらに、防草シート以外でもグラスパーキング、屋上緑化、壁面緑化といった新しい分野の商品を開発していくことで今後の柱を創っていきたい。

昨年新しく設立した中国山東省済南市の済南グリーンナップでは中国からの仕入商品の品質管理とコストダウンを行なうと同時に、当社の資材の中国向け販売の準備を始めている。山東農業大学において防草シートを利用した緑化の実験を開始した。また、今年は中国以外のアジアやヨーロッパ、アメリカに対する輸出を目指して、緑化の先進国シンガポールで市場調査を行なっていく予定だ。グリーンナップ事業部としては今後益々の発展を目指して、新しい商品の開発とグローバル化を同時に進めていく必要がある。

一方、サプライビジネス事業部は安売りをしないという自社の戦略にそって顧客を選択しながら新規顧客を開拓し、顧客の質の転換を進めている。まだ、十分とはいえないが徐々に良い体制になりつつある。しかしこの業界は今でも安売り競争や海外からの模倣品が入ってきており油断をできない状況にある。引き続き自社の特徴を明確にし、お客様から選んでいただけるような営業活動をしていく必要がある。

今後も全社一丸となってチャレンジ精神を持って新しいことに挑戦していきたい。



財務ハイライト

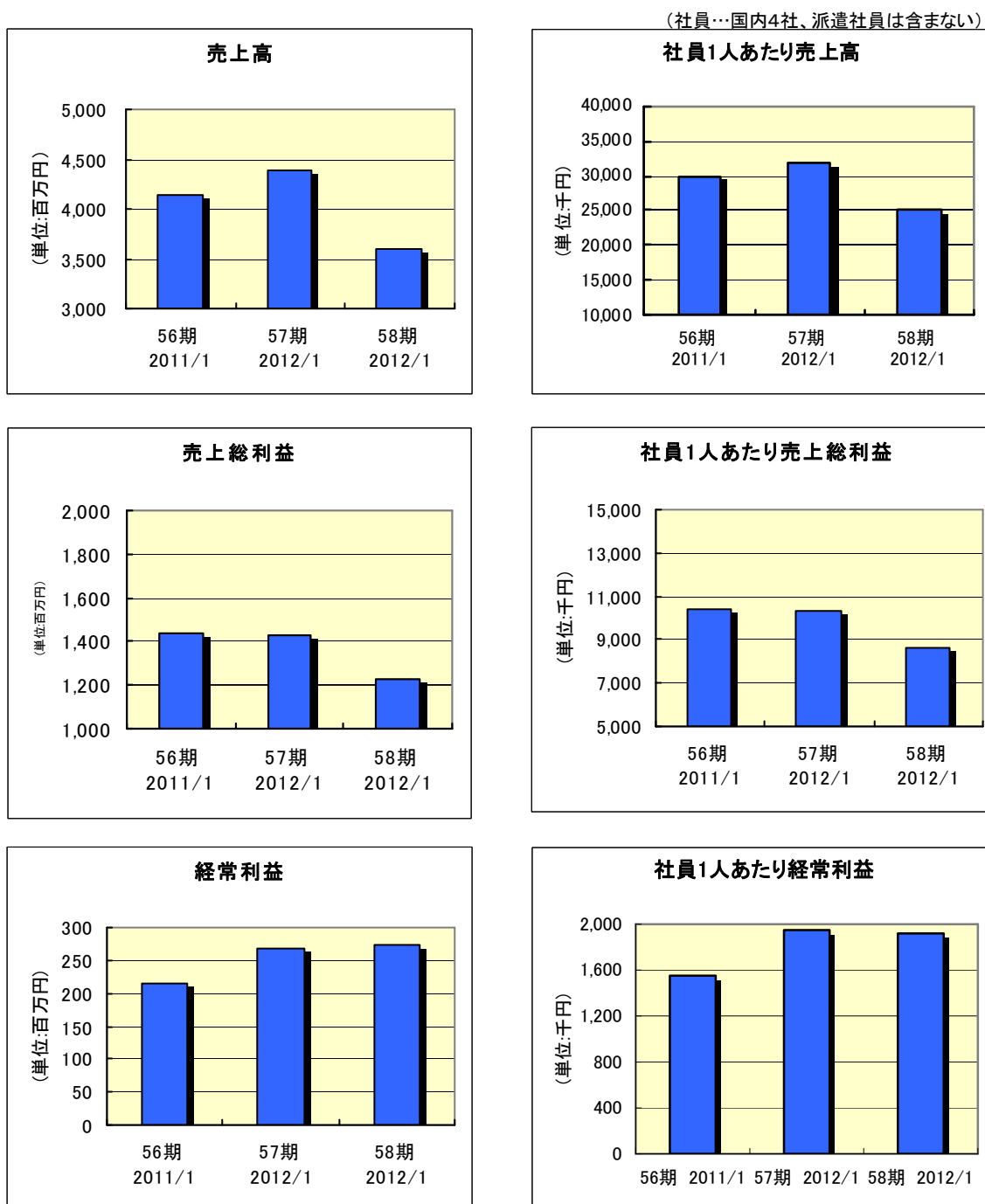
		(連結)	(連結)	(単独)
	単位	56 期 2011/1	57 期 2012/1	58 期 2013/1
売上高	千円	4,139,788	4,386,458	3,600,565
売上総利益	千円	1,436,522	1,426,381	1,229,518
売上総利益率	%	34.7%	32.5%	34.1%
経常利益	千円	214,141	268,953	274,493
経常利益率	%	5.2%	6.1%	7.6%
総資産	千円	2,928,963	2,712,543	2,371,703
自己資本	千円	1,146,913	1,328,503	1,266,396
自己資本比率	%	39.2%	49.0%	53.4%
総資産経常利益率	%	7.3%	9.9%	11.6%

2012年10月に海外子会社のシラサキベトナムコーポレーションを売却しましたので、2013年1月期は白崎コーポレーションの単独決算の数値を掲載しております。売上高は36億56万円と前期比7.1%の減収となりました。(単独決算比較)

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きましては、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に引き続き取り組みましたが、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につきましても、農業関係で補助金事業の減少が響いて減収となりました。

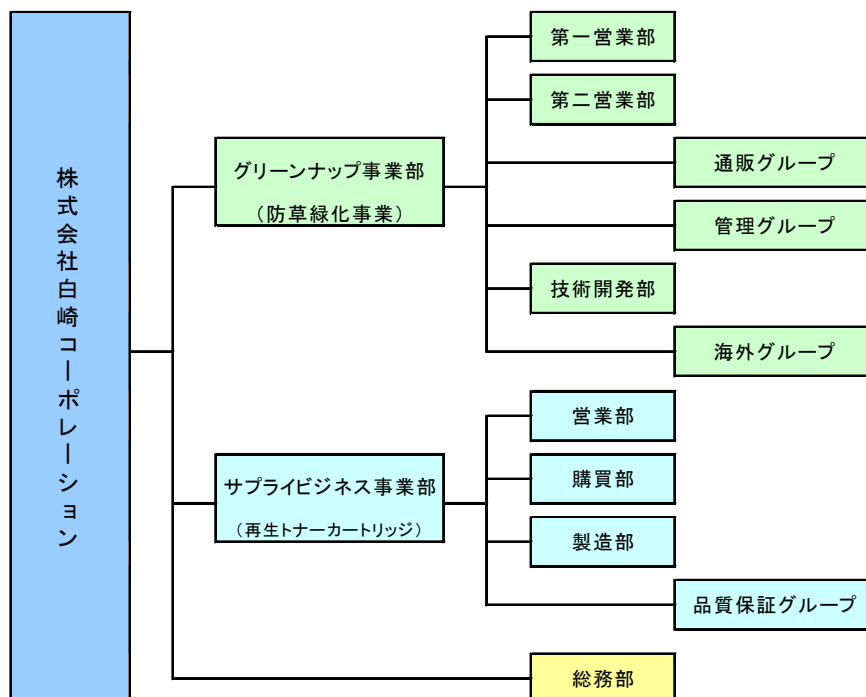
一方、利益面では、シラスキベトナムコーポレーションからの受取配当金が寄与し、2億7,449万円の経常利益を残すことができました。

次期につきましては、新規事業準備室にて準備を行ってきました事業が、グリーンナップ事業に引継がれ、新規市場、新規商材へ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。





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 自然に優しい手法で緑あふれた豊かな生活環境を創造します。
- ・Vision 私達は防草緑化技術を基盤とし、新しい市場を切り開く
プロフェッショナル集団になります。

グリーンナップ事業部の2012年度(58期)は公共分野で微増したものの、農業関係では補助金事業の減少や大型案件の減少で、今までの成長推移と比べると厳しい1年だったと言えます。

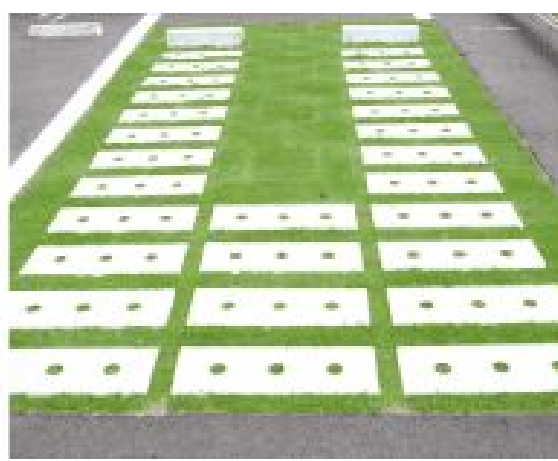
2012年度の重要戦略課題には「一元化の実行」がありました。当事業部の意味する「一元化」とは、調査→計画→設計→施工→点検→補修→更新とサイクルを回し、お客様にいつでも、どこでも雑草問題の無い環境を提供することにあります。この中で、商品導入後の現場メンテナンスサービスの事業化を試行し、検討してきました。結果、現段階ではお客様のニーズと当事業部が提供したいサービスとの

間にギャップがあり、再度振り出しに戻りましたが、取り組みの中で商品改良へのヒント、お客様が望んでいる本質サービスが理解でき、今後の戦略課題に反映させたいと考えます。

市場の動向を見ますと、冒頭記述しましたが農業関係で「農地・水・環境保全向上対策」が終了し、「農地・水保全管理支払交付金」として制度が一部変更になりました。その転換期は受注減に大きく影響しました。国道関係は地域ビジネスパートナー様の活躍もあり、主力となっている「チガヤシート」「目地バリシート」の受注増に繋がりました。また、新しい市場として再生可能エネルギー普及による、太陽光発電施設の建設ラッシュは、その施設内の雑草管理における防草シートの新たな使用場面として大変可能性を感じました。

近年、防草シート市場は類似品、代替品の参入が多く見受けられます。雑草問題に対する世論で、その解決策の重要性や緊急性も高まり、注目すべき成長分野になっております。そこで当事業部が出来る解決策は、優れた製品開発、製品改良のみならず、雑草管理をシステムとして捉え、お客様の求める本質を追求していきたいと考えています。

2013年度(59期)は組織編成や人員体制を大きく変更しました。2012年度まで新規事業として取り組んでいた、グラスパーキング(芝生化駐車場)、屋上緑化、水路目路補修をグリーンナップ事業部に統合し、活動展開を本格化していきます。その他戦略課題として、当事業部の重点顧客である道路維持市場をもう一度強化し、目指すべき一元化サービスのために製品・サービスを工夫し顧客満足度を高めていきます。また、昨年設立した済南グリーンナップ(中国)との連携を強化し、品質や生産安定を高めていきます。59期新生グリーンナップ事業部は、社員をはじめこの事業に関わるすべての人と目的を共有できるようにビジョンやミッションの変更を行いました。新ビジョンは「私達は防草緑化技術を基盤とし、新しい市場を切り開くプロフェッショナル集団になります」。当事業部の強み「防草・緑化」をさらに深く、広く可能性を探り、その周囲を取り巻く新市場の開拓に挑戦。変化する環境に対応するだけでなく、環境そのものを変化させるプロフェッショナル集団を目指していきたいと考えています。



■ サプライビジネス事業部

事業部長 相澤 英昭

- ・Mission 私たちは印字環境に関わるお客様の課題を追究し、
満足・信頼いただける製品・サービスを提供します。
- ・Vision 私たちは印字環境に関わるコストダウンのためのコンサルタント企業を目指します。

2012年は東日本大震災の復興需要や政権交代に伴う経済政策が円安株高の流れを生み、一部では市場環境は良くなって来ましたが、一方で円安による原材料の高騰など仕入れに対するマイナスの影響も発生してきていることから一般消費の増加に繋がるのはもうしばらく先になりそうな面も見られ、まだ大手を振って喜べる環境にはないように思われます。

業績につきましては、数年前から手がけてきた新規市場開拓が功を奏し、一昨年同様良い結果を残すことが出来ました。

サプライビジネス事業部は今期より Mission ならびに Vision を変更しました。以前の Mission は「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」というもので、最初にお客様の声が必ずあり、それに基づいて様々な活動を進めていくという内容だったのですが、実際にお客様と話をする中で、当社はお客様の抱えている問題点が見えているにもかかわらず、お客様が気付かれていない、というケースが増えてきていることが分かりました。そこで、お客様の声無き声に耳を傾け、課題を見つけ出し、解決策を提案していきたいとの想いから、新しい Mission に変更しました。また、それに合わせて Vision も以前の「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」から「私たちは印字環境に関わるコストダウンのためのコンサルタント企業を目指します」という内容に変更しています。

現在の再生トナーカートリッジ市場は、伸びが鈍化していることで同業者間でのお客様の取り合いが増えており、結果として価格競争が激化しています。また、海外から流入してくる模倣品やコンパチ品と言われる違法性の高い製品（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）が増えてきていることも、価格競争を助長する一因となっています。

業界でもトップレベルの品質とサービスという強みを生かすため、私たちの戦略は、一般のオフィス用途とは異なる特別な印刷を行っていて通常の再生トナーカートリッジでは品質面・サービス面で問題が発生してしまう可能性が高いお客様を対象とし、このようなお客様に安心して再生トナーカートリッジをご使用いただくための取り組みとなります。

そのためには、お客様との信頼関係を構築することが大前提となります。その上で使用環境や出力原稿、使用頻度など様々な観点から当社のトナーカートリッジで問題が発生しないかをサンプルテストなどを通して検証し、ご納得いただいたうえでご使用いただくという流れを大切にしています。

このような取り組みを強化していくことで、将来的にはお客様の印字環境全般の診断を行い、課題の抽出と解決策の提案が出来るようなプロフェッショナル集団(コンサルタント企業)を目指していきたいと考えています。今後市場環境はより一層厳しくなると予測されますが、社員の力を一つにし、当社の強みを生かしてターゲットを絞り込んだ新規市場開拓を推進することで、継続して良い結果を残せるよう頑張っていきます。



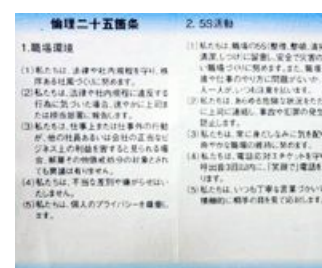
CSR(企業活動)

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。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を定め、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(当社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ルール

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は「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。若手社員から選抜したリクルーターを中心に行う会社説明会や、応募者とのコミュニケーションを重視して行う数回の面談を通して、きめ細かな活動を行っています。こうした取り組みの結果は、新入社員の定着率の高さにもつながっています。

■ 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、年2回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MVP
3. 改善提案大賞
4. 改善提案報奨
5. 5S大賞

特に白崎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。

■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。

■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。

■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しました。

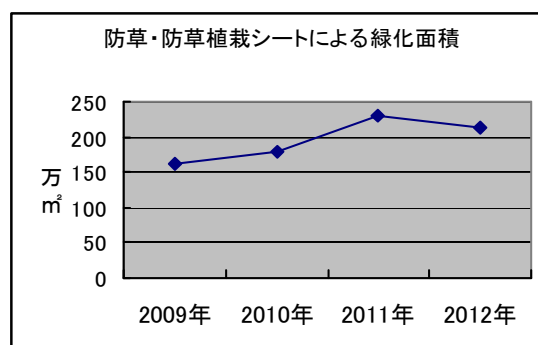


3. 環境保護活動の実績

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。

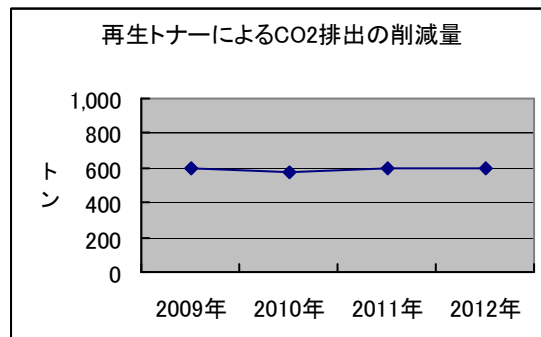
■防草緑化事業による環境保護

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、大規模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。2012年度は213万㎡の緑化を行いました。



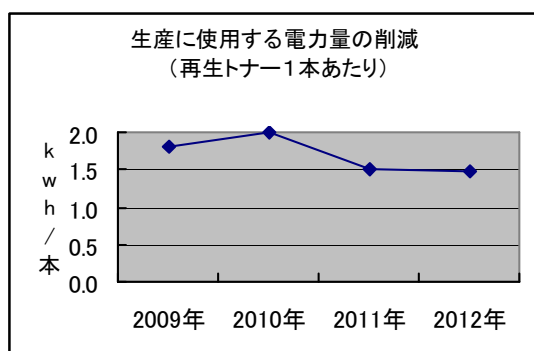
■トナーカートリッジの再生事業による環境保護

トナーカートリッジ本体を再利用する再生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を構築するうえで重要な役割を担っています。再生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トナーカートリッジ1本あたり2.5リットル削減できるという効果があります。また、再生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2.6キロのCO₂が削減できるという効果もあります。2012年度は592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

再生トナーカートリッジを製造する福井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。2012年6月～9月の4ヶ月間に33,721KWHの太陽光発電を行ったことになり、CO₂量に換算して19トンに相当する排出量の削減を支援いたしました。



■LED灯の導入

更なる省エネルギーを目指して、本社と福井工場の蛍光灯を消費電力の少ないLED灯に交換しました。これにより、照明に使用する電力を約10%削減することが出来ました。

■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、コピー用紙の再利用を行うなど、社内での省資源に努めています。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。



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
 従業員数: 135名(男76名、女59名)
 事業内容: 防草植栽シート、その他緑化用品資材の企画・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(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3-9-7 富久第2ビル TEL: 03-3667-9881(サプライビジネス事業部直通) TEL: 03-6892-4400(グリーンナップ事業部直通) 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: 06-6430-1711(サプライビジネス事業部直通) TEL: 06-6430-1713(グリーンナップ事業部直通) FAX: 06-6430-1715(共通)
九州営業所	〒812-0894 福岡県福岡市博多区豊1-6-25 TEL: 092-473-1430(サプライビジネス事業部直通) TEL: 092-473-1452(グリーンナップ事業部直通) 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: 0778-21-8500 FAX: 0778-21-8502



沿革

2012年	済南古菱納普商貿有限公司 設立
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
1996年	防草緑化事業への参入、トナーカートリッジ再生事業への参入
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称号変更、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

