

東京IPO 合同IRセミナー(※開催延期)

『日本の製造業を支える  
スーパーニッチトップ企業！』



白銅

NS TOOL



### 合同 IR セミナー延期のお詫び

2020年2月20日、日本の製造業を下支えする、白銅株式会社、日進工具株式会社、株式会社マルマエの3社は、合同IRセミナーを開催予定でしたが、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の状況を鑑み、ご来場の皆様の健康と安全を最優先に考慮した結果、開催の延期を決定いたしました。皆様には多大なご不便、ご迷惑をお掛け致しますことをお詫び申し上げますと共に、何卒ご理解賜りますよう、お願い申し上げます。

### 白銅株式会社、日進工具株式会社、株式会社マルマエ 三社のつながり

この3社は、毎年ソルトレイクで開催されるオートバイスピードの競技会に、「日本製造業の技術力を結集し、世界最速記録に挑む」ことを目的として参戦するために立ち上げられたプロジェクト、スーパーミニмумチャレンジの趣旨に賛同しスポンサーしている企業です。

また、これら3社は、これからの成長分野である5G、クラウド、AI、IoT、RPAといった技術で構成されるスマート社会を下支えする企業でもあります。

材料供給（白銅）、工具製造（日進工具）、機器製造（マルマエ）という分野で、日本の製造業をリードする、知る人ぞ知る、スーパーニッチトップ企業でもあります。



↑2019年8月ソルトレイクのボンネビルにて  
(前列左から) 角田社長（白銅）、前田社長（マルマエ）、  
近兼拓史氏（プロジェクトリーダー兼ライダー）、後藤社長（日進工具）

[スーパーミニмумチャレンジとは？ \(>>公式サイトへ\)](#)

### 開催3社のインタビュー記事をご案内します

このような状況ではありますが、当日登壇予定の3社様からは、ご来場予定であった投資家の皆様に、少しでも、彼らを取り巻く状況やこれからの対応について理解していただきたいというご要望があり、インタビュー記事として発信することにいたしました。

新型コロナウイルスの状況がひと段落した際には、早期に合同 IR セミナーを開催したいと考えておりますが、それまでは、このインタビュー記事をご覧ください、3 社についての理解を深めていただければ幸いです。

第 2 弾として、白銅株式会社のインタビューをご覧ください。

=====

白銅株式会社 角田社長に聞く、  
『白銅が支えるモノづくりの未来』



↑代表取締役社長 角田浩司

### “モノづくりに関わる人々が第一”の高付加価値型素材提供企業

－白銅はどういう企業ですか？

白銅は、アルミニウムを中心に伸銅やステンレスなどの非鉄金属ならびにプラスチック材料を、お客様の使いやすいカタチに加工し提供する企業です。

売上については、約 450 億円、現在は国内売上が 90%以上を占めています。  
お客様はユーザーと二次店（代理店）が半分半分で、半導体製造装置の部品として使われることが 3~4 割を占めていると思います。

－もう少し詳しく教えてください

当社は全国 5 か所の工場に 7,000 トンの材料を在庫し、お客様の要望にあった素材とサイズにて、一枚、一本、1 グラムから加工し提供しています。

また、いただいた注文は翌日に配送できる体制を整えています。

現在、13,000 件のお客様から、毎日 20,000 件の引き合いがあり、約 10,000 件が注文に至ります。

このような膨大なオーダーに対し、過去の経験やデータに基づき、設備投資や IoT 投資、人材配置を行なうことでお客様の要望に対応できるのが当社の強みです。

当社は非鉄金属卸売業と括られますが、実際には、材料をそのまま提供するのではなく、様々な加工を施し、お客様である、モノづくりに関わる人のあらゆるニーズに対応することで高い付加価値を提供する企業です。

－これからの白銅を取り巻く環境を教えてください

通信規格が 5G へ移行し高速大容量通信が実現することで、デジタルトランスフォーメーション(DX)が現実となってきました。DX が進むことで、画像認識、ロボット、自動運転など様々なハードウェアがつけられる時代になるはずで。

そこには大量の半導体や電子部品が使われるようになり、私どものお客様が製造する半導体製造装置や工作機械の需要も拡大すると思います。

一方で業務の効率化や競争力の強化、地球温暖化対策として、最適な場所でモノをつくる動きは加速していくと考えています。また、新型コロナウイルスの教訓としてサプライチェーンの多様化の動きも活発になってくるでしょう。

そうすると現在までは自動車や家電などの量産品製造関連業種が中心であった日本の製造業の海外への進出は、それ以外の分野にも波及する可能性があります。

ただし、半導体製造装置については、素材から部品の調達、製造までを国内で完結できる体制が整っており、技術の海外流出を避ける意味でも、一足飛びの海外移転はないと考えています。

## 商品ラインナップの拡充と海外事業の強化で成長をはかる

－これからの白銅の戦略を教えてください

私どもは次の三つのアクションを考えています。

1. 国内でのシェア向上  
(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)
2. 海外事業の強化
3. 新規事業の立ち上げ

### 【国内でのシェア向上】

私どもの主要なお客様である半導体製造装置市場は、デジタルトランスフォーメーション(DX)時代の到来により、確実に伸長していくことが予想されています。

私どもの素材が半導体をつくるために、より多く使われていくことは間違いない未来だと確信しています。

当社のネット注文サービス「白銅ネットサービス」は 365 日 24 時間の受注を可能にしました。既に見積もり依頼の 70%、注文の 30%は、この白銅ネットサービス経由になっています。

白銅ネットサービスでは、仕入れ先企業が持つ在庫をバーチャル在庫として、当社が販売できるようにしました。

そのため、従来の自社の在庫は 5,200 品目でしたが、バーチャル在庫を加えると 13,600 品目となり、取り扱い品目が一気に 2 倍以上に増えています。

また、工具などの取り扱いも増やしていく予定です。このことで、お客様は非常に希少なものも含めオンラインで買うことができますし、当社は販売機会の損失を回避できるようになるとともに、お客様の囲い込み、売上増、シェアの向上を実現できます。



↑ 神奈川工場 全景

#### 【海外事業の強化】

米中貿易摩擦や新型コロナウイルスの影響もあり、生産のサプライチェーンは世界規模で再編されていくことになると考えています。その状況への対応として、私どもは、現地法人のある中国やタイに加え、今年一月にはベトナムの大手非鉄金属商社である Oristar Corporation と提携するなど、海外展開を積極化しています。

#### 【新規事業の立ち上げ】

3D プリント造形サービスでは、試作品の低コスト短納期化を望む自動車関連のお客様を増やすことに成功しました。神奈川工場と滋賀工場では JIS Q 9100 の認証を取得し、航空宇宙関係や医療分野の受注を拡大しようとしています。

### 新型コロナウイルスの影響は、短期的にはあるが、中期的な成長は確信

—新型コロナウイルスの影響はどうお考えでしょうか？

新型コロナウイルスの影響は三つあると思います。

一つ目は直接的な影響、マスクや消毒液を買ったり、在宅勤務用のパソコンを買ったり、会社に来られない人の人件費などです。

二つ目は中国の影響、現地法人が動けないことや輸入しているものが届かないことで受ける影響です。

三つ目はエンドユーザーの需要自体が落ち込むことです。

直接的な影響は、当社においては数百万円程度なので、それほど大きな問題ではありません。

中国の影響も、新型コロナウイルスが収束すれば、いずれは戻ります。今、生産が止まっているモノもいずれはつくらざるを得ないので、これは時間の問題であり、時期がずれ込むことはあっても必ず戻ると確信しています。

ただし、自動車が売れなくなるなど、エンドユーザーの需要が落ち込むと、生産時期の回復に少し時間がかかるかもしれません。

いずれにせよ短期的な影響はあると思いますが、私どもを取り巻く環境を考えれば、中期的には回復し、再び成長軌道に乗るものと確信しています。

## お客様のニーズに柔軟に対応することで成長を実現する

－最後に白銅の未来についてお聞かせください

当社は、アルミニウムを中心とした非鉄金属の卸売業と紹介されます。アルミの持つ「軽量で」「加工しやすく」「錆びにくい」という性質がお客様の製品ニーズに合致しています。

このアルミはこれから発展する半導体製造装置、工作機械、ロボット、航空宇宙などの業界において、まだまだ需要が広がる素材と考えます。それはステンレスも同様です。

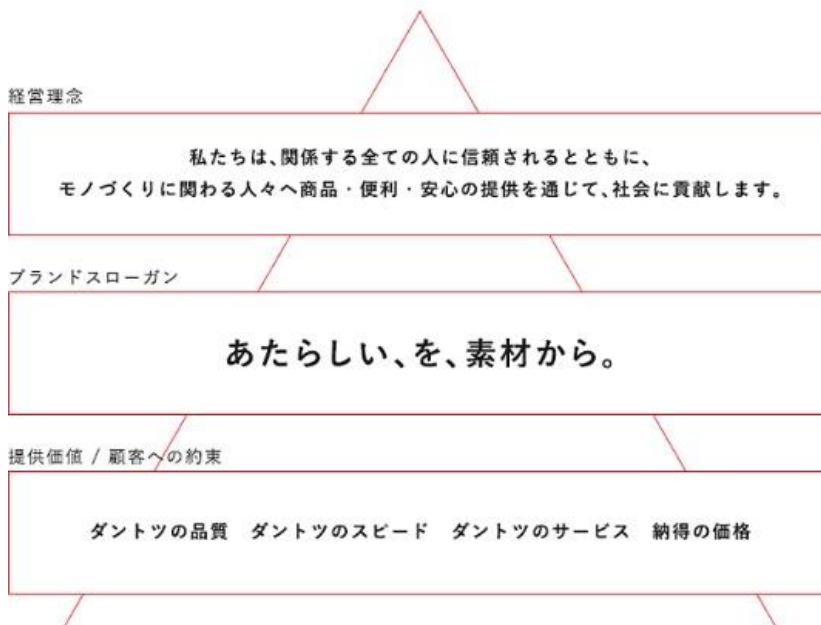
とはいえ、仮にアルミやステンレスの需要が見込めなくなったとしても、それに代わる素材を扱う機能を私どもは持っています。

- ・ 全国 5 か所に工場を持ち、素材を切ったり、磨いたりという加工を行っています（製造）
- ・ また、白銅ネットサービスは仕入れ先との提携を行うことで 13,600 のアイテムを揃える製造業向けの通販サイトになっています（通販、仕入れ先のネットワーク）
- ・ お客様である加工業者との提携を行うことで、当社だけではできない加工を伴うサービスを提供しています（加工、販売先・加工業者のネットワーク）

すべてが、お客様のニーズに対応することから生まれた機能でありサービスです。

つまり、白銅は、単に素材を売るということではなく、お客様のニーズに柔軟に対応することで付加価値を生み、成長できると考えています。

「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」という私どもの経営理念は、それイコール当社の事業ドメインでもあるのです。



最後に、私たち卸売業は縁の下の方力持ちという側面もあり、皆様の目に触れる機会がありませんが、投資家の皆様や当社で働きたいと思う人を増やすことは当社の喫緊の課題でもあります。今以上に認知度を高め企業価値を向上できるよう努めてまいります。

【参考】

白銅 企業情報サイト

<https://www.hakudo.co.jp/corprate/index.html>

会社紹介動画

<https://www.hakudo.co.jp/corprate/movie/index.html>

白銅ネットサービス

<https://www.hakudo.co.jp/netservice/index.html>

IR 情報

<https://www.hakudo.co.jp/ir/index.html>

(掲載日 2020年3月23日)