



平成30年2月13日

各位

会社名 日本コンセプト株式会社
代表者名 代表取締役社長 松元孝義
(コード番号: 9386)
問合せ先 取締役財務経理部長 若園三記生
(TEL. 03-3507-8812)

2018-2020年 中期経営計画策定のお知らせ

当社グループは、このたび過年度の実績および経営環境の変化等を踏まえ、3ヵ年の計画を1年ごとに更新するローリング方式の中期経営計画を策定しましたので、お知らせ致します。

なお、詳細は添付資料をご参照下さい。

○ 2018-2020年 中期経営計画…別添

以上



2018 - 2020年
中期経営計画

NICHICON
NIPPON CONCEPT CORPORATION

日本コンセプト株式会社

目次

■	基本方針	P. 3
■	企業戦略	P. 4
■	戦略（１）ガスタンクコンテナ事業の推進	P. 5
■	戦略（２）充実した国内支店網を活かした取扱量の増大	P. 7
■	戦略（３）資本業務提携	P. 9
■	戦略（４）中東・アジア地域での営業推進	P. 10
■	戦略（５）欧米地域での営業推進	P. 11
■	戦略（６）優秀な人材の採用と徹底した現場教育	P. 12
■	競争力の強化に向けた保有基数の増大	P. 13
■	連結業績	P. 14
■	財務指標	P. 17
■	トピックス	P. 18
■	经营理念	P. 20

【注意事項】

本資料に掲載されております日本コンセプト株式会社の現在の計画や見通し、戦略など、歴史的事実でないものは本書面の作成時点において入手可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらには様々なリスク及び不確実性が内在しております。実際の業績はかかるリスク及び不確実性により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知置きください。

基本方針

地球の環境保全に役立つサービスをご提供しつつ
持続的成長を通じて経営基盤を一段と強化する

1

ガスタンクコンテナを利用してフロンガスを厳格に取扱うことにより、環境を保全しながら、当社第二の収益の柱を育てる。

2

ケミカルタンクコンテナと主要コンビナートを隈なくカバーする拠点網を活かし、国内ビジネスの更なる取り込みを図る。

3

株式会社商船三井との資本業務提携を通じ、米国や欧州、中東でのビジネスを一段と深化させる。

4

将来を担う人材の確保を推進するとともに、豊富な専門知識と経験を兼ね備え、お客様に信頼される一流のセールスエンジニアの育成に注力する。

企業戦略


1

- ガスタンクコンテナを使った従来の輸送サービスに加え、フロンガスの回収から、再生・破壊に至るフルラインナップサービスの提供を通じ、新規顧客の開拓を図る。

2

- 豊富なノウハウを持つ洗浄拠点と、高い技術を備えたセールスエンジニアによる万全なサポート体制を通じて、お客様に安全と安心をご提供する。更に高品質な物流サービスを、より多くのお客様にご認識いただくことにより、新たな顧客の獲得を目指す。
- 高品質なタンクコンテナのご提供に加え、充実した拠点網を活かしたワンウェイ輸送と地域毎のニーズに即した加温・保管・積み替え等のサービスを提供できる設備を活かし、新たな需要を取り込む。

3

- 外資・外資系企業へのアプローチを強化しつつ、きめ細かな営業展開により、二チコンブランド  を世界に広く浸透させ、顧客を獲得する。

4

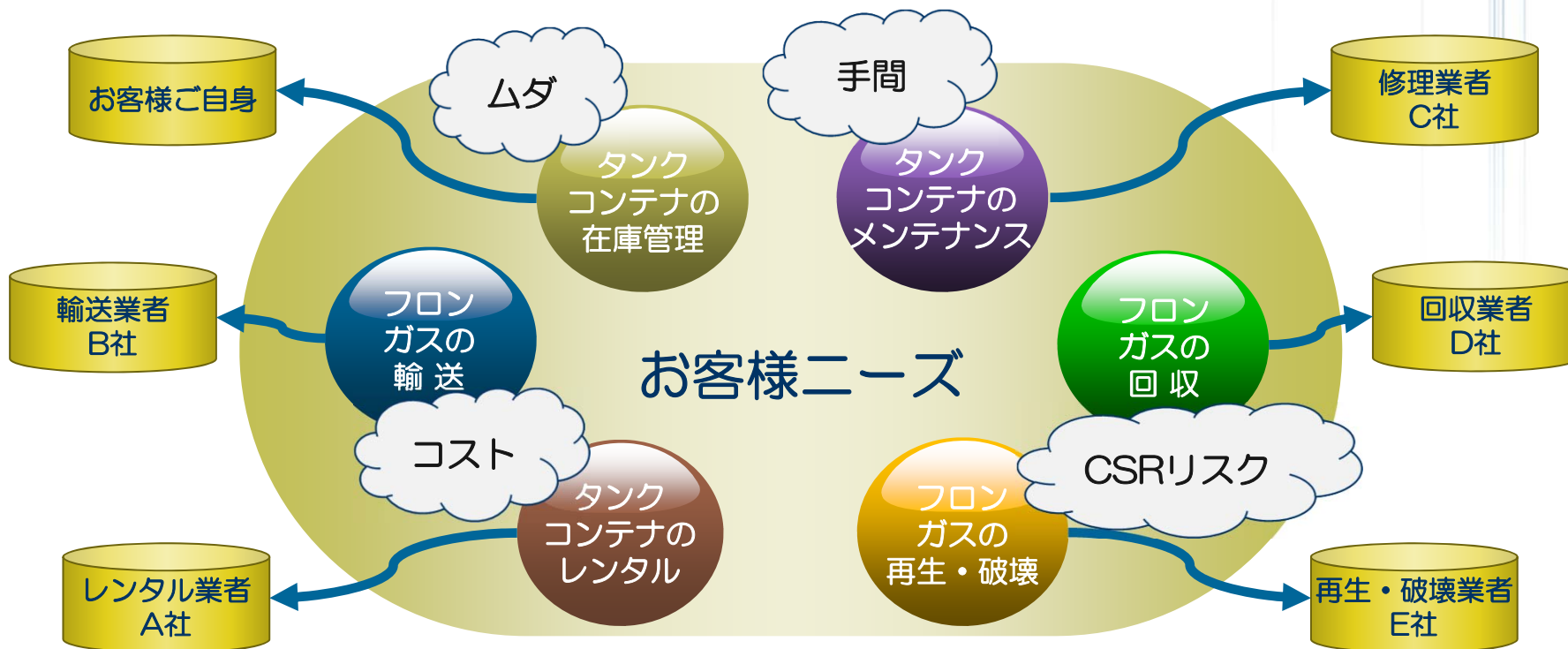
- 当社の企業ブランドを全国に浸透させ、将来を担う優秀な人材を幅広く採用する。
- 支店での技術の習得や海外勤務を通じて、タンクコンテナの取り扱いや化学品の知識、ボーダーレスなコミュニケーション能力を有した『信頼できる営業マン』を育成する。

戦略（1）ガスタンクコンテナ事業の推進①

フロンガス関連のビジネスモデル

従来

すべての業務を
お客様ご自身で1つ1つ手配・管理



戦略（1）ガスタンクコンテナ事業の推進②

フロンガス関連のビジネスモデル

今後

当社が一括して受託し
責任を持って管理



戦略（2）充実した国内支店網を活かした取扱量の増大①

国内主要工業地帯を始めとして、全国各地に
物流サービスを提供



戦略（2）充実した国内支店網を活かした取扱量の増大②

国内物流網における洗浄と附带サービス

機械洗浄



内部検査



気密テスト



保管



加温



積み替え



戦略（3）資本業務提携

当社と株式会社商船三井は、2018年2月13日付で、資本業務提携契約を締結いたしました。



◇ 資本業務提携の主な目的

- 海外拠点及び営業ネットワークの共有
- 両社サービスの共同営業
- 共同技術研究・開発
- 共同購買
- 両社サービスの積極的な利用
- 人材の交流



既存のネットワークに加え、商船三井グループ各社の海外ネットワークとの融合を図ることにより全世界における知名度を向上し、競争力を高めてまいります。

戦略（４）中東・アジア地域での営業推進

《中東》 2021年にかけて中東地域における化学品の供給能力が大幅に拡大し、特に需要の伸びが著しいアジア地域向けの輸送が大幅に増加すると見込まれるなか、商船三井グループとの業務提携を通じて中東地域での営業力を強化。

《アジア》 環境規制の強化による工場の閉鎖や操業停止が頻発する中国の旺盛な輸入需要をはじめとした、東アジア・東南アジア圏の活発な荷動きを確実に取り込み、アジアにおける当社のプレゼンスをより一層向上。

欧州

※ 中東では石油化学プラントの稼働が加速していることから、エチレン生産能力の伸びは欧州の45千トンを大きく上回る7,138千トンにも上るとみられ、輸送需要の拡大を捉える好機（2015年から2021年にかけての増加量）

出典：経済産業省

世界の主要石油化学プラント（既存及び2021年までの新增設計画）

アジア

《2021年 エチレン系誘導品の需給バランス予測》

（単位：百万トン）

	欧州	北中南米	中東	アジア
生産量	19.9	47.4	32.6	69.1
消費量	22.1	37.7	11.5	80.3
バランス (2021年)	△2.1	+9.7	+21.2	△11.2
バランス (2015年)	△0.4	+5.2	+17.4	△9.9

出典：経済産業省 世界の石油化学製品の今後の需給動向

戦略（5）欧米地域での営業推進

北米

商船三井グループとのオフィス共有に加え、共同営業も。

お客様の当社が集中するニューヨークに拠点を構える商船三井グループの営業ネットワークを活用しつつ、当社米国現地法人との連携による営業活動を更に強化。

商船三井グループとの共同営業（お客様への協働アプローチやお客様のご紹介等）を展開することにより、今まで逃していた顧客の獲得を目指す。

様々な輸取引を獲得して空回送を回避し、コストを圧縮することにより、更なる競争力の向上を図る。

欧州

戦略（6）優秀な人材の採用と徹底した現場教育



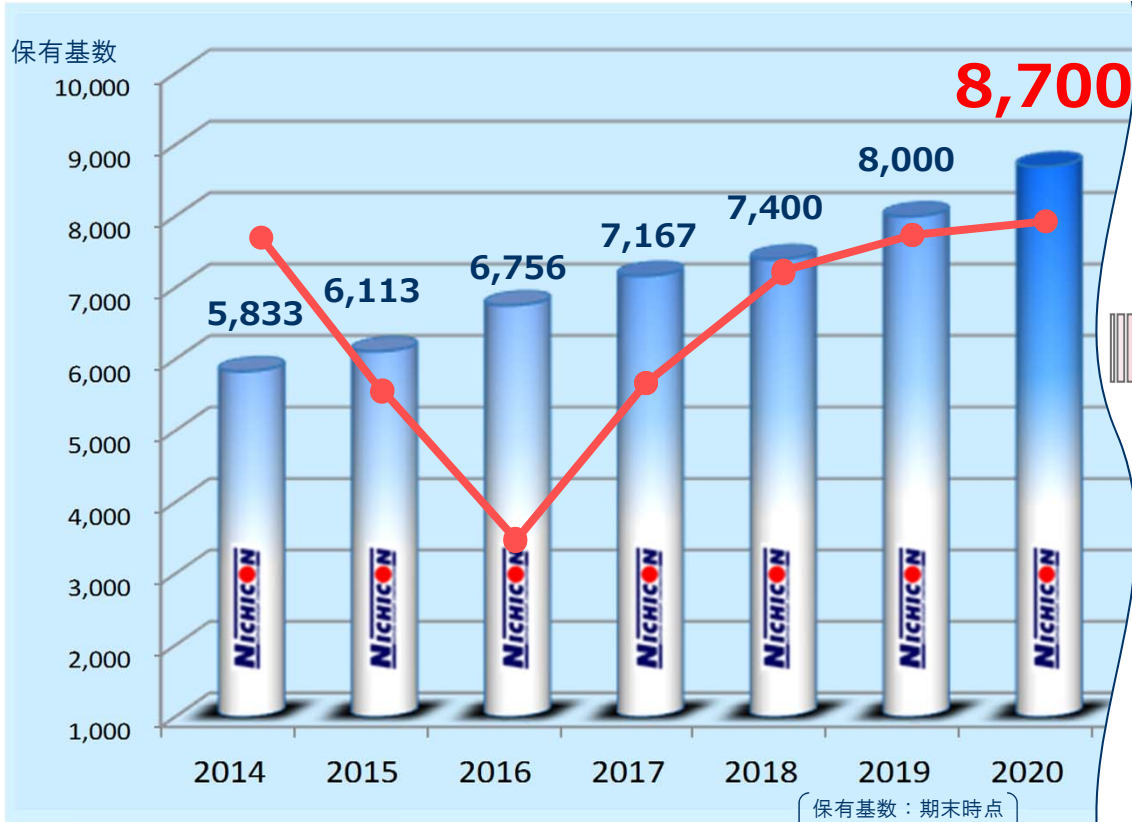
東証一部上場による当社ブランドの知名度向上をバネに、学内・学外セミナー、合同説明会、インターンシップや当社デポ見学会の実施に加え、学校訪問により、全国の大学生・高校生に対して積極的なアプローチを展開し、将来を担う優秀な人材を獲得することに注力していきます。

現場を熟知し、お客様に信頼されるセールスエンジニアに育てるため、新入社員は半年から1年間の支店研修を受け、タンクコンテナ・化学品・高圧ガス等について、実地でしか学べない知識と経験をしっかりと身に付けます。



競争力の強化に向けた保有基数の増大

稼働率を70%台後半に維持し、効率的な輸送を展開しつつ
輸送量の増加に見合った着実な増量を目指す

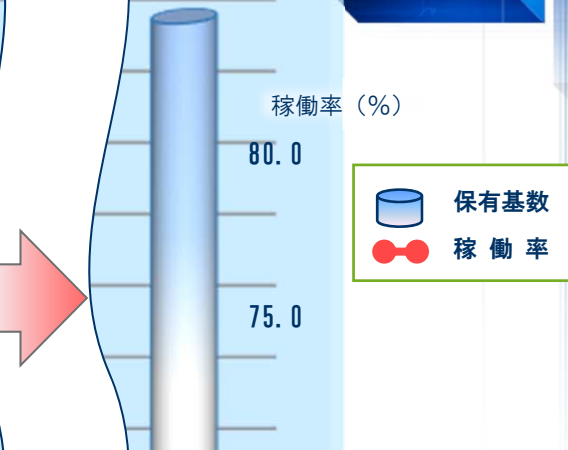


保有基数：期末時点
稼働率：年間平均

《新規調達計画》

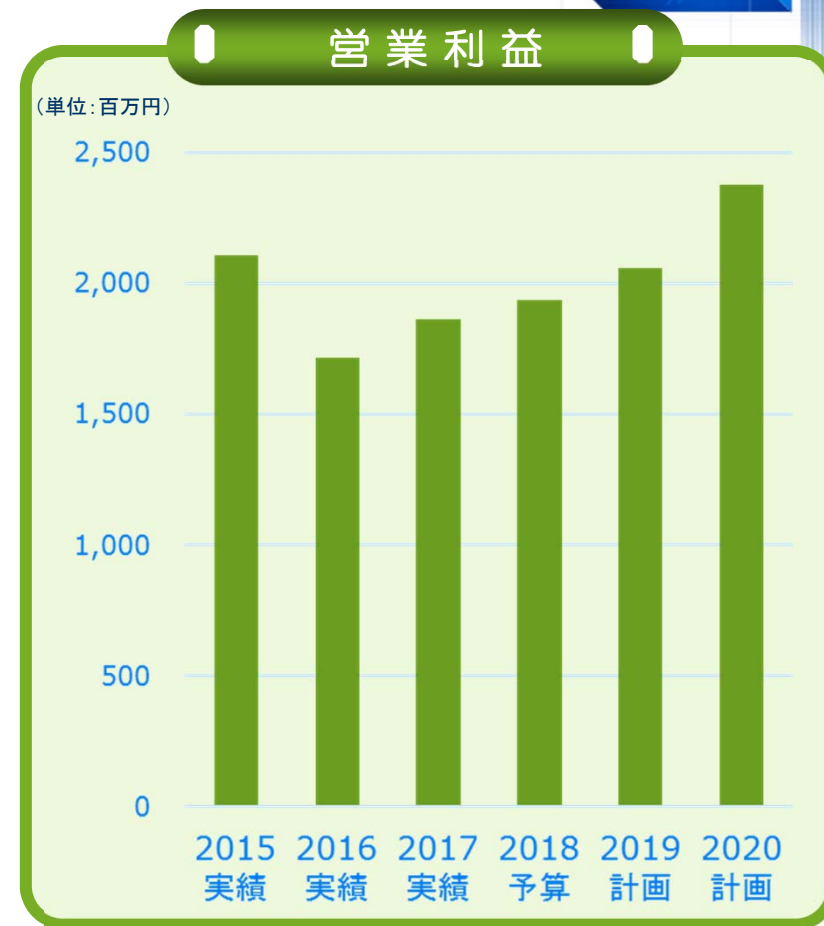
年度	2018	2019	2020
調達基数(概算)	300	600	700

10,000



連結業績(1)

計画最終年度 売上高145.9億円、営業利益23.7億円の達成



連結業績(2)

計画最終年度 経常利益23.2億円、EPS115円超の達成

経常利益

(単位:百万円)



EPS(一株当たり当期純利益)

(単位:円)

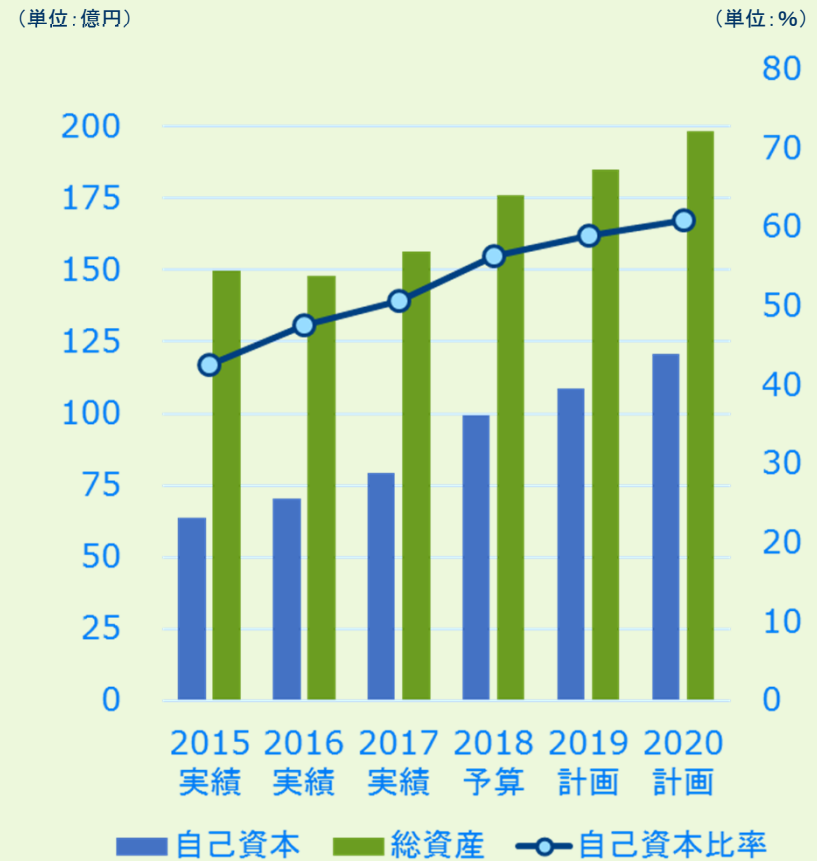


連結業績(3)

ネットD/Eレシオ



自己資本比率



財務指標

(単位：億円)

連結	2014年	2015年	2016年	2017年 (実績)	2018年 (予算)	2019年 (計画)	2020年 (計画)
有利子負債	70.5	69.3	63.8	60.7	60.3	58.6	58.6
現預金	23.9	25.3	25.6	24.9	38.6	43.4	51.2
ネット有利子負債残高	46.6	43.9	38.1	35.8	21.7	15.2	7.3
自己資本	54.7	63.5	70.4	79.3	99.2	108.9	120.8
総資産	140.8	149.7	148.1	156.5	176.1	184.8	198.3
自己資本比率(%)	38.9	42.5	47.5	50.7	56.3	58.9	60.9
ネットD/Eレシオ(倍)	0.85	0.69	0.54	0.45	0.22	0.14	0.06

≫ タンク購入等により、毎年10～15億円程度の設備投資を見込む

≫ 成長を堅持しつつ、自己資本比率60%、及びネットD/Eレシオ0.1倍以下とすることを目標に、有利子負債の圧縮に努めてゆく方針

連結	2014年	2015年	2016年	2017年 (実績)	2018年 (予算)	2019年 (計画)	2020年 (計画)
税引前当期純利益	18.0	19.7	15.7	17.6	18.6	19.8	23.0
支払利息	1.9	1.6	1.1	0.6	0.6	0.7	0.7
減価償却費	7.2	8.0	8.6	9.0	10.9	12.0	12.7
EBITDA※	27.2	29.5	25.5	27.3	30.2	32.6	36.4

※ 税引前・利払い前・減価償却前利益

比率は期末ベース

トピックス① 京葉臨海支店のガス施設紹介

ガスタンクコンテナ

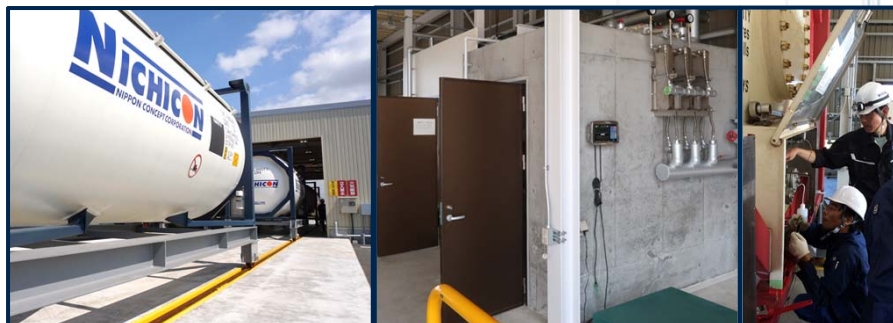
高圧液化ガスを輸送する為に、45気圧もの圧力に耐える厚さ18.1mmのカーボンスチール（炭素鋼）を使用し、国際海事機関（IMO）より定められた国際海上危険物規程（IMDG Code）に準拠した頑丈な輸送容器を採用しています。



定期検査

タンクコンテナは国際海上危険物規程（IMDG Code）により、2.5年ごとに法定検査を受けることが義務付けられています。

第三者検査機関が行う検査は、34気圧もの高い圧力をかけても安全弁が正常に機能することを確認します。当社では検査官が安全に検査を行えるよう、安全弁を頑丈なコンクリートで覆われた専用の検査室に設置し、リモートカメラにてチェックできる様にしています。



フロンガス回収設備



フロンガス再生設備



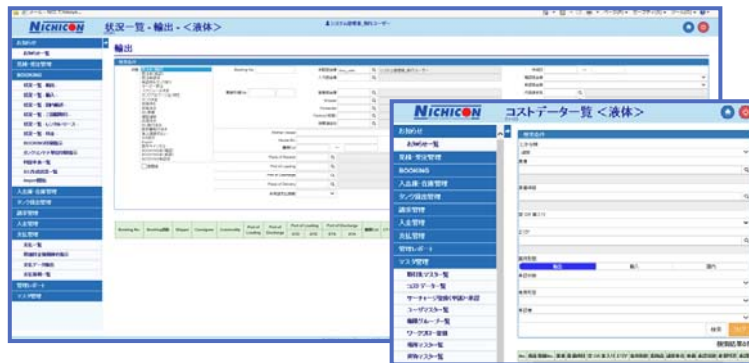
フロンガス破壊設備



トピックス②

新基幹システム導入

2018年7月稼動を目処に新基幹システムを開発中です。



新基幹システムでは

- 1) グループ全体のシステム統一による情報連携の強化
- 2) 入力の簡略化と、チェック機能強化による入力ミスの防止
- 3) データ活用による営業活動支援
- 4) ペーパーレス化による経費削減
- 5) 情報セキュリティの強化

を実現し、業務の省力化と営業力の強化を図ります。

経団連への加盟

当社は2017年11月27日付で、一般社団法人日本経済団体連合会(以下「経団連」)に加盟いたしました。

経団連は、1,360の企業と188の団体が加盟(2017年11月8日現在)し、「企業と企業を支える個人や地域の活力を引き出し、日本経済の自律的な発展と国民生活の向上に寄与する」ことを使命とした、日本を代表する総合経済団体です。



経団連への加入により、企業としての社会的責任を果たすとともに、日本経済の発展に貢献するよう鋭意取り組んで参る所存です。

経営理念

わたしたちは、効率的な国際物流システムを構築・運営することにより、世界中のお客様に貢献します。

わたしたちは、きめ細かい高品質のサービスをお客様に提供します。

わたしたちは、働く厳しさと喜びを共有し、国際物流のプロフェッショナル集団となることを目指します。

わたしたちは、公共性・信頼性・国際性を備え、社会に誇り得る会社となることを目指します。