



平成27年2月12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 取締役管理部長 仁科善生  
(TEL. 03-3507-8812)

### 2015-2017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。

○ 2015-2017年 中期経営計画…別添

以上



2015 - 2017 年

## 中期経営計画

**NICHICON**  
NIPPON CONCEPT CORPORATION

日本コンセプト株式会社<sup>TM</sup>

---

基 本 方 針	・ ・ ・ ・ ・	P . 3
基 本 戦 略	・ ・ ・ ・ ・	P . 4
連 結 業 績	・ ・ ・ ・ ・	P . 5
財 務 指 標	・ ・ ・ ・ ・	P . 8
国 際 複 合 輸 送 ビ ジ ネ ス の 拡 大	・ ・ ・ ・ ・	P . 9
国 内 輸 送 ビ ジ ネ ス の 拡 大	・ ・ ・ ・ ・	P . 11
国 内 輸 送 事 業 へ の 取 組 強 化	・ ・ ・ ・ ・	P . 12
タ ン ク コ ン テ ナ の 増 強	・ ・ ・ ・ ・	P . 13
人 材 育 成	・ ・ ・ ・ ・	P . 14
内 部 管 理 体 制 の 充 実	・ ・ ・ ・ ・	P . 15
経 営 理 念	・ ・ ・ ・ ・	P . 16

【 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。

なお、本資料には当社の重要な経営情報を含んでおりますので、当社ビジネスの同業他社及び関係者はもとより、外部組織への漏洩防止について、特段のご配慮をお願い致します。

# 内外物流ネットワークの更なる拡充と 持続的成長を担保する経営基盤の強化

シェール革命を背景として今後化学品の大幅な増産が見込まれる北米地域を始めとする海外のネットワークの整備、拡充に引き続き注力。本邦輸出入取引はもとより、大陸間の三国間取引を取り込み、国際輸送取引を伸長させる。

水島・千葉・鹿島地域における新規支店設立、既存支店の拡張・機能増強等の具体化により、国内デポ（支店）や営業拠点網のさらなる充実を図ることで、国内のワンウェイ輸送サービスと附帯サービスの提供力を強化し、積極的にアピールすることにより、国内ビジネスの拡大を目指す。

人材育成、サービス品質や技術力の向上、財務力やブランドの強化を図りつつ、国内外においてシームレスかつ、よりグローバルな事業展開を支える、さらに強固な経営基盤を構築する。

## 1. 計画最終年、連結売上高 122.4億円 営業利益 21.3億円 当期純利益 13.4億円の達成

北米市場において今後大幅な伸びが見込まれるシェール革命の進展に伴い、新たに発生する化学品等の輸送ニーズを確実に取り込むことにより、当社北米拠点を海外ネットワークにおける主要拠点の一つに成長させる。引き続き欧州および隣国エリア/東南アジア/インド/中東地域の取引深化、及び、自社国内物流拠点（デポ）網を駆使したワンウェイ国内輸送の積極推進により売上の増大を図る。

## 2. 北米発着貨物輸送の増大、併せてタンクコンテナを引き続き増量

計画期間中、北米現地法人の人員増強のほか、本社機能の集まるニューヨークにおける営業拠点の開設等を検討し、北米発着貨物輸送獲得を積極推進できる営業体制を整えるとともに、他の海外拠点との連携を充実させつつ業容を拡大する。平行して、稼働率を維持しながらタンクコンテナを増量していくことにより、日本発着の輸送はもとより、市場が世界に広がる三国間輸送を大きく取り込むことで、グローバルに事業を展開するための基盤を拡充する。

## 3. 国内拠点の新設・拡充と輸送容器の優位性を活用した国内ワンウェイ輸取引の増強

水島・千葉・鹿島等への物流拠点（デポ）新設や、既存デポの設備増強を促進することで、ワンウェイ輸送とデポ付帯サービスの提供体制をさらに強化充実し、これを起点として新規取引先の開拓と既存取引先のシェアアップを積極的に推進する。

## 4. 人材育成と財務基盤を継続的に充実させることにより経営基盤を強化

事業の継続的な成長を担保する為、国際ビジネスに対応できる人材の計画的な育成と内部管理体制の一層の充実を図るとともに、内部留保の充実等によって強固な財務基盤（例：当計画最終年では連結自己資本比率50%台半ば（現在30%台後半））の構築を目指す。

## 売上高122.4億円、営業利益21.3億円、当期純利益13.4億円の達成

(単位：億円)

### 中期経営計画

	2011	2012	2013	2014 実績	2015 予算	2016 計画	2017 計画
売上高	74.7	73.3	91.1	103.0	<b>111.0</b>	<b>116.2</b>	<b>122.4</b>
売上総利益	21.2	20.3	28.1	30.9	<b>32.0</b>	<b>33.7</b>	<b>35.4</b>
売上総利益率	28.4%	27.8%	30.9%	30.0%	<b>28.9%</b>	<b>29.1%</b>	<b>29.0%</b>
営業利益	12.5	10.1	16.8	18.7	<b>19.5</b>	<b>20.5</b>	<b>21.3</b>
経常利益	9.0	11.1	20.4	18.2	<b>17.7</b>	<b>19.1</b>	<b>20.2</b>
通貨オプション及び ・為替差損益	△0.7	3.7	5.6	1.3	△0.1	0.0	0.0
(除く通貨オプション・為替差損益) 経常利益	9.8	7.4	14.8	16.8	<b>17.8</b>	<b>19.1</b>	<b>20.2</b>
当期純利益	5.3	6.6	12.2	11.6	<b>11.7</b>	<b>12.6</b>	<b>13.4</b>
(除く通貨オプション・為替差損益) 当期純利益	5.7	4.4	8.7	10.7	<b>11.8</b>	<b>12.6</b>	<b>13.4</b>

2015-2017年 円ドル相場 @110.00円

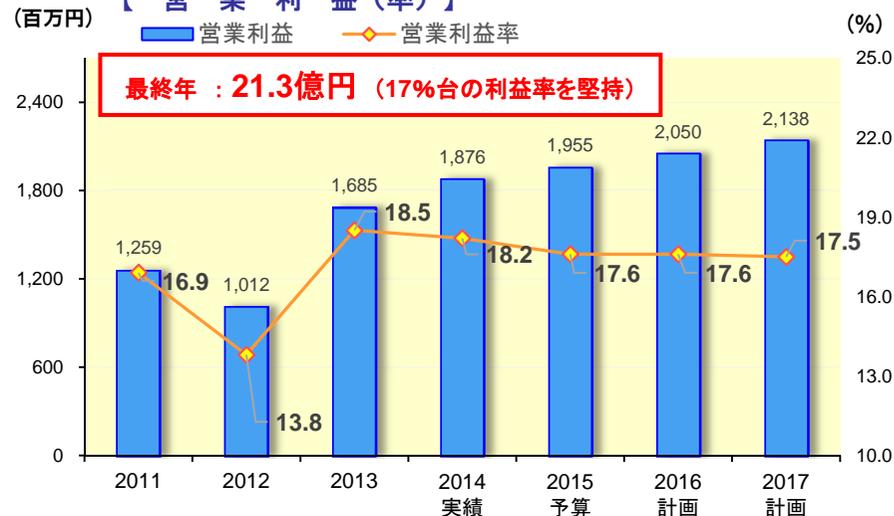
# 連結業績(2)

## 収益性推移

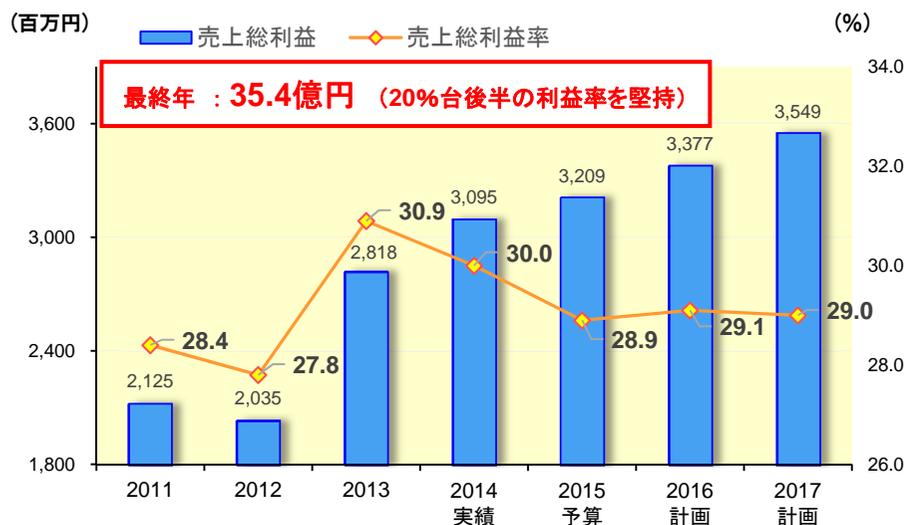
【売上高】



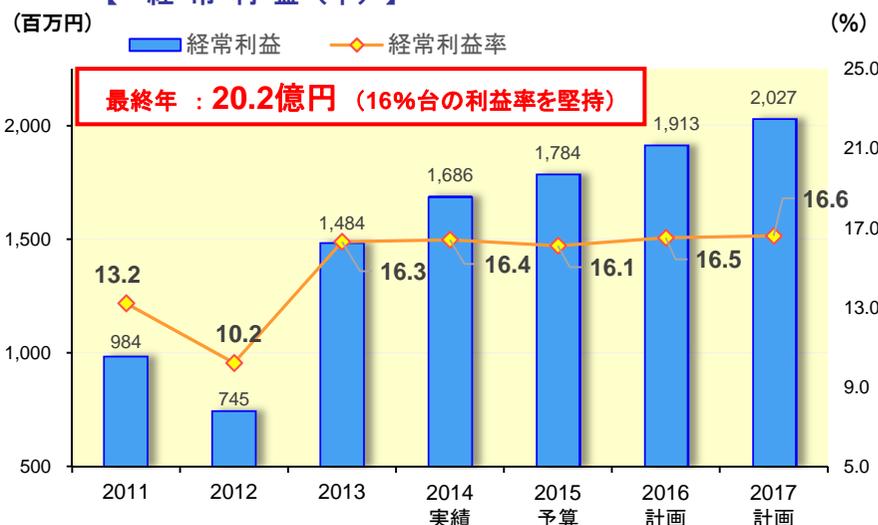
【営業利益(率)】



【売上総利益(率)】



【経常利益(率)】



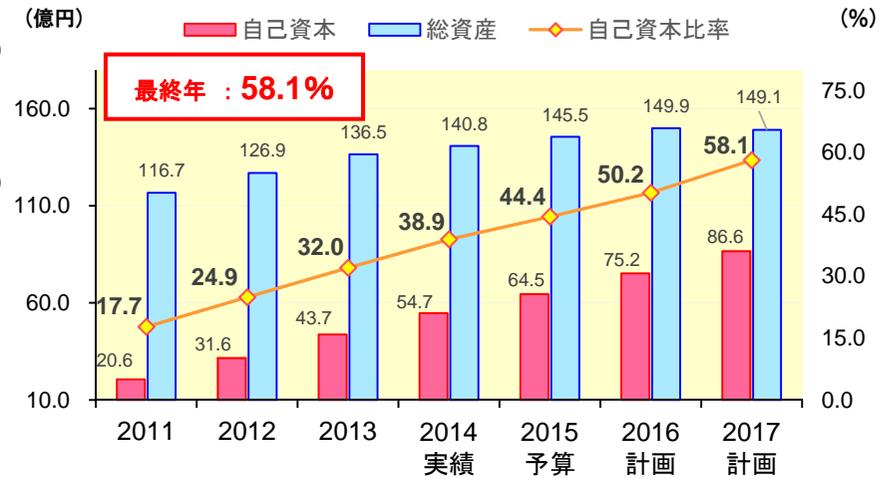
※ 為替の影響を排除するため、経常利益の算定においては『通貨オプション損益』・『為替差損益』を除いて表示しております。

## 収益性推移

【当期純利益(率)】



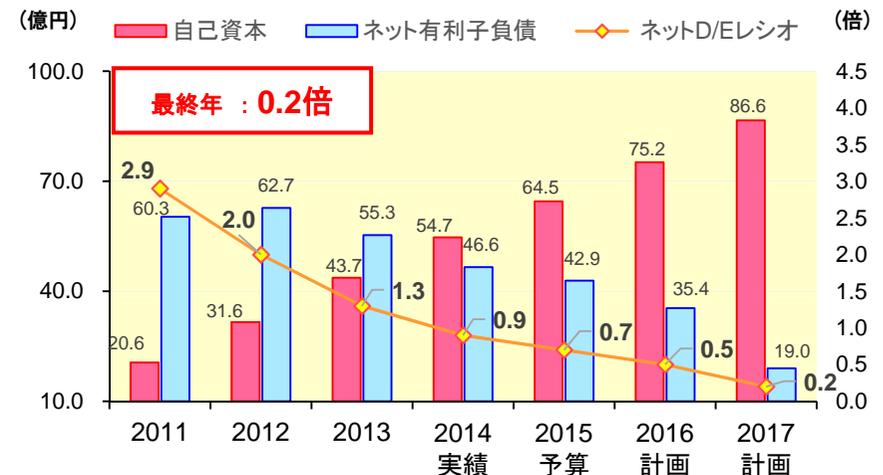
【自己資本比率】



【1株当たり当期純利益】



【ネットD/Eレシオ】



※ 為替の影響を排除するため、当期純利益の算定においては『通貨オプション損益』『為替差損益』を除いて表示しております。

## 連結

(単位：億円)

	2012年	2013年	2014年 (実績)	2015年 (予算)	2016年 (計画)	2017年 (計画)
有利子負債※	79.6	76.0	70.5	<b>65.6</b>	<b>58.7</b>	<b>45.8</b>
現金預金	16.9	20.6	23.9	<b>22.6</b>	<b>23.3</b>	<b>26.8</b>
ネット有利子負債残高	62.7	55.3	46.6	<b>42.9</b>	<b>35.4</b>	<b>19.0</b>
自己資本	31.6	43.7	54.7	<b>64.5</b>	<b>75.2</b>	<b>86.6</b>
総資産	126.9	136.5	140.8	<b>145.5</b>	<b>149.9</b>	<b>149.1</b>
自己資本比率(%)	24.9	32.0	38.9	<b>44.4</b>	<b>50.2</b>	<b>58.1</b>
ネットD/Eレシオ(倍)	2.0	1.3	0.9	<b>0.7</b>	<b>0.5</b>	<b>0.2</b>

※ 新規のファイナンスリース・割賦を含む

- ▶ タンク購入及び国内新規デポ開設等により、毎年5～10億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40%超、及びネットD/Eレシオ1倍以下を維持することを目標として、有利子負債の圧縮に努めてゆく方針

(単位：億円)

	2012年	2013年	2014年 (実績)	2015年 (予算)	2016年 (計画)	2017年 (計画)
税引前当期純利益	11.1	19.9	18.0	<b>17.6</b>	<b>19.0</b>	<b>20.1</b>
支払利息	2.3	2.2	1.9	<b>1.7</b>	<b>1.4</b>	<b>1.1</b>
減価償却費	5.7	6.8	7.2	<b>7.9</b>	<b>8.6</b>	<b>9.5</b>
通貨オプション・為替差損益(補正)	3.7	5.6	1.3	<b>△0.1</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>
EBITDA(補正ベース)※	15.5	23.3	25.8	<b>27.4</b>	<b>29.0</b>	<b>30.8</b>

※ キャッシュフローを伴わない通貨オプション評価損益・外貨預金評価損益を控除したEBITDA(税引前・利払い前・減価償却前利益)

比率は期末ベース

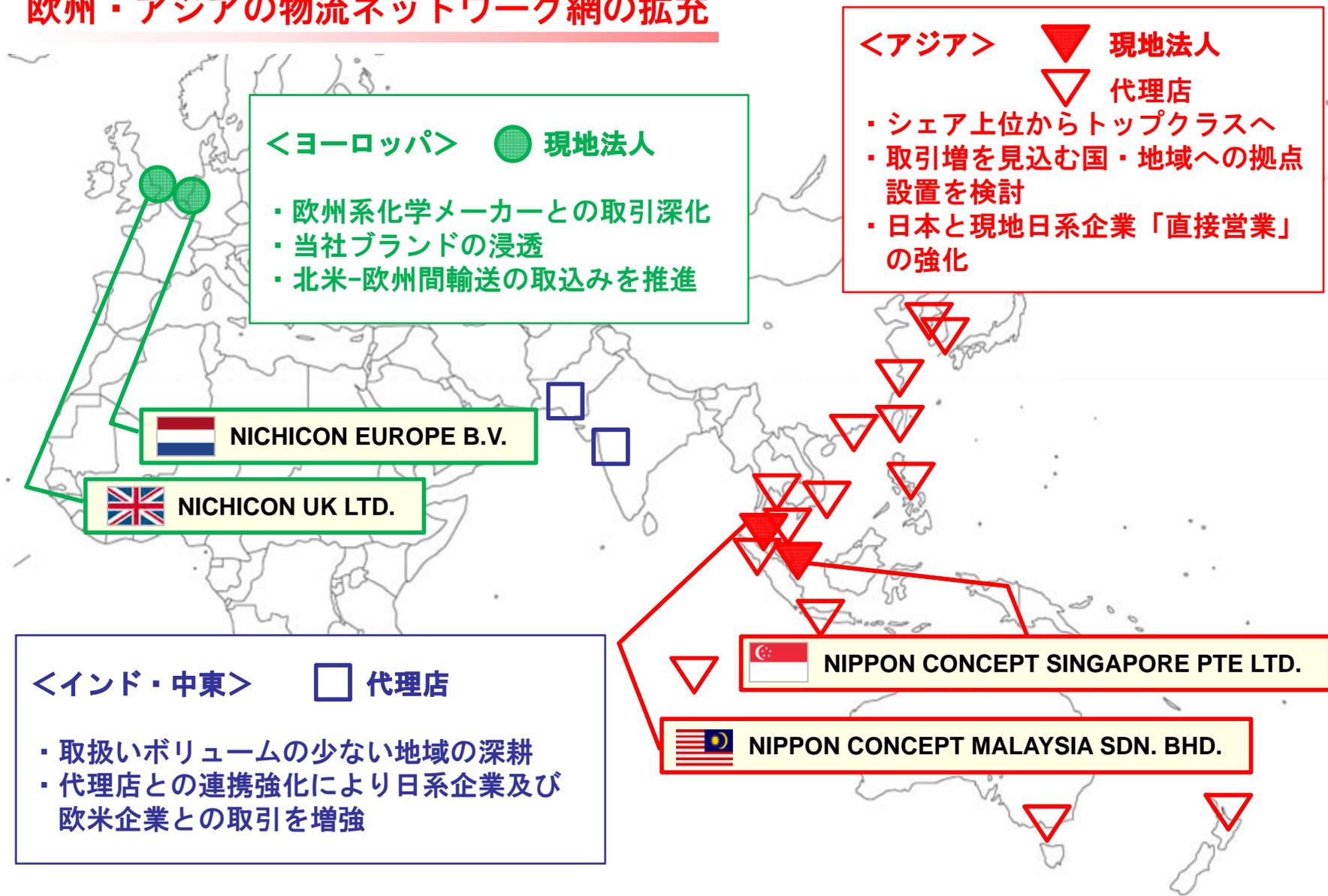
## 北米発着の貨物獲得の本格化



- ◇ 取引顧客の裾野を拡張し、取引基盤に厚みを持たせることにより、事業の安定化を目指す。
- ◇ タンクコンテナ洗浄デポのネットワークを整備・強化し、輸送の品質向上を図る。
- ◇ 経済発展を続ける中南米（メキシコ・ブラジル等）への進出を視野に、代理店の設置を検討。

米国現地法人への日本人営業担当者の投入によって、グループ会社間の情報連携の緊密化を進めることで、より有機的な営業展開を可能にし、日系企業への営業力を強化するとともに、効率的なタンクオペレーションを実現する。

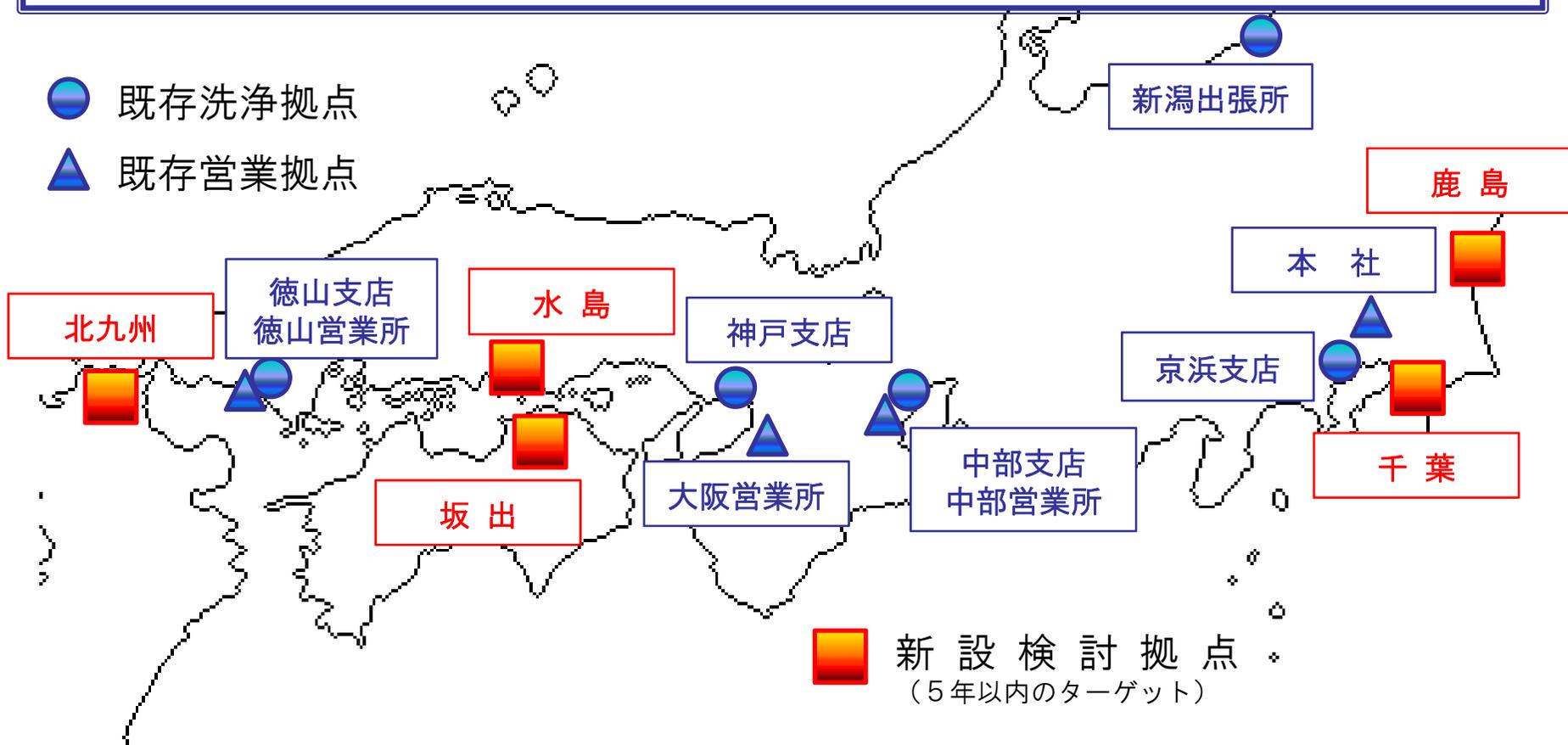
## 欧州・アジアの物流ネットワーク網の拡充



## 国内主要工業地帯・地域に近接した自社国内物流網の更なる拡充

タンクコンテナによる国内ワンウェイ輸送拡大の為に...

- ⇒ 全国に展開する顧客工場に対し、より近接した地域に営業・サポート拠点を確保。
- ⇒ 国内ワンウェイ輸送によるコストメリットは近場に物流拠点があればこそ。
- ⇒ さらに自社拠点なら、保管・加温・積替等多彩なサービス提供が可能。



## タンクローリー車に替わる 国内液体物流のスタンダードへ！

### タンクコンテナ輸送の優位性

- モーダルシフトの流れに沿い、鉄道や内航船の利用を可能とする輸送容器
- 反復利用(使い捨てない)とローリー比2倍の輸送量  
⇒ 環境に優しく、投下資本コストも割安

コスト優位・省資源・安全性等、レガシーな輸送に対する優位性が高い

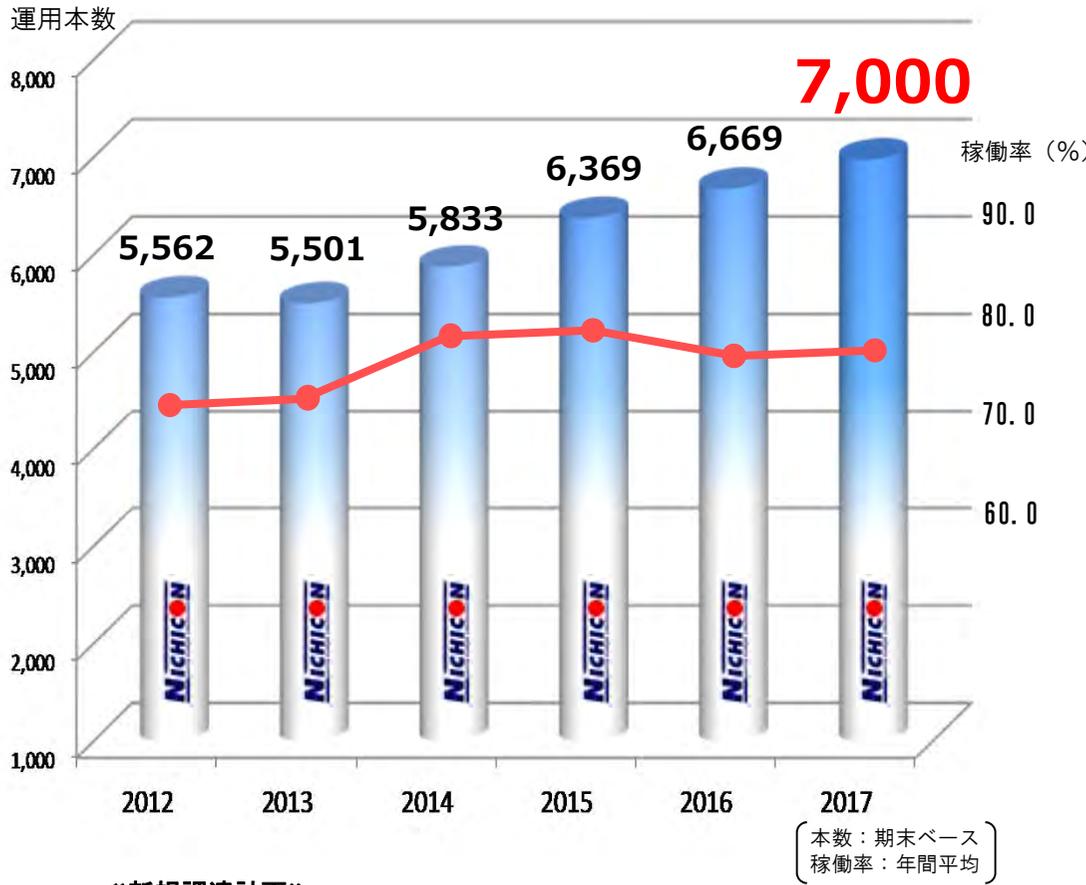
### 当社グループの優位性

- 主要工業地帯を網羅する国内自社デポネットワークを構築済  
⇒ 片道運賃を可能とする国内ワンウェイ輸送の実現
- 輸送+自社デポにおける保管・加温・積替等、様々な液体物流に附帯するサービスのトータルソリューションを提供

顧客のニーズに沿った、安価で最適な液体物流サービスの提供

# タンクコンテナの増強

- 経営計画期間中に7,000本体制とし、大幅な増加を見込む北米発着の貨物量に対応できる運用本数を確保
- 売上と利益の増加にはタンクコンテナ運用本数を増加させると同時に、高い稼働率の安定確保が不可欠



運用本数  
 稼働率

【稼働率とは】  
 $(顧客に提供中のタンク) \div (総運用タンク)$   
 廻送中及び輸送準備中等で売上を計上していないタンクは含まない  
 ↓  
 タンクコンテナを安定供給するためには70%台半ばの稼働率が最適。  
 80%を超えると、拠点間の過不足調整コストが急増し、収益性が低下する可能性が高い。

競合他社の運用本数 (2013年12月末現在)

タンクオペレーター	所在国	運用本数	シェア
1. Stolt Tank Containers	イギリス	32,100	12.1%
2. Hoyer Group	ドイツ	27,350	10.3%
3. Bulkhaul Ltd	イギリス	18,400	6.9%
5			
11. 日本コンセプト	日本	5,500	2.1%
その他オペレーター	-	182,200	68.6%
オペレーター運用本数計	-	265,550	100.0%
リース専業会社ほか	-	128,850	-
総運用本数	-	394,400	-

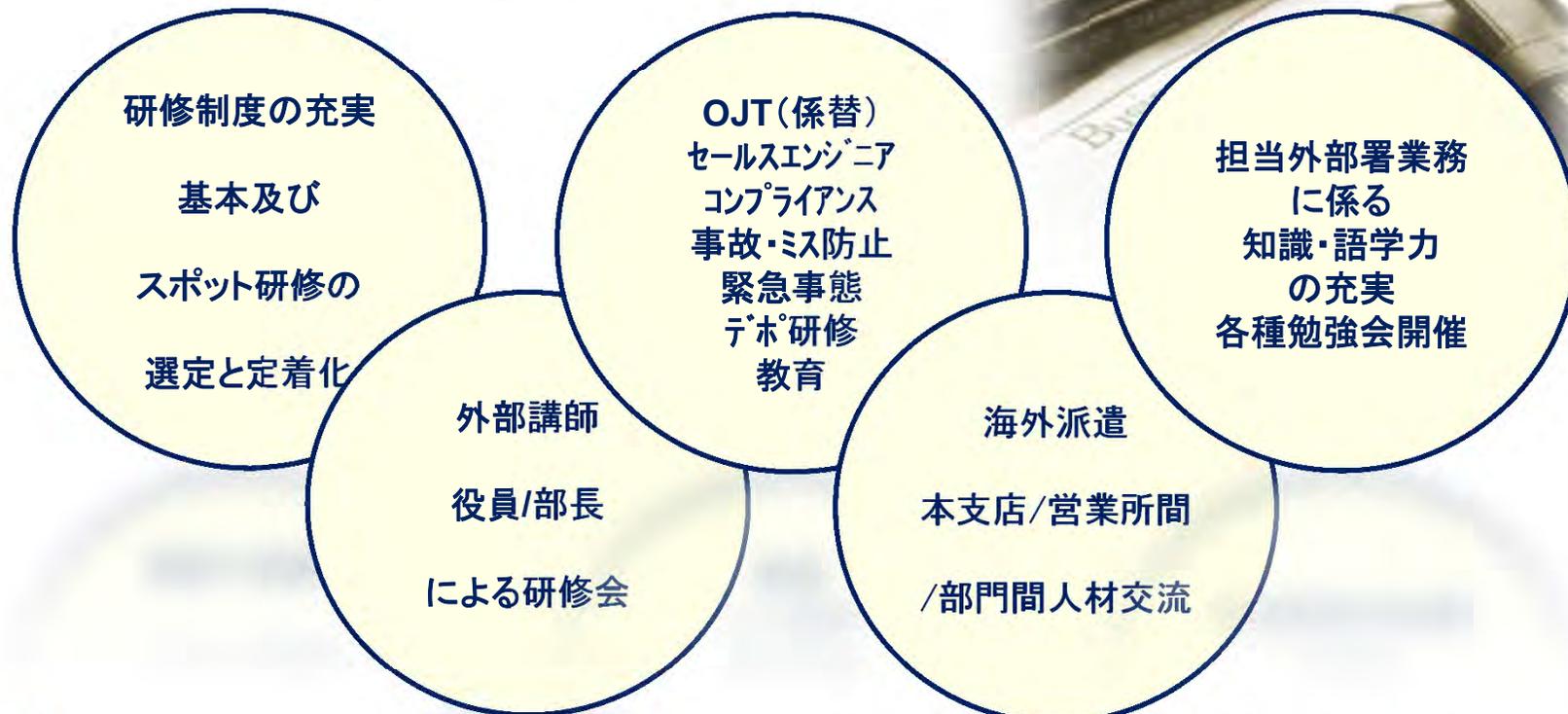
《新規調達計画》

年 度	2015	2016	2017
調達本数(概算)	500	300	300

(出典：ITCO Global Tank Container Fleet Survey\_2014)

## 人材に厚みを作る

経営及び会計目線も持った幹部社員の育成と  
海外派遣可能な営業担当者の増員



**グローバルに通用する複合人材の育成に注力！！**

日本・アジア・欧州・北米の人材 ⇒ グローバルに配置

## 各拠点に対する本社統制

- アジア地区代理店との協働体制の強化と、業務品質・コンプラ・BCP視点での指導強化の徹底
- 内部監査部門による内外拠点に対する監査体制の充実
- 「安全」「災害」「環境」「業務品質」「コンプラ」「BCP」等リスク管理体制の強化
- 拠点資産管理、及び仕入コスト/採算管理、事務ミス防止の為の体制強化
- 世界共通の社内基幹システム構築検討開始

## 各拠点毎の内部統制

- グループ運営・管理体制の強化充実  
(海外現地法人に対するNCCグループイズム[経営理念]の浸透、本社による管理体制の移転)
- 現地採用社員の増員、及び幹部社員への登用による現地営業管理体制の充実と強化  
(現地化はグローバル化の源泉 現地企業取引増強のキーマン)

わたしたちは、効率的な国際液体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、国際液体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。

