



平成25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 取締役管理部長 仁科善生
(TEL. 03-3507-8812)

2013-2015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カ年の計画を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。

○ 2013-2015年 中期経営計画…別添

以上



2013 - 2015 年

中期経営計画



日本コンセプト株式会社

基	本	方	針	・	・	・	P . 3									
基	本	戦	略	・	・	・	P . 4									
連	結	業	績	・	・	・	P . 5									
国	際	複	合	輸	送	ビ	ジ	ネ	ス	の	拡	大	・	・	・	P . 7
国	内	輸	送	ビ	ジ	ネ	ス	の	拡	大	・	・	・	P . 9		
国	内	輸	送	事	業	へ	の	取	組	強	化	・	・	・	P . 10	
人	材	育	成	・	・	・	P . 11									
内	部	管	理	体	制	の	充	実	・	・	・	P . 12				
経	営	理	念	・	・	・	P . 13									

【 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。

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。

中部支店（三重県四日市市）の新設や徳山・神戸支店の移転拡充等の検討、鹿島や水島における新規支店立ち上げ等により、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、内外無差別でよりグローバルな事業展開を支えるより強固な経営基盤作りを推進する。

1. 計画最終年、連結売上高 98.5億円 営業利益 17.4億円 当期純利益 9.2億円 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を増大させ、また、個別の輸送採算と間接コストの統制を徹底することで、計画最終年における連結売上高総利益率を29.4%迄引き上げ、利益目標を達成する。

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、北米において既設のヒューストン事務所拡充の他、本社機能の集まるニューヨークにおける事務所開設検討等、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、既存海外拠点との連携を充実させつつ事業エリアを拡充し、同時にタンクコンテナの運用本数を毎年10%を目標に増量を行う。これにより、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基盤を拡充してゆく。

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送取引の増強

徳山や神戸等既存物流拠点（デポ）の能力増強や、水島や鹿島等、国内物流拠点の新設を推進することで、タンクコンテナの比較優位ポイントのひとつであるワンウェイ大量輸送とデポ附帯サービスの提供体制を強化充実し、シェアアップの営業を積極的に推進。

4. 人材育成と財務基盤を持続的に充実してゆくことで経営基盤を強化

事業の持続的成長力を担保する為、計画的に国際ビジネスに従事出来る人材の育成と内部管理体制の一層の充実を図りつつ、強固な財務基盤の構築を目指してゆく。

➤ 売上高98.5億円、営業利益17.4億円、当期純利益9.2億円の達成

単位 : 億円

中期経営計画

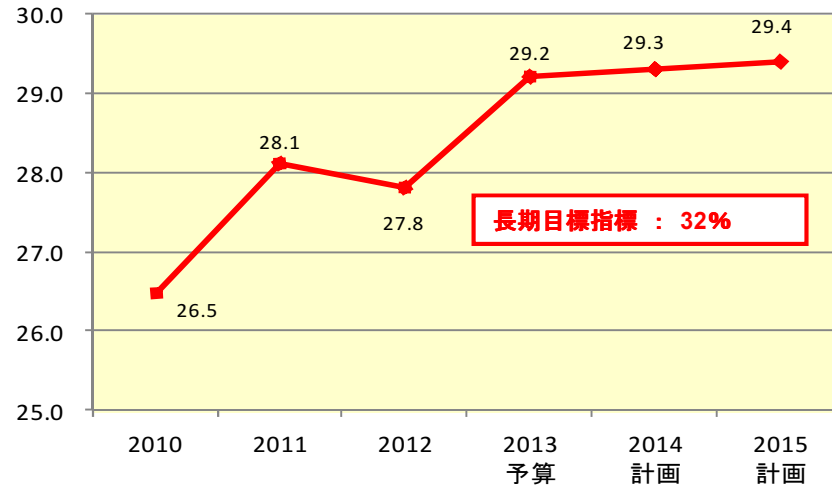
	2010	2011	2012	2013 予算	2014 計画	2015 計画
売上高	71.6	74.7	73.3	82.5	90.2	98.5
売上総利益	18.9	21.0	20.3	24.0	26.4	29.0
売上総利益率	26.5%	28.1%	27.8%	29.2%	29.3%	29.4%
営業利益	11.3	12.5	10.1	13.8	15.7	17.4
経常利益	5.0	9.0	11.1	10.7	12.4	14.7
(内、通貨オプション差損益)	-0.9	2.1	5.0	0.5	0.4	0.2
当期純利益	2.9	5.3	6.6	6.4	7.7	9.2

2013-2015年 円ドル相場 @85.00円

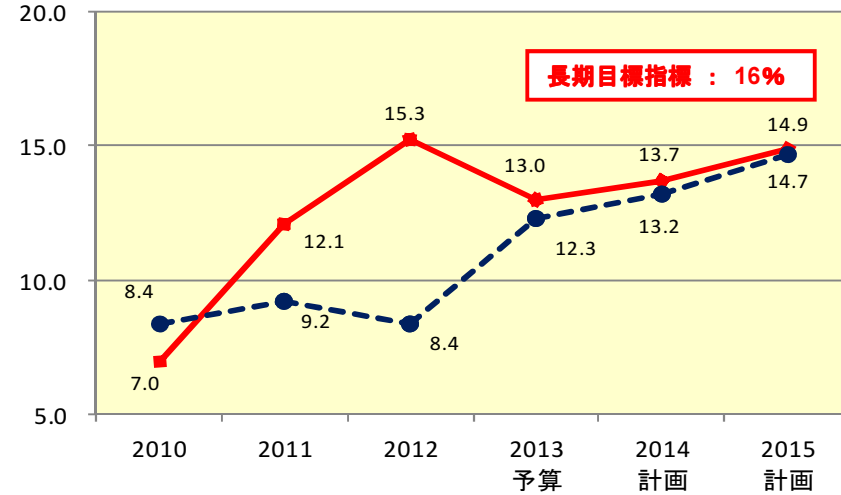
連結業績(2)

収益性推移

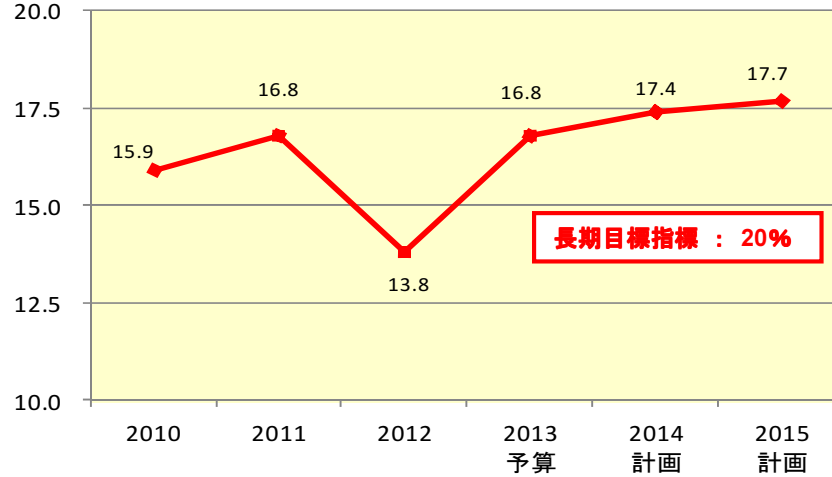
【売上総利益率】 (%)



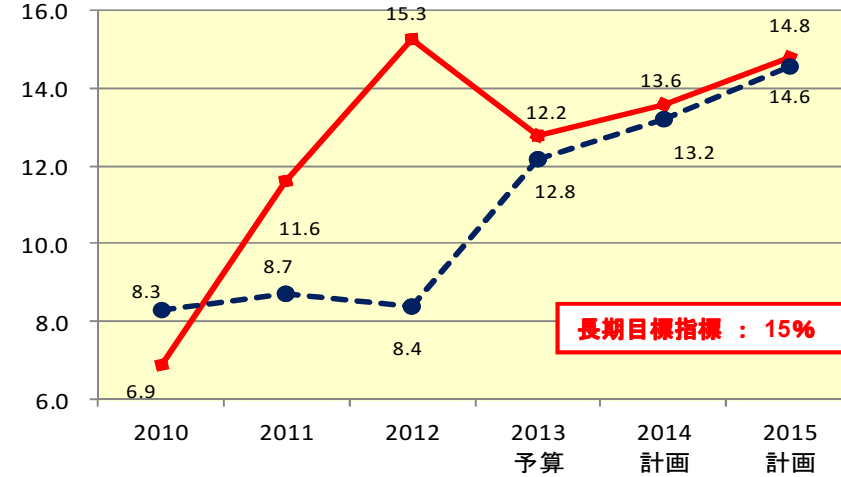
【経常利益率】 (%)



【営業利益率】 (%)



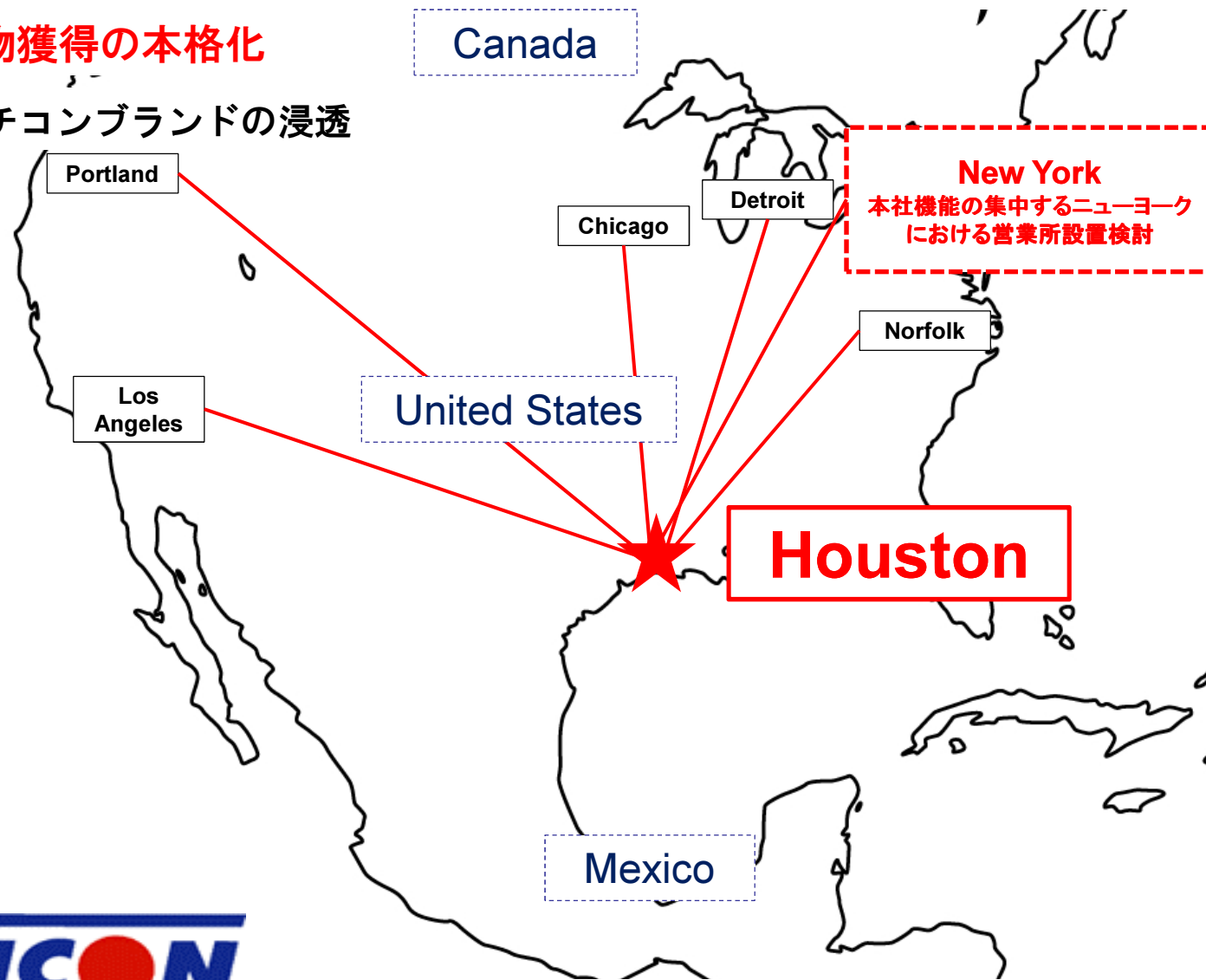
【税引前当期純利益率】 (%)



※点線は各利益から通貨オプション損益を控除したもの

➤ 北米発着の貨物獲得の本格化

北米におけるニチコンブランドの浸透



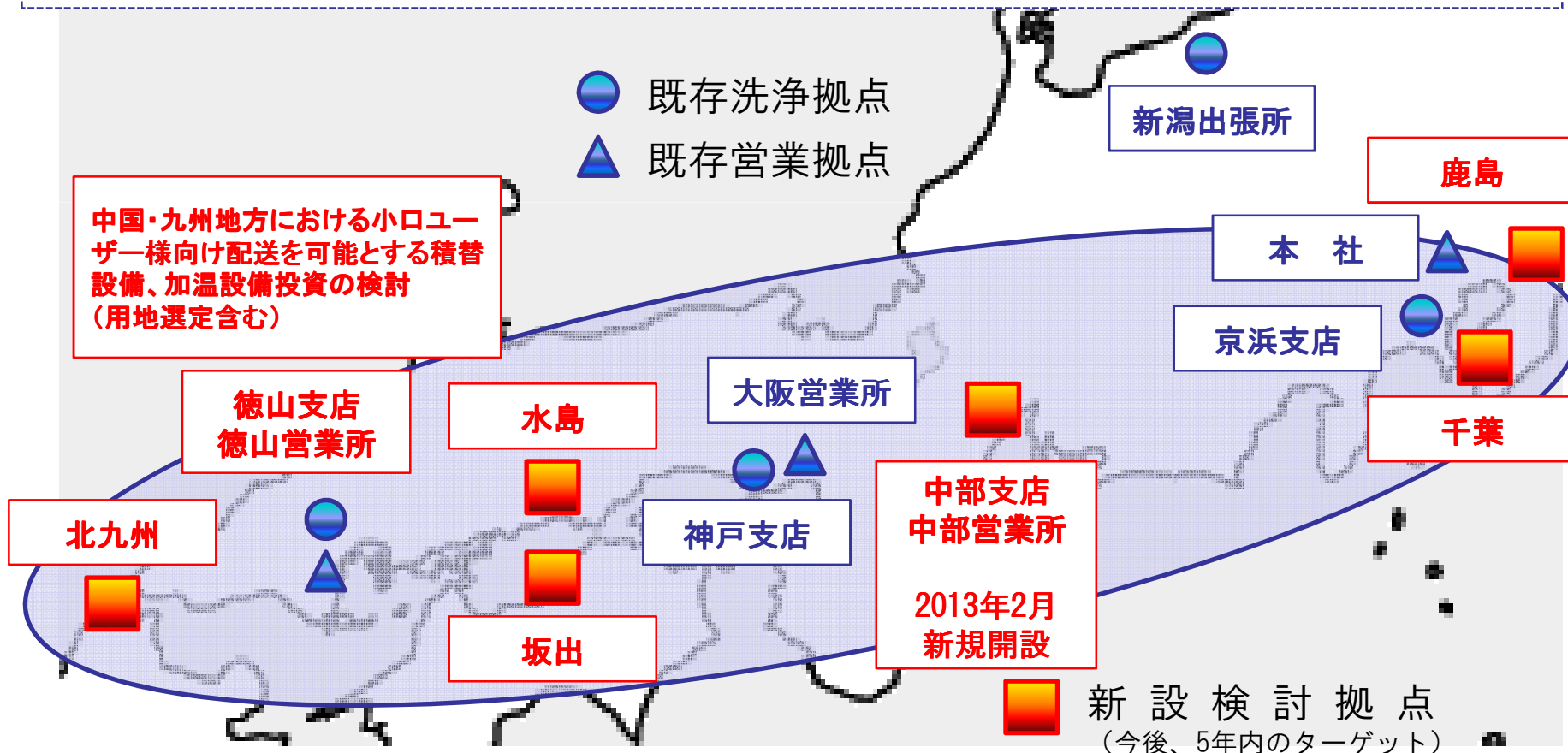
➤ 物流ネットワーク網の拡充



国内主要工業地帯・地域に密着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

- モーダルシフトと内航船利用の流れに沿った輸送容器
- 使い捨てず反復利用とローリー比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高



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
⇒ 安価な国内ワンウェイ輸送の実現
- 輸送＋自社デポにおける加温・積替・保管等、様々な液体物流に附帯するトータルソリューションの提供が可能

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

人材に厚みを作る

経営及び会計目線も持った幹部社員と海外派遣可能な営業担当者の育成と増員

研修制度の充実

基本及び

スポット研修の

選定と定着化

OJT(係替)
セールスエンジニア
コンプライアンス
事故・ミス防止
緊急事態
デモ研修
教育

担当外部署業務
に係る
知識・語学力
の充実
各種勉強会開催

外部講師
役員/部長
による研修会

海外派遣

本支店/営業所間

部門間人材交流



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

本社による各拠点宛統制

- 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

- 出向者配置拠点の増強によるグループ運営・管理体制の強化充実
(アジア・欧州・北米、NCCグループイズム、本社による内部管理網)
- 現地採用社員の幹部社員への登用/増員による現地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。

