NEW
ERA,
NEW
NCT
新しい時代、
新しいNCTグループへ。
Chemica vol.11

さらなる「持続的な成長と企業価値の向上」をめざして。
新たな時代の幕開け、NCT グループは、もっと前へ。

新ケミカル商事は多くのお客様に支えられ、2019年4月に15周年を迎えました。
昨年度は、新ケミカル商事そしてNCTグループにとって多くの成果に恵まれた、実り多い一年でした。

昨年4月、北九州本社が発足し、東京本社との2本社体制を構築しました。北九州市と連携をしながら環境関連ビジネスをさらに強化します。

中国の2拠点（上海・香港現地法人）に加え、台湾とマレーシアに新法人を設立し、アジアの市場拡大へまた一歩踏み出しました。

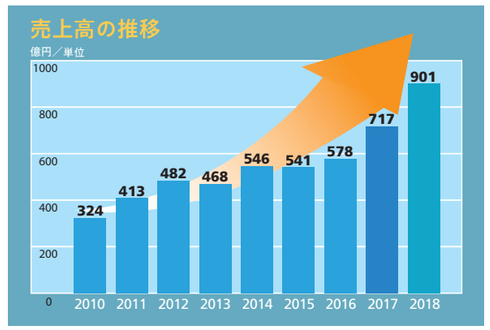
今年度は13社あるグループ会社と各アジア拠点の総合力を強化し、他社にはないサービスをお客様へ提供いたします。

2019年、新しいNCTへ、さらなる成長を

各地域の事業所と13のグループ会社のシナジーを追及し、NCTグループの総力をあげて、さらなる新規需要を開拓します。またアジア拠点間のコミュニケーションを密に図り、新たな市場を海外で獲得できるよう成長路線を推し進めます。

専門性を追求し、付加価値の高いサービスの提案でお客様にNCTグループを選んでいただけるよう、より一層邁進いたします。

昨季グループ売上高900億円の実績を確かな手ごたえとして、持続的な成長と活力あふれる人材により新しいビジネスを生み出す「高い企業価値を有する新ケミカル商事グループ」の創生を図るべく、全社一丸となって、この新しい時代に漕ぎ出してまいります。



『令和』の初年度でもある今期、私たち新ケミカル商事ならびにNCTグループに、どうぞご期待ください。

新ケミカル商事株式会社　代表取締役社長
和久田茂彦

社会のために お客様のために 私たちのために。
NCTグループの中核をなす「新ケミカル商事」。そのプロフィール。

■2004年、化学品専門商社として誕生

新ケミカル商事は、2004年に旧新日化興産株式会社の商事部門と、旧横尾化学産業株式会社が融合した化学品の専門商社として発足。お客様のニーズに応えながら、付加価値を生み出すビジネスのご提案を続けてまいりました。

M&Aを行いながら、毎年著しく成長を遂げ、グループ全体の売り上げは2019年3月、901億円（前年対比＋26％）となりました。いまや取扱品目は、有機・無機化学品、肥料、コークス、石炭、カーボンブラックやピッチなどの炭素材、合成樹脂、電子材料、工業用ガス、建材、資材、機材など、さまざまな領域に及んでいます。

■東京＆北九州の「ダブル本社」体制

2018年4月、北九州市に新たな本社を設置。東京本社とともに、地域に密着したきめ細かいオペレーションを行なっています。とりわけ、北九州市とは環境連携協定を結び、アジア低炭素化センターと連携して国際的な環境プロジェクトに積極的に取り組もうとしています。

2018年4月、北九州市に新たな本社を設置

■アジア市場を見据えて各地に拠点を展開

ケミカルに留まらず、設備・機械まで幅広く手がける上海の「新化実（上海）貿易有限公司」。少数精鋭のスタッフが、会社設立以来、さまざまなお客様の幅広いニーズにお応えしています。OAメーカー向けへのリサイクルを含めた難燃PS樹脂の製造・販売を中心に、玩具や雑貨向けの透明樹脂、原料を含めた肥料関係業務の対応などを香港で行う「新凱美塑料香港有限公司」。中国国内および東南アジア軸への業務を展開中です。そして、2018年に開設したマレーシアオフィスに続き、2019年には台湾に「新化美台湾股份有限公司」を設立。アジアを入り口とした海外マーケットでの事業拡大を、より一層拡大させていきます。

■社会貢献活動も積極的に

「社会のために お客様のために 私たちのために」という経営理念に基づき、社員一人ひとりがCSRの理念を持つと同時に、日本古典芸能を支えるメセナ活動にも積極的に取り組んでいます。また会社全体で積極的に地域社会への貢献活動を展開。イベントやチャリティ、ボランティアを通じて地域に貢献し、さまざまな形で社会への責任を果たしています。

◇伝統芸能を楽しむ会
➡日本の古典芸能「能」の太鼓と謡

◇音楽会
➡設立15周年を記念したコンサートを九州で開催

◇福岡・天神打ち水
➡夏を涼しく過ごすためのイベントに参加

新ケミカル商事が展開する、5つの「コアビジネス」。

さまざまな拠点で、さまざまな領域のビジネスを展開する新ケミカル商事。
「で、いったいどんなことをやっている会社なの？」という疑問もごもっとも。
そこで、ここでは新ケミカル商事の主たる事業領域「コアビジネス」にかかわる5つのセクションについてご紹介します。

CORE BUISSINESS

【化学品】

まさに、ケミカルのスペシャリスト。

製鉄化学からのタールケミカル製品や石油化学からのペトロケミカル製品(有機・無機化学品、潤滑剤等）を幅広く取り扱っています。基礎化学品からその誘導体や電子材料用の特殊化学品まで、多種多様な化学品を扱うケミカルのスペシャリストとして、海外との取引も積極的に行い、お客様のご希望に沿うべく、国内、海外ともに活動拠点を充実させています。また国内メーカーや日本市場の開拓を目指す海外メーカーの要望にもお応えし、各所にストックポイントを構え、在庫販売や荷姿変更(潤滑油、特殊化学品、ガス等）を行うことで、お客様に対する安定供給・短納期対応も実現しています。

【コークス・炭素材】

さまざまな産業に欠かせない名脇役。

コークス事業は、主に炭素材と呼ばれる商材を取り扱っています。電気炉・鋳物メーカー向けに使用されるコークス販売、タイヤの強度増強・樹脂やインキの着色用に使用されるカーボンブラック販売、ゴムや接着剤、塗料の添加剤として粘着性・耐久性等の付与で使用されるクマロン樹脂販売を主に、高速道路の床盤防水や、建築土木の防水で使用されるウレタン系防水材など、鉄鋼・自動車・高速道路・建築と幅広い分野へ貢献しています。

【肥料】

日本の「食」を支える仕事。

いまや世界から高い評価を得ている、日本が誇るべき伝統的な食文化「和食」。当社の肥料事業は、そんな日本の食料生産の一端を支える農業に貢献するべく事業を展開しています。国内販売シェア首位を占める硫安をはじめ、肥料等の農業関連資材を扱っています。最近では、高品質な農産物を求めるアジア諸国への技術指導や、肥料製品の輸出も手がけています。

【樹脂】

新たなビジネスの萌芽がそこに。

原料販売としてはポリスチレン系、ポリオレフィン系樹脂等の汎用樹脂、PC、PA樹脂等の汎用エンプラから、特殊光学材料などの特殊エンプラまで幅広く取り扱っています。再生ビジネスでは廃材からの樹脂再生プロセスを販売し、その再生された材料を海外で販売する事業に留まらず、自社で難燃製品に再製品化も実現。ドイツの環境ラベル「ブルーエンジェル」に適合する材料提供を行っています。環境でも「マイクロプラスチック」の海洋汚染対策として、バイオプラスチック事業への取り組みを進めています。製品事業ではICキャリアテープや食品容器事業を手掛け電子・食品包装材料へ展開しており、川下から川上まで幅広いプラスチックニーズにお応えしています。

【建材】

建設にかかわるエブリシングを。

2020年に東京オリンピック開催を控える日本は、世界でも最先端の建設技術を有しています。当社は街づくりに不可欠な生コンクリート、セメント、骨材、コンクリート二次製品、各種断熱材の販売から、杭工事をはじめとする土木・建築工事業まで展開しています。誰もが安全で暮らしやすい街づくりを土台から支えるとともに、建設業界の発展のために、パートナー会社と提携して社会に貢献しています。

取扱い商品の詳細については
弊社ホームページをご覧ください
http://www.nctcl.co.jp/product.html

特別座談会
樹脂のミライ、NCTのミライ

NCTグループがアジア各地で展開する「樹脂ワールド戦略」。
この特集では、そのプロジェクトの中枢を担うメンバーが一堂に集結。
それぞれのトップの言葉から、「樹脂ワールド」のリアルな姿が見えるはず!

油嶋武晴
新ケミカル商事 取締役副社長

正山 堯
NCT 化学 代表取締役社長・新ケミカル商事 取締役

平山 浩
NCT フロンティア 代表取締役社長

上津原 優
新凱美塑料香港有限公司 総経理

吉本武史
新化美台湾股份有限公司 総経理・新ケミカル商事 樹脂営業部長

司会 浅香衣世
新ケミカル商事 常務取締役

油嶋武晴(ゆしま・たけはる)
新ケミカル商事取締役副社長。学生の時にはワンダーフォーゲルに熱中。今でも休日には近郊で登山を楽しむ。好きな食べ物は焼き魚。鯖と秋刀魚には目が無いとか。

司会 今日はNCTグループの「樹脂ワールド」に関わるみなさまにお集まりいただいたわけですが、まずそれぞれの会社の業務内容と取り扱い製品をご説明ください。

吉本 樹脂営業部は国内でのスチレン系樹脂販売事業を主に、海外向けに日本製の高付加価値材料の販売や再生樹脂販売（リサイクル樹脂）を取り扱っている部署です。また、社の樹脂営業の中核として札幌から九州までの各営業拠点や海外パートナー会社との要役として位置づけています。今、特に力を入れていることは日本の高付加価値材料の海外への売り込みです。

その流れを受けて、今年3月に台湾に「新化美台湾股份有限公司」を設立しました。NCT化学が販売している光学樹脂や再生機械販売を事業の柱にし、これから化学品、肥料販売、電子材料と幅広く展開していきたいと思っています。また、日本やその他海外から台湾の市場にいろんなものを紹介していければと考えていますし、台湾の製品を海外に販路を広げていきたいとも考えています。

正山 NCT化学の正山です。NCT化学は樹脂に特化した会社で、いちばん多く扱っているのが、タブレット、パソコン、テレビ用のディスプレイ素材のための光学樹脂材料です。おそらく大型テレビだけでいえば、世界の半分くらいの材料を販売しています。その他バージン材と呼ばれる樹脂製品販売が主力です。

もうひとつのコアはプラスチックのリサイクル。テレビ・冷蔵庫・エアコンなど、これをリサイクルする事業をやっています。多くの家電メーカーは日本全国で、自社家電を分解する工場を持っています。そこから出てきた廃プラスチックを、我々が回収して再生樹脂化（リサイクル）し海外に販売しています。また、再生樹脂化するための機械販売も行なっています。ですからバージン材、リサイクル材、機械販売を一手にやっている会社というのは、あまり類をみないと思っています。

平山 当社NCTフロンティアは、樹脂、肥料、ヘルス事業とコアがありますが、今回樹脂に特化してお話しますと、当社はナイロンに特化した製造販売の会社です。6ナイロン、66ナイロン、66ナイロンのコンパウンド、ナイロンベースとしたブラスト材の製造販売を行なっています。また、昨年の10月にM&Aをした樹脂加工品を扱う豊橋営業所が加わり組立加工の仕事もはじまりました。当社は、NCTのグループ会社で唯一製造工場を持っている会社です。広島県三原市にある工場で、再生材料の粉砕から樹脂コンパウンド、ペレット化までした材料の製造を行なっています。

司会 御社の扱うブラスト材というのは何か特徴があるのでしょうか。

平山 ナイロン製ブラスト材は、実は日本国内で2社しか製造をしておりません。そのうち1社が当社です。特に当社の場合は6ナイロンのブラスト材で特殊帯電加工をした材料で、主に用途としては、半導体関係を中心とした熱硬化性樹脂のバリ取り用途がメインの材料です。

司会 ありがとうございます。海外から来日していただいた上津原さん、お願いいたします。

上津原 私が在籍している新ケミプラスチック香港（新凱美塑料有限公司）の主な事業は、ポリスチレン（PS）樹脂を難燃化した製品の販売となります。エンドユーザーは日系のOAメーカーが中心です。それ以外には、当社がメーカーポジションとして透明樹脂の販売も行っていますし、商社機能としての透明樹脂を中心とした販売もあります。またフロンティアのナイロンのブラスト材販売やNCT化学の扱っている樹脂販売のお手伝い等も徐々に増えてきています。

NCTグループならではのアドバンテージとは

司会 ありがとうございます。さて、もともと油嶋副社長をリーダーにNCTグループが掲げた「樹脂ワールド」という旗印は、拠点を広げ、幅広いビジネスモデルで包括的に樹脂に取り組む動きと理解しています。もう少し油嶋副社長に「樹脂ワールド」のお話をうかがいたいと思います。その思いの丈を(笑)

油嶋 （笑）NCTは札幌、東京、名古屋、大阪、九州の各拠点で樹脂事業をやっていましたが、それぞれがスタンドアローンでした。同じ樹脂を売っても、お互い連携が取れていたとはいえる状況ではありませんでした。それを有機的につなげば、お客様もNCTを利用しやすくなる、信頼を得る、扱いも増えると考えて、NCTの「樹脂ワールド」を構築して行きたいと。国内の樹脂市場はバルキーなものは海外に取られていて、日本でビジネスは細るばかりでした。そこで海外に販路を求めていきたいというのが次のポイント。また別の観点で、樹脂の川下展開がしたいというのがあります。フロンティアと香港およびNCTグループの日興ケミカルはメーカーポジションを持っています。自分の製品を売るということ、これは私たち商社にとって大きな力です。

そこにNCT化学の再生ビジネスが加わり、NCTグループが「動脈」（樹脂原料・製品販売）と「静脈」（再生材・再生用機械販売）を包括的に扱っていけるようになったことは大きいです。NCT化学は「静脈」つまり「再生材」を扱っています。いま環境、エコと言われているなかで脚光を浴びている分野ですね。正規の「動脈」と「静脈」をいっしょに持っている商社はそんなにないですし、また大手商社と比べNCTは“小回り”が効く。我々は独特のスピード感で動くことができます。まとめとして、地域的な「ワールド」と、再生を含めた「動脈」「静脈」、それと川下展開、これを3ディメンジョン的に広げていこうというのが「樹脂ワールド」の考え方です。

司会 早くも核心のテーマが出ましたが(笑)、もう少し掘り下げていきたいと思います。次は、みなさんのビジネスの中で課題に思われている部分への取り組みを教えていただければ、と。正山さんどうでしょう？

正山 今後、日本でしか作れない材料でないと日本は勝てない。汎用のものでは勝てない。それと同じように、リサイクル材はどうなるかというと、もういま中国は輸入禁止。東南アジアは輸入が制限されているわけですね。いままで日本で出てきた再生材料は簡単に輸出が出来ていたのですが、世界的に海洋ゴミの問題もあるし、自国でなんとかしようという傾向になっています。たとえばOA、家電、クルマも、アメリカ・ヨーロッパでもリサイクル材を10％絶対入れなさいとか、20％入れなさいとかという要求が出ています。ですからクルマの安全基準のように、環境面でもリサイクル材を使えという流れですね。ですからリサイクル材も他の国でできるような簡単なものではなく、日本ならではの高級（高品質）なものに何かできないか、と。これは日本にいる我々がやるべき仕事です。それが自分たちの工場を持っていれば自社商品になっていきます。最初は大変だと思うのですが、他社がまだあんまりやっていないので今がチャンスだと思っています。幸いNCTグループには、土地、工場、建物がある。そこに我々が持っている技術、ノウハウが合わされば、より安いコストで高品質な再生材をお客様に提供できるわけです。ただ、高いコストでやっていたら対中国で競争力がなくなります。コストは、我々の一番の課題です。

上津原 リサイクルの技術はやはり日本が長けています。ただ、いろんなところのリサイクル材料が香港にも入っていますし、確かにお金をかければいいものは当然できるのですが、最終的にはコストが響いてきます。だからこそ、リサイクルソースをがっちりと押さえ、自社でコストを下げる取り組みを徹底し、お客様へのメリットを出せるようにしていかなくてはならないなと思います。

正山 堯(まさやま・たかし)
NCT化学代表取締役社長・新ケミカル商事取締役。高校・大学時代は水泳部に所属。本人曰く「まあまあ速かった」とのこと。週末の楽しみは子どもと遊ぶこと。

吉本武史(よしもと・たけし)
新化美台湾股份有限公司 総経理・新ケミカル商事樹脂営業部長。人からの情報だけで判断するのではなく、まずやってみるタイプと自己分析。好きな食べ物は焼肉。

平山 浩(ひらやま・ひろし)
NCTフロンティア代表取締役社長。休日の過ごし方はCD探索、LIVE鑑賞にギター演奏と音楽漬け。出張先では、ハード系のバンを探して食べ歩くことも。

日本の弱みはコストだけですよ(笑)

司会　同じリサイクルといっても、日本ができる差別化（高品質）されたリサイクル材料提供ということですね。それをどういうふうな仕組みで実現させていくか、と。

正山　日本の弱みはコストだけですよ（笑）

全員　（笑）

正山　日本で培った技術も後々絶対出て行くのですよ。台湾でもできるし、中国でもできるようになる。その時に負けないようにどうやってコストダウンするか。それがもう、最大の課題じゃないかと思います。

司会　台湾に進出した吉本さんのご意見は？

吉本　みなさんおっしゃっていますが、かなり、仕入れ・販売の幅が広がったことの影響は大きい。それは仕入れ先だけでなく販売先も、NCTグループの取引している業界そのものも幅が広がっています。“こういうものがないか”って言われた時に、“ありますよ”とか、“技術的にこういうことができるよ”と言えるようになり、かなりここ2〜3年で広がったと思います。

同じく、海外拠点として台湾と同時期に立ち上げたマレーシアもありますし、NCT化学のシンガポール子会社もあります。NCTグループは上海にもありますから、海外でも球を投げるところというか、連携できるところが広がっています。その中で何をどういうふうに我々がやっていくか。よく言われる「シナジー」ですね。まだまだいろんなことができるのではないか、と確信しています。

司会　取り組みを連携することでアジアベースでの情報が集まり、それをどう組み立てて戦略を立てるのかという、NCTならではのサービスが提供できる体制がもうすでにあるということですね。

吉本　そうですね。

司会　平山さんはいかがですか？

平山　我々はNCTグループ各社と協力し、お互いが扱う材料をうまく活用して販売しています。海外へ輸出できる強みもある。多方面でリサイクル事業が変貌していくことは見えてきています。ある程度業界も再編されて、ブローカーが少なくなったり、これから企業は力があるところだけに集約される感じがしています。

正山　力がある企業＝ローコストですよ(笑)。

全員　（笑）

正山　そうじゃなかったら負けちゃいますから。そういう面では今、グループ内でいろいろな組み合わせができはじめていて面白いと思います。

司会　ありがとうございます。上津原さんは？

上津原　やはりリサイクル樹脂を使うと言うのが今後OAメーカーの中でもキーポイントになって行くのだと思っています。NCTの強みとしても、「リサイクルのNCT」をPRして行く事は大切です。ドイツのブルーエンジェルという規格では、本来であれば、2018年以降に立ち上がる複写機の新モデルはプラスチックの5%がリサイクル材を使用しなければならなくなる予定でしたが、先送りになりました。ただし、次の規格改定となる2021年からは、具体的なリサイクル材の使用数字は判りませんが、最低でもリサイクル材の使用が義務付けられることになる予定です。我々のリサイクルの強みを今からお客様にPRし、評価してもらい、21年に向け早いスタートが行なえるように臨みたいと思います。

司会　品質もいいし、コストも見合うところを提案して、と。

上津原　コストもそうですが、まずリサイクルソースが間違いなく取り合いになると思います。OA向けに使用可能なリサイクルソースも限られていますし、みんなが使わざるをえなくなりますから、いかに最初に我々でどれだけ押さえられるか。更にその押さえた原料の品質を上げ、使いやすい材料にしていくかが重要だと思います。更にその使いやすいソースをどのように確保するかということを確立してもらえれば、更にNCTグループの特異性と言うか優位性が出て来るのではないかと考えています。

司会　やはり他社との差別性において、どんなことがNCTグループとして強みになるのか、ということですね。

吉本　他社との差別化ということでいえば、プラスチックの部隊で大手商社と比べると、当社は規模的には当然小さいですけど、スピード感が全然違うと思っています。たとえば日本と海外で何かものを動かすにあたっても、我々はこうして集まって、1日2日で回答がすぐ出せる。非常に小回りが効くのが我々の強み。それとNCT化学がジョインしてくれたことで、外国人の社員が日本にいて現地海外の言葉や商文化をわかりながら日本の文化もわかっていると。それを電話なり、WeChatなり、LINEなりでやりとりしているので、ほんとうにスピーディですね。このようなスピード感を持って、お客様と仕入れ先を繋いでいく。非常に大きな我々の強みだと思っています。

上津原 優(うえつはら・まさる)
新凱美塑料香港有限公司総経理。香港への出向は2回目。以前行きつけだったお店がなくなってしまったので、現在日本食レストランを開拓中とのこと。

リサイクルといえば、NCT

司会　なるほど。では、上津原さん、しつこくうかがいますが、NCTの強みとは？

上津原　再三出てきているリサイクル。このキーワードについてですが、たぶんどの他のバージンの樹脂メーカーよりもNCTが際立っているだろうな、と。リサイクルをキーワードとした時に、提案できるポイントをNCTが持っている可能性が高いと思っています。そこをお客様にいかにアピールして、リサイクルに関しては、とりあえずNCTに聞いてみよう、という環境をつくっていかないといけないと思っています。

司会　リサイクルといえば、NCT。

上津原　それが今は確立できる状況にあると思っています。あとは今のうちにいろんなチャンスをお客様に伝えていきたい。あんなこともこんなこともリサイクルでできる、拠点も「樹脂ワールド」で豊富です。どこからでもリサイクル材料を提供できますよ、と。もしくはリサイクルソースを活用したコンパウンド品でも活用できますよというような提案をする。リサイクルのコンパウンド＝NCTと感じていただきたいです。

司会　ありがとうございます。では平山さんの思うNCTの強みは？

平山　もうだいたい出尽くしてしまいましたが(笑)、加えると、拠点が多い、ということ。北海道から東京、名古屋、大阪、九州すべてで、リサイクルに関してどの営業マンに聞いてもわかるようになっていますから。あと実は東京の樹脂分野においては、NCTとNCT化学と当社（NCTフロンティア）が同じ事務所に入っているという強みもありまして。聞きたいことや話したいことがあれば、後ろを向いたら誰かがいる（笑）。クイックレスポンスという意味では、同じオフィスに3社が入っているので、なんらかの回答をそこで見いだすことができる、と。

司会　やっぱり結局は人レベルになりますね。まさにどの営業マンもリサイクルがわかり、皆がいろんな拠点にいるというのは、お客様にとっていちばんの拠り所になりますよね。

「樹脂ワールド」のめざすものとは

司会　では、最後の質問です。3年後のNCTグループ、または樹脂事業を見据え、目標をうかがいたいと思います。

吉本　国内の樹脂事業ですが、海外の販売比率を6割から7割くらいに高めるくらい力を入れたい。もちろん国内を疎かにするのではなく、国内は国内で、質の良い、付加価値のある製品・原料を売っていく。それと川下分野の展開もしっかりやりながら、事業を拡大したいと考えています。

NCT台湾は、営業利益で3年後にある程度の数字をめざしたいなと考えています。それくらい大きなチャレンジをしていきたいと。

司会　ありがとうございます。正山さんの将来像は？

正山　3年後か5年後なのかわからないですが、今日いろいろと話をしていたことが結果として実を結んでくれたらうれしいです。具体的にいうと国内の販売をどれくらい伸ばすか。日本ははっきり言って飽和状態ですよね。その中で必要なものはなんなのか。簡単にいえばそれを海外で安くつくり、日本に持ってくる。また日本が持っている特殊なものを海外に持っていく、そういうことではないでしょうか。そのためにまずは人。あとはマーケットをよく見る。そして、勝つにはローコスト。いいものをいかにして安くお客様に届けるかということだと思います。

司会　ありがとうございます。平山さん、上津原さん、お願いします。

平山　地球環境を大切にしているというのは、NCTグループの重要なポイントだと思っているんです。ビジネスではありますが、同時に資源の有効活用、顧客満足と地球環境を大切にするということ、品質向上活動、環境安全活動を展開していきたいと思っています。

NCTフロンティアの活動におきましては、昨今やはり品質に関するルールが厳しくなっていますので、もう一度立ち返ってものづくりをしっかりとやっていきたいと思っています。当社の持っている材料のなかで、面白い性質を持っているのは先ほどから出ているプラスト材です。今後新たな用途開発も行ないます。

上津原　香港では、難燃樹脂の売上や収益が大きな柱になっていますが、「樹脂ワールド」を形成する中で、難燃樹脂以外のアイテムで次の柱を確立させたいです。

司会　では最後に油嶋副社長、お願いします。

油嶋　「樹脂ワールド」を立ち上げてまだまだ途中ですけれど、樹脂関係の売り上げは、この6年で5倍に増えています。目標通り海外販売や再生材料、川下分野（加工品や成型品）が押し上げています。さらに海外・川下へ広げたいと思います。ここでは触れられませんでしたが、九州営業部で推進している樹脂成型事業のICキャリアや食品包装材料も順調に拡大しており、期待の事業となってきています。

また、国内からスタートしたビジネスですが、上海、香港、シンガポール、台湾、マレーシアと、NCTの今の海外拠点が、3年後にはそれぞれ大きく拡大することを期待していますし、ほんとうの勝負はそこからです。最終形としては、樹脂事業として製造・販売・開発の機能を持つ、独自組織となることを目指したいですね。

NCTは樹脂以外に化学品、炭素材、建材、肥料、電子材料と幅広い商材の取り扱いがあります。それら事業を海外拠点でも伸ばしていくことができれば、NCTが「総合商社」として強くなると思っています。そのために樹脂事業が作った「樹脂ワールド」の海外拠点を確固なものにし、NCTグループ全体の成長をリードできればと。まあ1年後はともかく、3年後には実現したいです。我々ならではのスピード感を持って、そういう体制をつくれると考えています。

司会　そのためには、未来を切り開いていく人材、組織としてのパワーが必要になりますね。でもこうしてお話をうかがいながら、みなさんのコミュニケーションの太さ、まさに「樹脂ワールド」の一体感、組織力を感じます。今日はお忙しいなか、貴重なお話をありがとうございました。

CLOSE UP! NCT vol.1 エポキシ

そのビジネスも、その商材も、そしてそのスタッフも
バラエティ豊富！な、私たち NCT グループ。
ひとつのキーワードから、その多様性に迫る新コーナーが
この「CLOSE UP! NCT」です。
記念すべき第１回めのテーマは「エポキシ」。
知っているようで意外と知らない「エポキシ」のあれこれを、
新ケミカル商事 海外・新規事業部の多田部長に聞きました。

多田佳久（ただ よしひさ）海外・新規事業部　先端材料営業部長
和洋を問わず、お酒に合う食べ物が好きな多田部長。社会人になってから始めたランニングも適度に継続し、昨年はホノルルマラソンを見事完走。現在の夢は、東京マラソンへの２回目の出場だとか。

2019 年 4 月より「海外・新規事業部　先端材料営業部」でエポキシ樹脂材料を取り扱うこととなりました。従来からのエポキシビジネスの拡大はもちろんですが、新たな分野への可能性に挑戦します。

日本では 2020 年から、第 5 世代移動通信システム（5G）のサービスが本格化し、自動車，家電、遠隔医療等のあらゆる社会インフラが「AI」を駆使した「IoT」の普及が加速するでしょう。この機を我々もビジネスチャンスと捉えています。それに対応する機能や性能の電子機器の電子部品材料としてのエポキシ樹脂の用途拡大や、電子回路基板（プリント配線板）の伸びも期待できます。台湾勢も同市場への本格参入に躍起となっており、現在台湾の電子回路基板メーカーの販売代理店としての活動を進めています。

マルチマテリアル化による自動車，航空機等の軽量化の動きにも期待しています。異種材料接合技術の進歩により「鉄＋CFRP」「アルミ＋CFRP」が進み、複合材料 CFRP「炭素繊維＋エポキシ」の用途拡大が見込まれています。
このような電子材料，複合材料分野に対し、エポキシ樹脂をメインとした材料をお客様に提案・提供を実践し、各分野への発展に寄与する営業部門をめざしています。

新ケミカル商事ではエポキシ樹脂メーカーの経験者を配しており、樹脂，硬化剤の両面からより的確な提案が可能であること。また、エポキシ樹脂の国内大手メーカー，韓国最大手メーカーとの協業体制が構築され、同業他社が持てない強みを武器に市場の展開を図っています。

もっと！ CLOSE UP! 「エポキシ」

エポキシ樹脂とは、オキシラン環を含む化合物の総称です。電気絶縁性，耐薬品性，耐水性，耐湿性，寸法安定性、機械的強度等に優れ、硬化剤との組み合わせにより多様の性質を有する材料となります。エポキシは直接目にすることはできませんが、実はみなさんの身の周りにたくさん使われています。たとえば、家電，モバイル機器の電子回路材料 (基板，半導体関連材料等) に。自動車関連では、下地 (防錆) 電着塗料から車載用電子部品材料までの多岐に。飲料関連では、ビール缶等の内面コーティング材に。スポーツ関連では、ゴルフシャフト，テニス・バトミントンラケット等に。その他、DIY 用接着剤、橋梁・船舶関連塗料、航空機の構造材等にも、エポキシはなくてはならない存在なのです。

「NCT歩こう会」と行く！ 門司・下関 駆足散策

NCT歩こう会・酒井正男（さかい まさお）
建材カンパニー 建設資材事業部

2018 年 4 月に北九州本社を構え、東京との 2 本社体制となった新ケミカル商事。昨年 10 月に社内サークル「歩こう会」の案内で、地元「門司・下関散策」を実施しました。グルメと歴史の両方を満喫できる「寿司コース」「焼きカレーコース」「満腹コース」の３コースのうち、一番人気だった「寿司コース」を誌上再現します！
❶門司港レトロを散策後、❷九州鉄道記念館駅からトロッコに揺られ❸関門海峡めかり駅へ。下関と門司をつなぐ❹関門トンネルを通って❺壇ノ浦古戦場跡を訪れます。現在は「みもすそ川公園」として遊歩道が整備されています。❻赤間神宮は、源平壇ノ浦の合戦で入水した幼帝・安徳天皇を祀った神社。そのすぐ近くの春帆楼では、日清講和条約が締結された由緒ある場所です。歴史に触れた後は、ふぐ（ふく）の市場として有名な関門の台所、❼唐戸市場でおまちかねのランチ休憩。新鮮なネタで評判のお寿司は絶品！最後はフェリーに乗って、門司へと戻ってきました。歴史に食に魅力満載。当社へお越しの折は、ぜひ北九州探訪を！

❹関門トンネルは歩行者用の海底トンネル。その全長は約 780m

❺源平最後の戦いの地、壇ノ浦古戦場跡

❻平家一門のお墓も祀られている赤間神宮

「寿司コース」タイムテーブル

7:30　門司港レトロ❶
↓
8:15　九州鉄道記念館駅❷
↓ ※観光トロッコは貸切のため定期運行時刻とは異なります
8:25　関門海峡めかり駅❸
↓
8:35　関門トンネル❹
↓
9:20　壇ノ浦古戦場跡❺
↓
9:50　赤間神宮・春帆楼❻
↓
10:20　唐戸市場❼
↓
11:45　門司港レトロ

福岡県と山口県を結ぶ関門橋。門司から下関を望む

❼卸売と小売の機能を持つ、全国でも珍しい市場・唐戸市場

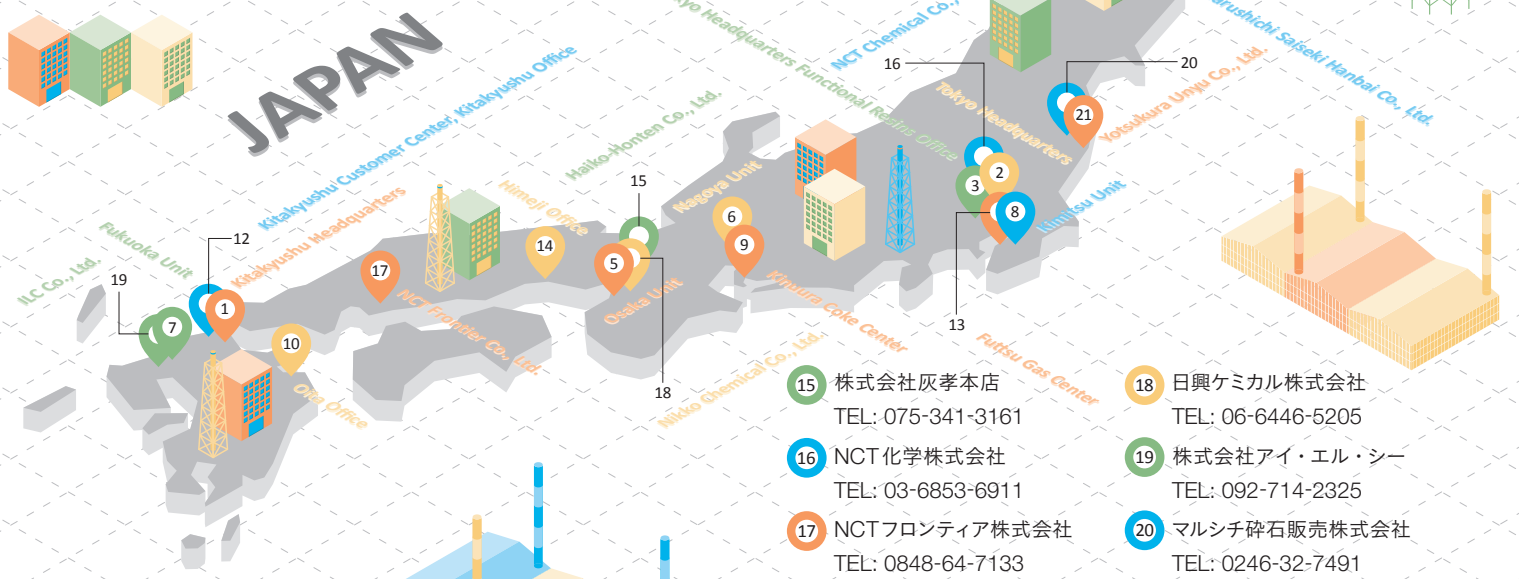
❼(上)場内にずらっと寿司が並ぶ様は壮観のひとこと
❼(下)好きなネタを詰め合わせられるのがうれしい

❷九州鉄道記念館駅〜関門海峡めかり駅を結ぶトロッコ電車・潮風号

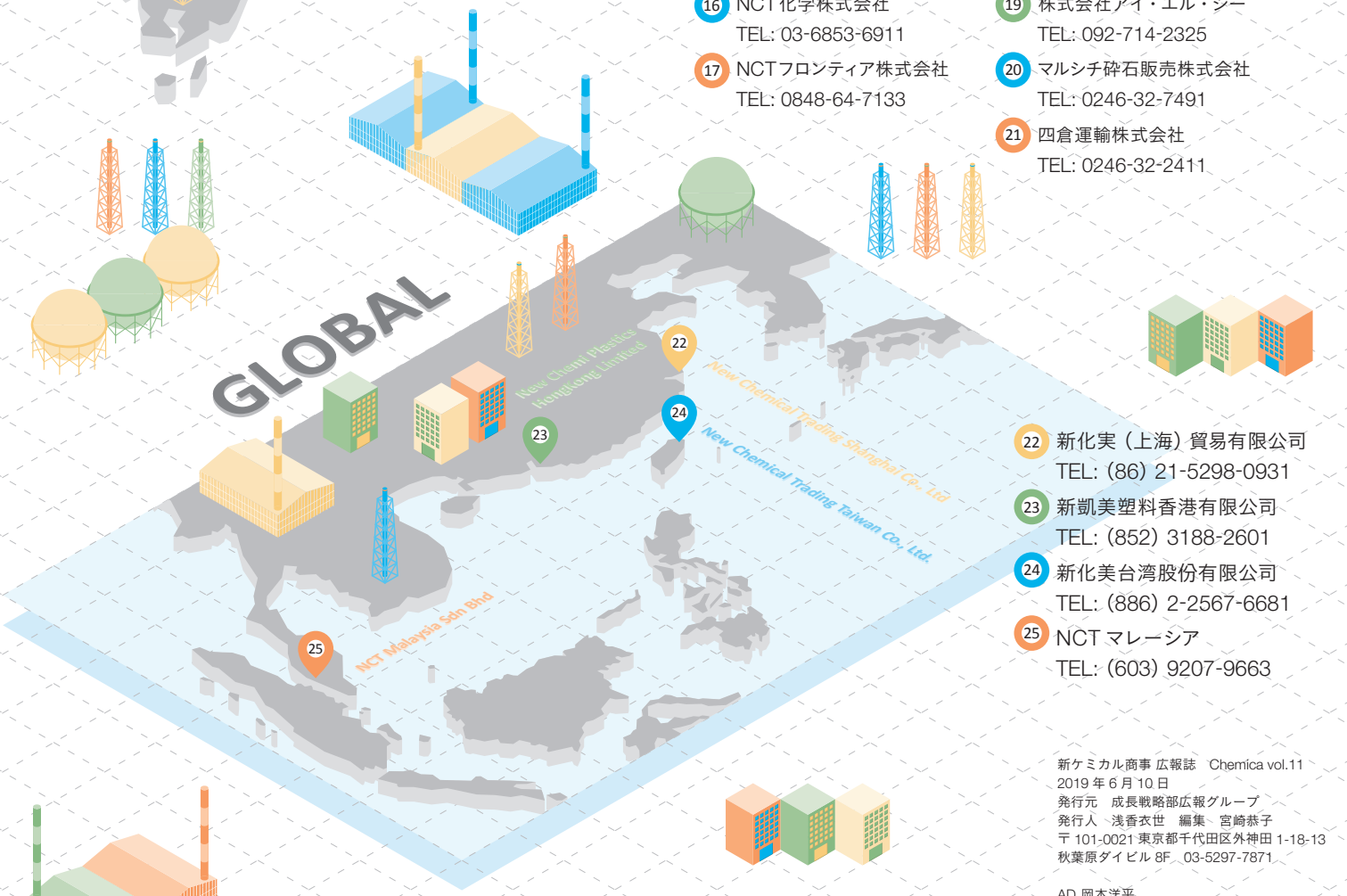
❶ JR 門司港駅は修復を終え、2019 年３月にグランドオープン

NCTグループは日本21拠点・海外4拠点
ビジネスのあらゆるニーズに迅速に対応します。

1. 北九州本社
   TEL: 093-288-5300
2. 東京本社
   TEL: 03-5297-7871
3. 樹脂オフィス
   TEL: 03-5297-7873
4. 札幌ユニット
   TEL: 011-222-7708
5. 大阪ユニット
   TEL: 06-7670-7100
6. 名古屋ユニット
   TEL: 052-564-7214
7. 福岡ユニット
   TEL: 092-285-7856
8. 君津ユニット
   TEL: 0439-52-4611
9. 衣浦コークスセンター
   TEL: 0566-41-2651
10. 大分オフィス
    TEL: 097-527-5246
11. 室蘭オフィス
    TEL: 0143-46-2832
12. 北九州オフィス・
    北九州カスタマーセンター
    TEL: 093-873-6775
13. 富津ガスセンター
    TEL: 0439-80-2718
14. 姫路オフィス
    TEL: 079-257-0025



15. 株式会社灰孝本店
    TEL: 075-341-3161
16. NCT化学株式会社
    TEL: 03-6853-6911
17. NCTフロンティア株式会社
    TEL: 0848-64-7133
18. 日興ケミカル株式会社
    TEL: 06-6446-5205
19. 株式会社アイ・エル・シー
    TEL: 092-714-2325
20. マルシチ砕石販売株式会社
    TEL: 0246-32-7491
21. 四倉運輸株式会社
    TEL: 0246-32-2411



22. 新化実（上海）貿易有限公司
    TEL: (86) 21-5298-0931
23. 新凱美塑料香港有限公司
    TEL: (852) 3188-2601
24. 新化美台湾股份有限公司
    TEL: (886) 2-2567-6681
25. NCT マレーシア
    TEL: (603) 9207-9663

http://www.nctcl.co.jp/

新ケミカル商事 広報誌　Chemica vol.11
2019 年 6 月 10 日
発行元　成長戦略部広報グループ
発行人　浅香衣世　編集　宮崎恭子
〒 101-0021 東京都千代田区外神田 1-18-13
秋葉原ダイビル 8F　03-5297-7871

AD 岡本洋平
D　岡本デザイン室
C　坂本真司（Dropout LLC.）
Ph 石井孝典