新ケミカル商事の“いま”を伝える機関誌

Chemica

14

新中期ビジョン VISION-i 発表!

「NCT-26」達成に向けた努力に感謝

現行の中期経営計画「NCT-26」は、2014年にスタートし2020年度で最終年度を迎えます。社会に認知される会社づくりに向けて、「1. 売上高1,000億円をめざす」、「2. 特色あるビジネスへの挑戦」、「3. 社格の向上」を掲げて邁進してきました。

2018年4月には、北九州にも本社を構え、地元発のビジネスを支え地域活性化に注力。特色あるビジネスとして、環境関連の商材の幅をひろげ、グループ全体で扱う品目を増やし、当社の強みとなるまでに成長しました。

需要家のみなさまのご協力、従業員のみなさんの日々の取り組みや前向きな姿勢により、順調に達成することができました。心より感謝いたします。

今後必要となるのは、さらなる飛躍

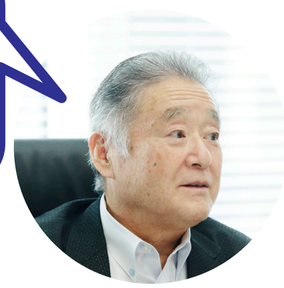
2020年は世界規模で大変な経済状況に見舞われました。当社も例外ではありません。環境が激変する中、これまでの成長の手ごたえを感じる一方、現在の基礎化学品を中心としたビジネス展開では生き残るのは難しい、と危機感を感じずにはいられません。現状を良しとせず、新たなことにも挑戦し、そこからの飛躍を遂げなければなりません。

実行するのは「i」、すなわち「あなた」です

さらなる成長を考え、2021年度から2025年度の5ヶ年を対象とする新たな経営指針、新中期ビジョン『VISION-i』（ビジョン アイ）を策定しました。

「i」は「わたし」であり、「新ケミカル商事」でもあります。これが「私である」という強いメッセージです。この計画を実行するのは「i」という我々一人一人であることを忘れないでください。

**ではVISION-iをみなさんに
ご確認いただきましょう。
案内は、鳳凰さんに
お願いしましょう。**



NCT VISION-i (2021～2025)

顔が見える会社に!

Become a Recognized Company

「顔が見える会社」にするための“3つの力”

2 耐えうる力
不況でも耐えられる財務体質を養う

1 儲かる力
上場会社並の収益力をあげる

3 アピールする力
時代に即応した独自性を持つ

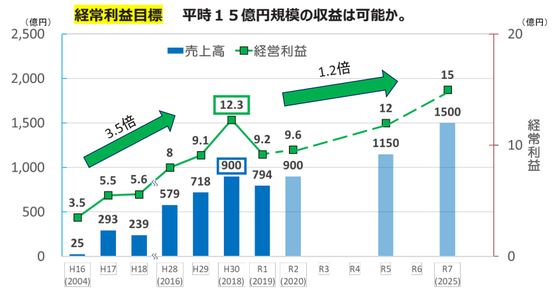
1 儲かる力

➡上場会社並の収益力をあげる

目標 2025年度には、経常利益を15億円に！

2019年度＝9.2億円➡2025年度＝15億円

弊社の2019年度の経常利益は9.2億円だが、2011年の東日本大震災や、2020年の新型コロナウィルス感染症の世界的流行をはじめ、経済を停滞させる災禍は必ず起こる。どんな時でも10億円稼げる会社であるためには、平時に15億円以上の経常利益をあげなくてはならない。



経常利益15億円を具現化するためには？

1 基礎力の強化

＝日鉄グループの関係を深耕する

NCTの信用基盤は、日鉄グループとの関係が大きな要素となります。その拡大こそ、当社の最大の課題です。「VISION-i」では、まず、NCT存立の基本のさらなる強化を第一の課題として取り上げました。開拓の余地は十分あります。全力で取り組みましょう。

2 ビジネスの強化

＝ビジネスを単位とした事業部をつくる

人財・資財を最大限活用する組織として、事業部制を取り入れます。本社・支店・パートナー会社を一体化します。事業部リーダーの目標設定に対し、各人の役割を明確にして、効率的、効果的な活動を実践します。特に、環境ビジネスに商機を見出します。

2 耐えうる力

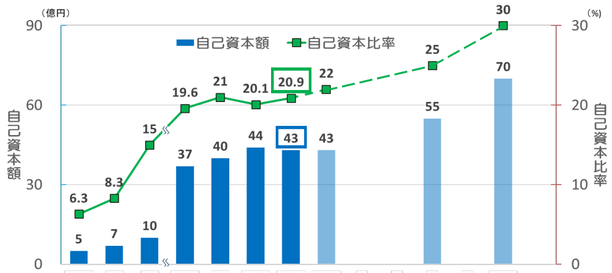
➡不況でも耐えられる財務体質を養う

目標 自己資本を70億円以上に増加させる

2019年度＝ 43億 円
（自己資本比率20.9％）

⬇

2025年度＝70億円以上
（自己資本比率30％以上）



財務体質強化の為には？

1 ストックを増やす

＝経常利益 15 億円を早期に実現する。

ストック拡大のために、様々な方策を実行します。しかし、王道は毎年の会社収益の拡大です。儲かる力の強化は、ストック拡大のためにも必要です。経常利益15億円の早期達成こそ全社として最大の使命です。
今後のビジネスの拡大は、利益率を重視します。商社は薄利多売となりがちです。その視点は歓迎しません。視点を利益率に移します。その為には、リスクがあってもメーカーポジションの取得も視野に入れます。

2 効率的投資

＝収益を拡大する手段として-1

成長のためには投資も必要です。投資を回避するつもりはありません。ただし、早い回収を前提とします。マイナー投資など皆さんの英知を結集してください。

3 戦力人財の採用

＝収益を拡大する手段として-2

商社である当社は人財が武器です。豊富な経験と知恵に裏付けられた人財に対してはいつでも門戸を開放します。年齢・国籍・性別等の区別は全く必要ありません。

3 アピールする力

➡時代に即応した独自性を持つ

目標 SDGs導入により、
会社の輪郭をはっきりさせる！

NCTが推進するSDGs

ビジネスとイノベーション
～SDGsと連動する「Society 5.0」の推進～

⬇

環境ビジネス
アピールする力①

環境ビジネス売上規模を拡大し、NCTの旗印となるビジネスへ
環境関連売上高2019年度＝25%➡2025年度＝40%

・各事業部で環境ビジネスを新規ビジネス開拓の柱とする
・付加価値商品を視野に入れる
・他社との連携も視野に入れる

SDGsを原動力とした地方創生、強靭かつ環境に優しい魅力的なまちづくり

⬇

地方創生
アピールする力②

北九州市エリアを対象とした
地方創生の提案
地元企業や公共施設、学校などと連携し、
独自の活動を推進する。

SDGsの担い手としての次世代・女性のエンパワーメント

⬇

働き方改革
アピールする力③

「働きがい」のある職場へ
・オリジナリティのある働き方改革の取り組みで、
働きがいのある職場に。
・生産性向上のための諸施策を積極的に導入。
検討委員会を設置し、
企画部主導で施策を検討する。

SDGsとは？
Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）の略。2030 年までにより良い世界を目指す国際目標で、2015 年の国連サミットで加盟国すべてが合意した。17 のゴール、169 のターゲットから構成され、地球上の「誰一人取り残さない」ことを誓っている。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

新中期ビジョン 役員からの提言

VISION-i

中期計画の要「SDGs」は想像力である。

上田哲則　代表取締役会長

　VISION-i の要諦は、経営者が「SDGs」を強く意識して実行することと認識しました。
　「SDGs」は我々に何を希求しているか。
「想像し創造する」力を NCT がどの程度保有しているかどうかではないでしょうか。
　「想像する力」とは、ひとつの物質・現象を見て、次々に頭の中で展開させて、生み出す導き出す物語です。

小倉碑文

　私たちが知る「宮本武蔵」はと言われれば、多分、吉川英治が描いた小説とそれを映像化したものだと思います。吉川英治がこの物語を書くきっかけは、北九州にある「小倉碑文」です。宮本武蔵の養子である小笠原藩筆頭家老、宮本伊織貞次が書いた、千百余文字の顕彰文です。佐々木小次郎などは、その生まれ年も未だにはっきりしていません。
　史実はここに記載されたことだけで、あとは吉川英治の**想像であり創作**です。
　NCT は 1000 の販売品目と 1000 のお客様がいます。その組み合わせの中から、想像と創造により、地球に恩恵ある、しかも NCT に利益をもたらす小倉碑文を探し出したいと強く希求します。商社だからこそ「SDGs」から想像し、出来ることは無限にあるのではないでしょうか。

SDGs にかなうキャリアテープ

梁井浩一　取締役

　コロナ災禍にて世界経済が低迷、各企業は業績が急激に落ち込み、災禍以降の世界を想像すら出来ない状況です。しかし 5G を始め AI / IoT 化はますます進んでいきます。
　その中で当社が販売を行っているキャリアテープは、極小電子部品の輸送に不可欠で、今後需要が急速に高まります。当社のキャリアテープは従来品と比較し極小化に特化し、プラスチックの使用量、廃棄量を削減でき、省資源化に寄与することで SDGs の【12　つくる責任つかう責任】に大きく寄与しています。

NCTグループ一丸となって実行を！

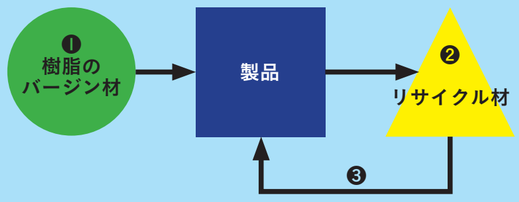
岩谷悟郎
取締役･日豊ホールディングス(株) 代表取締役社長

　現中期計画 NCT-26 は「社会に認知される会社」という目標のもと 5 ヵ年かけて全社を挙げて取り組んで来ました。結果、売上 1000 億円には届きませんでしたが、社格を高め、特色あるビジネスの基盤づくりに成功しました。一方、反省すべき事案も多く発生しました。
　目下、我々を取り巻く事業環境は悪化していますが、新中期ビジョンでは明確になった課題解決に向けて、NCT グループ一丸となって実行して下さい。また新中期ビジョンとして「時代に即応した独自性の強化」を挙げ、『SDGs』を採用しています。これは持続可能性に関わる企業価値の向上において重要であり、責任でもあります。一人ひとりが事業活動を通じて社会貢献することを期待しています。

プラスチックのトータルビジネスを目指す

正山 堯
取締役･NCT 化学(株)代表取締役社長

　SDGsに大きく関わっている環境、地球の未来。
特に我々が取扱っている生活必需品であるプラスチックにどう関わっていくべきか。
正に循環環境にいかに関わっていくべきか。



❶　❷は材料販売
❸は各材料に合わせた環境にやさしい設備の開発販売。
　上記の様にプラスチックのトータルビジネスを目指していきます。
　そして新ケミカル商事グループの北海道から九州における営業拠点に広めていきたいと思っております。

私は全力でこの計画の実現に立ち向かいます。
役員の方の決意がなければ実現しません。
Fight Together!

やりがいを持って仕事に取り組む人材育成に注力

宮永賢一
取締役相談役　建材事業本部長

　今回の新中期ビジョンの特徴は SDGs の導入と言われています。
　しかしながら、これまでも中期計画において、事業を通じて社会に貢献しようという精神を当社は貫いてきたと認識しています。今回、17 のゴールと 169 のターゲットから構成される SDGs はその延長上にあると考えます。
　また、そのキーワードは「持続可能な世界」と「誰一人として取り残さない」ことであることを認識し、建材事業本部は事業として具体的なターゲットにチャレンジしていくことは当然です。特にそれを実行する「人」に焦点を当てて、形式的な「働き方改革」ではなく、やりがいを持って仕事に取り組む人材育成に注力していきたいと思います。
　そして、会社全体への人材輩出の兵站基地たらんとして奮闘して行きます。

新たなビジネスチャンスをつかみ、競争力を高める

前野幸彦　執行役員　製鉄･機材事業部長

　SDGs が当社の中期ビジョンの柱に据えられた。SDGs が生まれた背景には、地球環境には限界がある、このままでは地球が持たない、との認識から。こう考えると当社の事業とは随分かけ離れていると思われがちだが、実はそうではないということは 17 目標をよく読めばわかる。
　社会問題の解決に責任を果たすことが企業の使命、責任ということになるが、そこから新しい価値をどう生むか？当事業部は、脱炭素、環境、リサイクル、エネルギーといった諸問題に囲まれており、これらの課題から新たなビジネスチャンスを掴み、競争力を高めて行くことに注力したい。

NCT中期ビジョンへ（会社の肥やしとして）

坂口修一　執行役員　アグリ事業部長

　中期ビジョン（儲かる力）（耐えうる力）（アピールする力）から顔の見える企業へ !!
　アグリ分野は国内型産業としては大きな発展が見込めない、しかし食の安全、確保からは堅実な分野です。全農様、日本製鉄様及び日鉄ケミカル＆マテリアル様の手足となり、また手綱を握ってまいります。
　アグリ事業部は企業の魅力向上、持続可能性へSDGs理念も踏まえて、中期ビジョン実現に挑戦してまいります。

答えは我々の中にある

加藤敏康　執行役員　管理部長

　中期ビジョンの説明にあった通り、NCT-26 を遂行してきて、次のステップへの課題が見えてきた。すなわち、
✧　収益力向上（儲かる力）
✧　財務体質強化（耐えうる力）
✧　独自性確立（アピールする力）
である。
　ただ、「言うは易し、行うは難し」。
我々の行く手には幾多の苦難が待ち受けているだろう。だからと言って引き返すわけにはいかない、じっとしていれば死を待つだけだ。
　各人が最大限の努力をし、事業部・新ケミグループの力を結集しよう。答えは我々の中にある。

地球の未来とNCTの未来とに栄あれ!

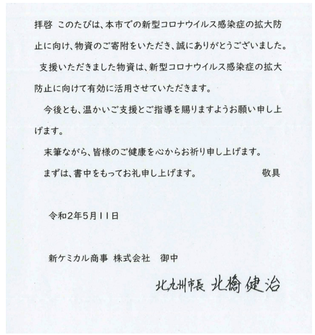
新型コロナウイルス感染症
拡大防止に向けた支援を行いました

●新ケミカル商事

マスクや防護服を寄付

新ケミカル商事は2020年2月から5月にかけて、日頃から取引のあるお客様や関係者の方々へ、合計約9,000枚のマスクに加え、防護服や義援金を寄付しました。

本社がある北九州市には、KN95マスク400枚、サンプル防護服49着と義援金をお渡しし、北九州市長よりお礼状をいただきました。



拝啓 このたびは、本市での新型コロナウイルス感染症の拡大防止に向け、物資のご寄附をいただき、誠にありがとうございました。

支援いただきました物資は、新型コロナウイルス感染症の拡大防止に向けて有効に活用させていただきます。

今後とも、温かいご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

末筆ながら、皆様のご健康をお祈り申し上げます。

まずは、書中をもってお礼申し上げます。　敬具

令和2年5月11日

新ケミカル商事 株式会社 御中

北九州市長 北橋健治

●NCTフロンティア

医療関係者にハーブティを差し入れ

NCTフロンティアは、2020年5月、北九州市立医療センターで医療に従事されている方々へ感謝の気持ちを込めて、ハーブティの差し入れを行いました。差し入れたハーブティは、オンライン販売でも人気の高い、Sunset Rose(ローズヒップティ)3包入300セット、無限健康茶(ほうじ茶ブレンド)3包入300セット、15包入80セットです。

この差し入れにより、医療現場スタッフが勇気づけられたと、同医療センターから感謝状をいただきました。

感　謝　状

NCTフロンティア株式会社九州営業所　様

貴社は、新型コロナウイルス感染症に対応する当機構の医療現場の状況をご配慮いただき、心温まるご寄付を提供して下さいました。

お陰様で、医療現場スタッフは、非常に勇気づけられ、安心して診療にあたることができています。

よって貴社のそのご厚意に深く敬意と感謝を表するとともに、引き続き市民の令和を守るため最大限努力してまいります。

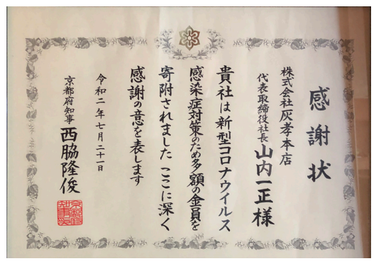
令和2年6月1日

地方独立行政法人
北九州市立病院機構
理事長　中西

●灰孝本店

京都府および京都市へ、義援金を寄付

灰孝本店では2020年7月、新型コロナウイルス感染症対策として、京都府と京都市へ義援金を寄付し、それぞれ感謝状をいただきました。



感謝状

株式会社 灰孝本店
代表取締役社長 山内一正 様

貴社は新型コロナウイルス感染症対策のため多額の金員を寄附されました ここに深く感謝の意を表します

令和二年七月二十二日

京都府知事 西脇隆俊

感謝状

株式会社 灰孝本店
代表取締役社長 山内一正 様

貴社は新型コロナウイルス感染症対策のため多額の金員を寄付されました これは本市の医療機関 医療従事者をはじめ市民 事業者の皆様の支援に大いに寄与するものであります よってその御厚意に対しここに深く感謝の意を表します

令和二年七月二十二日

京都市長 門川大作

新ケミカル商事が受けたご支援

アジアのお取引先様より、合計約6,800枚のマスク、消毒液、防護眼鏡を寄付していただきました。また、親会社である日豊ホールディングス様からは、マスク3万枚の支援をいただきました。

心より感謝申し上げます。

社長業務表彰

社長表彰は油嶋社長の
強い思いから生まれた制度です。
顕著な業績を上げた
NCT の各部門及びグループ、
パートナー会社の各部門及びグループを
対象とします。業績は会社の収益向上・
他社からの表彰による会社の信用度向上等、
どのようなものでも表彰の対象となります。

表彰はその都度あり、
数の制限もありません。
どんどん申請しては
いかがでしょうか。

Prize Winner on May,'20

2020年5月受賞

北九州カスタマーセンター

液体アンモニア取引の品質・価格・納期を長年にわたり維持し安定的に提供したことが、取引先から高い評価を受けました。

君津・機材営業部

製鉄所への機械販売や設備の中国調達に注力し、大きな商権を獲得しました。
また、機械品のトラブル等もなく、お客様からの信頼を盤石なものとしました。

Prize Winner on June,'20

2020年6月受賞

株式会社 灰孝本店

着実な経営で安定的に収益を計上し、**2017年度から連続予算過達**は特筆すべき活躍です。また、昨年秋の新ケミカル商事グループ従業員対象のイベントでは中心的な役割を担い、グループ一体感の醸成に大きく寄与していただきました。

Prize Winner on August,'20

2020年8月受賞

NC建材株式会社

回収サイトと支払サイト日数差の圧縮を行い、借入金の削減に貢献したことが今回の受賞となりました。

北九州市ふるさと納税に登録されました！

新ケミカル商事株式会社のグループ会社、
NCTフロンティア株式会社九州営業所
health&beauty 事業部より、
北九州市ふるさと納税に
オリジナルのフレーバーハーブティと
北九州市のオリジナルセレクト商品の
ギフトセットを提供しております。

Strait 海峡 ギフトセットの内容

- ○下関のハーブティ／12 包入
- ○北九州銘菓 百花蜂蜜（ひゃっかはちみつ）／200g
- ○北九州銘菓 堅パン
  イチゴ味 ホウレン草味／各5枚入
- ○北九州銘菓 金平糖／50g

Strait 海峡

返礼品購入希望の方、Chemica vol.14をご覧頂きました方限定で、
ふるさと納税価格より50％off にて販売をさせて頂きます。
※キャンペーン期間：2021年2月26日迄

購入をご希望の方は、下記の電話番号またはEメールアドレスまで
ご連絡をお願い致します。
NCTフロンティア株式会社 TEL:093 - 482 - 2580
y-ishibashi@nctf.co.jp

他にも下記HPにて多数手土産品を販売中です。
https://f-happier.shop-pro.jp/

平山社長より一言！
この度、弊社手土産品企画より、北九州市
ふるさと納税返礼品に採用されました。
お好みでフレーバーティに蜂蜜や金平糖
を入れ、堅パンに蜂蜜を塗っても美味しく
お召し上がり頂けますよ。

新ケミカル商事 広報誌　Chemica vol.14　2020 年 10 月 20 日　発行元　管理部広報グループ　〒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
D＝岡本デザイン室　C＝辻さゆり　Ph＝武藤奈緒美