

2018年4月25日
J F E コンテナ株式会社

第6次中期経営計画（2018～2020年度）について

当社は第6次中期経営計画（2018～2020年度）を策定し、以下の中期企業ビジョン、経営方針のもと、計画達成に向け諸施策を実践してまいります。

1. 事業環境

（1）国内ドラム事業

- ・主要需要部門である石油・化学業界の設備統廃合や海外生産移管を受け、中期的な内需縮減傾向は継続。化学製品の多様化、機能化学品へのシフトが進展する。

（2）中国ドラム事業

- ・石油・化学製品需要の伸びは鈍化するものの、中期的には安定した成長が見込まれる。
- ・中国国内の供給能力過剰による過当競争は解消されず、環境規制の強化や人件費の増加で厳しい事業環境が続くが、マーケットニーズの多様化・高度化に対応した新商品投入による拡販など、成長の余地は大きい。

（3）高圧ガス容器事業

- ・天然ガス自動車用容器は国内外で需要は伸び悩み。医療用酸素容器および水素高圧容器は市場拡大が期待され、経営資源を集中的に投下する。

「医療用酸素容器」

- ・高齢化や在宅医療の拡大、代替需要に伴い市場規模は拡大し、今後も引き続き需要の増加が望める。

「水素高圧容器」

- ・燃料電池車（F C V）の本格的な普及に向け官民上げた動きが加速しており、2020年度までに水素ステーション設置は160箇所へ拡大。F C Vは年間40千台の販売見通し。

2. 中期企業ビジョン

常に時代を先んじ、世界最高の技術をもって顧客の夢を実現し、安全・健康

で豊かな社会づくりに貢献する「産業容器の開拓者」

小さくても自由闊達にして活気あふれる「ナンバーワングローバル企業」

を目指します。

3. 経営方針

（1）国内ドラム事業の競争力強化

（2）中国ドラム事業の量・質的成長と収益拡大

（3）高圧ガス容器の事業化

4. 重点施策

(1) 国内ドラム事業の競争力強化

- ①機能維持・改善投資や先進技術・設備の導入、計画的修繕の徹底などにより持続的な成長基盤を確立する。
- ②マーケットや需要家のニーズの変化に即応した新商品開発の加速と成長分野の需要開拓強化
- ③業務効率化・働き方改革に向けた自動化/IoT、RPA技術などの積極的導入

(2) 中国ドラム事業の量・質的成長と収益拡大

- ①拡販強化によるグループ販売数量 1,100 万缶超えの達成
- ②4工場の効率的生産体制の追求
 - ・華東地区一体運用、各工場の強みの最大活用など
- ③収益基盤強化策の実行
 - i. 安定操業、安定品質の徹底
 - ii. 効率的要員体制
 - iii. 調達方法の多様化
 - iv. 高機能商品の積極的導入
 - v. 新規ビジネスモデル構築を含む拡販策の実行

(3) 高圧ガス容器の事業化

- ・研究開発から商業事業化へ（2020年度に事業黒字化を目指す。）
- ①医療用酸素容器（小型FRP容器）の拡大
- ②水素関連容器の本格供給
 - 「水素ステーション用蓄圧容器」
 - 「小型商用車用車載容器」
 - 「鉄道車両、小型船舶、無人機など関連機器向け容器」
- ③小型乗用車・商用車用車載容器の開発

5. 中期経営目標

- ・持続的な成長基盤、安定的な収益基盤を確立するため、人と技術、設備に経営資源を集中投入する。

	2017年度	中期経営目標 (2020年度)
①ドラム缶販売数量	9,813千缶	11,000千缶
②売上高	307億円	320億円
③経常利益	27.2億円	30.0億円

	2015～2017年度実績	第6次中期経営計画 (2018～2020年度)
①設備投資・修繕費	ベース	実績比50%増
②研究開発費		

6. 第5次中期経営計画（2015～2017年度）の実行状況

【第5次中期経営計画の成果】

（1）国内ドラム事業

①収益基盤の強化

「基盤整備投資」と「基幹設備投資」の計画的実行により、操業の安定と品質の向上を実現。

②自主保全活動による現場力向上

自主保全活動を全工場へ展開し、水島工場に自主保全道場を開設。

③技術開発・新商品開発の推進

高水準の研究開発継続（新商品・新製造プロセス）

コンセプトドラム缶（S型/シーズ型商品）提案

N型/ニーズ型商品の市場投入

C Sラボ「テクノルーム」開設（お客様対応整備）

（2）中国ドラム事業

・事業拡大

重慶の立上げにより売上高、販売量は新記録更新。

・収益基盤の強化

華東地区（上海・浙江・江蘇）は黒字が定着。

・高機能商品の開発、市場投入

「耐疲労破壊地板」の商品化

「高クリーン度缶」の開発

（3）高圧ガス容器事業

・「天然ガス自動車用容器」

国内外とも需要は低迷、厳しい事業環境が続いた。

・「医療用酸素容器（小型FRP容器）」

順調に事業拡大。販売数新記録・黒字化達成。

・「燃料電池自動車関連容器」

「水素ステーション用蓄圧容器」を商品化し、2018年度より実販売開始。

「車載用容器」は次世代容器開発に着手。

【経営指標】

	2014年度	2017年度	
		中期経営計画	実績
①グループ販売数量	9,426千缶	12,000千缶	9,813千缶
②売上高	301億円	350億円	307億円
③経営指標			(中期平均)
ROS	7.8%	} 同水準を維持	8.9% (9.6%)
ROE	8.5%		7.9% (7.8%)

以上

本件に関するお問い合わせは、以下へお願いします。

総務部 久保田 03-5281-8511