

# 第5次中期経営計画 2023-2027



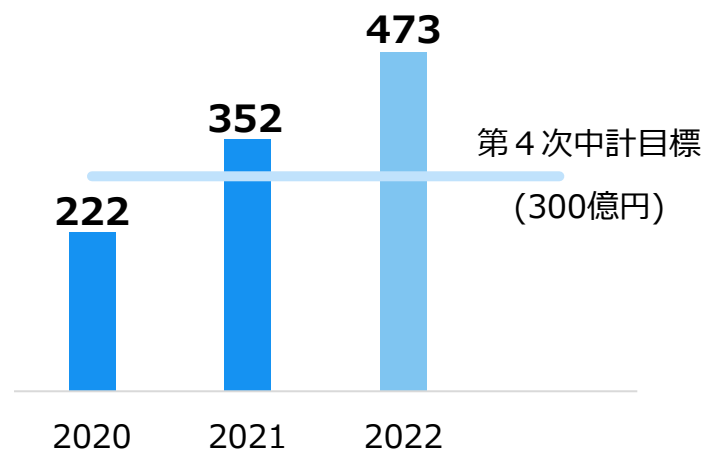
2023年2月10日  
内外トランスライングループ

# 第4次中計の振り返り(計数)

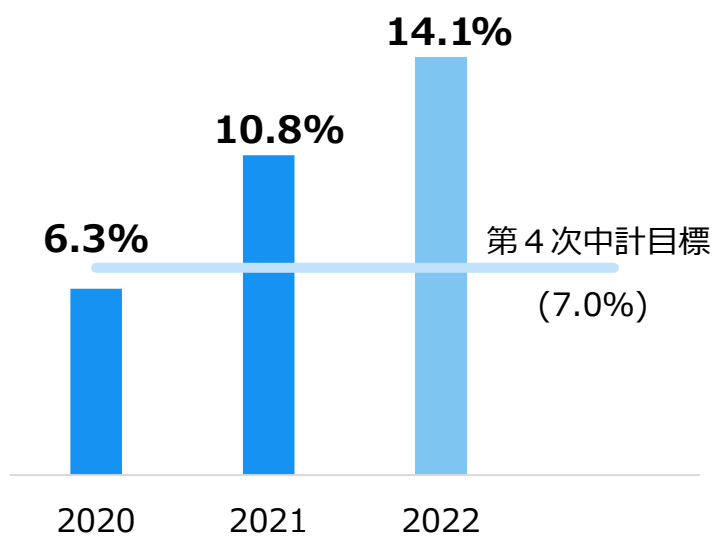
	第4次中計			
	2022計画	2020実績	2021実績	2022実績
売上高	300億円	222億円	352億円	473億円
営業利益率	7%	6.3%	10.8%	14.1%
ROE	14%	9.5%	26.3%	32.5%

売上高

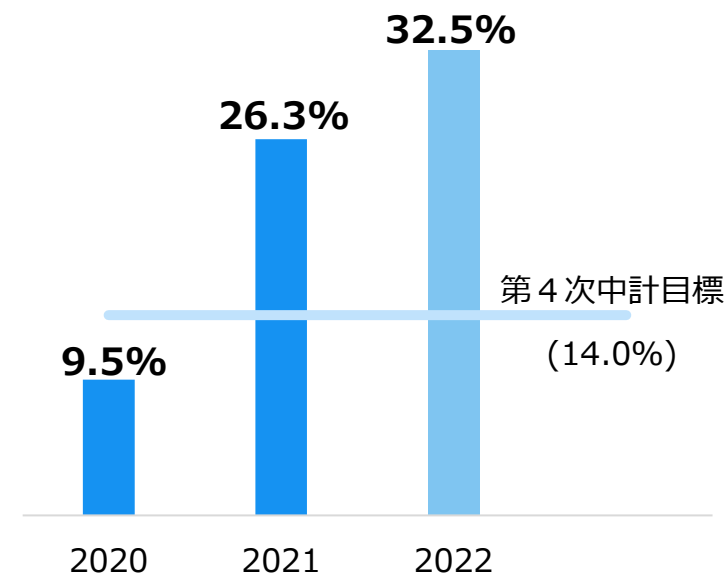
(億円)



営業利益率



ROE



# 第4次中計の振り返り(施策)

## グループ 全体

コロナ禍の中、全力でスペース確保に努め、業績を大きく伸ばした

## 単体

東京：フォワーディングチームを設置  
神戸：ロジスティックソリューションチームを設置  
全国：リモート営業・デジタル広告・メールマガジン配信  
・WEB見積りサービスなどデジタル化を進めた

## 国内子会社

UCI：2022年後半に大口設備輸入案件を獲得  
フライングフィッシュ：食品輸入に注力し規模を拡大

## 海外

韓国：新たに内外釜山物流センターで冷蔵倉庫事業を開始  
同社の出資比率引上げ等の投資を実施  
全体：日本からの貨物増、フォワーディングの拡大

## 人材育成

社員情報をデジタル管理するシステムの導入、  
教育システム、人事コンサルティングの構築に着手

## M&A

50社程度の案件検討を行うも成約には至らず。2022年度後半  
にM&A専門家とアドバイザリー契約を結び、経営企画部内に  
M&A検討チームを設置



**国際総合フレイト  
フォワーダー  
としての地位向上  
に努めた**



# 当社グループが目指すもの

国際物流における最高のソリューションプロバイダーでありたい！

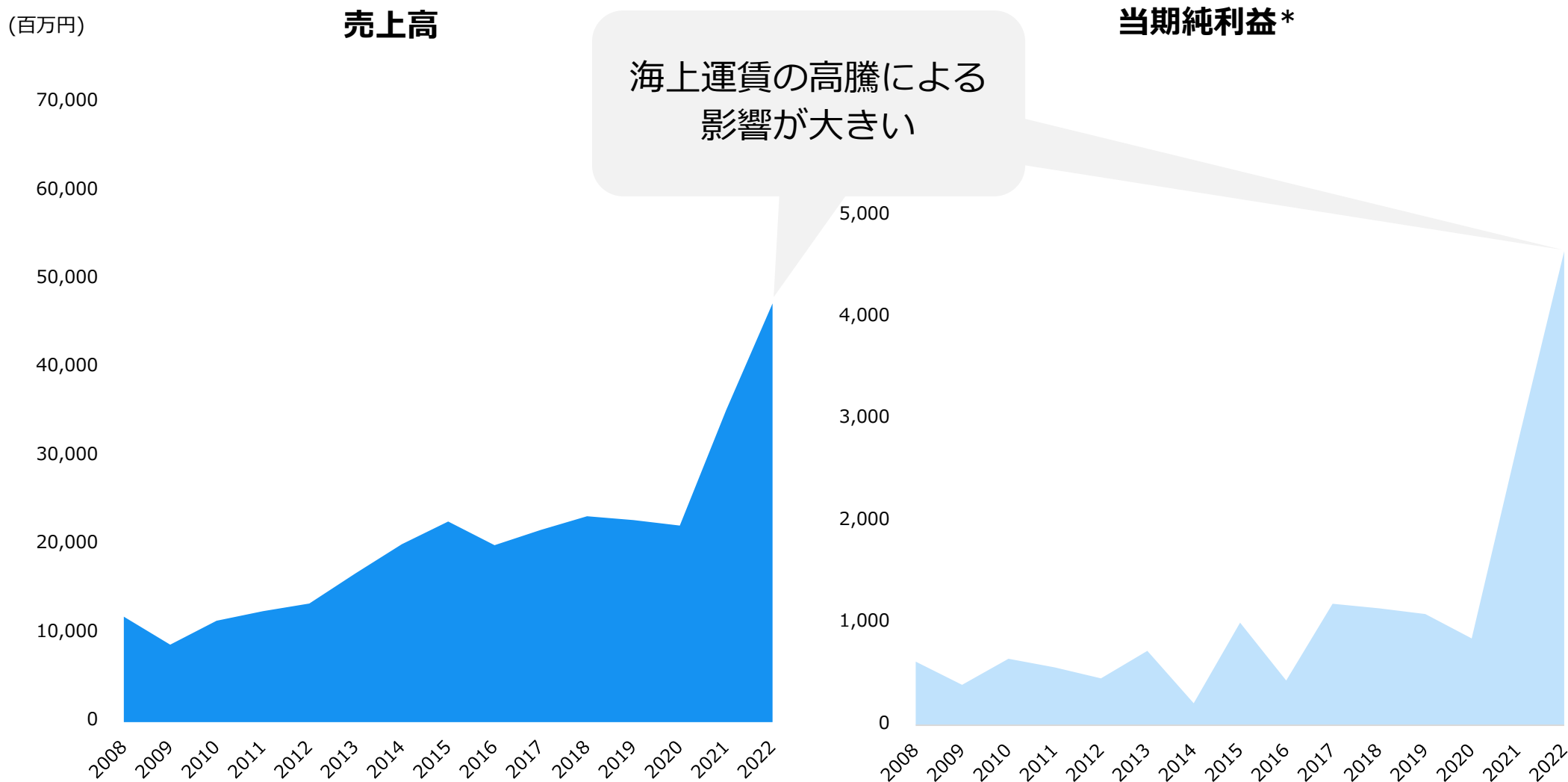
## 第5次中期経営計画(2023~2027)\*<sup>1</sup> 基本方針

- ・ 本業である混載の国内シェアトップ維持拡大を図りつつ「第二の本業」としてフォワーディングを徹底的に拡大し、真の国際総合フレイトフォワーダーを目指す
- ・ 2027年にグループ売上高 700億円、当期純利益\*<sup>2</sup> 50億円を目指す

\*<sup>1</sup> 中長期的視点で経営する目的により5か年で設定

\*<sup>2</sup> 親会社株主に帰属する当期純利益

# 売上高と当期純利益の推移



\*親会社株主に帰属する当期純利益

**平時に50億円の当期純利益\*を確保するためには更なる売上規模が必要であり、  
2027年の売上目標を700億円に設定**

# 当社を取り巻く環境

## 外部環境

- 日本の貿易額は2022年12月時点で輸出が22ヶ月連続増加、輸入が23ヶ月連続増加。
- 新型コロナウイルス感染症の流行は未だ落ち着きを見せていないものの、社会活動は回復基調。
- 欧米の金利上げや、ウクライナ問題などによる資源価格の高騰により景気後退の可能性。

## 業界環境

- コロナに端を発したコンテナ不足による運賃高騰が好況の最大の要因であったが、昨年の後半より運賃の下落が顕著となっている。
- 海上運賃はドル建てのため、円安によって売上高は増加。ただし、最近は円高に振れる場面もあり不安定な動き。
- 建造中の船が完成し、コンテナ供給量が増える予定があるものの、一方で環境規制による船腹量削減の話もあり、今後の単価の動向は不透明。

# 施策

## 国内

- 混載の維持拡大、フォワーディング強化のための全体最適を考慮したグループの組織編成と人員配置を行う
- 国内子会社2社を含むフォワーディング事業、航空事業の規模拡大を図るべく、人材教育の強化とプロ人材の採用を拡大
- 仕入を効率化し、コストの削減を図る
- デジタル技術を使い新規取引先を獲得

## 海外

- 代理店：さらなる関係強化を図るとともに再編を視野に入れた効率的な運用を行う
- フォワーディング・航空に強い代理店を混載の代理店と別に開発
- 海外での陸送事業拡大
- ベトナム戦略：対日ビジネスだけでなく、中国華南エリア、東南アジアを陸路で結ぶ中継拠点とするベトナム拠点の設立を検討
- 日本との貿易の多い台湾、欧州、並びに今後成長が期待できるエリア（例：中東、アフリカ、南米等）への現地法人・駐在員事務所設立の検討
- 米国現法の営業戦略：実質ロサンゼルスのみ拠点拡大し、さらなる営業展開につなげる
- 現地スタッフによる地場企業向けの輸出営業のインフラを構築し、現地から日本以外の国への輸出を獲得（対日ビジネス偏重からの脱却）

# 投資戦略

## 人的資本

- 人事コンサルティングの活用
- 給与体系、ジョブローテーション、教育制度、考課制度、働き方改革に関する制度等を抜本的に見直し、活力のある筋肉質な組織づくりを図る

## M&A

- 2022年後半に立上げたM&A検討チームとM&Aアドバイザーを活用
- 案件発掘からクロージング迄を分業で行う体制を構築

## IR活動の深化

- 投資家対応の高度化により株価の安定を図る
- 決算説明会や個人投資家向け説明会の充実を図る

## DXへの取組み

- 基幹システムから、業務関連、予実管理までアナログを排除し、徹底した業務効率化を図る
- 顧客に対するサービス面でのDXを促進する



# 投資戦略

## その他

- 海外を中心に、倉庫などのアセット型事業を拡大
- ESG・SDGsについてはCGコードに則って対応
- 温室効果ガス（GHG）排出量の削減対策を講じる
- 余剰資金の一部をベンチャー企業や比較的安全な資産に投資することを検討する

# 第5次中期経営計画 数値目標

2027

売上高

**700億円**

当期純利益\*

**50億円**

第5次中計最終年度

2022

売上高

**473億円**

当期純利益\*

**46億円**

\* 親会社株主に帰属する当期純利益



# 内外トランスライン株式会社 NAIGAI TRANS LINES

お問合せ先

取締役 IR担当 三根 英樹

TEL 06-6260-4800

FAX 06-6260-4713

URL <https://www.ntl-naigai.co.jp>

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは既に具体化している事実を除き、本資料の作成時点で取得可能な情報に基づくものであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。そのため、実際の業績などは本資料に記載の見通しや予想とは異なる結果となる可能性があり、その内容を保証するものではありません。