

IR Report

第34期株主通信 (2013年1月1日~2013年12月31日)



国際総合フレイトフォワーダーへと事業構造変革が進む

皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

中期経営計画（2011年度～2013年度）の最終年度となった当期、当社グループは輸入貨物など新分野の拡大を通じて業績を拡大、国際総合フレイトフォワーダーに向けて歩を進めることができました。ここまでの取り組みや今後の展望について、以下ご説明いたします。

輸入や航空などの新分野が伸びる

2013年度の業績概況は？

貿易関連業界を取り巻く環境は、日本経済の構造変化から円安にも関わらず輸出数量が伸びないという現実に直面しました。年度後半には若干持ち直したものの、主力混載輸出数量は前期実績までは回復していません。運賃構造がドル建てなので為替差益は発生していますが、まだまだ厳しい環境にあります。

そのような中、連結業績はどう推移した？

厳しい中ではありましたが、売上高は前期比25.3%増、当期純利益は同58.9%増と伸ばすことができました。バラエティに富んだ輸送を実現できる「国際総合フレイトフォワーダー」を目指し、フルコンテナの輸入・輸出貨物にも力を入れたため、フルコンテナの輸入では40%近く、輸出でも10%超の成長を実現できました。欧米の景気減速や船舶の大型化から、コンテナの輸送料金が下落したことも追い風となりました。ただ、その反動で従来から主力としてきた輸出混載貨物は伸び悩みました。

一方、新事業の航空貨物は、連結売上の5%近くを占めるまでに成長しました。M&Aで子会社化した株式会社ユーシーアイエアフレイトジャパンが、当期から通期寄与したことに加え、当社本社で手掛ける航空事業も新規顧客の開拓により大きく伸びたことが原因です。ドア・ツー・ドアの輸送を目指す総合フォワーディングも、M&Aでグループ入りしたフライングフィッシュ株式会社の貢献により、食品輸入などで大きく伸びています。

また、海外部門においては中国の経済成長率がやや鈍化したものの、アジア域内の取引が活発に行われた結果、中国、インドネシア、香港、タイ、インド等の各現地法人は売上、利益の増加で業績が大きく伸長し、さらに円安効果も相まって連結業績に貢献しました。



代表取締役社長

常多 晃

M&Aや拠点設立で、グローバルな陣容を充実

中期経営計画（2011年度～2013年度）が終了したが、主な成果は？

目標である「国際総合フレイトフォワード」への進化に向け、その基盤となる航空貨物、輸出・輸入双方のフォワーディング、通関業務の各事業を、M&Aなどを通じ完備することができました。また、インド現地法人買収、米カーゴワン社の当社子会社への合併、中国・青島支店の設立などにより、世界各地に拠点を増やせました。

中期経営計画（2011年度～2013年度）の概要

主な戦略（概略）

- 2013年度には首都圏売上比率50%以上に。
- 輸入ビジネスなどの拡販により、売上の構成比率をバランスのとれた総合型に。
- グローバルネットワークを構築し、コンテナ貨物を当社ブランドで輸送。
- 海外現地法人による営業力、商品開発力を向上。
- 国内輸送、倉庫、通関、空運などの総合フォワーディング事業を育成。
- 国際輸送のワンストップデリバリーサービスを推進。

これらの取り組みにより、当社の事業構造は大きく変わりつつあります。単体ベースで輸入貨物が売上高全体の25.9%（2010年度は22.3%）に拡大する一方で、従来の主力の輸出は同70.6%（同77.3%）に低下。全体の方向が大きく輸入貨物に向けて変わるとともに、航空貨物も成長してきました。

売上構成のみならず、社員のマインドも変わってきており、国際総合フレイトフォワードへの進展は順調に進んでいます。M&Aにより取得した子会社とのシナジーも、営業情報や知識の共有といった形で徐々に進んできました。

逆に、達成できなかったことは？

売上高目標は残念ながら、定量的には未達に終わりました。東日本大震災の発生に加え、EUの債務危機により予想以上に中国・インドの景気がスローダウンしたことや、M&Aの遅れが響きました。50%を目指していた首都圏売上比率も47%に止まり、今後の課題となっています。

グループの一体化を推進、人材育成も目指す

次の経営計画はどうか？

中長期的経営戦略を策定し、会社の対処すべき課題として、一年毎に目標を達成していく所存です。3年後に新規M&A分も含めて売上高を250億円くらいにしたいと考えています。

2014年度以降の計画では、どのようなことを目指していく？

これまでに子会社化した会社の、人事交流などを含めたより強い一体化を図ります。将来的には管理部門の統合なども課題になりますが、ドライなやり方はしません。各社の人材やブランドを活かしながら、少しずつ一体化を進める形にしたいと考えています。

また、物流の総合的なコンサルティングが出来るような人材を、グループを挙げて育てていきます。ベテラン社員による講習会や、物流の現場をお客様と一緒に見て回る機会を可能な限り若手に与え、また、連結子会社の増加に情報システムが対応し切れていないので、ここにも手を入れる必要があります。新たな経営環境に対応したシステム投資を進めていくことになるでしょう。



株主還元については？

確実な経営を通じて、確実な配当をお届けしたいと考えています。輸出混載貨物からスタートした、業界でもユニークで利益率の高い会社としてここまで来て、次の一手が注目されていることも理解しています。利益率の高い輸出混載貨物輸送業者から、混載貨物以外の国際物流分野も手掛ける国際総合フレイトフォワードナーへと変わっていく中、利益率は一時的に低下局面にあります。中長期的には利益を重視しながら業容の拡大を目指してまいります。

航空貨物輸送とは

当社が本格参入を果たした航空貨物輸送。その規模は年々拡大を続けており、今後20年間、毎年5%近く伸びていくとの推計もあるほどです。今回のコラムでは、航空貨物輸送の“いま”と“未来”についてお話しします。

航空貨物輸送が本格的に始まったのは1945年ごろ。世界経済のグローバル化に伴いその規模は著しく発展し、2012年に空輸された貨物の価値を合計すると、世界全体で6.4兆円に及びます（国際航空運送協会調べ）。

航空貨物輸送のメリットは、国際空港のある地域であれば世界のどこにでも、48時間以内に貨物を届けられること。一方、輸送料は船便の10倍前後に及ぶため、生鮮食品や郵便物などの“急ぎの品”や、電子部品のような小さく軽い品を運ぶことがほとんどです。

輸送手段としては、主に専用の貨物機が使われます。旅客機を改装して側面に大きなドアを付けたものが多く、中には大型貨物を積み込むために、機首が上向きに開くものも。米ボーイング社が大きなシェアを占めるほか、欧エアバス社、ウクライナのアントノフ社なども参入しています。



ボーイング747F
世界で最も普及している貨物機シリーズ。
現在の「8F」は747型貨物機の4代目。



アントノフAn-124
量産機としては世界最大の貨物機。
軍用輸送機として開発された。

エアバス社によると、世界の航空貨物市場は今後20年間、年率4.8%のペースで拡大し、世界の貨物機数は現在の1,645機から2,905機に増加する見通し。特に期待が持てるのは、当社が得意とするアジア太平洋地域とのことです。

営業未経験だからこそ、現地スタッフを信じ育てる

ASEANの一大市場へと成長を遂げつつあるインドネシア。当社現地法人「PT.NTL NAIGAI TRANS LINE INDONESIA」代表の屋敷良彦（36歳）は、自らは黒子役に徹し、現地スタッフの力を引き出すことで業績を伸ばしています。現地での取り組みについて、屋敷に話を聞きました。

「歴代駐在員の中で、私は唯一営業未経験なんです」

と語る屋敷。業務畑の出身で、入社以来船荷証券の発行などに携わってきましたが、6年前に営業出身者以外では初の海外駐在員としてシンガポールに赴任。その1年後、急きょインドネシア現地法人の代表に抜擢されました。

「日本人は私1人ですし、営業も本格的にやるのは初めて。インドネシア語も現地の習慣も全く分からないし、人脈もないし、最初の1カ月は本当に頭を抱えました」

現地の事情を一から現地スタッフに教えてもらいながら、日系企業への飛び込み営業で少しずつ人脈を拡げていく日々。1人ではスーパーで買い物することすらできません。そうした中で始めたのが、インドネシア語の独学でした。



オフィス最寄のモスクにて。インドネシア人の多くはイスラム教徒。現地の文化を尊重し、仕事中にモスクへ行って礼拝することも認めています。

「あちらでは治安の関係もあって移動は基本的に車なのですが、とにかく渋滞が酷い。車に乗っている時間が長いです。そこで移動時間を利用して、日常会話のサンプルがいっぱい載っている本を1カ月掛けて読み込みました。あとは度胸で、まあ何とかボディランゲージを交えて話を通じるようになりましたね」

言葉を覚えれば、オフィスの雰囲気も、スタッフが現地語で何を話しているかも分かるようになってきます。そこで気づいたのが、スタッフが自発的に仕事をしていないことでした。

「インドネシアではよくあることですが、指示待ちの人が

多くみられました。優秀な人も多いのに、これではいけない。そこで『この会社は今働いている皆さんのものです。私1人では何もできない。力を貸して下さい』と頭を下げ、仕事の権限も大幅に現場に委譲しました。営業ノウハウの無い私が1人で頑張るよりも、現地スタッフの力を引き出そうと思ったのです」

インドネシアのビジネスでは、まず人と人との繋がりが重視されます。現地で生まれ育ち、仕事をしてきた現地スタッフの方が、豊富な人脈を持っているのはある意味当然のこと。折しも、当社の方針も、日系企業中心から現地顧客の開拓へと移り変わる時期、屋敷の方針は徐々に成果を上げ始めます。



ジャカルタのコンテナヤードにて。検査や顧客の案内で週に1度は通う。屋敷の右に居るのが、アンドレス・マニック営業マネージャー。現地営業スタッフのリーダーで、頼りになるパートナーです。

「現地スタッフが小さな貨物の輸送から始めて信頼を積み重ね、最近では、政府系の大規模なプロジェクトを手掛ける現地企業の貨物も請け負うようになってきました。特に大きかったのは、発電用のタービンやジェネレータを、韓国やベトナムからインドネシアまで運ぶ仕事です」

このプロジェクトでは、機械の仕入れ先の韓国までクライアントと一緒に積み出しのチェックに行ったのですが、貨物の到着が遅れて出港が一週間遅れるというトラブルが発生。しかし、当社の韓国現地法人スタッフが逐一状況を調べて報告し、観光地への接待まで組んでくれたお蔭で、かえって顧客の信頼を深めることができました。

「『内外に任せれば安心だ』と大変喜んでいただき、さらに大きな発電案件の貨物も任せられることになりました。韓国とベトナムに加え、欧州3カ国からも機械を運ぶ大規模な輸送プロジェクトです。現地スタッフの頑張りと、世界に張り巡らされた当社のネットワークのお蔭です」

今後も、現地スタッフを活かして事業を拡大するという方針は変わりません。

「私自身は調整役に徹します。その方が、彼らの力を引き出せますから。いずれ、親会社本社で必要とされるような人材を育てるのが、私の夢です。彼らにもっと広い世界を見てもらいたい。私は海外に出て色々なことを経験できました。彼らも国外で様々な経験を積んでいけば、もっとやり甲斐をもって仕事に取り組めるし、ひいては会社の業績向上にもつながるのではないのでしょうか。いつか本社に帰ってそういう仕事ができれば、と思います」

■当期の業績

売上高

(単位:百万円)



16,796百万円

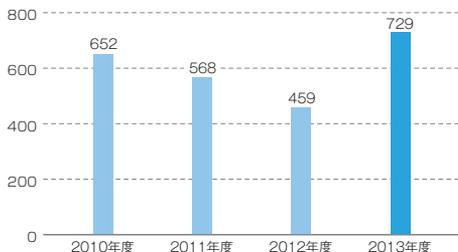
(前期比25.3%増)



輸入売上高の伸長や、M&Aにより取得した子会社各社の新規連結・通期寄与などにより、国内売上高は前期比20.7%増となりました。海外売上高もおおむね順調で、円安効果も相まって同37.7%増加しました。

当期純利益

(単位:百万円)



729百万円

(前期比58.9%増)



M&Aに伴うのれん償却費などの負担が発生したものの、海外事業が順調で販売費及び一般管理費の削減にも努めた結果、営業利益は1,142百万円(前期比25.8%増)、経常利益は1,204百万円(同23.5%増)となり、前期に計上した特別損失がなくなったことから、当期純利益は大幅増となりました。

1株当たり配当金

(単位:円)



32.5円

(前期比5円増)

業績の推移並びに財務状況などを総合的に勘案しつつ、安定的な配当の継続実施を将来にわたり堅持する方針のもと、当期は年間配当金32.5円としました。前期比5円(前期は株式分割実施のため実質比較にて計算)の増配です。

(注) 当社は、2012年7月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。そのため、当該株式分割に伴う影響額を加味し、2012年度以前の数値を遡及修正しています。

| キャッシュ・フロー指標 (単位:百万円) | 2010年度 | 2011年度 | 2012年度 | 2013年度 |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 820 | 701 | 668 | 432 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | 26 | △573 | △671 | △499 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △36 | △106 | △263 | 52 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 3,564 | 3,533 | 3,459 | 3,752 |

| 資産関連指標 (単位:百万円) | 2010年度 | 2011年度 | 2012年度 | 2013年度 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|
| 総資産 | 5,933 | 6,326 | 7,110 | 8,980 |
| 純資産 | 4,723 | 5,040 | 5,610 | 6,625 |
| 自己資本比率 (%) | 79.2 | 79.0 | 78.2 | 73.1 |

| 1株当たり指標 (単位:円) | 2010年度 | 2011年度 | 2012年度 | 2013年度 |
|-------------------|----------|--------|----------|----------|
| 1株当たり当期純利益 | 265.26 | 109.16 | 87.49 | 137.81 |
| 1株当たり純資産 | 1,810.97 | 955.42 | 1,057.48 | 1,227.50 |

(注) 2012年7月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行っており、1株当たり指標の算定については、2011年度期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

Topics

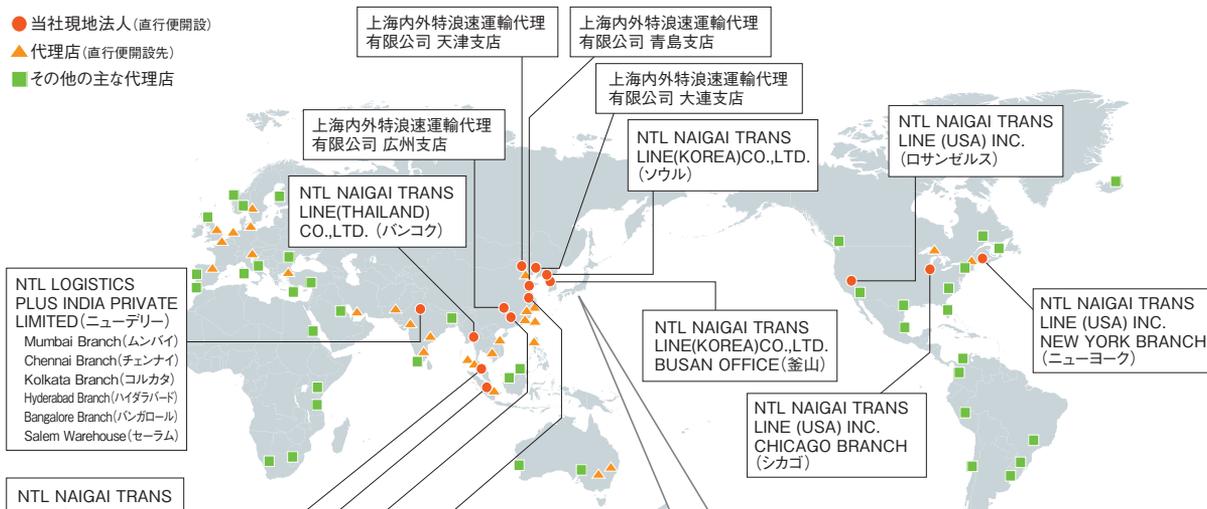
関西国際空港に新拠点を開設

当社100%子会社である株式会社ユーシーアイエアフレイトジャパンは、2014年3月1日付で関西国際空港敷地内に関空営業所を開設し営業開始しました。

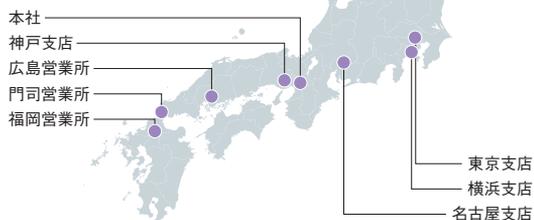
関空営業所では主に航空通関業及び航空フォワーダー業を行い、当社グループの事業拡大を目指します。

世界と日本を結ぶネットワーク

- 当社現地法人(直行便開設)
- ▲ 代理店(直行便開設先)
- その他の主な代理店



内外トランスライン株式会社



グローバルマリタイム株式会社

船舶代理店業
拠点: 東京・大阪

株式会社ユーシーアイエアフレイトジャパン

国際貨物輸送事業
拠点: 東京・成田・大阪・南港・関空

フライングフィッシュ株式会社

国際複合一貫輸送事業
拠点: 東京・大阪・上海・ジェノバ

会社概要

2013年12月31日現在

| | | | |
|---------|--|------|---|
| 社名 | 内外トランスライン株式会社 (英名：NAIGAI TRANS LINE LTD.) | 加入団体 | FIATA IATA 国際フレイトフォワーダーズ協会(JIFFA) 日本貿易振興機構(JETRO) |
| 設立 | 1980年5月1日 | | |
| 代表取締役社長 | 常多晃 | | 大阪商工会議所 東京商工会議所 |
| 従業員数 | 511名(連結) | | 神戸商工会議所 名古屋商工会議所 |
| 資本金 | 243,937,240円 | | 横浜商工会議所 福岡商工会議所 |
| 上場市場 | 東京証券取引所市場第二部 | | 東京通関業会 横浜通関業会 |

国内事業所

2013年12月31日現在

| | | | |
|-------|----------------------------------|-------|--|
| 本社 | 大阪市中央区安土町三丁目5番12号 御堂筋安土町ビル 3階 | 神戸支店 | 神戸市中央区東町126番地 神戸シルクセンタービル 5階 |
| 東京支店 | 東京都中央区日本橋三丁目8番2号 新日本橋ビル 6階 | 広島営業所 | 広島市南区比治山本町16番35号 広島産業文化センター 10階 |
| 横浜支店 | 横浜市中区日本大通60番地 朝日生命横浜ビル 4階 | 門司営業所 | 北九州市門司区港町九丁目11番 門司港レトロスクエアセンタービル 3階 |
| 名古屋支店 | 名古屋市中区錦二丁目15番22号 りそな名古屋ビル 5階 | 福岡営業所 | 福岡市博多区博多駅前二丁目20番1号 大博多ビル 10階 |

役員一覧

2014年3月26日現在

| | | | |
|---------|-------|---------|-------|
| 代表取締役会長 | 戸田 徹 | 取締役 | 戸田 幸子 |
| 代表取締役社長 | 常多 晃 | 取締役 | 太田 達雄 |
| 専務取締役 | 大川 友子 | 監査役(常勤) | 佐藤 達朗 |
| 取締役 | 田中 俊光 | 監査役 | 木曾 隆司 |
| 取締役 | 三根 英樹 | 監査役 | 川崎 裕朗 |



表紙写真

タンジュンプリオク港

インドネシアの首都・ジャカルタ市に位置するインドネシア最大の港湾。7つのターミナルを有する国際貿易港で、現地に展開する日系企業にも、原材料や製品の輸送に欠かせない物流拠点となっています。

株主メモ

- 事業年度：毎年1月1日から12月31日まで
公告方法：電子公告の方法により、下記ホームページに掲載いたします。
ただし、事故その他やむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
<http://www.ntl-naigai.co.jp/>
- 定時株主総会：毎年事業年度終了後、3か月以内に開催いたします。
- 基準日：定時株主総会 12月31日
期末配当金 12月31日
中間配当金を行う場合 6月30日
- 株主名簿管理人：東京都中央区八重洲一丁目2番1号
みずほ信託銀行株式会社
- 単元株式数：100株
上場取引所：東京証券取引所市場第二部
証券コード：9384
- お取扱窓口：証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主様の各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等経由で行っていただくこととなりますので、ご利用の証券会社等へご連絡をお願いいたします。
証券会社等に口座をお持ちでない場合（特別口座の場合）、下記のお取扱店にてお取次いたします。
なお、支払明細の発行に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行の下記連絡先にお問合せください。
- お問合せ先：〒168-8507
東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行 証券代行部
フリーダイヤル 0120-288-324(土・日・祝日を除く9:00~17:00)
- お取扱店：みずほ証券
本店、全国各支店および営業所
プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)でもお取扱いいたします。
- みずほ信託銀行
本店および全国各支店
*トラストラウンジではお取扱いできませんのでご了承ください。
- 未払配当金のお支払：みずほ信託銀行 本店および全国各支店
みずほ銀行 本店および全国各支店
(みずほ証券では取次のみとなります)

内外トランスライン株式会社

〒541-0052 大阪府中央区安土町三丁目5番12号 御堂筋安土町ビル3階
TEL 06-6260-4710 FAX 06-6260-4719

