

証券コード：9384



内外トランスライン株式会社  
International Freight Forwarder

# IR REPORT

第42期 株主通信

2021年1月1日～2021年12月31日



## 現場主義に基づく提案力で 企業価値の向上を目指す

株主の皆様には平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。3月25日付で社長に就任いたしました小嶋佳宏です。2021年12月期の業績につきましては、第4次中期経営計画(2020年1月～2022年12月)最終年度の目標数値を前倒しで達成することができました。新体制のもと、次代を担う若手社員を中心に人材の質をさらに磨き上げ、絶えざる企業価値の向上に努めてまいります。以下、社長就任に当たったの思い、そして2021年度の業績と今後の展望についてご説明いたします。

代表取締役社長

小嶋 佳宏

### ▶ 若手社員の育成が最大の使命

#### —— 社長就任に当たって

私は2002年に入社して以降、東京支店を皮切りに横浜支店、香港の現地法人で主に営業畑を歩み、顧客の開拓に努めてきました。特に入社後に配属された東京支店では営業の原点に触れるとともに、同僚や上

司とのやりとりを通じて当社の社員は誠実で真面目な人材が多いことを実感し、それこそが内外トランスラインの強みであると感じました。創業者である戸田徹名誉会長はことあるごとに「社員は全員営業だ」と話していましたが、その精神がすべての社員に行き渡っており、当社のサービスの土台になっていると感じています。

2013年に事業の幅を広げるために輸入フォワーダー事業を展開するフライングフィッシュを子会社化し、その際に同社の社長を拝命いたしました。以来9年間、社内のコミュニケーションを大切にすることで、組織力を強化し、順調に業容を拡大してまいりました。

海上輸出混載貨物輸送を主力とする内外トランスラインは2008年11月の上場以来、上述のフライングフィッシュ(FF)の他に、航空フォワーダー事業を行うユーシーアイエアフレイトジャパン(UCI)を子会社化し、併せて米国、中国、インド、韓国などに拠点を設けグローバルに業容を広げてきました。上場前に20数億円だった株式時価総額も今や200億円近くにまで増えました。9年ぶりに内外トランスラインに戻って感じることは、若い社員が非常に増えていることです。先行き不透明で、変化のスピードが増す事業環境の中で、若手社員が力を発揮できるよう育てていくことが私の最大の使命だと思っています。

## ▶ 需給バランスがひっ迫し、運賃が高騰

### —— 当社の事業と事業を取巻く環境

2020年の終わり頃から新型コロナウイルスの感染拡大に伴う港湾労働者不足が発端となり港での貨物積み下ろし作業が滞り、コンテナ不足や船のスケジュール遅延、減便が常態化しました。これにより海上輸送の需給バランスがひっ迫し、運賃の高騰が続いています。本来フルコンテナで運ぼうとしていた貨物を当社の混載サービスで輸送したいという依頼が増え、海上輸送を断念し航空輸送を選択するお客様も増えました。

2021年の日本の貿易額については輸出入ともに2020年比で増加し、コロナ禍以前の2018年を上回る水準で着地しました。海上輸送運賃はドル建てで取引を行いますが、為替がドル高円安に振れたことでお客様から受け入れる円貨額も大きくなりました。

## ▶ 中計目標数値を前倒しで達成

### —— 2021年12月決算の総括

当期においては、内外トランスライン単体では輸出混載・フルコンテナ、輸入混載・フルコンテナ、航空、通関すべてで増収増益となりました。特に主力の輸出混載の単価は2020年比で45%上昇し、数量は29%増加しました。輸出先についてはアジアから単価の高い欧米の比率を上げるよう努めました。子会社のFFはいわゆる巣ごもり需要により輸入食品の取扱が増え、大きく業容を拡大しました。UCIIは、航空便の需要の高まりをとらえ売上を伸ばしました。

その結果、連結売上高は352億66百万円(前期比58.8%増)、営業利益は38億8百万円(同169.9%増)、経常利益は39億22百万円(同164.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は27億83百万円(同227.2%増)となり、中期経営計画の目標数値を1年前倒しで達成することができました。



## ▶ 営業面のデジタル化を一気に加速

### —— 新型コロナウイルスの影響について

サプライチェーンに大きな影響を与えているコンテナ不足がいつ解消されるか見通すことは困難な状況です。供給面では、現在建造されている船が2023年頃から運航を始める一方で、港湾労働者不足解消の問題については予断を許さない状況です。需要面では、コロナ後の消費回復が全世界で発生することも考えられ、単価の動向についても読みにくい状況です。

コロナ禍に伴い訪問営業が難しくなったことを受け、オンラインを活用したりリモート営業、Webによる見積りサービスなどデジタル化を一気に進めました。デジタル広告を作成し、メールで配信することでより効果的な営業が可能になりました。これを作成するプロセスを通じ、営業担当社員が当社の強みを整理できたという副産物も生まれました。

## ▶ 地域の特徴に合わせ業容拡大を目指す

### —— 中期経営計画で掲げたテーマの取組みについて

「国内事業」について説明します。保管、通関、配送などのフォワーディング事業については、東京支店にフォワーディングチームを設立して拡大に努め、単体売上の15%を占めるまでに成長しています。海上運賃の高騰により2021年は12%にまで下がっていますが、収益の新たな柱に育てるべくM&Aも視野に入れ事業を拡大していきます。また、2021年3月に定款を変更し、「物品の輸出入業並びにこれらの卸・販売業」「食料品及び酒類の卸・販売業」を新たな事業として追加しました。荷主様からさまざまなニーズをお聞きする中で、当社自身が物品、食料品、酒類の売買の主体となる商流分野にも進出することがお客様への貢献につながると判断しました。

「海外事業」については、ASEAN、中国、韓国、アメリカ、インドの5つのエリアにおいてそれぞれ売上50億円の達成を目指しています。海外の現地法人については当初日本からの貨物の取扱を目的に事業を展開していましたが、今後は地域の特徴に合わせ業容を広げていきます。例えば米国やシンガポールでは食品関連のフォワーディング、タイやインドネシアでは工業製品のフルコンテナ輸送、韓国やインドでは倉庫、中国では日系企業の商品の保管や配送に注力するなど、それぞれで工夫をしながら周辺業務を広げています。

## ▶ 運賃高騰続き、増収増益へ

### —— 2022年度の見通しについて

2022年度の業績については運賃市況の変化に左右されるところが大きく予測が難しいところですが、2021年度時点の海外の売上比率30%、営業利益比率33%についてはおおむね変化はないと考えています。現在の海上運賃の高騰が正常な状態ではないことを認識し、その後を冷静に分析し、準備をしておくことが大事だと考えています。

以上を踏まえ、2022年12月期の通期業績見通しは、売上高362億円(前期比2.6%増)、営業利益40億50百万

円(同6.3%増)、経常利益41億10百万円(同4.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益27億90百万円(同0.2%増)を見込んでいます。

なお、第4次中期経営計画につきましては数値目標を1年前倒しで達成いたしましたので、来年度に始まる次期3カ年計画の策定に向け緻密に事業動向を精査していきたいと考えています。

## ▶ 現場主義を大切に

### —— 人材育成と多様性

当社は船舶や航空機などの資産を持たない会社であり、最大の資産は人です。その『資産』を磨き上げていくために若い人材の育成に注力します。研修によってスキルの向上に努めるだけでなく、部門をまたいだ異動も積極的に行い、幅広い視野を持ってほしいと考えています。すべての基本となるのが現場の視点です。実際に現地に足を運び、現場、現物を見てお客様に最適な提案ができる人材を育てていきます。

多様性の確保も重要なテーマです。現在、役員に占める女性の比率は20%、また部長クラスでは人事部長、総務部長などの重要ポストに女性が就いており、管理職全体の女性比率は13%です。今後も男女分け隔てなく、適材適所、自然体で登用していきます。また、グループ全体の約3分の2を海外勤務の現地社員が占めています。12社ある現地法人のうち、2社は現地採用の社員が代表を務めています。今後はグループ全体のボードメンバーに抜擢できるような人材の育成に努めていきます。

## ▶ 社会の一員として

### —— 気候変動への取組み

当社は工場を稼働させているわけでもなく、船舶や飛行機を直接運航しているわけではありませんので、自ら排出するCO<sub>2</sub>の削減については手を付けられることから取組むべく目下専門家と相談しております。今後、社会の一員として、CO<sub>2</sub>削減計画を策定し、進捗状況を開示してまいります。

## ▶ 新たな挑戦を続ける会社に

### —— 株主の皆様へ

株主の皆様への利益還元については重要な経営課題の一つとして認識しており、当期の配当金は、中間配当22円、期末配当28円、年間配当金は50円としました。また次期については年間配当金50円を予定しています。当社はこれまで減配したことはなく、今後も株主の皆様への還元と長期安定配当のバランスを考慮して判断してまいります。

内外トランスライングループは誠実で真面目であると同時に柔軟な考え方のできる会社です。その企業風土を活かして、従来のやり方にとらわれず、新たな挑戦を続ける会社に育てていきたいと考えています。今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



## オンライン営業による きめ細かい提案で既存顧客の 深耕、新規顧客の開拓を実現

コロナ禍における新たな営業手法として取り組み始めたデジタル広告の活用をはじめとするオンライン営業が功を奏し、既存顧客の深耕、新規顧客の開拓につながっています。オンライン営業の具体的な活動やサービス展開とその効果について東宏尚取締役営業統括に聞きました。



▲取締役営業統括 東 宏尚

### ▶ コロナ禍を機にデジタル化へシフト

——— オンライン営業に取組むことになった経緯は。

コロナ禍により世界各国でロックダウン政策がとられ、旺盛な巣ごもり消費による物量の増加に伴うコンテナ不足、米国での労働者不足による港湾の機能不全でサプライチェーンが大きく乱れ、あらためて物流の重要性がクローズアップされることとなりました。当社の主力事業である海上混載事業においても物流の需要に対してコンテナ、船舶の供給がひっ迫し、荷物を確実に、速く運びたいお客様からの問合せが増えています。

当社の営業面における強みは、訪問営業を中心とする外勤営業力と、それを中で支える内勤営業力だと考えています。ただ、コロナ禍で訪問営業がしにくい状況となっており、これに代わる新しい営業手法としてデジタルを活用した営業推進の手法を導入することになりました。

### ▶ デジタル広告により効率的な営業が可能に

——— デジタルを活用した営業手法とは。



ニーズの高いアメリカ、タイ向けの混載輸出サービスのほか、食品の輸出サービス、航空輸送サービスなどの商品ごとにデジタル広告を作成し、お客様のメールアドレスにWeb配信を行いました。そのデジタル広告をクリックされたお客様に対してメールで直接アプローチし、オンライン面談を行って受注に結び付けていくやり方です。サービスに関心のあるお客様へ効率よくアプローチできることがWeb営業ならではのメリットです。お客様のニーズを把握し、それに合わせた提案をするワンツウのマーケティングも可能になりました。

既存のお客様に知られていなかったサービスがデジタル広告の配信によって知っていただけるようになったことで取引の幅が広がり、これまで取引のなかったお客様からも受注が入ったり、と大きな効果が出ています。このほか、会社案内や営業パンフレット、名刺についてもデジタル化することですべてがオンラインで完結するようにツールをそろえています。

おかげさまでお客様からの当社ホームページへのアクセス数も増加しており、ブッキングや見積り以外の機能の充実化を進めているところです。

オンライン営業を重ねた後に訪問するとより成約率が高まることを実感しており、我々が強みとする訪問営業もできる範囲で行っているところです。お客様から何より求められているのが迅速な対応です。当社の営業担当社員にはスマホやタブレットを持たせており、いつでもどこでもお客様からのお問合せに応じられるようにするとともに、内勤営業と緊密に連携を取りながらスピーディな対応につなげています。



## ▶ 航空輸送でもフルサポート

—— 航空輸送事業の現状と課題についてはいかがでしょうか。

海上貨物の需給ひっ迫に加え、コロナ禍により貨物も積んでいた旅客機の減便による航空貨物スペースの供給不足も加わって、航空運賃の高止まりが続いている状況です。海上貨物のスケジュールが読めないことから航空貨物にシフトされるお客様も増えており、当社グループ会社とも連携し、まずは海上輸送、急ぎの貨物については航空輸送で対応するフルサポート体制を取っています。また、新たな取組みとして、航空輸送をターゲットにした定温輸送用容器の販売も始めました。航空輸送事業においてもお客様のニーズをしっかりと把握しながらより高い提案力を付けていきたいと考えています。

## ▶ マルチな提案ができる営業人材を養成

—— 人材育成についてはどのような取組みを行っていますか。

当社グループでは海上混載輸送、海上フルコンテナ輸送、航空輸送それぞれで多くの仕向け地別に輸出入をカバーしています。これらフルサービスのあらゆる切り口から提案できる人材の養成に努めています。

物流は社会のインフラであり、それを支える事業に従事している我々のサービスなくしては世界のサプライチェーンは成り立ちません。その一翼を担うとともに、国際物流に関してお客様が困った時に相談すればなんでも解決できるような『頼れるパートナー』を目指していきます。

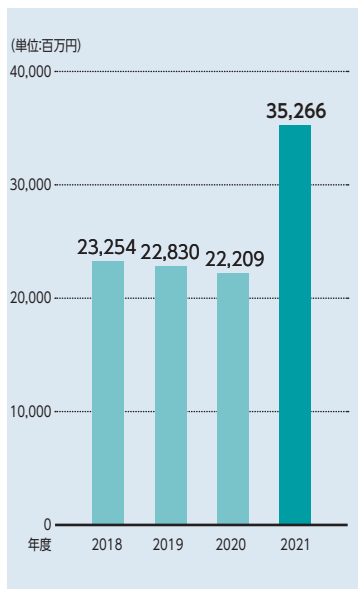
## 当期の業績

### 売上高

**35,266** 百万円

前期比

**58.8%**増



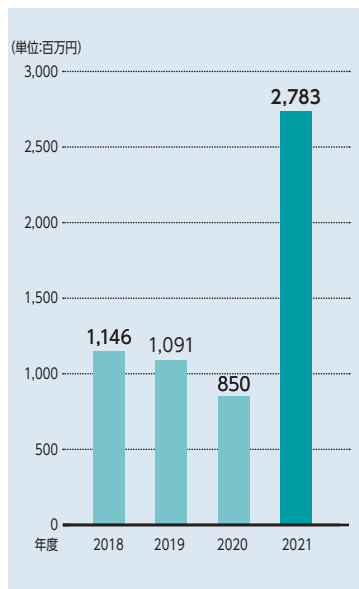
新型コロナウイルスによる労働者不足など、国際物流の混乱は継続しており運賃は高止まりの状況にあります。当社は海上コンテナスペースの確保に努めており、顧客の需要にお応えすることで、数量、売上ともに前年を大きく上回る水準で推移。この結果、売上高は35,266百万円(前期比58.8%増)となりました。

### 親会社株主に帰属する 当期純利益

**2,783** 百万円

前期比

**227.2%**増



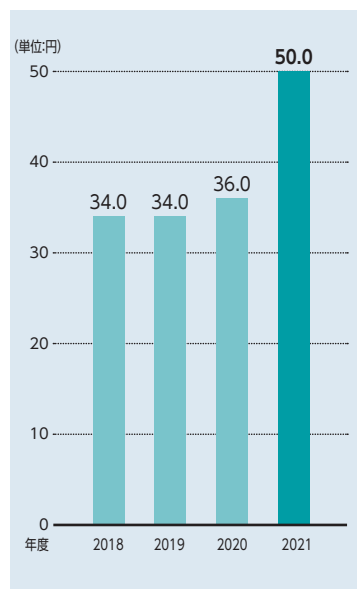
大幅に増加した売上に対して、販管費を12.6%増に抑えたことから、営業利益は3,808百万円(前期比169.9%増)、経常利益は3,922百万円(同164.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は2,783百万円(同227.2%増)と大幅な増益となりました。

### 1株当たり配当金

**50.0** 円

前期比

**14.0**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したいと考えております。この方針に基づき、当期は年間配当金を50.0円といたしました。



## ▶ キャッシュ・フロー指標

(単位：百万円)

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
営業活動による キャッシュ・フロー	1,458	1,618	1,189	<b>2,551</b>
投資活動による キャッシュ・フロー	△351	△302	△67	△ <b>428</b>
財務活動による キャッシュ・フロー	△318	△673	△554	△ <b>546</b>
現金及び現金同等物の 期末残高	5,743	6,319	6,807	<b>8,678</b>

## ▶ 資産関連指標

(単位：百万円)

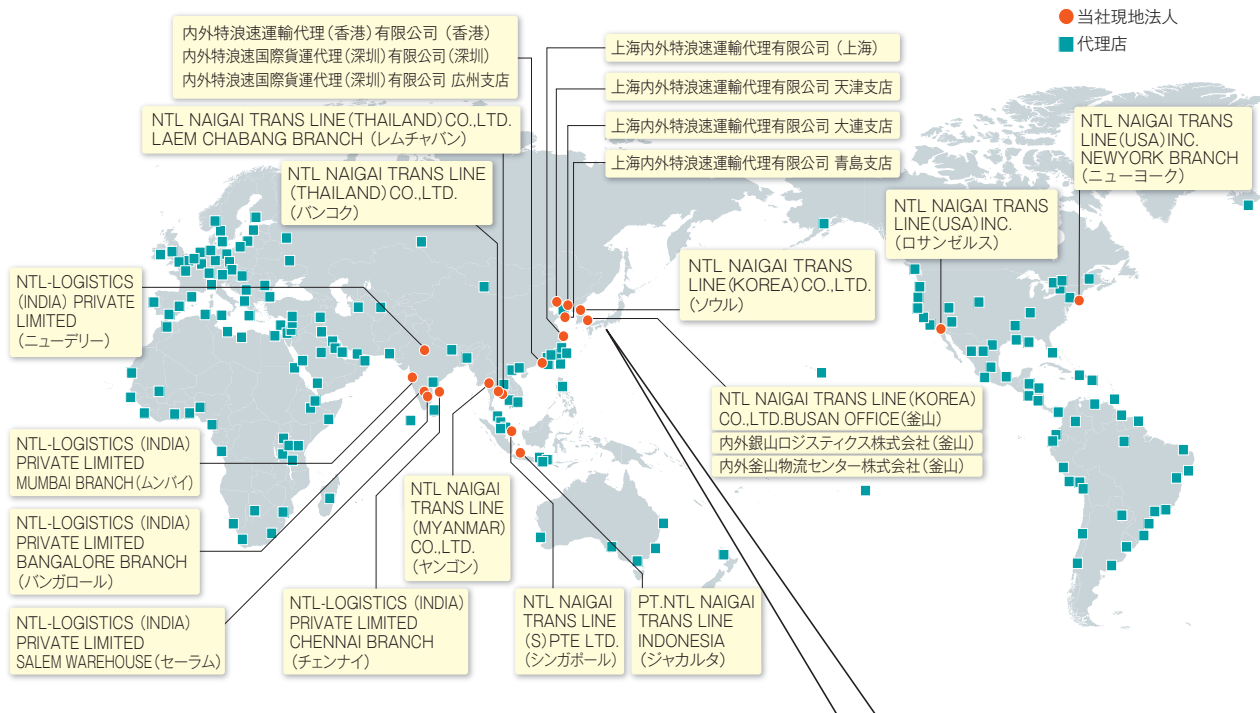
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
総資産	10,967	12,145	12,784	<b>16,752</b>
純資産	8,606	9,484	9,864	<b>12,700</b>
自己資本比率 (%)	73.8	72.1	72.0	<b>71.6</b>

## ▶ 1株当たり指標

(単位：円)

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
1株当たり当期純利益	118.17	112.38	87.48	<b>285.93</b>
1株当たり純資産	834.10	900.54	945.87	<b>1,232.38</b>

## ▶ 世界と日本を結ぶネットワーク

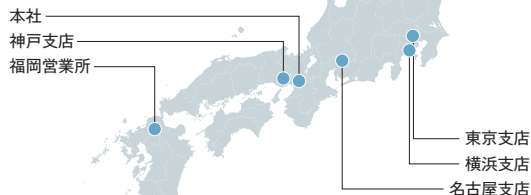


## 内外トランスライン株式会社

### 国内事業所

2022年3月25日現在

本社	大阪市中央区備後町二丁目6番8号 サンライズビル 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
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
名古屋支店	名古屋市中区栄二丁目2番5号 電気文化会館ビル11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
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



### 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・関空・りんくうエアカーゴセンター

### 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・ジェノバ

# 会社概要

## ▶ 会社概要

2021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.)
設立	1980年 5月 1日
代表取締役社長	常多 晃
従業員数	661名(連結)
資本金	243,937,240円
上場市場	東京証券取引所市場第一部
加入団体	FIATA IATA 国際フレイトフォワードーズ協会 (JIFFA) 日本貿易振興機構 (JETRO) 大阪商工会議所 東京商工会議所 神戸商工会議所 名古屋商工会議所 横浜商工会議所 福岡商工会議所 北九州商工会議所 東京通関業会 横浜通関業会

## ▶ 役員一覧

2022年3月25日現在

代表取締役社長	小嶋 佳宏
専務取締役	大川 友子
常務取締役	戸田 幸子
取締役	三根 英樹
取締役	東 宏尚
取締役	岩 貞均
社外取締役	中澤 圭亮
取締役(常勤監査等委員)	長谷川 豊
社外取締役(監査等委員)	川崎 裕朗
社外取締役(監査等委員)	敏 森 廣光

## ▶ 株式の状況

2021年12月31日現在

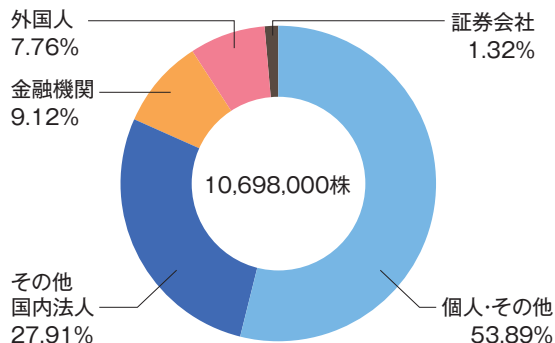
発行可能株式総数	32,000,000株
発行済株式の総数	10,698,000株
株主数	16,344名

## ▶ 大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
合同会社イーエスティ	2,121	21.72
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	718	7.36
内外トランスライン従業員持株会	357	3.66
戸田 徹	324	3.32
株式会社ときわそば	250	2.56
日章トランス株式会社	232	2.37
トランコム株式会社	220	2.25
常多 晃	164	1.68
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	156	1.60
伊藤忠ロジスティクス株式会社	132	1.36

(注) 当社は、自己株式927,944株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。また、持株比率は自己株式を控除しております。

## ▶ 所有者別分布状況



## ▶ 株主メモ

事業年度：毎年1月1日から12月31日まで

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：東京都千代田区丸の内一丁目3番3号  
みずほ信託銀行株式会社

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。  
<https://www.ntl-naigai.co.jp/>

単元株式数：100株

上場取引所：東京証券取引所市場第一部

証券コード：9384

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り扱いできませんので  
ご了承ください。

未払配当金の支払：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

(※)トラストラウンジではお取り扱いできませんので  
ご了承ください。

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)、上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、みずほ信託銀行の上記連絡先にお問合せください。



### 表紙写真：門司港

九州の北端北九州市に位置する門司港は1889年に開港しました。小倉・若松等を含めた北九州港としての2020年のコンテナ貨物取扱量は47万TEUで全国9位。1891年には九州鉄道の起点駅として門司港駅が開業し、門司港は筑豊の石炭・八幡の鉄を各地に運ぶ国際貿易の拠点として、海運会社や商社などの西洋建築物が次々と建てられました。近年は歴史的な建造物や街並みを復元・整備。明治から昭和初期を感じさせる門司港レトロ地区は人気の観光地として知られています。写真のレンガ造りの建物は昭和初期までは税関として使用されていた旧門司税関。左奥には九州と本州を結ぶ関門橋が見えています。

## 内外トランスライン株式会社

〒541-0051 大阪府中央区備後町二丁目6番8号 サンライズビル5階  
TEL 06-6260-4710 FAX 06-6260-4713

