

IR Report

第32期株主通信 (2011年1月1日~2011年12月31日)



中計達成に向け、自己改革を推進

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、謹んで御礼申し上げます。

当社はこの2011年度、東日本大震災の被害を受けつつも中期経営計画（2011年～2013年）の目標達成に向けた「仕込み」を進め、一方では売上高で過去最高を更新しました。業態の進化を目指し自己改革を進める当社の取り組みについて、以下インタビュー形式でお知らせいたします。

▶ ビジネスフィールドを粛々と拡大

2011年度を「仕込みの年」と位置付けていたが？

中計で掲げた諸施策に粛々と着手してきました。具体的には、輸入関連ビジネスの拡大、航空運送サービスの立ち上げ準備などです。

当社は海上混載輸送、中でも輸出に特化した会社で、売上の約7割をそこから得てきました。逆に言えば、貨物輸送というビジネスの中でもまだ手を付けていない分野が多々あるということです。今回の中計では、未着手な部分を補完して国境を越えたドアtoドアの一貫輸送を実現、「国際総合フレイトフォワードャー（貨物利用運送事業者）」となることを目指しており、2011年度に行った施策はそのための準備と考えています。



まずは、輸入関連ビジネスについて。 2011年度にはどのようなことを？

第一線で動く営業マンを増員したほか、輸入対応諸システムを構築しました。また、東京港と横浜港において通関免許を取得し、自前で通関業務ができる体制も整えています。安全確実にスピードをもって、お客様のお手元にドアtoドアで貨物を届けるためです。

一貫輸送に不可欠な倉庫やトラックについては、現在は委託契約を結んで外部調達していますが、将来的には自社で持ちたいと思っています。

代表取締役社長

阿部 徹

なぜ輸入関連ビジネスを強化する？

国内については、日本の経済構造の変化に対応していくためです。日本の製造業の空洞化は確実に進みつつあり、2011年には31年ぶりの貿易赤字を記録しています。当社は長年輸出関連を中心に成長してきましたが、10年前とは完全に状況が変わってきました。

航空運送サービスについては？

国際航空運送協会（IATA）の公認貨物代理店免許と、国土交通省の第2種貨物利用運送事業（国際航空）の免許を取得し、定款の「目的」にも「航空運送取扱業」を追加しました。2012年度よりこの分野に本格参入します。まずは、当社とお取引がある約7,000社のお客様に、航空貨物も扱うということをお声掛けしていくつもりです。

海上輸送のJIT（ジャストインタイム）化が進んだこともあり、最近の航空需要は落ち着いていますが、当社が「国際総合フレイトフォワード」となるためには、やはり航空輸送を手掛けることは必須です。30年前にこの会社を立ち上げた時のようにこつこつと集荷に取り組み、5年後には完全に軌道に乗せたいと思います。

東日本大震災の影響は？

東日本にある顧客工場から貨物が出荷できなくなるケースが相次ぎ、首都圏での集荷にかなり影響が出ました。さらに、秋に起こったタイの洪水がサプライチェーンを再び混乱させたこともあり、最終的には2011年度の首都圏における売上高が前期比0.5%ほど落ち込んでいます。首都圏売上比率の拡大は中計の主要戦略のひとつでもあるだけに、残念です。

この影響などから、当社グループ全体の売上高は125億38百万円（前期比9.6%増）、当期純利益は5億68百万円（同12.9%減）と、売上高では過去最高を更新しながらも当初予想を下回る結果となりました。

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。

目標

売上高
18,000百万円

営業利益率
10%以上

自社にない分野でM&Aも検討

2012年度に目指すことは？

売上高135億円という目標を何としてもクリアし、できればさらに上乗せすることです。そこまで行けば、中計に掲げた売上高180億円の達成も視野に入ってきます。

また、M&Aも積極的に仕掛けていきたいと考えています。自力だけでは、業態の幅を広げるのにも売上高を伸ばすにも時間がかかりますから。倉庫や陸運といった自社にない分野を中心に検討を進めていきます。

昨年1月に買収したインドの国際物流会社 「NTL LOGISTICS PLUS INDIA PRIVATE LIMITED」 については？

総じて順調に推移しており、2011年度の売上拡大の理由のひとつになっています。倉庫やトラックを保有しているため、日本に先駆けて海陸総合ロジスティックスを実現していることも特筆すべきでしょう。当社が得意としているLCL（小口混載輸送）も手掛け始めており、3年くらいかけてグループでの相乗効果を引き出していくつもりです。

得意としてきた輸出関連ビジネスでも、新たな取り組みを進めるとか。

FCL（フルコンテナ輸送）の倍増を図りたいと考えています。取扱量を拡大することで、船舶会社との仕入交渉を有利にするためです。量的拡大によるボリュームディスカウント効果は大きく、現時点で既に粗利率が3%ほど改善しています。

当社は既に、輸出LCLでは業界でもずば抜けた存在です。そこからさらに「国際総合フレイトフォワード」へと飛躍することが当社の目標。この分野でもM&Aを積極的に考えていきます。

また、首都圏からの貨物の取扱いについても震災前の水準に戻せるよう頑張ります。首都圏は、当社の地盤である関西圏と比べても格段に市場規模が大きく、まだまだ開拓の余地があります。現在の売上に占める割合は、首都圏が44.4%なのに対し関西が40.9%、残りが中部となっていますが、2013年度には50%~55%を首都圏が占めるようにしたいですね。

Topics

プロジェクト貨物が好調

機械設備の取替・据付のための輸送案件はプロジェクト貨物と呼ばれ、取扱いには豊富な経験が必要です。

当社は昨年の洪水で被災したタイの日系工場群復興にも積極的に関わり、復興に伴ってプロジェクト貨物の受注が増加しています。



積込作業

工場内作業



世界最初のコンテナ船

世界の物流を支える貨物輸送の“主役”、コンテナ船。その発祥は1950年代のアメリカに遡ります。

陸海にまたがる貨物輸送は当時から盛んでしたが、トレーラーから貨物船への積み替えは、港で働く「沖仲仕」の人力頼み。コストが高く作業効率も悪かったため、物流のボトルネックとなっていました。

トラック1台から全米有数の陸運会社を築いた起業家、マルコム・マククリーン氏も、この問題に悩まされたひとり。徹底した合理化が持ち味のマククリーン氏にとって、この無駄は看過し難いものがあったのでしょう。まず、クレーンを使ってトレーラーを丸ごと船に乗せるというアイデアを思いつき、実現に向け海運会社を買収します。

ただ、実際には、トレーラー丸ごとだと無駄なスペースが多い上に平積みしかできず、一度に多くの貨物を運べません。そこでマククリーン氏が次に考えたのが、車体から荷台を分離して“ただの箱”にしてしまうこと。容積を1/3ほど減らせ、段積みもできるようになります。さらに、クレーンを使って船-トレーラー間で“箱”を直接やり取りできるため、積み替え作業を大幅に効率化できます。陸海の物流を一本化する「コンテナ・システム」の誕生です。



このアイデアを反映した最初のコンテナ船「アイデアルX」号は、1956年4月に就航。56個のコンテナをニューアークからヒューストンまで運んだのですが、かかったコストはトン当たりわずか15.8セントと、従来方式の同5.83ドルを大きく下回るものでした。

その後、コンテナ船は瞬間に世界中に普及、1970年代には主要航路の多くを占めるようになります。マククリーン氏の優れたアイデアは、まさしく世界の物流を一変させたのです。

参考：マルク・レビンソン（2007）「コンテナ物語」日経BP社刊

「活気あふれるインドで、日本の輸送品質を」

昨年1月に買収したインド子会社「NTL LOGISTICS PLUS INDIA PRIVATE LIMITED」が元気です。成長が続くインド市場を背景に幅広い輸送事業を手掛けています。当社のインドビジネスの今と未来について、現地を取り仕切る責任者、松浦直（34）に話を聞きました。

「年7-8%の成長を続けるインド市場には、日本では味わえないスピード感がありますね。ビジネスの話もスケールが大きい。コンテナ数百個、総量1万トンを超える仕事の引き合いがいきなり飛び込んできたりするのは、成長過程にある国ならではの」

「NTL LOGISTICS PLUS INDIA PRIVATE LIMITED」は、インド国内に6カ所の営業拠点と1カ所の倉庫を持つ国際物流会社で、松浦は唯一の日本人。約80人のインド人社員とともに事業の拡大に取り組んでいます。

「やはり日本とは色々違います。ビジネス面で特徴的なのが、厳格な文書主義。複雑なルールが大量にあって、日本の3~4倍は処理の時間がかかります。言語も文化も違う多民族国家をまとめるために旧宗主国の英国が導入した仕組みですが、それを今でも踏襲しているんですね。一方で、国民性は割と“緩め”なので、仕事が止まらないよう、ちゃんと“抜け道”があったりもするのですが」

当社がインド市場の将来性に注目し「インド準備室」を立ち上げたのは2009年。松浦はその時に名古屋支店から抜擢され、インドビジネスの核となる現地企業の買収交渉を任せられました。

「英語力もM&Aの経験もなかったんで、それはもう必死でした。分からないことだらけで、コンサルタントに聞いたり独学したり。この案件はシンガポール

駐在員の人脈で持ち込まれたものですが、最初は当社が主張する買収価格と、当時のオーナーが主張するそれとの間に大きな開きがあったんです。厳しい交渉になりました」

松浦は相手オーナーと何度も交渉を重ね、今後の成長プランをどう描くか、どういう投資が必要かを一つひとつ詰めては買収価格の差を縮めていきました。交渉は約1年にも及びましたが、最後まで価格面では難しい状況が続きました。

「交渉決裂かと思ったこともありましたが、最終的には戸田社長の決断で、相手と折り合うことができました。『早く市場参入したい。時間を買おう』という判断です。お恥ずかしい話ですが、最後に合意書にサインした時には泣けてきました」



NTL LOGISTICS PLUS INDIA PRIVATE LIMITED
現地責任者 松浦直

当社のインド市場戦略

インドは、ヨーロッパや中近東との繋がりも深い、南アジアにおける物流の“要”です。当社は、インド国内に7拠点を持つ国際物流会社「NTL LOGISTICS PLUS INDIA PRIVATE LIMITED」を昨年子会社化。インドをハブとした海外ネットワークを一段と強化し、「自社グループによる高品質な国際輸送サービスの実現」というグローバル戦略の実現に取り組んでいます。

また、成長著しいインド国内市場にも着目。現地物流網を活用した3PLなどの先駆的取り組みを通じて業態拡大を図り、インド国内の既存顧客に加え、進出著しい日系企業や外資企業へも物流サービスの提供を拡大中です。



厳しい交渉相手だった前オーナーは、今はCOO（最高執行責任者）として同社に勤務し、松浦の頼れるパートナーとなっています。

「この道40年のベテランで、私にとっては“インドの父”と言える人。交渉の中でお互いを理解し合えました。私も息子になったつもりで、インド市場について教わっています」

買収から1年、松浦は次々とインド市場で成果を上げつつあります。

「LCLは元々当社の得意分野だったこともあり、既にも買収前の7倍の規模になっています。日本からインドへのLCLでは間違いなくトップでしょう。このほか、日系オフィス機器大手のロジスティクス分野にお

ける代理店指名も獲得しました。最近では、ネパール向け食糧援助案件の引き合いもあり、受注できればトラック延べ1,000台などを使う大仕事になりそうです」

そして、将来の夢をこう語ります。

「私たちは日系ですが、地場に根付いた“インド企業”にならねばならないと思っています。日系企業のインド進出も著しいですが、インドにはその何十倍、何百倍の企業がある。あくまでターゲットはそこです。日本の輸送品質を持ち込み、インド価格で地元企業に提供できれば、間違いなく私たちの成長は続きますから」

■当期の業績

売上高



12,538百万円

(前期比9.6%増)



国内では、輸出の低迷から混載貨物輸出の取扱量が減少する一方で輸入が伸張、全体では前期比1.9%増となりました。海外では、アジア地域を中心に売上が底堅く推移、昨年1月に買収したインド現地法人の寄与もあり、同37.0%増と大幅に伸びました。

当期純利益



568百万円

(前期比12.9%減)

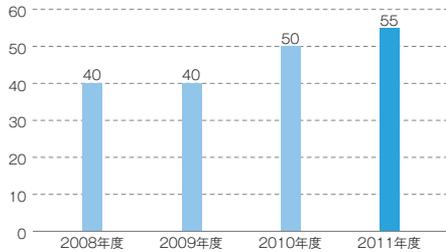


売上高の拡大に加え、販売費及び一般管理費の削減に努めたことから営業利益は前期比4.6%、経常利益は同0.9%増加しましたが、投資有価証券評価損などを特別損失に計上したため、同12.9%減となりました。

キャッシュ・フロー指標 (単位:百万円)	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度
営業活動による キャッシュ・フロー	806	524	820	701
投資活動による キャッシュ・フロー	△953	171	26	△573
財務活動による キャッシュ・フロー	△716	△99	△36	△106
現金及び現金同等物の 期末残高	2,223	2,862	3,564	3,533

1株当たり配当金

(単位:円)



55円
(前期比5円増)

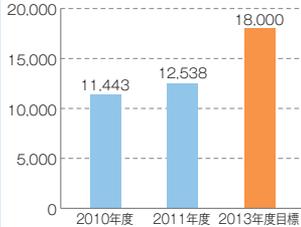


業績の推移並びに財務状況などを総合的に勘案しつつ、安定的な配当の継続実施を将来にわたり堅持するとの方針のもと、当期は前期比5円増の年間配当金55円としました。来期もこの額を維持する方針です。

中期経営計画の推移

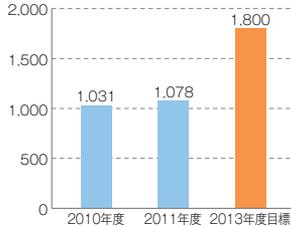
売上高

(単位:百万円)



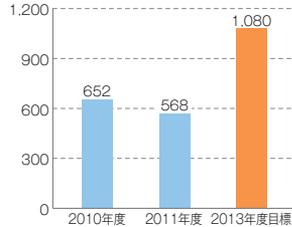
営業利益

(単位:百万円)



当期純利益

(単位:百万円)



資産関連指標

(単位:百万円)

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度
総資産	4,891	5,220	5,933	6,326
純資産	3,850	4,206	4,723	5,040
自己資本比率 (%)	78.3	80.0	79.2	79.0

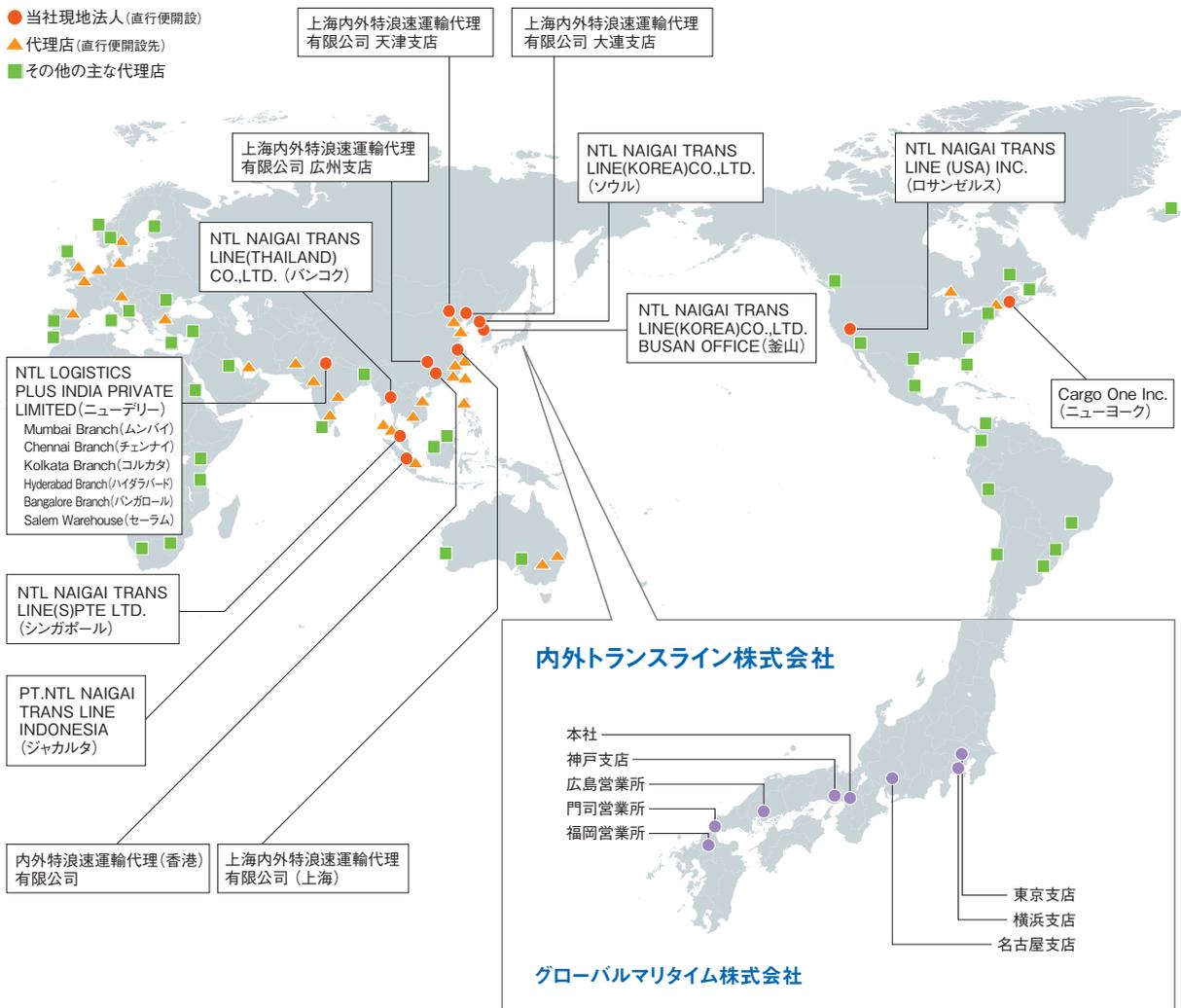
1株当たり指標

(単位:円)

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度
1株当たり当期純利益	266.27	161.97	265.26	218.32
1株当たり純資産	1,565.59	1,708.70	1,810.97	1,910.84

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



会社概要

会社概要

2011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
設立	1980年5月1日		日本国際航空フレイトフォワードーズ協会(JIFFA)
代表取締役社長	戸田 徹		大阪商工会議所 東京商工会議所
従業員数	429名(連結)		神戸商工会議所 名古屋商工会議所
資本金	222,584,740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		日本国際貿易促進協会 日本貿易振興機構(JETRO)

国内事業所

2011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 住友生命本町ビル 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

2012年3月27日現在

代表取締役社長	戸田 徹	取締役	戸田 幸子
代表取締役副社長	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

ムンバイ港

インド最大の都市、ムンバイ。人口1,200万人を超える世界有数の都市で、アラビア海に面した天然の良港でもあります。当社はこの地にもインド現地法人の拠点を構え、インドを起点とした国際貨物輸送やインド国内輸送の拡大に取り組んでいます。

株主メモ

事業年度：毎年1月1日から12月31日まで
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

同事務取扱場所：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
本店証券代行部

郵便物送付先：証券会社に口座をお持ちの場合
電話お問い合わせ先 お取引の証券会社になります。
お取扱店

特別口座の場合
〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4
0120-288-324(フリーダイヤル)
みずほ信託銀行株式会社 全国各支店
みずほインベスターズ証券株式会社
本店および全国各支店

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/>

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

ご注意

証券会社に口座をお持ちの場合
未払配当金の支払、支払明細発行については、左の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わせ先・お取扱店をご利用下さい。

特別口座の場合

単元未満株式の買取・買増以外の株式売買は出来ません。
電子化前に名義書換を失念してお手元に他人名義の株券がある場合は至急ご連絡下さい。

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 住友生命本町ビル3階
TEL 06-6260-4710 FAX 06-6260-4719

