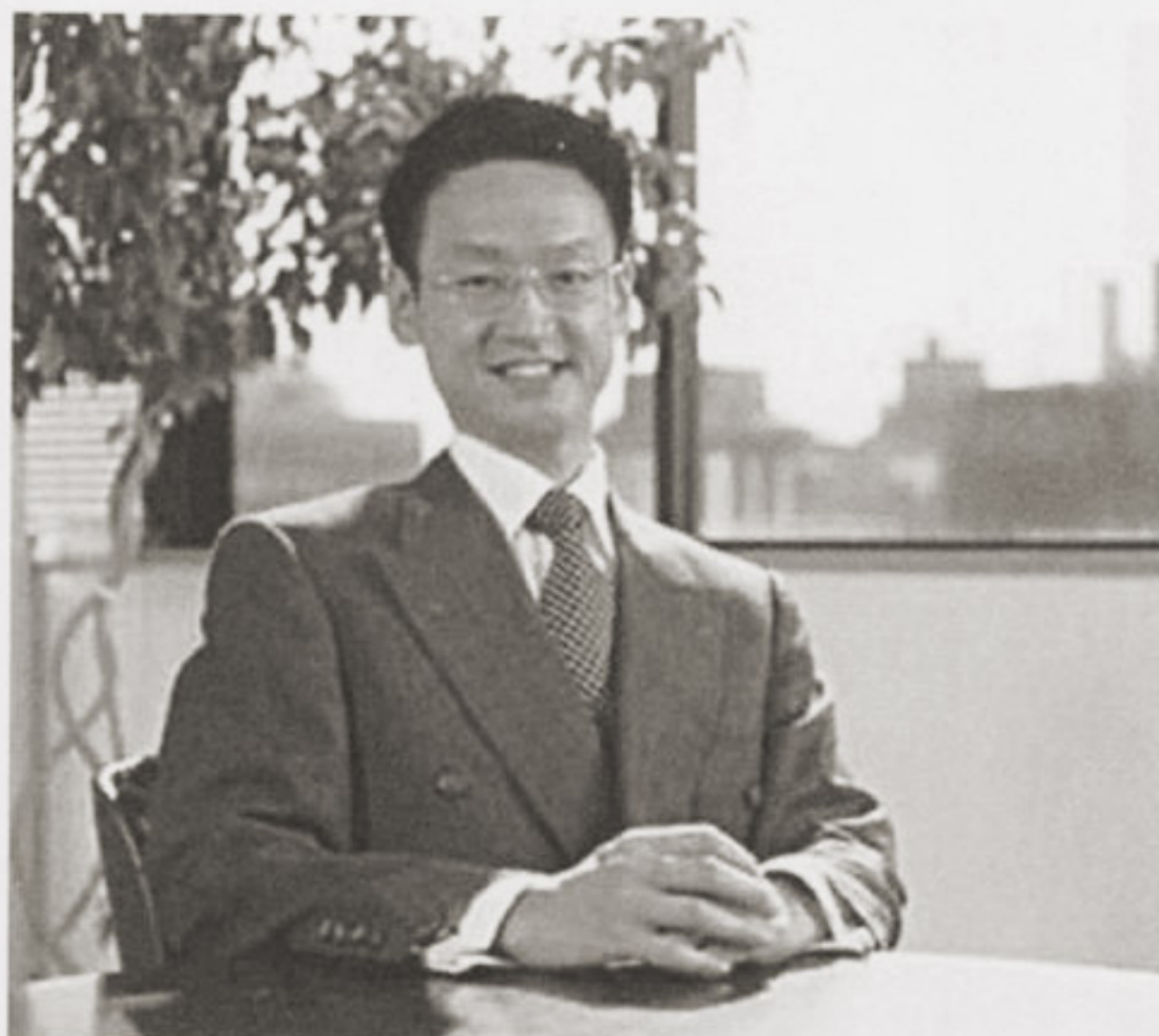


中部の 新進企業

スピードと情報を武器に 荷主との信頼を結ぶ

海運が全くのオールドエコノミーとの認識は改める必要がある。輸出入のスピードチャーターに特化したベンチャーのジャパントラスト(名古屋市中区)は設立後瞬く間に全世界にネットワークを構築し、物流のアウトソーシングを求める企業の負託にきめ細かいサービスでこたえる。



菅 哲賢社長

ジャパントラストは製品を輸出しようとする企業から注文を受け、国際輸送サービスを提供している。

平成七年三月、自己資本で独立系NVOCCとしてスタートした(資本金一六〇〇万円。その後二〇〇〇万円に増資)。NVOCCとはいわば貨物の「旅行代理店」で、自社で船舶、倉庫を所有するのではなく、スペースをチャーターし、目的地までの最適なルートを決めて貨物を運ぶ利用運送業のことをいう。

YKK出身の菅哲賢氏は貿易会社を経営する父と共にジャパントラストの設立に加わった。平成十二年、二十九歳で社長に就任、現在に至る。創業後わずか二年ほどで全

世界に代理店網を築いたが、その秘密はどんな困難な仕事でも受けるという同社の持つ独特のスタンスにある。「課題をお客さんからいただくたびに代理店を探し、開拓をしながら仕事をこなしていたらネットワークがおのずとできあがりました」(菅社長)という。断らないのが同社のウリだ。

顧客がジャパントラストのスピードチャーターを利用するメリットは、小回りがきくのでわがままが聞いてもらえることにある。いや、むしろ難しい注文が歓迎される社風といえよう。

貨物追跡管理や適切な輸送手段の設定などによるジャストインタイムサービスが受けられ、ドアツードアの輸送サービスとして、一切の手続きが一貫責任のもとに行われるので荷主の物流コスト削減につながる。プラント、オーバードージュカーゴ、危険物、南米LCL(小口小貨物)など、

同業他社では受けることが難しい特殊カーゴもまた得意とするところだ。

同社は年間コンテナ一〇〇〇本単位の取扱物量をそれぞれの船会社からスペースを大量に仕入れることでディスカウントを可能にしており、小口のコンテナ輸送の場合でも大量輸送に近い価格になる。結果、直接船会社にブックイングするよりも安くなる。

特に力を入れており、断然強みを持っているのが北米向けサービスだ。取扱割合のう



北米向け輸出に強み

ち約七割を占め、そのうち約九割が輸出となっている。

独立系NVOCCだけあって国内外の主要船会社と綿密かつ友好的関係にあるが、北米向けはとりわけ多くの船会社とサービスコントラクトを締結している。安価な運賃、スペース確保はもちろん、開設三年になるロサンゼルス支店をはじめ北米主要都市にある代理店がきめ細かいサービスを展開する。

北米への輸出を詳細にみると、自動車部品、工作機械、タイル、陶磁器、ケミカルなど、主要産業品目を取り扱っている。産業集積地・名古屋にあることで地の利をも得ている。

当面の目標は北米の輸出を倍増すること。それはロサンゼルス以外にも支店を広げる布石でもある。物量を増やして体力をつけ、北米のほか東南アジア、中国へもスタッフを派遣し、アジア発のアメリカ向け輸出、三國間貿易を将来手がけることを期してい

る。海外で活躍できる新卒者採用も本格的に開始した。従業員数は二〇名を超えた。

菅社長に鍛えられる若者には海の向こうにでっかい仕事 awaits かまえている。新卒入社トップバッター・平野正之氏は「毎日がチャレンジの連続。熱い日々にはまり、やめられなくなりました」と大志を漲らせる。

売り上げは平成十七年九月期と同じ二五億円を見込む。今期、需給バランスが崩れて、供給過多の傾向になり運賃が下がる菅社長は見る。しかし、見方を変えれば「仕入れ

値」が下がるということは、より安いサービスを探る顧客が探し、市場が動くことであり、絶好のチャンスでもある。したがって、供給過多への対策は既にたてられている。それは新規獲得だ。

経営理念は「世界物流の発展に貢献し、共に成長し、幸せを追求し続ける」、そしてキーワードは「スピードと情報」。強固なネットワークからもたらされる豊富な情報量をベースに菅社長は「あと一〇年で北米サービスではNVOCC業界で日本一になりたい」と熱い思いを胸に秘める。