

ロシア・CIS向けが堅調

日本トランス

ロシア・CIS向け輸送に強みを持つ日本トランス（石橋修一社長、以下JTS）が堅調に取り扱いを伸ばしている。

ロシアや中央アジアでの資源開発・インフラ関連のプロジェクト輸送の需要が旺盛で、同地域でのノウハウを有するJTSへの輸送依頼も増加している。JTSでは今後のさらなる物量拡大に備え、代理店との連携強化に加え、モスクワ、サンクトペテルブルクなどのロシア西部、トリアッチなど同内陸部への事務所開設も検討している。

内陸部など拠点開設検討



石橋修一社長（中央）、国際物流本部・石黒祥部長（写真右から3人目）、同業務部・安海理紗部長代理（右から2人目）ら、JTS本社スタッフ

内陸水運、鉄道・トラック、航空などさまざまな輸送モードを組み合わせ、最適な輸送サービスを提供している。例えば現在、EUの経済制裁の影響などからイラン・バンドルアバス港の使用が困難になっている。日本トランスでは同港からの鉄道輸送の代替として、黒海に面したグルジア・ポチ港経由などさまざまな輸送ルートを柔軟に提供できる。

また、ロシア・CISは通関などで、不測の事態が起きやすい地域でもある。石橋社長は「同地域への輸送ができる」と言っても、実際には代理店への丸投げ、というフォワードも少なくない。JTSには問題が起きた時に一緒に解決に当たってくれるパートナーもあり、信頼関係も厚い」と、

長年の経験によって培ったノウハウ、人脈による他社との違いを強調する。ロシア側パートナーから輸送専門担当者が駐在しており、日々連携して、ロシア物流の問題点などにあたって

いる。時にはコンサイーにも直接コンタクトしてもらい、情報収集に努めている」（石橋社長）。現地側と直接コミュニケーションが取れることもJTSの強みだ。

ロシア・CIS物流が今後も事業の核となる戦略に変化はないが、ロシア・CISの購買力は資源価格によって大きく変動することもあり「依存度が高すぎるのはリスクでもあり、新規案件などで事業基盤を拡大したい」（同）考え。生鮮輸送など、複数の新規案件に取り組んでおり、「12年度内に新規案件を収益の1割、長期的には2〜3割の事業に育てたい」（同）としている。

2012年2月24日
日刊カーゴ

JTSは2009年末設立の新興フォワーダー。石橋社長ら、日系フォワーダーでロシア・CIS関連に長く携わった経験者が中核となり、現在でも同地域向けの物流が取り扱いの大半を占める。日系荷主、日本発貨物にこだわらず、韓国、中国、欧州、インド発など、海外代理店との連携によりグローバルな出荷に対応している。

海上輸送での取り扱いには、自動車関連の部材・金型、建機・大型部材、生産設備、ODA関連など幅広い。また、航空輸送では日系・韓国系の提携フォワーダーをそれぞれ起用。設備関連以外にも、日本企業の駐在員向け食料など、通関手続きが難しく敬遠されがちな商材も取り扱っている。人員はロシア側パートナーからの派遣1人を含む本社9人、さらにロシア・ナホトカ、ウズベキスタン・タシケントに自社の現地スタッフ

を置く。石橋社長はロシア・CIS向け物流の動向について「プロジェクト輸送では昨年からの急速に海外出し貨物が増加しており、（従来の）日本発中心に比べて、物流が複雑化している。また、（ロシア・CISの）買い手が船積み権を握る（FOB）ビジネスが増えているのも特徴で、海外（代理店）との連携が今まで以上に重要になっている」と言う。

JTSでは地域ごとに有力な代理店を起用し、海運、