

い」などの回答が目立った。また、事例共有、業界共通プラットフォーム・データ標準化、ガイ

ドライン策定に関しては、個社での単独対応には限界があるという認識を持つ企業が多くあった。

調査は今年5月下旬から6月末に実施し、231社から回答があった。

Zoom Up

ズームアップ

中古タンクコンテナの売買に注力

ジェイ・トラッド



ISOタンクコンテナ関連サービスを手がけるジェイ・トラッド（本社・東京都中央区、北野宣幸社長）は2026年7月1日に設立10周年を迎えた。北

野社長は、「中小企業白書（17年）によると、企業生存率は設立から3年で88・1％、5年で81・7％、10年で72・0％、20年で55・0％とされる。ベンチャー企業においては、10年後の企業生存率はわずか6・3％だ。お客様に愛された10年だったと感謝しており、あと20年頑張つてバトンタッチしたい」と意欲をみせる。

タンクコンテナに特化した総合的なサービス提供

北野氏は物流会社で海外駐在、タンクコンテナのオペレーション、デポの構築に携わった後、16年に起業。同社は国内では数少ないタンクコンテナに特化し



多様なニーズに応えられる体制

た総合的なサービスを提供し、コンテナ輸入販売、リース・レンタル、国際複合一貫輸送、コンサルティングとメニューを取りそろえ、顧客の多様なニーズに応えられる体制を整えている。起業後の10年のうち4年間はコロナ禍と重なった。タンクコンテナの調達や営業が制約された時期は、マスクの輸入販売も手がけた。「マスクを用意できないために納品を断られた顧客のために輸入したのがきっかけで、運送会社などに約25万枚を販売した」（北野氏）。厳しい時期を乗り越え、25年度決算は過去最高の業績を達成した。

コンテナの輸入販売で同社が強みとするのが、豊富な仕入れ先とのネットワーク。タンクコンテナのみならず、リーファークンテナ、ドライコンテナも対象とし、短納期で調達することが可能だ。リースやレンタルのニーズにも対応し、下部荷卸タイプ、上部荷卸タイプなど輸送

コードに適合したタンクコンテナを提案する。

コンサルティングでは、「危険物物流のプロフェッショナルとしての知見と経験に基づきアドバイスする」（北野氏）。具体的には、タンクコンテナを活用した新たな物流モデル・スキームの構築や事業戦略策定を支援。海外の大手タンクコンテナオペレーターの日本進出や、日系物流企業との代理店契約を仲介した実績も持つ。

中古タンクコンテナ売買ニーズをマッチング

近年、注力しているのが中古タンクコンテナの売買。「コロナ禍をきっかけに、タンクコンテナを輸入できなくなるかもしれない」（北野氏）と危機感を持ったことから、中古タンクコンテナの国内調達・販売に大きく舵を切った。ジェイ・トラッドが過去に販売した会社から、使わなくなったタンクコンテナを買い取ることで輸入を伴わない調達も可能になる。

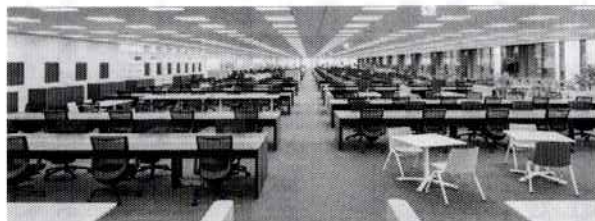
サーキュラーエコノミーの一端を担う観点から、タンクコンテナの中古市場を形成することには、北野氏が起業当初から描いていた構想だ。2000年初頭に製造された中国製のタンクコンテナが入れ替え時期に差しかかっており、古いタンクコンテナが壊れる前にリリースさせる

SBSHD

本社オフィスをドラマ 「VIVANT」のロケ地に提供

SBSホールディングス（本社・東京都新宿区、鎌田正彦社長）は、7月から放送されているTBS系日曜劇場「VIVANT」第2シリーズの撮影に協力し、グループ本社オフィスをロケ地として提供した。

2023年に放送された「VIVANT」の続編となる同作では、「丸菱商事」のオフィスとして、同社の本社オフィスの執務室エリアが使用され、7月26日放送の第11話および8月9日放送の第13話に登場した。



本社オフィス執務室エリア



ドラマでは「丸菱商事」に

販売においては、中古商用車販売業者や架装メーカーとも連携。北野氏は「目利き力」を活かし良質な中古タンクコンテナを仕入れ、売る時から終わり（廃棄）のことを考えた設計にこだわり、「TANK-OFF」ブランドで中古タンクコンテナの流通活性化に取り組む。「TANK-OFF」のコンテナやデポ等への販売も目的に、部

品の調達にも力を入れる。タンクコンテナの購入とリースのどちらがメリットがあるかについても、顧客目線でアドバイス。たとえば、定常的な工場へのピストン輸送や、返却時にリース会社からペナルティの発生しやすい腐食性の高い物質の輸送、タンクコンテナに自社のロゴ等を掲示してPRしたいケースなどは購入のメリットが大きいという。



本社入口扉はコンテナをデザイン

購入とリースの利点、 顧客目線でアドバイス

ことは輸送の安全性や信頼性の確保にもつながる。販売した中古タンクコンテナをジェイ・トラッドが買い取ることによって、リースやレンタルと同様、ユーザーは事業環境の変化に応じてタンクコンテナを「返却」できることになり、リスクが軽減される。ジェイ・トラッドでは、顧客間で売買のニーズをマッチングさせることでエコシステムを構築できる。

「TANK-OFF」のロゴ

船社系物流会社の参入などで競争は激化しており、市場動向については慎重な見方を示す。10周年の節目にあたり、北野氏は「社名の『J』は日本という所在を示し、『T r a d』はタンクコンテナの輸入販売以外にも、当社が提案する商品・サービスがお客様にとって、ずっと続く当たり前のスタイル／形式（T r a d）」になればという願いを持ち、今後もお客様とのコミュニケーションを深めていきたい」と語る。