

ISOタンクコンテナビジネスを展開するジェイ・トラッド

調達から輸送、買い取りまで幅広いニーズに対応

様なニーズに応えたい」と話す。

●顧客に最適な利用方法をアドバイス

同社は昨年7月に設立。北野氏は日系化学品物流大手の出身で、中国駐在や国際輸送の経験を持つ。その知見・ノウハウをいかし、今後も市場の拡大が見込まれるISOタンクコンテナ分野で独自のビジネスモデル構築をめざしている。



ISOタンクコンテナビジネスを開拓するジエイ・トラッド（本社・東京都中央区、北野宣幸社長）では、ISOタンクコンテナの調達から輸送、買い取りまで幅広いニーズに応えていく。とくに力を入れているのが、ISOタンクコンテナの販売業務。運送会社や架装メーカーなど幅広い販売チャネルを持ち、カラーやデザインも含めた仕様決定や海外コンテナメーカーへの発注などの各種手続きを代行する。北野氏は「ISOタンクコンテナを利用する際、多くの運送会社は購入ルートにたどり着けず、リースという『ほぼ単一的な』スキームしか選択肢がなかった。当社がプラットフォームとなり購入、リースバック、不要になつたら売却――というような『より複雑な』スキームを構築し、ISOタンクコンテナの利用にかかる多

主力となるのが、ISOタンクコンテナの売買仲介業務。化学品メーカーや食品メーカー、ローリーを主体とする運送会社等が顧客で、とくに運送会社のローリーからISOタンクコンテナへの転換のサポートに力を入れる。

運送会社はローリーの代替手段としてISOタンクコンテナ化を進めているが、海外のコンテナメーカーから購入する際の手続きが煩雑であることから、購入ではなくオペレーティングリースで対応しているケースが多い。

ジエイ・トラッドでは、海外コンテナメーカーとの交渉や英語仕様書の和訳、さらには購入とリースでの負担差に関するシミュレーションなどコンサルティングを実施。買取オプション付きリース等も含め顧客に最適な利用方法をアドバイスする。

国内の液体バルク輸送は依然としてローリー

が主流で、シャーシが経年劣化するとタンクを載せ替えて継続利用する。しかし、「載せ替えに対応できる、

「例えば、個人が自動車を購入する時、新車、中古車から検討し、オペレーションリースという選択肢が先に来ることはあまりない。現在の金利水準も考慮すると、長期的に利用するのであれば、購入の方が負担が少ない」と北野氏は指摘。

ただ、購入となると荷主との契約終了や製品そのものの輸送がなくなるリスクもある。これについて「当社はISOタンクコンテナの買い取りにも対応する。ISOタンクコンテナもドライコンテナのようにコモディティ化させ、中古市場を確立させたい」と意気込む。

海外の大手コンテナメーカーとの取り引きのみならず、大手オペレーターともネットワークを持つ。新造コンテナだけでなく、海外のISOタンクコンテナ所有者から調達する中古コンテナの売買も手掛ける。

●国際複合一貫輸送への進出を計画



北野社長
が主流で、シャーシが経年劣化するとタンクを載せ替えて継続利用する。しかし、「載せ替え