

Employee's Profile

初めまして、東京支店の井下大志（イシタヒロシ）と申します。2012年6月から転職組としてジャパントラストに入社しました。前職は、NW・通信系の商社と不動産関係の仕事をしておりました。現在は、東京支店の内勤営業として見積作成・船会社へのレート交渉を主にしております。海運業界は初めての為、まだまだ勉強不足な点はございますが、弊社の特徴でもあるスピードと情報を武器に、皆様のご要望に応えられるように尽力して参ります。趣味は邦楽のROCKが好きなので、音楽フェスやLIVEハウスに行くことです。最近、社内メンバーとお客様で『山部』たるものを設立しましたのでご興味のある方は、お声掛け下さい。またジャパントラストの卓球王（自称）ですので、腕前に自信のある方はいつでも挑戦お待ちしております。今後とも宜しくお願い致します。 東京支店 井下



ジャパントラストかわら版
情熱羅針盤



欧州にNV侍、現る!



3月初旬、欧州各国の船会社の本社のプライシング担当者を訪問して、（斬り倒して？）回りました。日本の荷主が欧州本社を訪問し、膝を突き合わせて交渉することは異例のことだったようです。（ましてや弊社のような知名度で）私の方から日本の海運業界のリアルな現状を説明し、日本の荷主の生の声をダイレクトに伝えるいい機会でした。また他の船会社の日本での動きや運賃レベルを共有しました。

弊社は非上場の非系列オーナー企業であり、日本発北米航路の取扱本数がNVOCCの中で10位以内ということと、フラットラックの扱いが年間500本以上だということを説明して、各欧州船社の中で弊社のプレゼンスはかなり高まったと思います。

今年は、海運業界は大型船の大量竣工により史上最高のコンテナ船腹増加量となる予定です。どの航路のプライシング（世界中の支店へ運賃を提示）の担当者も、船が大型化するので、集荷意欲は高まっており、昨今の中国一辺倒ではなく、日本の貨物にも期待を寄せていました。各船社からどこの航路に大型船を投入するかという説明も受け、今後の船社のスペース状況をつかむことができ、荷主様へ、案件ごとにより最適な船社選択の提案ができる情報を掴みました。

さて、いよいよアメリカSC改定時期が来ました。今回の訪欧により、日本の荷主様のスペースや運賃が有利になるよう、交渉してまいりますので、引き続きご支援をお願い申し上げます。

ジャパントラスト 代表取締役 菅 哲賢



某船会社本社受付



某船会社ビル



さすがレゴの国デンマークです。
LEGO SHIP 作ってしまいました・・・。