ジャパントラストかわら版
情熱羅針盤
vol.198

お客様よりいただいた 感謝の声

●弊社をお知りになったキッカケ
⇒日本ロジスティクスシステム協会のセミナーで
日本発北米向け航路の現状と打開策について
菅社長のお話をお聞きし、是非一度コンタクトを、と考えたのがきっかけです。

●弊社を選んでいただけた経緯や動機
⇒一時、北米向けの輸出手配で全く本船BKGが取れない、
足元を見るように船賃が暴騰する、など非常に困り事が多く
上記、北米に特化されているというプレゼンが胸に響いたこともあり、
他社様と比較の上で選択させて採用させていただきました。

●他社と比較して、弊社のどのような点が良かったか
⇒何よりも、実務面で引き合い、問い合わせに対するレスポンスの良さや、
また、わかりやすく的確なアドバイスが良い。
あとは期待値になりますが、トラブル・イレギュラー発生時の対応力も
魅力に感じているところです。

●その他のご意見
⇒スペース不足時の船腹確保など日本側の対応はもちろんですが、
現状、船積みしても現地側へなかなか貨物が到着しないという
トラブルも多発していることもあり、
現地側でのトラブル（遅延やスタック）発生時の対応に期待しております。

小林製薬株式会社　製造本部SCM部国際SCMグループ　草木滋生様

今回お声を寄せて下さった企業様

●小林製薬株式会社
●創立日 1919年8月22日
●本社拠点　大阪府大阪市
●事業内容　医薬品、医薬部外品、芳香剤、衛生材料などの製造販売を行う製造販売事業

イーノさんのYoutubeチャンネルにて弊社代表の菅がイーノさんと対談いたしました。

※2022年5月15日対談（その時の環境は今と異なっておりますのでご注意ください）

主なトピック
・供給減の中でなぜスペースが取れるのか？
・船会社のEC化が進む中で今後のフォワーダーのあり方
・弊社が目指す日本発北米向け取扱量世界一位について
・日本発北米向けダイレクト便が減っていくことについて
・海上輸送のマーケット健全化を目指すジャパントラストの取り組み
・2022年のSC交渉と今後のスポット運賃

国内の話だけでなくグローバルな視点からも海運業界の今とこれからについて、
フォワーディング会社の社長２人が熱く語ります。前後半の二部構成。

イーノさんとは

貿易の流れや貿易取引を実践的に素人でも分かりやすく解説し、
毎日物流ニュースを配信する、物流・貿易系Youtuber。
チャンネル登録者数は日本語版１万人、英語版７万人を超える。
タイではフォワーディング会社の社長、日本で国際物流x貿易の人材育成・研修会社を経営。

前半
https://youtu.be/3lEPl1Rs6y8

後半
https://youtu.be/IQROtg-rwYA

公式SNS始めました
JAPANTRUST　japantrust1

【9月のアメリカの祝日】9月5日　Labor Day / 勤労感謝の日