



シェレメチボ空港近郊に倉庫を展開。自社運営している



森由紀夫社長

東洋トランスは、ロシアで日系企業に対する営業を強化していく方針だ。現在、ロシアでの主要顧客は日系建機メーカーやロシアの通信関係企業などだが、生産の拡大が見込まれる自動車関連を中心に、シェアの拡大を目指す。ロシア現地法人の森由紀夫シェネラル・ダイレクター（社長）は、「ロシアにおける専門性を強みとし、情報をいち早く収集し、顧客に対してフィードバックしていくことで、需要の取り込みを図りたい」と話している。

2008年のリーマン・ショックの影響で、同社も大きく実績を落としたが、フォワーディング部門を中心回復がみられている。航空輸送も中国発などの国際輸送を中心に安定した成長がみられているといふ。ただし、「10年、11年はまだ08年の8割といった

水準だったが、12年は08年の水準まで戻るだろうと見込んでいる」という。近年は外資企業との取引も増加傾向にあつたが、今年は自動車関係の需要が見込まれることにより、日系企業の需要獲得に注力していく。

東洋トランスのロシアの体制は、フォワーディング・物流部門の「東洋トランス」と通関業務を担う「TB東洋トランス」という二つの現地法人と、東洋トランスの駐在員事務所の三つの機能を置いている。同社としてのロシア進出は1994年で、03年には法人を設立、05年に通関部門の現地法人を設立した。モスクワを拠点に、サンクトペテルブルク、ヤロスラブリ、ノボロシスク、エカテリンブルク、ハバロフスク、ウラジオストク、ナホトカに事務所を構えている。人員体制は、約120

東洋トランス

日系企業へ営業強化

自動車関連を中心にシェア拡大

人で、フォワーディング・物流部門が70人、通関部門が50人。日本人はモスクワに4人、ヤロスラブリに1人が常駐している。ロシア語に精通した日本人スタッフが多いのも同社の特色。

09年11月にシェレメチエボ空港近郊の新倉庫（延べ12550平方㍍）に移転し、市内事務所や通関機能など全ての機能を集約した。倉庫は賃貸だが、オペレーションは自社で行っている。倉庫は玩具、内装材、照明、住宅資材、家電製品などのメーカーが利用している。

通関部門を独立させてい るように、通関まで一括して輸送をサポートできるのが同社の強みだ。通関ライセンスを取得している日本企業は、東洋トランスを含めて2社のみ。電子通関にも対応している。複雑なロシアでの通関や保税輸送について、きめ細かいサポートを強化してきた。モスクワへの航空経由、サンクトペテルブルク、ウラジオストク、ノボロシスクの海上経由など、さまざまなルートを構築。今後は内陸を中心としたロシア国内までの輸送経路を開発していくとの方針だ。

床面積6250平方㍍）に

必要に応じて通関書類の取扱い業務も行う。

営業の強化とともに進められるのは、サービスメニューの拡充だ。近年のロシア国内における消費需要の成長とともに、直接ロシアに製品を輸送するケースが増加したため、同社も通関機能

無断転載禁止