

JIFFA25周年記念国際シンポジウム

2010年11月24日

EPSON
EXCEED YOUR VISION

グローバルサプライチェーンの現状と今後の展開

～海上輸送におけるフォワーダー活用～

セイコーエプソン株式会社

情報画像生産管理部(グローバル物流企画)

茅野 誠一

© Copyright Seiko Epson Corporation 2010



1. 会社概要
2. 情報機器グローバル物流状況
3. フォワーダー活用への提言

1. 会社概要
2. 情報機器グローバル物流状況
3. フォワーダー活用への提言

会社概要

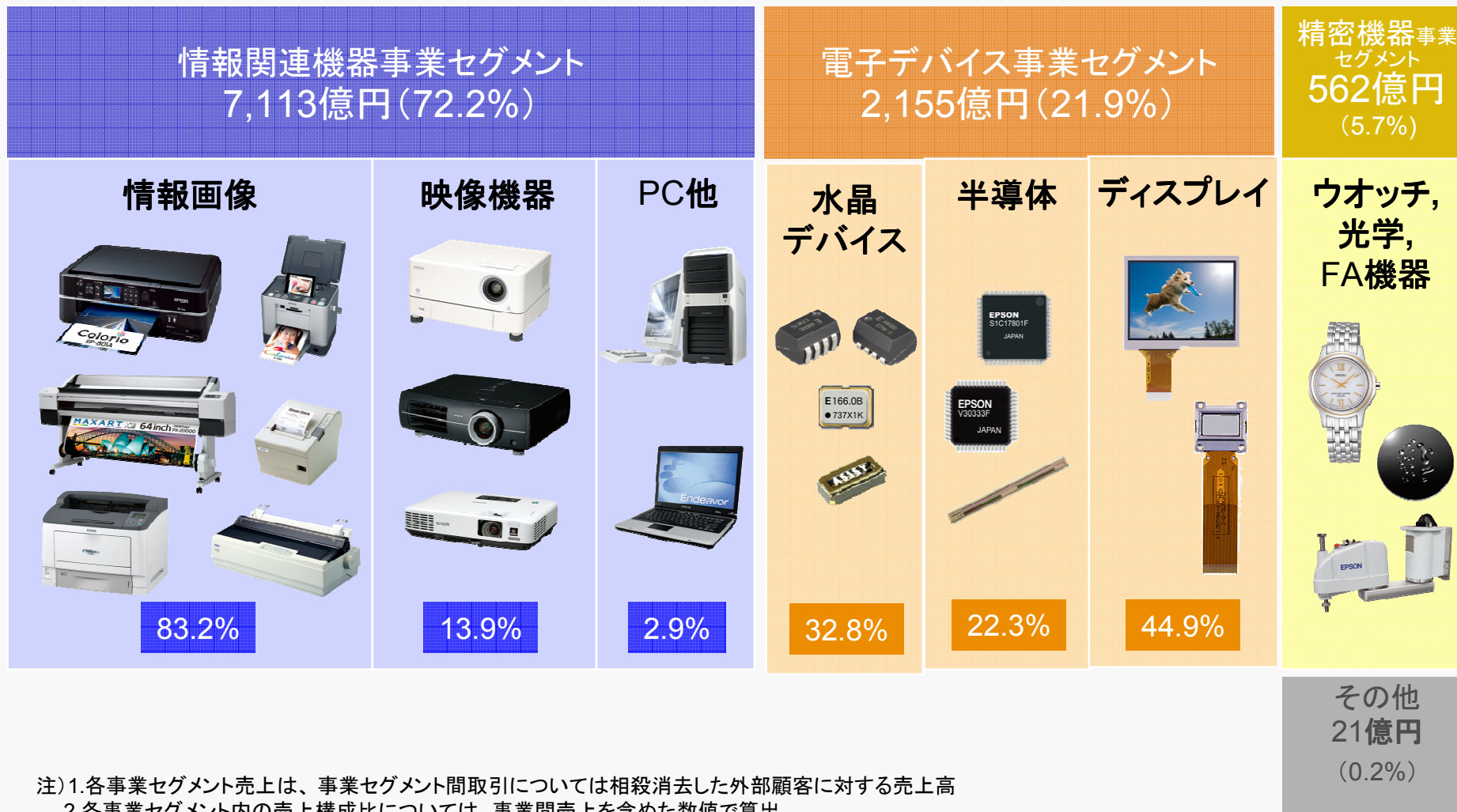
| | |
|--------|------------------------------------|
| 社名 | ■ セイコーエプソン株式会社 |
| 会長 | ■ 花岡 清二 |
| 社長 | ■ 碓井 稔 |
| 本社所在地 | ■ 長野県諏訪市 |
| 創業 | ■ 1942年 |
| 資本金 | ■ 532億400万円 |
| 売上高 | ■ 9,853億円(2010年3月期/連結) |
| 営業利益 | ■ 182億円(2010年3月期/連結) |
| グループ会社 | ■ 102社*(国内25社・海外77社/2010年9月末) |
| 従業員 | ■ 単体:13,484人 連結:79,914人(海外58,589人) |



*当社を含む (2010年9月末現在)

2010年3月期連結売上高：9,853億円

(単位：億円, 切り捨て)



注) 1.各事業セグメント売上は、事業セグメント間取引については相殺消去した外部顧客に対する売上高
 2.各事業セグメント内の売上構成比については、事業間売上を含めた数値で算出

技術基盤(省・小・精の技術)

事業のルーツ

1942年 創業
メカウオッチ

1964年
東京オリンピック
クリスタル
クロノメーター

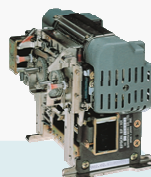


プリンティング
タイマー



基盤技術の源泉

1968年
ミニプリンタ



世界初

1969年
アナログクォーツウオッチ

1973年
液晶表示デジタルウオッチ



同時に、ウオッチ用
デバイスの内作
CMOS LSI ・ LCD
水晶振動子

1982年
ハンドヘルコンピュータ
HC-20



情報関連機器

- マイクロピエゾ方式インクジェットヘッド
- デジタルカラー画像処理技術
- プリンタ用カラー顔料インク
- 液晶プロジェクター用高開口率高温p-Si TFT

電子デバイス

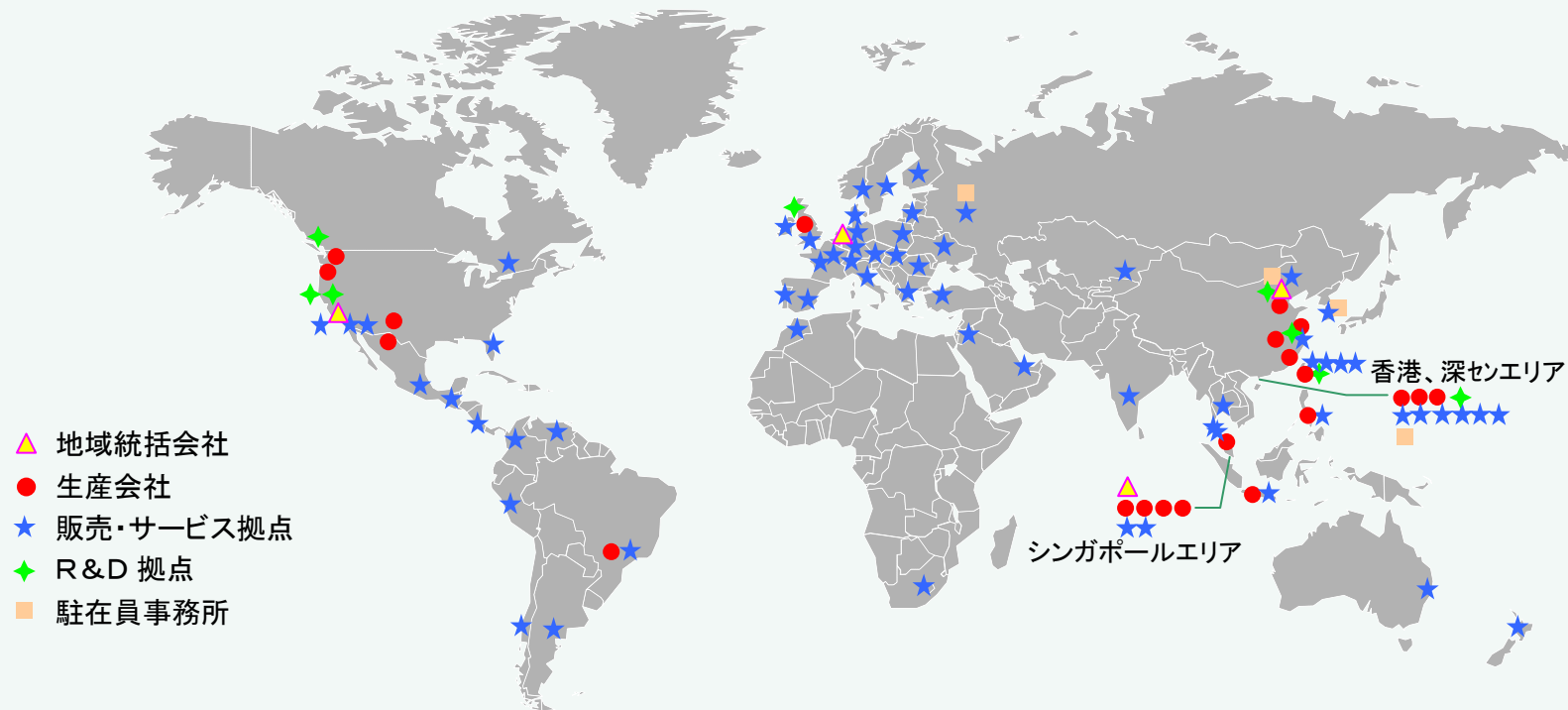
- 低電圧駆動・低消費電力CMOS LSI
- 低消費電力型LCDモジュール
- フォトエッチング水晶加工技術
- 高周波SAW技術

精密機器

- 「省」の技術
- 超高効率・微細・精密加工技術
- 表面処理および薄膜技術
- 高密度実装技術
- デジタル制御技術

2002年6月
米国電気電子技術者協会(IEEE)
革新企業賞受賞
～クォーツウオッチの開発により
電子デバイス産業全体の
省電力技術発展に寄与～

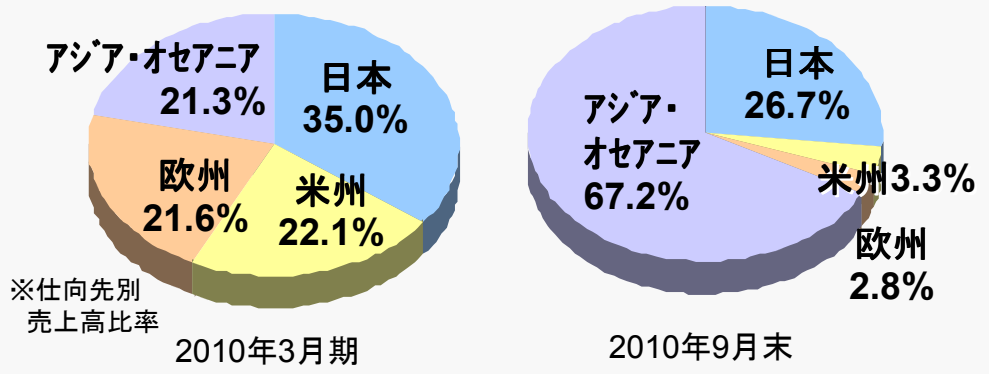
強力なグローバル体制



- 効率的なグローバル生産体制
 - ・ マーケットへのリードタイム短縮
 - ・ コスト競争力
 - ・ 為替リスク対応
- エリア毎に最適・強力な販売体制
- グローバル適地R&D体制

売上高 9,853億円

従業員数79,914人



エプソンは、省・小・精の技術を究め極めて、
プラットフォーム化し、強い事業の集合体となり、
世界中のあらゆるお客様に感動していただける
製品・サービスを創り、作り、お届けする

2009年度

ブレークイーブンをめざす/
長期ビジョンの布石となる事業基盤再構築

2010年度

確実に利益が確保できる企業体質の定着

2011年度

長期ビジョン実現に向けた新たな成長軌道の確立

事業基盤
再構築



2015年度： ROS:10%、ROE:継続的に10%以上

プリンター
インクジェットプリンター
商業・産業用途
ビジネスシステム

強い事業の集合体

プロジェクター 水晶デバイス
センサー

その他

省・小・精の技術

“Exceed Your Vision”

お客様の期待や想い(Vision)を超える(Exceed)こと。

お客様に驚きや感動をもたらすこと。

私たちは、彩りある豊かな生活を創造する

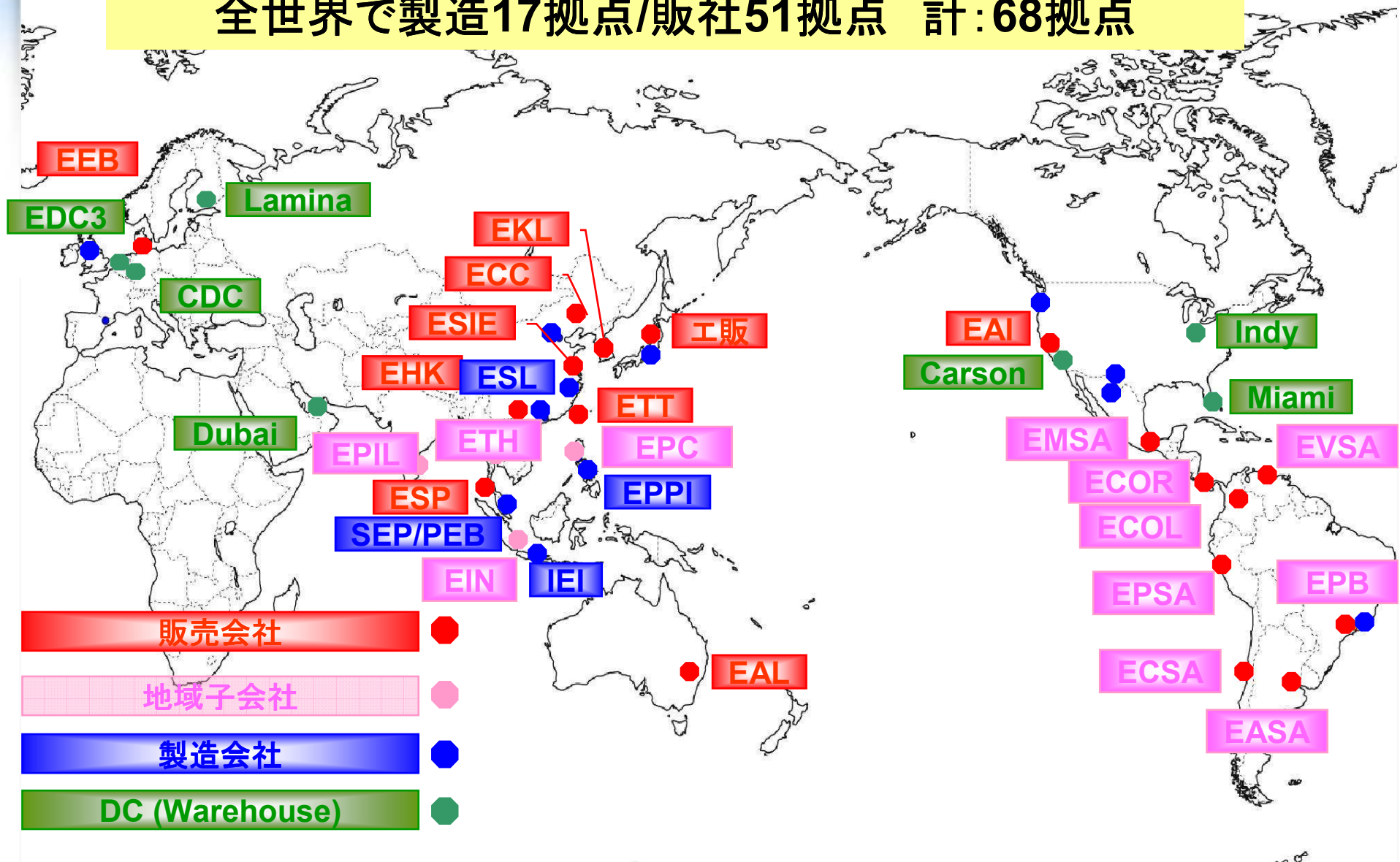
商品・サービスを提供しつづけます。



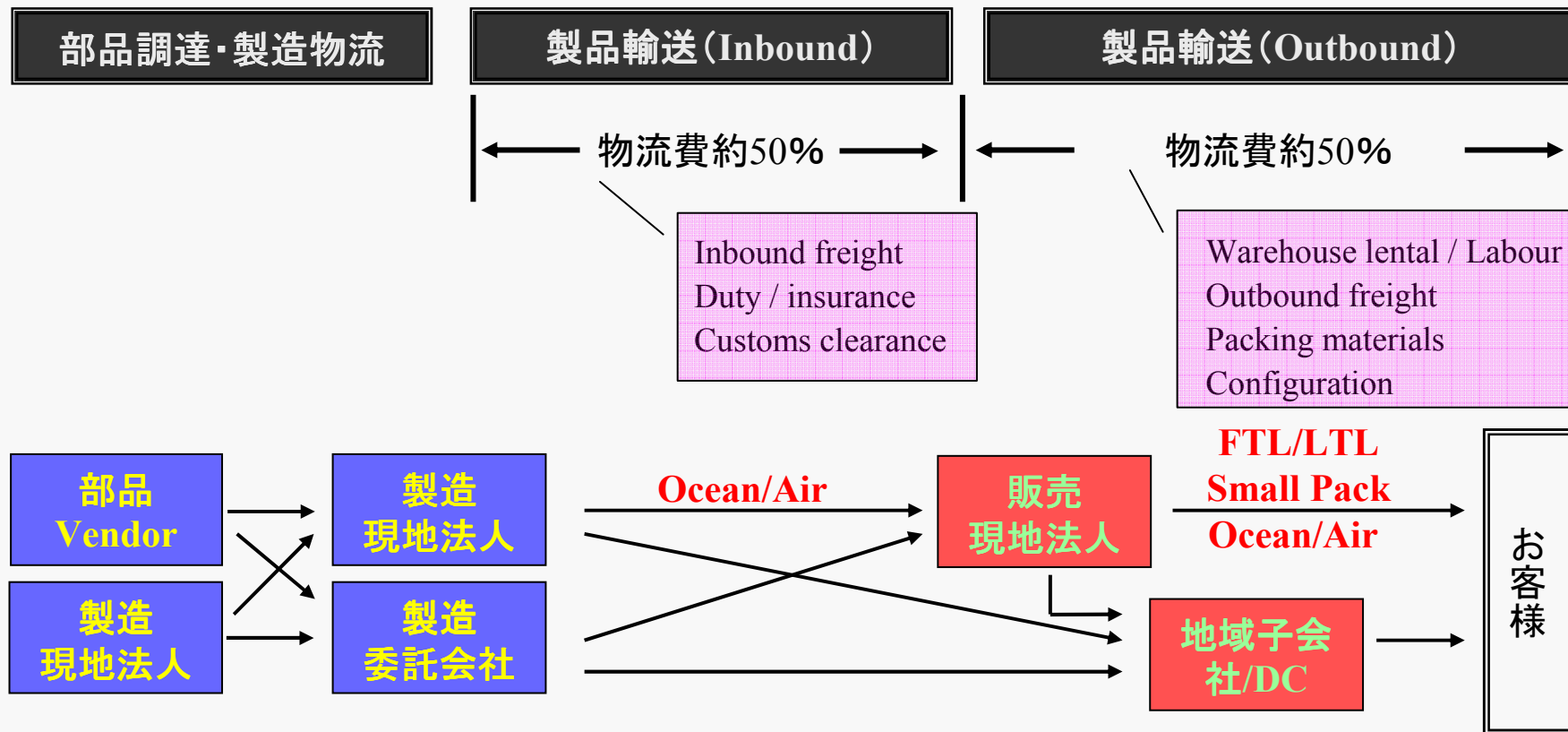
1. 会社概要
- 2. 情報機器グローバル物流状況**
3. グローバル物流への提言

情報機器事業セグメント『世界の物流拠点』

全世界で製造17拠点/販社51拠点 計:68拠点



■ 部品調達・製造からお客様への製品の流れ



【情報機器セグメント物流構造】

- ・国際間輸送 (Ocean/Air) は **Global Bid** で業者と条件を決定
- ・輸出入通関、国内輸送、倉庫・荷役は各現地法人毎にフォワーダー活用

■ 基本方針

■ Scope

- 全現地法人の荷動きを対象に実施
- Ocean 1500ルート、一年契約のFixed rate
- 個別ルート毎に2～7社を選定
- RFI(前提条件確認)とRFQ(見積り)の2ステージ

■ RFQ内容

- OceanコンテナあたりFreight(FCL)
- M3あたりFreight(LCL)
- 諸条件(PSS/BAF、free time、通関、Haulage 他)

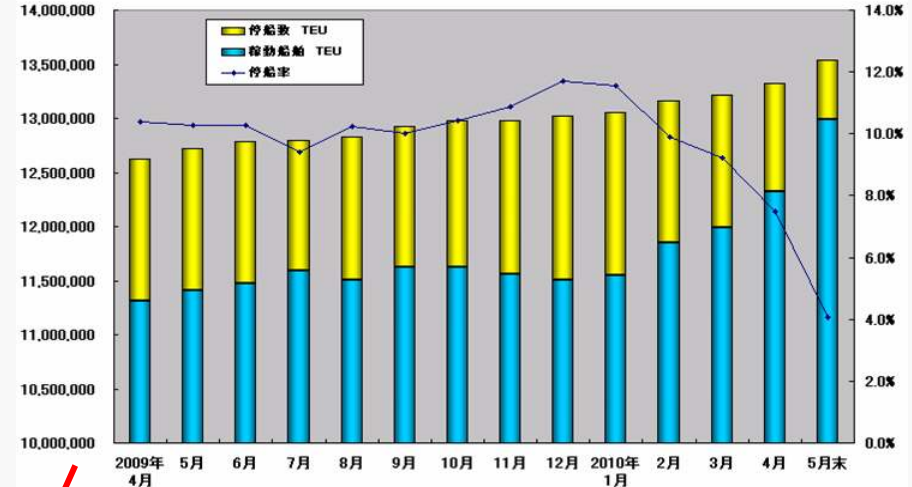
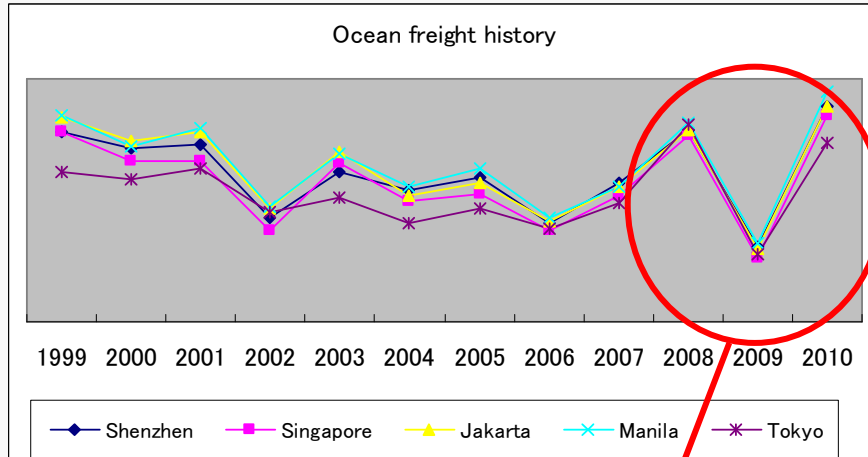
■ 対象(Candidates)

- 船会社、フォワーダー(NVOCC)

■ 選定Criteria

- Freight(運賃)、スペース供給量、輸送日数、Alliance等

Freightとスペース



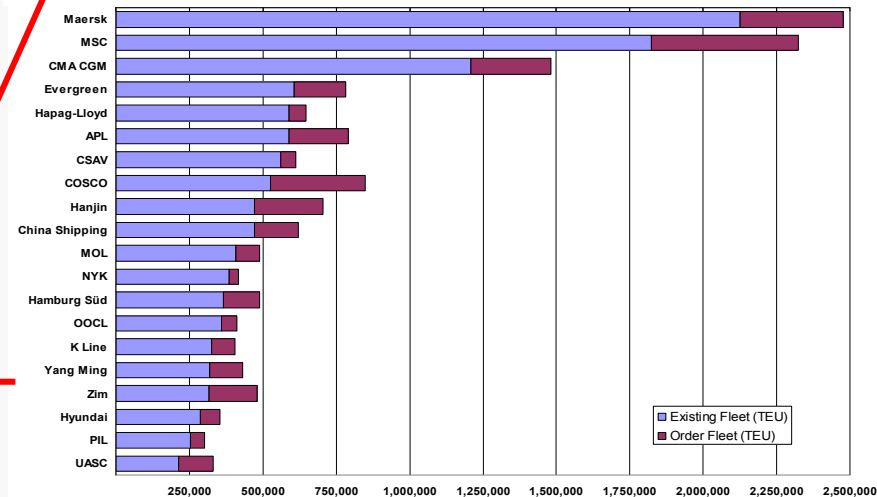
Freight目標設定と交渉

海運市況 (Demand/Supply) 分析

スペース供給量の見極め

船腹量、係船状況

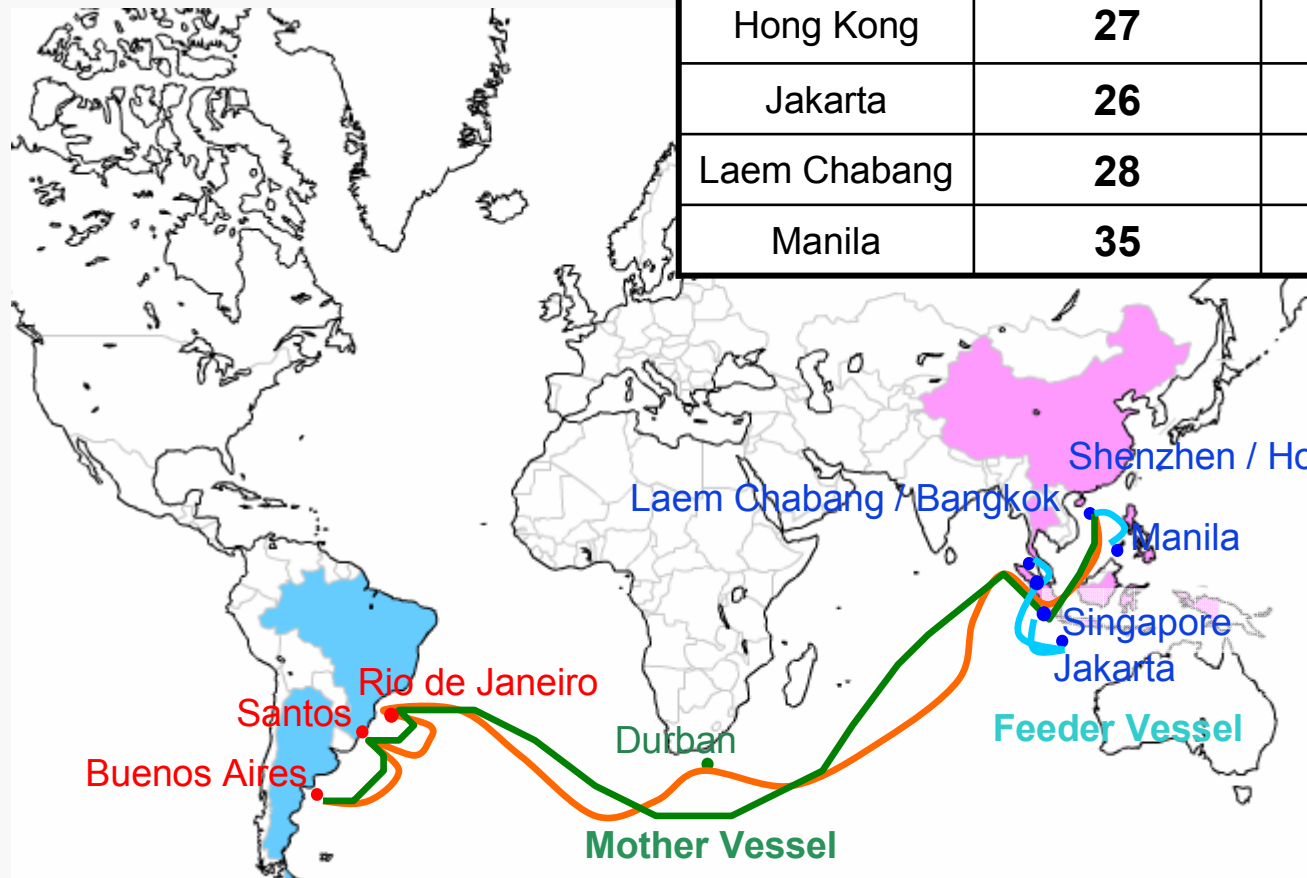
新造船 (大型船舶) 投入有無



スペース (船腹・コンテナ) の安定供給を前提に Freight 交渉を実施

Loop構成と輸送日数

<南米事例>



| 日数(days) | Brazil, Rio de Janeiro | Brazil, Santos | Argentina, Buenos Aires |
|--------------|------------------------|----------------|-------------------------|
| Hong Kong | 27 | 29 | 32 |
| Jakarta | 26 | 28 | 30 |
| Laem Chabang | 28 | 31 | 32 |
| Manila | 35 | 36 | 40 |

| | |
|------------------|---|
| Loop数 | 8 |
| 内、Durban寄港のLoop数 | 2 |

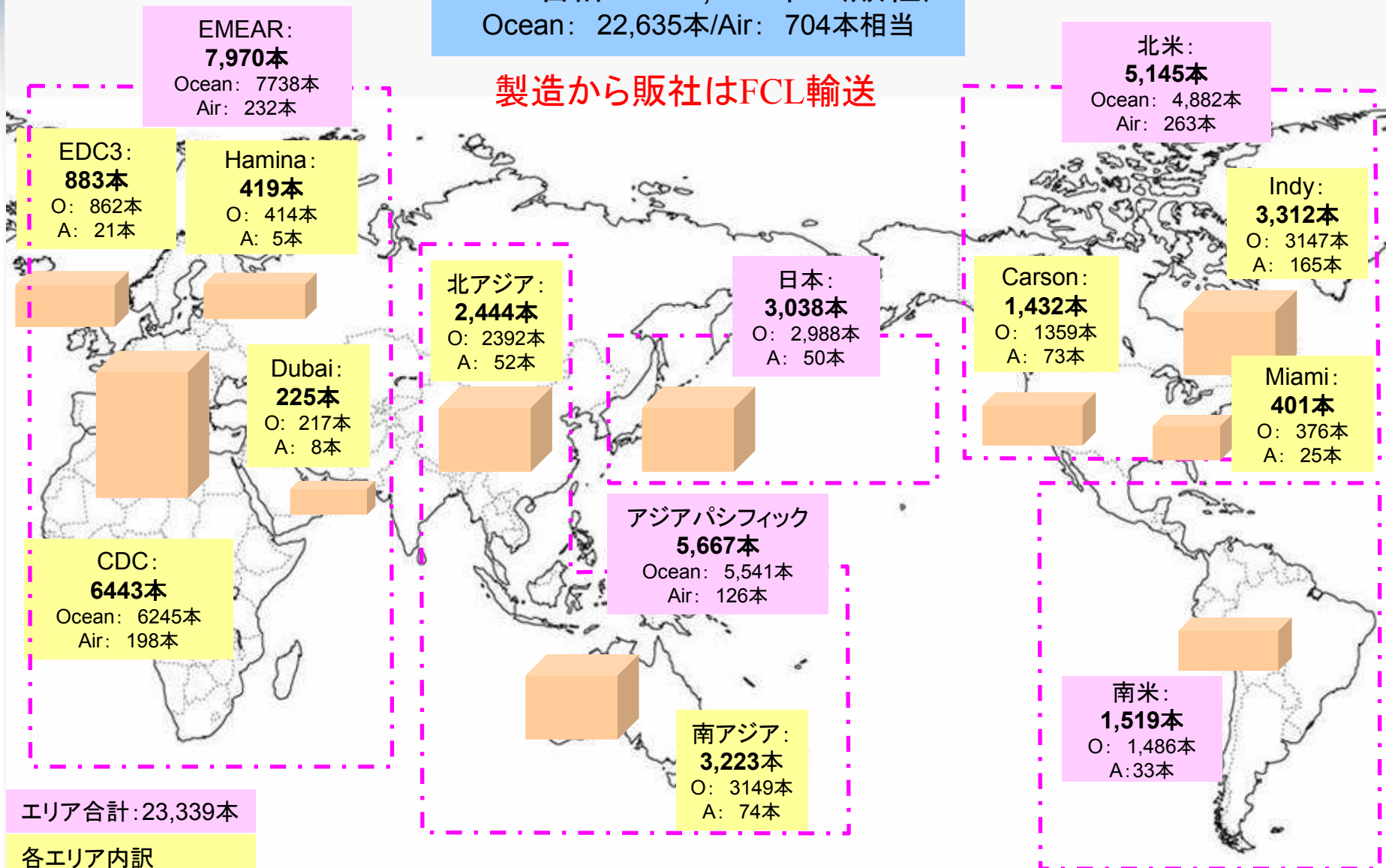
Slow Steam Shipping 含め輸送日数を検証し、ベストなLoop組合せを実現

情報機器セグメント 海上輸送コンテナ本数

2009年度 40ftコンテナ換算値

2009合計: 23,339本 (販社)
Ocean: 22,635本/Air: 704本相当

製造から販社はFCL輸送



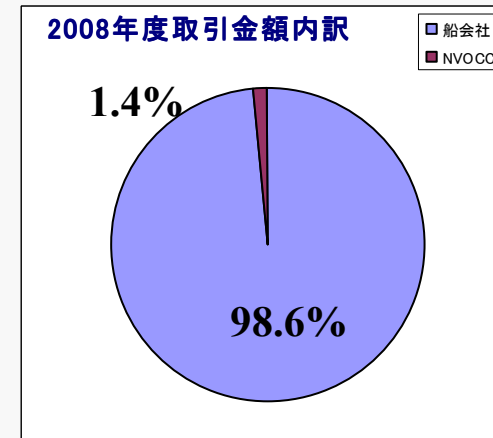
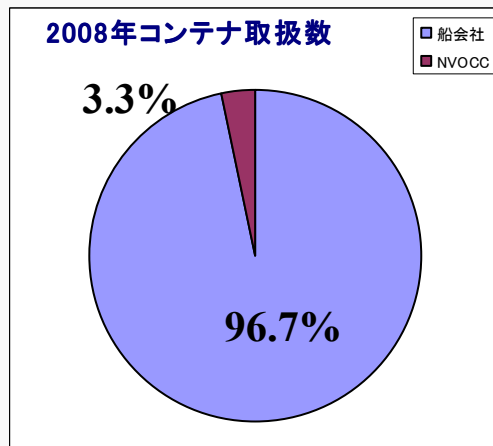
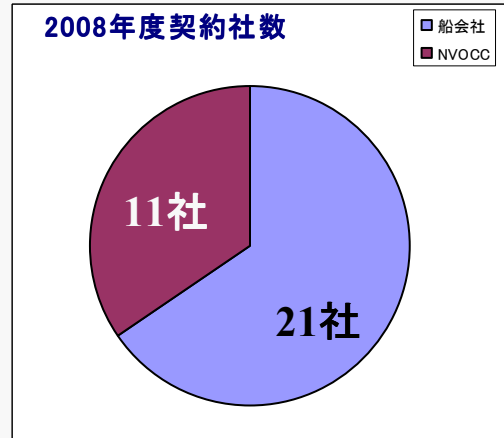
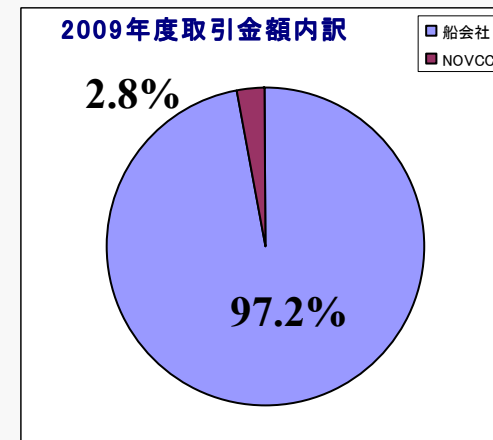
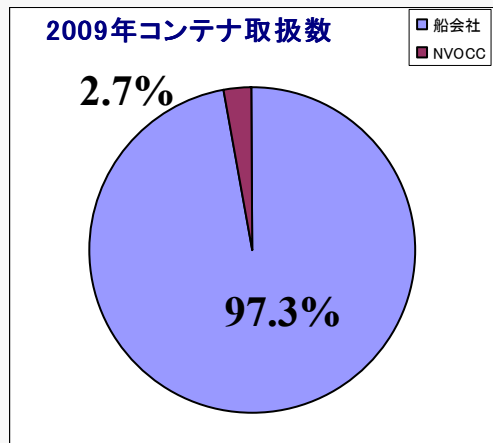
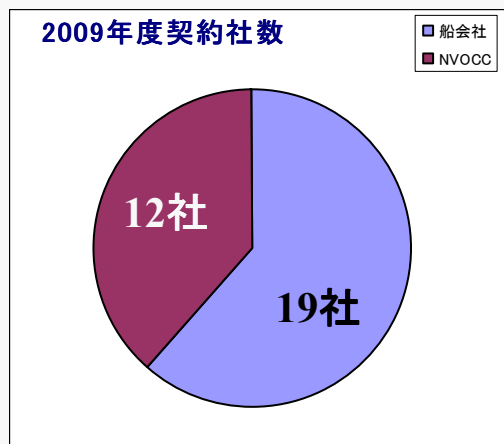
エリア合計: 23,339本

各エリア内訳

※製造現地法人の荷動き 約3,000本は上記に含めず

1. 会社概要
2. 情報機器グローバル物流状況
- 3. フォワーダー活用への提言**

■ Ocean取引内訳 (Global Bid実績)



フォワーダーとの取引コンテナ数、金額(運賃)シェアが少ない(例年同様傾向)

■フォワーダーシェアが少ないのは何故か

1. 入札内容

- i. 殆どの場合、船会社見積り運賃に劣る
 - 年間Fixed Rateの難しさ(船社→フォワーダー運賃は3ヶ月更新)
- ii. 船会社との契約数が少ない
 - 1フォワーダー = 1 Carrier という構造が多く見受けられる
- iii. FCLのOfferが少ない
 - LCL取引では圧倒的にフォワーダーを活用している
- iv. カバーするエリアの範囲
 - FCLはアジア域内のOfferが多く、欧米、Latin向け等が少ない

2. 取引形態

- i. EPSONグループ内取引が主体
- ii. FEU単位での輸送

適正な在庫と物流品質を維持しつつ
製造から顧客まで最小のコストで
商品を納期通りお届けする

■EPSONにおける今後のグローバルロジスティクス課題

1. 販売(物量)増加への対応 (販売物流を重視)
 - 販売増加に伴うコンテナ輸送の確保
 - 商品ラインアップの多様化 (様々な荷扱いと物流形態)
 - BRICsを始めとするエマージングエリアにおける販売の拡大

2. 物流取引の多様化・複雑化
 - 顧客要求事項の多様化 (Transactionの複雑化)
 - 物流品質の維持と顧客への物流サービス適正化
 - 直送化への取組(エマージングエリア各地、先進国主要顧客向け)

3. 物流コストの最適化
 - 物流全般の見える化
 - 売上高物流費率の適正化

■ 海上輸送においてフォワーダーへ期待すること

■ 競争力アップ

- ▶ 船会社との契約数増加
 - 1フォワーダー = 複数船社はリスク軽減視点で荷主にメリット有り
(コンテナ輸送量増加に向けてスペース面でサポート頂きたい)
- ▶ 運賃条件改善
 - 船社見積り同等Freightの実現、更新期間延長(1年)、サーチャージ built in freight

■ 対象エリア拡大

- ▶ 見積もり範囲をアジア域内中心から欧米、**エマージングエリア**へ拡大
- ▶ CY to CYよりもPoint to Pointでの優位性確立
 - 出荷→CY、CY-CY、CY→お客様までの輸送、通関、海上輸送含めた全体最適化のメニュー作り (船会社の守備範囲はCY-CY)

■ 海運情報の提供

- ▶ 船舶運行情報、Loop改廃、各Origin/destination港状況、トラブル、他

■フォワーダーへ期待すること(海上輸送以外)

■ 情報提供

- ▶ 各国物流事情紹介とコンサルテーション
 - エマージングエリアなど自社で全て把握する事は困難
 - 各地販売物流に関わる情報の整備と提供
- ▶ 他地域におけるフォワーダー活用事例
 - 欧州では何故フォワーダー利用率が高いのか

フォワーダーは弊社グローバルサプライチェーン構築のための大切なパートナーです。

今後も宜しくお願い申し上げます。

EPSON
EXCEED YOUR VISION