

第 278 回(4 月)

国際航空物流のアライアンスが生む付加価値

日本テキサス・インスツルメンツ株式会社 ロジスティックス部長 尾首昌秀氏

フォワーダーを選ぶ評価項目の中には「システム」が入っている。

サプライ・チェーンの中でモノのフォローが重視される。サプライ・チェーンでは、お互いのシステムをリンクして SPV (Supply Process Visibility) を可能にすることを考えている。サプライヤーの生産、出荷、フォワーダーによる運搬、…と、その都度情報がシステムにインプットされる。私どもが、システムの端末のキーを叩くと、今、特定の品番がどの航空機に乗っているかまでリアル・タイムで把握でき、適時に生産ラインを開けて待つことができる。このようなシステムを築くには手間とコストがかかるが、そこでフォワーダーのシステムのケーパビリティがどれだけあるかが評価されるのである。

運賃の削減には限界がある。フォワーダーに要求を続ければ、永遠に下がり続けるものではない。ではどうするか。パートナーを組んでお互いに成長できないだろうか。これは当社の Win-Win プログラムの精神に通じる考え方である。このプログラムは購買部門が言い出したもので、納入先を踏み台にして上ることは無理であり、相反する利益を乗り越えてお互いが勝者になるパートナーシップを目指している。

先行する米国の例を挙げる。米国の TI では 100 ドル以下の請求書はチェックしないことになった。パートナーを信用する前提に立って電子決済で処理するのである。というのは、統計をとったところ 100 ドル以下の請求書が全体の 60% であったがそのチェックのために膨大な人手をかけていることがはっきりしたからである。それを全部省くことにした。電子的に請求書が送られてきて、100 ドル以下のものは全部ノー・チェックで経理に流れて、サプライヤーは自動的に請求額の支払いを受ける。これによって TI は、大幅に人手を省くことができたのである。