

クラウドに対応したリバースオークションサービスで調達業務を効率化し調達コストの大幅削減を実現

当社は、企業の調達・購買分野において、発注者向けに取引先との価格交渉業務を支援し、調達コストを最適化するリバースオークションサービス「dynaCloud Auction」の提供を開始しました。クラウド版の提供により、月額利用料のみで取引先の選定やコスト削減などに活用できるサービスをご利用いただけます。加えて、コンサルティング会社と連携し、間接材調達の改革を支援する「購買改革ソリューション」を提供する運びとなりました。

リバースオークションの活用メリット

当社が開発・提供する「dynaCloud Auction」は、インターネットを使ってリバースオークションを開催するサービスです。通常のオークションでは、売り手（サプライヤー）側が開催し、買い手（バイヤー）側が入札して販売額を競り上げますが、リバースオークションは、バイヤー側が開催し、サプライヤー側が入札して購入額を競り下げます。

リバースオークションサービスの主なメリットとしては次の3つが挙げられます。

(1) コスト削減

設定した時間内で、サプライヤーは現在の最低入札価格を確認しながら競り下げ合い、短時間で適正な市場価格が導き出せます。その結果、物品の調達コストの削減および、購買プロセスの効率化による業務コストの削減につながります。価格交渉の手法として、リバースオークションのほかに、電子入札および、相見積にも対応しています(図-1)。

(2) サプライヤー選定の公平性・透明性確保

同じ条件、時間内で入札を行うため、サプライヤー間での公平性を保つことができるほか、入札の履歴はすべて記録されているため、サプライヤー選定の透明性を確保できます。

(3) 調達業務の見える化

案件単位に、いつ、どのサプライヤーが、いくらで入札したのか、価格交渉経過を保全し、履歴管理ができます。また、実績データを取り出すことができるなど、調達業務の見える化を支援します。

dynaCloud Auctionは、このリバースオークションのシステムとして、当社製品の電子調達システム「Dynamic TradeCenterSystem」から機能分化したパッケージで、これまでオンプレミス版により提供してきました。

多大な効果と実績を上げているシステムをクラウド化

リバースオークションシステムは、主に

大手企業のお客様に導入いただいて大きな効果を上げてきました(表-1)。

表-1 リバースオークションシステム導入効果

対象品目	コスト削減率 (%)
店舗改修	23.5
建設、各種工事	10.3
店舗用品、什器	15.9
作業用衣料品	10.4
トナー	17.4
コピー用紙	14.0
一般市販紙	23.9
ソールマット	14.2
安全保護具	10.4
封筒	27.2
印刷物	40.0
紙袋	60.0

このほど、「dynaCloud Auction」としてクラウド版の提供を開始したことにより、初期投資を抑え、月額利用料のみでシステムを利用可能となり、大手以外のお客様にも導入いただきやすくなりました。

dynaCloud Auctionでは、企業間でリバースオークションを開催するための業務の流れを整理し、サービスとして提供しています(図-2)。また、ブラウザのみの使いやすい操作環境を提供し、多言語(日本語・英語・中国語)にも対応しています。

(1) 一次見積り・見積検討・案件検討(オフライン)

案件に対して業者から一次見積りを取

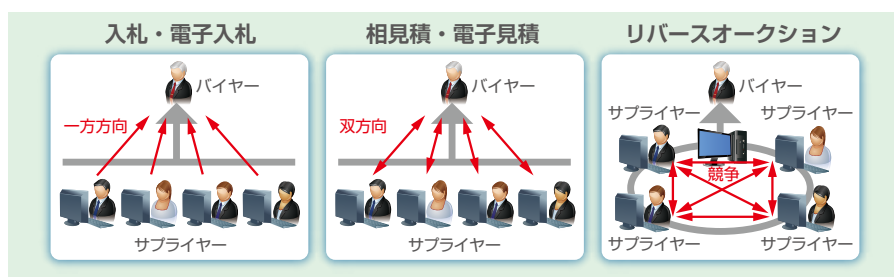


図-1 入札と相見積とリバースオークション

得、見積り情報や積算情報などを確認して開始価格や下げ幅の検討を行います。

(2) 案件登録

バイヤーは案件登録で画面から案件を登録します。この時、サプライヤーが見積るために必要な情報(図面や設計書など)も電子ファイルとして登録することができます。

(3) 案件公開(事前公開)

サプライヤーはバイヤーが登録した案件を参照して見積りを行います。また、バイヤーが図面や設計書を登録している場合は、それらをダウンロードして参考にします。

(4) リバースオークション開催

バイヤーが指定した日時でオークションが開催されます。サプライヤーは、入札画面で入札を繰り返して競います。また、自動延長機能(選択)により、所定条件に一致する場合は自動で終了時間が延長されます。

(5) リバースオークション終了・落札

サプライヤーの入札に対してバイヤーが評価を行って落札(第一優先交渉権)の獲得者を選定します。

(6) 契約(オフライン)

落札者(第一優先交渉権獲得者)に選定されたサプライヤーとバイヤーで契約(工事契約など)を締結します。

購買プロセスを見直す 「購買改革ソリューション」も提供

当社では、間接材の調達コスト削減を支援する「購買改革ソリューション」を、コンサルティング会社と連携して提供していきます。購買活動に起因する経営課題を見直し、現場でのボトルネックを排除し、実際の個別購買品目毎にdynaCloud Auctionを利用いただき、コスト削減効果の最大化を支援するソリューションです。

財務省が発表している法人企業統計によると、経常利益は回復傾向にあり、また設備投資も増加傾向にあるなど、企業活動が活発になってきました。ただし、業種別に見ると、製造業、非製造業とも、増益の業種と減益の業種があり、原油・原材料価格の高騰が影響していると考えられます。

このような環境において利益確保していくためには、更なる業務の効率化と、コスト削減を実行していく必要があります。

購買改革ソリューションは、期待した効果に繋がっているか不明、短期的施策で継続した取り組みになっていないなど、コスト削減を実行しているお客様の直面する問題を解決し、効率化された購買プロセスの定着化を支援します。今回「戦略購買立案」、「購買プロセス策定」、

「購買実行」をサービスメニュー化しました。

(1) 戦略購買立案(調査/分析/戦略策定)

購買活動に起因する経営課題を見直し、企業価値の向上につながる、より実質的な戦略購買施策を立案します。

お客様のすべての支出品目について購買状況を精査し、購買プロセス、品質、価格、納期のそれぞれに起因する課題を抽出します。解決した場合の効

果、解決までの難易度、緊急性を考慮し課題解決に向けた優先度を設定して、あるべき姿(ゴールイメージ)を明確化し、実行施策・実行計画策定を支援します。

(2) 購買プロセス策定(BPR)

現場でのボトルネックを排除し、効率的な管理・運用を実現する購買プロセスを策定するとともに、購買統制によるコンプライアンス遵守を支援します。

現行の購買プロセスとあるべき姿の購買プロセスとのギャップを明確化し、新購買プロセスの実施前、実施後の導入効果を見える化して、ブラッシュアップを図り、実行運用可能な購買プロセス策定を支援します。

(3) 購買実行(コスト削減BPO)

実際の個別購買品目毎に、サプライヤー間の競争環境の構築、リバースオークションの実施を通じて、コスト削減効果の最大化を支援します。

購買品目に応じた競争環境の構築を軸に、①購買仕様条件の適正化、②新規サプライヤーの招聘、③リバースオークションの導入、によりコスト削減の実現を支援します。

また、購買改革ソリューションをベースにした「クイックサービス」も提供します。購買改革ソリューションの全サービスメニューの標準取り組み期間は1年から1年半を見込んでいます(実施する品目数により期間は異なる可能性があります)。クイックサービスは、コスト削減の早期実現を目的に、購買品目を3品目程度に絞ることで即時取り組みを可能にし、短期間で品目単位のコスト削減効果の最大化を支援します。

今後も、お客様の購買業務をさらに支援していけるよう、購買分析やサプライヤー管理のオプションサービスなどの強化・拡充を図るとともに、当社のノウハウを活かしたサービスを幅広く提供していく計画です。

(SIソリューション事業部 山本 崇史)

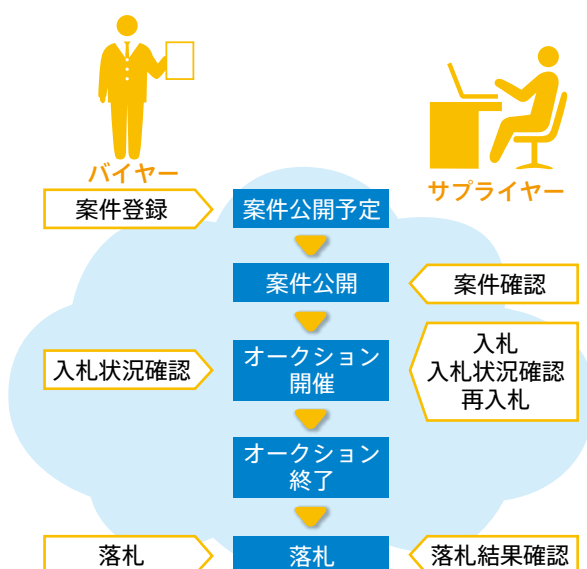


図-2 リバースオークションの流れ