

調達・購買システムを機能アップし コロナ禍における企業購買の課題とニーズに対応

当社は、物品・役務などの企業調達において、取引先との価格交渉業務を支援する調達・購買システム「dynaCloud Auction」を提供しています。新型コロナウイルスの流行に伴い、非対面での調達業務に転換を検討する企業より、多くの引き合いをいただいています。お客様の要望に対して、当社では分散調達機能などの追加開発を行い、お客様課題に対応した調達・購買管理を支援します。

調達コストの最適化と調達業務の効率化を支援

「dynaCloud Auction」は、インターネットを用いて取引先との価格交渉業務を支援するクラウド版の調達・購買システムです。次の3つの調達方式で調達コストを最適化し、コスト削減を実現します(図-1)。

(1) 電子入札

バイヤー(買い手)が指定する仕様に沿った見積りを1回だけ回答します。公平かつ公正なサプライヤー(売り手)を選定する調達プロセスや見積回答のプロセスに透明性が求められる調達に適しています。

(2) 相見積

複数のサプライヤーに同じ条件で見積りを依頼し、比較しながら調達を決定する方式で、特定のサプライヤーとの見積条件の調整にも対応します。取り扱うサプライヤーが少ない物品の調達、価格以外に重要視する項目(仕様、品質など)が伴う調達などに適しています。

(3) リバースオークション

バイヤーが指定した条件に対して複数のサプライヤーが複数回の見積提示を行い、調達先を決定する競り下げ方式のオークションです。案件登録から事前公開、オークションの開催を経て、落札、契約まで、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、機能として提供している点は、

dynaCloud Auctionの特長の1つとなっています。

リバースオークション調達方式では、サプライヤーは設定した時間内で、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入手可能となります。その結果、物品の購入における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。また、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。さらに、案件単位で、いつ、どのサプライヤーが、いくらで入札したのか、サプライヤーとの価格交渉経過を保全し、履歴を管理することができます。実績データも取り出せるなど、調達業務の見える化を支援します。

コロナ禍で変わる企業の調達・購買業務

2020年春から新型コロナウイルスが流行し、社会や経済活動、市場の需要にまで影響を及ぼしています。また、営業活動の機会損失、採用活動の中止や停滞、テレワークへのシフトなど、企業活動や働き方にも変化が見られています。

こうしたコロナ禍による変化は、企業の調達・購買業務にも多くの課題をもたらしています。まず、従来のようにサプライヤーと直接対応することができなくなり、非対面で効率的かつ適正な取引ができるよう業務をシフトしていかなければなりません。

しかし、会社はテレワークを推進しても、紙ベースでの承認作業やシステム登録のために出社を必要とするケースも少なくありません。

また、これまで取引していたサプライヤーの業務縮小や停止、インフラ環境の変化などに

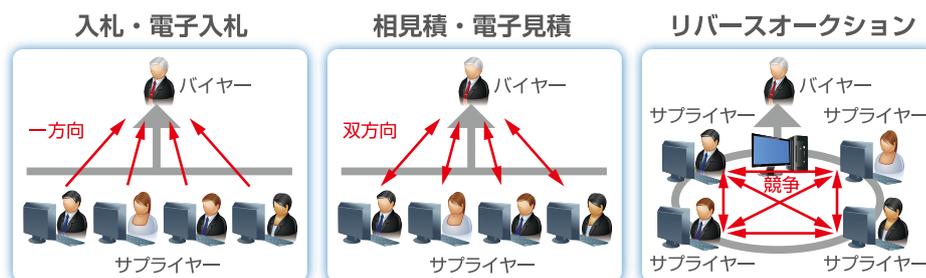


図-1 提供する調達方式



図-2 サプライヤー評価

より、発注品が納入されなかったり、納期が長期化したりするケースが発生しています。既存サプライヤーからの供給が困難になることで、代替のサプライヤーを探したり、複数のサプライヤーに分散して調達したりすることも必要になっています。購買業務が属人化しているバイヤーも多く、担当者が交代したりサプライヤーを変更したりすると、調達・購買業務に支障をきたすことになります。

コロナ禍を見据えて 分散調達などの機能を追加

コロナ禍における状況の変化に伴い、お客様より非対面での調達・購買業務に対する問い合わせや引き合いが急増しており、お客様の課題を解決すべく、dynaCloud Auctionの機能追加を行いました。

中でも、サプライヤーを取り巻く環境が変化したことで、部品や備品の調達が思うようにできなくなるケースが増えています。これを回避するため、調達リスクを分散する“分散調達”の実現を進めています。また、分散調達により複数サプライヤーに対応することで必要になる管理機能などを拡充しています。

(1) サプライヤー評価

コロナ禍により、バイヤー側の担当者が変更となり、サプライヤーの特徴や強みなどの詳細は、バイヤー側の元担当者には分からないといったケースも多いようです。「誰が担当してもサプライヤーを多様な観点で絞り込むことができ適正に評価できないか」というお客様の声に応え、サプライヤーを評価する項目を自由に設定・登録でき、いつでも検索できる機能を追加しました(図-2)。

(2) 過去案件の活用機能

「同じ条件の案件が以前にもあったが、その価格を確認するのに手間取る」といったお客様の声を反映し、バイヤーの担当者が交代しても適正価格を導

けるよう、過去案件を件名や要求条件などで検索し、その案件と比較しながら妥当性を、判断できる機能を追加しました。

(3) 新規サプライヤー開拓

コロナ禍では、既存のサプライヤーからの物品供給が不足したりストップしたりするリスクも想定されます。「別の既存サプライヤーを参加させる仕組みはあるが、新規サプライヤーに案件を公開する仕組みがなく、広く参加を促す機能が欲しい」というお客様からの要望もいただいています。

このような声を受けて、案件を一般公開することができる機能を追加しました。今後は、サプライヤー申請受付、承認登録、希望した案件への自動追加といった機能を充実していくことで、お客様の新規サプライヤー開拓を支援していきます。

(4) 外部システム連携

テレワークの推進に伴い、紙文書をできる限り廃止し、見積機能を基幹システムとシームレスに連携したいというニーズも高まっています。外部システム連携をREST-APIのインターフェースで実現し、外部連携に必要なライブラリとして Jerseyを採用しました(図-3)。

今後は、APIを公開することで、各種ERPとの連携を可能とするほか、BIツールとの連携も目指し、お客様の業務改善を支援していく考えです。

これらの追加機能は、お客様が必要なものを自由に選択できるようにオプションにて、提供していきます。

当社では、今回紹介したdynaCloud Auctionだけでなく、在宅勤務者で使用するPCのセキュリティと作業管理の見える化を同時に実現するテレワーク作業ポータルや、非接触にて在庫商品を管理出来るRFIDを活用した入出庫業務テンプレートの提供など、withコロナ時代の商品やソリューションへの取り組みを加速しています。業務や環境の仕組みやスタイルの変化が求められる現在、お客様がより便利かつ効率的にビジネスを進められるようITシステムでサポートしてまいります。

(SIソリューション事業部 浦新 克也)



図-3 REST-APIにより柔軟な外部連携を実現