

OKI 情報通信沼津工場 様

チャットサービスを使った 非対面のリバースオークション実施で 調達業務効率の向上を実現



通信機器や情報機器の製造メーカーである沖電気工業株式会社（以下、OKI）の情報通信沼津工場 資材部では、新たな資材の調達手法として、リバースオークションを取り入れています。その開催手段として活用しているのが、専用のシステムではなく、ソフトバンクのビジネスチャットサービス「PrimeChat」です。時間や場所を選ばないインターネット上でのオークション開催により、調達業務効率が向上し、調達コスト低減にも寄与することができました。

※リバースオークションとは、買い手側が提示した条件に対し、売り手側がより低い価格を提示していく競り下げ方式で、最低価格を提示した取引先が落札するオークション手法です。

課題と導入の効果

課題 リバースオークション専用システムを導入検討するも、高コストなうえ高機能で活用しに不安があった。

効果 「PrimeChat」に切り替えることで、安価にかつシンプルな機能で活用を促進。

課題 企業の重要な価格情報を取り扱うため、十分にセキュリティ対策がとれたツールを探していた。

効果 セキュリティ面を強化した「PrimeChat」であれば個社ごとに専用の環境で運用するため情報漏えいのリスクを払拭。

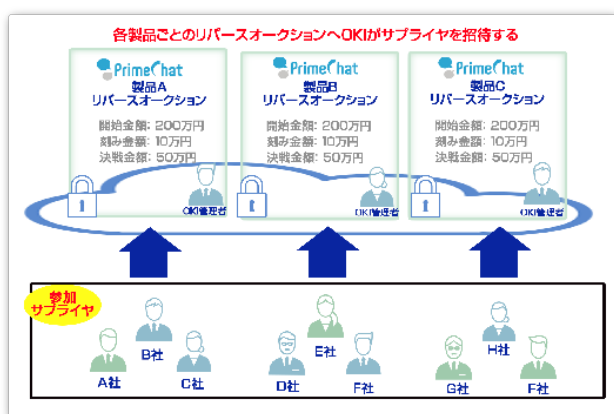
資材の高騰が続く中、企業の資材調達部門にとっては1円でも安く適材適量の部材を調達することが非常に重要なミッションです。その切り札として注目されるリバースオークションは、政府や自治体での劇的な成果によって一定の評価を得られたものの、運用負荷がかかることから、民間企業に広く浸透していません。しかし、同社では、コスト削減、購買活動の透明化、バイヤースキルの平準化を目指し、2015年よりリバースオークションを会議室で開始しました。その結果、従来の競争入札に比べ調達コ

ストの低減を実現しました。こうしてメリットを生んだリバースオークションによる資材調達ですが、一方では、サプライヤを一堂に集め実施するオークションは開催数に限界があり、運用側にも事前準備などの負荷がかかっていた。

そこで非対面のWeb開催に踏み切りました。最初に検討したのは、リバースオークション専用のシステムで、初期費用や、ランニングコストにかなり費用はかかるものの、調達費を抑えられるのであれば、本格導入検討を開始しました。しかし、専用システムは多くの機能が搭載されており操作も複雑で、スタッフ全員が使いこなすのは困難でした。リバースオークションはコスト削減だけでなく、バイヤースキルの平準化を目指しており、特定のスタッフだけが運用に精通する状況を避けるため、次に検討したのがチャットサービスでした。

全員が使いこなせて、法人向けに特化したチャットサービスを検討した結果、たどり着いたのがソフトバンクの「PrimeChat」でした。リバースオークション専用システムに比べ数10分の1のコストで利用できますが、シンプルな機能の反面、リバースオークションを効率よく行うための機能がなく、事前の条件設定や実施手順などについては、試験運用を徹底的に行い運用ルールを決めました。

あらかじめサプライヤにチャットツールのアカウントを発行し、オークションに対して参加を希望したサプライヤのみを専用



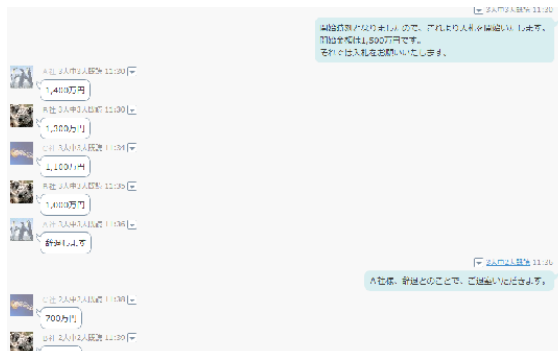
チャットルームへ招待します。開始金額や刻み金額、決戦金額（最安値）を周知し、開始時刻に OKI の担当者から入札開始のチャットが送られたことを合図にオークションが開始、サプライヤからより低い提示金額がチャット画面に流れます。その間、OKI の担当者は適宜刻み金額を変更するなど、オークションが円滑に進むような書き込みを行います。サプライヤが辞退を伝えるとチャット

トルームから退室してもらうので、最終決定金額を知ることはありません。提示価格に対して他社がすべて辞退すると、最終的に残った企業が第一交渉権を得られるようになります。

こうして、運用ルールを固め Web 上での開催を実現したことで、調達業務効率が向上し、調達コスト低減にも寄与することができました。



Web 開催への移行に伴い取引先企業を対象にした説明会を実施



PrimeChat を活用したリバースオークションの様子（デモ画面）

お客様の声



沖電気工業株式会社
情報通信事業本部
情報通信沼津工場
資材部 資材第二課
課長

草野 孝弘 氏

企業にとって、購買活動は支出を意味する重要な役割を担いますが、その購買活動で相見積は不透明で属人的になりがちでした。個人対個人の取引ではなく、組織対組織の取引に変えたいという思いもあり、リバースオークションの実施を決断しました。しかし、対面式による方式はバイヤーからすると画期的な調達手法でも、サプライヤにとってはライバル企業どうしが対面し、重要な価格情報を共有しなくてはならないため抵抗感を覚えるサプライヤも少なくありませんでした。こうした観点から Web での非対面によるリバースオークションの開催へと切り替えることにしました。

チャットサービスの選定の際は、20 社近くの製品を実際を使って試験運用をした結果、「PrimeChat」を選びました。使いやすさはもちろん、「PrimeChat」は個社ごとに専用の環境を作って情報を管理でき、管理者権限で機能制限もかけられるため、セキュアかつ使い勝手良く運用できると評価し採用しました。

2016 年 6 月に Web での開催を一部取引先企業様とスタートした時に、順調に進んだことから、9 月からは全面 Web 開催に切り替えています。ここで得られた知見は、他工場にも広げ、将来的に他社様が OKI に資材調達を依頼できる仕組みを作れたらいいと考えています。



沖電気工業株式会社
情報通信事業本部
情報通信沼津工場
資材部 資材第二課

坪井 慎平 氏

対面式でのリアルなリバースオークションは、お客様との予定調整や会議室の確保、当日のサポートなど 1 回開催するのにも相当なリソースがかかっていました。「PrimeChat」を活用することで、事前の会場準備が不要になり、オークション当日も当社スタッフが 2 人でチャットに参加するだけで実施できるので、開催頻度が増えても運用負荷は増えずに開催できます。

運用ルール策定時には、何度も試験運用を実施し、管理者としてどのタイミングでどのような発言をするか、金額を誤入力した際の救済方法、入札の意思なく入室している企業に対する強制退室、参加者の上司やアシスタント用に閲覧のみのアカウント発行、あらかじめ設置した最低金額を複数社が提示した場合の決戦ルールなど、あらゆる場面をシミュレーションしてルールを文書化しました。また、実運用開始前にはサプライヤを集めた説明会を実施してリバースオークションのルールや「PrimeChat」の使い方方を説明しました。リバースオークションには独自のルールを設けていますが、多くの方が利用しているチャットサービス同等の使用感なので、操作に抵抗を覚えるお客様は少なく、うまく活用していただけています。

導入企業情報

OKI Open up your dreams

会社名：沖電気工業株式会社
本社：東京都港区虎ノ門 1-7-12
設立：1949 年 11 月 1 日
URL：<http://www.oki.com/jp/>
従業員数：3,914 名（グループ連結：20,190 名）



沖電気工業（株）情報通信沼津工場

※パンフレット記載内容は、2016 年 11 月現在のものです