



戦略的なソーシングソリューションのご紹介

平成21年10月

uniAX ユニアックス株式会社

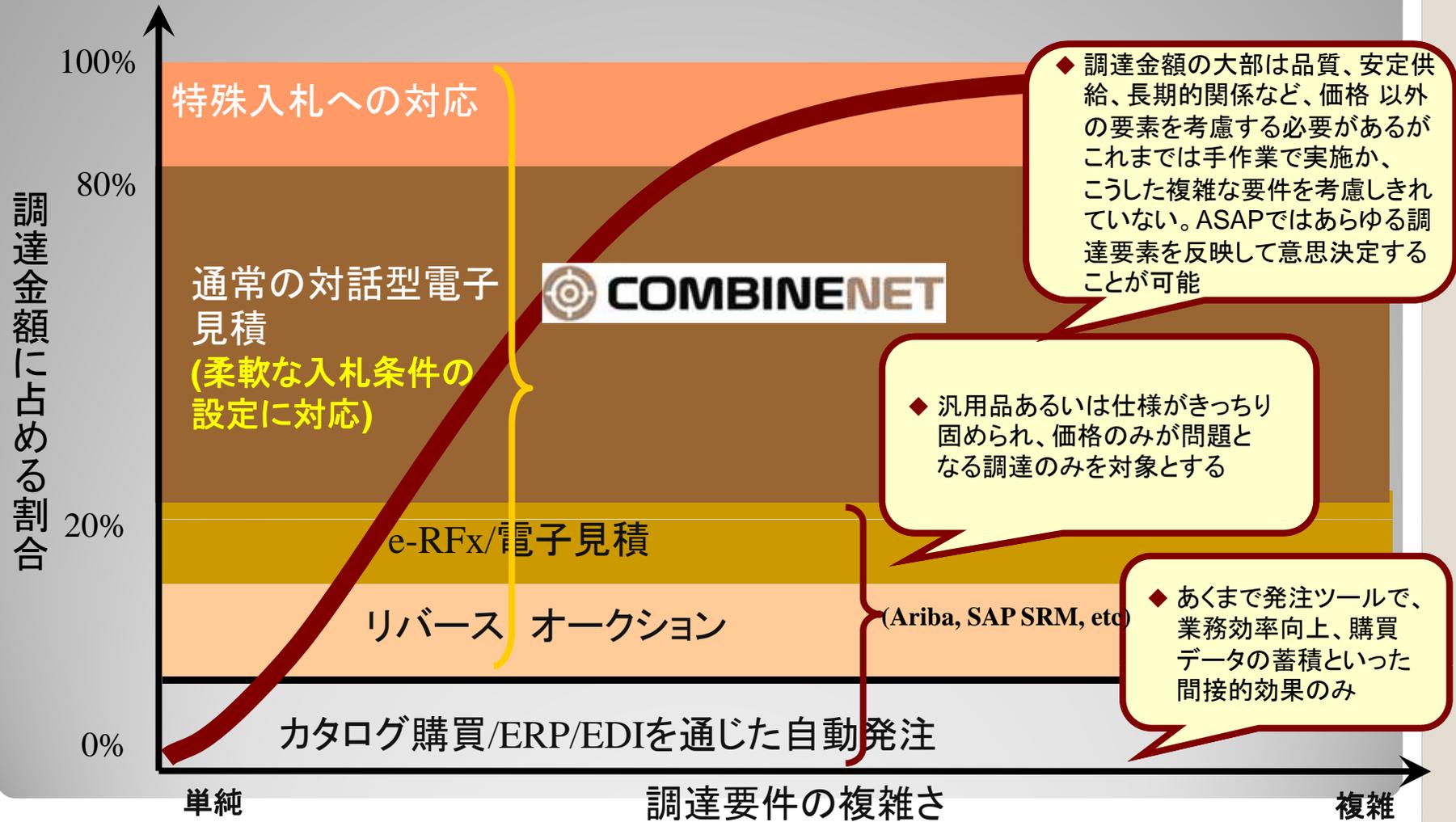
 **COMBINENET**[®]
The Optimal Solution

調達プロセスが見えてますか？

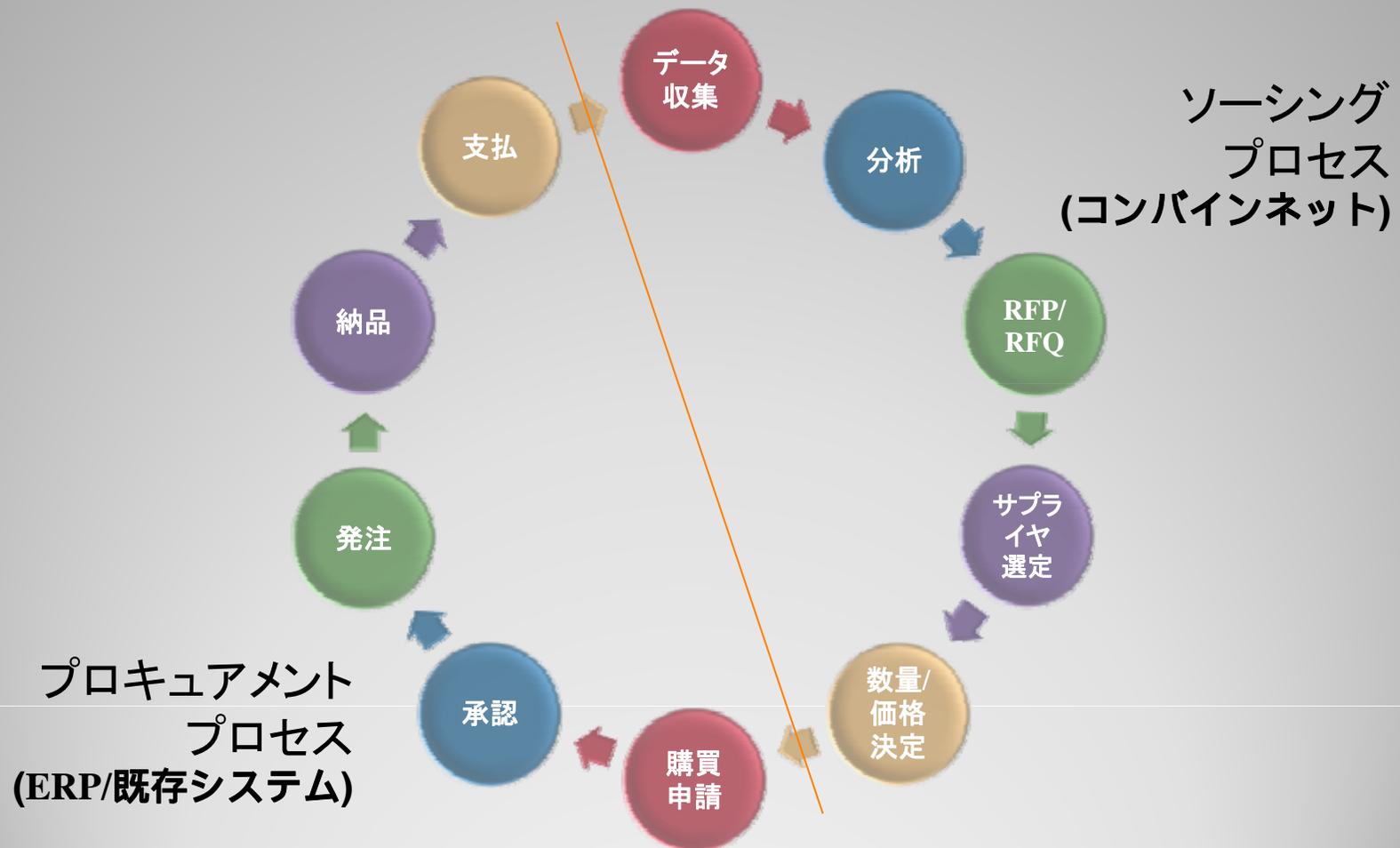
コンバインネットのソリューションは次に答えます

- 調達品目の個別、カテゴリ別の支出の総額はどのようになっていますか？
- サプライヤの選定基準や調達量（額）の決定基準（誰が、どのような理由で）が確立されていますか？
- それらの意思決定が的確に行われていることをどのようにして証明できますか？

調達インフラの技術比較

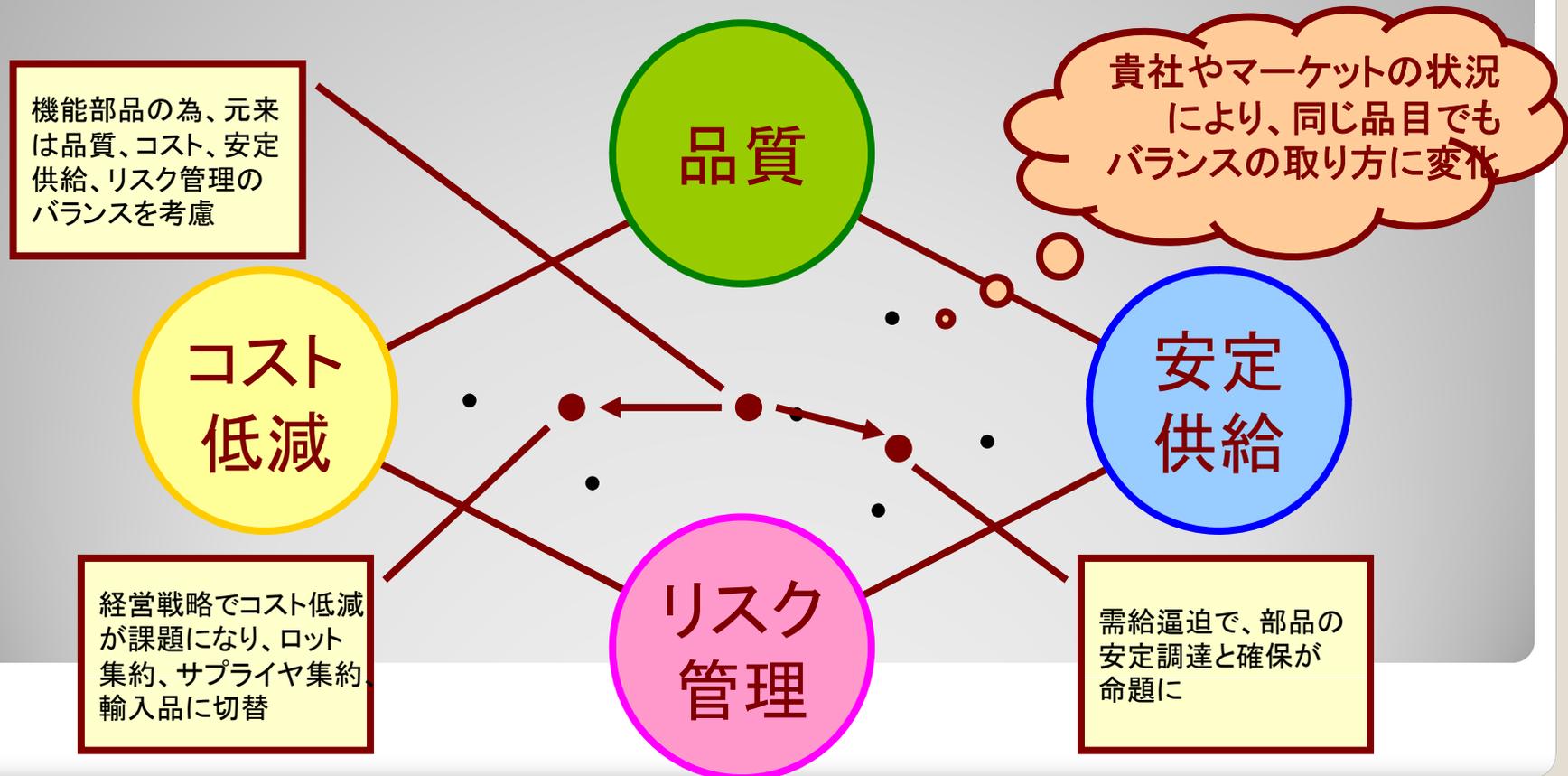


調達活動の位置付けとコンバインネットのカバーするソーシングプロセス



正しい目標設定が難しいのが調達

- 品質、安定供給、コスト低減、リスク管理という異なる価値の追求
- これらをどうバランスさせるかは品目や貴社、マーケットの状況により異なる
- 見積を取らないとマーケット、サプライヤの状況は分からない



対話型電子見積のイメージ サプライヤ見積

サプライヤの営業戦略に基づき、提案する品目/路線を自由に選択

仕様、購入予定情報などの公開

サプライヤ毎の見積画面

見積と付帯費、配送日数、VMI対応など、価格以外の要素の情報収集

貴社やサプライヤの戦略に基づき、品目/路線を自由にまとめてバスケットやパッケージを作成

代替メーカ、代替仕様、サービスレベル、の違い等による代替提案

| 品目ID | 品目コード | 品目名 | 数量 | 配送拠点 | メーカー | 品目区分 | 外径 (mm) | 内径 (mm) | 幅 (mm) | 価格* | 供給能力* | 配達リードタイム | VMI対応* | 代替品名 | 代替品メーカー |
|---------|--------|-------|-----------|------|--------|-------|---------|---------|--------|--|--|--|--|---------------------------------|----------------------------|
| unit 19 | 44510T | 深溝玉軸受 | 10,000.00 | 橋本 | 6202ZZ | ベアリング | 35.00 | 11.00 | 15.00 | 見積 1*: ¥180 見積 2*: ¥178 見積 3*: | 見積 1*: 10,000.00 見積 2*: 10,000.00 見積 3*: | 見積 1*: 1 見積 2*: 1 見積 3*: | 見積 1*: 不可 見積 2*: 可 見積 3*: (none) | 見積 1*: 見積 2*: 見積 3*: | 見積 1*: 見積 2*: 見積 3*: |
| unit 20 | 44510O | 深溝玉軸受 | 10,000.00 | 大阪 | 6202ZZ | ベアリング | 35.00 | 11.00 | 15.00 | 見積 1*: ¥180 見積 2*: ¥178 見積 3*: | 見積 1*: 10,000.00 見積 2*: 10,000.00 見積 3*: | 見積 1*: 1 見積 2*: 見積 3*: | 見積 1*: 不可 見積 2*: 可 見積 3*: (none) | 見積 1*: 見積 2*: 見積 3*: | 見積 1*: 見積 2*: 見積 3*: |
| unit 21 | 44510F | 深溝玉軸受 | 10,000.00 | 福岡 | 6202ZZ | ベアリング | 35.00 | 11.00 | 15.00 | 見積 1*: ¥180 見積 2*: ¥178 見積 3*: | 見積 1*: 10,000.00 見積 2*: 10,000.00 見積 3*: | 見積 1*: 1 見積 2*: 見積 3*: | 見積 1*: 不可 見積 2*: 可 見積 3*: (none) | 見積 1*: 見積 2*: 見積 3*: | 見積 1*: 見積 2*: 見積 3*: |
| unit 22 | 44511T | 深溝玉軸受 | 7,000.00 | 橋本 | 6204ZZ | ベアリング | | | | 見積 1*: 7,000.00 見積 2*: 7,000.00 見積 3*: | 見積 1*: 1 見積 2*: 1 見積 3*: | 見積 1*: 不可 見積 2*: 可 見積 3*: (none) | 見積 1*: 見積 2*: 代替A 見積 3*: | 見積 1*: 見積 2*: CNET 見積 3*: | |

対話型電子見積のイメージ 条件付提案

概要: 大阪

もし、**配送拠点: 大阪**で以下の取引を頂けるなら、**配送拠点: 栃木**の取引を以下の通り割引します。

段階別割引表:

条件の適用先の提示

| | |
|----------------------------|---------|
| 10000000 ~ 19999999.99 JPY | 割引: 1 % |
| 20000000 ~ 29999999.99 JPY | 割引: 2 % |
| > 30000000 JPY | 割引: 3 % |

割引の適用先の提示

STEP 4: 段階別割引

- 段階別の割引を作成することもできます。10段階まで作成可能です。
 - 複数の段階をつけるには、下の[追加内容]にある条件と割引に関する入力欄を埋め、 ボタンをクリックします。
 - 作成した段階を削除するには、 ボタンをクリックします。
- 作成・変更した内容は、下にある[保存] ボタンをクリックするまでシステムに反映されません。
- [保存] ボタンをクリックして、割引の作成・変更を完了すると、上の概要欄に作成した条件付見積と段階別割引表が表示されますので、内容につき誤りがないかご確認ください。
- 前の画面に戻るには、[<< \[前へ\]](#) リンクをクリックします。
- お使いのブラウザの[戻る]ボタンは使用しないで下さい。

| | | | | | |
|---|-------------------|-----|--------------------------------|---|----------------------------------|
| <input type="text" value="10000000"/> | ~ 19999999.99 JPY | 割引: | <input type="text" value="1"/> | % | <input type="button" value="-"/> |
| <input type="text" value="20000000"/> | ~ 29999999.99 JPY | 割引: | <input type="text" value="2"/> | % | <input type="button" value="-"/> |
| > <input type="text" value="30000000"/> | JPY | 割引: | <input type="text" value="3"/> | % | <input type="button" value="-"/> |

[追加] JPY 以上の取引に対する割引: %

[<< 前へ](#)

条件の提示

割引の提示

対話型電子見積のイメージ 見積・入札評価シナリオの作成

見積評価における
貴社の政策、グループ
会社の意向、オペレー
ション上の制約などを
反映

1. Select a rule and define the necessary parameters.

少なくとも 1 社のサプライヤを含める

最大で 1 社のサプライヤに限る

サプライヤ数を 1 から 1 社の間とする

Good Supplier A に少なくとも JPY の取引を与える

New Supplier E との取引を最大で JPY に限る

New Supplier D との取引を から percent of spend までとする

Good Supplier A からの見積を percent 優遇評価する

Bad Supplier C からの見積を percent 割増評価する

可能な限り Good Supplier A に取引を与える

可能な限り Bad Supplier C に取引を与えない

品目/路線毎の既存取引先に対して、少なくとも JPY の取引を与える

品目/路線毎の既存取引先に対して、 から units の取引を与える

品目/路線毎の既存取引先の見積を percent 優遇評価する

可能な限り品目/路線毎の既存取引先に取引を与える

VMI対応可の見積を percent 優遇評価する

VMI対応可の見積を可能な限り優遇する

配送リードタイムが 日以内の見積りを percent 優遇評価する

配送リードタイムが 日の見積を percent 優遇評価する

配送リードタイムが 日以上の見積に可能な限り取引を与えない

Bad Supplier C への選定取引が JPY に満たない場合は全く取引をしない

それぞれのサプライヤの選定取引が JPY に満たない場合は、そのサプライヤとは全く取引をしない

パッケージ [ベアリング] を採用する

パッケージ [ベアリング] を %優遇評価する

特定の品目群、配送先、
地域など見積評価の
シナリオ適用先を選定

Step 2. Apply this rule

Everywhere.

To the following:

All 調達単位

to 調達単位:

unit

All メーカーコード

to メーカーコード:

608ZZ
6200ZZ
6202ZZ

All 品目区分

to 品目区分:

インバータ
ベアリング
モータ

All 幅 (mm)

to 幅 (mm):

10
15

All 品目ID

Each 品目ID

Each 品目ID in :

to 品目ID:

All 配送拠点

to 配送拠点:

大阪
栃木
福岡

Step 3. Review and Add the rule

Add

New Supplier D との取引を から percent of spend までとする

対話型電子見積のイメージ 見積評価シナリオの比較・検討

Current Scenario: **制約なし**

Scenario Scope

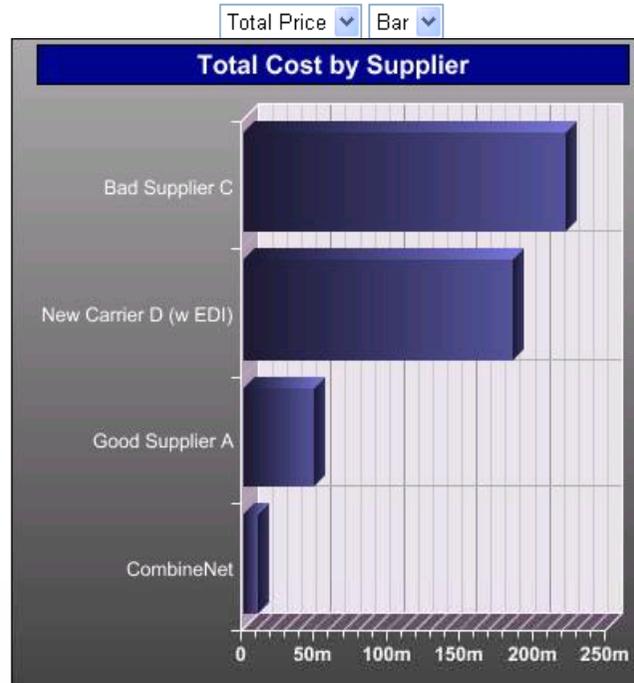
This scenario applies Everywhere

Results

Total cost of this scenario: ¥463,803,013
 Scaled total cost: ¥463,803,013
 Historical Total Cost: ¥581,780,000
 Monetary savings: ¥117,976,987
 % savings: 20.28%

Item Coverage

| | Total in Scenario | Number Awarded |
|---------------------|-------------------|----------------|
| Number of Items | 50 | 50 |
| Number of Suppliers | 6 | 4 |



シナリオ毎の調達結果のシミュレーションを瞬時に作成

異なる調達戦略シナリオを、実際の契約金額へのインパクトを基に比較・検討

| | Scenario Name | # Items to Award | # Items Awarded | # Winning Suppliers | Total Price | Historic Price | Scaled Total Price | Monetary Savings | % Savings | Last Optimized | Comments |
|---|---------------|------------------|-----------------|---------------------|--------------|----------------|--------------------|------------------|-----------|--------------------|-----------------------------|
| 🔒 | 既存アロケーションの維持 | 50 | 50 | 3 | ¥494,502,756 | ¥581,780,000 | ¥494,502,756 | ¥87,277,244 | 15.00% | 8/21/2007 23:58:43 | 既存のアロケーションをそのまま踏襲 |
| 🔒 | 制約なし | 50 | 50 | 4 | ¥463,803,013 | ¥581,780,000 | ¥463,803,013 | ¥117,976,987 | 20.28% | 8/22/2007 02:07:31 | 何の制約も設けず、現在の市場価格を探る |
| 🔒 | Cを除外、15%新規に開放 | 50 | 50 | 5 | ¥491,809,744 | ¥581,780,000 | ¥491,809,744 | ¥89,970,256 | 15.46% | 8/22/2007 02:05:45 | 品質評価の低いCを除外。15%の金額、数量を新規に開放 |

利益の奪い合いから、互いに利益を生み出す調達交渉へ

対話型電子見積により、調達交渉は、お互いの利益を奪い合う作業から、お互いの中で生じている取引における非効率な部分を解消し、お互いの利益を生み出す作業に転化

サプライヤ企業

代替案を含めた様々な提案を入力



企業A

「もしこれだけの発注量を頂けるなら、これだけディスカウントできます」
「材料のみの供給です」



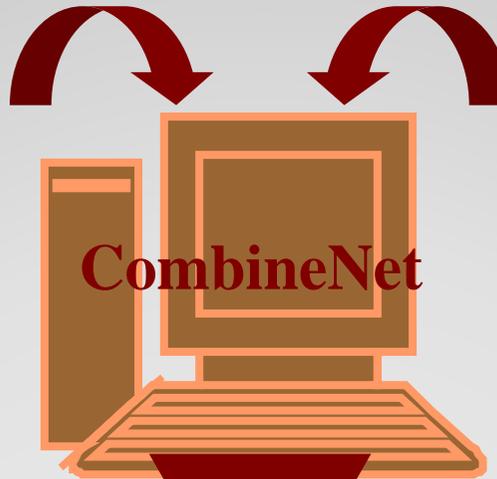
企業B

「こちらの材料の方が同等のスペックで更にお安くなっています」
「材料は自社調達、加工まで行います」



企業C

「運賃がこちら持ちならこれだけで、保守も含めるならこれだけで、在庫管理をこちらに任せて頂けるならこれだけでやらせて頂きます」
「OEM供給まで対応します」



CombineNet

バイヤ機関・企業

ビジネス上の施策・制約を入力

「今の取引先のA社とは30%の取引までに抑える」

「サプライヤ数は各工場で3社に絞りこむ」

「新規サプライヤは全体の取引の10%以内、までに抑える」

「既存の取引先のアロケーションの変動幅は30%以内」

「サプライチェーン全体でのコスト削減を図る」

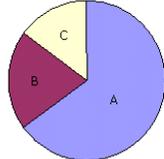
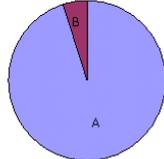
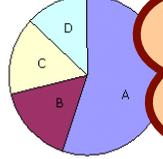
サプライヤからの提案と、
貴社の施策や制約とを
考慮した最適なサプライヤの組み合わせを回答

調達業務マネジメントの刷新

- バイヤは手間の掛かるモデル作成業務から開放され、様々な調達戦略の立案と、それらがコスト低減に及ぼす効果等に基づき、最適サプライヤの組み合わせを決定するという戦略業務に注力
- 役員はどのような戦略に基づきサプライヤが選定されているのかと、その戦略の妥当性をコスト、品質、リスクの観点から客観的に評価することが可能

設定した調達戦略に基づき、
サプライヤ選定や調達コスト
のシュミレーションを瞬時に
実施

バイヤは種々の調達戦略
の立案と、シュミレーション
結果に基づき、採用する調
達戦略の決定(戦略業務)
に注力

| | シナリオ I (現行まま) | シナリオ II (コスト重視) | シナリオ III (安定調達重視) |
|---------|---|--|---|
| サプライヤ数 | 3 | 2 | 4 |
| アロケーション | サプライヤ A 65% B 20% C 15%  | サプライヤ A 95% B 5%  | サプライヤ A 55% B 16% C 16% D 13%  |
| 予定契約金額 | ¥2,813 百万円 | ¥2,586 百万円 | ¥2,713 百万円 |
| リスク | 中 | 高 | 低 |

コスト、品質、リスクの評価
ロジックと調達金額へのイン
パクトが第三者に明らかに

対話型電子見積を用いた見積・入札の効果

RFP・RFQの展開および回答、提案・見積・入札の評価および発注先の決定プロセスの期間を大幅に短縮するのみならず、ソーシングの精度を飛躍的に向上

■ 調達プロセスの見える化

- ✦ シナリオ毎の調達金額、サプライヤ選定結果の入手が容易
- ✦ シナリオ比較により、コスト一辺倒ではなく、戦略、品質、リスクを考慮
- ✦ サプライヤ選定方法、ロジック、ロジック毎のコストインパクトを明示

■ 既存の方法では達成できないと思われる大幅なコスト低減

- ✦ 明細レベルでの見積・入札
- ✦ 見積・入札フォーマットを統一し、多様な提案、新規サプライヤなど評価が容易
- ✦ 多様な見積・入札評価シナリオの検証

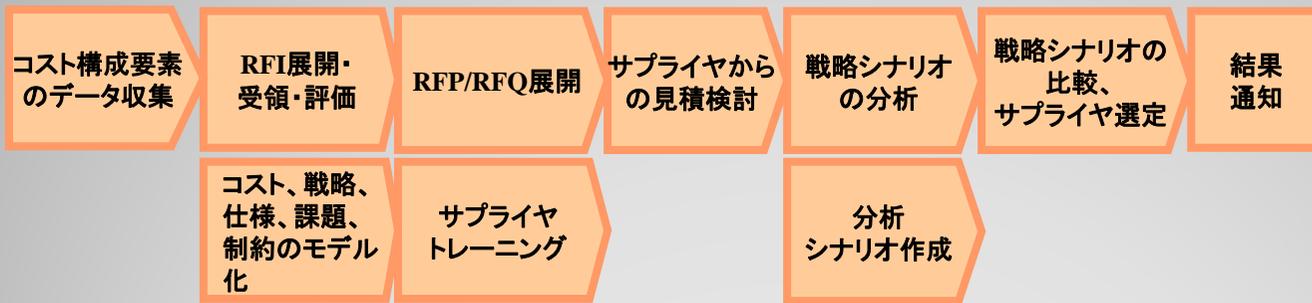
■ サプライヤとの関係強化

- ✦ 調達プロセスの透明化
- ✦ 提案の機会の提供
- ✦ サプライヤの得意な領域へのフォーカスが可能

迅速かつより精度の高い調達プロセス

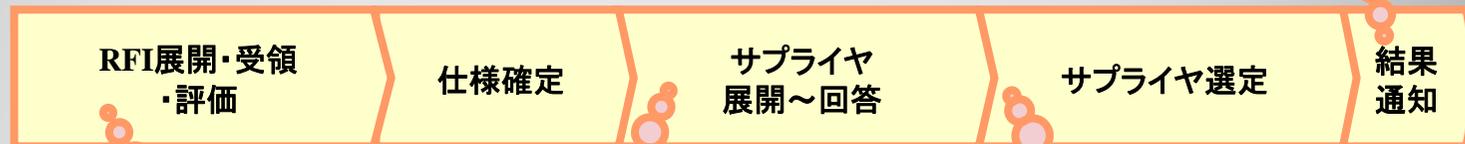
コンバインネットを用いた調達プロセスでは、事前準備が必要になるが、RFI展開以降のプロセスが短縮され、発注先の選定に当たっては、提案受け付けの幅と分析の深度が飛躍的に広がり、調達プロセスの精度が大きく向上

コンバインネットを用いた調達プロセス(約3~4ヶ月)



- ・ 選定結果に不透明感が残る
- ・ サプライヤは、代替仕様や取引条件などでの提案の余地が少ないことに不満

従来の調達プロセス(約5~6ヶ月)



- ・ 調達戦略、サプライヤ選定に必要な詳細な情報収集などの検討が不十分

- ・ RFIの収集を個々に行う必要がある
- ・ RFIの評価に情報の再整理が必要

- ・ 仕様見積しか受け付けられない
- ・ 見積の収集を個々に行う必要がある

- ・ 見積の評価に情報の再整理、モデル構築が必要
- ・ 多様な属性の考慮が難しい
- ・ 様々なシナリオの検討が難しい

コンバインネットを用いた導入のステップと期間(例)



顧客リスト (公表承認顧客の一部)

食品 & CPG

Procter & Gamble



小売 & サービス



一般産業

SIEMENS



Kodak

コンバインネットの適用事例

| 対象材 | 現状 | コンバインネットの活用方法 | 結果 |
|---------------|---|--|--|
| 食品用上質 段ボール | <ul style="list-style-type: none"> 2カ国の工場で別々の仕様、規制に基づき、逆オークションを用いて別々に調達 | <ul style="list-style-type: none"> 一つの見積案件で2工場のための調達を同時に実施 9つの価格構成要素の変更が可能な代替見積を同時受付 | <ul style="list-style-type: none"> 年間調達額を7.5%削減 サプライヤとの協業により、オペレーションコストなど、コスト削減の機会を拡大 |
| 航空貨物輸送 | <ul style="list-style-type: none"> 地域毎に取引先の見直しが行われていない 地域毎に購入データがバラバラ | <ul style="list-style-type: none"> 800以上の路線のサプライヤから運賃や提案を一手に受領 集中購買と分散購買の比較、地域業者優遇等の複数の評価シナリオを金額で検証 | <ul style="list-style-type: none"> 年間航空運賃コストを30%削減 ソーシングの期間を12週間から6週間に半減 |
| MRO | <ul style="list-style-type: none"> 拠点毎に慣行に従い、 MRO品目を一括で調達 サプライヤからの創造的提案を受けられない | <ul style="list-style-type: none"> MRO品を一括調達からカテゴリ別調達に変更 サプライヤからの代替品等創造的提案を受付 複数のアロケーションのシナリオのコストインパクトを検証 | <ul style="list-style-type: none"> 従来MRO関連支出の30%削減 標準契約期間をサプライヤから有利な条件を引き出せる18ヶ月に変更 契約条件の知見を元に多品目の調達に活用 |
| 店舗 ディスプレイ | <ul style="list-style-type: none"> 高品質、高コスト 長年取引のあるサプライヤが一括契約で請負 コスト構成要素毎の価格と質が不透明 | <ul style="list-style-type: none"> サプライヤに外注も含めた一括請負契約と、自社で直接請け負える材料・作業工程に限定した見積の二つを要請 受領した大量の見積データを元に、数多くの材や各作業工程の組み合わせを検証 | <ul style="list-style-type: none"> 年間調達額を45%削減 調達期間を8週間に短縮 サプライヤとの協働による関連コストの明確化とサプライヤとの協力関係の強化 |

カテゴリ別のコスト低減実績(実顧客の平均)

| カテゴリ | 制約なしの場合 | 制約を考慮した上で実現されたコスト低減率 |
|------|---------|----------------------|
| 包装 | 43.0% | 22.0% |
| 輸送 | 10.5% | 4.1% |
| MRO | 22.0% | 15.3% |
| 設備 | 21.0% | 12.0% |
| 原材料 | 13.0% | 9.2% |
| サービス | 19.8% | 8.3% |