

製品コスト競争力の強化に向け、 日立とクラリオンが車載情報システム事業における集約購買を開始

株式会社 日立製作所(執行役社長:庄山 悦彦/コード番号:6501/以下、日立)とクラリオン株式会社(取締役社長:泉 龍彦/コード番号:6796/以下、クラリオン)は、オートモティブシステム事業の強化を図るべく、本年10月より、ナビゲーションをはじめとしたCIS(車載情報システム/Car Information Systems)事業における資材調達に関して、集約購買を開始します。

両社は、車載情報技術・機能の急速な進展や多様化、さらにはナビゲーション市場のグローバルな拡大を背景に、本年4月、協力関係を強化し、互いにCIS事業の拡大を図ることで包括的に合意をしました。

その後、優位技術の融合、製品競争力の強化に加え、リソースの集中による開発投資の効率化、スピードの加速を図るべく、開発担当者の集結を行うとともに、タスクチームを発足し、具体的な協業内容を検討してきました。

今回、協業の一環として、日立およびクラリオン、さらには日立の100%子会社である株式会社ザナビ・インフォマティクスにおいて、本年10月より、CIS事業における部品、材料の集約購買を実施します。原材料をはじめとした資材費の低減、取引先選定による発注先の集約、および部品の共通化などを推進し、システムの品質向上、コスト競争力強化を図ります。さらに、取引先の新技術、新商品も積極的に採用することで、今後3年間で30%以上の購入価格低減をめざします。また、共同購買に向けた体制づくりにも取り組んでいきます。

今後も、両社は、CIS事業のさらなる強化に向け、販売ルート相互活用やアフターサービスへの対応などについても検討を行ってまいります。

集約購買の概要

(1)集約購買の実施

- ・両社のトータル購入金額・数量をベースに、購入価格を決定する。
- ・両社が共同にて、取引先の選定、新規取引先の開拓に取り組む。
- ・一部の電子部品に関しては、日立集中購買を活用し、日立にて発注を行う。

(2)取引先の集約

- ・基本的には、同一メーカーで複数の商社がある場合は、その集約を行う。
- ・同一部品群でメーカーが異なる場合は、可能な限り統一するなど、取引先の集約を行う。

(3)部品の共通化

- ・開発担当部門(両社の共同開発事業体である株式会社エイチ・シー・エックスを含む)や購買調達部門の連携強化を図り、部品の共通化による単価低減、在庫削減、品質向上などのスケールメリットを追求する。

日立製作所の概要

会 社 名:株式会社 日立製作所(英文社名:Hitachi, Ltd.)
代 表 者:執行役社長 庄山 悦彦
本 社 所 在 地:東京都千代田区丸の内一丁目 6 番 6 号
資 本 金:282,033 百万円(2005 年 3 月末時点)
売 上 高:連結 9,027,043 百万円、単独 2,597,496 百万円(2005 年 3 月期)
従 業 員 数:連結 347,424 名、単独 41,069 名(2005 年 3 月末時点)

クラリオンの概要

会 社 名:クラリオン株式会社(英文社名:Clarion Co., Ltd.)
代 表 者:取締役社長 泉 龍彦
本 社 所 在 地:東京都文京区白山五丁目 35 番 2 号
資 本 金:26,100 百万円(2005 年 3 月末時点)
売 上 高:連結 178,325 百万円、単独 132,291 百万円(2005 年 3 月期)
従 業 員 数:連結 9,518 名、単独 1,185 名(2005 年 3 月末時点)

以 上

このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL 等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
