

日立の「TWX-21 EDI&見積評価サービス」を採用し、 月平均2万件の注文件数のうち、約90%をEDI化。 購入価格の適正化と選定プロセスの透明化を実現

株式会社 セガ ▶ <http://www.sega.co.jp/>

株式会社セガ(以下、セガ)は、市場競争力を強化するために、
購入価格の適正化と購買・価格交渉業務の効率化をめざし、独自に構築した既存のEDI^{※1}システムからの移行を検討。
採用されたのは、日立クラウドソリューション^{ハーモニアス クラウド}Harmonious CloudのビジネスSaaS^{※2}ソリューションの代表である
日立ビジネスメディアサービス「TWX-21」の「EDIサービス」と「e-sourcing/Trader見積評価サービス(リバースオークション)」です。
JEITA^{※3}業界標準の準拠と100%EDI化が可能なサービスであること、充実したヘルプデスク、使いやすい操作性などが評価されました。
TWX-21への移行により、EDI化率は大きく向上。月平均2万件の注文件数のうち、約90%のEDI化を達成しました。
購入価格の低減率も電子デバイスでは約15~30%、印刷物では約40%を実現^{※4}しています。

※1 Electronic Data Interchange ※2 Software as a Service ※3 Japan Electronics and Information Technology Industries Association ※4 前年購入価格を基準とした低減率(リバースオークション実施分についてのみ)

Solution & Service case study



株式会社セガ
AM生産調達本部
調達部 部長
山田 和也 氏



株式会社セガ
AM生産調達本部
生産企画部 生産企画課 課長
指田 智雄 氏



株式会社セガ
AM生産調達本部
調達部 第一購買課 係長
藤田 鉄男 氏

市場競争力の強化を目的に購買・価格交渉業務を改善

設立以来アミューズメントマシンの市場を牽引してきたセガ。近年アミューズメントマシンは、付加価値を高め、家庭用ゲーム機との差別化を図るため、製品の大規模化や高度化が進み、製造コストが増加傾向にありました。

「AM生産調達本部では、市場競争力を高めるための製造コストの低減が命題であり、これまでもさまざまな角度から製造コストの低減に取り組んできましたが、さらに新たなコスト低減策を模索していました」とAM生産調達本部 調達部 部長の山田和也氏は語ります。

そこで同社は、購入価格の適正化と購買・価格交渉業務の効率化をめざし、リバースオークションシステムの導入を検討。同時に運用管理負荷の軽減と初期投資抑制のため、独自に構築した既存のEDIシステムからASP^{※5}型への移行を前提に、複数のサービスを比較検討し、日立ビジネスメディアサービス「TWX-21」を採用しました。

※5 Application Service Provider

100%EDI化と使いやすい操作性を評価

EDI化成功の鍵は、多くの取引先が参加しやすい環境を構築することです。

購買業務の面で同社が重視したポイントは、JEITA業界標準の準拠と100%EDI化が可能なサービスであることでした。

「TWX-21の『EDIサービス』は、Web-EDI型だけでなく、ファイル転送型やFAX型、他社VAN接続型にも対応しており、100%のEDI化がめざせると評価しました」とAM生産調達本部 生産企画部 生産企画課 課長の指田 智雄氏は話します。

安全・確実なシステムであることも評価ポイントでした。

TWX-21は、10年以上にわたって日立が提供し、国内外約4万社が利用している実績あるサービスです。セガの取引先でも、すでに多くの企業が参加していました。

ヘルプデスクも充実しています。

「検討段階でユーザー連絡会に出席してみたら、ヘルプデスクの対応状況が、しっかりと報告されていて、また、ユーザーの声を機能拡張にも反映させていることがわかり、安心して利用できると感じました」(指田氏)。

価格交渉業務の面では、他のシステムや業務に影響を与えないことを念頭に、複数のリバースオークションシステムを比較検討。試用サービスでの比較作業を経て、TWX-21の「e-sourcing/Trader見積評価サービス(リバースオークション)」を採用しました。

最大の評価ポイントは、使いやすい操作性です。

操作説明をしなくても、多くの取引先が直感的に操作することができました。セガの購買担当者も、設定項目が簡潔でわかりや

株式会社 セガ

本社 東京都大田区羽田1-2-12
 設立 1960年6月3日
 資本金 600億円(2009年3月31日現在)
 従業員数 2,918名(2009年4月1日現在)

設立以来アミューズメントマシンのメーカーとして発展し、1983年以降は家庭用ゲーム機市場へも参入。国内最大級の屋内型テーマパーク「東京ジョイポリス」など、アミューズメントの枠にとられないエンタテインメントスペースも多角的に展開。

Solution & Service case study

すいと評価しました。

「多くの取引先が積極的に参加していただくためには、使いやすさこそが重要です」(山田氏)。

リバースオークションでは、入札終了間際に価格を更新したい時など、スムーズに操作できなくては、取引先はビジネスチャンスを見逃してしまいます。

「TWX-21は、使いやすい操作性、ヘルプデスクの

対応力、そして、システムの可用性・安定稼働という条件がそろっており、安心して利用できます」(指田氏)。

また、TWX-21は、複数のバイヤーと複数のサプライヤーを結ぶサービスであるため、取引先も有利な取引を追求できます。

電子デバイスでは約15～30%、印刷物では約40%を低減

同社は、EDI中継サーバの構築作業と取引先への説明会を経て、2007年1月にTWX-21の利用を開始しました。

EDI中継サーバは、既存システムの情報をJEITA業界標準EDIの情報へ翻訳を行う部分で、EDI中継サーバの構築・設定は、株式会社 日立システムアンドサービスのサポートにより、スムーズに構築できました。

「取引先への説明会実施もサポートしていただき、スムーズな進行ができました」(指田氏)。

TWX-21への移行により、EDI化率は大きく向上。

EDIの利用企業は、58社から約130社へと倍増。月平均2万件の注文件数のうち、約90%のEDI化を達成しました。

JEITA業界標準に準拠した納品書への変更により、セガおよび取引先の業務効率化も進み、納品書に関わる送料などのコストも削減できました。

「ユーザー連絡会で納品書に社印を押さない運用方法が紹介されていたのを参考に、当社でも納品書への社印押印を廃止しました」(指田氏)。

「リバースオークションでは、サプライヤー自身が状況を見ながら何度でも入札できます。すべての見積提出企業に、複数回の価格交渉をするのと、同じ効果が得られています」とAM生産調達本部 調達部 第一購買課 係長の藤田 鉄男氏は説明します。

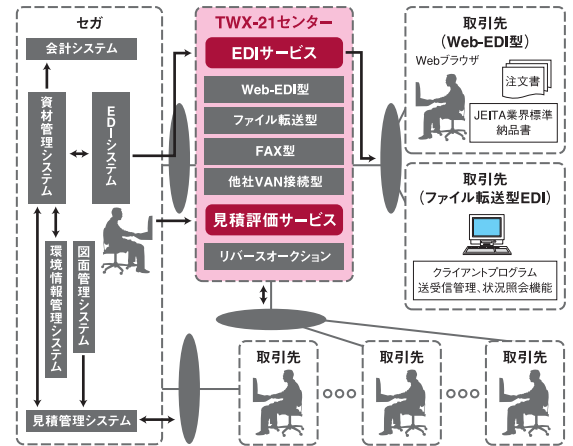
すでに、購入価格の低減率も電子デバイスでは約15～30%、



70インチの巨大な画面に映し出されたテトリス™を、両手で抱えるほどの超巨大なコントローラー「デカレバー」で動かして遊ぶ「テトリス・デカリス™」。
 Tetris ® & © 1985～2010 Tetris Holding.



入札開催中のバイヤー側(左)とサプライヤー側(右)の画面例。バイヤーは同時に20社までのサプライヤーに入札を依頼できる。



(株)セガの新購買・価格交渉システム概要

印刷物では約40%を実現。汎用性が高く購入量が多いものほど、スケールメリットを発揮して大きな価格低減効果が得られています。

「新聞など各種メディアで価格上昇傾向が報じられている購入部品も、リバースオークションでは価格を下げる事ができました」(藤田氏)。

選定プロセスの透明性・公正性もさらに向上

リバースオークションでは、入札価格も、その履歴もオークション参加者に公開することができ、選定プロセスの透明性・公正性の向上も期待できます。

セガでは、入札した取引先が納得できる選定プロセスの透明性を確保するため、価格のみで比較できる状態まで事前準備をして、極力「価格優先型」を利用し、新規参入を促す場合は、「総合評価型」を利用しています。

「新規取引先に参加していただくと、オークションが活性化して大変効果的です。優良取引先の発掘や既存取引先の客観的な再評価にも役立っています」(藤田氏)。

今後同社は「SEGA」ブランドと技術力を活かしつつ、ワールドワイドでの各市場にあわせたさらなるスピーディな対応が求められるため、海外EMS*6やサプライヤー企業との連携を強化していきます。

「特に欧州の環境関連規制への対応は、当社でも重要な課題と位置づけており、TWX-21のグローバル対応のEDIサービスと環境規制対応サービスにも注目しています。日立には今後も、さまざまな視点からの提案を期待したい」(山田氏)。

今後もセガの市場競争力の強化を、TWX-21が支えていきます。

*6 Electronics Manufacturing Service

●記載されている会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。
 ●この記事は東洋経済 2010年4月3日号に掲載されたものです。

お問い合わせ先

(株)日立製作所 産業・流通システム営業統括本部
 TEL (03) 5471-2851 Mail.promotion@twx-21.hitachi.ne.jp

情報提供サイト

http://www.twx-21.hitachi.ne.jp/