

# D's *Best Practice*

パイオニア株式会社様 映像・音響機器メーカー

## コスト削減、プロセスの可視化を 実現した調達支援システム

映像・音響機器メーカーのパイオニア株式会社では、間接材調達におけるコストの削減、業務課題の解決のために、新システムを導入した。導入コスト、ランニングコストを抑えつつ、高い効果を発揮している新システムの導入の経緯、採用のポイントなどを聞いた。



技術生産センター 生産部  
第3調達部 調達2課  
副参事  
増田 晃氏

カーナビをはじめとする同社製品は、高品質でユーザーの支持を集めている

## システム導入 による 効果

- ・業務工数が25工程→11工程に半減
- ・購買コスト、業務コストを2分の1に圧縮
- ・システム化により購買プロセスの可視化を実現

### 4つの課題改善を目指し 新システム導入を決定

カーナビやBD/DVD プレーヤー、スピーカー等、各種映像・音響機器の専門メーカーとして知られるパイオニア株式会社。

同社では、以前から間接材調達に関わるコストの削減、業務効率の向上について議論されていた。通常、間接材といえば事務用品などをイメージするが、同社では機器のリース代や生産設備、業務委託費なども間接材に含めている。扱う品目が多いだけに、改善効果も高いと期待されていたのだ。

「しかも全国の各拠点が、おのこの調達業務や価格交渉を行っていたため、改善すべき問題点がありました」（同社技術生産センター

生産部 第3 調達部 調達 2 課副参事の増田 晃氏）

その問題とは、①1度の発注量が少なく購入価格が割高になってしまう、②発注業務が重複したり煩雑化してしまう、③購買規定が統一されておらず、購買のプロセスが不透明、④コスト査定等は各担当者の経験に頼ったものとなっており、組織としてノウハウを蓄積する仕組みがない、の4点だ。

これらの問題を改善するために、間接材調達支援システムの導入を決定。そして、複数のベンダーから提案を募り、システムの選定をスタートした。

### 費用対効果を試算し、 SaaSシステム導入を決定

当初はパッケージシステムをカ

スタマイズすることも検討したが、費用対効果を算出した結果、SaaS（Software as a Service: ネットワークを通じて必要な機能を必要な分だけ利用できるようにしたソフトウェア、およびその提供形態）形式のシステムに絞り込むことになった。そして2009年2月、DAiKOが開発し、富士通が提供する間接材調達支援システム『ProcureMART/調達SaaS』の採用を決定。「他社のシステムは、弊社が間接材としている開発資材などへの対応が難しく、効果に疑問がありました。『ProcureMART/調達SaaS』はSaaSの長所を生かして導入・運用コストと準備期間を可能な限り低く抑えつつ、業務にフィットしたカスタマイズも可能で、納得のいくシステムになりました」（増田副参事）



先進的な技術で一世を風靡した同社の歴代製品が並ぶ川越事業所商談ロビー。



『ProcureMART/調達SaaS』により、購買ルールも規定化され大きなコスト削減効果を得ている。

だが、解決すべき問題がほかにもあった。それまで購買に関する裁量権を持っていた各拠点から、「システム化によって拠点に即したスムーズな調達が可能になるのでは」との意見が相次ぎ、システム化に対する反対が起こったのだ。

そもそも間接材は、企業にとって不可欠なものではあるが、それ自体が利益を生むわけではない。しかし、このコストを圧縮できれば、企業には削減した金額分の財務改善がもたらされる。

こうしたコスト圧縮の重要性を、各拠点を訪れて丁寧に説くことで、社員のコスト意識が向上し、反対意見もなくなっていったという。

また、紙ベースでの事務処理に慣れてきた社員から、データ化に対する不安も出たが、事前に操作法の研修を実施。さらに操作法に関する相談窓口を設置し、サポート体制を整えた。こうして2010年3月から、拠点ごとに順次システム化がスタートした。

## 導入により 課題の順調な解決を実感

稼働から半年以上が経過し、導入前の4つの課題は順調に改善されている。

1点目の「購入コストが割高」という点については、各拠点の購入価格データを精査することで、適正な購入価格の設定や取引先の選定を実施し、改善を図った。

2点目の「発注業務の重複や煩雑化の解消」も、見積もり依頼から実際の発注、納品状況チェックまでをシステム上で行えるようになったため、以前は25工程あった作業が11工程にまで削減できた。

この2点が改善されたことで、物品購入コストと人件費や伝票代などの業務コストの削減に成功し、間接材コスト全体では50%近くの削減を実現した。

また他の拠点の購買履歴も確認が可能となり、3点目の課題だっ

た「購買プロセスの透明化」も実現。他の拠点の状況を把握することで、社員一人ひとりにコスト削減の自覚を促すことができた。

さらに、システム化による購買データの蓄積で、誰もが同じ条件で発注を行えるようになり、コスト査定等のノウハウが担当者個人ではなく全社的に生かせるようになった。これにより4点目の問題も解消された。

さらに、他の拠点の購買記録を把握できるようになったことで、複数の拠点が自ら共同一括購入や空き設備をリースし合うなど、連携を図るようにもなった。こうした拠点の積極的な体制改善は、試算にはないうれしい誤算だった。

同社では、今後さらなるコストの削減を目指して、国外のサプライヤーからの間接材調達を検討している。そうした購買のステップアップも、この『ProcureMART/調達SaaS』が確実にサポートしていく。📍

### 企業DATA

社名 バイオニア株式会社  
会社概要 カーナビゲーションやカーオーディオ、BD/DVDプレーヤー、スピーカー等各種映像・音響機器等の製造販売  
本社 神奈川県川崎市  
事業所 埼玉県川越市  
URL <http://pioneer.jp/>



大興電子通信(株)  
ソリューションビジネス本部  
EDIビジネス統括部  
EDI営業部  
石川 哲也



### お客様のニーズに合わせて、 最適の間接材調達システムを導入

お客様のご要望事項に対して柔軟に対応し、最終的に「ProcureMART/調達SaaS」をご採用いただきました。

当初予定どおりの効果も出はじめており、無事に稼働させることができうれしく思っています。