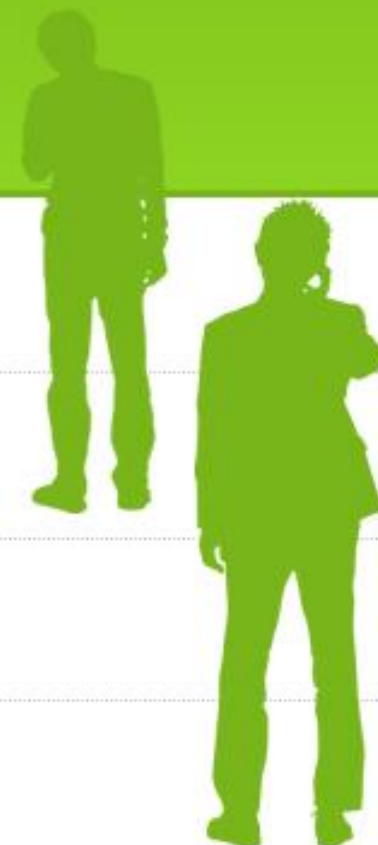


## 競り下げ式電子入札導入による購買価格最適化

こんな悩みはございませんか？  
今、お客様からこんな声が出始めています

- 🗨️ 相見積もりは、10社以上とって個別に商談したいが、多忙により時間がない。  
 👤 サプライヤーまかせで、いつも決まった数社だけで見積もりをとっていませんか
- 🗨️ 現状の購買コストや購買量が適正か客観的に査定する機会がない。  
 👤 購買結果だけの管理ではなく、無駄のない購買のための指針はありますか
- 🗨️ 自社の購買規定が透明性をもって機能しているか、チェックしたい。  
 👤 内部統制、コンプライアンス対策も視野に入れ、企業全体で取り組んでいますか
- 🗨️ 購買業務が平準化されておらず、誰でも同じクオリティで業務が処理できない。  
 👤 企業の購買価格が、担当者のスキルや人間関係だけに左右されていませんか

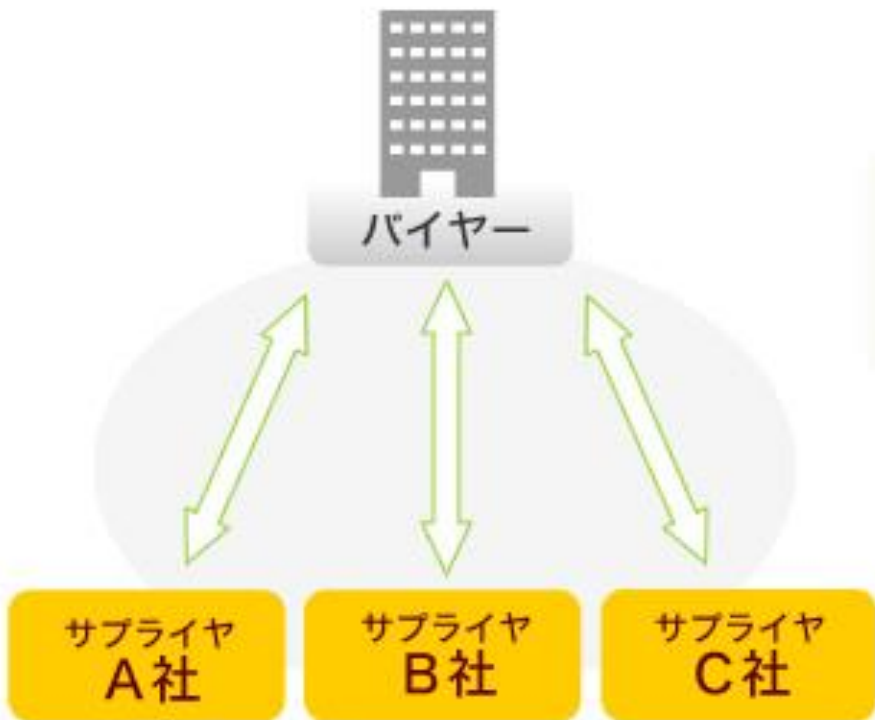


# 競り下げ式電子入札（リバースオークション）とは

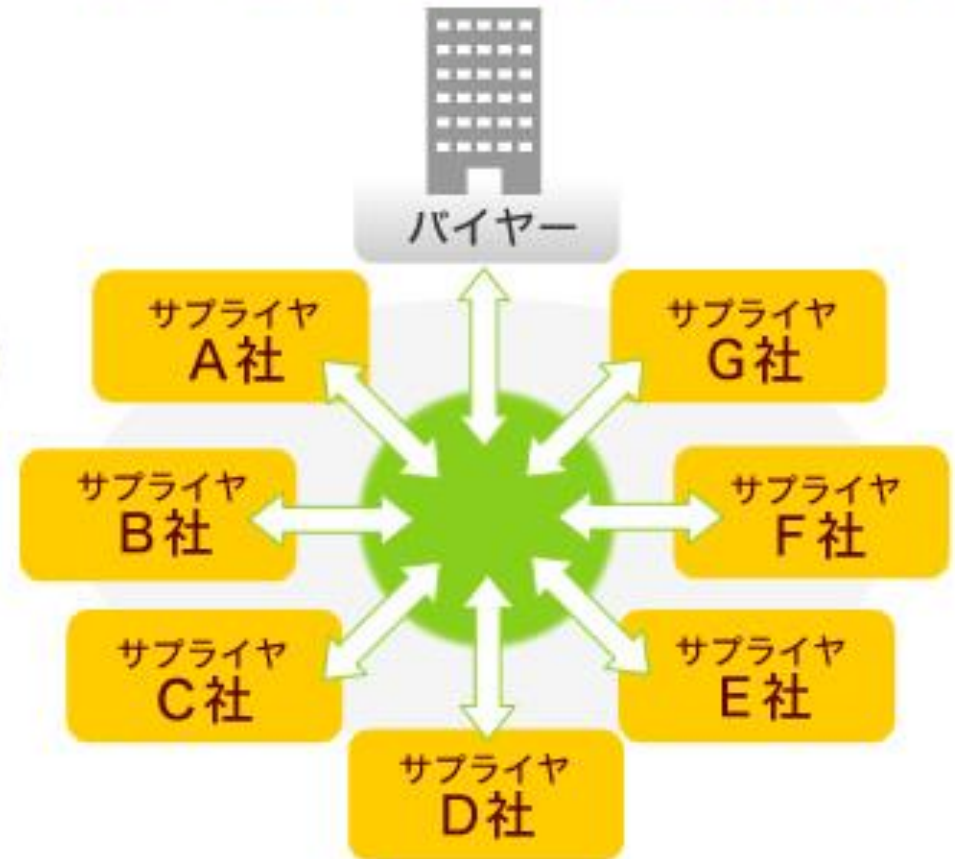
競り下げ式電子入札（リバースオークション）は、インターネット上で**サプライヤの最安入札価格を公表し、競い下げる**方式です。

2000年から米国の小売業を中心に普及し、現在では大手製造業や小売業に導入されています。日本国内においても、流通、小売、外食、サービス産業を中心に導入実績があり、製造業にも導入が進んでおります。

## 通常の相見積りによる調達



## リバースオークションによる調達



# 削減実績と導入事例

## 事例 1. アパレル業 A社様

### <導入前>

- 商品梱包のためのショッピングバックを年間7,000万円の**コスト負担**
- ブランドごとに異なるメーカーへ発注

### <導入効果>

製品のコストダウンと連動して、ショッピングバックの競り下げ式電子入札（リバースオークション）を実施  
**間接材 1品目 7,000万円→4,000万円へコスト削減**

コスト削減 **42.8%**

上位4社と面談し  
採用企業決定

## 事例 2. ホテル業 B社様

### <導入前>

- 清掃業務で一店舗あたり年間3,300万円で発注
- 独自コンセプト商品（客室）をクオリティ向上により他社との差別化としていた

### <導入効果>

品質低下が発生しないよう厳重な仕様を作成し競り下げ式電子入札実施  
**1店舗あたりの清掃業務 3,300万円→2,680万円へコスト削減**

コスト削減 **18.7%**

上位5社と面談し  
採用企業決定

### コスト削減実績のあるもの

ビルメンテナンス、オフィス什器、  
事務用印刷物、梱包資材、清掃用具管球（蛍光灯、電球等）、設備保守、  
法定点検 etc

業種・業態により様々な品目が対象となります