



# Amazonビジネス パンチアウト導入経緯と現状

日東電工株式会社  
調達本部・上原

**Nitto**

Innovation for Customers

## Ariba導入の目的と背景:調達業務のガバナンス強化とコンプライアンス遵守環境の構築

- 1) **可視化** : グループ全調達実績を把握し支出の統制および間接財業務の標準化を行う
- 2) **集約化** : グローバル契約（一部品目）によるコストメリットを最大化  
購入品標準化により、アリバ導入国間のコストダウン提案の共有化を実施し展開を加速する
- 3) **ハイバリュー化** : 付加価値の低い調達業務を自動化を活用



## 導入後の課題

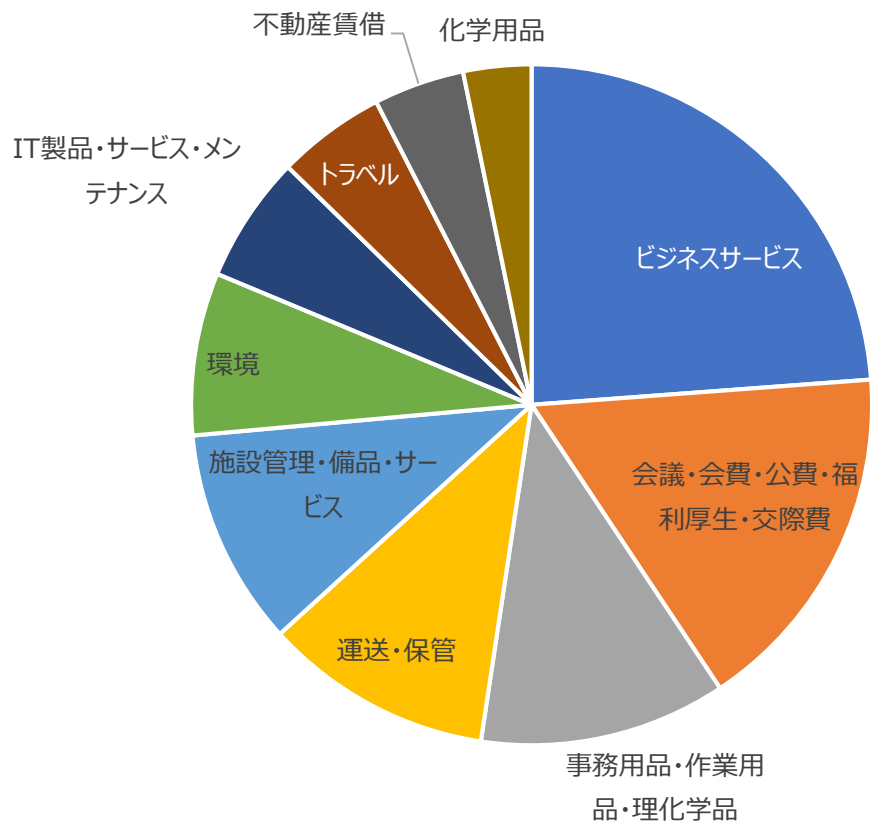
すべての購入品・取引先を網羅できているのか、網羅できるのか？  
網羅する場合の工数増に対する費用対効果は得られるのか？

# 調達不通過案件の商品分類

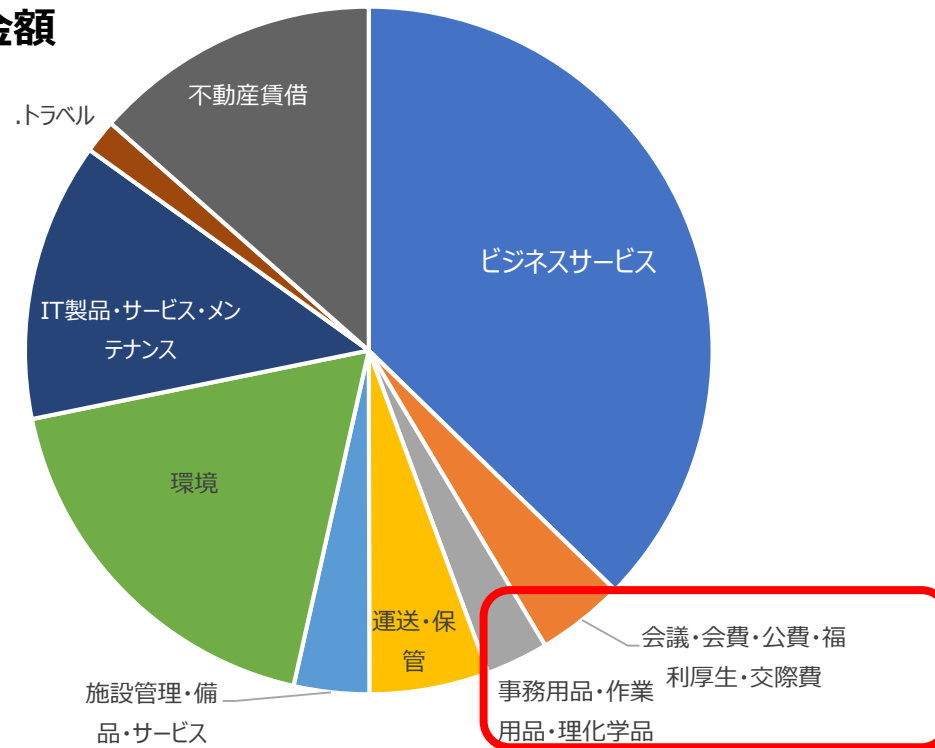
## ■商品分類別上位10位

請求書処理 = 調達不通過案件と定義

### 総件数

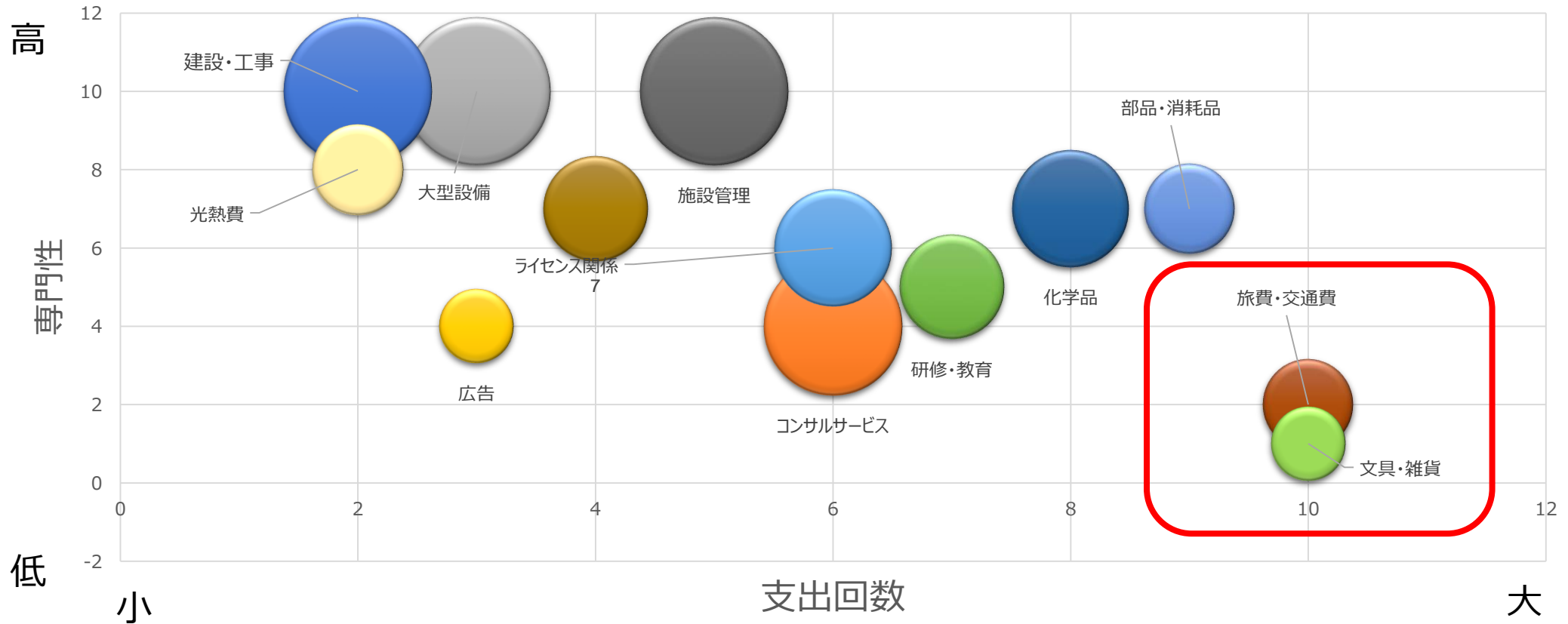


### 金額



事務用品・福利厚生案件などが件数が多く、金額が少ないことが判明  
→現状の文具パンチアウトでは対応調達通過の効果を検証

# バイヤー配置をソーシング手法で検討



戦略的ソーシング：専門性の必要性和低減効果

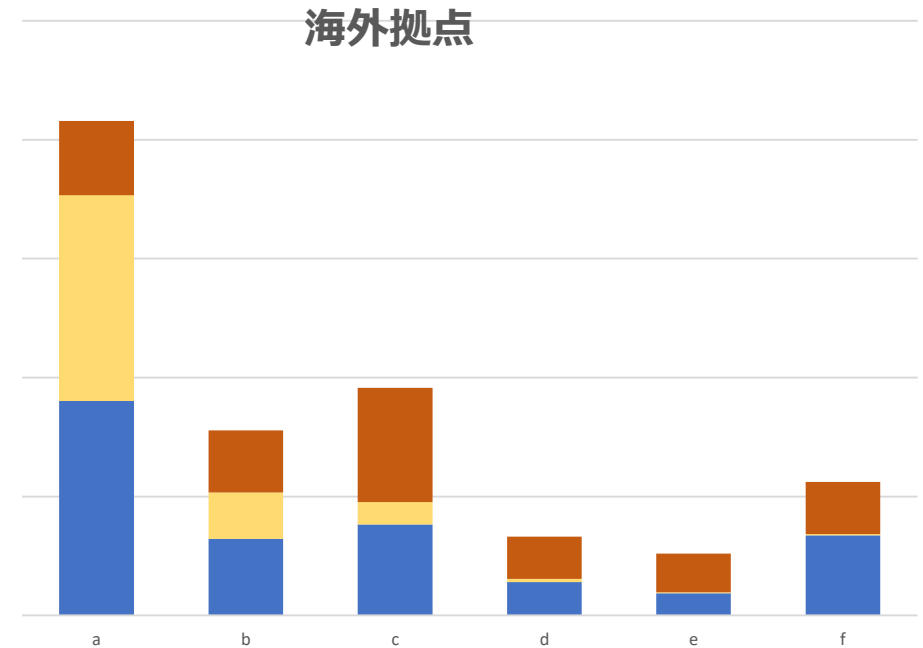
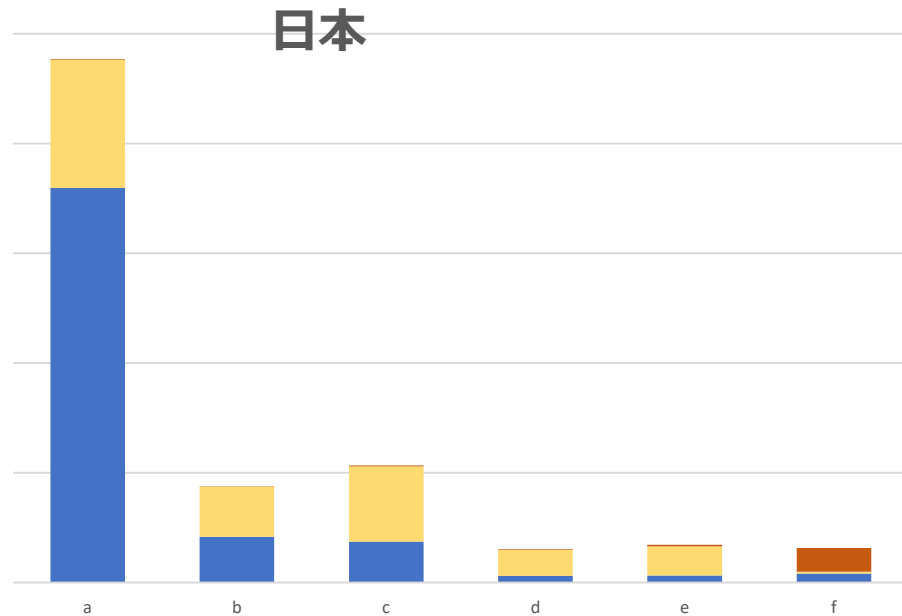
→バイヤー配置

戦術的ソーシング：汎用性と利便性

→パンチアウト・カタログの活用

# 価格帯別調達通過方法分布

パンチアウト・カタログ取引が日本よりも50%少ない場合、バイヤーの業務は低減できない傾向



※a:5万未満(JPY) b:5万以上10万未満(JPY) c:10万以上30万未満(JPY) d:30万以上50万未満(JPY) e:50万以上100万未満(JPY) f:100万以上(JPY)

■ カタログ品      ■ BPO      ■ 日東調達

## 導入後の課題

すべての購入品・取引先を網羅できているのか、網羅できるのか？  
網羅する場合の工数増に対する費用対効果は得られるのか？



### ・取引件数大＋金額小案件が調達不通過にて散見：

文具・会議費（お茶など）・景品などの雑多かつ短納期なものが多いだけでなく  
要求部門が取引先選定を実施したうえで購入をしていない

### ・文具・会議費は戦術ソーシングにて対応可能

バイヤー専門性不要・価格低減効果も出ないが、購入方法集約によるまとめ価格折衝にて対応

### ・カタログやパンチアウト活用によるバイヤー工数削減効果



解決策として Amazonビジネス パンチアウト採用

# Amazonビジネス 導入以降の購入傾向と今後の課題

想定どおり単価の低い低額・複数回案件

商品分類	導入後発生件数	平均単価
事務用品・作業用品・理化学品	1000	3100
IT製品・サービス・メンテナンス	300	8800
オフィス什器・家電	200	9800
生産付帯部品・機器・消耗品	150	3000
施設管理・備品・サービス	50	5800
生産設備・保守	20	1600
総計	1720	5000

課題	対策
システム設定の煩雑性	Amazonビジネス 独自の設定があるため、運用ルールでの回避が必要
利便性の高い配送による弊害	運送会社への工場ルールへの徹底依頼
現行サプライヤとの住み分け	利便性・汎用性・網羅性以外に考慮すべき点の検証

ご清聴ありがとうございました