

# 中小企業診断士の視点

第18回

## 買い方改革！ 法人向けEC活用の前に



中小企業診断士 正木 一弘  
一社)埼玉県中小企業診断協会

先月、世界のネット通信販売最大手のアマゾンが法人向け購買サービス「Amazon Business」(アマゾンビジネス)を日本でも開始しました。2015年3月にアメリカでサービスを始めて、初年度は10億ドル(約1100億円)を売り上げ、現在は100万社以上が利用しています。

アマゾンはイギリス、ドイツに続いて日本を4カ国目を選びました。日本の電子商取引(EC)の市場は、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」によると、2016年は消費者向け15.1兆円、企業間取引291兆円の規模です。アマゾンは数多くの出品者を活用して、先行する同様のサービスを超越する取扱い点数で参入を果たしました。

アマゾンビジネスは、購入したい時に価格や仕様を比較検討して簡単な操作で発注できる、個人向け通信販売と共通の利便性に加え、法人割引料金、見積書の発行、月単位の請求書一括払いなど、法人専用のサービスを用意しました。複数のアカウントの購入権限の設定や、グラフや表での購入実績レポートの表示も、購買管理に役立つ機能です。

中小企業診断士の経営支援活動の中で、売上拡大とコスト抑制はお手伝いする機会の多いテーマです。ECサービスの活用の急増を想定して、いま考えるべき課題は2つです。1つは「売り方」、自社製品のECサービス経由の販売、もう1つは「買い方」、購買管理と在庫管理の見直しです。ECサービスは発注を簡便に行える半面、管理を適切に行わないと購買額が増大します。そこで買い方の留意点を4つ、お伝えしましょう。

### ① 発注予算のコントロール

ECサービスは最短納期での納品が基本のため、納品が集中する月は支払額が増加します。また、単価の変動も頻繁です。発注前の承認制度を整備し、事業の優先度に従って購入時期と数量を判断することが重要です。

### ② 複数ルート仕入の在庫管理

同一品を在庫状況や価格によって複数のルートから仕入れる場合は、社内の管理上の品名を統一します。同じ部品を部署毎に異なる品名で管理して、あちこちに余剰在庫があるケースがよく起こります。

### ③ 納品後即座に検品

新しい仕入先は品質管理や保管の状況が判らないため、納品物が自社の品質水準を満たすか、到着後に速やかに確認します。初回は少ない数量でテスト購入することでリスクが回避できます。

### ④ 安定的に仕入れる商品

製造用の材料や部品の調達遅れは、製品の納期、売上、利益に直接影響を与えます。適切な品質の商品を、総合的に低いコストで、長期的に確実に調達する方法は、既存の仕入先のメリットや市場環境の分析を踏まえて選択します。

買い方の大きな変化の波の中で、これまでの実績と新たなサービスの長所と短所を見極めながら、適切に使い分けることをお勧めします。

#### 【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<http://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：[rmcsai@nifty.com](mailto:rmcsai@nifty.com)