

リソースを最適化し 購買体験を向上させる

中小企業が、コスト上昇を管理して
効果的な意思決定を行い、
優れたカスタマーエクスペリエンスを
提供する方法

amazon business



はじめに

経済を支える中小企業は、景気変動によって真っ先に窮地に陥りがちです。信用状況の逼迫とインフレの持続により、中小企業はコスト上昇とキャッシュフローの悪化に見舞われています。

こうした財政的プレッシャーのなかで、顧客満足度が低下するおそれがあります。

製品やサービスの質だけでなく、環境問題に対する企業の責任に関しても、消費者の期待がかつてなく高まっています。これら要素のすべてが、顧客への働きかけやロイヤリティに影響を与えます。

経済情勢は苦しくとも、中小企業は顧客優先に軸足を戻さねばなりません。コスト上昇と資金の限界に対応しつつ、中小企業が優れたカスタマーエクスペリエンスを提供するには、購買への戦略的なアプローチが必要です。

購買業務の効率化によって、こうした複雑な状況を乗り切り、顧客に優れた製品とサービスを提供し続けることができます。



47%

2024年のインフレと経済状況に不安を感じている中小企業経営者の割合

出典：スラック、2024年の中小企業の展望

中小企業が昨今抱える 最大の課題

1.資金の調達が困難

中小企業は、融資先を見つけ資金を確保することが難しく、資金繰りの問題やリソースの制約に直面しています。

コスト上昇という課題もあいまって、値上げを検討し、顧客ロイヤリティを低下させるリスクを負う中小企業もあるでしょう。コストの最適化によって価格を据え置き、経営を維持するために、予算の再配分という手段をとる企業もあるかもしれません。

ブランドを拡大し、顧客への働きかけを強めるために不可欠なマーケティング費用は、真っ先に予算削減の対象になりがちです。その結果、独自の価値提案を伝えたり、顧客と深く関わったりすることが難しくなります。

77%

資金の調達ができるか不安を感じている
中小企業経営者の割合

出典：ゴールドマン・サックス、
「調査：困難は続くが中小企業は2024年を楽観視」 2024年1月

33%

資金繰りの問題に直面していると答えた
中小企業経営者の割合

出典：YouGov、中小企業経営者調査（2023年11月）

32%

値上げが必要か悩んでいる
中小企業経営者の割合

出典：スラック、2024年の中小企業の展望

中小企業が昨今抱える 最大の課題（続き）

2.意思決定の改善

中小企業経営者は、オペレーション、財務、マーケティングなど、さまざまな領域にまたがる多くの重大な決定と向き合います。限られたリソースと高騰するコストの中で、正しい決定を下せるかどうかはビジネスを左右します。

特に購買業務については、テクノロジーを活用すれば、よりの確な判断を下せます。とはいえ、初期導入コストを考えると、テクノロジーへの投資に慎重になる傾向が見られます。中小企業にとっては、適切なテクノロジーを選ぶことが大きな決断になります。

3.持続可能性とカスタマーエクスペリエンス

ブランドの信頼とロイヤリティを高める上で、購買体験の重要性が高まっています。今では、環境を配慮した購買を実感できることが、大切な要素になっています。

今年、自社の環境負荷の軽減を計画しているビジネスは、10社中1社にとどまります。¹より環境に配慮した製品を取り扱うことで、会社の注目度を高められます。また、それは売上を伸ばすだけでなく、環境を大切にす顧客の想いに応えることもできます。

¹ スラック、2024年の中小企業の展望

80%

前年に自社のデジタル化を進めた
中小企業経営者の割合

出典：バンク・オブ・アメリカ、2023 中小企業経営者レポート

43%

生産性と効率性を高めるために、
新しいテクノロジーを検討している
中小企業経営者の割合

出典：スラック、2024年の中小企業の展望

35%

信頼できるブランドなら高くても
買うと答えた消費者の割合

出典：EY、EY Future Consumer Index (2023年9月)

このような課題を 解決するには？

購買活動にテクノロジーを導入することで、コストの上昇を抑え、限られたリソースをより効果的に活用できます。

Amazonビジネスが提供する革新的なツールやソリューションを活用すれば、十分な情報に基づく意思決定を行い、今日の顧客が期待するカスタマーエクスペリエンスを提供できます。



1

既存のリソースと
キャッシュフローの有効活用

2

データに基づくインサイトの
速やかな獲得

3

ESG（環境・社会・ガバナンス）の
価値観との整合、顧客満足度の向上

1. 既存のリソースと キャッシュフローの有効活用

中小企業は、製品やサービスの質を犠牲にせずコストを削減しなければなりません。購買が鍵を握っています。

供給コストを抑えれば、限りあるリソースを、マーケティング活動の維持やカスタマーエクスペリエンスの向上など、他のビジネス分野に割り当てることができます。

1

幅広い商品から検索

お客様との取引を望んでいる、これまで以上に幅広い出品者にアクセスできます。

2

まとめ買い

複数の販売者から一括購入すれば、ボリュームディスカウントが適用されます。

3

請求書払い

支払条件が柔軟なため、資金繰りに余裕が生まれ、手元のリソースを最大限に活用できます。利用限度額はお客様によって異なります。また、請求書払いのご利用には審査があります。



Amazonビジネスで何よりありがたいのは、当社経営に必要なものほぼすべてを、1か所で見つけれられることです。
レッドリバーまで、都心から数時間かかります。
この企業が必要なものを効率的に調達するのは、難しいのです。

- マイケル・カルフーン
Red River Brewing Company 経営者



Amazonビジネスで、ほぼ何でも手に入ります。
他の業者をあまり使わずに済んでいます。

- アンディ・ウォレス
Computer House Call パートナー

2.データに基づく インサイトの速やかな獲得

今日、ほとんどすべてのビジネス分野において、意思決定を改善するには、データと分析が必要です。

中小企業の購買部門は、支出傾向を分析し、より多くの情報に基づき購買決定を行えるようになりました。

これによって成長の基盤が強化されるだけでなく、不安定な経済の逆風に耐える力もつきます。

顧客からの直接的なフィードバックや優れた購買体験の提供など、ビジネスの他の側面に一層注意を払うこともできます。

1

購買システムを統合する

シングルサインオン(SSO) や カタログ連携 など、Amazonビジネスでの統合により、購買をより効率化し、一元管理を可能にします。

2

購買プロセスを分析する

注文から出荷、検収、照合に至るまで、Amazon購買データを使って一連の流れを把握できます。

3

支出を見直す

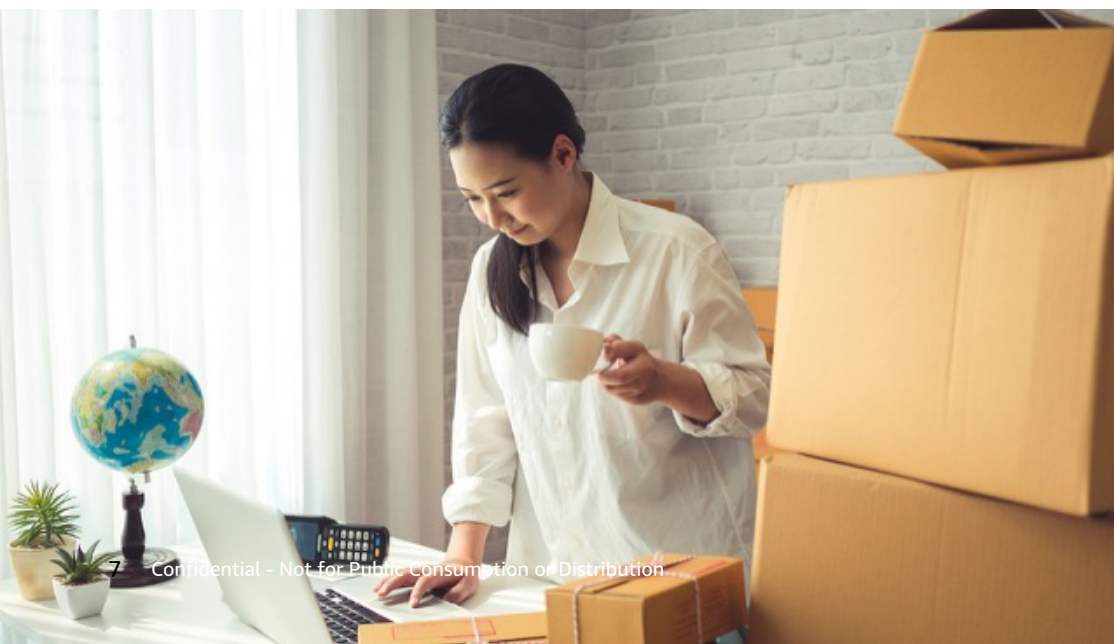
出品者を整理し購買を集約することで、より効果的な予算管理を行い、コスト削減の機会を見つけます。

“

Amazonが提供する巨大なマーケットプレイスで、注文をひとつのベンターに集約したおかげで、購買の管理やコントロールが簡単になりました。

-ルイス・ペレイラ
Monro, Inc. 間接購買担当シニア・マネージャー

”



3.ESGの価値観との整合、 顧客満足度の向上

サステナビリティ認証を受けた商品を購入したり、地元のスモールビジネスから購入することで、自社のESG目標の達成に近づけます。

また、こうした商品への支出を把握することで、サステナビリティに対する価値観を顧客と一致させることができます。

1

購買コントロールを設定する

多様性のある地元のスモールビジネスの商品に購買をシフトし、サステナビリティ認証を受けた商品を見つけます。

2

まとめて発送

包装と配達回数を減らすため、できる限りまとめて配送を選択してください。

3

ESG目標に向けた進捗を確認

サステナビリティ認証や多様性のある出品者などで抽出された注文履歴データにより、ESG目標の進捗状況を積極的に把握できます。



Amazonビジネスは配送が驚くほど早く、
必要なものがわずか1日か2日で届きます。
最終的には、それがビジネスに大きなインパクトを与え、
お客様により良いサービスを提供できました。

-ルイス・ペレイラ
Monro, Inc. 間接購買担当シニア・マネージャー



効率的な購買業務で 顧客重視を貫く

限られたリソースで優れたカスタマーエクスペリエンスを提供することで、中小企業は、不透明な経済情勢と激化する競争の中で成功を収められます。

効率的な購買決定を行い、業務効率とコスト削減を達成するためには、テクノロジーの活用が欠かせません。

そうすることで、ビジネスの成長に向けて顧客ニーズを優先し続けるためのリソースを確保できます。

世界で600万社以上の法人・
個人事業主のお客様が利用

数億種類にのぼるビジネスや
オフィス向けの幅広い商品の品揃え



Amazonビジネスで購買業務を最適化

Amazonビジネスを使った購買で、コストを削減して効率を向上させ、カスタマーエクスペリエンスを優先させることができます。

リソースを最適化する

豊富な品揃え

数億種類にのぼるビジネスやオフィス向けの幅広い商品から選べます。

まとめ買い

対象商品の購入数量に応じて割引が適用されています。

請求書払い

手数料無料で1ヶ月分の購入代金をまとめて後払いできます。この方法を使用することで、キャッシュフローを改善し、購入から支払いまでのプロセスを合理化できます。

※請求書払いには審査があります。

効果的な意思決定を行う

システム連携

既存のシステムをAmazonビジネスと連携して、購買業務を合理化しましょう。

レポートと分析

Amazon購買データを使って従業員の購買を分析し、購買のトレンドを明らかにします。

購買分析ダッシュボード

(Businessプライム会員限定)

可視化された購買データにより、的確な購買予算や購買ルールの決定が可能になります。

顧客の期待に応える

購買コントロール

(Businessプライム会員限定)

購買制限や推奨商品などを設定することで、最適化された購買環境を作成できます。

お届け日時指定便が無料

(Businessプライム会員限定)

数千万点の対象商品のお届け日時指定便（商品をお届けする日時をご指定いただける配送オプション）が何度でも無料で利用できます。



今すぐ始めましょう

Amazon ビジネスまでご連絡ください。

コストを削減し、効率性を高め、顧客の期待に応える新たな方法をご提案いたします。





business.amazon.co.jp で詳細をご覧ください。

本資料に記載された情報（データ類も含みます。以下同じです。）は、皆様に対する弊社の情報提供を目的として作成されておりますが、弊社がその内容につき、正確性、妥当性および完全性を保証するものではありません。本資料に記載の内容は2024年12月現在のものであり、弊社において、これを予告なく変更等する場合があることを、あらかじめご了承ください。本資料に関連するサービス内容、およびインターネットサイト上の表示等は変更となることがありますのでご了承ください。弊社は、本資料の記載内容につき細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤り等に関し、一切責任を負うものではありません。