

2025年8月吉日

 ケアパートナー株式会社

Amazon Business Exchange(ABX)イベントで ケアパートナーが戦略的購買改革について講演

ケアパートナー株式会社(本社:東京都港区 代表取締役社長:高山 尚弥)は、7月24日に開催されたアマゾンジャパン合同会社(以下、アマゾン)主催のAmazon Business Exchange(以下、ABX)において、消耗品の定期購買による戦略的な購買改革について講演しました。

■ABXの概要

ABXとは、アマゾンジャパン合同会社が主催する、各企業の経営や購買に携わる方々が知見を高め、業務改革・改善を実現していくためのビジネスカンファレンスです。第6回目となる今年のテーマは、Smart Business Buying(ビジネスを加速する次世代の購買戦略)です。

本イベントには、会社、業種問わず、各社の購買担当者が多数参加しており、当社も昨年から参加し、多業種交流の機会としています。



■講演内容(要約)

当日、当社からは総務部総務課 課長の市川さんが登壇しました。ケアパートナーとアマゾンで運用開始した消耗品の定期購買による戦略的な購買改革について、フリップを用いたインタビュー形式で当社の事例を紹介しました。

①購買改革を始めたきっかけは？

- ・コロナ禍以降の業績低迷や、介護業界の人材不足など、経営課題の解決に向け対策が急務な状況だった
- ・総務部では、本社および事業所での消耗品に対する経費削減に取り組む必要があったが、手を付けるべきところがわからず悩んでいた
- ・この悩みについて、当時のアマゾン社の営業担当者からコスト削減と運用についてメリットとなる提案を受けた

②具体的にはどのようなアクションを行ったか？

- ・各事業所から購買実績データを収集
- ・収集データを分析し削減コストを明確化
- ・事業部ごとに行っていた消耗品購入を整理、集約し、業務効率の向上を図った

③現在どのような取り組みをしているか？

- ・価格比較・商品選定・発注の業務を本社に集約
- ・現場の発注業務を削減し、定期的に必要数が届くスキームとした
- ・現場は、届いた商品を受け取り、検品する作業のみとした
- ・結果、この送り付け(＝定期購買)の取り組みで年間数百万円のコスト削減を実現
- ・現在では、2種の消耗品を定期購買としている

④Amazonビジネスに今後期待することは？

今後は企業ごとに商品ページをアレンジできるようにしてほしいと考えている。現場で日中業務をしながら購買をする従業員がなんでも購入できる中、必要なものを選定するのにかかる時間を、独自の商品ページに入ることによって時間短縮につなげてほしい。



■当社登壇者 市川さんのコメント

購買における各社の取り組みについて、生の声を聞ける機会はなかなかありません。今回、当社の事例を紹介する事で、経費削減・現場での作業効率向上、労務コスト削減などにつながる参考になればと期待しています。



■会社概要

- ・社名:ケアパートナー株式会社(大東建託株式会社の100%出資子会社)
- ・代表取締役社長:高山 尚弥
- ・所在地:東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー21階
- ・売上高:165.8億円(2025年3月期)
- ・ホームページ:<http://www.care-partner.com/>

【本件についてのお問合せ先】

ケアパートナー株式会社 コーポレート・コミュニケーション部
TEL:070-3541-3331(担当:コルクット/荒谷)
E-mail:cp-koho@kentaku.co.jp