

オフィス消耗品購買の課題解決ノウハウを活かした
消耗品購買最適化診断ツール「サブナビ」の試験運用を開始
～購買診断により、お客様の課題を簡易に見える化～

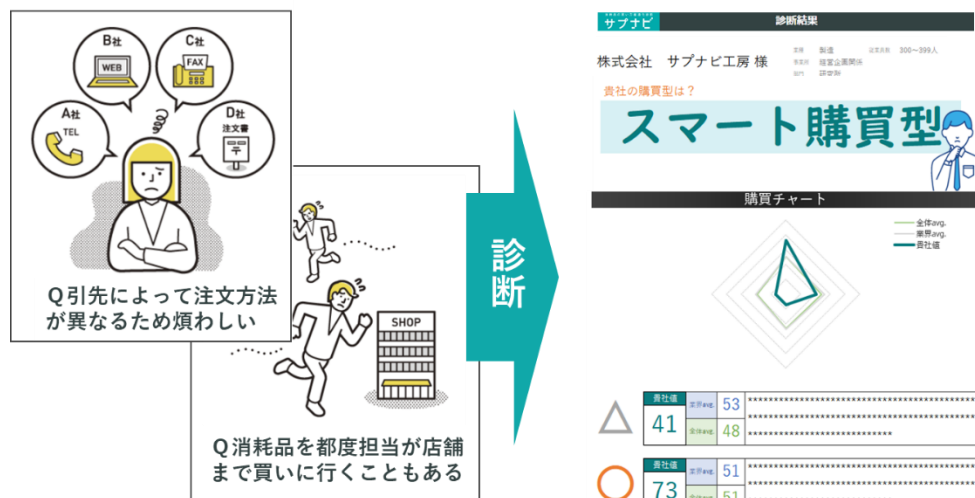
コクヨグループでEコマースサービスを提供する株式会社カウネット（本社：東京港区／代表取締役社長：宮澤典友 以下「カウネット」）は、お客様のオフィス消耗品購買に関するお困りごとを簡易に診断し、課題解決に取り組むツール「サブナビ」の試験運用を2023年6月1日（木）より開始します。

※「サブナビ」は消耗品（サプライ）とナビゲーションを掛け合わせた造語



■「サブナビ」の概要

「サブナビ」は消耗品購買に関わる設問にYes/No形式で回答いただくことで、お客様の購買タイプを分類し、購買傾向を分かりやすく判定・評価します。診断した企業のデータが日々蓄積されており、それらのデータと自社の診断結果を比較することができるため、客観的に現状や課題を把握することができます。



■「サブナビ」活用によるメリット

- ・診断結果には、カウネットがこれまで培ってきたノウハウから導き出された消耗品購買のアドバイスが記載されており、自社の優れている点や課題がどこにあるのか把握することができます。
 - ・診断結果をもとに担当エージェント（※）から改善活動の進め方や改善のための仕組み作りのご提案をさせていただきます。それにより、お客様自身で改善に向けたアクションにつなげることが可能です。
- ※カウネットは代理店（エージェント）を通じて各種サービスをご提供しております。

■サービス開始時期について

2023年6月1日(木)より、まずはコクヨグループ内のエージェントが試験運用としてお客様への提案を開始し、それらの取り組みの検証を踏まえコクヨグループ外のエージェントにも展開を拡大していく予定です。

■「サブナビ」開発の背景

コクヨグループのカウネットが運用する間接材一括購買システム「べんりねっと」は1997年のサービス開始以来4,500社へ導入をいただいております。その中でお客様の間接材購買業務における課題解決を通してノウハウを蓄積してきました。

オフィスで使用する消耗品を中心とした間接材購買は、多くの社員が関わり、その発注回数も多いため、単に「買える・届く」だけではなく、その後の「支払・計上業務」や「全社の適正な管理」等、セルフチェックするべきポイントは多岐にわたります。

また、間接材購買は直接自社の製品やサービスに関連しないため、改善を検討する優先度が低くなりがちであり、「業務が多忙でなかなか取り組めない」、「どこから改善すればよいかわからない」といった声もよく聞かれます。

カウネットでは、オフィス用品などの消耗品は、社員が日々の業務を行うために必要なものであり、業務の生産性に直接影響を与える重要な要素であると捉えております。また、間接材の購入にかかるコストは、企業にとって重要な経費の一部であり、これを効率的に管理することが、企業の利益に直結します。

以上の様な潜在的な課題に対し、カウネットがこれまで培ったノウハウを簡単・手軽に活用いただき、その一歩を踏み出しやすくすることを目的に、消耗品購買最適化診断ツール「サブナビ」を開発しました。

<カウネットについて> <https://company.kaunet.com/>

カウネットでは、テクノロジーとクリエイティビティで、全ての働く人に価値ある体験を生み出す取り組みを推進しており、超大企業から中小事業所まで、規模に関わらずお使いいただけるEコマースプラットフォームを提供しています。クラウドで管理購買システムとしてお使いいただける「べんりねっと」、素早く簡単にネットで購入いただける「カウネット」は、長年にわたり多くのお客様のご支持をいただいております。

<べんりねっとについて> <https://www.benrinet.com/home/>

間接材の購買先を一元管理できる中堅・大規模企業向けクラウド型購買管理システムです。豊富な実績（約 4,500 社以上の企業が導入）を基にお客様の課題を見極め、機能（充実の購買管理機能）、モノ（幅広い品揃え）、運用ノウハウにより的確なソリューションをご提案。持続可能な購買管理の仕組みをご提供します。