

Amazonビジネスにおける Peppolデジタルインボイスへの取り組み

アマゾンジャパン合同会社

Amazonビジネス事業本部

平野 淳

2025年11月19日

本資料に含まれている情報は、Amazon の秘密情報を含んでいます。本資料に記載された情報の第三者への共有、その他の使用は禁止されていることをご了承ください。

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2025年11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。

© 1996-2025, Amazon.com, Inc. or its affiliates. All rights reserved. Amazon, アマゾン, Amazon.co.jp, Amazon Services Japan, Merchants@amazon.co.jp, フルフィルメント by Amazon, Amazonマーケットプレイス, SELLER CENTRAL, Amazon プライム, Amazon ロゴ, Amazon.comおよびAmazon.co.jpロゴは、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。無断転載・改変・複製等の一切の行為を禁止します。
Not for Public Consumption or Distribution

Speaker



アマゾンジャパン合同会社
事業開発部

BizDev & Partnerships Manager

平野 淳

Agenda

1. Amazonビジネス(AB)の紹介
2. デジタルインボイスに取り組む背景
3. 導入効果
4. デジタルインボイスの利用提案にAmazonビジネスが最適な理由

Agenda

1. Amazonビジネス(AB)の紹介
2. デジタルインボイスに取り組む背景
3. 導入効果
4. デジタルインボイスの利用提案にAmazonビジネスが最適な理由

多岐にわたるAmazonの事業領域とサービス



Amazonは「地球上で最もお客様を大切にする企業になること」をミッションに掲げ、お客様がオンライン上で求めるあらゆるモノを検索、発見し、可能な限りの低価格で提供するように努めてきました。この目標は今日も継続していますが、今やAmazonのお客様は世界中に広がり、また数百万ものお客様、販売事業者、コンテンツクリエイター、開発者、エンタープライズを含むまでに成長しました。



Amazon史上、最も早く成長、拡大しているビジネス



世界10か国、600万社以上がAmazonビジネスを利用
全世界の年間売上は350億ドル以上

東証プライム市場に上場する企業の87%以上が登録

日本の時価総額上位100社のうち80社以上が利用

日本の国立大学の95%以上が利用

日本の大学の70%以上が利用

5000万点以上の法人価格の商品

(2024年3月末日時点)

Amazonビジネスでできること



豊富な品揃え



法人価格



選べる
お支払い方法



外出先からも
モバイルで



複数ユーザで
利用可能



Businessプライ
ム



購買分析・
レポート機能



システム連携

Agenda

1. Amazonビジネス(AB)の紹介
2. デジタルインボイスに取り組む背景
3. 導入効果
4. デジタルインボイスの利用提案にAmazonビジネスが最適な理由

Amazon - Earth's Most Customer Centric Company

地球上でもっとも
お客様を大切にする企業であること

オンライン上で求められる
あらゆるものを探し、発見でき、購入できる場
を創ること

お客様からスタートし、
常にお客様の立場で考えること

なぜAmazonビジネスがデジタルインボイスに取り組むのか？

Amazonに寄せられているVOC (Voice of Customer)



業務効率化に関する課題



データ管理・分析に関する課題



コンプライアンス・内部統制
に関する課題

Peppolによるデジタルインボイスへの対応で、カスタマーの課題解決に貢献

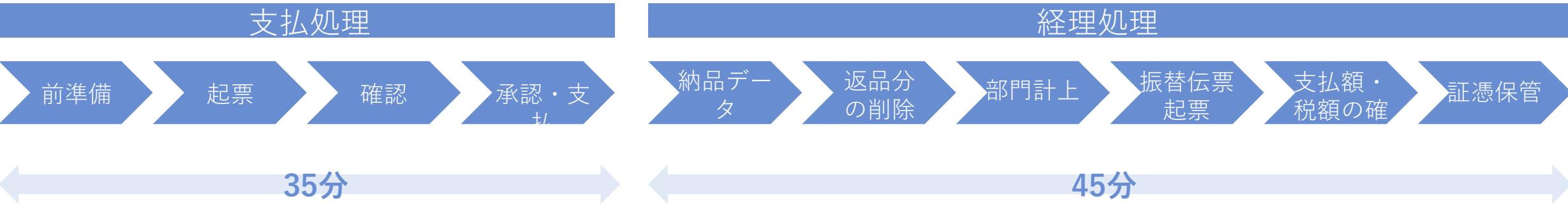
Agenda

1. Amazonビジネス(AB)の紹介
2. デジタルインボイスに取り組む背景
3. 導入効果
4. デジタルインボイスの利用提案にAmazonビジネスが最適な理由

導入効果例：デジタルインボイスの導入による自動化で約80%の作業工数を軽減

【PoCにおける検証事例】
企業規模：年商5,000億円以上
業種：小売業

導入前：約80分



導入後：約15分



Agenda

1. Amazon ビジネス (AB) の紹介
2. デジタルインボイスに取り組む背景
3. 導入効果
4. デジタルインボイスの利用提案にABが最適な理由

デジタルインボイスの利用提案にAmazonビジネス(AB)が最適な理由

- AB自体の汎用性が高く、どんなお客さまにもお試し利用提案が可能
- SuperStreamとABのデータ連携ニーズを多く確認済み(実際にデータ提供中)



“Amazon”の浸透度



間接材購買の普遍
性



既存のデータ連携
顧客の存在

Thank you.