

株式会社セブン-イレブン・ジャパン
ソフトバンク・コマース株式会社
株式会社野村総合研究所

**セブン-イレブン・ジャパン、ソフトバンク・コマース、野村総合研究所
～「Ariba Buyer」で間接材調達B to Bシステムの構築へ～**

株式会社セブン-イレブン・ジャパン(以下セブン-イレブン・ジャパン、本社:東京・港区、社長:工藤 健)、ソフトバンク・コマース株式会社(以下SBC、本社:東京・中央区、社長:宮内 謙)並びに、株式会社野村総合研究所(以下NRI、本社:東京・千代田区、社長:橋本 昌三)の3社は、本日、日本アリバ株式会社(以下日本アリバ、本社:東京・新宿区、社長:渡辺 邦昭)が提供する効率的な間接材の購買を実現する企業間電子商取引(B to B)システムを活用した電子調達ソリューション「Ariba Buyer(アリババイヤー)」のセブン-イレブン・ジャパンへの導入に関して基本合意いたしました。3月中に3社共同で導入準備に着手し、7月には間接材の電子購買システムを稼働させる予定です。

「Ariba Buyer」は、企業内の各部門で発生する間接材の発注を企業全体でとりまとめ、購買業務を集中・自動化し、インターネットを通じて発注することで、1. コスト削減、2. 購買業務の一元管理、3. 購買サイクルタイムの短縮、などを実現する電子調達ソリューションです。

具体的には、企業内で福利厚生や出張時の旅費交通チケット、通信、保険、広告、人材派遣、事務用品、消耗品など、多岐に渡る間接材を購入する際、「Ariba Buyer」を利用することで、1. 電子カタログによる商品選択、2. 社内承認、3. サプライヤーへの発注、4. 決済、という一連の購買プロセスを全てシステム化するとともに、システム構築の過程で業務プロセスの見直しや購買マネジメントの確立等も併せて行なうことができます。一方、サプライヤー側もインターネットを活用した標準化されたシステムを活用することで、販売プロセスの効率化や販売チャネルの拡大を図ることが可能となります。

セブノーイレブン・ジャパンでは、「Ariba Buyer」の購買システムをイトーヨーカドーグループにて共有することにより、企業グループとしての共同購買を一層押し進めると共に、購買品・サービスの仕様標準化やコストダウンを促進していく予定であります。また、「Ariba Buyer」の標準化されたプラットフォームを活用することにより、将来的には年間数千億円規模の間接材購買が行なわれている大企業グループ間の連携も期待されており、多くのサプライヤーの参加を得て、間接材B to Bマーケットプレイスの構築へと進んでいくものと考えられます。

昨年11月にソフトバンク株式会社(本社:東京・中央区、社長:孫 正義)とソフトバンク100%出資の事業統括会社であるソフトバンク・イーコマース株式会社(本社:東京・中央区、社長:宮内 謙)は、米国アリババ社(本社:米国カリフォルニア州マウンテンビュー、会長兼CEO:Keith Krach [キース・クラック])が実施した第三者割当増資を受け、日本アリババに資本参加し、企業間電子商取引(B to B)を活用した間接材電子調達ソリューションであるアリババ社製品の販売において包括的提携を結びました。SBCは、アリババ社製品の販売強化を目的に、昨年12月、専門部隊であるARIBA事業部を設置し、今回のセブノーイレブン・ジャパンへの導入を皮切りに、NRIとの連携を強化し、国内企業における調達業務の効率化、企業間電子商取引(B to B)の拡大に寄与するため、本事業を積極展開いたします。

また、NRIはイトーヨーカドーグループのシステム開発と運用を幅広く手掛けると共に、自らも企業間電子商取引(B to B)ソリューションである「BizMart(ビズマート)」を展開しており、今後は「Ariba Buyer」と「BizMart」を連携させたB to Bサービスを広範にサポートいたします。

セブノーイレブン・ジャパン、SBC、NRIの3社は、既に設立した共同プロジェクトチームを中心に、「Ariba Buyer」の7月稼働を目指し、プロジェクトを推進して参ります。

以上