

調達購買システムの新しい選択肢 Supply Chain Collaborationのご紹介

フォーティエンスコンサルティング株式会社

バリューアデイドサービス担当

作成日：2024年4月24日

SAP Business Networkのご紹介

- 従来、SAP S/4HANA®をベースとした調達購買システムを導入しても、注文書・請求書等のトランザクションデータ/帳票が郵送/メール/FAXによるやりとりが依然残っています。仕入先ポータルやEDIを推進する場合でも、1:1の仕入先ごとの接続構築が必要なため、構築・サプライヤへのサポート工数が莫大にかかっています。
- そこで、弊社が推奨しているSAP Business Network(以降：SBN)を利用することで、上記の課題を解決可能です。SBNはバイヤ企業、サプライヤ企業がN:Nで接続する構成となっていますため、サプライヤ追加のたびに都度EDI接続のシステム作業をする必要がなく、システム設定の負荷を軽減しつつ、スピーディに進められます。
- また、SBNを利用することで、サプライヤとの調達購買領域の取引がすべて電子化となり、リアルタイムで業務進捗や価格交渉等を可視化可能となります。

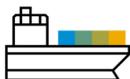
Supply Chain Collaborationのご紹介

SBNを通して、さらにSAPの新ソリューションを活用することで、複数の企業間で人、プロセス、システムをつなぐことで、トランザクションをDX化し、透明性と回復力に優れた持続可能な差サプライチェーン業務を構築可能です。その一つは今回紹介するSupply Chain Collaboration(以降：SCC)です。

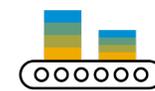
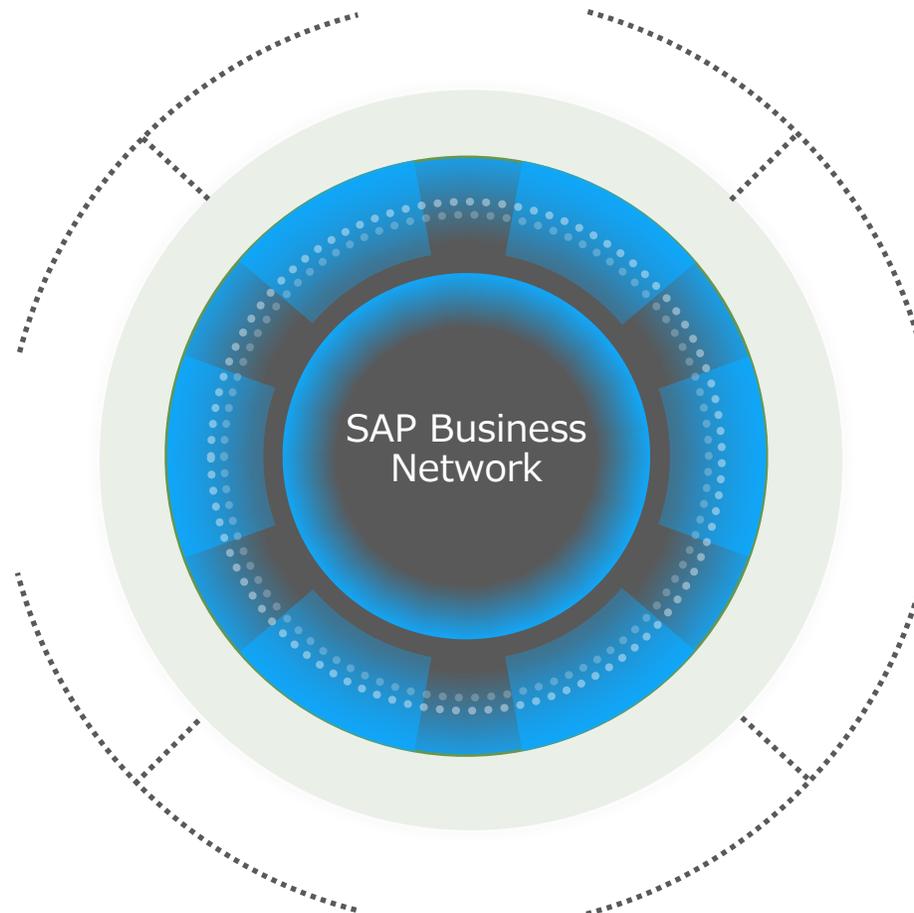
**Indirect Procurement
Collaboration**
間接材購買ネットワーク機能
(SAP Ariba®)



**Logistics
Collaboration**
物流ネットワーク機能
(LBN)



**Finance
Collaboration**
会計ネットワーク機能
(Taulia®)



**Supply Chain
Collaboration**
直材購買ネットワーク機能



**Asset Management
Collaboration**
資産管理ネットワーク機能
(AIN)



**Talent
Collaboration**
委託・派遣ネットワーク機能
(SAP Fieldglass®)

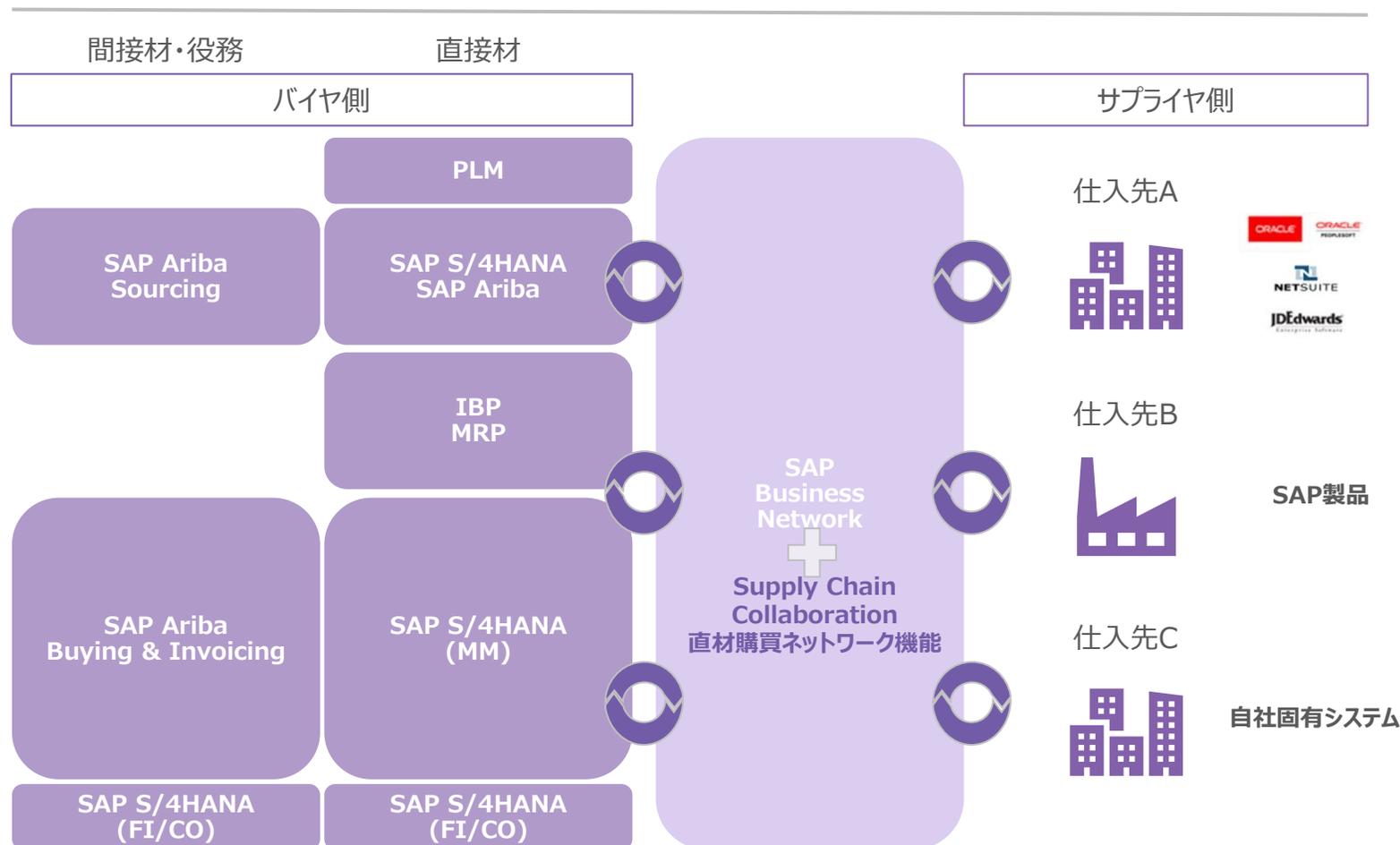
Supply Chain Collaborationのご紹介

SCCを活用することで多数のビジネスパートナーとの最適な連携やE2Eでのプロセス可視化が実現可能です。

調達購買業務プロセス



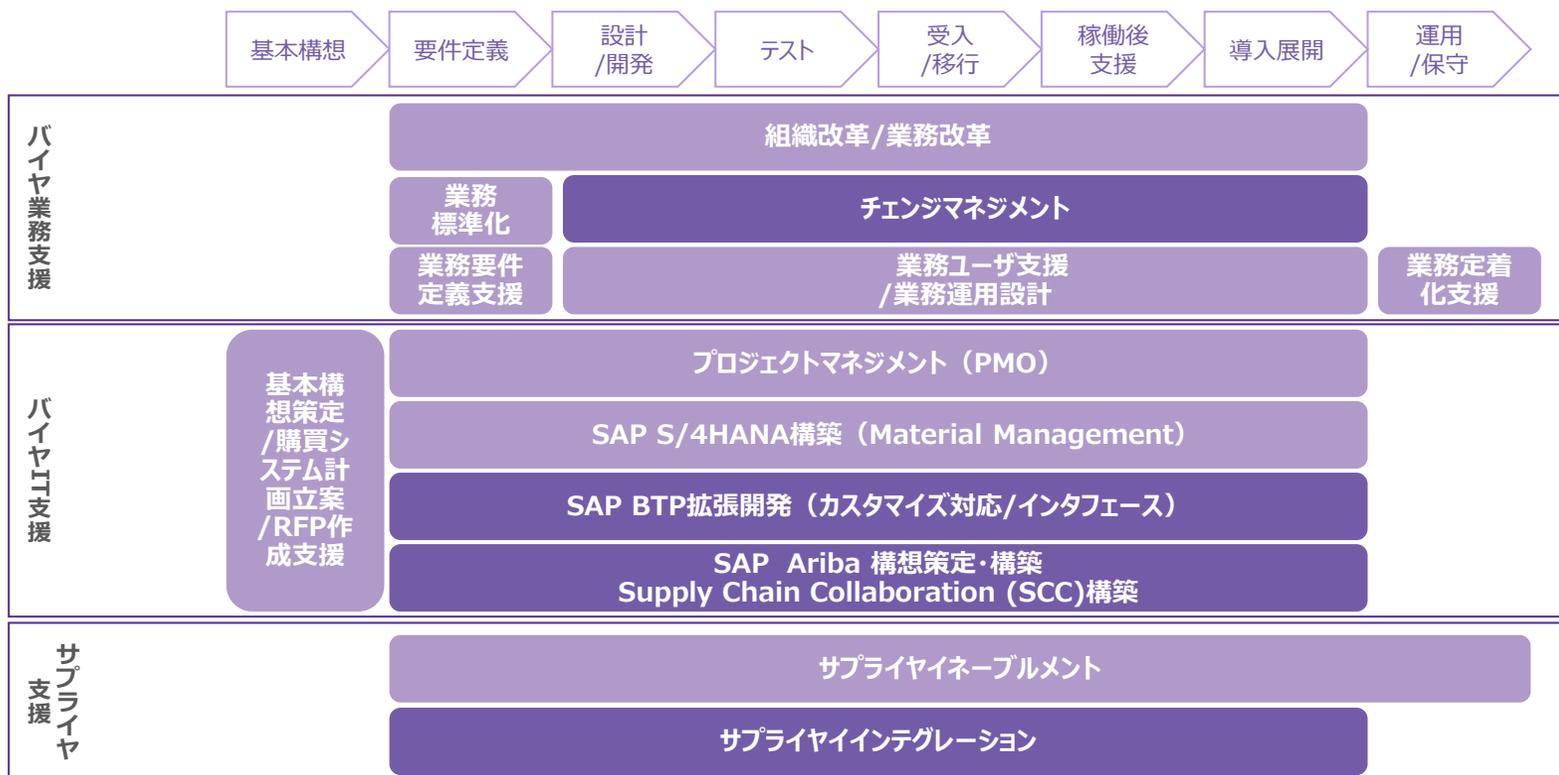
SAP調達購買ソリューション



フォーティエンスの調達購買システム導入の方法論

フォーティエンスは調達購買システムの構想策定から定着化、拡張開発まで幅広い領域を支援可能です。バイヤ側の業務とITのみならず、サプライヤ支援まで購買業務とIT双方に精通したコンサルタントがサポートします。

調達購買システム導入支援の全体像



支援の特長

- 導入フェーズ前の上流工程支援
 - ビジョン・中期計画を踏まえ、その実現を支えるための調達購買業務のあり方を検討・支援
- SAPソリューションのフル活用
 - クラウド製品をコアとしたSAP標準ソリューションを提案し、短時間で直接材&間接材の調達購買業務の標準化&最適化を図る。さらに、標準では対応できない機能や既存システムとの連携をSAP BTPによる拡張開発での実現も支援可能
- サプライヤ支援までカバー
 - 調達購買システムを導入する際に、バイヤ側とどまらず、サプライヤ側を含めたワンストップ支援を提供
- チェンジマネジメント
 - 開始から完了まで現場を含めたステークホルダの意識改革を進め、プロジェクトの成功、成果最大化、業務定着化を支援

弊社のSCC導入事例紹介

事例概要

顧客：グローバル通信事業者様
 売上高・従業員数：2.2兆円, 単独1.2万人
 フォーティエンスの役割：全体リード/購買システム開発
 テスト/定着化



目的	<ul style="list-style-type: none"> 「業務プロセスの徹底的な効率化」「調達価格の低減・最適化」「サプライヤとの連携強化」による戦略的な調達機能を実現するための、グループ共通調達基盤構築
課題	<ul style="list-style-type: none"> 調達システム刷新やSAP Aribaに関する知見の不足 グループ約100社が利用するというシステム規模の大きさ グループ各社間における現行システム・業務ルールの相違
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 業務とIT双方の知見を活かした、クラウドファースト、Fit to Standardの前提に基づく調達基盤構築 Supply Chain Collaborationを活用した直材調達の実現 SAP Aribaを活用した間材・役務調達の実現
PJ創出価値	<ul style="list-style-type: none"> Ariba・既存システム連携をしながらの100社同時リリース 調達データの一元管理を実現
投資効果	<ul style="list-style-type: none"> 本社とグループ会社のシステム統合により維持コストの低減 千億円/年規模に及ぶ、グループ約100社の調達コスト削減

工夫や留意点



共通調達
基盤構築

- グループ各社で個社個別となっている調達システムを集約
- 購買データの一元管理による調達戦略の促進



高い安定性

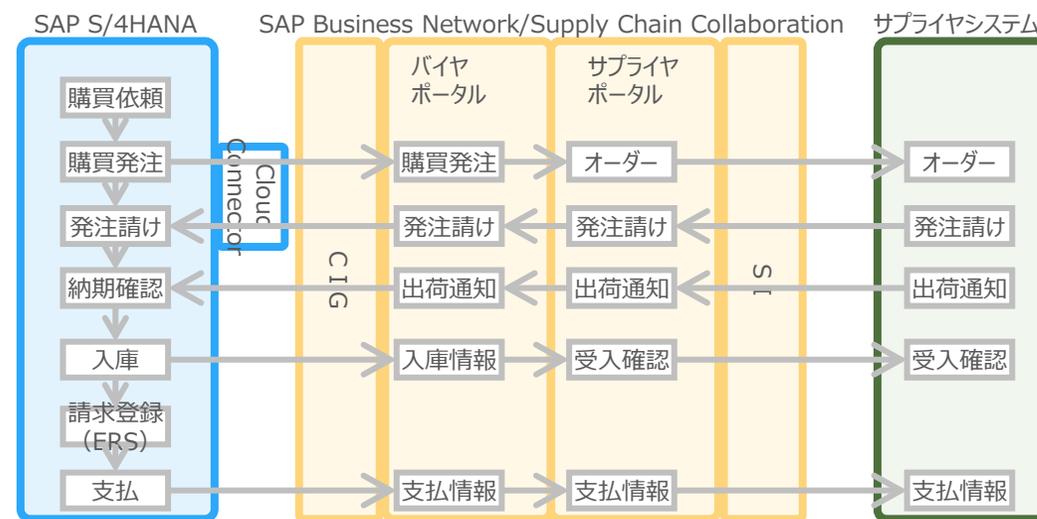
- S/4 HANA & Aribaを導入することで約30万のユーザ利用に耐えうる安定性の確保
- 現行システムとクラウドサービスの融合



関係各社の
合意形成

- グループ各社との調整と合意形成を繰り返しながらPJを推進
- 調達業務とグローバル標準双方の知見を活用
- サプライヤ交渉・システム構築まで支援**

ソリューションイメージ



改訂履歴

2024年04月24日 | 初版公開

2025年10月01日 | 株式会社クニエから、フォーティエンスコンサルティング株式会社へ社名を変更したため、社名や会社情報、ブランド情報を変更

FORTIENCE
CONSULTING

お問い合わせ先

フォーティエンスコンサルティング株式会社

info@fortience.com
03-3517-2292
www.fortience.com