



SAP Ariba-IBMコグニティブ・ソリューション

インテリジェント調達への道が価値につながる

2017年10月3日





目次

エグゼクティブ・サマリー	3
インテリジェント調達への道	4
調達成果の変革	5
コグニティブ変革のロードマップ	6
インテリジェント調達ソリューション	7
これから先の道筋	8
執筆者プロフィール	9

エグゼクティブ・サマリー

調達を意味のあるものに

ビジネスにおける価値創造の第一歩はずっと以前から戦略テーブルに席を獲得する、ないしはそれに値することでした。調達はせいぜいが、入手時期を早めれば、マーケットの需要を満たせるといったところですが。直接的な関連には重要性が必要で、重要性は独自の貢献を要求します。

利害関係者、サプライヤー、パートナーに関わる調達努力はしばしば、信頼性がない、データが欠けている、数値に基づいたビジネス・ケースがないといったことで妨げられます。結果として、調達が戦略テーブルにのことはなく、最後の瞬間に持ち込まれます。企業の予算化に当たっては、調達部門の要求、ないしは、提供する情報、には無関係に成立します。データがないにしても、調達が必要なデータを予測してそれを集めることができないにしても、この断絶は予算期間全体を通して企業に大きな問題を引き起こします。

「分析の力を得て、調達はさまざまなソースからインサイトを引き出し、競争優位につながるインテリジェンスを発見できます。これはコグニティブ・テクノロジーを利用したより深い理解につながる道を切り開いてくれます。これがさらなる調達の世界の変革につながります… これまでは隠れていた種類のデータから価値を引き出せます。」

Bob Murphy

チーフ調達オフィサー、IBM

ビッグデータ、予測分析、コグニティブ・コンピューティング

データ量は爆発的に増えています- 現在世界に存在しているデータの90%は過去わずか2年間に作成されたものだといわれています。価値あるインサイトがそのデータの中にあります。調達での難問はこのデータを理解して、よりよい、情報に基づいた判断に利用することです。

新テクノロジーとマーケット・ダイナミクスがインテリジェント調達のお膳立てを整えています。自然言語、機械学習、ビッグデータ、デジタル・アシスタントが戦略的サプライヤー管理プロセスから価値を実現する次のレベルを促進します。これらのテクノロジーによって、人々、システム、データ、コンテンツをうまくつなぐことで、コグニティブ・コンピューティングは調達プロセスを「インテリジェント」なものにできます。

コグニティブ技術が顧客やマーケットの需要を効果的に予測し、それに対応する新たなチャンスを提供します。そして人々と情報をつなぐ新たな手法も促進されます。こうしたすべてが企業の売買を根本から変化させます。新しいテクノロジーと手法の組み合わせはブロックチェーンなどの新興の機能でさらに強化されます。

将来をめざすパートナーシップ:Sap AribaとIBM

グローバルでのSAP AribaとIBMのパートナーシップは調達の世界を変えて、次世代ソリューションを提供します。SAP AribaとIBMは協力して最新テクノロジーを最適化して、データからインサイトを導き、効率を向上し、コストを削減し、維持可能なサービス品質を提供します。

調達を次のレベルの機能に引き上げる、つまり基本プロセスの自動化にとどまらず、より直感的で自律的なパラダイムにすることが可能になっています。このパラダイムはSAP AribaとIBMのWatsonコグニティブ調達機能を活用して、調達専門家に代わるのではなく、彼らを支援して、よりよい情報とインサイトを提供して状況認識を強化し、判断までの時間を短縮し、最終的にはすぐれた調達パフォーマンスを推進します。結果として業務価値が向上して、調達の役割やプロセス実施の方法が改善されて、効率が向上し、利害関係者、サプライヤー、パートナーとの関係性が強化されます。これは早期に取り組んで、テーブルにシートを確保する価値のある付加価値提案です。

SAP AribaとIBMは第一段階として戦略調達の分野で協力しています:

- ・ ソーシング:AIと機械学習はソーシング戦略を変革して、ソーシング・イベントの構造化、実施、実行に対するインサイトを提供します。
- ・ 契約:契約プロセスはより賢く、より包括的なものになります。

「CPOは未来をデジタル化して、予測して、人材を活用して節約と価値を推進する必要があります。後追いではなく、先んじるために。」

Marcell Vollmer

チーフ・デジタル・オフィサー
、SAP Ariba

インテリジェント調達への道

企業の価値創造者としての調達

企業の商品とサービスの合計価格の65%はサプライヤー由来するものです。IBMとSAP Aribaはインテリジェント調達への道を切り開き、SAP Leonardo、IBM Watsonテクノロジー、SAP Aribaプラットフォームを活用して、アプリケーションを開発します。これが調達データからインテリジェンスを引き出すとともに非構造化情報から予測的インサイトを導いて、サプライヤー管理、契約、ソーシング活動に渡る意思決定の向上を可能にします。

IBM Watsonのパワー、IBM Procurement Servicesの専門知識、データから導いたインサイトとSAP Aribaプラットフォームを組み合わせることで、既存の調達ベンチマークを大幅に上回るパフォーマンスで、他に例をみない価値を両社の顧客に提供します。このパートナーシップはコグニティブ調達を加速して、それを両社の顧客すべてに届けています。

コグニティブ・コンピューティングにより、人々、マーケット、システム、データ、コンテンツをうまくつなぐことで、調達プロセスを「インテリジェント」なものにしています。ユーザーはAriba Network上で母国語を使って会話し、システムはニーズの変化を理解して、すばやく学習できます。時間が経過するにつれて、タスクはインテリジェントになり、タスクの自動化、効率性の促進、および経費節減が実現します。革新的なシステムは対象となるユーザーと同じように「考える」ようになるため、ユーザーがより多くのタスクを処理できるようになります。

「企業の商品、サービスの価値合計の65%はサプライヤーによるものです。IBMとSAP Aribaは共同で、顧客が未来のコグニティブ調達エンタープライズを作り上げて、この価値を最大化するのを支援します。」



Cameron Art
Enterprise Cloud Applications,
Global Business Services, IBM

業界屈指の数々の調達ソリューションを広く抱えるSAP Aribaは調達ライフサイクル全体にわたる強力な製品を主力に、最前線に立って顧客の調達効率の推進を支援しています。IBMとのパートナーシップに加えて、SAP AribaはIoT向けのSAP Leonardoで調達の革新を提供しており、支出の視覚化と分類を強化する人工知能/学習アプリケーションを開発してきました。

IBMは、Watsonの使用により、その他のインサイトや機能を通じて大幅に増大する価値を追加するために、従来の調達システムを増強できる初のコグニティブ・エンジンを生み出しました。さらにProcurement Servicesチームを通じてIBMは分析、コグニティブ、自動化、ドメイン専門知識を使って、支出を減らし、分野の専門知識にアクセスし、プロセスを標準化して調達の運用コストを削減し、高いレベルの制御、コンプライアンスを促進します。

共に、コグニティブ調達を実現

当社のソリューションでは、SAP AribaポートフォリオにIBMのコグニティブ機能を導入します。まず始めに、共同で戦略調達プロセス向けのソリューションに焦点を当てます。

たとえば、デジタル・アシスタントをAI/機械学習と組み合わせると適切なRFP種別の定義、日用品分野、地域、業界などに基づいた適切なサプライヤーの判別、マーケット・シグナルや価格圧力に基づいて結果を最適化するためのインテリジェンスの提供などのソーシング・イベントを変革できます。

同じように、契約ももっと賢く、包括的なものになります。法務ライブラリと分類法に一致する関連諸条件を自動的に識別し、ベンチマーク・データに基づいて業界や地域別に特定の商品の類似諸条件を見出し、予測されるボリューム割引や契約割引に基づく最適価格を提案することができます。

調達成果の変革

SAP AribaとIBMは先進のコグニティブ・アプリケーションを開発することで、ソース・ツー・ペイ・プロセスを再定義して、SAP LeonardoとIBM Watsonの機能を活用します。

IoT向けのSAP Leonardoによって製品中心の運用が隅から隅まではっきり見えるようになりますし、コンプライアンス可視性も最適化され、サービスの可視性が上がり、ネットワーク全体の在庫補充もわかるようになります。SAP Ariba

は継続的にゲームを変えるイノベーションを提供して、世界中の顧客のデジタル変革を支援します。

これに対して、IBMはカスタマイズしたロードマップを用いて新たな提案を構築、実装、運用していただくためのコンサルティング、分析、インサイト、サービスを提供して、あらゆる規模の顧客の経費削減と価値実現までの時間短縮を支援します。



より深いエンゲージメントと採用

- ・ エンドユーザー生産性の向上(使いやすい、訓練の必要性が低い)
- ・ ユーザーが選んだ環境にアプリケーションを提供

よりよい意思決定

- ・ 豊富で、広範なデータ群にアクセス
- ・ 隠れたインサイトを見抜き、発見

業績の改善

- ・ 繰り返し作業の自動化
- ・ 承認と精度の改善
- ・ パーソナライズ化された、コンテキスト特有の情報により効率改善

よりよい成果を設計

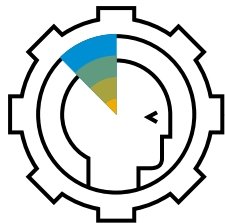
- ・ デザイン思考方法論を用いて、強化されたユーザー・エクスペリエンスを通してデジタル変革に対応
- ・ 運用専門知識と相談

グローバル調達に関するノウハウ

- ・ あらゆる業界での分野とソーシングに関する深い専門知識
- ・ グローバル・センター・オブ・エクセレンスがすべての地域に対応

最先端のコグニティブ調達テクノロジー

- ・ Watsonテクノロジーを基盤の実証されたロボティクス・プロセス・オートメーション
- ・ ソース・ツー・ペイ全体に展開されたロボティクス・プロセス自動化



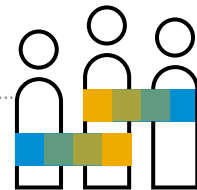
**ソース・ツー・ペイ
プロセス (見積から
支払いまで) の再定
義**

SAP Aribaの次世代アプ
リケーション



**コグニティブ・インサイト
の推進**

コグニティブ調達センター



才能の拡大

IBMのコンサルティング実
務と提供に関する専門知
識

コグニティブ変革のロードマップ

SAP AribaとIBMのコグニティブ機能、Procurement Services、Global Business Servicesを組み合わせるとコグニティブ変革の旅路に出られます。ところで、この旅路はお客様にはどんな風に見えるのでしょうか？

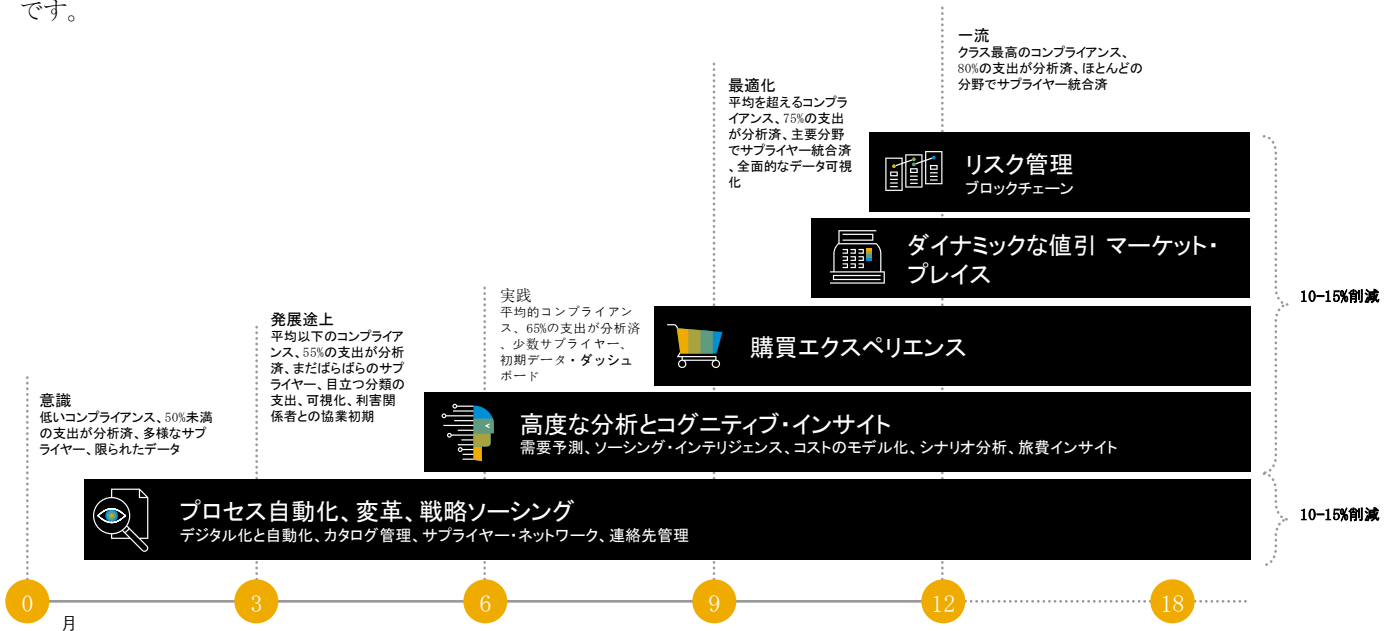
IBM Procurement Servicesの始まりはお客様の調達プロセスの成熟度に関する調査です。コンプライアンスと管理支出のレベルが低い場合、お客様の成熟度は「意識」レベルに位置付けられます。このスペクトラムを上に見ていくと、「発展途上」、「実践」、「最適化」と進み、最終的に「一流」に位置付けられます。「一流」では、お客様は非常に高度な自動化、高度な支出監理、そして極めて高いレベルのコンプライアンスが達成されています。データとデジタル・プロセスの成熟度が高まるとお客様は分析、コグニティブ・ソリューションを最大限に活用できます。

この成熟度スケールを使用する時点は企業により様々で、もちろん手順やタイミングをカスタマイズすることができます。しかし当社の最初のゴールはプロセス自動化、変革、戦略的ソーシングで数カ月のあいだに最初の価値を生み出すことです。

データ・エンリッチメントと高度なコグニティブ支出分析がこれを支えます。これによってIBM Procurementサービスは支出を把握し、それを理解し、次に集中すべき領域をうまく予測できます。これがコグニティブ・イネーブルメントの基盤となります。

この最初の手順で当社のお客様は10-15%ほどの支出を削減しています。この時点で、ないしは当社の介入前にすでにその基盤を持っていた会社では、もっと高度な価値を推進できるコグニティブ・テクノロジーを導入できます。お客様と協力して「最適化」レベルへ向かう際、これらのコグニティブ・テクノロジーは支出をさらに5-15%抑えるので、得られる価値は支出削減15-30%の範囲に達します！

一定レベルの効率と効果、そして制御とコンプライアンスをプロセスに追加すると、これらの節約が下流にも保証されます。



インテリジェント調達ソリューション

I力を合わせてSAP AribaとIBMはデータ・インサイトを利用して、お客様のサプライ・チェーン全体でより鋭い、すばやい決定を行う力を調達専門家に提供します。新しいアプリケーションは支出をはっきり見えるようにしてバイヤーを支援し、コンテンツ管理を強化することで、調達プロセス全体に影響を与えられます。このパートナーシップで評価しているのは以下のような領域でのユース・ケースです：

インテリジェントな契約

契約は以下を行うアプリケーションでインテリジェントで包括的なものになります：

- ・自動的に法務ライブラリ、分類法と一致する関連諸条件を突き止めます。
- ・ベンチマーク・データに基づいて、業界または地域ごとに特定の商品の類似する諸条件を見つけます。
- ・予測数量と契約上の割引に基づいて、最適価格を提案します。

その他の新テクノロジーを適用して、新たな形の契約締結が利用できるようになり、AIが現状をスキャンして、価格の乱高下を予測します。

ビジョン

ライブラリとのマッチングで契約条件を自動化して、これまでに利用した同様の条件を突き止める。



破壊

契約交渉サイクルの短縮、リソース利用の最適化、一層の節約



結果

交渉時間を減らす目的で特定の地域/日用品で包括的な契約を結ぶ。

インテリジェント・ソーシング

ソーシング・イベントは、提案依頼書の正しい種別の定義、商品の分類、地域、または業界に基づく適切な参加サプライヤーの特定、最適な結果を得るためのマーケットシグナルと価格圧力に関するインテリジェンスの提供といったタスクを支援するために、AI/機械学習を適用して変革することができます。

ビジョン

調達専門家
ソーシング・イベントの構造化、実施、実行に関する強化された知識を装備して、交渉を向上します。



破壊

リアルタイムで包括的なマーケット・インテリジェンス・データを収集、調整して分類ごと、スキルごとの価格トレンドを明確化して、最適価格点を推奨します。



結果

調達専門家
時間のかかる研究、データ集積から解放されて、より適切に価格点を設定して、削減額を増やせます。

これから先の道筋

コグニティブ・テクノロジーは強力な機能を提供して、調達エクスペリエンス全体を向上します。これらの機能をコア製品に組み込むことで、調達システム全体のユーザー・エクスペリエンス、採用、エンゲージメントを、そして最終的にはその成果を大幅に強化できます。

この未来のビジョンの達成にはSAP AribaとIBMのビジネス・パートナーシップとともに多大な専心と方針策定のコミットメントが必要です。SAP AribaとIBMは調達システムをデジタル化して、コグニションを追加し、それを今後何年にも渡って効率をさらに上げながら実行していくための他に例をみない経験と強力な実績を持っています。

SAP AribaとIBMは共同で革新的な調達ソリューションを開発し、ブロックチェーンなどの新興テクノロジーのアプリケーションを調査すべく、コグニティブ調達ハブの立ち上げに励んでいます。

SAP AribaとIBMは今後関係を強化して、お客様がお客様が企業戦略とビジネス戦略の目的を達成するお手伝いをする所存です。

ビジネスの未来に対応できる準備は整っていますか今すぐご連絡ください。

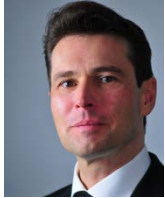
「パートナーを組むことはSAPの選択肢ではありません。選択はすでになされています。協力して、我々は先導し、活性化して、よりよい未来を作り上げます。」

Bill McDermott
CEO, SAP

「IBM Cloud上のIBM WatsonのパワーとSAP Aribaを組み合わせることで、既存の調達ベンチマークを大きく上回り、他に例をみない価値を両社の顧客に提供しています。」

Jesus Mantas
GM Global Business Solutions, IBM

執筆者プロフィール



Dr. Marcell Vollmer
最高デジタル責任者、SAP Ariba

現在Marcellは最高デジタル責任者としてお客様の業務とサプライチェーンのデジタル化を支援しています

現在の役職につく前は、彼はSAP Ariba最高執行責任者で、買収した組織をSAP Group内のスタートアップ企業として構成していました。

その前はMarcellはSAP SEで最高調達責任者の職について、ここでクラウド上のSAP Ariba、SAP Fieldglass、Concurで実施されている1つのグローバルなソース・ツー・ペイ・プロセスでグローバル調達組織を戦略的なエンドツーエンドで駆動された組織にする変革を行っていました。

Marcellはグローバル企業で25年以上の経験を積んでいます。最初はDHLで、ここで彼は複数の合併後の統合、サプライ・チェーン・プロジェクトを提供しました。

Marcellは政治学の博士号を取得しているほか、業務管理の学位も保有しています。



Bob Murphy
最高調達責任者、IBM

BobはIBMの最高調達責任者で、IBM、そして当然のことながらIBMのお客様企業において、AIと分析を調達の主力にすることに専念しています。

もともとは実技トレーニングを受けたエンジニアでローバル・ハードウェア執行副社長、調達副社長などの役職で30年以上IBMで働いていて、調達イノベーションのはっきりしたビジョンを推進するために経験とイノベーションを用いています。

個人的な特徴としては、建設的な方向できわめて直接的なことで有名ですが、交渉ではフェアな「競争相手」としても知られています。

彼の社内調達チームはお客様に機能を示すデモとしても利用されていて、調達ソリューションの販売に役立っています。これがBobがお客様によく話しかける理由でもあります。もちろんニーズ、トレンド、業務開発に遅れずにいるためにも役立っています。

Bobは生産科学とエンジニアリングの修士号を取得しています。

一緒に#MakeProcurementAwesomeしましょう!

SAPの機密および例外の声明

このプレゼンテーションの情報はSAPの機密で、所有物であり、SAPの許可なしに公開してはいけません。このプレゼンテーションはSAPとの使用許諾やその他のサービス、サブスクリプション契約の対象ではありません。SAPは本文書ないしは関連プレゼンテーションに概要を示したビジネスの方向性を遂行する、ないしはここで言及した機能を開発、リリースする義務を負いません。この文書ないしは関連プレゼンテーション、SAPの戦略、将来の開発、製品、プラットフォームの方向性、機能などは事前の予告なく、SAP SEまたは関連会社が時期、理由をとわず変更する場合があります。この文書の情報はなんらかの素材、コード、機能を提供するというコミットメント、約束、法的義務ではありません。この文書は再販可能性、特定目的への適合性、権利侵害のないことなどの黙示の保証を含む明示、黙示のあらゆる保証なしに提供されるものです。本文書は情報提供のみを目的とするもので、契約に組み込むことはできません。SAPはこの情報を予測される予定プロジェクトのコスト見積りと利点を示す指針としてのみ提供します。これらの資料が元としているのは、お客様が提供した情報、他の企業が提供した情報や仮定で、変更される可能性があります。これらの資料はパフォーマンスとコスト削減の可能性を例示したもので

将来の結果、パフォーマンス、コスト削減を保証するものではありません。SAPは文書に関する誤記/脱落等の過失に対する責任を負うものではありません。ただし、その損害がSAPの意図的な違法行為、著しい不注意の場合はその限りではありません。

将来の見通しに関する言明はさまざまなリスクや不確実さのために期待とは実質的に異なる結果になることがあります。読者は前向きな声明に過剰に依存してはいけません。また、これに依存して購入の意思決定を行ってはいけません。

© 2017 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. (06/17)

SAP SEまたはSAP関係会社の書面による許諾なしに、本資料のいかなる部分も、いかなる形式であっても複製または送信することはできません。本書に記載された情報は、予告なしに変更されることがあります。SAP SEまたはその販売店が販売するソフトウェア製品には、他のソフトウェア会社が所有権を有するソフトウェア・コンポーネントが含まれています。製品仕様は、国ごとに変わる場合があります。

これらの資料は SAP SEおよびその関連会社が情報提供のためにのみ提供するもので、いかなる種類の表明および保証を伴うものではなく、SAPおよび関連会社は文書に関する誤記/脱落等の過失に対する責任を負うものではありません。SAPおよび関連会社の製品およびサービスに対する唯一の保証は、

当該製品およびサービスに伴う明示的保証がある場合に、

これに規定されたものに限られます。本書のいかなる記述も、追加の保証となるものではありません。

とくに、SAP SEおよびその関連会社は本文書ないしは関連プレゼンテーションに概要を示したビジネスの方向性を遂行する、ないしはここで言及した機能を開発、リリースする

義務を負いません。この文書ないしは関連プレゼンテーション、SAP SEまたは関連会社の戦略、将来の開発、製品、プラットフォームの方向性、機能などは事前の予告なく、SAP SEまたは関連会社が時期、理由をとわず変更する場合があります。この文書の情報はなんらかの素材、コード、機能を提供するというコミットメント、約束、法的義務を生ずるものではなく、

将来の見通しに関する言明はさまざまなリスクや不確実さのために期待とは実質的に異なる結果になることがあります。読者は前向きな声明に過剰に依存してはいけません。

また、これに依存して購入の意思決定を行ってはいけません。

SAPやここで言及したその他のSAP製品、サービスおよびそれぞれのロゴはSAP SE（またはSAP関連会社）のドイツその他の国における商標または登録商標です。その他の製品名、サービス名は各社の商標です。商標に関する追加の詳細情報および注意書きについては、<http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>を参照してください。