

SAP Aribaとは？

概要から歴史の基礎知識



調達・購買プラットフォーム

企業のサプライヤーとの支出関連プロセスをクラウドで統合管理



世界最大級B2Bネットワーク

190カ国、数百万社以上が参加するSAP Business Network



2012年SAPが買収

1996年設立のAriba社を買収し、ERPとの連携を加速



企業間eコマースの先駆者

調達ソリューションの革新を長年にわたってリード



全調達ライフサイクル対応

ソーシング・契約・購買・請求・支払いまで一貫サポート

📈 価値創造への変革

調達部門を **コストセンター** から **価値創造部門** へと変革し、企業の競争優位確立をサポート

SAP Ariba で実現できる主要機能

調達から支払いまでの全プロセス (Source-to-Pay) をカバー



戦略的ソーシング

RFI/RFP/RFQ・オークション実施

- サプライヤー選定支援
- 競争原理による価格最適化



調達実行

Guided Buying・請求書処理

- 直感的なユーザーインターフェース
- ポリシー準拠の自動誘導



契約管理

契約ライフサイクル全体管理

- 中央リポジトリで一元管理
- 更新期限の自動通知



サプライヤー管理

SLP・パフォーマンス・リスク評価

- オンボーディング自動化
- 継続的リスクモニタリング



支出分析

全社支出データ収集・可視化

- AI活用の自動分類
- コスト削減機会の特定



Business Network

世界最大級B2Bネットワーク

- 190カ国数百万社が参加
- 電子取引プロセスの自動化

統合されたエコシステム

各機能が連携し、データの一貫性を保ちながら戦略的な調達実行を実現

SAP Ariba導入で得られる7つの主要メリット



企業の調達・購買業務に劇的な変化をもたらす包括的な改善効果

1



戦略的コスト削減

支出最適化と
持続可能な削減

2



業務効率化

大幅な自動化と
プロセス最適化

3



ガバナンス強化

コンプライアンス
遵守の徹底

4



支出可視化

データドリブんな
意思決定

5



サプライヤー連携

良好な関係構築と
戦略的パートナーシップ

6



レジリエンス向上

サプライチェーンの
リスク低減

7



UX向上

従業員満足度と
使いやすさの実現

コスト削減

戦略的ソーシング・支出最適化

効率化

プロセス自動化・透明性向上

価値創造

戦略的調達・競争優位確立

 調達部門をコストセンターから価値創造部門へ変革

SAP Ariba導入から活用までの大事なポイント



プロジェクト成功と効果最大化のための重要な指針

導入プロセス



準備・計画

1-3ヶ月
目的設定・現状分析



設計

2-4ヶ月
プロセス設計・連携設計



構築・テスト

3-6ヶ月
開発・データ移行・UAT



導入・展開

1-3ヶ月
教育・切替・サポート



運用・保守

継続
監視・改善・定着化

成功の重要ポイント



明確な目的設定

- コスト削減・効率化の具体的目標
- 現状分析 (As-Is) の徹底実施
- To-Beビジョンの共有



チェンジマネジメント

- 早期からのユーザー巻き込み
- 継続的なトレーニング実施
- 手厚い導入後サポート



システム連携

- S/4HANAとのシームレス連携
- マスタデータの一貫性確保
- CIG活用による効率化

よくある課題と対策



現場の抵抗

→ 早期巻き込み



データ移行

→ 段階的实施



システム連携

→ 標準ツール活用



使いにくさ

→ Guided Buying活用

成功の方程式

明確な目的 + 適切なパートナー + 継続的な改善 = 導入成功

日本の事例から学ぶSAP Aribaの活用方法

先進企業の実践から見る成功パターンと具体的な成果



日東電工

グローバル間接材調達改革

- ✓ 支出8割が2割のサプライヤーに集中を発見
- ✓ ガバナンス強化・契約管理徹底



UBE

調達機能集約・Amazon連携

- ✓ 年間6,000時間以上の業務時間削減
- ✓ 購入単価削減・内部統制強化



横浜ゴム

Amazon Business連携（国内初）

- ✓ 約10億円のコスト削減達成
- ✓ 調達透明性向上・経営リスク低減



古河電気工業

S/4HANAシームレス連携（アジア初）

- ✓ グループ全体購買業務共通化
- ✓ デジタル基盤構築・標準化推進



味の素 - 専門組織ADP設立

18億円

FY20-25累計削減目標

ADP

専門組織による変革推進

Global

統一調達モデル構築

💡 共通する成功パターン



支出可視化

データに基づく戦略策定



システム連携

ERPとの深い統合活用



ガバナンス

統制強化と透明性向上



変革推進

専門組織による集中改革

★ 日本企業の成功要因

明確な数値目標 × 段階的な展開 × 継続的な改善

SAP Aribaの先進テクノロジーと今後の展望



AI・ESG・継続的進化で実現する次世代調達プラットフォーム



AIコパイロット「Joule」

- ✓ 自然言語でのレポート作成支援
- ✓ 最適サプライヤーの自動提案
- ✓ リスク事項の自動アラート
- ✓ パーソナライズされたUX



ESG・サステナビリティ

環境 (E)

社会 (S)

ガバナンス (G)

- ✓ Scope3排出量データ追跡
- ✓ 人権デューデリジェンス支援



Road Map Explorer

- 💡 最新イノベーション情報
- 🔧 機能強化計画
- 📅 リリース時期予定
- 🎯 製品戦略方向性

AI活用による期待効果



業務効率向上

定型業務の自動化



意思決定高度化

AIによる洞察提供



リスク予測

早期発見・未然防止



UX最適化

個別最適化サポート

ESG経営への具体的貢献

🌿 環境 (E)

環境パフォーマンス評価・CO2排出量追跡

👥 社会 (S)

人権遵守・労働安全衛生・D&I推進

🏛️ ガバナンス (G)

コンプライアンス体制・透明性確保

未来の調達プラットフォーム

AI駆動

インテリジェント
自動化

ESG統合

持続可能な
調達活動

継続進化

常に最新の
テクノロジー

より強力なビジネスパートナーへと進化し続けるSAP Ariba

まとめ

SAP Aribaがもたらす変革力を最大限に活用



戦略的プラットフォーム

コスト削減・業務効率化・コンプライアンス強化・サプライヤー関係構築を統合実現



継続的進化

AI技術・ESG対応・Business Networkによる次世代調達ソリューション



キャリア価値向上

専門知識習得による市場価値向上とキャリアチャンス拡大

🔄 調達部門の変革



コストセンター
従来の管理部門



価値創造部門
戦略的パートナー

★ あなたのキャリアを次のレベルへ

SAP Aribaの専門知識で競争優位を確立し、ビジネス成長を加速させましょう

 [フリーランス案件を探す](#)

 [転職機会を確認](#)

 **今こそ、SAP Aribaで調達業務の未来を切り拓く時**
変革力を手に入れ、あなたの専門性を次のステージへ