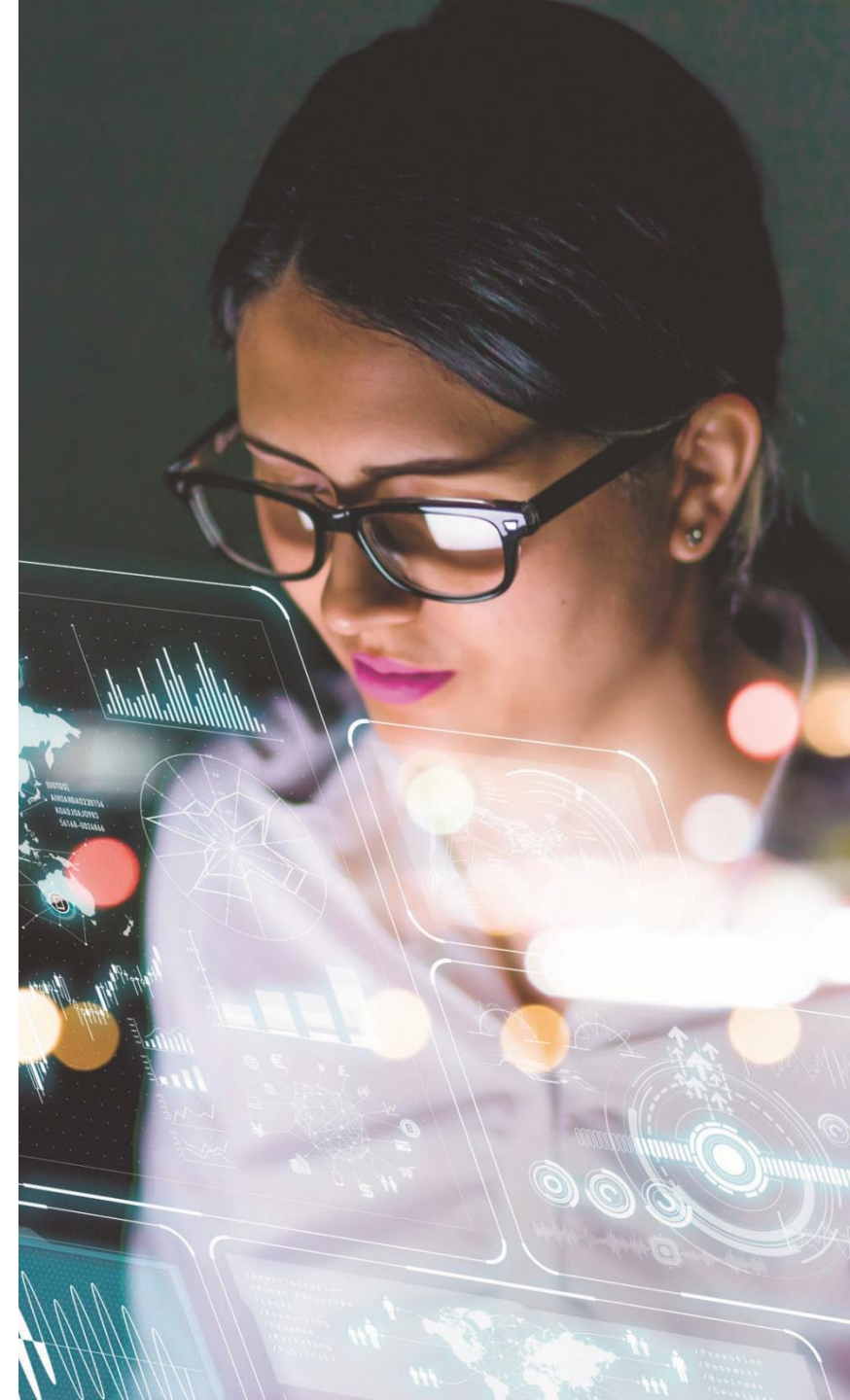


Accenture 社: 次世代の インテリジェントな調達・購買の実現

プロフェッショナルサービス企業の Accenture PLC は、調達・購買プロセスを標準化し、調達・購買において十分な情報に基づくデータ主導の意思決定を実現したいと考えていました。SAP は、お客様第一主義のエンゲージメント方法論に基づき、SAP S/4HANA® と SAP® Ariba® Buying and Invoicing ソリューションを統合することによって、Accenture 社におけるインテリジェントな支出管理のコンセプトの導入を支援しました。それにより、Accenture 社では支出の可視性が高まり、従業員が**企業目標に合わせてよりスマートな調達・購買を選択**できるようになりました。



インテリジェントな支出管理と調達・購買プロセスの統合

導入前: 課題と機会

- 調達、購買、支払の各プロセスをシンプル化・標準化・自動化する
- プロセスの非効率性を特定して対処し、業務を迅速化するとともに、組織全体の支出の可視性を高める
- 調達・購買機能を付加価値サービスおよびビジネスパートナーとして確立し、企業の調達・購買戦略をサポートする

SAPを選んだ理由

- SAP S/4HANA® に基づく単一のデジタルプラットフォームによる、支出管理のコンセプトのサポート
- SAP® Ariba® Buying and Invoicing ソリューションを使用した、調達から支払までのプロセスの自動化
- SAP Fieldglass® ソリューションを使用した、作業範囲記述書に基づくサービスの管理
- お客様第一主義の一環として実践される SAP エキスパートとの緊密なコラボレーションと、SAP Services and Support および SAP ActiveAttention™ サービスによって提供されるガイダンス

導入後: 価値主体の成果

- 購買ガイドにより、購買エクスペリエンスが改善され、カタログベースの支出割合が増加
- 迅速な購入申請ワークフローと調達・購買業務全体の可視化により、調達から支払までのプロセスを加速
- 調達・購買の効率性向上の機会を特定



「Accenture 社は SAP とともに、**エクスペリエンスへの投資を続けています**。この投資が、購買行動を形成し、購買行動に影響を与えるための鍵であり、インテリジェント支出管理の取り組みに正しい道筋を示してくれるからです」

イーライ・ランバート (Eli Lambert) 氏 (Accenture 社、グローバル IT、財務アプリケーション担当マネージングディレクター)

5 倍

カタログベースの購買の割合の増加率

統合

すべての支出管理業務をサポートするグローバルプラットフォーム



イノベーションによる新たな価値の創出

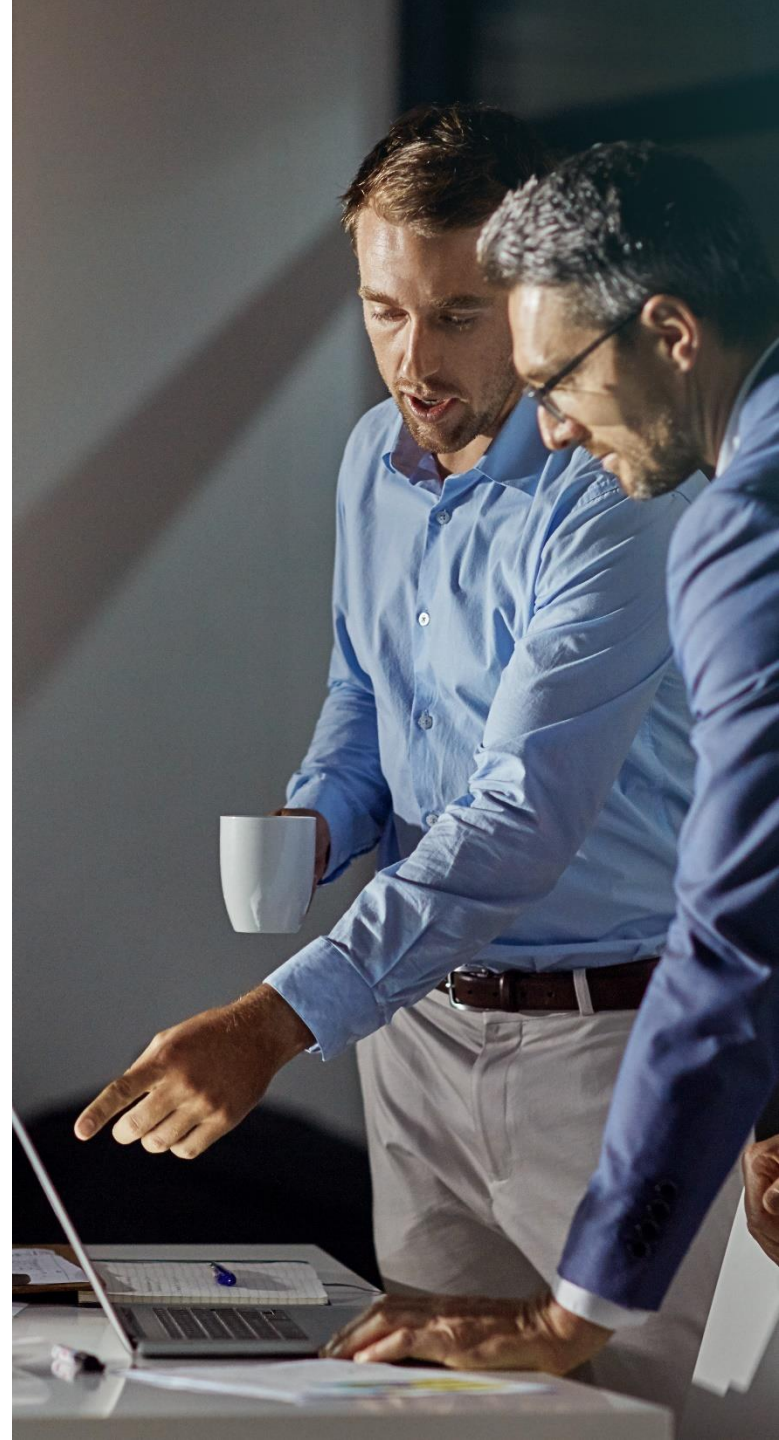
Fortune 100 企業 91 社をはじめ、120 カ国以上の国のさまざまな顧客で構成される顧客基盤を持つ Accenture PLC は、世界トップクラスのプロフェッショナルサービス企業です。同社は、**顧客企業におけるイノベーションの導入と新たな価値の創出を支援**するために、デジタル経済の最前線に立つ必要があります。

しかし同社は、非標準のプロセスやワークフローが原因で、調達・購買業務全体にわたってエンドツーエンドのデジタルプロセスを導入できないでいました。また分断されたワークフローや複雑なユーザーエクスペリエンスが原因で、カタログ外品目の購買や作業範囲記述書 (SOW) ベースの支出の手動処理が大量に発生していました。その結果、コストが増加し、購買行動の管理が低下していました。

支出管理のインテリジェントなアプローチの開拓

Accenture 社は、複数の支出カテゴリや地域にわたるインサイトを提供して調達・購買に関する意思決定をサポートし、十分な情報に基づいて的確な決定ができるようにしたいと考えていました。また、自社の調達・購買戦略に沿ったチャンネルに担当者を導けるようにしたいとも考えていました。

調達・購買業務を調和させ、さまざまなカテゴリや地域全体の支出の可視性を高めるために、Accenture 社はインテリジェントな支出管理のコンセプトに基づいて、調達から支払までのプロセスのデジタルトランスフォーメーションに着手しました。これには、プロセスのデジタル化および自動化と、組織全体の**調達・購買・支払ソリューションの統合**が含まれます。





お客様第一主義のアプローチに基づく SAP との提携

SAP は、インテリジェントエンタープライズになるための Accenture 社の取り組み全体にわたってパートナーとして協力し、同社がインテリジェントな支出管理の実現に必要なテクノロジー、専門知識、サポートを確保できるよう支援しました。お客様第一主義のアプローチに基づいて、チームは望ましい成果を得るためのサクセスプランを策定しました。このプランでは、ガバナンス、コミュニケーション、指標に関する調整など、障害や機会に対処しました。

6 カ月間のグローバル設計とその後の導入により、プロジェクトチームは、SAP S/4HANA® に基づく単一のデジタル調達・購買プラットフォームを確立しました。これは SAP® Ariba® Buying and Invoicing ソリューションと統合され、世界初かつ最大規模の購買ガイド機能を備えるシステムの一例となりました。

チームはまた、支出管理プラットフォームに SAP Fieldglass® ソリューションを統合して、SOW ベースのサービスの管理を自動化しました。

変革の円滑な達成のための変更管理

SAP との提携により、Accenture 社は包括的な変更管理戦略を策定・実施しました。これには、メッセージング、関係者の特定とエンゲージメント、コミュニケーション、トレーニングセッションを慎重に実施することによって、変革を円滑に進行させることが含まれました。

Accenture 社でプロキュアメントプラスのデジタルトランスフォーメーション担当マネージングディレクターを務めるパトリア・ミラー (Patricia Miller) 氏は次のように述べています。「ソリューションの要件の定義のためだけでなく、達成しようとする成果への継続的な注力のために、すべての導入展開で適切なビジネスパーソンを確実に関与させる必要がありました」



インテリジェントプロセスによる**購買行動の形成**

支出管理の変革後、Accenture 社は調達・購買業務のデジタル化を達成し、手作業を削減して、購買から支払までの所要時間を短縮できました。単一のグローバルなデジタルプラットフォームが提供するエンドツーエンドのトランザクションの透明性とリアルタイムのレポートによって、支出の可視性が高まり、戦略的な意思決定が促進されています。

購買ガイド機能に加え、ロボティックプロセスオートメーションと機械学習の活用により、必要に応じてユーザーを即座に支援できるため、購買プロセスがシンプル化され、ユーザーエクスペリエンスが向上しています。その結果、Accenture 社では製品・サービスカタログの使用率が **1桁から45%**へ大幅に増加し、購買担当者が契約価格の製品に誘導されることでコストが削減されています。

Accenture 社はまた、新たなサプライヤー合理化機能によって、SOW 支出の管理の一元化も達成しました。同時に、サプライヤーとのコラボレーションの改善や、グローバルなサプライヤーネットワークへのアクセスによるメリットも得ています。

戦略的パートナーとしての調達・購買機能のポジショニング

ミラー氏は、新たなプラットフォームは調達・購買機能による付加価値の創出に役立っていると述べ、次のように説明しています。「当社は、調達・購買部門を社内で価値創造するパートナーへと進化させ、企業全体の支出関連の主な意思決定を支援しています」





SAP との提携による次世代の調達・購買機能の実現

Accenture 社は戦略的目標に引き続き注力し、新たなイノベーションの方法の発見に継続して取り組んでいます。現在、進行中のプロジェクトとして、SAP Fieldglass ソリューションの、日本での 6 カ月間の試験運用と、その後の世界規模での導入などがあります。

「ソリューションの導入展開が完了した時点で取り組みが終わるわけではないと実感しています」と、ミラー氏は述べています。「調達・購買機能の変革の過程を通して、私たちは、さまざまな機会を検討し、複数のコンポーネントを追加して、調達・購買システム間の円滑なやりとりを推進してきました」

調達・購買のベストプラクティスアプローチの実現

現在、Accenture 社は、SAP の支援の下、インテリジェントな支出管理のベストプラクティスアプローチを顧客のために実現しています。「調達・購買

サービスの合理化によってビジネスを加速できることが分かっていますが、商品やサービスがビジネスの継続の原動力となることをはっきりと確認できるこの未曾有の時代において、この合理化の効果はより明確なものとなっています」と、Accenture 社のグローバル IT および財務アプリケーション担当マネージングディレクター、イーライ・ランバート氏は説明しています。

Accenture 社の調達・購買および IT 組織は、同社のクラウド戦略全体と統合した SAP ソリューションを使用しながら、引き続き SAP と提携しています。この提携を通じて、同社は新たなイノベーションを活用し、ロードマップの策定に共同で取り組み、**進捗状況を絶えず測定しながら、機能とアプローチを洗練させる**ことができます。

ランバート氏は結論として、「SAP は、当社の変革のパートナーとして、私たちが SAP ソリューションの可能性を理解・評価し、**長期にわたって適切な価値を獲得できるよう支援してくれています**」と述べています。



フォローする



www.sap.com/contactsap

Studio SAP | 70505jaJP (22/05)

© 2022 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

本書のいかなる部分も、SAP SE 又は SAP の関連会社の明示的な許可なくして、いかなる形式でも、いかなる目的にも複製又は伝送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 及びその頒布業者によって販売される一部のソフトウェア製品には、他のソフトウェアベンダーの専有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。

これらの文書は、いかなる種類の表明又は保証もなしで、情報提供のみを目的として、SAP SE 又はその関連会社によって提供され、SAP 又はその関連会社は、これら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 又はその関連会社の製品及びサービスに対する唯一の保証は、当該製品及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。

特に、SAP SE 又はその関連会社は、本書若しくは関連の提示物に記載される業務を遂行する、又はそこに記述される機能を開発若しくはリリースする義務を負いません。本書、若しくは関連の提示物、及びSAP SE 若しくはその関連会社の戦略並びに将来の開発物、製品、及び/又はプラットフォームの方向性並びに機能はすべて、変更となる可能性があり、SAP SE 若しくはその関連会社により随時、予告なしで変更される場合があります。本書に記載する情報は、何らかの具体物、コード、若しくは機能を提供するという確約、約束、又は法的義務には当たりません。将来の見通しに関する記述はすべて、さまざまなリスクや不確定要素を伴うものであり、実際の結果は、予測とは大きく異なるものとなる可能性があります。読者は、これらの将来の見通しに関する記述に過剰に依存しないよう注意が求められ、購入の決定を行う際にはこれらに依拠するべきではありません。

本書に記載される SAP 及びその他の SAP の製品やサービス、並びにそれらの個々のロゴは、ドイツ及びその他の国における SAP SE (又は SAP の関連会社)の商標若しくは登録商標です。本書に記載されたその他すべての製品およびサービス名は、それぞれの企業の商標です。商標に関する詳細の情報や通知に関しては、<https://www.sap.com/japan/about/legal/trademark.html> をご覧ください。

