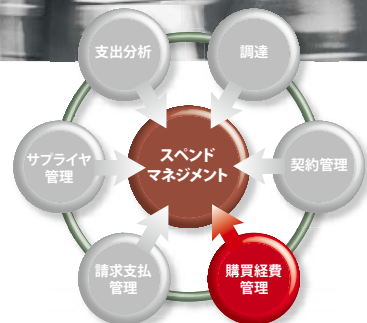


アリバ サービス購買 ソリューション

Ariba® Services Procurement

今日の厳しい経済環境の中を勝ち残るため、企業は購買・調達におけるプロセス改善やコスト削減に取り組んでいますが、サービス商材に関しては、その支出の実態を把握できていないために見えないコストが発生し、全ての支出を管理できていないケースが多くあります。人材派遣や出張経費、マーケティングなどのサービス商材は、その他の商材と比べて複雑な購買手続が発生するため、管理対象外になっている場合が多く、サプライヤとの交渉や契約の段階でコスト削減の機会を逃しています。

スPEND マネジメントの展開



ソリューションのメリット

- サービス商材支出の見える化
購買統制をかけることで、より有利な調達を実現
- コンプライアンスの徹底
 - プロセス——プロセスの合理化でコストを削減
 - 価格——適正価格で購入することでコストを削減
 - サプライヤ——指定サプライヤから購入することでコストを削減
- 使いやすいインターフェイスで、社内での使用率を高めることで、より幅広い支出を管理
- 世界最大規模のアリバ サプライヤ ネットワークを利用して、サプライヤとのコラボレーションや取引を促進
- その他のスPEND マネジメント ソリューションとの統合——調達から契約、購買、請求、支出分析まで、全ての支出に関する分野をカバーした統合プラットフォームを提供

アリバの
購買
ソリューション

アリバ サービス購買 ソリューション

Ariba® Services Procurement

Ariba Spend Management

すべてのサービス商材の支出を管理

一般的に企業支出の30~70%は、サービス商材の支出です。サービス商材で代表的なものは人材派遣の分野ですが、サービス商材の支出はそれだけではありません。全ての支出を把握、管理するために必要なのは、物品購買だけでなく、社内のあらゆるサービス商材カ

テゴリに対応した購買ソリューションです。

アリバの提供するサービス購買ソリューションは、コンサルティングやプロジェクト、マーケティング、派遣社員、印刷サービスなど、あらゆるサービス商材に対応しています。

ソリューション概要

アリバサービス購買ソリューションは、それぞれのサービス商材のカテゴリに応じた購買規定をプロセスに適用することができます。つまり、複雑なサービス支出の実態把握や契約におけるコンプライアンスを徹底し、単発購買や過払、請求処理時のエラーを低減することで、コスト削減機会の損失や管理外購買を最小限に抑えることができます。

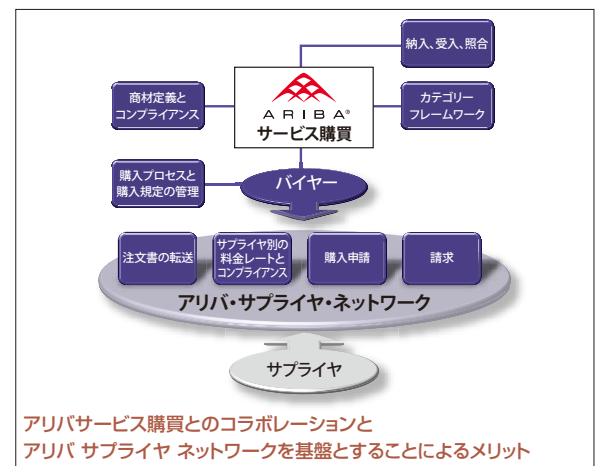
おけるプロセス、価格、サプライヤに対するコンプライアンスを徹底する必要があります。アリバサービス購買ソリューションは、人材派遣、コンサルティング、マーケティング、印刷サービスやその他のサービスに応じたプロセス・コンプライアンスを徹底し、サービス商材における支出データを捕捉して、購買及び承認処理を自動化します。また、指定・優先サプライヤを自動的に提示することで、サプライヤとのコラボレーションを促進し、さらに、サプライヤとの交渉で得た価格が反映された価格レートをもとに、有利な取引条件を引き出すことも可能になります。

コンプライアンスの重要性

支出管理の効果を最大限にするためには、全てのサービス商材に

ソリューション機能

- サプライヤとのコラボレーション——調達イベントに先行して、個別の取引内容を判断し、サプライヤとの関係を強化。サプライヤ入札の順位を、サプライヤに公開することで、更なるコラボレーションを促進
- 幅広いサービス商材をカバー——人材派遣、印刷、マーケティング、コンサルティングやその他のあらゆるサービス商材がテンプレート化されているので、タイムカードや固定料金など、それぞれのサービス商材特有の機能を短期に実装することが可能。また、全支出データの捕捉、購買規定の徹底や予算管理によるコンプライアンスも強化
- サプライヤの見積りや発注において価格レートへのコンプライアンスを適用
- 約19万社のサプライヤが登録しているアリバ サプライヤ ネットワークに接続し、容易にサプライヤ展開をすることが可能
- 購入申請のカテゴリ明細の詳細やサプライヤとのやり取り、価格のコンプライアンス、商材特有の受入・請求データをもとに、お客様のカタログ規定を作成することで、サービス商材における購買プロセス管理を大幅に改善
- サプライヤの納品率や全商材を管理することで、支出の見える化を実現



アリバサービス購買ソリューションは、処理が複雑なサービス商材を管理することのできる柔軟なソリューションです。全ての商材支出を管理し、直接材と間接材における支出を統制することを目的としています。サービス商材に対応することで、購買プロセスの効率化だけでなく企業の利益を大幅に改善することができます。また、取引先サプライヤを含め、購買業務に関わる社員が簡単にアクセスできるようにして購買システムを社内に定着させることで使用率が上がり、サーベンス・オクスリー法のような法規制への対応や企業コンプライアンスを徹底させることも可能になります。

※ Copyright © 2008 Ariba, Inc. Ariba および Ariba のロゴは、Ariba, Inc. の登録商標です。

※ Ariba Supplier Network は、Ariba, Inc. の商標です。

※ その他全ての製品または会社名は、識別のためにのみ使用されており、所有各社の商標が含まれます。