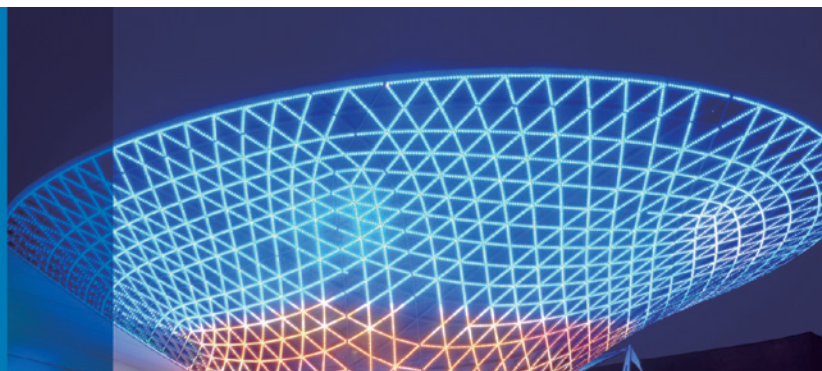


SAP Ariba Commerce Innovation Forum

調達・購買の新たな潮流と指針

日時 2016年7月28日(木)
12:30~18:00 (受付 12:00~)

会場 グランドプリンスホテル新高輪
国際館パミール
東京都港区高輪3-13-1
アクセス
新幹線・JR線・京急線の品川駅(高輪口)から…徒歩約5分
都営地下鉄浅草線高輪台駅から…徒歩約3分



参加対象 | 調達・購買部門、経理・財務部門、経営企画部門の方々 **参加定員** | 350名/無料 (事前登録制)

お申込み方法 | 下記URLよりご登録ください。登録後、受講証をご案内いたします。
※お申し込みいただいた内容によってはご希望に添えない場合がございます。予めご了解いただけますようお願い申し上げます。

お問合せ先 | TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30~18:00 ※土・日・祝日を除きます) FAX: 03-3518-6534

開催趣旨 | 国内における厳しい経済環境だけではなく、グローバル化に直面している日本企業は常に変革を求められています。その流れは間接材の調達・購買業務に携わる部門も無関係ではありません。

「間接材」すなわち「全社経費」の分野については、多くの企業で未だ部門ごとに調達・購買が行われており、全社的な改革が行われていないのが現状です。このため企業として改革の余地がある最後の分野であるといっても過言ではありません。さらに、企業の社会的責任に対する要求は近年ますます高まり、企業は内部統制についてより慎重にかつ積極的に対応する必要が出てきているため、調達・購買分野のコンプライアンスの強化も避けて通ることはできません。

本イベントでは、経費削減、オペレーションの簡素化、内部統制について調達購買の世界的な潮流と日本企業が進むべき道についての指針を示すとともに、国内外の先進的な取り組みについてご紹介いたします。

基調講演

アクセントチュア株式会社

執行役員
オペレーションズ本部 統括本部長
馬場 昭文 氏



お客様事例

富士ゼロックス株式会社

顧問
長谷川 博史 氏



お客様事例

日本マイクロソフト株式会社

管理本部 ファイナンシャル 業務執行役員
ファイナンシャル・ディレクター
小林 正文 氏



[主催] SAPジャパン株式会社/日本アriba株式会社
[Gold スポンサー] 東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
[Silver スポンサー] 株式会社クニエ PwCコンサルティング合同会社
[協力] 株式会社ビジネス・フォーラム事務局

b-en-g
Toyo Business Engineering Corporation

QUINIF
NIT Data Engineering

pwc

 **プログラム詳細・ご登録はこちらから** <http://www.b-forum.net/ariba2016>

SAP Ariba Commerce Innovation Forumは、SAP Forum Tokyoのイベントの1つとして運営されています。ご登録後はSAP Forum 登録事務局よりご案内させていただきます。

お問い合わせ先: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30~18:00 ※土・日・祝日を除きます)

12:30-12:40	オープニング		
12:40-13:10	Ariba × As a Serviceがもたらす調達変革		
▶ 基調講演	今、間接材購買を中心とする“調達”に変革が起きています。業界を問わず各企業様とも、長年コスト削減に取り組まれていることと思います。しかし、当然ながら高額商材や戦略性の高い商材に注力する傾向が高く、結果的に十分にコスト削減施策が行き届かない商材カテゴリが存在してしまうことは決して少なくありません。そのような課題を解決する、“Ariba×As a Service”を活用した事例をもとに、新たな“調達”の姿をご紹介します。	アクセントゥア株式会社 執行役員 オペレーションズ本部 統括本部長 馬場 昭文 氏	
13:10-13:55	SAP Ariba Vision & 製品ロードマップ (仮)	調整中	SAP Ariba グローバルスピーカー
13:55-14:15	富士ゼロックスの購買改革		
▶ お客様事例	リーマンショック後の景気後退が続く2009年、富士ゼロックスでは売上が減少し、思い切った改革を速やかに実施することが求められていました。そこで、キャッシュアウト改善の範囲を自社商品の「生産材」にとどめず、ノンプロダクション領域（間接材）に踏み込んだ改革活動に着手することを決断しました。モノ系・サービス系の全商材をスコープに、国内から海外へと拡大展開を進める「ノンプロ購買改革活動」についてご紹介します。	富士ゼロックス株式会社 顧問 長谷川 博史 氏	
14:15-14:35	事例から見た! Ariba導入成功のポイント		
▶ ゴールドスポンサーセッション	間接費の見える化、削減への切り札として導入事例が年々増えているAribaは、その豊富な機能やクラウドの特性を活かした短期導入が可能など脚光を浴びています。B-EN-Gは、日本において数々のAriba導入を手がけてまいりました。本セッションでは、弊社が手がけたAriba導入プロジェクトから、いくつかのお客様事例をご紹介します。また、事例を通して見えてきた、導入時の注意すべき点、成功の秘訣、Aribaの更なる活用方法などをご紹介します。	東洋ビジネスエンジニアリング株式会社 ソリューション事業本部 SCMソリューション本部 SCMソリューション1部 プロジェクトマネージャー 池田 信裕 氏	
14:35-14:55	短期間に実現するデジタル時代のグローバル調達改革		
▶ シルバースポンサーセッション	グローバル化が進んでいるが海外の子会社や生産拠点における調達業務に関して、現地任せとなっている企業が多い。本社機能で統制をかけながら、グローバルで調達コスト削減に向けた施策をSAP Aribaを活用して短期間に実現するアプローチを提言します。	PwCコンサルティング合同会社 Solution Technology Senior Manager 嵯峨 千悦 氏	
14:55-15:15	休憩		
15:15-15:45	変革にむけたプロキュアメント部門とファイナンス部門の戦略的協業		
▶ お客様事例	ファイナンス部門とプロキュアメント部門との協業は、コスト削減のためだけでなく、リスク管理のためにも重要です。そのインパクトを最大化するためには、戦略的かつ全社的な視点は欠かせません。「標準化されたIT基盤による見える化」と「現場のエンパワメント」を両立し、相互のKPIを理解する、地域間でのベンチマークを行う、課題を切り分ける、優先順位を共有する、というような取り組みをご紹介します。	日本マイクロソフト株式会社 管理本部 ファイナンス 業務執行役員 フィナンシャル・ディレクター 小林 正文 氏	
15:45-16:15	始めよう! 真の調達・購買改革		
▶ SAP Ariba ベストプラクティス	20年以上前に調達・購買改革に乗り出したアメリカ企業は、調達・購買の全体最適化を目指し、その結果企業の財務体質を著しく改善しました。その一方、同様に調達・購買改革に取り組んだ日本企業は、個別最適に終始したため、目覚ましい成果を得ることなく改革は頓挫し、失われた20年となってしまいました。世界中の企業の調達・購買改革を支えてきたSAP Aribaのベストプラクティスをご紹介します。	日本アriba株式会社 バリューエンジニアリング ディレクター 小野寺 富保	
16:15-16:45	出張管理・経費管理のベストプラクティス		
▶ Concur社事例	直接費だけでなく、間接費、特に事業部で日々発生する従業員経費、出張経費に関しての適切な管理法により、企業パフォーマンスの最適化を推進。日本企業が直面する間接費に関連した課題を踏まえ、理想的な経費管理を実現する具体的な解決策と共に、経費精算ソリューションを基盤に国内外の革新的な出張・経費関連サービスとの連携を実現できる経費精算体験（パーフェクトエクスペリエンス）を提案していきます。	株式会社コンカー 代表取締役社長 三村 真宗 氏 ソリューションコンサルティング マネージャー 柏原 伸次郎 氏	
16:45-17:05	Ariba Extension (拡張) による購買デジタルトランスフォーメーション		
▶ シルバースポンサーセッション	AribaのようなSaaSは拡張性が無い!と決めつけている方も多々あります。弊社ではシステムによる購買の自動化、効率化や費用低減効果をもっと様々なシステムと有機的に接続し更なる効果を狙った姿を“購買デジタルトランスフォーメーション”として提案いたします。 ・購買デジタルトランスフォーメーションの全体像 ・SAP HANA Cloud Platformを利用したAriba Extension (拡張) の価値とユースケース ・実機デモ 等を通して訴求いたします。	株式会社クニエ ディレクター 室井 修一 氏	
17:05-17:50	パネルディカッション: 調達・購買の新たな潮流と指針 (仮)		
17:50-18:00	クロージング		
18:00-	ネットワーキングパーティー		

