



SAP Business Network

ネットワークの効果

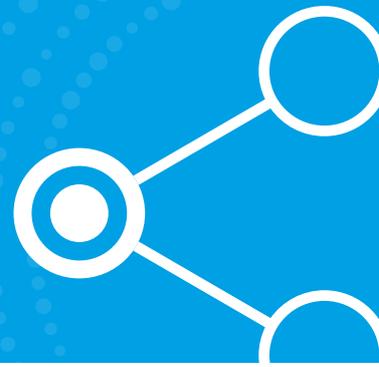
共有プロセスでつながる、取引する、
パートナーになる

目次

- ③ 将来にも通用するビジネス作り
- ④ 市場の力学
- ⑤ グローバル経済はネットワーク化された経済
- ⑥ ネットワーク化された経済の課題の詳細
- ⑨ SAP のビジョン
- ⑪ SAP Business Network の構成要素
- ⑭ SAP Business Network によるネットワークの活用



将来にも通用する ビジネス作り



近年の混乱は、今日の経済的、政治的な不安定さと相まって、世界的なサプライチェーンの脆弱性と断片化を露呈しています。また、企業はネットワーク化された経済へと変貌を遂げたグローバル経済にますます依存するようになっていきます。変化する市場の力学に対応し、グローバルな混乱に対するレジリエンスを高め、ビジネスモデルの変革に必要な柔軟性を維持するには、取引先と**より緊密に連携する**必要があります。

取引先との関係を強化

顧客の要求はますます厳しいものになってきており、多くの企業はコアコンピテンシーに注力しながら、それを補完するビジネスプロセス、サービス、能力を備えたパートナーとのネットワークを活用する必要があります。

しかし、企業という単位が重視される今日のシステムでは、可視性と連携が制限されています。多くの企業がいまだに紙ベースのプロセスに依存しており、顧客、サプライヤー、製造業者、卸売業者、サービスプロバイダーとポイントツーポイント接続でつながっています。このようにほぼ直線的な1対1のつながりでは、サイロ化したシステムが生み出され、データの整合性に対する信頼性が低下することになります。

さらに、消費者の倫理的な調達に対する要求が高まり、地域の法律によりさらなる規制が課せられるようになると、企業はサステナビリティ目標を設定し、それを達成しなければなりません。また、スコープ3の排出量だけでなく、二酸化炭素排出量やその他の環境

への影響を最小限に抑える方法で製品を設計、製造、提供する場合は、サプライチェーン全体において、取引先との間に、透明性、説明責任、コラボレーションが必要となってきます。さらに、経済や政治の激動、貿易政策、環境問題などによる混乱や変動も、サプライチェーンの課題を増大し、複雑化させます。

多対多のビジネスネットワークを通じてコラボレーションを確立することで、企業や取引先はサイロ化したシステムの障壁を取り除き、連携を深める機会を活用できるようになります。ビジネスネットワークは、コラボレーティブなデジタルプロセスを可能にし、バックエンド ERP アプリケーションシステムへの投資を企業の壁を越えて拡張し、可視性、効率性、ビジネスの俊敏性の向上を実現します。また、ネットワークは、分断されたデータや断片化されたビジネスプロセスという課題を克服し、サプライチェーン全体で拡張性と高速性を実現します。



今日のグローバル経済は、次のような大きな課題をビジネスリーダーに突きつけています。

- **不安定な経済状況**：継続的なインフレ、景気後退の脅威、銀行業界の不安定さなどにより、収益や利益の伸びを予測することが難しくなっています。さらに、必要な資本を得ることが難しくなっており、その結果、コスト削減策を開始したり、効率性とイノベーションを重視する技術投資を優先したりするようになってきています。
- **デジタル購買のスピード**：一般消費者の購買行動の傾向と同様に、ビジネスにおける調達/購買も主にオンラインで行われるようになってきています。サプライヤーのウェブサイトやモバイルアプリはますます便利で簡単に操作できるようになっており、マーケットプレイスや検索エンジンではサプライヤーのプロフィールやコスト比較ができるようになってきています。また、オンラインでの大量購入や再注文に対する割引も、よりデジタルでオムニチャンネルな購買体験のインセンティブとなっています。
- **要求の厳しい顧客**：消費者と企業顧客のどちらもが購買判断に関わる情報をこれまで以上に得られるようになってきています。情報収集の多くをデジタル

チャンネルで行い、高品質の製品が納期通りに届けられること、最近ではそれが持続可能な製品であることを期待しています。期待通りの体験でなかった場合、人々は自分のブランド体験を、良いものであれ悪いものであれ、ソーシャルメディア上で共有し、あらゆる人がそれを見ることができるようになっています。

- **アウトソーシング**：マーケティング、ロジスティクス、梱包、製造など、企業の主要機能をアウトソーシングする動きが続いています。これはコスト削減や効率化を実現するだけでなく、パートナーやサービスプロバイダーが注力する業務領域で新たな能力を構築することで、イノベーションの源となる可能性もあります。
- **サステナビリティ**：消費者、投資家、従業員は、目的重視の企業、製品、ブランドをますます好み、期待するようになっており、カーボンニュートラルや社会的、環境的責任に取り組む企業を求めるようになってきています。また、サステナビリティに関する規制が強化されたことにより、企業は指標を取得したり、取引先からの説明責任要求に応えることが求められていたり、さらなるプレッシャーにさらされています。



グローバル経済は ネットワーク化された経済



あらゆる業種の企業が、コストを削減しながら顧客へのサービスを向上させようとする中、多くの企業で自社のコアコンピテンシーに注力し、それを補完するビジネスプロセス、サービス、能力の提供をパートナーに求めることが決断されています。さらに、次のような課題もあります。

- 昨今のインフレ環境と不透明な経済情勢により、多くの業界でコスト削減の取り組みが顕著になっている
- 企業は、梱包、マーケティング、製造などの分野のアウトソーシングを継続し、パートナーのイノベーションを活用して、自社のコアコンピテンシーに注力している
- 「ジャストインタイム」は「ジャストインケース（万が一に備える）」在庫となり、サプライヤーが管理する在庫の最大、最小レベルの可視性をサポートするだけでなく、倉庫管理および在庫コストの管理にも影響を与えている
- 顧客満足度を高めるために、高品質の製品を納期通りに届けるには、サプライチェーンの複数のメンバー間でコラボレーションが必要
- 企業が、信頼できるサプライヤーからの調達を確保し、制裁対象地域や企業への警戒を維持し、ブランドの評判を守るため、品目トレーサビリティの重要性が増している
- ピーク時の人員を補うため、人材サービスの利用が拡大している

これらの戦略により、コストを低く抑え、柔軟性を確保できますが、複雑さやリスクが高まり、可視性を向上させることやネットワーク全体でコラボレーションすることが必要になってきます。



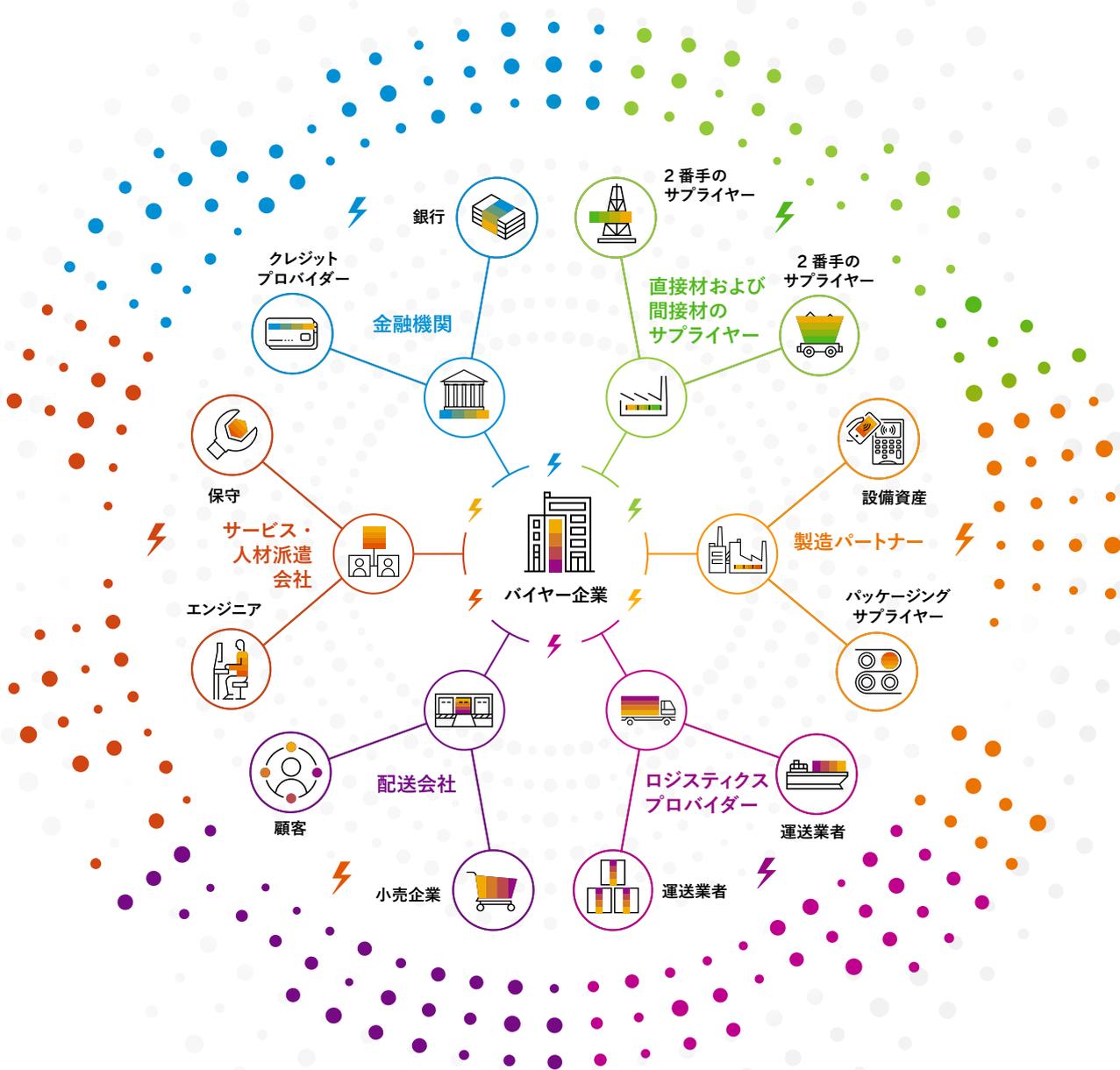
ネットワーク化された 経済の課題の詳細



ネットワーク化された経済の舞台裏では、無数のサプライヤー、生産者、卸売業者、サービスプロバイダーが複雑に絡み合っています。それに対処する上で生じる障害を緩和する試みが行われていますが、それらは事後対応的かつ大部分がサイロ化しています（図1参照）。紙ベースのプロセスやポイントツーポイント

の統合は、プロセスのデジタル化と取引先間のコラボレーションを制限するだけで、事態を悪化させるだけです。その結果、リスクの回避、コストの削減、可視性の向上を実現できたとしても、取引先との関係を最大限に活用することが制限されてしまう可能性があります。

図1：ネットワーク化された経済における多くのパートナー



ユースケースの例

図2に示すように、飲料メーカーが消費者に飲料を届けるための複雑なグローバルエコシステムを編成するには、多くのパートナーやプロセスを管理する必要があります。ネットワークがなければ、企業は次のような課題に直面することになります。

- リアルタイムの可視性の欠如**により、重要なサプライヤーの状況を把握できず、サプライチェーン計画を社内データにのみ大きく依存していることで、混乱に動的に対処するのが難しい
- 日常的な中断**（配送遅延、材料の在庫切れ、生産能力の低下、供給不足など）が、売上高に影響する可能性がある
- 大きな混乱の発生**（天候による遅延、重要な設備の故障、貿易戦争など）により、企業が顧客にサービスを提供し、満足させることが難しくなり、壊滅的な影響を与える可能性がある

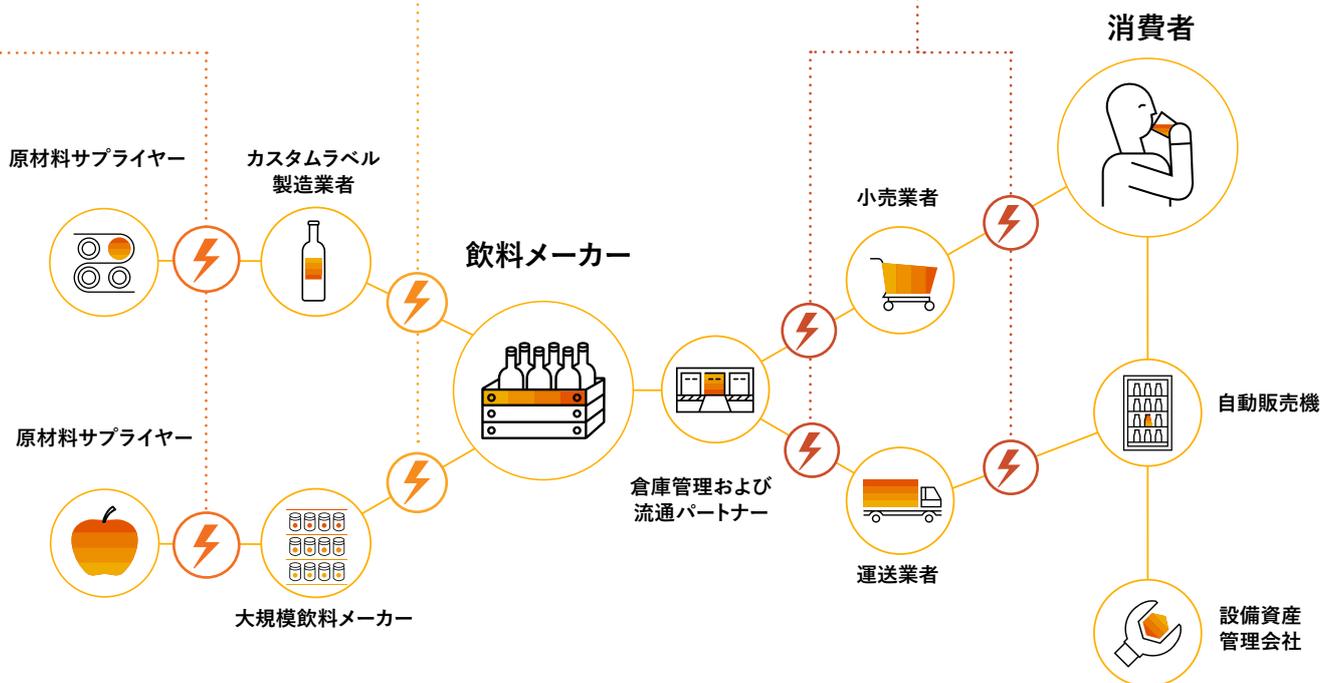


図2：飲料メーカーにおけるパートナーとプロセスの例

このケースは現在ビジネスを行っている多くの企業に当てはまります。サイロ化したテクノロジーでは、混乱をすばやく検知して対応できないため、財務、運用、規制のリスクにさらされることとなります。これらのリスクを軽減するために、企業は、過剰在庫を抱え、スタッフを増員し、スピードを妨げ業務の柔軟性を制限する冗長性をサプライチェーンに構築することを

余儀なくされています。これらの戦術が組み合わせることで、効率性と俊敏性を妨げる大きな障壁が生じることになります。



「多くの社員が、調達 / 購買のプロセスが時代遅れで、データの利用が十分にできないことに不満を抱いていました。ユーザーはどのサプライヤーに連絡すべきかわからないことも多く、ソーシングのガバナンスやパイプラインの管理全体が困難になっていました」

Britvic 社、調達 / 購買改善担当ディレクター、サイモン・メイズ (Simon Mays) 氏

出典：「[Britvic: Making Procurement and Supplier Management Simpler and More Transparent \(Britvic 社: 調達 / 購買とサプライヤー管理のシンプル化および透明性の向上\)](#)」、SAP オンライン顧客事例、2023 年 2 月。



SAPの目標は、取引先とのコラボレーションをデジタル化することにより、サプライチェーンに透明性、レジリエンス、サステナビリティを組み込むことです。複数の企業のビジネスネットワークを使用すると、以下の方法で、サステナビリティを推進しながら、ビジネスに適応し、将来にも通用するビジネス作りを行うことができます。

複数の参加方法を提供

真にグローバルなネットワークでは、個々の企業が複数の役割を果たすような柔軟性を備えている必要があります。A社は、あるシナリオでは買い手であり、別のシナリオでは売り手かもしれません。B社は、あるシナリオでは荷主であり、別のシナリオでは運送業者かもしれません。柔軟性を持たせることが必須です。

SAPは他にはないアプローチで、以下の実現を支援します。

- 取引先のグローバルコミュニティとつながり、望ましいビジネス成果を実現
- **コラボレーション**機能を強化し、ネットワークの範囲とパワーを活用
- ネットワークの**インテリジェンス**を利用し、過去から学び、今すぐ行動し、未来を予測

これにより、取引先との連携がより良い方向に変化する可能性があります。適切なサプライヤーを見つけたり、サプライチェーンリスクを管理したり、グローバル経済で求められる商品やサービスを設計、製造、納入、サポートするためにパートナーと協業を進めるなど、あらゆる業務を改善できます。

多様な参加者が集うコミュニティを推進

ビジネスネットワークを成功させるには、取引先や他のネットワークを受け入れ、あらゆる形式でつなげる必要があります。

- 購買企業に直接材および間接財やサービスを提供する**サプライヤー**
- 企業が作るものを構成する部品、梱包、材料などの**製造業者**
- 原材料や構成部品を製造業者に納入し、最終製品を卸売業者や顧客に納入する**運送業者、荷主、その他の物流業者**
- 製品を顧客の手元に届ける**卸売業者**
- プラント機械やその他の設備を開発および保守する**OEMおよび設備資産オペレーター**。設備の稼働率とパフォーマンスを向上させる事前対応型のサービスやデータを提供する
- ネットワーク参加者に運転資本、資金調達、支払などのオプションを提供する**金融機関**
- 物流ネットワークなど**その他の既存のネットワーク**。複数のプロバイダー（Uber Freight、InstaFreightなど）、出荷追跡データ（project 44など）、既存の業種、資産、その他のネットワークへの統合アクセスを提供する

オープンアーキテクチャーを活用

効果的なネットワークにするためには、ネットワークに接続されているパートナーのあらゆるシステム、データソース、アプリケーションに簡単に接続できる必要があります。安全でシームレスな統合のために、共通のデータモデルと API で構築されていなければなりません。

このように構築されたネットワークは、より広範なエコシステムを包含し、**データやコンテンツエキスパート**などの機能や価値を提供でき、ビジネスプロセスにさらなるインテリジェンスをもたらします。

- 購入可能な商品の既製カタログを提供する**サプライヤー**
- 契約プロセスにおけるデジタル署名など、エンドツーエンドプロセスを充実させ機能性を高める**アプリケーション**
- 支払、資金調達、運転資金などのソリューションをプロセスのさまざまな場面で提供する**金融機関**
- 資産データをグローバルに一元管理するレポジトリと効率的な設備データと保守管理のソリューションを提供する**設備資産サービス**



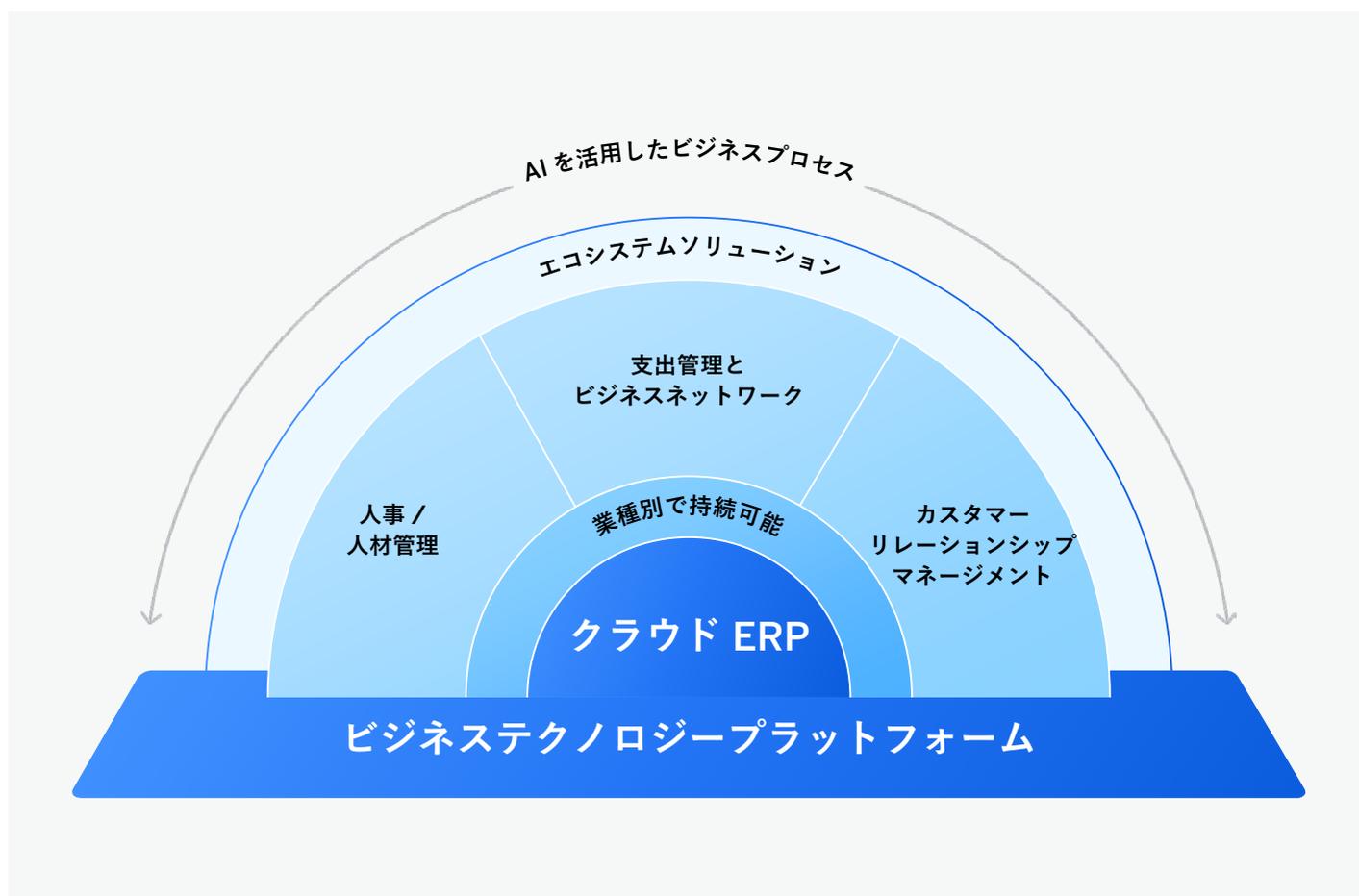
SAP® Business Network の 構成要素



SAP の戦略は、すべてのビジネスがインテリジェントかつサステナブルなエンタープライズとして運営できるよう支援することです (図3参照)。SAP のソリューションは、企業のさまざまな部門間のサイロを解消し、顧客に付加価値をもたらすのに役立ちます。自動化、ビジネスプロセスの統合、イノベーションにより、ビジネスの多くの部分に高速性と拡張性が提供されます。

SAP Business Network は、エンドツーエンドでつながったこれらのプロセスが企業の壁を越えて拡張するのをサポートします。またその中で、ネットワークが企業と地域の枠を超えたデータおよびインサイトの円滑な交換を促進し、より高いレベルのコラボレーションと俊敏性を実現します。

図3：SAP Business Network：デジタルビジネス戦略の重要な要素



取引先のビジネスコミュニティを創出

ネットワークの価値はその規模と範囲にかかっており、価値を高めるには、そのメンバーと提供されるサービスの幅を広げる必要があります。したがって、ネットワークへの参加、アクセス、ナビゲーションは、すべての取引先にとって簡単かつ有益でなければなりません。

SAP Business Network は取引先との企業間 (B2B) コラボレーションを提供します。これはオンラインで取引先とつながる、よりシンプルでスムーズな方法であり、以下を使用します。

- **共通の取引先ディレクトリー。** これにより、企業は既存のパートナーをオンボーディングまたは検索して、新しいパートナーを見つけることが可能。このため、必要な取引先のオンボーディングは1度だけであり、ネットワーク上で果たす役割の種類は関係ない
- **単一のデータモデルとユーザーエクスペリエンス。** ビジネスや地域の枠を超えた情報とインサイトの交換を可能にし、より高いレベルのコラボレーションと柔軟性を実現する
- **オープンネットワークアーキテクチャー。** 既存のネットワークと接続し、そのアクセス範囲を広げ、メンバーにとっての価値を高める

このアプローチによって、拡張性（エクステンシビリティとスケーラビリティ）が生まれ、パートナーは独自の機能を構築できます。さらに、サードパーティーのコンテンツ、アルゴリズム、アプリケーションの統合ポイントとして機能します。

SAP Business Network が成長を続けているのは、直感的に使えるだけでなく、参加することですべての参加者が「ウィンウィン」のメリットが得られるからです。業種や部門を超えたアクセスを可能にすることで、どのような種類のビジネスであっても、ビジネスの改善に必要な範囲と規模を得ることができます。



エンドツーエンドのプロセスとワークフロー全体のコラボレーション

会社が取引先と緊密に連携していて、多対多のネットワークでデータやプロセスを共有できる場合、システムは同じデータセットを使用してリアルタイムで連携します。ビジネスネットワークは、ネットワーク全体のプロセスオーケストレーションを促進し、以下を実現します。

- 重要な情報を共有することで、取引先との関係を強化し、透明性とインサイトを高めてコラボレーションを改善し、信頼関係を構築する
- 混乱とリスクを軽減し、需要と供給の変化に対応するために将来を予測して、迅速な行動を行い、サプライチェーンのレジリエンスを高める
- 同じ志を持つ取引先と協力し、サプライチェーンに循環型社会を取り入れることで、サステナビリティを推進し企業目標や規制要件を達成する

ネットワークの集合知を使用してアナリティクスを活用

以前は想像もできなかった量のデータがビジネスによって生み出されています。

- 毎日処理される数百万件の取引から得られる**構造化されたデータ**、およびネットワーク上でリンクされたスマート製品や設備資産からのデータ
- **非構造化データ**（企業や製品に対する顧客の認識や関連する体験についての感情分析など）
- **独立したサードパーティーのデータ**（サプライチェーンのリスク、リスク状況の変化に対する事前アラート、サプライチェーンやブランドのリスクを軽減するようなサプライヤーとの連携に関するインサイトなど）

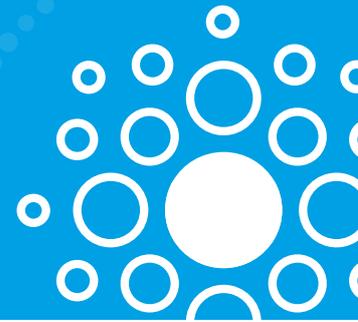
SAP Business Network では、このようなデータを使用して、以下に役立つビジネスコンテキストが提供されます。

- 履歴データを活用してトレンドを探り、KPI を追跡し、同業他社との比較を行い、**過去の活動から学習**する
- 設定可能なダッシュボードを通じてリアルタイムの情報とインサイトに基づいて行動し、サプライチェーン上で発生したイベントやアラートを特定し、対応する
- 予測分析機能を活用して**リスクと機会を予測**し、混乱を回避し、ビジネスチャンスを引き寄せる



ポートフォリオサブカテゴリーの活用

SAP Business Network



SAP Business Network では、サプライチェーンの複数のポイントに対応するいくつかのポートフォリオサブカテゴリーがまとめられています。

SAP Business Network for Procurement は、バイヤーとサプライヤーが間接的な調達取引でコラボレーションを実現し、サプライヤーとの関係を強化し、新しいビジネスチャンスを見出すことを可能にします。バイヤーは、バイヤーとサプライヤーの双方にメリットをもたらす自動化と標準化されたワークフローでプロセスを効率化し、調達コラボレーションと可視性を強化し、設定可能なビジネスルールとネットワーク検証で支出のコンプライアンスを向上させることができます。これにより、バイヤーはコスト削減の新たなソースを見つけ、サプライヤーベースの多様化を促進できます。

SAP Business Network for Supply Chain は、取引先とその顧客がコラボレーションを行い、多階層のサプライチェーンに対する透明性を確保することで、供給と指定納期の保証、混乱への対応、サステナビリティと製品品質の向上を実現します。バイヤーは、取引先と重要な情報を共有することで、在庫、生産能力、供給の可視性を向上させたり、取引先との緊密な連携によりレジリエンスを高めてリスクに対応したり、サステナビリティの取り組みを推進してブランドの評判を保護したりすることができます。

SAP Business Network for Logistics は、ロジスティクストランザクションの管理、主要なビジネスパートナーとの伝票交換、サプライチェーン全体でのインサイトの獲得を行うことができる一元的なエントリーポイントを提供します。荷主と運送業者は、グローバルロジスティクスとリスクパートナーからの情報によって強化された、オープンでマルチモーダルなネットワークを通じて、ロジスティクストランザクションを共同で管理できます。SAP Business Network for Logistics を使用すれば、ロジスティクスと製品エコシステム全体のステークホルダーをつなぎ、

スムーズでデジタル化されたコラボレーションと、パフォーマンス、リスク、サステナビリティに関する高度なインサイトを得ることができます。さらに、ロジスティクスサービスプロバイダーのグローバルネットワークとの効率的なコラボレーションにより、マルチモーダルなロジスティクス業務を合理化できます。積送品に関するインサイトを行動に移し、製品系統調査を通じて顧客の信頼を築くことができます。

SAP Business Network for Asset Management は、製造業者、OEM、オペレーター、サービスプロバイダーなどのビジネスパートナー間で共有できる、設備や資産に関する情報を一元管理するリポジトリを提供します。これによって、よりコラボレーティブなプロセスを促進し、新しいビジネスモデルを提供できるようになります。その結果、資産の有効性と業務パフォーマンスが向上します。コラボレーティブな資産管理を通じて、資産ライフサイクルのレジリエンスと透明性を高め、資産オペレーターの資産効率を高め、OEMの新しいビジネスモデルを実現し、サービスプロバイダーの保全パフォーマンスを改善できます。

SAP Business Network for Finance は、戦略的な早期支払および割引管理ソリューションを通じて、キャッシュフローと運転資金をより適切に管理できます。企業は、コラボレーション、自動化、設定可能なネットワークビジネスルールによって、購買発注や請求書のコンプライアンスと効率を強化でき、環境、社会、コーポレートガバナンス (ESG) の報告や説明責任に対してサプライヤーに金銭的な報酬を与えることができます。

ネットワークの活用

いくつかのユースケースは、企業が SAP Business Network をどのように活用できるかを示しています。

ユースケースの例

保守や修理が必要な資産や設備をお持ちのオペレーターの場合、最も多い要望は以下のとおりです。

「サービスエンゲージメントを迅速化し、スムーズにするにはどうすれば良いでしょうか？」

これには以下が必要です。

- 保全とプロジェクトを実行するためのプロセスに対する可視化とコラボレーション
- スコープの調整と実行、計画、作業の実施を確実にする企業間のコラボレーティブなサービスと保全処理
- サービスプロバイダーが、共有された共通の作業指図を通じて通知、注文、確認を更新できる機能

「RetiPiù は、このプロジェクト (SAP S/4HANA と SAP Business Network for Asset Management の導入) により、サービスの継続性を確保し、シャットダウンを回避することで高品質のサービスを提供できました。また、それと同時にコストの削減も実現できました。RetiPiù は公開企業で、最終的な利益は市民にあるのです」

RetiPiù S.r.l. 技術および情報サービスおよびデザイン担当ディレクター、マッシモ・デ・フィリッピ (Massimo De Filippi) 氏

出典：「[RetiPiù : Making Utilities Maintenance More Efficient, Transparent, and Cost-Effective \(ユーティリティメンテナンスの効率化、透明化、費用対効果の向上\)](#)」、SAP ビジネス変革事例、2021 年 11 月。



ユースケースの例

サステナビリティや ESG に取り組んでいる企業にとって、最も多い懸念事項は以下のとおりです。

「ESG の取り組みは、どのようにサプライチェーン全体に拡大し、測定することができるのでしょうか？」

企業の二酸化炭素排出量の大部分は、サプライチェーンから発生しているため、これらの取り組みを進めるには以下が必要です。

- サステナビリティやダイバーシティとインクルージョンの取り組みなど、ESG のパフォーマンス基準を満たすサプライヤーを対象に、その成長を

サポートする魅力的な流動性オファーを提供する機能

- 複数のスコアリングソースから取得できる ESG ダッシュボード。企業全体で共有できるサプライチェーンパフォーマンスの包括的なビューを提供
- マイノリティや女性が経営する企業など、パフォーマンス目標や一定の基準を満たしたサプライヤーのグループに対して、特定の融資率を設定できるサプライヤー流動性セグメント。これにより、サプライヤーは最も費用対効果が高い資金を希望するところに供給できるようになる
- サプライベース内のすべての取引先の ESG 資格をより簡単に追跡し、報酬を与えることができる機能



「当社の SAP Ariba® ソリューションと SAP Business Network を使用したデジタルトランスフォーメーションの取り組みにおいて、次なるステップは、保守、修理、運用カテゴリーの支出管理で得た成功を、組織内で購入するすべての製品とサービスに拡大することです」

Rich Products Corporation、調達 / 支払部門担当調達マネージャー、ジェイ・マルソ (Jay Maruso) 氏

出典：「[Rich 社：Aligning Spend Management with Business Strategy and Goals \(ビジネス戦略と目標に合わせた支出管理の実現\)](#)」、SAP オンライン顧客事例、2022 年 12 月。

ユースケースの例

顧客や製造業者から機械の修理部品を待っている生産ラインの管理者にいたるすべての人にとって、最もよくある質問は以下のとおりです。

「私の注文はどこにありますか？」

スペアパーツを必要とする生産マネージャーの場合、次のことが必要です。

- メンテナンスを行うサービスプロバイダーと部品の発注と納入を調整すること
- 入荷の追跡とトレースにより、主要な例外、出荷の詳細、サプライヤーの KPIなどを監視すること
- 位置情報、正確な納入時間、遅延予測などの重要な情報をサービスプロバイダーと動的に共有し、サービスプロバイダーがそれに応じて調整できるようにすること

「私たちはお客様が今いる場所を把握しています。C.H. Robinson社は、これまでも、そしてこれからも、お客様第一の会社です。SAP Business Network for Logisticsは、グローバルサプライチェーンを強化するという当社の使命の一環として、顧客への配送をサポートしてくれています」

C.H. Robinson社、コマーシャルコネクティビティ担当シニアディレクター、メーガン・オース (Megan Orth) 氏

出典：「[C.H. Robinson社：Automating Customer Supply Chains with Real-Time Pricing and Shipment Tracking \(リアルタイムの価格設定と出荷追跡で顧客のサプライチェーンを自動化\)](#)」、SAP オンライン顧客事例、2022年12月。



SAP が選ばれる理由

ネットワーク化された経済で成功を収めるには、インテリジェントなビジネスネットワーク全体で取引先とコラボレーションを行う必要があります。このようなネットワークは、変化する市場の力学や将来を見据えたビジネスに適応するために不可欠です。世界的な混乱に対するレジリエンスを生み出し、新しいビジネスモデルに適応する柔軟性を確保し、可能な限り持続可能なビジネスを実現するための基盤となるものです。

SAP のソリューションは、これを実現できるよう支援します。つまり、明確に定義された内部ビジネスプロセスを超えて、サプライチェーンのさまざまなレベルで企業間のプロセスをデジタル化します。

SAP Business Network は、複数の企業間で人、プロセス、システムをつなぐ包括的な B2B コラボレーションプラットフォームで、取引をデジタル化し、透明性の高い、レジリエンスを備えた持続可能なサプライチェーンを構築します。

このネットワークは、バリューチェーン全体で企業の壁を越えたビジネスプロセスを可能にすることで、調達 / 購買、サプライチェーン、ロジスティクス、設備資産管理全体で取引先とのコラボレーションを促進します。これにより、取引先は、データの交換、ワークフローの管理、ネットワーク全体のインテリジェンスの適用を行い、意思決定を改善できます。個々のビジネスの枠を超えて拡張し、取引先とのデータやインサイトの交換を促進することで、これまで以上の価値を提供できます。集合的なネットワークインテリジェンスとクロスネットワークなプロセスコラボレーションを活用することで、ビジネス関係を競争上の優位性へと変えることができます。これにより、混乱を乗り切ったり、製品の市場投入期間を短縮したり、間接費やコストを削減したり、新しいビジネスを切り開いたりすることができます。

SAP Business Network は、世界 190 カ国の数百万社の企業から信頼を得ており、毎年 4 兆ドル以上の商取引を行っています。

これは単なるプラットフォームやポータルではありません。リスクを軽減し、高速性と安定性の両方を同時に高めることができる、画期的な仕事のやり方なのです。

詳細はこちら

SAP の [Web サイト](#)