



# 1 . SAP Aribaとは

# 1. SAP Aribaとは

## SAP Ariba概要

SAP Aribaは、実績データを蓄積する世界・国内最大の調達・購買プラットフォームです。

SAP Aribaをご採用頂くことで、実績データの活用及び、各種取引の電子化等、DX推進による業務改革を推進頂くことができます。



# 1. SAP Aribaとは

## お取引先様にとっての導入メリット

購買意欲のある  
バイヤーを開拓

- 売上増加
- 新規顧客の開拓
- 商機の拡大

販売サイクル  
を加速

- 情報を見つけやすい
  - 契約内容の履歴が電子的に保存されるため、検索や参照が容易
- 最新の情報がすぐに反映される
  - 電子的に受け取った見積もりの状況をリアルタイムで確認可能
  - 効率的でセキュリティの高い電子商取引が実現

顧客維持率  
の向上

- 顧客維持率の工場
- 高契約更新率を維持

# 1. SAP Aribaとは

## Ariba Networkとは

Ariba Networkを利用して購買取引を実施するためには、バイヤー企業およびお取引先企業の双方がAriba Networkに参加する必要があります。



### バイヤー企業

バイヤー企業がAriba Networkに加入し、貴社と取引を行います。



バイヤー企業様



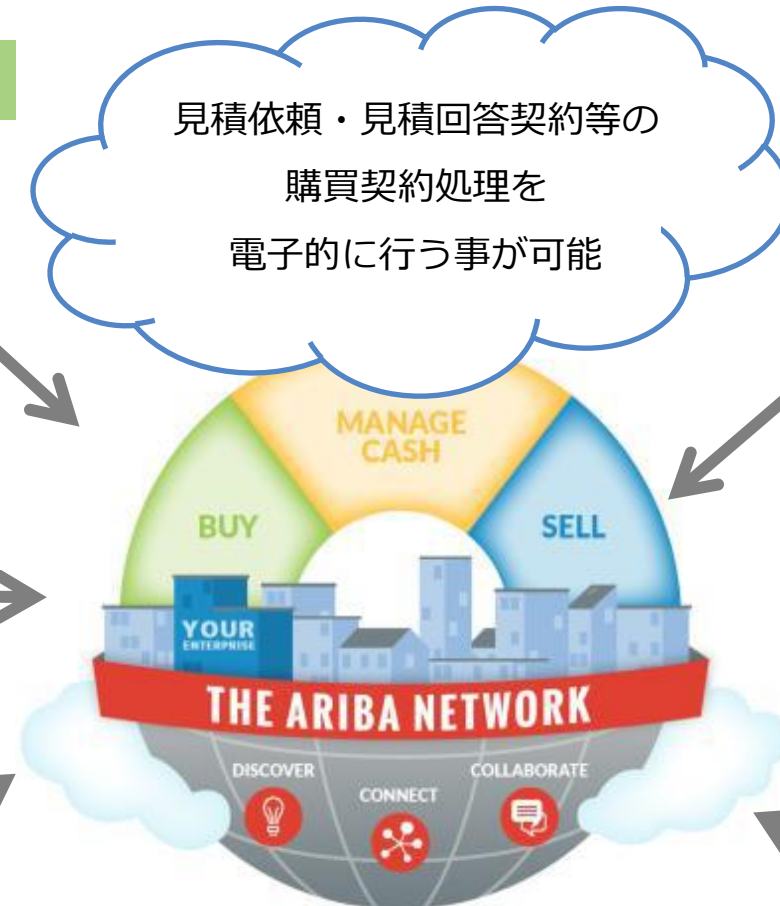
バイヤーA社



バイヤーB社

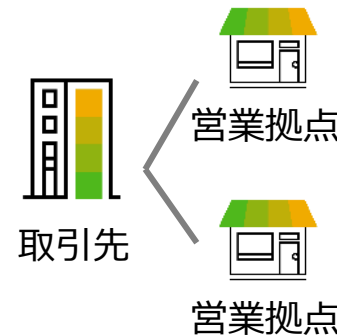
Ariba Networkに加入している他の発注元との取引も可能になります。

見積依頼・見積回答契約等の  
購買契約処理を  
電子的に行う事が可能



### お取引先企業

貴社にAriba Networkにご加入頂き、契約関連の手続きを行います。



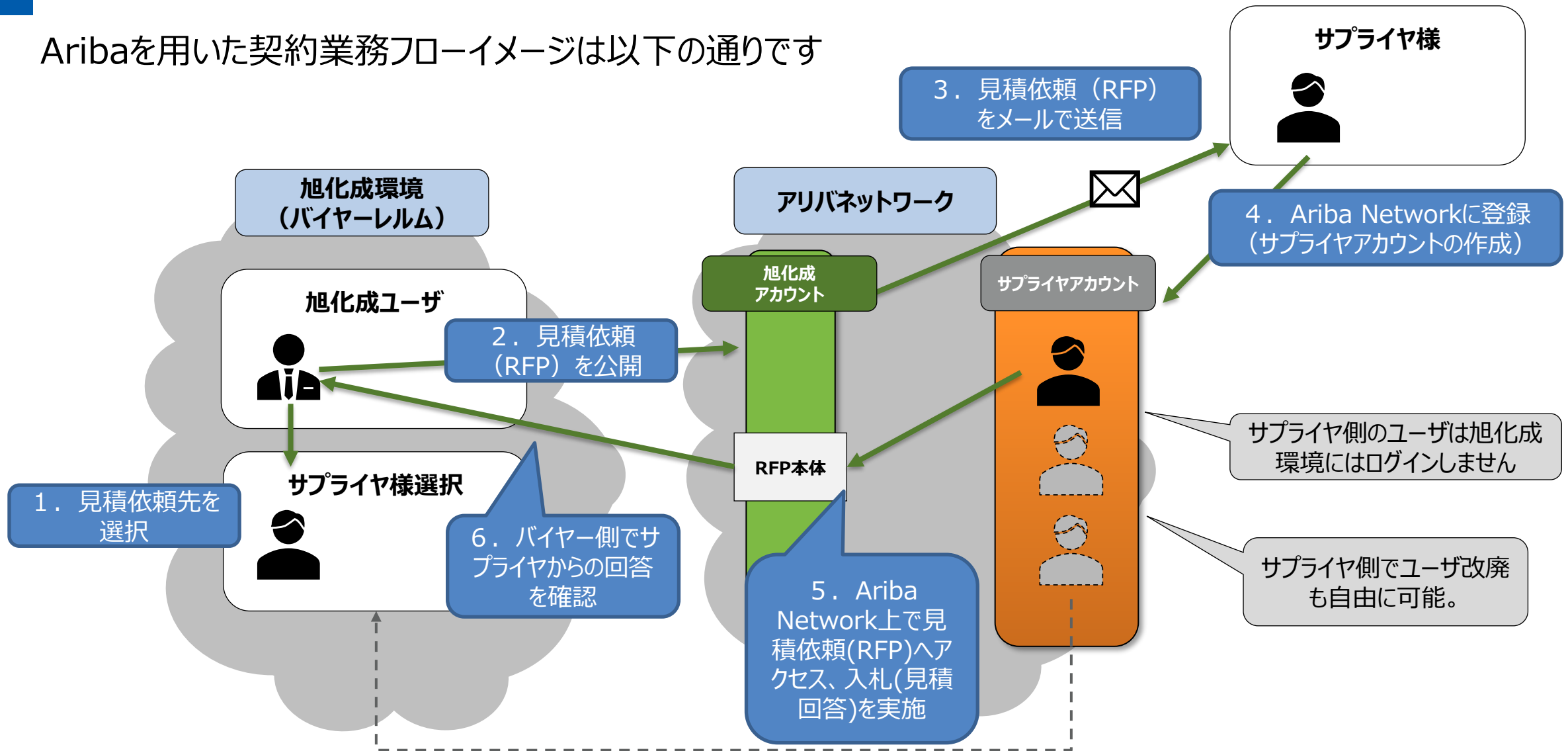
取引先

他のお取引先にもAriba Networkにご加入頂きます。

# 1. SAP Aribaとは

## Ariba Networkを介した購買契約業務イメージ

Aribaを用いた契約業務フローイメージは以下の通りです



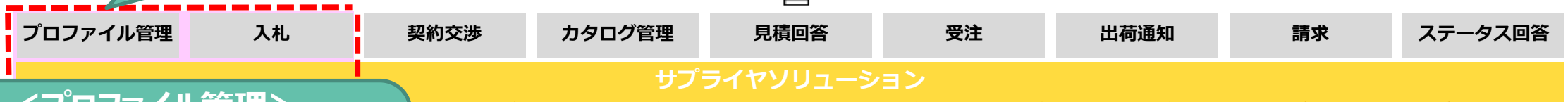
# 1. SAP Aribaとは

## 導入スコープ範囲

今回導入の機能スコープは、下記赤枠内の範囲となります。

お取引先様利用機能

サプライヤー側の業務機能



**<プロフィール管理>**  
→貴社アカウント情報管理

**<入札>**  
→見積照会に対する、見積回答管理



調達側企業の業務機能



**<サプライヤ管理>**  
→貴社会社情報、担当者様情報の管理

**<ソーシング>**  
→見積、契約の情報、進捗の管理

旭化成側用機能

# 1. SAP Aribaとは

## お取引先様のAriba利用における課金について

旭化成株式会社 と SAP社における「SAP Ariba」利用に関する契約においては、**お取引先様企業は課金無しでAribaをご利用いただけます。**

ご認識の程、よろしくお願いたします。