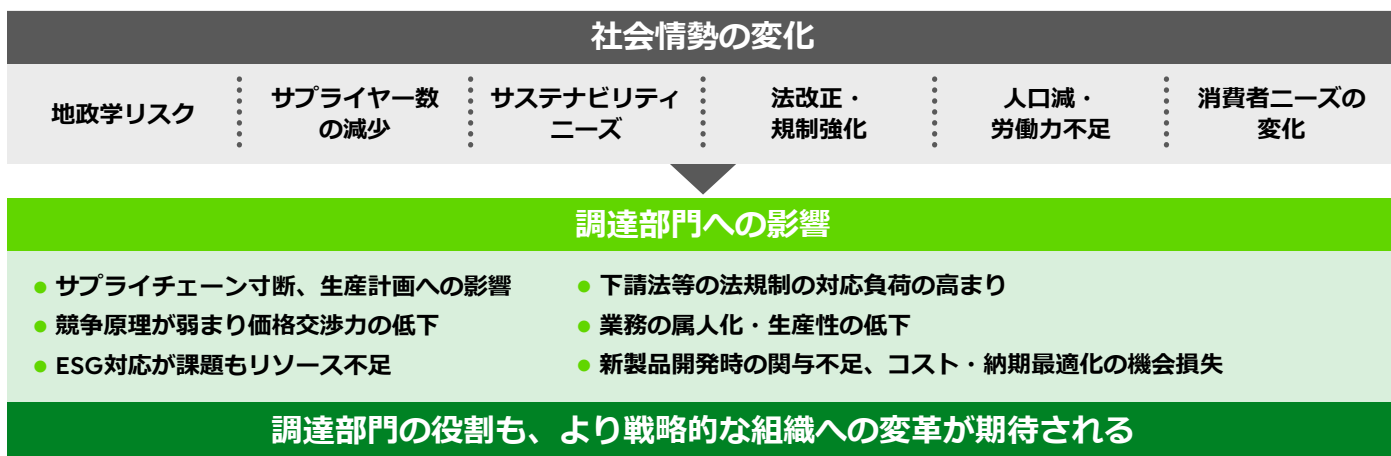


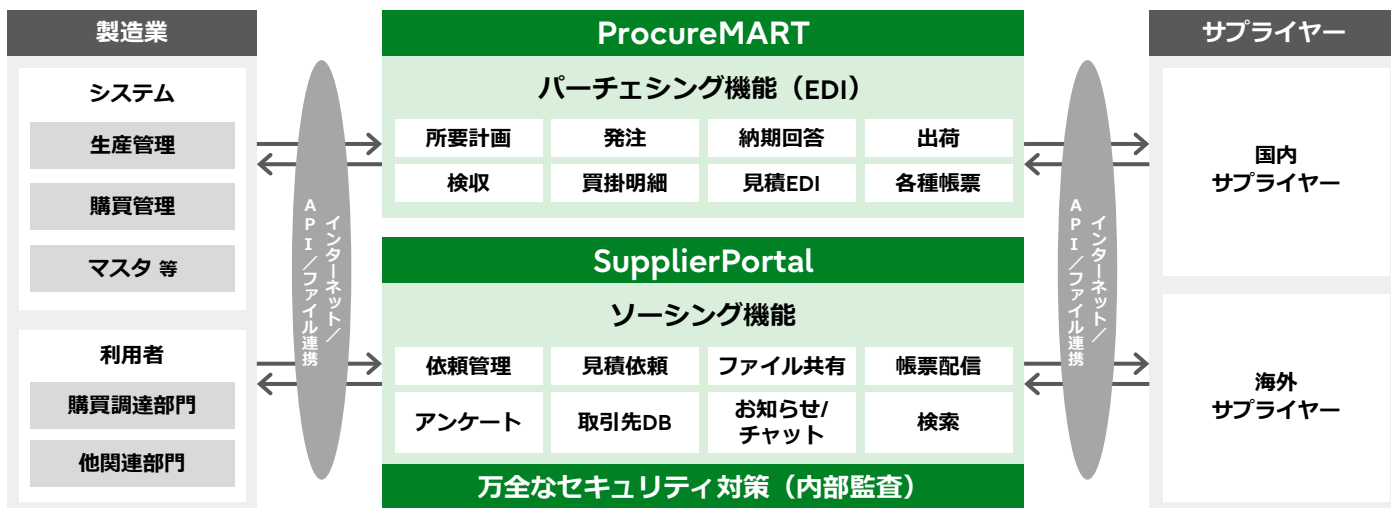
ProcureMART (プロキュアマート)

● 製造業の調達部門を取り巻く環境



● ProcureMART + SupplierPortalによる提供価値

ProcureMART+SupplierPortalは、製造業の調達業務を一元的にデジタル化するSaaSです。見積りから発注・請求まで効率化しコスト削減に貢献。さらにサプライヤー連携を強化し、ESG調達やBCP対応を高度化、サプライチェーン強靱化と競争力向上を実現します。

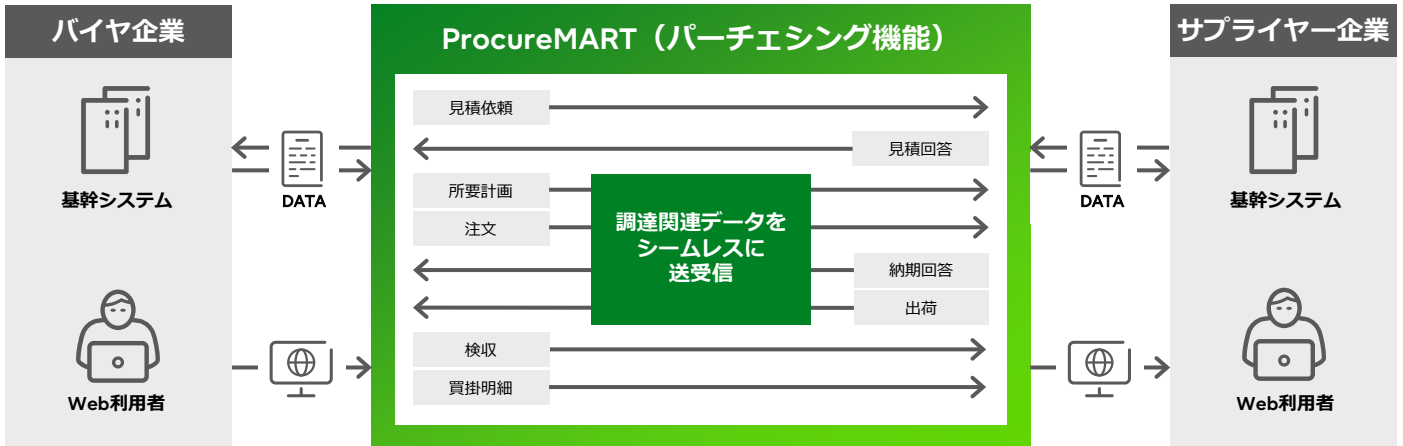


● サービスのポイント

- | | | |
|--|--|--|
| <p>①ワンストップでのサービス提供</p> <p>パーチェシングからソーシングまでをワンストップでセキュアに提供</p> | <p>②ユーザビリティの高いサービス設計</p> <p>直観的に操作しやすい画面や便利機能により操作時の負荷を軽減</p> | <p>③スモールスタートから導入可能</p> <p>機能単位での導入や段階的なスケールアウトにより、様々なニーズに対応可能</p> |
|--|--|--|

ProcureMART (パーチェシング機能) は、サプライヤー企業との調達データのEDIを実現するSaaSです。国内業界標準規格『EIAJ/ECALGA規格』に準拠しているため、サプライヤーへの展開もスムーズに実現が可能です。富士通グループ内外で培った調達業務のノウハウを活用し、サービスをご提供します。

●パーチェシング機能イメージ図



ProcureMARTを介してサプライヤー企業と調達関連データの送受信します。受信したデータをWeb画面上からPDFの帳票形式でダウンロードするか、基幹システムに直接データを受け渡すかを選択できます。

●パーチェシング機能のポイント

Point1
グローバル対応

ポータル画面の言語選択

- Web画面の言語を「日本語・英語・中国語」から選択できます。
- 海外のサプライヤー企業との取引も可能です。

海外サポート拠点の設置

- ASEAN地域に現地語サポート拠点を設置しています。
- 海外サプライヤー企業からの問合せにも柔軟に対応いたします。

Point2
カスタマーサポート

お電話でのお問合せ

- 平日日中はコールセンターにて電話サポート対応を実施しています。
- バイヤ企業、サプライヤー企業ともに直接問合せ可能です。

メールでのお問合せ

- メールでのお問合せは、緊急時を除き24時間365日受け付けております。
- イレギュラー時は社内SE要員と連携し回答します。

Point3
機能エンハンス

外部環境の変化に柔軟に対応

- SaaS型のサービスのため、外部環境の変化にも素早く対応します。
- 電子帳簿保存法改正やインボイス制度導入にも対応します。

利用者の声を活かした機能エンハンス

- 富士通本社をはじめとするグループの購買部門で利用されており、現場の声を聞きながら機能を充実させています。

●パーチェシング機能一覧 (抜粋)

Web-EDI機能		マスタ管理機能	データ交換機能
バイヤ企業	サプライヤー企業	共通	共通
お知らせ登録	EDIデータ表示機能	企業管理	通信プロトコル
開封状況照会	セルフカスタマイズ Web画面の画面表示やレイアウトを変更	ユーザ管理	・ ebMS3.0 ・ 全銀TLS
エラーデータ処理	マルチバイヤ機能 異なるバイヤ企業のEDIデータを1つの画面に集約	参照権限管理	他VAN連携
納期回答/出荷表示	PDF帳票作成		・ OPEN Text ・ 日立TWX-21 ・ C&C-VAN ・ その他非公開7社

ProcureMART (ソーシング機能) は、サプライヤー企業との多様なコミュニケーションを実現するSaaSです。サプライヤー選定の高度化・可視化、見積・交渉プロセスの一元管理、調達戦略を支えるデータ活用基盤として、調達業務のデジタル化を通じて戦略化を実現するサービスをご提供します。

●ソーシング領域における課題

見積業務	サプライヤー コミュニケーション業務	サプライヤー管理業務
<ul style="list-style-type: none"> ・見積業務の属人化による継続性リスク ・価格比較・妥当性評価の困難さ (交渉履歴の可視化不足) ・アナログ運用に起因する業務負荷増大・非効率 	<ul style="list-style-type: none"> ・サプライヤーとの情報共有範囲・内容のばらつきによる管理不全 ・コミュニケーション手段の分散に伴う情報の分断・統制困難 ・ファイル授受プロセスの非効率およびセキュリティリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ・サプライヤー情報の分散による一元管理・可視化の不足 ・コンプライアンス・監査対応およびリスク管理の不透明性 ・システム分断に起因するデータ活用の制約・評価高度化の困難

結果、サプライヤー全体の可視化・統制が不十分となり、調達判断の最適化とリスク管理の高度化が阻害される

●ソーシング機能イメージ図



●ソーシング機能のポイント

Point 1 調達業務に必要な機能を備え スグに使える。 導入直後から効果を実感。	Point 2 標準機能での導入をサポートする お客様が必要な項目をアドオンできる フレキシブルさ	Point 3 導入がGOALではなく 継続エンハンス×蓄積されるデータをAI 活用により調達業務高度化を積み上げ
--	---	---

●ソーシング機能一覧 (抜粋)

見積	アンケート	サプライヤー 情報管理	CADデータ交換	原産国情報 <small>部品の製造原産国の調査、回答機能</small>
品質是正報告	注文対応確認	請求	コミュニケーション 機能	文書共有
文書プレビュー	書類Box	管理者機能		