



テクノロジー・メディア・通信業界の 成長を促進する5つの戦略

TMT業界におけるAIドリブンなサプライチェーン最適化

コスト最適化で利益性の高い成長を推進

世界的に政治・経済が不安定な状態が続く中、コスト最適化はさまざまな業界において企業の優先課題となっています。企業は、サプライチェーンの混乱や原材料不足による価格高騰、スキル不足や賃金上昇による労働市場のひっ迫、そして高インフレによる企業と消費者の支出への圧迫、そして利益への影響に対処しなければなりません。

テクノロジー・メディア・通信(TMT)業界にとって、この新たな課題は単なるコスト削減の話ではありません。各セクターは、テクノロジーを中心としたイノベーションと消費者の選択に大きく依存し、競争力を維持しています。そのため、セクターの優先事項や組織の戦略的投資・成長計画に沿ってコスト変革を進め、同時に具体的な効率改善を実現する必要があります。

的を絞った技術革新は、コスト最適化と投資のバランスをとり利益性の高い成長を推進するためにも、また顧客へのサービス提供と事業運営の両観点においても重要です。

例えば人工知能(AI)、特に生成AI(GenAI)は、あらゆるTMT事業の主要領域におけるゲームチェンジャーとしてますます重要になります。また、5Gネットワークとクラウドの継続的な拡大は新たなレベルの接続性とパフォーマンスをもたらす可能性があります。

[Deloitteが実施した最近の調査では](#)、100名以上の最高購買責任者(CPO)が、購買において生成AIが変革を起こす可能性があることを明確に指摘しました。この調査では、CPOの92%が2024年に生成AI機能の導入計画と評価を進めていることが明らかになり、コスト最適化と業務効率化の推進において生成AIの重要性が浮き彫りになりました。

本書では、各TMTセクターが直面する具体的なビジネス課題と、AIドリブンのテクノロジーを戦略的に適用することで直接材・間接材の支出最適化と、利益性の高い持続的成長を同時に推進する方法について考察します。



セクター特有の主な動向と課題

テクノロジー、半導体、メディア、通信の各セクターにおける動向や課題の微妙な違いを理解することは、迅速かつ全面的な対処を行う上で極めて重要です。また、適切なインサイトとガイダンスがあれば、新たな機会を捉える道も開けます。

テクノロジーと半導体

AIの進歩に後押しされ、テクノロジーと半導体のセクターでは新たな成長の機運が高まっています。ガリウム、ゲルマニウム、レアアースなどの主要原材料の不足に対処するため、デジタルサプライネットワークへの投資が増加しています。これには備蓄や電子廃棄物リサイクルも含まれます。半導体製造は、優れた効率性とサステナビリティを備えた新たなインテリジェント工場のある米国に回帰しつつあります。需要低迷の中で利益率を維持するとともに、将来の成長を見据えた投資を行うため、コスト削減が求められています。また、サプライチェーンのレジリエンス(回復力)とサステナビリティを強化し、効率性を向上することが今後ますます重要となります。

生成AIチップの収益

2027年に4000億米ドルに達する見込み¹

メディア

メディアセクターは、コロナ禍に急速な成長を遂げましたが、現在は顧客へのフォーカスを刷新し大きな再構築の過程にあります。高品質なコンテンツへの需要は依然として高いものの、経済的圧迫により消費者が契約するストリーミングサービスの数を制限しているため、収益の減少につながっています。メディア企業はあらゆるタイプのコンテンツ制作においてコストの透明性と効率性を最適化するとともに、顧客体験やカスタマーサービスにおいてAIを多用し、効率性向上を図っています。

通信

通信業界のテクノロジー環境は急速に変化しています。新規のプロバイダーが既存の通信サービスプロバイダー(CSP)に加わることで競争が激化しています。ネットワーク技術のアップグレードや新たなクラウドベースのネットワークにより市場を拡大し、止むことのない接続需要に応えています。生成AIに投資することで、通信サービスプロバイダーは運用コスト効率を高め、組織の複雑性を低減し、現代の消費者が求めるサービスの選択肢と品質を提供することができます。

45%

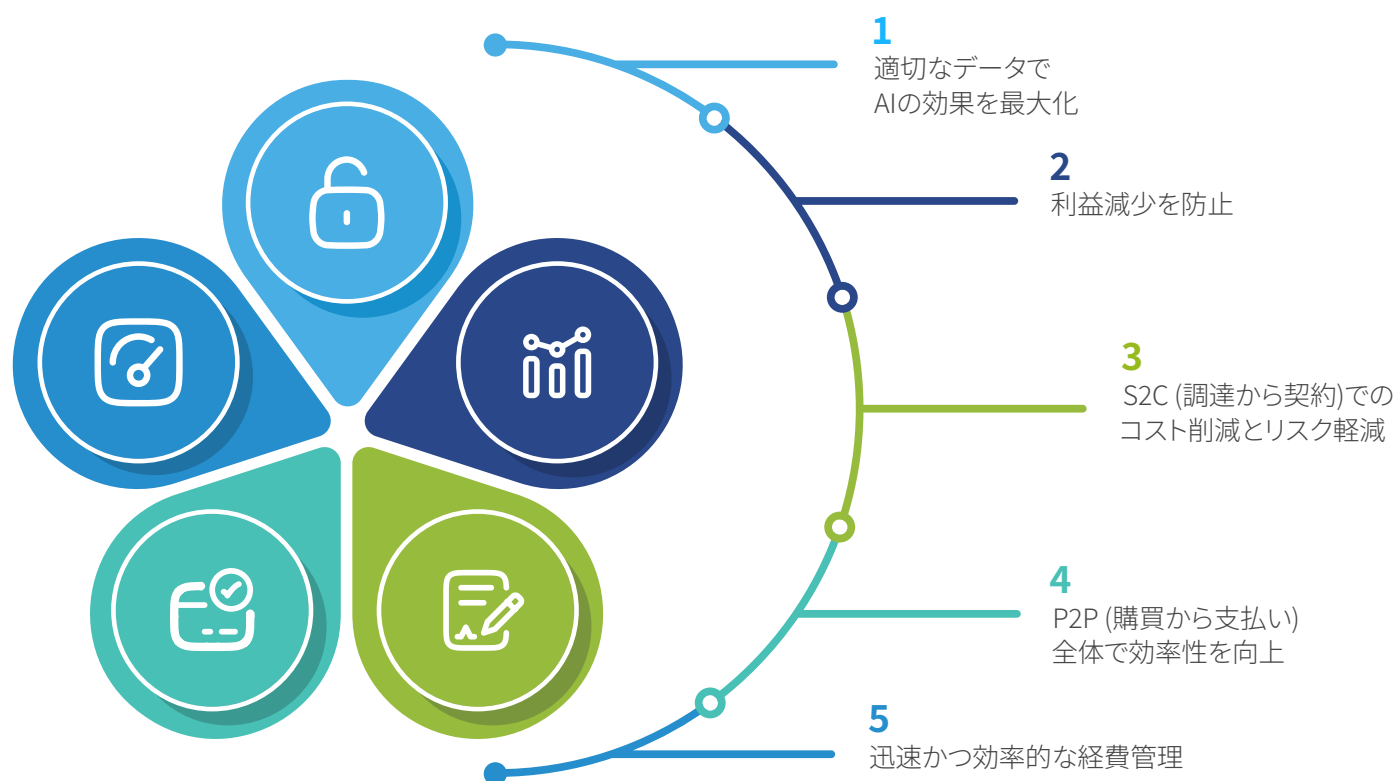
過去1年間で1つ以上のストリーミング契約を
解約した米国の消費者²

63%

AI導入により特定の事業領域でコスト削減を
実現できたと回答した通信企業³

利益性と成長の持続を 両立させる5つの方法

TMTの各セクターの支出構造は大きく異なります。メディアセクターは商品・サービスの間接材の支出が主である一方、テクノロジーや半導体の分野では原材料・部品の直接材の支出が大きな割合を占めます。通信セクターはその中間に位置します。しかし目標はすべてのセクターで共通しています。プロセス効率化に注力し、あらゆるコストを最適化して利益性の高い成長を推進することです。下の図では、AIを搭載したテクノロジーでできることを示しています。



1

適切なデータでAIの効果を最大化

AIによって社会の仕組みは根本から変わろうとしています。ビジネスにおいては、企業の運営方法や将来の計画がすでにAIによって変化しています。

しかし、これだけの可能性と力を持つAIには注意も必要です。いかなるAIソリューションも、性能は基になるデータの質に大きく依存するからです。インターネットから収集し公開大規模言語モデル(LLM)で処理したデータでトレーニングされたAIソリューションは、性能に限界があり、出力が不正確で、信頼性に欠ける結果や誤った結果を生み出すことになります。TMT分野では、意図しないバイアスを伴った意思決定、知的財産権侵害、データプライバシー侵害、あるいはそれ以上の深刻な問題に及ぶ可能性があります。

したがって、適切なデータが不可欠なのです。世界中の数千社の顧客と数百万社のサプライヤーから、長年にわたり安全かつ倫理的に収集されたデータ、そしてTMT業界にとって意味のあるデータが必要です。それこそが、予測インサイト、改善につながる意思決定、信頼できる自動化されたアクションを実現する基盤となるのです。

2

利益減少を防止

どのセクターの企業も、外部要因と内部の非効率性との複合的な影響による利益減少のリスクにさらされています。先行き不透明な経済情勢では、売上の予測不能な状態が続く可能性があります。しかし、購買部門や財務部門の責任者は、自分たちが制御可能な領域に注力する必要があります。すなわち、組織全体の総支出を効率的かつ効果的に管理することで、コストの削減と回避を実現することが可能です。

その成功の度合いは、高度なテクノロジーをいかに効果的に活用し、プロセスを再構築して必要な可視性と自動化を実現できるかにかかっていると言えるでしょう。

組織全体でリソースがどこで、どのような理由で、どのように使用されているかについて、正確かつ最新の状況を把握することは、利益を守るために不可欠です。可視性を高めることで、企業は資金の使われ方や用途を精査できるようになります。購買力も活用できます。そして、テクノロジー・メディア・通信に特有のコストを含むすべての支出を、正確かつ高度に管理できるようになります。AIを活用したベンチマークデータで支えられたこのエンドツーエンドの可視性により、購買・財務部門の責任者は支出習慣を見極めて是正し、資金を解放してキャッシュフローと利益性を改善できます。

パフォーマンスの高い企業

支出全体の5.8%を節減⁴

3

S2C (調達から契約)でのコスト削減とリスク軽減

S2C (調達から契約)プロセスは戦略的購買の重要な要素であり、サプライチェーンの予測可能性とレジリエンスを向上させると同時に、TMT全セクターにおけるコスト削減とリスク低減のさまざまな機会を提供します。

信頼できる戦略的サプライヤーを少数厳選することで、調達・購買システムを通じた契約内支出を最大化し、購買力と支払条件を改善できます。AIのユースケースは、支出分析や調達機会の特定から、自動交渉や契約書生成まで多岐にわたります。

Deloitteの最近のフラッシュ調査では、購買業務で生成AIを試験導入または展開している企業の50%が、従来の手法と比較して投資利益率(ROI)が2倍になったと回答しています。これは、最適なサプライヤーの特定と有利な条件の確保において、AI活用による戦略的調達が生み出す価値を実証するものです。

AIが生成する交渉推奨事項は、ソフトウェアやテクノロジーライセンス、コンテンツ取得、メディア権利、通信インフラ、ネットワークサービスなど、業界特有の領域におけるコスト削減で活用できます。AI活用による契約条項作成は、契約管理サイクルタイムの効率化と短縮を実現し、変化の激しいTMT環境における業務の迅速化と効率化に役立ちます。



100%

AIを活用したコスト削減と生産性向上を様々な事業領域で行っていると回答した財務責任者⁵

4

P2P (購買から支払い)全体で効率性を向上

P2P (購買から支払い)プロセスは、購入システムと買掛金管理システムを統合し、業務効率の向上を実現します。これらのエンドツーエンドプロセスをデジタル化および自動化することで、企業は購買、承認、コンプライアンス、支払処理をより効果的に管理し、サプライヤーとの連携を強化することでコスト削減とリスク軽減を図ることができます。

P2Pサイクルの各段階での自動化において、AIはますます重要な役割を果たしています。

間接材の支出や裁量支出の大部分は、カタログを利用する非専門バイヤーによって行われています。カタログは事前承認済み支出の管理・最適化や契約遵守の確保において重要なツールであり、コスト削減や不正防止に寄与します。AI搭載のバーチャルアシスタントは、定常業務の自動処理、質問への対応、購入プロセスの案内を通じて、より優れたショッピング体験を提供するのに役立ちます。

AIはさらに、自動化された発注処理と電子請求書処理を効率化し、申請から発注までの時間を短縮し、手作業を削減し、不正を低減し、コンプライアンス問題や購買ミスを減らします。

5

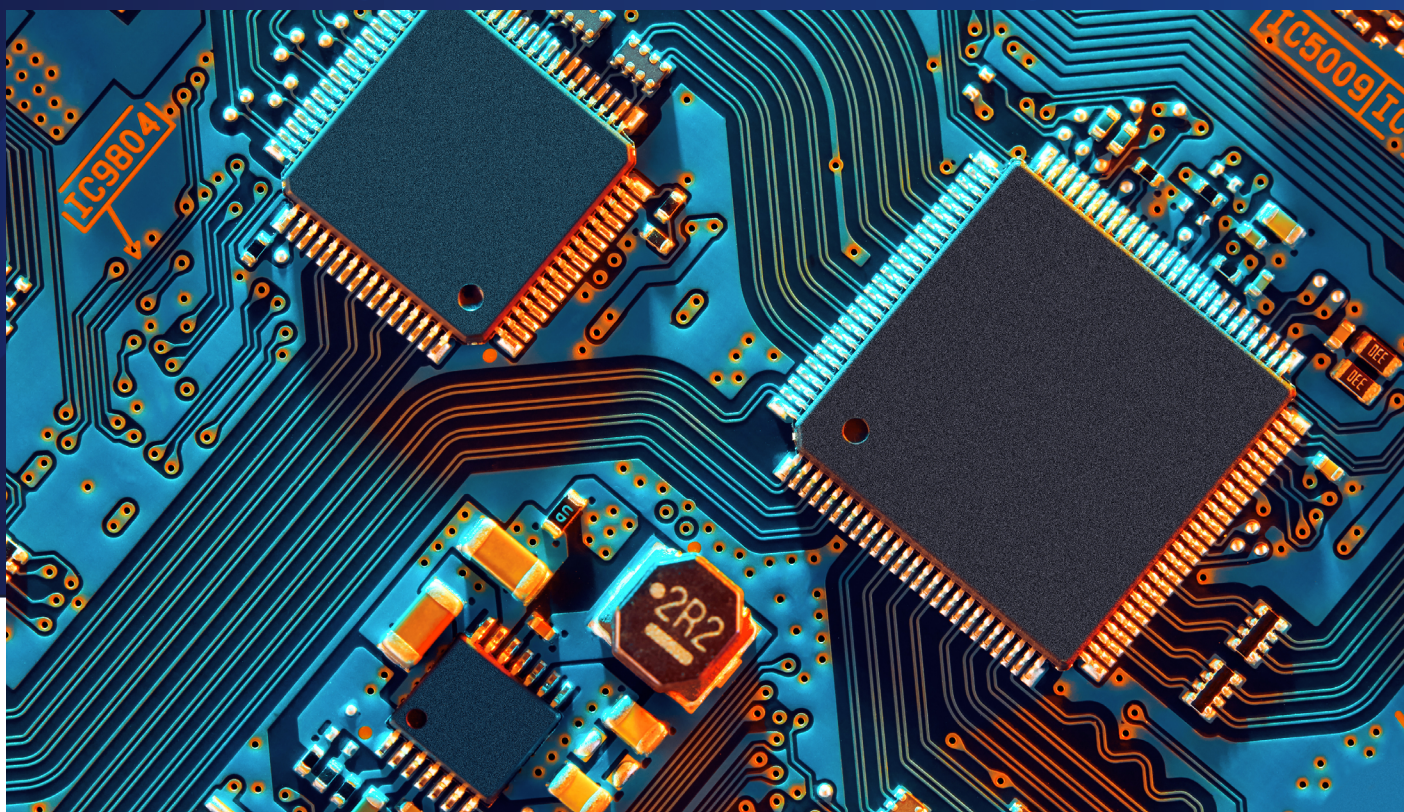
迅速かつ効率的な経費管理

従業員の経費を効率的に管理することは、TMT企業にとって特に難しい課題です。というのも、多くの場合これらの企業では、社外リソース、プロジェクトベースの従業員、リモートワーカーの割合が高いためです。

ほとんどの企業が、正確性を確認し不正な経費請求を防ぐための明確なポリシーとプロセスを整備しています。しかし、完全な透明性、ユーザーフレンドリーな操作性、迅速な経費精算を備えた、効率的なエンドツーエンドのプロセスを持つ企業は多くありません。

コスト管理でテクノロジーを利用すれば、経費を迅速かつ正確に把握・追跡し、経費レポートの承認時間を短縮できます。モバイル端末を使って経費レポートをリアルタイムで提出でき、さらにAIを活用した領収書スキャン機能で経費フォームの項目を自動入力できるため、提出から承認までの時間が短縮します。これは、現場技術者やメディア制作チーム、営業担当者にとって特に有益です。

ユーザー体験の向上に加え、経費データのリアルタイム分析に基づくAIインサイトにより、不正の検知やポリシー違反の回避が可能となり、同時にコスト削減の傾向や改善分野を特定できます。



まとめ

ますます動きが激化しているTMT業界において、直接材と間接材のコストを最適化するには、組織全体のビジネス支出を完全に把握することが不可欠です。CoupaのAIは、顧客の同意のもと提供された世界最大のプライベートB2Bデータセットに基づいています。このコミュニティデータに支えられたAIを搭載したCoupaプラットフォームは、S2P（調達から支払い）サイクルの全プロセスを連携して自動化し、購買、財務、サプライチェーンの業務を統合します。

しかし、最高のツールであっても、最大限の効果を発揮する形で導入し定着しなければ改善を推進することはできません。

Coupaの最大のシステムインテグレーターの1社であり、数多くの企業にとって信頼できるAIアドバイザーを務めるDeloitteは、TMT企業特有のニーズや目標に即してCoupaのプラットフォームを活用してきた豊富な経験を有しています。ビジネスケースの構築からナレッジ転スファーマーまで、Deloitteは包括的なサポートを提供します。DeloitteはIndustryAdvantage™フレームワークを通じて、TMT分野のインサイトとCoupaのAI搭載プラットフォームを組み合わせ、ターゲットを絞った変革を推進します。これにより、企業は変化する市場に適応し、アジリティと主導権をもって未来を形作ることが可能となります。

業界動向を反映して、Deloitteが実施した100名以上の最高購買責任者を対象とした最近の調査では、生成AI機能への投資が2024年に向けて高まっていることが明らかになりました。この勢いは、より堅固なインサイト、生産性の向上、大幅なコスト最適化を実現する生成AI技術の可能性を浮き彫りにしています。

CoupaとDeloitteは協力して、サイロ化を解消し、あらゆる支出カテゴリーにおけるデータドリブンな意思決定を促進します。これにより、企業は業務効率を高め、より優れたコラボレーションとインテリジェントなインサイトを通じて、持続可能で利益性の高い成長を実現できるようになります。

詳細情報

AIを活用した総支出管理が企業を変革します。Deloitteの豊富なTMT分野の経験とCoupaのプラットフォームにより、持続的な進歩が促進され、新たな価値が引き出されます。詳細については、DeloitteとCoupaのウェブサイトをご覧ください。

[Coupa](#)

[Deloitte](#)



Deloitte との共同制作

出典:

1. "Deloitte's TMT Predictions 2024", Deloitte Insights, 2023年11月。
2. "Top Streaming Statistics In 2024", Forbes Home, 2024年8月。
3. "State of AI in Telecommunications: 2024 Trends", NVIDIA Survey Report, 2024年。
4. 2024年Coupa総支出管理ベンチマークレポート
5. Ibid.

本書は一般的な情報のみを記載しており、本書をもってDeloitteが経理、事業、財務、投資、法務、税務、またはその他の専門的助言やサービスを提供するものではありません。本書は、かかる専門的助言またはサービスの代わりとなるものではなく、また、貴社の事業の運営に影響を及ぼす可能性のある意思決定や行動の根拠として使用すべきものではありません。貴社の事業に影響を及ぼす可能性のある意思決定や行動を行う前に、必ず当該分野の資格を有する専門アドバイザーに相談してください。

Deloitteは、本書に依拠した結果生じたいかなる損失についても一切責任を負いません。

本書において「Deloitte」とは、Deloitte LLPの子会社であるDeloitte & Touche LLPを指します。当社の法的構造の詳細については、www.deloitte.com/us/aboutをご覧ください。公認会計士法の規則・規制により、監査またはその他の保証業務を提供しているクライアントに対しては特定のサービスを提供できない場合があります。