



**業種:** 自動車販売ディーラー

**地域:** 北米

**課題:**

- 調達部門の実現しない利益
- 非効率的な契約業務
- 契約業務の不透明性
- 支出の不透明性

**ソリューション:**

- Strategic Sourcing
- Contract Lifecycle Management
- Supplier & Risk
- Coupa Procurement
- Coupa Invoicing

**成果:**

- ソーシングの価格と条件の体系的にシステム管理
- ウィザードを使うことで契約を合理化
- 契約と条件の可視化
- 支出の78%を事前承認

## Sonic Automotive 社、契約管理のデジタル化で BSM 戦略を拡大

ノースカロライナ州シャーロットを拠点とする Sonic Automotive 社は、フォーチュン500にもランク入りした、米国最大規模の自動車販売会社です。Sonic 社には20を超えるブランドがあり、84のフランチャイズ販売代理店で業務を進めています。EchoPark Automotiveもそのブランドの1つで、低燃費中古車を気軽に購入することが可能です。EchoPark Automotiveでは19の拠点を有し、今後さらに拡大が予想され、成長が著しいため、Sonic社の調達部門と法務部門は、契約管理のデジタル化がすぐに必要であると判断しました。購買およびソーシングはデジタル化されている一方で、交渉や契約管理には手作業のプロセスが残っていました。同社のソーシング部門のディレクターを務めるケビン・ヘンスリー氏は、社内ですでに利用しているCoupaのBSM (ビジネス・ Spend・マネジメント) プラットフォームに、契約管理を追加することで、契約管理をデジタル化できると判断しました。

### ソーシングや購入のデジタル化における成功を足がかりに

Sonic社のソーシングや購買部門は、事業活動や社内の小売業務の維持・拡大に必要なコストとなる間接コストに着目しました。ソーシングおよび購買 (P2P) プロセスがデジタル管理されたことで、支出の78%を事前承認することが可能になりました。購買のデジタル化により、支出を可視化しただけでなく、サプライヤー契約に基づいて直接支出を管理できるようになったことで、ソーシング・イベントで価格設定や条件の交渉が可能になりました。

### 契約管理に関連する課題が拡張を阻む

ソーシングおよびP2Pのプロセスのデジタル化によりSonic社の成長に合わせた拡張が実現しましたが、一方で、購買部門や法務部門は、契約数が前年度比の2倍になった際に別の問題に直面しました。それは、ソフトウェア購入など多くのトランザクションで、適切なレベルにリスクを軽減するための契約交渉を行う時に、法務のサポートを必要とします。Sonic社は契約業務のデジタル化を進めていませんでした。手書きの契約草案を作成し、メールで承認して、共有ドライブに実行された書類を保存していました。このような手作業により、次のような問題が発生します。

**非効率的な契約業務と遅延:** 契約における交渉や署名においてプロセスを手作業で進めると、購買部門、法務部門、サプライヤーで協働して作業するスピードが遅くなります。どのような遅延や間違いでも、ビジネスに対する価値に影響を与えてしまいます。

**契約の不透明性:**業務上サプライヤー契約の内容を把握する事が必要になると毎回、サプライヤーの担当である購買スタッフに問い合わせなければなりません。ビジネスパートナーがサプライヤー担当者を知らない場合もあり、これが情報をタイミングよく入手できない要因ともなりました。契約が多くなると、(交渉を重ねることで修正が増えるため)優先される条件を理解するために見直しが必要でした。

## 契約: デジタルトランスフォーメーションにおける次のステップ

Sonic社のソーシング部門ディレクターであるケビン・ヘンスリー氏は、エンドツーエンドのBSMプロセスの一環として、契約業務のデジタル化を進め、Sonic社が直面する問題に対処しようとしていました。つまり、ソーシング結果を的確に契約に反映させ、そこで得たメリットを全面的に実現できるようにしたいと考えたのです。契約業務は共同作業が必要なプロセスであるため、ヘンスリー氏は発足当初からプロジェクトメンバーに法務スタッフを加えました。プロジェクトは、購買部門、法務部門、サプライヤーでのMicrosoft WordとEメールを使った共同作業に置き換わるものとなります。

## デジタル契約まで12週間

Sonic社では契約管理機能の実装に向けて、Coupa導入の専門知識を持つコンサルティング・パートナーによる支援を求めています。Sonic社はこのパートナー連携により、わずか12週間で、利用中のBSMに契約ライフサイクル管理 (CLM) を追加し、契約業務をデジタル化できました。これにより、以下のことが可能になりました。

**契約業務の合理化:**ユーザーは簡単に使える「ウィザード」で、新しい契約をすべて起草できるようになりました。ソーシングイベント後に、サプライヤー入札の詳細を含む適切な条件をすべてまとめてから、双方から承認と署名を受けるために、契約を電子的に送付するまでの時間を大幅に短縮することができました。関係者全員が、実際の紙ベースの契約と同じ見た目、内容の契約プロセスを体験しました。シンプルな秘密保持契約から、取引先企業との契約など非常に複雑な契約まで、あらゆるタイプの契約が管理されています。



“Coupa CLMは、IT、調達、法務の各部門に大きなメリットとなりました。以前は完成に数か月を要していた重要な契約を、数週間で完成させることができました。”

— Sonic Automotive社ソーシング部門ディレクター、Kevin Hensley氏

**契約の透明性:** 契約をリポジトリで一元管理するため、Sonic社のビジネスユーザーや購買部門が、現在の契約をすべて把握できます。契約内容を理解するために契約関係者が誰なのか、探し回る必要はもうありません。契約が複数ある場合、あらゆる修正契約の内容も広範囲契約に取り込むことができるため、システムが自動で分析し「優先条件」契約を表示します。

**契約価値の実現:** 契約リポジトリは、Sonic社のソーシング、購買、請求などの業務で使用するソリューションと同じCoupa BSMソリューションです。そのため、協議した全ての利点を更に活用できます。サプライヤー入札の重要な側面を見落とすことはもうありません。Sonic社は、締結された契約に支出を合わせたり、契約価格に対する請求額を自動で検証したりできるクローズドループのシステムを構築したことで、購買やソーシングの取り組みによる価値を最大化することができました。

## デジタル化推進の継続

非効率を減らし、さらにデジタル化できるプロセスを把握するため、Sonic Automotive社のチームは、Coupaプラットフォームにおける導入、効率面のKPI、ベンチマークを常時評価しています。

その他の事例や参考情報は[COUPA.CO.JP](https://coupa.co.jp)をご覧ください。