

CRH

## 素材メーカーがCoupaを活用して ソーシングの最適化に成功

CRH社、デジタルイノベーションにより  
数百万ユーロのコストを削減

業種：製造

従業員：85,000名

売上高：276億ユーロ

地域：グローバル

### 課題

- ・ 複雑な手作業による入札プロセス
- ・ 標準化されていないサプライヤーデータ
- ・ ツール機能の限界

### ソリューション

- ・ Coupa Sourcing
- ・ Coupa Optimization

### 成果

- ・ 数百万ユーロのコスト削減
- ・ 直接・間接入札コスト22%削減
- ・ 入札量の自動割当率72%
- ・ 120種類のERPシステムと80種類のソーシングシステムの統合

### 主な目標

- ・ 戦略的ソーシング
- ・ リスク管理
- ・ システムの統合
- ・ コスト管理
- ・ 実装の容易性
- ・ データの標準化

### CRH社、電子ソーシングの最適化を目指す

CRHは、アイルランドを拠点としてグローバルに事業を展開する世界的な建材メーカーです。120種類のERPシステムと80種類のソーシングツールを利用していましたが、それらのツールで実施できたのは簡単な電子入札のみでした。ソーシング部門は8人体制の小規模なチームであるため、複雑な入札の際には、かなりの手作業が必要とされていました。

このボトルネックが原因で、顧客の需要を満たせないリスクが高まりました。また、価格ベースや非価格ベースのソーシングシナリオをモデル化することができず、コスト削減の機会を逃していました。

### CRH社、ソーシングの最適化にCoupaを選択

CRH社は、高度な最適化機能を求めてCoupaを選択しました。Coupaを活用することで、CRH社は直接・間接ソーシングシナリオにおける煩雑性を解消できるようになり、ソーシングイベントの度に最大のコスト削減を実現したほか、リスク管理面でも最適な成果を挙げることができました。

また、Coupaのプロジェクト管理機能を利用することで、パーソナライズされたサプライヤーフィードバック機能を通じて、さらなるサプライヤー間の競争とコスト削減を促すことができました。

## CRH社、Coupa Sourcing Optimizationで リスクとコストを軽減

### 直接・間接入札で22%以上のコスト削減を実現

リバースオークションと処方的インサイトをサポートするCoupa Sourcing Optimizationを利用することで、CRH社は、数十万ユーロに相当する複数の入札で22%以上のコストを削減することができました。

### 入札量の自動割当による入札プロセスの迅速化

ある入札では、17製品に関して72%にあたる入札量がCoupaによって自動配分されたため、ソーシング部門にとって時間のかかる分析作業の負担が軽減されました。

### 120種類以上のERPシステムと80種類以上のソーシングシステムを 接続

Coupaはオープンなプラットフォームのため、CRH社は120種類以上のERPシステムと80種類以上のソーシングシステムを統合し、ソーシングの運営処理を統一することができました。

### ソーシングイベントに関するリスク管理とコスト管理の向上

CRH社のリスク管理は、強化されたサプライヤー管理とレポートの活用により大幅に改善され、さらに重機や鉄鋼を始めイベント管理やオフィス用コーヒーに至るまで、あらゆる品目のコスト削減ができています。



“Coupa Sourcing Optimizationによって、Excelでは到底不可能なシナリオ分析をとても簡単に行えるようになりました。”

購買調達テクノロジー部門  
責任者

**Niklas Klarnskou氏**

その他の成功事例については、[COUPA.CO.JP/CUSTOMERS](https://coupa.co.jp/customers)をご覧ください。

Coupa Software (NASDAQ: COUP) は、ビジネス支出管理のためのクラウドプラットフォームです。1兆ドル以上の支出を管理するCoupaは、包括的かつオープンであり、ユーザー中心で処方的、さらに高速化といった特性をすべて備える唯一の支出管理プラットフォームとして、あらゆる規模の企業を支えています。Coupaのプラットフォームは、ソーシングから契約、調達から支払い、経費管理、サプライヤー管理、リスク管理、支出分析のためのソリューションを提供します。詳しくは、[coupa.co.jp](https://coupa.co.jp)をご覧ください。