

skillsoft

業界：教育

地域：グローバル

Coupaユーザー数：2,300人

ソリューション

Coupa Procurement

Coupa Invoicing

Coupa Advantage

ERP：PeopleSoft

成果

- わずか数か月で管理内支出
1億ドル以上を達成
- POあり支出**95%**
- POあり請求書**99%**
- 請求照合初回一致率**77%**
(現在も上昇中)
- 販促品などの主要カテゴリで
25%のコスト削減

オンライン教育業界のリーディング カンパニー、不確実な時代に成長を 促すためスマートな支出を強化

Skillsoftは、高品質なクラウドベースの学習・パフォーマンス支援リソースを提供するリーディングカンパニーです。経済の先行きに不透明感が漂う中、同社は競争の激しい市場でイノベーションと世界的な事業拡大を促すため、支出からより多くの価値を引き出し、会社の成長とともに財務部門の規模を拡大する方法を模索する必要性がありました。Skillsoft社の経営陣は、Gary Holloran氏を購買調達責任者に迎え入れ、これらのビジネス上極めて重要な目標達成に向けたビジョンと計画の策定を委ねました。

課題：時代遅れの購買調達と財務のあり方に立ち向かう

Skillsoft社のCFOは、各部門別の購買活動が単発的でサイロ化されているため、会社全体として支出から最高の利益を創出することができていないという強い危機感を持っていました。同社には、支出を集約して購入条件についてサプライヤーと交渉するだけでなく、財務上の責任と循環型のプロセスを重視した新たな戦略的購買の文化を社内全対に浸透させることができる、強力な購買調達部門が必要でした。

Holloran氏はまず、以下の重大な課題に取り組みました。

- 俊敏かつすべての事業部門に通用する全社的な購買調達プロセスを構築する
- 各部門の責任者に自部門の予算からより多くの価値を引き出してもらうための方法を見つけ出す
- 計画立案と意思決定をサポートするため、経営陣に向けて支出のさらなる見える化を推進する

上記に加え、Skillsoft社における支払処理のあり方を刷新するため、以下の課題にも取り組む必要がありました。

- 多くの請求書は紙ベースでPOが伴っておらず、支払部門はそのような請求書を手作業で処理していた
- 支払担当者は、商品やサービスの受領確認、承認管理、総勘定元帳（GL）勘定科目コードの割り当て、見越し計上などの事務作業に大半の時間を費やしていた
- 多くの高額支出には、その予算に対する事前承認が伴っていないため、財務部門が帳簿を締め切り、定期報告を完了させるまでに、膨大な確認作業が必要になっていた

“ 以前は、調達から支払いまでのプロセスを手作業で行っていたため、支出から最大の価値を引き出すことができていませんでした。また、責任ある成長の土台も築けていませんでした。 ”

このように、手作業による請求処理が前段階の購買調達ステップから切り離されていたため、事業を拡大するには支払担当者を増員する必要がありました。

それに加え、請求処理の不備にも対応せねばならず、資金の使途について、以下の点を戦略的に検証する時間も労力も残されていなかったのです。

- 何が購入されているのか？
- それは本当に必要か？
- その購入は会社の戦略的目標と合致しているのか？
- 会社はどこに投資するべきか？

財務部門と購買調達部門には、支出を効率化し、より多くの価値を引き出すために、協力して供給ベースを見直す時間はありませんでした。

業務にマイナスの影響を与えていた非効率的なアプローチは、それだけではありません。同社は購買調達にERPシステムを使おうとしていましたが、設定やワークフローが大幅にカスタマイズされていることに加え、購買エクスペリエンスがかなり時代遅れであったことから、ユーザーの不満が生じたほか、購買申請のサイクルタイムが長期化し、従業員にとって使いづらいものになっていました。結果として、そのシステムやプロセスを避ける購買活動が一般化したほか、変更が発生した際にはビジネスアプリケーションにも影響が及ぶため、サイクルタイムがさらに長期化していました。

新たなアプローチ：わずか数か月で「現代型の」支出管理を実現

Holloran氏は、支出の可視性を引き上げ、支出から引き出される価値を増やし、バックオフィス処理を合理化するためには、ポリシー準拠を保証しながら、購買調達部門や支払部門にとって負担の大きい大量の事務作業を自動化することができる、最新の支出管理プラットフォームが必要であることを認識していました。Coupaであれば、これらの課題をすべて解決できることは明らかでした。従業員は当初、変化に抵抗し、デジタルプロセスへの移行をためらっていましたが、すぐに次のことに気づき、Coupaに満足しました。

- Coupaの現代的で、消費者仕様の購入エクスペリエンスは使いやすく、購買担当者はサプライヤーを探して見積もりを依頼する必要なく、承認済みのベンダーから購入することができる
- 購入時に予算を確認することができるため、責任ある支出をサポートし、予算超過を予防することができる
- 階級にかかわらず、マネージャーや経営陣は自分のモバイルデバイスで電子メールを開き、受信トレイ内から直接、十分な情報に基づく承認判断を迅速に下すことができる
- 単調な支払請求処理が自動化されたことで、これまで支払部門や購買調達部門が請求書の受領時に手作業で割り当てていたGL勘定科目コードは、Coupaを通じて購買プロセス中に予め自動的に割り当てられている
- 従来CFOが電子メールで承認していた例外的な支払いは、各取引の状況に応じてCoupaで処理されるようになるため、処理時間が削減されるとともに、特定の購買に関するすべてのコミュニケーションが一か所で行われるようになる

“7桁台のコスト削減が会社の成長を促進しており、新しい教育コンテンツや教育用ソフトウェアへの再投資を増やし、市場拡大を後押しすることができています。”

Holloran氏は、Coupaを導入して数か月で従業員の心理が大きく変化したことを確認しました。また、経営陣からは、支出の確定前に支出先の状況を隅々まで確認し、戦略的サプライヤーや規模の経済を利用して、より大きな価値を引き出す機会がよく分かるようになったとして称賛を得ています。

ワンランク上のステージへ：効率化とコスト削減を目指して支出プロセスをさらに最適化する

購買調達部門に留まらず、Skillsoft社としても、必要なスピード、柔軟性、可視性を手に入れることができました。購買調達プロセスを一元化したことで、世界中のどのSkillsoft拠点でも、簡単に適切なサプライヤーから購入したり、今までよりも効果的に支出を管理できるようになりました。Holloran氏が率いる部門は、IT部門のサポートを待つことなく、必要に応じて購買調達プロセスを変更することができています。

また、経営陣はクリエイティブにデータを活用しており、承認プロセスの見直しや、承認者が必要な箇所とタイミングに関する問題の解消に取り組んでいます。Holloran氏は、購買申請の30%が500ドル未満であり、それは支出のわずか0.02%に過ぎないことを示すことができました。経営陣はこのインサイトに基づき、500ドル未満の購買申請では従業員が自己承認ベースで購入することを認めて業務を高速化すると同時に、監視がさほど必要とされない購買申請の承認作業にマネージャーが追われることがないようにしました。一方で、上位5%の購買申請が支出の63%を占めていることを確認できたため、これらの購買申請については、承認前にビジネスケースの作成を義務付けることにしました。

支出に対する可視性が上がったことで、購買調達部門がレポート機能を活用し、特に大きな割合を占める支出カテゴリについて、サプライヤーを集約できるようになりました。上位5品目の支出を分析し、「サプライヤーの数は多すぎないか?」、「予算を集約できないか?」といった重要な問いに答えられるインサイトを導いたのです。

購買調達部門は、Coupaを利用して、販促品関連の支出を統合する機会を見つけ出しました。マーケティング部門は、この新たなインサイトに加え、CoupaコミュニティやCoupa Advantageの力を活用してプロモーション費用を統合し、コストを25%削減しました。このように、あらゆる支出から引き出される価値を増やし、より多くの顧客にリーチできるようになっています。他にも、支出が可視化されたことで、明確な支出の最適化機会が浮き彫りになったカテゴリがあります。それまでは、各部門が多種多様なノートパソコンや周辺機器を別々に購入していましたが、このアプローチに代わり、新入社員向けにはパッケージとして標準化されたIT環境を提供するようになりました。これが明らかに功を奏し、IT支出から実現される価値が増えただけでなく、IT部門は新入社員のIT環境をより迅速かつ容易に整えられるようになりました。

予想もしていなかった課題：不確実な時代における事業継続性の維持

コロナ禍を受けて、Skillsoft社のCFOとHolloran氏は、すべての従業員が自宅で勤務できる体制を整えながら、事業継続計画を見直すこととなりました。CoupaはSaaSプラットフォームであり、すべての従業員がリモート環境からアクセスできるため、リモートワークに切り替えるにあたり追加作業を施す必要はありませんでした。従業員はオフィス以外の場所でも、中断されることなく業務を遂行することができました。

またSkillsoft社は、特に主要な支出分野について、自社のサプライヤーに向けて事業継続計画の要請と、サプライヤーリスク分析を実施するため、Coupaを利用して幅広くコミュニケーションを図りました。発注、受注、請求処理などに関するサプライヤーとのやり取りを完全に電子化することができたため、不確実な時期にもサプライチェーンの混乱を最小限に抑え、ビジネスを円滑に進めることができました。

よりインテリジェントな支出で、賢く成長

Skillsoft社は、ビジネス全体で次のようなCoupaのメリットを実感しています。

- 支出の完全可視化と支出からもたらされる価値の増大
- 財務計画の改善
- 請求書管理の自動化に伴う、財務部門の規模拡大の促進

Coupaを導入したことで、購買調達部門は新たな購買文化を確立し、Skillsoft社全体の信頼を高めることができています。渴望されていた支出のデータ化とリアルタイムの分析が実現したことで、社内関係者とファクトベースで対話を行い、より戦略的な指針を提供し、ROI（投資収益率）の改善をサポートできるようになりました。

マネージャー陣は各カテゴリの支出状況を正確かつリアルタイムに把握し、よりきめ細かい予算編成、財務計画、財務分析を行えるようになりました。

CoupaのBSMプラットフォームとHolloran氏が率いるチームの取り組みのおかげで、Skillsoft社は新たに数百万ドル単位のコスト削減目標を達成できる見込みです。さらに、削減されたコストがSkillsoft社の成長を促しており、新しい教育コンテンツや教育用ソフトウェア、またマーケティングへの再投資を増やし、市場の拡大を後押しすることができています。

skillsoft

“ Coupaを導入後、数か月で1億ドル以上の支出が可視化されたため、販促費などの主要なカテゴリで25%以上のコスト削減ができています。”

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。