



BSM (ビジネス支出管理)の
信頼できるプラットフォーム

2023年 ビジネス支出管理(BSM) ベンチマークレポート

パフォーマンスを加速。 目的を解き放つ。

コミュニティから得られる20のKPIで、**購買、請求、経費、
支払い、ESG (環境・社会・ガバナンス)**のすべてでクラス
最高のパフォーマンスを実現

POWERED BY COMMUNITY.AI



CFOに託されていること: 変革

世界的な経済課題が次々と押し寄せ、CFOにかかるプレッシャーはますます増大しています。インフレと人件費高騰の中で利益と生産性を伸ばし、同時にESG(環境・社会・ガバナンス)に対する責任を果たさなければならないからです。今、CFOが選ぶ道によって、この難局に耐え、企業が繁栄できるかどうかが決まるのです。

当面の企業存続と、長期的な企業成長を確実に行うには何が必要なのでしょう。CFOの5人に4人が、レイオフ(一時解雇)は最終手段であると回答しています。この質問に対する答えは、CFO室全体が一丸となって、機会を見極め、賢い選択をし、変革を推進することにあります。変革に価値を見出し成功を収めるには、ビジネスの根幹の変革と、その変化の拡大が必須であることを、変革を推進するリーダーたちは理解しています。

CFOは、優位性を見出すために、ビジネスで行う支出のすべてで、その価値をすぐに最大化するためのプラットフォームの導入や強化を優先的に行っています。デジタル技術だけでは、高騰するコスト、高金利、世界市場の不安定さから生じる問題に対処することはできません。ですが、デジタル技術、インサイト、AI、運用機能を活用した変革の推進は、サイロ化していた部門間の協力を行いやすくし、より大きな課題と一緒に解決できるようにするうえで、他にはない方法です。

より良く迅速な対応に必要なものを、
AIとコミュニティに裏付けられたインサイトが示しています。

目標	方法	リーダーたちの達成度
収益性を促進	BSMプラクティスを適用し、節減を通して利ざやを向上 (従来の支出管理アプローチで得られる一般的な利益は2〜3%)	6.6% 全体的な節減率
複数のリスクを軽減	支出のコントロールを改善し、不正や予算超過支出を防ぎ、 リスクのあるサプライヤーへの支出を回避	95.0% 事前承認を行った支出
キャッシュフローと支払いを最適化	請求書の処理をさらに可視化し、支払いのタイミングを最適化することで、資金管理を改善	96.9% 電子的に支払い処理が行われた請求
運用を効率化	購買と請求処理を1つのプラットフォームで行えるようにすることで、アジリティ(俊敏性)と生産性を向上	96.5% 請求照合の初回一致率

コミュニティデータは企業の成功につながる

収益性、パフォーマンス、目的へのロードマップをうまく進んでいくために、CFOはまず、自社のビジネスが今どの程度うまくいっているかを把握する必要があります。

このCoupa BSMベンチマークレポートは、企業の経営者や責任者に向けて次の情報を提供します。

- DX戦略にとっての重要なKPIに関するインサイト。
- データドリブンな視点での、グローバルコミュニティにおける企業の立ち位置と向上方法。
- 世界最高水準の運営を行う企業の、収益性、パフォーマンス、目的の達成方法。

本レポートのベンチマークは、それぞれのKPIでクラス最高のパフォーマンスを示しています。各ベンチマーク測定では、そのKPIにおけるCoupa顧客の上位4分の1の中央値を示しています。

毎年発表している本レポートは、3,000社以上の顧客と950万社のサプライヤーからなるコミュニティ、そしてCoupaプラットフォーム上で処理されるビジネス支出(世界で4兆ドル超)から絶えず生み出されるリアルタイムのインパクトに基づいて作成されています。すべての契約、支払い、出張、つまりプラットフォーム上で発生するすべてのトランザクションは、[Community.ai](#)と総称されるAI搭載機能群によってキャプチャされ、分析されます。Community.aiは、企業のすべてのチームが、適切なタイミングで適切な行動をどこでどのように取るかについて改善案を提供します。

KPIは、いかなるDX戦略においても、その方向を定めるために不可欠なものです。しかし、収益性、パフォーマンス、目的を目指し、明確で着実な道筋を進んでいけるかどうかは、参加する人々にかかっています。変革を推進しようとする今日のリーダーは、財務、購買、コンプライアンス、資金管理、サプライチェーン、サステナビリティ、ITのつながりを強化するプラットフォームを用い、あらゆる支出から新たなレベルの価値を実現するという共通の目標で各部門を1つにまとめるという、これまでにない働きを見せる機会を手に入れているのです。

Coupaコミュニティで何が実現できるかご参照ください。

目次

CFOに託されていること: 変革	2
コミュニティデータは企業の成功につながる	3
今こそ支出管理が重要な理由	5
環境・社会・ガバナンス(ESG)へのコミットメント	7
サプライヤー多様性の構成	8
リスク管理評価完了率	9
リスク管理評価サイクルタイム	10
調達から契約までのコストとリスクの削減	11
契約管理サイクルタイム	12
購買・調達システムを通じた支出率	13
契約に基づく支出率	14
優先サプライヤーへの支出率	15
購買全体のコスト削減と効率化	16
事前承認済み支出率	17
発注書の電子処理率	18
購買申請-発注サイクルタイム	19
サプライヤーから得られる価値の最大化	20
サプライヤー情報管理サイクルタイム	21
電子請求書を利用した効率化と不正リスクの低減	22
請求書の電子処理率	23
請求書の承認サイクルタイム	24
請求照合の初回一致率	25
経費を介したコスト管理とリソースの解放	26
経費レポートの承認サイクルタイム	27
経費レポート明細の規定遵守率	28
最新の支払い処理で回復力(レジリエンス)を強化	29
電子的に支払われた請求書率	30
サプライヤーのデジタル決済の利用率	31
支払バッチの承認サイクルタイム	32
より少ないリスクでより迅速にDXを実現	33
Coupaについて	35

今こそ支出管理が重要な理由

財務責任者は、物価の上昇、借入費用の増大、予測不能な販売予測など、市場にかかる大きな圧力への対処に苦悩しており、利益率を改善するための最も確実な方法の1つとして、支出管理に目を向けています。

次々と押し寄せる外的なプレッシャーや不確実性に対抗するために、CFOは自分たちがコントロールできること、つまり組織全体の支出の方法や管理にさらに注意を払うようになっていきます。支出するという直接的な行為の前、最中、そして後に何が起こるのでしょうか。どのような管理とプロセスが行われているのでしょうか。

本レポートの各KPIで証明されているように、支出の完全な把握は不可欠です。BSM(Business Spend Management、ビジネス支出管理)プラットフォームを整えることで、会社全体のリソースの使用状況を理解し、コストを抑制するためのツールを漠然とした使い方ではなく的確に利用するための機会と視野を得ることができます。

売上原価(COGS)から営業費に至るまで、すべてのタイプの支出がより詳細に可視化されることで、財務責任者は、情報に基づいた意思決定を行い、自社の競争力を確実に維持できるようになるのです。



業績の高い企業の 支出全体に対する節減率

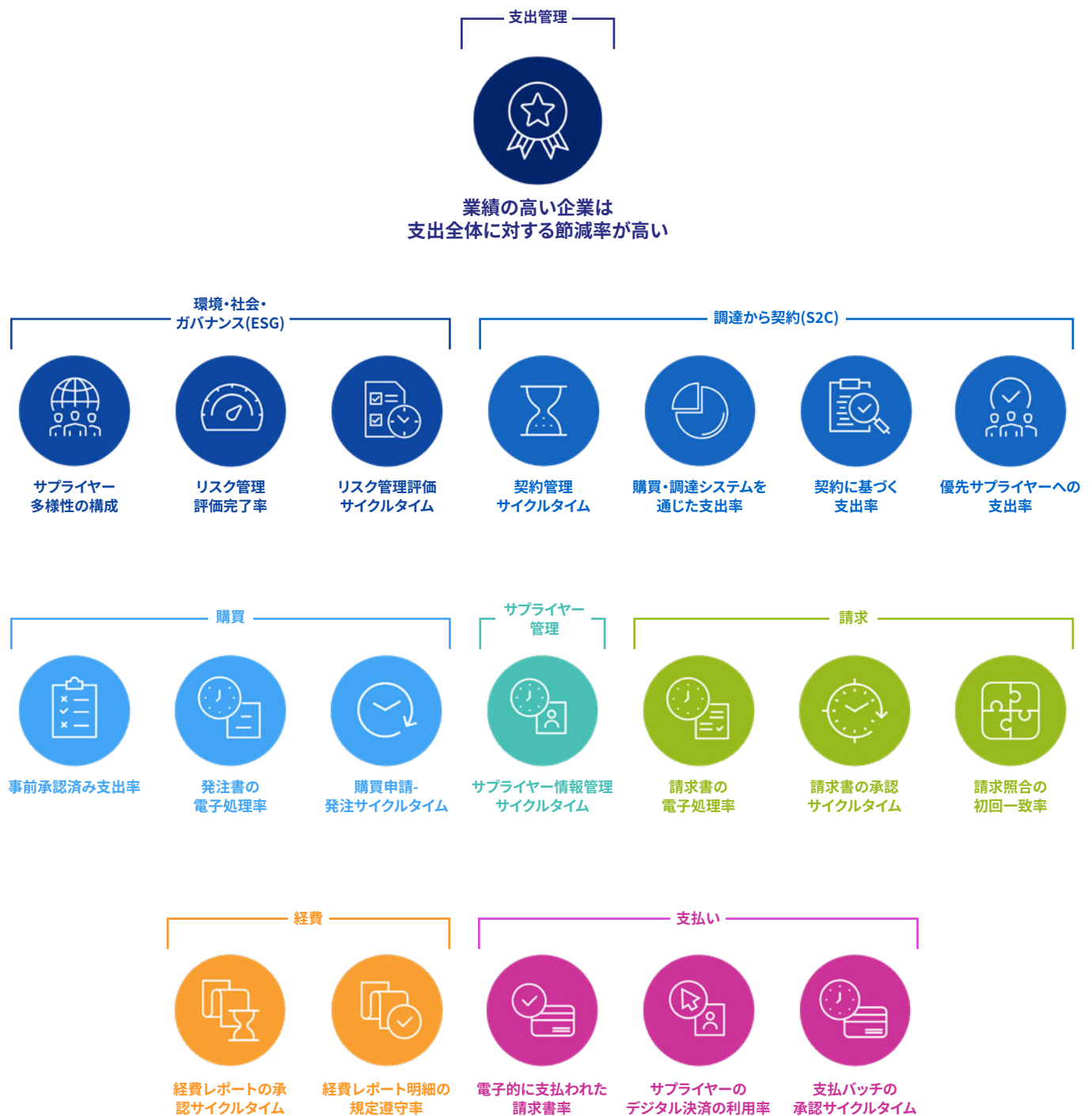
6.6%

「今日の経済では、より少ないコストで
より多くのことを行うことが
求められています。」

私たちは、会社の財務を完全に
把握できるテクノロジーを活用し、
予測を改善し、キャッシュフロー管理と
運転資本を最適化しています」

Jeremy Hamon氏、グループ財務責任者兼CFO

クラス最高のパフォーマンスを実現する20のKPI



環境・社会・ガバナンス(ESG) へのコミットメント



「BSMの機能により、サプライチェーン全体の多様性に関する支出を、過去4年間のベンチマークと比較してトップクラスのレベルにまで高めることができました。また、初期費用が少なく、成果が出るまでの時間が短いため、このビジネスプロセスの変革は自社の資金で行うことができました」

アメリカ赤十字社



**American
Red Cross**

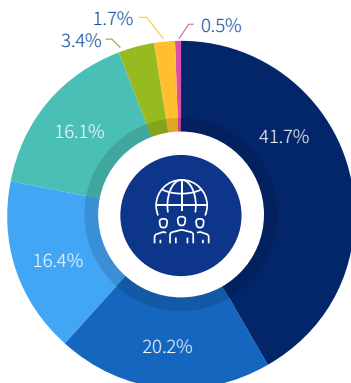
- 今日の企業は、収益性を超えた社会的目的を取り入れることの重要性を認識しています。それが正しいことだからだというだけでなく、確固とした財務実績をあげながら、ESG目標に向けたより大きな責任を果たし、今まで以上に成果を上げなければならないプレッシャーが高まっているのです。
- 法規制により、企業は自社の事業だけでなく、サプライチェーンにおいても、温室効果ガスの排出量を削減し、環境悪化や倫理的な不正を防止するよう求められています。
- サプライヤーとの関係を最適化することは、企業が世界に及ぼす良い影響を増幅させる絶好の機会となります。

持続可能なBSMについて、
詳しくはこちらをお読みください。



サプライヤー 多様性の構成

主な効果:
ESGパフォーマンスを改善



- 小規模企業
- 女性による経営
- マイノリティ・先住民による経営
- 過小評価されている企業
- 退役軍人による経営
- 障がい者による経営
- LGBT+による経営

カテゴリ間の重複を含みます。
たとえば、1社のサプライヤーが「女性による経営」の「小規模企業」として数えられることがあります。

定義

サプライヤー多様性の構成は、Coupaプラットフォームにおいて、指定された多様性カテゴリーへの支出の割合を評価します。

このKPIが重要な理由

- ESGプログラムの一環(場合によっては役員報酬の対象)として、多様性の高いサプライヤーとの取引を増やすコミットメントを企業は設定しています。
- 米国 政府から受注する請負業者は、多様性の高いサプライヤーとの支出を追跡し、[高い目標](#)を達成することが義務付けられています。ヨーロッパ大陸では、サプライヤーの多様性は新たな考慮事項となっており、企業にとって包摂的な購買慣行を先導する絶好の機会となっています。
- 多様性の高いサプライヤーからの購入は、多様なオーナーとその従業員を直接支援し、地域社会における経済活動を増加させることにより、ポジティブなインパクトを与えます。

多様なサプライヤーとの支出を 最大化する方法

- 各ソーシングイベントに、少なくとも1社の多様性の高いサプライヤーを含むことを必須とする。
- ダイバーシティ推進の担当者に、多様性に欠ける処理中のソーシングイベントと購買申請の参照権限を与え、サポートを提供できるようにする。
- 多様性の高いサプライヤーのリスク指標を監視し、より寛大な支払条件の拡大や、困難となりうる契約要件の見直しなどの、積極的な介入を行う。
- 共通のカテゴリーでの事前調達された多様なサプライヤーを提供する、コミュニティを利用したプラットフォームへの投資を行う。
- 多様性の高いサプライヤーであることを直接エンドユーザーに伝えるために、検索結果にフラグを立てる。

多様性の高いサプライヤーとの
連携についてお読みください。



パリに本社を置くグローバルメーカーが、2050年までにカーボンニュートラルを達成するというミッションを遂行するために、Coupaをどのように活用しているかをご覧ください。



リスク管理評価の完了率



99.1%

主な効果:
ESGパフォーマンスを改善

定義

リスク管理評価の完了率は、デジタル形式で管理されているリスクアンケートに、サードパーティがどのくらい回答したかを示す完了率です。

このKPIが重要な理由

- 企業は、情報セキュリティや倫理的な調達など、多数の分野でサプライヤーや、そのサプライヤーの先のサプライヤーの行動に対して責任を持たなければなくなっています。リスクとなるサプライヤーや下請け業者をすべて特定する必要があります。
- SEC(米国証券取引委員会)の持続可能な情報開示規制の提案やヨーロッパの持続可能な金融情報開示規制など、世界各国で制定が進んでいるESG法により、コンプライアンスに新たな要件が加わっています。
- デジタルリスクアンケートによって、より効率的にリスクとその軽減措置を把握できます。その結果、より多くのサプライヤーを評価し、より頻繁に、かつ一貫した審査を実施できるようになります。

指標の改善方法

高いほど良い

- 取引条件に「サプライヤーは定期的にリスクアンケートに回答しなければならない」という条項を含めることで、リスク管理チームの手間を減らす。
- サプライヤーが使いやすいプラットフォームを使用することで、サプライヤーがプロセスのどこで行き詰まるかの監視と、規制の変更に伴ったアンケートの迅速な更新を可能にする。

ベンダーのリスク評価についてお読みください。



この商業用損害保険会社が、支出の管理と、サードパーティリスクの管理を行うために、どのようにデジタル化したかをご覧ください。



リスク管理評価サイクルタイム



23.9 営業時間

主な効果:
ESGパフォーマンスを向上

定義

リスク管理評価サイクルタイムは、サードパーティがリスク評価に応答するまでの所要時間を表します。

このKPIが重要な理由

- 迅速で効率的な審査プロセスは、新しいサプライヤーを迅速に登録し、問題が発生したときに代替を見つけるために極めて重要です。リスク管理チームは、ビジネスへのサービス水準も上げることができます。
- バイヤーは、サプライヤーの優先度と選択肢について、適性評価で妥協することなく、より迅速に決断を下せます。

指標の改善方法

低いほど良い

- 取引条件として、サプライヤーが決められた期間内にリスク評価を完了することを必須とする。
- 使いやすい1つのBSMプラットフォームを置き、サードパーティのリスク管理を一元化することで、審査プロセスを加速し、重複した申請を排除する。コミュニティにより強化された評価テンプレートや、サプライヤーが行き詰まったときの調整事項に関する改善案も、BSMプラットフォームによって提供される。
- 調達とサードパーティのリスク管理をしっかり連携させることで、情報共有のスピードが上がり、ともにビジネスを行う上で評価が重要な要素であることをサプライヤーが理解しやすくなる。

レジリエンスとコンプライアンスを向上させるためのリスク管理についてお読みください。



北米最大級の銀行が、年間600件以上の評価でサプライヤーの審査時間を短縮し、ビジネスへのサービス水準を上げ、リスクの高い次善策を回避した方法をご覧ください。



調達から契約までの コストとリスクの削減

「全体での、あるいは特定の国での成約数を制限するのか、コストが最低で済むソリューションよりも環境に優しいソリューションを割り当てるのか、Coupaはそうした異なるシナリオの結果を計算し、ワンクリックで可視化してくれます。... 当社は、このような電子調達(最大で)平均3%の節減をもたらすと見積もっています。この数字は過去5年間現実となりました」

CRH、多様な建材・製品の製造・販売で
世界をリードする製造会社



- 最近の経済の混乱の結果、支出管理のプロフェッショナルたちは、契約へのアプローチを再検討しています。その中には、より短期の契約を多く締結することを奨励する人もいれば、信頼できる少数のサプライヤーに「すべて」を任せようとする(少数のサプライヤーにビジネスを集中させることに伴うリスクはあっても)人もいます。
- 契約を手際よく起草し、見直し、履行できるようにすることは必須です。調達の結果とリスク軽減のための条件を迅速に契約に反映させることで、アジリティ(敏捷性)を高め、サプライヤーとの交渉の価値を最大化できます。

調達と契約の関連性について
お読みください。



契約管理サイクルタイム



10.1 営業日

主な効果:
**業務の回復力
(レジリエンス)を強化**

定義

契約管理サイクルタイムは、契約を要求してから、その契約が締結されるまでの所要時間を表します。

このKPIが重要な理由

- 調達の前段階の作業を行った後、契約を正式に締結するために必要なのが契約書です。契約のサイクルタイムが長いと、新しい取り決めから利益を得られるようになるのが遅くなります。
- サイクルタイムが長いと、契約による保護が有効になる前に新しいサプライヤーとの仕事を開始しなければならないような状況に陥ってしまう [リスクが生じます](#)。
- 新しいサプライヤーや落札された入札についての契約と購入にかかる時間を短縮することで、供給問題への対応がより迅速に行えるようになります。
- 契約が迅速に履行されると、サプライチェーン全体の不確定要素を取り除くことができます。また、より良いプランニングが可能になり、ビジネスの展開を速く行えます。

指標の改善方法

低いほど良い

- 契約ライフサイクル管理(CLM)機能を導入し、調達とサードパーティリスクにしっかりと連携させる。これにより、取引先について評価されたリスクを軽減する適切な条件を契約書に盛り込むことができる。
- 標準的な契約条項、デジタルワークフローと承認、リスクスコアを使用することで、契約の見直しおよび承認にかかる時間を短縮する。
- CLMを購買と請求書検証に直接連携させることで、すぐに価値を実現できるようにする。

購買から支払い(P2P)プロセスへの
CLMの統合についてお読みください。



米国第5位の自動車小売業者が、Coupaの契約ライフサイクル管理を利用して、
IT部門、購買部門、法務部門が、従来なら交渉に数ヵ月かかる重要な契約をわ
ずか数週間で完了させた方法をご覧ください。



購買・調達システムを通じた支出率



67.6%

主な効果:
支出管理で
収益性を向上

定義

購買・調達システムを通じた支出率とは、社内カタログやベンダーカタログ(パンチアウト)を通じて行われる支出の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- カタログを利用することで、購買統制の強化、効率化、価格の低減が容易になります。場当たりの購入の繰り返しでアイテムやサプライヤーが急増することを回避しなければいけません。
- 購買・調達システムを通じた支出率を最大限まで増やすことによって、より拡張性の高い方法での変更管理が可能となり、商品やサービスが導入されたときでも、迅速に適応できるようになります。
- 在庫の有無、割引、配送コストの情報は多いほうが、従業員にとって役に立ちます。また、エラーの少ない情報伝達は、サプライヤーにとって有益です。

指標の改善方法

高いほど良い

- カタログデータの質を高めて、より良いユーザーエクスペリエンスを提供する。必要なものを簡単に検索できて、写真、商品説明、価格を見ながら適切なアイテムを選べるのであれば、ユーザーは、カスタムリクエストを申請するのではなく、カタログの標準的なアイテムを選択するようになる。
- 可能な限り、実績と信頼のある[プラットフォーム](#)や[プログラム](#)を使用することで、企業やベンダーがカタログやパンチアウトの作成にかかる時間を短縮する。

調達から支払い(S2P)について
お読みください。



「Coupaを活用することで、Uberは入手可能な商品やサービスと従業員が必要とするものの間に
ずれがないかを見極めることができます」

Mark Arrigotti氏、グローバル購買責任者

Uber

契約に基づく支出率



80.8%

主な効果:
支出管理で
収益性を向上

定義

契約に基づく支出率は、より良い価格と条件を事前交渉した契約のもと発生した支出の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- リスク関連の保護が契約に盛り込まれているサプライヤーを利用し、契約に基づく支出を増やすことで、財務リスクが低減します。
- 購買部門は、それぞれの契約に基づいた支出を増やすことで、契約しているサプライヤーと契約条件の向上や値下げを交渉できるようになります。
- 契約では支払条件についても交渉されるため、契約に基づく支出が多くなることで、有利な支払条件を利用できるようになります。これにより、キャッシュフローも改善されます。

指標の改善方法

高いほど良い

- カテゴリー調達戦略を導入し、最大の価値を得られるカテゴリーについて戦略的調達を行う。
- 契約は、連携する契約ライフサイクル管理 (CLM) システムを介して迅速かつ簡単に購買ポリシーに組み込まれるようにする。
- P2P(購買から支払い)システムは、従業員にとって使いやすいものにする。P2Pシステムの検索結果には、契約済みの物品とサービスが自動的に表示されるようにする。

契約管理について
お読みください。



「Coupaは当社のビジネスを変革してくれました。
支出の統制がとれない状態だったのが、Coupaで
100%の支出が契約に基づくようになりました」

Chris Courtemanche氏、購買イノベーションマネージャー

GLENCORE

優先サプライヤーへの支出率



19.3%

主な効果:
支出管理で
収益性を向上

定義

優先サプライヤーへの支出率は、サプライヤー総数に対する、企業が合計支出額の80%を費やしているサプライヤー数の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- テールサプライヤー(支出があまりないサプライヤー)は、重要でニッチサプライヤーですが、調達が行われていない、または適切に管理されていないカテゴリーの重複サプライヤーである場合があります。
- これらのテールサプライヤーへの過剰な支出は好ましくありません。なぜなら、支出を集約して価格を低減できていないからです。過度のコストやリスクにもつながります。リスク管理では、支出の多いサプライヤーが優先されます。
- テールサプライヤーを減らし、優先サプライヤーを増やすことで、購買力の強化、リスク低減が可能になり、交渉済みの契約と有利な支払条件を通して価値を生み出せます。

指標の改善方法

高いほど良い

- 価値の高いカテゴリーでの直接費と間接費の分析を行い、サプライヤーとの関係の全体像を把握する。各カテゴリーの上位サプライヤーを特定し、残ったサプライヤーの中から、最小限の混乱とリスクで排除できるサプライヤーを判断する。
- テールサプライヤーを集約し、それらのサプライヤーに行くはずだった支出を優先サプライヤーに再分配することで、値下げと条件の向上を実現する。
- すべての支出を管理できる包括的なプラットフォームを使用し、購買で管理すべき旅費・経費(T&E)の支出を特定することで、事前承認済み支出率を増やす。
- 自動化とコミュニティ調達(ソーシング)により調達リソースを解放することで、カテゴリー管理にかかる時間を増やし、テール支出を削減する。

優先サプライヤーとの連携についてお読みください。



オーストラリアのサービス大手企業は、Coupaを利用して400社のサプライヤーを100社に集約したと同時に、バルク購入や管理強化のメリットを向上しました。その方法をご覧ください。



購買全体のコスト削減と効率化

「『以前のよう業務のやり方に戻りたいですか』と尋ねたら、まず間違いなく誰もが『ノー』と答えると思います」

Zurich Insurance Group、スイスの保険会社

- これから購買が担う責任は、数年前には存在しなかったものばかりです。この分野には、複数の戦略的領域で成果を上げるという大きなチャンスがあり、当面の財務実績と長期的な成長を支えることになります。
- そして、購買のプロセスと管理を正確かつ確実に行うと同時に節減を実現し、必要に応じて予算を動かすことが課題です。
- 購買を成功させるには、いくつかの要因があります。たとえば、企業の支出の完全な把握、サプライヤーとの強固な関係、そしてデジタル化の推進です。

今日のCPOの最優先事項についてお読みください。



事前承認済み支出率



95.0%

主な効果:
支出管理で
収益性を向上

定義

事前承認済み支出率は、承認済みの発注書に紐づいた請求書による支出の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- 事前承認済み支出率が高くなると、財務部門はサプライヤーへの支出を決定する前に行う各取引の精査を強化できます。また、予算を期中に引き下げることが可能になり、これは不況時の[アジリティ\(俊敏性\)](#)を維持するうえで不可欠です。加えて、請求されていないが決定した支出を把握できるようになり、正確な見越し計上が可能になります。
- 事前承認されている支出は、交渉済みの契約に織り込める可能性があります。その結果、より低い価格とより良い条件を得ることができます。また、[バーチャルカード](#)に計上しやすく、リポートが増えます。バーチャルカードの支払いサイクルを利用するという点において流動性にプラスに働きます。
- 支出の事前承認が行われれば、請求書と発注書の照合率が向上し、不正行為に対するさらなる予防策を提供することになります。

指標の改善方法

高いほど良い

- 従業員が必要なものをスムーズに購入できるP2P(購買から支払い)システムを導入する。同時に、「発注書を必須とする支払い」規定の導入も検討する。
- 新規サプライヤーのトレーニングプロセスを改善し、バイヤーとサプライヤーの両方が迅速に取引できるようにする。
- 支出額の高いカテゴリでは、価格と条件を事前交渉し、承認ルールを設定するといった[カテゴリ戦略](#)を導入する。

事前承認済み支出率についてお読みください。



「管理できている支出が22%しかなかった*ときは、少し怖かったです。Coupaがなかったら、この大きなインフレにどう対処していいのかわからなかったと思います」

Kevin Ogle氏、会計監査役

Progress Rail
A Caterpillar Company

発注書の電子処理率



98.9%

主な効果:
業務の回復力
(レジリエンス)を強化

定義

発注書の電子処理率は、すべての発注書のうち、サプライヤーによって電子的に承認および受領された発注書の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- 多くの企業が大量の発注書を手作業で処理しています。発注処理をデジタル化すると、発注書の送信とサプライヤーによる承認が電子的に行われるようになります。
- これによって、価値の低い手作業を大幅に減らし、発注書の承認、変更、管理の[処理にかかる時間を短縮](#)できます。
- デジタル化によって、明細のアイテムレベルのステータス更新情報をサプライヤーが提供できるようになり、[あらゆる問題の可視化](#)が進みます。そして、管理者は問題に対応する時間を得られるようになります。

指標の改善方法

高いほど良い

- [P2P\(購買から支払い\)システムを導入する](#)。
自社とサプライヤーの両方にとって使いやすいものにし、システムを利用するユーザーに十分な教育を提供する。
- 「発注書を必須とする支払い」規定の導入を検討する。これにより、従業員とサプライヤーが正確な情報を電子的にやりとりできるようにする。
- サプライヤーの商品やサービスを、カタログなどの購買経路を通じて発注できるようにする。[AIを活用したデータインサイト](#)を利用して、すでにデジタルでの購入と請求に対応しているサプライヤーを調べ、最終的にサプライヤーの選定を改善し、より良い価格設定を実現する。

購買の強化レベルに応じたDXの推進についてお読みください。



「発注書の処理だけで、いつ支出が予算を超過するか、あるいは下回るかを把握できます。最終的には、必要なときにいつでも軌道修正でき、より良い意思決定ができるようになりました」

Matt Puckett氏、エグゼクティブバイスプレジデント兼最高財務責任者



購買申請-発注サイクルタイム

 **3.6 営業時間**

主な効果:

**支出を管理することで
収益性を改善**

定義

購買申請-発注サイクルタイムは、最初の購買申請から発注書の承認までの、発注処理にかかる平均所要時間を表します。

このKPIが重要な理由

- 今日のサプライチェーンには多くの不確定要素があります。そのため、サイクルタイムを短縮することによって、重要なアイテムやサービスの購買における遅延を削減し、ビジネスを加速できます。
- サイクルタイムが短いと、従業員の発注処理におけるユーザー体験も向上します。ユーザーはさらに使いこなせるようになり、管理内支出を最大限まで増やすことができます。
- サイクルタイムを短縮すると、サプライヤーの満足度が向上します。それによって、サプライヤーとの関係も強くなります。

よりスマートな申請システムについてお読みください。

指標の改善方法

低いほど良い

- リスクや不正に対する適切なレベルのコントロールを維持した上で、規定を簡素化して承認者の数を最小限に抑える(特に総費用が一定額以下の場合)。また、却下することのない承認者がワークフローにいる場合は、その承認者の削除か、監視者への変更を検討する。
- 購買チャネル戦略を導入し、発注量の多い商品やサービスは、社内カタログ、パンチアウト、自動化購買プロセスを介して購買できるようにする。これによって、ユーザーが必要なものをすばやく見つけられるようになる。
- [AI機能](#)を利用して、承認までにかかる時間を社内の他のユーザーと比較してエンドユーザーに伝える。ゲーム性を加えることで、ユーザーの参加率を高められる。

このテクノロジー大手企業はプラットフォームに投資し、世界中の現地法人で申請書の作成から発注までのさまざまなプロセスをデジタル化し標準化しました。その方法をご覧ください。

salesforce

サプライヤーから得られる 価値を最大化



「データを活用することで、取引レベルだった
サプライヤーとの関係は戦略レベルに発展し、
主導権を握ることができるようになりました」

Air Methods、米国ヘリコプター運航会社



Air Methods®

- 手作業で処理を行ったり、バックオフィスが紙に依存していたりする状態では、購買部門がサプライヤーを戦略的に管理するのは困難です。チームは、サプライヤーの混乱に何年も対処してきたため、すでに手一杯です。
- サプライヤー管理をデジタル化すると、価値の低い作業や余分なコストを削減し、サプライヤーの登録をセルフサービスポータルで迅速に行えるようになります。また、デジタル化により、多領域・多層リスク評価とAIを活用したインサイトを組み合わせ、脅威を特定できます。

サプライヤーとの関係強化について
お読みください。



サプライヤー情報管理サイクルタイム



1.4 営業時間

主な効果:

業務の回復力
(レジリエンス)を強化

定義

サプライヤー情報管理サイクルタイムは、サプライヤーが自社のサプライヤー情報を更新するための要求をデジタル形式で受け取ってから、その要求に応えるまでの所要時間です。

このKPIが重要な理由

- サプライヤー情報に誤りや不足があると、企業にとって大きな問題に発展する可能性があります。サプライヤーが銀行口座や支払い情報を変更しても、それをバイヤーに通知しなければ、銀行手数料や遅滞が発生するおそれがあります。
- 最新の証明書やその他の情報の提出が遅れると、サプライヤーを管理する担当者が手作業で対処することになり、大きなコストが発生します。
- サプライヤーが[セルフサービスのデジタルプロセス](#)を通じて自社の情報を管理している場合は、エラーや不正を防ぐことができます。手作業によるデータ入力ミスや無許可の変更がなくなります。

指標の改善方法

低いほど良い

- サプライヤーとの重要な処理(発注書の受信や、請求書の送信)が行われるときに、不足したサプライヤー情報を追加するよう通知するBSMプラットフォームを使用する。
- たとえば、サプライヤーが請求書を送信するときに「最新の銀行口座情報がないと支払えない」という警告をサプライヤーに送ることができる。
- 利用しているP2P(購買から支払い)システムとサプライヤー管理システムが、バイヤーだけでなくサプライヤーのユーザー体験も重要視していることを確認する。

サプライヤー情報管理について
お読みください。



「Coupaプラットフォームを利用することで、ユーザーに正確なプロセスを提供し、経費サイクルを完了し、サプライヤーへの支払いを準備できます」

Teresa Gutierrez氏、シェアードサービスマネージャー



GRUPO BAFAR

電子請求書を利用した 効率化と不正リスクの低減

「当社は、お客様にできる限り最高のソリューションと体験を提供しています。そして戦略的サプライヤーにも、あらゆるソリューションのユーザーに最高の体験を提供することを求めています」

Zalando、ドイツの多国籍ファッションEコマース企業

- 経理担当者が高い価値を生み出すには、財務的な利害関係のため、紙による請求書の処理ではなく、運転資金の最適化や正確な見越し計上に集中する必要があります。
- 過剰な手作業や、紙の請求書処理で発生する遅延やエラーにより、財務報告が妨げられて運転資本管理に悪影響が及び、二重支払いや不正につながる可能性があります。
- デジタル請求を導入すると、処理がスピードアップし、請求書の紛失や忘却を防ぐことができます。これは見越し計上に便利です。なぜなら、各期間の決算時までにより多くの請求書を処理できるからです。

経理のデジタル化について
お読みください。



請求書の電子処理率



82.5%

主な効果:
業務を効率化

定義

請求書の電子処理率は、自動化した電子的手段で処理された請求書の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- 電子請求書では、自動制御による請求書と発注書の照合、勘定科目の適用、権限委譲ルールに従った承認処理が行われるため、コンプライアンスが向上します。
- サプライヤーは期限内に支払いを受けることができ、請求書の承認や支払いステータスをリアルタイムで確認できるため、更新にかかる時間を短縮できます。
- 電子請求書の割合が高くなることで、経理は支払いのタイミングを最適化できるようになり、仕入債務回転日数を最大限に活用したり、支払いを速めて早期支払割引を得たりできます。
- 請求書データの可視化により、資金管理部門は今後の支払いを計画し、資金不足を減らすことができます。
- 政府機関は、間接税の規制の一環として、電子請求書の使用を要求することがよくあります。請求書は、サプライヤーの提出時に、国別の税法に照らし合わせて電子的に検証できます。

指標の改善方法

高いほど良い

- 強力な請求機能と購買プロセスが統合したシステム(つまり、包括的なBSMプラットフォーム)を使用して、請求書が発注書や領収書と自動的に照合されるようにする。
- 電子請求書の定着率が上がるように、プラットフォームがモダンで、かつユーザーフレンドリーなエクスペリエンスをサプライヤーに提供していることを確認します。また、サプライヤーのマネージャーがコミュニティ全体でどのサプライヤーが電子請求書を採用しているかを把握できる可視性がプラットフォームにあることを確認します。
- 複数の自動化チャネルへのスムーズでオープンなアクセスを提供し、サプライヤーが請求書を送信できるようにする。同時に、請求書や支払いのステータスをサプライヤーが確認できるようにする。

請求書管理について
お読みください。



このサービスとエンターテインメントの世界的企業では、発注書に紐づいた請求書が3倍に増え、電子請求書の導入が90%急増しました。その方法をご覧ください。



MGM RESORTS
INTERNATIONAL

請求書の承認サイクルタイム

 **10.9** 営業時間

主な効果:
業務を効率化

定義

請求書の承認サイクルタイムは、請求書がシステムに入力されてから支払いが承認されるまでの平均所要時間を表しています(ただし、必ずしも支払われるとは限らない)。

このKPIが重要な理由

- 請求書が紙媒体で、承認プロセスが分断されていると、簡単な請求書を1枚承認するのに数日かかることがあります。経理部門は、請求書ごとに適切な勘定科目を特定してコードを適用し、手作業で承認をとるといった、過剰な手作業に忙殺されています。
- 承認までの時間を短縮することで、支払いの遅滞と、それに伴うサプライヤーの不満や違約金を回避できます。遅滞が深刻化すれば、契約を無効にされたり、将来の取引を断られたりする可能性もあります。
- 承認が迅速になると、早期支払割引を得られて運転資本を改善できます。また、財務部門は、請求書がよりタイムリーに処理されるため、会計をより短時間で締めることができます。

指標の改善方法

低いほど良い

- 金額またはカテゴリーに基づいて承認チェーンを最適化するような規定を検討する。
- 事前承認済みで、少額の請求書は、自動承認するようにシステムを設定する。[リアルタイムの支出監視](#)を導入し、不正や二重請求を検出し、監査の精度を保つ。
- 3点照合(受領書を含む)から2点照合にして、請求書の承認だけにすることを検討する。それにより、従業員は受領プロセスと請求書プロセスのトレーニングを受ける必要がなくなる(請求書の承認のトレーニングのみ必要)。

支払処理の変革への5つの重要なステップについてお読みください。



「請求書サイクルタイムは、サプライヤーをサプライチェーンファイナンスに登録する機会となります。効率的かつ迅速に承認することで、支払期限の前にサプライヤーに支払う機会を得ることができます。サプライチェーンファイナンス登録は、財務部門が所有するKPIであり、私たちが最も貢献できるKPIです」

Vincent Teyssier-Treton氏、購買テクノロジーおよびトランザクション調達責任者



請求照合の初回一致率



96.5%

主な効果:
業務を効率化

定義:

請求照合の初回一致率は、例外処理を必要とせずに、2点照合または3点照合で発注書と受領書に一致した請求書の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- 一致率が高い場合、効率が高いことを意味します。一致しなかった請求書は手作業で見直す必要があります。
- 一致率が高い場合、コンプライアンス規定が有効であることを意味し、リスクの低減に大きく役立ちます。

指標の改善方法

高いほど良い

- 発注書と請求書の処理をデジタル化することで、初回一致率を大幅に向上できる。
- 1つのプラットフォームに購買機能と請求機能を搭載し、発注書の情報に基づいて請求書を自動的に作成できるようにする。これにより、サプライヤーは発注書を請求書に切り替えられるようになる(フリップ)。これにより、一致率が高くなります。
- さらに効率化として、3点照合が発生したときに、一定の許容限度で一致する請求書であれば支払いが自動的に行われるよう設定することで、「タッチレス」の支払処理を作成できる。

経理の自動化について
お読みください。



この大手自動車サプライヤーでは、財務部門、購買部門、IT部門が一体となり、
100%手作業で行っていた請求処理を80%タッチレスで処理できるようにしました。
その方法をご覧ください。



経費精算でコストを管理し、 リソースを解放



「旅費・経費のプロジェクトを行うことにした理由は2つあります。1つは旅費・経費(T&E)プロセスを自動化するため。もう1つは実際にそのプロセスを合理化することで、現場の承認者から膨大な作業負荷を取り除くためです」

Service Corporation International (SCI)、
米国の葬儀関連事業会社



**Service Corporation
International**

- 従業員の経費を含むすべての支出を完全に可視化し管理することで、大きな節減効果を得ることができます。事前に承認されるべきだったアイテムの経費清算を従業員が頻繁に行うと、交渉により期待できた節減効果が、そのカテゴリーでは失われる結果になります。
- 経費をより賢く管理することで、規定を遵守し、手作業を減らして効率を大幅に向上させることが可能です。
- 出張が再び増加傾向にあり、企業が利益率に目を向けるようになっている中、最新の旅費・経費(T&E)管理プログラムは、高度な価格トラッキングを使用してコストを管理するのに役立ちます。

**エンドツーエンドの旅費・経費
管理についてお読みください。**



経費レポートの承認サイクルタイム

 **7.4 営業時間**

主な効果:
業務を効率化

定義

経費レポートの承認サイクルタイムは、経費レポートがシステムに入力されてから支払いが承認されるまでの平均所要時間を表しています。

このKPIが重要な理由

- 物品、さらにはインターネットや電話などのサービス費を経費として計上している従業員にとって最大の不満の1つは、立て替えた費用がすぐに払い戻されないということです。
- 承認期間が短くなれば、経費のタイムリーな提出が促進され、予算管理が改善されます。
- 処理が紙面やスプレッドシートで行われていたり、経費管理システムが分断していたりすると、経理部門が経費の払い戻し処理を迅速に行うのはほぼ不可能です。

指標の改善方法

低いほど良い

- 経費が発生した時にその経費を記録するプラットフォームを使用し、従業員の作業時間を減らす。統合された旅費・経費(T&E)管理は、プロセスの一環として航空運賃を記録し、[Uber for Business](#)で経費レポートを自動生成できる。
- [領収書の情報を自動的に取得し、経費のカテゴリやフィールドを自動入力できるAI](#)を活用する。それにより、訂正のために支出明細が従業員に差し戻される回数が減少する。
- リアルタイムに出先でも経費レポートを提出できるようにモバイルデバイスの利用を促進することで、経費管理テクノロジーを浸透させ、管理の強化、コンプライアンスの徹底、管理内支出の増加につなげる。

包括的な旅費・経費管理についてお読みください。



「出張者の多いサイロ化した成長企業では、効率的なグローバルソリューションが必要です。私のチームはCoupaを使って包括的なダッシュボードを作成し、幹部が節減を確認するために使っています。実に役立っています」

Curt Metzger氏、グローバルバイスプレジデント - 戦略的パートナー



経費レポート明細の規定遵守率



98.6%

主な効果:

コンプライアンスを改善し、
リスクを低減

定義

経費レポート明細の規定遵守率は、経費レポート内で規定制限を満たしている明細の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- 社内で明確な経費レポート規定を定めていても、従業員がその規定を知らなかった場合には、規定違反の経費が提出されることがあります。上司が経費レポートを細かく確認せずに承認する人物だと、人的ミスが蔓延し、コンプライアンスが脅かされてしまいます。
- 旅費・経費(T&E)ポリシーに準拠した経費レポートの明細が多いということは、経費が効果的に管理されていることを意味します。
- これにより、手作業で監査を行うための間接費を削減でき、管理上の負担が軽減されます。また、従業員に払い戻されるまでの時間も短縮されます。

指標の改善方法

高いほど良い

- 規定に違反する可能性がある特定の明細行について、従業員が作成した明細でリアルタイムに通知または警告するようなシステムを導入する。
- AIを利用して経費を監視することによって、[コンプライアンス違反をすばやく見極める](#)。
- 参考のコミュニティデータを使用して規定を評価し、変更すべき箇所を見極めてコンプライアンスを強化します。

旅費・経費管理への最新アプローチについてお読みください。



最新の支払い処理で回復力 (レジリエンス)を強化

「支払いの遅延が頻繁に起きていました。それが供給停止につながることもあります。未払いであるために、サプライヤーが文字通り供給を停止してしまったのです...Coupaのおかげで、経理業務が夢のようにはかどるようになったと喜んでいます」

Saga、英国を拠点とする旅行・金融サービス会社

SAGA

- デジタル決済は、財務実績を向上させる方法を多く提供します。バーチャルカードのリベート、早期支払割引、取引手数料の減額により、大きな節減を行えます。また、支払いのタイミングを最適化することで、運転資金を改善することもできます。
- デジタル決済は、資金管理部門がデータに基づいた正確な意思決定を行えるようにもします。調達から決済までがさらに可視化され、今後の支払いが自動的にキャッシュポジションに反映されるため、資金の過不足が明らかになります。サプライヤーへの支払条件を完全に透明化することで、ヘッジに関する意思決定も改善されます。
- サプライヤーへの送金情報管理、バッチ作成、承認、照合を含むデジタル決済プロセスにより、バックオフィス業務の効率化、不正の防止、管理要件の簡素化が可能になります。

デジタル決済について
お読みください。

電子的に支払われた請求書率



96.9%

主な効果:
業務を効率化

定義

電子的に支払われた請求書率は、CoupaのBSMプラットフォームで処理されるすべての電子請求書のうち、デジタル決済に関連付けられている請求書の割合を示します。

このKPIが重要な理由

- デジタル決済を増やすと、支払い構造が最適化されることで、取引の手数料を削減できます。手作業が減少するので、SG&A(販売および一般管理)の効率が向上します。また、エラーや不正の可能性も下がり、リスクが低減します。
- デジタル決済は、運転資本を最適化し、バーチャルカードの利用で得られるリベートを通じて節減を促進し、早期支払割引を実現するための機会を提供します。また、サプライヤーへの支払いにかかる時間やエラーをさらに減らすことで、サプライヤーとの関係も強化します。
- デジタル決済によってデジタル照合の自動化が可能になるため、支払部門や経理部門は「タッチレス」で業務を行うことが可能になります。また、請求書が電子的に支払われることで、支払いのセキュリティや不正防止の機能が向上します。

指標の改善方法

高いほど良い

- 支払処理の一部としてデジタル決済機能を実装し、データの継続性、銀行取引明細書の自動照合、および自動確認を複数回行うことによるエラーを減らす。
- デジタル決済戦略を拡張し、バーチャルカードも戦略に含める。発注書に「カードで支払う」というオプションを含めることで、請求と支払処理を電子的に行い、紙面による処理をなくす。
- サプライヤーに対し、デジタル決済の利点を強調して伝える。セキュリティ保護されたセルフサービスポータルを使って、サプライヤーは、オンラインで支払いの進捗状況を追跡できる。

決済での5つの難点について
お読みください。



世界最大の缶・チューブメーカーは、デジタル決済を利用して、決定した支出を100%可視化し、請求書1件あたりのコストを削減、1,500社以上のサプライヤーへの導入を速やかに実施し、以前より80%以上の発注書を以前より速く割り当てています。その方法をご覧ください。



サプライヤーのデジタル決済の利用率



96.5%

主な効果:
業務を効率化

定義

サプライヤーのデジタル決済の利用率は、紙の小切手や銀行振替ではなく、デジタル決済で支払いを受けるサプライヤーの割合を示します。

このKPIが重要な理由

- デジタル決済は、すべての支払いが同じシステムから行われるため、支払処理が合理化されます。
- デジタル決済により、誰が承認するのか、どのように承認チェーンが機能するのかをルールで設定するなど、適切な制御を導入できます。
- サプライヤーのデジタル決済の利用率が高いということは、テールサプライヤーとの処理に対する確固とした戦略があることを示しています。このようなサプライヤーは通常、代替の請求や支払いの方法を設定したり、ステータスの更新に手動で対応したりして、経理リソースを大量に消費しています。

指標の改善方法

高いほど良い

- 土台となるサプライヤー情報が正確であることを確認する。決済プラットフォームにできるだけ多くのサプライヤーに参加してもらう。
- 早期支払割引や柔軟な支払条件を提供することで、採用を奨励する。または、サプライヤーがデジタル決済を採用しない限り、サプライヤーに対する支払期限の延長を検討する。
- [バーチャルカード](#)決済に対するサプライヤーの認知度を高める。1回限りのロングテールのサプライヤーが支払い方法としてバーチャルカードを受け入れるかどうかを確認し、発注書を発行する際には、推奨方法として記載する。
- BSMプラットフォームを活用することで、他のバイヤーとの間で既にデジタル決済を受け入れているサプライヤーを明らかにし、それらのサプライヤーとのデジタル決済を有効にすることを優先する。

ビジネス決済の変革について
お読みください。



この商業不動産サービス・投資会社は、Coupaを使用してビジネス決済を変革し、支払い履行要件を90%改善し、1ヵ月で支払い遅延を70%から10%に減少させました。その方法をご覧ください。

CBRE

支払バッチの承認サイクルタイム



1.1 営業時間

主な効果:
業務を効率化

定義

支払バッチの承認サイクルタイムは、サプライヤーへの支払いのバッチ処理が承認されるまでの時間を示します。

このKPIが重要な理由

- バッチ承認プロセスをデジタルで効率化することで、自動化が進み、より迅速かつ安全に承認できるようになり、全体的な効率も向上します。
- 迅速に承認が行えるようになることで、より迅速に支払いを実行し、早期支払割引を利用できます。
- デジタルプロセスは、承認時間を短縮するだけでなく、承認チェーンで担う責任の違いを確実にし、誰もが明確に定義された役割を持つことができます。これにより、混乱が少なくなり、支払いの安全性が高まります。

指標の改善方法

低いほど良い

- 承認チェーンやマトリックスの複雑さを最小限にすることで、可能な限り承認を合理化する。
- 承認者が何らかの理由で不在の場合でもボトルネックにならないよう、承認プロセスには複数の代理の承認者を設定しておく。

支払いの効率化について
お読みください。



このドイツの製造会社は、包括的なクラウドベースの財務・資金管理ソリューションを使用して、グループ全体の支払いを自動化し、安全性と信頼性を高め、急ぎの支払いの数を減らしました。その方法をご覧ください。



より少ないリスクで より迅速にDXを実現

BSMアプローチは、利益率の改善、アジリティ(俊敏性)と生産性の向上、リスクの軽減、パフォーマンスの最適化など、非常に多くの潜在的なメリットを提供します。本レポートのKPIとベンチマークを使用することで、リーダーは自社の現状を把握し、さらにどれだけの価値を実現できるかを素早く理解できます。

能力の差は、通常、単独で現れるものではありません。多くの企業が、正確なコスト管理、サプライチェーンへのオプションの提供、効果的なコンプライアンスとガバナンスの確保など、すべてを同時に行うことに苦労しています。このような深く根付いている課題は、高額で複雑なポイントソリューションでは解決できませんし、そのようなソリューションをユーザーが採用することもあります。Coupaの包括的でクラウドネイティブなBSMプラットフォームにより、企業は高い利益率と投資回収期間を持つ変革プロジェクトを実現し、リソースを解放することで、純利益に直結させたり、長期的なDXロードマップに資金を回したりできます。



「私が重視する成功指標は、信頼性、コスト/価値、提供される利益、リスクの低減、サイクルタイムの短縮です。Coupaは、この5つすべてにおいて役立っています」

John Kochavatr氏、Portland General Electric
CIO兼カスタマー&デジタルソリューション担当VP

さらなる強化で、より速く、より優れた対応を

この規模のBSMにコミットすることは困難と思われるかもしれませんが。今日の課題に対処するために必要な段階的な機能改善を実現しないサイロ化したソリューションやシステムに長年投資してきた後ではなおさらです。しかし、リーダーは、財務・購買組織において、その改善のための道筋をつけることができるのです。次のステップは、現在の成熟度を理解し、企業を次のレベルに引き上げるための人材、プロセス、テクノロジーへの投資を行うことです。



財務を強化していくことで、
運転資金を最適化し、
成長への投資を行い、
正確にコスト管理を行う

今すぐダウンロード

購買を強化していくことで、
ベストインクラスの
購買への道筋をつける



今すぐダウンロード

クラス最高のパフォーマンスを実現する20のKPI

KPI (重要業績評価指標)

目標

ベンチマーク

ESG	 支出管理	高いほど良い	6.6% 業績の高い企業は支出全体に対する節減率が高い
	 サプライヤー多様性の構成	高いほど良い	7つのカテゴリー
	 リスク管理評価の完了率	高いほど良い	99.1%
	 リスク管理評価サイクルタイム	低いほど良い	23.9営業時間
調達から契約(S2C)	 契約管理サイクルタイム	低いほど良い	10.1営業日
	 購買・調達システムを通じた支出率	高いほど良い	67.6%
	 契約に基づく支出率	高いほど良い	80.8%
	 優先サプライヤーへの支出率	高いほど良い	19.3%
購買	 事前承認済み支出率	高いほど良い	95.0%
	 発注書の電子処理率	高いほど良い	98.9%
	 購買申請-発注サイクルタイム	低いほど良い	3.6営業時間
サプライヤー管理	 サプライヤー情報管理サイクルタイム	低いほど良い	1.4営業時間
請求	 請求書の電子処理率	高いほど良い	82.5%
	 請求書の承認サイクルタイム	低いほど良い	10.9営業時間
	 請求照合の初回一致率	高いほど良い	96.5%
経費	 経費レポートの承認サイクルタイム	低いほど良い	7.4営業時間
	 経費レポート明細の規定遵守率	高いほど良い	98.6%
支払い	 電子的に支払われた請求書率	高いほど良い	96.9%
	 サプライヤーのデジタル決済の利用率	高いほど良い	96.5%
	 支払バッチの承認サイクルタイム	低いほど良い	1.1営業時間

Coupaについて

Coupaは、サプライチェーン、購買・調達、財務のすべてのプロセスを統合するクラウドベースのBSM (Business Spend Management、ビジネス支出管理) プラットフォームです。世界中の組織がCoupaを利用して価値を最大化し、目的に合ったビジネス支出を行っています。

Coupaプラットフォームは、3,000社以上のお客様に信頼され、累積4兆ドルを超えるのビジネス支出が管理されています。

Coupaの詳細については、www.coupa.co.jpをご覧ください、[LinkedIn](#)、[Facebook](#)でフォローしてください。

