



2024年総支出管理ベンチマークレポート

利益拡大を実現するKPI

この年次レポートは、Coupaコミュニティのパフォーマンスに基づいて、CFOや財務・購買担当の責任者に実用的なインサイトを提供します。CoupaのAIドリブンS2P(調達から支払い)プラットフォームを用いて利益を拡大する方法をご覧ください。

目次

はじめに	
新しい時代で躍進する	2
KPIの概要.....	3
データとAIのパワーで利益を拡大	4
全体的な節減	5
ESGとリスク	
ESGコンプライアンスとリスク管理の徹底.....	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
サプライヤー情報管理サイクルタイム	11
S2C(調達から契約)での	
コスト削減とリスク軽減	13
契約管理サイクルタイム	14
購買・調達システムを通じた支出率	15
契約内支出率	16
優先サプライヤーへの支出率	17
購買	
購買全体のコスト削減と効率化.....	19
事前承認済み支出率	20
発注書の電子処理率.....	21
購買申請-発注サイクルタイム.....	22

出納・流動性管理	
出納・流動性管理で利回りを見出す	24
キャッシュフロー照合のタッチレス処理率	25
キャッシュコンセントレーション指数.....	26
電子請求書の処理	
電子請求書を利用した効率化と不正リスクの低減.....	28
請求書の電子処理率.....	29
請求書承認のサイクルタイム	30
請求照合の初回一致率.....	31
経費	
経費精算でコストを管理し、リソースを解放.....	33
経費レポート承認のサイクルタイム	34
経費レポート明細の規定遵守率	35
支払い	
最新の支払い処理でレジリエンス(回復力)を強化	37
電子的に支払われた請求書率	38
サプライヤーのデジタル決済の利用率	39
支払バッチ承認のサイクルタイム	41
まとめ	41
KPIの概要	42

新しい時代で躍進する

ほぼすべての企業が、利益減少つながる領域を抱えています。この領域は、マクロ環境からの圧力と社内の非効率性から生まれるものです。そして、企業が今日生き残ることと、利益を生み出し成長を続けることの間に立ちほだかっているのです。日々、その領域は広がっています。この領域から抜け出し、利益減少を完全に食い止めることは不可能に思えるかもしれません。

企業の持続力は、財務・購買部門の責任者が、いかに先進的なテクノロジーを活用し、プロセスを再構築して利益拡大のしくみを手に入れるかにかかっています。これは、外部からの圧力に直面したときも同様です。責任者たちは以下のような疑問を抱いています。

- 自分たちは、正確にコスト管理を行って、キャッシュフローを増加させ、利益を拡大しているだろうか。
- どこからもっと予算を捻出できるだろうか。
- 価格、スピード、サステナビリティの適切な組み合わせを提供できるのは、どのサプライヤーだろうか。

企業は、利益拡大のしくみを活用し、ビジネスの方法を変え、利益を飛躍的に伸ばしています。

本書では、あらゆる規模や業界の企業における利益最適化のベストプラクティスを紹介しています。

また**22の業務KPI**について、Coupaコミュニティのデータによって提供されるベンチマークと、向上につなげる推奨事項とあわせて解説します。そして、このレポートをベースラインとして、以下のことが把握できます。

- 自社の適応状況
- どのような投資と行動が利益拡大のしくみを構築するのか
- いつ、どこで、AIが、結果を向上させ、スマートな意思決定を促進するのか

Coupaコミュニティの パフォーマンス上位企業

1700万ポンドを節減し、設備改革事業に再投資



申請書サイクルタイムが前年比で**30%**改善



シングルソースサプライヤーを**60%**削減



新店舗オープンに必要な間接材の発注にかかる時間を
数週間から数分に短縮

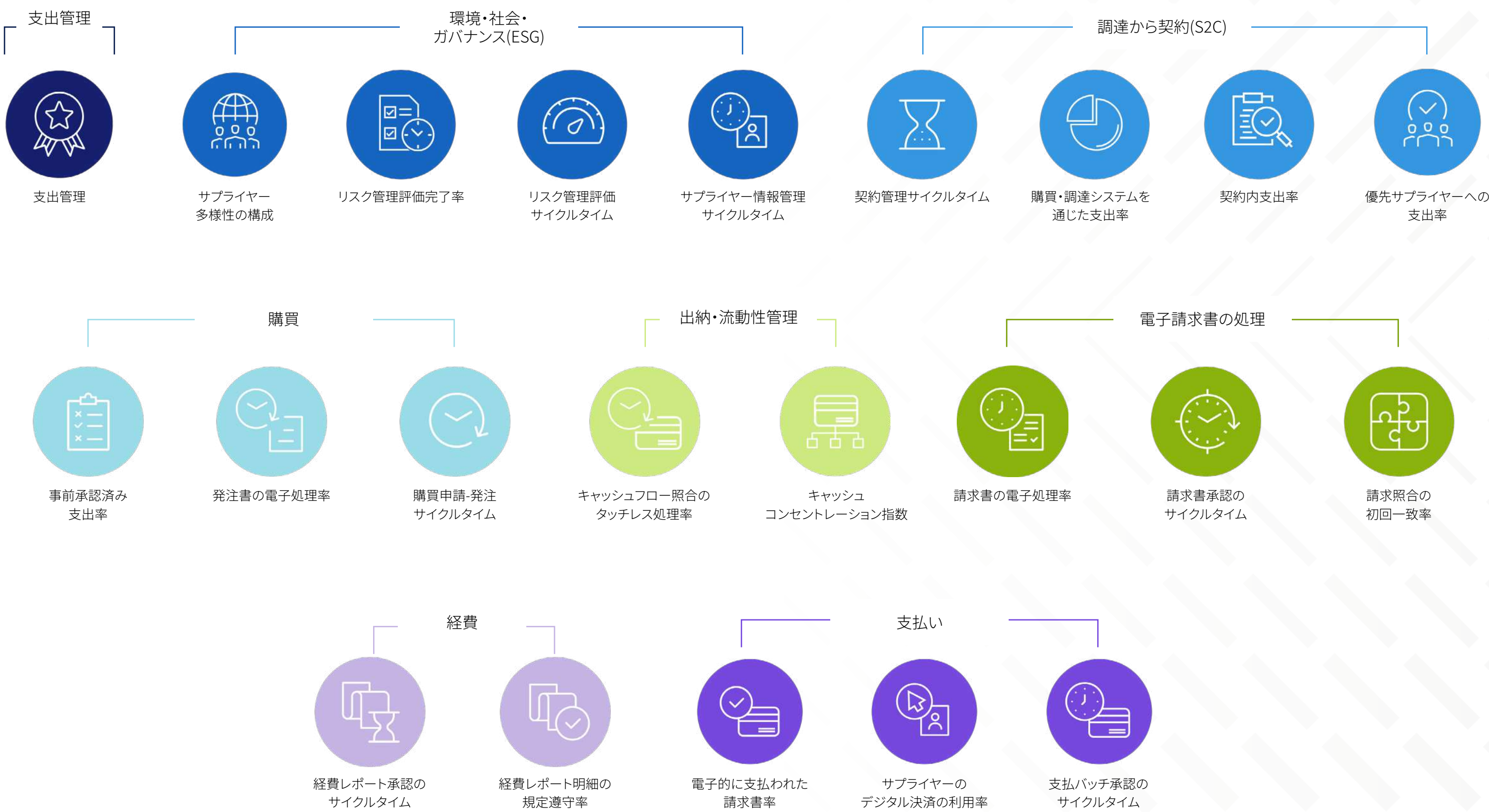
NORDSTROM

調達から支払い(S2P)における22のKPI

本書のベンチマークを土台とするベストプラクティスは、相互に補完し合うものです。これらのベストプラクティスをS2Pプロセスに総合的に適用することで、複合的な効果を得ることができ、その結果、ビジネスの利益拡大につながります。

各ベンチマーク測定は、そのKPIにおけるCoupa顧客の上位四分位の中央値を示しています。

この後続くページでは、パフォーマンス向上のための推奨事項も紹介しています。これらのベストプラクティスは、効率化の達成、スマートなトレードオフの実施場所の促進、最終的な利益性の向上において、どの段階にいる企業でも実践可能です。



データとAIのパワーで利益を拡大

数値で示されているだけのベンチマークを、企業の利益を拡大し、成長を促進するベンチマークに変えるものは何でしょうか。それは適切なデータです。何千社もの顧客と何百万社ものサプライヤーから、何年にもわたって安全かつ倫理的に収集され、安全かつセキュアに保管され、プライベートな大規模言語モデル(LLM)でのみ使用されているデータです。

適切なデータは不可欠です。よりスマートな意思決定をサポートするように設計されたAIソリューションの性能は、基盤とするデータの質に大きく左右されるからです。インターネットのスクレーピングやアンケート調査で収集したデータ、収集期間が数か月のデータ、限られた数の顧客のデータ、公開LLMを介したデータなど、制限のあるデータを使っ
ては、AIドリブンソリューションのトレーニングにも限界があり、最終的に企業を利益減少から脱却させることができません。

AIに適したデータで利益拡大のしくみを整える

これらのデータは、財務・購買部門の責任者が見る他のどのデータとも異なります。なぜなら、約**1000万社**のバイヤーとサプライヤーのネットワークから得た、**6兆ドル**超のグローバルなリアルタイムの取引支出に基づいたデータだからです。これらのデータをトレーニングに使用した、CoupaのコミュニティのAIは、実際に利益への効果をもたらします。予測インサイト、改善につながる意思決定、アクションの自動化。これらは、Coupaが10年以上をかけ生み出した技術革新であり、お客様とともに構築してきた機能です。

Coupa AIについて



100%

すべての財務責任者が、さまざまな事業分野でコスト削減と生産性向上のためにAIを現在活用していると回答しています。

[*出典: CFO戦略調査: 自信を取り戻し、AIを最大限に利用する、Coupa、2024年4月](#)

支出管理: 利益拡大の推進力



パフォーマンスの高い企業の
支出全体での節減

5.8%

短期的な対策では利益減少を防げないことが明らかになるにつれ、利益を生み出す成長を確実にするための、信頼でき、持続可能で、包括的なアプローチである総支出管理が脚光を浴びつつあります。売上予測は依然として不確実であるため、CFOや財務責任者は、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。

直接材・間接材の支出の全体像を把握することは、後で紹介するKPIからも明らかなように、極めて重要なことです。総支出管理プラットフォームを導入することで、下記のようなリソースの使用状況が全社的に可視化され、CFOや財務責任者が把握できるようになります。

- エンドユーザーは、契約に基づく交渉済みの低価格で物品やサービスを、迅速、容易、同じ方法で購入できます。
- 自動照合により、不必要な取引手数料を回避し、必要なところに資金を再配分できます。
- 電子請求書とデジタル決済の導入と利用により、早期支払割引と払い戻しを得て、運転資金を増加させることができます。

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、CFOや財務責任者は、継続的かつ規律ある支出管理を通じて、企業の成長を資金面で支援できるようになります。

「当社の業界では、来年の活動量の大幅な増加をあてにしておいて、来年の利益の伸びを期待することはできません。伸び率が低いあるいはゼロの環境の中で、利益を向上させるために支出を最小限に抑える方法を考えなければならないのです。Coupaのようなツールを使うことで、支出欄をすべて可視化することができ、市況に関係なくビジネスを最適化できます」

David Schorlemer氏、CFO

PROPETRO

A person wearing a white textured sweater is standing in a field of green wheat. They are holding a smartphone in their right hand and touching the wheat with their left hand. The background is a bright, slightly blurred field of wheat under a clear sky.

環境・社会・ ガバナンス(ESG)

ESGコンプライアンスとリスク管理の徹底

「Coupaプラットフォームを利用したリスク管理のデジタル化により、当行は、サプライヤーやサードパーティが安全性とレジリエンス(回復力)を維持するために講じている対策を迅速に把握できました」

モントリオール銀行

- 世界各地の法規制により、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、地域社会にプラスのソーシャルインパクトを与え、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。コンプライアンス違反は、罰金や評判を落とす結果になりかねません。
- ますます複雑化するサプライヤーとの関係や、地域やリスク領域にわたる収集・報告要件は、もはやスプレッドシートや手作業の処理では適切に管理できなくなっています。

総合的なリスク管理についてお読みください



BMO



サプライヤー多様性の構成



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。

利益拡大のキーポイント

サステナビリティ

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への支出の追跡と、高い目標の達成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になってきており、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。

指標の改善方法

⬆ 高いほど良い

- 1次サプライヤー多様性認証を自動的に収集し、一般的なカテゴリーで事前調達された多様性の高いサプライヤーへのアクセスを提供するプラットフォームを使って、供給ベースを多様化する。
- 検索結果でサプライヤーをハイライト表示したり、オファーを上位に表示したりすることで、多様性の高い企業への支出を促進する。
- [Coupaのサプライヤー情報管理](#)内の多様性ダッシュボードを使用して、2次サプライヤーへの支出を追跡し、アクティビティと取引を確認する。

サプライヤー多様性プログラムの構築について
お読みください

>

このデータ分析企業が、Coupaを利用してどのように[多様性の高いサプライヤーへの支出](#)の目標を達成しているかをご覧ください。



リスク管理評価完了率



79.7%

発行した評価のうち、
完了が占める率

リスク管理評価完了率は、デジタル形式で管理されているリスク質問票に、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。

リスク管理の計算

Coupaは長年にわたる成長と変化に、リスク管理の定義と測定方法を適応させてきました。このKPIとその土台となるデータは、パフォーマンス上位企業が実際のビジネス環境において、今日どのようにリスクを管理し、適性評価を行っているかを示しています。

利益拡大のキーポイント

レジリエンス(回復力)

- 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、その先の2次サプライヤーの行動に対して責任を持たなければならなくなっています。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。
- ESG（環境・社会・ガバナンス）に関する法規制は世界的に急増しており、それに伴いコンプライアンス違反により生じるコストも急増しています。米国SEC(証券取引委員会)の気候変動開示は3月に改訂されました。また、欧州のCSRD (企業サステナビリティ報告指令)とCSDDD (企業サステナビリティデューデリジェンス指令)は近い将来、特定の報告要件を推進することになっています。
- デジタル形式のリスク質問票は、リスクとその軽減措置をより迅速かつ容易に把握するのに役立ちます。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質問票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質問票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



この商業用財物損害保険会社が、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



30.1
営業時間

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回答するまでの所要時間を表します。

リスク管理の計算

Coupaが長年にわたって成長し、変化するにつれて、リスク管理を定義し、測定する方法を適応させてきました。このKPIとその土台となるデータは、パフォーマンス上位企業が実際のビジネス環境において、今日どのようにリスクを管理し、適性評価を行っているかを示しています。

利益拡大のキーポイント

生産性

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

- 審査をスピードアップし、評価テンプレートがあるプラットフォームで、サードパーティリスク管理を一元管理する。 サプライヤーが行き詰まったときに、何を調整すべきかについての改善案を得る。
- 調達とサードパーティリスク管理を接続し、情報共有を迅速化する。
- 証明書の有効期限リマインダーの自動送信や、きめ細かなリスクスコアに基づき契約の見直しと承認のワークフローを定義することで、リスクをさらに軽減する。

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

>

サプライヤー情報管理サイクルタイム



8.2
営業時間

利益拡大のキーポイント

生産性

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情報更新リクエストをデジタル形式で受け取ってから、それに応えるまでの所要時間です。

進化するサプライヤーとの関係

長年にわたり成長し変化を続けたCoupaは、企業がサプライヤーとビジネスを行うために使用するツールを適応させ改良してきました。このKPIとその土台となるデータは、パフォーマンス上位企業が実際のビジネス環境において、今日どのようにサプライヤーと協力し、適性評価を行っているかを示しています。

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要請する。
- サプライヤーが請求書を提出する際に、銀行情報を更新しなければ支払いができないことを伝える。
- すべての人に優れたエクスペリエンスを提供し、コンプライアンスを容易にする、堅牢なサプライヤー管理を備えたS2Pシステムを選択する。

サプライヤー情報管理についてお読みください

「**サプライヤー情報管理は、Coupaで利用できる素晴らしいツールです。自動化した登録プロセスを効率化し、システムに入ってくる[サプライヤーのデータを保護](#)します**」

Chris Fontana氏
購買担当ディレクター



A man in a grey suit is shown in profile, looking upwards and to the right. He is standing in front of a modern building with a glass facade, which is illuminated from within, creating a warm glow. The background is slightly blurred, showing city lights and a street scene at night. The overall mood is professional and forward-looking.

調達から契約 (S2C)

S2C(調達から契約)でのコスト削減とリスク軽減

「私たちは長年一緒に仕事をしてきました。[このツールのおかげで]事実に基づいた交渉ができるようになり、迅速に製品を発売し、サプライチェーンを適応させることができるようになりました。長年にわたり、節減をおこなってきましたが、これはCoupaなしでは不可能なことでした」

Tetra Pak、多国籍食品包装・加工企業

- 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方法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人もいます。
- 突発的な混乱時には、契約の作成、見直し、履行が簡単に行えることが不可欠です。チームが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できると、企業はより俊敏に対応し、サプライヤーとの交渉から得られる価値を最大化できます。
- 契約の可視化と管理は制限されていることが多く、この場合、予期せぬ自動更新のコストを管理しなければなりません。

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



8.2
営業日

利益拡大のキーポイント

生産性

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完了後、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る[リスクが生じます](#)。
- 新しいサプライヤーや選定した入札についての契約や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、サプライチェーンでの不確定要素を取り除くことができ、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。

📌 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。
- 最も有利な条件を確保するために設計されたプラットフォームを選択する。AIを活用した契約インテリジェンスが交渉の推奨事項を生成し、メタデータを抽出して重要な条件や条項を必ず含めるようにする。

S2PプロセスへのCLMの統合について お読みください



「以前なら交渉に何か月もかかっていたであろう極めて重要な契約を、[数週間](#)で完了させることができました」

Kevin Hensley氏
調達担当ディレクター



購買・調達システムを通じた支出率



利益拡大のキーポイント

成長

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

- 最初の段階での優れたインテークエクスペリエンスは非常に重要です。これは、利用頻度の低いユーザーを、必要としているものへと誘導し、適切なベンダーから適切な価格で購入できるようにします。ユーザー側の作業はほとんど必要ありません。また、カスタムの申請や重複した申請も大幅に減らすことができます。
- カタログを利用することで、統制の強化、効率化、価格の低減が容易になります。その場しのぎで購入したアイテムやサービスは、社内の他の場所で交渉した節減を実現できなかったり、適切に審査されたサプライヤーからのものでなかったりする可能性があります。
- 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とコスト管理が可能となり、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。

📈 高いほど良い

- [AIを活用したインテーク](#)で、すべてのユーザーが必要なものを得られるようにプロセスを簡素化する。
- 高品質のカタログとパンチアウトをインテークに接続する。これにより、エンドユーザーに適切なエクスペリエンスを提供し、選択したベンダーへの支出を最大化する。
- AIを活用したインサイトにより、カタログの検索結果を改善する推奨事項を提示し、購買可能な支出に移行できる経費を特定する。

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との間に[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

契約内支出率



83.7%

定義

契約内支出率は、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。

利益拡大のキーポイント

成長

このKPIが重要な理由

- 契約内支出率が上がると、営業費を削減するために財務部門がとれる選択肢が広がります。ここでは購買部門が極めて重要な役割を担っています。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価格の値下げを交渉します。
- 各契約において有利な支払条件が適用される支出額が多ければ、買掛金(AP)チームはキャッシュフローを改善することができます。
- 契約内支出率が高ければ、リスクに関連した契約による保護があるサプライヤーとの関係が優先されるため、[財務リスクを軽減](#)できます。

指標の改善方法

📈 高いほど良い

- ビジネスに最高の価値を提供するカテゴリーを対象としたカテゴリー調達戦略を策定し、実行する。
- 購買担当者が、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契約を購買ポリシーに組み込めるようにする。
- AIドリブンのインテークとオーケストレーションを使用して、リアルタイムでリスクをスキャンし、適切なプロセス(サプライヤー登録や新規契約など)を取り込み、契約したアイテムやサービスを自動的に提供する。

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



定義

優先サプライヤーへの支出率は、サプライヤー総数のうち、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。

利益拡大のキーポイント

成長

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)は重要なニッチサプライヤーであることが多いものの、支出額が少なく、取引量も少ないため、購買を経由せず、カタログにも掲載されないことが多いです。
- 過剰なテール支出は、複数の理由から好ましくありません。不正管理が、ほとんど/全く行われていません。 サプライヤーが適切な審査を受けていない可能性があります。そしてそれは、企業がより良い価格を得るために支出を集約していないことを意味します。
- 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、リスク軽減が可能になり、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

- [AIを活用した支出分類](#)を使用して、価値の高いカテゴリーにおける直接材・間接材の支出を分析する。各カテゴリーのトップクラスのサプライヤーを特定し、テールサプライヤーを集約し、より低価格、より良い条件、またはその両方と引き換えに、テール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。
- [AIドリブンのコミュニティ調達プログラム](#)を利用し、管理されている審査済みサプライヤーのプールにアクセスすることで、サプライヤーのリスクを低減する。

優先サプライヤーとの連携について
お読みください

オーストラリアのこ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

購買全体のコスト削減と効率化

「現在では4倍の節減を実現できており、購買とデジタル化の歩みに当社の成長が支えられていて、非常に意欲が湧いています」

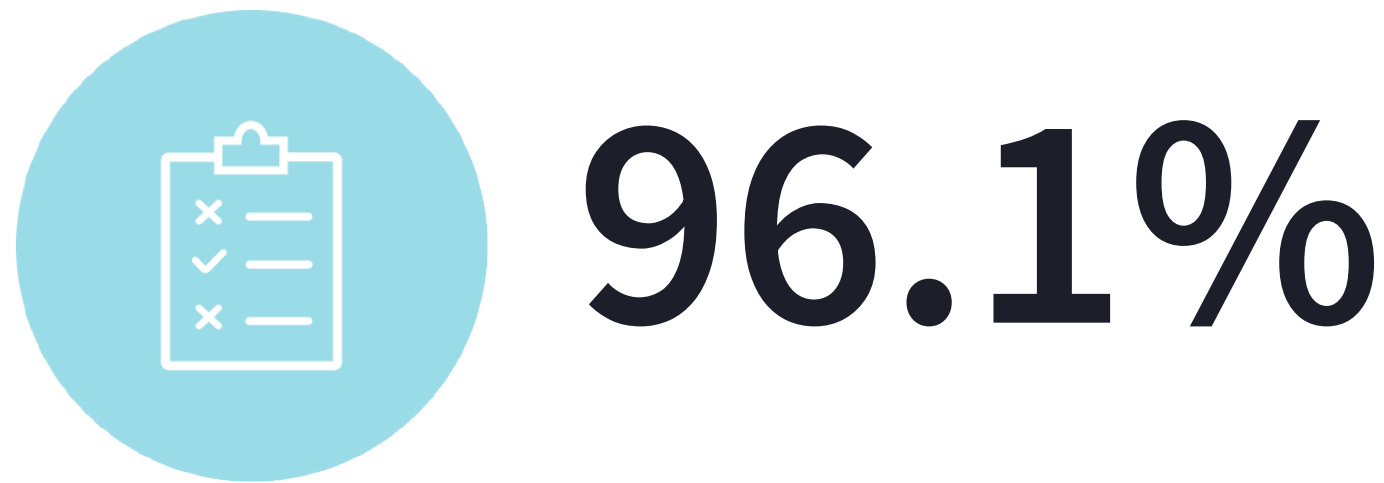
Novo Nordisk、デンマークの多国籍製薬会社

- 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ています。
- 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利益を改善し、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。管理内支出の最大限の可視化と統制、AIの適用、デジタル化の推進、強力なサプライヤーとの関係などです。

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



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。

利益拡大のキーポイント

成長

このKPIが重要な理由

- 財務部門は、支出が決定する前に各取引を検証し、リアルタイムでコストを管理することで、[目標を達成し、運転資金を増やす](#)ことができます。
- 買掛金(AP)部門は、請求されていないが決定済みの支出をより早く、より詳細に把握することで、フォローアップなしに正確な見越し計上を行うことができます。
- 交渉済みの契約に織り込める可能性が高いため、営業費を下げるのに役立ちます。その結果、価格の低減とより良い条件を実現できます。
- [バーチャルカード](#)は、事前承認済み支出の効率化に役立ちます。AP部門は、カードの払い戻しを促進し、カードの支払サイクルを最適化することで、流動性を高めることができます。
- 請求書と発注書の自動照合が増えれば増える程、不正を強固に防止できます。

指標の改善方法

📈 高いほど良い

- [AIを活用したインテークとオーケストレーション](#)、およびP2P機能を提供するプラットフォームを選択する。ユーザーは必要なものを簡単に購入でき、サプライヤーを迅速に登録できる。同時に、財務・購買部門は、ビジネスの成長に合わせて必要な支出の可視化と統制が可能になる。
- 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。

事前承認済み支出についてお読みください

このグローバルなヘルスケア企業が、事前承認済み支出を使用して業務を効率化し、[発注のサイクルタイムを短縮](#)している方法をご覧ください。



発注書の電子処理率



定義

発注書の電子処理率は、すべての発注書のうち、電子的に承認され、サプライヤーが受領した発注書の割合を示します。

利益拡大のキーポイント

効率性

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。デジタル化した発注処理では、発注書の送信とサプライヤーによる確認が電子的に行われます。
- これによって、価値の低い手作業を大幅に減らし、発注の管理、確認、変更の[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最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

- [最新の購買エクスペリエンス](#)を提供して、すべてのユーザーとサプライヤーが新システムで作業しやすくする。
- 「発注書を必須とする支払い」のポリシーのもと電子的な提出を奨励する。
- [構造化したマーケットプレイス](#)を使用して、すべてのサプライヤーの物品とサービスが表示されるようにする。AIを活用したデータインサイトを利用して、どのサプライヤーがデジタルでの購入と請求に対応しているかを表示し、バイヤーをそのようなサプライヤーに誘導する。

購買の強化レベルに応じたDXの推進について

>

[このグローバルな自動車部品サプライヤーが、Coupaを利用して、147万件以上の発注から約95億ドルの非製品材料費のリアルタイムの透明性をどのように実現したかをご覧ください。](#)



購買申請-発注サイクルタイム



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。

利益拡大のキーポイント

生産性

このKPIが重要な理由

- サプライチェーンの不確実性が高まる今日、サイクルタイムの短縮は企業の俊敏性の維持につながります。ユーザーは必要な物品やサービスを迅速に入手でき、特にミッションクリティカルなものについては、状況が急変した場合でも入手できます。
- 発注プロセスはスムーズに進行するとユーザーが信頼するようになれば、適切なプロセスやシステムを毎回利用するようになります。その結果、管理内支出が増加します。
- サイクルタイムが短縮すると、サプライヤーの満足度も向上し、サプライヤーとの関係も強化されます。

指標の改善方法

✔ 低いほど良い

- [インテリジェントなインテーク](#)を採用し、カタログアイテム、サービス、ソフトウェアを購入するユーザーを適切なステップに誘導する。
- インテリジェントなワークフローエンジンを使用して、申請を迅速に処理するために必要なものを調整する。
- [AIドリブンのマーケットプレイス](#)に基づいて社内カタログとパンチアウトを作成し、ユーザーが事前交渉済みのアイテムにアクセスできるようにする。カタログとパンチアウトには、インテークエクスペリエンスを紐づける。

スマートな申請システムについてお読みください



「Coupaは、アストラゼネカのビジネス要件を満たす豊富な機能を備え、評価中の他のプラットフォームと比較して[ユーザーエクスペリエンスが優れていました](#)」

Rob Christmas氏

ファイナンスディレクター





出納・流動性管理

出納・流動性管理で利回りを見出す

「**優れた出納管理**なくして、優れたリスク管理はあり得ません。
当社が必要とした機能を持っていただけでなく、これほど早いスピードで提供できたのは、
Coupaだけでした。市場で手に入る他のツールでは、このような課題に対応できなかったでしょう」

Primetals Technologies Ltd.、世界的なエンジニアリング・プラント建設会社

- 企業は、強力な事業継続計画策定の一環として、キャッシュ予測と正確なキャッシュポジションの把握に、より一層の注意を払っています。
- 資金の可視化が十分でないと、財務・資金管理担当者や出納管理担当者は、正確で迅速なキャッシュ予測、運転資金の最適化、バーチャルカードプログラムによる払い戻しの促進、手数料の低減を行うための選択肢を多く持つことができません。また、すぐに必要になる場合に備えて資金を温存し、高金利の融資を回避します。
- 財務・資金管理担当者や出納管理担当者は、単一の統合プラットフォーム上で**承認済みの発注書や請求書のデータを早期に把握**することで、よりスマートな流動性計画に取り組むことができます。

出納・流動性管理についてお読みください



キャッシュフロー照合のタッチレス処理率



利益拡大のキーポイント

成長

定義

キャッシュフロー照合のタッチレス処理率は、Coupaプラットフォーム上で自動的に実行されたキャッシュフロー照合の割合を測定します。

このKPIが重要な理由

- 手作業で行うキャッシュフロー照合には、いくつかの理由で問題があります。より価値のある戦略的な仕事に費やす時間を奪ってしまいます。また、決算が長引きます。特に、財務・資金管理担当者や出納管理担当者が複数のアカウントやシステムにログインする必要がある場合、エラーが発生しやすくなり、不正確なレポートや予測につながります。
- 効率的に管理されれば、キャッシュフロー照合は、支払時期を最適化することによって、流動性を全社的に有効活用する絶好の機会を企業に提供します。例えば、日中の取引が自動照合されることで、ユーザーはほぼリアルタイムの残高に基づいて迅速に決断を下すことができます。

指標の改善方法

📈 高いほど良い

- 流動性計画など、支払いと財務・資金管理機能を統合した支出管理プラットフォームに投資し、資金の可視化を高める。
- 売掛金と支払いの自動照合に移行する。 照合された予測データを使って取引を正確に分類することで、貴重な時間を節約し、誤った振り分けを減らすことができる。

照合についてお読みください



この流通・サービス企業がCoupaを利用し、資金管理部門の業務を約50%[加速](#)させた方法をご覧ください。



キャッシュコンセントレーション指数



73.0%

利益拡大のキーポイント

成長

定義

キャッシュコンセントレーション指数は、企業の全銀行口座への資金の分散を測定するものです。

このKPIが重要な理由

- キャッシュコンセントレーションは、事業の一部で発生した余剰現金を、事業の他の部分の流動性と運転資金の要件をサポートするために使用する手段となっています。財務・資金管理担当者と出納管理担当者は、資金をプーリング(キャッシュプール)することによって、口座間で現金を移動させます。
- 資金をプーリングすることで、外部の資金源ではなく内部流動性を利用できるため、銀行の当座借越を減らすことができます。
- 中央の財務・資金管理チームは、利用できる資金に迅速かつ容易に直接アクセスできるようになります。複数の口座やシステムにまたがる資金の所在確認に時間を費やす代わりに、財務・資金管理担当者と出納管理担当者は、投資や対外債務についてより適切な意思決定を行うことができます。

指標の改善方法

📈 高いほど良い

- 統合型の支出管理プラットフォームを使用し、複数の子会社、通貨、口座のすべてをリアルタイムで可視化し透明性を得る。
- [フィジカルキャッシュプール](#)を把握して透明性を確保し、コンセントレーションを最適化する。[ノーショナルキャッシュプール](#)をビジュアライズし、金利の最適化を反映する。
- 追加の銀行連携を必要としないプラットフォームで、資金移動とキャッシュプールの支払いを処理する。

キャッシュプーリングについてお読みください



このメーカーがどのようにCoupaを利用して7か月で[出納管理を一元化](#)したかをご覧ください。





電子請求書の 処理

電子請求書を利用した効率化と不正リスクの低減

「財務・資金管理担当者やCFOとの、現金の管理方法についての話し合いに同席できるようになりました。というのも、今後3か月から6か月の潜在的な支出を把握できるようになったからです」

GameStop、エレクトロニクス小売企業

- 買掛金担当者が高い価値を生み出すには、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。
- また、紙の請求書は、遅延やミスの原因となり、財務報告を弱体化させ、運転資本管理を制限し、二重支払いや不正行為を招く可能性があります。
- デジタル請求書では、每期、より多くの請求書を決算前に処理できるため、見越し計上に役立ちます。
- 特に欧州では、政府による義務化が目前に迫っており、請求書が税法に準拠していなければ、企業は罰金や評判の失墜に直面することになります。

買掛金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



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。

利益拡大のキーポイント

生産性

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。
- サプライヤーは請求書の承認や支払いの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。
- 電子請求書により、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、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、財務・資金管理担当者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。

指標の改善方法

⬆️ 高いほど良い

- 請求書処理と購買業務を単一のAIドリブンプラットフォームでデジタル化する。 請求書の各側面を判断するデータ抽出エンジン、発注明細の照合、税コードの提示、国別要件の検証機能により、電子請求書を迅速に処理する。
- 複数の自動化チャン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し、請求書や支払いのステータスを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

この世界的なメーカーが、地域ごとのコンプライアンスを重視したアプローチで[電子請求書を処理](#)し、短期間でROI目標を達成した方法をご覧ください。



請求書承認のサイクルタイム



10.6
営業時間

定義

請求書承認のサイクルタイムは、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)。

利益拡大のキーポイント

生産性

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枚承認するだけでも数日かかることがあります。買掛金(AP)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、請求書が迅速に処理されるため、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導入する。
- 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。[AIドリブンのリアルタイムでの支出監視](#)を導入し、不正を検出し、監査の精度を保つ。
- 請求書ワークベンチで処理と承認の優先順位をつける。

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

「[プロセス効率化](#)がもたらす成果と、その実現のスピードに本当に驚いています」

前購買PMO担当バイスプレジデント



請求照合の初回一致率



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点照合で発注と受領と一致した請求書の割合を示します。

利益拡大のキーポイント

生産性

このKPIが重要な理由

- 初回一致率の高さは、効率性の高さを示しています。照合で通らない請求書は手作業の確認を必要とするので、買掛金(AP)チームがより価値の高い業務を行えなくなります。
- また、初回一致率の高さは、コンプライアンスポリシーの効果を示すものであり、不正または誤払いのリスクが軽減されていることを意味します。

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させることができる。
- 購買と請求の機能を搭載したプラットフォームで、発注書の情報に基づいた正確な請求書を自動的に作成できるようにする。
- 物品受領との3点照合を検討する。一定の許容誤差内の請求書であれば、自動的に支払うことを選択できるようにする。

請求書の照合についてお読みください

「請求照合の初回一致率は、デジタル時代に変革を遂げ、リソースを最大限に活用したいと考えている企業にとって、なくてはならないものです」

Josh King氏
サプライチェーン&戦略プロジェクト担当SVP





經費

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

- 利益を重視する企業にとって、人件費を含む全支出の完全な可視化と統制は不可欠です。[事前承認済み](#)で購買経由で入手できるアイテムが、実際には経費として計上され、そのカテゴリーでの交渉済みの節減が活かされないことがよくあります。また、財務・資金管理担当者は、正確なキャッシュポジションと予測のために、今後の支出を把握する必要があります。
- スマートに経費管理を行うことで、会社の規定遵守が推進され、FP&A(財務計画&分析)チームにとっての不測の事態が減り、日常の業務効率が劇的に改善します。

エンドツーエンドの経費管理についてお読みください



Service Corporation
International

経費レポート承認のサイクルタイム



7.6
営業時間

利益拡大のキーポイント

生産性

定義

経費レポート承認のサイクルタイムは、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

- 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。
- 払い戻しの遅れは、物品やサービスを経費計上する従業員にとって大きな不満の種となります。
- 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。

指標の改善方法

✔ 低いほど良い

- 経費が発生した時点でそれを把握し、インテリジェントな経費トラッキングを使用してコストを管理するシステムを選択する。
- [AIを活用](#)して領収書の情報を自動的に取得し、経費のカテゴリーやフィールドに自動入力する。
- リアルタイムにその場で経費レポート提出ができるよう、モバイル端末の使用を可能にし推進する。

総合的な経費管理についてお読みください



経費レポート明細の規定遵守率



98.9%

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。

利益拡大のキーポイント

レジリエンス(回復力)

このKPIが重要な理由

- 従業員は経費規定があることを知らず、コンプライアンス違反になる経費レポートを提出する場合があります。手作業による承認では、詳細を確認する時間がないことが多くなり、ミスや不正の可能性が大幅に高まるだけでなく、コンプライアンスも損なわれます。
- 規制の改定、世界各地で異なる日当、さまざまな税制があるため、経理部門が紙ベースの非連携プロセスでコンプライアンスを維持することは困難です。
- 規定に準拠した経費レポート明細を増やすことで、手作業による監査の手間を削減し、従業員への経費の払い戻しまでの時間を短縮できます。

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明細のアイテムについて、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機能を活用して経費を監視し、レビューアがコンプライアンス違反を発見し、不正を調査できるようにする。
- プロセスのインサイトを適用して、サイクルタイムをコミュニティと比較し、改善点を特定する。

総合的な経費管理についてお読みください





支払い

最新の支払い処理でレジリエンス(回復力)を強化

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%に減少させた企業があります。その方法をご覧ください。

CBRE、商業用不動産サービス・投資会社

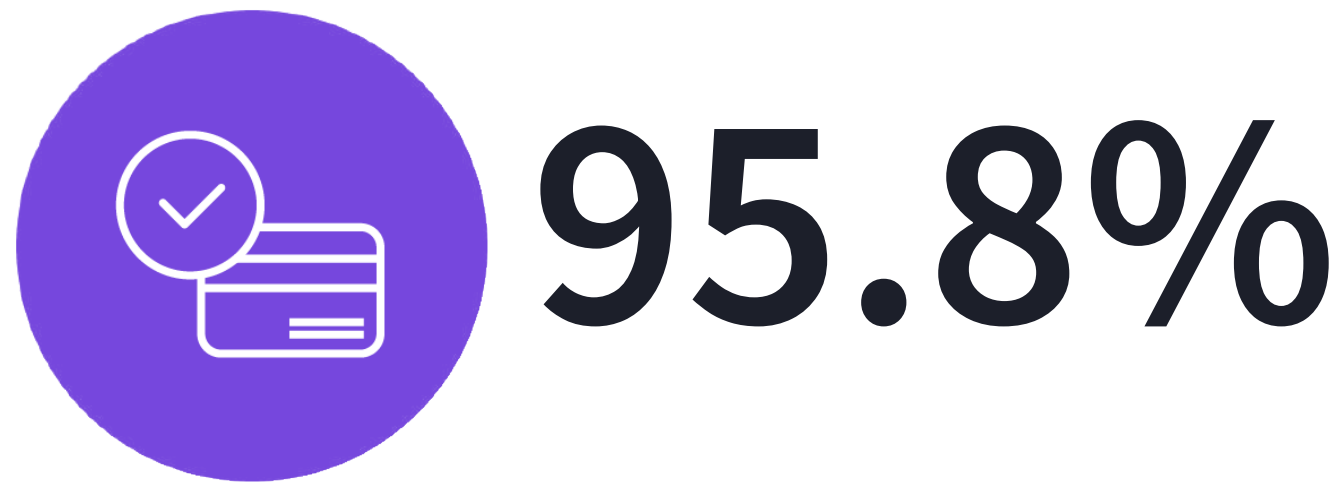
- デジタル決済は、バーチャルカードによる払い戻し、早期支払割引、取引手数料の引き下げを通じて財務パフォーマンスを改善します。タイミングを最適化することで、運転資金が増加します。
- 調達から決済までがさらに可視化され、今後の支払いが自動的にキャッシュポジションに反映されるため、資金の過不足が明らかになります。サプライヤーへの支払条件を完全に透明化することで、ヘッジに関する意思決定も改善されます。
- サプライヤーへの送金情報管理、バッチ作成、承認、照合を含むデジタル決済プロセスにより、バックオフィス業務の効率化、不正の防止、管理要件の簡素化が可能になります。

デジタル決済についてお読みください



CBRE

電子的に支払われた請求書率



定義

電子的に支払われた請求書率は、Coupa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です。

利益拡大のキーポイント

効率性

このKPIが重要な理由

- デジタル決済は、追加の管理メカニズムとAIドリブン学習により、支払いのセキュリティと不正検出を強化します。
- 買掛金(AP)チームはタッチレスで業務を行うことができるため、生産性が大幅に向上します。 デジタル決済は、手作業を減らしてSG&A(販売および一般管理)の効率を高め、自動照合を可能にします。
- また、チームは、どの支払をいつ行うべきかを誤りなく確認できます。 これにより、運転資金を最適化し、バーチャルカードや早期支払割引により資金を管理する機会が増えます。
- サプライヤーが、適切な金額を期限内に一貫して支払われることを知っていれば、サプライヤーとの関係を強化することも容易になります。

指標の改善方法

📈 高いほど良い

- デジタル決済機能を導入し、データの継続性、自動照合、複数の自動チェックを可能にすることで、エラーを減らし、不正を防止する。
- 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「カード決済」を追加することを検討する。
- 安全なセルフサービスポータルを使用して、オンラインで簡単に支払管理ができることをサプライヤーに示す。

決済での5つの難点についてお読みください



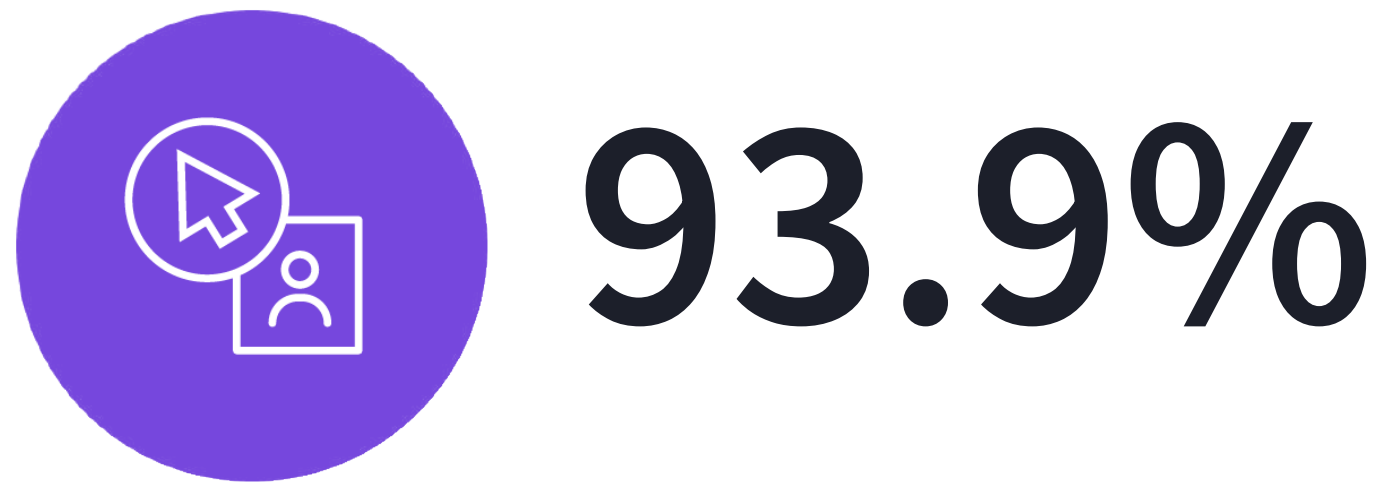
「[Coupaを利用して請求書のカード決済](#)に移行したことで、サプライヤーに余分に請求されることがなくなりました。 現在、節減額を追跡するようになりましたが、相当な額に上ります」

Elizabeth Mozley氏

グローバルカテゴリー管理部長



サプライヤーのデジタル決済の利用率



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。

利益拡大のキーポイント

効率性

このKPIが重要な理由

- デジタル決済は支払処理を効率化します。すべての支払いは同じシステムから行われ、時間のかかるステータスの更新や手作業によるフォローアップが不要になります。特に、通常、別の請求や支払の方法を必要とするテールサプライヤーにとってはなおさらそのメリットがあります。
- 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、適切な内部統制も導入できます。
- デジタル決済では、外に出る資金の可視化と管理がさらに強化されます。例えば、銀行口座が変更されたり、地域が制裁対象になったりした場合、チームは迅速に対応し、コンプライアンスを徹底する必要があります。

指標の改善方法

📈 高いほど良い

- 早期支払割引、柔軟な支払条件、幅広い支払オプションにより、利用を奨励する。
- バーチャルカード決済の認知度を高める。1回限りのロングテールのサプライヤーがデジタル決済を受け入れる場合、発注書に推奨方法であることを記載する。
- 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特定し、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

「Coupaを導入する前は、年間8万枚以上の紙の小切手を発行していました。現在では、新しくCoupaに登録したサプライヤーの100%が、Coupaを介してホスト間接続されたデジタル決済を利用しています」

Travis Hodge氏
購買担当ディレクター



支払バッチ承認のサイクルタイム



1.9
営業時間

定義

支払バッチ承認のサイクルタイムは、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。

利益拡大のキーポイント

生産性

このKPIが重要な理由

- バッチ承認プロセスが速くなることで、チームは適切なタイミングで支払いを実行できるようになります。これにより、慌てて支払いを行う必要性が減り、早期支払割引の利用機会が増えます。
- 承認者が地域や世界各地に分散しているため、負担の大きい経理担当者は、Eメールや書面で署名を探すのに貴重な時間を費やすことになりかねません。
- 効率的な支払承認プロセスには、承認チェーンに**職務分掌**が組み込まれています。役割分担を明確に定義することで、混乱を回避し、コストと時間のかかるミスを防ぎます。

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抑えることで、承認を合理化する。
- ボトルネックが発生しないように、承認プロセスには複数の代理承認者を設定する。
- S2Pプラットフォームの支払いワークベンチで、バッチの作成とスケジュールの方法を改善する。

支払いの効率化についてお読みください



この製品・サービスの専門プロバイダーが、支払いの**承認にかかる時間**を週あたり数時間から数分に短縮した方法をご覧ください。

SAGA

利益を生み出す成長へのロードマップ

本書は、財務・購買責任者に、AIの急速な進歩とその混乱を考慮しつつ、企業が今日のビジネス環境に適応する準備がどの程度整っているかを把握する手助けをします。しかし、それは1つのポイントにすぎません。持続的に利益を生み出す成長を促進する変革ロードマップを策定するために、経営者や責任者は、利益減少の阻止、効率化の促進、効果的なコンプライアンスとガバナンスの確保に、なぜ企業が苦勞しているのかを理解する必要があります。

成長につながる適切な投資を選択できるようCIOをサポート

資金を得られるプロジェクトが減少し、あらゆるパートナーシップが精査される中、IT部門による総支出管理への賛同は極めて重要となっています。しかし、CFOや財務責任者の73%は、戦略的優先事項に関してCIOと[一度も連携を取ったことがありません](#)。強力なパートナーシップがあれば、購買行動の劇的な変化と、ITだけにとどまらず、利益を生み出す成長戦略をどのようにサポートできるかを、CIOは理解できます。

- それぞれのソリューションに拡張性があるだろうか。 人員削減に耐えられるだろうか。
- 新たなリスクにさらされコストを増やすことなく、AIの進歩を活用し、その機能を連携するにはどうすればいいだろうか。
- どのような個別の成果に焦点を当てることができるのか(「生産的に業務をこなす」のほかに)。

財務・購買の成熟度を評価する

成熟度モデルは、CFOや財務責任者に、財務・購買部門で何がうまくいっているのか(そして何がうまくいっていないのか)、また、人材、プロセス、テクノロジーへのどの投資がS2Pプラットフォームの利益拡大効果を増幅させるのかを、迅速かつ明確に示すものです。



財務の健全性を再び掌握する



購買の将来に備える

調達から支払い(S2P)における22のKPI

	KPI (重要業績評価指標)	目標	ベンチマーク
支出管理	 支出管理	 高いほど良い	5.8%: パフォーマンス上位の企業は支出全体での節減率が高い
環境・社会・ガバナンス(ESG)	 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
	 リスク管理評価完了率	 高いほど良い	79.7%
	 リスク管理評価サイクルタイム	 低いほど良い	30.1営業時間
	 サプライヤー情報管理サイクルタイム	 低いほど良い	8.2営業時間
	 契約管理サイクルタイム	 低いほど良い	8.2営業日
調達から契約(S2C)	 購買・調達システムを通じた支出率	 高いほど良い	70.4%
	 契約内支出率	 高いほど良い	83.7%
	 優先サプライヤーへの支出率	 高いほど良い	17.4%
購買	 事前承認済み支出率	 高いほど良い	96.1%
	 発注書の電子処理率	 高いほど良い	98.8%
	 購買申請-発注サイクルタイム	 低いほど良い	3.8営業時間
出納・流動性管理	 キャッシュフロー照合のタッチレス処理率	 高いほど良い	97.0%
	 キャッシュコンセントレーション指数	 高いほど良い	73.0%
電子請求書の処理	 請求書の電子処理率	 高いほど良い	83.1%
	 請求書承認のサイクルタイム	 低いほど良い	10.6営業時間
	 請求照合の初回一致率	 高いほど良い	97.0%
経費	 経費レポート承認のサイクルタイム	 低いほど良い	7.6営業時間
	 経費レポート明細の規定遵守率	 高いほど良い	98.9%
支払い	 電子的に支払われた請求書率	 高いほど良い	95.8%
	 サプライヤーのデジタル決済の利用率	 高いほど良い	93.9%
	 支払バッチ承認のサイクルタイム	 低いほど良い	1.9営業時間



2024年総支出管理ベンチマークレポート

Coupaについて

Coupaは、コミュニティデータに支えられたAIと、業界をリードする総支出管理プラットフォームを提供し、利益の拡大を可能にすることで、さまざまな規模の企業の経営を支援するMargin Multiplier Company™です。Coupaが提供するAIは、1,000万社以上のバイヤーとサプライヤーからなるグローバルネットワークの数兆ドル規模の直接・間接支出データを原動力にしています。正確な予測と改善案を提示し、利益を伸ばすための価値ある意思決定をスマートに行えるよう支援します。詳細はcoupa.co.jpをご覧ください。また、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[X \(Twitter\)](#)でもCoupaをフォローしてください。

「Coupa、Coupaのロゴ、"Make Margines Multiply"、"Coupa is the margine multiplier company"はCoupa Software Inc.の商標です。その他の商標は各所有者が所有しています」