

 coupa | SPENDSETTERS

経営戦略に組み込む ビジネス支出管理

パフォーマンスを加速しパーパスを解放する
COUPAの導入事例を紹介



お客様の ストーリー



ビジネス支出プロセスに 新風を吹き込む

購買と財務を変革し
サイエンスにかかる時間を確実に増やす

ビジネス支出 プロセスに 新風を吹き込む

購買と財務を変革し
サイエンスにかける時間を
確実に増やす



アストラゼネカは、誰もが名を知る製薬・バイオテクノロジー企業です。同社のポートフォリオには、癌、循環器、消化器、感染症、神経科学、呼吸器、炎症の各分野の主な疾患に対する製品があります。創業以来、数々の企業買収を経て、アストラゼネカは世界最大級の製薬会社に成長しました。

アストラゼネカが重点を置いているのは、サイエンス、技術革新、そして患者に良いアウトカムをもたらすことであり、人生を変える医薬品で患者や社会に長期的な利益をもたらすという使命を、8万3千人を超える従業員が最優先できるよう尽力しています。アストラゼネカの功績は、科学者による画期的な研究開発と、それを陰から支える購買部門などのバックオフィスのたゆまぬ努力の賜物なのです。

アストラゼネカにおける近年の購買プロセスは統一されておらず、拠点によって標準化や技術導入の程度に差が生じており、これが、同社の主な目標の1つである、望ましい職場環境作りの妨げとなっていました。

「アストラゼネカのような大企業を世界中で運営していれば、国、文化、通貨も異なりますし、変革を必要する局面が訪れます。私たちは、購買プロセスのすべてにおいて、その段階に達していたのです」とアストラゼネカの財務担当シニアバイスプレジデント、Helen MacPhee氏は述べています。

“ 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。 ”

Coupa P2Pを
11
の市場で展開

Coupaを介して
90億ドル
超の支出

35,000人
以上の従業員
2万社以上の
サプライヤーが
Coupaを使用



購買の問題がサイエンスを阻害する

アストラゼネカの使命は、現在そして未来の患者のため、社会全体のため、そして地球のために人生を変える医薬品を生み出すサイエンスに集中することです。「アストラゼネカにとって、レガシーシステムでその使命を果たすことは、実に困難なことでした。特に、初めて何かを購入する科学者であればなおさらです」とアストラゼネカ、バイスプレジデント、研究開発購買部門グローバル責任者であるDawn Greenshields氏は語っています。

「当社の最高購買責任者は、CEOのサポートを受け、スムーズで効率的なP2P（購買から支払い）プロセスの導入を切望していました。私たちは、科学者たちが本来の仕事に集中できるようにしたかったのです」と、アストラゼネカ、購買ディレクター、Alastair Smith氏は付け加えます。

進むべき正しい道を決めるには、組織全体をサポートできる適切なプラットフォームを特定するための全社的な取り組みが必要でした。「選定過程中、特にユーザビリティの調査を通じてCoupaが他のプラットフォームに比べて、ユーザーエクスペリエンスが優れていること、さらに豊富な機能を備えており、当社のビジネス要件を満たしていることが明確になりました」と、アストラゼネカ、財務ディレクター、Rob Christmas氏は述べています。

アストラゼネカは、全社的に購買と財務を変革し、効率化とプロセス改善を推進し、従業員のエクスペリエンスを向上させ、ゼロカーボンの使命をサポートするためにCoupaを選びました。

その後、2020年3月のCOVIDの緊急事態宣言を受けてロックダウンが発令されたとき、アストラゼネカのチームは、プラットフォームを導入してわずか3か月しか経っていませんでした。「迅速な適応と計画の立て直しが必要でした。これは完全なバーチャルチームへの移行を意味しました。アストラゼネカが世界中にCOVIDワクチンを配備する一点に集中していたその背景ですべてが達成されました」とSmith氏は言います。

プラットフォーム展開の計画に加え、アストラゼネカの経営陣は、コラボレーション、サポート、適切なパートナーシップの重要性を理解していました。「アストラゼネカで何かを始める際には、チームワークが不可欠です。

私たちはKPMGと協力し、当社のテクノロジーを最大限に活用すると同時に、私たちの仕事のやり方にうまく適合させることができました」とMacPhee氏は補足しました。

請求書承認の
サイクルタイムを
60日から

4.5日に
短縮



購入申請から
発注承認までの
サイクルタイムは3日から

1.5日に
短縮

COUPAはシンプルさと一貫性を提供

2020年の導入以来、アストラゼネカはラテンアメリカからアジア太平洋地域までの11の市場にCoupaを展開してきました。Alastair Smith氏によると、3万5千人以上の従業員と2万社以上のサプライヤーがCoupaを使用しており、90億ドル以上の支出がこのプラットフォームを介して処理されました。購入申請から発注書の承認までのサイクルタイムは3日から1.5日に短縮され、請求書の承認サイクルタイムは60日から4.5日に短縮されました。

「グローバルな購入プロセスと支出管理へのアプローチがそれぞれ単一になり、アストラゼネカの今日のビジネス支出管理は、全地域で一貫しているように見えます」とChristmas氏は語ります。アストラゼネカでCoupaを使用するメリットは、データの使用方法が本当にシンプルになったことです。それによって、より付加価値の高い活動に集中できるようになりました」と、Dawn Greenshields氏は付け加えます。

さらに、プラットフォームの一貫性とシンプルさは、アストラゼネカのコアバリューのひとつである「働きがいのある職場」に直接的な効果をもたらしていると、Alastair Smith氏は指摘します。「Coupaを導入する前は、請求書や発注書、データの不備に関する問い合わせに頭を悩ませていました。現在では、そのような会話や質問、問題はなくなりました。今では、アストラゼネカの従業員にとって、購買部門は戦略的なアドバイザーであり、パートナーとして、より強力な立ち位置にあります」

環境改善の推進

Coupa P2Pは、購買の効率性を高め、科学者が重要な業務に時間と専門知識を注げるようにするだけでなく、アストラゼネカの環境計画においても重要な役割を果たしています。

「カーボンゼロの目標は、当社のサステナビリティ目標の重要な一部なのです。スコープ1とスコープ2の排出量削減は大きく前進しました。当社の焦点は、サプライチェーンとスコープ3排出量の削減へと次第に移りつつあり、Coupaは、私たちがサプライチェーン全体で必要とするスケーリングと可視化において、非常に重要な役割を担っています」とRob Christmas氏は述べています。

アストラゼネカは依然として高い知名度を誇り、力強い成長を続けています。そして、Coupa P2Pは、同社がサイエンスに基づき、患者を第一に考えるという使命を果たす上で、大きな役割を果たしています。「私にも、まだ治療法が確立されていない病気を持つ家族や友人がいます。ですから、アストラゼネカがまだ治療法の確立されていない疾患をサポートする医薬品の提供に注力していることを非常に誇りに思っています」とSmith氏は語ります。

