



The Trusted Platform for
Business Spend Management

戦略的プラットフォーム： すべてのP2Pニーズに対応する

申請処理に重点を置いて財務を自動化するソフトウェアでは、部分的なニーズにしか対応できず、重要な購買と財務の機能がおざなりにされていることがあります。ビジネスリーダーは、企業成長とともに使えなくなってしまうプラットフォームではなく、組織の中に組み込まれていくプラットフォームを探すべきです。



部分的なソリューションではP2Pの問題を解決できない理由

ソリューションをユーザーに定着させるうえで出発点となるのが、エンドユーザーのエクスペリエンスです。これは、P2P（購買から支払い）プロセスを成功させるうえで重要な鍵となってきました。この出発点は「インテーク」として知られています。最近のインテークソリューションは業界に革新をもたらしました。一方、P2Pプロセスが成功するための基本に変化はありません。インテークはP2Pプロセスの早い段階で行われますが、課題やチャンスがP2Pプロセスのいたるところに存在することを、経験豊富な購買や財務の責任者なら誰でも知っています。インテークに特化したソリューションは、間接材の単純なユースケースには対応できても、旅費、経費、出納管理、支払いなどの重要な財務ニーズには対応していないことが多くあります。この重大な機能不足を補うため、財務責任者はポイントソリューションの追加に投資しますが、高額で冗長的なソフトウェアを導入したのにも関わらず、多くのプロセスが統合されず手作業のまま残るといった結果になります。一方、先見性のある財務や購買の責任者は、拡張性のある統合型BSM (Business Spend Management、BSMビジネス支出管理)プラットフォームを必要としています。具体的には、エンドツーエンドでの可視化を可能にし、強力なレポート機能と分析機能を搭載し、業績の向上と効率の最適化を実現するBSMプラットフォームです。



上流のP2Pだけを自動化することにはリスクが伴う

他の重要な機能よりもインテークを優先すると、不十分で非効率的な支出プロセスを作ってしまうリスクを財務や購買の責任者は負うことになり、時間の経過とともにアップグレードが難しくなり、コストもかかるようになってしまいます。後からプロセスを変更すると、ITリソースを圧迫し、従業員のトレーニングにかかる時間を増やす必要が生じ、ビジネスの前進を妨げることになってしまうため、ステークホルダーに混乱が生じます。

コンプライアンスとリスク管理機能を備えた堅牢なプラットフォームがなければ、購買規定の効果的な実施、規制遵守の徹底、サプライヤーのパフォーマンスの監視、サプライチェーンの脅威の軽減が困難になります。適切な統制と監視がなければ、SOX法を遵守し、監査に備えることがますます難しく時間のかかる作業となります。さらに、すでに多忙を極め、完全な自動化と既定のプロセスを利用している買掛金(AP)チームの仕事がさらに増えることとなります。結局のところ、インテークに特化したソフトウェアには機能の限界があり、企業の拡大や成熟に合わせた対応ができないという状態になってしまいます。

インテークに特化したソフトウェアの5つの限界

インテークソフトウェアの作りには財務は考慮されていないため、急成長企業がデータドリブンな意思決定に必要な重要な機能やインサイトが欠けていることがよくあります。このため、インテークから支払いまでの完全なソリューションであると謳っているインテークソフトウェアの中には、頭を悩ませるソリューションとしか言えないものもあります。成長、拡張性、定着の点で機能が十分成熟していないのです。インテークに特化したソフトウェアには、次のような限界があります。

- 1 エンドツーエンドで可視化できない:** インテークソフトウェアは多くの場合、申請書や発注書といった購買の初期段階のみに焦点を当てており、支出ライフサイクル全体を包括的に可視化できません。全体を把握できなければ、効果的なコスト管理はできません。紙の請求書を手作業で探し出して支払いの照合を行ったりする作業時間が増え、戦略的な意思決定が妨げられてしまいます。また、部門をまたいだ横断的な業務改善が行われずボトルネックが生じてサイロ化し、手作業による処理が進まなくなります。
- 2 プロセスの連携が不十分:** インテークに特化したソフトウェアは、購買の特定の段階にしか対応していないため、プロセスが破綻しています。様々なP2P機能との連携や、調達や契約管理などの他のアプリケーションとの連携が欠如しているため、非効率、データの不整合、手作業の増加につながる可能性があります。さらに、一部のインテークソフトウェアは、ERPやその他の業務テクノロジーとシームレスに連携する能力に限界があり、オーケストレーションレイヤーとしての当初の役割を果たすことができません。
- 3 不完全なデータ分析とレポートニング:** インテークソフトウェアでは、CSV抽出などの基本的なレポートニング機能は利用できますが、法令遵守や監査に向けての準備の複雑さをシンプルにするプロアクティブな財務レポートニング機能(すべてのP2Pプロセスの監査証跡、承認、統制、不正・リスクのモニタリングなど)がありません。インテークソフトウェアに搭載された基本的なレポートニング機能にはまた、顧客や同業他社の豊富なデータセットに基づく高度な分析や改善につながるインサイトを可能にする機能はありません。正確で安定したデータ分析機能がなければ、購買や財務の責任者は、正確な財務計画を立てるためのトレンドを見逃し、コスト節減の機会を逃し、企業の時間とコストを浪費することになりかねません。これでは、企業でのデータドリブンな意思決定や、継続的なプロセス改善が十分に行えません。このような欠点があるため、インテークソリューションでは、P2Pプロセス全体でのデータ活用やユーザー体験の向上を行うことができず、実用的なインサイトを財務責任者に提供することもできません。
- 4 拡張性と適応性の限界:** 軽量のソリューションでは、成長する企業のニーズの変化に適応しきれなくなります。対応する購買処理の増加や、事業拡大に伴う戦略の変化があった際に問題に突き当たります。そのため、財務・会計業務の成長が難しくなります。
- 5 堅牢な決済エンジンの欠如:** インテークソフトウェアは、購入と関連処理の記録・管理のみに特化しています。つまり、P2Pプロセスの中でも大きな位置を占める重要な要素、支払い処理が欠けているのです。インテークソフトウェアの中で支払機能を開発し保守するのは複雑で時間がかかります。様々な支払方法、通貨、支払ゲートウェイへの対応が必須になるため、ほとんどの場合でインテークソフトウェアの導入後に、支払処理のためのソフトウェアや連携機能を購入する必要が出てきます。

P2Pプラットフォームを評価する際の5つの必須条件

P2Pプラットフォームは、ユーザーフレンドリーで直感的なソリューションを構築できるので、従業員、管理者、サプライヤーへのトレーニングが最小限で済みます。利用するプロバイダーには、前述の欠点を補うだけでなく、企業内のコラボレーションと進化をサポートし、企業のあらゆる支出を一元化するプラットフォームを提供するものを選ぶべきです。プロバイダーを選ぶ際には、以下の点を優先する必要があります。

- 1 ソリューションの網羅性:** エンドツーエンドのプラットフォームは、企業とともに成長し、現在そして将来の企業の進化と成熟をサポートするものでなければなりません。5年後、企業はどのような姿になっているでしょうか。また、10年後はどうでしょうか。そして、そのような事業目標を達成するためには何が必要なのでしょうか。包括的なP2Pソリューションには、企業の成長をサポートするために、ERPとのシームレスな連携を可能にし、出納管理、支払い、経費、旅費など、主要な財務ニーズを満たす機能を搭載したプラットフォームがあるべきです。将来的にIPOやその他の流動性イベントを検討しているなら、財務の準備が整っていないことを理由に、その重要なマイルストーンを遅らせるわけにはいきません。利用するプラットフォームは、上場企業のレポーティング、コンプライアンス、監査要件を容易にサポートできなければなりません。
- 2 高い実績:** 何においても、評判と実績は重要です。利用するプロバイダーには、財務的に健全で、安定した経営、幅広い業種の顧客の照会が可能で、従業員数が50人から200人に規模を拡大する企業との業務経験があるところを選びたいものです。今後の企業成長を念頭に置けば、IPOへの準備、監査要件、合併・買収(M&A)活動にも対応できるプロバイダーを選ぶ必要があります。ミスをできるだけ少なくし、ソリューションを導入して成果を得られるまでの時間(Time-to-Value)を短縮するために、そのプロバイダーに豊富な実装経験と高い専門性があることも確認しておきたいところです。しかし、それでプロバイダーの選定に成功したとはまだ言えません。今日の経済環境では、財務の安定性がこれまで以上に重要となっています。リスクを最小限に抑えるために、創業年数や今後数年間の経済的見通しに基づき、プロバイダーを慎重に吟味しましょう。
- 3 強力なデータ分析、レポート作成、ダッシュボード機能:** 数字は嘘をつきません。だからこそ、信頼性が高く、一貫性のある最新のデータを持つことが、ビジネスの健全性、コンプライアンス、成功に不可欠です。法令を遵守し正確性を確保するためには、データの分析、傾向の評価、統制の確立、詳細なレポートの迅速な作成を可能にする、単一の情報源を提供するプラットフォームの使用が重要です。包括的なデータ分析により、改善につながるインサイトと主要なベンチマークを提供するプラットフォームは、業務を最適化し、業績を向上させるのにも役立ちます。
- 4 多様なユースケースに対応:** 急成長企業の多くは、成長の初期の段階でソフトウェアを購入しますが、そのニーズは事業の拡大に伴い急速に変化する可能性があります。セールス部門は、拡大する営業地域を管理するためには直感的に使用できる強力な旅費・経費ソリューションを必要とします。従業員が増えれば、ハードウェアや事務用品のニーズも飛躍的に高まります。費用対効果の高い購買活動を法令を遵守しながら行うにはどうすればよいでしょうか。購入頻度や購入量が増えれば、サプライヤーとの交渉、支払い方法の戦略的な管理、社内外の支払いの管理を行う機会が見えてきます。国際的な事業拡大は、ビジネスチャンスをもたらすと同時に、複雑さももたらします。購入と支払いのプロセスは、どこで事業を展開するかに関係なく、企業にとって有用なものでなければなりません。
- 5 サプライヤーでの高い定着率:** 包括的なP2Pソリューションを最大限に活用するには、従業員への定着率だけでなく、サプライヤーへの定着率も高くなければなりません。優れたプラットフォームには、強固なサプライヤーネットワークがあり、迅速な支払いや複数の支払方法が可能なので、ベンダーによるシステム利用が促進されます。これにより、パートナーとのより良い関係を構築でき、最適なディスカウントや節減の機会が得られます。

P2Pのニーズを満たし、企業の成長をサポートするCoupaのプラットフォーム

Coupaの[BSMプラットフォーム](#)は、上記の条件を備えているだけでなく、支出前、支出中、支出後のすべてのアクションを記録することで、堅牢なエンドツーエンドのP2Pプロセスを提供します。導入してすぐに、[Coupaの購入申請機能](#)により、カタログの内外、Open Buy、パンチアウトでの購入のいずれであっても、必要なものを簡単に見つけて購入できるようになります。Coupaの統合型プラットフォームでは、すべてのP2Pアクティビティが一か所につながり、データ分析とレポートのデータソースも一か所に集約されるので、購買ライフサイクル全体でこれまでにない可視化と管理が可能になります。Coupaの高度なレポート機能により、すべてのP2Pプロセス、承認、統制、不正・リスクのモニタリング、および追加の財務レポートツールの監査証跡を利用し、監査に向けての準備が簡単に行えます。また、50か国以上の海外の政府機関が義務付ける電子請求書ネットワークと清算モデルに対応しているので、Coupaユーザーは[規制や税務のコンプライアンス](#)をすぐに実現でき、ペナルティを課せられるリスクを軽減できます。これにより、管理内支出額の最大化、法令遵守の徹底、ユーザーへの定着率の向上、業績の最適化が可能になります。Coupaのプラットフォームは、旅費、経費、出納管理機能を備えた完全なソリューションであることに加え、以下のような非常に優れた機能を備えています。

- **エキスパートが集まるコミュニティ:** 5兆ドルの匿名化された支出データを活用し、専門家が集うコミュニティにすぐにアクセスできるので、利幅を増やし収益性を高めるのに役立ちます。KPIやAIを活用した改善につながるインサイトを提供し、企業が利用状況をベンチマークと比較し、クラス最高のパフォーマンスを達成できるよう支援します。

Coupaを最も活用している企業が、バイヤーとサプライヤーにとってのCoupaの価値とその定着率の高さを証明しています。以下のKPIは、パフォーマンスの上位4分の1の顧客がCoupaで実現している数値です。Coupaのコミュニティは、様々な業界のサプライヤーへの定着率が高いことも証明しています。

95.3%

管理できている支出

96.9%

電子的に支払われた
請求書

96.5%

デジタル決済を利用
するサプライヤー

つまるところ、サプライヤーは、請求と支払いの柔軟性、情報管理の効率化、幅広いバイヤーのネットワークへのアクセスを望んでいます。Coupaのデジタルサプライヤーポータルを通じて、ベンダーはこれらのメリットを享受でき、希望するチャネルで迅速に支払いを受けるために、ポータルにアクセスする意欲が掻き立てられます。このようにサプライヤーとの関係性を高め、[サプライヤーと事前交渉を行うことで節減を生み出すこともできるようになります](#)。

- Coupaのサプライヤーネットワークとポータルを利用すれば、[銀行の破綻](#)など経済情勢が不安定な時でも、サプライヤーは送金や支払い情報を簡単に管理できます。
- **包括的な支払いシステム:** [Coupa Pay](#)では、企業の使用している銀行、支払う先のサプライヤーに関係なく、サプライヤー、従業員、子会社、その他の受取人へのすべての支払いを一か所で自動的に照合でき、管理を簡単に行えます。また、銀行とシームレスに連携し、銀行振込、海外送金、デジタル小切手、カード決済など、どのような支払い方法や決済ルールでもベンダーに支払えるようになるので、サプライヤーの支払いプロセスもCoupaにより簡素化します。この堅牢な決済エンジンにより、サプライヤー登録、支払処理、支払インフラのメンテナンスの手間を減らしながら、支払ステータスを把握できます。

- **成果が出るまでの時間を短縮:** Coupaとそのパートナー企業には、豊富なCoupa導入経験があり、特に中小企業のために設計されたベストプラクティスがあります。Coupaの統合型プラットフォームは、すべての支出を把握できる単一の包括的な可視化ツールを提供し、可能な限り迅速にROIを最大化できるようにします。

実際に成果が出るまでに要した時間:



- **高い実績:** Coupaは、IPO (新規株式公開)や監査など、重要な財務上のマイルストーンにおいてお客様をサポートしてきた実績があります。PelotonやUberなど、数十社の急成長企業がCoupaを利用してIPOを行いました。Coupaがサポートしている企業の多くは、後にエンタープライズ企業に成長しましたが、Coupaの顧客の約**50%**は中小企業であり、Coupaは顧客とともに拡大を続けています。Coupaは、企業の支出管理業務の成熟度に合わせて様々な機能をモジュールとして導入できます。これにより、急成長企業の拡大を支援してきたCoupaの専門性から生まれたベストプラクティスを活用できます。

Coupaはお客様の成長を支援します。 Coupaのお客様のうち151社は、CoupaのP2Pを購入した時点で従業員数が300人未満でした。

- **お客様、イノベーション、R&Dへのコミットメント:** Coupaは常に優れた機能を追求し、お客様のためにクラス最高の製品を開発していますが、これは言葉だけではありません。Coupaがアナリストレポートで常にリーダーとして位置づけられている理由をお読みください。
 - [Coupa、「IDC MarketscapeワールドワイドSaaSおよびクラウド対応購買アプリケーション2023年ベンダー評価」においてリーダーに選ばれる](#)
 - [Coupa、「2022年Gartner Magic Quadrant™」において、P2Pスイートのリーダーに7年連続で選ばれる](#)
 - [Coupa、「2023年電子決済テクノロジーアドバイザーレポート」において3年連続でマーケットリーダーに選ばれる](#)
 - [Coupa、Forrester Waveにおいて、サプライヤー価値管理プラットフォームのリーダーに選ばれる](#)

「私の好きな言葉はROIだといつも言っていますが、Coupaを導入して即座に実感できたメリットのひとつは、実質的なプラスのROIです。当社は、ビジネスに必要なスピードと規模を維持しながら、通常必要とされるより少ないリソースで業務を推進できるようになりました」

David Hose氏、
Bowery Farming、財務システム担当ディレクター

「Coupaを導入する前は、まるで石器時代のようなものでした。私たちは、さまざまなソリューションを導入していたため一貫性がなく、従業員は混乱していました。Coupaを選んだのは、当面の課題を解決してくれるだけでなく、将来的な課題も一元的に解決できるからです。私たちは、しっかり機能するプラットフォーム上で、中核チームとともに規模を拡大できるのです」

Dan O'Shaughnessy氏、
Formlabs、最高財務責任者

Coupaの実際のパフォーマンスをご覧ください。
Coupaのプラットフォームのデモをリクエストしてください。
P2Pのあらゆるニーズを解決する方法をご覧ください。

Coupaについて

Coupaは、企業の業務をスマートにし成長をサポートします。Coupaが提供するAIドリブンのプラットフォームは、調達、購買、サプライチェーン、財務管理を連携して最適化します。企業規模を問わず3,000社を超えるグローバル企業がCoupaを信頼し、営業利益率の変革、効率化と成長、資金の最適化、リスク低減を実現しています。

詳細はcoupa.co.jpをご覧ください。また、[LinkedIn](#)と[X \(Twitter\)](#)でもCoupaをフォローしてください。



BSM (ビジネス支出管理)の
信頼できるプラットフォーム