

インテークに捉われない強固な P2P基盤で成長を支える

申請処理に特化したインテークツールでは、オーケストレーション機能を後付けしても包括的なソリューションは得られず、購買・財務の重要な機能には対応できません。そのリスクを明らかにし、企業とともに成長できるP2P(購買から支払い)基盤にビジネスリーダーが求めるべきものは何かを解説します。



部分的なソリューションでは P2Pの問題を解決できない

P2P（購買から支払い）プロセスの成功とユーザーの高い定着を支えるのは、エンドユーザーのエクスペリエンスです。このプロセスは、使いやすいインターフェイスで業務申請を受け付ける「インテーク」から始まるのが一般的です。しかし、真のビジネス価値が問われるのはオーケストレーションの段階です。申請は、整備されたワークフローを介して、自動的に関係者に送付され承認・履行されます。インテークとオーケストレーションは異なった機能ですが、この2つはシームレスに連携する必要があります。近年のインテークソリューションによりプロセスの始点にイノベーションがもたらされましたが、拡張性・管理・可視性を備えたプロセス全体のオーケストレーションから持続的な効果が生まれると経験豊富な購買・財務部門の責任者は理解しています。だからこそ、ツールの寄せ集めではなく、統合型P2Pプラットフォームが、申請の起点から終点までのオーケストレーションにおいて最も有効です。インテークが購買と財務の全ライフサイクルと連携し、あらゆる申請を実行・コンプライアンス・価値実現の流れにシームレスに乗せることができるからです。

それに対し機能が限定的なインテークソリューションは、多くの場合、効果が部分的になります。オーケストレーションは後付けコンポーネントやサードパーティのツールに依存するため、データのサイロ化とバラバラなワークフローで、購買業務が複雑化して自動化のニーズが高まり、価値提案は行き詰まる結果となります。このアプローチでは、高コストなポイントソリューションが増え、経費、支払、キャッシュマネジメントといった中核的な財務ニーズをサポートできません。ITチームは複雑な連携の管理に追われ、ユーザーは業務効率化どころか業務が分断され摩擦とリスクが増大します。

それ以上に、機能がモジュール化したインテークツールでは、堅牢で適応性の高い支柱がないため、成長や複雑性、ビジネスニーズの進化に対応できません。しかし、統合型P2Pプラットフォームではインテークとオーケストレーションが合わせて提供されるので、支出の包括的な管理、効率化、長期的な成長と最適化に必要な可視性とアジリティ(俊敏性)を企業は手にすることができます。



短期的な修正、長期的な摩擦: モジュール型P2P機能のリスク

対応範囲の狭いインタークツールと、後付けの限定的なオーケストレーション機能を採用する企業は、柔軟性に乏しく連携しないプロセスを構築するリスクを負うことになります。また、維持コストも高まり拡張も困難になります。こうした寄せ集めのソリューションでは、IT部門への負荷が高まり、修正作業による業務の中断が発生し、全体的な進捗が遅れます。さらに、モジュール型のコンポーネントを、オーケストレーションやコンプライアンスで利用すれば、ワークフローが分断し拡張性が制限されるので、管理、可視性、リスク管理において重大なギャップが生じます。特に規制コンプライアンス、不正検知、サプライヤー監視などでのギャップは大きくなります。

コンプライアンスとリスク管理がシステムに組み込まれていなければ、購買ポリシーの施行、監査対応の態勢維持、サプライヤーパフォーマンスの管理が困難になります。管理が脆弱になるとSOXコンプライアンスも複雑化し、監査対応を滞らせ、すでに業務過多で自動化と標準化に頼るAP部門にさらなる負担を強いることになります。

さらに、オーケストレーションを後付けで導入しようとするインタークソリューションは、大企業や規制対象企業が求めるエンタープライズグレードの安全対策も欠いています。これにより、データの整合性、セキュリティ、ガバナンスに関する深刻な懸念が生じ、レジリエンスがこれまで以上に重要とされる時期にリスクをもたらします。成長企業にとって、こうした制限はコスト増、リスクの拡大、拡張性の制約につながります。



P2Pオーケストレーションが充分ではない インテークツールが抱える6つの制約

機能がモジュール化しているインテークツールは、財務管理を念頭においた設計がされていないため、申請を効果的に処理できる支出管理プラットフォームとの密な連携が不可欠です。シームレスな連携がなければ、コンプライアンスの徹底、複雑性の対処、AIインサイトによる利益の最適化はますます困難になります。しかし、一部のインテークソフトウェアは「インテークから支払いまでの完全ソリューション」と謳いながら、実際には「インテークから『うまくいくことを祈る』」モデルに近いのが実情です。これらのツールはオーケストレーション機能が限定的で、成長する企業を支えるのに必要な強化レベル、拡張性、適応性を欠いていることが多々あります。特に複雑さが増大し、制約がますます厳格になり、先行き不透明な状況では、なおさらです。その結果、後付けでオーケストレーション機能を導入しようとするインテークツールでは、いくつかの重大な限界が生じます。

- 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。全体を可視化できなければ、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、手作業による処理あるいは連携していないプロセスが進まなくなります。
- 2. プロセスの連携が不十分:** 限定的なインテークツールは、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、ワークフローが分断されています。調達、契約管理、発注・請求書処理といった様々なP2P機能の連携不足は、非効率性、データの不整合、手作業の増加を招きます。また、一部のインテークソフトウェアは、ERPやその他の基幹業務システムとのシームレスな連携でも困難をきたしており、オーケストレーション層としての役割を果たせていません。これにより、買掛金部門などの下流チームは、コンテキストの欠如やバラバラな引き継ぎにより、手作業で例外を対処せざるを得ない状況に直面します。単体のインテーク機能では複雑または独自の業務ニーズに対応できないことがほとんどであるため、効果的な拡張と摩擦の低減には、適応性の高い支出管理プラットフォームとの連携が不可欠です。
- 3. 不完全なデータ分析とレポート機能:** インテークソフトウェアは通常、基本的なレポート機能(CSV抽出など)のみを提供し、監査証跡、承認プロセス、統制、不正・リスク監視といったコンプライアンスや監査対応に必要な高度な財務ツールを欠いています。また、動向、非効率性、ボトルネックを可視化するAIを活用した分析機能も提供しないため、正確な財務計画や先を見据えた意思決定が困難になります。その結果、購買・財務責任者は重要なインサイトや節減機会を逃し、プロセスの継続的改善や戦略的価値提供の能力が阻害されてしまいます。

4. **信頼できるAIの欠如:** モジュール式のオーケストレーション機能を搭載した限定的なインテークツールは、シンプルさとスピードをアピールするかもしれませんが、データサイロを生み出し包括的なインサイトを阻害してしまうため、最終的にP2Pプロセス全体におけるAIの効果を損なうことになります。こうしたソリューションは、複雑で大規模な財務・購買プロセスを支えるために必要な運用上の信頼性や統一されたデータ基盤を欠いていることが多く、特にグローバルなサプライチェーン要件を持つさまざまな業界や企業においては、この傾向が顕著です。また、限られたデータセットに基づいて構築されているため、何年にもわたり何百万社ものバイヤーやサプライヤーから倫理的に収集された豊富なインサイトを欠いています。こうしたデータは、AIが正確なベンチマークを確立し、非効率性を特定し、高い効果をもたらす最適化戦略を提示するために不可欠です。この信頼できるデータ基盤と、インテークからオーケストレーションプロセス全体をカバーする統合型AIがなければ、企業は常に盲点に直面し、AIを活用して利益を最適化し、業務効率を高め、隠れた節減機会を見出すことができなくなります。

5. **拡張性と適応性が限定的:** 簡易的なソリューションは、増加する購買量や変化する事業戦略に対応できず、財務・会計業務の効果的な拡張に支障をきたすことが多々あります。複雑なサプライヤー関係を管理したり、コスト削減を実現する高度な調達戦略を実行したりするために必要なエンタープライズグレードのインフラが欠如しています。また、これらのツールは通常、連携の柔軟性に乏しく、継続的なイノベーションを提供する能力も限られています。インテークを背後でしっかり支える完全かつ拡張性のあるP2P基盤がなければ、企業は増大する複雑なビジネスの要求に応えられず、より深いサプライヤーのインサイトや広範な価値実現の機会を逃してしまいます。結果として、ニーズが変化するにつれ、企業はプラットフォーム再構築コストの増大や業務中断のリスクに直面することになります。

6. **堅牢な支払エンジンの欠如:** 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あります。

P2Pプラットフォームを評価する際の6つの必須条件

P2Pプラットフォームは、利用者が最小限のトレーニングで使い始められる直感的でユーザーフレンドリーな体験を提供するとともに、複雑で進化するビジネスニーズを支えるために必要な堅牢で一元化されたオーケストレーション機能も備えている必要があります。適切なソリューションは、企業と共に拡張し、エンドツーエンドのプロセスを効率化し、支出に関連するすべての活動を統合することで、コラボレーションと管理を可能にしなければなりません。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. ソリューションの完全性:** エンドツーエンドのP2Pプラットフォームは、ビジネスと共に成長し、今後1年あるいは10年を視野に進化するニーズに対応できるものでなければなりません。ERPとのシームレスな連携が必須であり、キャッシュマネジメント、支払処理、経費管理などの財務機能を標準装備している必要があります。IPO（新規株式公開）やその他の流動性イベントを目指す場合、複雑なレポーティング、コンプライアンス、監査要件に対応でき、ビジネスの足を引っ張ったり重要なマイルストーンを遅らせたりしないプラットフォームが必要です。
- 2. 確かな実績:** 実績と評判は重要な判断材料です。選択するプロバイダーは、財政的に安定し、確固たる基盤を持ち、さまざまな業界のリファレンス(特に従業員50名~200名以上の企業)を提供できることが必須です。また、IPO準備、監査要件、M&A活動をサポートし、強力な導入ノウハウによりエラーを最小限に抑え、価値創出までの時間を短縮することも求められます。現在の経済環境では、リスクを最小化するため、ベンダーの財務健全性と長期的な存続可能性を厳しく審査することが極めて重要です。
- 3. 堅牢なデータ分析、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。すべてのP2Pデータを単一プラットフォームに集約することで、企業は支出の完全な可視性を獲得できます。ベンダーと連携して予測分析にAIを適用し、節減機会を見極め、情報に基づいた意思決定が可能になります。これは、サイロ化したソリューションでは困難なことです。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、利益を増大し、業績を最適化するのにも役立ちます。

4. **信頼できるAI:** 今日のような変動の激しい環境において、純利益を守り、利益を拡大するために、財務および購買部門の責任者は高度なAIと自動化に目を向けています。ですが、すべてのAIが同等に機能するわけではありません。AIの効果は、基盤となるデータの質と深さに左右されます。Webコンテンツのスクレイピングやアンケート調査で収集したデータ、短期的な顧客セットのデータで訓練され、公開大規模言語モデル(LLM)で実行されるAIは、それらの限界をそのまま引き継いでしまいます。こうしたソリューションは、業務モデルを変革したり測定可能な成果をもたらしたりすることはほとんどありません。真の価値を引き出すためには、信頼できるAIを提供するプロバイダーを選ぶ必要があります。つまり、何年にもわたり数百万社ものバイヤーやサプライヤーから倫理的に収集したセキュアなデータに基づいた専有インサイトを基盤としたAIです。これと並んで重要なのは、単体のモジュールとして後付けされたAIではなく、支出管理プロセスを実行するシステムに直接組み込まれたAIでなければなりません。後付けやモジュール型のAIは孤立したタスクの自動化しかできず、インテリジェントなオーケストレーションに不可欠な広範なコンテキストを捉え損ねます。それに対し、信頼できるデータに支えられた組み込み型AIは、購買から支払いまでのライフサイクル全体で継続的な最適化とよりスマートな意思決定を推進します。

5. **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直感的に使用できる強力な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、支払方法の戦略的な管理、社内外の支払管理を行う機会も見えてきます。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。

6. **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。

CoupaのAIネイティブ総支出管理プラットフォームがP2P課題を解決し企業の成長を支える仕組み

CoupaのAIネイティブ総支出管理プラットフォームは、包括的なエンドツーエンドP2Pプラットフォームにインテーク機能とオーケストレーション機能を直接組み込むことで、従来のインテークツールが抱える限界を解消します。[インテーク](#)は単なるフロントレイヤー以上のものとなります。インテリジェントで完全に連携されたエントリーポイントとして機能し、ワンクリックでユーザーをより広範なP2P基幹システムへシームレスに誘導します。最初の操作から、エンドユーザーは自身のニーズに合わせて設計された直感的なホームページにアクセスできます。誘導式ワークフローがすべての申請を適切な担当に振り分けます。そのため混乱が軽減され、エラーが排除され、複雑なプロセスさえも簡素化されます。承認処理は自動的に適切なチームへシームレスに転送され、リアルタイムのステータス追跡により透明性とユーザーの信頼性が高まります。この使いやすさが全社的な定着を促進し、コンプライアンスを向上させます。不正支出を最小限に抑え、管理内支出を増加させ、手間をかけずに購買ポリシーの遵守を強化します。

さらに、Coupaの統合型プラットフォームは、P2Pの6つすべての必須基準を満たし、それを上回る性能を発揮します。同時に、Coupa AIを適用することで、エンドツーエンドのライフサイクルのあらゆる段階を自動化、分析、最適化します。直接材支出と間接材支出のデータ、およびグローバルな同業他社とのベンチマークを活用することで、Coupa AIはパフォーマンス向上とプロセス最適化のための正確な推奨事項を提示します。

組み込みの「サービスとしてのコンプライアンス」により、Coupaは完全にプロセスを可視化し、監査対応とコンプライアンスを徹底します。これには、自動化された監査証跡、リアルタイムの不正・リスク監視、堅牢な財務報告機能が含まれます。50以上の国・地域における電子請求書の法的要件を含む、標準装備の規制・税務コンプライアンス機能により、リスクを低減し、高額な罰金を回避します。プラットフォーム全体の連携と財務管理を組み合わせることで、企業は管理内支出の最大化、コンプライアンスの徹底、業務実績の継続的改善を実現できます。

そして、P2Pオーケストレーションを後付けで実装しようとしている限定的なインテークツールとは異なり、Coupaは経費、支払処理、キャッシュマネジメントを含む包括的なプラットフォームを提供し、拡張性があり将来を見据えたP2Pの基盤となります。Coupaプラットフォームが常に一歩先を行く理由:

- **Coupa AI:** Coupaの比類ない[コミュニティデータに支えられたAI](#)は、財務・購買ライフサイクルの全段階を最適化するように設計されています。1,000万社のバイヤーとサプライヤーからなるネットワークで20年近くにわたり蓄積された8兆ドル超のリアルタイムグローバル取引支出データから得られるインサイトを活用しています。汎用的なAIツールとは異なり、Coupa AIは、状況を考慮しカスタマイズされた実用的なインテリジェンスを提供します。各組織の固有のビジネスルール、サプライヤーとの関係、市場状況、業務上の制約を反映した正確なKPIとベンチマークを提供します。この深い状況認識が、P2Pサイクル全体にわたり数値で示せる劇的な変化を生み出します。

世界中のあらゆる規模・業界の企業データを持つCoupa AIは、最高水準のパフォーマンスがどのようなものを理解しており、顧客がそれに到達できるよう支援します。上位25%のパフォーマンスを出している企業は、Coupaを活用して以下のKPIを達成しています。

パフォーマンスの高い
企業は支出全体の
8.1%
を節減

96%
電子的に支払われた
請求書率

96.2%
サプライヤーの
デジタル決済の利用率

Coupaコミュニティとその数百万社に及ぶサプライヤーで構成されたグローバルネットワークは、幅広い業界における高いサプライヤー定着率の証でもあります。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で、ベンダーはこれらのメリットを享受できます。ポータルにアクセスすれば、希望するチャンネルで迅速に支払いを受けられます。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情報を簡単に管理できます。

- **包括的な支払システム:** [Coupa Pay](#)では、企業の使用している銀行、支払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。

「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、当面の課題を解決できるだけでなく、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

「当社は研究開発に多額の投資を行い、複数の分野で成長を続けています。複合企業である当社では、インフラが追いつかず、必要な価値を提供できていませんでした。... 私たちに必要なのは、単に現状を乗り切るだけでなく、今後3~5年の成長を支えられるシステムでした。... Coupaはまさにその企業です」

Kris Toth氏
Imperative Care、財務担当
バイスプレジデント

- **価値実現までの時間の短縮:** Coupaとパートナー企業は、導入において豊富な経験を有し、中小企業向けに実証済みのベストプラクティスを活用し、迅速な投資回収を実現します。

Coupaを利用してから価値実現までの時間の事例:

scale

Scale AI
14週間

Thumbtack

Thumbtack
12週間

Cockroach Labs

Cockroach Labs
11週間

Crusoe

Crusoe Energy
11週間

- **高い実績:** Coupaは、IPO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Reddit、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のモジュールとS2P (調達から支払い) 機能は、顧客の支出管理レベルの向上と購買プロセスの複雑化に伴い、増大するニーズに応えます。これにより、顧客は、急成長企業を支援してきたCoupaの専門知識に基づくベストプラクティスを活用できます。

Coupaは顧客の規模拡大を支援:

150社以上のCoupa顧客は、P2Pプラットフォーム購入
時点で従業員数が**300名未満**

- **顧客、革新、研究開発へのコミットメント:** Coupaは常にエクセレンスを追求し、顧客のための業界最高水準の製品を生み出しています。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、「2025年度S2Pにおけるガートナー社マジック・クアドラント」でリーダーに選ばれる](#)
 - [Coupa、IDC MarketScape: 2025年世界のAI対応S2P \(調達から支払い\)におけるベンダー評価でリーダーに選ばれる](#)
 - [Coupa、IDC MarketScape: 2024年世界の中小企業向け買掛金自動化ソフトウェアベンダー評価で3年連続リーダーに選ばれる](#)
 - [Coupa、2023年Hackett Digital World Class Matrix™ P2Pソリューションプロバイダー部門でリーダーに選ばれる](#)

CoupaのAIネイティブプラットフォームが、あらゆる
P2Pニーズの解決にどう役立つかご覧ください

デモをリクエスト

CoupaはAIネイティブの総支出管理のリーダーです。Coupaはコミュニティが生成した8兆ドルのデータセットを基盤として、AIエージェント、1,000万社以上のバイヤーとサプライヤーのネットワーク、先進のアプリケーションを、1つのプラットフォームで提供し、購買プロセスをシームレスに自動化します。Margin Multiplier™として、Coupaはお客様の利益拡大を支援します。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。

