

# ERPだけではS2P(調達から支払い)に必要な機能が不足する6つの理由

S2Pの処理をERPで行おうとしてコストがかかる理由と、最高水準のS2PプラットフォームでROI、イノベーション、利益拡大を速く実現する方法



# はじめに

営業利益率に対する圧力が世界的に高まるなか、企業は業務の複雑さを軽減しリスクを低減するには、S2P(調達から支払い)プロセスのデジタル化と効率化の必要性があることを認識しています。しかし、多くの企業はサイロ化されたシステムに手を焼き、サプライヤーからの調達から購買や支払いの管理に至るまでの処理を、シームレスに行えていません。さらにシステム間の連携がないため、直接材と間接材の両方の支出を明確に把握できず、予算の不整合や支払いの遅れ、節減機会の喪失につながっています。こうした課題の解決のため、ソリューションに投資することは大きなリスクが伴います。そのため、財務と購買のニーズを効果的に満たすことのできる適切なS2Pプロバイダーを見つけることが極めて重要です。

このような企業は、地域ごとにレガシーのERP(企業資源計画)システムを利用していることが多く、システムアップデートが複雑で高額になり、サポート終了期限に迫られることとなります。クラウドの導入は過去10年間で着実に増加していますが、多くの企業、特に複雑なレガシーシステムを持つ大企業でのクラウドへの移行状況はさまざまです。オンプレミスでERPを運用している企業の50%以上が、クラウドへの移行を開始していないと推定されています。

ほとんどの企業が選択を迫られています。レガシーのERPシステムをアップグレードしてからS2Pを改変するか、既存のレガシーまたはクラウドのERP環境内でS2Pプロセスを可能にするようERPベンダーに依頼するかを選択です。しかし、多くの場合、どちらのアプローチも重大な結果を招きます。移行プロジェクトが複雑な場合、技術変革のための予算が使い果たされるのです。

ガートナーによると...  
クラウドへの移行を開始  
した企業のうち:

70% 25%

70%が掲げた目標を達成できない 最大25%が「壊滅的に」失敗する

このような事態が発生すると、ビジネスに不可欠な多くのプロジェクトが中断または完全な中止に追い込まれます。資本コストが上昇するなか、複雑なビジネス環境やさまざまな経済構造において、経営陣がこのような失敗のリスクを負うことはできません。

そこで、市場をリードするS2Pに特化したプラットフォームに投資すれば、そこから見込まれる節減が、ERPのクラウド移行の実際の資金となり、ERPの価値拡大が可能になります。さらに、クラウドネイティブなS2Pプラットフォームは、画期的な価値を提供するAIを活用して、ビジネスの生産性とパフォーマンスを大幅に向上させます。

このような決定に直面した際、ビジネスリーダーは以下のことを行う必要があります。

- 最短のTime-to-Value (TTV、成果が得られるまでの時間)で最大のROIを得るには何に投資すべきかを評価し、プロバイダーが実装に成功した実績があるかどうかを検討する。
- ユーザーへの定着を推進する上でユーザーエクスペリエンスが重要であること、そしてそれが最終的な節減とリスクにどう影響するかを考慮する。
- サプライヤーにとって使いやすく、ネットワーク料金がかからないソリューションを検討する。
- S2Pにおいて、オープンで拡張可能なプラットフォームアーキテクチャであることの重要性を理解する。
- AIの変革力を活用し、業務効率向上と利益拡大に役立つ最高のAIソリューションの特徴を見極める。
- 今日のニーズを満たし、世界の変化のペースを先取りする革新的なソリューションを提供できる、信頼のおけるパートナーを見つけ出す。

本書では、これらの重要な検討事項について説明しながら、ERPで利用できるS2P機能の6つの主な限界について紹介します。

理由1:

## ERPのS2P機能は、良く見ても「妥当」なレベル

ERPなしで、日常業務を行うことを想像できますか。ERPは、多くの企業にとって財務の屋台骨となるものです。また、ERPは多くの場合、企業の支出、サプライヤー、仕様、在庫のほとんどを保管する場所となるため、ERPが財務部門と購買部門の業務に役立つと思われがちです。しかし実際には、ERPのS2P機能は戦略的というよりも、むしろ取引的・戦術的な傾向が強いのです。ERPは、数量が予測でき定期的に発注される直接材の管理には十分です。しかし、間接材の支出管理では、日々の取引の大半、必要な特別対応、複雑な間接材(サービス購買など)の支出の管理に、アドオンや拡張機能を必要とすることがよくあります。

利益の減少に直面する企業が増えるなか、調達・購買責任者は利益拡大に貢献する方法を模索しています。短期的なコスト削減はその答えにはなりません。コスト最適化、サプライヤーとのコラボレーションの向上、効率化といった戦略的取り組みは、変革のどの段階にある企業にとっても利益拡大に役立ちます。このような状況では、ERPの機能では十分な効果を得られません。

### CoupaのS2Pプラットフォームは、直接材と間接材の支出のプロセスをデジタル化するように設計され、S2Pプロセスのすべての点で業務課題を解決

CoupaのS2Pプラットフォームは、Total Spending Management (総支出管理)において従来のERPを凌駕しています。サプライチェーン、財務、購買の各部門にわたる直接材と間接材の全支出プロセスを統一的視点で把握できます。例えば、購買チームは、さまざまなレベルの材料リストにアクセスし、サプライヤーの集約、有利な取引条件の交渉、コスト最適化のさらなる方法を模索できます。

調達と購買のために設計されているS2P製品群と同じ成果がERPでも得られるか評価する際には、以下の点を考慮してください。



**現在および将来の支出をどのように管理できるか。また、イノベーションのロードマップは存在するのか。** CoupaのS2Pプラットフォームは、予算管理機能を搭載し、設定の容易なワークフローを使用してビジネスルールを自動化します。また、既存のプロセスをシームレスにマッピングし、コミュニティデータに基づくベストプラクティスを適用して、必要に応じてプロセスを改善します。



**問題をどの程度早期に検知できるか。** データが連携されず最新でないと、下流のプロセスが複雑になり、貴重なリソースを浪費する可能性があります。S2P専用で開発されたプラットフォームであるCoupaは、S2Pプロセス全体を統合し、盲点を特定してレジリエンスを強化し、早期にエラーを修正することで、申請処理の遅延や請求書の作成・回収の遅れを回避します。



**サプライヤーをどの程度うまく管理できるか。** CoupaのS2Pプラットフォームは、幅広い請求書処理および支払いのオプションがあり、ユーザー定着が迅速で、より強固で戦略的なプライヤーとの関係の構築を促進します。デジタル化された情報管理、包括的なセルフサービス機能、登録プロセスの自動化により、バイヤーとサプライヤーのエクスペリエンスを大幅に改善します。さらに、企業がサプライベースの管理と多様化を行い、リスクを効果的に低減しながら、さらに価値を引き出せるようにします。



**自社の調達能力を進化させることができるか。** CoupaのS2Pプラットフォームは、洗練された調達ツールを装備し、購入の最適化と、レジリエンスの高いサプライチェーンの構築を可能にします。調達チームは入札と選定の基準を確立し、高度な選定分析を行い、コミュニティ調達を活用してカテゴリー管理を改善しながら、テール支出を管理できます。さらに、サステナビリティ戦略を加速し、企業が規制当局の期待に適切に対応し、ESG (環境・社会・ガバナンス)の原則をすべての支出プロセスと意思決定に反映できるようにします。



**誰でも必要なものを迅速に購入できるか。** CoupaのS2Pプラットフォームは、インテリジェントなインテークと最新のP2Pソリューションを結びつけ、エンドユーザーに適切なエクスペリエンスを提供し、申請を迅速に処理し、選択した条件でのベンダーへの支出を最大化します。



**契約はどの程度うまく管理できるか。** CoupaのS2Pプラットフォームは契約管理を一元化し、コストのかかる自動更新を排除し(カスタマイズは不要)、選定から契約までの作業を購買チームが迅速に行えるようにし、交渉した契約条件と節減で確実に購買できるようにします。



## Coupa、年次「S2Pにおけるガートナー社マジック・クアドラント」において「リーダー」に選ばれました

ガートナーによる初のS2P(調達から支払い)プロセスに関するレポートで、**Coupa**はビジョンの完全性と実行能力が評価され「リーダー」に選出されました。このマジック・クアドラントでは、顧客体験やイノベーションなどに基づき、10社のベンダーが評価され、2社だけがリーダーに選出されました。Coupaはそのうちの1社です。

レポートは[こちら](#)からご覧ください。

理由2:

## ERPプロジェクトは、短期間で目にみえる成果を出せない

新規の投資やプロジェクトでは、購買、財務、ITの責任者は、できるだけ早く価値とROIを実証する必要があります。ERPは、実装に3~4年を要し、数千万ドルの費用がかかることも珍しくありません。さらに、企業のリソースが長期にわたって拘束されることとなります。

### CoupaのS2Pプラットフォームは、成果が迅速に得られ、必要資本が少なく済む

迅速かつ具体的なROIを示すことは、ステークホルダーの賛同を得るために不可欠であり、S2Pソリューションに投資する企業にとって最優先事項です。CoupaのS2Pプラットフォームは、即時の節減と業務効率化を実現することで、常にこれを達成できます。財務的效果の実証に時間がかかる従来のERPシステムとは異なり、Coupaはプロセス初期段階でプラスのROIを実現し、同時にあらゆるERPとシームレスに連携します。



「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、ビジネスで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 元財務システム担当ディレクター

**BOWERY**

CoupaのS2Pプラットフォームがもたらす大きな節減と財務実績により、企業は浮いた資金を他のプロジェクトに再投資することが可能となり、すでに得られた価値を他の戦略で効果的に活用することができます。ERP実装とS2Pプラットフォームの費用対効果を正確に比較するには、ビジネスのさまざまなシナリオで財務モデルを比較することが不可欠です。

# 2,000 万ドル

このプロジェクトは、5年間で  
2,000万ドル以上の利益をもたらす見込み

アメリカ赤十字社は、Coupaのプラットフォームを導入し利用することで実現した節減により、Total Spend Management戦略を自己資金で賄い、事業部門のトップが期待したビジネス成果の86%を達成しました。具体的には、多様性のあるサプライヤーへの支出を35%以上増やすなどして、この投資のROIを3倍にするという目標の達成に着実に近づいています。このプロジェクトは、5年間で2,000万ドル以上の利益をもたらす、投資回収期間は2年を下回る見通しです。

「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」

— Thomas Nash氏、アメリカ赤十字社 最高購買責任者



# 80%

CoupaのS2Pソリューションは、ERP実装より80%高い価値をもたらした



Summit Materialsは、ERPのアップグレードとS2Pへの投資のどちらにするかを決定するために、保守的なシナリオからベストケース(うまくいった場合)のシナリオまで、さまざまなシナリオを評価していました。ERPアップグレードのシナリオにおいて、チームは、利益が50%しか達成されない、あるいは実装コストが50%増加するといったシナリオをモデル化しました。また、内部収益率(IRR)、正味現在価値(NPV)、キャッシュフロー(予測と実績)、および投資回収期間についても検討しました。そして、Summit Materialsの財務モデルでは、CoupaのS2Pプラットフォームから得られる価値が大半を占めることが判明し、同社は10か月以内にCoupaを実装しました。

「ERPを実装した場合と、S2Pソリューションを展開した場合で、得られるようになる利益を比較しました。その差は非常に大きく、80%にもなりました。それがS2Pソリューションで得られた価値だったのです」

— Summit Materials 元SVP最高購買責任者

## Coupaとパートナー企業が、専門的でスムーズな導入を保証

ソフトウェア導入プロジェクトは、多くの場合、複数のステークホルダーの調整、ビジネスプロセスの整合、変更管理など、複雑な要素を伴うため、計画の不備やユーザーの定着不足により失敗に終わることが珍しくありません。このような複雑なプロジェクトの実行と、期待通りの成果の達成を短期間で行えるよう、Coupaとパートナー企業は豊富な導入実績を活かし、企業の独自のニーズに対応できるベストプラクティスを開発してきました。Coupaと導入パートナーは、ERP連携アクセラレーターを最大限に活用し、実装時間を最大70%短縮することで、導入企業の成果が出るまでの時間(TTV)を短縮します。このノウハウを活用することで、Coupaを導入する企業は、プロジェクトのリスクを低減し、複雑なプロセスを効果的に進め、短期間でROIを最大限にできます。

Coupaと導入パートナーは、ERP連携アクセラレーターを最大限に活用し、導入期間を短縮

# 70%

理由3:

## ERPは一般的にユーザーフレンドリーとは言えないため、 定着率が低い

企業はERPシステムを業務運営の基盤として使用しているかもしれませんが、従業員は基本的な機能であってもUIの使い方に苦労することがよくあります。このユーザーエクスペリエンスの悪さが低定着率につながり、単純なタスクに関するITチケットの起票が急増します。そして、購買エクスペリエンスは、連携もなく苛立たしいものになってしまいます。その結果、従業員は他の手段を求め、未承認のチャネルを通じて物品を購入するなど、リスクのある行動をとる場合があります。これでは、事前交渉した価格設定の意味を損ない、適切な承認を得ることができません。こうしたギャップはリスクを高めるだけでなく、ROIにも悪影響を及ぼします。

CFOやCPO(最高購買責任者)は、購買部門におけるDXの大きな障壁として、ユーザー定着率の低さをしばしば挙げています。ERPベースのS2Pプロセスは、効果的に機能させるのに徹底したトレーニングとスーパーユーザーを必要とするため、ユーザー定着の拡大が難しいことは周知の事実です。それとは対照的に、使いやすいS2Pプラットフォームは、企業が必要とするユーザーの定着と可視化を促進し、管理性を高め、リスク管理を改善します。

### すべての人が使えるよう構築された直感的なS2Pプラットフォームが、直接材・間接材の支出のニーズをすべて管理

Coupaのプラットフォームはエンドユーザーを念頭に置いて設計されており、すべての従業員がシンプルかつ効率的なプロセスで必要なものを入手できるようになっています。直接材の支出と間接材の支出を直感的な単一プラットフォームで一元管理することで、データを可視化し、精度と制御性を強化しています。アーキテクチャは最新で、インターフェイスも使いやすく、複数の端末で使用でき、サプライヤーとのエンゲージメントも複数チャネルで効率的に行えます。ERPソリューションでよくある混乱やコストは発生しません。

### Coupaは、最初からシームレスな購買エクスペリエンスを実現

Coupaのインテリジェントなインテークとオーケストレーションが購入プロセスを簡素化します。ユーザーを承認済みのサプライヤーやアイテムに誘導することで、コスト効率に優れ、コンプライアンスに準拠した選択を従業員が容易に行えるようにします。Coupaのインテークソリューションは、リアルタイムのトラッキングを可能にし、強力かつ柔軟な承認ワークフローを組み込んでいます。この包括的なアプローチにより、直接材・間接材の支出にかかわるすべてのS2P活動を単一のプラットフォームでつなぎ、購買ライフサイクル全体にわたって包括的な透明性と管理を実現します。その結果、企業は信頼性の高いデータ分析とレポートニングを利用し、戦略的なビジネスの意思決定を促進し、有意義な変革を推進できます。

ガートナー社がS2Pにおけるマジック・クアドラントで評価しているように、CoupaはUIと直感的なワークフローに優れています。

「Coupaはソリューションを使用する際のUIと直感的なワークフローが非常に優れていると、ガートナーのクライアント問い合わせサービスを利用するユーザーとの対話の中で、常々言及されています。Coupaは、デスクトップからモバイル端末まで、あらゆるサイズの端末でこの利便性を実現しており、ユーザーは好きな場所で好きなやり方で作業できます」

このアクセシビリティはユーザーの定着率を向上させ、より優れたデータと、より統制のとれた契約内支出につながります。Glencore社の購買革新マネージャーであるChris Courtemanche氏は次のように述べています。「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」



「私たちの最大の課題は、ユーザーエクスペリエンスに関するものでした。既存のERPでは、購買申請を作成してから発注までの操作がわかりにくく、ユーザーは四苦八苦していました。Coupaを導入するまでは、プロセスが標準化されておらず、地域毎にばらばらに手動で処理を行っていました。購買申請の作成も、その発注方法も国によって方法が異なっていました。Coupaのおかげで、世界中で標準のシステムが使えるようになり、プロセス全体を通して適切なチェックが行われています」

— Jennifer Browne氏、  
グローバル購買プログラム  
オペレーション&イネーブルメント担当VP



「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」



— Rob Christmas氏、  
ファイナンスディレクター



## サプライヤーの定着は、S2Pプラットフォームの重要なポイント

ERPは、ネットワーク料金や使いにくいインターフェイスが原因で、サプライヤーへの定着がうまくいかないことがよくあります。しかし、Coupaは、社内チームとサプライヤーの両方にとって導入と定着が容易です。Coupaのサプライヤーネットワークとポータルがあることで、サプライヤーは送金と支払の情報を簡単かつ安全に管理できるようになります。そして、ポータルはすべてのサプライヤーに無料で提供されます。サプライヤーへの定着が高まることで関係が強化され、最良の条件や割引の機会につながります。これにより企業はコストを削減し、利益を最適化できます。このようにサプライヤーとの関係性を高め、プラットフォームを介してサプライヤーと事前交渉を行うことで節減を生み出せます。



## Coupaは「Forrester Wave™: 2024年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ました

Forresterは、WaveにおいてCoupaを「2024年サプライヤー価値管理(SVM)プラットフォーム」のリーダーとして認定しました。Coupaは、同レポートの現在の提供カテゴリにおいて最高得点を獲得しています。Forresterは、CoupaがS2C(調達から契約)とサプライヤー関係管理モジュールに優れているとし、AIを活用して最適化を図り、カスタマイズ可能なテンプレートや幅広い企業成熟度に適したコンテンツを提供している点を評価しています。

レポートは[こちら](#)からご覧ください。

#### 理由4:

## ERPでのS2P変革では、利益を高めるITコストの最適化ができない

大企業では、ITコストは組織にとって2番目または3番目に大きなコストとなる可能性があります。しかし、CFOや財務責任者のほぼ3人に2人は、戦略的プライオリティについてCIOと連携を取ったことがありません。部門間の足並みを揃えようとする中で、IT部門、財務部門、購買部門が、企業全体の利益を高める戦略において協力する絶好の機会が生まれます。AIの革新、新たなユースケースや、データセキュリティの新規課題の発生など、高まるスピードのなかで、CIOやIT責任者は総所有コスト、特に購入価格以外のコストの再検討するよう急ぎ立てられています。

Coupaへの投資によって、どのようにDXがITにもたらされるか、ITの従来の責任範囲をはるかに超える飛躍的な効果がどう利益にもたらされるかを、あらゆるテクノロジー予算を精査するなかでCIOやIT責任者は理解しなければなりません。

ERPファーストの経営モデルから、S2Pプラットフォームによる総支出管理への移行は、一般的に言えば、テクノロジーによるビジネス変革プロジェクトです。このアプローチではITシステムとリソースの負担が軽減されるため、他の戦略的なIT施策と並行してCoupaの導入を実施できます。しかし、CIOやIT責任者がどう優先順位を設定するかによって、各チームは、ビジネスニーズが何であれ、保守や最適化に関与し続けることができます。

### ERPとCoupaのS2Pプラットフォームの比較: 考慮すべき主な差別化要因

財務部門、購買部門、IT部門で、効率的な導入、拡張性、セキュリティが懸念される場合、以下の技術的要素を調査する必要があります。



#### 異なるERPとの連携

Coupaでは、各ERPシステムにそれぞれの勘定科目表を割り当てることができます。これにより、トランザクションデータの整合性が確保され、ERPシステムに正しくポストされるようになります。



#### システムとの迅速な連携

標準化されたAPIと事前設定済みのERPアクセラレーターにより、Coupaをシステムに迅速に連携できます。通常、開発作業は必要ありません。



#### S2Pプラットフォームおよびサードパーティシステム内でのプロセス自動化が容易

Coupaのプロセス自動化システムでは、ERPやその他のシステムへのHTTPコールアウトを行います。ユーザーは、発注書の作成などのトリガーとなるイベントに基づいて、どのような処理を行うかを決定できます。

### IT部門の支持を得て利益への効果を創出

財務部門、購買部門、IT部門も、ERPとS2Pプラットフォームのビジネスケースを比較して評価し、利益を生み出す成長という共通の目標を達成するべく足並みを揃えることができます。部門横断的なチームは、次のような点を検討する必要があります。



**グローバルな取引からより多くの価値を引き出すにはどうすればよいか。** 複数のERPが、データのサイロ化の原因となり、チームが集約されたデータを使用してビジネス全体で何が起きているかを確認できないことがよくあります。その結果、1つの組織の中で、同じグローバルサービスプロバイダーを相手に複数の取引を交渉するという事態になるかもしれません。Coupaは、すべてのERPにおいて調達チームが必要とするものを可視化し、グローバル規模の事業運営を活用してコスト削減を実現する機会を見出せるようにします。取引規模が大きくなるほど、より有利なレートが得られる傾向があります。



**スマートな購買決定を加速させるにはどうすればよいか。** 複数のERPシステムの使用により、不整合が生じることはよくあることですが、ユーザーはこうした問題の原因を即座に把握できない場合があります。Coupaのオープンなサービス重視型アーキテクチャは、共通のデータモデルを作成し、マスターデータをクレンジングすることで、複数のERPシステムによる視点の断片化のリスクを排除します。財務チームは、予測や予算編成の際には目の前の数字を信頼して作業を行えます。



**M&A (合併・買収)の複雑性とコストを低減するにはどうすればよいか。** M&Aプロセスは、往々にしてコストを押し上げ、遅延の原因となります。複数のERPは統合と移行が必要となり、従業員の新たなバックオフィスチームは、業務の方法を新しく学ばなければならない可能性が高いです。Coupaであれば、コストと時間がかかる統合と移行が不要になります。また、M&Aや組織変更のどの段階にあっても、混乱なくすべての支出を管理することを可能にします。すべてのユーザーは、グローバルプラットフォームに迅速に登録され、それが高い定着率につながります。



**より効率的なIT文化を築くにはどうすればよいか。** ITの専門家は、問題の解決やサービスの最適化、あらゆる用途に完璧なソリューションを構築することを喜びとしています。しかし、必ずしもそれが利益につながるとは限りません。Coupaのローコード/ノーコードのアプローチでは、プロセスや役割をすぐ時代遅れになるカスタムコードを使って開発することを回避できます。ITチームは、環境内の運用構成を変更することなく、年に3回、主要なアップグレードを行うことができます。また、ITリーダーは、スペシャリストを別の国に異動させることもできます。移動先の地域や部門の使用するERPソフトウェアのカスタマイズについて再トレーニングを行う必要もありません。



**AIを意図的に活用するにはどうすればよいか。** 一般的なAIの流行は、今や厳しく精査されるようになっています。財務、購買、ITの責任者は、S2Pプロセス特有のニュアンスや複雑性を理解するモデルから、AIがどのように事業利益をもたらすのかを知りたいと考えています。Coupaは、15年以上かけて開発した多様な専用AIモデルを適用し、現実的な成果をもたらし、定着を最大限に促進するための自動化と自律性を最適化しています。



「従来の多くのITプロジェクトが、多大な労力とIT専門知識を必要とするのに対し、[Coupaの導入は]そうではありませんでした。事業部門が導入にとっても積極的な役割を果たし、これまでになかった方法でITチームを牽引したため、ビジネス主導型の導入となりました。IT部門のほとんど(実際には、会社のほとんど)がこの大型の困難なERP実装に着目していたのに対し、事業部門のごく限られた人間と2名のIT担当が協力してCoupaをほぼ一夜のうちに導入しました。それほど簡単な作業でした」

— Bob Worrall氏  
元SVP兼CIO

JUNIPER  
NETWORKS

「Coupaを導入するにあたり、問題解決のためにシステムをカスタマイズしないと決めました。私たちはシステムを設計された通りに運用したかったのです。以前のシステム設定から学んだ教訓に基づいて、例えばワークフローに名前を付けるようなことはしないことにしました。そうしたものは、簡単に管理できなくなってしまうからです。問題を解決するには、ユーザーに自分たちの行動を変える必要があること、そして自分たちに必要なものはすべてシステムにあることを伝える必要があると気づきました」

— Ulrik Lolk氏  
間接材購買責任者

salling group



## 理由5:

# ERPシステムにおける限定的なAI機能は、業務効率と利益性を妨げる

今日の企業は、経済再編や複雑なサプライチェーンのダイナミクスにより、大きな課題に直面しています。機械学習、ディープラーニング、生成AI (GenAI)などの高度なAI機能の不足は、企業がこれらの変化に追いつく能力を妨げます。データ需要が急増するなか、データを効率的に処理し解釈する高度なテクノロジーの必要性はますます重要になってきています。

## 堅牢なAIソリューションの競争優位性

多くの企業がAIを活用してプロセスの効率化とデータ精度の向上を行っていますが、競争優位性を保つには、高度なAI機能とトップクラスの分野別データが必要です。AIが話題になることが多いなかで、真の競争優位性は、信頼性の高い高品質なデータと堅牢なAI機能を組み合わせたソリューションからもたらされます。

Coupaのような深い専門知識を持つベンダーは、特にS2Pプロセスにおいて業界をリードしています。そしてS2Pプロセスにおいて、AIドリブンのインサイトは、データの精密さと精度によってその有効性が左右します。ERPもAI機能を提供していますが、購買と支出管理に特化したAIソリューションを15年以上構築してきたCoupaのS2Pは、そのニーズにより適した選択肢となっています。

## 6兆ドルの取引データ: 他とは一線を画すCoupaのAI

CoupaのAIが他のAIと異なる理由は、コミュニティで生成されたデータにあります。Coupaは当初から、あらゆる規模、業界、地域の企業から、安全かつ倫理的にデータを収集してきました。1,000万人のバイヤーとサプライヤーからなる広大なネットワークへのアクセスと、6兆ドルを超える検証済みの取引データがあるCoupaは、B2BにおけるS2Pの世界最大のプライベートデータセットを保有しています。このデータセットは前年比23%のペースで成長しており、S2Pに特有の複雑なモデルのトレーニングに使用され、関連する予測と特定の課題の解決に役立っています。最終的にCoupa AIは、ERPプロバイダーが同規模ではアクセスできない比類のないインサイトとベンチマークを提供します。

購入や承認から請求書、契約書、さらにその先まで、Coupaのデータは、効率とリスクのバランスを考慮した情報に基づく意思決定、キャッシュフローの最適化、節減機会の特定、大幅な利益拡大を支援します。Coupaの推奨事項とKPIは、企業ごとの特定のビジネスルール、サプライヤーのダイナミクス、市場状況、運用上の制約を考慮した、高度にカスタマイズされた精度の高いものです。このコンテクスチュアルAIは、S2Pサイクル全体にわたって測定可能な価値を生み出すために不可欠です。

Coupaはまた、Contract Intelligence、PO Collaboration、Coupa Navi™ AI Agentなど、購買および支出管理に特化したAIドリブンのインベージョンを継続的に推進しています。これに対して、ほとんどのERPは、表面的なレベルのインターフェース、レガシーソリューション用のAI Wrapper、またはアプリケーションから有意義なデータを抽出するための複数のワークフロー層に依存し、AIによる基本的な自動化のみを提供しています。こうしたシステムでは、包括的な支出管理のユースケースに必要な深みや特異性が欠如しています。

エンジニアが生成AIモデルに抱える最大の懸念のひとつは、「ラストマイル」と呼ばれるもので、印象的なデモとデプロイメント後の依存状態とのギャップを指します。AIモデルは、公平性、透明性、プライバシー、セキュリティを確保しなければなりません。Coupaのデータセットは膨大かつ多様であるため、データサイエンティストは責任を持ってバイアスのない方法で購買中心のAI機能を作り出すモデルのトレーニングを行うことができます。さらに、Coupaは、責任あるAIを対象とした規制要件の進化に迅速に対応するためのプロセス強化を重点的に行っています。

特にCoupaは、そのオープンアーキテクチャとAPIにより、さまざまなERPシステムとのシームレスに連携できるので、高度なAI機能が利用しやすく、多様なテクノロジスタックにも適応しやすくなります。これに対し、ERPは強固に統合されているため、連携できるのはそれぞれのエコシステムに限定されます。

理由6:

## ERPは、現代の企業に限定的な イノベーションしか提供しない

従来のERPシステムは長年にわたり業務に不可欠なものでした。しかし、ERPの柔軟性に欠くアーキテクチャは、急速に変化する今日のビジネス環境において大きな限界となります。これらのシステムは、すべてのプロセスを単一のフレームワークに統合し、情報の流れを規定するため、効率性やコラボレーションが制限されることがよくあります。アジリティ(俊敏性)や応答性がますます企業に求められるにつれ、こうした制約はより顕著になり、ERPシステムが急速な変化のペースに追いつくことが難しくなっています。

こうした課題に対応するため、ベンダーは製品のモジュール化とレガシーシステムを利用する顧客のクラウドへの移行にますます重点を置くようになっています。このアプローチの目的は、提供するコアを小さくクリーンなものにすることですが、従来のERPシステムの根本に内在する同じ限界を反映しているともいえます。ベンダーは、従来のアーキテクチャを分割しモジュール化したソリューションを構築しますが、連携や一貫性には依然として課題が残ります。連携が十分でなければ非効率性につながります。異なるモジュール間で効果的なコミュニケーションができなければ、そこにギャップが生じ、リアルタイムでの意思決定が妨げられ、ユーザーエクスペリエンスが複雑化します。

ERPシステムを検討する際には、ベンダーに「コードは何年くらい前のものですか」と質問してみてください。20年ものや30年ものコードがあるかもしれません。イノベーションのスピードを加速させようと頑張っているベンダーの中にはいますが、多くは過去に合わせて設計された融通の利かないテクノロジーやアーキテクチャに縛られているのが現状です。旧式のフレームワークでは、新しいテクノロジーとの連携は制限され、その解決策として手作業が発生するなど、結果として非効率につながります。こういったシステムは、企業独自のビジネスプロセスに合わせて構成しカスタマイズしようとする、作業が煩雑で複雑になり、余分なコストが発生する場合があります。特に、アップグレードが頻繁に行われ専門スキルが必要となる場合はなおさらです。

市場の需要が変化するにつれ、リアルタイムでの意思決定が不可欠となっています。従来のERPでは、情報に基づく迅速な意思決定に必要なアジリティを獲得することが難しく、遅延や非効率性につながります。生産性の最適化や、最新の購買慣行のニーズへの対応に不可欠な新機能への適応も困難になる場合が多々あります。そのうえ、こうしたレガシーシステムの維持やサポートにはITリソースや予算が大量に消費されます。



「当社では、ERPのカスタマイズを行っていたことで、社内に摩擦が生じていました。Coupaでは社内プロセスが利用できるため、プロジェクトや問題解決において、より俊敏な対応が出来るようになりました」

— Jeffrey Pernoud氏、サプライチェーン業務部長



## 購買部門や財務部門の責任者は、現在の需要を満たすだけでなく、積極的に革新を続けるS2Pソリューションに投資し競争力を維持すべき

AIや機械学習などの新興技術が事業運営に革命をもたらすなか、企業は継続的に進化し適応するシステムを必要としています。CoupaのS2Pプラットフォームは、業界の新たなトレンドと顧客からのフィードバックの両方を指針として、継続的に革新するように構築されています。Coupaは、AIなどの最先端技術を常に統合して、よりスマートな意思決定を促す、改善につながるインサイトや実行可能な分析を提供しています。

## Coupaの継続的なS2Pイノベーション: 将来を見据えたビジネスのためのシームレスなアップグレード

Coupaを利用することで、企業はシームレスで簡単な1回のアップグレードで、最新プラットフォームのイノベーションを常に使える状態になります。現在、Coupaは年に3回、環境内の運用構成そのままのアップグレードとして、段階的にイノベーションを展開しています。これにより、企業全体でユーザーが最新のツールや機能にアクセスでき、コスト管理、効率化、ESG（環境・社会・ガバナンス）の推進など、より迅速で情報に基づいた意思決定を行うことが可能になります。

顧客中心のイノベーションに重点的に取り組み、先進技術を活用することで、Coupaは現代の企業ニーズに歩調を合わせ、今日の流動的なビジネス環境への適応に苦慮する従来のERPシステムよりも大きな価値を提供しています。



「私たちの課題は、1990年代、実際には1980年代、1970年代のERPにまつわるものでした。この課題を解決することは、拡張性の観点から当社にとって非常に重要だったのです。当社は成長企業であり、買収やビジネスニーズに応じたビジネスモデルの変更により成長を続けています。拡張性がなければ、旧式のERPではそれに対応できません。Coupaは、私の日常業務をより良いものにしてくれます。私がディレクターたちに『この問題について、どうするつもりか』あるいは『この問題を抱えて、どこに向かっているのか』と聞くようなときに、Coupaのプラットフォームがあれば『では、Coupaだと何ができるか。何をしてくれるか』と考えられます」

— Randall Izzard氏、最高購買責任者



## まとめ

どの事業にも独自の複雑性があります。あまりにも多くの企業が、画一的なテクノロジーや、複雑すぎて導入できたときには時代遅れになるようなソリューションによって、痛い目に遭って来ました。

ERPやS2Pの変革のどの段階にある企業でも、Coupaは支援できます。Coupaでは、テクノロジーは企業とともに成長すべきだと信じています。財務、購買、サプライチェーンのすべてを統合するS2P (調達から支払い)プロセスを通じて、Coupaは企業が直接材および間接材を含むすべての支出を管理できるようサポートします。Time-to-Value (成果が得られるまでの時間)の短縮を実現できるよう顧客を支援し、他にはないレベルの可視化と管理を提供し、持続的で利益を生み出す成長を達成できるようにします。

Coupaが毎年、トップクラスのS2Pソリューションプロバイダーに選ばれている理由をご覧ください。

[Coupa S2Pのデモをご覧ください](#)



## 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](https://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。