



提携:



Market Snapshot

トラディショナルから トランスフォーメーションへ: 新たな直接材の支出管理プレイブック

市場の変動に対応して、持続可能な成長を促進するための戦略

新しい直接材支出の現実

直接材の支出は、材料費と人件費が売上原価を押し上げ、企業の最大の経費となります。市場の変動やインフレのなかで、経営陣はインテリジェントで統合的なアプローチを活用して、直接材の支出を効果的に管理しています。

サプライチェーンのボラティリティが激化: 世界的な混乱が瞬時にサプライチェーンに波及し、同時にインフレと貿易政策の変更が材料費の高騰を招いています。企業は、コスト削減に成功しても絶対的な支出額は増加するという「負の節減」に直面しており、直接材の支出を戦略的に管理することが経営陣にとって不可欠となっています。

コスト構造の変革: 輸送費の高騰と商品価格の変動により、かつてないほどの財務的圧力がグローバル市場全体に生じています。成功を収めるには、運転資金の高度な最適化し、ビジネスのサステナビリティと成長機会のバランスを取ることが求められます。

依然として不十分な可視化: ほとんどの企業は、支出額、コストの内訳、混乱の予測といった、直接材の支出管理の基礎となる要素の可視化に苦労しています。統合型プラットフォームがあれば、購買部門とサプライチェーンが連携して製品ライフサイクル全体でコストを最適化し、サプライヤーと協力して混乱を軽減するのに役立ちます。



2023年に**6%以上**のインフレがあったにもかかわらず、小売の売上高は急増し、2019年以来、**運送費は2倍に膨れ上がり**、サプライチェーンはかつてないほどに圧迫されました。

Boston Consulting Group

経営陣は、サプライチェーンに対する信頼を平均**20%**も過大評価しています。これは、一部の経営層がサプライチェーンを把握できておらず、それがパフォーマンスに影響を及ぼしている可能性があることを示唆しています。

The Wall Street Journal



サプライヤーネットワークの進化: 世界的な再工業化と原材料不足の深刻化により、サプライヤーの環境は根本的に変化しています。企業は、サプライヤーの審査、戦略的な登録、関係構築を加速することで、迅速に適応し、重要なリソースを確保し、競争優位性を維持する必要があります。

コンプライアンスの要求の拡大: グローバルなサプライチェーンは現在、紛争地域、輸入制限、地域規制の変化など、ますます複雑化するリスクに直面しています。先進的な企業は、包括的なコンプライアンスとリスク管理を業務の枠組みに直接統合しています。

ビジネスプロセスの断片化: 多国籍企業は、事業部門、地域、文化間で発生する業務上のサイロに苦慮しており、その結果、リソースの配分が非効率になり、市場への反応も鈍くなっています。グローバルなオペレーションにおいて、アジャイルでデータドリブンな意思決定を可能にするためには、統合型プラットフォームが不可欠です。

直接材の支出管理を再構築するトレンドに対応するには、システムアップグレードやプロセスの修正だけでは不十分です。それにもかかわらず、ほとんどの企業は、今日の環境ではますます持続が困難になっているトラディショナルな従来の手法に縛られています。



従来のアプローチでは取り残される

直接材の支出管理を従来のアプローチで行っている場合は、今日の市場環境の激しい変化において競争優位性を高めることは難しくなるばかりです。

プロセスの卓越性が価値を創出: 購買、財務、サプライチェーンの各部門がそれぞれ独立して業務を行っている場合、財務指標とサプライチェーン指標が一致なくなり、利益減少につながります。統合型プラットフォームを使ったアプローチを行えば、これらの限界が協調的な行動に変わり、利益性を向上させます。

サプライヤーとの連携がイノベーションを推進: 現代のサプライヤーとの関係は、単なる取引に留まらず、製品イノベーションと市場投入までのスピードに重点を置いたものになります。統合型デジタルプラットフォームと共有データ環境により、リアルタイムでのコラボレーションと問題解決の共同作業が可能になり、市場での差別化を実現します。

インテリジェントテクノロジーが価値を創出: レガシーシステムは自律的な運用に必要なAIと自動化機能を備えていません。また、サイロ化されたシステムでは同業他社のインサイトや市場情報へのアクセスが阻害されます。先進的なソリューションは、インテリジェントな自動化とコミュニティのインサイトを組み合わせることで、企業がより大きな価値を創出するのを手助けをします。



追跡すべき主要指標:

- 機能別プロセス自動化率
- コラボレーションプラットフォームのサプライヤーの定着率
- 戦略的イニシアチブの完了率

先進のアプローチで実現できる成果:

収益成長率が**2.5倍**

収益成長率が**2.4倍**

AIの拡張成功率が**3.3倍**

直接材の支出管理を刷新

直接材の支出管理の変革における3つのカギは、購買、サプライチェーン、財務です。テクノロジーと人のインサイトが組み合わさることで、優れたビジネス成果を促進できます。

インテリジェントオートメーション: 企業は、総支出管理の主要な特徴である可視化と管理を実施するだけでなく、AIを活用して日常的な購買決定とワークフローを自動化する自律型システムへ移行しています。これにより、チームは戦略的な取り組みに集中できるようになります。

ネットワークオーケストレーション: 業界のトップ企業は、AIを搭載したシステムを活用して高度なサプライチェーンモデリングとシナリオ計画を実施しており、混乱が発生する前に問題を事前に検出・解決し、よりスムーズなオペレーションを確保できます。

デジタルコラボレーション: デジタルワークスペースはリアルタイムのサプライヤー接続を可能にし、AIを活用したディスカバリーが新たな戦略的関係の構築をサポートします。これにより、テクノロジーシステムと人の専門知識のコラボレーションが最適化されます。



追跡すべき主要指標:

- 自律型意思決定の成功率
- 人とAIのコラボレーションの有効性
- ネットワーク最適化レベル

AIドリブンの予測をサプライチェーン管理に適用することで、エラーを**20%から50%**削減でき、これにより売上損失と製品在庫不足を最大**65%**削減できます。

McKinsey & Company

適応型サプライチェーンの実現

サプライチェーンは、変化を予測し、混乱に適応し、競合他社に先駆けて機会を捉えることで、真に適応できる存在へと進化する必要があります。

統合型プランニング: 従来のアプローチでは、財務とオペレーションの意思決定がサイロ化されてしまいます。統合型シナリオプランニングは、企業内およびサプライヤーネットワーク全体のデータを統合し、エンドツーエンドの可視化を実現することで、より精度の高いビジネス意思決定を支援します。

脆弱性防止: 静的なサプライチェーンモデルはストレス下で崩壊します。高度なデジタルツインがあれば、複数のシナリオに対してネットワークのストレステストを実施し、混乱ごとに回復力を強化する危機管理計画を企業は構築できるようになります。

最適化された業務運営: AIと機械学習は適応型サプライチェーンを強化しますが、真の最適化は戦略と実行を結びつけます。高度な分析ができれば、戦略的決定からコスト最適化と柔軟性を両立させる実行可能な計画につながられます。



追跡すべき主要指標:

- シナリオモデリングの精度
- ネットワークレジリエンススコア
- 利益率最適化の実績

製造業の経営幹部の

90%以上が、

サプライチェーンの混乱を
軽減するための戦略の一環として、
複数のサプライヤーと
連携していると報告しています

戦略的サプライヤー関係の構築

直接材の支出管理が変革することで、バイヤーとサプライヤーの関係は、サプライチェーンでのコラボレーションを基盤にした価値を生み出すパートナーシップになります。

戦略的提携: 従来のサプライヤー管理は支出額に焦点を絞り、小さなサプライヤーでの寸断ですらサプライチェーンに深刻な影響を与える可能性があることを見落としていました。成功には、規模や立地に関わらずネットワーク全体での強固なパートナーシップが不可欠です。

業務上の連携: 基本的なポータルは手作業での更新や重複したデータ入力が必要で、意思決定が遅れる原因となります。高度なプラットフォームでは、バイヤーとサプライヤーがデータと専門知識のやり取りをシームレスに行うので、即時の可視化が可能になります。

イノベーションの加速: サプライヤーは、共同イノベーションプログラムを通じ専門性を収益化することで新たな収益源を創出します。このアプローチはサプライヤーの市場拡大を促進しつつ、バイヤーの製品開発と成長機会を加速します。



追跡すべき主要指標:

- 共同価値創造イニシアチブ
- 新しい機会からのサプライヤー収益
- イノベーションプログラムの参加率

サプライヤー開発とイノベーション
をけん引する企業は、
成長率などの指標で業界のトレンドを
最大**42%**上回る傾向にあります

McKinsey & Company

事業利益の確保

直接材の支出最適化は、コミュニティインテリジェンスとバリューチェーンの効率性を活用することで、長期的な競争優位性を生み出します。

コストリーダーシップ: コミュニティネットワークは、共有されたインテリジェンスとマーケットベンチマークを通じて、従来のコスト管理を変革します。企業は、コミュニティのインサイトを活かし、コスト削減の機会を特定し、業界基準に照らして価格決定を検証します。

運転資金エクセレンス: 購買、財務、サプライチェーンが緊密に連携することで、企業は過剰在庫を大幅に削減してキャッシュコンバージョンサイクルを短縮し、戦略的な再投資に充てる資本を解放できます。

長期的な価値創造: 戦略的なバリューチェーンパートナーシップと差別化された機能で、持続可能な利益性が実現します。企業は、コラボレーションによるイノベーションを通じて、高い利益率を維持しながら、成長のためのスケーラブルなプラットフォームを構築します。



追跡すべき主要指標:

- コミュニティベンチマークパフォーマンス
- サプライチェーン最適化率
- 長期的な利益性指標

72%を超える企業が、

自社の主要なサプライチェーン能力がデジタル面で未成熟であると認識しており、デジタルツールと戦略への大幅な投資の必要性が浮き彫りになっています

Harvard Business Review

今後の道筋: インサイトからアクションへ

直接材の支出管理の変革は、徐々に改善を行っていただけでは実現できません。勝ち組の企業は、5つの主要な能力を中心に戦略とオペレーションを根本から再構築しています。

インテリジェントオートメーション: AIを活用したプラットフォームはオートノマス(自律的)支出管理を可能にすることで、チームが戦略的価値の生成に集中できるようにします。

ネットワークインテリジェンス: 企業はコミュニティのインサイトと予測分析を活用し、より迅速でより情報に裏付けられた意思決定を推進します。

統合型プランニング: 統合シナリオプランニングは、財務、購買、サプライチェーンのデータを連携して、戦略と実行を結びつけます。

適応型オペレーション: デジタルツインとストレステストにより、混乱を通じて強化される脆弱性耐性のネットワークを構築します。

ネットワークエクセレンス: 戦略的パートナーシップはサプライヤーネットワーク全体のパフォーマンスを最適化し、イノベーションと持続可能な成長を促進します。

総支出管理を活かす企業こそが、コスト削減と利益率の最大化を実現し、持続可能な利益を確保する未来を手にします。





Incisivは、デジタル混乱に対応する消費財業界の経営幹部向けピアツーピア型経営者ネットワークおよび業界インサイトを提供する企業です。

Incisivは、消費財とテクノロジーの業界全体にわたるクライアントに対し、厳選された経営者向け学習プログラム、デジタル成熟度ベンチマーク、改善案を提示する変革インサイトを提供します。

[incisiv.com](https://www.incisiv.com)

提携:



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とX (Twitter)でもCoupaをフォローしてください。