coupanomics
Decision Intelligence

2026年総支出管理ベンチマークレポート

KPIとコミュニティベンチマークで、よりスマートなAI変革を推進

Coupanomicsは、10兆ドル規模の取引支出データから、あらゆる意思決定を向上する実践的なインテリジェンスをCoupaプラットフォームで実現します。

目次

はじめに 3

世界で最も強力な支出データを活用し、成果の向上につなげるAIネイティブの道筋 3

Coupaの信頼できるデータセットから得られたインサイト 4

本レポートのベンチマークの読み方 5

価値とレバレッジの関係 6

システムを動かすKPI 7

Coupaの顧客が描く上昇軌道 8

インテークは価値創出を大きく左右するレバー 9

インテークを構造化するなら今が最適 10

サプライヤーリスクとパフォーマンス 11

サプライヤーの可視性の注目ポイント 12

優先サプライヤーへの支出率 13

S2C (調達から契約) 14

調達とカテゴリー戦略の注目ポイント 15

契約管理サイクルタイム 16

契約内支出率 17

購買 18

購買・調達システムを通じた支出率 19

事前承認済み支出率 20

発注書の電子処理率 21

購買申請-発注サイクルタイム 22

直接材購買の注目ポイント 23

出納・流動性管理 24

バーチャルカードの仕入債務回転日数の向上 25

請求書管理 26

請求書の電子処理率 27

請求書承認のサイクルタイム 28

請求照合の初回一致率 29

経費 30

経費レポート承認のサイクルタイム 31

経費レポートの払い戻しサイクルタイム 32

経費レポート明細の規定遵守率 33

支払い 34

Coupa Payで支払われた請求書の割合 35

サプライヤーのCoupa Pay対応率 36

バーチャルカードの注目ポイント 37

支払バッチ承認のサイクルタイム 38

今後の道筋 39

世界で最も強力な支出データを活用し、成果の向上につなげるAIネイティブの道筋

CFOはすでに、求められる役割が変わったことを認識しています。成長への投資を行いながらコストを削減し、管理を強化しながら、より迅速に意思決定を進めることが求められています。20年にわたり、Coupaはこのような変化に直面する財務責任者や購買責任者に対し、単なる見解ではなく、同業他社が現在行っている取引から得られる実際の支出データに基づいた支援を行ってきました。そのデータを基盤として作成された本レポートは、すべてのCFOがこのパラドックスを乗り越え、自らの進むべき道筋を見つけるための指針となります。

先進的なCFOは、トレードオフを受け入れるのではなく、AIの活用方法を変革しています。つまり、あらゆる領域を変革する破壊的な技術としてAIを捉えるのではなく、AIネイティブなオペレーティングモデルを導入し、コスト削減と成長への投資という2つの成果をP&L上で両立させるための明確なロードマップとして活用しています。

総支出管理による変革の鍵:「何を」「どこで」「なぜ」

コスト管理と成長のバランスは、企業それぞれの変革目標によって異なります。しかし、この2つの成果の実現に必要な基本要件は共通しています。それは、こうした成果を何が生み出しているかを明確に理解することです。そのための重要な第一歩が、相互作用する次の2つのディメンションで総支出管理を実践することです。

- **業務:** すべての取引を、発生時点から把握・測定・管理し、管理内支出を最大化する
- **戦略:** 企業が何を、誰から、どのような契約条件で購入するかの指針を形作る重要な決定を行う

AIモデルとAIエージェントを活用するCoupaコミュニティの先進企業はすでに、Coupaの統合AIネイティブプラットフォームで、総支出の全体に必要な可視性と管理を実現できることを明らかにしています。これにより、システムで管理される取引が増えるにつれて、戦略的な能力を構築・拡張し、戦略的な条件があらゆる取引で徹底されます。 このアプローチによって、自律型総支出管理に支えられた強力なカスケードが生まれ、企業は変革を加速し、バイヤーとサプライヤーがシームレスに連携するグローバル取引ネットワークに近づくことができます。

カスケードとは

契約、カタログ、サプライヤーイネーブルメントといった個々の要素により構成されるS2P(調達から支払い)プロセスでは、各要素を連ねてカスケード構造にすることで、相関する複数のKPIを同時に向上することができます。

交渉済みの契約が1件あれば、その契約の基づきすべての取引を管理できます。 1つのカタログを用意すれば、すべての従業員の購買申請に、ポリシーを常に適用できます。 そして、サプライヤーイネーブルメントにより、サプライヤーが電子取引に対応できるようになると、その後の取引のすべての請求書を自動で処理できます。

Coupaの信頼できるデータセットから得られたインサイト

本レポートで明らかになること

本レポートでは、S2P (調達から支払い)プロセス全体でのパフォーマンス、サプライヤーリスクとパフォーマンス、出納・流動性管理について新たな視点を提供します。さらに、コミュニティの上位25%の企業での、カスケードによるコスト管理と成長の推進方法について、初期的な分析も行っています。このレポートの内容を用いて、部門横断に次のことを行えます。

- 業務と戦略の推進要因の特定。
- AIが担う業務を増やすべき領域と、人が引き続き価値を発揮する領域の見極め。
- コスト管理と成長について会社が設定する目標に応じた、短期的な投資(AIや機械学習、CoupaのCatalystプログラム、コンサルタント、パートナー)の絞り込み。

最も優れたCoupaのデータ

本レポートのベンチマークは、1,100万社を超えるバイヤーとサプライヤーのネットワークから倫理的に収集された、世界累計10兆ドルの支出データに基づいて算出されています。しかし、Coupaのパフォーマンス分析が信頼される理由は、規模の大きさだけではありません。データの品質と分析手法も重要な要素です。 Coupaは、実際の取引データを集約・匿名化して測定し、すべての顧客に同じKPIの定義を適用しています。アンケートの回答を利用しているわけではありません。

Coupaでは、3,000社を超える顧客を毎日測定しています。20年間にわたる継続的な測定データを活用し、時間の経過に伴う支出行動やKPIパフォーマンスの変化を追跡しています。さらに、毎月数百万件に及ぶ観測データで800以上の変数を算出し、統計的に有意な関連性のみを公開しています。

最高のデータに基づく、最高のAI

この同じデータセットを購買機能理解の土台として、AIモデルやエージェント型AIが企業全体でインパクトを生み出しています。Coupa　Navi™のAIエージェントは、支出の分析、リスクの検知、代替案の推奨、実行すべきアクションの提案を行います。複数のエージェントが連携しながら機能することで、アクション実行のタイミングで、エビデンスベースのインテリジェンスを提供します。これを可能にするのは、膨大なコミュニティ支出データ、長年蓄積されたS2P (調達から支払い)に関する独自の専門知識、Coupa Spend Labの3つが揃っていることです。Coupa Spend Labは組み込み型のリサーチ機能として、コミュニティデータからインサイトを引き出し、予測型AIの推論を支える基盤となっています。



GLENCORE

5大陸80事業部門をサポートする単一のグローバル環境を構築し、4万5,000社を超えるサプライヤーのイネーブルメントを実現



グローバルで購買を標準化し、年間約40億ドルの支出を管理、80%を超える契約内購買率を達成



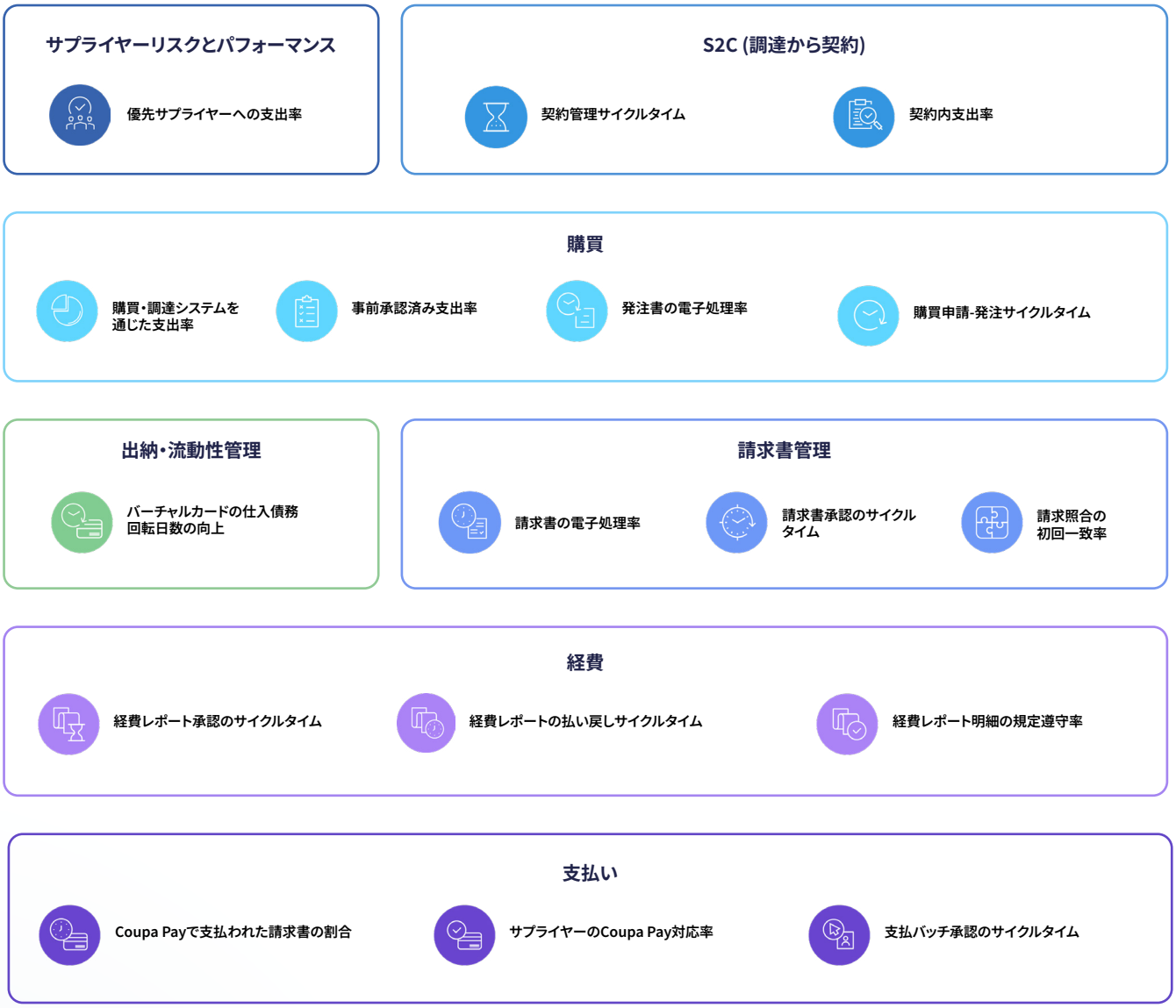
xp investimentos

対応可能支出の99%を管理し、人件費以外の運営費を増やすことなく事業規模を数十倍に拡大

本レポートのベンチマークの読み方

本版では、S2P(調達から支払い)プロセスでの17のKPIを詳しく取り上げています。Coupaのコミュニティベンチマークは、2025年の1年間のデータに基づいており、2025年より前から本番環境で稼働していた顧客のデータを使用しています。各KPIについて、当てはまる製品の利用状況に応じて顧客をグループ分けし、パフォーマンスの上位25%をグループ内で特定します。ベンチマーク値は、その上位25%のパフォーマンスの中央値を示しています。

本レポートでは初めて、個々のKPIだけでなく、KPI間の相互関連性とコミュニティでの傾向に着目しました。また、良好なパフォーマンスからさらに卓越したパフォーマンスを分ける要因についても明らかにしています。これにより企業にとって改善への道筋がより明確になります。



価値とレバレッジの関係

S2P (調達から支払い)プロセスのパフォーマンス向上がP&Lにどのような影響を与えるのかを理解するには、それぞれの購買指標のつながりを、網目状ではなくカスケード構造(連鎖的)として捉えることが重要です。 その構造で考えると、戦略(価値創出が最も大きい領域)、と業務(通常、成果が測定される領域)の2つの重要な側面が総支出管理の「価値とレバレッジ」にはあり、企業はどこでレバレッジを見出し構築できるのかがわかります。



グラフの見方

戦略アクティビティ

- 戦略、調達、契約は、最も大きな価値を生み出します。ここでの意思決定は下流のプロセスに波及し、その影響が何千倍になる場合があります。
- この領域では、改善機会を見つけたり、結果を予測したりするために必要なデータが不足しがちです。
- ここで価値を創出するには、従来、サプライヤーとのやり取りやRFxなど、多くの手作業が必要でした。

業務アクティビティ

- 購買申請、発注、請求書処理、支払いは、それ自体では生み出す価値が最も小さい領域です。
- デジタルツールにより業務効率を高め、取得できるデータを増やすことはできますが、上流で定めた条件を確実に適用することは保証できません。
- これらのプロセスは通常、効果を短期間で得られる領域として、最初に自動化の対象となります。

主なインサイト

- 投資が上流だけになると、価値の測定と実現に使えるデータが不足します。
- 下流だけに投資すると、そもそも創出できる価値が限定的になります。
- 最大の効果は、インパクトが大きなカテゴリーをS2Pサイクルの最初から最後までスピーディに実施することで得られます。

分析について

レバレッジ効果の高い投資機会の見極めが難しいのは、購買業務そのものの構造的な課題です。 Coupa + MIT Data Science Lab Business Spend Index (BSI)は、Coupaコミュニティのデータを活用し、戦略がどこで機能しているのかを把握できるようにします。

Coupa BSIの詳細を見る

Coupa Spend Labでは今後、戦略ギャップを埋める方法について、さらなる研究を行う予定です。堅牢なプラットフォームに標準搭載された場合にインテークが果たす役割について、初期調査結果をご覧いただけます。

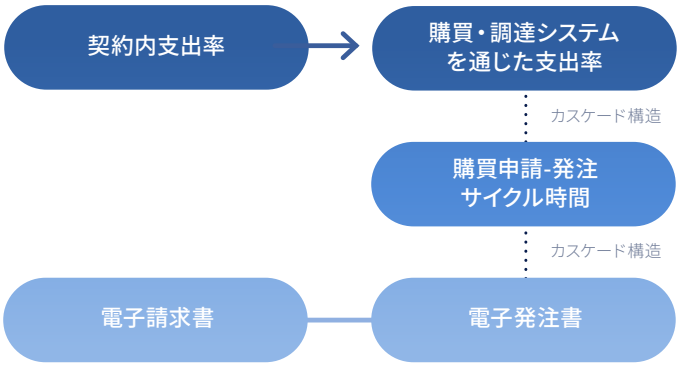
インテークの効果を見る

システムを動かすKPI

Coupaは20年にわたりデータを取得し、購買のカスケードを支えるKPIの測定に活用してきました。本レポートでは、10兆ドル規模のコミュニティデータセットを用い、それぞれの指標のつながり方について初の統計分析を提供します。KPIは統計的に有意な複数のクラスターと、直接的に連動する1組の業務カップリングを形成し、企業が変革に向けた取り組みで最初に注力すべき領域を示しています。

ネットワーク効果をわかりやすく解説

コアクラスター: 上位カスケード
最も強固: 契約により形成される構造



デジタル定着クラスター: 下位カスケード
成果を共有しているが、相互的な因果関係はない

Coupaコミュニティデータ分析

- 36組のKPIを厳密な4つのレイヤーで検証
- 直接的に業務連動しているKPIペアは1組
- 実際の関連性がある2つのクラスター(上位と下位)は、すべての統計的統制を経ても有意性を維持

主な結果	重要な理由
契約内支出率と購買・調達システムを通じた支出率は直接連動しており、各顧客に対して連動して月ごとに推移しています。データセットの分析で、このような連動が見られる組み合わせはほかにありません。	この結びつきは、データセットの中で最も強固です。 購買というドミノにおいて、契約は欠かせません。 契約が作成され、可視化され、適用されると、それに伴って**購買・調達システムを通じた支出率**も上昇します。
購買申請-発注サイクルタイムは、購買カスケードにおける中間指標として機能します。	**購買申請から発注**を業務データとして捉えると、企業のカスケードが上位から下位まで機能しているのか、それとも機能していないのかを示す最初の指標となります。
購買・調達システムを通じた支出率が高いほど(契約とカタログが連携している状態で)、**購買申請-発注サイクルタイム**は短縮され、**発注書の電子処理率**も向上します。	**購買申請-発注サイクルタイム**と**発注書の電子処理率**は、いずれも同じプロセスから生じる副次的な結果です。
請求書の電子処理率と発注書の電子処理率は直接連動しています。	どちらのKPIも、プラットフォーム上での取引フローを支えるデジタルインフラの状態を反映しています。

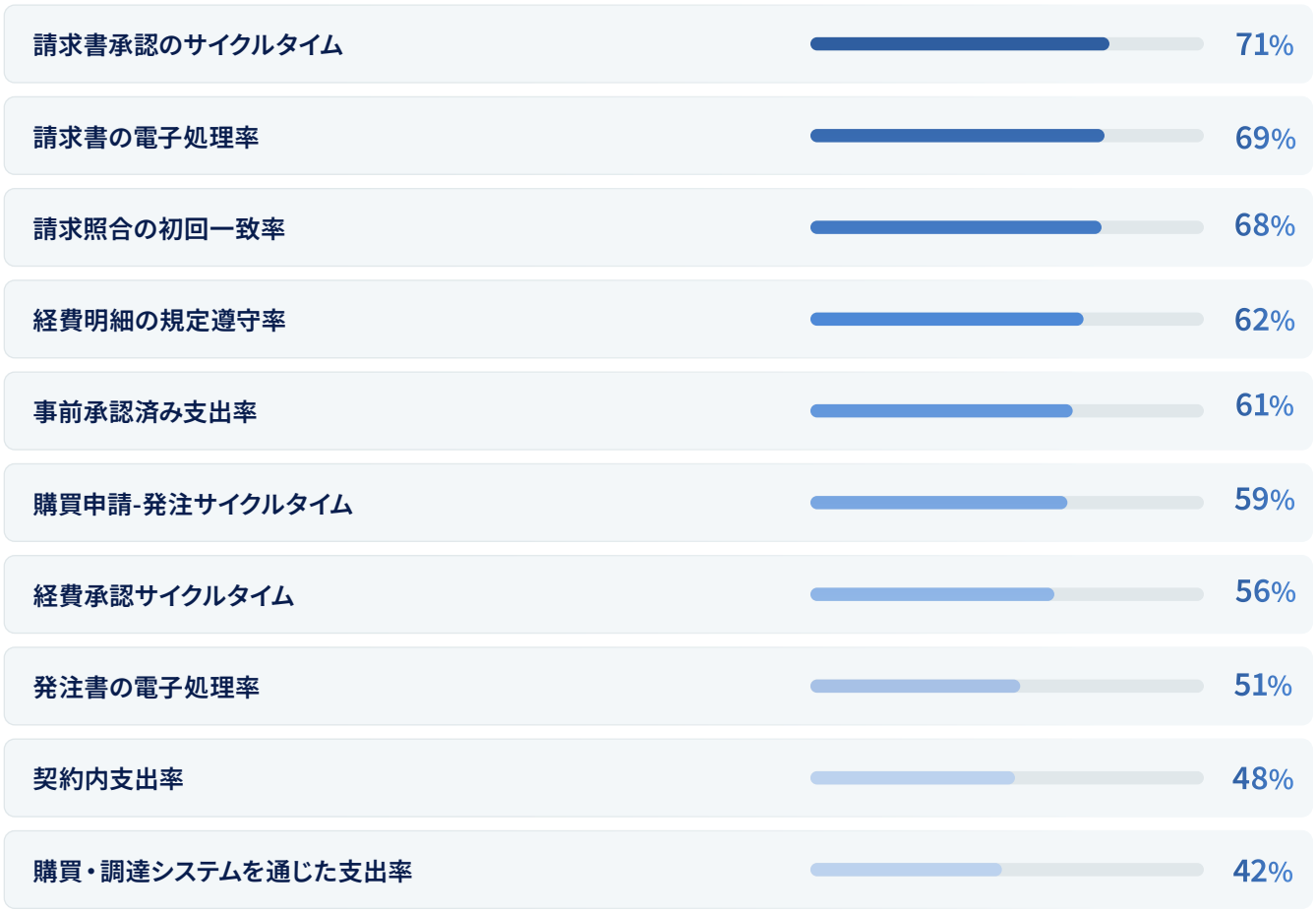
カスケードにおける重要な連携

上位カスケードと下位カスケードを構築して強固に連携できるような投資を行いましょう。この橋渡しは自然に生まれるものではありませんが、多くの人が自然に生まれるものだと思い込んでいます。どちらのカスケードクラスターも、それぞれ独立して改善できます。一方が弱い、または存在しなければ、カスケードは価値を伝達できません。

Coupaの顧客が描く上昇軌道

Coupaコミュニティベンチマークは最高水準を示していますが、その水準に達するまでに顧客は実際どのような道筋をたどるのでしょうか。 以下のデータを見ると、下流の購買業務において改善を継続することが、多くの顧客にとって定番のアプローチになっていることがわかります。

初回観測から最終観測までにKPIが改善した顧客の割合



このデータでは、カスケードにおけるシグナルとレバレッジの順序が逆転しています。改善率の上位を占めるのは業務KPIであり、特に請求書承認のサイクルタイムだけでも、10社中7社を超える顧客で改善が見られます。 一方、レバレッジの高い戦略的指標(契約内支出率と購買・調達システムを通じた支出率)では、改善ペースはより緩やかです。これは、先に述べた上流のデータ不足という課題とも整合しています。

次のテーマ: 購買カスケードにおける調達とカテゴリー戦略

Coupaのエキスパートはすでに、このレポートに上位カスケードのデータを取り入れる作業を進めています。 次世代の分析では、業務が改善したかどうかだけでなく、調達への投資が業務プロセスの構造化につながったかどうかも、把握できるようになります。

インテークは価値創出を大きく左右するレバー

多くの企業では、戦略としての購買と業務としての購買を、それぞれ独立して改善できます。そして、その成果は、各部門の目標として個々に評価されることが少なくありません。真の課題は、戦略的作業を業務のトランザクションに落とし込み管理する購買カスケードが損益にどう影響するかを明らかにすることです。

Coupaが新たに開発したインテーク成功率*は、企業のベンチマークと損益を結び付けた指標で、購買・調達システムを介した申請に紐づく請求書の割合を示します。つまり、バイヤーのニーズが認識・精査され、コンプライアンスを満たすサプライヤーが選定され、契約条件が遵守され、発注の後に請求書が作成されたことを示す指標です。

Coupaのデータセットを用いた因果分析により、次のような明確な結論が導かれました。

AP (買掛金)業務の効率性を左右する最も強力な予測因子は、購買・調達システムでのインテークの構造化です。

(800以上の変数を検証した結果、2位の予測因子の3倍の強さ)

インテークの構造化がない場合

APチームは、上流での意思決定コストを引き受けることになります。 発注書がない、契約との紐付けがない、または管理されたプロセスを経ていない請求書が届くたびに、時間のかかる手作業が必要になります。

47.7%

購買・調達システムで構造化されたインテークプロセスがない場合に予想される手作業での請求書処理率

インテークの構造化がある場合

請求書処理における負荷は、いつも一定であるわけではありません。APに届く前の段階で、支出がどれだけ適切に構造化されているかに直接左右されます。 購買・調達システムで構造化されたインテークを通る請求書が増えるほど、APチームはより価値の高い業務に注力できるようになります。

-19.5 パーセントポイント

手動レビュー率の低下: プラットフォームに他の変更を加えない場合と比べて、インテークを構造化した場合に数値が減少

分析: 大規模なインテークの構造化についての主なインサイト

効果逓減なし: インテークのカバレッジを60%から80%に引き上げて得られる効果は、20%から40%に引き上げる効果とまったく同等です。

サプライヤー数の影響はほぼゼロ: サプライヤー数が1万社の企業でも、その数が100社の企業と同じように請求書処理の負荷を抑えることができます。ただし、それらのサプライヤーがインテークの構造化によって適切に管理されていることが条件です。

すべての成果には明確な要因がある: 企業がプロセス変革を積極的に支援し、得られる成果の要因を戦略と適切なプラットフォームに紐づけられる場合にのみ、効率性は向上することをデータは示しています。

* インテーク成功率は、Coupaのコミュニティデータセットを対象とした因果分析から導き出されたものです。この指標は、5つすべてのモデル仕様で最も有力なレバーとして特定され、ペナルティ付きLasso変数選択、固定効果の特定、分布仕様の検定など、14回にわたる連続した頑健性検証をすべてクリアしました。

インテークを構造化するなら今が最適

インテークは、2026年にCFOが計画するAI投資の約半分を占めています。今のうちに、自社のインテークがどの程度機能しているのかを財務や購買の責任者が共同で把握することで、どこでインテークを構造化し改善すべきか、またどのAI機能に注力すべきかについて、より適切な判断ができるようになります。

かんたんな診断と推奨事項

自社の現在のインテーク成功率とプロセスKPIを把握します。 これによって分かること:

インテーク率が低い + プロセスKPIが低調

購買カスケードの戦略面にばらつきがあり、それが手作業によるレビューと処理コストの増加につながっています。

改善するには:

- AP先行型、または発注だけを対象とした支出管理から、構造化インテークへ移行し、AP業務の効率を大幅に高める。
- 構造化インテークと堅牢な請求書管理を、AIネイティブな統合型総支出管理プラットフォーム上で組み合わせ、AP業務の負荷を解消する。
- インテークとオーケストレーションを導入し、請求書が発注書および有効な契約に確実に紐づくようにする。
- インテークを構造化した後は、承認チェーンを効率化し、余分な負荷を軽減する。

インテーク率が低い + プロセスKPIが良好

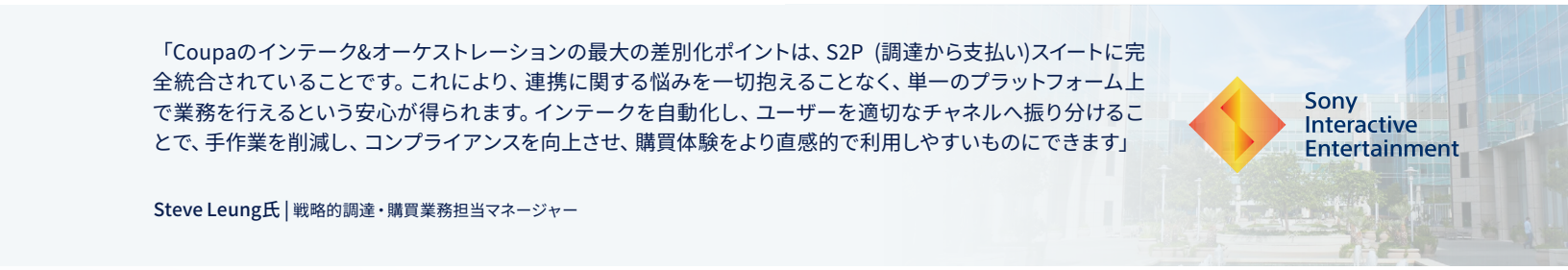
購買カスケードの業務レイヤーは円滑に機能している一方で、戦略面では改善の余地があります。

インテーク率が上昇 + プロセスKPIが改善

購買カスケードは、戦略面での能力と業務面での卓越した実行力の両方を実現しています。

改善するには:

既存の環境内でカバレッジの拡大に注力します。カバレッジを1パーセントポイント高めるごとに、APでの手作業対応が一定の割合で減少し予測可能になります。



「Coupaのインテーク&オーケストレーションの最大の差別化ポイントは、S2P（調達から支払い)スイートに完全統合されていることです。これにより、連携に関する悩みを一切抱えることなく、単一のプラットフォーム上で業務を行えるという安心が得られます。インテークを自動化し、ユーザーを適切なチャネルへ振り分けることで、手作業を削減し、コンプライアンスを向上させ、購買体験をより直感的で利用しやすいものにできます」

Steve Leung氏 | 戦略的調達・購買業務担当マネージャー

Sony Interactive Entertainment

Coupaのインテーク&オーケストレーション

AIを活用したシームレスな購買体験により、従業員はガイドに沿って申請処理を簡単に開始できます。その裏側では、ポリシー、データ、ワークフローが適切に選択・実行されます。 詳しく読む

インテーク&オーケストレーションは構造化インテークの基盤となり、エージェント型オーケストレーションの統合フレームワークであるCoupa Composeでさらなる拡張を行えます。 詳しく読む

サプライヤーリスクとパフォーマンス

62% より有利な条件を引き出すことで、サプライヤーとのコラボレーションを強化し利益率の改善を2026年に計画しているCFOの割合

CFO戦略調査レポート、2026年、Coupa Software

- コラボレーションが競争優位につながる環境において、サプライヤーは、レジリエンスが高く強固なサプライチェーンを確保するうえで不可欠なパートナーです。
- 多様な地域をまたぐ事業拡大や規制の変化により、人手による監視では対応できなくなりました。そして、重要なリスク領域に見落としが生じています。
- AIは、先を見通すためのインサイトをデータから引き出しています。 財務・購買チームは、AIを活用した包括的かつリアルタイムなモニタリングを行うことで、リスクやパフォーマンスに潜む微細なパターンを検知できます。これにより、コスト管理、代替サプライヤーの迅速な特定・オンボーディング、重要なサプライヤーとの連携に必要な時間とインサイトを手にし、売上成長に必要な事業継続性を守ることができます。
- 先を見据えたコンプライアンス対応により、規制違反による罰金の増加や評判の毀損から利益率を守ることができます。

詳しく読む

次のセクションのコミュニティベンチマークは、Coupa顧客のパフォーマンスの上位25%を基に算出されています。 詳しくは5ページをご覧ください。



調達における意思決定の質

最も高くつく購買の失敗とは、納品されるはずのものが届かず、その時になって初めて問題に気づくことです。供給の混乱によって平均的な企業が年間1,600万ドルのコストを負担するような環境では、予測を伴った調達活動が持続可能な戦略となります。混乱が発生する前に利益率と事業継続性を守る、シンプルでありながら強力な方法の1つが、サプライヤーのリスクプロファイルを早期かつシームレスに可視化することです。

現在、多くの企業が、手作業によるバラバラのリスク追跡から抜け出せずにいます。チームがリスク管理を、相互接続しない複数のスプレッドシートやサイロ化したモジュールで行っていては、質問票へのフォローアップや、管理フレームワークの構築に多くの時間を費やすことになります。その結果、調達責任者や購買責任者のデータに対する信頼が損なわれ、突発的な混乱が発生した際に企業がリスクにさらされることになります。

10%
高パフォーマンス企業に占める割合
リアルタイムダッシュボードと自動アラートを利用

53%
低パフォーマンス企業に占める割合
基本的なサプライヤーパフォーマンス指標を手作業で追跡

出典: The State of Direct Procurement 2026、Coupa Software & Incisiv

コミュニティインテリジェンスの活用

パフォーマンスの高い企業は、リスク軽減においてインフラを優先するアプローチを取っています。Coupaを活用してサプライヤーのリスクプロファイルを可視化することで、手作業によるデータ収集を省き、チームがすぐに評価に移れるようにしています。

約34万6,000件のサプライヤーリスクプロファイルを標準で可視化

Coupaコミュニティの取引データとサードパーティリスクデータを活用してサプライヤーのビジネス健全性スコアを生成し、プラットフォームは生のデータを使って実行可能なインテリジェンスを形成します。そして、事前検証済みの基準値とコミュニティが生成したリスクシグナルを提供します。

これらのリスクプロファイルは、Coupaプラットフォームが提供する包括的なサプライヤープロファイルの一部にすぎません。タスク、支出、リスク、パフォーマンス、コミュニティ活動が1つのインターフェイスに統合され、調達、契約、請求書、サプライヤー情報管理フォームの履歴を詳細に確認できます。アクションを促すアラートにより、先見的なサプライヤー管理を支援します。 詳しく読む

「可視性を提供してくれるCoupaは、私たちにとって非常に強力なツールです。 可視性があれば、より良い意思決定が可能になります。 そして最終的に、支出の力とは、より良い意思決定をビジネスで行えることだと思います」

Deane Horn氏
オペレーション担当ディレクター | P2P (購買から支払い)
およびグローバル支出管理

AON



優先サプライヤーへの支出率

17.3%

アクティブサプライヤーに占める割合

定義

優先サプライヤーへの支出率は、企業が合計支出額の80%を費やしているサプライヤー数の割合(サプライヤー総数に対して)を示します。

これが重要な理由

- 支出を集中させることで、ボリューム割引を引き出し、有利な条件を確保するとともに、テール支出の管理に伴う事務負担を大幅に削減できます。
- 正確な支出の追跡により、何が購入されているのかを正確に把握できるため、重複するサプライヤーを段階的に削減し、審査済みのパートナーとの取引に注力できます。
- 直接材については、優先サプライヤーへの支出集中度をモニタリングすることで、生産に不可欠な資材を確保するとともに、サプライチェーンの混乱に備えて、代替調達先となる選択肢*をどこに構築すべきかを特定できます。
- 支出を一元化することで、厳格なESG (環境・社会・ガバナンス)監査とコンプライアンスモニタリングを実施し、重要なパートナーが企業の厳格な基準を満たすことを確認できます。
- サプライヤーデータを信頼できる唯一の情報源に集約することで、業務全体を包括的に把握できるようになり、購買全体のガバナンス、可視性、管理能力が大幅に向上します。

* 選択肢: 価格、リスク、所在地などの複数の基準に基づいて、複数の代替サプライヤーから選択できる企業の能力を意味します。

英国を拠点とする機器レンタル企業が、事業規模を拡大しながら、ほぼ半分にサプライヤーベースを集約した方法をご覧ください。

SUNBELT RENTALS

改善方法 ↑ 高いほど良い

- AIネイティブなプラットフォームを活用して、高価値カテゴリーにおける重複サプライヤーを特定し、テール支出を優先サプライヤーに振り向けることで、より有利な価格と取引条件を実現します。
- 必須部品を供給する取引量の多い優先サプライヤーを特定し、直接材の支出を集中させます。そのうえで、より踏み込んだ戦略的連携を交渉し、優先的な供給枠を確保するとともに、コストを安定させます。
- CoupaAIを活用して、優先サプライヤーネットワーク全体のサプライチェーンリスクをリアルタイムでモニタリングします。Coupaの10兆ドル規模の支出データセットから世界中の取引パターンを分析することで、Coupaのプラットフォームは、業務に支障が生じる前に潜在的なリスクを浮き彫りにします。
- コミュニティ生成データとリアルタイムのパフォーマンスインサイトに基づき審査されたサプライヤーのネットワークを活用し、事業拡大を加速できます。Coupa Navi™サプライヤーディスカバリーエージェントを使えば、審査済みの代替サプライヤーを瞬時に見つけられます。

詳しく読む

S2C (調達から契約)

65% **データに基づくインサイトを活用して調達に関する意思決定を最適化し、利益率の改善を2026年に計画しているCFOの割合**

CFO戦略調査レポート、2026年、Coupa Software

- S2C (調達から契約)のワークフローは、手作業中心で分断したものから、AIを活用して複数プロセスを並列して進行できる動的なものに移行しつつあります。ニューロシンボリック推論と整備されたデータを活用したAIは、数学的に妥当な調達意思決定と、迅速かつインテリジェントな実行を実現します。
- 従来の調達では、管理しきれない手作業のプロセスと、拡張性の乏しさが足かせとなっていました。 カテゴリー戦略は策定自体が容易ではあるものの、システムが連携しない環境で実務に落とし込むことに、企業は苦戦していました。 契約は社内各所に分散していたため、契約条件の可視性が低く、想定外の契約自動更新が行われるリスクにさらされていました。
- 調達、カテゴリー戦略、契約管理を統合することで、戦略目標との整合性を確保します。 この統合により、AIでの上流業務の拡張・効率化可能になります。リスク軽減条項はこれまでスプレッドシートに埋もれていましたが、即時の是正措置を促すアラートを受け取れるようになります。
- AIネイティブな総支出管理プラットフォームがあれば、契約更新や複雑な交渉が自動化され、すべての調達活動からシームレスに統制・可視化された契約作成につながるので、大きな成果をもたらします。

詳しく読む

次のセクションのコミュニティベンチマークは、Coupa顧客のパフォーマンスの上位25%を基に算出されています。 詳しくは5ページをご覧ください。



自律型支出管理の時代における調達の卓越性

調達チームがレガシーテクノロジーを使い続ける判断には、予算の制約、導入に伴う疲弊、供給の混乱への懸念、流行するテクノロジーへの懐疑など、さまざまな要因があります。しかし、「現状で十分」という考え方では、AI時代を乗り切ることはできません。CFOの半数以上が収益性向上に向けた投資を計画しており、38%は今後1年以内の優先事項としてAIガバナンスを挙げています。「現状で十分」という姿勢では、AIを導入した企業との差がさらに開き、構造的に不利な状況につながります。調達責任者がAI対応を様子見していては、自社の戦略目標に応じた調達業務を行うことが、ますます難しくなるでしょう。

よりスマートな意思決定を社内全体に拡大する

Coupaコミュニティの調達責任者は、従来とは異なる道を進んでいます。適切なインテリジェンスとAIネイティブなプラットフォームを活用することで、市場を包括的に分析し、複雑なシナリオを評価できます。さらに、信頼できる代替案への切り替えや、迅速な戦略実行も、かつてないほど容易になります。同時に、下流の無数の取引を統制する契約カバレッジを構築し、本レポートのベンチマークをさらに高めることもできます。

真に優れた調達は、質の高いデータから始まります。 世界全体で10兆ドル近くに及ぶ取引支出を集約したCoupa独自のデータセットを基盤に、CoupaのAIモデルとAIエージェントは、単なる自動化の枠を超え、コミュニティインテリジェンスへと進化します。この圧倒的なデータ規模が、調達チームから信頼される実用的な推奨事項と、具体的なアクションにつながるインサイトの創出を支えています。

しかし、インテリジェンスから得られる効果は、それが機能する環境によって大きく左右されます。 真に戦略的なAIを利用するには、企業固有のビジネスロジックやコンプライアンス上のガードレール、カテゴリーを理解できる統合プラットフォームが必要です。AIネイティブなCoupaのプラットフォームが調達責任者に選ばれるのは、AIインサイトを利用し、必要な最適化、幅広いカテゴリーのカバー、シームレスな全社的統合を行えるからです。

戦略的調達におけるカスケード効果

「3社から見積もりを取り、1社から購入する」だけでは、もはや十分ではありません。 検証済みの支出データとAIネイティブなプラットフォームを活用すれば、調達チームは明確なカテゴリー戦略に沿ってソーシングイベントを効率的に実行できます。さらに、強力なネットワーク効果によって、個々の取引の効果を増幅させることができます。

JABIL

このグローバル製造企業は、CoupaのAIネイティブなプラットフォーム上でCoupa Sourcing Optimization (CSO)を導入し、以下を実現:

- 各物流プロジェクトの調達サイクルタイムを約1か月短縮。
- 3つのソーシングイベントで約900万ドルのコスト削減。
- 1イベントあたりのシナリオモデリング数を12件未満から50件超へ拡大。

飲料・醸造を手がけるグローバル企業は、Coupa Category Strategyを活用し、購買支出の75%をカテゴリー戦略の適用対象としました。

coupa navi™

ソーシングイベントのフィールドを見るだけで、わずか数秒で計算式を作成できるとしたらどうでしょう。これも、Coupa　Navi™が解決を支援する何千もの問いの1つにすぎません。

Coupaのエージェントはデジタルチームメイトとして、支援、助言、自律的な実行を通じて、サポート対象のさまざまな業務領域に数十年にわたる専門知識を提供します。

契約管理サイクルタイム

11.0

営業日

定義

契約管理サイクルタイム は、契約手続きを開始してから契約が締結されるまでの所要時間です。

これが重要な理由

- 契約プロセスが速くなることで、交渉で合意した価格や条件を、すぐに取引に反映できます。これにより、契約紙面で取り決めた削減が、実際に行われるので、財務レポートにも測定可能な金額として反映されます。
- 契約を迅速に締結できれば、その契約内容を日々の支出ルールに即座に適用できます。その結果、管理外の購買を防ぎ、未承認のサプライヤーに支出が流れるのを防止できます。
- 契約サイクルタイムを短縮することで、購買チームは、市場分析、ソーシングイベント、契約交渉など、支出カテゴリー拡大に必要な戦略的業務に注力できるようになります。

世界最大級の航空会社がCoupaを活用して契約をデジタル化し、AIインサイトを活用することで、契約管理サイクルタイムを短縮し、運転資金の最大化機会を増やしました。

American Airlines

改善方法 ↓ 低いほど良い

- 直接材とMROの契約をサイロ化されたERPシステムから、契約ライフサイクル管理(CLM)機能を備えた総支出管理プラットフォームに移行し、すべての契約の可視化を向上させます。
- CLM機能を調達とサードパーティのリスクに連携させます。これにより、取引先について評価されたリスクを軽減する適切な条件を契約書に盛り込むことができます。
- Coupa Navi™ 契約抽出&サマリーエージェントなどのエージェント型AIを活用し、条項に関する推奨、契約サマリー、メタデータの抽出によって、契約プロセスを迅速にします。
- インテークとオーケストレーションを採用し、ユーザーに対しセルフサービスの契約体験を創出するとともに、複数の契約タイプに設定可能なインテークフォームを作成します。

詳しく読む

契約内支出率



82.7%

発注を介した支出に占める割合

定義

契約内支出率は、価格や条件を有利にするため事前交渉された契約が適応されている支出の割合です。

これが重要な理由

- 契約内支出率が上がると、業務コストの削減に財務部門がとれる選択肢が広がります。 購買部門は、それぞれの契約に基づいた支出を増やすことで、将来的に価格の値下げを契約サプライヤーと交渉できる機会を増やせます。
- 各契約において有利な支払条件が適用される支出額が多ければ、買掛金(AP)チームはキャッシュフローを改善することができます。
- 契約内支出率が高ければ、リスクに関連した契約による保護があるサプライヤーとの関係が優先されるため、財務リスクを軽減できます。
- すでにある契約を適用した購入を増やすことで、交渉力が高まり、交渉済みのコスト削減をすぐに実現できるだけでなく、将来のソーシングイベントでさらに大きな割引を引き出すことができます。
- 契約交渉であらかじめ合意した有利な支払条件や早期支払割引を、多くの支出に適用することで、チームは運転資本を最適化できます。
- また、重要な保護措置やコンプライアンス対策が事前に承認されている契約サプライヤーとの取引を優先することで、財務・業務上のリスクも軽減できます。
- 契約内支出率が高いほど、購買業務全体に効率化が波及し、取引を自動処理できる形へと整えやすくなります。

ドイツに本社を置くグローバルな機械・プラントエンジニアリング企業が、Coupaを活用して契約管理を、節減の創出と契約交渉の強化につながる重要なレバーとして活用した方法をご覧ください。

DÜRR

改善方法 ↑ 高いほど良い

- AIネイティブなカテゴリー戦略機能を展開し、フレームワークの構築、戦略的推奨事項の獲得、そして目標設定と実行計画の策定を加速することで、影響力の高いカテゴリーをビジネスの最優先課題と合致させます。
- Coupa Navi™入札評価エージェントを導入し、統合CLMシステムで、調達での選定結果を実行可能な契約と購買カタログに迅速かつ容易に変換できるようにします。
- AIを活用したインテークとオーケストレーションを導入して、自然言語で書かれた購買申請を処理し、適切なワークフローやシステムへ自動的に振り分けます。

詳しく読む

購買

「Coupaは、当社のグローバル購買を支える基盤となっています。調達、契約、サプライヤー、支出を1つのプラットフォーム上でつなぎ、大規模な変革を推進するためのインサイトをもたらしてくれています」

— Kimberly-Clark、日用消費財・パーソナルケア製品を手がける多国籍企業

Kimberly-Clark

- 購買はもはや戦術的なコストセンターではなく、コスト管理と成長促進に向けて支出管理を活用できる、戦略的なビジネスパートナーとして認識されています。
- 大半のCFOにとって、AIは財務戦略の中核となっています。一方、ほぼ全員(92%)が、自社でAI戦略を実行できるかどうかについて、少なからず懸念を示しています。 購買部門は、財務部門主導のAI施策に必要な、構造化された質の高い支出データと、市場やサプライヤーに関するインサイトを提供することで、このギャップを埋めることができます。
- すべての支出取引を包括的に可視化し、既存のエンタープライズアーキテクチャの周囲にシームレスに配置されたAI主導のオーケストレーションレイヤーを活用することで、購買は戦略的な改善を推進し、その効果を取引の流れ全体で増幅させることができます。これにより、あらゆる申請を常に適切なプロセスへと振り分けられます。
- あらゆるテクノロジー投資が厳しく精査される中、購買部門はプラットフォームの導入を推進しています。個別のポイントソリューションでは、AIエージェント、オーケストレーション、支出インテリジェンスを統合し、コンプライアンスを維持することが根本的に難しいためです。

詳しく読む

次のセクションのコミュニティベンチマークは、Coupa顧客のパフォーマンスの上位25%を基に算出されています。 詳しくは5ページをご覧ください。



購買・調達システムを通じた支出率



57.8%

発注による支出に占める割合

定義

購買・調達システムを通じた支出率とは、社内カタログやベンダーカタログ(パンチアウト)を通じて行われる支出の割合を示します。

重要な理由

- 購買・調達システムを介して構造化されたインテークを利用すると、事前承認済みのサプライヤーや交渉済みの価格での購買に従業員が誘導され、重複した申請や個別対応が必要な申請が減少します。
- カタログを利用すれば、交渉済みの価格が適用され、すべての商品がコンプライアンスに準拠した審査済みサプライヤーから調達されるようになります。
- 購買・調達システムを通じた支出率を高めることで、新しいサービスを導入しても、組織変革とコストコントロールを迅速に管理できるようになります。
- 契約外の支出は、AIによって特定され、事前交渉済みの既存契約に自動的に切り替えられます。
- 1つのカタログアイテムで、全従業員のコンプライアンスを自動化できます。そのアイテムが購入されるたびに、その効果が全社に拡大します。

世界を代表する製造企業は、Coupaを活用してカタログでの支出を倍増させました。

CATERPILLAR

改善方法 ↑ 高いほど良い

- エージェント型オーケストレーションを備えたインテークを導入することで、自然言語での申請を可能にしてプロセスをシンプルにし、すべての申請者が必要なものを簡単に入手できるようにします。Coupa Navi™申請作成エージェントなどを活用することで、形式の整っていないEメールや作業明細書(SOW)から、コンプライアンスに準拠した購買申請を作成し、手入力にかかる時間を削減できます。
- 高品質なカタログやパンチアウトをインテークに接続することで、自由記述の購買申請でも契約済みの商品・サービスにAIが誘導できるようになり、企業が選択した契約条件が適用されるサプライヤーへの支出を最大化できます。
- Coupa Navi™自律型改善機会分析エージェントのようなエージェント型AIを活用することで、カタログ検索結果を改善するための推奨事項を利用できるようになります。また、経費として発生する支出を購買で管理・統制できる支出に移行できる領域を特定します。

詳しく読む

購買・調達システムを通じた支出率のCoupaでの計算方法

このKPIのベンチマークデータには、カタログとパンチアウトのデータのみが含まれます。Webフォームは、購買・調達システムを通じた支出には直接含まれないため、対象外としています。

事前承認済み支出率



96.6%

請求書支出に占める割合

定義

事前承認済み支出率は、承認済みの発注書に紐づいた請求書支出の割合を示します。

重要な理由

- 財務チームが取引の内容を実行前に確認し、支出を予算内に収めることで、運転資金を守りながら支出を適切に管理できます。
- AP部門は、確定した支出を早い段階で把握できるため、請求書を追いかける手間をかけずに、正確な財務報告を行えます。
- 事前承認を必須とすることで、支出を交渉済みの契約に沿って行えるようになり、低価格と有利な条件を確保できます。
- 事前承認済みの購入にバーチャルカードを利用することで、リベートを獲得できるうえ、支払期間を延ばしてキャッシュフローを改善できます。
- 事前承認済み支出率が高いほど、請求書と発注書を自動で照合できるため、支払いの不正リスクを大幅に低減できます。

英国の 廃棄物リサイクル業界をリードする企業は、Coupaを活用して事前承認済み支出を徹底するワークフローを運用し、マーベリック支出(管理外支出)を大幅に削減しました。

改善方法 ↑ 高いほど良い

- インテークとオーケストレーションの導入を優先します。ユーザーの意図を理解して事前承認済みのアイテムやサプライヤーへ誘導するガイド付き購買体験を自然言語で提供することで、最も簡単な方法でコンプライアンスに沿った購買を実現できます。
- 支出分類にAIを活用します。支出を標準タクソノミー(分類体系)に沿って分類することで、管理外支出がどのカテゴリーに流出しているかを把握し、該当するカテゴリーを先回りして管理対象に組み込めます。
- Coupa Navi™カテゴリー戦略ストーリーテラーのようなエージェント型AIを活用してカテゴリー戦略を策定し、支出額の大きいカテゴリーごとに、事前交渉済みの価格や条件、承認ルールをフレームワークと計画に組み込みます。

詳しく読む

発注書の電子処理率



98.7%

発注書に占める割合

定義

発注書の電子処理率は、すべての発注書のうち、電子的に承認され、サプライヤーが受領した発注書の割合を示します。

重要な理由

- カタログベースの発注書など、構造化されたチャネルで開始された支出は、後続プロセスの効率性を左右する主要な先行指標です。 発注書の電子処理率が高いほど、契約に組み込まれた戦略的レバレッジがすべての取引で確実に発揮されます。
- 発注書のライフサイクル全体をデジタル化することで、手作業の介在による非効率を解消できます。この移行により、静的な購買データが、バイヤーとサプライヤー間で連携・同期する動的なワークフローへと変わります。
- 付加価値の低い手作業をなくすことで、リアルタイムでの発注の管理、確認、調整を速く行えるようになります。こうした俊敏性によりサイクルタイムが短縮され、購買チームは事務的な維持管理業務ではなく、大きな効果をもたらす戦略的な取り組みに集中できるようになります。
- 発注書の電子処理率は、すべての支出タイプに関係する指標です。直接材の支出では売上原価に直結するため、発注書の電子処理率を高めることが、生産の継続性と在庫の維持に不可欠です。間接材の支出では、発注書の電子処理率を高めることで、分散したサプライヤーベース全体でコンプライアンスを確保し、マーベリック支出を抑制できます。

世界的な航空会社がCoupaを活用し、契約に紐づく支出と発注を95%まで高めた方法をご覧ください。

FINNAIR

改善方法 ↑ 高いほど良い

- 構造化されたチャネルへの従業員の定着を自然に促し、AIを活用して申請をスムーズに処理できる、使いやすいインテークとオーケストレーションを導入します。
- PO Collaborationなどのリアルタイムコラボレーションツールを導入します。 バイヤーとサプライヤーが価格や数量の不一致をすぐに解決できるため、発注内容の正確性を確保し、後続の支払遅延を防止できます。
- 厳格な「No PO, No Pay (発注書を必須とする支払い)」ポリシーを導入します。 cXMLやEDIでの連携をサプライヤーと行うことで、手作業によるデータ入力をなくすとともに、ワークフローをリアルタイムで同期します。
- AIと組み合わせた構造化マーケットプレイスを活用し、デジタルでの購買と請求書処理に対応しているサプライヤーを特定します。 バイヤーをこうしたサプライヤーへ誘導することで、マーベリック支出を抑制し、生産の継続性を確保できます。

詳しく読む

購買申請-発注サイクルタイム

3.4

営業時間

定義

購買申請-発注サイクルタイムは、最初の購買申請から最終的な承認済み発注書が発行されるまでにかかる平均時間を表します。

重要な理由

- サイクルタイムが短いほど、チームは柔軟に業務を行えるようになります。 サプライチェーンの先行きが読みにくい状況では、迅速な発注で、従業員が業務に不可欠な物品やサービスを遅滞なく入手できます。
- 発注プロセスが速くて使いやすいほど、従業員は正式なシステムを利用する傾向が高まります。これにより、支出の可視性が向上し、組織全体の統制が強化されます。
- 処理時間が短縮することで、従業員は発注状況の確認・追跡ではなく、本来の業務により多くの時間を充てられます。これにより、ストレスが軽減され、プロジェクトを円滑に進められます。
- 処理の効率化により、APチームは期日どおりの支払いを行いやすくなり、サプライヤーとの信頼関係を築けます。これにより、サプライヤーにとって優先されるパートナーとなることができ、より良いサービスやコスト削減につながる可能性があります。

英国を拠点とするファシリティマネジメントおよびプロフェッショナルサービス企業が、Coupaを活用して購買申請の承認にかかる時間を数日から数時間に短縮した方法をご覧ください。

mitie

改善方法 ↓ 低いほど良い

- ノーコードでプロセスを構築できるインテークとオーケストレーションにより、申請を自動で適切なルートへ振り分け、トリアージを加速します。さらに、Coupa Navi™サプライヤーディスカバリーエージェントが提供する、豊富で実用的な情報を活用し、購買部門によるサプライヤー探索を支援します。
- AIを活用したマーケットプレイスに基づいて社内カタログとパンチアウトを作成し、ユーザーが事前交渉済みのアイテムにアクセスできるようにします。社内カタログとパンチアウトカタログには、インテークエクスペリエンスを接続します。
- AIを活用したCoupaプロセスインサイトを適用し、S2P (調達から支払い)チェーンのボトルネックを明らかにします。さらに、オーケストレーションを活用して、連携されていない既存システム間のギャップを埋めることで、インテリジェンスを業務に活かします。手作業を介さず、迅速かつコンプライアンスに準拠し、ビジネスニーズにも柔軟に対応できるワークフローを維持します。

詳しく読む

coupa navi™

エージェント型オーケストレーション

Coupaの2026年5月リリースでは、インテークとオーケストレーションのワークフローに、AIドリブンのエージェントが導入されました。これらのエージェントにより、購買チームと業務運用チームは手作業を減らし、申請をより迅速に完了できます。サイクルタイムの短縮、エラーの削減に加え、S2P (調達から支払い)プロセス全体で自律型エージェントを展開するための、拡張性の高い基盤が実現します。 詳しく読む

直接材購買における卓越性

直接材購買で一歩先を行く企業には、共通する3つの能力があります。リスクをいち早く把握し、調達の意思決定を速く自信を持って行い、競合他社にはない方法でサプライヤーとの強固な関係を維持していることです。 適切なデータ基盤は欠かせません。 先進企業は、事業運営を支える基盤データに内在するインサイトを引き出し、さらに活用するインテリジェンスツールやAIプラットフォームへの投資で、他社を25ポイント上回っています。

Incisivと共同で作成した最新レポートでは、CPG (消費財)、貨物輸送・物流、産業機械の先進企業は他社と何が違うのか、そしてそのギャップを埋めるには何が必要なのかを探っています。 レポートを読む

サプライヤーのパフォーマンスデータを自動的に取得できるような、将来を見据えた基盤があれば、可視性があることがベースラインになります。 多くの企業は、PO collaborationを単なる可視化ツールの1つとして捉えがちです。特に、購買チームが間接材支出の領域を主に扱ってきた場合や、使用しているERPがリアルタイムに発注書と双方向連携できない場合は、その傾向が強くなります。 実際、PO Collaborationは、企業が最も重要なサプライヤーとの関係維持や発注処理において、問題を共同で解決するためのレイヤーです。 パフォーマンスの高い企業は、POCollaborationがプロセスの規律に不可欠であることを理解しています。基盤の中でこのレイヤーが次の処理と、その処理をいつもと同様の方法で行うかを判断します。これは、誰が意思決定を行い、事業がどのような環境で運営されているかにかかわらず行われます。

PO Collaboration導入のベストプラクティス: サプライヤーに適切な行動を自動で促すシステムの構築

オペレーショナルリスクを優先する
- 納品遅延が生産に影響を及ぼすカテゴリーに重点を置きます。

パフォーマンスを比較し、問題を特定するために一貫性を確保する
- 全地域で共通の設定を維持します。
- 納品確約日などの主要フィールドについて、標準的な定義を定めます。
- 工場間で統一したワークフローを維持します。

連携には初期段階から投資する
- APIやミドルウェアなどを用いてシステム間の接続を適切に設定し、確定済み発注書の情報がリアルタイムでERPに連携されるようにします。

代替手段をなくして利用定着を促進する
- 自動リマインダーによって期限の遵守を促し、サプライヤーがEメールでの確認やPDF送付など別のチャネルを利用するのを防ぐことで、サプライヤーのパフォーマンスに関する信頼できる唯一の情報源を確立します。

重要な指標を測定する
- 自社の業務パフォーマンスや財務に影響するサプライヤー行動を把握できる指標を追跡します。たとえば、こちらが希望する納品日とサプライヤーの確約納期の差や、請求照合の初回一致率などです。

CoupaのPO Collaborationは、Supply Chain Collaborationスイートの一部です。このスイートにより、企業は直接材、間接材、MRO資材のサプライチェーンの混乱を可視化し、迅速に対応できます。 詳しく読む

出納・流動性管理

42% **複数ERPにまたがる支出データのサイロ化を大きな課題の1つとして挙げているCFOの割合。**

CFO戦略調査レポート、2026年、Coupa Software

- レジリエンスの高い事業継続計画を策定するには、財務責任者やキャッシュマネージャーが、高精度なキャッシュ予測とリアルタイムのキャッシュポジションを把握する必要があります。 その実現には、支出全体を可視化することが不可欠です。
- 管理内支出の全体像を把握できなければ、財務責任者は正確なキャッシュ予測や運転資本の最適化、バーチャルカードのリベート最大化、高金利の借入回避を実現できません。
- 承認済み発注書や請求書のデータを単一プラットフォーム上で早期に把握できれば、財務責任者やキャッシュマネージャーは、支払いのタイミングを最適化し、仕入債務回転日数(DPO)を延ばすことができます。これにより、日常的な流動性計画を、手元資金を戦略的に確保するための施策へと発展させることができます。
- 財務データを一元化した単一プラットフォームは、エージェント型AIを活用するうえで不可欠な基盤です。自律型エージェントが完璧なデータセットを分析し、リアルタイムな予測型流動性判断を行えるようになります。

詳しく読む

次のセクションのコミュニティベンチマークは、Coupa顧客のパフォーマンスの上位25%を基に算出されています。 詳しくは5ページをご覧ください。



バーチャルカードの仕入債務回転日数の向上



41.7

日

定義

バーチャルカードの仕入債務回転日数(DPO)の向上は、バーチャルカードでサプライヤーへの支払いを即時に完了させながら、実際の現金支払いはカード発行会社の請求サイクルが締まるまで繰り延べることで、運転資金を手元に維持できる日数が平均で何日増えるかを示す指標です。

重要な理由

- 仕入債務回転日数を延長することで、多額の運転資金をより長く手元に確保し、キャッシュフローを改善できます。
- キャッシュをより長く手元に確保することで、コストの高い外部借入や高金利ローンへの依存を抑えられます。
- バイヤーは仕入債務回転日数(DPO)を延長できる一方、サプライヤーは即時かつ確実なデジタル決済を受けられるため、売上債権回転日数(DSO)を大幅に短縮できます。
- このシームレスな決済エコシステムにより、サプライヤーとの関係が深まり、不可欠な供給継続性を確保できます。

改善方法 ↑ 高いほど良い

- Coupa Navi™設定可能契約サマリーエージェントを活用して既存の契約をスキャンし、主要なメタデータを抽出します。カテゴリーや地域によって支払条件にばらつきがないかを特定し、財務チームがすべてのサプライヤーの支払条件を、既存の条件の中で最も有利な条件に標準化できるようにします。
- バーチャルカードプログラムを導入し、サプライヤーには即時に支払いを行う一方、カード発行会社への実際の決済は繰り延べます。 これにより、サプライヤーへの法定支払期限が定められている地域でも、法令遵守を維持しやすくなります。
- すべてのビジネス支出を統合プラットフォームに集約し、分断された手動承認プロセスがボトルネックとなり支払期間が短くなるという事態を解消します。
- 発注書との自動照合と請求書のリアルタイム追跡を活用し、正確な支払期日に支払いが実行されるようにすることで、「意図しない」早期支払いを防ぎます。
- 承認済み請求書についてサプライヤーへの支払いを早く行うかわりに、早まった期間に応じた割引率を獲得します。 このアプローチにより、バイヤーの利益率を高めると同時に、サプライチェーンに流動性を供給できます。

詳しく読む

請求書管理

「当社では、月10,000件を超える請求書を処理していますが、電子請求書の利用率は非常に高く、初回照合率も高い水準にあります。これはAP処理チームにとって大幅な時間削減となり、コンプライアンスや事業部門の支援など、より付加価値の高い業務に注力できるようになっています」

— Pact Group、循環型・持続可能な包装ソリューションのグローバルリーダー

- ディープラーニングとエージェント型AIによって、AP業務は単純な自動化から、自律型ファイナンスへと進化しています。トランザクショナル大規模言語モデル(T-LLMs)は、文書の入手元や言語を問わず、あらゆる文書を1つの統合された処理基盤に取り込みます。 複数ページの請求書で、明細が複雑でレイアウトもページごとに異なる場合でも自動で処理、分割、並べ替えを行えます。テンプレートを個別に作成・維持する必要はありません。これにより、紙ベースのエラー削減や、不正の検知と防止、ERP用のデータの標準化を行えます。
- 財務責任者は、人員を増やさずに業務規模を拡大しています。エージェント型の自動化を導入して複雑なワークフローのオーケストレーションを行うことで、複数ページの請求書の処理、グローバル取引文書の振り分け、例外処理なども、自動で対応しています。 ストレートスルー処理の精度が高ければ、文書量が増えても、少ない人員で効率的な業務を維持できます。
- Document Intelligenceを利用することで、買掛金業務が運転資金を生み出す仕組みに変わります。ドキュメント処理とグローバルな支払実行を一元化することで、財務責任者は請求書の受領から支払いまでのプロセス全体をリアルタイムで把握しながら、早期支払割引を最適なタイミングで活用し、仕入債務回転日数を最適化できます。
- 自動化されたシステムが、世界各国で変化し続ける電子請求書の義務化要件に先回りして対応します。請求書を取り込む際に、デジタル署名、税額計算、形式を自動で検証することで、各法域の要件に継続的に準拠できるようにします。個別のIT保守や手作業による対応は必要ありません。
- 大量の業務をAIエージェントに任せることで、APチームはデータ処理を担う部門から戦略的なパートナーへと役割を広げられます。これにより、財務チームの人材は利益率の確保、運転資金戦略、企業の成長といった、より戦略的な業務に注力できるようになります。

詳しく読む

次のセクションのコミュニティベンチマークは、Coupa顧客のパフォーマンスの上位25%を基に算出されています。 詳しくは5ページをご覧ください。



請求書の電子処理率



87.6%

請求書に占める割合

定義

請求書の電子処理率は、自動化した電子的手段で処理された請求書の割合を示します。

重要な理由

- 電子請求書処理により、すべての支出でコンプライアンスを徹底できます。トランザクショナルAIは、テンプレートを必要とせず、請求書ごとに異なるデータを標準化し、取り込んだ時点でERPで処理できる状態に整えるとともに、手作業によるエラーがワークフローで発生するの防止します。
- ドキュメントインテリジェンスと支払実行がネイティブ連携しているので、財務部門は仕入債務回転日数を柔軟に最適化でき、早期支払割引を活用できます。さらに、キャッシュの状況をリアルタイムで把握し、流動性を適切に管理できるようになります。
- 高度なAIモデルが、支払実行の前に異常や不正の可能性をリアルタイムで検知するので、レガシーシステムよりもはるかに効果的に利益率を守ります。
- エージェント型AIが複雑なルーティングを自律的に行うことで、人員を増やさずにチームの処理量を拡大できます。これにより、チームは戦略的な成長に向けた業務に注力できるようになります。
- サプライヤーは、請求書の承認状況や支払状況をリアルタイムで確認できるため、問い合わせが大幅に減り、サプライヤー側と企業側の双方で問い合わせ対応の負担を軽減できます。

英国を拠点とする相互組合が、Coupaを活用してAP業務全体で電子請求書のコンプライアンスを改善し、その達成率を90%以上に高めた方法をご覧ください。

nationwide

改善方法 ↑ 高いほど良い

- 単一のプラットフォームで請求書のライフサイクル全体を管理し、データサイロを解消します。これにより、文書の取り込みから支払いの実行までをシームレスにつなぎ、処理を自動化できます。
- T-LLMを活用し、形式や言語を問わず、あらゆる請求書を即座に取り込める仕組みを構築します。テンプレートを必要としないこのアプローチにより、ストレートスルー処理に適した形にデータを正規化し、すべての請求書を受領した時点でERPで処理できる状態に整えます。
- Coupa Navi™エージェントを導入し、明細レベルの照合やデータエンリッチメントから、例外の解決(Coupa Navi™請求書例外処理エージェントなど)まで、複雑なタスクを自律的に処理します。 これにより、APチームは手作業によるデータ入力から解放され、業務を戦略的に管理できるようになります。
- サプライヤーに複数の請求書提出チャネルと無料のセルフサービスポータルを提供し、処理状況をリアルタイムで確認できるようにします。これにより、バイヤーとのやり取りがスムーズになり、支払いまでのサイクルを短縮できます。
- 不正や重複請求、コンプライアンスリスクを請求書の取り込み時点で先回りして検知して未然に防ぎ、支払いが行われる前に企業の利益率を守ります。

詳しく読む

請求書承認のサイクルタイム



10.5

営業時間

定義

請求書承認のサイクルタイムは、請求書がシステムに入力されてから支払いが承認されるまでの平均所要時間を表しています(ただし、必ずしも支払われるとは限りません)。

重要な理由

- 手作業で行っていたデータ入力を、テンプレート不要のAIネイティブなインテークに置き換えることで、バックオフィス業務のボトルネックを解消します。
- 業務がタッチレスになり、ドキュメントからERPへデータを即座に連携し、手動仕訳が不要になります。
- ばらばらだった請求書と経費のワークフローを集約して、1つのスムーズなパイプラインにします。これにより、サイクルタイムが数週間から数時間に大幅短縮できます。
- インテリジェントエージェントが、不正や異常をリアルタイムで検知し防止します。 検証プロセスを自動化することで、手作業による遅延がなくなり、資金を確実に確保できます。
- 早期支払割引の自動検知と、処理から承認までの時間短縮により、運転資金の最適化と迅速かつ正確な決算を実現できます。

米国のホスピタリティ業界をリードする企業が、Coupaを活用して請求書承認のサイクルタイムをほぼ半減させた方法をご覧ください。

MGM RESORTS

改善方法 ↓ 低いほど良い

- エージェント型オーケストレーションを活用し、リスクに応じて請求書を動的に振り分け、ワークフローを効率化します。高額なアイテムは担当者の確認を通す一方、低リスクの支出は自動で処理できるようにします。
- 低リスクの承認処理を自動化し、AIによる不正監視によって、手作業を介さず異常を即座に検知します。
- Coupaカードやバーチャルカードを活用して従来の請求書処理を省き、デジタル支出の即時照合を可能にするとともに、承認プロセスのボトルネックを解消します。
- 請求書ワークベンチで、テンプレート不要のインテリジェントなインテークを活用し、緊急性の高い支払いや早期支払割引の対象となる支払いを優先することで、処理サイクルを短縮します。
- AIインサイトを活用してサイクルタイムをコミュニティ内の高パフォーマンスの企業と比較し、プロセスの具体的な問題点を特定し、継続的な改善につなげます。

詳しく読む

請求照合の初回一致率

96.8%

請求書に占める割合

定義

請求照合の初回一致率は、2点照合または3点照合で、例外処理なしに発注と受領と一致した請求書の割合を示します。

重要な理由

- 請求照合の初回一致率を高めることで、業務をタッチレスに行うことができます。テンプレート不要のAIネイティブなインテークを導入すれば、手動照合がなくなり、チームはデータの収集や整理ではなく、キャッシュフローの戦略的な最適化に注力できるようになります。
- 高い一致率は、データ品質の高さを示します。 また、購買タクソノミーが整理され、信頼性の高い状態にあることを裏付けます。これは、自律的な財務処理の実行に必要な基盤となります。
- 照合の一貫性は、支出に対する統制が適切に機能していることの証しです。未承認の支出が最小限に抑えられ、すべてのカテゴリーで予算や規制基準が厳格に遵守されています。

米国の テクノロジー企業が、Coupaを活用して発注と請求の照合初回一致率100%を達成した方法をご覧ください。

Fivetran

改善方法 ↑ 高いほど良い

- S2P (調達から支払い)のライフサイクル全体を、単一のAIネイティブなプラットフォームに統合します。 これにより、サプライヤーは発注書を正確な請求書に変換できるので、請求照合の完全一致をほぼ確実にするデータループが実現します。
- 支出分類にAIを活用し、請求書を自動的に分類します。請求データの入力時点で正確な仕訳を行うことで、請求書と発注明細の紐づけを正確になり、請求照合の初回一致率が大幅に向上します。
- PO collaborationソフトウェアを活用し、複雑な支出プロセスをデジタル化します。これにより、正確な発注書が作成され、バイヤーとサプライヤーの認識が一致し、エラーを未然に防止できます。
- AIを活用した自律型3点照合を導入します。 トランザクショナルAIを活用して、あらゆる請求書から明細レベルのデータを瞬時に抽出・正規化し、発注と受領との正確な照合を自動で実行します。

詳しく読む

経費

「現在ではCoupaを活用し、社内のあらゆる支出を一元管理しているため、直接材や間接材、サービス、出張での支出を、すべて1か所で把握できます。これにより、意思決定が速く正確に行えるようになりました」

— Grupo Bafar、メキシコ有数の食品企業

GRUPO BAFAR

- 経費管理機能を備えた総支出管理プラットフォームにより、財務部門はあらゆるカテゴリーの支出を包括的に可視化できます。さらに、正確なキャッシュ予測を行い、予期せぬ財務上の事態を防ぐために必要なリアルタイムデータも取得できます。また、統合プラットフォームは、エージェント型AIの成果向上に不可欠な、整備され連携されたデータ基盤を構築します。
- AIが個々のユーザーの行動パターンを学習して経費不正を検知し、事後監査ではなく、不正やコンプライアンス違反の兆候をリアルタイムに監視できるようにします。 疑わしい支出は、資金が社外に流出してから数週間後ではなく、支出が登録された時点で要注意として識別されます。
- 事前承認済みのカテゴリーでは、よりスマートになったワークフローで、従業員が優先サプライヤーを利用するようになります。節減を失うことなく実現し、未承認の支出による純利益への影響を防ぐことができます。

詳しく読む

次のセクションのコミュニティベンチマークは、Coupa顧客のパフォーマンスの上位25%を基に算出されています。 詳しくは5ページ をご覧ください。



経費レポート承認のサイクルタイム



8.0

営業時間

定義

経費レポート承認のサイクルタイムは、経費レポートがシステムに入力されてから支払いが承認されるまでの平均所要時間を表しています。

重要な理由

- 上長による確認が滞ると、処理が遅れ支出の可視性が損なわれます。その結果、規定から逸脱した支出を見逃し、財務チームが月中にタイムリーな予算調整を行うことも難しくなります。
- 承認待ちの申請がボトルネックとなり、申請者の不満が高まります。これでは、標準チャネルを迂回する動機を与えてしまうことになり、十分な審査を経ていない契約外購入のリスクが高まります。
- 承認ワークフローが滞ると、規定に沿った支出かどうかの確認が遅れ、支払いの重複や、コンプライアンス違反となる明細のアイテムが、支出が確定した後も長時間にわたって見逃されるおそれがあります。

改善方法 ↓ 低いほど良い

- 経費が発生した時点で把握し、インテリジェントな経費トラッキングを使用してコストを管理するシステムを選択します。
- AIを活用して領収書データの自動で取り込み、経費カテゴリーや各項目に自動入力します。
- モバイル申請を促進し、現場からリアルタイムで経費報告を行い、どこからでも処理が滞りなく進むようにします。
- マネージャーが対応すべき事項を明示し、迅速な意思決定に誘導できる、ユーザー視点で設計されたツールを導入します。
- プロセスのインサイトを適用して、サイクルタイムをコミュニティと比較し、改善点を特定します。

詳しく読む

経費レポートの払い戻しサイクルタイム



4.6

日

定義

経費レポートの払い戻しサイクルタイムは、経費レポートがシステムに登録されてから、払い戻し済みとして記録されるまでの平均所要時間を表します。

重要な理由

- 払い戻し遅延が長引くと、会社の支出を一時的に負担する従業員の不満が高まり、士気の低下と、払い戻し制度が整備された企業への優秀な人材の流出のリスクが高まります。
- 支払スケジュールが予測できないと、資金繰りの予測が難しくなり、財務担当者や資金管理担当者は、戦略的な運転資金の最適化や、適切なタイミングでの資金の調達が難しくなります。
- カードの精算遅延は、リベートを失うリスクがあり、法人カードプログラムのROIが低下するだけでなく、銀行パートナーとの関係にも負担が生じます。

改善方法 ↓ 低いほど良い

- Coupa Navi™自律型支払バッチ作成エージェントを活用し、自然言語による指示とAIによる高度なフィルタリングによって、スケジュール済みの支払バッチに含める支払い可能な経費を自動的に特定します。
- 経費精算の支払いを資金管理の基幹スケジュールと同期し、支払処理を自動かつ高頻度で実行することで、都度対応による手作業のボトルネックを解消します。
- 紙の小切手から、バーチャルカードや直接振込などのデジタル支払方法へ移行することで、最終承認から払い戻しまでの所要時間が大幅に短縮します。
- プロセスのインサイトを適用して、サイクルタイムをコミュニティと比較し、改善点を特定します。

詳しく読む

経費レポート明細の規定遵守率



98.9%

経費レポートの明細に占める割合

定義

経費レポート明細の規定遵守率は、経費レポート内で規定制限を満たしている明細の割合を示します。

重要な理由

- 他のシステムと連携しないポイントソリューションはデータのサイロ化を招き、不正のパターンを見えにくくします。一元的なビューがなく、確認が手動で行われる場合、サブスクリプションの重複や走行距離の水増しなどの見落としが積み重なり、財務に大きな影響を及ぼすことになります。
- レガシーツールでは、世界各国で変化を続ける税法や日当規定への柔軟な対応が難しくなります。高い規定遵守率を実現することで、人為的ミスを招きやすい紙ベースの処理が減り、APチームが非効率な作業に追われるのを防げます。
- 経費レポートの明細が規定に準拠している割合が高いほど、手作業による監査の負担が軽減され、従業員への払い戻しにかかる時間も短縮されます。
- ポイントソリューションでは、エージェント型AIの自律的な処理に必要な統合データ基盤を構築できません。AIエージェントが例外の監査と解決を自律的に行うには、高品質でポリシーに沿って整備されたデータが必要です。

1.9%の疑わしい支出が、 SpendGuard™の利用顧客によりコンプライアンス違反と特定されました

改善方法 ↑ 高いほど良い

- データ入力時にリアルタイムでアラートを出す統合プラットフォームを導入し、ポリシー違反の明細アイテムを従業員が提出前に修正するようにします。 Coupa Navi™自律型経費ポリシー検証エージェントの導入も検討し、申請時にコンプライアンス違反の明細を即座に検知して表示できるようにします。
- AIによる不正監視ソフトウェアを導入し、すべての取引をスキャンします。 手作業でのサンプリングをやめ、プロアクティブな不正検知を行うことで、異常や領収書の重複を自動的に検知できるようにします。
- プラットフォーム全体のプロセスインサイトを適用して、サイクルタイムをコミュニティと比較し、改善点を特定します。

詳しく読む

支払い

「Coupaで請求書でのカード決済に移行したことで、追加料金をなくすことができました。現在はCoupaで削減できた金額を追跡できており、その効果は非常に大きなものです」

— Sonoco、コンポジット缶、チューブ、コアの世界最大手メーカー

- ばらばらになっていた支出データをAIネイティブなパイプラインに統合することで、見えにくかったデータやリスクがなくなり、企業全体の財務状況を1つの記録として把握できるようにします。
- 検証済みの支出データセットに基づいたインテリジェンスを用いて支払いを処理することで、支払精度が向上し、レガシーソリューションでは実現できない規模で、早期支払割引やリベートを活用できるようにします。
- 自律型エージェントにより、手動照合からチームが解放され流動性管理に業務の重点を移すことができます。予測分析を活用して運転資金を最適化し、企業成長を推進する資金を支払処理から生み出します。
- タッチレスで期日どおりに支払いを実行することで、事業の継続性を確保でき、問題の特定と対応を即座に行うことで、事業に不可欠なサプライヤーとの関係を守ることができます。
- AIによって、B2Bの支払エクスペリエンスが再定義されます。支払いは自律的にオーケストレーションされ、不正やコンプライアンス上の異常がリアルタイムで検知され防止されることで、資金が組織外に流出する前にマージンが守られます。

詳しく読む

次のセクションのコミュニティベンチマークは、Coupa顧客のパフォーマンスの上位25%を基に算出されています。 詳しくは5ページをご覧ください。



Coupa Payで支払われた請求書の割合



94.0%

請求書に占める割合

定義

Coupa Payで支払われた請求書の割合 は、Coupaプラットフォームで処理された請求書総数のうち、Coupa Payの支払方法が使用された請求書の割合を示します。

重要な理由

- 請求書処理と支払実行を1つのワークフローに統合することで、手動照合がなくなり、業務の大幅な効率化とコスト削減を実現できます。
- リアルタイムの可視化と予測インテリジェンスを活用することで、財務責任者は支払タイミングを柔軟に最適化し、早期支払割引を活用して、バランスシートを強化できます。
- 組み込み型AIエージェントが、検証済みの大規模データセットを基に取引を監視し、資金が組織外に流出する前に、不正やコンプライアンス上の異常を検知して食い止めます。
- 支払サイクルの信頼性と透明性が高まることで、サプライヤーからの信頼を獲得でき、変動の激しい市場においても、サプライヤーにとっての優先顧客としての地位を築けます。
- 1つのプラットフォームに、支払いと購買が組み込まれることで、クリーンで継続的なデータループが生成されます。これに基づき、エージェント型AIは支払タイミングの最適化や例外の解決を自律的に行えるようになります。

欧州のテクノロジー企業が、Coupaを活用して期限内支払いのパフォーマンスを30%改善した方法をご覧ください。

EUROWAG

改善方法 ↑ 高いほど良い

- 請求から支払いまでの一連のプロセスを統合プラットフォームに集約し、データサイロを解消して、利益を生む成長を促進します。
- テンプレート不要のドキュメントインテリジェンスで、あらゆる請求書を即座に正規化します。これにより10兆ドル規模の検証済みデータセットから、デジタル対応可能なサプライヤーを迅速に特定して、支払いをシームレスに実行できるようになります。
- バーチャルカードとCoupaカードを活用してデジタルへの定着を拡大し、「カードで支払いを受ける」という選択肢を発注書に直接組み込むことで、資金の流れを加速します。
- Coupa Navi™自律型支払バッチエージェントなどのエージェント型AIを導入し、社内ガイドラインとリアルタイムのキャッシュフロー目標に合わせて、支払処理のスケジュールを自動設定します。

詳しく読む

サプライヤーのCoupa Pay対応率



95.0%

サプライヤーに占める割合

定義

サプライヤーのCoupa Pay対応率は、Coupa Payで支払いが行われる際に、デジタル決済を受け入れるサプライヤーの割合を示します。

重要な理由

- デジタル対応を進めることで、手動で行っていたステータス更新が自律型ワークフローで行われるようになります。サプライヤーがデジタル決済で支払いを受けるようになれば、リアルタイムでの可視化が可能になり、人員を増やさずに迅速な業務拡大を行えます。
- デジタルチャネルでは、企業の資金が銀行口座から流出する前に、AIが不正を検知して阻止できます。紙ベースの処理とは異なり、デジタルパイプラインはリアルタイムの異常検知に必要な構造化データを提供します。
- デジタル対応によって厳格な承認プロセスを適用することで、すべての取引をポリシーに準拠させるとともに、改ざん不能な監査証跡を作成できます。
- デジタル決済により、財務部門は為替レートを可視化しながら対外支払の正確な金額を追跡でき、支払タイミングも管理できるよう自動化の設定を調整できます。

改善方法

↑ 高いほど良い

- 早期支払割引と柔軟な支払条件を提示してサプライヤーの定着を促進することで、支払プロセスは戦略的な運転資金の調達手段となります。
- バーチャルカードを標準の支払方法になれば、手動照合や従来の紙の小切手処理が即座に不要になり、ロングテール支出の処理を効率化できます。
- 10兆ドルにおよぶ検証済みの取引支出データを基盤とするAIネイティブなプラットフォームを活用し、すでにデジタル決済に対応しているサプライヤーを自律的に特定し優先的に利用することで、ストレートスルー処理率を最大化します。

詳しく読む

広がるバーチャルカードの利用

世界のB2Bバーチャルカード決済市場

2026
5.9兆ドル
2026年の世界全体のB2Bカード取引額

→

2030
10.9兆ドル
2030年の世界全体のB2Bカード取引額

出典: B2B Payment Cards Market: 2026-2030、Juniper Research

56.2%

2025年のCoupa顧客コミュニティでのサプライヤーでのバーチャルカード決済の年平均成長率

この数値の背景

バーチャルカードは今や、現代のB2B決済戦略に欠かせない中核要素となっています。 世界各地のCoupa顧客は、短期的な成果だけでなく、戦略的な価値を引き出すために、バーチャルカードの利用を着実に拡大しています。

支払いをバーチャルカードで行うという意向がバイヤーの中で高まっています。また、サプライヤーもより早く支払いを受けるために、バーチャルカードを受け入れる傾向が強まっています。 この拡大は、次のことも意味します。

- バイヤーは仕入債務回転日数(DPO)を延長してキャッシュフローを改善できる一方、サプライヤーはより早く資金を受け取り売上債権回転日数(DSO)を短縮できます。
- 詳細な支払情報と送金情報が利用できるため、照合プロセスが効率化し、手作業とエラーが減少します。
- 支払いは強化されたセキュリティで保護され、詐欺や不正使用のリスクが大幅に軽減されます。

Coupaカードで実現するワンランク上の支出管理

従来のバーチャルカードは、サプライヤーへの支払いを効率化します。 Coupaカードはさらに一歩進み、Apple PayとGoogle Payによるタッチ決済の利便性を、現場での購買や日常的な事業支出にも提供します。 Coupaプラットフォームに完全に組み込まれており、カード管理、リアルタイムの支出統制、自動照合を1か所に統合することで、別個の銀行ポータルを利用する必要をなくします。

詳しく読む

支払バッチ承認のサイクルタイム



0.8

営業時間

定義

支払バッチ承認のサイクルタイムは、サプライヤーへの支払いのバッチ処理が承認されるまでの時間を示します。

重要な理由

- 支払バッチの承認にかかる時間を短縮することで、チームは突発的な緊急支払に頼ることなく、最適なタイミングで支払いを実行し、早期支払割引を獲得するとともに、運転資金を最適化できます。
- 支払バッチ承認のサイクルタイムが長いということは、手作業による署名や連携しないワークフローへの依存を示しています。自律型オーケストレーションにより、ポリシーに基づくエージェント型ワークフローで承認を処理し、こうした負担を解消します。
- 効率的なプロセスにより職務分掌を自動的に徹底し、明確な役割分担と改ざん不能な監査証跡を確保するとともに、一貫したコンプライアンスを実現します。継続的な手作業による監視も必要ありません。

改善方法 ↓ 低いほど良い

- 承認マトリクスを簡素化し、ポリシーに基づいた自動化で定型的な取引を迅速に処理することで、人による介入をリスクの高い支出に集中させます。
- 複数の支払実行担当者に権限を付与し、特定の関係者が対応できない場合でも遅延を防ぎ支払いを滞りなく継続できるようにします。
- 単一のプラットフォーム上で購買と支払いの統合機能を活用します。Coupa Navi™自律型支払バッチ作成エージェントを導入し、支払準備が整った請求書や経費レポートを即座に特定し、組織のルールに沿った単発または定期的な支払バッチを作成します。
- プロセスインサイトを活用して、サイクルタイムをコミュニティの高パフォーマンス企業とベンチマークし、停滞要因を特定します。そして、支払エンジンを最適化し、処理速度を最大化します。

詳しく読む

今後の道筋

本レポートのインサイトから、Coupaコミュニティの高パフォーマンス企業と、他社との違いが明らかになります。財務責任者や購買責任者の多くにとって、重要なのは、ギャップを埋めるために行動を起こすかではなく、急速に限界に近づいている仕組みを壊すことなく、どこから着手すべきかです。 少人数体制のチームは、すでに大量のローデータの対応に追われ、他の戦略的な取り組みにもリソースを割いています。このような状況では、適切な社内データを測定し、カスタムKPIプロファイルを構築するための時間とリソースを確保することは、不可能に思えるかもしれません。

貴社の立ち位置を把握するには、まず貴社のKPIプロファイルを率直に見つめ直す必要があります。Coupaのお客様コミュニティで最もよく見られる次の4つの道筋は、企業を固定的に分類するものではありません。

- 次世代リーダー: 戦略的ケイパビリティとオペレーショナルエクセレンスをさらに高めようとしている
- 自動化導入企業: 強固な業務基盤を維持しながら、上流領域での価値創出を目指している
- 戦略構築型企業: 調達への投資を進める一方で、業務面での実行が追いついていない
- 基盤構築型企業: プラットフォームの展開範囲を拡大し、リソース制約への対応にAIを最大限活用できる態勢を整えている

貴社は今、どの道筋を進み、どこを目指しているのでしょうか

どの企業も常に変化し続けています。貴社の現在地と目指す姿とのギャップこそ、明確なKPIプロファイルによって測定できるものです。そのギャップを最も速く縮める企業は、自社の現在地を把握し、期待値を下回っているKPIを見極めたうえで、次に何を優先するかを明確に判断しています。

社内で自社の状況を明確に把握するには、次のような問いに向き合う必要があります。

- 貴社はいまどの道筋にいますか。また、KPIの推移から見て、今後どこへ向かっていますか。
- 貴社の購買カスケードのどこにギャップがありますか。 好調なKPIはどれですか。 次に優先して改善すべきKPIはどれですか。
- 貴社固有のKPIプロファイルに対して、現時点で最もレバレッジの効く施策は何ですか。

こうした問いに答えるために、新たなシステム基盤をゼロから構築する必要はありません。必要なのは、調達、購買、請求書処理、支払いの各段階で、適切なタイミングに適切なインテリジェンスを活用することです。

まさにそれを実現するのがCoupa AIです。

Coupa AIは、1,100万を超えるバイヤーとサプライヤーが生み出した10兆ドル規模の取引支出データを基盤としています。このデータは、このレポートのベンチマークを支えるコミュニティデータと同じものです。このプラットフォームは、日々のワークフロー全体に組み込まれたAIエージェントを通じて、自社の支出で何が起きているかを明らかにし、各チームが取るべき対応を示します。承認サイクルのギャップ解消、サプライヤー登録の迅速化、上流の調達活動における価値の創出など、どのような課題に取り組んでいても、Coupa AIはコミュニティインテリジェンスを、お客様の状況に応じた具体的な行動指針へと変換します。

Coupaプラットフォームが貴社のチームの可能性をどのように広げるかをご覧ください。

Coupa AIについて

© 2026 Coupa. 無断転載禁止

coupanomics
Decision Intelligence

Coupanomicsは、知見とデータサイエンスを組み合わせ、購買、財務、サプライチェーンのプロフェッショナルによる支出管理の実践を導く、予測型および推奨型の意思決定インテリジェンスを提供します。Coupanomicsの調査は、20年以上にわたりCoupa上で活動してきた1,100万のバイヤーとサプライヤーによる、実取引に基づく10兆ドル規模の支出データを土台としています。間接材・直接材の支出全般にわたって、購買成熟度の実践、AIトランスフォーメーション、ベンチマーキング、予測、供給レジリエンスに関する独自の指針を提供します。

---

coupa

CoupaはAIの力で企業の支出を最適化する、自律型支出管理の最先端プラットフォームです。20年の実績を持つCoupaは、3,200社を超えるお客様コミュニティから生成される10兆ドル以上の取引データを学習したAIエージェントにより、1,100万社以上のバイヤーとサプライヤーを統合し、企業の支出管理を実現する完全統合型プラットフォームとして、エージェント型取引ネットワークを支えています。Coupaは、企業の利益拡大を推進する「Margin Multiplier™」として機能します。

詳細はcoupa.co.jpをご覧ください。また、Facebook、Linkedin、X (Twitter)をフォローしてご確認ください。