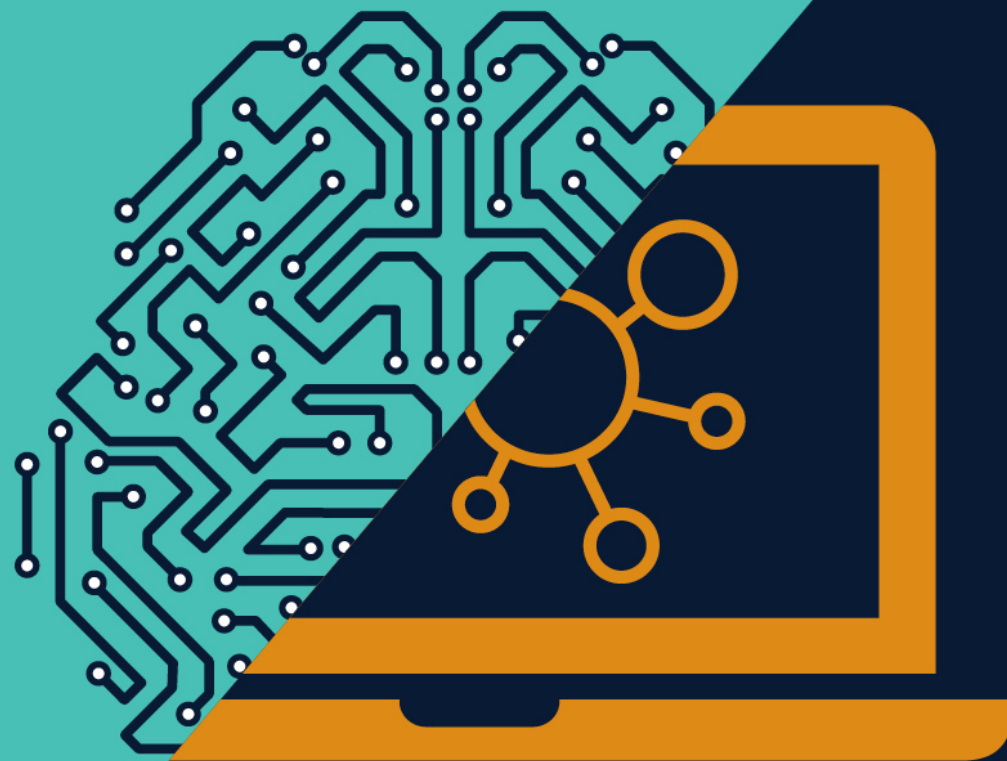




現用のERPは、 購買に十分適 していますか

購買部門がCoupaを選ぶ6つの理由



SPEND SMARTER TOGETHER

はじめに

ミッションクリティカルなERPシステムは、一部のアプリケーションにはとても適していますが、購買には必ずしも最適なシステムではありません。複数のモジュールの中で、支出管理が見過ごされてしまうことがあります。コスト削減はビジネスにとって絶対不可欠であり、購買部門はこの課題に立ち向かっていますが、実現させるには適切なツールが必要です。新しいツールを導入する場合、CIOは、その新システムが統合の問題を引き起こしたり、複雑さを増したり、リソースを浪費したりすることは確実に回避したいと考えます。ERPの枠を超えて検討すれば、この両者に最善のソリューションが得られるかもしれません。

Loved by procurement.
Built for IT.

本eBookは、下記のような方にお勧めです。



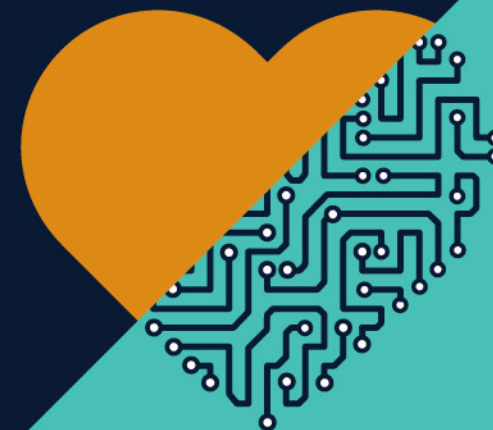
対象者

現在ご使用中のERPがユーザーに役立っているのかどうか確信が持てない、あるいはERPに関わるビジネス機能の統合について検討している場合。Salesforceのような専用のソリューションが、すでに社内の別の部署で使用されている場合。



非対象者

あなたと購買担当者が、現用のERPがクラス最高の機能を提供していることに満足していらっしゃる場合。このような場合は、本書をお読みになる必要はありません。



この会話をしている理由

ITは、すべてのテクノロジーのニーズに関する意思決定プロセスにおいて重要な役割を担っており、CIOの皆様が早い段階で会話に参加することが不可欠です。本書では、「支出管理」の重要性と、また、企業の購買ユーザーをはじめ、ビジネスやIT部門にとって、なぜ支出管理専用のアプローチが適しているのか、その理由について詳しく解説していきます。

端的に言えば、ビジネス支出管理(BSM、Business Spend Management)は、オペレーション業務(購買、請求処理、旅費経費・立替精算処理、支払いなど)から戦略的管理(支出のコントロールおよび最適化)まで、ビジネスにおけるあらゆるお金の使い方を管理する包括的なアプローチを提供します。また、複数のシステムから支出データをまとめ、財務部や購買部だけでなく、誰もがいつでもリアルタイムにアクセスできるようにします。とりわけ今日においては、これは重要なことです。

大きな疑問:

予算が限られている中で、特に、ERPが既に様々なP2P(購買から支払い)のモジュールを提供しているのであれば、新たなソリューションを導入するリスクをとる必要があるのでしょうか。

明快な答え:

今日のクラウドネイティブな専用ソリューションは、レガシーERPモジュールでは実現できなかったITの近代化、簡素化、コスト削減を促進でき、ただちに数億円のコスト削減が可能になります。



150億ドル (約1.6兆円)

2020年には、IT部門を含む多くの部門で予算に大きな穴が開きました。KPMG社によると、新型コロナウイルスの世界的大流行が発生した最初の3か月間で、世界全体で1週間あたり約150億米ドル(約1.6兆円)がITに費やされました。これは予定外の多額の投資でしたから、今年度に計上しなければなりません。当然のことながら、コストコントロールがカギとなり、専用の支出管理ソリューションがそれに役立ちます。

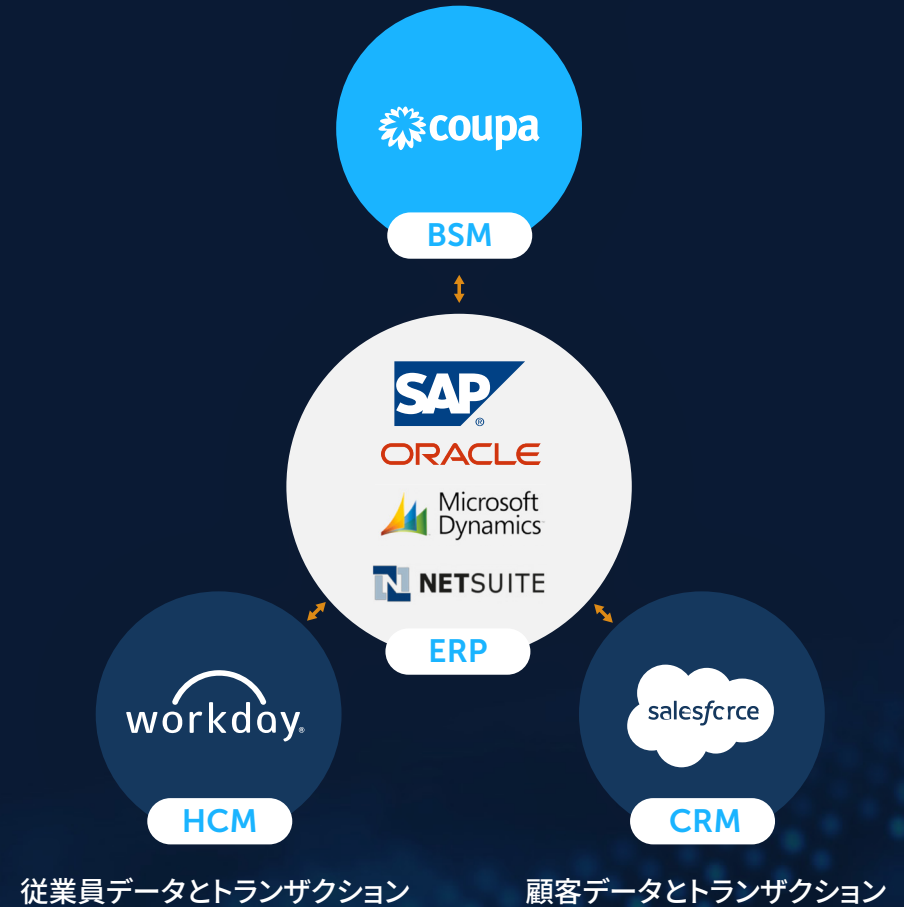
Coupaについての簡単な説明

Coupaは、顧客関係管理(CRM)のSalesforce、ITサービス管理のServiceNow、人材管理(HCM)のWorkdayなどと比肩する、ビジネス支出管理 (BSM: Business Spend Management) 領域に特化したSaaS型プラットフォームです。モダンでシンプルな導入、そして使い勝手のよい統合型プラットフォームで、1,400社を超えるお客様で構成されたCoupaコミュニティから得られるインサイト(洞察)を生かし、コスト削減機会を促進します。さらに、Coupaは主要なアナリスト企業からこの分野のリーダーとして高く評価されています。

1,400社以上
世界中のお客様

Gartner FORRESTER® IDC
ANALYZE THE FUTURE

サプライヤーデータとトランザクション



購買にERPを使用しない理由 考慮すべき6事項

1. 現用のERPは、購買業務に十分な俊敏性がありますか。



続きを読む

2. 現用のERPの各種モジュールには、購買業務に必要なものがすべて揃っていますか。



続きを読む

3. 定着率の低さが、現在得ている価値に影響を与えていますか。



続きを読む

4. 複雑さが問題になっていませんか。また、現用のERPモジュールは役に立っていますか。



続きを読む

5. ERPの展開サイクルが最終的な収益に影響を与えていませんか。



続きを読む

6. 新しいアプリケーションの導入には、IT部門にどのくらいのコストがかかりますか。



続きを読む

考慮事項 1

現用のERPは、購買業務に十分な俊敏性がありますか

支出管理ソフトウェアを含め、ミッションクリティカルなアプリケーションは、アジャイルなプロセスに対応できるものでなければなりません。新しいサプライヤー、新しい規則、規制、従業員、セキュリティリスク、テクノロジーの発展に俊敏に対処する必要があります。ITの多くがクラウドに移行している現在、ITはクラウドに対応しているか、できればクラウドネイティブである必要があります。

しかし、数十年前のERPシステムを使用している企業の大半においては、支出管理モジュールがクラウド仕様になっておらず、俊敏に対応できないことがよくあります。これは、ユーザーエクスペリエンスに影響を与えるだけでなく(この点と定着率については後述します)、変更や機能のアップグレードが必要な場合、貴重なITリソースを浪費することになります。

最悪の場合、これらのレガシー環境の変更を管理するために高額な外部コンサルタント会社を雇う必要がでてくるかもしれません。



その上、進化し続けるビジネスを管理するためには、アップグレードが欠かせません。従来のP2Pアプリケーションや支出管理アプリケーションの多くは、展開期間が長く、複雑で、アップグレードにも手間がかかります。これは、そもそもアップグレードが可能であることを前提としてのことです。

多くのERPシステムにおいて、支出管理アプリケーションは、従来のERPアプリケーションに対する付属機能のようなものです。アップグレードはほとんどなく、機能やユーザーエクスペリエンスの面でもあまり革新は行われていません。多くの購買調達のリーダーがレガシーERPシステムをあまり好んでいないのもそれが一因となっています。



購買部門がCoupaを気に入っているのは...

機能が豊富で、ユーザーの視点を大切にされたイノベーションに溢れており、年に3回のメジャーリリースでは、顧客の声を反映した数百もの機能改善が行われているからです。



CoupaがITに特に向いているのは...

構成が簡単で、複雑なカスタムコードを必要とせず、(少しの変更でも高い料金がかかる)高額なコンサルティング会社のサポートを必要としないからです。

「はっきり言って、当時、他の大手ERPプロバイダーの多くは、私たちが求めていた間接調達のサポートやソリューションを持っていませんでした。そこで、市場を調べ直したところ、Coupaを見つけることができ、さっそく全社で使うソリューションとして選びました。」



ボブ・ウォラル
Juniper Networks、前CIO & SVP



考慮事項 2

現用のERPの各種モジュールには、購買業務に必要なものがすべて揃っていますか

確かに、ERPソリューションにはP2Pモジュールが搭載されていることが多く、エンタープライズパッケージの一部として無料で提供されていることがよくあります。しかし、これらの製品は、購買に特化していないため、購買部門や企業全体の支出管理を効果的に行う設計にはなっていません。つまり、ERPプロバイダーのソフトウェアは、誰のニーズもあまりうまく満たしていないということです。これは良くない事実です。

2020年には、経済的なプレッシャーから、購買部は懸命にコスト削減に取り組みました。2021年もそれに変わりはありません。社員が業務を遂行するためには、適切なツールが必要です。事業を存続させるためには、これまで以上に最終的な収益が重要だからです。購買チームだけでなく、支出管理は組織全体で極めて重要なことです。

一般に、ほとんどの購買チームは、システムやカスタムメイドのアプリをパッチワークのように使っています。契約書にはExcelシート、プロジェクトにはAccessデータベース、そしてERP請求書ソリューションも使うといった具合です。このような手作業はリソース負荷が高く、費用がかさむため、回避策を探したり、独自のシステムを購入したりするのは当然のこととも言えます。

それだけでなく、ERPのP2Pモジュールは限られた機能しかなく、インターフェイスもわかりにくいため、企業全体で使用することができません。

つまるところ、ほとんどのレガシーERPは、バックオフィス部門のために構築されており、それを必要とするエンドユーザーへの配慮を欠いています。そのため、多くのITリソースを費やしてメンテナンスを行わなければならない、これらの十分に活用されていないアプリからのROIが得られまでに相当時間がかかります。たとえライセンス料に含まれていたとしても、社員が使ってもいないもののために料金を支払っていることになります。これは予算の無駄使いです。



購買部門がCoupaを気に入っているのは...

ソーシング、リスク管理、請求処理、サプライチェーンデザインおよびプランニング、財務、支払いなど、購買業務に必要なすべての機能をCoupaは1つの統一されたプラットフォームで提供しているからです。



CoupaがITに特に向いているのは...

企業全体の支出を管理するためのすべての機能を1つのシステムで提供しているため、IT部門が他のシステムをサポートしたり、委託に費用を費やしたりする必要がないからです。



「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。Salesforceでは、既存のERPを使っていた時は、購買申請を作成し、それをPOまで処理していく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、地域毎にばらばらの手動プロセスを行っていました。

社員の購買申請もPO処理方法も国によって異なる方法で行われていました。Coupaのおかげで、当社は、プロセス全体を通して正しいチェックが行われる標準のシステムを使えるようになりました。」



ジェニファー・ブラウン

Salesforce社、グローバル購買プログラム、オペレーション、イノベーション担当バイスプレジデント

考慮事項 3

定着率の低さが、 現在得ている価値に 影響を与えていますか

(どのようなソリューションであっても)定着が滞るのは、ITリーダーにとって大きな不満であり、価値やROIに直接影響を与えます。ライセンス料を支払っているだけでなく、チームはシステムを維持するために時間と費用を費やしているからです。



300億ドル (約3.2兆円)

4年間で未使用の
ソフトウェアに浪費した額

CIO.comが発表した調査によると、米国の企業は4年間で使用されないソフトウェアに300億ドル(約3.2兆円)を浪費しています。

支出管理において、これは以前から重大な問題となっており、ソフトウェアのユーザー定着率が企業の最終的な節減やリスクマネジメントに直結することから、さらに深刻になっています。



それだけでなく、今日見られるサイロ化されたアプローチは、購買、買掛金勘定(AP)、財務、そしてビジネス全般の間に、効率性と透明性を妨げる非常に現実的な障壁を生み出しています。なぜ、全員に1つのプラットフォームで仕事をしてもらおうと考えないのでしょうか。

それは誰でもそう考えます。しかし、この分野のプロバイダー、特に従来式の大手ブランドのERPベンダーの実績は、ユーザー定着率に関して言うと、恐ろしく低いのです。わずか30~40%が当たり前です。不公平と言わざるを得ないのですが、一般にはソリューションの「所有者」であるITに責任がなすりつけられます。「これも、IT部門が社員が使わないソリューションを提供している例だ」と思われてしまうのです。



購買部門がCoupaを気に入っているのは...

直感的で使いやすく、ユーザーのトレーニングもほとんど必要ないからです。



CoupaがITに特に向いているのは...

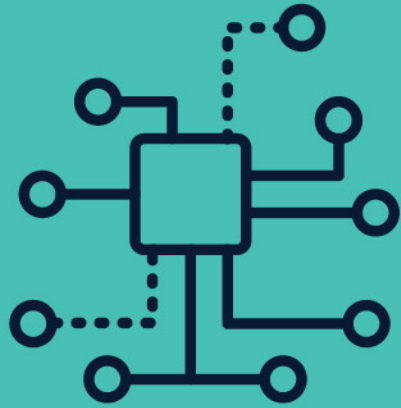
業界最高水準の定着率により、ライセンスの活用と迅速なROIの実現が保証されるからです。

「CIOとしては、100%の定着率、社員に好かれるシステム、ROIの達成という3つの要素を実現することを希望しています。プロジェクトで節減効果が得られないと、「なぜあのシステムに数億円も投資したのだろう。何の役に立ったのだろう」と頭を抱えることがよくあります。Coupaは、私が10年間CIOを務めてきた中で、この3要素を見事に実現できた唯一のソリューションでした。」



ケンドラ・フォン・エッシュ
Veolia Environment North America、
前CIO





考慮事項 4

複雑さが問題になっていませんか また、現用のERPモジュール は役に立っていますか

専用ソリューションの導入が進んでいない大きな理由のひとつは、様々なシステムが関係するために複雑性が増していること、そして、多くのデータポイントを統合しなくてはならないという懸念があるからです。

同じベンダーが開発したシステムであれば、その各種システムの相性が良いと考えるのは当然です。しかし、残念ながらそうではありません。ベンダーが1社だからと言って必ずしも1つの統一されたソリューションとなっているわけではありません。

実際には、モジュールを統合しメンテナンスする仕事はITチームが引き受けることになります。しかも、APIやテンプレートの資料が少なかったり、明確に説明されていないことが多々あります。ベンダーが約束した「統合」を実現してくれるものと信じなければならず、ようやく実現したと思ったら、数年経っていて、まったく不十分なものだったというケースがあまりにも往々にして起きています。

ERPプロバイダーは、おそらく様々な支出管理ソリューションを提供していることでしょう。しかし、それらのシステムを統合するには、ユーザーが多くの入力を行う必要がある可能性が高いのです。また、コードベースやアップグレードのスケジュールが異なるため、前回のアップグレードが終わったらすぐに次のアップグレードを始めることになるかもしれません。

BSMのパートナーを選ぶ際には、その会社の既存の統合スイート、オープンAPI、そして買収した会社の製品を統一してきた歴史を確認することが重要です。



購買部門がCoupaを気に入っているのは...

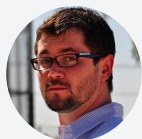
カスタムコードなしで1,000万通り以上の構成が可能な、非常にフレキシブルな製品だからです。



CoupaがITに特に向いているのは...

複数のアプリケーションとシームレスに統合できるからです。IT部門は手間のかかる複雑な作業や継続的なメンテナンスなしに、独自のビジネスニーズを満たすことができます。

「何を管理するかだけでなく、どのように支出を管理するかについても、Coupaによって非常に柔軟性が増したと思います。チケットを作成して、承認されるのを待って、それから実行に移るというプロセスを踏む必要がないのです。今では、システムにアクセスしてセットアップをクリックし、必要なものを構成するだけで、簡単に開始できるようになりました。」



ジョン・シューダット
NPL Construction、サプライチェーン管理、
前マネージャー



考慮事項 5

ERPの展開サイクルが最終的な収益に影響を与えていませんか

簡単に言えば、「与えている」というのが答えです。複雑な統合、プロジェクトの途中での変更要請、専門家の知識を必要とする非標準的なアーキテクチャなど、すべてがプロジェクトのリスク、予算の超過、コストの増加を引き起こします。特に、外部のコンサルタントによるサポートが必要な場合は、影響が出るのを避けられません。多くのERPが元来複雑であるため、外部コンサルタントに委託せざるを得ないことがよくあります。

しかし、展開の遅れは運用上の影響だけでは済みません。購買は、ビジネスを機能させるだけでなく、資金を節約して他の場所に再投資する能力に大きな影響を及ぼします。展開の障害は、より効率的なサプライチェーンの構築、新しいパートナーシップの締結など、新たな機会を先送りすることになります。確実に、技術ソリューション自体の価値創出までの時間を伸ばしてしまうことになってしまいます。



逆もまた然りです。展開が早ければ早いほど、企業は早くコストを削減し始めることができます。Coupaのクライアント、Concentrix社は、5週間で20カ国に展開し、運用開始から12ヶ月間で3,200万ドル(約35億円)以上の不要な支出を削減することができました。

遅延は、価値を失うことになり、評価を高めることにはなりません。しかし、従来の購買システムでは、ほぼ間違いなく長い展開期間になってしまいます。自社開発のアーキテクチャーと多くのカスタムコードを使用すると、プロジェクトが複雑になり、あまりにもリスクが高くなって急ぐことはできません。オープンアーキテクチャーと簡単な統合を使用したシステムを採用すれば、展開期間を短縮し、ROIを向上させることができます。



購買部門がCoupaを気に入っているのは...

チームは、数ヶ月後、数年後ではなく、今すぐインパクトを与える必要があるからです。



CoupaがITに特に向いているのは...

オープンアーキテクチャーを採用しているため、展開が容易で予測可能なプロセスとなっており、ERPモジュールの展開やアップグレードに比較して、それにかかる時間が大幅に短縮されるためです。

「Coupaを選んだ理由は、第一に、実装が容易だったからです。社内でシステムを構築し、そのシステムを稼働させるために多大な時間を費やしたり、トレーニングを行ったりする必要がなかったため、より早く実装することができました。」



ショーン・ギブンス
Cellerant Therapeutics、
元運用担当バイスプレジデント兼会計監査役





考慮事項 6

新しいアプリケーションの導入には、IT部門にどのくらいのコストがかかりますか

もちろん、新しいソリューションやモジュールを採用し、定着させるには、さまざまなコストがかかります。ライセンスの管理から設計、展開にはリソースがかかり、そしてITの習熟には時間とコストがかかることは避けられません。ERPに関しては、前述したように、外部コンサルタントからの高額なコンサルタント料や、変更要請に対する継続したサポート費用も必要になるでしょう。

また、より柔軟なクラウド利用環境ではなく、オンプレミスのインフラを展開することによる機会費用もあります。あるいは、「従来型」のソリューションを選択することもできます。ただし、こちらを選んだ場合は、インテリジェントな機能を備えたソリューションを採用した際のメリット（ビジネスケースの解決や短い時間での価値実現）を享受することはできなくなります。

最後に、評判が失墜することに伴うコストもあります。当然のことながら、IT部門は、失敗したプロジェクトや、ユーザーに限られた価値しか提供できないプロジェクトに関わりたくないと考えます。これにより、またエクスペリエンスと定着率の話しに戻ります。

これらのコストへの対応となると、従来のERPでは困難です。また、従来のERPは新しい節減の機会も提供してくれません。例えば、従来のERPはAIを活用して、システムを通過する膨大な量の支出を分析し、支出を最適化して節約効果を高めるための提案を行うことができるかもしれませんが、レガシーERPは実際にはそれを行っていません。このようなイノベーションの欠如により、(すでに高いサポートコストに加えて)提供できる総価値が制限されています。

それだけでなく、ほとんどのERPの支出管理モジュールは、経験豊富な購買担当者でも使いこなすのが難しいため、購買業務を専門としないIT担当者では太刀打ちできません。つまり、自分たちが費用を負担しているアプリを使って、自分の部署の支出を管理・最適化する機会を逃してしまうのです。

したがって、新しいアプリケーションには確かにコストがかかりますが、専用のSaaSを利用する道を進む方が、IT部門はソリューションの総合的な価値に集中する機会が増え、事業全体の価値実現までの時間を短縮することができます。



購買部門がCoupaを気に入っているのは...

Coupaを使用すれば、購買チームは数億から数千億円もの節減を計画し、実現することができるからです。



CoupaがITに特に向いているのは...

Coupaは価値の推進に絶え間なく注力しているため、IT部門は事業目標を達成できずERPプロジェクトが失敗したなどといった汚名を被ることはありません。



「ITの観点から言えば、Coupaは価値実現に役立ちました。管理するシステムが1つになったことはもちろん大きなメリットですが、クラウドに移行することでインフラの管理コストが減り、カスタムコードのレベルを低く抑えることができるようになりました。」



トーマス・ラング
Sanofi、IT P2P責任者

重要ポイント

私たちは、ERPの使用をやめるよう推奨しているわけではありません。それはまったく非現実的な話です。ERPがミッションクリティカルなプロセスをサポートし、多くの企業に真の価値を提供していることは周知の事実です。

現用のERPが優れている分野は何か、ERPと専用の支出管理ソリューションを組み合わせることで、IT部門のアップグレードや管理の負担を軽減すると共に、企業のビジネス価値を高めることができるのかを考えてみましょう。

例えば、多くの企業がSalesforceなどのCRMソリューションを採用したのと同じように、専用の支出管理ソリューションの導入によってそのような価値が得られると推定できる証拠はたくさんあります。

ERPプロバイダーのP2Pソリューションを選択する、あるいはそれを固持する方が、簡単で費用対効果の高い道に思えるかもしれませんが、そこには多くの落とし穴が潜んでいます。

新たな導入では、様々なことを考慮する必要があります。特に、よく知らないテクノロジーソリューションへの移行を伴う決断であればなおさらです。

貴社のビジネスにとって何がベストなのかは、最終的にはあなたにしかわかりません。しかし、すでにクラウドファーストを考えているのであれば、IT部門にとっても、事業部全体のユーザーにとっても、この道は素晴らしいものになることでしょう。

Coupaは、Barclays、Zurich Insurance Group、BMW、Unilever、BAE Systems、P&G、Sanofiなど、世界各地の組織の支出管理を確実に変革してきました。支出管理においては、レジリエンス、信頼性、ガバナンスが、ユーザーエクスペリエンス、イノベーション、コミュニティインテリジェンスと同様に重要視されています。

Coupaは、すべての企業に適しているわけではありませんが、貴社には適したソリューションであるかもしれません。なぜなら、私たちは購買部門の方々に愛され、IT向けに作られているからです。

詳細は、以下のリンクからご覧ください。

coupa.com/loved

信頼されている分析会社が
Coupaについて評価しています。

Gartner®

Coupaは、「2020年度P2P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。

[続きを読む](#)

FORRESTER®

Coupaは「2019年第4四半期Forrester Wave™ オンライン購買プラットフォーム」において「リーダー」に選ばれました。

[続きを読む](#)

IDC ANALYZE THE FUTURE

Coupaは、「IDC MarketScape: 2021年P2Pアプリケーションベンダー評価」において「リーダー」に選ばれました。

[続きを読む](#)

ビジネス支出管理(BSM、Business Spend Management)のリーディングカンパニーである Coupa Software (NASDAQ: COUP)は、Great Place to Work組織から「優れた職場」に認定されました。弊社は「サービスとしての価値」を提供し、弊社の顧客が支出管理を最大化し、大幅にコストを節約して利益を生み出すお手伝いをします。Coupaは、アメリカ、EMEA、および APACを代表する数多くの組織と世界中のサプライヤーを繋げる、統合されたクラウドベースの支出管理プラットフォームを提供します。Coupaプラットフォームは企業の支出を可視化し、より効果的な統制を実現します。

中小企業や大企業の顧客は、Coupaプラットフォームを活用して、累積で何千億円もの支出を管理しています。詳細はwww.coupa.com/jaをご覧ください。詳しくは、[Coupaブログ](#)をご覧ください。どうか、Twitterで[@Coupa](#)をフォローしてください。

詳細は、以下のリンクからご覧ください。

coupa.com/loved



Loved by
procurement.
Built for IT.

