

salesforce

## CRM領域のリーダー企業、 CoupaのクラウドベースBSMを選択

対象となる支出の80%をCoupaで管理

業種: テクノロジー

地域: グローバル展開

従業員数: 29,000人

収益: 105億ドル

### 課題

- ・ 成長に合わせた拡張
- ・ 細分化された手作業のプロセス
- ・ 供給基盤の管理
- ・ 支出の可視化

### ソリューション

- ・ Coupa Procurement

### 成果

- ・ 対象となる支出の80%をCoupaで管理
- ・ 4,000以上のユーザーが世界中で利用
- ・ ERPに統合されたグローバル調達プロセスの標準化

### 主要な目標

- ・ 成長に合わせた拡張
- ・ プロセスの標準化
- ・ 供給基盤の管理
- ・ 支出の可視化
- ・ グローバルな導入
- ・ 支出分析

### テクノロジー巨大企業を脅かす課題の増大

Salesforce社はクラウドベースの顧客関係管理 (CRM) エコシステムを開発しているテクノロジー関連の最大手企業です。同社は急速な成長を遂げましたが、調達においてはプロセスが統一されていなかったため、その成長スピードへの対応に苦戦していました。

既存のERPプロセスは手続きが煩雑で混乱を招き、支出の透明性を実現しにくい状態でした。発注手続きやPO発行などを手作業で行い、また、プロセスが国ごとに異なっていたため、Business Spend Management (BSM: ビジネス支出管理) を見直すべき時期にきていました。

### Salesforce社はCoupaのクラウドベースBSMを採用

Salesforce社は、支出を可視化するだけでなく、調達プロセスを標準化し、組織の規模の大きさを活かした供給基盤の管理体制へと改善することを望んでいました。そこで、世界規模で対応できる拡張性を備え、価値実現を加速する、使いやすく直感的なプロセスを提供するCoupaのクラウドベースBSMプラットフォームを採用することにしました。

## CoupaのBSMプラットフォーム導入により Salesforce社は成功のための拡張性を獲得

### 急速なグローバル成長に合わせてBSMプロセスを拡張

世界中で急速に拡大展開するSalesforce社にとって、BSMプラットフォームの拡張性と使いやすい操作性は極めて重要です。また、各国の税法や報告規制への遵守も同様に必要なことでした。

### Salesforce社は現在、対応可能な支出の80%をCoupaで管理

Salesforce社はCoupaのBSMプラットフォームの導入によりグローバル調達プロセスを刷新し、これまでのマニュアル業務を自動化しました。その結果、現在では、対応可能な支出合計の80%をプラットフォームで管理しています。

### 可視性が向上して管理しやすくなったことで、意思決定が円滑化

Coupaを導入する以前は、Salesforce社の経営陣はIT部門がERPから支出レポートを抽出するまで待たなくてはなりませんでしたが、今では、経営陣もすぐに状況確認したり、動向レポートを入手できるようになり、よりデータに基づく意思決定を迅速に行えるようになりました。

### 世界中で4,000を超えるユーザーがCoupaプラットフォームを利用

Coupaのプラットフォームは導入が簡単で、短時間でユーザーが使用することが可能です。その結果、供給基盤が管理しやすくなり、支出分析からインサイトを得てSalesforce社の成長は加速しています。



“支出形態がますます複雑化しているなかでは、今後Coupaを利用することこそ、Salesforce社の発展につながっていくでしょう。”



財務・戦略部門  
バイスプレジデント  
Sean Blitchock氏

その他の事例や参考情報は[COUPA.COM/JA](https://coupa.com/ja)をご覧ください。

Coupa Software (NASDAQ: COUP) は、ビジネス支出管理のクラウドプラットフォームです。Coupaでは現在5,700億ドルの支出を管理しており、あらゆる規模の会社に対し、ユーザーのために構築され、包括的でオープンかつ加速化が可能な支出管理プラットフォームを、ニーズに合わせて提供しています。Coupaのプラットフォームでは、ソーシングから契約、調達から支払い、支出管理、サプライヤー管理、リスク管理、支出分析など、さまざまなソリューションを活用できます。詳細については、[Coupa.com/ja](https://coupa.com/ja) にアクセスしてください。