

MOODY'S

ケーススタディ

Moody's Connector for Coupaを活用した サプライヤーリスク管理の強化

novo nordisk  coupa

背景

Novo Nordisk社は、より広範なリスク管理変革イニシアチブの一環として、調達およびソーシングチーム全体において、サプライヤーの財務・リスクデータへのアクセス、評価、および活用方法の高度化を目指しました。

従来、詳細なサプライヤーリスクデータは専用のリスク管理システムに格納されており、限られた専門チームしかアクセスできませんでした。このため、サプライヤー評価、調達活動、および継続的なサプライヤー管理において、タイムリーな情報を必要とする部署のマネージャー、調達担当者、および各事業部門のユーザーにとって、業務上の障壁となっていました。

Novo Nordisk社が目指したのは、データガバナンスを損なうことなく、信頼性の高いサプライヤーリスク情報を調達チームが日常的に利用するシステムに直接組み込み、そのアクセスを広く提供することでした。

課題

Novo Nordisk社は、相互に関連する複数の課題に直面していました。

サプライヤーのリスクデータへのアクセスが限定的：

財務情報やリスク情報は、数千人のCoupaユーザーが容易に利用できる状態にはなく、リスク管理チームへの依存を余儀なくされていました。

手作業による断片的なワークフロー：

ユーザーはサプライヤーのリスクを評価するために、Coupaを離れて複数のシステムを操作したり、サポートを依頼したりしなければならず、ソーシングやオンボーディングの迅速な意思決定の妨げとなっていました。

大規模なサプライヤー比較が困難：

複数のサプライヤーが関与するソーシング案件において、サプライヤーリスクを一貫した基準で比較・評価する仕組みがなく、十分な情報に基づく意思決定を行うことが困難でした。

同社は、グローバルなリスクおよびコンプライアンスチームが求める厳格な要件を満たしつつ、システムに組み込まれ、拡張性があり、リスクの専門家ではないユーザーも直感的に操作できるソリューションを必要としていました。

NOVO NORDISK社について

Novo Nordisk社は、糖尿病ケアおよび慢性疾患管理の分野をリードするグローバル・ヘルスケア企業です。同社は、複雑でグローバルなサプライヤー・エコシステムを有しており、地域やカテゴリーを超えて大規模に事業を展開しています。そのため、サプライヤーのリスク可視化、財務的強靱性、およびコンプライアンスは、同社の調達およびソーシング戦略において極めて重要な要素となっています。

ソリューション

Novo Nordisk社は、Moody's Connector for Coupaを導入し、Coupaとムーディーズのリスクリンテリジェンスをシームレスに統合しました。

このソリューションは、以下の3つの主要なユースケースを中心に構成されています。

Coupaへのサプライヤーリスク情報の組み込み

Coupaのサプライヤープロフィール内でムーディーズのiFrameを利用することで、カテゴリマネージャーや事業部門のユーザーは、Coupaのインターフェース上で直接、サプライヤーの検索、照合、評価を行うことができます。財務健全性、リスク指標、およびカスタムリスクフィールドが、別のシステムに移動することなく参照できます。

ソーシング案件におけるサプライヤーの比較

複数のサプライヤーが関与するソーシング案件において、Novo Nordisk社は、ムーディーズのデータを一元的に表示するCoupaパネルアプリを導入しました。これにより、ソーシングチームは、一貫した財務およびリスク基準に基づいて、サプライヤーを同一画面で比較・評価できるようになりました。

拡張可能なリスクポートフォリオ管理

Coupa上でサプライヤーが照合されると、その情報は自動的にNovo Nordisk社のMoody's Supply Chain Catalyst ポートフォリオに追加されます。その後、データは同社の社内ビジネスインテリジェンス環境に連携され、AIを活用したダッシュボードを通じて、リスク管理部門や経営陣が、より高度な財務およびリスク分析を行うことができます。

重要なのは、Coupaがリスクポートフォリオへサプライヤーを追加するための統制された窓口として機能している点です。これにより、高度なリスク管理ツールを数千人のユーザーに開放することなく、幅広いユーザーが必要なリスク情報を利用することができます。

成果

Moody's Connector for Coupaの導入により、Novo Nordisk社は業務面および戦略面で、以下のような大きなメリットを得ることができました。

- **リスク情報へのアクセス拡大：** 調達・ソーシングチームは、リスク管理チームに依存することなく、サプライヤーの財務健全性を独自に評価できるようになりました。
- **より迅速かつより情報に基づいたソーシングの意思決定：** サプライヤーを横並びで比較できるため、ソーシング業務の現場で、リスクを考慮した意思決定を迅速に行えるようになりました。
- **データの一貫性の向上：** リスク指標、推奨事項、財務指標について、Coupa、Moody's Supplychain Catalyst、および社内分析ツール間で一貫した評価ロジックが適用されるようになりました。
- **業務負荷の低減：** データの補完と更新が自動化され、エンドユーザーの手作業による更新や反復的な作業が削減されました。
- **将来のイノベーションの基盤：** この統合は、AIを活用したサプライヤーリスク管理とスケーラブルなガバナンスという同社の長期的なビジョンを支えています。

お問い合わせ

03-5408-4100
yudai.sasaki@moody.com
担当：佐々木



お問い合わせ・デモのご依頼はこちら：
www.moody.com/web/ja/jp.html#contact

ムーディーズとCoupaのパートナーシップは、サプライヤーリスク管理ソリューションの提供において極めて重要な役割を果たしています。Moody's Connector for Coupaを活用することで、信頼性の高いサプライヤーリスク情報を調達・ソーシング・ワークフローに直接組み込むことができます。詳細は以下をご覧ください。

<https://events.moody.com/jp/evt-244-evt-tpc-map28082-26-corp-coupa-tk/resources>

お客様の声

novo nordisk

ムーディーズのソリューションを導入したことで、ユーザーが必要とするリスク情報をCoupa上で直接利用できるようになり、カテゴリマネージャーやソーシングマネージャーは、より高度なリスク管理を自ら行えるようになりました。このソリューションは、業務プロセスの標準化とデジタル化を推進し、

社員がデータに基づいた意思決定を行える環境を整備するという当社の取り組みに完全に合致しています。」

Novo Nordisk
アソシエイト・ディレクター、
サステナビリティ、リスク&コンプライアンス - コーポレート・プロキアメント
Sebastian Støttrup Friborg Molbech



coupa

Novo Nordisk社の導入事例は、信頼性の高い外部リスク分析情報をCoupaプラットフォームに直接統合することの有効性を示しています。当社は、ムーディーズとのパートナーシップを通じて、調達チームがサプライヤーリスクを先回りして管理できる環境を提供しています。また、業務プロセスのシンプルさを維持しながら、拡張性と現場主導の運用を実現しています。」

Coupa
プロダクトストラテジー
シニア・ヴァイス・プレジデント
Eric Washer

