



HIPUS
An Infosys company
CONNECT

HIPUS Connect 2025 イベントレポート

HIPUS
An Infosys company

© HIPUS Co., Ltd. All rights reserved.

HIPUS Connect 2025イベントレポート

開催概要

- ・ 日時：2025年10月9日（水）
14:30-19:00
- ・ 会場：丸の内 東京会館
- ・ 参加者数：30社

去る10月9日、東京會館 丸の内本館にて、弊社HIPUSとしては初の試みである業界横断の調達購買部門のお客様向けイベントとして、「HIPUS Connect」を開催いたしました。

会場には 30社を超える日本企業の調達部門のリーダーの皆さまにお集まりいただき、調達の「今」と「これから」を議論する熱気に包まれたイベントとなりました。本イベント最大の目的は、HIPUSが一方向的にメッセージを伝えることなく、ご参加いただいた皆さま同士が繋がり、情報交換や情報共有をしていただくこと。今回、これほど多くの方にお集まりいただけたこと自体が、日本の調達購買コミュニティに対する大きな期待に他ならないことを、改めて深く感じる機会となりました。

イベントを通じて共有された「今」と「これから」、今の日本における先端的な調達の課題感と、未来に向けた前向きなビジョンに焦点を当ててレポートをお届けします。



企業様同士が繋がる（コネクト）の場を作りたい

弊社CEOである浅海からは今回のイベントに込めた想いとともに、お客様皆様方への日ごろのご愛顧への感謝、日本企業の調達の質の向上に資するサービスを継続するという展望を、ご挨拶に代えてお伝えさせていただきました。

HIPUSにはInfosys、日立製作所、パナソニック、パソナに加え直近では三菱重工からも出資を得た5社のジョイントカンパニーであるという、日本でもなかなか珍しい企業背景があります。それによって、グローバルの知見を取り入れつつも日本のビジネスカルチャーと親和性を持てるというバランスの良さ（強み）を活かし順調な成長を遂げています。そのようなHIPUSの最新のステータスを改めて会場の皆様にアップデートさせていただく機会となりました。

また、弊社HIPUSの実質の親会社であるInfosys BPM CEOのRadhaが、残念ながらイベントに参加できなかったことから、ご参加の皆様に向けたビデオメッセージを上映させていただきました。

Radhaからはグローバルの先端の状況として、調達機能がP2P業務から、革新・持続可能性・企業全体の価値創造に焦点を当てた戦略的機能へと急速に進化している状況が語られました。また、Infosysがグローバルのリーダー企業に対し、最先端のAIソリューションを用いて調達の未来を今まさに形作っている旨を共有するとともに、その上で今後のInfosys/HIPUSは、目の前の変革をリードすることをお客様とともに取り組んでいくという方向性をお伝えさせていただきました。



調達の強みを認識し、新たな責務を果たすために

HIPUSの社外取締役でもある日立製作所の村山様からは、「調達部門が発揮すべき価値」というテーマで特別講演をいただきました。

今回、「普通のことを普通にできるような部門になりたいという思い、もう一度自分たちを見直そう、という意味を含めた」、という前置きのもと、日本の人口減少や労働マインドの変化や、「データを持つ者と持たざる者」で差が生まれる新しい資本主義の台頭といった社会情勢の変化を背景に、調達部門が果たすべき価値はシフトを迫られていることを危機感のこもった語り口で伝えられました。

これまでの調達は、原価低減のようなP/L（損益）中心の貢献に焦点を当てがちでしたが、今後はB/Sへの貢献、更にはサステナビリティパフォーマンスの向上のといった「非財務的価値の創造」にも強く取り組む必要があります。

その一方で、日立の調達部門の詳細な業務分析（タスクマイニング分析）の結果を引き合いに、未だに現場レベルではP2P業務が大きな比重を占めていることや、人の勘や経験に依存した現状が足かせとなっている現状も、目を背けることはできません。

AIや自動化を活用し、現状からの脱却を果たしたうえで、本来は「データの宝庫」である調達部門が保有する様々な情報を読み解き経営に活かす、そういった責務を果たすことができさえすれば、社内プレゼンスも変わるはずだ、というメッセージは、多くの参加者の皆さまが頷く今回のイベントのハイライトにもなりました。

次世代の調達部門に、重みと優しさの両方のこもったバトンを託すかのような、村山様のあたたかい人柄が感じられる講演となりました。



パネルディスカッション
「日本企業における調達トランス
フォーメーション事例」

- ・株式会社日立製作所 バリューインテグレーション統括本部
 - ・パナソニックオペレーショナルエクセレンス株式会社
 - ・三菱重工業株式会社 バリューチェーン本部SCM部
- (写真向かって左から)

部長 堀之口一樹様
執行役員 高田哲史様
部長 岩松弘記様

- ・株式会社HIPUS
- ・株式会社HIPUS

代表取締役 浅海清
Senior Director 藤瀬智央（モデレーター）

日本を代表する3社の先進的な取り組みとその裏側の悩み

今回のイベントの目玉でもあったパネルディスカッション、登壇者からは、各社の具体的な取り組みと合わせ、それを実現する上でのリアルな苦悩も共有されました。

来場されたお客様の声からも、このようなリアルな議論の場に対するニーズの高さが感じられ、弊社としても認識を改める機会となりました。

実は、事前リハーサルでもすでに1時間半もの熱い議論が交わされていたのですが・・・、台本無しのリアルトークであり、本番ではまた新たな化学反応が生まれ、話が尽きず時間が押してしまうという舞台裏もありましたが、様々な意味で新たな情報発信の形として発展が期待できる試みとなりました。

次のページで各社の取り組みの主要なエッセンスをご紹介します。



日立製作所様

M&Aを経て多様化した事業環境において、真のOne Hitachiをいかに実現するかが主題となりました。また、AIEージェントによる高度化への取り組みや、コスト低減だけでなく、市況や為替を先読みする「最適化」を経営から期待されていること、またグローバル統合では文化や言語の壁を超えるための地道な努力などが、目の前のチャレンジになっている旨が伝えられました。

パナソニックオペレーショナルエクセレンス様

バーゲニングパワーの再構築と購買統制についてが主題となりました。連結対象500社以上がバラバラに活動することで生じるバーゲニングパワーの低下が最大の課題であり、その克服のため、「購入先様に選ばれる」というコンセプトを掲げていること。また、購買に関する統制力の源泉として、多様な商品・購入先を知る情報量、システムによる見える化、人的な横の繋がりという「見えない資産」の3要素について語られました。

三菱重工様

事業再編により調達業務が分散化する中、SCM部がプロセスオーナーとして横串機能を担い、間接材のCoupa導入を成功させたこと、そしてその裏側には、HIPUSとのBPO連携があったこと、そして間接費削減の成功の秘訣、戦略立案の進め方についてもご説明頂きました。また、取引先の深い階層までのサブティア調査を力技で進めている苦労も共有され、会場の関心を集めました。



AIは「時間の解放」をもたらす調達領域の第四の革命

Infosys Portlandのディレクター、イギリス出身のジョンがオーストラリアから来日し、調達におけるAI活用の最前線を語りました。

ジョンは、Infosysグループにおける調達領域でのAI活用の有識者として、これまで欧米中心にこうした講演を行っています。

長年様々な企業の調達部門での経験を有するベテランコンサルタントであるジョンは、AIが調達において、ERP、e-プロキュアメント、S2Cツールに次ぐ「第4の大きな革命」とであると位置づけ、機械学習が調達データのクレンジングを6ヶ月から1週間に短縮し、生成AIが契約書の迅速な読み取りや新しいコンテンツ作成を可能に。また、さらにそこから、調達契約の交渉や更新といったアクションまで行えるエージェントAI (Agentic AI)の登場まで、AIの文脈における進化の段階を解説しました。

AIの最大の価値は、単なる効率化やFTE削減ではなく、「戦略的活動を行うための時間を解放する」ことにあり、彼の実体験や、Infosysにおいては調達の現場ですでに大小様々なAIやテクノロジーの業務実装が進んでいる先端で何が起きているか、というリアルな状況も引き合いに力説しました。

最後に、AI活用はまだ多くの企業が「実験段階」にあるため、まずは小さく始めて成功事例を積み重ね、内部の関心と投資を得ることが重要だというアドバイスでプレゼンテーションを締めました。



日本の構造的課題への処方箋、持続可能な専門性とリソース

HIPUSに資本参画も頂いている、パソナの杉山様からは、もはや他人事ではなくなってしまった日本が直面している人的リソースに関する課題と、その解決策について講演をいただきました。

生産年齢人口の加速度的な減少(1995年の8,700万人から2050年には5,500万人に減少見込み)、年間労働時間の縮減、若年層の離職率の上昇など、近年の日本における構造的な課題に関する現状の、「生々しいデータ」とともに、若者が重視するのはワークライフバランス、自己成長、柔軟な就業形態、多様な収入源を求める傾向といった、「人に関する専門企業ならではの視点からの分析」を示していただきました。

企業においてこれらの課題を克服するためには、社員の役割を「企画や戦略、判断業務」にシフトさせ、属人的になりがちなオペレーション業務は標準化・平準化し、IT化やBPOによって外部に委託していくことが重要であり、そのようなトレンドに進んでいると、HIPUSが今調達部門のお客様の悩みと日々向き合っている中でのテーマとも共通した処方箋をお伝えいただきました。

パソナとHIPUSの協業スキームにおいては、HIPUSが持つ調達の専門性（標準化や効率化、コンサルティング力）と、パソナの安定的かつ大規模なオペレーショナルリソース供給力を組み合わせることで、「専門性×リソース」の強いシナジーを発揮し、大規模なBPOでも安定品質で運営していくことを目指していることが説明されました。





ハイバリューシフトのアップデートに向けて

HIPUS Connectの第一部は盛況のもと締めくられ、イベントはその後、懇親会へと移り、パネリストや講演者の方々を囲んで、活発な名刺交換や質疑応答が行われ、あっという間の数時間、会場の熱気が冷めることはありませんでした。

第一部の閉幕に寄せては、HIPUS CEO浅海から、次のようなメッセージがありました。弊社としてだけでなく「業界」としてもおそらく初の試みとなった今回のHIPUS Connect、イベントとしての反省も多くありますが、それ以上に弊社として多くの手ごたえを感じました。移り変わりゆくハイバリューを常にアップデートすべく、また今後の取り組みに繋げていきたいと考えています。

- HIPUSがお客様のオペレーションを担い、お客様にはハイバリューな領域や業務にシフトしていただくという、HIPUS設立時からのコンセプトに関して、今やそのハイバリュー化の中身がもっと高度になっています。
- きっと間違いなくこれからの調達部門は、AIやデジタル技術を活用し、より複雑怪奇な戦略課題を紐解くことに時間を投下していくことが求められるでしょう。
- HIPUSはそんなハイバリュー化の旅において、業界の皆さまが知恵を交換し、繋がるためのハブであり続けたい