JSUG info.

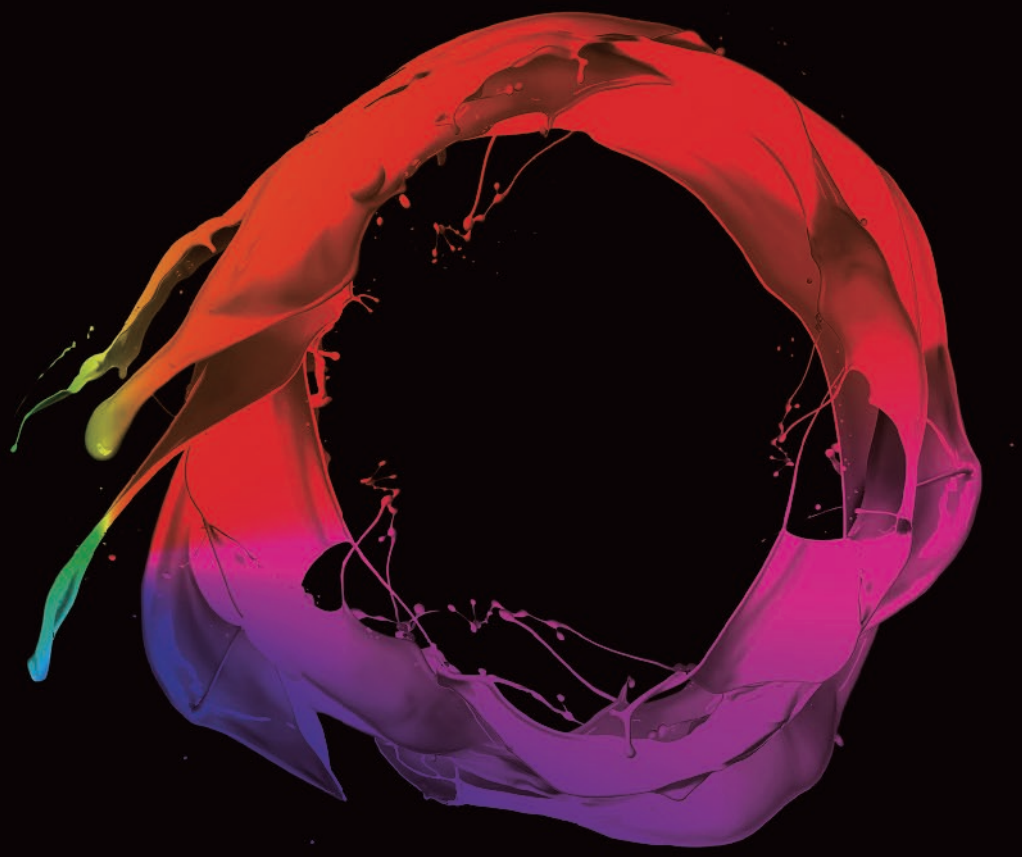
Japan SAP User's Group Information Magazine [ジェイサグインフォ]

JAPAN SAP USERS' GROUP JSUG Established in 1996

Vol.11

Deloitte.
デロイト トーマツ

SAP Platinum Partner



Reimagine everything
Deloitte + SAP

デロイトはビジネスをドライブさせるための変革を、
End to End で支援します。

2019 SAP S/4HANA Partner of the Year

グローバルで **7,000** 件以上の SAP 案件実績

30 年間にわたる SAP コンサルティング実績

20 カ国で **170** 件以上の SAP S/4HANA 導入実績

www.deloitte.com/jp

Copyright © 2019 Deloitte Tohmatsu Consulting LLC. All rights reserved.

Contents

特集

特集① スペシャル対談 5p
ジャパンSAPユーザーグループ会長 **数見 篤**氏 × SAPジャパン代表取締役社長 **福田 譲**氏
個人の力でなく、チームで世界と戦うユーザーと
SAPジャパンのヒーローが集結した究極のチームを作っていこう

特集② プラチナサポーターメッセージ 10p
JSUG会員の活動を支援するプラチナサポーターからのメッセージ

特集③ サポータープログラム10周年の歩み 19p

特集④ JSUG Focus 2019 国際派遣報告 SAPPHIRE NOW 20p
SAPPHIRE NOW 2019で明かされたSAPの新たなメッセージ

特集⑤ 2019国際派遣報告 22p
Seattle Washington,USA

特集⑥ グローバルメッセージ 26p
国境を越えたホットなメッセージ世界のSAPユーザーグループからJSUGへ

特集⑦ JSUGアンバサダープログラム 28p
ユーザーが成功体験を共有しビジネス効果の拡大と
企業価値への貢献を目指すJSUGアンバサダー

特集⑧ イノベーション施設紹介 30p
イノベーションの本山は「大手町」にあり
共創を加速するデジタルエコシステム構想

特集⑨ 「2025年の崖」を乗り越えるための座談会 34p
日本企業は2025年の崖をどうすれば乗り越えられるか？
“ERPの再定義” から見えてきたデジタルトランスフォーメーションのリアル

特集⑩ JSUGウーマンズTalk in 大阪 42p
ウーマンズトークが関西支部を立ち上げ！
第1回目は日本一高いビル「あべのハルカス」で開催！！

特集⑪ JSUG India Day 2019 イベントレポート 44p
インド系サポーターに対する理解を深め
迫り来る「2025年問題」とITリソース不足に対応

特集⑫ JSUGの部会活動紹介 領域の広がりとともに活動内容も充実！ 50p

特集⑬ JSUG人物名鑑 52p
JSUG明日のリーダーたち

会員事例

大和ハウス工業株式会社 56p

2層型ERPで会計システムをグローバルに迅速導入し、
海外展開の加速化に対応する

THK株式会社 58p

グローバルに拡大する事業ニーズに最適な人財情報の可視化と育成に
SAP SuccessFactorsを活用

ヒロセ電機株式会社 60p

BtoBのデジタルマーケティングにSAP C/4HANAを採用し
国内外のマーケティング基盤を統合・可視化
顧客情報と顧客行動を把握し、コネクタ製品の認知度向上へ

広告掲載企業一覧

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社……2 ※2
富士通株式会社……25、62 ※2
テックマヒンドラリミテッド……32 ※2
アクセンチュア株式会社……33 ※2
DXCテクノロジー・ジャパン株式会社……40 ※2
株式会社ユアソフト……41 ※4
株式会社日立製作所……48 ※2
株式会社ベリサーブ……49、92 ※2
株式会社野村総合研究所……53 ※2
SAPジャパン株式会社……54、55 ※1
株式会社BeeX……64 ※2
オープンテキスト株式会社……66 ※2
TIS株式会社……68 ※2
クラウドコンサルティング株式会社……70 ※2
JFE システムズ株式会社……71、94 ※2
日本マイクロソフト株式会社……72 ※2
株式会社シグマクシス……74 ※2
日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社……74 ※2
アビームコンサルティング株式会社……78 ※2
コベルコシステム株式会社……80 ※2
UiPath株式会社……82 ※2
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社……84 ※3
日本電気株式会社……86 ※2
三井情報株式会社……87 ※2
アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社……88 ※2
日本アイ・ビー・エム株式会社……90 ※2
日本ヒューレット・パッカード株式会社……96 ※2
ビジネスエンジニアリング株式会社……98 ※2
キャップジェミニ株式会社……100 ※2
EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社……101 ※2
SCSK株式会社……102 ※2
SUSE ソフトウエア ソリューションズ ジャパン株式会社……104 ※2
グーグル・クラウド・ジャパン合同会社……106 ※2
株式会社電通国際情報サービス……108 ※2
ウィプロ・リミテッド……110 ※2
川村インターナショナル……112 ※3
株式会社JIEC……114 ※3
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社……115 ※3
株式会社レイヤーズ・コンサルティング……116 ※2
ブラックライン株式会社……117 ※2
株式会社アイ・ピー・エス……120 ※2
株式会社NTTデータ……121 ※2

※1は『2019年度JSUGサポータープログラム』のダイヤモンドサポーター、※2は同プラチナサポーター、※3は同ゴールドサポーター、※4はJSUGの法人会員です。

新たな体制で始動したJSUGを皆で盛り上げて行きましょう！

JSUGの活動に初めて足を踏み入れたのが5年前、それ以来、業種を超えた新たな出会いや、ほかでは経験できない貴重な機会がたくさんありました。そうしたJSUGの醍醐味を、皆様にもっと共有できればと思っていたところ、今年度から常任理事としてより深く関わらせていただくことになりました。

デジタル変革の必要性が高まる中で、IT部門への期待は高まっています。毎年、会員企業に実施している意識調査からは、ECCの保守期限が2025年に迫る中、SAP S/4HANAへのモメンタムが確実に上がってきていることが読み取れ、活動領域を一層広げたJSUGをご支援いただくサポーター企業の数もまた増えております。

今年度の新たな試みとしては、Leonardo Experience Center Tokyoの開設など、DXの支援策を強化しているSAP ジャパンとの一層の連携を深めた活動が開始されたことです。詳しくは巻頭の特集記事をご覧ください。また、4月に立ち上げた「アンバサダープログラム」のご紹介や、大好評をいただいた「ニッポンのERP再定義委員会」の続編として、「2025年の崖を乗り越えるための座談会」も掲載しています。

鈴鹿会長からバトンを引き継いだ数見新会長の新たな視点を加えて活動を続けるJSUGについて、最新情報を分かりやすくお伝えします！

JSUG常任理事
株式会社NYK Business Systems
バルク・エネルギー輸送システム部
部長
照木 麻子氏

特集①

個人の力でなく、チームで世界と戦うユーザーとSAPジャパンのヒーローが集結した究極のチームを作っていこう

東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年。日本のアスリートたちは個人の技を究め、チームの力を結集して世界の強豪たちと戦おうとしている。今や単独で戦う時代は終わりを告げた。JSUGも会員たちの個々の力を合わせて、変化する時代と向き合っていかなければならない。世界と戦っていく上でSAPジャパンは、タッグを組む重要なメンバーだ。ユーザーとSAPジャパンによる究極のチーム作りとリーダーシップについて、SAPジャパンのトップである福田譲氏とJSUGトップの数見篤氏が語り合う。

取材協力：SAP Leonardo Experience Center Tokyo

特集①

IT部門が経営やビジネスを支える時代から、リードする時代にJSUGとして

数見氏: 2019年6月より第7代目のJSUG会長になりました。JSUG INFOを通じて改めて会員の皆様、関係の皆様どうぞよろしくお願い申し上げます。

福田氏: JSUGも活動が活発になり、随分と発展のスピードも加速していますね。

数見氏: 1996年に設立されたJSUGは当初、会員企業69社からスタートしました。以降、会員企業自らが運営するユーザーコミュニティという趣旨を広くご賛同をいただき、現在では560社を超える会員企業、約7,300 名の登録者を擁する、世界でも有数のSAPユーザー会に成長しました。

福田氏: 第7代目のJSUG会長としての抱負はいかがですか。

数見氏: JSUGが今後も成長を続けるために必要なことは、時代の変化を読み解きながら、SAPの戦略を正しく理解し、JSUGの未来を担う人材を発掘することです。この3つが機能することでデジタル時代、未来に飛び出していけると考えています。

福田氏: 具体的な施策とか新しい活動として取り組まれていることはありますか。

数見氏: 6月に会長に就任した際に、たくさんの方々からJSUGについてお話をお伺いしました。その上で「3つの柱」を軸に25個の改革テーマを掲げました。

まずはJSUGの活動においても攻めと守りのバランスを両立させていく。IT 部門が経営やビジネスを支えていく時代から、IT部門が経営やビジネスをリードする時代になっています。そうした意識を強く持ち、一歩ずつでも行動を起こす機会やきっかけの活動に注力したいと思います。

2つ目は、SAPジャパンとの協業関係の再構築です。端的に言うと「JSUG とSAPが互いに本音の議論をぶつけ、さまざまな困難な課題を乗り越えていく関係作り」です。SAPとJSUGは同じ目的を目指した船に乗っている仲間でありチームなんです。

最後は、新しい取り組みを安定して行うためのJSUG運営体制の強化です。年々サポーター企業も増加し、またユーザー会員も順調に増加しています。大事なことは会員増加ではなく意義のある活動を増やすことであり、もっと多くの会員ユーザーに参加してもらえる基礎をさらに強化していく必要があります。

いよいよ東京オリンピック・パラリンピック スポーツでもデジタル活用が進む

数見氏: 2020年はいよいよ東京オリンピック・パラリンピックです。福田さんは、何か観戦される予定はありますか?

福田氏: サッカーの予選チケットが当たりました。子供が2人、サッカーをやっているので楽しみにしています。数見さんは?

数見氏: 残念ながら見事に外れました! 個人の能力に加えて、チームとして能力を掛け合わせて戦術を駆使する集団競技が好きなので、サッカーや野球などに注目しています。

福田氏: 最近はスポーツにおけるテクノロジー活用の進化が著しく、SAPも選手のパフォーマンスをデジタルで支援するソリューションを提供しています。ビジネスにも同じ波が来ていて、根性論に頼らないマネージメントが求められるようになっていますね。

数見氏: 例えば、野球でもピッチャーの球数制限が近年よく話題に上がります。選手の筋力の使い方や成長の仕方など、それぞれ違うので、一律の良し悪しでなく、個人を科学的に分析し、また環境と照らし合わせた対応判断をもとに適した練習や実戦ができればよいのではないかと思います。

身に付けるべき武器は「マインドセット」「スキルセット」「ツールセット」

福田氏: 企業の働き方改革も個々のスタイルに合わせたほうがいいですね。私はオンとオフの境目を付けない働き方が好きですが、きっちり分けたい人もいます。

数見氏: 夜の酒席では、上司部下ワイワイ楽しく円滑なコミュニケーションなのに、翌朝は、超仕事モードでビシッとみたいな。これよくありますよね(笑)

夜モードのコミュニケーションの仕方のほうが、実はチームの生産性も高いんじゃないかと思います。

福田氏: 海外の人は上手ですよね。ファーストネームで呼びあって心理的な壁を取り払っている。一度会ったら、二度目にはもう「ハーイ!」、オープンに協働する風土や意識がもともと高い。

数見氏: 我々ユーザーとベンダーの関係も新しいフェーズに入っているような気がします。今、多くのユーザー企業で言われているのは、これまでのようにベンダーに丸投げしていていいのか? という自己反省です。

福田氏: 私たちベンダーも反省しないといけません。本来はどちらに進むべきかを一緒に考えるのが役割ですが、お客様の意向を気にし過ぎる風土が強すぎる。社内のリーダーシップも同じで、最近はチーム力で戦うスタイルが求められています。

数見氏: ありたい未来に向け、こだわりや信念は持ちながらも、周囲の意見を聴き入れる耳を持ち、複数の視点と矛盾を受け入れ、自らが変容しながらイノベーションを起こしていく「自己変容型知性」という言葉を耳にします。

福田氏: そうしたリーダーシップを身に付けると、新たな発想でトライし

ジャパンSAPユーザーグループ会長

数見 篤氏

Conversation

SAPジャパン代表取締役社長

福田 譲氏

て、失敗しながら変えていくことができる。

数見氏: デジタル変革の本質はそこにあるのではないでしょうか。

福田氏: ものごとを変えるためには、マインドセット、スキルセット、ツールセットの3つの「セット」を同時に変えることが大事です。近年のJSUGは、マインドセットを変えようとしていると感じます。スキルセットも、従来とは大きく異なるデータを扱うスキルやクリエイティブに物事をデザインするスキルが注目されています。ツールセットは、SAPを含めてさまざまなベンダーが新たなツールを提供していく責務を負います。3つのセットの進化は、みんなでやったほうがより遠くに行けますし、JSUG とSAPはそういうコミュニティでありたいですね。

JSUGとSAPジャパンの関係は相思相愛を目指すべき

数見氏: JSUGは、SAPと連携強化、真の協業に向けSAPが向かう方向にJSUGとしてより関心をもち、深く理解し、想いと歩みを同期させたいと考えています。

福田氏: 逆もしかりです。私たちはお客様の関心事、困り事、方向性などに影響を受けますから、相思相愛を目指して一緒に歩みを進めていくのが理想です。

数見氏: SAPジャパンが2019年8月に設立した「SAP Labs Japan」はユーザーにとってもメリットがあると思うのですが、具体的なイメージを教えていただけますか。

福田氏: 日本のSAPは今まで、ドイツのR&D部門に対して開発を依頼する立場でした。今回、その関係を変えるためにSAP Labs Japanを作りました。お客様に一番近いところに研究開発部門が出てきて直接対話をし、自立的に声を拾い上げてものを作っていく。例えるなら、輸入に頼ってきた商社が、生産機能を持つメーカーになったイメージです。

数見氏: ジャストアイデアですが、物流の改善に使えませんか。どの会社でも必ず物流業務はあると思いますが、コストとサービスのバランスがとても難しい。

福田氏: 実は物流をテーマにしたアイデアが1件あり、複数社による相積(あいづみ)の仕組みを考えています。

数見氏: そうですか!

福田氏: まだアイデアの卵の状態ですが、ぜひチャレンジしてみようと思っています。こうしたアイデアをIT部門主導で企画して社内を引っ張ると、社内やトップからの信頼が得られるようになるのではないでしょうか。

IT部門はセンターに躍り出てリーダーシップを発揮せよ

数見氏: 改めてですが、SAPが今目指している世界や価値観を教えていただけますか。ここ1〜2年は、カスタマーエクスペリエンスを創出する「インテリジェントエンタープライズ」に注力している印象が強くあります。

福田氏: 目指す方向は、私が入社した22年前から変わっていません。人間は人間がやりたい仕事に集中し、それ以外は自動化や標準化を進めて無駄を省く。ERPは元々、そういう思想で作ったシステムです。インテリジェントエンタープライズは、それが夢物語ではなく、実現できる時代になってきたということを現しているに過ぎません。

数見氏: 昔の家庭用ゲームでいうとERPはゲーム機本体で、インテリジェントエンタープライズを構成するアプリケーションはゲームソフトの入ったカセットというイメージですか。本体だけあってもカセットがないとゲームは楽しめませんし、カセットがあっても本体を最新化しておかないとゲームが動かないといった話ですよね。例えが古くてすみません(笑)

福田氏: 約10年前にスマホが登場して私たちの生活は激変しました。ところが仕事のやり方はそれほど変わっていません。だからこそ、日本のビジネスにはまだ可能性があふれていると思うんです。

数見氏: コンシューマーの世界で実現していることは、ビジネスでも必ず実現しますから、いち早く価値が提供できる会社になるべきですね。

福田氏: 一個人の経験をビジネス化する感度は、IT部門の人たちこそ高いと思います。IT部門はビジネスを支える縁の下の力持ちではなく、これからは会社の真ん中に躍り出てリーダーシップを発揮するべきです。私どもベンダーの役割は、システムをシンプル化して余力を生み出すお手伝いをすることだと考えています。

IT部門がイキイキしている会社は社長とIT部門長の距離が近い

数見氏: 私はトラスコ中山のIT部門に来て2年になるのですが、こんなに楽しい部署があるのかということを改めて感じています。大変さや責任の重さ以上に、会社、業界、社会全体に貢献できる仕事に従事していることが嬉しくてたまりません。アイデアがあれば大抵のことは実現できる時代です。JSUGに所属しているIT部門の方々も同じような気持ちで仕事ができたら、もっといい社会になると思っています。

福田氏: IT部門の方々の顔が明るく、社内でリスペクトされている会社には共通点があります。明確なのは社長との距離が近く、信頼が厚いということですね。

数見氏: 「うちの社長はITに無関心」という不満を持っている方も、IT部門長が自ら社長と正面からキチンと話せば、どの社長も理解してくれると思うんですよ。

福田氏: ITに関心が薄い社長でも、世の中がデジタル化という言葉であふれ、不安感を抱いているはずです。ただ、会社では鎧を着ているから「分からない」とは言いにくい。鎧を脱がせてあげることもリーダーシップの1つではないでしょうか。

数見氏: IT部門の社員も社内ばかりにいると、目の前の作業に追われて目標を見失いがちです。SAP Leonardo Experience Center Tokyoのような共創スペースに来たり、ユーザー同士で集まったりすることも効果がありますね。

福田氏: 私たちは日本型デジタル変革のフレームワークを3つの“P”、つまり「People」「Process」「Place」を同時に変えることと申し上げています。「つき合う人を変える」「やり方を変える」「場所や環境を変える」。ひとたび向きを変え始めると、日本企業はものすごい馬力を発揮しますよ。

福島での共同プロジェクトでPurpose(存在意義)を追求していこう

数見氏: 10月にJSUG理事会メンバーとSAPさんが進めている福島の

プロジェクトの視察に、福田さん含めてSAP幹部メンバーと一緒に、福島県南相馬市を訪れました。自分たちの存在意義というか、何のために仕事をしているか？ を改めて感じる良い機会になりました。

福田氏: SAPは今「Purpose-Led」（目的主導型）という新しい経営スタイルに舵を切っています。自分はなぜIT の仕事をしているのか、なぜこの会社に入ったのかというPurpose（存在意義）を、仕事と一致させていくことが結果としてパフォーマンスの向上につながり、社員自身も幸せになるという考え方です。その中で福島と接点ができ、2019年4月にSAPジャパンの役員全員で南相馬に行きました。そこで私自身がSAPでITの仕事をしている意義を再確認しました。世の中を便利にしたり、会社を働きやすくしたりするためにITがある。自分自身の本来の目的を達成するためにも、自分たちや自社の存在意義を再確認し、みんなで自己実現を目指すように変え始めています。ITという共通の仕事をしているので、JSUGとも協業しながら自分を見つめ直す機会を作っていきたいですね。

数見氏: Purpose-Ledという言葉だけで終わらせるのではなく、身近なところから始めてみることが大切です。自己実現という言葉も、日々の仕事で意識している人は少ないと思いますが、目の前の仕事うまく同期すると、働くモチベーションが生まれたりするので、JSUGの活動として拡げていきます。

福田氏: アイデアは皆さんお持ちだと思いますから、共有しながらやっていきましょう。会社に戻ったら鎧を着るのかもしれませんが、JSUGに来たら脱いでお互いに元気をもらい、戦場に帰っていくようなコミュニティになればいいですね。

数見氏: 本当にそう思います。今日はありがとうございました。

「IT部門に来てみて、こんなに楽しく、ワクワクしながら働けて、やりがいがある部署が社内にあるってことに驚いています」（数見氏）

「福島・南相馬に行き、その景色を見たとき、22年前にSAPに入社した初日の想い・目的を思い出しました。自分たちは何を成し遂げたいのか、それを毎日の仕事と近づけることで、私たちはもっと力を発揮できます」（福田氏）

特集②

JSUG会員の活動を支援する プラチナサポーターからのメッセージ

プラチナサポーターへの参画企業が年々増加し、2019年度は新規10社、ランクアップ7社を加え36社となり、さらに厚みを増した陣容となった。SAP S/4HANA移行をはじめとする、デジタルトランスフォーメーションを推進するユーザー企業には心強いサポートとなるだろう。今号でも、新規・ランクアップ・既存、それぞれプラチナサポーターから語られた自社の強みやソリューションの特徴などを紹介する。

NEW

クラウドコンサルティング株式会社

フリーランスSAPコンサルの有効活用で、リソース不足問題を解消します

代表取締役 MENSA会員　岸仲 篤史氏

弊社は、海外では当たり前に存在する、フリーランスSAPコンサル向けの案件紹介サイト【SAP Freelance Jobs】を日本で初めて開設した企業です。既存登録者数は200名を突破し、国内最大規模のフリーランスSAP人材を確保しています。SAP S/4HANAへのバージョンアップPJは、ベンダーサイドだけではなく、ユーザーサイドにも多大な工数を要することになりますので、大手コンサルティング会社などで経験を積み、独立し、看板がないが、安単価なフリーランスSAPコンサルを、ユーザーサイドPMOなどで、ご活用いただくことを強くお勧めいたします。

新規に
プラチナ
サポーターに
なった企業

NEW

TIS株式会社

TISの全面サポートによるDX実現で、一緒に「2025年の崖」を飛び越えましょう！

エンタープライズコンサルティング営業部　水野 さおり氏

TISは、1995年日本におけるSAPビジネスの黎明期より、主に製造業のお客様の「経営管理高度化」「企業価値最大化」「バリューチェーン全体の業務改革」といったテーマに対しITの側面からご支援してまいりました。

基幹システム刷新に関する企画から導入、その後の保守までワンストップでご提供しており、最近では「2025年の崖」に向けた取り組みへのご支援も対応しております。何かお悩みがあれば、ぜひ相談いただければと思います。

新たなる ブレークスルーの 起点を目指す！

本年度プラチナサポーターに加わり、JSUGに新しい風を吹き込む期待の新戦力。新たな価値を生み出すプロダクト、サービス、ソリューションを提供し、ユーザー企業にイノベーション ブレークスルーを起こす！

NEW

JFEシステムズ株式会社

リアルタイムなPDSによる迅速な経営判断を支援いたします！

コンサルタント　金森 有美氏

JFEシステムズは、SAPユーザーとしての顔と共に、JFEスチールグループの情報システム会社として基幹系、業務系アプリケーションの開発、インフラ構築サービスを手がけるシステムインテグレータとしての顔がございます。
私どもがSAP HANAをベースとした統合デジタル基盤による「Plan(計画)」「Do(実績)」「See(可視化)」のリアルタイム化を図り、皆様の「真のリアルタイム経営」の実現を支援いたします。

NEW

株式会社ベリサーブ

プロジェクト成功の鍵！！ 手戻り工数を抑制する上流工程からの品質管理とテストを支援

IT システム事業部　鈴木 由佳氏

長年多くのプロジェクトに関わる中で、要件定義や設計の不備に起因する不具合が、下流工程で多く見つかるケースに遭遇しています。
要件定義書や設計書の漏れ・文面による認識違いも多く、プロジェクトの早い段階で品質管理計画に沿った品質管理の徹底・品質課題の早期解決が重要だと感じます。当社の高い品質検証スキルで、レビューやテストの品質向上・手戻り工数の抑制に貢献し、プロジェクトの円滑な遂行に寄与してまいります。

NEW

UiPath株式会社

SAPとUiPath（RPA）との連携でさらなる業務の最適化へ

クライアントソリューション本部
金融法人ソリューション第二部　コンサルタント　那須 麻理咲氏

UiPathでは SAP S/4HANAとの連携部品を日本を中心に開発しており、SAP S/4HANA導入時におけるアドオンプログラムの削減、代替機能としての活用と早期実装が可能です。
またRPAが得意な大量データの抽出から一括登録などの作業の自動化のみならず、SAPとの連携により高度な業務の自動化も可能となります。
SAPユーザー様からのご要望を頂きながらソリューションを開発してまいります。

NEW

DXCテクノロジージャパン株式会社

グローバルベストプラクティスでデジタルトランスフォーメーションを支援するDXC

プリセールスコンサルタント　宮森智雄氏

DXCテクノロジーは、全世界で15,000名以上のSAP技術者および2,200名以上のSAP HANA技術者を擁し、54カ国以上のお客様に対しSAPソリューションによるデジタルトランスフォーメーションを支援しています。
ビジネス環境とシステム環境が日々変化する現在、弊社はグローバルの最新の知見とベストプラクティスの提供によりお客様のビジネスとシステム環境の鮮度を保ち、SAP S/4HANAの効率的で安心、安全な運用をお手伝いたします。ぜひ弊社へご相談ください。

デロイトトーマツコンサルティング合同会社

NEW

真のデジタルトランスフォーメーションの実現を支援します

コンサルタント　松丸 美晴氏

デジタル変革時代を生き抜くためには、“Clean ERP”の構築が不可欠です。基幹システム外に付加価値のある機能を開発し、基幹システムを簡素化することで、高い拡張性・俊敏性を実現することができます。

Deloitte はこれまで、SAP社のGlobalパートナーとして多数の実績を有し、3年間（2016〜2018）で62のアワードを獲得しております。監査・税務・法務といった専門メンバーファームとの連携で生まれる総合力や、Globalトップファームとしての強みを活かし、単なるSAP導入にとどまらない真のデジタルトランスフォーメーションを支援します。

ブラックライン株式会社

NEW

日本の経理部門における真のデジタルトランスフォーメーションに貢献

ディレクター ストラテジックアカウント　窪木 真人氏

どの企業にも必ずある経理部門のデジタル化の必要性はCFOをはじめ、経営層からも強く認識されています。そして多くのユーザーの皆様にとって、より高度化が期待される領域です。

BlackLineは経理部門における勘定照合や伝票の突合作業といった属人的で決算前に高負荷になりがちな業務負荷を平準化し、業務の大幅な効率化をご支援するビジネスソリューションです。

SAPともグローバルパートナーシップを持ち、SAP S/4HANAとダイレクト連携することで、SAP S/4HANA化による経理部門のデジタルトランスフォーメーションに大きく貢献いたします。

キャップジェミニ株式会社

NEW

Highway to S/4にてSAP S/4HANAへのトランスフォーメーションを実現

ポートフォリオマネジャー　金 龍傑氏

キャップジェミニは「Highway to S/4」にてお客様企業のSAP S/4HANAトランスフォーメーションをご支援いたします。「Highway to S/4」は事前診断(既存機能、技術および組織環境の評価)→ロードマップ策定（オプション含む）→移行→稼働後サポートに及ぶ一気通貫包括的ソリューションです。

そこでは弊社独自ツール（例: ビジネス・ケース作成、あらかじめ準備されたシナリオ、業種別テンプレート（PATH）、導入方法論（iCaptivate））を駆使し、低リスクかつ効率的な SAP S/4HANA導入を通じてデジタルトランスフォーメーションに寄与いたします。

テックマヒンドラリミテッド

NEW

デジタルトランスフォーメーション時代のシステムインテグレータの役割

上級副社長
日本支社および北アジア地域代表　アミタバ ゴッシュ氏

本来IT分野で実現すべきことは、経営戦略上の課題やチャレンジを実効的なものに変えていくことであり、デジタルトランスフォーメーションを積極的に進めるべき領域とは、業種業界を問わずシステム上の機能面、性能面などの制約から解き放たれるべき領域です。

テックマヒンドラは、お客様ビジネスとその課題やチャレンジ理解し、プラットフォームの特性を活かしたインテグレーションをDTパートナーとして推進いたします。

新規に プラチナ サポーターに なった企業

1つ上のステージで活躍する準備はできている！

自社ソリューションやサービスに磨きをかけ、経験と実績を重ねてプラチナサポーターにランクアップ。ユーザー企業にさらに価値ある情報提供や、課題解決に向けより多くの選択肢を提示することが可能に。既存のプラチナサポーターと互いに刺激しあい、切磋琢磨しながら、JSUGをさらなる高みへ押し上げることを目指す！

ビジネスエンジニアリング株式会社

RANK UP!

ものづくりデジタライゼーションで
製造業をご支援します

執行役員 ソリューション事業本部
副事業本部長 宮澤 由美子氏

当社は、10月1日に社名が「ビジネスエンジニアリング」に変わりました。
長年培った「幅広い技術に精通した目利き力」「プロジェクト全体を統括するプロジェクトマネジメント力」「製造業の経験に基づく業務に精通したコンサルティング力」「システムライフサイクルサポート力」をベースに、さまざまなソリューションを最適に組み合わせ、製造業のデジタルトランスフォーメーションの実現に向けて、全力でご支援いたします。

SUSEソフトウエアソリューションズジャパン株式会社

RANK UP!

SUSEがSAPシステムの基盤に
選ばれる理由をお伝えしたい！

セールスエンジニア 花木 敏久氏

国内Linuxサーバー市場では83.1%がレッドハット社※1、一方グローバルではSAPシステムのLinuxで70%、SAP HANAに限ると90%がSUSE※2です。この逆転現象はSAP社との緊密な製品開発とサービス提供によるものです。SUSEはSAPシステム専用Linuxの提供、両社が協調して問題解決にあたるプレミアムサポート、SAPクラウド/コンテナ基盤での製品採用などを通しSAPシステムユーザーを強力に支援いたします。
(※1 IDC 2018年、※2 自社調査)

プラチナ
サポーターに
ランクアップした
企業

コベルコシステム株式会社

RANK UP!

製造業のデジタルトランスフォーメーションをご支援

コンサルタント 田代 侑也氏

コベルコシステムは製造業のお客様を中心に多くのSAPシステムの導入・保守・運用をご支援してまいりました。
長年の知見を集約した製造業向けSAP S/4HANA導入テンプレート「HI-KORT」による基幹業務システム導入サービスに、SAC(SAP Analytics Cloud) によるデータ活用、SAP Cloud Platform上の攻めのシステム構築、Fieldglassによる外部リソース活用など新たなソリューションも加え、お客様のデジタルトランスフォーメーションをご支援してまいります。

株式会社電通国際情報サービス

RANK UP!

SAP S/4HANAコンバージョンアセスメントに革命を起こします！

シニアコンサルタント　清田 憲史氏

SAP分析ソリューションとしてデファクトといってよいほどになった「Panaya」をいち早く採用し、日本のお客様に提供してまいりました。
PanayaのSAP S/4HANA対応版が10月より提供開始となり、大規模システムであっても48時間以内での分析が可能となりました。
国内300社以上のアセスメント実績を誇るISIDならではの「迅速」「安価」「高精度」なSAP S/4HANAアセスメントサービスをぜひご活用ください。

オープンテキスト株式会社

RANK UP!

真のDX実現のために、情報ガバナンスプラットフォームでご支援いたします！

SAP 事業開発部長　布下 公子氏

オープンテキストはSAPと25年以上にわたる共同開発を行うなど、その製品は国内約500社、海外約4,500社の皆様にご利用いただいております。
クラウド、IoT、働き方改革など、さまざまな経営環境の変革にITから挑戦を続けるJSUG会員の皆様のDXを、オープンテキストは、情報ガバナンスプラットフォームの観点から、非構造化データも含めたあらゆるデータ活用の基盤づくりでご支援させていただきます。

ウィプロ・リミテッド

RANK UP!

ウィプロのSAP S/4HANA移行プロセス・ツールにより確実かつ迅速なデジタル変革をサポート

モダン・アプリケーション・サービス営業部（日本）担当部長　久堀 伸一氏

グローバル競争が一層厳しさを増す中、企業にとってデジタル変革への対応はより重要になってきています。早期にSAP S/4HANAへ移行することにより、デジタル変革への対応力を強化するのが喫緊の課題です。
ウィプロ・リミテッドではSAP S/4HANA移行に必要な標準プロセスとツールをパッケージ化し、確実で迅速な移行を支援。加えて、日本のお客様向けに最適化されたデリバリーフレームワークを活用したきめ細かなサービスを提供しています。

プラチナサポーターにランクアップした企業

株式会社野村総合研究所

RANK UP!

加速するデジタルトランスフォーメーション 攻め×守りのデジタル企業への変革を支援

副主任　内田 翔氏

ITが業務プロセスの効率化に貢献する時代から、ITを駆使してビジネスモデルそのものを変貌させる時代へ。
デジタルトランスフォーメーションによるビジネスモデルの変革は、中長期のビジョンと経営戦略に基づく意思決定や、多くの社員を巻き込んだ挑戦が必要です。
NRIは、業務改革から新技術の活用、システムの安心・安全な運用まで多彩な人材とスキルでお客様のデジタルトランスフォーメーション推進を支援します。

積み重ねた実績と経験はどこにも負けない！

経験豊富なプラチナサポーターとして、各種イベントの参加や情報発信を通して、ユーザー企業のビジネス成長や課題解決に貢献。知識と技術に裏打ちされたソリューションやサービスで、待ったなしのデジタル変革を成功に導く！

アクセンチュア株式会社

イノベーションの創出と日本企業のデジタルトランスフォーメーションを加速させてまいります

アナリスト　河野 咲子氏

アクセンチュアは、お客様と共にイノベーションを創出するための新たなコンサルティングアプローチ（_FORM_）と、アクセンチュアのアセットであるインテリジェントデジタルプラットフォーム「myConcerto」を活用し、SAPソリューション向けのサービスをさらに拡充していきます。

SCSK株式会社

オンプレミスとクラウドの融合型サービスをご提供します

ビジネスソリューション事業部門　小松 慶大氏

SCSKは長年SAPシステムの導入に携わり、現在はSAP S/4HANA向けテンプレート「Add-Value」を含めたソリューションを、多様な業界のお客様に提供しています。特に昨今、弊社ではSAP Cloud Platformの取り組みを強化しており、メソッド、ノウハウの蓄積が進んでいます。
私もSAP S/4HANAのグローバル導入案件を推進している中で、日々クラウド活用ニーズの高まりが実感されます。オンプレミスとクラウドが融合したサービスをお客様へ提供できる機会を楽しみにしております。

EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社

デジタルトランスフォーメーション時代のデータマネージメント

ディレクター　國本 修司氏

デジタルトランスフォーメーションは企業の在り方を変え、そこで管理されるデータも現在の私たちが全く想像していないものになるでしょう。10年後はバリューチェーンへの人間の関与はごくわずかとなり、製品を造り届ける仕事は完全に自動化…そんな世界でも変わらないのは、製品を造り・届けるという企業の役割です。
弊社はSAP導入において“製品”や“得意先”といったデータを標準化し全社ビジネスを統制する“データ基盤構築サービス”を提供しています。ぜひお声がけください。

経験と実績がある プラチナ サポーター企業

株式会社日立製作所

企業価値向上に向けたデジタルトランスフォーメーションを日立とともに！

エンタープライズソリューション事業部 ERPソリューション部　滝澤 満氏

事業へのデジタルトランスフォーメーション（DX）活用方針を明確にし、中長期計画を具体化することは、スムーズなDX基盤構築に役立ちます。日立は多くのプロジェクトのノウハウをベースに、DXの基盤となるSAP S/4HANAの導入に向けたワークショップ、アセスメント、PoCサービスの事前検討サポートサービスから、システム構築、運用・保守までをトータルにサポートしています。企業の変革・価値創造を支援するシステム導入のパートナーとして皆様を全力でサポートします。最適な時期にSAP S/4HANA化を実現するために、今、計画策定を始めましょう！

アビームコンサルティング株式会社

ロボットと人が共生する世界を お客様と共に描く

マネージャー　青木 健一氏

Digital Transformationが浸透した世界で、旧来の業務をどう変えていくのか。私たちアビームコンサルティングは多くの企業のデジタル変革を具現化する支援を行っております。例えば、経理業務においてロボットと人が共生することにより、どのように業務を変革していくのか。Automation>Innovation>Creationと業務をどのように高度化していくのか。アビームはお客様と共に、新しい世界観を描き、お客様を新しい世界へとお連れいたします。

三井情報株式会社

クラウド・バイ・デフォルトの体現に 取り組んでいます！

ICTコア営業グループ 商社営業本部
商社第三営業部 第二室　吉野 知子氏

三井情報では、デジタル時代の基幹システム、クラウドERP（SAP S/4HANA Cloud MTE）を今年12月中本番稼働を目指し、「クラウド・バイ・デフォルト」の体現とFit toStandard（標準機能に業務を合わせる）に先行的に取り組んでおります。同時に、SAP S/4HANA化への大規模移行PJも携わり、今後増加するマイグレーションに対して、インドIT大手テックマヒンドラ社とも技術協業、十分なリソースを確保した上で、皆様のクラウド導入のご支援、移行とその先のデジタル変革への最適解をご一緒に考えていきます。

日本ヒューレット・パッカード株式会社

SAPのインテリジェントエンタープライズを 支えるHPE のインフラテクノロジー

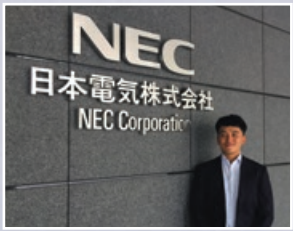
SAP アライアンスマネージャ　卯山 絵理氏

SAP ERP最大規模のユーザーであるHPE は、デジタルトランスフォーメーションの取り組みとして営業/業務プロセスの変革を推し進めてきました。中核システムのERPの刷新を行い、SAP S/4HANAへ移行、データベースのシングルインスタンス化を実現したHPE自身の事例をご紹介しながら、多くのパートナー様と共に、SAP S/4 HANAに最適な最新HPE製品、インフラノウハウ、オンプレ版従量課金でクラウドライクに使えるHPE GreenLake for HANAをご提供しています。

日本電気株式会社

DX時代を見据えた、お客様の 「経営のインテリジェント化」実現に向けて

デジタルインテグレーション本部　森 顕氏



人不足が深刻化する中でも、企業はビジネス競争に勝ち抜き成長し続けることが求められます。そのためには、ノンコア業務をシンプル化し、人による作業を軽減させるとともに、経営やビジネスに関わるさまざまなデータを、タイムリーに収集・分析し、意思決定をするという「データ駆動型ビジネス」の実現が不可欠です。NECはこれからのDX時代を見据えた「経営のインテリジェント化」の実現をご支援いたします。Let's transform to a data driven management company with NEC!

株式会社NTTデータ エンタープライズ・アプリケーション・サービス (NTT DATA Group)

グローバルデリバリーモデルを活かしSAP HANAへの移行を含めたデジタル変革をサポートします

Program Manager　Deepak Sethi氏

NTT DATA GroupのグローバルハブであるNTTデータEASがリードし、オフショア、ニアショア、および米国や欧州の先端ノウハウを活用しながらSAP HANAへの移行を計画立案から実行までサポートいたします。弊社独自のSAP診断ツールであるProgram AnalyzerやUptimizerを使用し、現実的なHANAへの移行計画を立案します。そしてNTT DATAグローバルリソースを総動員する体制を構築し実行をご支援いたします。また、SAP HANAを中心に弊社が提供するIoTソリューションを含めたデジタライゼーションツールを含めてお客様の新しいビジネスモデルを共に考え、デジタル変革の実現に貢献します。

アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社

SAP S/4HANAへの道のりの簡略化と イノベーションの加速

マーケティング本部
パートナーマーケティングマネージャー　南原 正樹氏

現在、SAPを利用している多くのお客様は、SAP S/4HANAへのロードマップをどう描くか悩まれていることと存じます。AWSとSAPは、2011年から共同でSAPのアプリケーション、プラットフォーム、およびデータベースの本番デプロイに適したAWS環境を確立してまいりました。
AWSは、SAP S/4HANAへの移行を検討するお客様の悩みを解決することに加えて、ビジネス価値創出のためのイノベーション領域についてもサポートさせていただきます。

株式会社BeeX

リフトアンドシフトで始める デジタルトランスフォーメーション

SAP コンサルティング部 マネージャー　樋口 龍也氏

SAP社が「クラウドファースト」という方針を掲げて早6年目、その黎明期からこの分野に携わってきた「クラウド」と「SAPシステム」に精通した技術スペシャリストが一同に集結して2016年に設立した会社がBeeX（ビーエックス）です。
デジタルトランスフォーメーションへの取り組みのきっかけとなる既存SAPシステムのクラウドマイグレーション（クラウド移行）の現実解として「リフトアンドシフト」手法が得意です。移行後の運用保守にも対応していますので、お気軽にお声がけください。

富士通株式会社

お客様との共創により日本品質の デジタルエンジニアリングチェーンを実現

内田 暢大氏

富士通は世界でも最先端となる、設計から生産準備（工程管理）、製造管理、品質管理までを一貫性を持って連携するSAP S/4HANA PEOの適用を推進しています。特に日本の製造業が得意とする個別受注生産の領域で、短サイクルの仕様変更や高度で緻密な品質管理の要件をSAP社との連携により進化したソリューションを実現しています。
弊社のナレッジにより、設計・製造の新しい形の実現に向けたご支援をお約束します。

株式会社アイ・ピー・エス

迫りくるSAPのリスクと機会に向けて

取締役　久下 直彦氏

経済環境が不透明さを増す中、変化の兆しを捉え、見直しが迫られるSAP利用。“本当に変わったSAP”とそれでもなお減らない業務量や運用負担、IPSは皆様のご意見やご相談を伺います。新規導入は勿論、技術情報の提供から運用ー適応範囲の見直し、更新までSAPを実質的に評価する機会をご提供します。ーMTE/STE/HEC、SAC、SCP、BW、BO、RPA、AI コネクト、UnitedVARs、etc... ー対応していますので、お気軽にお声がけください。

株式会社シグマクシス

SAP S/4HANA Cloud マルチテナント版導入で企業のDXを支援

コンサルタント　衣斐 桃花氏

シグマクシスは、業務スリム化やデータ活用を促進する『基幹システムのクラウド化』が、DXを通じた企業競争力の向上において重要だと考えます。クラウド化にあたっては、SAP S/4HANA Cloudマルチテナント版の短期間での導入を目指し、徹底したプロジェクトマネージメント、クラウドの標準業務プロセスに対応するための業務改革やチェンジマネージメントを行います。当社では今後もお客様のDXを促進し、企業価値の向上を支援いたします。

日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社

ハイスキル・インド人材と最新技術で、SAP S/4HANA化を多角的にご支援します

斎藤 大氏

一部の企業では再構築によるSAP S/4HANA化がスタートし、SAP要員枯渇問題はすでに現実のものです。
TCSは、世界各地のSAP要員とマシンファースト・デリバリー（AI 含めた自動化）の活用でこの課題を克服します。
また、Greenfield（再構築）、Brownfield（コンバージョン）に加え、新たなアプローチであるSNP社の「BLUEFIELD」で、SAP S/4HANA化のダウンタイム短縮を実現します。

株式会社レイヤーズ・コンサルティング

デジタルトランスフォーメーション（DX）戦略実現に向けて

SAP 担当グループ　福澤 芳信氏

レイヤーズ・コンサルティングは、「戦う創造集団」としてお客様の事業戦略、IT戦略を踏まえて、DX戦略の立案・実行を支援しています。SAP導入については、基本構想、要件定義、PMOに関する実績を多数有し、稼働、定着化まで含めたコンサルティングサービスを提供しています。
今年の3月には、認定コンサルタント数の急伸によりSAP AWARDの『特別賞』を受賞し、9月末で139名の認定コンサルタントを有しています。

日本マイクロソフト株式会社

Microsoft AzureでSAP S/4HANAを動かしませんか？

クラウドソリューションアーキテクト　五十嵐 直樹氏

Microsoft はSAPのビッグカスタマーです。
現在、Microsoftシアトル本社ではMicrosoft Azure上でSAP S/4HANAへの移行プロジェクトが始まっています。
グローバル規模の会計業務から皆さんにお馴染みのSurfaceなどのデバイスのSCMに至るまでSAPのフルモジュールのSAP S/4HANA化に取組んでいます。私たちは自らの経験とスキルを活かし、お客様のSAP S/4HANA化を支援いたします。
Microsoftは、積極的に本社ツアーを通じてSAP S/4HANA化のナレッジをJSUG会員の皆様へ還元いたします。

日本アイ・ビー・エム株式会社

SAPに関わるIT環境、コンサル、構築、運用管理などのリソース不足に最適解を提供

グローバル・ビジネス・サービス事業本部
シニア・マネージング・コンサルタント　松田 憲太氏

日本IBMは、SAP認定クラウド・サーバーを軸にSAPシステムの安定稼働とIT リソースの不足を解決します。群を抜く数のSAP S/4HANAの認定コンサルタントはSAP S/4HANAプロジェクトをご支援します。業務の自動化・RPAはお客様の人員リソース不足を解決、IBMのマルチベンダー保守はH/W、S/W、ネットワークなどマルチベンダーで構成されたシステムの運用管理のリソース不足を解決します。
私たちは、お客様のさまざまなリソース不足に全方位で応える体制や実績を備えています。

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社

SAP on GCPで実現するデジタルトランスフォーメーション

パートナー マーケティング マネージャー　早田 豊彦氏

SAP基幹システムのクラウド移行をはじめとした、デジタルトランスフォーメーション（DX）に向けた取り組みを全力でサポートいたします。Google BigQueryとSAPの連携、マルチクラウドプラットフォームのAnthosなど、GCPのクラウドを最大限利活用したエンタープライズITの世界を、パートナー各社と一体となって、お客様にご提案させていただきます。

特集③

JSUGサポータープログラム10年の歩み。

JSUGサポータープログラム(旧称:JSUG スポンサーシッププログラム)は、賛助会員が参加可能なJSUGが提供する年間有償プログラムとして、2009年に発足しました。これにより、賛助会員の持つ有益な情報を、すべての会員と共有できるようになりました。ユーザー企業、サポーター企業の両者にとってプラスとなるよう年々創意工夫を重ねてきたサポータープログラムでは、デジタル変革が本格化するなか、Win-Win の関係を強化する施策を今後も提供し続けます。

ユーザー、サポーターともに発展できるプログラムづくり

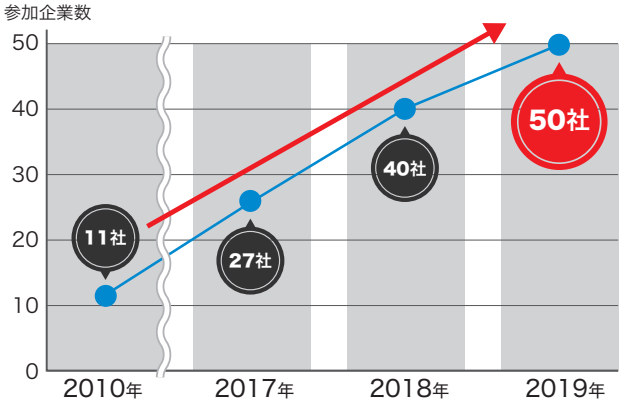
JSUGでは、ユーザー企業、サポーター企業の両者がWin-Winの関係を構築するために、さまざまな特典を企画してきました。

主催イベント(年2回開催)でのセッションや、会報誌「JSUG INFO」の誌面、会員サイト「JSUGNET」上のコンテンツを通じて、ユーザーは課題解決に必要な情報を入手することができる一方、サポーターはビジネスチャンスを得ることが可能になります。

プログラムはダイヤモンド/プラチナ/ゴールド/シルバーと区分され、それぞれ提供される特典が異なり、2019年4月現在、50社のサポーター企業にご参画いただいております。また、立ち上げ当初の「スポンサー」というマーケティング視点の名称から、仲間として一緒になって活動し支援してもらいたいという想いを込めて、2013年に現在の「JSUG サポータープログラム」と改められました。

サポーター企業数の推移

クラウドビジネスが本格化した2009年に、JSUGサポータープログラムがスタート。以降、デジタルトランスフォーメーションの伸展とともにサポーター企業数も右肩上がりで推移。デジタル変革の波に乗って飛躍したといえます。



ユーザー企業、サポーター企業が一丸になれる質量ともに充実したプログラムへ

近年は新たな施策をとして、ソーシャルメディアの中でも発信力の高いfacebookを2016年より開始しました。イベントや部会の活動が生き生きとシェアされる一方で、サポーターが提供する旬の情報が告知され、サポーターの活動を認知してもらうためのツールとして、反響が大きくなっています。

2017年にスタートした「JSUG Express」は、JSUGが注力する旬なテーマに対して、サポーター企業の最新の知見が集約された臨時メールマガジンとして有意義な情報を提供しており、サポーター企業にとっても一押しのソリューションやサービスを訴求できる絶好の場となっています。

JSUG Express vol.8

イベント関係では、JSUG主催の「JSUG Conference」にブースを出展できる特典があります。実際に見て触ったりすることで理解が深まり、ユーザーとサポーターの接点が生まれることでも好評を博しています。

注目を集めている国際派遣では、米国パロアルトやシアトル、インド バンガロールを訪問。現地のサポーター企業にも協力いただき、イノベーションがどのような背景・環境で行われているのかを聞き出して、ユーザー会でも共有することができました。

サポーター企業の認知度向上にも努めています。例えば、2016年JSUG 20周年を記念して行われたプラチナサポーター座談会を皮切りに、毎年プラチナサポーター企業の紹介をJSUG INFO とJSUG Conference当日の動画メッセージとして紹介。動画メッセージは、年間を通じてJSUGNETとSAPジャパンの3FにあるJSUG Communication Center(JCC)ブースで通年放映した結果、サポーター企業を身近に感じてもらえるようになりました。

JSUG Awardベストサポーター賞

JSUGの活動へ多大な貢献のあった方々に感謝の意を表し、JSUG Awardを年1回発表しています。ベストサポーター賞は、JSUGに年間を通じて最も優秀な活動をしたと判断されたサポーター1社に贈られます。また、5年間にわたってプラチナに参画したサポーターを表彰する継続賞も設けています。

【「ベストサポーター賞」歴代受賞企業】

2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
株式会社アイ・ピー・エス	三井情報株式会社	株式会社NTT データ	日本マイクロソフト株式会社	富士通株式会社

特集④

■ JSUG Focus 2019 国際派遣報告SAPPHIRE NOW

「Intelligent Enterpriseで Experience Economyの勝者になろう」

SAPPHIRE NOW 2019で明かされた SAPの新たなメッセージ

JSUGではユーザー支援策の1つとして、海外で実施するSAPのイベントに参加してSAPのグローバル戦略を体感し、国を越えたネットワークの形成を目指す「国際派遣プログラム」を実施している。目玉の1つが米国フロリダ州・オーランドで開催されるSAP最大の国際イベント「SAPPHIRE NOW」だ。SAPがこれからどこに向かおうとしているのか。「JSUG Focus 2019」において、今回参加したJSUG国際派遣メンバーが最新トレンドを解き明かした。

X-dataとO-dataをつなぐのが Experience Economy

2019年のSAPPHIRE NOWは、従来どおりのイベントに加え、今年初めての取り組みとして、顧客体験にターゲットを絞ったCustomer Experience(CX)Liveが開催された。その結果、登録者数は過去最大の3万人に上り、前年比で約36%の増加となった。日本からはユーザーとパートナー合わせて577人が参加した。プログラムは、キーノートが4本に、ブレイクアウトセッションが1,700本。会場内の各所に展示ブースがあり、いずれも賑わいを見せていたという。

SAPの今後を示すキーノートのテーマは、「Winning in the Experience Economy」と「Experience the Intelligent Enterprise」の2つ。アフラック生命保険株式会社コーポレートIT室 室長・グローバルビジネスアーキテクトの日下部淳氏は「社会がExperience Economy(経験重視型経済)に移行していく中、AI、機械学習、IoTなどのテクノロジーを用いたIntelligent Enterpriseになって勝者になろう、というのが2019年のメッセージ」と説明する。

Experience the Intelligent Enterpriseとは、SAPが提唱するIntelligent EnterpriseをExperience(経験)と結び付けて考えること。顧客の体験や感情のデータを「X-data」、SAPシステムに蓄積されている運用データを「O-data」とし、デジタルプラットフォームを介してX-data とO-dataをつなぐのがExperience Economyのコンセプトだ。「2つのデータを融合することでビジネスを変革し、顧客の体験価値を高めていこうというのがSAPの新たな戦略」と日下部氏。

その実現に向けてSAPはExperience Management(XM)の先駆者であるQualtrics社の買収に巨額の投資を行った。同社のXMプラットフォームを用いることで、「顧客」「従業員」「製品」「ブランド」の4種類の経験管理が可能になる。一方でSAPは、SAP HANAの技術的優位性を活かしたSAP Cloud Platformを軸にさまざまなサービスの統合を進め、インテリジェンスなビジネスを支援していく。

日下部 淳氏
JSUG Ariba部会 オピニオンリーダー
アフラック生命保険株式会社
コーポレートIT室 室長・グローバルビジネス
アーキテクト

山本 晋吾氏
JSUG Next Leaders Exchange
オピニオンリーダー
AIG ビジネス・パートナーズ株式会社
FSSD マネージャー

小林 豊氏
株式会社NYK Business Systems
バルク・エネルギー輸送システム部
プロジェクトマネージャー

福嶌 健氏
JSUG SAP S/HANA クラウド部会 部会長
大和ハウス工業株式会社
情報システム部 次長

日下部氏は「過去のSAPPHIREで、SAP HANA、SAP S/4HANA、SAP Leoardo、SAP C/4HANA、Intelligent Enterpriseと打ち出してきましたが、今回のExperience EconomyもすべてEnd-to-Endでシームレスにつながっていることが実感できました」と語っている。

セミナーや展示見学に加え SAPトップ層とも直接意見交換

初参加の3名は、各自の業務・業種に応じてセッションを回った。AIGビジネス・パートナーズ株式会社FSSDマネージャーの山本晋吾氏は、保険業・ヘルスケア・スマートシティに関連する領域を巡回。その感想を「テレマティクスやスマートデバイスなどを利用してビッグデータを蓄積し、SAPのソリューションを使って新たな価値を創出していこうという取り組みが見られました。Customer Experience、X-data、O-dataのワードも各所で強調されていましたが、ITの担当者だけでなく、一般ユーザーにもイメージしやすい印象を受けました」と語っている。

日本郵船グループの株式会社NYK Business Systemsバルク・エネルギー輸送システム部プロジェクトマネージャーの小林豊氏は、運輸業・製造業に関する領域を中心に回った。運輸業のようなBtoB業界にとってExperience（顧客体験）をどう考えたらいいか？ たどり着いた答えは、顧客目線での事業再定義。ヒントになったのはBusiness Logistics Networkだったという。「Business Logistics Networkは異なる輸送モード間の情報共有ツールで、単なるもの運びではなく、お客様からするとサプライチェーンの一環だと気付かされました。どんな業態であっても顧客目線で事業を再定義すればExperienceが見えてくると思います」（小林氏）

大和ハウス工業株式会社 情報システム部次長の福嶌健氏は、他の2名とは異なる目的で参加した。大和ハウス工業は、海外のグループ会社にSAP S/4HANA Cloudを展開中だが、日本国内で実績が乏しいため十分に情報が得られず、SAPにも要望が通りにくいことを実感していた。そこで福嶌氏を中心にJSUGで「SAP S/4HANAクラウド部会」を2019年4月に立ち上げている。

「今回はSAPの最新の動向を把握するという目的に加えて、部会の今後の活動のためにSAPの要人と面談し、パイプを作ることも狙いでした」と福嶌氏は語る。

会場内には100強のミーティングスペースがあり、ユーザーが希望するテーマで役員、部長、課長、現場レベルの担当者などと個別ミーティングが可能になっている。事前予約により面談スケジュールを決定。1セッション30分で対話ができる。日本語通訳も配置され、会話に苦労はないという。

「今回、SAP S/4HANA Cloudのグローバルリーダー、インフラ、SLA保守、開発、営業、ローカライズ、マーケティング担当者合わせて7名と今後の日本市場や連携について意見を交換し、継続的な支援を約束してもらいました。最初は、どこまで本気で取り組んでもらえるか半信半疑でしたが、会ってみると全員が好意的で予想以上の手応えを得ることができました」（福嶌氏）

その後、参加者によるパネルディスカッションの最後に日下部氏は「日々のビジネスに翻弄されている中、SAPPHIRE NOWではSAPが進むべき道が明確に示され、現在地からの延長線上で考えることができました」と感想を語り、参加したことがない人はぜひ検討してみて欲しいと訴えた。

特集 ⑤

2019国際派遣報告

Seattle Washington,USA

今回の国際派遣の舞台はシアトルです。Microsoft、AmazonやBoeing、T-Mobileなどの巨大企業を擁するとともに、Concur、AribaやQualtricsなどSAPのグループ各社があるシアトルは、シリコンバレーと並ぶイノベーションの聖地ともいうべき地域です。その地を訪れて各社から直接お話を聞き・体感することで、常に最先端と最高を目指す熱気と創造の息吹を全身に浴びてきました。

参加メンバー（写真左から右に）

日本発条株式会社	鈴木孝司氏（テクニカル部会長）
大和ハウス工業株式会社	福嶌 健氏（SAP S/4HANAクラウド部会長、JSUGアンバサダーオピニオンリーダー）
三井物産株式会社	真野 雄司氏（JSUG常任理事）
日本航空株式会社	今鷹 慎之介氏（Next Leaders Exchange オピニオンリーダー）
SAPジャパン株式会社	佐野 太郎氏（JSUG常任理事）
トラスコ中山株式会社	数見 篤氏（JSUG会長）
株式会社NYK Business Systems	照木 麻子氏（JSUG常任理事、運輸部会長）
アフラック生命保険株式会社	日下部 淳氏（Ariba部会オピニオンリーダー）
伊藤忠商事株式会社	浦上 善一郎氏
SAP ジャパン株式会社	宮田 伸一氏
THK 株式会社	寺岡 敏矢氏（JSUGアンバサダー）
三井物産株式会社	原園 耕路氏
株式会社NYK Business Systems	高橋 大樹氏（Next Leaders Exchange、運輸部会）
トラスコ中山株式会社	和久利 智彦氏
近鉄グループホールディングス株式会社	城阪 衣里氏（ウーマンズTalk☕オピニオンリーダー、運輸部会）
アフラック生命保険株式会社	佐々木 拓氏（Next Leaders Exchange オピニオンリーダー）
CTCシステムマネジメント株式会社	宮川 済氏（Next Leaders Exchange 、Solution Manager WG）

Microsoft

世界最大規模 SAPユーザーの知見が生み出す デジタルイノベーションの最前線を体験

JSUG プラチナサポーター
Microsoft

THK 株式会社
経営戦略統括本部
情報システム統括部
システム企画 課長
寺岡 敏矢氏

Microsoft 社はシアトル郊外のレドモンドに位置し、非常に緑豊かな環境で、東京ドーム40個以上の広い敷地面積に100以上の建物があるキャンパスを構成しています。まずSAP関連で感動したのは、Microsoft社自身がSAPの最大規模のユーザーであり、SAPが提供するソリューション群を全方位で活用、そのすべてがAzure上で稼働しており、自社で得られたユーザーとしての知見を我々にご提供いただけたということです。SAP S/4 HANAも来年を目標に移行を進めています。そのほかにもAzureを基盤にAI、IoT、ARなどの最新デジタル技術に積極的に投資しており、ARによる医療用教育支援、AI+IoTによる家庭内での生活支援、職場における会議支援などさまざまな革新的な研究開発を進めています。それらの革新的な技術を我々が実際に体験できるまで活用が進んでおり、未来を実際に触り感じることができた点が印象的でした。

Microsoft Karishma Sharma Business Program Managerによるホロレンズのデモ

日本マイクロソフト社
パートナー事業本部 グローバルパートナービジネス本部
プリンシパルビジネスデベロップメントマネージャー
森田益成氏による導入説明

顧客ファーストの時代を生き抜く 世界最先端のロボット物流システムを体感

JSUG プラチナサポーター
Amazon

伊藤忠商事株式会社
IT企画部全社システム室長
浦上 善一郎氏

Amazon Fulfillment Centerでは、顧客のオーダーを最新技術（Kiva ロボット、画像認証、ビックデータ、機械学習）を駆使してAWS上でリアルタイム処理し、在庫2,500万SKUに及ぶ商品をプライム配送、通常配送、他FC向けとカテゴリー別に見事にパッキング･分類されていく物流イノベーションを体感しました。Amazon GOでは、無人店舗での買い物を体験し、住環境をイメージしたAmazonのスマートホームではAlexaでAll家電を実操作しました。世界中から4万本以上の植物を集めたAmazon Spheresでは、Amazon･AWSの社員の新たなワークスペースを体験し、またAWS上でSAPを稼働させることで連携可能なAPIやIoTについてデモを交えて知ることができました。これらの体感･体験を通じて、「地球上で最もお客様を大事にする企業」を使命とし、「失敗を恐れない」Amazon Cultureの神髄を実感できました。

Amazon Spheresと呼ばれる、3つのガラスドームからなるワークスペース

Amazon Fulfillment Center 徹底的に効率性を追求した物流オーケストレーションを実現

T-Mobile 調達/購買業務改革につながる確かなヒントを発見

T-Mobile

近鉄グループホールディングス株式会社
総合企画部
城阪 衣里氏

T-Mobile US社は約8,300万人の加入者を抱える、全米第3位の通信サービスを提供する会社です。同社はAribaの全モジュールを広範な調達品目に利用し、取引を行う全サプライヤーにAriba導入を求める購買戦略をとっています。その効果やロードマップについてのお話を伺いました。導入により、中小のサプライヤーの効率化の手助けを行い、社内外に良い影響を与えることができているとのお話でした。ヴィジョンを持ち、強力な統制方針の下サプライヤーとの関係性を企業の戦略として最大限活用しようとする姿は圧巻でした。

T-Mobile US Vice President Procurement Christopher Talbot 氏 とSAP Ariba Customer Engagement Director Dori Thomas-Dawson氏

飛行機製造見学で圧倒されたスケール感と最新技術

Boeing

近鉄グループホールディング株式会社
総合企画部
城阪 衣里氏

IT産業とコーヒーで知られるシアトルは、ボーイング社発祥の地（シカゴ本社）でもあります。世界最大容積（東京ドーム約11個分!）の工場では、最先端の飛行機の製造工程を見学。6機同時組み立てが可能なU字状の移動式組立ラインで安全と作業効率を改善する最新技術を目の当たりに。
また、カーボン主体により大幅な軽量化と燃費向上を実現したB787機体の製造中の胴体に直に触れ、従来のアルミ合金との素材感や技術の違いを実感。
圧倒的なスケールと最新技術、飛行機ができ上がっていく様子のすべてに一同心躍る時間でした。

コーディネートに尽力いただいた、日本航空株式会社 米州技術品質保証部長 髙橋 伸幸氏

SAP Concur　パイオニア企業から学んだ飽くなきチャレンジ精神

SAP Concur

CTC システムマネジメント株式会社
デジタルビジネス本部SAP・
アプリケーションサービス部
宮川 済氏

SAP Concur SVP A.G. Lambert 氏

旅費経費精算をSaaSにて提供、日本においても旅費経費精算のデファクトスタンダードとして、SAP Business Network Groupの中核を担うSAP Concur社。
25年の歴史を有し、創業から一貫して旅費経費精算のサービスを提供する中で、近年ではAI、機械学習やBotといった最新のテクノロジーの活用にも挑戦し、新たな価値の創出に取り組まれている姿が印象的でした。オフィスツアーではConcur Labsの一部も見学し、VR(仮想現実)を活用した取り組みの様子にとても刺激を受けました。

Concur Labsで現場開発者よりレクチャーを受けるアフラック/日下部氏

SAP Ariba　SAPが提唱する総支出マネージメントの躍進を予感

SAP Ariba

CTC システムマネジメント株式会社
デジタルビジネス本部SAP・
アプリケーションサービス部
宮川 済氏

企業の物・外部人材などの戦略的調達購買プラットフォームをSaaSにて提供、SAP Business Network Groupの一端を担うSAP Ariba社。昨今では、Fieldglassや前述のConcurと合わせてトータルスペンドマネージメントとしての考え方を提唱しています。SAP Concur社と同じビル内にオフィスがあるなど、統合に向けた動きを加速しているように感じました。統括責任者より直接説明をいただき、「S/4HANA統合」「エコシステムの更なるネットワーク拡張」といったお話に今後の大いなる期待を感じました。

SAP Ariba Chief Product Officer Darren Koch氏

SAP Qualtrics　トップランナーに聞いたXMが注目されている理由

SAP Qualtrics

CTC システムマネジメント株式会社
デジタルビジネス本部SAP・
アプリケーションサービス部
宮川 済氏

顧客、従業員、商品、ブランドに関連する経験価値をX-Dataとして収集、O-Dataと併せて分析の上、CX向上につなげるというサービスをSaaSにて提供するQualtrics社。変化著しいCXやEXをどのようにして収集、分析しているか。また、SAPとの統合(SAP C/4HANA他)を踏まえたお話を伺う中で、なぜ「エクスペリエンスマネージメント」が注目を浴びているのかをうかがい知ることができました。遊び心溢れるオフィスでは仕事が楽しくなる工夫が随所に感じられ、優秀な社員をリテンションできる理由を垣間見ることができました。

Qualtrics Head of CX Enterprise & Industry Marketing Michael Brophy氏

Qualtrics 屋上からの風景

富士通の SAPソリューション

最新のテクノロジーと SAP ソリューションの活用で、お客様のデジタル化、シンプル化を促進しお客様の成功に貢献していきます。

柔軟性	スピード	インテリジェンス	ユーザビリティ
モバイルクラウド　AR/RPA	ビックデータ / IoT	AI	使いやすい
「いつでも・どこでも」	「早く」	「誰でも」	「業務ノウハウ」

富士通コンタクトライン（総合窓口）

0120-933-200

受付時間 9 時～ 17 時 30 分（土曜・日曜・祝日・当社指定の休業日を除く）

contact-erp-promo@cs.jp.fujitsu.com

shaping tomorrow with you

社会とお客様の豊かな未来のために

富士通は、3 つの SAP グローバル・パートナー契約（サービス / テクノロジー / ホスティング）を締結している国内初の日本企業です。

SAP Platinum Partner

特集⑥

国境を越えたホットなメッセージ 世界のSAPユーザーグループからJSUGへ

世界の40を超える国と地域で設立されているSAPユーザーグループ。年2回開催されるSUGEN（SAP User Group Executive Network）への参加をはじめ、さまざまな情報の相互交換、各国での部会や各種イベント開催、SAP社とユーザー企業をつなぐパイプ役として、日々活動を行っています。今回は、ASUG Brazil（SAPユーザーグループブラジル）、SAPience.be（ベルギーSAPユーザーグループ）、SBN（SAPユーザーグループノルウェー）、からJSUGに届いたメッセージを紹介します。

JSUGと協働できるのは喜びであると同時に、大きな付加価値をもたらす絶好の機会

ASUG ブラジル

Americas' SAP Users' Group Brazil

ASUGブラジル国際部担当ディレクター

Paulo Moraes

ASUGブラジルにとって協働は大きな価値をもたらすものであり、今後は一層緊密な協働を図りたいと考えています。また、SUGENへの参加は数々のシナジー効果を生み出し、ほかのユーザーグループとのコミュニケーションも実現してくれます。

電話会議や対面での会議でJSUGと協働できるのは喜びであると同時に、大きな付加価値をもたらす機会でもあり、私たちはJSUGから多くのことを学んでいます。その好例がJSUGの会報誌で、これはユーザーグループが実践・継続している優れたイニシアチブのまさにベンチマークであると感じています。

企業がASUGブラジルに参加する主な理由としては、コミュニティの一員になれるという点が挙げられます。メンバーは100%のサポートのほか、非メンバーよりも優先されるというメリットを得られますが、これはASUGブラジルとSAPブラジルの協働関係に加え、SUGEN（SAP User Group Executive Network）やSAPドイツとの相互関与が無限の価値を生み出している証左といえるでしょう。さらにこの連携を通じた情報交換が、プロフェッショナルの皆さんはもちろん、会社全体に対して付加価値をもたらしています。

ASUGブラジル理事会メンバーとSAPブラジル代表

「学ぶ、共有する、つながる」を合言葉に活動。世界各国のユーザーグループとの結びつきも大切に

ベルギー SAPユーザーグループ
Belgian SAP User Group

マネージングディレクター
Tracy Greig

SAPience.be(Belgian SAP User Group)はベルギーのSAPコミュニティとして2002年に設立されました。現在、約140名のユーザーおよびパートナーの会員が登録しているほか、2,000名の関係者が参画しており、それぞれが各種イベントに参加しています。

SAPienceのミッションは「学ぶ、共有する、つながる」を3本柱としています。1つのプラットフォームを介して1つひとつの声をきちんと伝え、質問に回答を提示することにより、SAPの実装やSAPプロジェクトに着手する際にはきちんとサポートが得られるという安心感をもたらしています。
SAPience.be はSUGENメンバーとして誇りを持って支援を提供しており、SAPの経営幹部や世界各国のユーザーグループとの結びつきも大切にしています。
SAPience.beは、ユーザーグループとしての概要ならびに成長目標やビジョン、将来的な方向性について共有する機会をくださったJSUGに心より感謝しています。JSUGが本稿を興味深く読んでくだされば幸いです。最後になりましたが、その他の詳しい情報もJSUGに喜んでご提供いたしますので、ご要望があればお知らせください。今後もJSUGとの関係を深めていけることを願っております。

USERday 2017の様子

尊重し合い協働関係を築いたSBNとSAPノルウェー。ソートリーダーシップも成功要因の1つ

SAPユーザーグループノルウェー
SAP USER GROUP NORWAY

SBNチーフエグゼクティブオフィサー
Eva-Maria Fahrer

SBN(SAP Brukerforening Norge)は、772社の会員企業と4,579名の個人が参加しており、ニュースレターを毎週発行・配布しています。ノルウェーの首都オスロで開催された前回のSBN年次カンファレンスには、さまざまな業界から400名の会員企業とパートナーが参加しました。SBNとSAPノルウェーは、互いを尊重し合い、協働関係を築いています。例えばSBNチームとメンバーは、SAPカントリーマネージャーとそのチームにさまざまなご支援をいただいています。SAPグローバルカスタマーバリューサービスチーム（SAP 本社ユーザー会支援組織）によるソートリーダーシップも、SBNに成功をもたらしている要因の1つです。
SUGENへの参画を通じ、JSUGと協働できることを光栄に思っています。長年にわたりSUGENとの仲立ちをしてくださった前会長の鈴鹿靖史氏に深く感謝するとともに、5月に理事になられた照木麻子氏にお会いできることを楽しみにしております。また、JSUGの新会長に就任された数見篤氏に心からのお祝いの言葉を申し上げます。
JSUGとSBNで協働し、SUGENのさまざまな戦略的分野において変革をもたらしてまいりましょう。再会の日を楽しみにしております。

SBNのボードメンバー

特集⑦

JSUG アンバサダープログラム

ユーザーが成功体験を共有しビジネス効果の拡大と企業価値への貢献を目指すJSUGアンバサダー

JSUGは2019年4月、新たに「JSUGアンバサダープログラム」を立ち上げた。次世代リーダーの育成を目指す「Next Leaders Exchange」、女性だけのコミュニティ「ウーマンズ Talk☕」に続く3つ目の戦略プログラムとなる。プログラムでは、SAP製品やサービスの導入経験やビジネス効果などを情報発信していくという。設立の目的や活動内容について、初代代表者でJSUG常任理事の新田哲氏（JFE スチール株式会社 常務執行役員 兼 JFE ホールディングス株式会社 企画部）に聞いた。

ユーザー企業を代表するオピニオンリーダーが終結した会議にて（写真左から右に）

THK株式会社	執行役員 経営戦略統括本部 副統括本部長 グローバル人事戦略特命担当　星野 恭敏氏
JFEスチール株式会社	常務執行役員 兼 JFEホールディングス株式会社 企画部　新田 哲氏（アンバサダープログラム代表）
ヒロセ電機株式会社	執行役員 管理本部 経営企画部長 兼 IT統括部長　鎌形 伸氏
大和ハウス工業株式会社	情報システム部グループ長　加藤 純氏※
SAPジャパン株式会社	カスタマーサクセス本部 ディレクター（当時）　吉田 茂氏

※ 大和ハウス工業株式会社 情報システム部 次長 福嶌 健氏の代理として出席

ユーザー間の情報交換を基に製品への要望をSAPにフィードバック

アンバサダー（Ambassador）とは一般的に「大使」「使節」などと訳されるが、ビジネスシーンでは「応援者」や「ファン」の意味で使われるケースが多い。特定の商品やサービスについて愛情を持って自発的に情報発信し、自分の経験を他者に伝達していく役割を担う人、といったニュアンスだ。

JSUGアンバサダープログラムも同様で、JSUGの基本理念である「日本のSAPユーザー企業、SAPパートナー企業、SAPが一丸となって活動に取り組むことにより、SAPユーザー企業の価値最大化を目的とする」をベースに、成功体験を参考にしてもらうことで、同じように成功するユーザーを増やしていくことを目的としている。新田氏は「システムを導入して終わりではなく、企業の中でどのような価値を生み出し、課題解決に貢献しているか、日本独特の要素を取り込みながら、長期的な視点でSAPのソリューションに関わる取り組みを共有していくために立ち上げました」と話す。

具体的には、手段（How to）だけでなく、課題解決や価値創出のプロセスや効果も含めて情報共有したいメンバーが集まり、議論するというものだ。その中から発信可能な内容をJSUG全体で共有しながら、コミュニティの活性化を図っていく。「それはユーザー会にランクを付けるものではない」と新田氏は語る。SAP製品やソリューションを利用して得た成功体験を積極的に発信し、ユーザーに対して示唆を与えられる企業であることがアンバサダーの条件だ。一般のユーザーは、各製品の先駆者が得た成功体験を参考にし、近道で同様の果実を得ることができる。

「アンバサダーとはいえ企業である以上、ビジネス的な価値の創出や効果をすべてオープンにしていくことは難しい側面もあります。それでも可能な範囲で垣根を取り払い、JSUGの会員と広く情報を共有しあうことこそが、アン

What is Advantages? JSUG アンバサダー 参加メリット

Voice of User Group **Request feedback**	**SAP 製品開発へのフィードバック「Co-Developmentの機会」** ● 他国ユーザー会や海外イベント視察などへの参加権利 ● 該当製品に対するユーザー意見やエンハンスリクエストの機会
Increase Awareness **Social media**	**協同プロモーション「Co-Marketing の機会」** ● SAPイベントなどでの販促開催、ロゴマークやパンフレットなどの掲載機会 ● JSUG Blog掲載など共同情報発信によるWebマーケティング効果
Innovation chance **Design thinking**	**新規事業/サービス支援「Co-Innovationの機会」** ● 新規事業やパイロットユーザーリサーチなどの企画支援 ● SAPイノベーションLab活用のご支援

JSUG常任理事 アンバサダープログラム代表
JFE スチール株式会社
常務執行役員 兼
JFE ホールディングス株式会社 企画部
新田 哲氏

バサダープログラムの最大の価値です」(新田氏)

プログラムへの参加メリットとしては、SAP製品へのフィードバックやリクエストの機会が得られること、活動を通じて企業自体がアピールできること、イノベーションに関わるSAPジャパンの知見が活用できることなどがある。

「価値の創出プロセスまで共有するからには、SAPに対して言いたいことは言わせてもらうというスタンスですが、これはJSUGの理念にも合致しています。また、IT活用の成果を投資家やステークホルダーに発信できる点でもメリットが大きく、JSUGの広報誌やブログなどを通して自社の取り組みが発信できます。さらに、2019年にSAPが大手町に開設した共創イノベーション施設『SAP Leonardo Experience Center Tokyo』なども利用して新規ビジネスの検討も可能です」(新田氏)

さまざまなメンバーを集めプログラムの価値を高めていく

初代アンバサダーとして参加した企業は、コネクター業界大手のヒロセ電機株式会社、大手機械要素部品メーカーのTHK株式会社、大手ハウスメーカーの大和ハウス工業株式会社に、新田氏が所属する大手鉄鋼メーカーのJFEスチール株式会社を合わせた4社。プログラム発足に合わせて声をかけた中から参加を表明したというユーザー企業が集まった。営業力強化に向けてCRM基盤の強化に取り組んでいたヒロセ電機、人財の計画的育成を進めていたTHK、海外のガバナンス強化を推進した大和ハウス工業、SAP S/4HANAへの移行を実現したJFE スチールと、ビジネス課題や解決法は異なっており、さまざまな観点から議論が進められる環境が整った。

アンバサダープログラムは、メンバーを固定したものではなく、誰でもオープンに参加が可能なものだという。今後は効率的な調達、経費精算の自動化、調和の取れたサプライチェーン管理の実現など、さまざまなビジネス課題を克服した企業が参加し、メンバーが多様化していくことで、さらにプログラムの価値も高まっていく。2019年度の活動としては、4社が集まるオピニオンリーダー会を7月に開催し、各社の悩みを本音で語り合いながら、情報を共有した。また、JSUG主催のイベント「JSUG Focus 2019」において4社が事例を発表しているほか、海外視察プログラムへの参加などが予定されている。

スタートしたばかりのアンバサダープログラムだが、今後も各社に参加を呼びかけながら、広い範囲で情報発信ができる環境を整えていく計画だ。新田氏は「システムを導入した直後の話だけでなく、継続的に運用を続けていく中で直面した壁やその克服方法を共有しながら価値を高めていきたい」と話す。また、参加企業の若手を集めたオープンイノベーションも検討中で、「Next Leaders Exchange」との連携も視野に入れている。新たなエコシステムのあり方を模索するJSUGアンバサダープログラムにぜひ注目して欲しい。

特集 ⑧

■ イノベーション施設紹介

イノベーションの本山は「大手町」にあり 共創を加速するデジタルエコシステム構想

SAP Leonardo Experience Center / SAP Labs Japan、Inspired.Lab

技術革新のスピードが加速し、プロダクトライフサイクルの短期化が進む現在、1社でイノベーションを成し遂げるのは難しい。そこで重要になるのが、複数の企業が連携して新たな価値を生み出すオープンイノベーションだ。今回JSUGでは、企業同士が共創して新たなデジタル変革を推進する場を開設し、デジタルエコシステム構想を打ち出すSAPジャパンの最新動向に迫った。

■ ユーザー、パートナー、SAPの三者でデジタル変革を推進する「SAP Leonardo Experience Center」

JSUG会員企業のデジタル変革を、一気に加速させる可能性を持つ施設が、2019年8月東京・大手町に誕生した。
それが「SAP Leonardo Experience Center Tokyo」である。デジタル変革とイノベーションを推進する共創施設として、世界で6番目に開設。
ここでは、顧客に場所、ツール、デザインシンキングの手法を提供し、革新的なビジネスアイデアの醸成を支援している。
日本でもデザインシンキングを採用している企業は増えているが、アイデア出しだけで終わっていることも多い。
SAP Leonardo Experience Centerでは、SAPの最新テクノロジーを活用してアイデアを実行に移し、失敗や改善を繰り返しながらイノベーションを推進し、ユーザー企業のデジタル変革が成功できるように導いていくという。1人でも多くの会員に足を運んでもらいたい。

変革のロードマップを自ら描き世界に羽ばたいていきたい

JSUG常任理事
株式会社NYK Business Systems
バルク・エネルギー輸送システム部 部長
照木 麻子氏

560社を超える企業が参加するJSUGですが、多くのユーザー企業は目の前のオペレーションに追われ、必要なイノベーションが自らのテーマになりにくい現状があります。今回、より多くのメンバーが変革の可能性を身近に感じることができる施設を開設していただけたことはありがたく思っています。今後日本のユーザー企業が大きな変革を遂げ、世界に羽ばたいていけることを期待しています。

日本企業の性格と要望に合わせたイノベーション手法を提供する

SAP ジャパン株式会社
SAP Leonardo Experience Center
Tokyo センター長
川中 健氏

世界で展開しているSAP Leonardo Experience Centerの中でも、日本は定型化されたテンプレートではなく、お客様に応じた形でその都度イノベーションが起こしやすい仕組みをカスタマイズしながら提供していきます。ユーザー企業だけでなく、パートナー企業も含めて活用いただければと思います。施設に空きがあればいつでも利用できるので、JSUGの部会やイベントなどでもお使いください。

バーチャル体験スペースを併設した世界初の施設

東京メトロ・大手町駅直結の「大手町ビル」9階に開設。デザインシンキングを実施するための「ヒューマン・インタラクション・スペース」と、変革後の姿が360度バーチャルで体験できる「デジタル・インタラクション・スペース」の2つを備える。施設には資格検定を取得したデザインシンキング認定アソシエイトも常駐する。

変革を志向するJSUG会員達が、SAPデジタルエコシステムに参画

世界にERPのエコシステムを作り上げたSAPは、日本型のデジタル変革に向けて、イノベーションのエコシステムを構想している。すでにいくつかのプログラムが立ち上がり、変革を志向するJSUG会員達が活発な活動を開始している。

ジャパンSAP ユーザーグループ 会長
トラスコ中山株式会社 取締役
情報システム本部 本部長
数見 篤氏

SAP Labs Japan

JSUGとしては個社で保有せずとも、こうしたイノベーションラボ施設やデジタル人材育成のプログラム、また中心となるビジネスネットワークを活用する機会が身近にあることは、SAPユーザーとして大きなアドバンテージだと思います。
今回、SAP Labs Japanが日本に設置されたことは、業界やサプライチェーンという枠組みで課題解決に取り組む機会となり、このソリューションが世界に飛び出していくことが日本の競争力向上にもつながるものと考えています。
JSUGではすでにいくつかの部会をSAP Leonardo Experience Centerで開催しています。
近い将来、JSUG部会からデザイン思考を用いたアイデアが、プロトタイプになり、アジャイルな改善を重ねて、SAP Labs Japanと共創でグローバルスタンダードな課題解決ソリューションとして世界に展開されることを目標に、積極的な参画を図りたいと思います。

SAP Labs Japan
SAPソリューションの開発と継続的な改善、イノベーションの創出に取り組むグローバル研究開発組織

RELAY
1週間のシリコンバレー研修と事後のコミュニティ活動から成る日本企業の次世代リーダーコミュニティ

Business Innovators Network
変革を志す日本企業のリーダーと多様なステークホルダーを有機的に結合する、日本最大級の変革者コミュニティ

Inspired. Lab
新規ビジネスの創出を目的とした、企業の新規事業担当者＆スタートアップのビジネス・イノベーション・スペース

SAP Leonardo Experience Center Tokyo
顧客、パートナーと共にデジタル変革、イノベーション推進を実現するための共創イノベーション施設

SAPジャパンのデジタルエコシステム構想

Inspirerd.Lab
トラスコ中山株式会社
マーケティング部 販売企画課
新ビジネス事業担当
上園 宏一氏

MROストッカーという、製造業向け"置き工具"の新サービスの開発を行っています。ダイバーシティ溢れる入居メンバーたちと熱く新規事業へ挑戦中です！

Inspirerd.Lab
旭化成株式会社
MY Lab（山下昌哉研究室）
Innovation Architect
鈴木 翔氏

ここに入居しているさまざまな目的を持った社外のメンバーとの情報交換を通じて自社が持っているバイアスを崩し、新しい社会価値を提供するビジネスを生み出します！

Inspirerd.Lab
JXTG ホールディングス株式会社
未来事業推進部 事業推進1Gr
筒木 壮太氏

当社では既存事業にとらわれない新規事業創出を目指し、アクセラレータープログラムや交流会などを通じ、スタートアップ企業との交流を深めています。

RELAY
三菱地所株式会社
DX推進部 主事
春日 慶一氏

業界変革のヒントを得たくて、飛び込み参加しました。熱いダイバースな仲間との議論は得難い体験です。新設部署に配属され、参加メンバーと色々企み中！

RELAY
株式会社JERA
経営企画本部 ICT戦略室 担当
千葉 剣之介氏

自社ないしは社会にイノベーションを起こそうとしている高いマインドセットを持った仲間と出会え、本プログラムの域を越えたネットワークを築けた。

Business Innovators Network

オープンなコミュニティでビジネスをつなぎイノベーションを創出

BINでは、日本型デジタル変革のフレームワークにより、協働イノベーションを加速させる取り組みを日々行っております。（入会無償）

ご入会はこちらから▶

Tech Mahindra

CONNECTED WORLD

テックマヒンドラは"Connected World"という理念に基づき、
システム移行支援だけではなく、BPRの為のコンサルテーションや
移行シナリオ策定を含めたアセスメントサービスの実施等、
柔軟かつオープンなソリューションを90か国の拠点をベースに
13万人以上の従業員が提供致します。

テックマヒンドラリミテッド
https://www.techmahindra.co.jp/　〒105-0001 東京都港区虎ノ門5-13-1 虎ノ門40MTビル6F　TEL: 03-6402-5921

© 2019 Accenture. All rights reserved.

accenture

ただ
待つだけでは
始まらない。
さあ今こそ
活用しよう。

お客様の課題解決のために、
アクセンチュアがイノベーションや
豊かな業界知識をどう駆使しているか、
詳しくは accenture.jp をご覧ください。

NEW APPLIED NOW

特集⑨

■「2025年の崖」を乗り越えるための座談会

日本企業は2025年の崖をどうすれば乗り越えられるか？“ERPの再定義”から見えてきたデジタルトランスフォーメーションのリアル

JSUGでは2018年に日本企業のERPのあるべき姿を議論する「ニッポンのERP再定義委員会」を立ち上げた。その成果は冊子「日本企業のためのERP導入の羅針盤 ～ニッポンのERPを再定義する～」として発行され、多くの読者に高い評価をいただいている。経済産業省では、日本企業におけるデジタル経営改革を推進するための「DX（デジタルトランスフォーメーション）レポート」を発表し、2019年7月には自己診断するための「DX推進指標」を発表している。これらの議論から、ERPのデジタル化を含め、DXの推進に向けて日本企業が克服すべき課題がまだまだ多いということがあらためて浮き彫りとなった。そこで各界から有識者に再度お集まりいただき、「2025年の崖」を日本企業が乗り越えるための取り組みについて、さまざまな角度から議論することとした。

「経営トップがディスラプターを意識したビジョンが出せるか。IT部門はそれに資する存在になっているのか」

経験豊富な6人の有識者が日本企業のDXを本気で考える

鈴鹿氏: まずは、簡単に自己紹介をお願いします。

鈴鹿氏

土佐氏: 私は住友化学に入社して、計数部に配属され、経理システム担当のSEを経て財務部に異動し、その後、経営情報システムGに戻りeビジネスやSAP ERPの導入プロジェクトに参画しました。2015年秋に社内で「IoT プロジェクト」を立ち上げ、さまざまなPoCを実施するとともに、SAP S/4HANAをデジタル化の必須の基盤として位置付け、現在は住友化学本体への導入プロジェクトを進めています。本年度から始まった中期経営計画においてDXを本格的に展開していく方針を掲げ、その1つの取り組みとして2019年4月には大規模データ解析などを担当するデジタル革新部を立ち上げました。

中江氏: 富士通入社後、製造業・流通業のお客様を担当して、2002年から大規模なSAP ERPのデリバリーを複数経験、現在は富士通とSAPの強みを活かして、お客様に富士通ならではの高い付加価値を提供するための戦略を企画する仕事を担当しています。労働人口が減少し、資源が少ない日本がグローバルで戦うためにはテクノロジーを活用するしかありません。その目的達成に向けて、お客様のERPとDXの相乗効果をどう創出するのかを考えるのが私のミッションです。

神沢氏: SAPジャパンのデジタルコアクラウド事業本部の本部長として、SAP S/4HANAおよびSAP S/4HANA Cloudのソリューションを担当しています。営業部門出身で、2010年には食品、消費財、製薬を担当する営業部長でした。リーマンショックの余波が残る当時、高価なSAP ERPはIT部門からは目の敵にされていました。そのため、2015年にSAP S/4HANAをリリースした時は、「今度こそハッピーカスタマーになって欲しい」と願い、ドイツ本社に日本企業の要望を伝えて、ローカル要件を標準機能として実装する活動もしてきました。DXでも日本のお客様に価値を提供したいと思っています。

寄藤氏: IDCジャパンの調査責任者として、最近はDXをテーマに扱う機会が増えています。10数年前の日本企業は、攻めの領域にITを使う意識が少なかった。現在もCIOや情報システム部長に話を聞いても「IT部門の地位が低い」という話を聞きます。状況は10数年前と変わらず、その間にアジア諸国を中心とした新興国に追い上げ、追い越される状況まできています。危機が迫っている今はチャンスでもあります。私たちとしても日本におけるDXを支援し、市場全体を盛り上げたいと思っています。

和泉氏: 経産省でDXレポートの執筆に携わりましたが、最初はレガシーシステムの刷新がテーマでした。日本のIT業界の成長率は海外と比べて圧倒的に低い。日本企業のためには、変革し成長に資する政策に舵を切るべきではないか。そう考えてDXレポートを書きました。発表当初から、第2弾、第3弾の政策を打ち出していく考えでした。その中で「DX推進指標」を出すに至りました。

鈴鹿氏: 私は日本航空で整備本部にいた時代、2004年から2008年までSAP導入のプロジェクトマネージャーを務めました。その後、2013年度からJSUG理事、2015年度からJSUG会長、2019年6月からはJSUGの相談役を務めています。JSUGに関わるようになって、会員企業のIT部門の方から「SAPは金がかかる」と経営からよく言われるとこぼす声をよく聞きました。その結果、SAP S/4HANAに移行したいがメリットを経営に説明できないといいます。しかしよく聞いてみると、ERP自体が使いこなせていない企業が多く、これは何とかしなければという危機感から「日本企業のためのERP導入の羅針盤」を発行しました。今回は一歩先のDXを見据えて、日本の多くの企業の悩みを解決するために皆様の知見を活かしたいという思いから、この座談会をセッティングしたわけです。DX推進について議論するのに最もふさわしい場所として、SAP Inspired Labをご提供いただいたSAPジャパンに感謝したいと思います。

日本の課題は「経営者のリアリティ」データの有効活用を意識する

鈴鹿氏: 最初に現状の課題認識から始めたいと思います。DXレポートを発行し、DX推進指標をまとめられた経産省の和泉さんからDX研究会の議論も交えてご紹介ください。

和泉氏: 現行ビジネスの維持・運営（ランザビジネス）と、ビジネスの新しい施策展開（バリューアップ）に分けた時、日本企業はIT予算の8割がランザビジネスに使われている現実

和泉氏

があります。経営のスピード感が重要であるにもかかわらず、ITが足を引っ張っているのが大きな問題です。

DX研究会の大きなテーマに「経営者のリアリティ」がありました。2019年にもなると経営トップはAIやIoTの大枠は理解しています。「日経ビジネスは読んでいる、もっと新しい情報を出して欲しい」と言われたらIT部門も通り一遍の情報を出すのが精一杯でしょう。経営トップが求めているのは、よりリアリティのある情報です。しかし、DXの先進事例を提示したとしても、それを実行するかどうかは別の話。経営トップがディスラプター（破壊者）を意識したビジョンが出せるのか。IT部門はそれに資する存在になっているのか。現在、政府の政策立案においてはどのようにリアリティを感じてもらうかを議論しています。

鈴鹿氏: 変革の速さにシステムが追いついていない、経営者に危機感がないという議論はこれまでにもしてきました。次に寄藤さんからIDCの調査結果を基に日本のITの課題を紹介していただき、議論をしてみたいと思います。

寄藤氏: 私たちが調査をすると「DXに取り組んでいる」と回答する日本企業は確実に増えていますが、実際は「情報システム/基幹システム」と「デジタル」の2つのITが生まれている状況です。2つのITが進むとどうなるか。DXを全社戦略テーマで実践している企業について調査して全体の傾向と比べてみました。DXの先進的な企業ほど、データの社内散在による非有効活用が大きな課題として出てきます。まさにDXレポートにあったデータをいかにうまく使うかということを、先進的な企業ほど意識をしている現実があります。

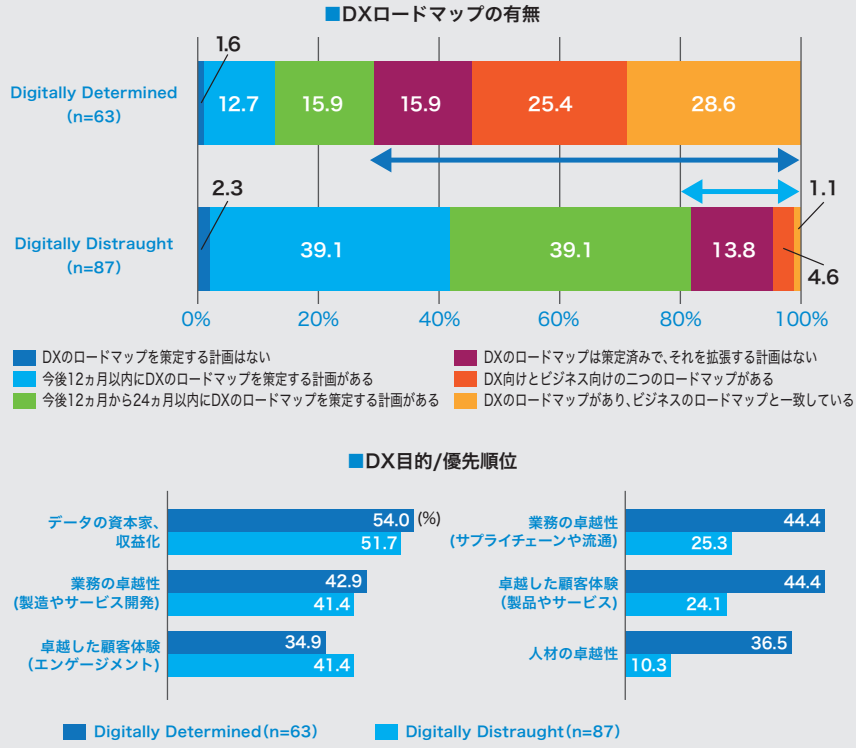
寄藤氏

次にDXを実践している企業に対して、「デジタルKPI」からみたデジタルと日々のビジネスの違いを日本と海外で調査してみました。すると、日本企業はデジタルKPIを従業員の動機付けで使う、投資家に公開するといった、コミュニケーションツールとして位置付けていることが分かりました。一方、世界の傾向は毎日または毎週の活動の管理や方向付けに使う、業務レビューで使うなど、日々のビジネス活動と結びついています。このことから分かるのは、日本企業は経営者またはビジネスリーダーの多くがDXをリアルに感じていないということです。ある講演で私は「DXは遠きにありて思ふもの」と言いましたが、日本企業はまだまだの状況です。

次に45ページの図をご覧ください。これはDXに取り組む国内企業を、Digitally Determined（ビジネス戦略とデジタル戦略が長期的に

Digitally Determined企業*は、長期的なDXのビジョンに基づき、既存業務の変革も含めた幅広い実施目的を有する

*Digitally Determined企業：ビジネス戦略とデジタル戦略が長期的に一致している企業



出典: IDC Directions Tokyo 2019「顧客のデジタル先進企業化をどう支援するか :Co innovationに向けた道」(2019年6月)

一致している企業）とDigitally Distraught（一致していない企業）の2つのグループに分け、調査したものです。前者の方が「人材など幅広い目的でデジタルを活用していこうとしていることが分かります。つまり、データを使って利益を得ることを重視しながらも、ビジネスプロセスを変革していくことにも使おうとしている傾向にあることが読み取れます。なお、この傾向は国内企業と世界の企業を比較した際にも表れます。つまり、世界の企業はより広い目的でDXを実践する傾向にあることが判明しました。

和泉氏: 日本と世界の違いがユニークですね。経営者のリアリティの観点だと、その差をどう意識するかどうか。例えば、ID野球のようにデータを重視している野球チームと、気合いと根性で乗り切る野球チームのどちらがいいか。当たり前の指標を使うのが経営の基本ですが、おみくじを引くようにデータをただ集めればいいことがあるだろうから「とにかくやってみろ」いう経営者がいたら大きな勘違いだと思います。

鈴鹿氏: ほとんどの日本の経営者はデジタルが日々の企業活動とは別モノで、遠いところにあるものだと思っているかもしれませんね。

神沢氏: それは歴史も証明しています。現在、グローバルで存在感を発揮している企業は、2000年代に経営者がTCOを半分に、生産性を2倍に、変化のスピード対応を2倍にと大きな声で指示を出し、その解としてERP のシンプル化を導きました。そうした企業は1階（ERP）の土台ができて、現在は2階（DX）に取り組んでいます。ところが多くの日本企業は、一部を除いてはサイロ型システムの延長線上でDXに取り組まざるを得ない状況です。

外部の成功事例を集めても無駄 目的を持って自社のPoCを実施せよ

土佐氏: 2015年秋に社内の役員研修会で「IoT時代における業務革新およびワークスタイル変革について」というプレゼンをしました。当時は社内の事例は当然なく、社外のさまざまな事例を紹介したものの、これといった反応は全くありませんでした。それはリアリティがないから当たり前のことです。そこで、自分のビジネスに近づけて考えてもらうため、PoCを実施して「自社事例」を作ることに取り組みました。その際、いきなり新しいビジネスモデルやイノベーションだといっても、簡単にできるわけもなく上滑りするだけですので、まず、当社のDXは「データを活用して仕事を抜本的に良くすること」と定義しました。社内でアクションを取る時も、過去の経験や直観は否定しないが、少なくともそのベースに必ずデータがあるようにしましょう、さらに「社外とデータでつながる」「完全自動化して人が関わらなくなった」など目で見て分かる程度まで抜本的に仕事を変えましょう、業務改善から地道にスタートすることで構わないが、導入したシステムが自動的に蓄積したデータを活用することを忘れず実行しようというコンセプトです。

土佐氏

中江氏: 富士通もお客様のDXを支援する立場でビジネスを進めていますが、結局は PoC の数をこなすものの、実現につながった事例はそれほど多くありません。失敗の多くはテクノロジーを評価したり、それをどう使えるのかを優先した結果、本来のPoCの目的をしっかりと定義できていなかったのではないかと思います。ITはあくまでも目的を達成する

中江氏

「目の前にあるものを決断するのは経営判断でもなんでもありません。目に見えない、将来起こるかもしれないことに対してイマジネーションを働かせて判断できるか。それが本当の経営者です」

道具（手段）なので、目的がはっきりしないままPoCに着手するとたちまち混乱に陥り、それが『PoC貧乏』につながっていきます。一方で、PoCの結果を実ビジネスに展開しているお客様もいます。その企業はPoCの目的がはっきりしていました。

和泉氏： 土佐さんのPoCの話も、中江さんの成功企業の事例も、目的を明確にしているところが印象的でした。社内事例を積み重ねなければ意味がないというのは説得力あるお話です。

DXのリアリティを感じたいなら「変えないデメリット」を考えるべき

鈴鹿氏: SAPから見ていかがですか。

神沢氏: ERPを通じてDXを見るケースがありますが、私たちが感じている課題もほぼ同じです。1つ目はリーダーシップです。SAPやパートナーがいてもお客様が本当にやりたいといって旗を振らない限り前に進みません。社内の暗黙知を理解してリードする人材も必要です。2つ目はチャレンジを許容することです。新しいことをする時、リソースもお金も使わず、短時間で何らかの結果を得たいという発想になりがちです。今までにないものを作るのであれば、まずはリスクを恐れないことです。3つ目はグローバルを意識して、グローバルの事例やトレンドを視野に入れて推進していくことが必要です。

神沢氏

鈴鹿氏: やはり根本にあるのは経営者のリアリティのような気がします。DXに踏み込めない企業にリアリティをもって経営してもらうようにするにはどうすればいいでしょう。

中江氏: DXを推進する際、多くのお客様は「変えるメリットとデメリット」についてよく調査して議論されます。そこで、私たちがよく話をしているのは「変えないメリットとデメリット」も考えましょうということです。変えるメリットとデメリットは、それぞれ具体的な考察ができますが、変えないデメリットは目に見えませんのでイメージしにくいのだと思います。見えないものを見えるようにするアプローチを取ると、多くのお客様は今何をすべきなのかを納得してくれます。

鈴鹿氏: 目の前にあるもの、メリットがあると分かっていることを判断するのは誰にでもできることであって、経営判断でもなんでもありません。目に見えない、将来起こるかもしれないものに対してイマジネーションを働かせて判断ができるか。それが本当の経営者だと思います。

土佐氏: 化学・素材産業の場合はかなり違ったアプローチになると思います。素材そのものをサービスに置き換えることは考えにくいですし、ここにGAFA（Google、Amazon、Facebook、Apple）が直接入ってくることも想像がつきません。ただ、私どものお客様のビジネスが根本的に変わる可能性があります。日本の製造メーカーに売っていたものを、Googleに売ることになるかもしれません。シェアリングが広がってお客様の売り上げが減ると部材を売る私たちの売上げも当然減ります。このような間接的な影響の大きさはリアルに意識せざるを得ません。

世代間のギャップを埋めるにはミドルマネジメントの活躍が不可欠

鈴鹿氏: 神沢さんからも指摘があったように、DXを牽引するリーダーやIT人材がいないという問題に対して、企業はどう対処していくべきでしょうか。

寄藤氏: 私どもが企業にDXの阻害要因は何かと聞いてみると、一番多く出てくる答えがリーダーシップです。トップが変わらないといけない部分もありますが、DXを現実化していくならミドルマネジメントの力が必要ではないでしょうか。日本企業はもともとミドルマネジメントが支えてきました。デジタルに関して、経営トップと若手社員の意識が、今ほどかけ離れている時代はありません。間をつなぐのはミドルマネジメントの役割で、部課長クラスが現場でどれだけリーダーシップを発揮できるかにかかっています。

神沢氏: かつてのERPも日本は経営トップがリーダーシップを取って導入したわけではありません。重視したのはミドルマネジメントを中心としたチーミングでした。DXにおいてもチームとしてプロジェクトを進めていくことが大切です。

土佐氏: 人材の面では、業務とITを「つなぐ」ためにIT/業務どちらから寄るべきかという議論が以前からありました。どちらも間違いではありませんが、必要とされることは圧倒的多数の業務側の人材のIT武装だと思います。ITはもはや昔のようにIT部門の独占物で

出席者 左から（SAP Inspired Lab にて）

経済産業省
商務情報政策局 情報産業課
ソフトウェア産業企画官
和泉 憲明氏

IDC Japan 株式会社
リサーチバイスプレジデント
寄藤 幸治氏

SAP ジャパン株式会社
デジタルコアクラウド事業本部
本部長
神沢 正氏

富士通株式会社
ERP ソリューション事業本部
戦略企画統括部 統括部長
中江 功氏

日本航空株式会社
常勤監査役
JSUG相談役
鈴鹿 靖史氏（司会）

住友化学株式会社
理事 IT 推進部
（兼）住友化学システムサービス株式会社
代表取締役社長
土佐 泰夫氏

はありません。IT部門は先生役、動機付け役として、業務側の人材がITツールを活用して自らの業務をどう変えていくかを考える方向に導かなければ、DXの次のステージにいくことはできないと思います。

中江氏: 生まれた時からPCがあるミレニアル世代が社会人になり、次にスマホネイティブな世代が社会に出てきます。スマホ世代はもう少し時間はありますが、日本はそこまで待っていられません。彼らが企業に入るとテクノロジーに対する考え方は大きく変わるはずです。しかし、彼らはビジネスも業務も知りません。彼らの常識、文化、才能とビジネスをつなぐリーダーシップは間違いなく必要です。

失敗を恐れないで、まずチャレンジ 足元を固めて次のステップへ

鈴鹿氏: 貴重なお話を聞くことができました。最後に日本企業に対してエールをお願いします。

土佐氏: IT部門の人たちにとって、DXの大きなうねりが来ている今は非常に面白い時代です。今までよりも経営に近づくことができ、自分たちの仕事を経営に直接反映することができます。新しい時代の最先端のテーマに携われるチャンスですから、ぜひ前向きにチャレンジして欲しいと思います。

中江氏: DXの先に何があるかを考えた時、富士通は社会や世の中に好循環を与える提供者になりたいと思っています。日本企業が元気になって好循環を生み、お客様の夢をかたちにするトランスフォーメーションを社会と世の中に与えていく企業になりたいと考えています。

神沢氏: ERPを通じて企業のDXに貢献するSAPの立場で考えると、2000年代にグローバル企業が徹底した標準化に取り組んだ成功事例を参考にして欲しいと思います。もう1つは「インテリジェントエンタープライズ」です。インテリジェントエンタープライズの考え方が実現されていくとERPそのものがAIを活用して学び、自ら予測するインテリジェントなERPに育っていきます。その世界が実現できていけばシンプルなデータが集まり、そこからDXを支援する基盤になっていきます。そのためにSAPでも新しい機能を積極的に提供していきます。

寄藤氏: チャレンジの重要性を認識して欲しいと思います。DXではいかに失敗するかが重要と言われますが、さすがに失敗だけだと疲れてしまいます。失敗だけではなく小さくてもいいので成功体験をうまく組み合わせてやっていくことが必要です。そこから学びながら目的を定め、最終段階につなげていってください。

和泉氏: イノベーションのパターンはほとんどが既存の発明の足し算です。何もないところから発明の特許が生まれることはほとんどありません。今回、足元というキーワードがありましたが、データの活用と共有を通して足元を固めていって欲しいと思います。

鈴鹿氏: 今回の議論で改めて感じたことは、DXが特別なものでないということです。データを使って日々のビジネスを回し、自らの強みを活かしながら競争力を高めていくことがDXであるということが伝わってきました。そのためには経営者だけでなく、ミドルマネジメントや現場が一体となって頑張っていく必要がある。総合力によって日本企業は2025年だけでなく、2030年、2035年と輝いていけると信じています。
本日はありがとうございました。

DXC.technology

THRIVE ON CHANGE.

世界トップレベルの独立系ITサービス専業企業であるDXC Technologyは、お客様のビジネスの基盤であるIT環境の進化を次世代技術と実績あるデジタルソリューションで実現し、ビジネスの成果の向上とデジタルトランスフォーメーションをご支援します。

当社の技術的な独立性、グローバルな人材力、幅広いパートナーネットワークにより、民間企業および公共セクターを含む世界70か国約6,000社のお客様が、変革に成功しています。

SAPユーザーの皆様とともに デジタルトランスフォーメーションを加速する DXCテクノロジー・ジャパン

95 %

DXCのSAP関連サービスをご利用頂いたお客様のうち、95%のお客様から高い満足度評価を頂いています

500 社以上

SAP関連サービスをご利用のお客様

200 万以上

お客様のSAPエンドユーザー数

25 年以上

SAPソリューション提供の歴史

9,000 名以上

SAP プロフェッショナル

2,200 名以上

SAP HANA コンサルタント

リーダー

NelsonHall NEATレポートにおいてSAP S/4HANA関連サービスのリーダーとして評価されています

54 カ国以上

SAPサービス提供国

39 カ所

グローバルに配置されたSAP関連の統合的なデリバリー拠点数

お問合せ先

DXCテクノロジー・ジャパン

〒104-0031 東京都中央区京橋2-2-1 京橋エドグラン17階

TEL: 03-6665-0222（代表） URL: https://www.dxc.technology/jp

製造業に強い!
だから、選ばれる「リアルモデル」

「リアルモデル」は、三井金属グループ国内外60社で立証されたプロセス・機能と
製造現場で培ったノウハウを凝縮させたSAP S/4HANAテンプレートです。
会計・原価・販売・購買はもとより、個別受注、半見込、見込、見込製番、繰返しなど多岐に亘る
生産形態に対応しており、これまでの経験を活かし導入から運用までをグローバルでサポートします。
「リアルモデル」が、SAP S/4HANAという世界標準のシステムを
短納期、低コストで確実に稼働させます。

ユアソフト

株式会社ユアソフト 株式会社ユアソフトは、三井金属鉱業株式会社100%出資の情報関連会社です。

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー20F
TEL:03-5437-8138 http://www.mitsui-kinzoku.co.jp/group/yoursoft/

リアルモデル 検索

※SAPおよびSAPロゴ、本文中に記載のSAPの製品／サービス名は、すべてドイツおよびその他の国におけるSAP AGの商標または登録商標です。

SAP Partner

特集⑩

WTC ウーマンズTalk in大阪

女性だけのコミュニティ「ウーマンズ Talk☕」。2018年の立ち上げ以来、東京を中心に活動してきましたが、ついに関西支部を立ち上げました。2019年5月27日には第1回目のウーマンズ Talk in大阪を、日本一高いビル「あべのハルカス」で開催。各社の「ダイバーシティの取り組み」と題した座談会や、近鉄不動産様によるあべのハルカスの紹介＆バックヤードツアーなどを実施しました。今後も大阪だけでなく名古屋などにも拡大し、IT業界や企業のIT部門で働く女性たちのネットワークを全国に広げていきます。

ウーマンズTalk☕が関西支部を立ち上げ！第1回目は日本一高いビル「あべのハルカス」で開催!!

女性活躍の推進が叫ばれる中 IT 業界で働く女性の本音とは？

あべのハルカスにオフィスを構える近鉄百貨店の会議室に集まったメンバーは、ウーマンズ Talk☕の代表者、オピニオンリーダーなども含めて22 名。部長職や事業所長を務める管理職から、入社数年の若手社員までキャリアも多岐にわたりました。午前中に行った自己紹介＆座談会では、1チーム7 ～8名に分かれ、3つのテーブルで「ダイバーシティの取り組み」をテーマに話し合いました。

IT企業や企業のIT部門は、圧倒的に女性が少ない男性社会です。女性活躍の推進が叫ばれ、働き方改革への取り組みが進んでいるとはいえ、現場で働く女性たちにとって悩みは尽きないようです。座談会でも働き方、待遇・処遇面、キャリア形成などに関する悩みが聞かれました。

分かりやすいものでは、「周りに相談できる人がいない」という意見。頼れる男性上司は多いものの、本音で相談できるのはやはり女性の先輩や上司。IT部門は女性の配属自体が少ないというのがネックのようです。社内にロールモデルとなる人がいないため、将来像がイメージしづらいという声も聞こえてきました。特に気になるのが、結婚や出産後の働き方です。家事も育児も完璧にこなし、会社でも仕事をバリバリこなす完璧な先輩だと、見習うにはハードルが高いようです。ごく普通の生活を送りながら、仕事も無理なくこなしている先輩がいたらぜひ参考にしたいという声がありました。働きやすさに配慮した社内制度については、時短勤務制度、在宅勤務制度を導入している企業も多いようです。中には、配偶者が転勤になっても近くの支店に転勤先が選べる「おしどり転勤制度」を採用している会社もありました。

キャリア形成についても悩みは尽きません。女性の管理職を増やそうとしている傾向はどこの企業でも見られます。しかし、参加者の1人からは「女性だからというだけで特別な目線で見られやすい」という意見も出ました。「管理職になった後のキャリアパスが描きにくい」、「管理職自体になりたくない女性も多い」という声もあり、現実的な壁があるようです。管理職になってマネジメント業務にシフトするより、技術を極めて専門職として働きたいという意見もありました。出世自体をステータス

働き方、待遇・処遇面、キャリア形成などをチームで議論

プライベートや休日の使い方についても活発な意見が

地上300mの屋上に
位置するヘリポートで
360°の絶景を満喫

地下5階の機械
ルームを探検する

ハルカスの耐震性能
を支える巨大な制振
振り子に興味津々

あべのハルカス
バックヤードツアーを
敢行!!

生ゴミを使ったバイオガス発電。
ちょっと臭いが…

と考える傾向が強い男性と比べて、女性は生きがいややりがいを追求する考えが多いのも特徴です。

管理する男性上司も、どうしていいか分からないのではないかという声も聞こえました。女性と一緒に働くことに慣れていないため、部下の年齢、結婚などにどこまで踏み込んでいいか分からず、不安を抱いている。上司から「どうしたいか言ってくれればやるのに」と言われた参加者もいて、男性上司の受け身の姿勢にも課題はあるようです。

プライベートや休日の使い方についても話が及び、社会人向けの大学院に通って人脈やネットワークを広げている人や、コーチングスクールに通って資格取得を目指している人など、アクティブに人生を送っている参加者も注目を集めました。

1時間足らずでしたが、キャリアや働き方に関して多くの意見が飛び交った座談会。話が尽きない中、延長戦はランチに引き継がれました。

バックヤードツアーや ランチブッフェで 会員同士がコミュニケーション

ランチは大阪マリオット都ホテル19階のライブキッチンCOOKAで、大阪の街並みを見下ろしながらブッフェを堪能。午後は、近鉄不動産株式会社 アセット事業本部 ハルカス運営部 部長の西畑宏昭氏より、あべのハルカス誕生の経緯やビルを支える最先端の技術を紹介していただきました。さらに、近鉄グループの志摩観光ホテルが会場となった伊勢志摩サミットの裏話、2025年の大阪万博で注目を集める近鉄けいはんな線の建設秘話など興味深いお話を伺いました。

その後、西畑氏の案内であべのハルカスのバックヤードツアーを敢行。地下5階の機械ルームで、排熱エネルギーの有効利用や、生ゴミなどを使ったバイオガス発電の仕組みを見学しました。撮影が許可されたエリアではスマホを取り出して写真に収める参加者も多数。最後は最上階のハルカス300展望台を見学してお開きです。その後、有志がビルの最頂部を歩く断崖絶壁スリル体験アトラクション「エッジ・ザ・ハルカス」や、ハルカス300ヘリポートツアーに参加して1日を終えました。

短い時間ながら、女性会員同士の親睦が深まり、働き方の視野を広げることができたウーマンズ Talk。ぜひ皆さんの参加をお待ちしています!!!

大阪マリオット都ホテル19階のライブ
キッチンCOOKAでブッフェを堪能

伊勢志摩サミットの裏話ではオバマ
大統領（当時）のお弁当の目撃談も

あべのハルカス誕生の経緯を
近鉄不動産の西畑宏昭氏が紹介

大阪の新たなランドマーク「あべのハルカス」とは

近畿日本鉄道が大阪市阿倍野区に新設した地上60階、地下5階の複合ビル。

阿部野橋ターミナルビル旧本館の跡地に2010年より着工を開始して2014年3月にオープン。高さ300mは2019年時点で日本一。あべのハルカス近鉄本店、あべのハルカス美術館、大阪マリオット都ホテル、展望台などが入居する。来場者は年間4,232万人（2018年）で、インバウンド需要で増加傾向にある。

ビルは西風を受けない縦型で、3段階にセットバックする立体構造を採用。屋上には緑地空間を設け、周辺の公園施設と協調して緑のネットワークを形成する。建物は、自然エネルギーを効率よく利用する「ボイド（吹き抜け）」を設け、四季と時刻に応じて屋外と緩やかにつなぐことで自然を感じさせる。

超高層建築として南海トラフ級の震度7クラスの地震も想定して最新の耐震技術と制震技術を利用して安全性を確保。環境にも配慮し、百貨店の冷房で発生した排熱エネルギーをホテルの給湯などに利用しているほか、レストランの厨房から出る生ゴミを使ってバイオガス発電を実施している。

■ JSUG India Day 2019 イベントレポート

インド系サポーターに対する理解を深め 迫り来る「2025年問題」とITリソース不足に対応

SAP S/4HANAへのマイグレーションが急増する「2025年問題」に向け、ITリソース不足が懸念されている。その解決策として期待が集まるのがインド系サポーターの活用だ。JSUGでは2018年10月に国際派遣プログラムとしてインドのシリコンバレーと呼ばれるバンガロールを訪問し、SAP Indiaとインド系サポーターを視察した。2019年6月には、より多くのJSUG会員企業がインド系サポーターのケーパビリティーを実感できるよう、「JSUG India Day 2019」を開催。バンガロール訪問の成果報告とSAP India、サポーター4社によるセッションを実施した。

日本企業は言語や文化の違いを乗り越えるための努力が必要

SAPジャパンの半蔵門オフィスに約120名のJSUG会員が集まった「JSUG India Day 2019」。SAPジャパン株式会社 常務執行役員 デジタルビジネスサービス事業本部長 工藤晶氏のあいさつに続き、JSUG前常任理事 三井物産株式会社の植田勲氏がバンガロールへの国際派遣について報告した。

IT人材のリソース不足を解決する手段としては、国内の人員を増やすことが考えられるが、国内での人材育成やスキルチェンジには限界がある。そこで潤沢なITリソースを持ち、SAP に関する高い知見と豊富な経験を持つインド企業の活用も考える必要があるという仮説に基づき、JSUGはバンガロールへの国際派遣を決めた。

JSUGバンガロール国際派遣団団長
三井物産株式会社　植田 勲氏

植田氏はインド企業を採用するメリットについて、「コスト」「品質」「スピード」「拡張性」の4つを挙げる。特に大量の人材を採用し、短期間で教育する仕組みが整っていることと、そのスピード感と人材がもたらす規模に対する柔軟性は大きな魅力だという。

インドの大手IT企業は欧米との取引が約8割で、残りの2 割がそれ以外であるため、各社はポテンシャルのある日本市場に大きな関心を寄せており、日本企業の特色や企業文化に精通している。一方、受け入れる日本企業の意識レベルや対応能力はまだまだの面があり、期待通りにビジネスが動いてないのが現実だ。両者がWin-Winの関係を築くためにも「日本企業側も言語や文化の違いを乗り越えるための努力が必要」と植田氏は指摘した。

オフショア専門部隊である SAP SDCがSAP S/4HANAへの移行を強力に支援

続いて、SAP Solution Delivery Center (SAP SDC)の担当者が講演した。

SAP Indiaのラボは8,500名の研究者を擁し、世界ではパロアルトに次ぐ大きな開発拠点だ。顧客との契約領域を担い、各業種のリファレンスを作成するSAP SDCは世界に17あり、インドのSAP SDCは世界のラボと連携しながらプロダクトの開発やソリューションの提案を行っている。

SAP Solution Delivery Center Head, Application Consulting GroupPriyadarsana Panda 氏

日本においては完全なワークパッケージをデリバリーし、ブリッジチームが言語や文化の課題を解決しながら、ニアショア、オフショアでサービスを提供。日本におけるエンゲージメントは過去2年で58件、消費財、製造、サービス、金融、エンジニアリングと主要業界をカバーしている。中でもSAP S/4HANAへの適応を加速させており、プロジェクトは6,000件以上、稼働している顧客数は3,000以上を数える。ユーザーは移行プログラムに参加することでさまざまなツールやオファーリング

の利用が可能になる。
SAP SDCではベストプラクティスのビジネスプロセスやシナリオを組み込んだSAP Model Companyを提供している。これを採用することで、SAP S/4HANAへの移行を一気に加速させることが可能だ。
2018年からはイノベーションに着手しており、予算自動化ツールやコーディング自動化ツールなどの開発に取り組んできた。今後もIoT、機械学習、ビッグデータ&アナリティクス、ブロックチェーンの技術を活用した次世代のプラクティスをさまざまなポートフォリオや業種別ソリューションに展開し、日本企業の要望に応えていく考えだ。

サポーターセッション

日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ（日本TCS）

JSUG Platinum Supporter

日本から見たインドとインドから見た日本

Tata Consultancy Services Japan, Ltd.

日本TCSは、インドを代表するタタ・グループに属するITサービス大手であるタタ・コンサルタンシー・サービシズ（TCS）と、三菱商事の合弁企業として2014年に誕生。日本市場に関する知見をベースに、国内外合わせて8,000人以上のプロフェッショナルが日本企業を支援している。
インドから日本企業を見た場合、チームとしての成功を重視し、意思決定の合意に時間をかける。その他にも仕事のやり方自体が異なることが多い。TCSはこうした日本企業の特性を"ABCD"―A=Approach、B=Business、C=Communication、D=Deliver―の4つの視点からしっかりと理解して取り組んでいる。具体的には、日本企業の特徴を踏まえた専用のデリバリーモデルを日本とグローバルのハイブリッドな体制で提供している。またエンジニアは同社の研修プログラム「光アカデミー」で言語や文化を含めた日本のビジネス慣習を学んでいる。
日本顧客向けSAPプロジェクトにおけるインドリソース活用では、日本TCSは2016年4月より段階的に取り組みを進化させている。当初は海外向けSAPシステムのコーディング作業のみであったが、現在は国内SAPシステムの基本設計段階からの参画にまで拡大しており、これらプロジェクトの経験を通じ数々の知見を得たという。例えばコミュニケーションの点では、インドでは上司の指示は絶対という傾向が強いため、インド側上司に対して直接働きかけることで指示の徹底を図ることができた。また変更管理については、商習慣の違いについて理解を得ることで柔軟なプロジェクト運営ができたという。

エンタープライズアプリケーションサービス統括本部
S/4HANAソリューション本部 本部長 山下 敬氏

このように日本とインドの考え方や行動の違いはそれぞれの異なる慣習・文化により生じるものも多く、この違いを理解した上でプロジェクトを遂行することがカギとなる。
日本TCSは数多くのプロジェクトで得た経験を活かしながら、TCSのインドリソースの活用範囲を多角的に広げていく予定だ。

テックマヒンドラリミテッド

JSUG Platinum Supporter

「TechM Epselon」を活用した移行支援

Tech Mahindra Limited

プラシャント ジョシ氏

テックマヒンドラは、自動車や農業機器を中心に22の事業を展開する財閥、マヒンドラ&マヒンドラグループのIT事業会社。グローバルで90カ国をサポートし、提供ソリューションは、製造系、ビジネスプロセスサービス、次世代エンタープライズソリューション、サイバーセキュリティー、AI、RPAなどのデジタルソリューションなど多岐にわたる。
日本では1995年から東京と名古屋で業務を開始。オンサイトで300名の従業員を確保し、うち約50%が日本人、90%が日英のバイリンガル。日本向けのオフショアでは1,800名以上を擁し、自動車、製造、商社、製薬業に多くの得意先を持つ。
SAP S/4HANAはグローバルで40以上の実績があり、1,000以上のプロジェクトを実施済みだ。アセスメントサービスは、ビジネスシナリオの有効化とSAP Fioriアプリケーション ▶

の対応レポートを皮切りに、独自分析ツールとSAPツールの展開、関係者間のワークショップ、SAP S/4HANA移行へのロードマップ作成の4ステップで実施する。
他社との差別化は、独自分析ツール「Tech M Epselon」の活用にある。ベストプラクティスを用いてプロセス上の差分を特定し、実装コンポーネントの情報によって詳細なシステム構成を分析するというものだ。TechM Epselonによる調査終了後も、実現から展開、実行までを一貫して支援する。
日本におけるSAP S/4HANA向けの戦略としては、2019年5月に三井情報（MKI）とパートナーシップを締結。両社で600名の人員を確保して、共同で開発や導入プロジェクトを進めていく。

ウィプロ・リミテッド
「信頼」フレームワークを利用したグローバル戦略

JSUG Platinum Supporter
Wipro Limited

SAP事業はグローバルで400社以上の顧客を持ち、グローバルデリバリーセンターを世界54カ国に70カ所以上設置している。SAP S/4HANAおよびSAP HANAの案件数は全部で90以上、直近12カ月でも15件と急ピッチで伸びている。
日本向けにはSAP S/4HANA専用のデリバリーモデル「APEX」を用意し、オープンイノベーション、デジタル化、自動化、サービスモデル化を支援。日本向けのデリバリーでは、オンサイトでネイティブな日本語対応スキルを持ち、かつSAP S/4HANAのコンサルティング能力を持つマネージャーをアサイン。オフショアではSAP S/4HANAのスキルを持つコンサルタントやエンジニアをアサインし、チーム体制で支援する。オフショアのエンジニアには並行して日本語の学習機会を与え、日本向けのプロジェクトに対応させる。これらのフレームワークをWiproでは顧客、評価、適正スキル、ジャパンPMO、品質、チーム、言語と文化の融合を組み合わせた「信頼フレームワーク」と定義し、「信頼」によるグローバル化と利益性向上を顧客に提供する。
SAP S/4HANA移行サービスでは、独自のアセスメントツール群「Safe Passage」を用いて各フェーズの標準プロセスを整理する。テストサービスにも注力しており、大量のテスト項目を整理しながらテストの要不要を判断。テストが必要なものについてはツールを使って自動化し、作業の軽減を図る。テストエンジニアは全世界で2万8,000名以上を確保し、テストサービスだけに特化した案件は全体の55%以上。テストプラットフォームは、SAPを含めて150以上のテクノロジーをサポートし、エンドツーエンドで自動化をサポートする。

モダン・アプリケーション・サービス営業部
担当部長 久堀 伸一氏

インフォシスリミテッド
世界最大規模を誇るキャンパスで人材育成

JSUG Gold Supporter
Infosys Limited

Industry Principal　アルムガム ヴァリナヤガム氏

インフォシスは、世界50カ国以上にサービスを提供するグローバルITリーダーだ。社員数は20万人以上で、マイソールにあるキャンパスは企業大学としては世界最大規模を誇る。インフォシス・ジャパンは1997年に日本ブランチとして設立。日本常駐社員は350名、オフショアを含めて約1,000名のリソースを確保している。SAPビジネスでは450以上の顧客にサービスを提供。SAP S/4HANAについても世界各地で新規導入やマイグレーションを手がける。
インフォシスではグローバルのデリバリーモデルを日本向けにカスタマイズして提供。日本に対しては、インドのデリバリーチームからクラス最高の人材を手配する。
インフォシス・ジャパンでも、適切な人材を選抜してインドでトレーニングを実施し、OJTで実践的なスキルを磨いている。

セッション参加者、国際派遣プログラム参加者にインタビュー

2025年問題に向け、JSUG会員に正しい選択肢を提供したい

JSUG会長
トラスコ中山株式会社
取締役 情報システム本部 本部長
数見 篤氏

IT人材不足の中、どの企業も海外リソースの活用を検討している一方、どう対応していいか分からないのも事実です。こうした中、JSUGがバンガロールへの国際派遣を企画し、メンバーが自分の目で見てきたことは大きな一歩。体験談が直接聞ける今回のイベントは、会員企業にとって意義のあるものでした。

セッションでは、インド系サポーター各社が日本の文化を受け止め、理解しようと努力していることを改めて実感しました。日本企業もその想いに応えるため、業務の標準化に努めることが重要であることを認識しました。
今後もJSUG会員に正しい選択をしていただくため、インド系サポーターの支援を受けながら、部会やフォーラムに展開していきます。

日本の市場に合わせた支援を真摯に考えているインド系企業の姿勢に感銘

JSUG常任理事
アンリツ株式会社
経営情報システム部 兼 経営企画室部長
宇佐美 学氏

インド系サポーターの話をお聞きし、改めて日本市場に合わせた支援を真摯に考えていることが理解できました。セッションでは、インドと日本の文化・慣習の違いを理解しながら、オフショアを前提としたオンサイトの開発体制のあり方が印象的でした。
特に、SAP S/4HANAへのバージョンアップのすべての工程をオフショアに頼ることは難しいということです。複雑な上流工程には日本のリソースを投入し、ABAPプログラムやカスタムオブジェクトの変更など、単純化できるところはインドのリソースをフル活用するといった使い分けを考えていく必要があります。
サポーター企業によって得意不得意な領域もあるので、そのあたりを見極めることも大切になると感じました。

海外オフショアを成功させるポイントは「標準化」にあり

三井情報株式会社
商社営業本部 商社第三営業部 部長補佐
高岡 浩幸氏

今回のイベントに参加してみて、どのサポーターも言語と文化のギャップを埋めるために努力されていることが理解でき、有意義な一日となりました。特に「CAN」の言葉1つとっても、日本人とインド人とで受け止め方に違いがあるという話は「なるほど」と納得しました。海外オフショアの成功は、日本の中でグレーゾーンに近い形で対応してきたスコープ定義を、グローバル標準に合わせた形で実施することがポイントになります。今回のセッションを通して、日本企業はインド企業との文化のギャップなどを踏まえてグローバル標準の重要性が理解できたのではないでしょうか。インド系サポーターの窓口として弊社も皆様のお役に立てればと思っています。

日本とインドのギャップを埋めるための態勢や努力が必要

JSUG Ariba部会 オピニオンリーダー
アフラック生命保険株式会社
コーポレートIT室 室長・グローバルビジネスアーキテクト
日下部 淳氏

アフラック生命保険は2012年からインド系サポーターのAMSを採用しているため、他のサポーターの実態も知りたいと思い、国際派遣プログラムにも社費で参加しました。経験する中で感じたのは、いくらインド側が歩み寄ってきても、日本側が頑なな姿勢のままでは成功しないということです。どのようなサポーターが相手でも、互いのギャップを埋めるための態勢や努力が必要です。その意味では日本側にオペレーション拠点があったり、日本とインドの両方の拠点にそれぞれの違いを理解してリソースをコントロールできる人材がいたりすることが重要だと思います。
インドも日本と同様、言語外のコミュニケーションが得意な国ですが、阿吽の呼吸というわけではありません。相手にやって欲しいことをいかに明確に伝えることができるかが、成功のポイントになります。

現場を見てきた経験を自社やJSUGのメンバーに伝えていきたい

JSUG Next Leaders Exchange オピニオンリーダー
AIGビジネス・パートナーズ株式会社
FSSD マネージャー
山本 晋吾氏

私自身も今後はインド系サポーターと仕事をする機会が増えると思い、Next Leaders Exchangeの一員として国際派遣プログラムに参加しました。その際は、日本側が国際基準に合わせるべきという押し出しの強さを感じていましたが、今回のセッションを聞いてインド側も歩み寄りの姿勢を見せてくれていることを実感しました。

今回のイベントで学んだことは、日本とインドでは、仕事上も慣習や文化の違いがあることを認識することが大切だということです。例えば、同じ役割でも責任範囲が異なる場合もあり、日本企業はまずそれを理解する必要があります。現地に実際に赴き、実際にインド系サポーターのSEが働いている現場を見てきた経験を、自社のメンバーにも伝えていきたいと思います。

HITACHI
Inspire the Next

社会をよくする、
魔法はないけど。

世界中の人が、願っています。
昨日よりも今日、今日より明日がキラキラと
輝く日々でありますようにと。
いま、世界中で取り組まれている「SDGs」や、
日本が掲げる「Society 5.0」が注目を集めているのも、
そうした願いがあるからこそだと思います。
より良い社会を一瞬で実現するための魔法はありません。
だから日立は、皆さんの願いに
デジタルソリューションで応えていきたい。
社会のあらゆるデータに光をあて、
デジタルとリアルをつなぎ掛け合わせながら
今までにない価値を生み出す「Lumada」。
日立は、お客さまと一緒に、
より良い社会づくりを加速していきます。

株式会社 日立製作所 システム＆サービスビジネス統括本部
■お問い合わせURL　https://www.hitachi.co.jp/lumada/

VERISERVE

上流工程からの品質向上へ

ONE TEAM

1. 弱点を**見つける**。
2. 振る舞いを**確認する**。
3. 障害を**ブロックする**。

SAPシステム検証ソリューション

上流（要件定義・設計） ▶ 製造・開発 ▶ 下流（テスト）

上流行程からの検証で開発プロセスの品質を向上。PMO・SAPコンサルタントの負荷軽減を実現します。

- ●不具合解析や品質評価などの専門的スキルによる品質課題の早期解決
- ●テスト専門家の豊富な実務経験と技法によるテスト業務の効率的な推進
- ●SAPシステムでのテストなど作業自動化を検討・計画段階から推進、自動化効果を最大化

株式会社 ベリサーブ

https://www.veriserve.co.jp

特集⑫

JSUGの部会活動紹介
領域の広がりとともに活動内容も充実！

JSUGの中でも熱量が高く、活動の醍醐味を味わえるのが部会。年々領域を広げて、現在WG、分科会も含めて29。ここで得た、「アイデア」「気づき」「刺激」をそれぞれの職場に持ち帰って、仕事のモチベーションに変えられるのも魅力の1つ。今回は、「データ活用部会」「SAP S/4HANAクラウド部会」「総合商社部会」「自動車部会」の4つの部会にフォーカスし、日々の活動内容や注力ポイントを紹介する。

ここで紹介した4部会含め、現在WG、分科会も含めて29の会合が活動しています。

部会7
- 産業領域
  - 医薬品部会
  - 総合商社部会
  - 自動車部会
  - 素材産業部会
  - 電力部会
  - 食品部会
  - 運輸部会

部会9、WG2
- 機能領域
  - 人事部会
    - タレントマネジメント分科会
    - 人事機能要求分科会
  - 設備保全部会
  - Global Implementation部会
  - 経営管理部会
  - データ活用部会
  - Ariba部会
  - EHS部会
  - SAP Business One ユーザー部会
  - S/4HANA クラウド部会

部会1、WG4
- テクニカル領域
  - テクニカル部会
    - S/4HANAWG
    - Solution Manager 研究WG
    - SAP Cloud Platform WG
    - 関西分科会

フォーラム3
- 地域フォーラム
  - 西日本フォーラム
  - 中部フォーラム
  - 北陸フォーラム

戦略プログラム3
- Next Leaders Exchange
- JSUGアンバサダープログラム
- Diversity Program
  - ウーマンズTalk

データ活用部会

「BIツールも包含したデータ活用について業種を超えて情報交換しましょう」

森永ビジネスパートナー株式会社
ITグループ
助川 真美氏

データ活用部会は昨年度までの部会名を「BI部会」から「データ活用部会」に改め、SAP−ERPを中心としたデータ活用を推進している、または検討されているJSUGメンバー会員が、情報交換や課題を共有しディスカッションできる場を目指して活動しております。また今年度よりSAPパートナーにも参加いただけるオープンな部会です。
先日は東京の会場にSAP Leonardo Experience Center Tokyoをお借りして、業種や業態が異なる19社に参加いただきました。具体的な取り組み事例や課題の紹介があり、大変参考になったと感じております。またほかでは聞くことができない情報を得られるのもユーザー会ならではですし、SAPサポーターより最新の情報を得られるのも魅力です。

皆様のご参加をお待ちしております。

SAP S/4HANAクラウド部会

「SAP S/4HANAクラウドの活用・展開を促進」

大和ハウス工業株式会社
情報システム部・次長
福嶌 健氏

SAP S/4HANAクラウド（MTE）は、海外を含めた各拠点の会計基盤システムをスピーディーに展開できる仕組みとして有効であると考えています。ですが、サービスとしてはまだ新しく、ERPに比べて標準機能が十分でないのが実状です。SAP社の開発側としてもユーザーの声を吸い上げて機能拡張していく方針であり、当部会では「日本企業」としての要望をまとめてドイツ本社へ届け、機能拡張を図り、より使いやすい、より導入しやすいシステムへと進化させていくことを狙いとしています。また各社の情報交換やSAP社からの最新情報も積極的に収集できる場を作っていきたいと考えています。SAP S/4HANAクラウドをすでに導入されている方、これから導入を検討されている方、単に情報を収集したい方、ぜひ皆さんのご参加をお待ちしております。

総合商社部会

SAP S/4HANA活用に向け業界の課題を議論

双日株式会社
ERP刷新推進室 室長
福山 恵大氏

総合商社部会では、主に2025年のSAP Business Suiteの保守期限到来に伴うSAP S/4HANAへの移行や新しい機能（AI、RPA など）の活用について、各社の取り組み状況や業界特有の課題を共有し、議論を行っています。本年度1回目の部会では、他業種のSAP S/4HANA導入の先進事例をご紹介いただき、多様な事業を展開するグローバル企業ならではの課題について議論しました。また、もう一歩進めて、AIやRPA といった新しいデジタル技術の活用についても議論を始めています。JSUGは、ほかのユーザー企業やSAP社の方々と意見交換や交流ができる貴重な場であり、今後も有意義な活動ができるよう、部会メンバーと協力しながら活動して参ります。

自動車部会

業界変化に合わせた幅広い意見交換の場

いすゞ自動車株式会社
システム企画部 グローバルアプリケーショングループ
グループリーダー
金山 昌弘氏

自動車部会は、自動車および自動車部品メーカー7社の情報システム部門を中心としたメンバーが参加しており、今年はSAPに関連する業界固有課題の共有・SAP社へのフィードバック、相互の事例紹介などを行ってきました。今後は、自動車業界を取り巻く環境変化や各企業の課題の多様化を背景に、他部会と業界横断での交流・情報交換、JSUGサポーター企業からの最新技術動向・事例紹介などを実施し、広く課題解決に向けた意見交換、活動の活性化を図っていく予定です。また、新規にSAPを導入・検討している企業にも参加をしていただき、各社のノウハウや経験の共有を行いたいと考えていますので、ぜひお気軽にご参加ください。

特集⑬

JSUG人物名鑑

JSUG明日のリーダーたち

陰になり日向になりJSUGを支える次世代リーダーの素顔を紹介。モットーや出身地、趣味などを知れば身近に感じることができるはず。部活動やイベントで見かけたら話しかけてみてはいかがでしょう。

石本 信也氏

①善く生きる

②株式会社神戸製鋼所 エンジニアリング事業部門 企画管理部

③経営管理部会

④うどん県。それだけじゃない香川県

⑤鬼平犯科帳

⑥LSD

⑦機械式腕時計を自分好みにMODすることにハマってます。分解して世界のあちこちから部品を取り寄せ再び組み上げる。アナログに惹かれるのは仕事でデジタルにハマっているからでしょうか。

岩田 誠氏

①我が生涯に一片の悔いなし

②森永ビジネスパートナー株式会社 ITグループ

③食品部会

④宮崎県 日南やが

⑤和田 竜

⑥サザンオールスターズ

⑦ジョギング。トレーニングやダイエットではなく、デトックスに近いストレス発散が目的です。特技は三冠王（高コレステロール、高中性脂肪、高尿酸値）です。

川井 幹郎氏

①チャレンジして失敗を恐れるよりも、何もしないことを恐れろ

②大塚製薬株式会社 IT推進室 課長

③医薬品部会

④大分県佐伯市出身、神奈川県横浜市育ちじゃん！

⑤最近はNHK ラジオ英語のテキストを愛読中！

⑥メロコア邦楽バンドたくさん!!（ハイスタとか）

⑦No Music No Life！ 若者に交じって来月ライブ2本行ってきます、No Mosh No Diveで怪我しないように楽しんできます。やめよう迷惑行為!! 趣味が合いそうな方、ぜひご連絡ください。一緒に楽しみましょう！！

佐藤 日出夫氏

①千里の道も一歩から

②住友化学株式会社 レスポンシブル ケア部 主席

③EHS部会

④埼玉県です

⑤逆説の日本史

⑥クラッシック（バッハのバイオリン曲）

⑦東京都の庭園を歩くことです。運動不足解消を兼ねて東京都の庭園の四季を写真に収めています。写真のために何度か通い、時期・時間帯・撮影場所を探すのも楽しい作業です。

永野 義昭氏

①随処作主　立処皆真！

②総合メディカル株式会社 経営戦略本部 経営戦略部 部長

③西日本フォーラム

④宮崎県、高千穂じゃが！

⑤経営の教科書（新 将命）

⑥Sting、Don Henley(Eagles)

⑦趣味は車のドライブとメンテナンス。古いBMWが好き。今は740（F01）に乗っています。変な改造はせずに、できるだけ純正のまま綺麗に長く乗りたいですね。目指せ！ 20万Km！

橋本 江津子氏

①あなたのおかげで今の私がいる

②テルモ株式会社 調達部 課長代理

③Ariba部会

④東京都だよ

⑤天使と悪魔、インフェルノ

⑥Celine Dion

⑦最近、出汁を取って料理をしています。レシピ本を参考に、和食だけでなく中華や洋食に使うなど、“うまみ”を楽しんでいます。お勧めは和出汁で作るミルクリゾットです!

名鑑の見方

① モットー/ 好きな言葉/ 座右の銘	③ JSUGの所属グループ	⑤ 愛読書	⑦ 趣味、得意なこと、はまっていること
② 会社部署名	④ 出身地（方言で）	⑥ 好きな音楽	

NRIのデジタルトランスフォーメーション ―― 共に歩む

さらに加速するDX投資 攻め×守りのデジタル企業への変革を支援

ITが単なるビジネス効率化のツールではなく、ビジネスモデル変革のための重要な手段であることは、今や企業経営者にも幅広く認知されるようになりました。野村総合研究所(NRI)では2010年頃からDX関連のコンサルティングが徐々に増加していましたが、ここ数年、その成果を具体化するIT投資プロジェクトの実施が幅広い業種・業態で急拡大しています。NRIは経営戦略・業務改革から新技術の活用、システムの安心・安全な運用まで多彩な人材とスキルでお客さまのDX推進を支援します。

「コンソリューション」の提供でNRIはお客さまのDX推進を支援

NRIでは、企業のDXに向けた取り組みについて、既存ビジネスの業務プロセス変革に寄与するDXを「DX1.0」、デジタルで新しいビジネスモデルを生み出すDXを「DX2.0」と定義します。

DXを実現するためには、業務プロセス変革やビジネスモデル創造、そして、それらを実現するITソリューションの人材と機能を併せ持ち、お客さまと併走し、お客さまと仮説検証を繰り返しながらビジネスを創出する「コンソリューション」の提供を強みとして、DXの実現を推進します。

NRIのデジタルビジネス戦略

ビジネス変革(DX2.0)
新たな
ビジネスモデルの創造

デジタル エコシステム

エコシステムを目指した業種横断型プラットフォームの構築
業界横断型プラットフォーム上でシステムを構築

特定領域でドミナントなプラットフォームを構築
深い専門性を求められる領域(B2B)で、業界標準プラットフォームを構築

プロセス変革(DX1.0)
デジタル技術で
ビジネスモデルを高度化

デジタルフロント

顧客向け活動のデジタル化
デジタル広告・接客/デジタル販売/デジタル商品企画等

デジタルバック

企業内活動のデジタル化
RPAによる業務効率化、デジタルSCM改革等

NRIはSAPソリューションを活用し、お客さまと共にプロセス変革に挑み続けています。

デジタルソリューション・技術基盤

データ分析・AI等の技術面で、IP獲得・共有化を推進

業種横断デジタル基盤

NRI 未来創発 Dream up the future.

株式会社野村総合研究所　産業システムデザイン部
〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい4-4-1 横浜野村ビル Tel:045-613-8553 Mail:info-pci@nri.co.jp

NRIおよび記載のNRI製品は(株)野村総合研究所の登録商標です。その他このパンフレットに記載された会社名、製品・サービス名はSAP SEの商標もしくは登録商標です。この広告に記載された内容は、2019年10月現在のものであり、当社は予告することなく製品・サービスの仕様および価格を変更し、または提供・販売を中止することがありますことをご了承ください。
Copyright© Nomura Research Institute, Ltd.

顧客のこと、
本当にわかっていますか?

この瞬間選ばれているのは、
あなたの顧客であり続けるか否かです。

体感価値(エクスペリエンス)マネジメント、はじまる。

それ、SAPの出番です。

SAP　出番　検索

https://www.sapjp.com/experience/

THE BEST RUN
SAP

大和ハウス工業株式会社

会員事例

2層型ERPで会計システムをグローバルに迅速導入し、海外展開の加速化に対応する

国内の住宅総合メーカーとして着実に業績を伸ばし続けている大和ハウス工業株式会社では、さらなる成長と業績向上を目指してグローバル展開を強く推し進めている。本社や国内グループ会社でSAP ECC6.0を利用している同社では、海外グループ会社の会計システムとしてSAP S/4HANA Cloudを採用。2層型ERPで海外グループ会社のシステム展開を迅速に行い、本社のガバナンスを効かせながら、迅速な意思決定ができる体制を整えている。

国内では2012年からSAP ECC6.0を活用

大阪市に本社を置き、国内156社と海外231社を合わせてグループ387社（2019年3月現在）を有す大和ハウス工業は、住宅分野（戸建・賃貸住宅・マンション）だけでなく、病院・商業施設・物流施設の建設やエネルギー関連、ホテル・高齢者福祉関連事業など総合住宅産業として多角的に事業を展開し、積極的なM&Aを行って事業規模を拡大してきた。2012年には、レガシーの会計システムをSAP ERPへ移行。大和ハウスグループのコアとなるシステムとして「DG-CORE」と名付けられ、現在は国内の会計領域で総売上高の80%強、人事領域で全従業員数の70%強をSAP ERPでカバーしている。

海外グループ会社にSAP S/4HANA Cloud を展開

「3年ごとに1兆円規模で売上を伸ばしてきた我々は、創業100周年に売上高10兆円の企業群となる夢を創業者から託されており、その夢に向かって進んでいます」と話す大和ハウス工業株式会社 情報システム部 次長の福嶌健氏は、そのためには海外展開が重要となってくると説明する。「米国、中国、豪州、東南アジアにグループ会社を広げていますが、グループの売上のほとんどは国内で、海外の売上は全体の7%以下しかありません。10兆円企業を目指すためには海外事業を伸ばす必要があり、管理業務に追われるのではなくしっかりとビジネスを行うためには、バックオフィスの業務をシステムでカバーし、ビジネスにリソースを投入できる体制を整える必要があります。海外に会社を設立したその日から会計システムが稼動し、ガバナンスを効かせることが重要でした」。（福嶌氏）

しかし、200社を超えてなお拡大を続ける海外グループ会社に、現在のSAP ECC6.0をそのまま展開するのには無理があり、時間やコストもかかってしまう。そこで、迅速な現場サポートとグローバルガバナンスの両立のため採用したのがSAP S/4HANA Cloudだ。「クラウドであれば、サーバーの調達や構築などの手間がなく、ネットワークさえつながれば業務を行うことができ、俊敏さとアジリティのメリットを活かすことができます。クラウドは作り込めなくて使いにくいという印象もありますが、作り込めないからこそ、どこでも同じ仕組みを使って標準化でき、教育も最低限に抑えることができて、監査プロセスも共通化できると考えました。また、AIなどの最新のソリューションや機能が将来的に提供されるという期待も持つことができます」と福嶌氏は語る。

グローバルテンプレートでマレーシアの3社に導入

大和ハウス工業では、国内のSAP S/4HANA Cloud導入実績が極めて少なかった2017年10～12月に無償のデモ環境でPoCを実施していった。しかし、デモ環境ではできることが限られ、初期設定も十分とは言えなかったため、Q-system（検証環境）を用意して2018年1～4月に2回目のPoCを実施することになった。「業務に合わせてシステムを変えるのではなく、システムが動くように業務を変える必要があったため、標準的なグローバルテンプレートを構築していきました。しかし、バージョンアップの検証ができない、重要課題の解決ができないなどのさまざまな問題が発生し、グローバルテンプレートの構築には非常に苦労しました」と福嶌氏は当時を振り返る。

大和ハウス工業は、最初のターゲットとしてマレーシアのグループ会社3社にSAP S/4HANA Cloudを導入していった。マレーシアが選ばれた理由は、会社の規模が試験的に稼動させるのに適していたことや、現地で雇ったスタッフがSAPに精通していたことだと福嶌氏は説明する。標準機能を活用し、アドオンや追加開発などは一切実施せず、なるべくBest Practicesテンプレートを使っ

大和ハウス工業株式会社

本社: 大阪市北区梅田3丁目3番5号
創業: 1955年4月5日（設立1947年3月4日）
資本金: 1,616億9,920万1,496円
従業員数: 16,670名（2019年4月1日現在）
事業概要: 建築事業、都市開発事業、海外不動産開発事業、環境エネルギー事業、医療・介護ロボットの販売など
ホームページ: https://www.daiwahouse.com

大和ハウス工業株式会社
情報システム部
次長
福嶌 健氏

て会計システムだけを入れることに集中した最初の導入は、驚くほどスムーズに行うことができたという。「グローバルテンプレート構築に苦労したため、不安はありましたが、設定作業を行うだけでスムーズに導入することができました。設定作業自体は約2カ月で、残りの1カ月はデータや機種のセットアップ、エンドユーザー教育などを実施しています」（福嶌氏）

インドネシア4社にもスムーズに導入

続いて大和ハウス工業は、インドネシアのグループ会社4社にSAP S/4HANA Cloudを展開していく。「インドネシアの取引が拡大していましたが、会計システムが脆弱で、いち早く新しいシステムを導入しなければならない状況でした。マレーシアでスムーズな導入ができたため、今回はその展開手順を確固たるものとするために作業を進め、グローバルテンプレートを用いた標準展開3カ月を実現することができました」と福嶌氏は話す。

大和ハウス工業がスムーズな導入を実現できたのは、導入実績が少なかったPoCのころよりも、バージョンアップによってさまざまな解決が行われてきたことも要因の1つであると考えられる。「導入を通じて、Fit to Standard の難しさや、3カ月ごとのバージョンアップ対応などさまざまな知見を得ることができました。環境構築をSAPに任せている間に、我々がしっかりとテンプレートを作るなどの必要な作業を進めていくことも重要ですね。最近のITシステムはアジャイル化が進み、おおよその機能が満たせるのであれば、市場に投入したほうがよいという考え方で作られています。それは悪いことではなく、市場から返ってくるフィードバックによってよりよい製品になり、無駄がないぶん開発コストが抑えられ、その恩恵はエンドユーザーである我々にメリットとして返ってくるはずです。年4回のバージョンアップも、有無をいわさずやってくるものではなく、新たな機能が提供されるものとして楽しみにするくらいがよいのだと感じました」（福嶌氏）

S/4HANA Cloudについて、“業務運用”と“導入方法”の2点の観点からPoCを実施

業務運用
S/4HANA BestPracticeの業務運用フローを評価（14のシナリオをチョイス）し、標準装備で業務運用、ガバナンスを効かせることが可能かを判断する

導入方法
S/4HANA PublicCloudの導入方法（環境有効化、パラメタ設定）を確認し、導入で必要となるタスク、工数を把握する

シェアードサービスセンターを設立してCoE を進める

今後、大和ハウス工業では、中国やオーストラリアにSAP S/4HANA Cloudを展開することを計画している。また、本社および国内のグループ会社で使っているSAP ECC6.0をSAP S/4HANAに移行することも視野に入れており、国内と海外で2層のERPで連携していくことを考えているのだという。「同じ仕組みによって会計などの数字を扱うことができれば、海外のグループ会社と本社の基幹情報を統合管理し、ガバナンスを効かせることができると考えています」と話す福嶌氏は、将来的にはリージョンごとにグローバルのシェアードサービスセンターを置き、会計をはじめとする間接業務を集約すれば、少ないリソースで広いエリアをカバーすることができるのではないかと語る。「シェアードサービスセンターに専門家を配置してCoE（Center of Excellence）とすれば、横断的に海外の情報を共有することができるようになります。このような正確な情報を基に、本社で意思決定を迅速化していければ、海外でも順調に売り上げを伸ばすことが可能となり、2055年に10兆円企業となるという夢も現実味を増してくると期待していますね」

大和ハウス工業が他に先駆けて実現する「2層型ERP」は、グローバル経営を加速しようとしている企業にとって、非常に参考となる事例となっている。大和ハウス工業は、今後も、創業者で相談役でもあった故石橋信夫氏の“スピードは最大のサービス”という教えのもと、スピード感のある経営やITシステム導入を推し進め、さらなる成長を遂げていこうとしている。

THK 株式会社

会員事例

グローバルに拡大する事業ニーズに最適な人財情報の可視化と育成にSAP SuccessFactorsを活用

事業拠点の拡大やM&Aでビジネスのグローバル化を進めるとともに日本企業が直面する大きな課題の1つが、グローバルを含めて活躍できる人財の育成や管理だ。直動案内部品「LMガイド」のパイオニアとして世界シェア5割超を誇る機械要素部品メーカーのTHK 株式会社は、SAP SuccessFactorsを導入し、人財の発掘・採用から教育、維持までグローバル人財マネージメント戦略に活用している。

グローバル化に伴う人財マネージメントの課題

THKは工作機械、半導体製造装置などに使われる機械要素部品を製造する産業機器事業、自動車のサスペンション関係の部品を製造する輸送機器事業の2つの領域を展開。1990 ～2000年代からグローバル展開を加速し、現在では売上も人員数も海外の割合が多くなっている。それでも、THKはあくまで「グローバルに拠点を持っている日本の会社」であると、同社の執行役員で経営戦略統括本部 副本部長の星野恭敏氏は語る。

2016年ごろの同社は、事業がグローバル化しても人財マネージメントが日本型から抜け出せていないという課題に直面していた。輸送機器事業の大半が2度のM&Aで成長した当時、海外拠点の責任者の多くは日本からの出向者が占めていた。さらに、海外拠点の人財マネージメントに日本の人事部は関与していなかった。また、人事システムも拠点主導で導入されてきたため本社や拠点間は連携されていない状態だった。

そこで取り組んだのが、人財マネージメントサイクルの仕組み化とルーティン化だ。人を外部から採用または内部で発掘して、その人財をアセスメントする。さらに、適切な教育研修を施し、現場で育てていく。育成計画のとおり職務配置を行い、定期的に評価/処遇し、その人財レビューを経営陣で行う。

このサイクルを継続し、問題があれば修正。「グローバルに人財を可視化し、全社で計画的に人財を育成する」ことを掲げ、SAP SuccessFactorsのプラットフォームを採用した。

タレントマネージメントに向けて取り組む内容を絞り込み

THKでは人財情報を可視化し、その情報を軸に評価管理、後継者管理を行うことにフォーカスした。例えば、後継者計画とHi-Pot（高いポテンシャルを持つ人財）育成の仕組みに限定した人財マネージメントに機能を絞り込む一方、トランザクションシステムとしての使用、人事評価制度のグローバル化は見送っている。グローバルポジション評価は、後継者を育成しなければいけない上位層の人財管理に限定。ただし、SAP SuccessFactors標準のHRアナリティクスレポートの活用、欧州のGDPRなどデータセキュリティ法制への対応は行っている。

なおクラウドシステムの利用にはサブスクリプション料金が発生するため、短期間でのグローバルビッグバン導入を目指した。例えば英語のコミュニケーションを円滑化できるよう米国現地法人の社員をプロジェクトに加えている。また経営陣とも協議し、あえてシェアードサービス化やBPOなどのコスト削減アプローチは追及しなかった。

THKはまず各拠点が使っているシステム、人財マネージメントを調査した上でソリューションパートナーを決定。ビッグバン導入に注力した2017年のフェーズ1では、社員情報のデータベース（Employee Central）構築、各拠点の人事情報システムとのインターフェース連携などを約10カ月で進め、本稼動に漕ぎ着けた。

2018年のフェーズ2は、タレントマネージメントのモジュール（Performance Management、Succession Planning、Career Development Planning）構築を行い、10カ月ほどで本稼動。以降は各拠点に対する人財マネージメントの「布教活動」に相当な労力を注いだという。

厳密なデータセキュリティ対応

最も手間とコストを要したのが、データセキュリティへの対応だ。欧州にある各拠点とは必ずSCC（GDPR準拠に必要な標準契約条項）を締結したほか、監督官庁への届け出に数カ月かかることもあった。欧州以外の国とはDPA（データ処理合意書）を結ぶなど、本社と拠点間（30拠点ほど）でSCCとDPAを締結した。

THKは個人情報保護案件に強い在欧の法律

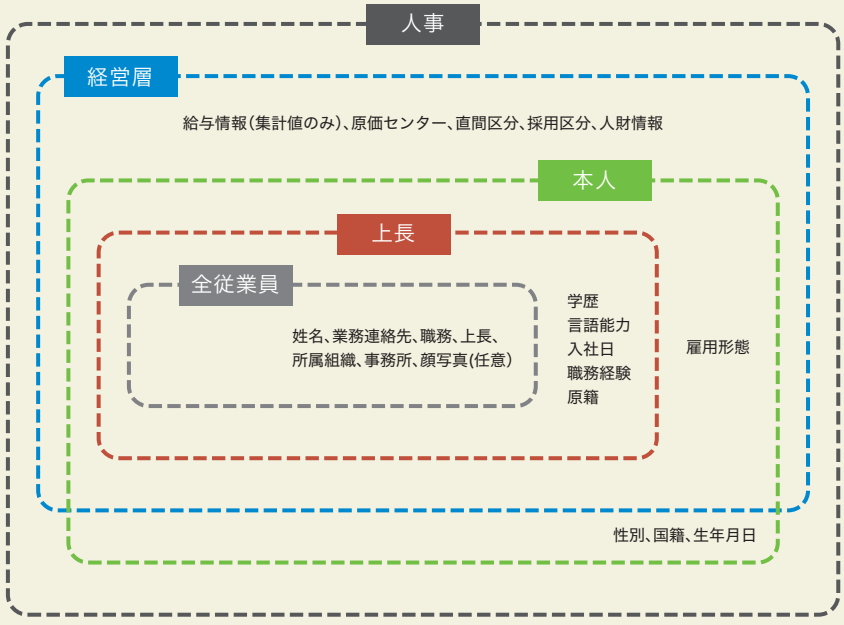
THK 株式会社

本社: 東京都港区芝浦2-12-10
創業: 1971 年4 月
資本金: 346 億600 万円（2018 年12 月31 日現在）
従業員数: 連結会社合計 13,478 名（2018 年12 月31 日現在）
事業概要: 産業機器、輸送機器の開発・製造・販売
ホームページ: https://thk.com/

THK 株式会社
執行役員
経営戦略統括本部 副本部長
星野 恭敏氏

データセキュリティ要件への対応

【従業員プロファイルを閲覧したときに見える項目】



組織内の役割・権限に応じ、誰がどの情報にアクセスできるか厳密に制御

事務所と契約し、GDPR施行前（欧州委員会指令の時代）からの要件に対応。併せて、全世界の拠点責任者と人事部門に各国のルールを調べてもらうなど、各国の該当法規の調査も独自に進めた。

タレントマネージメントにおける機密情報の扱いには、非常に気を使ったと星野氏は振り返る。例えば、日本では公開OK、米国ではNGという項目もある。SAP SuccessFactorsでは、共有されるデータの種類（誰がどの情報にアクセス、編集できるか）を細かく決めていくことになる（Roll-based permission）。例えば、性別、国籍、生年月日は、本人と人事以外の人には見えないように設定する。労組対応など国ごとに要件が異なるため、諸問題を解決しながら導入を進めていった。

製造技能員の生産スキル管理にも活用

製造業であるTHKには、工場で働く技能員が多数所属している。これまで技能員のスキル管理は、各拠点でそれぞれ評価しており、データは共有されていなかった。そこで、製造技能員のスキル管理データベースをSAP SuccessFactors内に構築。工場ごとに異なっていた技能員スキルの定義や評価基準を統一し、マスターデータを従業員プロファイル（Employee Central）で管理。スキルや公的資格の管理には、通常は組織図で使うCompany Structureの機能を転用し、スキルマスターとして利用している。

これにより国内6工場3,000名超の保有スキル、技能習熟度、公的資格などの一元管理を実現し、半年ごとにアップデートして多能工化を進めている。また、レポート機能により、いろいろな切り口からのモニター/分析も実施。タレントサーチ機能を使い「ほかの工場にこれができる人はいるか?」と、事業ニーズに応じた人財を探すこともできるようになった。今後は多言語化や評価制度への活用も考えているという。

SAP SuccessFactorsの導入ポイント

人財マネージメントを行うにあたって、経営トップのコミットメントやサポート、権限委譲はもちろん大きな意味を持つ。また、実現したい人財管理プロセスの明確なイメージ、やること/やらないことの線引きは、クラウドを活用する上では特に重要だ。さらに導入パートナーにグローバル人財マネージメントのノウハウが不足している場合もあるため、大手人事コンサルティングファームの協力を得るなど管理項目や機能要件を詳細に詰めておく必要もある。

グローバルプロジェクトの経験豊富な導入パートナーと組むか、グローバルコミュニケーションができる人財を社内で確保することも重要だ。「人事システムの知識がある内部人財の確保と、情報システム部門の協力は欠かせません。さらにデータセキュリティなどの重要事項には、外部の専門リソースを使うことも検討するべきです」と星野氏は語っている。

ヒロセ電機株式会社

会員事例

HIROSE ELECTRIC CO.,LTD.

BtoBのデジタルマーケティングにSAP C/4HANAを採用し国内外のマーケティング基盤を統合・可視化 顧客情報と顧客行動を把握し、コネクタ製品の認知度向上へ

産業機械や自動車などに使われる電子機器に欠かせないコネクタを製造するヒロセ電機株式会社。グローバルに事業を展開する同社だが、市場規模の拡大に対して自社の成長率が相対的に鈍化していた。グローバルでの価値を高めるには営業改革の断行が必要と判断した同社は、デジタルマーケティング戦略を根本的に見直し、SAPのCRMスイートであるSAP C/4HANAを導入した。顧客との多様なコミュニケーションをデータとして集められるようになった結果、多様なアプローチが可能になり、BtoBにおけるマーケティング活動の強化を実現している。

グローバル市場での成長を目指しBtoBのデジタルマーケティングを検討

「英知をつなげる小さな会社」を企業理念に、独創性のある製品を80年以上にわたって生み出してきたヒロセ電機。産業用機械、モバイル機器、輸送用機器の3分野を中心にコネクタ製品を製造し、その製品数は5万点を超える。アメリカ、ヨーロッパ、アジアの18カ国に、28拠点8工場を展開し、現在は売上比率の約7割を海外が占める。

テクノロジーの進化とともに、この半世紀にわたって右肩上がりの成長を続けてきた同社だが、直近の10年間はグローバルのコネクタ市場規模が1.6倍に成長しているのに対して、同社は売上高が横ばいを続けている。市場競争力のさらなる強化が必要と判断した同社は、モノづくり力、技術開発力、グローバル対応力・現地力の3つを柱とする中期ビジョン「G-WING」を掲げ、分野戦略や製品戦略などに取り組んでいる。

その中の重要なテーマの1つが営業改革だ。具体策としてBtoBで実現するべきデジタルマーケティング戦略を進めている。執行役員で管理本部 経営企画部長 兼 IT統括部長の鎌形伸氏は「BtoCの世界でカスタマーエクスペリエンス（CX）やオムニチャネルなどのキーワードを聞きますが、BtoBの世界で通用するのかという素朴な疑問が浮かんだことがきっかけです」と語る。

営業とのシステム連携を目指し統合CRM基盤の構築を決断

ところが検討した2016年当時はBtoBでの先行事例が少なかった。そこで、市場の感触を得るためにインターネットを使ってさまざまな業種の設計担当者400名に対して、有力な情報の取得源と製品発注に対するアンケート調査を実施した。その結果、有力な設計者が情報源として捉えているのは、営業担当者、社内情報、部品メーカーのWebサイトの3つが多く、設計プロセスに応じて使い分けていること、初動時は過去の取引実績を重視していることが確認できた。

「導き出された答えは、ヒロセ電機の製品を利用したことがある設計担当者を探し出し、彼らとの“つながり”を持続するための統合的な顧客管理基盤が必要であるということでした」（鎌形氏）

次のステップではヒロセ電機のWebサイトを大幅にリニューアルし、大量の情報を意図的に提供することで、ユーザーの反応を測定した。その結果からは、提供情報の改善によってアクセス数が急増すること、海外市場への情報提供を強化することでさらなる伸び代が期待できること、ヒロセ電機のブランド名ではなく製品情報をダイレクトに探せることが有効であるという示唆を得た。

加えて、マーケティングオートメーションツールを導入し、顧客へのメール配信を実施。Webの閲覧状況を踏まえて、ホットリードを営業に提供したところ、想定以上の反響があることが分かった。さらなる仕掛けを実施するためには、Web 顧客データベースと営業顧客データベースの連携と統一が課題であることが改めて認識できたという。

SAP C/4HANAを採用しOneプラットフォームを実現

以上の考察から同社は目指す成長速度を実現するためにはITの活用が不可欠であると判断。クイックな成果の獲得と取り扱いボリュームの指数関数的な成長の2つを目指してパッケージの導入を検討した。

「業務を標準化するとともに、Web、マーケティングオートメーション、インサイドセールス、フィールドサービスをOneプラットフォームで実現し、データベース、製品マスター、各種顧客データを統合的に管理することが必須と考えました」（鎌形氏）

プラットフォームに求めた前提条件は、ヒロセグループ全体でOne マスター、Oneデータベース、Oneアプリケーションで稼動するこ

ヒロセ電機株式会社

本社: 東京都品川区大崎5-5-23
創業: 1937年8月15日
資本金: 94億400万円
連結売上高: 1,245億9,000万円（2019年3月期）
従業員数: 連結4,836名（2019年3月末現在）
事業概要: コンピュータ、周辺機器、端末機器、移動・有線・無線通信機器、事務機器、民生機器、制御機器、自動車等の各種高性能コネクタ製造販売
ホームページ: https://www.hirose.com/

ヒロセ電機株式会社
執行役員 管理本部 経営企画部長
兼 IT統括部長
鎌形 伸氏

とと、グローバルでの利用に対してシステム運用/システムメンテナンスを1拠点で集中管理することだ。こうした観点から導き出された解がクラウド基盤の活用だった。複数のパッケージソリューションを調査した中から同社は、フルクラウドのSAP C/4HANA（検討当時はSAP Hybris）を採用した。

「ブランド認知から受注獲得までを1つのITソリューションですべて網羅できるのはSAP C/4HANAしかないという判断でした」（鎌形氏）

SAP C/4HANAは大きく5つのクラウドソリューションで構成されているが、同社が採用したのはOne to Oneマーケティングを支援する「SAP Marketing Cloud」、デジタルコマースソリューションの「SAP Commerce Cloud」、導入後の顧客体験をサポートする「SAP Service Cloud」の3つだ。3つのアプリケーションはすべて日本のIT部門が主導で導入し、プロジェクトは並行して走らせた。

まず、SAP Marketing Cloudは2017年度末に開発・トライアルに着手し、1カ月で利用を開始した。SAP Commerce Cloudは2018年度初頭より要件定義を開始して、開発・テストを経て11カ月後の2018年度末に公開。並行してSAP Marketing Cloudとの連携開発を進め、2018年度の第4四半期には連携を開始した。SAP Service Cloudは2018年度中ごろより要件定義に着手して、4カ月で国内1部署とシンガポールの2エリアで運用を開始している。

「先行事例が少ないだけにパートナー探しは苦労しました。その中で、SAP Service Cloudは、ユーザー企業からシンガポールのパートナーを紹介してもらいました。標準機能をベースにアドオンレスで導入を進めた結果、非常にスムーズに進みました。シンガポールからのレスポンスも早く、システム品質も日本と同等レベルで改めてパートナーの重要性を認識しました。アドオンレスで導入したことで、SaaS特有の機能進化にも追従が容易になりました」（鎌形氏）

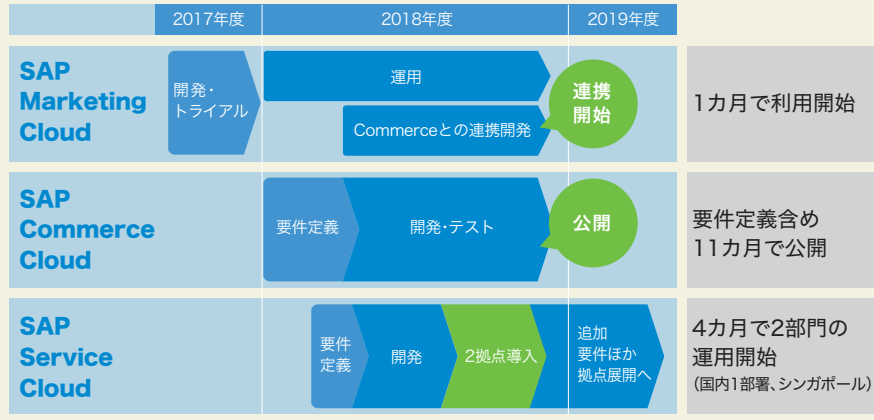
日本主導でグローバル連携のマーケティング施策の実施へ

稼動して間もないが、SAP C/4HANAにより顧客情報と顧客行動がシームレスに把握できるようになった。SAP Marketing Cloudでは、オンライン/オフラインでの顧客とのコミュニケーションをデジタルデータとして管理が可能になり、多様なアプローチを実現している。SAP Commerce Cloudでは、日、英、中、韓、独、仏、露の7言語対応とスマートフォン対応を実現。パートナー向けサイトとの統合やマーケティングとの機能連動も実装し、訪問者の行動を一元的に把握している。SAP Service Cloudでは、インサイドセールスのベテランと新人の差を解消し、業務の効率化と業務品質の底上げを実現。空いた時間で付加価値の高い営業活動が可能になった。また、一元管理と可視化によってベストプラクティス化が進んでいる。蓄積したナレッジはグループ全体で活用し、関係者に公開することで自己解決率のアップを目指していくという。

今後はSAP Marketing CloudとSAP Service Cloudの適用拠点を拡大しながら、各拠点のツールを一本化し、日本主導のマーケティング施策を通じて、デジタル情報を充実させていく考えだ。鎌形氏は「日本市場では、BtoBのデジタルマーケティング領域は発展途上にあります。活性化によってグローバルでのポジション獲得と企業成長につながる手応えが得られたことから、デジタルを活用した戦略を積極的に進めていきます」と語っている。

導入プロジェクトスケジュール

3アプリーケーションとも、日本主導で導入



世界に先駆けてSAP S/4HANA PEOを導入し製造プロセスの一気通貫を目指す川崎重工業のチャレンジ

日本有数の航空機メーカーとして、防衛省向けの航空機の開発・製造やボーイング社など民間航空機の国際開発および生産プロジェクトを手がける川崎重工業株式会社 航空宇宙システムカンパニー。同社では、未来を見据えたグローバル戦略の一環として、設計から製造現場情報の一気通貫を実現する基盤として、「SAP S/4HANA Manufacturing for Production Engineering and Operations」(SAP S/4HANA PEO)を世界に先駆けて導入。2020年夏頃の稼動開始に向けて、現在着々と開発を進めている。

国際競争力の強化に向けて製造プロセスの管理基盤を刷新

極めて複雑なプロセスによって構成される現代の航空機の設計・製造は、多岐にわたる領域でITの支援を受けている。日本有数の航空機メーカーである川崎重工業株式会社 航空宇宙システムカンパニー(以下、川崎重工業)でも、従来からICTの活用を激変するグローバル市場での競争を勝ち抜くための重要な経営資源として位置付けてきた。

2009年にはSAP ERPを会計分野のみならず製造プロセス全般にもいち早く導入し、その後も組織全体におけるプロセス統合に継続的に取り組み、成果を上げてきた。それが今回、さらに新たな管理基盤としてSAP S/4HANA PEOの導入を決断した背景には、航空機ビジネスにおける必須課題である「技術要求のフローダウン」があったと話すのは、生産本部 副本部長(岐阜工場、SCM & IOT担当)理事・工学博士の酒井昭仁氏だ。

航空機製造では図面やスペックなど「技術要求」の変更は即座に現場に伝達され、すべてが記録されなければならない。しかも、これらの管理状況は顧客や認証機関の要請に応じて即座に開示する必要もある。同社では従来、こうした複雑な管理の多くが紙ベースのドキュメントを使って人手で行われてきた。

「私たちにはKPS(Kawasaki Production System)と呼ばれる独自の思想に基づく生産システムがあり、日々生産現場の改善活動に取り組んでいます。この活動は『技術要求のフローダウン』を厳格に確保しながら、毎日のように製造現場を変化させ、生産性の向上に取り組んでいくという大変複雑な作業です。紙と人手による管理ではかなりの労力を強いられ、限界を迎えつつありました。現在進めている製造管理基盤の刷新は、技術要求のフローダウンを含めた顧客や認証機関が求める要件をより厳格かつ迅速に満たし、同時に省力化を図り、KPSをさらに深化させることが目的です。また、職人的なスキルによって支えられてきた航空機の製造管理は、どうしても部分最適に陥りがちです。これらをデータに基づく全体最適管理へ移行することも、国際競争力を高めていく上での重要な課題でした」(酒井氏)

設計から製造現場の一気通貫を実現するSAP S/4HANA PEO

国際競争力の強化を支える新たな製造管理基盤の構築を決めた川崎重工業では、「Smart-K」プロジェクトを発足し、主要なITベンダーからの提案を募った。ここで富士通とSAPジャパンから提案されたのが、設計から製造現場に至るすべてのプロセスの情報管理を一気通貫で実現するSAP S/4HANA PEOだった。

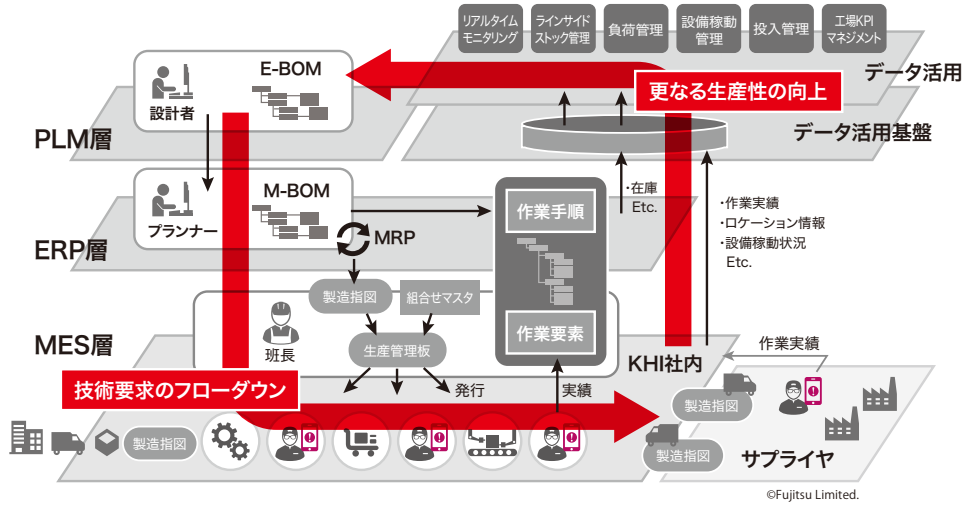


図:川崎重工業が目指す一気通貫の製造プロセス管理のイメージ

川崎重工業株式会社

設立：1896年10月15日
資本金：1,044億8,400万円（2019年3月31日現在）
連結売上高：1兆5,947億4,300万円（2019年3月期）
連結従業員数：35,691人（2019年3月31日現在）
事業内容：6カンパニー制による船舶、鉄道車両、航空機および宇宙機器、産業用プラントおよび環境保全設備、産業機械、モーターサイクルおよび汎用ガソリンエンジン、建設、産業用精密機械およびロボットの開発・製造・販売
http://www.khi.co.jp/

川崎重工業株式会社
航空宇宙システムカンパニー 生産本部 副本部長
（岐阜工場、SCM & IOT担当）理事・工学博士
酒井 昭仁氏

しかし、両社から提案があった2018年の段階では、SAP S/4HANA PEOの稼動実績はグローバルでもほぼなく、導入を決断するには情報不足が否めない状況だった。ここで最終的な決断を大きく後押ししたのが、富士通とSAPジャパンが設定した「Smart-K」プロジェクトのユーザー部門、IT部門の担当者とSAP本社の開発陣とのディスカッションの場だったという。

「ドイツ本社の開発担当者から詳しい話を聞けたことで、SAP S/4HANA PEOがすべての製造データを一気通貫で紐づけるために必要な機能を備えていることがわかりました。設計段階から製造の最終工程までをデータを介して連携、かつリアルタイムで共有し、また変更点の管理も厳格に行えることは、私たちの生産管理思想であるKPSを推進する上においても、求める要件を満たすものでした」（酒井氏）

加えて、富士通の製造業に関する幅広い知見と豊富な実績、世界でも過去に例の少ないプロジェクトに対する挑戦的な姿勢などを総合的に評価した結果、最終的にSAP S/4HANA PEOの採用が決定した。

2018年10月にキックオフしたプロジェクトは、要件定義およびビジネス設計へと進み、2019年10月現在は本設計が完了して、開発が急ピッチで進められている。2020年の夏頃には一部の製造プロセスでの稼動を予定しており、その後は利用部門を順次拡大しながら、約1年半をかけてすべての現場への展開を完了する予定だ。

SAP本社への機能改善要求を通じた継続的なシステムの最適化がカギ

SAP S/4HANA PEOの導入によって、川崎重工業の航空機製造におけるすべての生産情報がデータを介して一気通貫でつながり、プロセスが可視化される見通しが立ったことは大きな進化だと言える。このことは技術要求のフローダウンに確実に対応し、顧客からの信頼を高めていく上でも重要な意味を持っている。

また、現場視点での具体的な成果として真っ先に挙げられているのが、ペーパーレス化がもたらす業務効率の向上だ。すべての生産情報がデータ化されることで、現場は必要な紙のドキュメントを探す手間が大幅に削減される。

「また、スマートフォンやタブレットといった使い慣れたデバイスを使ってシステムを利用できるようになれば、生産性はさらに高まるはずです。こうした現場の動きは、リアルタイムで管理者層に伝わることでマネジメント体制の強化にも期待が持てます」（酒井氏）

同社にとって、新たなシステムは導入することだけが目的ではないことは言うまでもない。特にグローバルでも稼動実績が少ないSAP S/4HANA PEOについては、継続的なシステムの最適化やノウハウの蓄積が将来的な投資価値にも影響を及ぼす。

「そうした意味で、私たちは今回の取り組みを川崎重工業、富士通、SAPジャパンの3社共同の継続的なプロジェクトだと考えています。現行のECC 6.0では、現場の要請に応じてアドオンプログラムが増える傾向にありましたから、今後もSAP本社の開発陣とも密なコミュニケーションをとりながら、いかにしてSAP S/4HANA PEO自身の機能改善を図っていけるかがカギとなります」（酒井氏）

データ活用の高度化に加えて働き方改革の基盤としても期待

川崎重工業では現在、2020年夏頃の稼動を見据えながらも、すでにその先のロードマップを描き始めている。SAP S/4HANA PEOの機能を最大限に有効活用するためには、システムに蓄積された膨大なデータの活用に向けた取り組みが不可欠であり、そのためのデータ活用基盤の整備・運用を本格化させる考えだ。こうしたロードマップにおけるパートナーとしての富士通の役割について、酒井氏は次のように話している。

「SAP S/4HANA PEOは、まだまだ発展途上のソリューションです。私たちの製造現場に深く入り込み、文字通り一緒になって開発を続けているパートナーは富士通さんですから、今後さまざまな機能改善要求をSAP本社に伝えていく上で、影響力のある窓口としての役割を期待しています」

こうしたロードマップはすでに現場とも共有されており、SAP S/4HANA PEOの活用に対するマインドは極めて高いという。生産情報の一気通貫やプロセスの可視化は生産品質の向上だけではなく、働き方改革という点でも大きな推進力になる。

「現場の管理者の負担を減らし、コラボレーションを強化し、モチベーションを上げる。SAP S/4HANA PEOはまさに現場のマインドチェンジを徹底し、働き方改革を推進するための基盤になると考えています」（酒井氏）

SAP S/4HANA PEOが同社の生産管理基盤の刷新と働き方改革にとって、未来への飛躍を支える大きな翼となっていくことは間違いない。

お問い合わせ先

富士通株式会社
https://www.fujitsu.com/jp/
Mail：contact-erp-promo@cs.jp.fujitsu.com

FUJITSU

導入事例

エイチアールワン株式会社

SAP ERPなど人事給与関連の業務を支える システムのプラットフォームにMicrosoft Azureを採用 本番環境をわずか2日間のダウンタイムで移行

200社以上の企業に、給与計算を中心とした人事業務アウトソーシングサービスを提供しているエイチアールワン。同社は企業から受託した人事給与関連の業務を遂行する上で、SAP ERPなどのシステムをMicrosoft Azureへ移行することを決断。パートナーにBeeXを選定し、本番環境、開発・ステージング環境あわせて約250台のサーバーを移行した。中でも本番環境は2日間という極めて短いダウンタイムで移行し、業務への影響を最小限に抑えることに成功している。

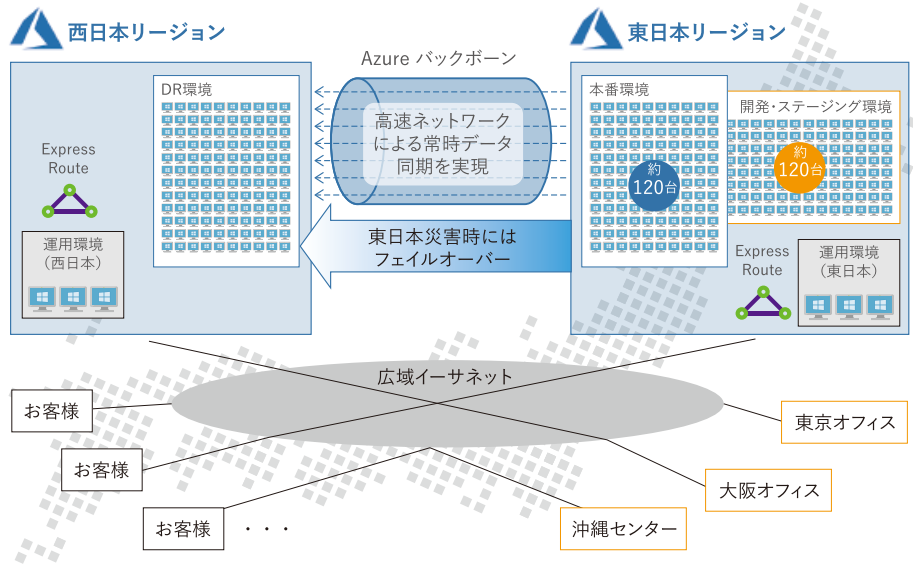
顧客の増加に対応するため インフラ環境をAzureに移行

「人事プロセッシングにおけるインフラ機能とプロフェッショナル・サービスの提供を通じて、顧客の安定的な事業運営に貢献する」を経営理念に、人事給与関連のアウトソーシングサービスを提供しているエイチアールワン。その顧客は大企業から中堅企業まで200社以上、ユーザー数も30万人を超える。豊富な実績を持つ同社では、これまでの経験の中で培ってきたノウハウを活かしつつ、高品質で安定したサービスを提供してきた。

同社では、給与計算システム、勤怠管理システム、社会保険システム、通勤交通経費管理システム、タレントマネジメントシステムなどを自社のインフラ環境に導入し、顧客に代わって業務を遂行しているが、ここ最近は顧客の数が増加傾向にあるという。執行役員システム事業部門の南部広樹氏は「少子高齢化で働き手が減少していく中、企業はコア業務に人員を集中するようになりました。その結果、多くの企業が人事給与系のバックオフィス業務をアウトソースするようになったため、当社においてもお客様企業の数とサービスの提供人数が右肩上がりで増え続けています」と語る。

同社は既存のサーバーOSがサポート切れを迎えるタイミングで、インフラ環境のあり方を再検討。結果、パブリッククラウドへの移行を決定した。その理由について南部氏は「セキュリティの観点からいえば、パブリッククラウドならグローバルレベルで強化されていくメリットを享受できます。また、お客様から求められている災害対策（DR）もコストをかけずに構築可能です。さらに今後、AIやロボット（RPA）などのデジタル技術を活用していくためには、大量のデータが蓄積できる環境が必要となります。そういう意味では、コンピューティングリソースの拡張が容易なパブリッククラウドがベストだろうと判断しました」と説明する。

クラウドサービスについては最終的にMicrosoft Azureを選定した。その最大の理由は、DRサイトを国内で構築する必要があったからだという。システム事業部門 システムソリューション部 部長の関本誉志氏は「当社のお客様のほとんどは、データセンターを国内に置くことを条件にしています。パブリッククラウドを検討した2016年当時、国内に複数のリージョンを持っているサービスはAzureのみでした。加えて、Microsoftからも全面的な協力を得られる



図：システム概要構成図

エイチアールワン株式会社

設立：2009年10月
資本金：6億345万円
従業員数：約600名
（2019年6月26日現在）
事業内容：人事給与アウトソーシングサービス、シェアードサービスセンター一括受託サービス、タレントマネジメント、勤怠管理など
https://www.hrone.co.jp/

エイチアールワン株式会社
執行役員
システム事業部門
南部 広樹氏

エイチアールワン株式会社
システム事業部門
システムソリューション部 部長
関本 誉志氏

エイチアールワン株式会社
システム事業部門 企画室 室長
兼 経営企画部 マネージャー
佐伯 真吾氏

目処がついたこともあり、Azureを選択することにしたのです」と語る。

わずか2日間というダウンタイムで約120台の仮想サーバーをAzureに移行

移行対象となった仮想サーバーの台数は、開発・ステージング環境、本番環境のそれぞれが約120台ずつ、合計約250台だ。
本番環境の移行で同社が特にこだわったのが、3日間のダウンタイム（システム停止時間）で全システムを一括移行することだ。その理由について佐伯氏は「当社の場合、月末から月初めにかけて給与計算業務が集中するため、システムを止められるのは事実上2月中旬の3連休に限られていました。そこでBeeXには無理を言い、3日以内のダウンタイムで移行を完了させるプランを考えていただきました」と説明する。BeeXでは当初、複数の期間に分けて実施する五月雨式の移行を考えていたが、上記の要望を受けて移行の設計と検証を行った結果、1日少ない2日間での一括移行が可能と判断。余った1日を予備とし、3連休での移行の実施に踏み切った。

インフラ環境全体でコストを削減 運用の内製化により自社にノウハウを蓄積

Azureへの移行による効果だが、まず挙げられるのがインフラ環境にかかるコストの削減だ。開発・ステージング環境については、使わないときはサーバーを停止させておき、必要なときに立ち上げることが可能になった。また、顧客の増加についても、サーバーリソースの追加が容易になり、スピーディかつ柔軟な対応が可能になった上、サーバーの構築費用がなくなり、初期コストが軽減された。
運用面は、以前のプライベートクラウドでは外部のベンダーにアウトソーシングしていた領域の多くが自社での対応に切り替わった。そのため業務の負荷は増えているものの、今後は運用の内製化に舵を切り、自社にノウハウを蓄積していくことを構想している。
「以前はベンダーに運用を丸々任せていたおかげで、自分たちで手を出したくても出せず、ちょっとした対応に2週間近く要することもありました。これを内製化することで、かゆいところにも手が届くようになり、欲しいリソースが欲しいタイミングで入手できるようになります。また、社内のエンジニアも最新の技術に触れることでモチベーションアップにつながり、新たなサービスの構築につながっていくことが期待されます。今後は若手社員を教育しながら、技術レベルの向上を目指していきます」（関本氏）
DRについては、Azureの西日本リージョンにDRサイトを構成し、BCP対策を実現している。有事の際は本番環境を西日本リージョンにASRでフェイルオーバーすることで、業務の継続が可能となった。

RPAによる業務の効率化やAIによるHR Techに Azureを活用

エイチアールワンでは、今回の移行で獲得したノウハウを活かし、Azureの活用範囲を拡大。基幹系システムだけでなくその他のシステムの基盤や社内のOAシステムの基盤として利用していく構想を描いている。
「今後はオープンなシステムと連携しながら、Azureを中心としたエコシステムを形成していきます。これまで人が対応してきた事務処理などをRPAに代行させることで生産性を高め、業務の効率化につなげています。また、膨大な人事関連のビッグデータとAI技術を組み合わせてさまざまな人材分析を行うHR TechにもAzureを活用できないか考えています」（南部氏）
移行プロジェクトでパートナーを務めたBeeXについては、どんなトラブルに対しても逃げずにまじめに取り組む姿勢と、2日間のダウンタイムで本番環境の移行を成し遂げた技術力、Microsoftとの調整力などを評価。今後もシステムの刷新や技術者への教育・サポート、運用効率化に向けた提案などの面で期待を寄せている。
「今回のプロジェクトは基幹系システムのAzure移行が主目的で、SAP ERPのアプリケーションに手を加えることはしませんでしたが、今後は2025年のサポート切れに備え、SAP S/4HANAへの移行も検討していきます。その際には、PoCやアセスメントを含めてご協力いただきたいですね」（関本氏）
人事業務のプロフェッショナル集団として業界の先頭を走るエイチアールワン。BeeXの支援によって実現した新たなインフラ環境は、同社の今後の成長を支える存在になりそうだ。

お問い合わせ先

株式会社BeeX
TEL：03-6214-2830（受付時間 平日9:30～18:00）
E-mail：info@beex-inc.com
https://www.beex-inc.com/

BeeX

Partner Solutions
オープンテキスト株式会社

導入事例

トラスコ中山株式会社

TRUSCO®

OpenTextによるデジタル化で大幅な業務改善を実現

紙と手作業による請求処理のプロセスの見直しで経理部単体で月に126時間の業務時間削減

顧客が必要なものを、必要なときに、必要なだけ届ける「プロツールカンパニー」として、日本のモノづくりを支え続けるトラスコ中山。機械工具などの工場用副資材を中心に順調に事業を拡大させてきた同社では、国内企業としては先駆的なデジタル投資を実践してきた。現在もSAP S/4HANAへの移行プロジェクトの過程にある同社は、それに先立つ2019年4月、SAP Document Access by OpenTextを導入。これまで紙の書類と手作業に頼っていた請求処理プロセスをデジタル化し、SAP ERPとの連携による飛躍的な効率化と省力化を実現した。

紙と手作業に依存していた請求処理プロセスの改善課題

1959年の創業以来、モノづくりのさまざまな現場を支える専門商社として、機械工具や物流機器、環境安全用品などのプロツールの卸売業としての実績を重ねる一方、自社企画開発のプライベートブランド「TRUSCO」も顧客から高く評価されるトラスコ中山株式会社。

先駆的なデジタル投資で知られる同社が、2020年1月に予定されているSAP S/4HANAの稼動に先立って、「SAP Document Access by OpenText」を導入するに至った背景には、毎月の経費に関する全国の拠点に共通する継続課題となっていた非効率な請求処理プロセスがあった。

経理部 財務課 主任の大越陽平氏は次のように話す。

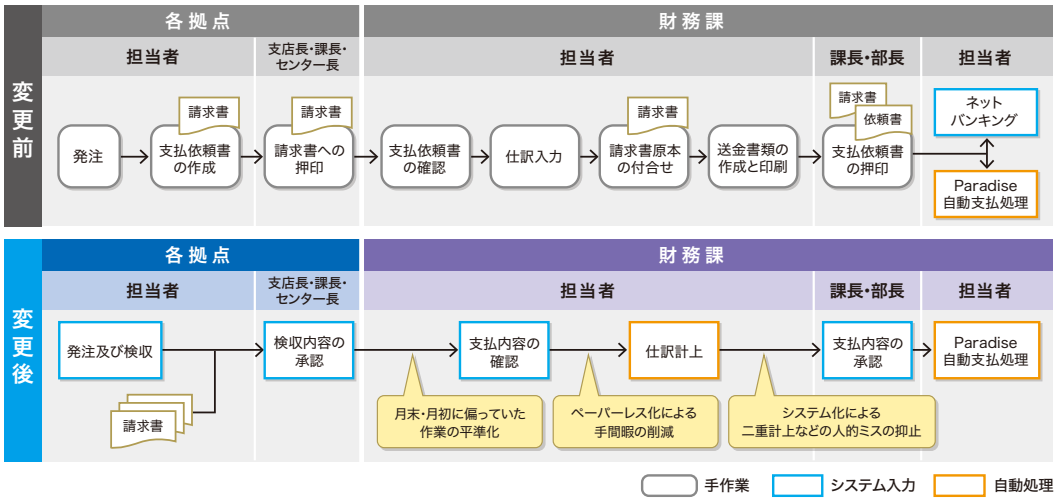
「当社では毎月、全国の拠点から月次の経費、振替の処理、そして10万円以上の資産計上化のための支払いの3つの経費請求処理の依頼書が出されます。しかし、そこではそれぞれ支払い依頼書の書式が異なるうえ、①現場（各拠点）での発注申請、②請求書の受け取り、③経理部への請求依頼書の送付、④経理部でのParadise＝ECC 6.0への入力といった煩雑なプロセスで管理されていました」

しかも、ここ数年で請求書の数は増加の一途をたどり、すでに月次の請求書は約1,500通に達していた。ここでは当然、人的ミスの発生も避けられないことから、こうした非効率なプロセスはITを活用して早期に改善しなければならない課題として認識されるようになっていた。

OpenTextのソリューションを採用しすべてのプロセスをデータで連携

2018年の初頭から具体的なソリューション選定に着手したトラスコ中山が白羽の矢を立てたのは、OpenTextのドキュメント管理ソリューション「SAP Document Access by OpenText」だった。その理由について、情報システム部 システム管理課 課長の鎌倉貴行氏は次のように説明する。

「当社では、すでに自社の基幹システム『Paradise』を構成するECC 6.0上でOpenTextのアーカイブソリューションを利用しており、2020年1月に予定されているSAP S/4HANAへの移行後も、同社の製品の継続利用が決定していました。



図：OpenTextのソリューションを導入する前後の請求処理のプロセスの違い

トラスコ中山株式会社

創業：1959年5月15日
資本金：50億2,237万円
売上高：2,142億97百万円
（2018年12月期）
連結従業員数：2,805名
（2019年9月末時点、連結）
事業内容：プロツール（工場用資材）の卸売業、及び自社ブランド「TRUSCO」の企画開発。
http://www.trusco.co.jp/

トラスコ中山株式会社
経理部
財務課 課長
森 徹宏氏

トラスコ中山株式会社
経理部
財務課 主任
大越 陽平氏

トラスコ中山株式会社
情報システム部
システム管理課 課長
鎌倉 貴行氏

トラスコ中山株式会社
情報システム部
システム管理課
中鼻 達也氏

こうした実績を考えると、OpenTextの選択はごく自然な判断でした」

当初はSAP S/4HANAへの移行に合わせて導入する案も社内にはあったが、ECC 6.0で導入したOpenTextならそのまま移行できることから、早期の目的達成やユーザーの習熟を考慮して、SAP S/4HANAよりも先行して導入をする判断に至ったという。

導入プロジェクトのキックオフは2018年7月。要件定義、プロセスの設計、またECC 6.0と連携するためのアドオン開発を経て、約9カ月後の2019年4月には第一フェーズとして情報システム部に限定した運用を開始した。現在は東京本社、物流センター、さらに各支店への展開過程にあるが、大きな問題もなく完了の見通しだという。

人手に依存したプロセスがOpenTextでデジタル化されたことで、現場の経費支払いの作業は大きく変わった。①現場（各拠点）での発注申請、②請求書の受け取り、③経理部への請求依頼書の送付、④経理部でのParadise＝ECC 6.0への入力までの作業はほぼデジタル化され、人手が介在するのは受け取った紙の請求書を現場の担当者がスキャン（OpenTextのEnterprise Scanで実行）して、OpenTextの画面上で支払い依頼書とスキャンデータを紐づける処理だけになった。この紐づけられた2つのデータはオンラインで経理部に送られ、経理部ではこれまでのような入力作業なしでParadiseに格納される。つまり、すべてのプロセスがデータを介して連携するようになり、作業の効率化やペーパーレス化はもちろん、人的ミスの根絶が実現した。

過去のデータ資産がもたらすさらなるプロセスの効率化

OpenTextのドキュメント管理ソリューションを活用した今回のプロジェクトは、すでに請求処理の効率化・省力化以外の成果も生み出し始めていると、経理部 財務課 課長の森徹宏氏は語る。

「たとえば、毎月の請求書処理業務の平準化です。これまでは全国のどこの拠点でも、これらの処理は月末から月初に集中していましたが、現在は手元に届いた請求書をそのつど処理してシステムに入力できるので、月末に作業が集中することはなくなりました。このことは、業務時間のより有効な活用や働き方改革にもつながっています」

一方で大越氏は、蓄積したデータの活用を通じたさらなる効率向上にも期待を寄せている。

「たとえば、1つの取引先様に対して過去に何度か同じ処理を行っていた場合、履歴から支払い項目のリストなどを抽出して再利用できます。過去のデータを資産として活用することで、新たなプロセスへの利便性はさらに高まっていくはずです」

SAP S/4HANA移行後の電子帳簿保存法への対応基盤

今後のOpenTextの活用について、経理部では部単体で月に126時間の業務削減効果を見込んでいる。これは導入当初に設定した数値だが、毎月の削減効果としてはかなり大胆な目標設定だ。

「実は、これは従来の紙ベースの工数の合計です。経理部に支払い依頼書が到着してから、入力と印刷、担当者チェックを何度も繰り返す時間数です。これがOpenTextによるデジタル化によって、ほぼ消滅する。それを126時間と見積もっています」（大越氏）

また、請求書などの紙の書類は法律で7年間の保管が義務付けられているが、2020年にSAP S/4HANAに移行すれば、OpenTextを使った電子帳簿保存法への対応も始まり、文書の保存スペースが不要になる。時間的にも空間的にも大幅なコストダウンが可能になるというわけだ。

一方、情報システム部では、すでにその先に目を向けつつある。情報システム部 システム管理課 中鼻達也氏は、「この先、OpenTextのソリューションを使ってどんな機能を構築していけるのか。今後は現場からの依頼でシステムを作るだけでなく、これまで以上に情報システム部自らが進んで会社の業績に貢献できる体制にシフトしていきたいと考えています」と語る。

同様に森氏も「これから先は請求書の処理だけでなく、たとえばEDIをより進化させて、そこに紐づいている多様なデータを活用したOpenTextの新たなユースケースが次々に出てくるのではと考えています。そうなれば、OpenTextへの投資価値はますます高まっていくはずです」と語った。

SAP S/4HANAを中心としたトラスコ中山のデジタル投資において、OpenTextのソリューションは今後ますます大きな価値をもたらすはずだ。

お問い合わせ先

オープンテキスト株式会社
TEL：03-4560-7705
http://www.opentext.jp
Mail：jpmkt-group@opentext.com

opentext™

「SAP S/4HANA」への移行により デジタルトランスフォーメーションを支える 新たな経営基盤構築を実現

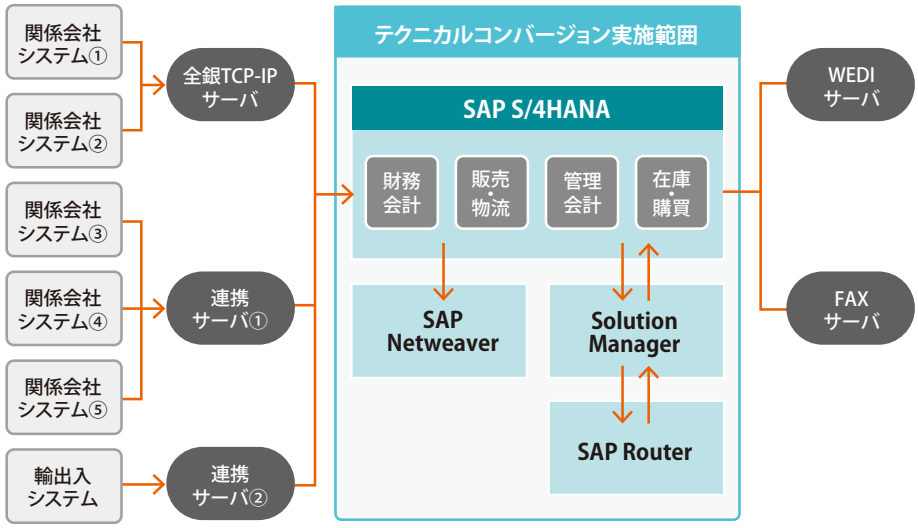
非鉄金属製品や化成品、金属加工品製品などの中間材から建築資材、空調設備まで、幅広い製品を扱う技術専門商社として独自の地位を築いている旭日産業株式会社（以下、旭日産業）。2001年からSAP ERPを企業経営の基盤として活用してきた同社では、新たな成長基盤の確立に向けて、2019年8月にSAP S/4HANAへのテクニカルコンバージョンを完了した。移行にあたっては、TISが提供する「SAP S/4HANA のりかえサービス」を活用。高度な技術と知見にもとづくコンサルティングに支えられ、スムーズな移行に成功した。

3つの課題の同時解決に向けて SAP S/4HANAへの移行を決断

2019年で創業から70周年を迎えた旭日産業。同社は「技術専門商社」という一貫したスタンスで、単に商品を販売するだけでなく、メーカーに比肩する高度な知識とノウハウの提供を通じて、多くの顧客からの信頼を獲得してきた。最近では、工場向けIoTの市場調査を行い、最新の産業用オープンネットワーク及びFA機器を用いたIoTプラットフォームのシステム開発にも取り組んでいる。

同社がSAP S/4HANAへの移行を検討し始めたのは、2016年のこと。この背景には大きく3つの要因があったと、取締役 情報システム部 部長 兼 経営企画室 副室長の児玉幹一郎氏は振り返る。

「まず、既存のSAP ERP（ECC 6.0）を運用しているサーバーの保守期限が2019年に迫っていたことがありました。SAP S/4HANAはデータベースやマスタの構造がECC 6.0とは大きく異なるため、先にサーバーだけを更改して、その後でSAP S/4HANAへ移行した場合、基幹周辺システムとSAP S/4HANAのデータ連携の仕組みを二度作り直す必要があります。中期的なIT投資の視点で考えると、こうした二重の出費は望ましくありません」



図：TISの支援によるテクニカルコンバージョンの実施範囲

2つめは、BCP対応だ。これまでサーバーを東京の本社内に設置していた同社では、震災などが起きれば全社の業務がストップしてしまうリスクが課題となっていた。遠隔地の拠点にバックアップ機能を置いたとしても、緊急時の対応人員の確保といった課題が残る。ここで現実的な解決策として浮上したのが、SAP S/4HANAをパブリッククラウド環境へ移行する案だった。

もう1つ、いわゆる「2025年問題」も避けられない課題だった。SAP ERPの保守サポートが終了を迎えるこの時期は、SAPのコンサルタントやエンジニアの不足が予想され、こうした点でもサーバー更改を機にSAP S/4HANAへ移行することが賢明との判断があった。

「さらに経営側からは、新しい基幹システムに移行する場合、ユーザーの負荷を最小限に抑えるようにとの方針が打ち出されました。ユーザーインターフェースなどの操作性を大きく変えないためには、他のパッケージの選択肢はなかったことから、SAP S/4HANAへの移行はもはや必然だったと言えます」（児玉氏）

スピーディかつ高品質な移行を支援する TISの「顧客密着型コンサルティング」

SAP S/4HANAへの移行に向けて、システムの事前調査とアセスメントが開始された

旭日産業株式会社

設立：1949年 3月 5日
資本金：3億3,100万円
売上高：799億円（単体、2018年度）
従業員数：389名（単体、2018年度）
事業内容：非鉄金属製品、化成品、金属加工品製品、高度技術（輸送・通信・エネルギー等）関連機器及び部品、住環境機器及び管工機材の卸売並及び小売業、その他事業
http://www.asahi-san.co.jp/

旭日産業株式会社
取締役 情報システム部 部長
兼 経営企画室 副室長
児玉 幹一郎氏

旭日産業株式会社
経理部
課長
中条 雅己氏

旭日産業株式会社
情報システム部
担当課長
関谷 信賢氏

のは2018年の3月だった。その後、8月にベンダー選定を行い、TISをビジネスパートナーとして選択。9月から本番移行に向けたプロジェクトがスタートした。

複数社の提案の中から、最終的にTISを選択した理由を、児玉氏は次のように説明する。

「もともとTISはSAP ERPのAMOサービス*を通じて、当社の業務内容やシステムをよく理解してくれていました。加えて、すでにいくつものSAP S/4HANAの導入プロジェクトを手がけた実績があり、そのノウハウを提供してもらえることに大きな期待を感じました」

本プロジェクトでは、TISの提供する「SAP S/4HANAのりかえサービス」を活用。これはTIS独自のノウハウをもとに、SAP S/4HANAへのスピーディかつ高品質な移行を支援するサービスだ。このサービスは大きく、①Check：テクニカルコンバージョンの可否判定と規模感の把握、②Assess：必要な作業と費用見積もり、③Go：実施プロジェクトの3つのステップで構成されている。ユーザーとの対話をベースに、プロジェクトの開始から本番稼動までを確実にサポートする「顧客密着型コンサルティング」が最大の特長だ。

情報システム部 担当課長の関谷信賢氏は、「SAP S/4HANAでは、従来の得意先マスタと仕入先マスタが、新たにBP（ビジネスパートナー）マスタに統合されます。初めてのことで当初はまったくわからなかったのですが、TISのコンサルタントから丁寧な説明を受けることができ、非常に助かりました」と振り返る。

一方、ユーザーの視点から移行後の環境変化についてあらかじめ知ることができた点を高く評価するのは、経理部 課長の中条雅己氏だ。

「今回の移行ではユーザーの負担を極力抑えるという方針がありましたが、TISからは移行に伴う変化ポイントが事前に提示されました。これにより、業務に対するインパクトを細部にわたって理解した上で、移行に備えることができました」

*AMOサービス：Application Management Outsourcingサービスの略。運運用保守業務を一元化しつつ、高品質な運用保守を行うサービス。

照会作業のレスポンス向上など SAP S/4HANAのパワーを実感

2019年8月の稼動開始からまだ1カ月の段階ではあるものの、すでに現場からはSAP S/4HANAのパフォーマンスを裏付ける評価の声が寄せられていると関谷氏は明かす。

「現場の担当者からは、請求書発行のための締め作業が格段に速くなったと聞いています。主に照会系の機能ですが、これまでは問い合わせから2～3秒かかっていたのが、瞬時にレスポンスが返ってくるようになりました」

中条氏も、こうしたわずか数秒の差が確実な効率アップにつながると評価する。

「経理業務には、こうした照会作業がつきものです。『ちりも積もれば山となる』のたとえ通り、日々の業務の中で数分ずつでもレスポンスが向上すれば、それが大きな業務改善につながりますし、『働き方改革』のきっかけにもなると思います」

また経営的な視点から、児玉氏はリアルタイムの経営情報を当たり前のように活用できる環境を実現したいと話している。

「当社は商社なので、売上などの経営的な指標をもっと手軽に参照できるようにしていきたいと思っています。いずれはスマートフォンやタブレットから受注数や実績などを参照できるようにして、迅速な経営判断につなげていきたいと考えています」

「デジタルトランスフォーメーション」による今後の成長を支える変革の可能性

旭日産業では、今回のSAP S/4HANAへの移行を単なるシステム更新やクラウド化ではなく、今後の成長を支える経営基盤の確立に向けた第一歩ととらえている。というのも、同社では中期経営計画の3カ年の中で、IT投資の最優先課題として「基幹システムの移行＝将来の経営情報の連携基盤構築」を掲げているからだ。

「当初はBIやSFAを先に導入する案もありましたが、これではSAP S/4HANAを導入した後に、つなぎ部分をまた考えなくてはなりません。今回はまずERPを先に更新して、将来に向けた経営情報の連携基盤を構築することを最大のテーマとしてプロジェクトに取り組みました」（児玉氏）

今後は、継続課題として挙がっている「サイロ化した各システムのデータ連携」の仕組みも見直していく考えだ。たとえば経費精算だと、現状はExcelで紙の申請書を作成・回覧し、承認後にERPに入力する、いわゆる二重作業になっている。これをシステム連携によって解消し、業務効率の大幅なアップを目指していくという。

「最終的には、さまざまな経営情報から新たな知見を得て、攻めの営業や社員の教育に活用していける仕組みを構築できればと考えています」と抱負を語る児玉氏。SAP S/4HANAの導入によって、未来の飛躍を支える「デジタルトランスフォーメーション」に向けて本格的に舵を切った旭日産業の新たな経営情報の活用戦略にも注目していきたい。

お問い合わせ先

TIS株式会社
エンタープライズコンサルティング営業部
マーケティング担当
TEL：03-5337-4580
Mail：bsc_sales@ml.tis.co.jp
https://www.tis.co.jp/

TIS
TIS INTEC Group

SAP
Freelance Jobs

業界最多！ 300 名以上のフリーランス SAP 人材のご登録がございます。

SAP 人材不足でお困りの企業様は、こちらのキーワードで検索してください！

SAP　フリーランス

クラウドコンサルティング株式会社
https://free-sap-consultant.com/

〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 11 階 PPY
代表取締役　MENSA 会員　岸仲篤史

crowd consulting

SIDEROS®

SIMPLE DESIGNED RESOURCE OPTIMIZATION SOLUTION

デジタルトランスフォーメーションを加速する
SAP C/4HANA と SAP S/4HANA の統合そして未来へ

Plan／Do／See をリアルタイムに

攻めと守りの IT 実現のためのソリューションを提供します

JFE システムズ 株式会社

〒105-0023
東京都港区芝浦一丁目2番3号（シーバンスS館）
erp-sales@jfe-systems.com
https://www.jfe-systems.com

03-5418-2437
受付時間 9時～17時30分
※土曜･日曜･祝日、当社指定の休業日を除く

SAP Gold Partner

Partner Solutions
日本マイクロソフト株式会社

導入事例

カゴメ株式会社

1,000以上あったアドオンを100未満に削減 カゴメのSAP S/4HANA移行における “現場の理解を得た業務標準化”の進め方とは

システムに業務を合わせる ── 業務標準化を目的にしてこうしたIT変革を推し進める企業が増えている。ただ、すべての業務を標準化すべきかというと、そうではない。商品開発やマーケティングといった企業価値を左右する領域は、リソースを集中させてでも業務にシステムを合わせる。そしてこのリソースを捻出するために、汎用的な業務領域の標準化を進めていく。こうした“選択と集中”が、先に挙げたIT変革では求められる。

企業価値を追求するための“選択と集中”

カゴメグループではこれまで、利用者満足度に傾倒してすべてのITを運用してきたと、グループのバックオフィス業務を管轄するカゴメアクシス株式会社 業務改革推進部 BPRグループの村瀬智史氏は語る。しかし運用リソースには限りがあり、すべてのシステムに人材や予算を割り当て続けることは困難だ。そこで商品開発や品質管理、マーケティングといった企業価値を左右する領域は競合差別化のために前衛化を進めるべきと言及。ITには業務の独自性に合わせていくなかで、利用者満足度を追求すべき領域とそうでない領域を切り分ける“選択と集中”が求められる。

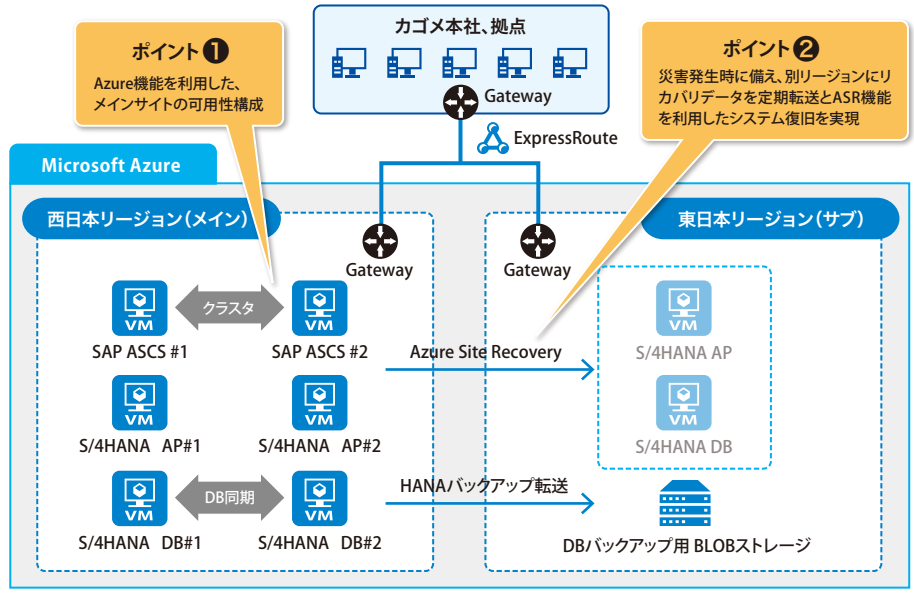
「当社グループでは管理業務の多くでSAP ERPを利用していますが、業務にシステムを合わせてきた結果、稼動するアドオンが1,000を超えていました。加えて、独自に構築して来た.NETシステムが多数乱立し、ERPとのシステム間連携の複雑化を引き起こしていました。10名以上の常駐開発者とAMOサービスという体制でこのシステム環境を運用してきましたが、年間約1万件もの利用者からの問い合わせ対応に追われ、本当に取り組むべき業務領域にリソースを割くことができなくなっていました。正確さや効率などを維持向上しながら管理業務を標準化し、利用者満足度を追求すべき領域にリソースを割り当てたいと考え、2018年度から取り組んだのがSAP ERPの刷新でした」（村瀬氏）

Azureを利用したフルクラウド環境でSAP S/4HANA移行を進行

カゴメグループでは、FI（財務会計）やCO（管理会計）、MM（購買管理）、HCM（人事管理）などのモジュールを管理業務で利用している。アドオンを廃止して標準化を進めるには、管理業務が効率化されることを示して利用者の理解を得る必要があった。

そこで、より高い効率化効果が得られると判断し、SAP S/4HANAへの移行を決断。インメモリーデータベースによる性能向上と、周辺システムとの高い連携性により業務の連続性を高められることが理由だ。

同プロジェクトのインフラ構築をリードしたカゴメアクシス株式会社 業務改革推進部 システム運用グループの磯谷亮太氏は、オンプレミスではなくAzureを利用したフルクラ



図：カゴメのSAP S/4HANAアーキテクチャ概要

カゴメ株式会社

設立：1949年
資本金：199億8,500万円
従業員数：2,504名（平成30年12月期）
事業概要：調味食品、保存食品、飲料、その他の食品の製造・販売、種苗、青果物の仕入れ・生産・販売
https://www.kagome.co.jp/

カゴメアクシス株式会社
業務改革推進部
BPRグループ
村瀬 智史氏

カゴメアクシス株式会社
業務改革推進部
システム運用グループ
磯谷 亮太氏

ウドでSAP S/4HANA環境の構築を進めたと説明する。

「プロジェクトが自身の業務だけでなくグループ全体を加速させる取り組みであることを示せば、社員は前向きに取り組んでくれると考えました。リソースの最適化によってグループ全体を加速させる、その効果を最大化する上ではクラウド化が必須だと考えたのです。我々のシミュレーションでは情報関連経費の視点でも、オンプレミスとほぼ同額のコストで稼動できると見込めました」

カゴメグループではWindows ServerやSQL Serverなど、数多くのマイクロソフトのサービスを利用している。これらを含む包括ライセンスとしてAzureを契約することで大きなコストメリットが見通せたこと、また、複数サービスを横断したワンストップのサポートが得られることに加え、高い信頼性を持つAzureだからこそミッションクリティカルなシステムのクラウド化を断行できたと磯谷氏は語る。

「マイクロソフトのデータセンターが世界有数の堅牢性を持っている点を評価し、2015年以降、Azureを利用した社内ITのクラウド化を進めてきました。今回パートナーに迎えたJSOLからも、Azureで本番環境を稼動させることに何の懸念もないと太鼓判を押されました。当社内の実績、SAP案件に数多く携わるパートナーの見解の双方から、AzureはSAP S/4HANAを稼動するに足るクラウドだと判断しました」

利用者へ配慮した移行作業でスムーズな業務移行へ

カゴメアクシスとJSOLは、開発着手から半年後にシステムの一次実装を完了。同時期でアドオン開発の単体テストまでを済ませ、以後も開発・検証作業が進められている。

「JSOLのSAP ERP導入ソリューション『J-Model』を利用し、1,000以上あったアドオンのおよそ9割を標準化できました。独自仕様の開発領域を狭め、短期構築できたおかげで統合テストや社員用の手順書作成などに期間を割り当てられ、大きな問題なくSAP ERPの刷新を完了できる見通しです」（村瀬氏）

ヒアリングの場では、各アドオンの標準化有無を判定する場も設定。効率化のエビデンスを示すことで、利用者の理解を得ながらアドオンを削減していくという。

「利用者と逐次コミュニケーションを取りながら進めることが重要だ。2020年1月の業務移行までには利用者教育・業務習熟期間を設けるほか、稼動前にパフォーマンスの検証など十分な受入れテストを行い、リリース後もスムーズに業務移行が進むことを目指しています」（村瀬氏）

また、SAP S/4HANAは、ASCS（ABAP SAP Central Services）と呼ばれるシステムインスタンスとアプリケーションインスタンス、データベースインスタンスという3つのインスタンスで主に構成される。クラスタ構成によってAzureのメインサイト内で冗長化を行っているほか、Azure Site Recoveryを利用してDR対策も実施。主にJSOLがSAP S/4HANAの構成を管理、健全性を監視することで、安定稼動を堅持していくという。

利用者と足並みを揃えて業務移行を推進

カゴメアクシスの見通しでは、J-Modelを利用したSAP S/4HANAへの移行によって管理業務のおよそ91%が標準化される予定だ。

「IT管理だけでなく、現在のシミュレーションでは管理部門の業務を年間4.6万時間分ほど効率化できると見込んでいます。人的リソースの最適化とその“選択と集中”によって、企業価値をいっそう引き上げていきたいですね。そのために正式リリース後も、管理部門とともにシミュレーション通りの数字が達成できているかを確認しながら業務移行を進めます」（村瀬氏）

「私が担うべきは、安定稼動の追求と情報関連経費のさらなる圧縮と考えています。今は移行スピードを重視してIaaSでのリフトを進めていますが、今後はPaaSの活用も進められるでしょう。Azureの機能も積極的に利用しながら、安定稼動とコスト最適化を追求します」（磯谷氏）

カゴメグループでは、2020年1月のSAP S/4HANA移行をもって業務システムの大部分がクラウド化される。クラウドとSAP S/4HANA、双方が持つ高い連携性によって、システムや業務の連続性はいっそう高まっていくことだろう。ひいてはそれが、社員全体の生産性を引き上げていく。カゴメという企業は、これから先も高い存在感を業界に示していくに違いない。

お問い合わせ先

日本マイクロソフト株式会社
TEL：0120-41-6755
（9:00～17:30 土日祝日、弊社指定休業日を除く）
https://www.microsoft.com/ja-jp/

Microsoft

Partner Solutions
株式会社シグマクシス
日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社

導入事例

NTTアドバンステクノロジ株式会社

NTTAT

「Fit to Standard」の導入手法の徹底とSAP Cloud Platformの活用でマルチテナント型のSAP S/4HANA Cloudを6カ月の短期間で国内本社に導入

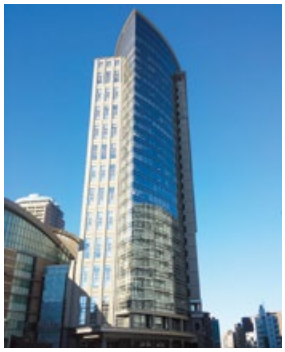
NTTグループの技術系中核企業として、AI、クラウド、IoTなど最新技術を用いたソリューションの開発を手がけるNTTアドバンステクノロジ株式会社。長年にわたってSAP ERPを利用してきた同社の基幹システムには、約800本ものアドオンが存在し、現場に利便性をもたらす反面、変化への対応を阻害する要因となっていた。そこで同社は、2025年問題への対応を機にSAP S/4HANA Cloud, multi-tenant editionへの移行を決断した。
導入プロジェクトでは、6カ月間という過去に例のない短期導入と、連結決算などで必要となるNTTグループ本体とのインターフェース連携が大きな課題となった。ここでは「Fit to Standard」の手法を徹底したシグマクシスのプロジェクトマネジメントと、SAP Cloud Platformの活用における日本タタ・コンサルタンシー・サービシズの高度な知見が大きな貢献を果たし、同社は見事に困難なプロジェクト課題を克服している。

アドオンが約800本にも達し基幹システムの維持が困難に

「未来を拓くチカラと技術。」をコーポレートミッションに、顧客と共に進化し続けるNTTアドバンステクノロジ（以下、NTT-AT）。同社では、世界屈指の情報通信研究所であるNTT研究所の技術を核として、半導体技術、ネットワーク技術、メディア処理技術、言語処理技術など、国内外の先端的技術を活かしたさまざまなソリューションを提供している。
同社の業務を支える基幹システムは、2000年頃にSAP ERPを導入して以来、継続的にアップグレードを行いながら、20年近くにわたって運用を続けてきた。この間の経緯について、ソリューション事業本部 DX事業企画室 室長の都筑純氏は次のように振り返る。
「SAP ERPは全社の基幹システムとして一定の成果をもたらしましたが、業務部門からの要望に応じてアドオン開発を進めてきた結果、その数は約800本にも達し、複雑化したシステムは維持し続けるのが困難になっていました。過去の開発経緯を知る人も社内に少なくなり、まさにブラックボックスの状態。他の日本企業と同様、当社においてもデジタルトランスフォーメーション（DX）が重要なテーマとなっているだけに、経済産業省も警告する『2025年の崖』への対応は、もはや先延ばしできない喫緊の課題となっていました」
また、約20年の運用の中でシステムの老朽化が進みパフォーマンスが低下した結果、期末の処理に時間がかかるなど、現場の業務部門からは不満の声も聞かれるようになっていた。加えて、ITガバナンスの面で課題があるExcelを使った外部処理や、実績データなどをリアルタイムに閲覧できないことによる意思決定のタイムラグなど、経営陣からもいくつかの課題が指摘されていた。
こうした状況を踏まえ、現行のシステムをこのまま使い続けていては急速に変化するビジネス環境に対応できないという危機感から、同社は2025年のECC6.0の保守サポート終了を見据えて既存システムのリプレースを決断し、具体的な検討に着手した。

DXを推進するための基盤としてSAP S/4HANA Cloudの導入を決断

新たな基幹システムとしてNTT-ATが白羽の矢を立てたのは、SaaSとして提供される



NTTアドバンステクノロジ株式会社

所在地：神奈川県川崎市
設立：1976年12月
資本金：50億円
売上高：562億円（2019年3月期）
社員数：1,865名（2019年3月31日現在）
事業概要：トータルソリューション事業、セキュリティ事業、クラウド・IoT事業、AI×ロボティクス事業、グローバル事業
https://www.ntt-at.co.jp/

NTTアドバンステクノロジ株式会社
ソリューション事業本部
DX事業企画室
室長
都筑 純氏

マルチテナント型のSAP S/4HANA Cloud（SAP S/4HANA Cloud, multi-tenant edition。以下、SAP S/4HANA Cloud）だった。日本企業の事例では海外グループ会社への導入はあるものの、財務会計、管理会計、販売管理、購買管理およびプロジェクト管理に関わる複数モジュールを本社の国内業務向けに一括導入した例は、2018年の時点では報告されていなかった。

その中で、同社がSAP S/4HANA Cloudを採用した背景には、クラウドをベースとした最先端のサービスを活用したシステム改革を通じて、自社のDXを強力に推進するための基盤を確立するという経営陣の強い決意があった。

「アドオンに依存した従来の個別最適の手法では、いつまでたってもDXの推進に向けて舵を切ることができません。経営スピードを高めていくためには、古いビジネスプロセスを自ら改め、IT部門をコンパクトにして、限られた人的リソースをDXにシフトすることで、変化に柔軟に対応できる体制整備が不可欠というのが経営陣から出された方針でした」（都筑氏）

同社がオンプレミス型でもシングルテナント型クラウドでもない、マルチテナント型のSAP S/4HANA Cloudを選んだ理由はここにある。開発の自由度の高いオンプレミス型やシングルテナント型では、アドオンに依存している現状を打破することができないからだ。

さらに同社には、このプロジェクトを通じてクラウドの最新技術とノウハウを習得し、NTT-AT開発のRPA（Robotic Process Automation）ツールと組み合わせることで、顧客への新たな提案に向けたショーケースにするというビジネス上の狙いもあった。

チェンジマネジメントの視点を踏まえたシグマクシスのプロジェクト提案を高く評価

次のステップで重要になるのが、導入パートナーの選定だ。誰も経験したことのない新しいチャレンジだけに、導入パートナーには同社の意思を受け止めることができる豊富な経験に加えて、高度なプロジェクトマネジメント力と開発力が求められる。その中で複数の候補からNTT-ATが最終的に採用したのが、シグマクシスのプロジェクト提案だった。

「シグマクシスからの提案には、単にクラウド型ERPを決められた納期で導入するだけでなく、社内のプロセス改革とチェンジマネジメントを通じたDXの視点が明確に示されており、これはまさに当社が目指す未来の方向性と一致するものでした」（都筑氏）

シグマクシスは基幹システムの刷新にあたり、業務プロセスを徹底的に標準化し、外部環境変化への対応力を備えたクラウドサービスを活用することが、企業のDXを推し進めるためには必須としている。さらに、クラウドサービスに即した標準業務プロセス導入のための変革の必要性の理解浸透、社員の意識改革などのチェンジマネジメントも併せて重要視する同社の支援体制が評価された。プロジェクトの具体的な進行という観点でも、厳しいスケジュールの中でFit to Standardの手法を活用したシグマクシスのプロジェクト支援を通じて、短期導入の見通しが立ったことは大きなポイントだった。

Fit to Standardを徹底しながら現場のチェンジマネジメントを促進

プロジェクトがキックオフしたのは2018年10月。NTT-ATは、その6カ月後の2019年4月に無事にSAP S/4HANA Cloudのサービスインを迎えることができた。当初の予定通りと言えば簡単に聞こえるが、これほどまでの短期導入の実現は、やはり導入

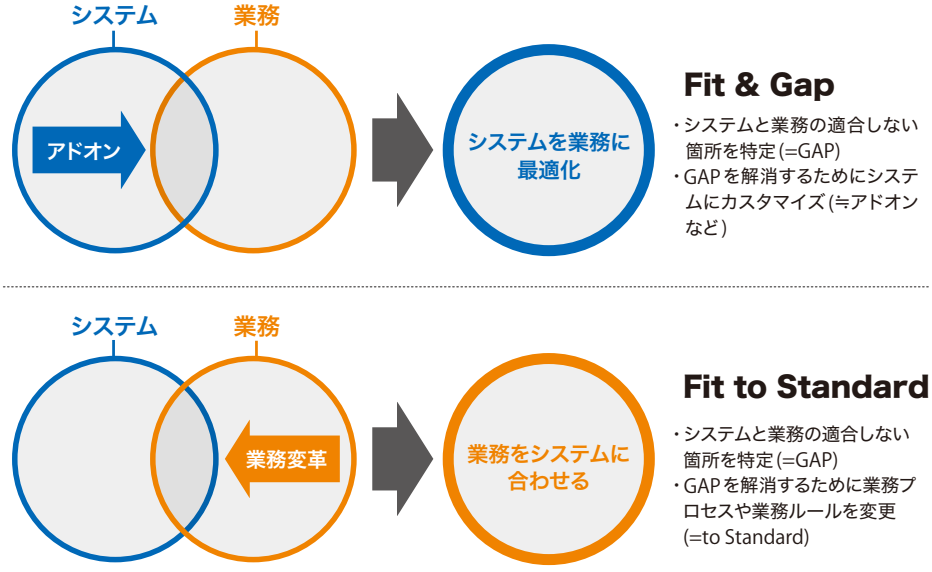


図1：Fit to Standardのコンセプト

パートナーの手厚い支援なしには考えられなかったと都筑氏は振り返る。

「最初のポイントとして挙げられるのが、初期段階における緻密なアセスメントです。シグマクシスからの提案を受けて、プロジェクトでは従来のFit＆Gapのように“Gap”を洗い出す手法は採用せず、業務をシステムに合わせていくFit to Standardのアプローチを徹底しました。まず簡易分析のDiscovery Workshopを実施して、実際に動くシステムを操作しながら機能性や適合性を確認。その後はシグマクシスが提供するプロセスフローをベースに、新たなシステム上で業務が成立するかについて、これまでの概念にとらわれることなくスクラップ＆ビルドのコンセプトで討議を行いました」

討議の結果、新たなシステムで対応が難しいと判断された業務については、ビジネスプロセスの変更（BPR）で解決するか、PaaSのSAP Cloud Platformで外部にシステムを作って連携するか、その他の手段で対応するかなどを検討。また、シグマクシスは持ち前の業務知識や他社の事例も活用して課題を整理しながら、プロジェクトを成功させるための最適な方法を導き出していった。

「シグマクシスは当社の業務プロセスを深く理解し、粘り強いマネジメント力を発揮してくれました。Fit to Standardが難しい部分についても、いったんは標準で進めて稼動後に再度議論をするといった提案もあり、こうした難しい判断を的確にサポートしてもらえたおかげで、プロジェクトが停滞することはありませんでした」（都筑氏）

またNTT-AT 側でも、財務、経営企画、営業推進などの業務主幹とシステム担当のデジタルトランスフォーメーション推進部、現場の経理部門、販売・購買部門など、約30名の少数精鋭でプロジェクトチームを編成。初期段階ではどうしても「既存業務との違い」に目が行きがちだったが、強力なトップダウンでチェンジマネジメントを後押しした結果、現場の意識は変化していったという。

「プロジェクトの過程では、経営トップの強い意志が徐々にプロジェクトチームに浸透していくのがわかりました。こうした中で業務プロセス全体を理解する財務部のキーパーソンが強いリーダーシップを発揮し、複数の業務が重なる領域でも相手に歩み寄りながら決断を促してくれました」（都筑氏）

SAP Cloud Platformの活用とRPAツール「WinActor」

プロジェクトのもう１つの重要なポイントは、インターフェースの開発だった。NTTグループの傘下にある同社では、連結決算などの関係でグループ本体とのデータ連携が多く発生するが、この点について都筑氏は「アドオンが使えないSAP S/4HANA Cloudを導入するからにはインターフェース開発が避けられず、当初からSAP S/4HANA Cloudとの親和性が高いSAP Cloud Platformの活用が必須と考えていました」と話す。そこで力を発揮したのが、シグマクシスがプロジェクトパートナーとして起用した日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ（以下、日本TCS）だった。

「SAP S/4HANA Cloudと連携するAPIに関する高度なノウハウを備えた日本TCSの技術力は、十分に信頼に値するものでした」（都筑氏）

このインターフェース開発は、プロジェクト初期段階で高いハードルに直面する。当初、SAP S/4HANA Cloudの標準機能での対応が難しい機能についてはSAP Cloud Platformを使って開発を行う方針を立ててはいたものの、アセスメントで50数本ものインターフェース開発が必要であることが明らかになったのだ。しかも、6カ月間の導入期間から逆算すると、インターフェース開発には2カ月程度の時間しか費やすことができない。

「これは想定外で、プロジェクトの最も困難な課題だったと思います。そこで日本TCSのメンバーと膝を突き合わせて期間短縮のための議論を行い、優先順位、使用頻度、難易度、リスクの高さなどから初期開発のターゲットを徹底的に絞り込み、最終的に連結決算などNTTグループ本体との連携で必要な機能を中心に17本のインターフェースを開発する結論に至りました。テストや本番環境への移行も含めると、これだけでもスケジュール通りに進めることは簡単ではありませんでしたが、パートナー各社の積極的な支援もあり、何とか開発スケジュールを厳守することができました」（都筑氏）

連携するシステムには古いものも多く、すべての仕様書が揃っているわけではなかったが、その中で日本TCSは開発要件を紐解き、連携するシステムベンダーとの確認作業も含めて、細かく対応していったという。

一方、SAP Cloud Platformでは実現が難しい機能や比較的簡易な一括入力や帳票作成などの機能については、NTT-ATの開発チームも参画してNTT-AT開発のRPAツール「WinActor」で開発し、SAP S/4HANA Cloudと連携させることとした。このWinActorは新システムへのデータ移行にも活用され、移行のシナリオを自動化することで、手作業と比べて大幅な時間の短縮に成功している。

「NTT-ATが開発したWinActorは、さまざまな業界における定型業務の省力化や作業品質の向上を支援するRPAソリューションとして、現在当社がもっとも注力している事業の１つです。それだけにWinActorとクラウドの組み合わせは、今後DXを推進していく上でも重要なテーマとして位置付けています。今回のプロジェクトでも、WinActorの

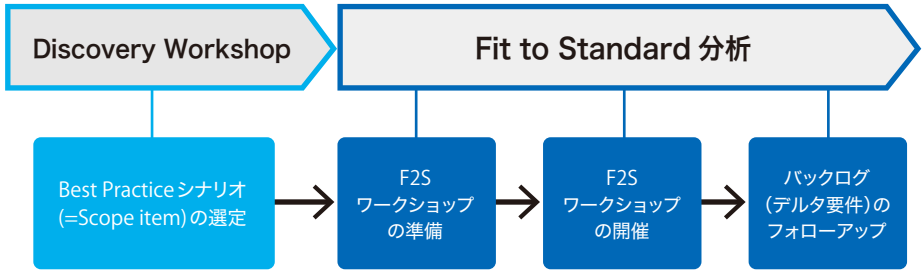


図2：Fit to Standard（F2S）の3つの分析ステップ

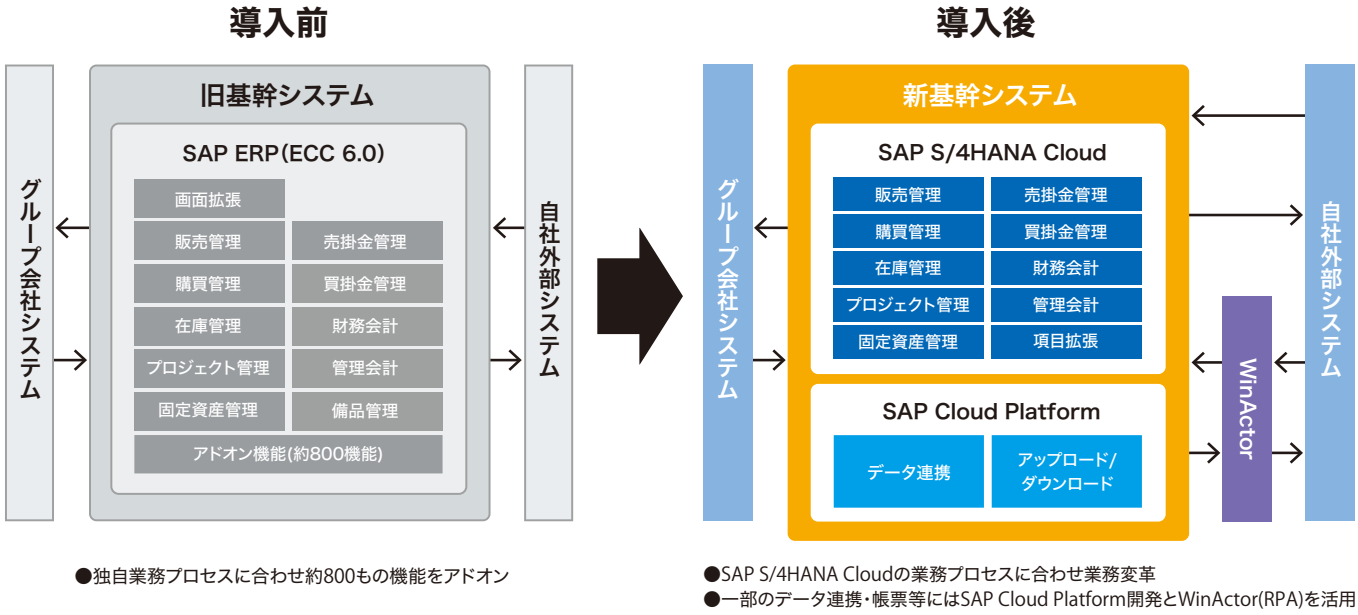


図3：SAP S/4HANA Cloudの導入によるシステムの変化

価値をいかにして活かすかは重要なポイントでしたが、画面（WebUI）やAPIを用いたSAP S/4HANA Cloudとの連携においてノウハウを得たことは大きな意義がありました」（都筑氏）

新設の「DX事業企画室」を通じた日本のDXへのさらなる貢献

NTT-AT は2019年4月のSAP S/4HANA Cloudの稼動を最優先としたことから、ユーザーへの本格的な展開は本稼動後となった。当初は一部のユーザーに戸惑いが見られたものの、導入後では初となる7月の四半期決算は無事に終えることができたという。今後は本稼動後に明らかになった課題も踏まえて、細かなシステム改善や外部システム、インターフェースの追加開発を行い、新システムの完成度を高めていく考えだ。

業務の効率化の面では、現場からは当初の狙い通りの成果が報告されている。例えば、請求書発行が従来のExcelから外部システムへと切り替わり、簡単に出力できるようになった。請求書の送付も他システムとの連携が可能になったことでアウトソーシングが実現し、業務負荷の軽減につながっている。

IT面では、SaaSによってインフラ管理が容易になったことでハードウェアコストや運用コストが大幅に削減され、IT部門は貴重な人的リソースを新たな施策にシフトすることが可能になっている。2019年10月に新設された「DX事業企画室」は、こうした成果から生まれたものだ。

今後、NTT-ATはDX事業企画室を通じて、クラウド型ERPの導入手法やSAP Cloud Platform、WinActorを利用したシステム連携のノウハウを、顧客に向けて提案していく考えだ。今回のプロジェクトの手応えを得て、都筑氏は最後に次のように話してくれた。

「このプロジェクトを牽引するカギになったFit to Standardやスクラップ&ビルドの概念は、当社がDXを推進していく上での指針ともなるものです。その意味では、今後も引き続きシグマクシスとの連携を強化しながら、当社の基幹システムの完成度を高め、そこで得たノウハウを外部に発信して日本のDXに貢献していきたいと考えています。また、当社のDX技術は日本企業の海外グループ会社にも積極的に提案していきたいと考えていますので、グローバル市場の動向にも精通した日本TCSには、これからも二人三脚の関係の中で高度な知見の提供を期待しています」

マルチテナント型のSAP S/4HANA Cloudを、わずか6カ月で国内の基幹業務向けに導入するという大きな決断で、システム刷新を成功に導いたNTT-AT。NTT-ATのWinActorも含めた同社の先進事例は、付加価値の高いソリューションとして、今後、国内外の多くの企業のDXを加速する大きな推進力となるだろう。

お問い合わせ先

株式会社シグマクシス
https://www.sigmaxyz.com/
TEL：03-6430-3400（大代表）
Mail：info@sigmaxyz.com

日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社
https://www.tcs.com/jp
TEL：03-6736-7000
Mail：JPsm.koho@tcs.com

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

TATA CONSULTANCY SERVICES

デジタル×ESGで企業価値を数値化 先進的なESG経営でさらなる価値創造に取り組む

ビジネスの持続的成長に向け、ESG（Environment, Social, Governance）への取り組みを企業価値にどう結びつけるか、多くの企業が模索している。エーザイ株式会社は、ESGに基づく経営状況を定量的に可視化するため、アビームコンサルティングの「Digital ESG」サービスを活用。ERPに蓄積した財務データとESGデータを含む非財務データを用いて重回帰分析を実施し、企業価値の創造を加速させている。

ESGとROEを両立する「ROESG」で企業価値を向上

革新的な創薬、医薬品アクセスの向上に力を注ぐエーザイは、ESG経営に取り組む日本企業の先駆けだ。同社の専務執行役CFOであり、早稲田大学の客員教授も務める柳良平氏は、現代の企業経営にESGが与えるインパクトを強調する。「ESGに代表される非財務情報の価値がバランスシートの価値以上に大きくなっている中、ESGを企業価値に結びつけながら、持続的な成長に導くことが重要となります」

エーザイは現在、中期経営計画「EWAY 2025」のもと「がん」と「神経」領域への集中的な取り組みを進めているが、その根底を支えるのは企業理念「ヒューマン・ヘルスケア（hhc）」だ。

「使命としての患者様満足の増大と結果としての売上/利益の向上という考えこそがESG経営であり、エーザイは30年前からhhcの理念を通して実践してきました。ESGを長期的な企業利益と両立できるよう、企業価値の代表値であるROE（自己資本利益率）とESGを組み合わせるROESG*モデルの追求です」（柳氏）

近年、世界のESG投資は31兆ドルを突破。企業の市場価値における無形資産の割合も1975年の20%に比べて2015年は80%と、企業価値に占める比率が逆転し、ESG経営の重要性は高まる一方だ。

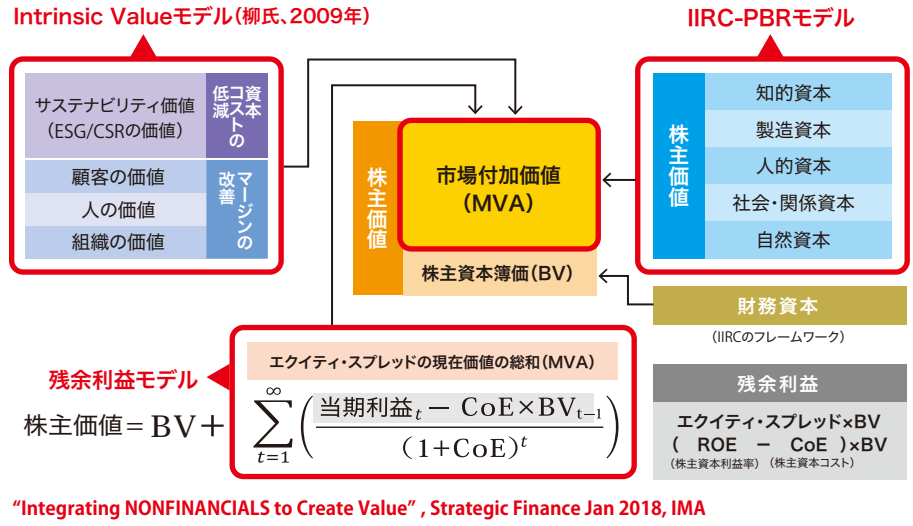
*ROESG：一橋大学特任教授 伊藤邦雄氏がESGとROEの両立のために提唱する造語

ROESGモデルで重要なPBR（株価純資産倍率）の向上

柳氏の考案したROESGモデルの追求において重要な指標が、「PBR（株価純資産倍率）」だ。PBRは1倍までが財務資本の価値で、1倍を超えて初めて非財務資本やESGの価値となる。人材、特許や研究の価値、環境問題への対応などが株主から認められれば、必然的にPBRは1倍以上になる。

「ファイナンス理論でも、PBRが1倍以上の場合は長期のROEの関数になることが証明されています。このフレームワークでは付加価値を介して経営者が訴求するESGと、世界の投資家が訴求するROEは、相反することなく同期します」（柳氏）

ROESGモデルによると、非財務の価値を認められた企業のPBRは上がっていく。過去10年で見ると日本は1、イギリスは2、アメリカで平均3倍程度だが、落ち込む必要はないと柳氏は語る。



"Integrating NONFINANCIALS to Create Value", Strategic Finance Jan 2018, IMA

図：非財務資本とエクイティ・スプレッドの同期化モデルの提案（ROESGモデル）

エーザイ株式会社

設立：1941年12月6日
資本金：449億8,600万円（2019年3月末現在）
従業員数：単体3,140名　連結10,683名（2019年3月末現在）
事業概要：医薬品の研究開発、製造、販売および輸出入
https://www.eisai.co.jp/

エーザイ株式会社
専務執行役
チーフフィナンシャルオフィサー
（兼）チーフIRオフィサー
早稲田大学客員教授　博士（経済学）
柳 良平氏

「日本の国力からすればPBR2程度の実力はあるはずで、ESGの価値を明示できれば確実にPBRは向上できます」
例えばエーザイは、熱帯地域特有の感染症治療薬を2020年まで無償配布するプロジェクトを推進中だ。インドに自前の工場を持ち、生産性を高めることで稼働率を上げ、同じ工場で最新薬を生産して欧米に輸出することで利益を確保し、ブランド価値も高めていく。10年スパンで見ると連結会計で黒字化を見込んでおり、結果的に「患者様の命を救い、その結果として利益をもたらす」ことにつながっていく取り組みだ。

Digital ESG Quick Data AnalysisでESGのKPIとPBRの相関関係を分析

柳氏は欧米企業と伍していくには、ESGに関する膨大な重要指標を定量的に分析し、企業価値との関係を経営層や投資家に開示する必然性を感じていた。そこで着目したのがアビームコンサルティングの「Digital ESG」サービスだ。
「デジタルとESGの相性が良いことは理解していたものの、詳細な分析を行うリソースを社内で確保することは困難でした。その中で分析プラットフォームと優秀な人材を持つアビームコンサルティングとの出会いはまさに運命的でした」
同社は2019年6～8月にかけて、Digital ESG Quick Data Analysisによる、ESGのKPIとPBRの相関関係の分析に乗り出した。ESGのKPIは、CO^2排出量、女性管理職比率、人件費、研究開発費、障がい者雇用率など約100種類を抽出。平均で10年前まで遡ってデータを用意し、約1,000の説明変数を確保した。さらに研究開発費など、長期で株価に効いてくる遅延浸透効果も考慮して10年分の期ずれを折り込み、約10,000件のデータを用いて重回帰分析を実行。その結果、統計学的に信頼性が高く、PBRと正の関係を示す要素を20個弱得ることができた。
「障がい者雇用率、育児休暇や時短の取得率、健康診断の受診比率など、人を大切にする指標が価値創造に結びつくことが多数客観的に示されました。矛盾する結果も一部にあり、例えばCO^2の排出量がPBRに正の要素となることがわかりました。これは操業度との相関性が高く、工場の稼働率が上がればCO^2の排出量は増えるということです」（柳氏）
もう1つの考察は、分析結果が、エーザイの事業へのインパクトと長期投資家の関心を示すマテリアリティ・マトリックス（サステナビリティにおける重要課題評価）とほぼ合致していたことだ。研究開発を重視するエーザイでは物質的な資本より、人的資本や知的資本が重視される。その観点からも、今回得られたPBRの相関関係の強さはエーザイのマトリックスと合致していた。

ESGの価値を世界の投資家に発信し持続的成長や企業価値の向上へ

今後の課題は、より多くのデータを収集し、時系列を追いながらESGのKPIをより精緻に見ていくことだ。分析で得られた示唆をエーザイのマテリアリティ・マトリックスに反映させていくことも考えられる。定量的な分析に基づく結果は、事業計画や経営の意思決定に与える影響も大きく、短期的な利益確保に傾きすぎて長期的な価値を損なうような判断の回避にもつながる。分析結果を統合報告書や株主説明会などで投資家に開示し、統計学的な証拠をもとにPBRに折り込まれることを示すことも検討中だ。「ESGの価値を多くの投資家に認めてもらい、持続的成長や企業価値の向上につなげたい」と柳氏は期待を寄せる。
また、分析の結果を経営層や投資家にわかりやすく示すため、Digital ESG Platformで提供されるコックピットの導入も検討している。ESGが企業価値に与える影響が大きくなると、将来的には非財務データも財務データ並みのガバナンスが求められる可能性が高い。SAP ERPを会計システムとしているエーザイだが、将来的には非財務情報も会計監査に耐えうる基盤で管理し、監査法人がチェックする体制を整えるにも、SAP ERPとの連携が重要となる。
今回のプロジェクトでESGが企業価値に与える影響を改めて確信したという柳氏は、エーザイだけでなく日本企業全体でESG経営を推進し、PBRを高めていきたいと語る。
「デジタル活用のリソースが限られている企業では、専門性の高いパートナーと組むことが重要です。日本企業全体の価値の底上げにつながるよう、アビームコンサルティングには今後も卓越した人材と高度なシステムでROESGモデルを裏付けるための支援を期待しています」

お問い合わせ先

アビームコンサルティング株式会社
TEL：03-6700-8800
https://www.abeam.com/jp

Partner Solutions
コベルコシステム株式会社

導入事例

本多通信工業株式会社

HTK

SAP S/4HANAのビッグバン導入と業務改革により従業員が楽に、楽しく働く“楽勤化”を加速

業務用コネクタの製造・販売を手がける本多通信工業株式会社（以下、本多通信工業）。主力製品の移り変わりとともに業務プロセスも変化しており、従来の基幹システムでは対応が難しくなっていた。そこで、業務改革と合わせてSAP S/4HANAの導入を決断。コベルコシステムを導入のパートナーとして選び、会計、販売、購買、生産のモジュールをわずか10カ月でビッグバン導入した。業務のあり方がオペレーション業務から判断業務中心へとシフトしただけでなく、残業時間も削減でき、従業員がより楽に、楽しく働く「楽勤化活動」が加速している。

ビジネスモデルの急激な変化への対応

“Value by Connecting”（つなぐ喜び、創る感動）を理念に掲げ、通信機器や電子機器に使用するコネクタの製造・販売事業を展開する本多通信工業。現在、複数のニッチ分野でトップを狙う“Segments No.1”を基本戦略に、事業領域を通信分野からFA分野、車載分野へと拡げている。特に車載カメラは、自動運転の実現に向けて注目度が高く、競争力の強化に向けて注力している分野だ。

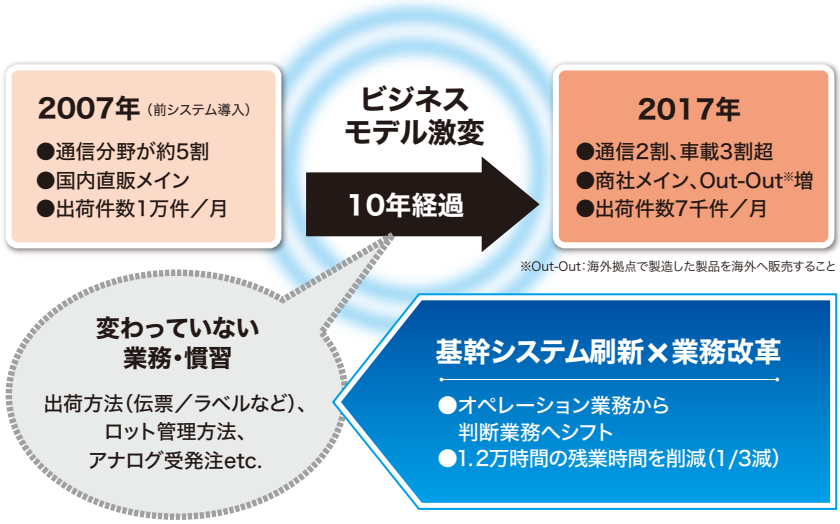
2017年当時の同社では、従来の基幹システムを長年使い続けてきた結果、出荷やロット管理、受発注の方法などが次第に業務と乖離するようになっていた。取締役 コーポレートセンター担当の水野修氏は次のように振り返る。

「この10年でビジネスモデルが大きく変わり、売上比率も通信分野が約5割だったものが、現在は通信2割、車載3割となっています。取引も国内直販から商社メインに変わり、間接販売の比重が増加。車載分野を中心に海外との取引も増え、物流が複雑化しています。従来の基幹システムのままでは、オペレーションが複雑で非効率なため、今後の成長の足かせとなりかねない状況でした」

個別運用してきた会計と生産・販売・購買系のシステム間データ連携におけるタイムラグの発生も問題だった。「システム連携に手数がかかり、実績データも月次単位でしか見ることができませんでした。また、品番から品名がキーになるようにカスタマイズしていたため、容易にシステム改修ができない状態でした」と、コーポレートセンター IS企画グループ グループマネージャーの黒野尚氏は語る。

そこで同社は、持続的な成長に向けて基幹システムの刷新と業務改革に乗り出した。

「当社では従業員が『楽に、楽しく』働けるようにしたいという考えのもと、生産性向上と働き方改革を『楽勤化』という言葉に代えて活動しています。新システム導入を機に、オペレーション業務から判断業務へのシフトと、残業時間の削減を目指しました」（水野氏）



図：基幹システム刷新の背景と目的

「HI-KORT」のフィット率の高さと、ビッグバン導入提案を評価

本多通信工業は複数のパッケージ製品から、世界標準としての完成度、拡張性、継続的な進化、サプライチェーンとの連携性などを評価してSAP S/4HANAを採用した。

「当初、SAPシステムは当社の規模にとってコスト的に合わないというイメージがありました。しかし、中堅企業でも十分手が届くとSAP社から説明を受け、SAP S/4HANAで標準化を進めることに決めました」（黒野氏）

導入パートナーには製造業のシステム導入において豊富なノウハウを持つコベルコシステムを選定。評価のポイントは、製造業向けテンプレート「HI-KORT」が、同社の生産業務にフィットしていたことや、導入方法論やドキュメント類も含めて必要な機能をすべて網羅していたことにあった。

本多通信工業株式会社

本社：東京都品川区北品川5-9-11
大崎MTビル
創業：1932年5月
設立：1947年6月
資本金：15億175万円
事業概要：電子部品（コネクタ）の製造・販売、システム設計・ソフトウェア開発
URL：https://www.htk-jp.com/

本多通信工業株式会社
取締役
コーポレートセンター担当
水野 修氏

本多通信工業株式会社
コーポレートセンター
IS企画グループ グループマネージャー
黒野 尚氏

「コベルコシステムからは会計も含めたビッグバン導入の提案があり、スピーディに導入できることが決め手になりました。業務要件のヒアリング後、SAP S/4HANAの一連の動作をデモで確認できたことも業務の流れをイメージするのに役立ちました」（黒野氏）

トップダウンによって独自の慣習やルールを廃止し、アドオン・ゼロに挑戦

導入プロジェクトは2017年10月からスタートし、ビジネス設計、構築、検証フェーズを経て、2018年8月中旬に終了。国内で本稼動を開始した。わずか10カ月で会計（FI/CO）、販売（SD）、在庫購買（MM）、生産（PP）の全モジュールを導入できた要因は、トップダウンの元でアドオン・ゼロを目指したことだ。

「楽勤化の実現のため、当社独自の慣習やルールを廃止し、SAP S/4HANAに業務を合わせることを基本方針としました。そのためにアドオンは1件1件すべて社長決裁とし、説得できなかったものはすべて標準を維持しました。結果として、帳票系や周辺システムとのインターフェースなど、10数本に収めることができました」（水野氏）

この方針の背景には、過去のシステム導入で業務部門の要望通りお客様ごとの個別仕様に対応したため、システムが複雑化し、メンテナンスやアップグレードも難しくなったという反省があった。そこで今回のプロジェクトでは、業務ワーキングとシステムワーキングの2つのグループが連携しながら進めた。過去の反省を踏まえてマスターも品名コードから品番コードに改め、丁寧なマスターづくりを心掛けたという。

プロジェクト全体については、設計フェーズや検証フェーズで一部遅延が発生したものの、目標どおりのスケジュールで稼動できたことを評価。プロジェクトを支援したコベルコシステムに対して、水野氏は「トラブル時のリカバリーを含め、密にコミュニケーションを取りながら、柔軟に進めることができました」と話している。

オペレーションから判断中心の業務にシフトし、年間1.2万時間の残業削減へ

SAP S/4HANA導入から半年が経った現在、業務改革は着実に進行している。業務の効率化という面では、標準化によって帳票の数を35種類から6種類に集約したことで、帳票を使い分ける手間が軽減された。支払基準も従来の36パターンから6パターンに減り、サプライヤーごとに対応する業務負荷も少なくなっている。さらにEDI化率も従来の30%から60%まで向上し、目標の100%に向けてEDI化が進んでいる。

「その他にも複数の業務改善プロジェクトが進行中で、全社目標に掲げた『楽勤化』に向け、社員の判断業務へのシフトや、年間1.2万時間程度の残業時間の削減につなげていきます」（水野氏）

データ活用の高度化という面では、会計と生産・販売・購買系のシステムが統合されたことで、リアルタイム連携が実現した。それによって管理会計の機能が強化され、タイムリーに把握できなかった原価や在庫状況などが瞬時に確認できるようになっている。少量・多品種の生産が多い本多通信工業にとって、在庫管理の適正化につながることはメリットが大きく、今後は月次の販売実績を事前の計画と比較し、PDCAサイクルを回しながら改善につなげていくことも検討しているという。

「すべての処理をSAP S/4HANAの内部で実行することで、精度の高いデータ取得や分析が可能になり、的確な手が打てるようになると考えています」（黒野氏）

海外のグループ会社に横展開し、サプライチェーン全体で持続成長の実現へ

本社へのSAP S/4HANA導入後、2019年2月には国内グループの穂高工場にシステムを横展開した。今後は、海外のグループ会社にも展開していく考えで、現在は中国の深圳工場への導入に向けて検討を始めている。海外展開についても今回のプロジェクトで構築したテンプレートをベースに、アドオン・ゼロを実現したノウハウを活かしながら進めていく予定だ。

国内拠点については、ユーザーの習熟度を高めながら、インメモリーデータベースのSAP S/4HANAの機能を的確に使いこなし、業務の効率化・高度化を推進していくとしている。水野氏は「工場の高度化には、デジタルトランスフォーメーションの推進が欠かせません。今後、SAP S/4HANAと並行してIoTやAIなどの技術を駆使しながら、工場や製造機器の稼動率を高めたり、RPAなどで間接業務を効率化したりすることが求められます。さらには、サプライチェーンを含めた業務全体の改善が必要です。コベルコシステムには、持続的な成長に向けて幅広い面からの支援を期待しています」と話している。

お問い合わせ先

コベルコシステム株式会社
http://www.kobelcosys.co.jp/
TEL：0120-75-0044

コベルコシステム株式会社
KOBELCO SYSTEMS CORPORATION

Partner Solutions
UiPath株式会社

導入事例

株式会社近鉄百貨店

バックオフィスの業務効率向上を目指し UiPathのRPAを導入、非効率な定型業務に対する社員の考え方にも変化が現れた。

近鉄グループの小売事業をリードする近鉄百貨店は、「共創型マルチディベロッパー」への変革を掲げ、百貨店の枠を越えた新たな創造とイノベーションに挑戦している。さらなる成長にITやデジタルの活用が不可欠と考えた同社は、手動で行っていた単純作業を置き換えるRPAとしてUiPathのソリューションを採用。年間数千時間の作業時間短縮を実現し、さらなる業務効率化と働き方変革に取り組んでいる。

バックオフィス業務のスリム化に向けてRPAに注目

大阪の超高層ビル「あべのハルカス」に構える旗艦店を筆頭に、ビジネスを展開する近鉄百貨店。同社は2008年にSAP ERPを導入し、支払や債権管理、固定資産税管理を扱う会計システムとして運用してきた。また、2019年7月には経費精算のSAP Concurを導入し、2020年度にはSAP SuccessFactors導入を予定するなど、会計に加えて人事の領域にもSAPソリューションを活用しようとしている（SAPありきで考えたのではなく、同社のニーズ、実現したいことに対しもっとも方向性が合致したのがこれらのソリューションであった）。

また、近年は中期経営計画のもと構造改革に取り組む中でIT活用を重視してきたと、同社の常務執行役員 業務本部長の泉川邦充氏は語る。「百貨店業界は厳しい状況にありますが、当社はここ数年インバウンド需要などの追い風も受けて、本店を中心に好調な業績を収めることができました。しかし、地方の店舗が厳しいことには変わりなく、今後も好調のまま進んでいくとは考えていません。そこで当社は3年前から大幅な構造改革に着手し、売場の改革はもちろん、後方部門である総務、経理、人事のスリム化についても議論を重ねてきました。そこで立ち上げたのがIT戦略部です。特にバックオフィス業務のスリム化に向けて、さまざまなIT活用を進めています」

そのIT戦略部で部長を務める藤本忠雄氏は、2017年夏ごろからRPAに注目し、検討を始めたと語る。「当社は今後に向け、百貨店ビジネスだけにとどまることなく、さまざまな事業への進出も計画しているため、人材の確保が非常に重要と考えています。RPAを使って属人化している業務を可視化/自動化していければ、業務効率を高められるだけでなく、バックオフィス系の業務から人的リソースを解放して、より戦略的な業務に振り分けられます。IT戦略部は設立以降、紙の申請業務のワークフローの電子化を推進するなども行ってきましたが、RPAを使えば電子化されたデータの後処理や活用も自動化できると考えました」

UiPathを導入して効果の高いところからRPA化

さまざまなRPA製品がある中で、近鉄百貨店は「専門のプログラミング知識を要せず、社員が開発/運用していける」「さまざまな業務で活用できる」「導入コストと運用コストが効果に見合っている」の3点を重視して、UiPathの採用を決定した。「検討当時はインターフェースが日本語化される前でしたが、それでも視覚的にわかりやすかったので、ある程度パソコン操作スキルのある社員なら十分に開発できるし、メンテナンス等の対応もできると考えました。コストと効果を考えても、他の製品よりも優位性がありました」（藤本氏）

また、IT戦略部 係長の磯部聡之氏も機能の拡張性に言及する。「当社は最初から全社展開するのではなく、効果のある業務からピンポイント導入していく方針でした。UiPathはデスクトップ型でスモールスタートして、数多くのロボット（UiPath Robot）を使うようになったらサーバー型で大規模に拡張していけるため、当社の導入方針に合っていると考えました」

近鉄百貨店ではまず、後方部門業務の棚卸しを実施して、不要または重複する業務を整理した上でワークフローを見直してから、RPA化を進めている。「将来的には、現場でロボットを作れるようにしていくことも考えていますが、業務の非効率な部分をそのままRPAに置き換えることがないようにしなくてはなりません。業務の属人化を排して標準化することも目的なので、当面、設計は業務

株式会社近鉄百貨店

設立：1934年9月
資本金：150億円
社員数：1,723名（2019年2月末現在）
事業内容：小売業
https://www.d-kintetsu.co.jp/

株式会社近鉄百貨店
常務執行役員
業務本部長
泉川 邦充氏

株式会社近鉄百貨店
総合企画本部
IT戦略部 部長
藤本 忠雄氏

株式会社近鉄百貨店
総合企画本部
IT戦略部 係長
磯部 聡之氏

部門が担当し、IT戦略部とシステム企画部が開発を行うことにしました」（藤本氏）

数千時間の業務時間を削減し人的リソースの最適化を推進

近鉄百貨店は2018年2月にUiPathを導入して以降、初年度に34業務のワークフローを開発し、2019年度中には約50業務のワークフローを開発することを計画している。2019年10月時点で累計54業務のワークフローが業務に活用されており、その効果は十分に出ているという。「例えば、本店でインバウンドを担当する販売推進部門で行う1日約2,500件の免税売上の集計業務は、これまで担当者2人で入力作業を行っていました。これをRPA化することによって自動化し、年間5,400時間を別の高付加価値業務にシフトさせることができました。また、各店舗の売場のレジの過不足金データは、店舗の担当者が手作業で抽出し、Excelで加工して売場の担当者にメールで送付し通知していました。この業務をRPA化するため、まず各店独自で作成していたフォーマットを共通化し、関係者だけが見られるグループウェアの掲示板を活用することにしてメール送付を廃止しました。業務フローが共通化できたので、各店舗の処理が本部のロボット1台で行えるようになり、年間約2,000時間の業務工数削減が実現できました」（磯部氏）

UiPathの現バージョンは日本語にも対応しており、藤本氏は近鉄百貨店のシステムにマッチするRPAを選択できたと、あらためて感じているという。「RPAで扱う業務をただ増やすのではなく、効果の高いところに重点的に使っていくことが重要だと考えています。当社では、基幹システムを2019年3月に更新しましたが、約半年が経過し、新システムに沿った業務も確立されてきています。そこで今後改めて業務を見直して、複数の部門にまたがる業務などの効果の高いところでRPAを活用していきます。線で結んだ一連の業務がまるごとRPA化されているといった状態にすることができれば理想的です」

近鉄百貨店では将来に向けていわゆる「2025年の崖」への対応も検討していかなければならないと考えており、SAPについてもECCのサポートが終了するので、次世代のSAP S/4HANAとUiPathを組み合わせた、さらなるIT活用の場面も考えられると泉川氏は語る。「SAPのS/4HANAとRPAを活用すればアドオン開発を減らし、シンプルなシステムが構築できると聞いています。また、RPAやAIなどのツールを使うなかで、社員から業務に対しての考え方を変えるような気付きが生まれることにも期待しています。将来は、もっと高度な判断が必要となる業務や世の中の変化についていくような業務にシフトして、全社員が今後の百貨店像をしっかりと考えられる人財へと変革していければと考えています」

UiPathソリューションの導入とともに、バックオフィス業務の見直しを大きく進めた近鉄百貨店。RPAは今後も、同社の意欲的な取り組みを支えるツールとなるはずだ。

近鉄百貨店様は、いち早くUiPathのRPAで業務の効率化を行っておられる、日本でも先進的な企業です。今後はUiPathのグローバルなリソースも活用して、SAP S/4HANAへの移行や業務効率化をご支援させていただきたいと考えています。ゆくゆくは、日本の代表的なRPA事例として世界に広くご紹介していければと願っています。

UiPath株式会社 代表取締役CEO **長谷川 康一**

お問い合わせ先

UiPath株式会社
https://www.uipath.com/ja/

Partner Solutions
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

導入事例

伊藤忠商事株式会社

経営のリアルタイム化に向け SAP S/4HANAに移行 インフラ基盤にCUVICmc2を採用

伊藤忠商事株式会社は、2001年度から稼動していたSAP ERPを、日本の総合商社で初めてSAP S/4HANAに移行した。インフラ基盤は、基幹系システム特化型のクラウドサービス「CUVICmc2」を採用。高性能なストレージは、システムのパフォーマンスにも寄与し、夜間バッチ処理の短縮などが実現した。合わせてCUVICmc2のサービスをフルに活用し、周辺システムを含めた統合的なDR環境を実現した。

連結経営のさらなる進化に向け SAP S/4HANAへの移行を決断

伊藤忠商事のシステム活用は、1970年に国内の経理・財務用途で基幹系システムをメインフレームで開発したことから始まった。2001年にSAP R/3に移行し、2009年にはSAP ERP（ECC6.0）にバージョンアップ。しかし、システムのコンセプトを大きく変えてこなかったことが、次世代経営のリスクになりかねない状況を生んでいた。

2025年のSAP ERPの保守サポート終了も見越して、伊藤忠商事はSAP S/4HANAへの移行を決断。同社の商売の基本である「か（稼ぐ）・け（削る）・ふ（防ぐ）」の徹底、働き方改革の推進、連結経営のさらなる深化を見据えた機能の拡充に乗り出した。具体的には、損益のリアルタイム把握、多様なワークスタイルを意識した現場視点のシステム最適化、中長期的視野でのIT人材育成、システムの拡張性・柔軟性を備えた長期安定利用の4点だ。

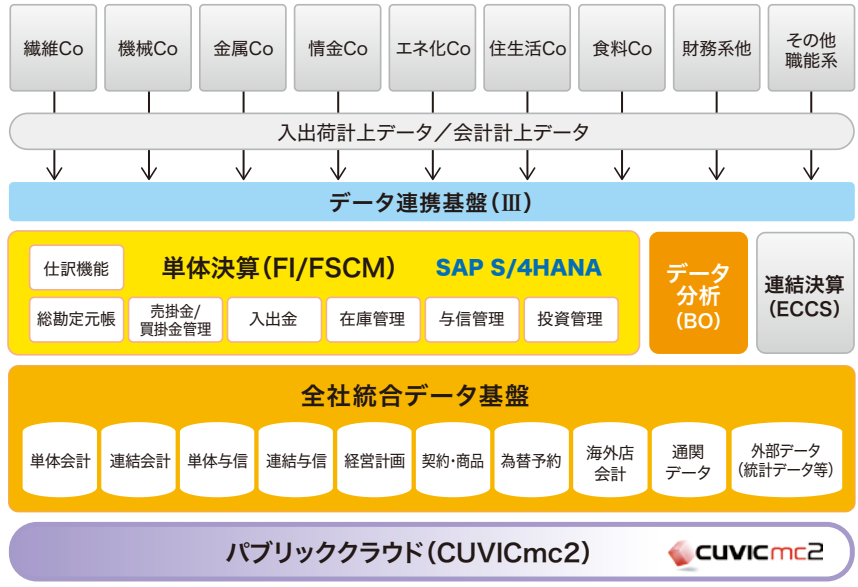
2016年当時、SAP S/4HANAの導入は国内の総合商社として初めてだったが、新たな技術にチャレンジする社風と、事前の実行可能性調査で十分な手応えが得られたことが決断を後押しした。SAP R/3の導入以来保守・運用を行ってきたCTCがプライムベンダーとなってプロジェクトは2016年6月にスタート。2018年5月の連休中に9日間のダウンタイムで切り替えた。

短期導入と システムフォーマンスの強化に CUVICmc2が貢献

移行にあたりインフラ基盤に採用されたCTCのクラウドサービス「CUVICmc2」は、以下のメリットをもたらしている。

（1）SAP S/4HANAの性能強化

性能強化には、CUVICmc2のストレージIOの性能が貢献。インメモリーデータベースを採用しているSAP S/4HANAでも、更新系の処理の実行後はストレージにデータが書き込まれるため、アプリケーションの処理はストレージ性能に左右される。実際の性能テストでもオンプレミス環境と比べて1ケタ以上、他社の基幹系特化型クラウドサービスと比較しても2倍以上の処理スピードを得ることができた。本番環境では、アプリケーションとストレージの高速化などにより、夜間のバッチ処理時間が従来の3分の2に短縮している。



図：システム概要

伊藤忠商事株式会社

設立：1949年12月1日
所在地：東京都港区北青山2-5-1
URL：https://www.itochu.co.jp/

伊藤忠商事株式会社
IT企画部
全社システム室長
浦上 善一郎氏

伊藤忠商事株式会社
IT企画部
全社システム室
前原 基芳氏

ストレージ性能の向上は、ディスク上のデータを複製するバックアップ処理にも効果があり、特殊な構成を取らなくても標準コマンドだけで高速バックアップが実現する。リソースを複数で共有するクラウドは、ネットワークやストレージIOがボトルネックとなるが、CUVICmc2ならストレージのボトルネックを考えることなく設計ができるのもメリットだ。

(2) インフラリソースの柔軟な払い出し

さまざまな環境を用意するテストフェーズも、CUVICmc2ならプロジェクトの状況に合わせてリソースの追加や削除が可能だ。

フェーズ1では業務フローを大きく変えず、現環境を新環境のSAP S/4HANAに移行するテクニカルマイグレーションを選択。効果的だったのが、現環境と新環境の比較テストだ。CUVICmc2上に新環境と現環境を構築し、約2年分の過去データで現新比較テストを効率的に進めた。

移行時にUnicode化を実施した際もCUVICmc2上に中間機を立ち上げ、リソースのスペックを選びながらチューニングを実施することで移行時間を短縮。

インフラリソースを柔軟に払い出した結果、2019年3月末までに作成した仮想マシンの数は162VM（うちHANA 27VM）に達した。現在は、125VM（うちHANA 20VM）を利用中で、必要に応じてリソースを追加しながら安定稼動を続けている。

(3) クラウド機能を活用したDR

伊藤忠商事ではSAP S/4HANA環境以外にも全社統合データベース分析システムのHANABIや、7つのカンパニーの営業システムと全社基幹システムを結ぶデータ連携基盤などが存在し、これらのDR環境を構築する必要があった。SAP HANAを利用する全システムのDR環境を実装するために、ストレージレプリケーション機能を活用したCUVICmc2のDRメニューを採用し、統合的なDR環境を実現した。

CUVICmc2は新しいサービスで、機能が適宜追加されていく。CTCのSAP S/4HANAの導入部隊と、CUVICmc2のサービス提供部隊が密に情報連携を行い、ユーザーのリクエストにも柔軟に対応するメリットがフルに発揮され、要望に応じたインフラ環境を短時間で構築することができた。

「次世代全社統合データ基盤」により営業現場に付加価値の高いレポートを提供

SAP S/4HANAのインメモリー技術によりパフォーマンスは大幅に向上。オンラインで帳票を表示するスピードも高速化し、現場の業務の効率化が進んでいる。年に2回、123時間をかけて出力していた全社の諸勘定元帳などの通年データ出力処理は、パフォーマンスのチューニングによって27分まで短縮された。

今回はSAP S/4HANAへの移行と並行して、会計や営業取引に関わる「次世代全社統合データ基盤（データレイク）」をSAP HANA上に構築。さらに、SAP BusinessObjectsを導入し、全社統合データベース分析システム「HANABI」を整備。ユーザーからデータ活用・分析に関する相談を受け付ける専門組織「BICC（Business Intelligence Competency Center）」も立ち上げ、ユーザーが欲しい時に、欲しいデータを欲しい形で活用できる体制を確立した。

現在はデータレイク上からデータをHANABIに取り込み、ボタン1つでレポートが入手できる。その効果は大きく、金属カンパニーでは損益月次分析レポートの作成時間が従来の5～6時間から5分に短縮、機械カンパニーでも損益月次分析レポートの作成が従来の4時間から20分に短縮している。手作業が排除できたことで集計ミスや加工ミスもなくなり、ユーザーの負担も軽減された。現在HANABIユーザーは約2,000人に達しており、今後も拡大予定だ。

今後はデータレイクとHANABIの活用レベルを高め、現場のデータ分析業務の効率化を徹底していく。さらに社内全体や経営層にも展開し、最終的にはデータ分析が経営の意思決定に必要不可欠な存在となる状態を目指すという。

財務・経理領域では、計上処理のリアルタイム化に向けたシステム改修を進めている。そのほか、SAP Fioriを用いた汎用仕訳入力機能や資金管理機能も2019年度に順次リリースする。

また、海外でSAP ERPを導入している現地法人、支店、事業会社にもSAP S/4HANA化に向けたアセスメントやPoCを終え、まずは北米の現地法人をターゲットに移行に着手。今後も伊藤忠商事の次世代基幹システムは、次世代商人のイノベーションを支え、さらなる進化を遂げていく。

※制作協力：ヴイエムウェア株式会社

お問い合わせ先

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
https://www.ctc-g.co.jp/utility/contact.html

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

\Orchestrating a brighter world NEC

業務の合理化/効率化

BPO

SAP Concur

ビジネスの高度化

データ駆動型ビジネス

SAP HANA

SAP S/4HANA

SAP Analytics Cloud

人材活用

タレントマネジメント

SAP Success Factors

SAPシステムを活用した
「次世代の働き方改革」

人手不足が深刻化する中でも、企業にはビジネス競争に勝ち抜き、
成長し続けることが求められる昨今、「働き方改革」の必要性が高まっています。

そのためには「ビジネスの高度化」「人材活用」「業務の合理化・効率化」が重要であり、
それらを実現するのが「データ駆動型ビジネス」「タレントマネジメント」「BPO」です。

NECは、SAP S/4HANA、SAP SuccessFactors、SAP Concur等を用いた、
DX時代の新しい「働き方改革」を実現するNECのソリューション・サービス群をご提供いたします。

SAP Gold Partner

https://jpn.nec.com/sap/index.html

MKI MITSUI KNOWLEDGE INDUSTRY

ナレッジでつなぐ、未来をつくる

ICTによって、世界中のあらゆるヒトとモノがつながる、この時代。
コンピュータの普及から50年以上にわたり、
私たちは、“ナレッジ”という名の知恵を結集し、
世の中に新たな価値を提供してきました。
過去、現在、そして未来に向かって、“ナレッジ”で実現できない世界はない。
三井情報は、みなさまと私たちの“ナレッジ”をつないで
これからも新しい未来を共につくっていきます。

三井情報株式会社

SAPとAWSのサービスを組み合わせることでデジタルトランスフォーメーションを加速

導入のハードルや運用コストの低さ、スケーラビリティ、堅牢さといったクラウドとしての基本性能の高さに加え、SAPのインフラとして国内外で高い導入実績を誇るアマゾン ウェブ サービス(AWS)。さらに、AWSのさまざまなサービスとの連携でデジタルトランスフォーメーションが実現できる点が高く評価されています。

国内外で豊富な導入実績を有するSAP on AWS

SAP on AWSは、すでに世界中で数千社に導入されており、国内でも多くの企業が採用しています。SAP on AWSを利用することで、ユーザーは初期費用や長期契約なしに素早いテストと評価、そして本番環境のプロビジョニングが可能です。開発期間の短縮、運用効率とコスト効率の向上、変化への柔軟な対応、高い安全性など多くのメリットが得られるだけでなく、AWSの多彩なサービスとSAPを連携させることで、自社ビジネスの競争力を高めるデジタルトランスフォーメーションを実現できます。

密接な協力関係をもつAWSとSAP

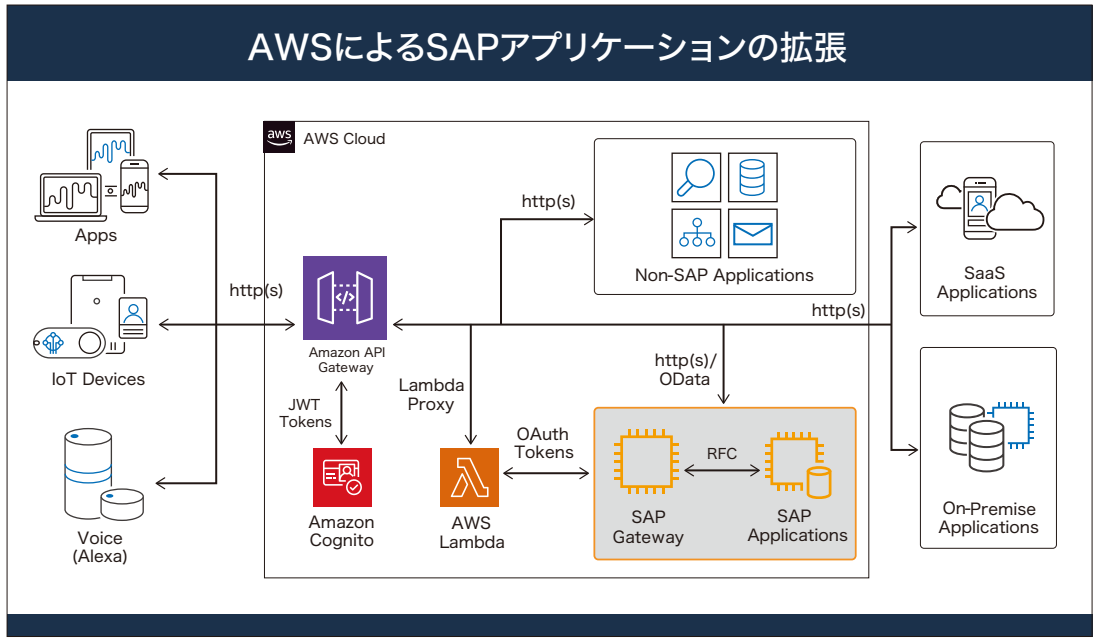
2011年より、AWSはSAPのテクノロジーパートナーとして、共同でSAP on AWS環境の確立に取り組んできました。ユーザーはSAPの本稼働認定を受けているAmazon EC2インスタンスを利用することで、本番環境稼動後もSAP社からのサポートを受けることができます。Amazon EC2インスタンスの種類はバリエーションに富んでおり、幅広いスケールのビジネスに対応可能です。例えば、SAP S/4HANAであれば、244GBから最大48TBまでのメモリーが選択できます。AWS Nitro Systemによるベアメタルインスタンスも用意されています。開発向けのインスタンスであれば、さらに多くの選択肢があるほか、無料のトライアル期間もあり、テストや評価のハードルは非常に低くなっています。導入や運用をサポートできるパートナー企業が非常に多いことも、SAP on AWSの強みです。

SAPとAWSサービスを組み合わせることでデジタルトランスフォーメーションを加速

ユーザーはSAPワークロードをAWSに移行することで、ビジネス上の大きなメリットを享受できます。さらに、AWSが提供する165以上のサービスとSAPを連携させることでデジタルトランスフォーメーションを実現することが可能になります。
SAP on AWSでデジタルトランスフォーメーションを実現するうえで柱となる要素がAPI、IoT、ビッグデータ、DevOps、そして、それらを支える基盤となる機械学習の5つです。
APIは、外部サービスとの連携を容易にします。今の時代は、急速に進化するデジタルテクノロジーに基幹システムも素早く対応し続けることが求められています。かつては、アドオンなどを駆使してすべてをSAPで行うアプローチが取られていましたが、もはやこうした手法は現実的ではありません。API経由で外部のサービスと連携させた方が、最新のテクノロジーを駆使したアプリケーションを素早く、かつ低コストに構築・運用できます。
実際にユーザーがAPIによって実現している用途としては、消費者や従業員向けのモバイルアプリ、Alexaスキルを使った音声による支援、マイクロサービスによるeコマースアプリ、ARとVRアプリ、チャットボットなどがあります。

サーバーレスでモバイルアプリからSAPデータ活用が可能

SAP on AWSにおけるAPI利用は簡単です。例えばオブジェクトストレージサービスAmazon Simple Storage Service(Amazon S3)の静的ウェブサイトホスティング機能でWebアプリを公開、API経由でサーバーレス実行環境AWS Lambdaに置いたコードを実行することで、SAPの顧客データにWebやモバイルから簡単にアクセスできます。Amazon S3とAWS



図：SAP on AWSにおけるAPI利用のイメージ

Lambdaを使うことで、アプリケーションサーバーなしに新しいサービスをタイムリーに導入でき、コストを抑えた運用が可能になります。

APIの作成や管理はAmazon API Gatewayで行います。また、認証サービスAmazon Cognitoを使うことで、安全で使い勝手の良いアクセスコントロールが可能です。

その他にもさまざまなAWSサービスと組み合わせることで、高機能で使い勝手の良いアプリを実現できます。例えば、動画・画像認識サービスAmazon Rekognitionと組み合わせれば、顧客の名刺をスマートフォンのカメラで撮影するだけで、文字認識によって顧客データをSAP上に自動入力することができます。また、顔認識を使い、既存顧客が来店した際、自動的に顧客情報を検索、接客品質の向上を図るといったことも可能になります。その他、カメラを使った商品の自動検索や、VR・ARを使ったインタラクティブな製品カタログなど、アイディア次第で多様なアプリケーションを構築できます。

IoT分野では、SAP LeonardoとAWS IoTの統合が図られています。例えば、機器から送られてくるテレメトリー情報を元に、異常の発生を素早く検知し、自動的にフィールドサービスに連絡するといったことが可能になります。

レガシー資産のクラウドへのスムーズな移行も支援

デジタルトランスフォーメーションを実施するうえでは、スピードと柔軟性に優れたクラウドネイティブなシステムが圧倒的に有利です。レガシーなアプリケーションが残っていると、デジタルトランスフォーメーションの実現が遅れてしまいます。SAP on AWSでは、わずか2時間でSAP S/4HANA環境を新規構築できるクイックスタートやECCを数日でSAP S/4HANAにコンバートできるSAP S/4 Move Xperience on AWSなど、レガシーシステムのクラウド移行へのプログラムが用意されています。

イノベーションのためにすぐに試せる環境を提供

Amazonは、過去から現在に至るまで、数多くのイノベーションを世に送り出し続けています。よく知られたものだけでも、ロボットを駆使した物流センター、ボタン1つで商品を注文できるAmazon Dash、スマートスピーカーAmazon Echo、ドローン配送、レジの無いコンビニAmazon Goなどがあります。しかし、すべての取り組みが成功するわけではありません。その背景には多くの実験と失敗の学びがあります。実際にAmazonは自らを“世界一失敗している企業”と呼んでいます。必要な時に、必要なだけ、低価格でITリソースが利用可能というAWSの基本コンセプトは、アイディアをすぐに試してみることができる“失敗しやすい環境”をAmazon自身が求めたことで生まれました。

AWSは絶えずアップデートが続けられており、2018年だけでも1957もの新しいサービスと機能をリリースしました。デジタルトランスフォーメーションを推進する企業にとって、不可欠なサービスがそこにあるはずです。

お問い合わせ先

アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社
https://aws.amazon.com/jp/

SAP認定IBM Cloudベアメタルサーバーと VMware on IBM Cloud

SAP本番環境400社以上、VMware仮想環境2,000社以上の実績が生んだ都市伝説の真偽

SAP認定IBM Cloudベアメタルサーバーは、最大8TBのRAMと192個のコアを搭載し、HANAだけではなく、お客様のさまざまなSAP環境に対応しており、時間とコストを抑えてクラウド上に移行することが可能です。さらにSAPを含む既存のシステムがVMware製品による仮想環境で稼働している場合、既存ライセンス資産などを有効活用しつつ、それらをそのまま IBM Cloudに移行できます。

SAPワークロードに最適

IBM Cloudベアメタルサーバーは IBMのパブリッククラウドとして提供される物理サーバーです。 このサーバーはお客様専用で、他のお客様とは（サーバーリソースも含めて）どの部分も共有されません。IBM Cloud ベアメタルサーバーはSAP HANAとSAP NetWeaver双方のワークロードで認定を受けています。最大8TBのRAMと192個のコアを搭載しており、エンタープライズグレードのSAPデプロイメント用に設計されています。選択して、クリックし、注文して実行するだけです。お客様は、性能、制御、拡張性、柔軟性、コスト削減などのクラウドの利点すべてを手に入れられます。

オンプレをそのままクラウドへ

IBM Cloudならば、オンプレミスと全く同じVMware環境がそのままクラウド上に作れます。名称はVMware on IBM Cloud。VMwareとIBMは2016年に戦略的パートナーシップを締結し、IBM Cloudのデータセンターで VMware製品による仮想環境をすぐにお客様が利用できるクラウドサービスの提供を開始しました。最近AWS、Azure、Google、Oracleなどが追随していますが、既にIBMはVMware製品による仮想環境上で動くミッションクリティカルなシステム2,000社以上を、そのままクラウドに移行した実績を誇ります。VMwareを活用するお客様は、アプリケーションやワークロードをリファクタリングすることなく、オンプレミス環境をIBM Cloudに「リフト&シフト」させ、最終的にクラウドに適したシステムにトランスフォーメーションすることができます。

ユースケース

オンプレ上のVMware製品による仮想環境で稼働していた基幹系システムのSAPとその関連システムを、SAP認定ベアメタルサーバーとVMware on IBM Cloudを採用しクラウド上で統合。バックアップシステムとしてVeeam on IBM Cloudを導入するケースがあります。IBM Cloudならバックアップシステムを海外に配置しても通信費は無料（後述）です。

囁かれる都市伝説 その1

ハンパないラインナップ：はい、その通り。図は、東京データセンターで利用できるSAP認定IBM Cloudベアメタルサーバーのラインナップです。CPUモデル、コア数、RAM、ストレージ、サポートOSなど組み合わせは多岐にわたります。SAP Standard Application Benchmarksの示すパフォーマンス指標を元に最適なベアメタルサーバーを選ぶと良いでしょう。プロビジョニングは数十分から最長でも4時間で完了します。IBM Cloudベアメタルサーバーはマザーボードの種類だけでも70種を超える、業界ダントツの品揃えです。CPU, メモリやネットワーク帯域の選択や増減はポータルから行えます。ベアメタルサーバーの最低利用期間は1時間、1カ月、1年、3年から選べます。お客様は、ベアメタルサーバーを丸ごと専有、管理者権限も所有できます。

囁かれる都市伝説 その2

DC*の場所を指定できる：はい、お客様のご希望の場所を指定できます。例えば、東京近郊には3カ所のDCがあります。豊洲、川崎、大宮。お客様はSAPのワークロードを稼働させるDCを指定してSAP認定IBM Cloud ベアメタルサーバーを注文することができます。お客様はこの3カ所のDCを

IBM Cloud

シングル・プロセッサー | デュアル・プロセッサー | クワッド・プロセッサー | SAP認定 | VMware認定

CPU モデル	コア	スピード	RAM	ストレージ	フィーチャー
BI.S2.H8401	192 コア	2.20 GHz	4096 GB	8 ドライブ	SAP
BI.S2.H8401.3.YEAR	192 コア	2.20 GHz	4096 GB	8 ドライブ	SAP
BI.S2.H8801	192 コア	2.20 GHz	8192 GB	10 ドライブ	SAP
BI.S2.H8801.3.YEAR	192 コア	2.20 GHz	8192 GB	10 ドライブ	SAP
BI.S2.H4101	96 コア	2.20 GHz	1024 GB	6 ドライブ	SAP
BI.S2.H4201 (OS Drives Only)	96 コア	2.20 GHz	2048 GB	2 ドライブ	SAP
BI.S2.H4201.3.YEAR	96 コア	2.20 GHz	2048 GB	10 ドライブ	SAP
BI.S2.H4100 (VMware)	96 コア	2.20 GHz	1024 GB	最大 16 ドライブ	SAP
BI.S2.H4200 (VMware)	96 コア	2.20 GHz	2048 GB	最大 16 ドライブ	SAP
BI.S2.H4400 (VMware)	96 コア	2.20 GHz	4096 GB	最大 16 ドライブ	SAP
BI.S2.H4601	96 コア	2.20 GHz	6144 GB	10 ドライブ	SAP
BI.S2.H4101.3.YEAR	96 コア	2.20 GHs	1024 GB	6 ドライブ	SAP
BI.S2.H4401	96 コア	2.20 GHz	4096 GB	8 ドライブ	SAP
BI.S2.H4201	96 コア	2.20 GHz	2048 GB	10 ドライブ	SAP

図：東京DCで利用できるSAP認定IBM Cloudベアメタルサーバー

自由に使うことができます。これは、経営報告、監査報告、IT環境の厳格な管理や把握などを求められた時の対応、HAの保証確保に価値があります。この3カ所のDCは超高速広帯域（1.2Tbps x 4回線、2m秒未満の遅延）ネットワークで相互接続されたアベイラビリティゾーン（AZ）を構成します。AZが低遅延の通信環境なので、リアルタイム同期が必要なデータベースにも十分適用できます。例えば、複数のデータセンターをまたいでHAを組むことができます。もしDCの場所を指定することができないクラウドベンダーを選んだ場合、HA構成を組みたくても実際のDC間の遅延は構成前に把握することはできません。IBM Cloudの強みである、このAZの利用とIBM Cloud Internet Services（CIS）のGlobal Load Balancerを用いてロードバランサーを同一DC/AZ内に配置しない構成をとることで、2019年8月の某クラウドベンダーの障害から得られた教訓を生かすこともできます。

*Data Center / データセンター

囁かれる都市伝説 その3

DC間の通信が無料：はい、無料です。さらにアウトバウンド料金も20TB*/月まで無料です。 IBM Cloudでは、AZ間の通信、DC間通信ともにすべて無償で利用できます。DCがグローバルにまたがっていても無料です。つまり、SAPのインスタンスがグローバルのDCにまたがって配置されていてもデータの同期やバックアップにかかる通信費は無料です。SAPのインスタンスを国内、ヨーロッパに分散しても、それぞれのインスタンス間の通信費は無料。さらに、一般的なクラウドではインターネットを介してデータを持ち出す場合、課金されます。いわゆる「アウトバウンド料金」と呼ばれる課金体系です。AZ間、データセンター間の通信、自社とデータセンター間の専用線通信にも課金するクラウドがあることに十分気をつけましょう。ハートビートやデータ同期のたびに課金されると不安になりますよね？ 通信費用は思った以上に変動します。IBM Cloudは、このアウトバウンド料金が20TB*/月まで無料で、お客様にとって他社と比較して圧倒的な価値となっています。

*20TBまでの通信帯域幅は米国、カナダ、ヨーロッパのデータセンターが対象です。その他の地域のデータセンターは5TBまでの通信帯域幅となります。

囁かれる都市伝説 その4

結局、VMware on IBM Cloudしかないと気づかれたお客様が増えている：残念ながら、その通りです。 他のベンダーのクラウドを用いてVMware製品による仮想環境の移行をシミュレーションしたり、PoCの結果で想定と現実のギャップを目の当たりにし、2,000社以上の実績を誇るVMware on IBM Cloudにご相談されるお客様が増えています。

IBM はさまざまな都市伝説を、認めまたは正しながら、お客様のSAP環境のクラウド化をご支援してまいります。詳しい続きはWebで。「IBM クラウド SAP認定」で検索ください。みなさまのアクセスお待ちしております。

お問い合わせ先

日本アイ・ビー・エム株式会社
TEL：0120-550-210
E-mail：CLOUDEDM@jp.ibm.com
http://www.ibm.com/

上流工程からの品質管理が プロジェクト成功のカギ!! SAPプロジェクトを品質管理やテストで支援し、QCD向上を実現

SAPシステムの導入やSAP S/4HANAへの移行には、プロジェクトの上流工程からレビューや品質管理計画に則した品質指標の評価などの検証が不可欠です。検証が不十分な場合、上流工程における不具合が下流工程へ流出し、改修コストなどが膨らみスケジュールの遅延に繋がりかねません。ベリサーブのSAPシステム検証ソリューションは、QCD（Quality、Cost、Delivery）向上に向けて品質管理やテスト業務を推進し、プロジェクトを成功へと導きます。

上流工程から品質管理計画に則した検証で不具合の流出を抑制し、QCDを向上

SAPプロジェクトでは、顧客の要件を定義した上で、SAPシステムとの適合性を分析し、標準機能のカスタマイズ設定やアドオン機能を決定します。カスタマイズ/アドオン機能の要件/設計について、業務への影響や設計の品質をその工程内で検証しておかなければ、後工程における不具合の原因だけではなく、利用しづらいシステムにもなりかねません。特にSAP S/4HANAへの移行で、現行SAP ERPの機能を引き続き利用する場合は、新環境でそれをどのように構成するかを上流工程から詳細に検証しておかなければ想定外の事態が発生し、改修工数が膨らむ可能性が大きくなります。

1983年にソフトウェア検証サービスを開始したベリサーブは、約1,000社/約2万3,000プロジェクトの検証の実績を持ち、人命や安全性に関わる極めて高い品質が要求される自動車のナビゲーション、医療、航空/宇宙といった業界におけるシステムの検証を数多く手がけてきました。同社が「SAPシステム検証ソリューション」を提供するようになった背景には、SAPプロジェクトでも、上流工程からQCDを念頭に入れた検証を行うことが、大きな混乱なくシステムを稼動まで導くためには欠かせないという想いがあります。

例えば、同社が途中から参画したあるSAPプロジェクトでは、アドオンの品質に大きな課題が発生し、1年以上、スケジュールが延びてしまっていました。数百名規模のプロジェクトが遅延すると、ビジネスに多大な影響を及ぼしかねません。稼動後に進めるはずの経営戦略や施策も滞り、最終的には経営にも影響を与えるおそれがあります。

また、スケジュールが遅延すると人的リソースの消耗、大幅な改修コストも発生します。情報処理推進機構（IPA）の発表によれば、詳細設計段階になって発生したバグ対応コストは基本設計時の5倍、稼動後に発生したバグ対応コストは基本設計時の200倍になるといいます。つまり、プロジェクトの下流工程になればなるほどそのコストは高くなってしまうため、上流工程から綿密な検証を行うことにより、工程内で不具合を解消しシ

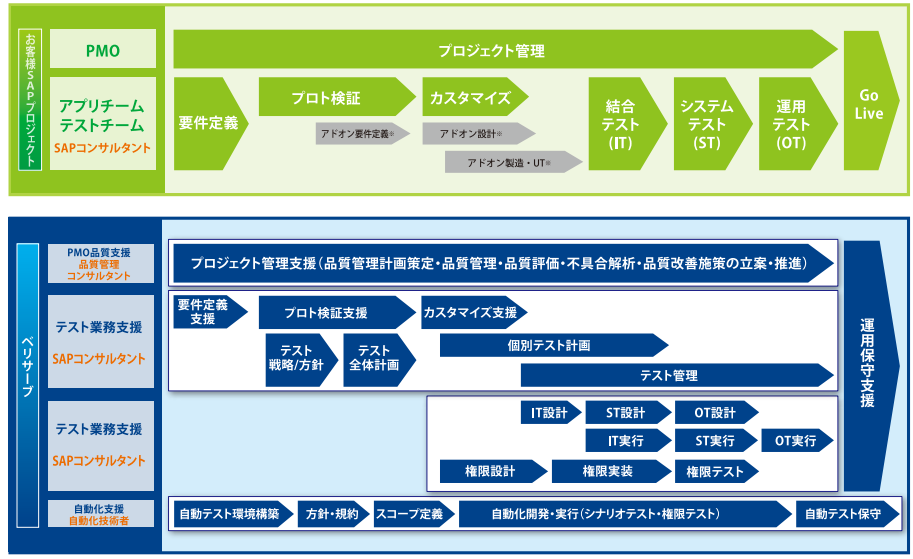


図1：SAPプロジェクトにおけるベリサーブの支援タスク

ステム品質を保つことが重要となります。高品質を確保し、コストを低く抑え、納期を遵守するには、上流工程から品質管理計画に則した品質管理を実施し、テスト業務を支援するSAPシステム検証ソリューションが大きな効果を発揮します。

高い検証技術を備えた品質管理コンサルタントとSAPコンサルタントが強力に支援

同社は、IVEC（IT検証技術者認定試験）やJSTQB（Japan Software Testing Qualifications Board）の資格を持つIT検証技術者を多数有しており、さまざまなソフトウェア検証を通じて、企業のシステム品質向上に貢献してきた企業です。同社が提供するSAPシステム検証ソリューションは、「PMO品質管理支援」「テスト業務支援」「テスト自動化支援」の3つで構成されています。

PMO品質管理支援

同社の品質管理コンサルタントがSAPプロジェクトのPMO（Project Management Office）に参画し、品質管理/品質評価、不具合解析などを支援することによって、PMOに集中する作業負荷を軽減します。

テスト業務支援

同社のSAPコンサルタントがテスト戦略/方針の策定・全体テスト計画および個別テスト計画の策定・テスト設計・テスト実行などの各種テスト業務を支援します。上流工程より参画する同社のSAPコンサルタントはこれらテスト業務に加え、要件定義やプロトタイプ検証（Fit&Gap）などのSAPコンサルタントのタスクも支援。また、下流工程ではSAPコンサルタントを増員し、結合テスト以降のテスト設計・テスト実行を支援します。上流工程より参画し、要件や仕様を把握した同社のSAPコンサルタントが、テスト設計・テスト実行をリードします。

テスト自動化支援

SAPシステムおよび関連システムに対して、効果が最大となる自動化ツール・自動化スコープを選定し、自動化の計画段階から導入・自動化開発・テスト実行、自動テストの維持保守に至るまで、トータルで支援します。

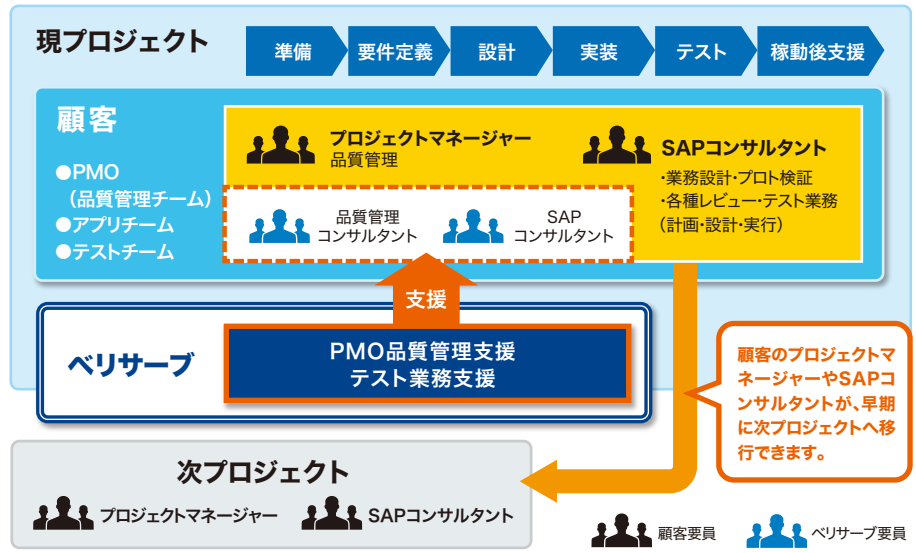


図2：プロジェクト要員の早期移行の効果

高い品質を確保することによってプロジェクトの負荷を低減

同社のSAPシステム検証ソリューションを利用すると、早い段階からシステムの品質やテストで発生する課題を解決し、システムの品質を高め、工数の肥大化を抑え、スケジュールを遵守して安定したプロジェクト運営を実現し、お客様やSIベンダーの負荷を軽減します。またテストフェーズでは、同社のSAPコンサルタントがテストの設計や実行支援を通じて負荷を軽減。SIベンダーのSAPコンサルタントは、早期にプロジェクトの別タスクや別プロジェクトに移行することも可能となります。

さらにテスト自動化支援では、通常、対象となる機能テストやシナリオテスト以外に膨大な工数を必要とする権限テストや、頻繁に発生するカスタマイズも候補として選定し、自動化の効果を最大化。例えば本番稼動後に組織変更が生じると、関連する多くのカスタマイズを実施する必要がありますが、自動化によって負荷低減や納期短縮が可能となります。また、要員による品質のばらつきや人的ミスを抑制し、属人性を排した高いシステム品質を確保できます。

品質管理チームを早期に立ち上げSAPプロジェクトを成功へ

SAPプロジェクトにおいて、プロジェクト当初より品質管理チームを立ち上げ、品質にコストをかけるという考え方は、これまで一般的ではなかったかもしれません。しかし、大きな投資を行うSAPシステムの導入を確実に遂行し、その後の円滑な活用につなげるために、QCD向上のための以下のような基本的な取り組みが重要となります。

- 開発プロセスの上流工程で品質の作り込みを行い、欠陥の混入を抑止
- 下流工程では、品質の確認作業を行い、欠陥の流出を防止
- テストなどの自動化を積極的に行い、高品質で効率的なテストを実行

35年以上にわたってソフトウェア検証でさまざまな製品やサービスの品質向上に貢献してきた同社は、SAPシステム検証ソリューションを通じて、お客様がIT投資や時間、人的リソースを無駄にすることなく、他社に打ち勝つ競争力を獲得し、ビジネスの発展に寄与するSAPプロジェクトの成功に貢献します。

お問い合わせ先

株式会社ベリサーブ
https://www.veriserve.co.jp/
E-mail: vs_SAPSolution@veriserve.co.jp

独自のメソドロジーに基づくSAP S/4HANAへのマイグレーションで「攻めのIT基盤」を確立しデジタルトランスフォーメーションを推進

国内において約2,000社の企業が導入している基幹業務システムのデファクトスタンダードであるSAP ERP。現在、ユーザー企業にとっての課題になっているのが、2025年に迎える保守サポート終了への対応です。ＪＦＥシステムズでは、「真のリアルタイム経営」を実現する次世代の基幹システムとして大きな期待を集めている「SAP S/4HANA」について、独自のメソドロジーを使ったマイグレーションや分析テンプレートの活用など、SAPへの投資価値を最大限に高めるためのさまざまな提案を行っています。

ＪＦＥシステムズが考える SAP S/4HANAの価値とは？

企業に変革をもたらす次世代ERPであるSAP S/4HANAは、DX（デジタルトランスフォーメーション）、リアルタイム経営を目指す上での核となるソリューションです。

ERP導入の本来の目的は、「組織内の情報を統合的に管理し、全体最適の視点での素早い経営判断」を実現することにあるはずです。しかし実態は、JSUGが発行した「日本企業のためのERP導入の羅針盤〜ニッポンのERPを再定義する〜」でも指摘されている通り、新しい基幹システムの導入そのものが目的化し、以前のシステムの焼き直しになっているケースが多く見られます。

SAP S/4HANAは、これまでシステム上の制約によって、「やりたくてもできなかったこと」を可能にする多くの機会を提供します。2025年に向けたSAP S/4HANAへのマイグレーションを検討している企業は、まず「ERPの導入で実現したかった本来の目的」を改めて整理し、明確なロードマップに沿った成長基盤の再構築を図るべきです。

SAP社が提唱する Intelligent Enterpriseを実現するためには、業務のサイクルに合わせて、事業計画（Plan）、業務実行（Do）、実績分析（See）で必要となる機能を一元的に網羅し、変化に柔軟に対応できる基盤こそが、未来の成長においては不可欠なのです。

SAP S/4HANAに準拠した事前定義済み経営分析テンプレート「SIDEROS KPIMart OPTION」

企業の活動においては、ORDER to CASH、在庫管理、購買、会計といったオペレーションの実行だけでなく、事業計画の立案や実績分析が不可欠です。SAP S/4HANAの価値を最大限に享受するためには、こうした計画や実績分析にも同時に対応したインテリジェントな基盤を確立する必要があります。

SAP S/4HANAへの移行により、一元的な情報管理の基盤は確立できますが、効果的に活用できなければその価値は半減します。

SAP S/4HANAに準拠した分析テンプレート「SIDEROS KPIMart OPTION」を活用することで、B/S、P/L管理はもちろんのこと、地域別、ユニット別の販売データ管理、在庫回転率、さらにはROIC（投下資本利益率）による経営判断に重要なKPIも含め、トータルな計画および実績分析が可能になります。

具体的には、ＪＦＥシステムズはIntelligent Enterpriseを実現すべく、Plan領域ではBPC（SAP Business Panning and Consolidation）、SAC for PlanningおよびIBP（SAP Integrated Business Planning）を、Do領域ではSIDEROSテンプレートをベースとしたSAP S/4HANAを、See領域では独自テンプレートのSIDEROS

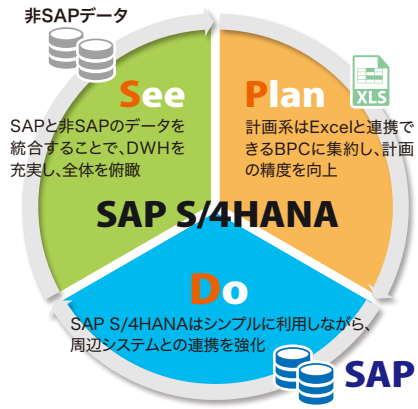


図１：非SAPデータも統合して、PDSをリアルタイム化するＪＦＥシステムズのSAP S/4HANAソリューション

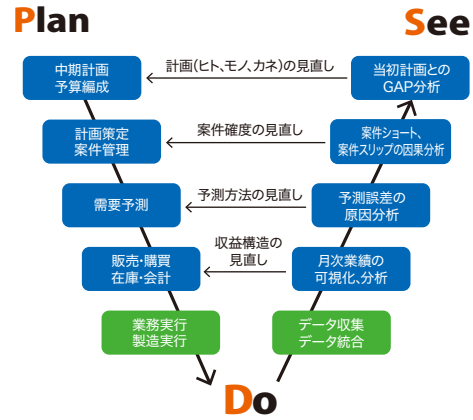


図２：フィードバック型のデータモデルの例

KPIMart OPTIONをベースに、必要に応じてSAP BusinessObjects、SAP Analytics Cloudを組み合わせた提案を行っています。

現行のSAP ERPユーザーは2025年に向けて何をすべきか?

2025年はそれほど遠い未来ではありません。では、現行のSAP ERP (ECC6.0) ユーザーは、ここに向けてどのような準備をしておけばよいのでしょうか?そこでは2つのポイントがあります。

1.現状の把握と将来構想

まず現状の業務、システム上の問題点を洗い出し、自らが置かれている状況を把握しなければいけません。また、システム構築時に目標としていたことを振り返り、現時点でできていること、できていないことの整理も必要です。そうすることで、将来のゴールとロードマップが自ずと生まれてくるはずです。

そのゴールに向けて具体的なKPIを設置することで、変革を推進していくための手段も変わってきます。

2.アセスメントおよび実行計画の立案

SAP S/4HANAへのマイグレーションを実施するには、どのくらいの予算を確保しなければならないのか、また投資対効果 (ROI) の見通しを含めた計画立案が必要です。

その上で既存のシステムを把握するためのアセスメントを実施し、設定したゴールを踏まえて、以下でご紹介するどのマイグレーションの手法をとるべきかの判断も下さなければなりません。

SAP S/4HANAへ移行するための2つのマイグレーション手法

ECC6.0からSAP S/4HANAに移行するマイグレーションには、「コンバージョン」「リビルド」の2つの手法が存在します。

「コンバージョン」とは、現在稼動中のECC 6.0をそのままSAP S/4HANA環境で利用するために機械的に変換する手法で、ここではアドオンなどもそのまま移行されます。一方、「リビルド」は現行のECC6.0をSAP S/4HANAの機能をベースに再構築する方法です。

どちらの手法を選択するかは、将来のロードマップとアセスメントによる現行環境の分析により、「マイグレーションによる影響範囲の確認」「費用の把握」を行い、投資対効果を踏まえて決定する必要があります。将来の効果を見通せない投資、予算の確保は困難であることを考えると、「守りのIT」だけではなく、「攻めのIT」に転じるためのライフサイクルをマイグレーション課題として再検討する必要があります。

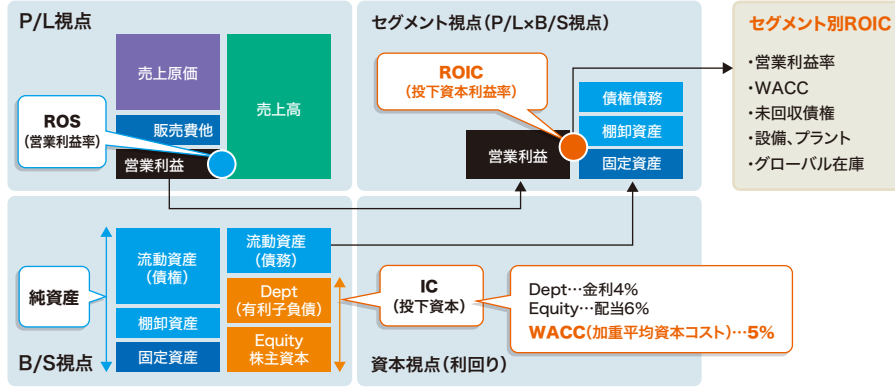


図3:SAP S/4HANAに準拠した分析テンプレート「SIDEROS KPIMart OPTION」を活用することで、B/S、P/L管理はもちろん、地域別、ユニット別の販売データ管理や在庫回転率、また重要な経営判断に必要なROICによるKPIも含めた計画立案および実績分析が可能。

独自のメソドロジーに基づく手法でユーザーのマイグレーション課題を解決

こうした課題に対しても、JFEシステムズは独自のメソドロジーに基づくマイグレーションサービス「SIDEROS Migration Service for SAP S/4HANA」を提供しています。

・構想策定/事前検討支援サービス

既存システムでの課題抽出、DX構想の策定、ロードマップ (短期、長期) 作成、分析構想、グローバルインスタンス統合などの支援を実施します。

ここでは、JFEシステムズの構想策定メソドロジーに加えて、SAP MOVE in Motionメソドロジーを組み合わせた支援サービスを提供します。

・アセスメントサービス

アセスメントによる診断、マイグレーションの推奨案策定 (コンバージョン実施可否、コンバージョン工数算出)を行います。これにより、コンバージョンの可否、予算の策定、コンバージョン時の課題抽出を実施し、マイグレーション計画のベース情報をとりまとめます。

・コンバージョンサービス

ストレートコンバージョンによる移行を行います。前提条件によりますが、最短4カ月間での移行が可能です。

・リビルドサービス

SAP S/4HANAの機能を最大限活用するべく、再構築要件の定義、構築、移行を行います。

・計画/実績分析基盤構築サービス

SAP S/4HANA導入に合わせた事業計画、実績分析の基盤を提供します。

持続的な競争基盤の確立をJFEシステムズがトータルに支援

これからの企業の成長に不可欠なDXを着実に推し進めていくためには、SAP S/4HANAによる変化に柔軟なデジタル基盤を構築することにより、事業計画の策定、デジタルサプライチェーンの構築、IoTとの一体化、周辺のLOBシステムとの連携などにスピーディに対応していく必要があります。これにより、意思決定のベースとなるPlan-Do-Seeのサイクルが実現し、その後は蓄積されたCustomer Experience Dadaの有効活用による成長の加速も期待できます。

SAP S/4HANAを活用した持続的な競争基盤をいち早く確立する上で、JFEシステムズの独自のメソドロジーやサービスは、競合他社にはない大きな価値を発揮するはずです。

お問い合わせ先

JFEシステムズ株式会社

https://www.jfe-systems.com/products/hanamigration/hanamigration.html
TEL:03-5418-2438
Mail:erp-sales@jfe-systems.com

JFE システムズ 株式会社

SAP HANAを通じたパートナーシップから生まれるデータドリブン経営を支援する新たな価値提案

長年にわたる協業関係を通じて、多くの顧客に対して時代の要請に応じた価値を提供し続ける日本ヒューレット・パッカードとSAPジャパン。1つのプロジェクトチームとして、お互いの検証センターを使ってPoCを実施するコラボレーションは、他に例のない緊密な信頼関係があってはじめて実現するものです。ますます加速するリアルタイムエンタープライズやデータドリブン経営のニーズに対して、両社は現在どのように取り組み、どのような価値を提供しようとしているのか。2人のキーマンに最新の取り組みについて語ってもらいました。

（対談に参加した2人のキーマン。左から）

日本ヒューレット・パッカード株式会社
ハイブリッドIT事業統括
製品統括本部
統括本部長
本田 昌和氏

SAPジャパン株式会社
バイスプレジデント
プラットフォーム&テクノロジー事業本部 本部長
チーフイノベーションオフィサー
首藤 聡一郎氏

SAP HANAビジネスで深まるHPEとSAPのコラボレーション

首藤:日本ヒューレット・パッカード(以下、HPE) とSAPジャパン(以下、SAP) の協業は、実に長い歴史を持っています。すでに30年以上になりますでしょうか。SAP HANAも2010年のリリースから間もなく10年、その初期からたくさんのプロジェクトでご一緒してきましたね。

本田:はい。SAPがメインフレームからオープンシステムへ移行し、当社もオープン環境でのERPを志向し始めた時期ですから、それくらいの歴史がありますね。2013年からは私たち自身がSAP ERPのビッグユーザーとして、自社のシステムをインメモリ化するプロジェクトをスタートしています。これは私たちのフラッグシップサーバーであるHPE Superdome Flex Server上でSAP HANAを稼動する、いわば超巨大なメモリ環境で稼動するERPの先進的なケーススタディであり、この成果をお客様に提供する試みをSAPと一緒に進めています。

首藤:SAPとしても、HPEがこれまで培ってきた「ミッションクリティカルのシステムを事業継続性を損なうことなく維持する」、すなわちエンタープライズ製品としての信頼性とサービス品質の高さには非常に魅力を感じています。言うまでもなく、ソフトウェアだけでは私たちのビジネスは成立しません。HPEのハードウェアと組み合わせてこそ、お客様の期待に応える可用性やパフォーマンスを提供できると考えて、協業を深めてきました。本格的なクラウド時代を迎えて、この関係は今後ますます重要になると考えています。

増え続けるデータの活用を実現するHPEの最新ソリューション

首藤:このところ強く感じているのが、情報活用のトレンドが大きく変わってきている点です。以前はバランススコアカードやダッシュボードなど、「今何が起こっているのか?」を知ることが主流でしたが、現在は「その原因は何なのか?」「どういう対応が必要なのか?」まで掘り下げて、問題が見つかれば即座に手を打たなければなりません。つまり「事実に基づくリアルタイムの

意思決定」が必須になってきているのです。

本田:私たちも同じように感じています。「Data is New Currency」との言葉通り、これからはいかにデータを有効活用できるかがビジネスの成否を分けます。世の中はデータを活用してビジネスを改善・加速させ、同時にコストを削減していくデータドリブンな世界に急速に変わりつつあり、もはや従来の技術では増え続けるデータをハンドリングすることはできません。

首藤:この課題に対して、HPEは技術の側面から答えを提供されていますね。膨大なデータを管理できる不揮発性メモリ「HPE Persistent Memory」の搭載や、オンプレミスでもリソースを使った分だけ料金を支払う従量課金型サービス「HPE GreenLake」には、私たちも大いに注目しています。

本田:ひと昔前はいわゆるIAサーバーなら、どのベンダーの製品も同じという風潮があったと思います。それが新たなテクノロジーの登場によって、ここ数年で大きく変わりつつあります。「HPE Persistent Memory」もその1つです。ここでは「データを蓄積する」と「データを高速処理する」という、ある意味で技術的には相反する世界を同時に実現しました。最新のテクノロジーをいち早く採用したサーバーという魅力が、お客様からの高い評価につながっていると思います。

オンプレミスなのに従量制課金 画期的な「HPE GreenLake」

首藤:お客様からよく寄せられるご質問として、「HPEとSAPのHANAでの協業は、他のベンダーと比べて何が優れているのか」というものがあります。

本田:一方の「HPE GreenLake」は、いうなれば「クラウドとオンプレミスのいいとこ取り」です。システムはオンプレミスで使いたいけれど、従量課金型サービスの経済性も利用したいというお客様の大きな反響を呼んでいます。

2019年の6月に開催されたグローバルイベントで、当社のCEOであるアントニオ・ネリは、「2022年までに、私たちはすべてのサービスをサブスクリプション型で提供できる会社になる」という方針を発表しました。「HPE GreenLake」はそうした試みの柱となるものですが、特にSAP HANAの場合はデータベースなので、従量課金のメリットが見えやすい。どれだけインメモリの容量を使ったかを、お客様自身で管理できるようになります。

日本ヒューレット・パッカード本社にある検証センターでは、SAPジャパンとのさまざまな共同プロジェクトチームのPoCが実施されている。

首藤:ユーザーはシステムの運用・管理に煩わされず、ビジネスで必要な容量のサイジングだけに目を配っていればよくなりますね。

本田:一度「HPE GreenLake」の契約をしてしまえば、ビジネスの拡大に応じて「データが何TB増えたので、何コア分のリソース追加が必要で、月額費用がいくら増える」といった判断だけで、スピーディにシステム拡張が行えます。従来のように、リソース要求のたびに複数製品の見積もりを取って、比較検討して、稟議にかけて、納期を待って、といった手間はなくなり、ビジネスのスピードに負けない拡張が可能になります。これは、お客様にとっても非常に価値あるビジネスモデルだと自負しています。

SAP HANAを活用して リアルタイム分析による データドリブン経営を支援

本田:SAP HANAは、カラム型のデータベース検索とインメモリの処理パワーによる高速性で分析シナリオを次々に変化させることができる。そういう意味では、データ活用にかつてないほどフォーカスしているのがSAP HANAではないかと思います。従来の「停まらない」「堅牢な」だけのデータベースから進化し、より戦略的なデータ活用の分野で、SAP HANAは今後ますますアドバンテージを発揮していくはずです。

首藤:データドリブン経営の時代を迎えて、今後はSAP HANAの中でも、アプリケーションのランタイムとしてではなく、純粋に分析データベースとしての活用が急増すると考えられます。性能の確保のためにデータマートを作成することなく、精度の高い明細をリアルタイムで高速分析できるパワーが大量のデータを擁するお客様から注目され、すでにグローバルの金融系企業や国内の大手通信系企業での実績が報告されています。

本田:当社でも、今まさにデータベースとしてのSAP HANAによる社内のIT変革プロジェクトに取り組んでいる最中です。これまではグローバルで3カ月間の実績レポートを作成するだけでも、数日の時間を要していました。この処理時間を劇的に短縮するためにSAP HANAを活用しようということです。このような分析で得られたファクトをリアルタイムで可視化し、迅速な経営判断に活かしていけるのがSAP HANAの最大の価値だと考えています。

首藤:そのプロジェクトの成果を、私たちの協業体制を通じてより多くのお客様に提供し、新しいビジネスの価値につなげていけると嬉しいですね。本日は貴重なお話をありがとうございました。

お問い合わせ先

日本ヒューレット・パッカード株式会社
https://www.hpe.com/jp/ja/home.html
E-mail :jpn_sap_alliance@hpe.com

Hewlett Packard Enterprise

SAP S/4HANAへのスムーズな移行やSAP Aribaの短期間導入を支援

「SMART Package」で高品質&省コストな導入を実現

IT運用の負荷低減に大きく貢献し、また四半期ごとに新機能がリリースされるSAP S/4HANA Cloudは、既存のECC 6.0ユーザーの多くのニーズが反映された次世代のデジタルコアです。しかし、オンプレミスのERPをSaaSへ移行するノウハウに習熟した企業は、現時点ではごくわずかです。B-EN-Gが提供する「SMART Package」シリーズは、SAPのクラウド製品の導入を短期間・低コストで実現すると同時に、周辺のクラウドサービスとの連携も視野に入れた、製造業に特化した最新のクラウド導入パッケージです。

SAP S/4HANA Cloudの導入は製造業の有力な選択肢の1つ

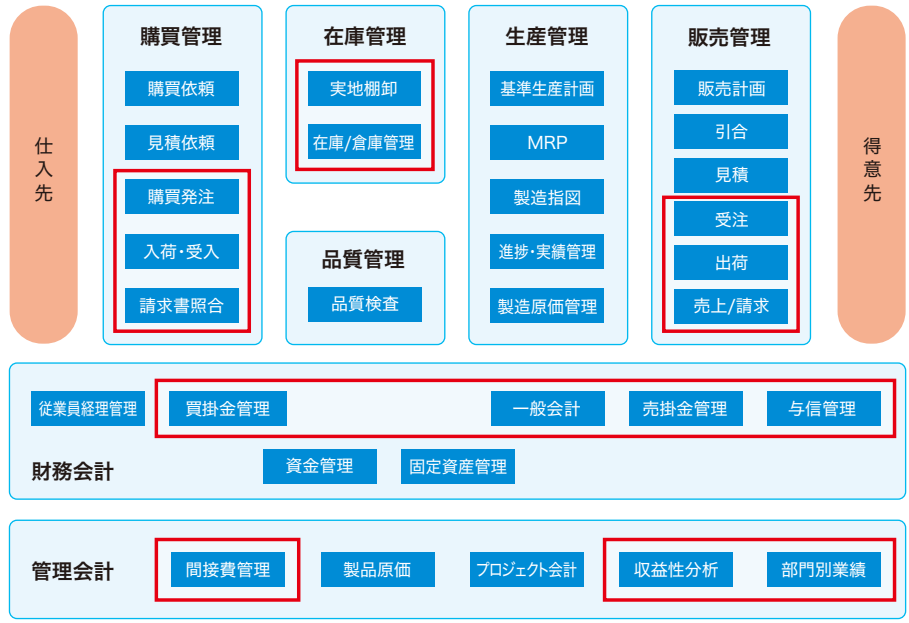
これまでの製造業界では、自社の業務に合わせて基幹システムをカスタマイズし、さらに可用性やセキュリティの観点からオンプレミスで運用するのが“常識”とされてきました。しかし、クラウド時代を迎えたことで、この考え方は大きな転換期を迎えています。SAPが提唱する「Fit to Standard」は、標準化された機能に合わせて自社の業務プロセスを見直すことで、システムの横展開をグローバル規模で加速し、どの拠点でも同じ環境で仕事ができるようにする考え方です。この意味で、これからのグローバルビジネスを勝ち抜かなければならない日本の製造企業にとって、SAP S/4HANA Cloud（以下、S4HC）の導入は有力な選択肢と言えます。

製造業に必要な機能に限定しパッケージで短期導入を支援

SAP ERP導入の豊富な経験を備えたビジネスエンジニアリング株式会社（B-EN-G）が開発した「SMART Package for SAP S/4HANA Cloud」は、S4HCを短期間かつ低コストで導入する、SAP承認済みの製造業向けパッケージです。

S4HCには、SAP社の47年にわたる実績と技術が蓄積された500を超えるBest Practicesのスコープアイテム（End to Endの業務シナリオ）が用意されています。そのため、スコープアイテムを1つひとつ検討していけば、それに長い時間を要します。しかし本パッケージでは、SAP ERPの機能を知り尽くしたB-EN-Gが、S4HCの多彩な機能の中から製造業で想定される業務シナリオに沿って必要な機能を厳選し、実務に十分耐えうる構成で提供します（図参照：2019年12月現在。今後のS4HCの更新に合わせて変更の可能性あり）。

また 、B-EN-Gは単なるパッケージ提供だけでなく、ユーザー企業からのヒアリングを踏まえて、最適な導入計画の提案も行います。ユーザー企業の目的達成と共にS4HCメリットを最大限に享受できるよう、導入のすべての工程にわたりプロジェクトを強力にリードします。



図：SMART Package for SAP S/4HANA Cloudがカバーする機能（赤枠）

B-EN-Gの豊富な経験から生まれたベストプラクティス

「SMART Package for SAP S/4HANA Cloud」では、シンプルでユーザビリティに優れたシステムを即座に安心して利用でき、実際に運用しながら自社に最適な機能の追加やオプション選定を進めていくことができます。なお、オプションとしてAI搭載のBI機能を提供するSAP Analysis Cloudのほか、さまざまな周辺ソリューションとの連携も用意されています。

本パッケージがユーザー企業にもたらすメリットとしては、大きく以下の3つが挙げられます。

① SAP S/4HANA Cloudのメリットを短期間で享受

製造業に必要な業務機能を短期間・低コストで導入できます。導入期間や工数、作業は計画の段階で明確化し、コストは抑制されます。

② 豊富な導入経験から生まれたベストプラクティス

B-EN-GのSAP ERP導入の豊富な経験から生まれたベストプラクティスをパッケージに反映。これらを自社のシステム機能としてすぐに活用できます。

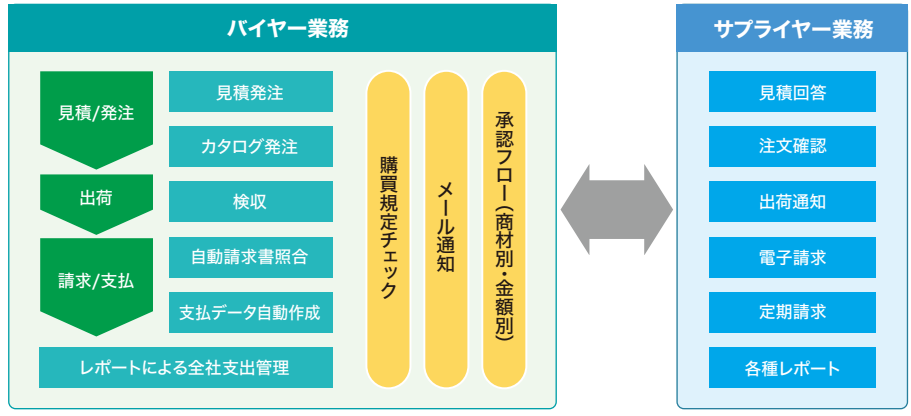
③ 海外拠点のガバナンス統合

大きな運用負荷が発生しないSaaSなので、小規模な海外拠点にも展開が可能。SAPの経営管理ソリューションと組み合わせた運用も可能です。

SAP Aribaを12週間で導入 調達業務の変革を実現

B-EN-Gでは、デジタルコアとしてのSAP S/4HANAやS4HCを取り巻くさまざまなクラウドサービスとの連携も支援しています。その1つが、製造業に欠かせない調達・購買業務をクラウド上で支援する「SAP Ariba」を、わずか12週間で導入できる「SMART Package for SAP Ariba Snap Source-2-Pay」です。

調達・購買業務には、バイヤーとサプライヤー間の紙の書類でのやり取りの煩雑さやコンプライアンスなど、依然として多くの課題が残っています。



図：日本企業の購買活動に必要な自動照合、チェック機能、レポートなどをサポートするSMART Package for SAP Ariba Snap Source-2-Pay

こうした課題を解決できるのが、調達から支払までの一連のプロセスをクラウド上で統合管理する「SAP Ariba」です。しかし、多彩な機能が搭載されたSAP Aribaは、機能の選定を含む要件定義にかなりの時間を要し、導入に半年から1年程度の時間がかかるのが通常でした。この期間をわずか12週間にまで短縮したのが、「SMART Package for SAP Ariba Snap Source-2-Pay」です。

導入資料やテンプレートをすべて日本語で提供

「SMART Package for SAP Ariba Snap Source-2-Pay」では、SAP Aribaの電子購買機能の中から初期導入に最適な機能を選定し、組み合わせています。まずは主要かつ効果の高い機能に絞って短期導入することで、SAP Aribaのメリットを即座に実感することができます。同様のパッケージの中でSAPの認定を取得しているのは、日本国内の企業ではB-EN-Gだけです（2019年10月現在）。

特に注目したいのは、日本のユーザーを強く意識している点です。パッケージには、SAP Ariba 導入に必要な資料がすべて盛り込まれています。Aribaの概要資料、WBS、承認ワークフローなどの各種テンプレート、動画の操作マニュアルなどです。これらの資料には多数の日本のお客様への導入支援で得たノウハウが含まれており、日本企業に適した内容となっています。もちろん言語も日本語で作成されているため、ユーザーは難解な英文資料に悩まされることはありません。

Amazonなどの外部サイトと連携した購買プロセスもサポート

12週間で導入するSAP Aribaでは、具体的にどのような機能が利用できるのでしょうか。その好例の1つが、外部のサイトと連携したカタログ購買です。本パッケージでは、すでにアマゾンの法人向けサービス「Amazon Business」などと連携した購買プロセスがカバーされています。その他にも、サービス商材（人材派遣契約、保守契約、廃棄物契約など）や、注文書のいらない購買プロセスもカバーしています。

こうした機能は、SAP Aribaのメリットをいち早く獲得したいユーザーにとって大きな意味を持つはずです。

今回ご紹介した2つのパッケージにとどまらず、B-EN-GではSAP S/4HANA Cloudの導入から周辺のクラウドサービスとの連携に至るまで、幅広い支援体制を整えています。クラウド時代のIT変革を目指すSAPユーザーに向けて、B-EN-Gは高い付加価値サービスを提供します。

お問い合わせ先

ビジネスエンジニアリング株式会社
ソリューション事業本部　営業本部

https://www.b-en-g.co.jp/
Tel: 03-3510-1622
E-mail：solution-info@b-en-g.co.jp

b-en-g
Business Engineering Corporation

キャップジェミニは **SAP S/4HANA** のベストパートナーです。
ビジネスの変化に迅速に対応するツールが用意されています！

詳細はこちらから
www.capgemini.com/jp-jp/enterprisesolution/

EY
Building a better working world

SAP Global Partner

How can you build the enterprise of tomorrow using the solutions of today?

EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社
www.eyjapan.jp/advisory

SAP global partner

The better the question. The better the answer.
The better the world works.

© 2019 EY Advisory & Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved. ED None.

Partner Solutions
SCSK株式会社

PR記事

世界5極のSCSK拠点が連携するグローバルAMOサービスで日本主導のITガバナンスを強化

日本企業のグローバル展開が進むとともに、海外拠点のシステム環境の管理を一元化し、標準化とガバナンスを強化することの重要性が増しています。SCSKでは日本、アメリカ、中国、アジア太平洋、ヨーロッパの世界5極、9カ所のSCSKグループ拠点に人材を配置し、日本語、英語、中国語などの言語に対応したAMOサービスを提供。38カ国200以上の地域におけるヘルプデスク業務で培ったノウハウにより、SAPシステムの効率的な活用と運用を支援します。

ビジネスのグローバル化を支える統合的なITガバナンスの重要性

あらゆるビジネスがグローバル化し、日本企業の海外進出は増加の一途を辿っています。M&Aによってある日突然海外拠点が増えたり、縁が薄かった地域に進出したりと、これまで経験のない事態への対応も増えてきました。そしてIT部門は、グローバル拠点にロールアウトや新規構築したSAPシステムの運用保守についても対応を迫られています。

システム運用は現地の担当者やベンダーに任せるという考え方があるものの、ガバナンスの観点からは日本のIT部門が状況を把握し、統合的に管理するのが理想的です。しかし、グローバルに対応できる要員が少ない、IT部門と海外拠点が連携できるスキームがないなど、海外拠点まで日本の情シスの手が回らず、マスタやシステムの個別最適化が進むことも少なくありません。例えば原価管理の基準が異なるなど、数値の妥当性を把握できないことが正しい業績管理をするためのボトルネックになっています。ITガバナンスの構築が不十分であれば、ビジネス上のリスクも高くなります。

一方で、国内のIT運用管理にも多くの課題があります。2025年のSAP ERPの保守サポート終了に備えたSAP S/4HANAへのマイグレーションや、デジタルトランスフォーメーションへの取り組みなどに追われ、決して潤沢ではないITリソースを海外システムの運用保守に割くことは困難になっています。とはいえ、企業として競争力や生産性を高めていくためにも、国内外のIT環境を包括的に管理し、運用の効率化、経営に資する環境整備を進めることは待ったなしの状況です。

このようなニーズには、グローバルに対応したAMO（Application Management Outsourcing）サービスの活用が有効です。SCSKのAMOサービスでは海外拠点のSAPシステムの運用を一括してアウトソーシングできるのが特長です。豊富なSAPソリューションの導入実績を持ち、世界5極にグループ拠点を置くSCSKは、障害対応から仕様変更や機能追加検討までをワンストップで提供するグローバルAMOサービスを用意しています。

200以上の地域での経験をベースに世界5極でサービスを提供

SCSKのグローバルAMOサービスの強みは、商社や製造業など、数多くの日本企業のグローバルシステム運用を支援してきた実績です。SCSKは、日本、アメリカ、中国（上海）、アジア太平洋（シンガポール、インドネシア、ミャンマー）、ヨーロッパ（ロンドン）の5極、9カ所のグループ拠点をベースに各国と連携しながら、日本からガバナンスを効かせられるシームレスなAMOサービスを提供しています。

まずは現地の拠点担当者が一次サポートとして、問い合わせ、障害に対応。さらに日本で二次サポートとして、システム改修、共通ルールの変更などに対応するため、ITガバナンスを維持できます。また、現地では固有の要件に精通したサポート要員が対応することにより、海外の言語でのやり取りに不安がある日本企業でも、海外拠点とのコミュニケーションを円滑に行うことが可能です。英語や中国語など多言語に対応しています。

海外拠点では法規制やシステム運用における慣習も異なるため、日本国内と同じように業務を行うことは容易ではありません。現地のシステム要件を深く理解しているサポート要員に任せることで、質の高いシステム構築と運用を維持することができます。

図：グローバルAMOサービスの体制

システム構築から運用保守までをワンストップで提供

SCSKのグローバルAMOサービスは、大企業から中堅企業まで幅広く活用されています。製造業、特に自動車や自動車部品関連のメーカーが多いこともあり、アジアとアメリカでのサポート実績が豊富です。さらに南米やヨーロッパにも拡大を続けています。現地でのコミュニケーションやシステムの固有要件への対応、日本拠点と円滑な連携を実現するためのスキームが既にあるため、サービス開始を容易に行うことができます。また、SAPの周辺システムも含めたサポートも充実しています。属人化しがちな業務も、SCSKにアウトソースすることで透明性が維持されます。

もちろん、海外拠点へのSAPシステムの新規導入やロールアウトにも対応しています。グローバルソリューションとして、インフラやネットワークの構築サポート、運用保守までワンストップで提供します。

主なAMOサービスの実績

●製造業A社：

ロールアウトからAMOサービスまで提供

海外事業会社へのSAP ERPのロールアウトと運用保守の依頼に対して、SCSKがコンサルタントとしてRFPの作成から支援。現地法人の訪問においても、現地のトップに対しての展開計画報告をサポートしました。作業内容の合意を経てロールアウトを実施。展開後はアプリケーションやミドルウェアから、データセンターを活用したインフラの運用保守まで担当しています。

●製造業B社：

新規導入からAMOサービスまで提供

同社はアジアに複数の工場を持っていましたが、各拠点の生産量がさほど多くなかったため、日本の本社は月1回主要な指標をExcelシートで受け取るだけで十分でした。ところが近年は急激に生産量が増え、J-SOX対応が求められるようになり、システム導入が必要になりました。そこでSCSKがSAP ERPの導入を支援。稼働後はAMOサービスでアプリケーションの運用保守を担当しています。

SAP S/4HANA運用保守のスキルを持つエンジニアを育成

今後はグローバル拠点でもSAP S/4HANA導入が進んでいくでしょう。それに備えてSCSKではSAP S/4HANAおよびPaaS基盤であるSAP Cloud Platformの導入要員、保守サポート要員の増員、教育を急ピッチで進めています。SAP S/4HANAに対応したコンサルタントやSEは現在400名以上が在籍し、毎月一定のペースで増加を続けています。SAP S/4HANAの運用・保守は、新規導入や移行を手がけて実績を積んだコンサルタントをジョブローテーションしているため、移行後も知見を活かした的確なサポートが可能です。

SCSKは、SAPシステムの導入経験と実績を集約したグローバルサービスを、お客様のニーズに合わせて提供していきます。

お問い合わせ先

SCSK株式会社
http://www.scsk.jp/
SAPソリューションサイト
http://www.scsk-erp.jp/
担当：ビジネスソリューション事業部門　AMO第二事業本部 エンタープライズサービス部　福島
E-mail：sap-info@ml.scsk.jp

SCSK
夢ある未来を、共に創る。

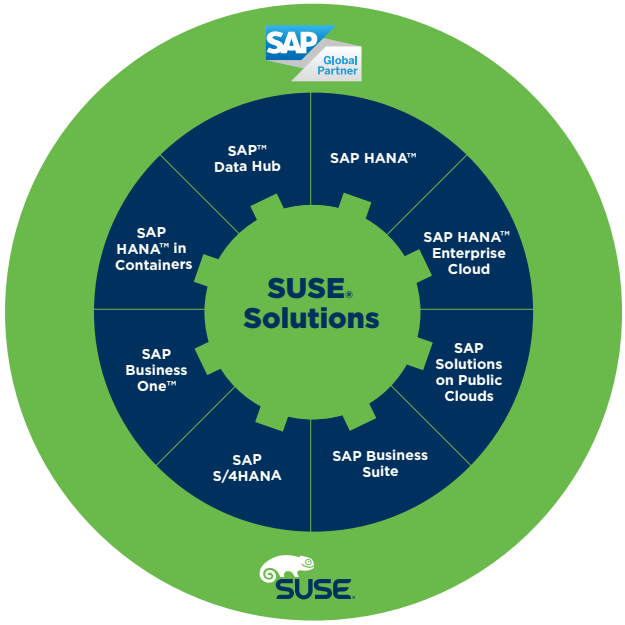
ミッションクリティカルなSAPシステムを支えるSUSEのオープンソースソリューション戦略

オープンソースのエンタープライズ市場において、圧倒的な存在感を持つSUSE。ドイツ発祥の同社はSAPとも関係が深く、SAPのアプリケーションの70%はSUSEのプラットフォーム上で稼動し、SAP HANAへの移行においても多くのユーザーに採用されています。今回は、グローバルチャネル担当副社長のPhillip Cockrell（フィリップ・コクレル）がSUSEのSAPビジネスに関する戦略、SAPユーザーの課題解決、パートナーの支援について語りました。

独立系オープンソース企業としてあらゆるワークロードの実行を支援

SUSEは1992年に創業し、エンタープライズLinuxディストリビューションを展開してきました。Novell、Attachmate、Micro Focusのグループ企業としての時期を経て、2019年3月にスウェーデンの投資会社であるEQTの傘下へ移行し、独立したオープンソースソリューションのプロバイダーとして再スタートを切りました。2019年8月には新たなCEOとして、SAPのCOO（最高執行責任者）兼デジタルコアソリューションCRO（最高売上責任者）を務めていたMelissa Di Donato（メリッサ・ディドナート）が就任し、次のステージへと歩みを進めています。

主力製品であるエンタープライズLinuxディストリビューション「SUSE Linux Enterprise Server（以下、SLES）」は、x86サーバー、メインフレーム、ワークステーション、ハイパフォーマンスコンピュータ（HPC）などに向けて開発されています。SUSEのミッションは、あらゆるワークロードを実行できる環境を提供し、ビジネスを成功に導くことにあります。特にミッションクリティカルな分野に注力しており、24時間365日停止が許されない多くの重要なシステム基盤に採用されています。ソリューションのワークロードに最適化したバリエーションも豊富で、SAP向けにSAP HANA、SAP NetWeaver、SAP S/4HANAソリューションの管理機能やセキュリティ機能などを同梱した「SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications」はその1つです。これにより、SAPシステムにおいてパフォーマンスの最適化、ダウンタイムの短縮、迅速なデプロイメントなどを実現し、時間短縮や運用コスト削減に貢献します。



図：あらゆるSAPソリューションに対応

またSUSEは、ユーザーの要望に合わせて新技術への対応も積極的に進めてきました。近年、アプリケーションを小さな単位、かつ短いサイクルでデプロイしたいという開発者のニーズから、コンテナ技術に注目が集まっています。そこでSUSEではKubernetesをベースにしたエンタープライズ対応のコンテナ管理ソリューション「SUSE CaaS Platform」を提供しています。

近年、エンタープライズのIT環境でもアジャイル開発のニーズが急激に高まっています。そこでSUSE CaaS Platformは、コンテナのフォーマットとKubernetesを使ってインフラのオーケストレーションとマネジメントを実行する製品として開発しました。システムの短期導入を求める大企業からソフトウェアベンダーまで、多くの企業に採用されています。SAPのソリューションでも、複数のデータソースを統合的に管理するSAP Data Hubの開発に使用されました。SAPのソリューションでも、SAP Data Hubは最初

SUSE CaaS Platformを使用して開発され、SUSEは引き続きSAP HANA環境のコンテナベースのソリューションなどでも引き続きSAPとの協力関係を続けています。
2019年4月には、Microsoft Azure上のSAP HANA Large Instanceに対応したエンタープライズLinuxイメージの提供を開始しました。Azure上で一貫した構築と管理機能を提供することにより、カスタマーエクスペリエンスの向上を実現するものです。これはSUSEが創業から25年以上にわたって築いてきたパートナーの関係をクラウドベンダーに拡大したもので、今後もさまざまなパブリッククラウドをサポートしていきます。

Linuxで稼動するSAPアプリケーションの70%がSUSEをベースに導入

世界中で多くのハードウェアベンダーやソフトウェアベンダーとアライアンスを形成しているSUSEですが、SAPとは特別な関係があります。両社ともドイツを発祥とする企業で、本社オフィスも車で2時間の距離にある非常に身近な存在です。SAPは20年前のSAP Linux Labでの技術面でのコラボレーションをきっかけに、開発プラットフォームにSLESを採用しました。以来SAPのアプリケーションはすべて最初にSLES上で開発、性能のチューニングなどが行われています。SLES はSAP HANAの開発にも活用され、SUSEはパフォーマンスの向上に向けてLinuxカーネルの特別な調整に対応しました。そのためSAP HANAのリリース直後は、唯一の対応OSはSUSEとなっていました。現在ではLinuxで稼動する全SAPアプリケーションの70%、HANAアプリケーションの90%以上がSUSEをベースに導入されており、「SAP on LinuxならSUSE」というほど信頼を獲得しています。
このような長い歴史があるからこそ、SAP環境のリスクや複雑さを軽減しながら、新しいトレンドの導入を支援可能です。新しいトレンドは複雑性を招きがちですが、SUSEは20年にわたるSAPとの協業の経験に基づいて、SAP環境を極力シンプルかつ使いやすくすることを目指しています。
SAPとのアライアンスは、SUSEのコーポレート戦略でも重要な位置を占めます。2025年にSAP ERP（ECC 6.0）がサポート期限終了を迎え、SAP S/4HANAへの移行はますます加速するはずです。これによりデータベースはSAP HANAのみとなり、現在WindowsやUNIX上でデータベースを稼動させているユーザーもLinuxへの移行が必要となるため、SLESが選択されるケースが増えていくと考えています。SAP S/4HANAへの移行支援においては、各国のSAPのユーザーグループにサポーターとして参加し、SUSEのメリットを知っていただき、ご利用いただけるよう努めています。

ユーザー向け/パートナー向けの豊富なサポートプログラム

SUSEでは、SAPユーザーやパートナーの課題解決に向けて、さまざまなサポートを用意しています。ユーザー向けには、通常のサポート期間が終了した製品のテクニカルサポートやパッチ適用などを最大3年間継続する長期サービスパックサポート（Long Term Service Pack Support）があります。これは、ライフサイクルが長い日本のユーザーの声に基づいて製品化したものです。その他にも、LinuxサーバーのOSやパッチを常に最新化するための包括管理ソリューション「SUSE Manager」、リブートすることなくLinuxのカーネルにパッチを適用する「SUSE Linux Enterprise Live Patching」なども用意しており、アプリケーションの24時間稼動、長期安定性の確保、メンテナンスコストの最適化などを支援します。
一方、パートナー向けには24時間365日対応のプレミアムサポートサービスを提供。プレミアムエンジニアとカスタマーサクセスマネージャーで構成される専任のチームがさまざまな支援を提供します。
ユーザー事例も豊富で、SUSEのWebサイトにはSAP HANAを中心とした事例が100近く掲載されています。例えば、フランスに拠点を置く欧州宇宙機関（European Space Agency）は研究やエンジニアリングの分野でSAPのビジネスアプリケーションを活用し、効率アップやコスト削減を目指しています。同機関はSAPシステムのプラットフォームにSUSEを活用することで、物理サーバーを150台削減しました。期待通りのパフォーマンス強化が実現した結果、メンテナンスコストも導入1年目で40%削減を達成し、導入時に掲げていた目標をクリアすることができたといいます。
SAPとの協業関係が長いSUSEは、SAPシステムがいかにクリティカルであるかを最もよく理解しています。そのことを念頭に、システムリスクや複雑性の軽減だけでなく、ビジネス上の効率性の向上やコスト最適化にも貢献します。多くのお客様に、SUSEをSAPシステムにおける第一の選択肢、そして最上の選択肢として選んでいただきたいと願っています。

SUSE
グローバルチャネル担当副社長
Phillip Cockrell

お問い合わせ先

SUSEソフトウエアソリューションズジャパン株式会社
https://www.suse.com/ja-jp/

GCPとBigQueryによる「攻めのデータ分析基盤」の構築

Oデータと Xデータの融合による未来のデータ活用戦略を支えるクラウドプラットフォームの新たな選択肢

2025年に迎えるECC 6.0のサポート終了に向けて、SAP S/4HANAへの移行を検討する企業の多くは、新たな基幹システムの運用を支えるプラットフォームとして「クラウド」の活用を視野に入れています。こうした中で、いま大きな注目を集めているのがGoogle Cloud Platform（GCP）です。Google独自のビッグデータ処理や機械学習のテクノロジーが凝縮されたGCPは、SAPが提唱する「OデータとXデータの融合」によるデータ活用戦略の基盤としても高い価値を備えています。

高度な可用性と柔軟性を備えたGoogleの事業基盤をサービス化

SAP S/4HANAへの移行を検討する企業の多くが、新たなプラットフォームとしてクラウドに着目する背景には、まず全社の業務を支える基幹システムとクラウドのそもそもの親和性があります。

これまでオンプレミス環境を運用してきたIT部門は、その多くの時間をハードウェアの保守、また数年ごとのライフサイクルに応じたリプレース、さらには障害対応や災害対策といったタスクに費やしてきました。クラウドへの移行によって、こうした負荷の大幅な低減と同時にコスト削減が実現することは、それだけを考えても企業にとって大きなメリットです。

その中で、このところGCPに関する問い合わせが急増しているのには、いくつもの明確な理由、すなわち「SAPとGCPの組み合わせならではのアドバンテージ」があります。GCPはもともとGoogleが自社のさまざまなビジネスで活用してきたプラットフォームを、一般企業向けのクラウドサービスとして提供を開始したものです。つまり、YouTubeやGmailといった事業で培ってきた先端技術が凝縮されたGCPは、膨大なデータとトランザクションが行き交うSAP S/4HANAの運用基盤としても十分な堅牢性、可用性、柔軟性を備えており、このことが多くのSAPユーザーの注目と期待を集めているのです。

独自設計のハードウェアを活用した高度な機能性とコストパフォーマンス

以下では、GCPがSAPユーザーにもたらす代表的な3つのメリットを具体的に見ていくことにします。

1. SAPを支えるIaaSとしての充実した機能

GCPはいわゆるIaaSサービスの1つですが、他社には真似のできないGoogleならではの多くのアドバンテージが備わっています。まず筆頭に挙げられるのが「Googleの独自設計によるハードウェア」です。Googleのデータセンターでは数千台の物理サーバーが稼動しており、これらはすべてGoogleが独自に設計・開発したものです。クラウドサービスに特化した設計で、SAP ERPをはじめとする基幹システムにふさわしい安定性と可用性を備えています。

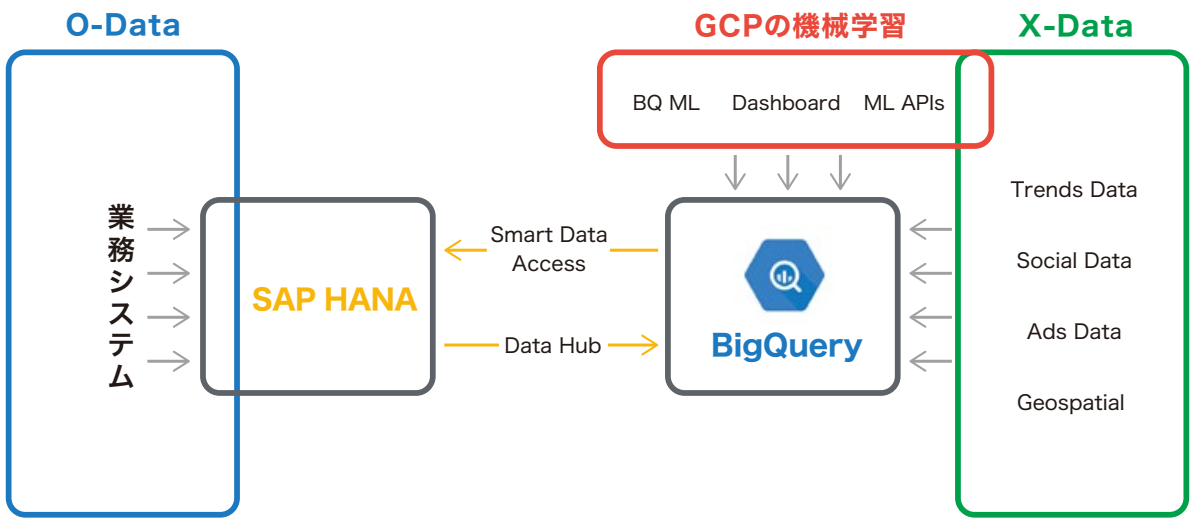
もう1つの特長として挙げられるのが、利用するすべてのサーバーに対して「ライブマイグレーション」の機能を提供できることです。ハードウェア保守の際にサーバーを再起動させる運用はクラウドサービスではごく一般的ですが、SAP ERPにおいてはその寸断すら許されないことも少なくありません。

しかし、GCPでは仮想サーバー上のインスタンスを稼動したまま別のサーバーに移動できるため、ユーザーはビジネスを停める必要がありません。この徹底したビジネスファーストの思想は、膨大なGoogle検索やYouTubeのトランザクションの処理ノウハウ、そして世界最大規模のクラウドネットワークを自社で運用してきた経験から生まれたものです。

2. クラウドならではの使いやすい料金体系

GCPの料金体系は、実に明快です。初期費用が不要で利用料金も1秒単位の課金なので、「必要な分、使っただけ」支払えばOKです。また導入時の契約においても「最低利用拘束期間」といった条件はなく、必要な時だけ使っていつでも利用を停止できるため、システム投資のムダがありません。

さらにユニークなのが、3年間使えば自動的に割引が適用されることです。「契約期間で縛ることなく、しかも使い続けてもらえれ



図：基幹システムから社外の多様なXデータ、IoTデータまでを横断的に分析するBigQuery

ば値引きする」というユーザーファーストのプライシングは、他社のサービスにはないものです。

攻めのデータ活用を支援するデータウェアハウス「BigQuery」

ここまでで紹介した2つのメリットは、いわば「ビジネスを守る基盤」となるものでした。そこで3つめとして、これからのデータ活用時代のビジネスを支えるGoogleの「攻めのテクノロジー」について見てみることにしましょう。

3. GCPならではのビッグデータ処理と機械学習との融合

データをいかにして効果的に活用するかが企業の生き残りを左右するこれからの時代において、「守り」の技術だけで満足していては、未来の成長は望めません。そこでは膨大なデータから価値あるインサイトを獲得し、次の成長戦略を導き出す「攻め」のテクノロジーが不可欠です。そこで注目したいのが、SaaSとして提供される企業向けデータウェアハウス「BigQuery」です。

BigQueryのもっとも大きな特長は、複数のインスタンスをまたいで膨大なデータを1カ所に集約し、自由に活用できる点にあります。SAP S/4HANAはもちろん、他のインスタンスのSAP ERPやSalesforceなどの外部サービスからのデータをBigQueryで加工、分析することができます。ここでは数千台のサーバーが分散して検索を実行し、1TBのデータでも約1秒でスキャンを完了するほどのパフォーマンスを発揮します。

また、BigQueryは機械学習にも応用できます。従来の機械学習では、集めたデータを分析する前にデータサイエンティストが予測モデルを作成する必要がありました。しかし、あらかじめ機械学習機能が搭載されたBigQueryなら、「このデータをもとに、この売り上げを予測せよ」というクエリを発行するだけで、自動的にモデルを作成できます。

これまでは蓄積するだけで手付かずだったデータも含め、あらゆるデータをビジネスの要求に応じて横断的に分析・活用できるBigQueryは、まさにGCPの「攻めのデータ活用」を象徴するサービスだと言えます。

エッジコンピューティング、AIが切り拓く未来のビジネスの可能性

Googleでは現在、エッジコンピューティングにも大きな力を注いでいます。SAPが提唱する「OデータとXデータの融合」は、同じくGoogleの目指すところでもあります。一部の企業で取り組みが始まったばかりのXデータの収集には、ものづくりの現場のようなエッジにおけるコンピューティングが不可欠であり、そこではGoogleのTensorFlowなどのAI技術の活躍の可能性があると考えているからです。

Googleでは、こうした業務の現場から収集したデータの取り扱いも厳格に管理しています。一部のSAPユーザーからは「Googleは無料のコンシューマサービスだから、データのセキュリティの面で不安がある」という声が聞かれますが、それは全くの誤解です。GCPは安心してご利用いただけるよう、ユーザー企業に高度なシステム基盤を提供しています。当然、そこにあるデータは最高レベルのセキュリティで守られ、外部からアクセスすることはできません。

Googleの数々のビジネスを支えてきたクラウド基盤をそのまま利用できるGCPは、BigQueryを活用した新たなデータ戦略も含めて、SAP S/4HANAへの移行を検討する企業にとっての新たな選択肢として、多くの可能性を秘めていることは間違いありません。

お問い合わせ先

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社
URL：cloud.google.com/contact/
Tel：0120-682-072

Google Cloud

SAP S/4HANAへの移行アセスメントをわずか48時間で可能にする自動化ツール

「Panaya」と「BusinessSPECTRE」で省コスト&効率的な移行を実現

SAP S/4HANAへの移行に際して多くのユーザーの関心事となるのが、期間とコストの問題です。正確な移行コストを見積もるためには事前の影響度調査（アセスメント）を実施し、工数や問題点を洗い出した上で詳細なロードマップを作成する必要があります。電通国際情報サービス（ISID）が提供する「Panaya」は、SAP S/4HANAへの移行に伴う影響度分析やテストの効率化を通じて、SAP S/4HANA移行プロジェクトの期間とコストを削減します。これまで人手をかけて1ヶ月以上の時間を要したアセスメント作業でも、わずか48時間で完了できる画期的なツールです。

SAP S/4HANAへの移行をいかに省コストで乗り切るか？

SAP ERPの豊富な導入・運用の実績を持つISIDには、このところ製造業を中心にSAP S/4HANAへの移行に関する相談が多く寄せられています。特に多いのが「SAP S/4HANAへの移行にはどんなメリットがあるのか？」「移行に関するコスト感を知りたい」の2つです。こうした相談からは、最新のデジタルコアに早期に移行したいが、明確な費用と投資対効果が見通せないため、決断に踏み切れないというユーザー企業の悩みが伝わってきます。

移行に伴うコストを知るためには、現在のシステムがどのような状態にあるのかを精査するアセスメントが必要ですが、ここでも「導入当時の担当者がいなくてよくわからない」「ベンダーに任せきりでシステムの状態を把握できていない」といった声が多く聞かれます。

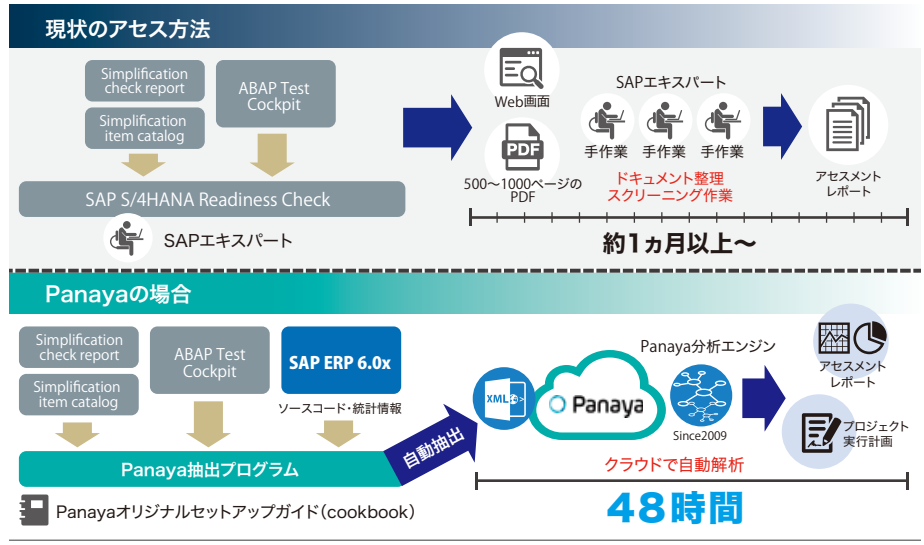
加えて、2025年のSAP ECC 6.0のサポート終了に伴う技術者不足は確実であることから、従来のような人海戦術から、限られた人手とコストで効率よく移行を乗り切る方向への発想の転換が求められています。

SAP ERPの移行機能が強化された「Panaya」の最新リリース

こうした効率的かつ省コストなアセスメントを可能にするのが、ISIDの提供する「Panaya」です。2006年にイスラエルで開発されて以来、SAP ERPをはじめとするエンタープライズアプリケーションのアップグレードや移行に伴う影響分析やテストを支援するソリューションとして、グローバルで3,000社以上（日本国内では300社以上）の導入実績を誇ります。

また、SAP ECC 6.0ユーザーにとっての大きなニュースとして、2019年10月にSAP S/4HANAへの移行に特化した機能強化が図られた最新版がリリースされました。

最も大きな機能強化として挙げられるのが、「SAP S/4HANA影響分析アセスメントレポート」です。これは現行のSAP ERPの内部を精査して、SAP S/4HANAへの移行による影響予測を調査・レポートする機能です。すでにSAP社からは標準のアセスメントツールとして「SAP Readiness Check for SAP S/4HANA」や「ABAP Test



図：Panayaを活用したアセスメントと従来の手法との違い

Cockpit（ATC）」が提供されていますが、Panayaはさらに多くの項目にわたる詳細な情報を取得して、その結果をユーザーに提供します。

48時間でアセスメントを終了 コストを大幅に削減

最新リリースの新たな機能強化以外にも、アセスメントに要する時間を大幅に短縮できる点は、Panayaでしか実現できないアドバンテージです。実環境を用意して調査を行い、結果を人手でまとめていたこれまでのアセスメントには、最低でも1～2ヶ月の時間が必要でした。Panayaはアセスメント結果の抽出から分析、レポートの出力までをすべて自動で行うため、一連の工程をわずか48時間で完了できます。

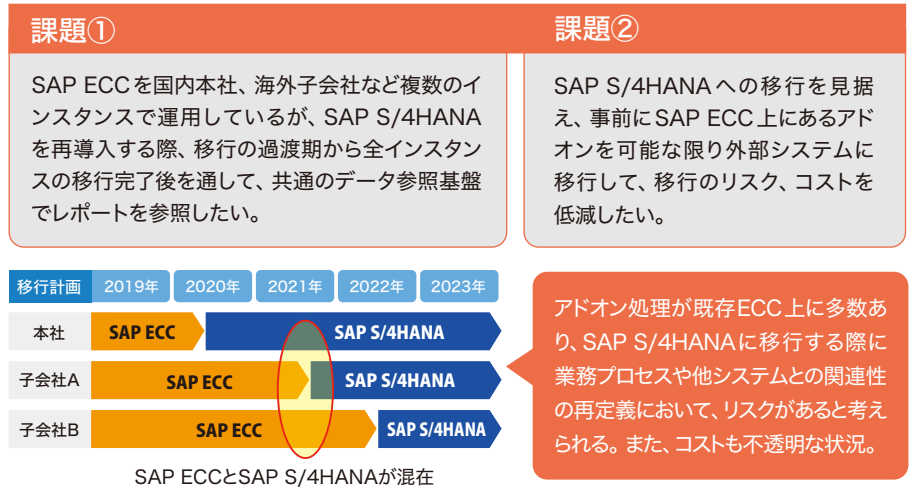
この結果、ユーザーの最大の関心事であるコストも大幅に改善。初期アセスメントからプロジェクトの実施、移行後の保守運用までをワンプラットフォームでサポートすることでコスト削減が実現します。

標準ツールでは洗い出せない 課題をPanayaが可視化

もう少し詳しくPanayaのアドバンテージを見ていくことにします。まず「アドオンの修正」です。SAP ERPの標準ツールにもアドオンの分析機能はありますが、Panayaは標準ツールがサポートしていない修正タイプを独自の分類でさらに可視化します。その結果、これまでは移行後のテストではじめて明らかになっていたエラーにも事前に対応することができ、手戻りを未然に防げるようになります。

その際の作業の見積もりも、Panayaを使えば具体的にわかります。たとえば、アドオンの中の「Adjust Clone Programs」＝クローンPGMの修正では、「標準をコピーして作成したアドオンPGMへの対応が必要」という修正内容がタスク化され、作業に何時間かかるという工数見積もりも算出されるため、ユーザーは直感的に修正内容やコストを把握できる点も大きなメリットです。

この他にもPanayaは、これまでの標準ツールではできなかった高精度で効率的なSAP S/4HANAへの移行を実現する数多くの機能を提供します。



図：SAP S/4HANAの再導入、コンバージョンに伴うデータ課題

さまざまなデータ移行の課題を解決する「BusinessSPECTRE」の活用可能性

もう1つ、ISIDが提供するツールの中で知っておきたいのが「BusinessSPECTRE」です。このツールは、もともとSAP ERPに格納された大量のデータを高速で抽出し、可視化を支援するETL＋BIテンプレートソリューションですが、SAP S/4HANAへの移行においても優れた有用性を備えています。

SAP ERPからSAP S/4HANAへの移行の場合、システム全体を一度に移行するには相応のリスクを覚悟しなければなりません。というのも、参照系やレポート用のアドオンを追加している場合、それらにどのような影響が出るかが読めないからです。

そこで、こうしたアドオンデータをBusiness-SPECTREを使って外部のデータベースに移動し、SAP ERP本体を身軽にした上でSAP S/4HANAへ移行することで、不測の事態を回避することができます。

エンドユーザーの環境を変えずに 低ストレスで移行を実現

この他、BusinessSPECTREにはSAP S/4HANAの再導入やコンバージョンに伴う、さまざまなデータの課題を解決できる機能が備わっています。たとえばデータ参照基盤の問題を例にとると、SAP S/4HANAではマスタデータの構造が変わるため、移行前と後ではデータの見え方が変わってしまいます。このことは、移行後の業務の生産性や品質の低下につながりやすいことから、多くの企業が不安を感じているところです。

こうした課題に対しても、Business-SPECTREは移行の過渡期、移行後を通じて、すべてのエンドユーザーに対して、SAP ERPとSAP S/4HANAの両方のデータを使って同一のレポートを表示することができます。移行に伴うUI、UXの変化がないことで現場のストレスも少なく、高い生産性を維持しながら迅速にSAP S/4HANAへ移行できます。

ISIDでは、「Panaya」や「Business-SPECTRE」にとどまらず、最先端のテクノロジーが凝縮されたツールの提案を通じて、SAP S/4HANAへの移行を支援しています。これらはトラブルなく省コストな移行を実現したいと考えている企業にとって、大きな価値をもたらしてくれるはずです。

お問い合わせ先

株式会社電通国際情報サービス
https://www.isid.co.jp/
Tel.03-6713-7102
E-mail：g-isids4-sales@group.isid.co.jp

迅速なデジタル改革をサポートする ウィプロ独自の方法論に基づくテストサービス

他社のテストツールを組み合わせたSAP S/4HANAへの移行も支援

長年の運用を通じた企業システムの大規模化、複雑化に伴い、その開発工数は増え続けています。こうした中で高い開発品質を維持し続けるためには、開発工程におけるテストをいかに効率的に、低コストで実施できるかが大きなポイントになります。本記事では、長年にわたり大規模案件のテストに特化したサービスで高く評価されてきたウィプロ・リミテッド（以下、ウィプロ）の知見をもとに、システム開発におけるテストの重要性を紐解きながら、ウィプロのテストサービスならではの特長やメリットについてご紹介します。

3万名近くのエンジニアが支える世界トップレベルのテストサービス

ユーザー企業にとって、テストにかかる工数（=コスト）の削減とソフトウェア品質の両立は重要な課題です。近年における開発プロジェクトの大規模化に伴い、テストのコストが肥大化する状況は今後も避けられず、それだけにテストプロセスの標準化と効率的にプロセス実行するためのツール・アクセラレータの整備がより強く求められるようになっています。

ウィプロでは、こうしたユーザー企業の声に応えて、長年にわたり積極的な投資を進めながら、グローバルでの開発案件から得たノウハウをもとに、独自の方法論に基づく「テストサービス」を提供してきました。同社のサービスの主な特長としては、「開発チームから独立した観点による品質検証」に加えて、「標準プロセス及びツールを利用した迅速なテストの実施」、そして「周辺システムとの連携を含むテストの自動化による時間とコストの削減」が挙げられます。

こうしたテスト品質の向上と効率化にフォーカスしたサービスの独自性とそのメリットは、ユーザー企業から、またアナリストレポートにおいても高く評価されています。現在も世界中で多数のテスト案件が稼動しており、これを3万名近くの専門のエンジニアがオンショア／オフショアから支えています。これらの全案件の半数以上はテストだけに特化した契約となっており、ここには同社のテストサービスに対する高い信頼が示されています。

既存テストケースの再整理・自動化による徹底したテストの効率化を実現

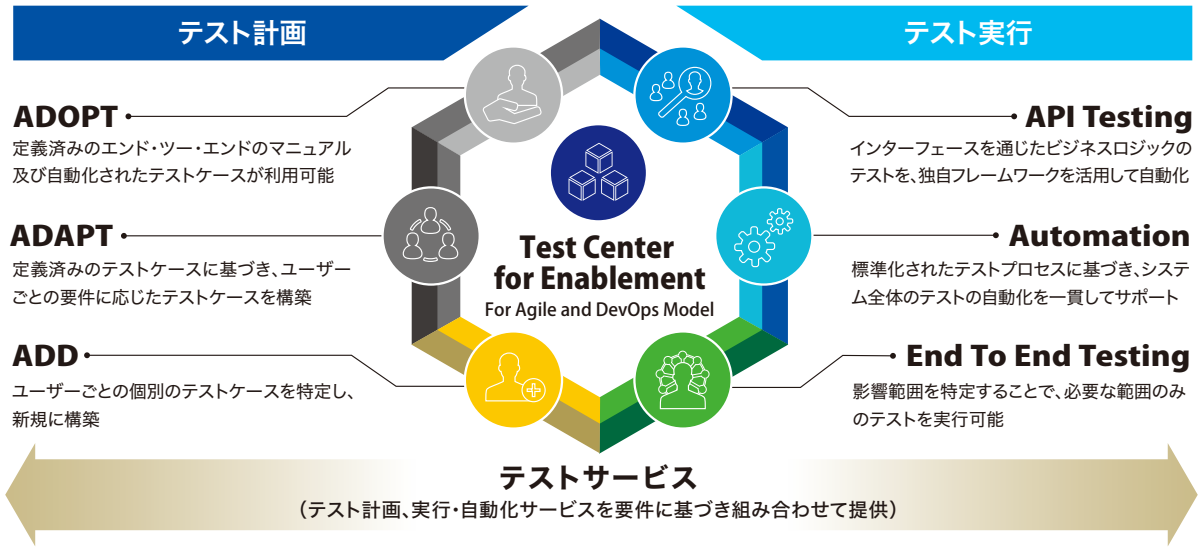
ウィプロが開発工程からテストだけを切り出し、独自のサービスとして提供してきたのには理由があります。

テストにおいては、開発したソフトウェアが正常に動作するかどうかの確認に加えて、より多くの問題を発見・修正することが重要です。これによりリリース後に生じる問題発生のリスクを極小化し、可用性・信頼性の高いシステムによる円滑な業務オペレーションが可能となるからです。より多くの問題を解決するためには、上流のシステム設計にまでさかのぼって、その原因と影響範囲を迅速に特定できる仕組み、すなわち開発工程間のトレーサビリティの確保が重要となってきます。

しかし、大規模システムにおけるトレーサビリティを確保するためには、非常に多くの労力を要するため、人手による管理ではコストがかかり過ぎます。こうした現場の悩みに対して、ウィプロでは「ツールを使った情報の一元管理による統合テスト環境」を構築することで、トレーサビリティ管理の簡素化を行いました。

また、「テスト実行の自動化」にも注力しています。これまでの同社の開発プロジェクトの経験を活かすことで、既存のテスト実行をさらに効率化し、工数を大きく削減できる可能性があります。既存のテストケースを同社のテスト方法論で再整理してみると、最大で約40%のテストケースが不要または重複していることが多くの案件で明らかになっています。

また、平均で約30%のテストケースは完全自動化、約20%は一部自動化が可能です。



図：テスト計画・実行の各フェーズにおける提供サービス

残りの約10%はどうしても人手が必要となりますが、同社のテストサービスを利用することにより、多くのテストケースを削除、自動化できる余地があり、これを徹底することでテストの効率は飛躍的にアップします。

ウィプロはTricentis社などテストツールプロバイダーとのパートナーシップを通じて、常にグローバルのベストプラクティスを取り入れ、ユーザー企業それぞれの要件に応じた最適なテストサービスを提供することができます。さらに実際の企業システムでは、プラットフォームの異なるパッケージやアプリケーションが混在している例がほとんどです。同社のテストサービスなら、たとえばECC 6.0やJava、メインフレームなどが混在する環境においても、システム全体を連携させたインテグレーションテストも、ツールを活用して効率的に実施することが可能となります。

ウィプロが提供するテストサービスメニュー

以下では、ウィプロが提供するテストサービスメニューについて見てみることにします。主なメニューとしては、「コンサルティングサービス」「コアテストサービス」「SAPクラウドアプリケーションテストサービス」「SAP S/4HANAテストサービス」があり、さらにユーザー企業の要望に応じたテストのカスタマイズも可能です。

これらのサービスは、テスト計画とテスト実行の2つから構成されています。まずテスト計画では、ウィプロで整備済みのテストケースを再利用する「ADOPT」、整備済みのテストケースを一部更新して利用する「ADAPT」、要件に応じて追加作成する「ADD」を組み合わせることで、テストの実施に向けた準備を行います。SAP S/4HANAへの移行においても整備済みのテストケースを利用することで、新たなテストケースの作成や実行の必要がなくなり、不要なテストケースが削除されるため、コスト削減が可能となります。

テストの実行では、APIを利用してテストシナリオをモジュール化する「API Testing」、標準の手順に沿ってテストケースを自動化する「Automation」、ツールを活用して周辺システムを含めたインテグレーションテストを行う「End to End Testing」により、既存の人手によるテスト実施作業を徹底して自動化、効率化します。

また、テスト開始前の上流工程からウィプロのテストエンジニアがプロジェクトに参加し、業務オペレーションの理解に基づきテストシナリオを定義、テスト実行プランを策定します。さらに、海外で実施できるテクニカルな作業はオフショアチームをアサインするなど、豊富なオフショアリソースを活用することでスケーラブルかつ柔軟なテスト体制の構築が可能です。

日本のユーザー企業の迅速なデジタル改革をサポート

ウィプロのテストサービスでは、ユーザー企業ごとの要件を明確に定義します。たとえば「テスト網羅率」「テスト自動化率」「潜在バグ数」など、具体的なメトリクスを設定することで、ユーザー企業によるテスト要件の検証が可能となっています。

ウィプロは独自のテストサービスを通じて、既存のテスト手法における無駄をなくし、新しい方法論に基づくツールを利用したテストサービスを提供することで、テストの自動化、効率化を実現します。これにより迅速なSAP S/4HANA移行を支援、日本のユーザー企業の喫緊の課題であるデジタル改革への大きな貢献を果たします。

お問い合わせ先

ウィプロ・リミテッド
URL：wipro.com/en-JP/
E-mail：info@wipro.com

SAP S/4HANA移行時の翻訳作業をSAP専用機械翻訳エンジンと専任の翻訳者が支援するハイブリッド翻訳サービス

SAP S/4HANA移行時にはUIや関連ドキュメントなど大量の翻訳が発生しますが、SAPの製品知識が乏しい翻訳会社に任せると、思わぬ手戻りが発生し、工数増大につながりかねません。認定翻訳サプライヤーの中では国内で最多のSAP専任翻訳者を抱え、2008年よりSAP Language Service Partnerとして翻訳支援を行う株式会社川村インターナショナルは、コストと時間を最小限に抑えながら、精度の高い翻訳を提供します。

SAP製品知識に基づくドキュメント翻訳の重要性

SAP S/4HANAへの移行時には、業務やシステムの見直しとともに、海外の拠点で使用するドキュメントやビジネスプロセスのカスタマイズ、UIのローカル言語対応にも目を配る必要があります。UIやドキュメントの翻訳作業は、システムの移行作業の後半に発生します。

世の中には多くの翻訳会社があるものの、得意/不得意分野によって仕上がりの差は歴然です。SAP製品知識のない翻訳会社に依頼した場合、SAP特有のモジュールや機能名とともに会計、販売、生産管理といった業務に関する用語の整合性確保が極めて難しいため、多くの手戻りや再翻訳が発生し、想定以上にコストや時間がかかる状況が散見されます。移行を担当するITベンダーにドキュメント翻訳も一括で依頼するケースもありますが、往々にしてコスト高になるようです。

SAPソリューションに精通したプロフェッショナル集団

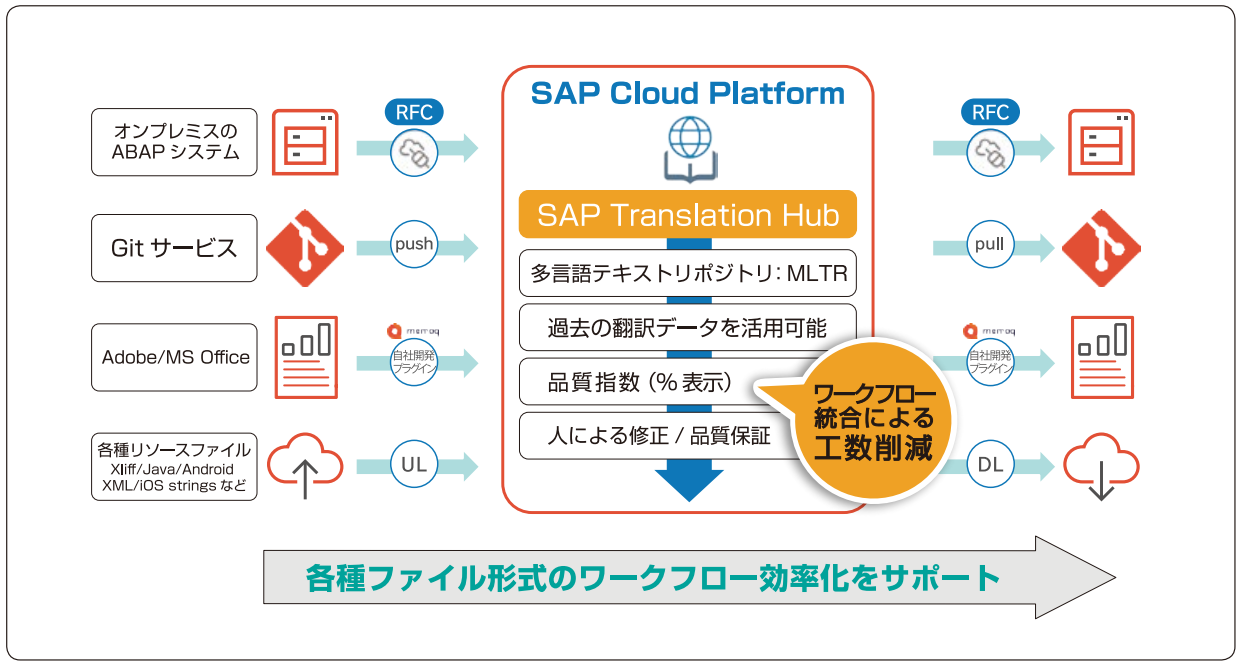
SAP S/4HANAへの移行プロジェクトで発生する大量翻訳を効率的に行うには、SAP製品用語に精通した翻訳会社の選定が欠かせません。1986年に創立し、産業翻訳を多く手がけてきた川村インターナショナルは、2004年頃からSAP製品の翻訳に携わり、2008年にアジア初のSAP Language Service Partnerに認定されました。約15年にわたるSAPのローカリゼーションパートナーとして、SAP ERPの進化はもちろん、SAP Ariba、SAP SuccessFactors、SAP Concurなどのサービス製品群が加わる過程に寄り添い、ローカライズを支援してきました。SAPシステムのカスタマイズ部分のUIのローカライズ、開発仕様書、RFP、契約書、トレーニング資料などの文書翻訳、メールの翻訳などあらゆるニーズに対応しており、年間1,000件を超えるプロジェクトを手がけています。

国内の認定翻訳パートナーの中でも最多のSAP専任翻訳者を抱える川村インターナショナルは、専任翻訳者を社内で育成する体制も整えています。SAP翻訳のシステムランドスケープに精通しているベテランが翻訳ツールの使い方などを教育し、定期的なトレーニングでスキルを強化。経験年数に応じてロール分けを行うほか、社内基準に満たない場合は再トレーニングを実施するなど、高い知識レベルの維持に努めています。翻訳プロジェクトを開始する際は、お客様と相談しながらチーム体制を構築し、最適な人材を配置。翻訳の品質面においても、SAPの要求品質基準に加え、川村インターナショナルが独自に定めた品質管理基準に基づいて厳しく評価しています。また、品質工学の分野から専門家を招聘し、統計的な審査基準を用いて客観的な品質管理を行っています。

SAPに特化した機械翻訳プラットフォームの活用

川村インターナショナルは、SAPが提供する機械翻訳ソリューションのプラットフォーム「SAP Translation Hub」をSAP Language Service Partnerとしては日本で初めて導入し、2019年7月9日に機械翻訳活用支援サービスを開始しました。

SAP Translation Hubは、SAP製品の多言語化を担当するSAPの社内組織Globalization Services（LX）が、機械翻訳による多言語化のベストプラクティスを凝縮して



図：SAP Translation Hubを活用して迅速な翻訳作業を実現

提供するクラウドプラットフォームです。機械学習を用いて継続的な学習を積み重ね、翻訳精度を高めています。SAPが蓄積してきた膨大な学習データを使って、SAPアプリケーションの財務/管理会計、人事、ロジスティクス、セールスなどの業務領域に合わせてより最適な翻訳結果を出力できます。

川村インターナショナルでは、SAP Translation Hubで機械翻訳を行ったうえでSAP専任の翻訳者によるポストエディットを実施し、より高品質な翻訳を提供。機械学習と高度人材のスキルを組み合わせたハイブリッドサービスにより、SAP S/4HANAの移行プロジェクトにおいても短期間かつ低コストな翻訳が可能になります。

SAP Translation Hubは、SAP独自のABAPで開発されたオンプレミスのERPシステムにも、JavaやSAP FioriなどABAP以外で開発されたクラウドベースのUIにも対応できます。翻訳リソースにアクセスする際は、APIまたはUI上の統合ワークフローシナリオを使用。ワークフローシナリオでは、UIを使用して編集後の手順やレビューの手順を実行することも、翻訳をソース開発環境に移送することもできるため、生産性が向上し、短期間での翻訳が可能になります。

また、SAPが蓄積してきた過去の翻訳データ（多言語テキストリポジトリ：MLTR）をデータベースとして保持していることも特長です。カスタマイズしているシステムのプロジェクトで翻訳が発生した場合、過去の資産が活用できる領域ではMLTRを用いることで翻訳量そのものを削減し、残ったものに対して機械翻訳を活用しながら整合性を確認していきます。それにより翻訳全体の生産性が向上し、コストや納期の削減につながります。

海外の翻訳会社とも連携し、多言語プロジェクトに一括対応

国外に多数の拠点を展開する企業の場合、日英翻訳ばかりでなく、中国語や欧州言語など多くの言語への翻訳が必要になります。川村インターナショナルは、欧州の4大言語（仏、独、伊、西）とポルトガル語のほか、中東言語、東欧言語、アジア言語を扱う世界各国のSAP Language Service Partnerとの合弁会社をドイツに設立しており、パートナー企業と連携して幅広い翻訳プロジェクトに対応します。翻訳品質やプロセスは、どの現地パートナーも日本と同一の基準を適用しており、多言語への一括ロールアウトに対応することも可能です。川村インターナショナルに一任いただくことで、日本国内から海外への展開までシームレスに対応できるため、複数の言語圏にSAPシステムを展開することを検討中の企業にとっては大きなメリットとなります。

SAP S/4HANA移行が集中する期間のリソース不足が懸念される中、重要なのは効率性です。川村インターナショナルではSAP社内のローカライズ部門であるLXと密接に連携して機械翻訳の利活用向上に協力しており、高品質な翻訳の提供を通じて、SAPユーザー企業の生産性向上に貢献していきます。

お問い合わせ先

株式会社川村インターナショナル
TEL：03-3267-0270（受付時間：9:00-18:00）
https://www.k-intl.co.jp/

川村インターナショナル
Kawamura International

SAP S/4HANAへの移行準備に欠かせない精度の高いアセスメントサービス

JIEC Visualizer for SAP HANAで工数や予算を明確化

今年1年間のJIECの取り組みにおける気づきとして、SAPユーザーがSAP S/4HANA化を検討する際、システムコンバージョンを選択するケースが増えていることが挙げられます。そのためJIECは、コンバージョンをターゲットにしたアセスメントサービスを展開。まずは、現行システムのアセスメントを実施して業務とシステムの双方がどのような影響を受けるのかを確認することで、明確な工数やコストを導き出すことができます。

現行資産を最大限に活用するためのシステムコンバージョン

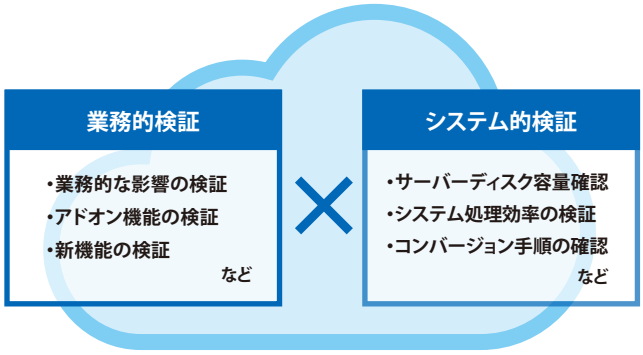
SAP S/4HANAシステムコンバージョンは、従来のSAP ERPとはデータベースのアーキテクチャーが異なるため、これまで使っていたテーブルがなくなったり統合（データモデルのシンプル化）されていたりすることも多く、現行の本番環境でReadiness Checkを実施してデータの整合性チェックが行われるなど、SAP BASISのガイドに従って行う従来のバージョンアップとは異なります。そのため、単純マイグレーションの知見だけではなく、システムコンバージョン特有の知見も保有している必要があるといえます。

ただし、既存のデータや資産を活用することを考えれば、別パッケージへのリプレースは難しく、現行システムを2025年まで使い続けながら新たにSAP S/4HANA環境を構築するのもライセンスやハードウェアコストを余分に費やすことになってしまいます。そのため多くの企業にとって、SAP S/4HANAへのシステムコンバージョンが最適な選択肢となることは間違いありません。ロードマップを組み立て、予算を明確化し、スムーズな移行を目指すには、精緻なアセスメントを実施して課題を洗い出さなければなりません。

PoC環境で分析/検証を行い修正や解決方法も提示

JIECが提供する移行アセスメントサービス「JIEC Visualizer for SAP HANA」は、「アドオン影響分析」「SAP標準機能分析」「PoC環境提供」「BASIS構築検証」の4つのサービスで構成されています。お客様の業務シナリオに基づき、現行環境で使われているアドオンやトランザクションが移行後も利用できるかを調査/分析。PoC環境でシステムコンバージョンの影響を検出し、エラーの事前検知やダウンタイムの計測が行えるようになっています。

数ある移行アセスメントサービスの中でも、JIEC Visualizer for SAP HANAの特長はツールによる分析や検証だけでなく、コンサルタントがその結果に対しての対処や解決策を示すところにあります。また、工数なども概算ではなく実績ベースの高い精度で計算するため、その結果に基づく計画と予算を組み立て、スムーズな移行が可能となります。



システムコンバージョン方式により既存環境からPoC環境を構築/提供

プロジェクト開始後の課題発生を最小化してリスクを回避

経営層に確実な予算と工数を提示し、承認を得ることはもちろん、プロジェクト開始後に追加のコストや修正が発生しないよう、綿密に現行システムの把握や分析を行うことは、SAP S/4HANA移行プロジェクトの円滑な遂行にとって極めて重要です。

JIECはアセスメントサービスの提供とともに、さまざまな企業のSAP S/4HANA移行を支援しており、多くの実績を積み上げています。円滑なプロジェクトの計画立案と実施に向けた第一歩として、JIEC Visualizer for SAP HANAの高精度なアセスメントをぜひご活用ください。

お問い合わせ先

株式会社JIEC
ERP営業部
TEL：03-5326-3865
https://www.jiec.co.jp/

グローバル企業が抱えるSAPシステムの運用課題を解決するグローバルマネジメントソリューション

ITの利用領域の拡大に伴い、オンプレミスとクラウドの併用によるインフラの複雑化など、特にグローバル企業のIT運用の課題は増え続けています。その中でも、特に基幹システムであるSAPシステムの運用については、その対応課題は広範におよびます。NTTコミュニケーションズ株式会社（以下、NTT Com）が提供するSAPグローバルマネジメントソリューションは、BASIS、周辺システムからネットワーク、クラウド基盤を含む一元運用を実施することにより、企業のITガバナンスの強化を総合的にサポートします。

グローバルビジネスを支える ITガバナンスの課題

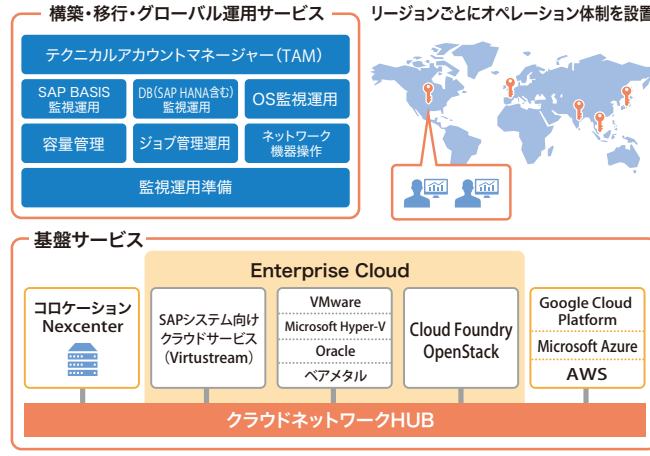
グローバルビジネスを加速させるためには、変化する技術や多様化するサービスに最適化されたIT環境の構築と維持が欠かせません。その中で、自社のデータセンターとパブリッククラウド、またはプライベートクラウドが混在したハイブリッドあるいはマルチクラウド環境に向かうのは、ある意味で必然だと言えます。

しかし、複数のプロバイダーから提供されるサービスや基盤の運用は管理の複雑化を招き、ITガバナンスの脆弱化やIT部門のリソースの逼迫といった問題を引き起こします。これらの課題を総合的に解決するのが、NTT ComのSAPグローバルマネジメントソリューションです。

グローバルの運用を見える化する NTT Comのマネジメントサービス

NTT Comは、日本ではじめて「SAP Certified in Hosting Services」と「SAP Certified in Cloud Operations」、そして「SAP Certified in SAP HANA Operations」の3つのグローバル認定を取得しました。現在はスペイン、APAC、日本、アメリカなどに運用拠点があり、2016年に買収したNTT Com Managed Servicesとの連携を通じて、言語とタイムゾーンを考慮した24時間365日体制の運用監視サービスを提供しています。

また、運用の標準化（サービスカタログ化）により欧州・米州・アジアを問わず統一された運用を実施し、すべての状況を見える化しています。加えて、日本に配置するサービスマネージャーが各地域の運用状況をレポートするため、日本からグローバルガバナンスを効かせることが可能となります。



図：NTT Comが提供する24時間365日体制のグローバルサービス

サービスラインアップとしては、個別の要件・特性に合わせてBASISレイヤー以下のDB、ミドルウエア、OS、ハードウエア、ネットワークといったインフラレイヤーからSAP BASISまで、グローバルで一元化された幅広いメニューを提供しています。

クラウド基盤に左右されない ITガバナンスの支援

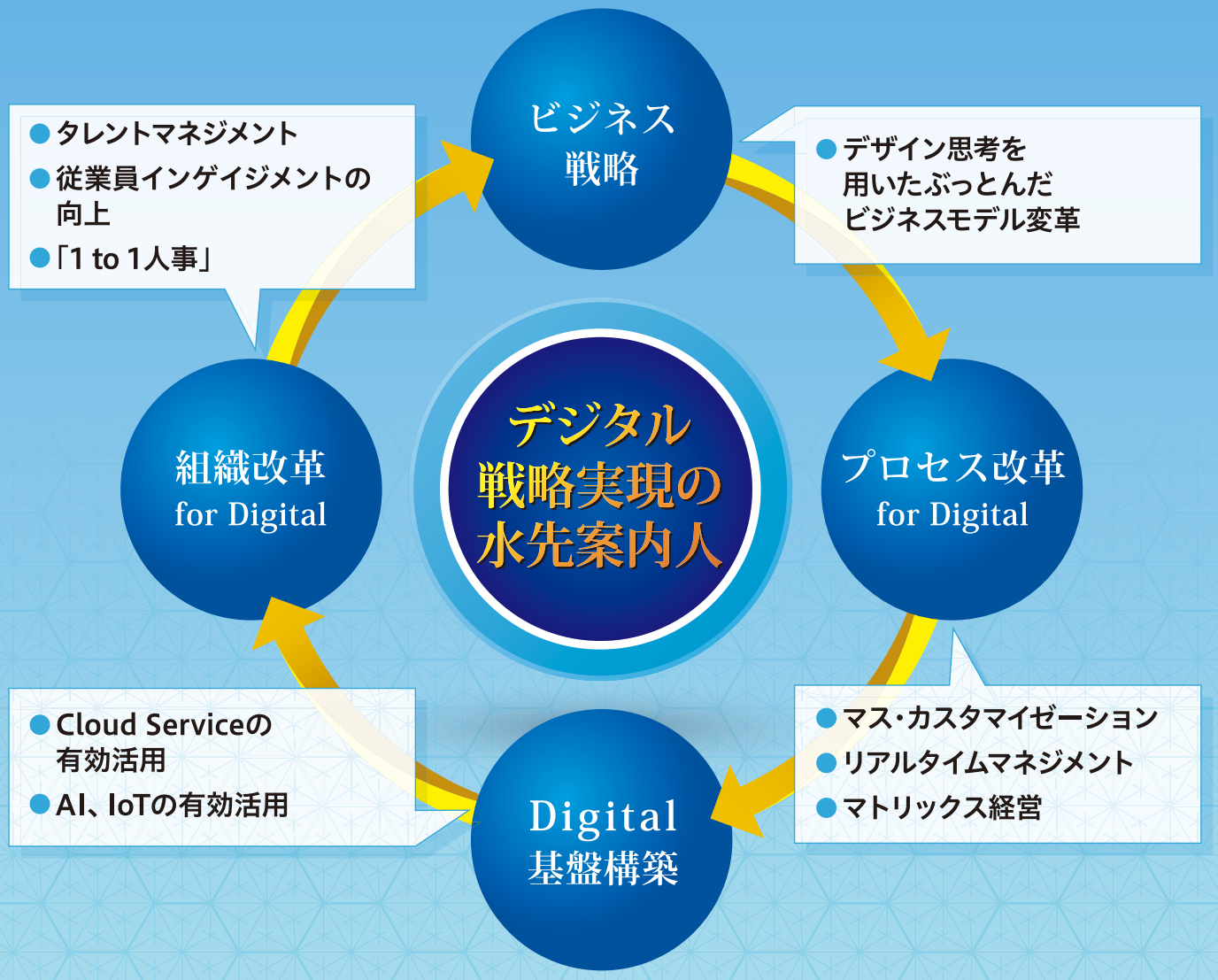
SAP BASISの運用はグローバル標準プロセス（ITILv3）に基づいた運用を確立しており、オンプレミスやプライベートクラウド、パブリッククラウドなど、基盤に左右されないSAPシステムの運用が可能です。例えば、「Amazon Web Services（AWS）」や「Microsoft Azure」上で運用されているSAPシステムの運用にも対応し、こうしたクラウド環境での導入・運用に加え、OSからデータベース、SAP BASISの監視運用サービスをグローバルに提供しています。

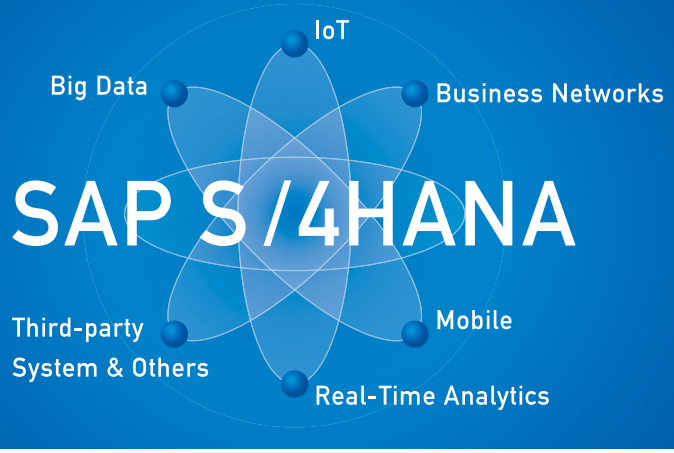
ビジネスの加速に向けた環境の最適化を担うIT部門は、今や企業の競争力を左右する重要なコンピテンシーの1つです。NTT Comは独自のノウハウ、また海外グループ会社との連携を通じて、逼迫するIT部門のリソース状況の改善、運用の見える化、およびITガバナンスの強化をグローバルで支援し、ユーザー企業が快適にビジネス拡大に集中できる環境を提供します。

お問い合わせ先

NTTコミュニケーションズ株式会社
https://www.ntt.com/
E-mail: sap-sol-ic@ntt.com

デジタルソリューション
in 戦略＋組織改革＋プロセス改革





LAYERS CONSULTING

株式会社 レイヤーズ・コンサルティング
〒141-8214　東京都品川区上大崎3-1-1 目黒セントラルスクエア14階
TEL 03-5791-1125（代表）　FAX 03-5791-1135
http://www.layers.co.jp

All Rights Reserved, Copyright © 2018 Layers Consulting Co., Ltd.

Speed, visibility, automation, and control for your **financial close.**

世界で2,800社以上の企業が利用している
決算業務プロセスの自動化、集中化、合理化を通じ
経理財務業務に変革をもたらすクラウドベースソリューション

BLACKLINE
Trust is in the Balance™

世界で最も信頼される決算業務自動化ソリューション
ブラックライン株式会社
www.blackline.jp

JSUGのご案内

JSUGの概要

名　称: ジャパンSAPユーザーグループ（JSUG）
設　立: 1996年
2019年 11月現在、法人会員（ユーザー）481社、賛助会員（パートナー）95社の計576社の会員企業と、JSUGNET登録者7,736名、また計29の部会・WG・分科会などの活動体で構成。

会員資格・年会費

法人会員	賛助会員	スチューデント会員
SAPのユーザー企業またはSAPを導入検討中の企業（60,000円/年） より多くの方に活動内容を体験いただくために、法人会員の年会費は、初年度無料※とさせていただいております。	**本会の理念に賛同するパートナー企業（110,000円/年）** ただし本会の目的に沿わない場合は、常任理事会の判断により、入会を認めない場合があります。	**本会の理念に賛同した学生で、在学期間に限る（1,000 円/年）**

※ 4月1日 ～ 翌年3月31日までの1年間が初年度となります。

入会方法

ご入会はJSUGのWebサイト「JSUGNET」からお申し込みいただけます。

http://www.jsug.org/admission/

お問い合わせ

ジャパンSAPユーザーグループ
〒160-0006 東京都新宿区舟町5（株式会社SE デザイン内）
E-mail: info@jsug.org　TEL: 03-5362-3714
運営時間: 平日 10:00-18:00

JSUG INFO. バックナンバーのご案内

各部会のアクティビティや会員事例など、JSUGの活動をまとめたJSUG INFO.のバックナンバーは、JSUGNETでご覧いただけます。

http://www.jsug.org/about/jsug-info/

JSUG Award 2019

JSUG Awardは、JSUGの活動に多大な貢献のあった方々に感謝の意を表し、MVP賞、ベストサポーター賞、プラチナサポーター継続賞、事例ダウンロード賞、特別功労賞の5つの区分で表彰を行うものです。2019年度の受賞者および企業は以下のとおりです。

MVP賞

JSUG Ariba部会 オピニオンリーダー
アフラック生命保険株式会社
コーポレートIT室 室長・グローバルビジネスアーキテクト
日下部 淳氏

JSUG SAP S/4HANA クラウド部会
部会長
大和ハウス工業株式会社
情報システム部 次長
福嶌 健氏

ベストサポーター賞

株式会社NTT データ
富士通株式会社

事例ダウンロード賞

JFEスチール株式会社

プラチナサポーター継続賞

株式会社アイ・ピー・エス
アクセンチュア株式会社
アビームコンサルティング株式会社
SCSK 株式会社
株式会社日立製作所
三井情報株式会社

特別功労賞

SAP ジャパン株式会社
ソリューション統括本部
シニアソリューションプリンシパル
Finance & Risk CoE
関口 善昭氏

特別賞

JSUG 相談役
日本航空株式会社 常勤監査役
鈴鹿 靖史氏

協賛企業一覧

JSUG Diamond Supporter

SAPジャパン株式会社

JSUG Platinum Supporter

株式会社アイ・ピー・エス
アクセンチュア株式会社
アビームコンサルティング株式会社
アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社
EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社
ウィプロ・リミテッド
SCSK株式会社
株式会社NTTデータ
オープンテキスト株式会社
キャップジェミニ株式会社
グーグル・クラウド・ジャパン合同会社
クラウドコンサルティング株式会社
コベルコシステム株式会社
JFEシステムズ株式会社
株式会社シグマクシス
SUSEソフトウエアソリューションズジャパン株式会社
TIS株式会社
DXCテクノロジー・ジャパン株式会社
テックマヒンドラリミテッド
デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
株式会社電通国際情報サービス
日本アイ・ビー・エム株式会社
日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社
日本電気株式会社
日本ヒューレット・パッカード株式会社
日本マイクロソフト株式会社
株式会社野村総合研究所
株式会社BeeX
ビジネスエンジニアリング株式会社
株式会社日立製作所
富士通株式会社
ブラックライン株式会社
株式会社ベリサーブ
三井情報株式会社
UiPath株式会社
株式会社レイヤーズ・コンサルティング

JSUG Gold Supporter

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
インフォシス リミテッド
エクイニクス・ジャパン株式会社
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
株式会社川村インターナショナル
クレスコ・イー・ソリューション株式会社
株式会社JIEC
ハンドジャパン株式会社
be one solutionsジャパン株式会社
三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社

JSUG Silver Supporter

EMCジャパン株式会社
株式会社SHIFT
東芝デジタルソリューションズ株式会社

IPS
Implementation Partner for SAP

SAP Platinum Partner

これからの基幹システムの条件

SAP × IPS

すべては、お客様の業務品質のために。

私たちのゴールは、システムを構築することではなく、
真に価値あるシステム作りを通じて、お客様の経営革新や業務改革を支援することであると考えます。
当社は、皆様と一緒にゴールに向けて取り組みます。

株式会社アイ・ピー・エス　http://ips.ne.jp　IPS SAP　検索

united VARs

NTT DATA

Trusted Global Innovator

NTT DATA
株式会社NTTデータ グローバルソリューションズ

QUNIE

JSOL

NTT DATA
株式会社NTTデータ エンタープライズ・アプリケーション・サービス

SAP×グローバル×事業パートナー

貴社のGlobal Operation Platformを実現します

54ヶ国・12,000名のSAPエキスパートがお客様をサポートします。

SAP グローバル アウトソーシング　検索

株式会社NTTデータ グローバル&SAPビジネス統括部

〒135-6033 東京都江東区豊洲3-3-3 豊洲センタービル　TEL: **050-5546-9110** E-mail: **sap@kits.nttdata.co.jp**

※SAP、SAPロゴ、記載されているすべてのSAP製品およびサービス名はドイツにあるSAP SEやその他世界各国における登録商標または商標です。

SAP Global Partner ™

www.jsug.org/