JSUG INFO.

JAPAN SAP USERS' GROUP INFORMATION MAGAZINE［ジェイサグインフォ］
Vol.6 Autumn 2014

SAPが変わる。時代も変わる。我々はどう変わるのか?

SPECIAL FEATURE

■新生SAPジャパン トップインタビュー
SAPジャパンが目指す
「継続」と「新たな挑戦」

SPECIAL ISSUE

■SAPPHIRE NOW フィードバック
SAPの「シンプル化」のメッセージが
ユーザーにもたらす価値とは?

■JSUGテクニカル部会 活動報告
エキスパートに聞く! ユーザー主体の
SAPロードマップ策定の勘所とは?

■キーマンズ対談
SAPユーザーの真の自立に向けた
SAP Enterprise Supportの
価値を考える

■JSUG中部フォーラム開催レポート
自動車業界の共通課題に応える
ユーザー事例を公開

■SUGEN/西日本フォーラム/LEX活動報告
世界のユーザー会と密に連携し
SAPへのインフルエンスを発揮

SAP STRATEGY

■新生SAPジャパンのビジョン
変革を志す、すべてのお客様の
パートナーであり続けるために

CASE STUDY

オイレス工業株式会社
トラスコ中山株式会社
横河電機株式会社

IPS
Implementation Partner for SAP

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。

- ☑ クラウド
- ☑ グローバル
- ☑ モバイル
- ☑ インメモリ
- ☑ データサイエンス
- ☑ ネットショッピング

株式会社アイ・ピー・エス　http://ips.ne.jp　IPS SAP　検索

SAP Gold Partner

CONTENTS

■目 次

SAPが変わる。時代も変わる。我々はどう変わるのか?

SPECIAL FEATURE
■新生SAPジャパン トップインタビュー
SAPジャパンが目指す「継続」と「新たな挑戦」 ……4

SPECIAL ISSUE
■SAPPHIRE NOW フィードバック
SAPの「シンプル化」のメッセージが
ユーザーにもたらす価値とは? ……6
■JSUGテクニカル部会 活動報告
エキスパートに聞く!ユーザー主体の
SAPロードマップ策定の勘所とは? ……10
■キーマンズ対談
SAPユーザーの真の自立に向けた
SAP Enterprise Supportの価値を考える ……12
■JSUG中部フォーラム開催レポート
自動車業界の共通課題に応える
ユーザー事例を公開 ……14
■SUGEN/西日本フォーラム/LEX活動報告
世界のユーザー会と密に連携し
SAPへのインフルエンスを発揮 ……18

SAP STRATEGY
■新生SAPジャパンのビジョン
変革を志す、すべてのお客様の
パートナーであり続けるために ……20

CASE STUDY
■会員事例 オイレス工業株式会社
グローバルのインスタンス統合と
SAP Solution Managerを活用した
グローバル標準の運用基盤の確立 ……22
■会員事例 トラスコ中山株式会社
120万点を超えるアイテムの
分析基盤にSAP HANAを採用 ……24
■会員事例 横河電機株式会社
ワンインスタンス・ワンクライアントで
「One Global YOKOGAWA」を実現 ……26

JSUG INFO.
[ジェイサグインフォ]
Vol.6 Autumn 2014
平成26年12月5日発行

発行元:ジャパンSAPユーザーグループ(JSUG)
〒113-0033 東京都文京区本郷4-9-30-203
TEL:03-5684-4182
http://www.jsug.org/

制作協力:株式会社SEデザイン
デザイン:DELASIGN
表紙イラストレーション:服部幸平

■広告掲載企業一覧

株式会社アイ・ピー・エス※2 ……2,28,36
アビームコンサルティング株式会社※2 ……8
株式会社NTTデータグローバルソリューションズ※2 ……9
アクセンチュア株式会社※2 ……16
SCSK株式会社※2 ……17
SAPジャパン株式会社※1 ……20
三井情報株式会社※2 ……30,37,43
株式会社インターネットイニシアティブ※3 ……32,34
株式会社日立製作所※2 ……35
日本アイ・ビー・エム株式会社※3 ……38
ノベル株式会社※3 ……39
株式会社ソフテス※3 ……40
株式会社ユアソフト※4 ……41
日本航空株式会社※4 ……42

※1は『2014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NETサポーター、※4はJSUGの法人会員です。

■ごあいさつ

ジャパンSAPユーザーグループ(JSUG)会長
三井物産株式会社 理事 IT推進部長
前川 一郎

今年度のJSUGは、『SAPが変わる。時代も変わる。我々はどう変わるのか?』をテーマに、部会や全体会議を通じて、精力的に活動して参りました。

これまで私共SAPユーザーは、信頼性が高く堅牢なERPを中心に、SAPとおつきあいしてきました。しかしSAPは、先日のサッカーワールドカップで優勝したドイツ代表チームが、同社提供のアナリティクスソリューションを活用していたことにも見られますように、インメモリー・コンピューティングのSAP HANAをベースに、クラウド、モバイル、アナリティクスなどに大きく舵を切り続けています。つい最近も、ERPの保守期限を2025年まで延長する発表がありましたが、ユーザーがERPを安定して使える環境を提供することにより、ERP分野以外での事業拡大を狙う動きではないかと思われます。日本法人の代表取締役社長にSAPジャパン生え抜きの福田氏が就任されたことも、変わりつつあるSAPを強く感じさせるものでした。

一方、時代は米国の景気回復や日本のアベノミクス、2020年の東京五輪など、期待を抱かせる話題はあるものの、中国や欧州経済の減速の兆し、さらにはイスラム国、エボラ熱など不透明感を感じさせるニュースが確実に増しています。グローバル競争の波の進行も容赦なく加速し、環境・エネルギーや都市の問題も山積しています。時代は確実に変わりつつあります。

その中で、私共SAPユーザーそれぞれが持つIT環境や直面する事業環境は異なっています。SAP ERPをHANAに搭載するのか、自社運用からクラウド環境へ移行するのか、あるいは既存の構成を維持するのか、またグローバル競争に勝ち抜くための差別化やイノベーションをスピード感を持って実現するために今何をすべきなのか、我々はどう変わるべきなのか、これが今年のJSUGのテーマです。

JSUGは今後も、SAP、そしてサポーター企業の皆様と緊密に連携しながら、これらのテーマに取り組んでいきたいと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

SAPジャパンが目指す「継続」と「新たな挑戦」

福田社長とJSUG常任理事会のメンバー

2014年7月28日に代表取締役社長に就任した福田譲氏の新体制のもとで、新たなスタートを切ったSAPジャパン。「変革を志す、すべてのお客様のパートナーであり続ける」ことを理念に掲げるSAPジャパンは、日本のユーザーに向けて新たな価値をどのようにして提案していくのか。ユーザーの企業価値向上のための活動を推進するJSUGでは、前川会長をはじめとする常任理事会メンバーが、就任直後の福田新社長にSAPジャパンの今後の戦略について聞いた。

JSUG理事会からの参加者
前川一郎氏（JSUG会長/三井物産株式会社）
松井憲司氏（JSUG常任理事/株式会社NTTデータウェーブ）
小坂 賢氏　（JSUG常任理事/セイコーエプソン株式会社）
泉川邦充氏（JSUG常任理事/近畿日本鉄道株式会社）
鈴鹿靖史氏（JSUG常任理事/日本航空株式会社）
三井一夫氏（JSUG事務局長）

新生SAPジャパンのビジョンとは？

福田社長： 就任してまだ間もない段階ですが、私の考えるこれからのSAPジャパンのビジョンは大きく3つあります。まず1つめは、継続という視点で今後もお客様を全力で支援していきたいということです。変化するビジネス環境の中で、変革を目指すお客様に対して、これまで以上に貢献できる会社作りを目指していきます。2つめは、新しいことへの挑戦です。SAPでは、製品やソリューション、サービスを通じて、お客様が進める変革のお手伝いをしてきましたが、この「会社を変える」という視点に加え、これからは「社会を変える」という視点も意識していきたいと思っています。クラウドやSAP HANAは、こうした取り組みに貢献できる技術だと思っています。3つめは、組織力の強化です。「社会を変える」という視点で、もっとお客様のお役に立てるスキルや意識、そして情熱あふれるプロフェッショナル集団に、SAPジャパンを変えていきたいと思っています。

小坂理事： 「社会を変える」というお考えには、私も強い共感を持ちます。SAPジャパンには、日本全体、いわば日本株式会社の一員として、多くのユーザー企業とともに、ぜひ社会を変えていってほしいと思います。その1つのキーワードとして、クラウドという言葉が出ましたが、日本ではクラウドがまだまだ社会インフラとして浸透していないと感じています。SAPジャパンでは、どのようにしてクラウドを広めていこうとお考えですか。

福田社長： クラウドをビジネスとして捉えていることはもちろんですが、「社会を変える」と申し上げる背景には、それとはまた異なる視点があります。かつて、パソコンをネットワークで繋げることにメーカーが注力したように、クラウド上で社会全体が繋がり、業務が繋がっていくことが何を意味するのか、まずは研究していきたいと思っています。また、インターネットを介して繋がるクラウド上のERPが、当たり前になる環境を早く作っていきたいと思います。

前川会長： 我々SAPユーザーは、SAPがクラウドカンパニーとして生まれ変わろうとしていることをある程度理解していますが、日本全体ではまだまだという印象があります。従来のERPユーザーを手厚くサポートしていただいた上で、「社会を変える」というメッセージを強く打ち出していかれることを期待しています。

ユーザーの変革を支援するSAPジャパン

三井事務局長： 話は変わりますが、グローバルでの競争が激化する中で、日本の企業はさまざまな局面でガラパゴス化している状況があります。ITの世界でも同様だと思いますが、この点についてどのようにお考えですか。

福田社長： 私自身、本当にこれは大きな問題だと思っています。GDPの面から見ても、残念ながら世界が日本に注目してくれる時代ではなくなりました。SAPジャパンも含め、チームITジャパンの視点から、世界の中での日本の立ち位置を再認識する必要があると思います。

松井理事： 世界の中で生き残っていくためには、ITの面でも確かに変わる必要が出てくると思います。一方で日本のユーザーの中には、現状のERPを高く評価している分、このままで十分だと考えているユーザーも少なからず存在します。SAPが考えるクラウド上のERPを浸透させるには難しい面もあると思います。

福田社長： お客様それぞれの環境で動いているERPが、インターネット上で繋がることで、想像を超える変化が起こるのではないかと思っています。一例として、ある米国のパートナー企業では、100社以上のクラフト

ビール製造業者向けに、SAPのERPを中心としたITサービスをクラウドで提供しています。ERPとERPが繋がると、製造コストや材料費など、さまざまなベンチマークをすることができます。比較可能な情報や課題を開示し合うことで、新たな価値を提供できるのです。これは、オンプレミスで分断されたERP環境では到底できないことです。

鈴鹿理事： 本格的なクラウド時代の到来に伴い、SAPの役割が変わることで、SAジャパンの役割も変わってくるかもしれません。

福田社長： 2年前にSAPジャパンの全部門から集めた10名の社員とともに、SAPジャパンのビジョンを作るプロジェクトを実施しました。土日を返上して熱い議論を交わしたのですが、やはり本国から落ちてくるメッセージだけでは不十分だという結論に至り、「ニッポンの未来を現実にする」をビジョンとして掲げることにしました。また、向こう20年の将来に向け、「世界の英知と革新性をもって、変革を目指すすべての人と共により良い明日を作る」と副題も作りました。実はSAPの全世界の法人で独自のビジョンを持っているのは日本だけです。

グローバル化を進める SAPジャパンの人材戦略

鈴鹿理事： 人材の話が出ましたが、我々日本の企業でも最大の課題はやはり人材です。日頃、SAPジャパンの営業担当の方とお付き合いする中でも、スキルや応対に個人差があると感じる場面があります。こうした点についてのお考えをお聞かせください。

福田社長： ご指摘の点は、いま最も力を注いでいる領域です。私どもはお客様と中期的なビジネス計画を一緒に考え、これに基づく具体的な施策のご支援をさせていただいていますが、この部分が属人化しているところがありました。この問題を解決するために、「セールスフランチャイズ」というモデルを導入しています。これは営業担当の仕事を標準化し、品質を底上げする取り組みです。もう1つは、営業担当の交代が多すぎるというお客様からのご指摘についてです。この点については、できるだけシンプルに、可能な限り担当を固定化していく方針を掲げ、すでに社内に向けて宣言しました。

前川会長： SAPは導入も重要ですが、活用にこそ価値があると思っています。そういった意味では、日頃ユーザーと接点のある営業担当の方が、SAPのサポートをフル活用するためにはこんなメニューがあって、こういった使い方ができますよという話をもっと熱く語ってくれるようになると嬉しいです。SAPジャパンを単なる販社と見ているユーザー企業も少なからずいるようですが、SAPジャパンに相談すれば、SAP全体でこういう道具が準備され、世界中から最適な人材を手配することができる。そんな形になれば、日本全体の強化に貢献していくことができるのではないか思います。

福田社長： SAPジャパン自身のさらなるグローバル化は、今後の重要なテーマです。お客様はSAPと付き合っており、SAPジャパンと付き合っているのではありません。この視点で見ると、現在のSAPジャパンの人材はまだまだ努力する必要があります。具体的な施策として、海外からの人材の招聘を考えています。まず、再来年に自由化が予定されている電力業界と自動車業界のエキスパートを日本に招聘する予定です。また、日本の人材をグローバルに出していくという取り組みも開始します。日本に招聘する「輸入」に加え、日本から出すいわば「輸出」です。グローバルな組織はマトリックスで仕事をするため、これが当たり前に行える会社にしたいと考えています。

泉川理事： 私もグローバルから日本へとは逆の流れとしての、日本のマーケットの特性をグローバルへ発信していくことが、今後ますます重要になっていくと思います。

小坂理事： グローバル化は、ユーザー自身が取り組むべきことです。ただ、言葉と文化は非常に密接なものがあり、そこを一足飛びにというのは非常に難しいと思います。SAPジャパンがグローバル化することで、言葉の部分で付加価値をつけてくれることを期待します。

JSUGとの信頼関係から生まれる 日本の復興に向けたエネルギー

三井事務局長： 福田社長が入社した97年ごろは、日本におけるERPの草創期で、ERPの登場は日本の情報システム部門の固定観念を一新しました。当時、SAPはERPをハニカム構造の図で表していました。これこそが、それまでの業務間バッチ連携を業務間直結連携に変革する概念です。この図の中心にはいわゆる基幹業務と呼ばれるさまざまな業務があり、さらに周辺にさまざまな補完業務がありました。その中にはまだ名前が入っていない空白の箱が並んでいて、ここからは常に時代のニーズを先取りするSAPの精神が伝わってきました。ERPという概念はまさに企業そのもので、このことはクラウドの世界になっても変わらないと思います。多くの企業はSAPの原点であるERPの概念の実現を永遠に求めていることを、社員にもきちんと理解させてほしいと思います。SAPジャパンが独自のビジョンを持つことは素晴らしいことですし、日本から世界に打って出てほしいと思います。そうすることが、日本が復興する大きなエネルギーに繋がるのではないかと思います。

泉川理事： 私も、SAPには世界のITリーダーとしての知識と高い志を持って変革力をさらに高めてほしいと思っています。私は経理畑ですが、SAPの営業には、ITだけでなく経理部門などからもしっかりとニーズを汲み取ってほしいですし、そういう会話をしてくれることを期待しています。ときにはユーザー企業の業務部門とIT部門のコーディネーターとして役割を担ってもらえれば、信頼できる関係が築けるのではと期待しています。

福田社長： 私がSAPに入社した当初、すでにJSUGの活動は始まっていました。その後、本当に多くの方々にご指導をいただく機会がありましたが、JSUGは会員企業の皆様が自らの意思で、SAPと対等にやり取りをする非常に稀有な存在だと感じています。SAPジャパンのみならず、SAP本社でもJSUGを非常に重要視しており、これは私自身、そしてSAPジャパンの社員にとっても喜ばしいことです。今後も、これまで以上にJSUGを大切に考え、信頼関係を継続するとともに、共に成長を目指すための有意義な議論の場としていきたいと考えています。 JI

SAPの「シンプル化」のメッセージがユーザーにもたらす価値とは?

顧客にイノベーションをもたらすソリューションパートナーとして、SAPは新たなキーワード「シンプル化」を掲げ、SAP自身が変化を遂げていくことを世界に向けて発信している。イノベーションの足かせになる複雑化したシステムを「シンプル化」し、ビジネスそのものを劇的に「シンプル化」する未来を提示したSAPのメッセージを、ユーザーはどのように受け止めればいいのか。7月に開催されたJSUG 9th FOCUSでは、「SAPが変わる。時代も変わる。我々はどう変わるのか?」と題して、SAPの年次カンファレンス「SAPPHIRE NOW Orlando 2014」でSAPが明らかにした戦略について、参加者からのフィードバックが行われた。

「シンプル化」のメッセージとともにSAP ERPが再び表舞台へ

今年のJSUGは「自らのロードマップを考えよう」をテーマに、SAPの活用戦略に向けたロードマップに関する議論を進めている。その一環として、JSUG 9th FOCUSのキーノートセッションでは、6月初旬の3日間にわたって開催された「SAPPHIRE NOW Orlando 2014」に参加した3名が登壇し、今後のSAPの戦略とユーザーが取るべき方向性についてフィードバックを行った。

ファシリテーターを務めたバイエルホールディング株式会社 インフォメーションテクノロジー デマンドマネジャーで、JSUG医薬品部会長を務める橋本昌明氏は、まずカンファレンス全体について、「SAPはここ数年、SAP HANAによるビジネスの高速化をアピールしてきたが、今年はHANAのスピードが、ITとビジネスをシンプルにすることを明確に打ち出してきた。さらにSAP ERPが久しぶりにメインストリームとして扱われ、懐かしい産業別のブースも戻ってきた」と振り返った。

これに対して、SAPジャパンでSales Innovation Officeのディレクターを務める古濱淑子氏は「SAP BWの基盤から始まったSAP HANAのロードマップが、昨年ようやくSuite on HANAになり、HANAをERPのプラットフォームとして使う本来の目的に近づいた。シンプル化のメッセージは、その流れの上にあります」と補足した。

またSAPに15年以上携わり、SAPPHIRE NOWには2007年から参加している三井物産株式会社 IT推進部 副部長の黒田晴彦氏は「これまで基盤部分には手を加えてこなかったSAPが、ついにデータのテーブル構造にメスを入れたことを、ユーザーは衝撃を持って受け止めている。SAPは2020年までは少なくともテーブル構造を変えても互換性は維持するというが、それ以降の計画は明らかにされていない。一方、プログラムの変更についてはユーザーに極力痛みを与えないように、SAPがパートナーと共に対応するといったメッセージもあった」と報告した。

「破壊的なイノベーション」を掲げるハッソ・プラットナー氏のメッセージ

優良企業が新興勢力の前に競争力を失う「イノベーションのジレンマ」。ハーバードビジネススクールのクリステンセン教授が提唱した経営理論だ。SAPPHIRE NOWでキーノートを行ったSAP共同創業者のハッソ・プラットナー氏は、同氏とともに檀上で、SAPはまさに「イノベーションのジレンマ」に差し掛かっていたと指摘する。

R/3から20年以上にわたり、機能追加・改良を継続してきたSAP ERP。ソースコードは4億行に達し、もはやこれまでの延長線上で改良を続けることには限界がある。コンピュータのテクノロジーは、この20年間で大きく進化し、新しいテクノロジーに最適化するよう、ERPも設計し直さなければならないとプラットナー氏は言う。

SAPは、HANAによってデータベースの応答時間ゼロを実現し、イノベーションのジレンマを乗り越えることができると考えた。また、クラウド環境が整備され、さらにモバイルの普及により、新しいテクノロジーを素早く、かつ簡単に利用する環境が整ってきた。この点を橋本氏は「HANA、クラウド、モバイルの3つで、今までにない未来を作る。これがシンプル化ですべてを変えていくSAPの答えだ」と分析する。

HANAの圧倒的なパフォーマンスはデータベースそのものに変革をもたらした。OLTPとOLAPが融合されることで、従来のバッチ処理が不要になり、オンライントランザクションはリアルタイムで分析できるようになる。データベース上の合計が不要になり、ハードウェアの容量は従来の数分の1に圧縮される。さらに、今回のSAPPHIRE NOWで無償化が発表された、革新的ユーザーインターフェースFIORIやSAP Screen Personasを通じて、新たなユーザーエクスペリエンスを実現するのがプラットナー氏の提唱する新たな世界なのだ。

ビジネスそのものを変革させるシンプル化の衝撃

SAPの「シンプル化」のメッセージについて、橋本氏は「M&Aによるビジネスの拡大や新製品の投入によって、ビジネスは限界を超えて複雑化していく。SAPはその複雑さを劇

的にシンプルにする未来を提示した」と解説。加えて黒田氏は「ASUG(米国のユーザー会)では、多く企業が『差別化につながらない部分はSAPに任せたい』『複雑化した部分をSAPが引き受けてくれるのはWelcome』と話していた。シンプル化の流れの中で、任せられる部分はSAPに任せ、複雑化したシステムを管理しているリソースをビジネスに振り向けたいという声が多く聞かれた。シンプル化は技術面だけでなく、人材採用・配置などのマネジメントの観点でも非常に重要」と期待を語った。また古濱氏は「SAPにすべて任せていただくために、SAPがマネージするクラウド環境で、HANAをご提供するSAP HANA Enterprise Cloudをリリースした。シンプル化を進めるには、HANAとクラウドを別々に取り組むより、一緒に進めるほうがコスト面でもスピード面でもメリットが大きい」とし、そのための実現手段についても方向性を示した。

グローバル企業を中心にHANAへの移行がスタート

SAPPHIRE NOWの主要なメッセージを振り返った後、次に進めた議論がHANAの動向と事例についてだ。「SAPPHIRE NOWに出かける前から、多くのJSUG会員にASUGでのHANAの動向を見てきて欲しいといわれた」と橋本氏が話すように、HANAの事例に対するユーザーの関心は高い。しかし、SAPPHIRE NOWでは電力消費予測に住民特性、Twitterなどのビッグデータを活用した事例などが発表されていたが、ERPのHANA化の事例は限定的だったという。

ただし、実際にはERP on HANAへの移行は、グローバル企業を中心に徐々に進んでいるようだ。橋本氏は「バイエル社の例をみると、グローバル・ワンインスタンスでSAP ERPを稼動させた結果、データ量が増加し、パフォーマンスが低下することに悩みを抱えていた。この点について、高速かつ省データに対応した HANAの効果が現れたことで、HANAのメリットを身近に感じることができた。欧米のグローバル企業ではHANAへの移行に取り組むユーザーが増え、一定の成果を挙げているようだ」と新たな情報を披露。古濱氏は「多くの企業がERPのHANA化を目指しているが、情報収集も兼ねてSAP BWからスタートし、システム全体をシンプルにするための準備を進めるケースが多い」と現状を話し、黒田氏も「SAP BWのアクセラレーターとしてのHANAが有効であることは多くのユーザーの意見が一致している。現在、ハードウェアの更新に合わせたHANAの導入に向けて、定量効果の見積もりを始めている企業もある」と話した。

HANA化のタイミングを見極める目を養うことが重要

最後にユーザーの視点で、SAPのメッセージをどう受け止めるべきかについての議論が行われた。SAPのイノベーション戦略や新機能を享受する上で、今後はHANAが前提になることは紛れもない事実だろう。ただ、2020年以降に現状のECC6.0がどうなるかは、ユーザーに共通した不安要素である※注。これについては、追加は限定的だとしても、ECC6.0の既存機能はしばらく利用可能だと考えられている。世界の60%の企業が何らかの形でECC6.0に関わる中、一足飛びにHANA基盤のERPに移行できるとは限らない。

では、「どのタイミングでHANAに移行するか?」についてだが、それは最終的に自らが決断する以外にはないようだ。橋本氏は「ビジネスの優先順位を考え、環境が整った段階で行けばよいと思うが、我々に必要なのはそのタイミングを見極める目を養うことだ」と話した。黒田氏も「HANAに移行するメリットはケースバイケース。それだけにJSUGでの情報交換が今以上に重要になる。ビジネスバリューは各社異なるが、テクニカルな面はどの企業も共通だ。先行してHANAを導入した企業は、ぜひそのノウハウを他のユーザーに公開して欲しい。実際には、本当に参考となる導入事例は必ずしもすべてがオープンになっているわけではないが、日本企業がグローバルで勝ち残るためにも、みんなで事例を共有したいと思うし、それがJSUGの役割でもある」と呼びかけた。古濱氏はSAPジャパンの立場から「HANAへの移行のタイミングについては、ハードウェアの更新が1つの見極めになるが、何となく考えるのではなく、SAPのロードマップを参考に考えて欲しい。そのためにSAPでも積極的に情報をオープンにしていく」と語った。

最後に、橋本氏が来年5月5日から7日まで開催される「SAPPHIRE NOW Orlando 2015」について触れ、「SAPジャパンによる充実した支援体制やJSUGからの派遣の仕組みを活用し、SAPの最新メッセージやユーザー動向を直接入手して欲しい」とメッセージを送って、セッションを締めくくった。

※注 2014年10月14日、SAPはSAP Business Suite 7アプリケーションのメインストリームメンテナンスを2025年まで延長すると発表しました。

SAP d-code2014 参加報告

日本アイ・ビー・エム株式会社
グローバル・ビジネス・サービス事業
コンサルティング・サービス エンタープライズ・アプリケーション
シニア・マネージング・コンサルタント
土肥 晃氏

JSUGからの海外派遣プログラムとして、Las Vegasで開催されたSAP d-code2014に参加しました。JSUGでは最新の技術情報の収集を目的に、2008年から継続的にメンバーの派遣を行っていますが、今年は私を含めて4名が参加しました。基調講演者は一新され、HANAがBusiness Suiteほかさまざまなアプリケーションを動かしていくという内容から、今年はさらに進化してHANA CloudPlatformがフィーチャーされていました。HANAとクラウドはすでに前提となっており、そのプラットフォーム上でさまざまなサービスやアプリケーションを展開することで、現実の課題を解決していこうとするものです。SAPはプラットフォームベンダーとしての立場をより鮮明にし、今回はBusiness Suiteという言葉自体がほとんど聞かれなくなっていました。日本のユーザーからすると、SAPはどこへ向かおうとしているのか?と疑問を持たれるほど、その歩みを強めています。カンファレンスの名称がこれまでのTechEdからd-codeに変わったこともその表れです。その後は、延べ1000を超える情報の洪水のような個別セッションが展開されました。なかでも今年はHANAを使った開発や旧Sybase製品をテーマとした内容が多く、クラウドを前提として、その上でどんなアプリを開発し、ビジネスに貢献をするかという方向性の変化を感じました。海外派遣プログラムの参加報告は、JSUG Conferenceのテクニカル部会セッションと各部会のWG活動で行う予定です。ぜひご参加いただき、現在のSAPが目指す方向性を感じていただきたいと思います。また、このプログラムにご興味をお持ちの方はご応募いただき、SAP技術者の祭典を全身で感じていただければと思います。

アビームコンサルティング株式会社

www.abeam.com/jp

ABeam Consulting®

NTT DATA
Global IT Innovator

そのシステムは
グローバル競争を
勝ち抜けるか。

ＳＡＰシステムクラウドデータセンター全世界１０拠点にて４００社の企業システムを運用。
ＳＡＰアプリケーションサポートをオンデマンドで提供する
ＡＭＳセンター１８拠点にて、８００社のお客様へサービス提供。

選ぶならグローバルサポート拠点数と実績。そして信頼のＮＴＴデータグループへ。

NTT DATA

株式会社ＮＴＴデータ グローバルソリューションズ

http://www.nttdata-gsl.co.jp
TEL: 03-5669-2018　E-mail: infoevent@nttdata-gsl.co.jp

出版のご案内「グローバル競争を勝ち抜くプラットフォーム戦略」（幻冬舎）

著者：株式会社 NTT データグローバルソリューションズ 代表取締役社長 大西 俊介

異文化そして多様性マネジメントが苦手と言われてきた日本企業に求められているのは、ITを活用したプラットフォーム戦略。本書では、企業の各国拠点ネットワークを有機的に結合し、世界視点でのマネジメントを実現するプラットフォームの考え方を、先進的企業でのITを活用した導入事例とともに紹介しています。

エキスパートに聞く! ユーザー主体のSAPロードマップ策定の勘所とは?

運用から新技術の検証まで、SAPユーザーに向けて幅広い情報を発信し、技術面でJSUGを支え続けるテクニカル部会。この特集では、同部会の部会長として精力的な活動を続ける鈴木孝司氏(日本発条株式会社)ほか、オピニオンリーダーを務める松井憲司氏(株式会社NTTデータウェーブ)、河原哲也氏(富士通株式会社)、土肥晃氏(日本アイ・ビー・エム株式会社)の4名のエキスパートが語る、SAPを含めたIT戦略のロードマップの重要性を紹介する。

JSUGテクニカル部会のメンバー

テクニカル部会の3つのフォーカス領域

現在、SAPは単なるERPベンダーという立場からの転換を図り、クラウド、モバイル、データベースといった新たな技術を取り入れたさまざまソリューションを発表しているが、こうした過渡期において、まさに多くのユーザーとの間に立って、そのキャッチアップの役割が期待されているのがテクニカル部会だ。その活動領域は、技術的な検証に始まり、他のJSUG会員への啓蒙活動など幅広い。部会長を務める鈴木孝司氏は、その活動について次のように語る。

「テクニカル部会は、大きく3つの領域で活動しています。1つ目は“For Expert”。世界中のSAP開発担当者とのパイプを作り、日本に招聘するなどの対応を行っています。2つ目は“For Beginner”。新たにSAPを導入されたユーザーや、長く使用しているが専門的な知識を持っていないユーザーに対して、JSUGが持つナレッジを共有するなどの支援を行っています。そして、最後が“交流”です。産業部会や地域フォーラムとのコラボレーションをはじめ、幅広く情報の共有を図っています。ユーザーは、SAPや付き合いのあるパートナー企業のことは知っていても、他のユーザーの取り組みについては、意外に知らないことが多いようです。ユーザー間の横のつながりを作ることも、私たちの役割と考えています」

業界を問わずシステム基盤についての知見を深め、異業種間のコラボレーションを進める上でのハブとしての役割を果たしているのがテクニカル部会だ。

「クラウドカンパニー」宣言したSAP。ユーザーはどう受け止めるべきか

テクニカル部会が現在注力するテーマとしては、クラウド、SAP HANA、モバイルが挙げられている。なかでもクラウド化の流れについて、鈴木氏は次のように話している。

「クラウド化の流れが、私たちSAPユーザーにとってメリットにつながるかどうかについては、慎重に見極めていく必要があると思います。SAPは立場上、クラウド化による“良い部分”を強調しますが、そればかりではありません。テクニカル部会ではその裏側も見据えながら、そのメリット、デメリットを広くユーザーに知らせる責任があると考えています」

SAPの“クラウドカンパニーへの転換”には、これまでのクラウド化の流れとは違う意味があると指摘するのは、同部会のオピニオンリーダーを務める松井憲司氏だ。

「これまでソフトウェアベンダーは、クラウドの物理的な特徴(共有・ネットワーク)を生かしたサービスを提供してきました。たとえば、SAP HANA Enterprise Cloud(HEC)も、この延長線上に位置付けられるものです。しかし、今回のクラウドカンパニー宣言は、別の文脈で捉えるべきだと感じています。クラウド上でのERP・ビジネスアプリケーションは、どのようなものであるべきか?という視点です。テクニカル部会では、SAPが考えるクラウドとは何であるかを見極めていかなくてはならないと考えています」

ロードマップを作る上で必要不可欠なITの視点とビジネスの視点

SAPの製品ラインナップが多様化する中、ビジネスの成長を支えるIT戦略のロードマップも、以前よりも策定が難しくなってきている。同じくオピニオンリーダーの河原哲也氏は、次のように話す。

「ロードマップ策定にあたっては、インフラの話とビジネスの話を分けて考える必要があります。前者は通常、製品のサポート期間が決まっているため、ロードマップ作りは比較的容易です。たとえば、SAP ERP 6.0の保守期間は2020年12月末までです※注。しかし、後者の場合は、状況が異なります。たとえばSAP HANAを使ったデータのリアルタイム処理を考える場合、ビジネス面での視点が重要です。ビジネス的な価値を実現するための技術は何か、必要なタイミングがいつかを理解した上で、ロードマップを策定する点で、前者とはまったく違った視点が必要となります」

言うまでもなく、ビジネスの状況は各社ごとに異なる。IT戦略のロードマップは、本来ビジネス要件から導き出されるものであり、ロードマップも各社それぞれ策定する必要がある。すなわち、テクニカル部会から発信される情報は、こうしたビジネス要件を実現するための手段という位置付けとなる。部会長の鈴木氏は「他の部会との交流の中でも、新技術に関する正しい理解がまだ行き渡っていないと感じることがあります。JSUG会員の皆様が間違った方向にロードマップを引いてしまわないように、技術的な側面から積極的に情報提供をしていきたい」と話す。

また、複雑化、スピード化するビジネス/システム環境の中では、ユーザー自身についても成長が要求される。この点を、オピニオンリーダーの土肥晃氏は次のように話す。

「クラウドに限らず、今後ますますITの選択肢が増える中で、ユーザー側もより賢くならなければいけないと思います。SAPもベンダーもコンサルタントも、それぞれの立場でメリット、デメリットを話します。それだけに、最終的には意思決定を行うユーザーがどれだけの豊富な情報を持って判断できるかが鍵となります。極端な表現ですが“言いくるめられない”自分たちの判断が必要になるのです。テクニカル部会では、このような判断に必要となるニュートラルで正確な情報を発信し、ユーザーの正しい意思決定に貢献したいと思います」

■ 医薬品部会

悩みを共有し、主体的にロードマップを考えるための議論の場

JSUG医薬品部会 部会長
バイエルホールディング株式会社
インフォメーションテクノロジー デマンドマネジャー
橋本 昌明氏

SAPは、2011年にERP 6.0の保守期間を5年間延長し、2020年※注までとする発表を行いましたが、これは医薬品部会にとって大きな意味を持つものでした。なぜなら、日本固有の要件に対応した医薬品業界向け拡張機能がSAPローカル製品として提供されていましたが、ERP 6.0以降は保守が提供されない方針が伝えられており、各社は対応に苦慮していたからです。

結果的に5年間の猶予が与えられたとはいえ、2020年は遠からずやってきます。当時は2020年に向けて何が起ころうとしているのかよくわかりませんでしたが、医薬品部会としてロードマップへの備えをシリーズ化して議論することとし、これまでに6回の部会を開催しました。

医薬品部会のユーザーはERPの導入時期や運用方針、グローバル展開の姿勢もさまざまですが、各社が直面する課題を共有したり、テクニカル部会のメンバーにもご参加いただいたグループ討議などで、理解を深めてきました。共通する課題として明らかになったのは、導入時にアドオンを多用し、運用においては外注化を進めた結果、次世代への知識継承が困難になっており、ERP 6.0へのアップグレード以降は検証負担からSP/EhPの適応を見送り、塩漬け状態になっているということです。

部会にはSAPからも多くの専門家にご参加いただき、「SAPはなぜ変わらなければならないのか」についてお話いただきました。こうした機会を通じて悩みを共有し、仲間と議論をする中で、少しずつ前向きに主体的にロードマップを考えるようになってきているのではと感じています。各社の置かれた状況はさまざまですので、答えは1つではないはずです。また、HANAやクラウドの導入はゴールではなく、各社の直面する状況に応じた個別の「診断」から「治療方針」が必要だと思います。

医薬品部会では、これからも各社が主体的にロードマップを考える支援となるような活動を続けていきます。SAPには「Best Practice」「全体最適」に匹敵するような大きな「うねり」とともに、海外事例だけでなく、日本の経営課題やERP環境に則した「日本のロードマップのBest Practice」の横展開を期待しています。

JSUG医薬品部会のメンバー

最新の知見でJSUG会員の疑問に応えるテクニカル部会の意義

クラウドを含めた新技術に対しては、ユーザー側の認識にも着実な変化が現れてきている。松井氏は最近参加した部会で気付いた点として、次のように話す。

「先日、医薬品部会に出席しましたが、その中で“クラウドを採用していますか?”という問いに対し、イエスと回答した人は誰もいませんでした。しかし、その理由は“ハードウェアを切り替えたばかりだから”、“法的な問題がクリアできるか不明だから”など、明らかにこれまでとは異なってきています。つまり、これらの課題がクリアできれば、基幹システムをクラウドに移行することも検討の価値があるという意識が感じられました」

最後に土肥氏は、IT戦略のロードマップ策定に対するテクニカル部会からの提言として、次のように話してくれた。

「未来の予測がますます難しい状況になっていますが、変化に対して臆病になってはいけません。どんどん情報を収集して、自分たちのロードマップを見直していけばよいと思います。困ったときは私たちテクニカル部会のメンバーとディスカッションしましょう。テクニカル部会としては、これからもそのような取り組みを全面的に支援していきます」

※注 2014年10月14日、SAPはSAP Business Suite 7アプリケーションのメインストリームメンテナンスを2025年まで延長すると発表しました。

SAPユーザーの真の自立に向けた SAP Enterprise Supportの価値を考える

クラウド化やSAP HANAなどの新たなテクノロジーへの取り組みが求められる一方、常にIT部門が担っている使命として、IT投資の価値を高めていくための戦略的なアプリケーションライフサイクルマネージメントがある。SAPの標準サポートであるSAP Enterprise Supportの各種メニューについて、ユーザーはどのように理解し、価値を見いだしていくべきなのか。本格的なクラウド時代においても不変のこのテーマについて、JSUG事務局長を務める三井一夫氏と、SAPジャパン サポート事業本部 副本部長の竪谷幸司氏、同じくSAPジャパン メンテナンス推進事業部 プリンシパルの木下史朗氏が対談を行った。

マネージメント層に求められる サポートメニューのより主体的な活用

三井氏：JSUGの参加企業にSAP Enterprise Supportを実際に体験してもらいながら、より効果的なサービスの創出・改善のためのフィードバックを行うESAC[*1]がスタートして、今年で6年目を迎えます。私は非常に評価できるプログラムだと思います。最近特に感じるのは、初めの頃に比べてAGS[*2]のメンバーが自信を持ってユーザーの中に入ってきているなということです。

竪谷氏：最初の1~2年目は、私自身もお客様の満足が得られるかどうか不安な部分がありました。しかし、その後の継続的な取り組みの中で、ご参加いただいたお客様から「一緒に取り組んでよかった」といった声を頂戴できるまでになってきました。成果が現れるとともに、このようなフィードバックが寄せられるようになったことが、メンバーの大きな自信に繋がっていると思います。

三井氏：企業のIT部門も、自社の成長を支える情報システムの運用においては、SAPが提供するようなサポートサービスが必要不可欠であることに気付き始めています。SAPユーザーにとっては、そのエンジンとなるツールがSAP Solution Managerです。少し辛口の批評になりますが、SAPユーザーも「そろそろ自立が必要」だと感じることがあります。今後はマネージメント層（CIOクラスも含め）がSAP Enterprise Supportの本質を理解して、自らの部門の使命を果たすための武器としてもっと主体的に活用を促し、企業システムをライフサイクルの視点で取り組む意思が重要だと思います。そのための啓蒙活動は、SAPにとっての重要なテーマであるはずです。

竪谷氏：SAP Solution Managerについては、比較的最近SAP ERPを導入されたお客様の方が、そのコンセプトや手法の理解が浸透している気がします。逆に、長くSAPをお使いいただいているお客様は、ご自身で試行錯誤を繰り返してきた経緯や別のツールを使って管理を行っているケースもあって、SAP Solution Managerに切り替えることができずに、二極化しているのかもしれません。

JSUG事務局長
三井 一夫氏

SAPジャパン
サポート事業本部
副本部長
竪谷 幸司氏

SAPジャパン
メンテナンス推進事業部
プリンシパル
木下 史朗氏

木下氏：そうした意味でも、SAPユーザーの皆様には是非ESACにご参画いただきたいと考えています。これまでは運用の現場から多く皆様にご参加いただきましたが、今後はマネージメント層の皆様にもこのような機会をご活用いただき、SAPのコンサルタントと情報を共有しながら、理解を深めてほしいと思っています。SAPではESACのほかにも、SAPのサポートサービスを体系的に学ぶことができる場として、SUPPORT INFO DAYといったイベントも開催しています。

*1 ESAC：Enterprise Support Advisory Council
*2 AGS：Active Global Support

システムのライフサイクル管理は クラウド時代も不変のIT課題

竪谷氏：クラウドやSAP HANAに代表される次世代のテクノロジーを使って、お客様の側でもさまざまな取り組みがなされていますが、こうした変化の中でもアプリケーションライフサイクルマネージメントの重要性は変わることがありません。ビジネスバリューを創出するための測定や検証、そして見せ方は不変の価値を持ち、また継続的な取り組みが求められる重要なテーマです。私たちが提供する各種サポートサービスやSAP Solution Managerのコンセプトは、単にERPを24時間安定稼動させるだけでなく、さらに上位にある価値を実現することを目的としています。少し強い言い方になりますが、システム環境が変化・進化し続ける今だからこそ、これらの価値がさらに高まると確信しています。

三井氏：発想の転換が必要だということです

ね。多くの企業のIT部門では、現在も多くのリソースが「システムを構築すること」に費やされており、「きちんと運用していくこと」に十分注力できていません。運用にあたっても人力に頼る部分が多く見られ、この手法はすでに限界に来ています。SAP Solution Managerのようなツールを活用して、全方位的な視点から監視を行い、問題を抽出して、対処することが重要になると思います。

木下氏：お客様の実態に目を向けると、システムインフラに対する安定運用の指標や監査は充実してきていますが、ソフトウェア、アプリケーションに対する安定運用に関しては、まだまだ手薄に見受けられます。

堅谷氏：SAP Solution Managerで言えば、Business Process Monitoringという業務系のパフォーマンスを測定する機能があり、こうした機能は広くお客様に周知していかなければならないと考えています。ここに表れる数値を改善していくことがIT部門の仕事であり、具体的にどう対応するかはシステム担当者のミッションになります。これらの数値を参考にしながら、経営、業務などの部門と協業して改善を行うことが、最終的な業績の向上にも繋がります。こうした試みはプラットフォームがクラウドであるか否かにかかわらず、不変の課題なのです。

“スピードの時代”に求められるよりアジャイルなアプローチ

三井氏：経営層が要求するスピードと、実際にシステムとして仕組みを構築するIT部門が考えるスピードには、大きな隔たりがある気がします。「明日には使いたい」という経営層からの要求に対して、現在も「半年後」と答えるIT部門が少なくありません。

堅谷氏：確かにそうした状況も変えていかなければならないと思います。クラウドが登場した意義は、単純にTCOや運用コストを下げることではなく、ビジネススピードへ即座に対応できることだと私たちは考えています。計画からシステムが稼動するまでに、数年もの時間を要する従来の手法を変えることは急務の課題です。SAPのコンサルティングサービスの中でも、従来のようにブループリントから始まり、開発、テスト、そして実装といった流れで数年かかるようなプロジェクトではなく、たとえば30%完了したら、その段階から使い始めるようなアジャイルなアプローチが増えています。たとえオンプレミスであっても、このようなアプローチの必要性はさらに高まっていくはずです。

三井氏：ユーザー企業側の要求に対して、外部から支援を行うSAP側も変わっていかなければならないということですね。

木下氏：お客様側の意識は、ERPの活用においてはできる限り標準機能を使用する方向に確実に変化しています。実際、最近のプロジェクトではアドオンやカスタムでの対応が減ってきているだけに、私たちSAPの側も導入スピードをアップするなど、こうしたお客様の声にできるかぎり応えていかなければなりません。これは10年前とは大きな違いです。

堅谷氏：ERPの基本的な考え方として、記録の部分とイノベーションの部分を分けて考える必要があります。ビッグデータ活用に代表されるイノベーションすべてを、現在のERPで実現することは難しくなると思います。SAP HANAは単なるデータベースではなく、SAPの次世代プラットフォームです。SAP HANAという共通プラットフォームを活用していただくことで、迅速にイノベーションを実現し、経営が求める要望に迅速に対応することができるのです。

2020年という節目に向けた双方向コミュニケーションの重要性

堅谷氏：JSUGの皆様との関係については、サポート部門という自分の役割に囚われることなく、今後も引き続き積極的にJSUGの活動に参画し、2020年に向け、SAPがお客様をどのようにガイドし、ビジネスの成長に貢献できるかということを追究していきたいと思います※注。これは一方的な活動ではなく、まさに協業という形で初めて実になるものだと思います。

三井氏：それは私からも強くお願いしたいところです。各部会の活動においては、これまでSAP側からの話に対して受け身になってしまっていた面が否定できません。SAP Enterprise Supportをはじめとするサポートメニューについても、まだユーザーの十分な認知と理解が得られているとは言えない状況ですので、これからは双方向でのディスカッションの機会を増やしながら、お互いに臆することなく2020年という大きな節目に向けて取り組んでいきたいと考えています。

大連サポートセンターで現地の責任者と意見交換

JSUGテクニカル部会 部会長
日本発条株式会社
企画管理本部　情報システム部 企画グループ 主管
鈴木 孝司氏

2014年9月にSAPの社内顧客満足度向上委員会から要請を受けて、通称OSSと呼ばれる大連のサポートセンターの視察に行ってきました。総責任者であるWee Liat Tan氏とその配下のマネージャ陣、その他エンジニアの方々との意見交換では、事前にJSUGで集約した陳情・要望を伝えるとともに、重要な課題についてはその場で討議を行うことで、双方の理解を深めることができ、たいへん貴重な場となりました。

現地のサポート側からのお話としてお伝えしたいのは、「インシデント（旧OSSメッセージ）をクローズする際、アンケートに必ずご回答をお願いします」と強く要望されたことです。サポートでは、その情報をもとに品質改善活動を行っているので、アンケートの回答は非常に重要な意味があります。テクニカル部会の監修によるインシデント登録ハンドブック第三版（最新版）が、JSUGNETの宝の山Fact DBでリリースされていますので、是非こちらもご活用ください（エキスパートも目から鱗が落ちること請け合いです）。

現地では日本語での対応が可能な社員が約230名配置されていて、日本人のトレーナーも現地で雇うなど、日本への対応に努力されているようですが、今回の視察を通じて、今後は大連だけでなく上海のサポート部隊も含めて、問題認識の共有や改善要望、日本の文化・トレンド・ビジネス環境を知ってもらう場が定期的に必要であると感じました。JSUGの皆さんにも、こうした場に積極的に参加してほしいと思います。

※注 2014年10月14日、SAPはSAP Business Suite 7アプリケーションのメインストリームメンテナンスを2025年まで延長すると発表しました。

自動車業界の共通課題に応えるユーザー事例を公開

自動車メーカーやサプライヤーがひしめく名古屋において、2014年7月にSAP Auto Forum Nagoyaと併催されたJSUG中部フォーラムは、初めての自動車産業に特化したイベントとして注目を集めた。この中でJSUG自動車部会は特別セッションを開催し、JSUG会員企業から要望の多いグローバルビジネスの強化に向けたSAPシステムの活用事例として、三菱自動車工業、日産自動車、日本発条の3社が、各社の取り組みを紹介。あわせて活動の近況報告を行った。

ユーザー企業の関心の高いテーマでSAPの活用方法を共有

多くの来場者が詰めかけたセッションには、自動車部会の部会長を務める三菱自動車工業株式会社の和泉敦子氏、オピニオンリーダーを務める日産自動車株式会社の氏家尚之氏と日本発条株式会社の鈴木潤一氏の3名が登壇。まず冒頭で、和泉氏が中部フォーラムからの参加の呼びかけに対して謝意を表するとともに、幅広い課題を抱える自動車業界に言及し、「今後もJSUGで情報を共有し、SAPの活用レベルを高めてWin-Winの関係を構築していきたい」と呼びかけた。

続いて鈴木氏が、JSUG自動車部会2014年度の活動方針を説明。自動車部会が実施したアンケートによると、SAPシステムのグローバル展開や運用の効率化、コスト削減への関心は高い。国内海外向けのテンプレート構築や業務プロセスの標準化に取り組むユーザーは、国ごとのシステム対応やプロジェクト体制、パートナー選定に関する情報を強く求めている。活用面においては、ライセンス契約の合理化、アドオンの削減、アップグレード時のコスト削減、データセンター活用などに注目が集まっているほか、EHPで追加された新機能の使い方などにも悩みが多い。

「やはりユーザーの最大の関心事は、他社がどうやっているかという事例です。そこで、今年度の部会では多くのユーザーにお声かけし、各社の取り組みの発表をお願いしてきました」(鈴木氏)

SAP SRMでコスト管理を厳格化した三菱自動車工業の調達プロセス改善

セッションでは、まず和泉氏から三菱自動車工業のSAP SRM活用事例が紹介された。同氏はSAPのソリューションマップを示し、三菱自動車工業本社がSAPをどの領域に採用しているかを説明。同社は2005年にSAP ERPで財務・管理会計システムを構築。その後、直材部品の管理を実現するために2011年8月から購買領域のSAP化に着手している。プロジェクトは2012年に7月にカットオーバー。和泉氏は「会社の全体施策として、海外調達の拡大、グローバルベンチマークの強化、コスト査定能力の向上、車種別資材費の管理強化、海外拠点の連携強化の5つが挙げられていました。そこで、この目的に資するシステムが必要という判断からSAP SRMを採用しました」と語った。

プロジェクト発足当初は1年半という導入スケジュールを計画したが、幹部からは「1年以内での導入」という目標を与えられたことについて、和泉氏は「日程的にかなり厳しかったが、プロジェクトメンバーが一致団結して、同じ目標を共有することで、何とかやり遂げることができました」と振り返った。

SAP SRMの導入によって、同社が実現した成果は以下の2つだ。1つはメールベース、Excelベースで取得していた見積が、Webポータルを使った電子見積に代わり、業務プロセスが標準化されたこと。2つめは見積データが一元化されたことにより、コストの詳細管理が可能になったことだ。この点について、和泉氏は「標準化されたデータベースで見積評価が徹底されたことに加えて、電子ワークフローによって見積データが承認者や担当者に自動送信されるようになったことは、内部統制の強化にもつながっている」と語る。

2014年1月からは本社の購買システムを海外拠点にロールアウトするプロジェクトに着手し、カットオーバーに向けてテストやトレーニングを開始。さらに現在は、グローバルシステムを構築する準備として、業務プロセスの標準化やデータの統一化を進めながら、SAPシステムのロードマップを継続的に作成し、ITランドスケープの最適化を図っている。

グローバルレベルのITロードマップでビジネス部門の要求に応える日産自動車

続いて、日産自動車の取り組みを氏家氏が紹介した。同社のロードマップは、ビジネス部門からの要求に応えようとする点に特徴がある。数年前から、SAPシステムを最大限活用するための活動「Value Engineering Activities」をSAPと共同で推進し、社内の業務プロセスを継続的に進化させていくためのITロードマップをグローバルレベルで構築中だ。「現在は会計とアフターセールスでSAPシステムを利用していますが、今後はセールス(販売)、オーダーマネジメント、原価管理、といった領域に広げていくことを検討しています」と、氏家氏は構想を明らかにした。

一方、課題として挙げられたのが、社内におけるSAPエキスパートの人材不足だ。そこで、SAPのOne Serviceを活用し、SAPと中期的なパートナーシップを結ぶこととした。現在はSAPのコンサルタントが社内に常駐し、プロジェクトで直面する課題をスピーディに解決する体制を整えている。「Proof of Concept(プルーフ・オブ・コンセプト)やValue Prototyping(バリュー・プロトタイピング)を活用することで、FIT&GAPをスムーズに行うことができるようになりました」(氏家氏)と、一定の手応えをつかんでいる。

さらにプロジェクトの最新事例として氏家氏は、ブラジル工場に導入した受発注システムを紹介した。「ビークル・オーダー・マネジメント・システム(VMS)と呼ばれる受発注システムを当初はフルスクラッチで開発する予定でしたが、綿密なFIT&GAPの結果、SAP ERP ECC 6.0とSAP エンタープライズポータル、自動車業界向けソリューションVMSモジュールを採用することにしました。ブラジル固有の要件を反映させたシステムは現在、ブラジルのディーラーや現地の販売会社が利用しています。今後はグローバル共通のシステムとして他の地域にも展開していく予定です」と語った。

1年以内という短納期で、中国拠点にSAPシステムを導入した日本発条

自動車バネ部品の大手として知られる日本発条の鈴木氏は、中国の生産販売拠点に1年以下の短納期でSAPシステムを導入した事例を紹介した。日本で実施している同期生産を中国で実現したこのプロジェクトのユニークな点は、日本型の商流の複雑さを解消したグローバルテンプレートを構築した点にある。

製造会社や販売会社が何社も加わる複雑な商流に対応するために、SAPシステム側でのデータの持ち方も工夫し、1回のデータ入力ですべてのシステムに情報が入る仕組みを作り上げたという。このプロジェクトのポイントについて、鈴木氏は「何よりもSAPの機能を最大限活用し、シンプルなシステムを実現することを目指しました。日本で利用していた独自の管理帳票は海外では使わず、SAPの標準機能であるADS(Adobeドキュメントサービス)を採用。さらにジョブの実行も標準のCPS(SAP Central Process Scheduling by Redwood)を採用してシンプル化を追求しました」と語っている。

既存システムの活用を高めながら新世代のSAP導入に向けて

3社の事例紹介の後、鈴木氏は自動車部会の現在の取り組みと問題認識を改めて示した。SAP ERPやSAP BWを採用する企業は増え、海外展開も進んでいるが、SAPの利用状況は会計など一部のモジュールに限られ、日本では生産領域までカバーしている例は少ない。一方、SAP HANAに代表される比較的新しいSAP製品は、導入パートナーや検証環境の少なさが不安要素だ。

最後にまとめとして鈴木氏は「完成車メーカーとサプライヤーの両方が参加する自動車部会は、サプライチェーン全体でSAPの活用を推進できる点で、大いなる可能性を秘めています。今後も歴史のある部会として、SAPに対して積極的に発言しながら、SAPシステムの利用価値を高める活動を進めていきます」と語り、セッションを締めくくった。 JI

グローバルの自動車産業の統括責任者に日本の自動車産業特有の課題を直撃

セッション終了後、SAP本社でグローバルの自動車産業の統括責任者を務めるホルガー・マッサー氏ほか、同じくSAP本社のソリューション・エキスパート(OEM & Supplier担当)のベルント・ゴルトフス氏、APJのディスクリート産業担当バイスプレジデントのトービン・リー・アレクサンダー氏の3名を、自動車部会のオピニオンリーダー各社※と中部フォーラム有志が囲むラウンドテーブルが開催された。ディスカッションでは日本のユーザーから投げかけられた「日本の自動車業界において、生産領域でSAPが活用されていない状況をどう見るか? 他国での状況はどうか?」という質問に対し、マッサー氏は「日本はメーカーやサプライヤーの組織や体制が複雑化・分散化している」とSAPシステムの活用が進まない原因を分析。海外では欧州はもちろん、北米で全体最適化が進みつつある状況を説明し、「日本でもSAPへの期待は大きくなっている」との認識を示した。

続いて「日本の自動車業界におけるユーザー要件と機能の間にあるギャップをSAPではどう解決するのか?」という疑問に関して、同氏はその解決手段として、ITガバナンスの見直しと標準化の推進を促した。そして「グローバルテンプレートを構築し、地域の差異を吸収しながらロールアウトすることで、よりSAPシステムの価値を高めることができる」と語り、統一されたガバナンスモデルに基づくグローバルテンプレートの構築において、SAPが全面的に支援することを約束した。限られた時間でのディスカッションではあったが、グローバルな視点に基づく有益な情報を得る貴重な機会となった。今後も継続的にコミュニケーションを続けていくことで、多くのユーザーの課題が解消されることが期待される。

※参加企業:三菱自動車工業、日本発条、日産自動車、ボッシュ、ミツバ、カルソニックカンセイ(順不同)

© 2014 Accenture. All rights reserved.

型破りな考えには、
型破りな行動が必要です。

ハイパフォーマンスの実現にイノベーションは不可欠です。しかし、革新的なアイデアも実行力が伴わなければ意味がありません。アクセンチュアは戦略的かつ実践的な知見を駆使することでお客様のビジョンの構築を支援し、その実現に役立つスキルを提供します。アイデアを目に見える成果に。機会を現実のものに。市場投入のスピードを加速する。ハイパフォーマンスの実現へ。

ハイパフォーマンスの実現へ

accenture

Strategy | Digital | Technology | Operations

SCSK
夢ある未来を、共に創る。

SCSK クオリティ。

ITサービスにおける「品質」って何だろう？ 私たちは、こう考えます。
社員一人ひとりが、プロとして必要なスキルや洞察力を身につけること。
組織として、業務品質をマネジメントするしくみや体制を整えること。
SCSKは、質の高いITサービスの提供により、
お客様の課題を解決し、お客様と共に成長します。

SCSK株式会社 http://www.scsk.jp/

世界のユーザー会と密に連携しSAPの戦略や製品へのインフルエンスを発揮

JSUG常任理事
セイコーエプソン株式会社
IT推進本部 情報化推進部長
小坂 賢氏

世界37カ国(2014年1月)で運営されているSAPユーザー会の中でも、より高いレベルで情報共有やSAPに対するインフルエンスの強化を目的に、米国や中国など代表的な17のユーザー会で構成されているSUGEN(SAP User Group Executive Network)。JSUGもSUGENへの積極的な参加を通じて、SAP本社と深い議論を重ねている。これまでにない直観的なUIを実現したSAP FioriやSAP Screen Personasの無償提供は、このSUGENの活動によってもたらされた成果だ。そこで、JSUGがSUGENに参加する意義、メリットなどについて、国際渉外担当常任理事の小坂賢氏(セイコーエプソン株式会社)に聞いた。

世界のユーザー会との連携を通じてSAPに大きな影響力を発揮

現在、世界17のユーザー会で構成されるSUGENは、SAP本社の幹部ならびに各国のユーザー会と、SAPの製品戦略について定期的に議論を行っている。JSUGもインド、中国のユーザー会とともにアジアからSUGENに参加し、さまざまな提言を行ってきた。

「SAPに対するインフルエンス活動のほかにも、他国のユーザー会と情報交換をすることで、そこで得た知見を各国にフィードバックしていくこともSUGENの目的の1つです。最近ではOpen SAPのようなエデュケーション活動もいち早く紹介されています」(小坂氏)

SUGENへ参加することのメリットとしてまず挙げられるのは、SAPソリューションに関するさまざまな情報がいち早く入手できることだ。参加ユーザーにはSAP社員とほぼ同じ、あるいはそれよりも早いタイミングで最新のアナウンスがダイレクトに届く。

「1つのテーマに対して、SAP幹部とディスカッションする『チャーター』というミーティングに参加する機会も定期的に設けられています。ユーザーの意見を反映したSAPの方針が『チャーター』の場で決まることもあり、2014年6月のSAPPHIRE NOWで発表されたSAP FioriとSAP Screen Personasの無償提供は、SUGENでの議論がきっかけになりました。逆にいえば、日本のユーザー単独では影響力が十分でない場合は、他国と連携することによって、よりSAPに大きな影響を及ぼすことができます」(小坂氏)

月1回のグローバルミーティングで各国のユーザーと最新のテーマを議論

JSUGでは以前から、世界各国のユーザーが参加する国際規模の開発プログラム「Customer Engagement Initiative(CEI)」や、既存製品への改善プログラム「Customer Connection(CC)」を通して各種インフルエンス活動を推進し、さまざまな成果を上げてきた。SAP Enterprise Supportは導入当初、SAPからのコミュニケーションに問題があったが、SUGENのメンバーを中心にSAPと交渉することで、好条件を引き出し、提供されるサービスを改善させている。

「日本の意見が反映される場を持ち続けることが大切で、SAPとユーザー間で新しいルールが作られるときに、日本のユーザーがその一員として参加していることが重要なのです」

長年SUGENの活動に携わってきた小坂氏によると、世界17のグループの議論に参加するのは、それなりの苦労もあったという。

「SUGENのミーティングは月に1回、テレカンで開催されますが、欧州や米国が主な参加国であるため英語で行われ、時間も時差の関係でほとんどが日本の深夜です。そのため、眠い目をこすりながら参加するのは大変でした。ただ、ミーティングでは興味深いテーマが取り上げられ、その都度資料も提供されるので、たいへん有意義な機会です」

JSUGでは引き続き、日本のユーザーに積極的な参加を呼びかけながら、インフルエンスの強化を推進していく考えだ。

すでに世界195カ国の人々が参加する学習プラットフォーム「openSAP」の活用

openSAPはエデュケーションプログラムの一環として、SAPのエコシステムに参画するすべての人に向けて提供されている学習プラットフォームです。この試みは、インターネット上で誰でも受講できるMOOCs(Massive Open Online Courses)の先駆けともいえるものであり、多忙な業務の合間を縫ってSAPやITテクノロジーに関する最新のトピックについての学習機会が提供されます。

openSAPのコース期間は短いものは2時間程度、長いものでは6週間にわたります。PCやモバイルデバイスを使うことで、計画的かつフレキシブルに学習を進めることができるopenSAPには、他の参加者や SAP のエキスパートとのネットワークを広げられるメリットもあります。すでにインド、米国、ドイツを中心に世界195カ国の人々が参加し、SAP HANA上でのソフトウェア開発や最新のエンタープライズ向けモバイルソリューションなどについて学んでいます。

openSAPは無料です(ネットワーク接続費がかかる場合があります)。詳細についてはopen.sap.com をご覧ください。

■ 西日本フォーラム

西日本エリアにおける JSUG活動の集大成の場

今年度のJSUG西日本フォーラムが7月23日に大阪で開催された。西日本フォーラムでは、日頃からSAP ユーザーのビジネスとシステム活用の活性化に向けて、分野ごとのワーキンググループなどによる研究活動を精力的に進めている。今年度のフォーラムはSAP Forum Osakaとの併催ということも手伝って、SAPのソリューションとIT 活用に関心を寄せる参加者で、終日満員の盛況ぶりだった。

今回のプログラムでは、近畿日本鉄道株式会社の取り組みを紹介する「内部統制強化、業務の効率化と高度化、IFRS適用準備の3つを同時に狙った近鉄事例とは?」、そして西日本フォーラムの参加企業3社によるパネルディスカッション「内部統制が、どのように企業経営にプラスになったか?」の2つのセッションが公開された。

後半のパネルディスカッションでは、近畿日本鉄道に加え、株式会社神戸製鋼所、株式会社マンダムがパネラーとして参加し、内部統制が企業経営に及ぼすメリットについて、各社の成果に基づいた議論が進められた。

パネラーからは「これまでは多彩な事業展開の中で事業部ごとの独立性が強く、個々の運用に任されていたのを、内部統制によって標準化を進めたことが経営面に大きなメリットをもたらしている」、「海外での事業割合が年々拡大する中で、今後グローバル化を推進する上で内部統制を担保するための具体的な拠り所の1つが、グループ全体で標準化されたIT環境だ」といった意見のほか、「内部統制というのは、突き詰めれば企業の健全な発展に資する有益なコミュニケーションと同義ではないか」といった質の高い議論が展開された。

JSUG西日本フォーラムとIFRS・内部統制部会のコラボレーションによって実現した今回のセッションには多くの参加者が詰めかけ、内部統制におけるIT 活用への関心の高さを誰もが実感する場となった。西日本エリアにおけるJSUG活動の集大成である西日本フォーラムでは、今年から「企業経営を考える会」という新たな分科会を発足している。今後もこうした場を通じて、より経営に貢献できるITについての議論を活発化させていく考えだ。

■ 第6期 JSUG Leaders Exchange

各メンバーの真剣な議論と熱意が新たな知見を生み出す

JSUG常任理事
JSUG Leaders Exchange代表
日本航空株式会社 常勤監査役
鈴鹿 靖史氏

「企業価値向上とIT活用」をテーマに、少人数の勉強会という形で毎年開催してきたJSUG Leaders Exchange(JSUG LEX)は、今年度で早くも第6期を迎えました。5月から10月まで計6回、平日の夜開催ということもあり、さまざまな業界の企業、IT部門のみならず、ビジネス部門からも多くの参加があり、業界やSAPの枠を超え、IT全般について自由に議論できるということが大きな特徴となっています。

かつてカルビー株式会社の社長を務めた中田康雄氏をファシリテーターとして迎え、ITを活用して企業変革をしていこうとする若手リーダー20名が集う今期は、①企業の経営層を講師として招き、経営から見たITについて討議を行う活動、②メンバーの企業が抱える課題をテーマに選び、IT部門としての解決策を自由に討議し、提言をまとめる活動の2つを柱としています。

①活動では、第1回で私が「JALグループ経営とITの可能性」と題して、企業経営にはデータのタイムリーな見える化が必須であり、どのようにITが貢献していくべきかについてお話をさせていただきました。第2回では、株式会社ヨドバシカメラの副社長である藤沢和則氏から、「お客様の声」を原動力として、どのように夢を実現していくかという経営の考え方について、第4回では株式会社フジ・メディア・ホールディングス 常務取締役の和賀井隆氏より、系列局の営放システムの統一という事例を通して、リーダーのあるべき姿についてお話いただきました。また、第5回ではLEXの卒業生として、株式会社資生堂の情報企画部長の亀山満氏より、「経営/事業部門からの信頼を高めて、よりITの貢献を高めるために」という取り組みについてご紹介いただきました。こうした講演を通して、メンバーからは、IT部門だけで何かをやるのではなく、業務部門と徹底的に話し合って、お互いの理解のもとで一緒に歩むことが重要であるという意見が多く出されました。

②活動では、各メンバーの企業が抱える課題の中から、「グローバル事業の急拡大を支えるIT基盤の確立」「リアルタイム経営迅速、柔軟な横串での状況共有」「経営レベルのIT課題として、ITシステムの全体最適化」「グループ内におけるITシェア基盤の確立」という4つのテーマを選び、テーマ毎に4つの小グループに分かれ、提言という形での発表を行います。当初はメンバーに戸惑いも見られましたが、討議の回数を重ねるに従い、提言がだんだん姿を現してきたことは、各メンバーの真剣さと熱意の賜物だと思います。12月5日のJSUG Conferenceでは、JSUG LEXで得た知見を今後どのように活かしていくかを発表する場も設けられており、私も楽しみにしています。

変革を志す、すべてのお客様のパートナーであり続けるために

2014年7月に代表取締役社長に就任した福田譲の体制のもとで、新たなスタートを切ったSAPジャパン。「変革を志す、すべての人のパートナーであり続ける」ことを抱負に掲げるSAPは、今後どのような考え方で日本のお客様に向けて進化する製品、サービスの提供に取り組んでいくのか。今回は、ストラテジー担当の鷺谷常務執行役員を中心に、日頃からそれぞれの立場でお客様の声に耳を傾けながら、活躍する社員に話を聞いた。

変革を目指すお客様が求めるSAPの役割とは

鷺谷： SAPジャパンは「変革を志すべての人のパートナーであり続ける」ことを抱負に挙げています。皆さんの業務の中で、変革を目指すお客様がSAPに求めているものは何だと感じていますか?

宮川： 私が担当しているグローバルアカウントチームは、製品ライセンスのご購入から、その導入、正しい運用および活用、そして価値創造に至るまで、お客様のライフサイクル全般を支援していくことをミッションとしています。チームの中には、ソフトウェアライセンスの営業、サービスの営業、サポートの営業、それぞれの技術チームがいて、各国のSAPメンバー含む多国籍なメンバーがお客様のライフサイクル全般をご支援しています。

お客様をご支援するためには、まず私たち自身がお客様のビジネスや文化について深く理解し、SAPがお客様の個々のニーズに応じて、適切に価値をご提供できるようにすることが重要です。お客様は、その上で新しい価値をともに創造していくための信頼できるパートナーとしての役割を私たちに求めていると感じています。

中井： 私はデータマネージメントの観点から、たとえば、お客様のビジネスの変化に合わせてITのトランスフォーメーションを支える、SLO(System Landscape Optimization)という特殊な技術により、システム統合やM&Aなどのご支援をさせていただいていますが、ここで重要なキーワードとなるのは“ベストプラクティス”です。製品だけでなく、付随する専門家のナレッジや、海外の成功事例に根差しながら、日本のお客様固有のペインポイントの解決方法、アドバイスなどを包括した支援が、今やお客様からは望まれています。たとえば、2010年に実施した大手総合商社における基幹システムの再構築プロジェクトでは、アップグレード時のダウンタイムの最小化や埋もれていたシステム上の課題の抽出と解決を図り、お客様からの高い評価をいただくことができました。

古濱： SAPの社内において、営業系社員に向けた教育プログラムの開発を行うセールスイノベーションオフィスという部門を担当している私の立場からも同様のことが言えます。ミッションクリティカルなプロジェクトが多いので、営業にはグローバル企業としてのSAPを代表して世界中のリソースを束ねて、プロジェクトを推進する能力が求められます。このような営業担当者を育成するため、SAPジャパンでは英語力の向上は必要最低限のポイントだと考え、語学力を強化する施策を開始しています。また、海外のエキスパートとのネットワークづくりの場も不可欠だと考えています。

グローバルの知見を集約しお客様のイノベーションに貢献

鷺谷： SAPでは、お客様へのバリュープロポジションとして、グローバリゼーション、トランスフォーメーション、イノベーションの3つの視点を掲げています。こういったお客様のニーズに対して、実際にどのように取り組み、またどのような課題があるのかについて、みなさんの業務の視点でお聞かせください。

宮川： 私が担当するお客様の場合、グローバルでの中期経営計画と連動してITの投資計画を策定しています。SAPではこれを前提にグローバルレベルでプロジェクトを支援しています。さまざまな国から寄せられるお客様からのリクエストをSAPの製品やサービスに照らして分解し、再度組み立てる能力が必要です。他社ではゼロからの対応になる難しい要件でも、当社のこれまでの経験を生かすことで品質、コスト、スピードの向上を図ることができます。たとえば、ドイツには自動車業界向けソリューションの導入実績が豊富にありますので、ドイツから専門的な知見を備えたメンバーが参画することで、お客様の期待にお応えできると考えています。

中井： 私の担当させていただいている日本やグローバルのお客様は、常にこれら3つの視点についての戦略と実現について模索されています。グローバルでのプロジェクトからの知見、技術、経験をもとに、日本で確かな事例を積み重ねていくことにより、安心してイノベーションに取り組んでいただけると考えています。たとえば、HANAの活用と共にシステムのシンプル化を検討されている場合など、実際どのように安全・確実に実現できるのかという課題を持たれています。このような場合も、実際のグローバルでの経験を生かした確実な実現策

SAPジャパン株式会社
常務執行役員
ストラテジー担当
鷺谷 万里

SAPジャパン株式会社
自動車産業統括本部
グローバルアカウントディレクター
宮川 真衣子

SAPジャパン株式会社
Global Data Management Services Hub
Asia Pacific & Japan ディレクター
中井 信会

SAPジャパン株式会社
Sales Innovation Office
ディレクター
古濱 淑子

をご提案させていただいています。

宮川： 私の役割上、グローバル企業のお客様と接する機会が多いですが、いわゆるグローバルエクセレントカンパニーでは、Co-innovation（共同開発）に積極的という点で、大きな特徴があるようです。SAPというソフトウェアを単にユーザーとしてご利用いただくだけではなく、お客様のビジネスゴール達成のため、SAPの開発チームをご活用いただくという発想で、開発段階から深く関わっていただくケースが増えてきています。日本のお客様にもこうした活動をご紹介していきたいと考えています。

SAPジャパンの グローカライゼーションで お客様の真のニーズに応える

鷺谷： お客様のグローバル化を支援するために、SAPジャパン自身もさらなるグローバル化を進めていく必要があると思います。この点について、みなさんの考えをお聞かせください。

古濱： そのための具体的な施策の1つとして、「セールスアカデミー」という研修プログラムがあります。このプログラムでは、新卒者を米国のダブリンで開催される本アカデミーに送り込み、SAP社員としての基礎知識を入社時に教育しています。1カ月間は米国ダブリンで、そして次の2カ月間は国内で勉強するサイクルを3サイクル行う計9カ月のプログラムです。世界規模で実施し、毎年300人規模の人材が対象となります。このプログラムでは、グローバル営業のノウハウを取得できるだけでなく、異なる国の新卒者とのネットワークが構築できるという効果も期待できます。たとえば、日本企業のインドネシア進出という案件において、SAPジャパンの新人営業担当が研修中に知り合ったインドネシアの営業担当者と連携し、お客様の現地ビジネスの拡大に役立つ情報を提供することで、顧客満足につながったという事例がすでに報告されています。

宮川： お客様のニーズを本気で理解するための姿勢は非常に重要です。日本から世界を見る、世界から日本を見るというよりも、どこからでもお客様を見ることができる意識が必要だと思います。たとえば、私がお客様の米国子会社の方とお会いする場合、日本から派遣された社員ではなく、SAPアメリカのメンバーとワンチームになってSAPグローバルの社員として対応しなければ、現地でお客様が必要としていることは見えてきません。

中井： お客様はグローバルの知見をベースにしながらも、日本固有の課題に対する支援を求めています。私たちは、ドイツやシンガポール、そして米国など世界中のベストメンバーを活用することができます。SAPジャパンの社員もグローバルチームの一員として、成長する機会につながっていきます。

変革を目指すお客様の交流の場である JSUG活動を多角的に支援

鷺谷： 最後にJSUGとのこれまでの関わりと、今後、どのような活動を予定しているのかを教えてください。

宮川： SAPの導入プロジェクトは、経営課題の解決が目的となっていることが多いことから、プロジェクトの推進者は孤独な立場であることが少なくありません。そこでお互いの悩みを共有し、先達の方々の経験を直接聞き、解決策を議論できるJSUGは不可欠な存在だと思います。また、今年6期目を迎えるITリーダーの勉強会JSUG LeadersExchange（JSUG LEX）は、「経営とIT」を真剣に考える次世代リーダーの方々の勉強会として、年々活動が活発化しています。JSUG LEXについては設立以来、SAPからの支援メンバーとして活動に参加させていただいており、私自身大変勉強になっています。

古濱： 社員教育活動の一環で実施したサマーキャンプというシリーズもののワークショップの中で、JSUGの幹事の方々にご講演をいただきました。それぞれのご講演の中で社員それぞれが、多くの気付きを得ることができ、忌憚のないご意見をいただけるJSUGの皆様にはいつも助けられています。

中井： JSUGは非常に重要な組織だと考えています。充実した活動が行われている中で、まだまだ参加されていないお客様がいらっしゃるのはもったいないと感じます。今後はさらに多くのお客様に参加いただけるよう、私どももご協力させていただければと思っています。

■会員事例 オイレス工業株式会社

グローバルのインスタンス統合までの道のりとSAP Solution Managerを活用したグローバル標準の最適な運用基盤の確立

OILES オイレス工業株式会社

摩擦、摩耗、潤滑技術をコアにオイルレスベアリングの総合メーカーとして市場を牽引し続けるオイレス工業株式会社。ビジネスのグローバル化を支える堅牢なIT基盤の在り方を模索する同社では、2001年にSAP ERPを導入し、これまで10数年にわたって運用してきた。より競争力を高め、効率の良いシステム運用を目指す同社では、次のステップとして全社的なSAP ERPのインスタンス統合プロジェクトに着手。これに先立ち、SAP Enterprise Supportで提供されるSAP Solution Managerによるパートナー社との協業基盤確立とIT運用のグローバル標準化による運用品質の向上といった大きな効果を上げるとともに、CQC*1サービスによる業務プロセス改善機会の創出も今後見据えている。ものづくりでグローバル市場を目指す日本企業にとってのお手本とも言える、卓越したITオペレーション構築の背景に迫る。

※1 CQC：Continuous Quality Check

グローバルビジネス拡大を念頭に全社IT基盤としてSAP ERPを導入

1952年の設立以来、半世紀以上にわたり、摩擦、摩耗、潤滑技術を応用したオイレスベアリング・免制震装置・建築機器など各種製品を開発・販売し、現在ではトライポロジー（摩擦、摩耗、潤滑）およびダンピング（振動制御）に関する国内のリーディング企業と位置付けられるオイレス工業株式会社。近年は、卓越した技術をビジネスのコアに海外企業へ直接売り込みをかけるなど、グローバル化に軸足を置いた市場開拓を進めており、現在は約30％の海外売上比率の大幅な拡大を目指している。

グローバルなビジネス展開に主眼を置く同社にとって、全世界の拠点の業務プロセスを支える基幹システムは非常に重要な役割を担っている。2000年問題への対応と同時に、当時のホストコンピュータからの脱却を念頭に、2001年に経営トップの大英断でSAP ERPを国内で初期導入を行った同社は、その後も試行錯誤しながらシステムを運用してきた。10数年にわたって自社ビジネスを支えるSAP ERPの位置付けについて、企画管理本部 情報システム部長の加藤謙一氏は、次のように語る。

「当社のビジネスにおけるSAP ERPの重要性は年々高まっています。オイレスグループの仕事のやり方はどこにいてもすべて一緒というのが理想の姿ですから、徹底した標準化とシンプルな構成にこだわっています。また、グローバルでの稼動を考えれば、絶対に停止できないシステムです。このため情報システムでは、ビジネスを止めることのない安定したシステムの実現、サービス/サポート力の強化というポリシーを掲げ、ITの運用管理を行っています」

しかし、長期にわたる実際のシステム運用の過程では、さまざまな状況が発生した。国内での初期導入から約3年が経過した2004年に実施したドイツの関連会社およびチェコ共和国の子会社への導入では、規模的に大きくないということもあり、慣れ親しんだUNIXでなくWindowsサーバーを使った別インスタンスでの導入となった。また、建築機器事業を分割して設立したオイレスECO株式会社やオイレス西日本販売株式会社など業種が異なる子会社への適用にあたっては、標準機能だけではすべてのプロセスをカバーすることができず、アドオン開発を行わざるを得ない状況も生じた。

さらにグローバルビジネスの強化に向けた経営課題として浮上したのが、IFRS（国際財務報告基準）への対応だ。このため、同社ではIFRS対応のグローバル標準テンプレートを開発し、新たなインスタンスを立ち上げた結果、国内、欧州、IFRSの3つのインスタンスが同時に存在する状態となった。

統合環境の実現に向けてSAP Enterprise Supportを有効活用

複数のインスタンスが稼動する中、さらに新たな問題が露呈してくる。当時を振り返り、加藤氏は次のように語る。

「開発の経緯もあり、日本ではUNIX、欧州ではWindowsベースのシステムが構築され、それぞれが別々のサポートパッケージで稼動していました。アドオンが無駄に開発され、運用も異なるなど、作業負荷が高まり全体コストの増加が発生していました。今後も増え続ける拠点へのシステム展開を考えると、何らかの対策が急務でした」

その解決策として挙げられたのが“インスタンスの統合”というアプローチだった。複数のインスタンスを統合し、グローバルでシングルインスタンス構成にすることで、システム間のデータの不整合や個々に発生する運用負荷を削減することができる。当初、日本で立ち上げたUNIXベースのシステムでは「データ容量、運用、多言語対応などから考えて、さらなる海外展開が不可能な状態であり、これを回避するためにハードウェアを追加すると膨大なコストがかかる」（加藤氏）と考えられていたITリソースも拡充も、大容

オイレス工業株式会社

本社：神奈川県藤沢市桐原町8番地
設立：1952年3月11日
資本金：85億8,500万円
売上高：593億8千万円（第63期：2014年3月末）
事業概要：要滑部機材（オイルレスベアリング）、精密機械、工作機械、運搬機械、事務用機械および部品等の製造ならびに販売、建築・土木構造物用機材の製造および販売
http://www.oiles.co.jp/

オイレス工業株式会社
企画管理本部 情報システム部長
加藤 謙一氏

オイレス工業株式会社
企画管理本部 情報システム部
杉崎 智史氏

量かつ高性能なWindowsベースに移行することで解決の目途がついた。

こうして、グローバルでのインスタンス統合への第一歩として、同社では、2014年7月、まず欧州のインスタンスとIFRSインスタンスを統合。加藤氏は「グローバルで使用されるシステムは、どの国でも同じ操作、同じ運用管理ができる必要があります。複雑性を最小限にとどめ、シングルインスタンスかつアドオンを排除したシンプルなシステムを構築すれば、たとえば他の国の技術者がサポートする際にも、より効率的な対応が可能になります」と語る。

このインスタンス統合に際して、スムーズなプロジェクト推進を念頭に有効活用したのが、保守サービスSAP Enterprise Supportで提供されるSAP Solution Managerである。SAP Solution Managerは現在、オイレス工業の保守運用支援を行うNTTデータグループや海外パートナーとの情報共有基盤として必要不可欠になっている。加藤氏は「国を越えての共通基盤としてカスタマイズ定義書、設計書などのあらゆる文書管理とインシデント管理に活用していますが、IT運用管理のグローバル標準化・共通化のツールとして非常にうまく機能しています」と評価する。

また、加藤氏は最近活用し始めたCQCのビジネスプロセス分析についてもふれ、「CQCビジネスプロセス分析サービスは、今まで注意深く見てこなかった伝票の不具合や処理忘れなどについて可視化してくれます。たとえば、業務プロセス上の基本的なミスから将来的に発生する可能性がある障害の検知まで、多くのことが明らかになります。こうしたサポート業務も、人員を増やさずに実現することで価値が生まれます。情報部門で発生する費用は決して小さくないだけに、利益に貢献していることを明確に示すことは、情報システム部員のやりがいにつながると思っています」と語る。

同様に企画管理本部 情報システム部の杉崎智史氏も「現在は国内の13名のメンバーと、米国に1人、ドイツに1人のほか、パートナー企業数名の体制でグローバルのシステム運用を行っていますが、人的なコストを増やすことなく、プロジェクトは着実に進行しています。今後も、現在の人員でサポートを充実していきながら、会社への貢献を高めていきたいと考えています」と話す。

2014年8月現在、関連企業も含め国内6社、海外7社に対してSAP ERPを導入済みで、さらに国内2社への導入を進めているオイレス工業では、今後3年をかけて日本と欧州のインスタンス統合も図り、グローバルでのシングルインスタンスを実現する計画となっている。

SAP HANAなど、ユーザーのニーズに応える最新ソリューションの活用

1回目のインスタンス統合が成功裏に完了し、プロジェクトへの自信が深めるオイレス工業だが、SAPソリューションの活用はこれだけにとどまらない。たとえば、IFRS対応を行ったタイミングに合わせ、SAP ERP機能のさらなる活用を念頭に、複数元帳（New-GL）への対応、品目元帳の導入、通常の製造指図以外に現場の負荷を減らす繰返生産を取り入れたERP活用の拡張などを実施。また、米国からの要望に応える形でSAP ITS（Internet Transaction Server）を導入し、バーコード付きのモバイル端末を使って倉庫からのダイレクトなSAP ERP入力を実現した。さらに会計業務では、月次の締め処理を効率化するツールであるクロージングコックピットを活用し、月次業務の精度向上にも努めている。まさにSAP ERPですべての業務を運用しているアドバンテージを生かし、提供機能を最大限に活用するアプローチだ。

一方、新たなテクノロジーとして注目が集まるSAP HANAについても、SAP BusinessObjectsと連携する形ですでに活用している。現状はSAP BusinessObjectsとの連携でレポートの作りやすさ、杉崎氏は「このリアルタイム性に優れた技術を導入すれば、直接ERP画面を使って、コンマ何秒の世界で実績を収集することも不可能ではないと考えています」と話す。事実、SAP ITSの導入によって実現された倉庫などからのダイレクトなERP入力と併せて考えれば、業務の現場からの超高速な情報参照も決して夢物語ではないことがわかる。

最後に加藤氏は、JSUGでの活動に触れて、以下のように締めくくった。「SAP関連の情報も含め、同じような立場にある皆さんと技術面などの話ができることが大きな価値だと感じています。JSUGは情報システムを運営していく上でのヒントが得られる貴重な場です」

長年にわたり、一貫してSAP ERPで全社の業務を運用し続けるオイレス工業の歩み、またシングルインスタンスの実現に向けた果敢なアプローチは、同様の課題に悩むユーザーの背中を後押しする貴重なチャレンジとなるだろう。

■会員事例 トラスコ中山株式会社

120万点を超えるアイテムの情報分析基盤にSAP HANAを採用し、リアルタイムな情報提供と在庫の適正化を実現

TRUSCO®

モノづくりに必要な工具や消耗品などプロツールの卸売業を展開するトラスコ中山株式会社。2006年よりSAP ERPを利用する同社は、120万点以上もの商品アイテムの分析基盤にSAP HANAを採用。2013年10月から営業支援システム、在庫適正化システムを稼動させ、営業部門に気付きを与える情報提供や在庫の適正化による欠品防止、即納体制の強化に取り組んでいる。さらに、SAP Solution Managerを用いたシステム監視基盤を構築し、SAP HANAを含むSAPランドスケープの運用効率化と、サービスデスクを利用した障害管理・インシデント管理の最適化を実現している。

年間3,000万を超える受注伝票で全社IT基盤としてSAP ERPを導入

「がんばれ!!日本のモノづくり」を合言葉に、プロツールの供給を通じて日本の製造業に貢献するトラスコ中山。同社では、登録品番アイテム約121万点のうち、約23万点をオリジナルカタログ「オレンジブック」に掲載し、約9割に及ぶ21万アイテムを常時在庫として確保している。まさに多品種、小ロットでロングテールビジネスを展開する同社だが、このアイテム数の多さはシステム面での大きな課題になっていた。

同社は2006年11月にSAP ERPを導入し、外部に構築したデータ分析システム(SAP NetWeaver BW)や在庫適正化システムなどと連携してきた。しかし、データは年々肥大化するとともに、SAP ERPの受注伝票は年間で3,000万件を超え、既存環境では業務の円滑な遂行が困難になりつつあった。

そこで同社は、蓄積されたデータを有効活用しながら、販売力の強化、アイテムの拡充、在庫管理の適正化、顧客満足度の強化を目的に、新たな情報基盤としてSAP HANAの導入検討を開始。経営管理本部 情報システム部長の直吉秀樹氏は「過去の実績を語るのではなく、未来の予測に基づく行動がとれてこそお客様に喜んでもらえます。これを実現する基盤としてSAP HANAに着目しました」と語る。

SAP ERPとの親和性に着目 先行例のない新技術への挑戦

トラスコ中山は2012年の春にSAP HANAの導入を決定した。その理由について、経営管理本部 情報システム部 システム管理課の福西智氏は「SAP ERPに手を加えずHANAと連携できたことは大きなポイントです。HANAならSLT(SAP Landscape Transformation)を使ったテーブル連携が可能で、ERPのデータをリアルタイムで営業支援システムや在庫適正化システムに提供することができます」と振り返る。また、2012年当時は事例が少なかったSAP HANAへの移行を決断できた背景には、「他社がやらないことをやる」という同社の企業文化があった。

「他社で効果が出たものを採り入れても二番煎じです。HANAの技術的な成熟はこれからでしたが、将来性があるものには積極的にチャレンジする企業文化があったからこそ、早期の採用に踏み切れたと思います」(直吉氏)

2012年4月からスタートした導入プロジェクトは、要件定義、実装、テストなどを経て、2013年10月にSAP HANAを基盤とした営業支援システムと、在庫適正化システムが稼動を開始した。プロジェクトの難所について、経営管理本部 情報システム部 システム管理課の森晴香氏は次のように説明する。

「営業や物流の現場が『何をしたいのか』を明確にしながら、HANAの機能をどう実装し、責任者(ボス)や担当者に何をどのような形で見せるかを絞り込んでいく作業が大変でした。新入社員でも悩まずに見積価格を設定するために必要な情報は何か、リピート率の高い商品を営業担当者に知ってもらうためにはどうすればよいかなど、次のアクションに繋げる機能を持たせることに注意を払いました」

2つのシステムが稼動して1年足らずだが、すでにいくつかの効果が現れている。営業支援システムでは、実績集計の時間が大幅に短縮した。たとえば「受注残確認の機能」では、予算進捗率を見ながら効率的な営業活動ができるようになった。また、知らない間にリピート率が高くなっている隠れた「流れ品(定期購入商品)」にも気付くようになり、的確なタイミングで営業案内を出せるようになっている。こうした販売店への先手・先回り営業は、販売店の満足度向上にもつながる成果といえる。「営業支援システムは取引先の販売店様からも好評です。iPadに対応し、外部にも持ち出せるので、訪問先でもリアルタイムに状況が把握でき、コミュニケーションが取りやすいという声も寄せられています」と森氏は語る。

また在庫適正化システムでは、旧システムではパフォーマンス不足でできなかった、全国16カ所の物流センターにおける地域別の在庫管理ができるようになり、増え続ける在庫アイテムの拡充に対応できる環境が整った。

SAP HANAへの思いについて直吉氏は「HANAは素晴らしい仕組みで、活用方法も無限にありますが、この仕組みをどう活か

トラスコ中山株式会社

東京本社：東京都港区新橋4-28-1トラスコフィオリートビル
大阪本社：大阪府大阪市西区新町1-34-15
トラスコグレンチェックビル
創業：1959年5月15日／設立：1964年3月2日
資本金：50億2,237万円
売上高：1,458億8,200万円(2014年3月期)
事業概要：プロツール(工場用副資材)の卸売業および自社ブランドTRUSCOの企画開発
https://www.trusco.co.jp/

トラスコ中山株式会社
経営管理本部
情報システム部 部長
直吉 秀樹氏

トラスコ中山株式会社
経営管理本部
情報システム部 システム管理課
福西 智氏

トラスコ中山株式会社
経営管理本部
情報システム部 システム管理課
森 晴香氏

し、どの機能を使うかはユーザー次第。そのためにもユーザー自身が目的を明確にすべきです」と語った。

プロジェクトは現在も進行中で、2014年10月から販売店が複数商品の価格やリアルタイムな在庫状況をWeb上で一括参照する「Web価格在庫照会システム」が本稼動している。これにより、納期や価格回答までのリードタイムが短縮し、顧客サービスの向上につながる見込みだ。さらなる将来構想として、直吉氏は「当社の中山社長が『バックミラーを見るな』というように、単に過去の実績を見るのではなく、今ある情報を未来にどう活用していくかが重要です。そこで、HANAで需要予測にまで踏み込んだ新しい仕組みを導入し、ビジネスを前進させるエンジンとして活用していきます」と展望を語った。

「自前主義」でSAP Solution ManagerによるHANA監視とサービスデスクを導入

SAP HANAの導入で、もう1つ課題となっていたのがシステムの運用保守だった。「それまでは他社のツールでシステムを監視してきましたが、既存ツールはHANAの監視には対応していません。そこで対応策を検討する中でSAP Solution ManagerでSAPランドスケープが一元監視できるという話をSAPサポートのエキスパートから聞き、2009年から活動してきたサポートプログラムESAC(SAP Enterprise Support Advisory Council)の活動の中でトライすることにしました」と福西氏は動機を明らかにする。

SAP Solution Managerのシステム監視導入に際しても「自前主義」を徹底し、ノウハウを獲得することにこだわった。まず、SAP Enterprise Supportが提供するリモート設定支援プログラムを活用し、社内リソースのみで導入を完了させている。

「リモート設定サービスを使うと、ガイダンスに従って自分でシステム監視の設定ができます。日本語の手順書も提供され、しかも、用意されている監視テンプレートに調整を加えるだけなので、非常にスムーズに進みました」(福西氏)

現在は、SAP Solution Managerを用いてSAP HANA、SAP BusinessObjects、SAP NetWeaver PI、SAP ERPなど、全SAPシステムの性能監視・サービス監視・システム監視を行っている。30台以上のサーバーで運用されるSAPシステムを一元的に監視することで効率化が実現し、運用工数の削減につながった。福西氏は「Solution Managerを入れていなかったら、HANAならびにBO製品を目視で監視しなければなりません。各サーバーの状態を確認するだけで、1回で60分の工数がかかります。それがSolution Managerによるシステム監視からのアラートの自動検知で、その工数はほぼゼロになっています」と話す。SAP Solution Managerによるシステム監視は、SAP以外のシステムにも適用できるため、他社の監視ツールを将来的には1つにまとめ、複数ツールで発生するライセンスコストの削減にもつなげる考えだ。

さらに今回、SAP Solution Managerの「サービスデスク」の機能を、障害管理・インシデント管理に利用した。これにより、従来約1カ月かかっていた監査のための準備期間が約5日に短縮され、業務を大幅に効率化することに成功している。

「私自身、営業や経営企画を経て情報システム部の部長に任命されました。客観的にみてIT部門が陥りやすい罠として、システム構築自体が目的となる「手段の目的化」や、IT部門でしか通用しない発想や会話が多いと感じています。なぜSAPなのか、なぜHANAなのかを経営陣や営業部隊にわかりやすく伝え、最終的にはお客様のメリットにつなげていくことが、IT部門本来の責務です。そのためにも、継続的に変革を目指していきたいと思います」(直吉氏)

ESACとJSUGの活動を通じて多くのノウハウと知見を獲得

トラスコ中山では、今後もESACの活動を継続して改善を進めていく方針だ。その1つがビジネスプロセスの分析だ。同社では今まで気づきにくかった滞留データのチェックに活用したり、未来予測に活用したりすることを検討している。直吉氏は「当社はSolution Managerの機能を十分使い切れているとは言えません。今後はESAC の活動を通して、Solution Manager を使い倒したいと思います。SAPもESACの活動をユーザーに積極的にアピールし、ノウハウの共有に貢献してほしい」と期待を述べた。

JSUGの活動においても西日本フォーラムやJSUG Leaders Exchangeに早くから参加し、多くの知見を獲得してきたトラスコ中山。最後に直吉氏は「JSUGの活動については、業種業態が異なる企業のIT部門とパイプがつながり、気軽に情報交換ができることにメリットを感じています。参加者がこれほど真剣に取り組んでいるユーザー会は珍しく、本気で参加するからこそ得られる価値も大きいと思います」と、これまでJSUGの活動に参加したことがないSAPユーザーへ向けてメッセージを送ってくれた。

■会員事例 横河電機株式会社

ワンインスタンス・ワンクライアントで業務プロセスとマスターデータを統合し「One Global YOKOGAWA」を実現

YOKOGAWA

1915年の創業以来、制御、計測、航空計器事業などで世界の産業を支えてきた横河電機株式会社。グローバル中心のビジネスに軸足を移している同社は、ビジネスを統合するIT基盤としてSAP ERPを採用した。「One Global YOKOGAWA」の実現に向けて2006年からスタートしたプロジェクトは、業務プロセスの標準化とグローバルテンプレートの構築を経て、北米拠点、日本本社、日・中・韓・シンガポールの生産子会社にワンインスタンス・ワンクライアントで導入。現在も、中国、ASEAN、中東/アフリカ、欧州へのロールアウトを進めている。全社のシステム統合が実現した暁には、複数地域の連携による経営の可視化・シンプル化が実現する見込みだ。

海外売上比率が67%を超え IT基盤のグローバル統合が必須に

横河電機がSAP ERPを用いたIT基盤のグローバル統合に踏み切った背景には、急速に進むビジネスのグローバル化への対応があった。同社はかつて、国内で商品を開発し、国内で生産、販売していたが、近年はさらなる成長を目指して海外進出を積極的に進め、2013年度は連結ベースで売上高の約67%を海外が占めている。さらに、事業構造改革を進めて競争力の高い制御事業への集中を図った結果、制御関連事業の売上高は87%に達するまでになった。

現在は日本と海外で開発した商品を、日本、韓国、中国、シンガポールの生産子会社で生産し、海外のネットワークで販売するビジネスモデルで成長を遂げている。「最近は海外のお客様のプラント建設などで、当社が制御系の領域を丸ごと任される機会も増えています。そのため、開発から、テスト、生産、構築後のメンテナンスまで、お客様に近い地域で極力完結させ、グループ会社や各国拠点のリソースを活用しながら、One YOKOGAWAで対応することが求められるようになりました」とコーポレート本部 YGSP部長の今川克巳氏は語る。

こうした背景をから同社では、2006年に長期計画のキーワードとして「One Global YOKOGAWA」を掲げ、グループの壁をすべて取り払うことでビジネスの効率化を目指すことを決断。これを IT面から支えていくため、それまで各国の拠点やグループ会社で個別に管理していたシステムを統合する「YOKOGAWA Global System Project」を発足させた。

「各国で異なる業務プロセス、マスターデータ、システムを統合することで、不効率な会社間の連携オペレーションを排除し、全体の経営効率と顧客サービスを向上させることが目的です。さらに、ビジネス概況をリアルタイムに把握することによる変化への迅速な対応の実現を目指しました」(今川氏)

海外拠点のプロセスのキーマンも交え グローバルに対応する業務プロセスを検討

経営がITに求めたものは、日本発ではなくGlobalの視点で、複数社、複数地域の連携を効率化することだった。そして、今どこで何が起きているのかを可視化することが強く求められた。プロジェクトでは、まずグローバルの業務プロセスをすべて洗い出し、標準化することからスタートした。標準化にあたっては、業務領域と情報システム部門のメンバーによる専任組織を設置し、北米、ASEAN、欧州、日本の業務プロセスのキーマンが加わり、約1年もの長い期間かけてビジネスプロセスの在り方を徹底的に議論した。その過程では、日本の業務プロセスは複雑すぎるという指摘もあったが、あくまで標準化を柱として、例外的なプロセスを最小限に抑えるための妥協点を探っていった。今川氏は「全員の合意形成は難航を極め、時にはケンカ別れで終わることもありました。その中でもあくまでも日本が主導権を取り、方針がぶれないように落としどころを探りました」と振り返る。

次の課題となったのが、新たなプロセスのベースとなるシステム基盤の選定だった。標準化したプロセスからブループリントを作成し、横河電機が最終的に採用を決めたのがSAP ERPだった。ここでは、グローバル対応のERPパッケージとしてのNO.1の実績、さらに各国の法制度、言語、通貨に対応していることなどが決め手になったという。

「社内の一部からは、融通が利かないと言われているSAP ERPの採用に反対する声もありましたが、自由度が高すぎることはプロセス統合を阻害する危険が大きいと説得して、何とか標準化にたどり着きました」(今川氏)

次に、展開のベースとなるグローバルテンプレートを構築し、第1号のロールアウト先を北米の現地法人に定め、2008年5月からの約11カ月で導入を完了。続いて、ビジネスのハブ拠点となる日本本社への導入も2010年4月にスタートした。「当初、本社は後から導入する予定でしたが、本社が先にやらないと、その本気度が海外に伝わらないと考え、前倒しで始めました」と今川氏は振り返る。しかし、そこで想像以上の激しい抵抗に遭う。プロジェクトチームは粘り強く説得を進め、稼動直前には東日本大震災による中断も余儀なくされたが、予定から半年遅れの2011年11月には無事本稼動に至った。1年半のプロジェクトで最も

横河電機株式会社

本社:東京都武蔵野市中町2-9-32
創立:1915年9月1日
設立:1920年12月1日
資本金:434億105万円（2013年3月末現在）
売上高:3,885億円(2013年3月期)
事業概要:制御事業、計測機器事業、航空機用計器事業など
http://www.yokogawa.co.jp/

横河電機株式会社
コーポレート本部 YGSP部長
今川 克巳氏

苦労したのが、入力オペレーターとのコミュニケーションだったと今川氏は話す。

「当社の場合、受注エントリーの半数は、代理店様など当社のお客様に直接入力していただいております。その方々から見れば、SAPで従来のプロセスや画面が変わることによって、現場に戸惑いが生じることは避けられません。負担増の補償という話にもなります。そこで震災時の中断期間を利用してエントリーの現場を回りながら、SAPへの変更で負担が増える分、オーダ進捗や添付書類の電子化など新たな効率化を丁寧に説明した結果、徐々に私たちの理念を理解していただき、ご協力を仰げるようになりました」

ワンインスタンス・ワンクライアントで業務プロセスとマスターの同一性を維持

日本本社への導入後は、2011年12月から約1年をかけて、生産の主要拠点である日本、中国、韓国、シンガポールの生産子会社への導入を進め、すでに北米と日本の拠点とこれらの生産拠点との連携も実現している。現在はASEAN拠点の導入プロジェクトが進んでいるほか、2015年以降も主要拠点である中国、欧州、中東/アフリカの現地法人への導入など、グローバル統合をさらに加速させていく予定だ。

横河電機のチャレンジでもう1つ見逃せないのが、各拠点がSAP ERPを導入するのではなく、ワンインスタンス・ワンクライアントで全社が利用する方針を採用している点である。ITインフラ統合には、業務プロセスやマスターデータの同一性が維持できるなど多くのメリットが期待できるが、2006年の当初からワンインスタンス・ワンクライアントを目指してきたことは、あまり例のない先進的な取り組みといえる。

「マルチインスタンス方式では、どうしても地域のシステム担当者に維持運用を任せることになり、各地域のユーザーからの変更リクエストをグローバル視点で統制することが困難になり、当社が目指すOne Global YOKOGAWAから乖離していく恐れがありました」(今川氏)

会社間の受発注の自動化と可視化により販売在庫20%、約5億円の削減を実現

横河電機では、各地域の拠点で会計、購買、販売、プロジェクト管理、生産、サービス管理のモジュールをフルセットで導入している。営業や販売拠点にも生産モジュールを入れておくことで、ビジネスの変化に柔軟に対応できるという。現時点ですべての拠点のシステムがSAPで統一されているわけではないが、北米と日本および生産子会社4社のシステムがシームレスに統合したことで、いくつかの効果が現れている。

まず、グループ間の受発注業務は自動化され、納期回答までがSAP ERP上で完結されるようになった。「特に北米の拠点では、業務が劇的に変化し、納期回答の期日が早まりました。また、プロセスの可視化に基づく改善によってリードタイムは10%短縮され、販売在庫も20%、金額にして約5億円の削減が実現しています」と今川氏は語る。

さらに定性的な効果として、全世界が同一のSAP ERPの画面を見ながらオペレーションすることで、業務の垣根がなくなった。その結果、北米、日本、中国の業務担当者同士の連携が加速し、効率化している。今後は国を超えた人材の交流や流動化もますます加速することが見込まれている。

2006年から始まったプロジェクトはまだ道半ばながら、今川氏は成功要因として「正しさを信じ続けること」と強調する。

「長期にわたるグローバルプロジェクトでは、経済や社内の状況で逆風が吹くことが多くあります。当社でも『大金をかける意味があるのか』『業務プロセスやマスターを統合して意味があるのか』という意見が出ましたが、その価値を信じ続けてきました」

プロジェクトの過程では、ユーザーとの信頼関係に留意しながら日本本社、北米販社の地域をまたぐ業務においては、担当者に実務上の工夫を提案し、実際にやって見せることで理解を深めてきた。またマスターとシステムを世界共通化することで、どの顧客にどの製品を出荷したかの履歴が一元的に追えるようになり、これを販売促進につなげるなど、ビジネス的な価値を事業部門に広めている。

最後に今川氏は、こうした一連の取り組みには、JSUGでの活動が少なからず影響していると話してくれた。

「Global Implementation部会には発足当時から参加していますが、同じテーマに取り組む先輩方の生の言葉が聞けるのが最大のメリットです。特に最近感じることは、IT部門だけでなく経営層にも意識変革が求められているということです。そのためにも、SAPには表面上のテクニックだけなく、ビジネスの成長を後押しする設計思想まで深く理解いただくことを期待しています」

長くJSUGの活動に参画し、現在はGlobal Implementation部会の部会長として尽力する同氏の言葉は多くの示唆に富んでいる。それだけに、グローバルビジネスの強化に向けたモデルともいえる横河電機のチャレンジ「One Global YOKOGAWA」からは、多くのSAPユーザーにとって貴重な多くの知見が生み出されるに違いない。

株式会社アイ・ピー・エス

■ナミックス株式会社 導入事例

本番稼動後の業務改革型 保守サポートサービスを活用

エレクトロケミカル材料の研究・開発、製造を行う導電・絶縁材料のパイオニアメーカーとして、グローバルで活躍するナミックス株式会社。従来の手組みのシステムをやめ、2012年にSAP ERPの運用を開始した同社は、業務標準化による効率化を目指し、本番稼動後の業務改革をサポートするアイ・ピー・エスの保守サービスを活用し、海外拠点との情報連携に取り組んでいる。

業務の標準化に向けた SAP ERPへのリプレース

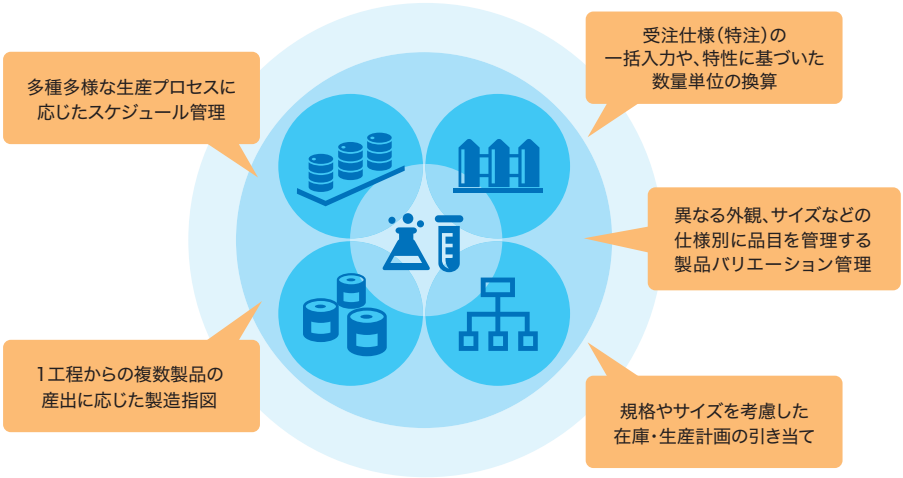
ナミックス株式会社(以下、ナミックス)は、導電・絶縁材料のパイオニアであり、同社の製品は、液晶テレビのフラットパネルディスプレイや携帯電話の半導体部品など、暮らしの中のさまざまな場面で利用されている。2014年には経済産業省主催の「グローバルニッチトップ企業(GNT企業)100選」の『電気・電子部門』にも選定されているトップメーカーの1社だ。

同社は、近年取引の比率が上がってきた海外市場での競争力強化とさらなる事業発展を見据え、これまで利用してきた手組みのシステムからSAP ERPへのリプレースを決断。導入の目標として「業務標準化による効率化」「情報の見える化」「グローバル化」を挙げ、購買・在庫・販売・生産管理と財務/管理会計・BI(情報分析)を導入し、2012年10月に日本国内、2014年5月に台湾拠点での運用を開始した。

SAP ERP導入の経緯を、管理本部 INS Gグループマネージャー 伊東規勝氏は次のように語る。

「これまでナミックスでは手組みでシステムを構築し、一から『自社にとってやりやすいやり方』で業務を行ってきました。そのため、仕事の属人化が進み、本当に効率的な手順になっていないのではないか、という思いがありました。一方で、世間一般に標準化された業務のやり方があると思っており、それに合わせて自社のシステムを構築していきたいと考えました」

そこで、SAPから化学・素材業界に実績の豊富なゴールドチャネルパートナーの1社として紹介を受けたアイ・ピー・エスを導入ベンダーに決め、同社が提供するSAP ERPテンプレート「EasyOne runs on SAP ERP」を利用した業務標準化への取り組みを始めた。



SAP for Mill Productsの活用

SAP ERPに合わせるということ

SAP ERPに限らずパッケージソフトの場合、世間一般に「パッケージに合わせなければならないのでは?」というイメージが抱かれがちである。ところが、実際にSAP ERPを導入してみて、標準化された業務のやり方は1つに決まったものではないのだと感じた、と伊東氏は続ける。「SAP ERPの導入プロジェクトをやってみて実感したのは、仕事のやり方はパッケージから与えられる、限定されたものではないということです。豊富な機能や業務フローを持つSAP ERPだからこそ提示可能な、多彩な選択肢の中から、自社にとって最適なものを選び取っていくことで標準化を進められるのだとわかりました」(伊東氏)

業界特有の課題である 複雑な生もの管理

そうした考えのもと、標準化を行った業務の1つが在庫管理である。ナミックスが扱

ナミックス株式会社

本社：新潟県新潟市
創業：1947年2月
資本金：8,000万円
売上高：254億円（2013年度実績）
事業概要：エレクトロケミカル材料の研究・開発、製造、販売
http://www.namics.co.jp/

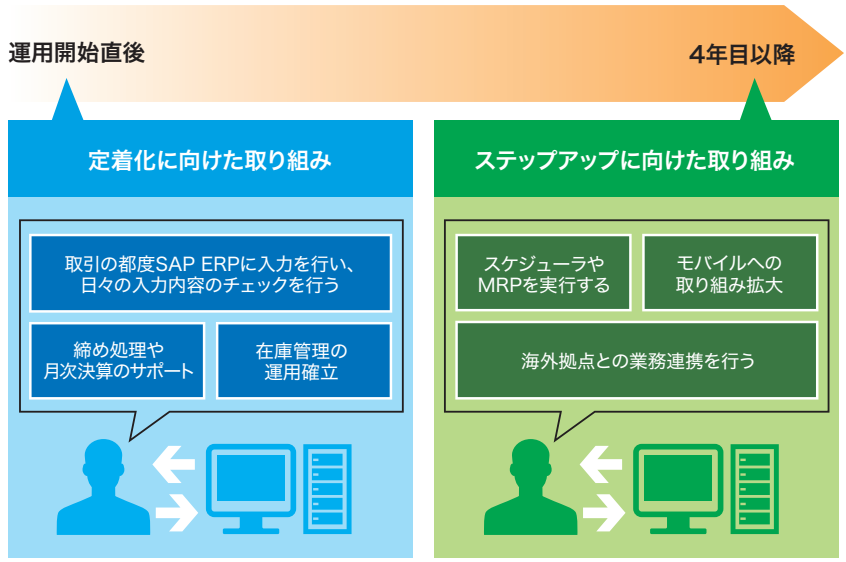
ナミックス株式会社
管理本部 INS G
グループマネージャー
伊東 規勝氏

ナミックス株式会社
管理本部 INS G
シニアチームリーダー
星 巧氏

う製品は「生もの」でペースト状・液状で不定形なものが多く、内容量や容器が異なる場合には別の製品として管理している。 また、どこにでも売れる汎用製品は少なく、得意先ごとに容器・容量が決まっているため、品目マスタの管理の煩雑さに悩まされていた。その結果、以前のシステムでは、同じ製品であっても異なる名前でマスタ管理を行うマスタの二重化が発生したり、本来定めたコードではないものでデータを入力してしまい、システム上の数字と実在庫の数字が合わなくなったり、とシステムの信頼性が薄れてしまっていた。SAP ERPを導入し、さらに素材業界向けソリューションSAP for Mill Productsを活用することで、これらの課題をすべて解決することができた。

本番稼動からが本当のスタート

2012年10月に運用を開始したナミックスだが、本番稼動直後の運用は必ずしも順調ではなかった。「当初は、システム入れ替えに合わせこれまでの業務のやり方を見直して、新しい取り組みを始めるつもりでした」と管理本部 INS G シニアチームリーダーの星巧氏は語る。また、そのために現場の1人ひとりが、システムから得られた情報をもとに判断して行動するように業務のやり方を変えて準備を進めていた。だが実際には、新しいシステムを使いこなすことができず、最低限の基本業務をこなすのが精いっぱいとなり、当初目指した成果を思うように出せなかったという。本番稼動後からの運用でいかに効果を出すか、という課題は、同社に限らず多くの企業に通じるものではないだろうか。



システム活用のレベルアップ例

まだ新しいシステムや業務のやり方に慣れない中では、日常業務を確実に行うことが重要である。日常業務の定着化に合わせ、徐々に目標とした業務の在り方へと運用レベルを引き上げていく。こうした本番稼動からの取り組みを支援しているのが、アイ・ピー・エスの業務改革型保守サービスだ。最初は新しいシステムを使って現行業務を推進することの定着から開始して、少しずつシステムの使い方、情報の見方のレベルアップを図る。そのように継続的に取り組むことで、ユーザーが3年後、5年後にも投資効果を得られ、さらに10年使い続けても、その時に自社に必要な情報活用ができる、といったことを目指している。たとえば、本番稼動直後は、「取引発生の都度、きちんとSAP ERPに入力ができる」というような日々の業務で最低限必要な取り組みから始め、やがて定着化した頃を見計らって、新たな業務を採り入れていく、というように徐々にレベルアップを図り成果を出していくスタイルだ。

ナミックスはこの業務改革型保守サービスを活用して日々の業務定着化に取り組み、現在ではさらなる効果を目指した次のステップとして、日本拠点と台湾拠点の情報連携など、グローバルでの見える化と業務連携を進めている。

お問い合わせ先

株式会社アイ・ピー・エス

〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2
富国生命ビル17F
TEL：03-5501-3380 FAX：03-5501-3387
URL：http://www.ips.ne.jp/
E-mail：info@ips.ne.jp

IPS
Implementation Partner for SAP

三井情報株式会社

SAPのベストプラクティスを活用し 8カ月で基幹システムのビックバン導入を実現

常に最新のSAPソリューションの技術検証に取り組み、技術やノウハウを蓄積してきた三井情報株式会社(MKI)。同社はベストプラクティスベースの導入によって自社の基幹システムのリプレースを8カ月で完了。バリュープロトタイピングやクラウド環境での開発・検証など、プロジェクトを通じて強化した知見を、お客様へ短期間でのデリバリーを実現するための「ショーケース化」に日々取り組んでいる。

培ってきた技術力を自社の基幹システム統合に活用

MKIは、2011年頃から自社が扱うソリューションを自ら導入し、コミュニケーションツールをはじめ、各業務で活用することに力を入れてきた。情報化推進部 部長の高橋昭氏は、「お客様に展開するソリューションを自分たちが実際に経験することで、さらなるサービス提案に活用していこうという会社方針の一環です」と語る。

このような方針のもと、いくつかの課題が顕在化してきた基幹システムのリプレースが計画された。MKIは2007年の会社合併を機に、急ピッチでシステムの統廃合を行った結果、個別システム単位での最適化が進んでデータが分散し、必要なデータを必要なタイミングで把握することが難しくなっていた。加えてシステムが分散しているため統制上の手続きが煩雑で非効率などの課題も浮上していた。

「欲しいデータをタイムリーに取得するのが難しいだけでなく、システム間のデータ集計や数字合わせに時間がかかっていました。また、業務分野ごとにフローが異なり、非効率なことも課題となっていました」(高橋氏)

そこで同社は、レガシーシステムの償却期限を迎えるタイミングで、SAP ERPによる基幹システム統合を決断した。

最新技術ノウハウの蓄積と「ショーケース化」への取り組み

MKIにとって、システム統合本来の目的である「基幹業務を統一の基盤で再構築し、データの一元化と運用保守の効率化を実現すること」と同様に、「自社の中核ビジネスと位置付けているSAPの最新のソリューションを組み合わせて活用し、ノウハウの蓄積とショーケース化を実現すること」が重要だった。この方針に、経営陣をはじめ異論はなかったという。

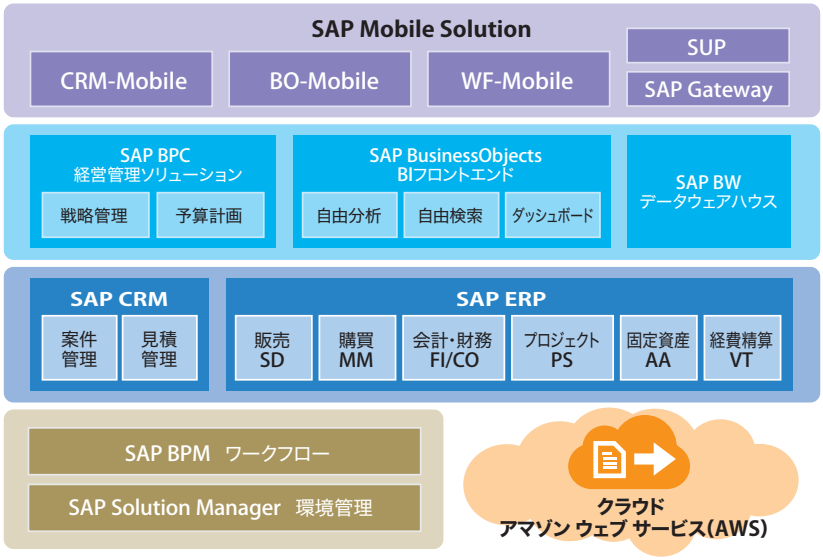
もちろん、SAPソリューションの機能性についても、ERP推進部 ERP推進室リーダーの松木秀雄氏は振り返る。

「当社のサービスが扱う幅広い業種を標準機能でカバーできるパッケージとしては、SAPソリューションが最適と判断しました。もちろん堅牢性や信頼性、大規模データを一元管理できる能力の高さも大きな理由です」

自社のショーケース化と最新ノウハウの蓄積という点では、導入を担当する技術陣側にも大きな期待があったと、エンタープライズ技術部 部長の人見秀之氏は明かす。

「蓄積した技術をお客様に展開していくには、実行部隊となる技術者の育成が必須課題です。そこで今回のプロジェクトには、技術チームのスキルアップという将来を鑑み意識的にメンバーを投入しました」

導入プロジェクトは2012年12月にスター



MKIの新基幹システム構成

三井情報株式会社

本社：東京都港区
設立：1991年6月
事業概要：コンピュータおよび情報通信システムに関する調査/研究/コンサルティング/企画/設計/開発/製造/販売/運用/保守ならびにデータセンターサービスの提供、付加価値通信サービスの提供など
http://www.mki.co.jp/

三井情報株式会社
情報化推進部
部長
高橋 昭氏

三井情報株式会社
情報化推進部
アプリケーションマネジメント室
マネージャー
柴田 泰博氏

三井情報株式会社
エンタープライズ技術部
部長
人見 秀之氏

三井情報株式会社
ERP推進部
ERP推進室
リーダー
松木 秀雄氏

トし、翌年2月までの3カ月間が環境構築や機能検証といった準備期間にあてられた。2013年4月には開発が始まり、すべての機能が本稼動を迎えたのは8カ月後の同年11月だった。

「基幹システム統合の結果、課題は幾つも残ったものの、散在していた業務データの統合/一元管理や、タイムリーなデータ活用を実現する基盤が整備できました」(高橋氏)

最新手法の活用により8カ月で導入を完了

業務面を評価しながらも、本プロジェクトの一番のポイントは、短期間での大規模導入を完了させたことである。「今回は20近い業務と10数種類のSAP製品を使い、SAP CRM やSAP Business Warehouse(SAP BW)、SAP BusinessObjectsソリューション、モバイルソリューションやSAP Business Planning and Consolidation、SAP Business Process Management(SAP BPM)までを含めて要件確定後8カ月でサービスインしました」(松木氏)

構築のスピードを支えたのは、ベストプラクティスとして提供されている標準機能を活用して「ほぼ素で入れる」ことで、追加開発を最小限とする基本方針だった。以前のシステム群では業務に合わせる追加開発を大量に行ったため、導入期間が長期化するだけでなく、改修や運用に膨大な時間とコストを要していたとの反省から生まれたものだ。SAPの標準機能を最大限活用しつつ、導入期間を可能な限り短縮するため、効率化に有効な開発手法へ積極的にチャレンジしていった。具体的には、SAP Value Prototyping(VPT)やSAP Rapid Deployment solutions(RDS)などの活用だ。

VPTをプロジェクト準備段階のERPの構築とベストプラクティスの適用に利用することで、準備期間を1カ月短縮した。加えて、自社の固有の要件が少ない箇所はRDSを活用することで、標準機能の活用という基本方針と導入期間の短縮を両立させた。

また、開発・検証環境はアマゾン ウェブサービス(AWS)上に構築し、さらなるスピード化を図った。機器の調達期間短縮だけでなく、プロジェクト期間中の機器構成の変更においても、AWSの柔軟性で吸収することにより、スケジュールに影響を与えなかった。

MKI社内での新基幹システムの導入効果は、当初の目的であるシステム統合、業務効率化以外にも表れていると、情報化推進部 アプリケーション マネジメント室 マネージャーの柴田泰博氏は感じている。

「業務の現場のリーダーや担当者の対応が変わってきました。以前は、必要な機能があればアドオンで開発/追加することを前提としていましたが、今は業務そのもののやり方を見直して効率化を実現するといった動きになっています」

また人見氏も、人材育成という面でも期待通りの成果を挙げつつあると評価する。

「今回の実績と自社で保有しているテンプレートを組み合わせて『短期導入モデル』をお客様に提案していくための、技術のボトムアップに向けた大きな足がかりができたと考えています」

さらなる改善と技術向上を通じてお客様への提案力を強化

「今回、短期間で基幹システムのリプレースを達成し、運用開始後も大きな数字の狂いや安定稼動に関わるトラブルが発生していないというのは、SAPをほぼ素で入れたことによる大きな成果です」と振り返る高橋氏。今後は、エンドユーザーにとってSAPの標準機能のままでは使い難い部分の解消や、さらなる業務効率化などを、業務ルールの見直しとシステムの改修という両面から最適化を進めていく方針だ。さらには、SAP HANAの導入も見据えている。

一方、技術陣の視点から語る人見氏は、「導入完了までには、実にさまざまな技術やノウハウを獲得することができました。今後もSAPの技術ロードマップに合わせて私たちも前進し続けることで、お客様への最適なご提案に活かしていきます」と意気込みを見せる。今回の挑戦がMKIにもたらした成果は、1つのプロジェクトという枠を超えて、さらなるビジネスの可能性へと拡がりつつある。

お問い合わせ先

三井情報株式会社
〒105-6215 東京都港区愛宕2-5-1
愛宕グリーンヒルズMORIタワー
TEL：03-6376-1115
URL：http://www.mki.co.jp/

株式会社インターネットイニシアティブ

■タマホーム株式会社 導入事例

大規模SAPシステムを クラウドに移行しインフラの全体最適と 約40%のコスト削減を実現

TamaHome®

住宅事業、不動産事業を手がけるタマホーム株式会社は、SAP ERPで構築した基幹システムの運用工数/コストの最適化に課題を抱えていた。そこで、株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ)のクラウドサービスを採用し、大規模なシステム運用基盤をクラウド環境に移行。その結果、運用管理を大幅に簡素化し、「ITを武器にして、収益を生み出す」という、情報システム部門のあるべき姿を追求する体制を整えた。

事業の成長に合わせた インフラの全体最適化

1998年の設立以来、大手メーカーより単価を抑えた低価格住宅の施工、管理で業績を伸ばしてきたタマホーム。同社はIT基盤として、2008年にSAP ERPを導入して基幹システムを全面刷新した(採用したモジュールはFI/CO、SD、MM、PS、BW)。SAPシステムはオンプレミスのデータセンターで運用し、本社のサーバー室にある業務系システムと連携しながら、注文住宅の設計から施工までを一元管理していた。

しかし、以前の運用方法には3つの課題があったという。1つは運用管理で、事業の成長とともにハードウェアとソフトウェアのメンテナンス負荷が増大し、さらにさまざまな業務で属人化が進行していた。また、ハードウェアの故障などで計画外のコストが発生するためコストの最適化が難しい。さらに、個別最適化されたシステムが乱立し、スペックの過剰/不足も発生していた。

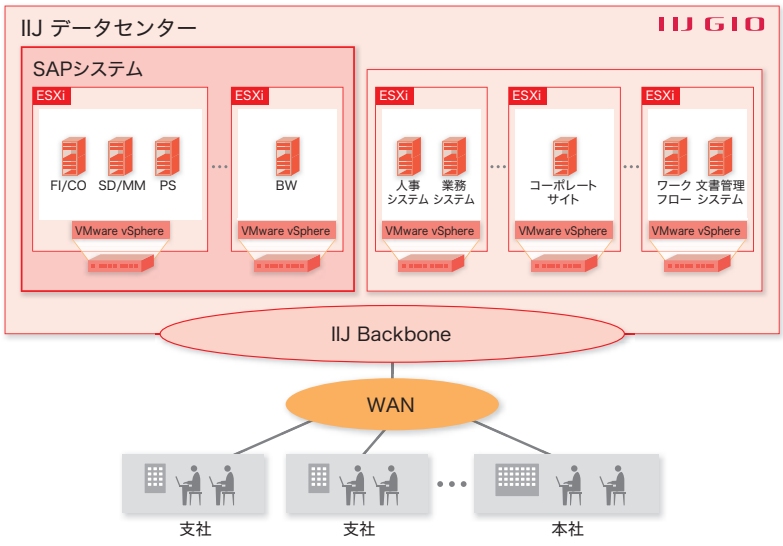
こうした課題を解決するため、タマホームはクラウドの導入を検討する。経営統括本部システム部長の賀来義明氏は「インフラおよび機能の集約を図り、運用ルールを標準化することが狙いです。これにより例外処理が局所化され、コンプライアンス体制も維持されます。さらに仮想化技術や統合管理基盤の導入で、事業の拡大に応じたインフラが最適なコストで調達可能になります」と語る。

その他にも、サーバー室のスペース不足、回線・電力・空調コストの負担、サーバー機器の老朽化に伴うパーツ提供の終了といったことも、クラウド化を後押しした。

業務改革の面からも、システムの統廃合と運用の見直しは待ったなしの状況だった。グローバルビジネスを展開するタマホームは、より機密性、信頼性、拡張性の高いシステムを必要としていたが、同社の情報システム部門には、それを実現する仮想化、ハード、ネットワーク、セキュリティの各分野を深く理解しているITの専門家はいなかった。そこで、

(1) 実績とそれに裏付けられた確たる技術力と先進性
(2) 使いやすく豊富なサービス・サービス全体での拡張性の高さ・可用性
(3) 的確な説明・迅速な対応・わかりやすさ
(4) タマホームの抱える問題である「全体最適化」への意識

の4項目に条件を絞り、クラウド事業者の選定に入った。



システム概要図

自由度の高さ、クラウドの実績、ワンストップの対応力

クラウドの選定で挙げたポイントは、「コスト削減、信頼できるパートナーの選定、システム部門のあるべき姿への移行」だ。「システム運用はアウトソースして、情報システム部門は本来の業務に専念できる環境を整える

タマホーム株式会社

設立:1998年6月3日
資本金:43億1,014万円(2013年5月10日現在)
売上高(連結):1,695億円(2014年5月期)
従業員数:3,166名(2014年6月1日現在)
事業内容:建築、設計、不動産業、保険代理店業
http://www.tamahome.jp/

タマホーム株式会社
経営統括本部
システム部 部長
賀来 義明氏

ことで、多くの経営課題の解決支援を目指しました」(賀来氏)

タマホームは、データセンター内のSAPシステムと、本社にあるSAPの開発環境、人事給与システム、業務システムなどを、同一のクラウドプラットフォームに移行することにした。当初、従来システムを手がけたSIerにこの要件を伝えたところ「三位一体(アプリケーション、データセンター運用、Basis)の推進体制が揃っていないとシステムの運用はできない」と回答があったが、同社は「本当にそうなのか?」と疑問を抱いたという。

そして、同社の疑問に答えたサービスが、VMware仮想化プラットフォームの「IIJ GIOコンポーネントサービス 仮想化プラットフォーム VWシリーズ(以下VWシリーズ)」だった。VWシリーズを含めたIIJのクラウドサービスは、SAP本社の認定を取得し、セキュリティレベル、運用に関するマネジメントレベル、基盤設備の堅牢性、サポート体制などSAPが設定した品質基準をクリアしている。

導入の決め手について賀来氏は、「VMwareの仮想化の管理画面を自社でコントロールしながら、OSや仮想サーバーを自由に運用できることが魅力でした」と振り返る。さらに、幅広いサポート、オンプレミスと同等以上の自由度、実績あるリソースプール、プライベート接続と他のGIOサービスとの連携がポイントになった。これらにより「持たざるプライベートクラウド」が実現し、既存資産の移行が簡単に行えて、ネットワークポリシーも維持できる。さらに、国内有数のクラウドベンダーで、クラウドを基盤としたSIを数多く手がけているIIJの実績と、ワンストップの対応力も心強く感じたという。

オンプレミスを超えるパフォーマンスを確保

導入に向けて準備を進めたところで、新たな問題点が浮き彫りになる。SAPシステムの安定稼動のためには、一定のSAPS値(システムサイズを測定するための単位)が確保されていなければならない。そこで、クラウド環境で性能試験を実施したところ、1仮想ホストあたり数千〜数万SAPSを実現するとともに、3万超のIOPSが確保されることがわかった。その結果、I/Oに起因する処理は従来比で最大330%、CPUに起因する処理も最大150%向上し、オンプレミスと遜色ない環境を確保することができた。

一方、導入中には、ベンダー各社の役割分担に関する交通整理が問題になった。そこでクラウドの実現性を見極める作業において、情報システム部門、SIer、IIJの3者が密に協議し、それぞれの役割を明確にするとともに、作業内容を一覧表にして整理。その中で、インフラ基盤の設計、構築、移行、障害対応などをすべて担当したIIJの技術力と柔軟な対応力は、大きな力を発揮したという。

「ネットワーク事業者としてのIIJの強みを活かした結果、設定変更を当初の想定よりも大幅に減らすことができました。膨大なデータをクラウドへ移行する際も、クラウド設備のあるデータセンターに個別ラックを用意して、データを持ち込んで移行作業ができる環境が提供されました。他の事業者では対応が困難な作業まで引き受けていただいたおかげで、停止時間を最小限にし、短期間での移行を実現できました」(賀来氏)

導入に要した期間は、準備から構築、移行を含めて約11カ月で、システム停止による移行期間は予備日を含めて2日確保したが、実際は1日で終了している。

情報システムの“あるべき姿”を追求

クラウドへの移行により、インフラの全体最適とコスト削減が実現した。ハードウェアの更新管理やソフトウェアのライセンス管理、煩雑な障害対応など、インフラ関係の窓口をIIJに一本化。運用ルールの統一化も進み、インフラ維持に投じていたコストは従来と比べて約40%削減されている。SAPシステム以外でも、メールポータルのクラウド化と、約20の業務システムのクラウド化は2014年6月までに完了した。

次のステップとしては、「ITを武器に収益を生み出す仕組みづくりを行う」というシステム部門のあるべき姿を構築していく考えだ。賀来氏は「プロジェクトを振り返ると、最終的には良いエンジニアと営業担当者に恵まれたことが成功につながりました。今後はクラウド化で生まれたリソースを活かし、攻めのIT戦略を進めていきます」と力強く語った。

お問い合わせ先

株式会社インターネットイニシアティブ
〒102-0071 東京都千代田区富士見2-10-2
飯田橋グラン・ブルーム
TEL:03-5205-6500
URL:http://www.iij.ad.jp/

IIJ
Internet Initiative Japan

Ongoing Innovation

Lead Initiative

IIJは、SAPシステムの
クラウド化をリードしていきます。

IIJ
Internet Initiative Japan

株式会社 インターネットイニシアティブ | http://www.iij.ad.jp/
〒102-0071 東京都千代田区富士見 2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム　TEL：03-5205-4466

SAP Partner

Hitachi Storage Solutions

とまらない進化。日立のITプラットフォーム。

株式会社 日立製作所　情報・通信システム社　ITプラットフォーム事業本部

■お問い合わせ　www.hitachi.co.jp/storage/g1000/

Human Dreams.
Make IT Real.

株式会社アイ・ピー・エス

SAP ERPで ネットショップの商流を拡大

企業間取引のためのIPSのEC-ERPをクラウドで安全に開始

企業対企業の取引であるB2B分野においても、インターネット取引の重要性が増してきています。CS向上、配送の小口化の対応、人手不足の営業力補填、全社的な業務効率向上のために、インターネットを介した取引先との業務連携をクラウドで安全に始めませんか。これらは社内基幹システムとタイムリーに連携し、取引の自動化を進めます。また得意先はWebから簡単に注文し、リアルタイムに在庫や納期、配送状況を知ることができるなど、自社だけでなく得意先の業務効率化にも貢献します。

B2Bでのインターネット取引の重要性

B2B分野においても、インターネット取引の重要性が増してきています。受注対応や出荷対応のための人手不足を補う営業力をつけるためや、少数ロットでの取引増加と物流の小口対応の必要性、それに伴う物流コストの増大、運送会社のサービス向上への対応などが要因です。このような話はこれまでは主に卸や商社、直販メーカーにとっての課題でしたが、最近ではメーカーがエンドユーザーへの配送手配まで引き受けるケースも増えており、見過ごせない課題になっています。

そこで、アイ・ピー・エスでは、SAP ERPを活用している企業がB2B取引を行うECサイトに安心して挑戦できるように、「EC-ERP宗達」の提供を始めました。

自社の得意先の効率化にも貢献

EC-ERP宗達を利用することで、自社の得意先はWebを通じて簡単に注文し、リアルタイムに在庫や納期、配送状況を知ることができます。そのため、自社の得意先の効率化への貢献にも寄与します。従来のインターネット取引でも、Web注文や、在庫、納期、配送状況の確認など個別の業務はできました。しかし、得意先からの注文の連絡はメールや専用システムで担当者が確認し、その情報をSAP ERPに入力する手間がかかります。また、Web上で表示される在庫と実在庫の差異も避けられないため、注文者に注文内容確認のメールが届いた時点では在庫の引き当ても行われていません。

EC-ERP宗達では、自社の得意先、仕入先だけでなく、インターネット取引を管理する上での課題となる配送業者、倉庫業者、カード会社、各種ECサイトなど多岐にわたる企業との取引管理を包括して行えます。ネットショップと自社のSAP ERPがタイムリーに連携し、受注・発注・在庫確認や発送・売上(決済)まで含めて取引の自動化を進められます。そのため、得意先がECサイトを通じて注文した時点で、リアルタイムにSAP ERPに受注登録、在庫引当が行われ、SAP ERP上とWeb上での在庫状況が同期します。その結果、得意先も、自社側も正確な情報を基に取引を行うことができるため、毎回問い合わせをしなくても、注文者自身で正確な在庫状況や納期情報、配送の進捗状況を確認することができるようになります。

1	Webから簡単に注文し、リアルタイムに在庫や納期、配送状況を確認
2	ネットショップと社内基幹システムがタイムリーに連携、取引を自動化
3	得意先から仕入先、配送業者、カード会社までを包括的に管理
4	クラウドで簡単に開始し、取引数に応じて柔軟に拡大
5	トランザクションデータは暗号化、端末にはデータを残さない
6	スマートフォンやモバイル端末からも入力 / 閲覧可能

EC-ERP宗達の特長

クラウド/モバイル対応で小規模から安全に開始

EC-ERP宗達は、クラウドで簡単に始められます。まずは小規模から始めて、取引の増加に合わせて順次拡大していくこともできます(アイ・ピー・エスのインフラパートナーのクラウド環境には、EC-ERP宗達を順次展開、リリースしています)。また、セキュリティについても万全の対策を敷いており、トランザクションデータは暗号化に対応し、端末にはデータを残しません。スマートフォンやモバイル端末からも閲覧/入力ができるため、場所を選ばずに利用可能です。

お問い合わせ先

株式会社アイ・ピー・エス
〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2
富国生命ビル17F
TEL:03-5501-3380 FAX:03-5501-3387
URL:http://www.ips.ne.jp/
E-mail:info@ips.ne.jp

IPS
Implementation Partner for SAP

三井情報株式会社

強力、高精度な予測分析ソリューションを初期コストを抑えて手軽に導入

国内初、SAP HANA® Enterprise Cloudを使った市況などの予測分析サービス

三井情報株式会社(MKI)は、日本国内で初となる、SAP HANA Enterprise Cloud(HEC)を利用した予測分析ソリューションを2014年7月から提供しています。インメモリーコンピューティングの高可用性と強力な分析機能、豊富な予測ロジックを組み合わせたソリューションをSaaS形式で手軽に導入できるため、高精度な分析をすぐにビジネスで活用できます。

専門知識やノウハウの有無に関わらず高度な市況予測を利用可能

市況などの変化を予測してビジネスに活かす取り組みは、あらゆる場面で行われてきました。しかし、従来の予測分析は、特定の市場や業種に最適化されたいわゆる「専用サービス」がほとんどでした。また、購入型の分析サービスは、月に1回しかデータを入手できない、費用対効果が見えにくいなどの理由から、利用をためらう企業や、提供されない部分を手作業で計算するなど、非効率な面もありました。

MKIのSAP HANAへの取り組みは早く、2011年当初から技術検証に取り組み、癌ゲノム解析や動線分析、需要予測といった応用技術を開発してきました。そこで蓄積した知見に基づいて提供されるMKI予測分析ソリューションは、あらゆる予測分析に使えるロジックを備えており、業種や分野を問わず活用でき、SAP HANAの高速パフォーマンスをフルに引き出します。

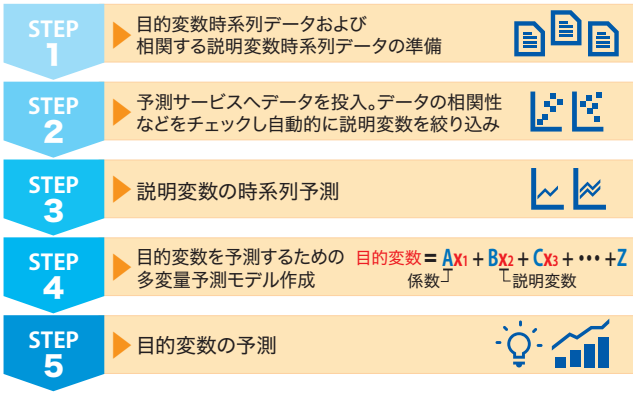
また、SaaSとして利用できるため、小規模な導入から始めてトライアル＆エラー(PoC)で成果を確認しながら、ビジネスのニーズに合わせて利用範囲を拡大し、必要なときに必要なデータを引き出すことが可能です。

MKI予測分析ソリューションの3つの特長

SAP HANAの高速処理：データの分析や予測処理には、SAP HANA に実装されている予測ライブラリ(PAL)を駆使して、豊富な予測アルゴリズムの中から最適なものを選択。超高速で実行するため、パラメータを変えて何度も施行を繰り返していくことも、容易に可能です。

高い汎用性：予測対象に応じて投入データを変えるだけで、予測結果との相関関係を自動判別し、最適な予測アルゴリズムが選択されます。このため、データ分析の専門知識を持たないビジネスユーザーでも、自社の特性に即した市況分析を追求できます。

初期導入コストの抑制：MKI予測分析ソリューションは、SAP HANA Enterprise Cloud上で提供される月額固定のSaaSとMKI によるコンサルティングサービスを組み合わせています。自社でサーバーなどを設置/運用する必要がなく、初期投資を最小限に抑えられます。一方、お客様環境のサーバー上にサービスを展開することも可能です。



MKI予測分析ソリューションの予測フロー
目的変数：予測対象／説明変数：予測対象に影響を与えている(相関がある)もの

精度向上のためのコンサルティングであらゆる情報から必要なデータを抽出

企業のSAP ERPや周辺システム内にある内部データと、マクロ経済指標や政府機関発行の統計情報のような外部のデータを、併せてSAP HANAに取り込み、分析・市況予測を実行できます。さらに、MKIの専門スタッフによるコンサルティングを受けながら、導入後も予測精度の向上に向けたチューンナップを加えていける点は、このソリューションならではのアドバンテージです。データ期間の範囲や月別/日別などのメッシュを調整して精度を高めていくことで、本当に欲しかったデータを迅速に入手できるようになります。

お問い合わせ先

三井情報株式会社
〒105-6215 東京都港区愛宕2-5-1
愛宕グリーンヒルズMORIタワー
TEL：03-6376-1115
URL：http://www.mki.co.jp/

日本アイ・ビー・エム株式会社

次世代のSAPシステムの稼動基盤となるオープンプラットフォーム

企業システムのクラウド化が加速し、SAPシステムの移行も視野に入ってきました。日本アイ・ビー・エム(以下、IBM)は、特定のOSやベンダーロックインの環境を解消する、インフラのオープン化に着目。Linuxベースのサーバー提供を通して、プライベートクラウドへの移行を支援します。さらに、OpenStackをベースとして、パブリッククラウドサービスとのハイブリッドクラウド環境の実現も提案しています。

次世代のSAPシステム基盤：ポイントは適材適所とオープン化

SAPシステムをクラウド化する際、既存のインフラ環境をそのまま移行しても、十分な効果は得られません。将来にわたってシステムを柔軟に進化させていく次世代のSAP基盤は、どのように構築すればよいでしょうか?

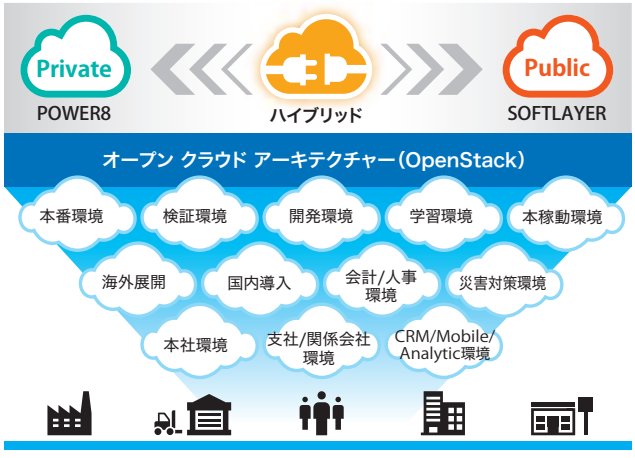
解決の鍵はインフラの「オープン化」にあります。特定のベンダー、OS、ハードウェア、ソフトウェアなどから解放された時に初めて、SAP基盤が本来持っているパフォーマンスと柔軟性が発揮されます。その第一歩が、SAP製品の開発プラットフォームにも採用されているLinux環境への移行です。

また、サービスレベルの維持、TCOの削減、セキュリティ、ビジネスの急激な拡大/ビジネスモデルの変化への対応を可能にする、クラウド基盤の選択も重要です。

IBMは、プライベートクラウドの基盤として最新プロセッサ「POWER8」を搭載し、豊富なラインナップと高い拡張性を備えたLinuxサーバー「IBM Power Systems」を提案。パブリッククラウドには「IBM SoftLayer」を推奨しています。本番環境や本社ERPの運用にはPower Systems、開発環境や災害対策、支社ERPの運用にはSoftLayerを利用するというように、適材適所を実現するハイブリッドクラウドの活用が有効です。

プライベートクラウド基盤に最適なIBM Power Systems

IBM Power Systemsを利用するメリットの1つが圧倒的なパフォーマンス、そしてスケールアウトに優れている点です。Power SystemsのSDベンチマークは同一コア数のIAサーバーと比較して2倍以上を記録。メモリ帯域幅もXeonプロセッサの4倍以上を確保し、SAP HANAで1TBのデータを読み出した時のスピードも3倍以上(スペック値、出典：SAP SD Benchmark)と、大幅に上回ります。



IBMが提案するオープンプラットフォーム

SAP on LinuxへのIBMの取り組みは、1999年に設立メンバーの一社としてSAP LinuxLabの立ち上げに参加した後、Power Systems上でのSAPのサポートを開始した2003年に遡ります。2014年6月にSAP HANAがPOWER8をサポートすることをSAPが表明してからは、専用プログラムに基づく検証を進めています。

さらに、Power Systemsは主要なSAPシステムの稼動認定を取得済みで、アプリケーションはSAP Business Suite(ERP/SCM/CRM/BI)、データベースもIBM DB2、SAP HANA、SAP MaxDB、SAP ASE、SAP IQまでカバーしているため、既存のインフラ環境を安心してPower Systemsに移行することが可能です。

オープンクラウドアーキテクチャーで次世代SAP基盤の構築を支援

IBMは、すべてのクラウドサービスとソフトウェアをオープンアーキテクチャーで連携することを打ち出しています。OpenStackによるクラウド環境の管理や、各種クラウド基盤からのプロビジョニングなどをサポートしながら、お客様に最適な次世代SAP基盤の構築を支援していく方針です。

関連情報リンク
IBM Power Systems
http://www.ibm.com/systems/jp/power/
Linux on Power
http://www.ibm.com/systems/jp/power/software/linux/
Power Systems <twitter> https://twitter.com/ibmpowerJP
Smarter Computing <Facebook>
https://www.facebook.com/SmarterComputingJP

お問い合わせ先

日本アイ・ビー・エム株式会社
〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町19-21
IBMアクセスセンター
TEL：0120-300-426(平日9:30〜17:30)
担当部署：グローバルISVソリューションズ
GISV@jp.ibm.com

ノベル株式会社

高速処理を可能にするSAP HANAに最適な SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications

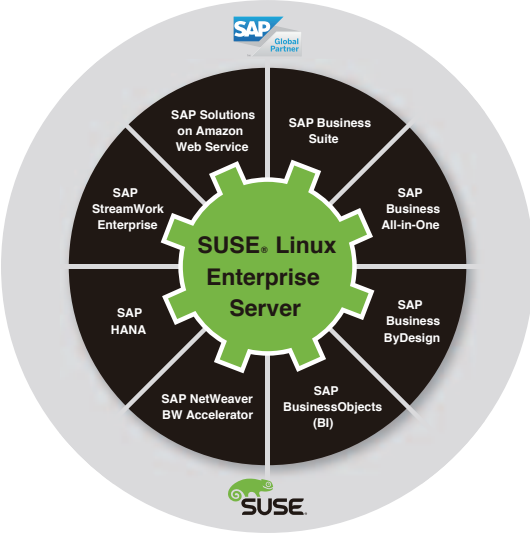
Linuxに対応したSAPアプリケーションすべての開発基盤に採用されているSUSE Linux

ERPやBIなど、SAPが提供するエンタープライズ領域で活用される業務アプリケーションのLinuxディストリビューションとして長年親しまれてきたSUSE Linux。最近ではSAP HANAが動作するプラットフォームに、高可用性を誇るSUSE Linuxを採用する企業が増えています。その理由を、SAP専用プラットフォーム「SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications」の強みを解説しながら紐解きます。

SAP HANAはLinuxが必須に

デバイスの多様化やモノをインターネットに接続するIoTなどの環境が拡大することでデータが急増し、膨大な情報を解析するための高速処理基盤が注目されています。2014年のワールドカップで優勝したドイツがSAP HANAプラットフォーム上でビッグデータ解析を行ったことは大きな話題となりましたが、データ解析分野のみならず、SAP ERPなど基幹システムにおいてもSAP HANAの利用が拡大しています。

SAP HANAを動作させるには、プラットフォームとしてLinuxが必要です。SAPアプリケーションのプラットフォームにはWindowsやUNIX、Linuxなどがありますが、グローバルではコスト効果の高いLinuxを採用する企業が増えています。海外ではLinuxがWindowsと同等のシェアを獲得しており、SAPアプリケーションのプラットフォームとしての実績は十分。UNIXからの置き換えも進んでおり、今後もLinuxが積極的に採用されていくことでしょう。



あらゆるSAPアプリケーションに対応

SUSE Linuxが最適な基盤になる理由

Linuxディストリビューションの中でも、特にSUSE LinuxがSAP HANAの最適なプラットフォームとなるいくつかの理由があります。

まず、Linuxに関するSAPアプリケーションはすべてSUSE Linux上で開発されているため、動作確認はもちろん不具合対応なども迅速です。SAP HANAに関しても、常に最適な環境でSUSE Linuxを利用することができます。

当然、SAP HANAプラットフォームとしてSUSE Linuxの実績は豊富です。SAP HANAの登場前から共同でプロジェクトに取り組み、4年以上のリレーションシップの中で3,000社以上の導入実績を誇ります。SAP HANAに限らず、Linuxに関連したすべてのSAPアプリケーションにおけるSUSE Linuxのシェアは、既に7割を超えるまでになっています。豊富な実績を背景に、SAPアプリケーションをLinuxで動かすためのベストプラクティスもドキュメントとして用意されています。

ミッションクリティカルなシステムに最適なSUSE Linux

技術的な面で言えば、高可用性を担保するためのSAP HANAにおけるHA(High Availability)に対応しているオープンソースはSUSE Linuxだけです。この機能は、ロンドン証券取引所やドイツの航空管制システムなどのミッションクリティカルなシステムで採用されているテクノロジーをベースとしており、企業の基幹システムでも高可用なシステムをSUSE Linuxで構築することが可能です。

さらに、SAPアプリケーションによって異なるエディションが必要なLinuxディストリビューションもありますが、SAP HANAを含めたすべてのSAPアプリケーションに1つの製品で対応できるのは「SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications」だけです。今後もシングルプラットフォームを拡張しながらSAPアプリケーションに対応していく予定です。

お問い合わせ先

ノベル株式会社
〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町1-1
住友市ヶ谷ビル12F
TEL:0800-100-5575
URL:http://www.novell.com/

緑の中のIT会議2015

SAP®ユーザ・サミット

集い、語らい、気付き、生み出す。ユーザ主導のコミュニティ

2015年5月29日(金)・30日(土)開催 |会場:ヤマハリゾートつま恋

「SAPユーザ・サミット」は、SAP ERPのユーザ企業の皆様を中心に、ソリューションを導くユーザ主導のコミュニティ。
多種多様な事業分野の皆様が、業種・業態を超えて語り合うことで、それぞれが抱える不安や課題の解消、また活用成果の最大化を目指す、総合サミットです。
㈱ソフテスのコンサルタントや技術者をはじめ、SAPジャパン㈱、各分野の有識者が皆様をサポート致します。
新たな技術、新たな着想、新たなパートナー、そして豊富な事例をご用意して、皆様のご参加をお待ちしています。

softes
Connecting Values Together

| 株式会社ソフテス | 株式会社ソフテスBSS | 株式会社ソフテスGT |

本社・浜松事務所 〒430-0944 静岡県浜松市中区田町330-5 遠鉄田町ビル4F
東 京 事 務 所 〒105-6112 東京都港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル12F

お問合せ TEL.053-450-3188 弊社サービスについてご不明な点等ございましたら、お気軽にお問合せ下さい。

SAP Partner

※ここに含まれる情報は2014年12月現在のものであり、予告なしに変更される場合があります。※SAP、SAPロゴ、SAPパートナーロゴは、ドイツおよびその他の国におけるSAP AGの登録商標または商標です。

製造業に強いSAP ERPテンプレート。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55社で稼働しているSAP ERPのプロセス・機能と
製造現場で培ったノウハウを凝縮させたSAP ERP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 ERP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

JAPAN AIRLINES

そこは「個々の望み」を、かなえる場所。
のびのびと自由な、くつろぎがある。

個室感を高めた空間、しかもストレスのない全席通路側アクセス。
JAL国際線ビジネスクラス〈JALスカイスイート〉。

足元まで広々とした、独立性の高いプライベート空間。

そして寝心地にこだわったフルフラットベッドが、快適な眠りをお約束します。

すべてにわたり、ファーストクラスをつくる気持ちで、開発にあたりました。

JAL SKY SUITE 777運航路線：
羽田 ― ロンドン・パリ線、成田 ― ニューヨーク（JL005/JL006便）・ロサンゼルス・シカゴ・フランクフルト・ジャカルタ（JL725/JL726便）線

JAL SKY SUITE 787登場	2014年12月より成田ーフランクフルト線、 2015年1月より成田ーニューヨーク（JL004／JL003便）線にて運航開始予定。

oneworld member

ON-TIME PERFORMANCE WINNER FLIGHTSTATS 2013 SERVICE AWARDS

おかげさまで、JALグループは
「2013年 定時到着率世界第一位」に認定されました。
FlightStats社認定 | メジャー インターナショナル エアライン部門 JAL世界第一位
メジャー エアライン ネットワーク部門 JALグループ世界第一位

航空券のご予約・ご購入、ご搭乗手続きはこちらから www.jal.co.jp

JAL
明日の空へ、日本の翼

写真はイメージです。実際の機内とは仕様が異なる場合がございます。運航路線は2014年9月30日現在の情報です。

Your business will be powered by MKI with SAP

SAPとMKIがお客様企業を強くします。

「SAP ERP を導入したけど活用しきれていない」、そんな課題を抱えているお客様の基幹システムを
「経営判断迅速化」「業務スタイル変革・効率化」「運用・保守効率化」の 3 つのソリューションで
「経営に貢献する基幹システム」に進化させます。

http://www.mki.co.jp/sap/

お問い合わせ先

三井情報株式会社
ERP 推進部

〒105-6215　東京都港区愛宕 2--5-1 愛宕グリーンヒルズ MORI タワー
TEL : 03-6376-1115　E-Mail : erp-sales@ml.mki.co.jp

JSUG 入会のご案内

JSUGの概要	名称：ジャパンSAPユーザーグループ （略してJSUG、ジェイサグ） 設立：1996年 2014年10月末現在、法人会員(ユーザー)421社、賛助会員(パートナー)51社の計472社の会員企業と、JSUG-NET登録者5,908名で構成 経営(補佐)層向け活動1、産業別活動6、機能別活動7、地域別活動3、ワーキンググループ・分科会活動6	
JSUG 会員資格	法人会員	SAPのシステムを使用している又は使用が見込まれる法人
	賛助会員	本会の目的に賛同した法人で、SAPによって承認されたビジネスパートナー
	スチューデント会員	本会の目的に賛同した学生で、在学期間に限る
	年会費	法人会員：60,000円 ※初年度年会費無料 賛助会員：110,000円 スチューデント会員：1,000円
入会方法	入会をご希望の際は、お電話またはJSUGホームページ(JSUGNET)からオンラインでもお申込みいただけます。	
お問い合わせ	**ジャパンSAPユーザーグループ** 東京都文京区本郷4-9-30-203 E-mail：info@jsug.org　TEL：03-5684-4182 運営時間：平日 10:00-18:00	

2014年度 JSUGサポータープログラム

協賛企業一覧

●ダイヤモンドサポーター
SAPジャパン株式会社

●プラチナサポーター
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NTTデータグローバルソリューションズ
株式会社日立製作所
三井情報株式会社

●NETサポーター
アンサイリ・ソリューションズ合同会社
株式会社インターネットイニシアティブ
株式会社ソフテス
日本アイ・ビー・エム株式会社
ノベル株式会社
Panaya Japan 株式会社

オンライン入会のご案内 http://www.jsug.org/

※JSUGへの入会手続きは、JSUGNETからオンラインで承っております。

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JSUGINFOのバックナンバーは、以下でご覧いただけます。
JSUGNET：http://www.jsug.org/about/jsug-info/index.html

JSUG Award 2014

JSUG Awardは、JSUG活動に多大な貢献のあった方々への感謝の意を表し、4つの区分にて表彰するものです。2014年度の選考結果は以下の通りです。

●MVP賞
鈴木 孝司(日本発条株式会社)
●ベストサポーター賞
株式会社アイ・ピー・エス
●事例ダウンロード賞
人事部会
●プラチナサポーター継続賞
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

●特別賞　安永 豊、吉田 鋭一

JSUG INFO. Autumn 2014(Vol.6) 平成26年12月5日発行 発行元：ジャパンSAPユーザーグループ 東京都東京都文京区本郷4-9-30-203 E-mail：info@jsug.org TEL：03-5684-4182