

JSUG INFO.



JAPAN SAP USERS' GROUP INFORMATION MAGAZINE [ジェイサグインフォ]
Vol.10 Autumn 2018



我々はデジタルの渦の真っ只中にいる。
イノベーションを起こすのは今!

目次



JSUG INFO.

【ジェイサグインフォ】

Vol.10 Autumn 2018 平成30年12月7日発行
発行元:ジャパンSAPユーザーグループ(JSUG)
〒160-0022 東京都新宿区新宿5-8-11 平原ビル2F
TEL:03-3355-2392 <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NTTデータ	2,80※2
三井情報株式会社	14※2
EMCジャパン株式会社	15※2
株式会社レイヤーズ・コンサルティング	22※2
日本ヒューレット・パッカード株式会社	23※2
日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社	30※2
EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社	33※2
グーグル・クラウド・ジャパン合同会社	35※2
株式会社ソフテス	44※2
アクセンチュア株式会社	45※2
SAPジャパン株式会社	46※1
富士通株式会社	54※2
アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社	58,96※2
株式会社BeeX	60※2
株式会社日立製作所	62※2
日本マイクロソフト株式会社	64※2
PwCコンサルティング合同会社	66※2
インフォシス リミテッド	67※2
be one solutions ジャパン株式会社	68※2
株式会社シグマクシス	70※2
日本電気株式会社	72※2
コベルコシステム株式会社	74※3
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社	76※3
TIS株式会社	78※5
アビームコンサルティング株式会社	82※2
SCSK株式会社	84※2
日本アイ・ピー・エム株式会社	86※2
クレスコ・イー・ソリューション株式会社	88※3
ウィプロ・リミテッド	90※3
住友セメントシステム開発株式会社	92※2
株式会社JIEC	93※3
株式会社インターネットイニシアティブ	94※4
ハンドジャパン株式会社	95※4
株式会社ユアソフト	97※6
日本航空株式会社	98※6
株式会社アイ・ピー・エス	99※2

※1は「2018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は同NETサポーター、※5はJSUGの賛助会員、※6はJSUGの法人会員です。

我々はデジタルの渦の真っ只中にいる。
イノベーションを起こすのは今!

SPECIAL FEATURE

■JSUG ERP再定義委員会	
ニッポンのERP再定義委員会始動!	4
■プラチナサポーターメッセージ	
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	8
■FOCUS 2018	
JSUG国際派遣プログラム「SAPPHIRE NOW 2018」現地レポート	16
■国際派遣プログラム	
2018 国際派遣報告	18
■グローバルメッセージ	
世界のSAPユーザーグループから届いたメッセージ	24
■LEX10周年座談会	
「企業価値向上とIT活用」から「イノベーションを実現するIT」へ	26
■ESAC活動紹介	
節目となる第10期を迎えたESAC	31
■GDPR	
JSUG Focus: 60分で分かるGDPR	32
■SAP Conversational AIとSAP Service Ticket Intelligenceを用いたPoC	
チャットボットとチケット・インテリジェンスを用いた サービスデスク業務の効率化を検証	34
■JSUG部会活動	
各地域や専門領域ならではの取り組み	36
■JSUGウーマンズTalk座談会	
主婦から社長になった「町工場の娘」に聞く 自分らしいライフスタイル、ワークスタイルとは	38
■SAP支援者紹介	
SAPジャパンのJSUG支援担当者紹介	42

SAP STRATEGY FOR CUSTOMERS

■ビジネスイノベーションスペース「TechLab(仮称)」	
誰もがイノベーターになる可能性を秘めている! 社会課題の解決に立ち向かうイノベーション“創出空間”誕生	46

CASE STUDY

■会員事例 株式会社ニチレイ	
中期経営計画に基づく情報基盤の刷新でSAP S/4HANAに移行 世界で初めて不定買機能を標準機能で実装	48
■会員事例 味の素株式会社	
経理フロント業務のBPO化を機にクラウド型経費精算システムSAP Concurを 導入 領収書のペーパーレス化で「働き方改革」を推進	50
■先進事例 白山工業株式会社	
「課題大国日本」を「課題解決大国日本」にするために —白山工業とSAPジャパンの選択	52

■ 世界で勝てるビジネス基盤を築こう

今年は、スポーツ界で日本人の活躍が目立ちます。サッカーワールドカップの予想外の健闘、大坂なおみ選手のテニスUSオープン優勝、MLBでも大注目の大谷翔平選手。彼らに共通するのは、最初から世界で競うマインドと、世界レベルの準備で才能を磨き上げてきたことです。ならば、企業でもそうすればいいのではないのでしょうか? JSUGでは、その一歩となる「世界を見る」ことを進めるため、米国・西海岸とインド・バンガロールを訪問する企画を初めて実施しました。素晴らしい経験を国際派遣プログラムの特集をご覧ください。

ジャパンSAPユーザーグループ(JSUG) 事務局長 神戸信光

SAP S/4HANAの導入についても、これまでの機能の延長ではなく、いま一度、何をすべきかを考え直すため「ニッポンのERP再定義委員会」が発足、第3回までの議論を取りまとめてご紹介しています。また、今年はJSUGの代表的なプログラムが、揃って10年目を迎えています。Leaders' Exchange、ESAC、そしてこのJSUG INFOも10年です。それぞれ特集を組み、INFOについては、10年分のユーザー事例を集めて別冊「事例大全集」を刊行しますので、ぜひご入手ください。

■ JSUG ERP再定義委員会

日本企業の輝く未来のために

ニッポンのERP 再定義委員会 始動！

ニッポンのERP 再定義委員会 設立趣旨

「日本企業の輝く未来のために」を旗印に、JSUGでは、今年度SAPジャパンのご協力を得て、ユーザー企業、パートナー企業、SAPジャパン、JSUGから有識者を募り、「ニッポンのERP再定義委員会」を設立した。20数年にわたる日本企業の過去のERP導入の課題・問題点を掘り下げ、その要因分析を行った。今後、これまでの議論を踏まえ、どうすれば本来のあるべき姿でERPを導入できるかについての議論を続け、2019年の夏には、その議論をまとめた小冊子を作成して、会員企業に配布する予定である。

日本企業が熾烈なグローバル競争に打ち勝つためには、デジタル変革が欠かせないが、真の意味でのデジタル変革には、そのコアとなる基幹システムがそれを実現しうるシンプルな標準化されたものでなければならない。しかし、過去20数年にわたって導入されてきたニッポンのERPは、アドオンの山に埋もれ、データの活用もままならないという状況に陥っているのではないだろうか。JSUGでは、SAP S/4HANA導入の機会を絶好のチャンスと捉え、ニッポンの環境下でERPのあるべき姿で導入するにはどうすべきか、有識者による「ニッポンのERP再定義委員会」を設立して議論している。その議論の前半部分である「日本企業が現状に至った要因分析」について議論の抜粋をご紹介します。

「ニッポンのERP再定義委員会」では、前半の第3回までで、現状の課題・問題点および現状に至った要因・背景の分析を行った。日本企業が今後どうすべきかについては、第4回以降議論していくが、ここでは、委員会で挙がった現状の課題・問題点を列記し、今後どうすべきかの示唆に富んだ現状に至った要因分析の議論を紹介する。

第2回までにあがった現状の課題・問題点

① ERP導入プロジェクトの目的が、「ERPの稼動」になってしまったために、稼動後プロジェクトは解散し、稼動しても当初目標のKPIに達せず、プロセス改善やデー

タ活用も不十分なままになっている。

- ② 個別最適の仕組みになっており、膨大なアドオンが作られている。
- ③ 導入プロジェクトが長期化し、大きなコストがかかってしまっている。
- ④ その結果、導入時のバージョンのアップグレードにもコストがかかるので、パッチも当てず、導入時のまま使っているケースも多い。
- ⑤ 結果として、ビジネスの変化にERPが追いついていない。
- ⑥ 個別最適になっているため、各国や各事業所間のデータ連携ができていない。
- ⑦ 導入企業が、パートナーやSAP任せで、

主体性を持っていない。

⑧ 企業の中に権限を持ったビジネスプロセスオーナーがいない。

アドオンが膨大に作られた背景

小松氏：2001年当時の食品業界の商社と卸の関係は密接で、請求先、支払先の構造を変えることは難しく、アドオンで作らざるをえなかった。口銭やバックリベートとい



小松氏

うリベートや不定賃についても、社内の問題ではなく、お客様のために絶対に必要な機能で、アドオンとなった。また、当時の食品業界は、午前中に注文をとって午後までに出荷指示がある。ボリュームが多くて、30秒で伝票を打てるようにしてくれという要望があり、キーボードの配置も変えられなかった。経営は、「現場の声を聞いてあげなさい。でも、業務改革も実現しなさい」という矛盾したことを言ってましたね。

土佐氏：化学業界も同様で、当社はSAPを入れるからこれからこうなりますとお客様には言えなかったですね。極めて強力かつ重要なお客様が相手なので、お客様の言うことを聞くのは当たり前、変更していただきなんて口火を切ること自体考えられない雰囲気があった。

植田氏：同様なことが、現業部門とシステム部門、組織の上下関係にもあるが、ユーザーとベンダーとの関係でも対等の立場で言えない場合がある。いろんな場面で、丁寧なコミュニケーションを端折ってきたということもあるのではないだろうか。

小松氏：システムサイドから考えると、ホストからオープン化の手段としてERPを導入

植田氏



するという流れできたから、現場を説得するのは大変。ベンダーからも十分な情報が入ってこないため、説得のネタも足りず、ホストのリプレースのタイミングもあり、時間がないからアドオンにした方が早いとなってしまう。「ERPの機能をできるだけ使わずにERPを導入するのがポイント」はあるコンサルさんが言ったセリフ。当時は、ベンダーは継続的にサービスをするためにはアドオンを作らないと儲からない。それでアドオンの敷居が低かった。

栗田氏：私も聞いたが、目からうろこでしたね。



栗田氏

土佐氏：当時のシステム担当者はほとんどプロジェクトに入らず、新しい仕組みだから将来の育成のためにということで、若手とコンサルタント主体でやっていた。結果として、現状が詳しく分からず、SAPのこともよく分からないから仕事を変えるという主張ができずアドオンを作ってしまったという面もある。予算やスケジュールのプレッシャーから、途中からSAPを導入することが目的となってしまっ、結局、効果を刈り取らずに力尽きた感がある。



土佐氏

蘇氏：パートナー側の要因として、売上向上につながるために積極的にアドオンを提案していた状況があるのではないかと。自社のテンプレートには、特殊なアドオン、サブシステムがあり、それが競争優位と考えて提案していて、それがアドオンを作る要因にもなっていたと思う。

神沢氏：2000年前後は、ウォーターフォール型の導入が主流で、SAP導入もホストで実装されている機能一覧をベースに、SAPの機能有無を確認していくといった導入が多かった。しかも、ないものはアドオンな

神沢氏



らまだしも、機能があっても使いづらい、もしくはよく分からないから作った方が早いといった理由でアドオンが開発されていた。つまり、最初から今の仕組みを作ることが前提の導入だったわけですね。2000年代後半の主流は、パートナーテンプレート。このパートナーテンプレートがあったからこそ、日本でERP導入が加速され、コスト・導入期間も安定したのは事実だが、アドオンを組み込んだものやアドオンライブラリを活用するといったもので、結果的に、アドオンが積み重なってしまった。

ERP導入は、
業務改革プロジェクトではなく
ITプロジェクトだった

土佐氏：システム導入プロジェクトとは違うということで始めたが、作ったプロジェクト体制は結局システム導入プロジェクトそのものだった。初めてなので、パイロットをやってから全社へ展開していこうとしたが、会社全体としてどうするのかという議論が盛り上がり、展開する先ごとの仕事に合わせた部

分最適なものが出てしまった。SAPで仕事をするとどうなるのか、当時は誰も見せてくなくてさっぱり分からない状態で、IT部門に要件定義をするから要件を決めると言われてしまったユーザー側は、じゃあとりえず今のままにしておこうとなった。

鈴鹿氏



鈴鹿氏：今から考えると、要件定義やFit & Gapというやり方が正しかったのか、と思う。Fit & Gapをしたら、Gapが出てくるのは当たり前で、それをどう埋めるかという話になってしまう。

中江氏：パートナーの立場から見ても、多くのSAP導入企業がERP導入をITプロジェクトとして位置付けていたために、ERPの本質を活かせないまま、従来通りの現行機能踏襲が前提になっていたのではないかとと思う。ユーザー企業、ベンダー企業双方がERPの本質を理解できておらず、経験不足もあったのではないか。最初は、ERPに業務を合わせると言いながら、実際プロジェクトが始まると現場に押し切られてアドオンを積み上げてしまった。CIOが懸命に現場を押さえようとするが、「現場が回らない」というキーワードを覆せないことが多く、予算の内訳を変えてでもアドオンを積み上げる。

中江氏



鈴鹿氏：パートナーもユーザーも、最初はこうやってやろうと合意したはずなのに、途中から変わってしまうのは、ユーザー側の

覚悟、決意が弱かったんだと思う。SAP導入企業のトップから現場まで、覚悟が必要だということと、経営トップが現場のことをほんとうに分かっていることも大事。

企業文化による個別最適化

黒田氏：企業の基幹システムの歴史的背景が要因の1つだと思う。三井物産では「業態変革プロジェクト」の一環として、2004年、日本国内の基幹システムにSAPを導入したが、時間の制約もあり、最初のバージョンでは他社で利用されていたカスタマイズとアドオンをほとんどそのまま採用、SAPは単なる「基幹システムパッケージ」の位置付けに過ぎず、「SAP/ERP活用のある

黒田氏



べき姿」に基づく導入にはなっていなかった。社内では、初めて「プロセス管理」という考え方を導入し標準化を目指したが、商品固有のプロセスも多く、当時は、全体最適は難しかった。

鈴鹿氏：三井物産には、こういうやり方がある。それこそが他社にない差別化。うちの会社が優れているところという意識があったんですね。

黒田氏：日本企業では、社員は基本的に同じ会社にずっといて担当も変わりにくいから、プロセスが標準かどうかではなく、企業によって変わっていることに不自由を感じない。イタリアとイギリスにSAPを導入した際、社員は、前の会社でもSAPを使っていたから分かるといってスッと入れる。海外では、事務スタッフが変換ることが当たり前で、だから標準化が大事なのだが、その違いもありますね。

蘇氏：ERPを活用できていない要因の1つに、ERP導入後のマネジメントスタイルが変わっていないということがある。ERPにはいろんなデータが入っていて、これを利用するプロセスを考えれば活用できるはずな

蘇氏



のに、導入すればそれでおしまいになっている。ERPを単なる管理ツールだと認識していて、導入すれば進化は必要ないと考えているが、本来は、ビジネスの進化とともにERPも進化させていかなければならない。

経営のコミットメントの欠如 ERP導入の目的が、 具体的かつ明確でなかった

神戸氏：ERP導入の目的の設定が不十分だったと思う。きれいごとではなく、リードタイムの圧縮とか、決算方式を半期から四半期に変えとか、具体的なはっきりした目標を定義すべきなのに、レガシーからSAPの基盤に切り替えるという手段が目的になってしまったケースが多かった。また、目的を達成するために必要な人的な座組が組めていなかったケースも多い。業務全体のニーズを俯瞰してバランスを取るプロセスオーナー、業務と技術条件の両面を理解しているメンバーもなかなか揃えられなかった。ERPの機能・条件についてきちんとした知識を得るための情報収集する努力も少なかった。

神戸氏





上 裕氏

上 裕氏：今でこそ年に数回SAP S/4 HANAの責任者が来日してお客様と直接会話する機会を持つなど、SAPの開発者との直接的なコネクションが増えたが、10数年前はそういう機会もなく、開発部門とのコミュニケーションや巻き込みが不足していたと思う。一方でお客様との話で出てきていたのが、「現行担保」という言葉。ERPパッケージによってできることやプロセスがこう変わります、というご説明をしていますが、今できていることがすべて担保されているか教えてほしいと聞かれてしまうことがあった。

福田氏：総論賛成、各論反対になりがちなプロジェクトにおいて、あらゆる意思決定の道標になる明確な目標が重要、数値化が望ましい。目標の明快さ、達成に向けた経営陣のコミットメントやリーダーシップの課題が散見された。人材配置と育成も重要なテーマ。経営陣と近く、変化を先導できる方がCIOやプロジェクトリーダーに適任。そういうリーダーが、明確な目標を掲げ、経営目線で取り組んだプロジェクトは強い。



福田氏

ITベンダー側の意識にも課題。システムが動いたら成功ではなく、ビジネス上の価値を真ん中に据え、目標を達成する意識を強く持ちたい。ユーザー企業内のIT部門と現業部門の論理に流されてはいけない。フォロワーシップ一辺倒ではなく、リーダーシップを磨きたい。

JI

ニッポンのERP
再定義委員会
メンバー

[前列左から]

- (株)日立フーズ&ロジスティクスシステムズ 理事
ソリューション第1事業部 事業部長 栗田 琢氏
- (株)ニチレイ 経営企画部 副部長
(情報企画担当) 小松 唯史氏
- JSUG 会長 鈴鹿 靖史氏
- SAPジャパン(株) 代表取締役社長 福田 譲氏
- 住友化学(株) 理事 IT推進部 土佐 泰夫氏
- [後列左から]
- SAPジャパン(株) ソリューションCoE
シニアディレクター 川中 健氏
- SAPジャパン(株) エンタープライズクラウド事業本部
本部長 神沢 正氏

- JSUG 常任理事 植田 勲氏
- JSUG 事務局長 神戸 信光氏
- 富士通(株) 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
- デル(株) デルジャパン最高技術責任者 黒田 晴彦氏
- SAPジャパン(株) デジタルビジネスサービ事業本部
アソシエイト 小林 晴行氏
- (株)クニエ シニアマネージングディレクター 蘇 航氏
- SAPジャパン(株) ゼネラルビジネス統括本部
シニア・アカウント・エグゼクティブ 坂本 典子氏
- SAPジャパン(株) ソリューション統括本部
マネージャー 上 裕 優子氏

「ニッポンのERP 再定義委員会」 活動スケジュール

- 第1回(2018年7月) 自己紹介と委員会にかかる意気込みの紹介
- 第2回(2018年7月) 既存ERP導入企業の課題・問題点の抽出
- 第3回(2018年9月) 現状に至った要因・背景の分析
- 第4回(2018年11月) 国内外の成功事例の研究
- 第5回(2019年2月) ERPを本来のあるべき姿で導入するための指針作成
- 第6回(2019年3月) ERPを本来のあるべき姿で導入するための指針作成
2019年夏ごろ、小冊子を発行し、会員企業に配布予定

まとめと今後の展開

ERP導入の目的について、最初の理念は素晴らしかったが、具体的かつ明確でなかったために社内のトップからエンドユーザーまで共有することができないままにプロジェクトが進行し、ERPのカットオーバーこそが目的になってしまった。現場の声や取引先との関係によりアドオンが増えたためにプロジェクトが長期化し、導入後プロジェクトは解散し、疲弊と人材の交代により、進化のないまま現状に至っており、本来のバリューが出せていない。パートナー、SAPにおいても、ERPに関する知識が不足していた点は否めず、積極的にこうすべきだとのリーダーシップが十分発揮できていなかった。

これまで日本でERPを導入してきた企業が抱えている課題・問題点について、さまざまな要因や背景が浮き彫りになってきたが、今後検討会では、国内外の成功事例の研究も含め、日本の環境下でERPを本来のあるべき姿で導入するための指針作成に取り組み、小冊子にまとめる予定である。



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

JSUGサポーター企業は、SAPユーザー企業の価値向上と、SAP製品の品質向上を求めて日々邁進。互いに切磋琢磨を繰り返し、常に高みを目指してチャレンジを続けた結果、参加企業が年々増え、2018年度はプラチナサポーターに新たに7社が加わった。そこで今号は、新規・ランクアップ・既存、それぞれの立場から、JSUG会員のビジネスにどのように取り組むのかという問いに寄せられた、意気込みを紹介する。

NEW

EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社

■ 企業のデジタルトランスフォーメーションをサポート

マネージャー 児玉 幸乃氏

EYアドバイザリー・アンド・コンサルティングは、今年からJSUGのプラチナサポーターとして活動をさせていただいております。顕著な実績を残したSAPパートナーに対して授与されるSAP Pinnacle Awardを今年も受賞をいたしました。ITのみならずイノベーション、戦略、業務プロセス、セキュリティなど幅広いテーマにSAPソリューションは関わるようになっていきます。当社は幅広い専門性をもつコンサルタントにより専門チームを作り、クライアント企業の企業変革の支援を行います。



フレッシュパワーで、 JSUGに新しい風を 吹き込む!

新規に
プラチナ
サポーターに
なった企業

NEW

株式会社ソフテス

■ ニーズにJust fitしたSAP S/4HANAに仕上げます

営業部 石井 郁美氏

SAP S/4HANAは経営・業務を支えるシステムとして有効に活用することが重要です。そして新たにSAP S/4HANAを導入する際には今後10年の経営を見通し、システムの在り方を構想することが肝要です。これには大胆な発想と、入念な準備が欠かせません。ソフテスは、業務に精通したコンサルタントと、業務知識をベースに確立した導入方式「ユーザ・ダイレクト方式」で、ユーザニーズにジャストフィットしたSAP S/4HANAに仕上げます。



NEW

be one solutionsジャパン株式会社

■独自のグローバルロールアウト方法論で
グローバル導入をサポートします

Global Marketing Assistant Emelda Then氏

昨今の進化し続けるデジタル化の勢いで、お客様の「システム」に対する要望は多岐にわたり、期待は高くなっています。さらに、文化が異なる場所で同じシステムを導入するにはさまざまなリスクがあります。私たちは世界各拠点で活躍しているエキスパート達と連携し、日本はもとより日本からグローバル拠点に対してのSAP Business One導入およびサポートを行います。各国の要件を踏まえつつ、迅速かつ最適なソリューションとサポートを提供できるよう尽力して参ります。



NEW

株式会社シグマックス

■クラウドによるデータ活用から、企業価値向上のご支援をします

コンサルタント 安積 泰伸氏

デジタルトランスフォーメーション成功の鍵は、データ活用にあります。SAP S/4HANA Public Cloudは、企業の成長を牽引する新たな事業モデルを支える、重要なソリューションであると私たちは考えます。シグマックスは、単なる業務効率化やシステム再構築にとどまることなく、お客様とともに成長シナリオを描き、組織・業務の変革とチェンジマネジメントにともに取り組み、SAP S/4HANA Public Cloudのスムーズな導入を実現するとともに、企業価値向上の成果が実現するまでご支援することをお約束します。



NEW

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社

■SAPのクラウド移行はGCPで

テクニカルパートナーリード 芦澤 英美氏

Google Cloud PlatformはSAP S/4HANAなど20以上の主要なアプリケーションに対応しており、Intel Optane DC Persistent Memoryを搭載したVM上で、大容量のSAP HANAワークロードを低コストで実行することも可能です。最大18TBを見据えたインスタンスなど、今後のロードマップもぜひご期待ください。



NEW

株式会社レイヤーズ・コンサルティング

■「戦う創造集団」が貴社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

SAP担当グループ 堤 洋氏

レイヤーズ・コンサルティングは、「戦う創造集団」を使命としてクライアントにおけるイノベーションの実現を支援しています。特にSAPを活用したイノベーションとしては、「リアルタイムマネジメント」、「マトリックス経営」、「マス・カスタマイゼーション」、「1to1の新人事戦略」があります。弊社は昨年度から「SAPトレーニング・サポート体制の構築」に取り組んできており、2018年9月末で125名のSAP資格保有者を有しています。



インフォシス リミテッド

■2025年に向けてさらなる日本・インドの連携を

マーケティングマネージャー 安藤 穰氏

インフォシスは2025年問題をマイナス要因と考えるのではなく、日本企業にとって真のグローバル化を完了させるプラス要因であるとみています。当社は既にグローバルで40社以上のSAP S/4HANAへのマイグレーションを完了させてきました。

当社が短期間で精度の高いマイグレーションを完了させてきたその成功要因は当社独自の移行ツールの存在です。またSAP S/4HANAへのマイグレーションプロジェクトで一番の要はその人材にあります。当社には1万5千名以上のSAPコンサルタントが在籍いたします。この圧倒的な人材と独自ツールを用いて貴社のSAP S/4HANAマイグレーションを全社をあげてご支援いたします。



■ プラチナサポーターメッセージ

Virtustream (EMCジャパン株式会社)

■ 基幹システム専用クラウドでより迅速な変革を

Presales Japan Lead 坂本 環氏

こんにちは、Virtustream 坂本です。Virtustreamはエンタープライズ用に設計済みのクラウドであり、移行作業を自ら実施、その後の運用サービスまで明確なSLAとともにご提供しております。お客様にはクラウド活用の先にあるイノベーションへいち早く注力いただけるよう、確実なクラウド化と日々の運用は専門家集団である私どもにお任せください。Dellテクノロジーはオンプレ基盤に加えてクラウド基盤でもお客様のSAPビジネスアプリケーションの導入、安定稼働をご支援して参ります。



RANK UP!

日本ヒューレット・パッカード株式会社

■ 大規模ミッションクリティカルなSAP S/4HANAシステムを支える

SAPアライアンスマネージャー 福田 健治氏

Hewlett Packard Enterpriseは、SAP R/3のリリース時から29年間、SAP社との協業を続けています。特に大規模ミッションクリティカルなシステムのインフラとしてグローバルで高い評価をいただいております。最大で130TBのメモリーを搭載したSAP HANA DBの構築実績もあります。また近年は「オンプレミスなのに、月額従量課金」という、新たなサービス「HPE GreenLake」もご好評をいただいております。SAP S/4HANAインフラとしても続々と採用されています。SAP S/4HANAのインフラ構築のパートナーとして、ぜひお気軽に声をかけてください。



RANK UP!

高いモチベーションで、新たなステージへ全力トライ!

満を持してプラチナサポーターへランクアップ。高いモチベーションを保ちながら、それまで蓄積してきたノウハウや独自技術を生かし、JSUGをぐいぐい牽引してくれること間違いなし。次代のJSUGを担うニューリーダーとして、情報収集や交流を積極的に推し進め、新たなステージへ全力トライ!

プラチナ
サポーターに
ランクアップした
企業

日本タタ・コンサルタンシー・サービスズ株式会社

■ ハイブリッドモデルによる「ガラバゴスERP脱却」と「ニッポンのERP再定義」

S/4HANAソリューション本部 ソリューション・アーキテクト 石原 健氏

2025年問題は、「ガラバゴス化したERP」から脱却する大きなチャンス。「グローバル展開」「リアルタイム＆モバイル」「将来の予測」の3点に注目したデジタルトランスフォーメーションが成功のカギです。日本TCSは、競争力を高めるERPの実現に向けて、システムデザインの見直しから始まり、計画立案・実装に至るまで、強力なオファリングを揃えています。

日本での知見とグローバルリソースを融合した「ハイブリッドモデル」で、皆様のERPの「リアーキテクト」をご支援します。



RANK UP!

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

BASISコンサルティング部 マネージャー 松本 航志氏

SAP社が「クラウドファースト」という方針を掲げて早5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、お気軽にお声掛けください。



RANK UP!

豊富な経験と実績で、 JSUGの発展と 今後の成長を担う!

経験と
実績がある
プラチナサポーター
企業

日本電気株式会社

■経営のデジタルトランスフォーメーションを後押しします

主任 西川 奨氏

NECは、日本国内最大級(国内・海外含め10万人規模)のSAPユーザーです。2015年からは、SAP HANAを活用したデジタルトランスフォーメーションへの取り組みを開始し、経営判断のスピードと業務生産性の向上に成果を挙げております。NECは、これら自社で培った経験やノウハウをベースに、NECが持つAI・IoTなどの最新テクノロジーを組み合わせお客様に最適なソリューションをご提供することにより、お客様のグローバル経営をご支援して参ります。



三井情報株式会社

■ERPと連携したコーポレートDXによる
新たな価値を創造し、SAP S/4HANA化を促進します!

ソリューションナレッジセンター ERP事業部 プロモーション担当 吉野 知子氏

三井情報では、デジタル変革を実現する新たな価値として、OCR、RPA、AIを活用した請求書照合、入金消込を評価、検証し、お客様のSAP S/4HANA化を強力に推進しています。また、SAP S/4HANA化の規模感を把握するための「SAP S/4HANA簡易アセスメントサービス」により、お客様の意思決定をサポート。さらにグループ経営を加速する2Tier ERP、短期導入を目指すお客様向けに、SAP S/4HANA Cloudを提供しています。



株式会社日立製作所

■フルマネージドサービスをグローバルに提供する
日立のSAP HANAクラウドサービス

ITプロダクツ統括本部 ソリューションビジネス推進部 山口 琴音氏

リアルタイムビジネスへの期待と加速するグローバル展開。そして、急がれるSAP S/4HANAへの移行。日立は、皆様の展開に応じた最適なクラウドを提案します。「日立のSAP HANAクラウドサービス」は、世界各地に広がる日立グループ拠点間の連携、実績に裏づけされたサービス提供体制を活かし、国内外へビジネス展開する皆様の支援をしています。SAP HANA導入/移行に迷っている、導入効果を検証してみたい、システム全体の最適化のご相談など皆様のさまざまな課題に寄り添い、全力で支援いたします。



株式会社JSOL (NTT DATA Group)

■お客様のデジタルトランスフォーメーションを全力サポート!

製造ビジネス事業部 清水 武氏

JSOLはこれまで多くのお客様にERPを中心としたSAP関連ビジネスを展開しており、私もお客様のSAP S/4HANA導入のご支援をしています。最近ではSAP S/4HANAの新規導入のみならず、SAP S/4HANAへの移行や、SAP Concur、SAP Success Factorsなどのクラウドソリューション導入、SAP Leonardoの活用を進めることで、お客様のデジタルトランスフォーメーションにますます貢献していきます。



SCSK株式会社

■SAP S/4HANAの導入を検討中の皆様へ

ビジネスソリューション事業部門
AMO第一事業本部 ソリューション第一部 第二課 橋本 拓磨氏

SCSKは長年SAPシステム導入に携わり、現在はSAP S/4 HANA向けテンプレート「Add-Value」も提供しています。私はSAP S/4HANA導入プロジェクトを推進し、高速化に貢献しました。旧SAPシステムの追加開発機能群は標準機能対応、統廃合、RPAによる自動化によって、スリム化しました。今後はデジタルコアとしての特性を生かして、お客様のビジネスバリューに直結した提案、サービス提供を続けて参ります。このメソッド、ノウハウを、広く活用できる機会を楽しみにしています。



富士通株式会社

■製造業のデジタルトランスフォーメーション実現に向けて

野田 麻由子氏

富士通は、精密機械などの加工・組立の製造業様向けにSAP ME/MIIを中核としたSAP製造ソリューションを提供しています。SAP ERPと統合化されたこの製造ソリューションは、ものづくり現場の効率化はもとより、トレーサビリティなどによる品質向上によりお客様の企業プレゼンス向上をご支援します。またRFIDや現場ツール活用など、富士通のものづくりノウハウも合わせてご提供させていただくことで、お客様のデジタルものづくりをご支援して参ります。



いずれも劣らぬ精鋭ぞろいのプラチナサポーター。組織発展の大きな原動力になった、豊富な経験と実績をベースにしたパワフルな活動に感謝。そして今後先端技術への取り組みが重要になる業界において、ますます頼りになるサポーターとして存在感を高めるだろう!

PwCコンサルティング合同会社

■Strategy through Executionで幅広くお客様を支援します

ディレクター 河村 一仁氏

PwCコンサルティングでは、Strategy through Executionをキーメッセージとして、構想企画や既存ERPからの移行アセスメントだけでなく、SAP S/4HANA上のCentral Finance構築やテンプレートによる短期導入の提案も実施しています。皆様の成長・成功を実現すべく、戦略策定から実行まで一気通貫で各領域の卓越した経験と専門知識を備えたコンサルタントが総合的に支援させていただきます。



アビームコンサルティング株式会社

■タレントマネジメントで人と組織の活性化を実現する

シニアコンサルタント 長村 星良氏

アビームコンサルティングは、SAP SuccessFactorsを活用し、人と組織が最大限にパフォーマンスを発揮する施策立案・実行を支援しています。また、従来の人事管理で収集していた情報の活用だけではなく、セールス情報・コミュニケーションツールから得られるコミュニケーション頻度・関係性といった事業データも収集し、分析活用することで、人事部門だけでなく、現場のマネジメントでも実践可能なタレントマネジメントに取り組んでいます。見える化だけで終わらない、人と組織の活性化を実現するタレントマネジメントを提供していきます。



アクセンチュア株式会社

■イノベーションによって世界の人々の仕事と生活をより良くする

シニア・アナリスト 品田 啓秀氏

アクセンチュアは、SAP S/4HANA および SAP Leonardoの両テクノロジーに関するSAP社との緊密なコラボレーションや深い知見をベースに、皆様のビジネスの課題解決、デジタルトランスフォーメーションの成功を全面的にご支援いたします。また、さまざまな事例やセッションを通じたアイデア共創の場として「アクセンチュア・イノベーション・ハブ東京」を2018年1月に開設し、7月末時点でのべ約500社以上のお客様にご来場・ご活用いただいています。



日本アイ・ビー・エム株式会社

■デジタル変革のパートナーに！

マネージングコンサルタント 谷口 惣祐氏

SAP S/4HANAの導入は、単なる1システムの導入・置換ではなく「企業の存続に直結するデジタル変革の最重要基盤」という視点を持つことが不可欠だと日々感じています。IBMのコンサルタントは、SAP製品の知識はもちろんのこと、業務に深く入り込むことで得る洞察と、コグニティブなど先端技術活用の豊富な事例・知見を組み合わせ、ユーザー企業がグローバルに変革するためのパートナーとなります。皆様とともに全社を巻き込んだ変革に携われることを楽しみにしております。



アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社

■ミッションクリティカルからデジタルトランスフォーメーションまでAWSクラウドで実現するSAPシステムのイノベーション

パートナーアライアンス本部 パートナービジネス開発部 浜崎 彩葉氏

AWSはクラウドでミッションクリティカルなSAPシステムを実行するための選択肢を提供するために10年以上ビジネスを続けて参りました。結果、グローバルでも数千社のお客様にSAP ERPやSAP BI、さらに最新のSAP S/4HANAをご利用いただくまでになりました。最近では、AWSのIoT、ビッグデータや機械学習サービスを基幹のSAPシステムと連携させて、デジタルフォーメーションを実現する事例も生まれています。ぜひ、SAP on AWSをお試しください。



株式会社アイ・ピー・エス

■新たなステップを目指したクラウドERP活用

足利 国洋氏

IPSは、企業へのコンサルティングからの基幹システム導入サービスの特徴としています。ERPを導入するために業務整理をすることは第1ステップ。長年ERPをお使いのお客様の中には、次のステップとして業務をERPに合わせることに「業務改革」「自動化」「効率化」などを目指しているお客様も多くいらっしゃるのではないでしょうか。IPSは、そのような皆様にERP導入だけでなく、SACやRPAなども取り入れた総合的な業務改革のご支援を提供します。



豊富な経験と実績で、
JSUGの発展と
今後の成長を担う！

経験と
実績がある
プラチナサポーター
企業

日本マイクロソフト株式会社

■業務の改革・改善に向けたクラウドへの移行を支援します

グローバルブラックベルト アジアタイムゾーン
SAP テクノロジーソリューションズプロフェッショナル 池本 仁氏

マイクロソフトは企業のデジタルトランスフォーメーションを支援します。Microsoft Azureは、AIやIoT、ビッグデータ分析など、これまで実現が困難であったシステムを構築するための豊富なサービスを提供しております。

多くのAzureサービスにはSAPコネクタがあり、SAPの業務プロセスやデータを連携させ活用できます。クラウドへの移行を単なるコスト削減だけではなく、業務の改善・改革の契機としてみませんか？ マイクロソフトがご支援いたします。



住友セメントシステム開発株式会社

■システムは、SAP S/4HANA化などの機会におけるテスト効率化をご支援します

一般職 湯川 英一氏

プラチナサポーターとしてJSUGにて活動させていただいております、住友セメントシステム開発（略称：スミテム）の湯川と申します。当社は、親会社である住友大阪セメント社の運用業務を担っているSAPユーザーとしての立場のほかに、テスト管理・自動化ソフト「SAP Quality Center by HP」を基盤としたテストの効率化について、お客様をご支援させていただくITベンダーとしての立場もございます。特に後者の立場においては、これまでの導入・開発実績を基に、SAP S/4 HANAマイグレーション・海外展開・EHP適用などの機会に実施すべきテストを大幅に効率化のお手伝いができると考えておりますので、お気軽にお声掛けください。



私たちは、市場や顧客のニーズを捉え、技術力を駆使する事で新たなビジネスを創出し、顧客への価値提供に絶え間なく挑戦し続ける企業グループを目指します。





Virtustream for SAP® Solutions

SAPソリューションクラウド化のための 最適なパートナー

- SAP HANA Enterprise Cloud グローバルプレミアムサプライヤー
- ホスティング及びSAP HANAオペレーションでのSAP認定
- 1000を超えるSAPソフトウェアの移行実績
- SAP ERP, SAP S/4HANA, SAP HANA, SAP Data Hubを含む
SAPポートフォリオへの完全対応

www.virtustream.com

A Dell Technologies Business

JSUG国際派遣プログラム「SAPPHIRE NOW 2018」現地レポート

—SAPのさらなる進化は?—

最新コンセプトから数々の先進事例まで SAPの今とこれからの体感した充実の3日間

今年もSAP最大の国際イベントであるSAPPHIRE NOWが、米国フロリダ州オーランドで盛大に開催された。JSUGでは毎年この催しに「国際派遣メンバー」を送り、SAPの最前線を体感してもらうとともに各国から集まる関係者およびユーザーと交流を図っている。今回現地に赴いた派遣メンバーの報告をもとに、SAPの最新&注目トピックをユーザー目線で紹介する。

過去最大の参加者数を記録した イベントにJSUGからもメンバーを派遣

2018年6月5日(火)～6月7日(木)の3日間にわたって開催された、SAPPHIRE NOW。キーノートを始め1,700本のセッションと聞くだけで、そのスケール感が伝わってくる。参加者も史上最多を記録し、全体では昨年対比10%増の約2万2,000名。うち日本からの参加は405名で、昨年対比では36%増。また参加者のうちユーザー企業およびパートナー企業は約340名に上り、日本国内からのSAPに対する注目度の急速な高まりを反映している。

世界から集まった人々とSAPの 将来展望についての熱い意見交換も

国際派遣メンバーの1人である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)宇佐美学氏は、SAPPHIRE NOWの何よりの魅力は、SAPの最新の戦略および製品動向にいち早く触れられる点だと語る。

「最新の戦略・製品動向の理解やベストプラクティス共有、さらに世界レベルの人と情報のネットワーキングを体験できる場であり、これからSAPのマネージメントがどういう方向に向かっていくかを、期間中いろいろな方と語り合うことができました」

また会場では、イノベーションでの優れた成果をたたえるSAP Innovation Awardの表彰も行われた。日本からはJFEスチール株式会社(構築:JFEシステムズ、アビームコンサルティング)、株式会社NTTドコモ(構築:NTTデータ)の2件がそれぞれ受賞。また三井物産株式会社からは「Cash Applicationの実証実験結果」と題した講演も行われた。

SAPがついにCRM領域への 本格進出を宣言したSAP C/4HANAの発表

宇佐美氏が「今回のSAPPHIRE NOW最大のトピックス」と語るのが、経営トップから発表された2つの新しいコンセプト～CRM領域に向けた新たなアプリケーション投入となる「SAP C/4HANA」と、より高度に統合化・自動化されたEnd-to-Endプロセスのための「Intelligent Enterprise」だ。

SAPのCEOであるビル・マクダーモット氏が「このアプリケーションによって、SAPは新しいCRMを作り上げる」と宣言したSAP C/4HANAは、従来のSFAであるC4Cやe-commerceのHybrisを、HANA上で統合していく見通しだ。宇佐美氏は、この取り組みを経て、最終的にはSAP S/4HANAのEnd-to-Endプロセス全体を統合する試



浅田 陽平氏

株式会社豊通システム
技術本部 グローバルシステム部
海外システムグループ



宇佐美 学氏

JSUG常任理事
アンリツ株式会社
グローバルコーポレート本部
経営情報システム部 兼 経営企画室 部長



倉本 淳司氏

JSUG西日本フォーラム長
ベニックスソリューション株式会社
取締役 ソリューション本部 担当



照木 麻子氏

JSUG運輸部会長
株式会社NYK Business Systems
バルク・エネルギー輸送システム部 部長

みだと評価する。「ただし、実際にはまだコンセプトが発表された段階であり、HANA上でどのように動作するようになるか、注視していきたい」と話す。

真のEnd-to-Endプロセスを実現する Intelligent Enterpriseとは？

もう1つのトピックである、Intelligent Enterpriseとは、SAP S/4HANAを含めたビジネスアプリケーションを連携させ、さらにAIやIoTなどの技術を利用して、これらのEnd-to-Endプロセスを統合・自動化、最適化していくコンセプトだ。

まだまだ概念的な段階だが、このコンセプトは、SAPのビジネスアプリケーションと、SAP Leonardoを含めたIoTや機械学習、AIといったテクノロジー、それを支えるHANA、データマネージメントを含んだクラウドプラットフォームが完全に統合された形に進化していくと思われる。

「将来的に、大きくEnd-to-Endプロセスを支えてくれるソリューションとなるのは確実です。すでにいくつかの機能がリリースされていますが、今後はSAP S/4HANAやSAP C/4HANAといったデジタルコアをベースに、「Intelligent」な企業に不可欠のテクノロジーが、随時提供されていくことに期待を感じています」(宇佐美氏)。

先進事例が続々。SAPテクノロジーの 新たな可能性を確信

SAPPHIRE NOWの各セッションでは、すでにSAPソリューションを導入して大きな成果を挙げているユーザー企業のケーススタディや、SAPによる最先端のユースケースが数多く紹介された。その中から特に印象に残ったセッションをいくつか紹介する。

① ロッキード・マーティン社が製造現場の3層垂直統合を実現

航空機や宇宙船開発で知られる米国のロッキード・マーティン社は、製造現場における情報活用の垂直統合事例を発表した。同社ではセンサーなどのIoTデータを収集する「デバイス層」、その収集されたデータ

の蓄積・加工・分析を行う「プラットフォーム層」、そしてそれらの情報を活用する「アプリケーション層」の3つのレイヤーを垂直統合した仕組みを構築。生産性および品質向上に大きな成果を挙げているという。

セッションを聴講したJSUG西日本フォーラム長(ベニックスソリューション株式会社 取締役 ソリューション本部担当)倉本淳司氏は、「つい最近まで『概念』でしかなかった垂直統合が、これほど高いレベルで、しかもユーザー企業主導で実現したことは、同じ製造業として大きな驚きであり、わが国での実績作りにもひと頑張りしなくては発奮させられました」と語る。

② SAP Transportation Managementによる「物流」を超えた物流モジュール

SAP Transportation Managementは物流領域の輸送管理モジュールであり、現在はSAP S/4HANAのコア機能に含まれている。当初は物流業者向けに提供されてきたが、現在は物流業者を使う一般企業のお客さま向けの機能も大量に追加され、しかもSAP S/4HANA、SAP Leonardoベースで大幅な機能進化を遂げている。もはや物流向けモジュールというよりは、出荷側から納品側のお客さままで、すべての流通ネットワークをサポートする共通プラットフォーム的存在に成長しているという。

JSUG運輸部会長(株式会社NYK Business Systems バルク・エネルギー輸送システム部 部長) 照木麻子氏は、「このツールを使えば一般企業のお客さまでも、私たち物流専門業者以上のEnd-to-Endロジスティックス管理が実現できるという事実に大きな刺激を受けました」と語る。

③ アジャイル型導入アプローチ(スクラム)を使ったSAP S/4HANA導入事例

株式会社豊通シスコム 技術本部 グローバルシステム部 海外システムグループ 浅田陽平氏が、今回最も興味を惹かれたキーワー



ドは「アジリティ(敏捷性、機敏さ)」。そうした視点で選んだのが、トヨタ・カナダによるアジャイル型導入アプローチ(スクラム)を使ったSAP S/4HANAの導入事例だ。

このプロジェクトにさまざまな国や地域の200人を超えるスタッフが関わっており、ユーザーとの要件討議などを行うワークショップは300本。開発したビジネスプロセスの数は255本。一般に小規模の開発プロジェクトに向いているといわれるアジャイル型開発において、異例ともいえる大型開発が成功した理由を、浅田氏はトヨタ独自の生産方式などの基盤や手法、指針が確立されていたことに加え、メンバーのモチベーションをコミュニケーションによって上げていく仕組みがあったと指摘する。

「新しい技術や手法を取り入れるにはやはり会社としての仕組みづくりが必要であり、特にコミュニケーションなどはAIだけではできない、人間のバリューを発揮すべきポイントだということを改めて勉強させられました」

ぜひ来年のSAPPHIRE NOWには JSUGと共に参加を!

セッションの最後に再び登壇した宇佐美氏は、「来年度もJSUGとしては国際派遣を予定しています。やはり現地に赴き肌で感じないと、SAPPHIRE NOWの熱量や衝撃は伝わらないでしょう。来年もまた皆さんと参加できたらと願っています」と語り、会場にもぜひ参加を検討して欲しいと力強く呼びかけた。

Palo Alto



2018 国際派遣報告①

SAP
Palo Alto
Labs

California, U.S.A.

Palo Alto
参加メンバー

HPEの展示室にて、ツアー参加メンバー
(写真左から右に)
日本航空株式会社 谷口 聡氏(運輸部会)
HPEで案内いただいた
Jose Bermudez氏
近鉄グループホールディングス株式会社
清田 大貴氏 (Next Leaders' Exchange)
CTCシステムマネジメント株式会社
太田 朱美氏 (Next Leaders' Exchange)
ジャパンSAPユーザーグループ
神戸 信光氏
パナソニックインフォメーション
システムズ株式会社 林 大樹氏
(Next Leaders' Exchange)
トラスコ中山株式会社 土屋 剛氏
(西日本フォーラム)

※()内は派遣元会

イノベーションの聖地 シリコンバレーで
SAP社のイノベーション文化に触れる

日本航空株式会社 経理部 アシスタントマネジャー 谷口 聡氏

SAP社Palo Altoオフィスを訪問させていただいた目的は大きく2つです。1つは2010年ごろまで「ERP一本足」だったSAPが、なぜ非ERPの売上が約6割を占めるところまで急速に変革を遂げることができたのかを探ること。4,000名いるPalo Altoオフィス唯一の日本人社員、坪田氏に説明いただいた中で最も印象に残ったのは、SAP社が変革を遂げた3つのPというキーワードでした。

People…「異邦人」と交わる制度設計。すでにある知識やノウハウでも、組み合わせることでイノベーションを起こせる。バックグラウンドの異なる社員を交流させる制度作りが重要。

Place…本社から離れた「出島」(=シリコンバレー)に組織を作り、既存事業の「普通感覚」から解き放つ。

Process…イノベーションを起こすためのガイドライン(共通言語・フレームワーク)を会社に取り入れる。デザインシンキングはその大きな要素の1つ。実は今回の派遣に先立って弊社内インタビューやメンバー間のディスカッションを行っていたところ、例えば社内手続に時間を要したり、既存事業の業績を重視する部門長の賛同を得ることが難しかったりと、皆同じようなことで苦労していることが分かりました。3つのPというキーワードは日本型企業におけるイノベーションの大きなヒントになると感じました。

もう1つの訪問目的は、デザインシンキングを体感する

こと。私はこれまでデザインシンキングを知りませんでしたが、非常に良い機会なのでメンバーの了解を得た上で弊社のあるイノベーション事例を題材としました。まずはPalo AltoオフィスのBrian Itow氏(Senior Director, Value Prototyping)にデザインシンキングのエッセンスや心構えを教えていただき、そのあと実演習。徹底的にユーザーの気持ちになるため、仮想のユーザーのプロフィール(氏名、年齢、性別に加えて趣味、仕事内容など)を定義するところから始めました。その後、サービスを提供することでユーザーが得られる価値をValue Proposition Canvasに付箋で貼っていく作業。滞在時間の都合で短縮版でしたが、素晴らしいファシリテーションのおかげで非常に活発な意見が飛び交ったことは、皆さんの笑顔を見ればお察しいただけるのではないのでしょうか？

デザインシンキングではユーザーを理解すること、アイデアを膨らませること、すばやく行動に移してテストすること、そして失敗を恐れずこのプロセスを繰り返すことが重要だとよく分かりました。言葉の響きは、イノベーション部門の専売特許のように感じられますが決してそんなことはなく、ビジネスパーソンとして持つべき問題解決のためのマインドセットであり、派遣プログラムに参加した全員が、ぜひ社内にもこの考え方を浸透させていきたいという熱い思いを共有しました。



Value Proposition Canvasに張り付けられた付箋の数々。(写真左)
Brian Itow氏(左端)のファシリテーションによりディスカッションが活発に。(写真右)

今年度の国際派遣では、SAPPHIRE NOWやSAP TechEdなど、SAPが主催するグローバルイベントへの参加に加え、SAPやサポーター企業の戦略拠点を、新たに派遣先として追加しました。イノベーションを起こすためのヒントを探る米国・西海岸と、今後、開発パートナーとしての期待が高まるインド・バンガロールに、部会から立候補したメンバーと共に訪問し、素晴らしい発見と感動を得ることができました。

イノベーション企業は、 人材活用の考え方からユニーク

CTCシステムマネジメント株式会社 SAP・アプリケーション開発部 課長 太田 朱美氏
トラスコ中山株式会社 eビジネス営業部 MROサプライ部長 土屋 剛氏



いつでも食事がとれる快適なカフェテリア。(写真左)
Sam Greenfield氏(右端)によるGoogleのカルチャーやミッションの説明に感銘。(写真右)

supporter

Google Cloud

世界的なネットワークを背景に新しいサービスを次々とリリースしているGoogle社ですが、会社の成長を支える人材についての考え方がユニークで、採用面接では最高レベルの人材のみを確保できるよう厳しい審査が行われます。一方、応募者も企業理念などをそらんじられるほど頭に叩き込むなど、行動力と情熱を持って臨んでいるそうです。また仕事の環境も、各自が能力を最大限に発揮できるよう、快適なカフェテリアなど、コミュニケーションを豊かにする工夫がされています。こうした「Google's Culture」が社員に浸透されており、企業の理念が共有され、社員の役割が明確であることが同社の基盤となっていることが分かりました。また、マネージャーの要件として「Is a strong decision making?」、「Collaborates across Google?」、「Is a good coach?」、「Has a clear vision/strategy for the team」などが挙げられ、マネージャーとして社員とのコミュニケーションを模索している私たちにとっては刺激的な内容でした。ビジネス面においては、SAP S/4HANAとGoogle Cloud Platformとの連携による企業向けビジネスモデルの変革を実感しました。

supporter

Hewlett Packard Enterprise

国際派遣はプラチナサポーターであるHewlett Packard Enterprise (HPE) 本社訪問から始まりました。HPEは30年以上にわたりSAPと協業し、SAP S/4HANAに最適なソフトウェアやハードウェアを開発されています。今回はExecutive Briefing Centerに招待いただき、戦略コンセプト「インテリジェントエッジ」と「ハイブリッドクラウド」の2つの技術領域への集中の説明を受けました。展示室では開発中のIoT製品の数々と、160テラバイトメモリーを搭載した、メモリー中心型コンピューター「The Machine」の試作機を見学させていただき、こうした高い技術レベルの元でITが進化していると改めて実感しました。

Palo Altoにはシリコンバレー発祥の地と呼ばれるガレージが保存され、HPE創業者であるBill Hewlett、David Packardが初の試作機を作ったといわれています。今回は残念ながら訪れることはできませんでしたが、HPEスタッフの方々との議論や社内を見学させていただく中で、「明確な将来像をもって技術主導型イノベーションを加速」されている雰囲気を感じることができました。

イノベーションの最先端は、 最高の技術とともに

パナソニックインフォメーションシステムズ株式会社 ERP基盤部 主務 林 大樹氏
近鉄グループホールディングス株式会社 経理部 清田 大貴氏



Hewlett Packard Enterprise本社。(写真左)
最先端製品の展示室。次世代コンピューター「The Machine」の試作機。(写真右)

Bangalore



2018 国際派遣報告②

SAP
IndiaKarnataka,
Republic of IndiaBangalore
参加メンバー

Wiproのキャンパスにて、ツアー参加メンバー（写真左から右に）
丸紅ITソリューションズ株式会社
砂田 未生氏
双日株式会社 田辺 岳大氏（商社部会）
AIGビジネス・パートナーズ株式会社
山本 晋吾氏（Next Leaders' Exchange）
アフラック生命保険株式会社
日下部 淳氏
株式会社NYK Business Systems
小川 善幸氏（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）
丸紅株式会社 遠藤 容子氏（商社部会）
三井物産株式会社
植田 勲氏（JSUG常任理事）
※（ ）内は派遣元部会



すべての日程を終えてリラックス（空港に向かう途中に立ち寄ったショッピングモールにて）

急成長するSAP Indiaの実力と
ポテンシャルを肌で感じた

JSUGとして初めてインド/バンガロールへの国際派遣を実施しました。今回の派遣の背景には「2025年問題」があり、SAP S/4HANAへのmigrationを実施するユーザー企業が増えることが予想され、ITリソースの逼迫も見込まれる中、潤沢なITリソースを持ち、SAPに関する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のではないかという仮説の下、SAPジャパンとJSUGのインド系サポーター企業の協力を得て、バンガロールへの国際派遣を企画・実行したものです。

バンガロールはインドのシリコンバレーとも呼ばれ、高い教育水準を誇る大学と研究所の所在地としても知られています。SAP Indiaのラボは7,200人を擁し、本社以外では最大の拠点となっています。また、SAP IndiaはBest Workplace 2018で1位に選ばれるなど、働きやすい環境づくりの工夫がなされており、本社との密な結びつきにより、本社からの技術情報についての量もスピードも見るべきものがあります。具体的な事例についてもhands-on-expertiseの蓄積があり、学ばべき点が多々あると感じました。

インド企業を活用するメリットは、コストや品質面もさることながら、大量の人材を採用し、短期間で教育する仕組みが整っており、そのスピード感と人数規模がもたらす柔軟性は大きな魅力といえます。インドの大手IT企業は、欧米のオフショア市場が主たるマーケットで、売上比率では米国が約5割、欧

州が約3割、その他が2割という中で、各社共に日本市場には高い関心を持っており、日本におけるSAP S/4HANAのmigration需要は双方にとって大きな機会となります。

インドのIT企業は、日本市場よりも欧米との地理的・心理的・実務的な距離が近いと感じられますが、その理由の1つは英語であり、大量の（かつ一定水準に均質化された）IT人材を確保できることが欧米のIT企業にとっても開発拠点として重要性・有効性が高い、ということが挙げられます。

インドのIT企業の多くは日本市場にも参入し、日本企業の特徴や企業文化、日本企業との仕事の仕方にも精通していますが、言語、文化、スキルやナレッジ、日本的な商慣習など、まだまだ多くのチャレンジが存在しており、日本企業を含めて双方が努力して乗り越えていくべき所があるように思われます。

SAP関連ビジネスにとどまらず、デジタルトランスフォーメーションの分野でも欧米企業の先進性を取り込んでおり、日本企業として学ばべき点が多々あります。今回強く印象に残ったことは、インド企業が欧米と一体化している、ということであり、我々日本のユーザー企業もインドのIT企業とがっぷり四つに協働する積極さがなくと世界の動きから取り残されるのではないかと、という危機感を持ち帰ってきました。

SAPからWiproへの移動中のバス内で。（写真左）ハイテク企業が入居し、近代的なビルが立ち並ぶコンプレックスの一角にあるSAP Indiaビル。（写真上）



supporter

Infosys

広大で緑豊かな バンガロールキャンパス



キャンパス内一番の写真スポットで、SAP事業部門トップのPravin Kulkarniさん、日本法人の大西社長、安藤さんと共に。(写真左) キャンパス入口のビル。(写真右)

Infosysは1981年に創業し、バンガロールのハイテク団地である「エレクトリック・シティ」の中心的存在です。若々しい社員が行き交う広大な本社キャンパスはさながら大学のような様子です。社員数は約20万人で、SAPのエキスパートは15,500人を擁しています。会社全体の売上は約\$10B (100億ドル)で、内SAP関連が\$1.7B (17億ドル)を占め、SAP関連ビジネスの存在感が分かります。マイソールにあるキャンパスは企業としては世界最大規模のトレーニングセンターで、同時に13,500人を収容できる規模を誇り、技術の進化が速いことから、社員の教育を重視し、大人数を短期間で育成することが差別化要素になっていることがうかがえます。Infosys Japanは社員350名で、顧客の56%が日本企業で、ERP関連売上が1/3を占め、日本語教育を受けたインド人と日本人がペアを組むことで両者の能力をいかしています。

supporter

Tata Consultancy Services

TCSはタタ財閥のITサービス企業として1968年に創業し、ムンバイに本社を置いています。社員数は41万人を超え、売上\$19B (190億ドル)です。

日本法人の社員は約2,700人で、ブネーにHikari Academyを置き、2,000人規模で日本語教育を実施する一方で、日本法人から日本人をインド側拠点に配置するなど、双方の文化や仕事の仕方を理解できる人材を育成しています。

日本企業との取引も多く、インド系企業として日本企業とどう付き合うのが良いか、という勘所について、アプローチ、ビジネス、コミュニケーション、デリバリーという各々の視点で的確に理解されていることが印象的でした。

インド最大のITサービス企業



TCSが中核となっているITPL (International Tech Park Ltd) の事務所棟。(写真左) TCSの方々とのお食事のカフェにて。(写真右)

supporter

Wipro

SAP S/4HANAデリバリフレームワークに注力



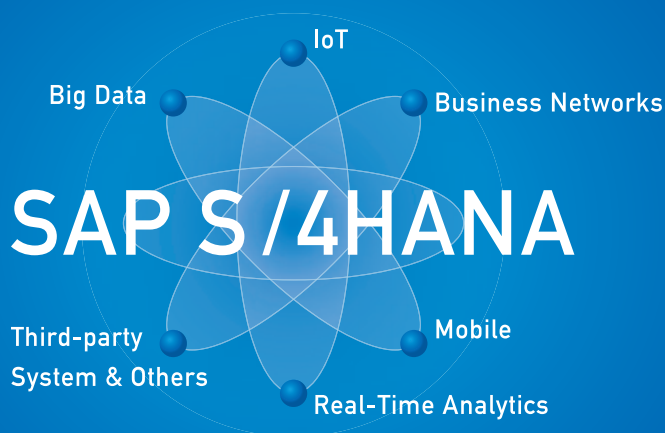
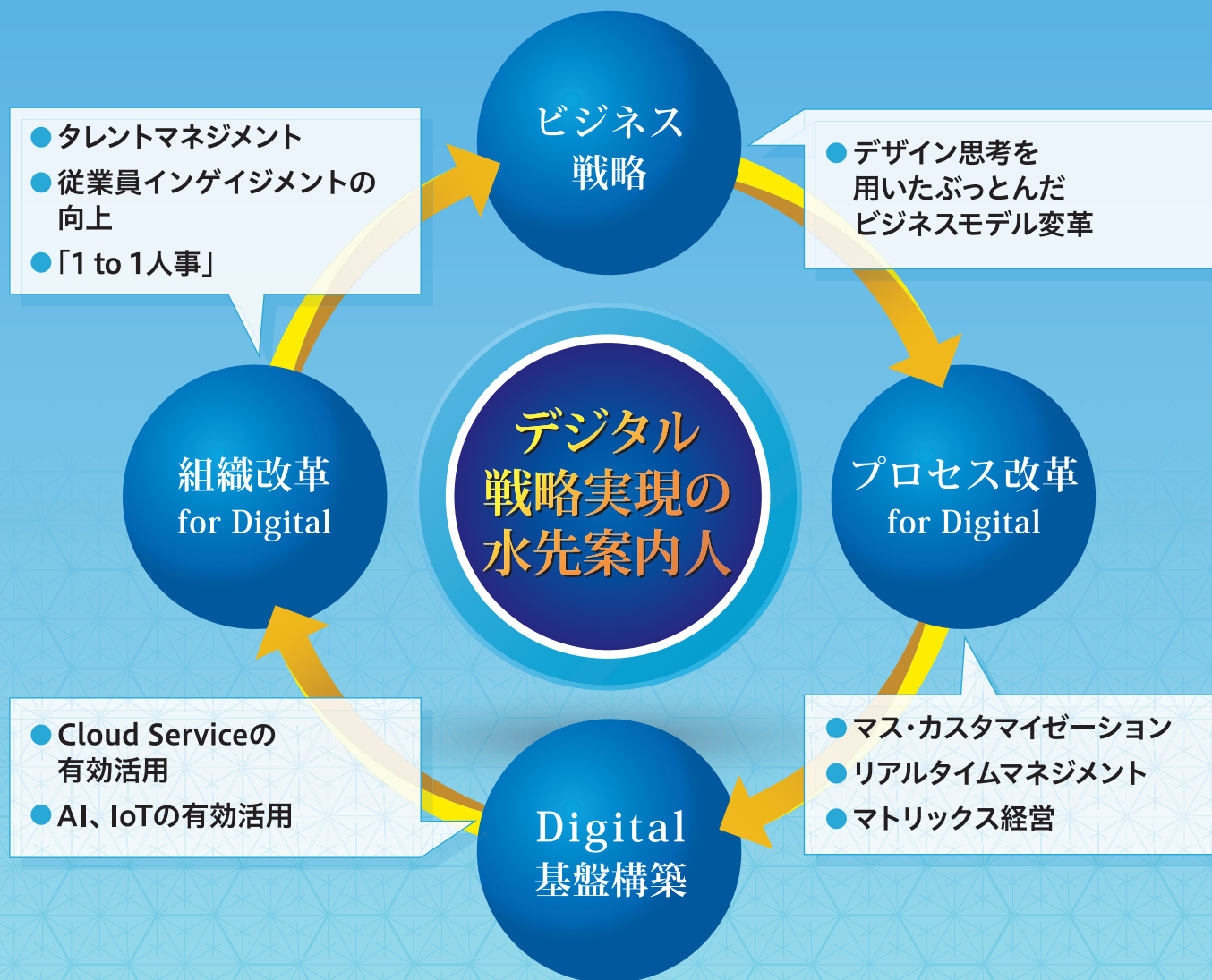
Consulting PartnerのShivanandさんからSAP S/4HANAのTransformation Serviceについてレクチャーを受ける。

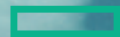
Wiproは、売上高\$8.1B (81億ドル)、社員数16万人以上と、1982年のIT事業参入以来急成長を遂げてきたインド企業です。現在400社以上の顧客を1万1,000人超のSAP認定コンサルタントが支援しており、迅速で確実なSAP S/4HANA移行を実現するためのプロセスとツールをパッケージ化した、Safe Passageに基づくデリバリフレームワークを構築していま

す。日本進出は1996年からで、現在日本で500人、グローバル(インドを含む)で約2,000人が現法での事業をサポートしており、SHIMPOプログラム®を通じて日印言語ギャップを埋めるなど、日本向けに最適化されたサービスを提供すべく、注力されているとのこと。

※インド本社社員向け日本語およびビジネス慣習のトレーニングプログラム。

デジタルソリューション in 戦略＋組織改革＋プロセス改革





Hewlett Packard
Enterprise

ようこそ HPE GREENLAKE

オンプレミスは「月額・従量制」で使う時代へ。



クラウドにするか、オンプレミスで行くべきか——もしお悩みでしたら、第3の選択肢「**HPE GreenLake for SAP HANA**」をご検討ください。お客様のデータセンターで自社のポリシーを適用しながら、SAP S/4HANA®システムを「月額・従量制」で利用可能。初期投資を抑えながら、ビジネス成長に合わせて柔軟かつ迅速にシステムリソースを拡張できます。

HPE Superdome Flex



HPE GreenLake for SAP HANA

- SAP認定ハードウェアを中心に「オンプレミシアプライアンス」を提供
- HPE Pointnextが高品質なSAP S/4HANA®基盤運用・BASIS運用を提供可能
- 予備リソースを無償で用意しておき「納期ゼロ」で拡張可能

hpe.com/jp/GreenLake

日本ヒューレット・パカード株式会社

本書の内容は、将来予告なく変更されることがあります。当社の製品およびサービスに対する保証については、当該製品およびサービスの保証規定書に記載されています。本書のいかなる内容も、新たな保証を追加するものではありません。本書の内容につきましては万全を期しておりますが、本書中の技術的あるいは校正上の誤り、省略に対しては責任を負いかねますのでご了承ください。記載されている会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

JSUGと共に成長を目指す頼もしい仲間 世界のSAPユーザーグループから 届いたメッセージ



今や世界42の国・地域で設立されているSAPユーザーグループは、年2回開催されるSUGEN (SAP User Group Executive Network) を初め、お互いにさまざまな情報交換を行いながら、それぞれの国で部会や各種イベントを開催するほか、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る。今回は、VNSG (オランダSAPユーザーグループ)、UKISUG (英国&アイルランドSAPユーザーグループ)、SAUG (SAPオーストラリアユーザーグループ) から、JSUGに届いたメッセージを紹介する。



オランダSAPユーザーグループ Vereniging Nederlandstalige SAP Gebruikers

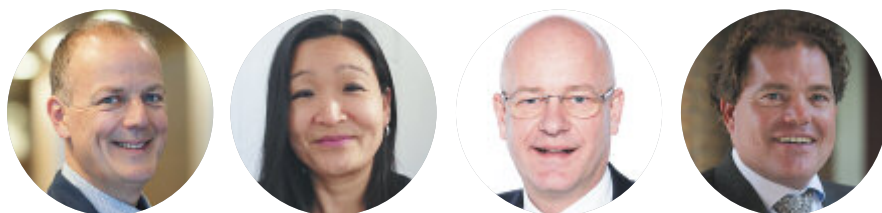
VNSGとJSUGは同じ目的に向かって切磋琢磨し、 SAPユーザー企業の投資に対する付加価値向上を目指す



VNSG会長
Jan-Willem van der Meere

VNSG (Vereniging Nederlandstalige SAP Gebruikers) は1988年に設立され、現在750のメンバー組織で総勢9,000人が登録しています。そして知識共有、ネットワーキングなどを提供することで、SAPユーザー企業のSAPへの投資に対する付加価値を高めることを使命としています。VNSGでは、年間を通して各種分野の30のSIG (Special Interest Group) が100前後の会合を主催するという、広範にわたるプログラムを用意しています。加えて、幅

広いテーマの終日イベント、半日イベント、ワークショップでさまざまなトピックを取り上げています。もちろん、SAPオランダとともに主催する、一大イベントConnect to Innovateも開催しています。2018年はSAPの通常のトピックに加え、VNSGのコンテンツとして、デジタルトランスフォーメーション、セキュリティ、IoT、人工知能と機械学習、ブロックチェーン、イノベーションプロセスを重点トピックとしています。私たちはJSUGが果たす役割をありがたく思っています。その地道な活動で得た日本のユーザーの声をSAP製品に反映させることは重要です。大切なことは、VNSGとJSUGが同じ目的に向かって切磋琢磨することで、結果的にSAP社の戦略をより良い方向に持って行くことができるのではないのでしょうか。



VNSG のボードメンバー

英国&アイルランドSAPユーザーグループ UK and Ireland SAP User Group



UKISUGは、年間200以上のイベントを主催。 プログラムを通してSAP社の戦略に影響を与える体制を構築

UKISUG会長

Paul Cooper

UKISUG (UK and Ireland SAP User Group)は1988年に設立され、650社を超える法人メンバーと6,000人以上の登録者を擁し、チーフエグゼクティブが率いる総勢10名で運営を行っています。活動のベースとなる事務局を英国北東部に置き、SAPユーザー間の交流、知識の交換、ベストプラクティスの共有を推進し、オンラインウェビナーから実践ワークショップおよびSIG (Special Interest Group) などの直接参加イベントまで、年間200以上のイベントを主催しています。2018年は、100以上のウェビナー、50のSIG、シンポジウム3回、年次カンファレンス1回のメンバー向けイベントを予定しています。これらを土台に、メンバーはCustomer Connectionなどの主要プロ

グラムを通じて得たユーザーの声をSAP製品に反映させることができます。また、UKISUGはメンテナンスやサポートといったユーザーにとって重要な課題にも、地域のみならずグローバルなレベルでもSAPとともに取り組んでいます。SAPが企業買収を続け、IoT、機械学習、AI、さらにはモバイル端末を活用した新たなワークスタイルが登場する中、困難な課題に直面することになりますが、JSUGを初めとする世界のユーザー会とともに、メンバー企業にさらなる価値を提供できると考えています。



左:UKISUG Connectの様子 右:チーフエグゼクティブのCraig Dale



SAPオーストラリアユーザーグループ SAP Australian User Group



日本企業のグローバル展開をサポートできるよう、 SAUGとJSUGが緊密に連携できる体制を構築したい

SAUG会長

Matt Perry

SAUG (SAP Australian User Group)は、500社を超える企業の4,500人以上のメンバーを擁し、オーストラリアでSAPが公認する唯一のユーザーグループです。私たちのビジョンは、SAPコミュニティ内の企業がSAPの有効活用に必要な知識とスキルを獲得することで、経営目標達成を支援する戦略的パートナーとなることです。1998年以来、SAUGは知見を共有し、SAPを活用してメンバーの経営目標達成に貢献してきました。現在SAUGのメンバーは、オーストラリアにおけるSAPの従来顧客の半分以上を占めています。

SAUGに加入すると、企業の人事、購買、財務、ITその他の部門のスタッフが、メンバー特典をすべて享受できるようになります。またSAUGは他地域のユーザーグループとの関係を非常に重要視しています。特に、間接ライセンスなどのグローバルな課題における戦略的パートナーであり、協力者であると考えています。オーストラリアと日本は時差が少なくビジネスがしやすいことから、オーストラリアに進出する日本企業も多く、現地に合わせた基幹システムの構築が不可欠です。もっとSAPのグローバル展開をサポートできるよう、SAUGとJSUGが緊密に連携できる体制を構築したいと思っています。



SAUGのボードメンバー

■ LEX10周年座談会



「企業価値向上とIT活用」から 「イノベーションを実現するIT」へ



変革リーダーを創出する「JSUG Leaders Exchange」の10年

「企業価値向上とIT活用」をテーマに有志で議論する勉強会「JSUG Leaders Exchange」（以下、LEX）が始まって今年で10期目。今や次世代を担う若手の変革リーダーを育成する勉強会として定着し、LEX卒業生たちの活躍も目立つようになってきた。近年は、複数のチームに分かれて特定のテーマに沿ったイノベーションに取り組み、成果を毎年冬に開催されるJSUG Conferenceで発表している。第10期を迎えた2018年度からは、次世代のリーダー向けの「Next Leaders Exchange」と、経営層向けの「Top Leaders Exchange」に分け、これまで以上に活発な議論を進めている。そこで今回は、LEXを立ち上げた初期のキーマンにお集まりいただき、創設初期の理念と活動を振り返っていただいた。

●出席者（写真左から）

前JSUG事務局長
三井 一夫氏

株式会社 中田康雄事務所 代表取締役
中田 康雄氏

横浜川崎国際港湾株式会社 上級理事
安永 豊氏

JSUG 会長
鈴鹿 靖史氏（ファシリテーター）

LEX第1期はCIOのラウンドテーブル 第3期目から若手リーダーにシフト

鈴鹿氏：LEXが10年間続いてきたのも、皆さんのご苦勞があったからこそだと思います。LEXという活動を始めた経緯につい

て、当時のJSUG会長だった安永さんから聞かせていただけますか。

安永氏：2008年に私がJSUGの会長に就任してすぐのころ、SAPの共同CEOのジム・ハガマン・スナーベ氏と昼食を一緒にする機会がありました。その時に「あなたはJSUGの会長になって何を成し遂げたら成

功したと言えるのか」と、質問されました。その時は不意の事態に半ば口からでまかせに近い状態で「ITの価値を日本の経営者に理解してもらえたら成功といえるのではないか」と答えたことを覚えています。当時はエンタープライズSOAが議論されていたところで、経営層に投資の価値を訴えるこ

とが頭の中にあったからだと思います。その後、7月にSAP Enterprise Supportの実質的な値上げで多くのユーザー企業から批判を浴びました。そこで、11月のJSUG Conferenceで10数社のCIOクラスの方に集まっていただき、エンタープライズSOAの観点から経営層に訴えてみようということになりました。そのラウンドテーブルがLEXのパイロット版にあたり、これを機にITを経営的な視点で議論してみようということで、翌2009年に正式にLEXが立ち上がりました。

鈴鹿氏：三井さんは第1期のメンバーとして参加されたのですね。

三井氏：私自身は当時、三井金属のグループ会社（ユアソフト）に在籍中で、SAPのグローバル展開を手掛けていました。そこで気が付いたのは、グローバル展開を実現することでIT部門が変わるということです。そんな経験もあり、LEXはIT部門のあり方を変えていく原動力になるだろうという期待を抱いて参加しました。

鈴鹿氏：中田さんはどのような経緯でLEXに関わられたのでしょうか。

中田氏：第1期の活動で講師を依頼されたのがきっかけです。当時、カルビーのCEOをリタイヤしたばかりでしたが、JSUG事務局から「ここは何とか」と拝み倒されて引き受けることになりました。3期目くらいになると、LEX参加者がCIOクラスからIT部門の若手にシフトしはじめ、そこからはアドバイザーとして本格的なお手伝いが始まりしました。

鈴鹿氏：若手にシフトした理由をご存じですか。

中田氏：完成された人より、未来がある若手を育てようとなったのではないのでしょうか。CIOを目指す人を作った方が日本のためになるのではないかと。

安永氏：実は、そこまで高邁な話ではありません（笑）。実際はLEXの勉強会に出席するCIOが徐々に減り、課長クラスの部下の方が代理で出席するようになったからです。ただ、若手にシフトして良かったのは1期生、2期生のCIOクラスの方に講師をお願い

いて、皆さんの経験を語っていただけたことです。

鈴鹿氏：私がLEXの講師として呼ばれたのは第5期でした。中田さんと同じように第6期から引きずり込まれて今に至っています（笑）。

安永氏：講師の方は親身になってすごくいい話をしてくれました。その噂が次第に拡散し、「LEXは役に立つ集まりだ」ということで定着していったのではないのでしょうか。

鈴鹿氏：10年間も続けていると相当多数の方がメンバーとして経験しているわけで、皆さんで集まる会も企画してみたいですね。大先輩の経験を聞くことはすごく大事だと思いますので、その時はまたよろしく願いいたします。

経営が分かるIT人材を育て CEO候補をLEXで輩出したい

鈴鹿氏：JSUG全体の課題でもありますが、LEXも参加者はIT部門からがほとんどです。しかし、今やITは経営そのものですから、IT部門だけでなくビジネス部門はもちろんのこと、役員クラスの方にも入ってもらって一緒に議論したいと思っていますが、なかなか実現できません。これまでLEXを見てきた立場として中田さんはどのように考えていますか。

中田氏：やはりSAPユーザーの経営層に本当の有効な使い方をきちんとレクチャーするべきだと思います。まだ十分にアプローチできているとは言えないというのが私の

実感です。今年から始まったCIO向けの「Top Leaders Exchange」はどういう状況ですか。

鈴鹿氏：参加者は経営を自分のものとして捉えているので、皆さんの意識は高いです。これからはそういう人たちの集まりをもっと広げていきたいと思っています。

三井氏：むしろ、IT部門の人がCEOになるくらいの環境を作っていかないと日本は変わりません。そのためにITがどのように経営に貢献できるかを当事者として意識できるように、LEX参加者は経営的な発想の仕方から具体的な実現方法までを考えていくべきです。IT部門はシステム屋じゃダメなんです。ITのトップリーダーが集まるTop Leaders Exchangeでも、彼らがCEOになって経営を引っ張っていけるパワーを植え付けていって欲しいと思います。

鈴鹿氏：おっしゃるとおりですが、日本企業の難しさはCIOをしている人たちは入社以来システムに携わってきた人が多いことです。その意味では今の若手に頑張ってもらうしかないと思うのですが、これからはシステムとビジネスの両方に精通している人がCIOになるのが大切です。

安永氏：そのとおりです。社内でマネジメント層と業務部門が話をしないとダメだなと思います。そのためにはIT部門からマネジメント層にアプローチするしかありません。今から7年ほど前、LEXの集まりの中で後に東北エプソンで社長を務めたセイコーエプソンの酒井さんが、「3つのクエスト」を挙げてくれました。1つ目が、



業務革新を起こすのは誰か。その答えは「お前だ」ということです。2つ目が、経営者の視点で動いているか。そして、3つ目が21世紀をどうやって乗り切るかを考えているか。経営視点と未来視点を持ちなさいということです。その話はIT部門に対して非常に励みになりました。こうした考え方をみんなが持つ世界になっていくと、少しずつ変わっていきます。怖いのは変にAIやビッグデータなどのバズワードにマネジメント層が踊らされ「うちの会社はAIをやっているか」「はい、やっています」というやり取りで満足して先に進まなくなることです。やはり表層的な話でなく、本質に踏み込まないと難しいですね。

鈴鹿氏：LEXとしては社内で議論を起こす人を育てていきたいと思っています。IT部門が経営に問いかけていくしかないという意味で、やはり昔のIT部門と今のIT部門で役割が違うことを認識しなければなりません。スクラッチの時代はユーザー部門のリクエストに応じて作り、直していくだけで十分でしたが、今のIT部門は先頭を切って最新のテクノロジーで経営を変えていくことをやらないといけません。役目が変わってきていると思います。JSUGも昨年のテーマに「今こそ問われるIT部門の存在価値」というタイトルを付けたくらい危機感を持っているわけですが、なかなか浸透していかないジレンマを感じています。

中田氏：ITの戦略的な活用を働きかけることは、入社以来IT部門にいる人でも可能ではないかと思っています。そういう意味での問題提起はずっと続けていく必要があります。

三井氏：CIOになる人は戦略のベースを自分で持ち、1つの方針を立てて部下にうまく



2008年6月10日 SAP Jim Snabe氏(左端)と安永氏(右端)の運命的なランチの様様
(SAPドイツ本社内のレストランにて)

動機付けをするのが理想的ですが、現実にはそうではありません。むしろテクニカルなベースを理解している現場のIT部門の力が大きい。それを理解した上でマネジメントクラスから実務クラスがビジネスにどう影響するかを考えて場作りをやらないといけない。そういうところにこそLEXがマッチすると思います。上層部に働きかけてどう反応するかが勝負です。各会社がこうしたアクションを起こさないと、経営サイドはともすれば外部のコンサルタントにすべてしたがってしまいます。そんなことをしていたら、コンサルタントに会社を乗っ取られるだけで、中にいる人たちは全員が不抜けた状態になります。経営層は自社の社員に対して時間をかけてでもそういった発想に持っていくように努力をするべきですし、JSUGはその後押しをして欲しいと思います。

中田氏：CIOが置かれている状況も深刻で、現在は今まで作ってきた膨大なIT資産のメンテナンスにエネルギーを奪われ、新しいことをやりたいけどもその余力がありません。それに対する解決策を持っていないと説得力はありませんね。

鈴鹿氏：確かにSAPもシステムをクラウドに持っていけば維持管理の労力は減る、残った余力をイノベーションや攻めのITに持っていけばいい、と言っています。しかし、入社以来システムの維持管理していたIT部門の人がいざイノベーションを考える

と言われても無理な話で、絵に描いたようにはうまくいかない。どうやって新しいことを考えさせるか、ITをこう使えば経営に生かせるか、を考えられる人を育てることが企業にとって大きな課題ですね。

中田氏：そのためには業務を徹底的に標準化しなければなりません。そこをおろそかにしてきたツケが今、回ってきています。一周遅れになるかもしれませんが、ここはもう一度見つめ直していく必要があります。

鈴鹿氏：日本企業が目指すべき方向は見えるものの、実際にやっていくのは難しいということですね。そこでそういうことをできる人材を育てないといけないということで、私はLEXを草の根運動としてやっているつもりです。

卒業生も含め会社を超えた LEXのネットワークが拡大中

鈴鹿氏：当初のCIOのラウンドテーブルから若手の育成に変わってきたLEXの活動の

三井氏

中田氏

中で、アドバイザーとしてずっと見てきた中田さんが感じられたことはありますか。

中田氏：若手に対する問題設定がユニークでした。ITで経営を変える、ITで企業価値を上げる、イノベーションをITで起こすといったテーマを与えられ、それをしっかり受け止めて対応する皆さんの力は素晴らしいと思います。もう1つは集まった人たちが自主的にチームを作り、それがダイバーシティ、多様性につながっていることですね。勤務状況も勤務地も異なる参加者が、時間も乗り越えてコラボレーションができる。彼ら彼女らがLEXを経験したことは、これからの仕事に生かされていくはずですよ。

三井氏：LEXの発展で、受講した参加者が翌年に今度は運営委員としてサポートに回る仕組みも素晴らしいつながりを生み出しています。中には3年間続けた人もいて、自立運営の構造ができていくのがいいと思います。SAPジャパンから入社2年目の若手社員が入り、最初は議事録の作成だけだったのが、途中から積極的に関与することになる。これは参加している人の意識もまた刺激を受けているということで、運営がうまく回っている証拠です。

中田氏：最近「ITでイノベーションを起こそう」というテーマでチームが一丸となって議論し、最終的にアウトプットまで作っています。そのチームワークは卒業しても続いていくのがいいですね。それぞれ自分の置かれた立場での悩みを自分で抱えず、ネットワークの中で解消しています。

鈴鹿氏：会合の後は毎回、部屋でビールと乾き物で1時間くらい懇親会のようなものをやっています。12月のカンファレンスの発表会の後に同窓会のようなものを開催し

たり、卒業生を集めてたこ焼きパーティーを開いたり、ネットワークは広がっているようです。

安永氏：それは大事ですね。私もJSUGの良さは「つながり」にあると思います。自分だけで考えて悩んでも息が詰まるだけですから、上下の関係なく、同じ年代の方と直接話せるメリットは大きい。

鈴鹿氏：実は今年から、「ウーマンズTalk」[■]という女性会員だけのコミュニティを作りました（本誌38～41ページ参照）。ここでは女性ならではの課題、普段会社で言えないような子育ての問題などが挙がっていて、そこだと平気で話ができるようです。JSUGのいろいろな人からそういう場を作ってくれてありがとうと感謝されました。それは1つの例ですが、LEXも若手がお互いに情報交換して元気になり、会社に戻ってからまた頑張ろうと思える。そういう場を作ることもJSUGのミッションで有効に働いていると思います。

安永氏：ネットワーク作りはLEXを立ち上げた当初の目的でもあるので、それが実現してうれしいですね。

ユーザー、パートナー、SAPの3者で日本のIT部門を変えていく

鈴鹿氏：そろそろ今後を考えてみたいと思います。皆さんの立場としてこれからのLEXに期待することやアドバイスがあればお聞かせください。

安永氏：将来を背負って立つ方たちがお互いに悩みを共有しながらそれでも日本のITを変えていくようなネットワークができるといいですね。会社によって状況は異なりますし、抱えている問題も違うと思いますが、先ほどの「3つのクエスチョン」を頭に置きながら、これからの日本のITを変える原動力となる人材が輩出できたらうれしく思います。日本郵船出身の私からすると、LEXはいつでも帰って来られる港のようなイメージです。あとは、SAPジャパンのサポートが入り、一緒に考えていくことも頼も

しく思います。ユーザー、パートナー、SAPジャパンの3者で緊張感を持ちながら方向性を考えていく姿に期待しています。

中田氏：LEXは学びの場として、自主的・主体的に学ぶことが強調されていますが、プラスアルファでやはり効率的な学びはベストプラクティスに接することです。そこから刺激を受けて学びに到達することが大前提。そのためにはかなりの準備が必要です。ユーザー同士で仲良くすることも悪くありませんが、徹底的に有効にかつ先端的に使っているユーザーのベストプラクティスを研究し、CIOはどんな人なのか、どういうプロセスでそれが実現できたのかを掘り下げて学ぶ機会を作りたいと思います。

三井氏：LEXが素晴らしいと思ったのは、最近の2年はITとは関係のない話題、特に去年は国連の持続可能な開発目標（SDGs）をテーマに取り組んでいることです。しかも彼らは、私たちが右往左往してしまいそんなことを器用にこなしている。元々正解があるわけではないところから、解を見出していく力には感激しました。これからLEXの価値を高めていくためには社員を送り出す上司も必要で、コミュニケーションや人間の度量を磨くために、参加者の上司の方にも期待しています。メンバーが変わっても同じような組織にならないとイノベーションは起きません。やはりLEXの魅力はそこにあると思うのでぜひそれを大事にして欲しいと思います。

鈴鹿氏：本日はありがとうございました。LEXの活動はこれからも続いていきます。引き続きよろしくお願いします。

11

安永氏

鈴鹿氏

ビジネスがスパークする瞬間をつくる。



デジタルの力で塗り替えられる常識。

激変する今、ビジネスには先を見据えた視点が必要です。

革新的なソリューションで、ひらめきとかがやきを。

TATA CONSULTANCY SERVICES JAPAN

A Tata Consultancy Services and Mitsubishi Corporation Joint Venture

節目となる第10期を迎えたESAC これまでの足取りを振り返るとともに、 今後のあるべき姿を展望する

右肩上がりで増加し続ける
参加企業数が
ESACの確かな成長を実証

ESAC (SAP Enterprise Support Advisory Council) は、SAP Enterprise Support[®]の活用と改善を目的に、JSUGとSAPジャパンが共同で実施する戦略プログラムだ。今回で節目となる第10期を迎えるが、この間クラウド、IoT、AI、ビッグデータといった画期的なテクノロジーが次々に生まれ、ビジネスや産業界に大きな変革をもたらした。毎年、約半年にわたって開催されるESACは、そうした先端技術を利用したイノベーション推進事例や、SAP製品の基本知識などが得られる場として、またSAPのサポート担当者やユーザー同士の交流の場として果たしてきた役割は大きい。研究テーマは、SAPを運用する上で基本的かつ重要な「SAP Solution Manager」のように初回から継続されているものと、「Analyticsソリューション」、「SAP S/4 HANA」といったその時々技術トレンドを取り入れたテーマで編成。2012年からはユーザーの関心領域に応じた「ワークストリーム(分科会)」が導入され、選択の幅が

大いに広がった。これにより参加企業が大幅に増え、2009年の発足時に12社であった参加企業は回を重ねるごとに右肩上がり増加し続け、2018年度は過去最多の参加企業数を記録しました。2017年のワークストリームに参加した企業からは「別製品のDashboard構築で苦労した身としては、Analytics Cloudで簡単に作れるような印象をハンズオンデモで持つことができ、非常に良かったです。(クラウド)」、「HANA1.0との比較を交えていただいたのでHANA2.0の機能が明確であった。今後、HANA1.0→HANA2.0の移行を検討していて参考になる個所が多かった。(プラットフォーム)」といった声が寄せられている。

※お客様とともに目標を設定し、明確なサポートエンゲージメント計画に沿って、今日の複雑なビジネス課題に対処しながら、既存のIT資産の活用、運用の最適化、SAPの最新イノベーション導入を進めるプロアクティブサポート。

先端技術のトレンド発信拠点として、 いっそう役割が増すESAC

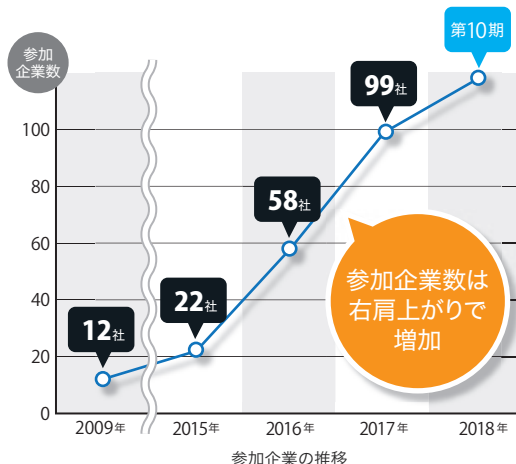
現在、SAPジャパンは機械学習、IoT、アナリティクス、ビッグデータ、ブロックチェーン、データインテリジェンスなどの先端技術を「SAP Leonardo」というブランド

に結集し、SAP ERP製品群と連携させる「インテリジェントエンタープライズ」を戦略的に打ち出している。狙いは現在、局所的にしか活用されていない先端技術を、企業の柱となる基幹システムSAP ERPに利用し、新たなイノベーションを生み出すことにある。例えば、「SAP S/4HANA」「SAP Hybris」「SAP Success Factors」「Concur」などに、機械学習に対応したアプリケーションを組み込み、ヒト・モノ・カネに関する情報を集めることで、既存業務の効率化や生産性の向上、新規事業の創出などが可能になる。ここから生まれたソリューションに、経理部門における入金消込業務を自動化する「SAP Cash Application」がある。サービス内容は、SAP S/4HANAから新しい入金情報や未処理の請求書情報を取得し、ルールに一致するものは自動処理し、確認が必要なものは担当者にレビューを促す仕組みになっている。これにより経営部門の業務負担を軽減し、余った時間をより戦略的なタスクやサービスに集中させることができる。また、IoTの活用例では、顧客に提供した機器に取り付けたセンサーのデータを集計・分析し、製品品質の安定化のための最適な稼働設定を提案するソリューションも提供している。このように他社が興味を持つ技術トレンドや、自社のSAPシステム運用に有益な情報が得られる場として、またイノベーション創出の可能性を高め、その実現を早めるために、ESACが果たす役割は今後ますます大きなものになるだろう。

11

年度	研究テーマ
2009年	テクニカル運用におけるアドオン削減、DBパフォーマンスチューニングなどの改善活動
2010年	ビジネスプロセス運用、アプリケーションライフサイクル管理、テクニカル運用の各エリアにおける「継続的改善」
2011年	ビジネスプロセス運用、アプリケーションライフサイクル管理、テクニカル運用の各エリアにおける「技術革新」
2012年	システムランドスケープの最適化 ほか ※2012年以降は興味のあるテーマを自由に選択できるワークストリーム(分科会)を導入
2013年	UNICODE変換、カスタムコード管理、拡張EWA機能の検証 ほか
2014年	システムオペレーション最適化、パフォーマンス改善、SAP Analyticsソリューション ほか
2015年	SAP S/4HANA、SAP Fiori、IoT・Big Data研究 ほか
2016年	Digital Businessシミュレーション、SAP S/4HANA (Fiori含む)、IoT・Big Data研究、Solution Manager活用に向けた概要説明 ほか
2017年	クラウド、プラットフォーム、SAP S/4HANA (基礎編・応用編)、SAP Solution Manager ラボ、Solution Manager活用に向けた概要説明、Solution Manager 7.2 アップグレード
2018年	インテリジェントエンタープライズに向けたSAP S/4HANA、SAP Leonardo およびSAP Solution Manager 活用

歴代の研究テーマ



各社で進むGDPR対応の取り組み 今後は運用の具体的な指針にも注目を

JSUG Focus: 60分で分かるGDPR

「EUの一般データ保護規則 (GDPR)」が2018年5月25日に施行されたが、いまだ国内では具体的にどのような内容で、どう対応すべきか迷っている企業が少なくない。そこで今回は専門家と国内一般企業の情報セキュリティ担当者にお集まりいただき、現時点における各社の取り組み事例、規則の概要や対応における重要ポイントなどを、それぞれ語っていただいた。



企業の関心は運用側面での課題や 罰則運用に集まっている

セッションの冒頭では、ファシリテーターを務める植田氏からGDPRの概要説明が行われた。企業の関心が高い項目としては、「個人データの処理と移転の違い」、「違反に対する制裁 (行政罰) の適用実態」といった、実際の運用側面でどのように対応すべきかといった問題がある。

「そうした疑問を解決するためにも、今日の各社取り組み事例や専門家の皆様による最新の情報を貴重なヒントにさせていただきたい」と植田氏は語る。

一般企業は全社的課題と捉えて 取り組みを進めている

取り組み事例発表では、各社ともにGDPR対応を全社的課題と捉えていることが伺われた。新井氏は「法務室と情シスでのPMOを中心に、国内外の関係会社から代表者を集めてプロジェクトを立ち上げ、5月の運用開始からは窓口を情シス内部に設けています」と語る。また立ち上げ当初とあって、小坂氏は「ヨーロッパだけでも数多くの個人データがあるため、基本的に保守的なスタンスをとっています。インターネットのサービスをタッチポイントとするデータは、すべてGDPRの対象としています」と慎重な姿勢を見せる。データプロテクションオフィサー (DPO) は

現状では設置義務はないとの判断だが、奥村氏は「ドイツの国内法では10名以上の従業員がいる場合には設置義務があり、そういう場合は個別に選任している」と明かす。各社とも、SCC (標準契約条項) 締結はほぼ対応が終わった一方、BCR (拘束的企業準則) ではまだ具体的な動きはなく「今後の検討課題」としていた。

データ移転では管理のあり方を 見直す動きも出てきている

後半は専門家からのアドバイスとして、まず熊谷氏が企業からのIT面での問い合わせ例を紹介した。その1つが「データ移転」の問題だ。「グローバルで共有されているデータがどこに保管され、どの国からアクセスできるのかをSCCという契約書に落とし込んでいく。その過程で、データセンターのロケーションの見直しや、システムのアクセス権を見直して特定の国からのアクセス権をいったん削除するといった取り組み例も出てきている」という。

またセキュリティ対策の実装と運用についてGDPRでは明確な決まりがないため、ISMS/ISO27001のような国際規格を拠りどころとする例が多いと語る。

注目の制裁金はデータ侵害の 程度に応じて課せられる見込み

クリティカルな課題の1つに制裁金の問題

(写真左から右に)

●パネリスト

バード・アンド・バード法律事務所 プリュッセル オフィス パートナー
弁護士 杉本武重氏

EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング シニアマネージャー
熊谷真知子氏

JSUG常任理事
セイコーエプソン株式会社 IT推進本部 IT基盤企画設計部長
小坂 賢氏

横河電機株式会社 デジタル戦略本部 ITガバナンス推進部 ITガバナンスグループ
新井康司氏

三井物産株式会社 IT推進部 サイバーセキュリティ対策室長
奥村明也氏

●ファシリテーター

JSUG常任理事
植田 勲氏 (三井物産株式会社 理事IT推進部長)

がある。杉本氏は日本企業が最も懸念すべきリスクは情報漏えいとした上で、「基本的には、個人データの侵害の程度が高いほど制裁金も高くなります。実際にはいろいろな要因に基づいた警告から始まり、管理の怠慢など悪い要因が重なるほど制裁金も大きくなると考えればよいでしょう」と見通しを語る。

また日本の十分性認定*が正式に採択されても、これで制裁金も免除になると考えるのは早計だ。認定によって欧州拠点と日本拠点の間ではSCCやBCRが免除になるものの、それ以外の地域では依然必要になる。「運用に際しては、十分性認定の範囲がどこまでかの注意が必要になります。また認定は最長4年ごとに見直しがあり、万が一再認定されない場合に備えて従来のSCCを維持し続けておくといった対応も必要でしょう」(杉本氏)。

※十分性認定: 欧州委員会の個人情報保護委員会が、個人データの欧州域外への移転に関して、その国が十分な保護水準を確保していると認めること。日本については、2018年末までに正式承認される見通し。



Building a better
working world

これまで 隠されていたものを、 見つけやすくした テクノロジーとは？

EYアドバイザリー・アンド・コンサルティング株式会社
www.eyadvisory.co.jp

SAP global partner

■ ■ ■
The better the question. The better the answer.
The better the world works.

© 2018 EY Advisory & Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved.



チャットボットとチケット・インテリジェンスを用いたサービスデスク業務の効率化を検証



SAP Solution Managerのサービスデスクを用いて、社内ユーザーからの問い合わせ対応を行っている企業は多いが、よくある質問から、エスカレーションが必要なトラブルまで、問題の切り分けは難しい。対応負荷を軽減するため日本発条株式会社は、SAP Leonardoのチャットボットとチケット・インテリジェンスを用いてインシデントの対応を自動化するPoC（コンセプト検証）を実施した。

働き方改革の一環として サービスデスクの負荷軽減を検討

自動車バネ部品大手の日本発条がチャットボットに取り組んだきっかけは、2017年から同社が進めている働き方改革の一環にあった。人事部主体で「Smart Work Project」を推進する中、情報システム部門はサービスデスクの改革に取り組んでいる。

現在の同社のサービスデスクでは、20数社に及ぶグループ会社のエンドユーザーからの問い合わせを、会計、人事、製造などカテゴリ別にメールで受け付け、SAP Solution Managerにインシデントを自動登録している。サービスデスク担当者はSAP Solution Managerの問題管理に過去事例が存在すれば直ちに回答し、新規のものは専門担当者を割り当てて原因調査の後、解決策を提示して問題管理に登録する流れだ。しかし、ユーザー数が増加する中でサービスデスクの対応要員数は変わらず、負担は大きくなっていった。また、SAPシステムの利用歴やスキルが異なるため、問い合わせの内容も初歩的なものから高度な問題までバラツキが大きい。そこでチャットボットを用いて情報システム部門の業務を効率化し、対応要員の負荷を軽減することにした。

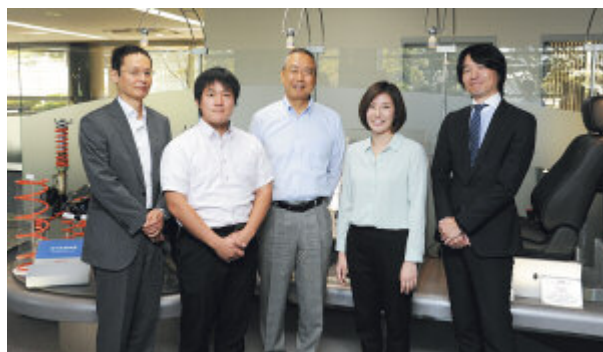
20年来のSAPユーザーである同社の課題解決に向けて、SAPジャパンはSAP Leonardoのチャットボットツール「SAP Conversational AI」と、機械学習を用いてユーザーからの問い合わせ内容を自動

的に分類する「SAP Service Ticket Intelligence」を用いたPoCを提案。2018年8月よりプロジェクトを開始した。PoC環境はSAPのクラウド環境上に構築し、9月中旬よりチャットボットの単体テストを実施した。通常、チャットボットのPoCは複数社の技術を組み合わせで構築し、環境も自社で用意する必要があるが、SAPであれば環境から技術要素までが一括で用意

できるため、短期間でPoCが実施できる。

よくある問い合わせには チャットボットが自動で応答

PoCでは、エンドユーザーからの問い合わせをメールの代わりにチャットボットが対応するプロセスとした。「ユーザーロックがかかってログインができない」「出荷伝票が削除できない」といった、日常的によくあるインシデントについてはチャットボットが自動で応答。自動応答できないものについては、SAP Service Ticket Intelligenceがインシデントの内容を自動的に判断して仕分けた上で、SAP Solution Managerに登録する。以降のプロセスは手動と同じだが、問題の原因や解決策などの情報はSAP Service Ticket Intelligenceにフィードバックされ、常に学習しながら解析精度を高めていく。



●SAPジャパン株式会社 デジタルビジネスサービス事業本部 Co-innovation マネージャー 河川 藤朗 氏
●日本発条株式会社 企画管理本部 情報システム部 主任 西江 剛 氏
●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
●日本発条株式会社 企画管理本部 情報システム部 主任 松岡 梨那 氏
●SAPジャパン株式会社 デジタルビジネスサービス事業本部 Co-innovation マネーCoE プラットフォーム Run SAP サポートアーキテクト/チームリード 福田 政史 氏

チャットボットの単体テストでは、一部で助詞を正しく認識できないケースはあったものの、問い合わせ内容が学習データと一言一句一致しなくても正しく理解して自動的に回答を返していることが確認できたという。同社の場合、20年来のSAPユーザーということもあり、SAP Solution Managerに学習データが揃っていたこともPoCでは功を奏した。9月の単体テスト後、結果を受けて改めてシステムを修正。10月末に最終報告会を開催してPoCは終了したが、実用面でも使える手応えをつかんだ。

今回のPoCはチャットボットの自動対応と、インシデントの仕訳・登録までの検証だが、将来的にはSAP Service Ticket Intelligenceが過去の解決策から自動的に対応策を判断してユーザーに返答するまでを目指す。実用化のためにはシステムの運用コストも鍵になるため、今後に向けて検証を重ねていく。

Google Cloud で SAP® ソリューションを革新

ビジネス アプリケーション、機械学習、高度なクラウド テクノロジーを組み合わせることで、ビジネスはよりスマートに、速く、効率的になります。アイデアを迅速かつ低コストに開発できるため、イノベティブなビジネス戦略を再考できます。クラウドの優れたパフォーマンス、柔軟性とインテリジェンスを組み合わせることで、ビジネスの成果を飛躍させましょう。

最先端のクラウド基盤

- SAP ソリューションを GCP にシームレスに移行し、パフォーマンス、スケーラビリティ、信頼性、セキュリティを向上

高度な分析プラットフォーム

- リアルタイム データ ストリーム、ML 用のネイティブ SAP アプリケーションを素早く拡張

セキュリティと可用性の向上

- Google と SAP で共同開発された最先端のデータ管理クラウドソリューション

サポート製品

- SAP HANA®
 - 16 ノード最大 22 TB
 - SUSE Linux Enterprise Server (12 SP1, SP2, & SP3)
 - Red Hat Enterprise Linux (7.3, 7.4)
- SAP S/4HANA®
- SAP BW/4HANA
- SAP Business Suite
- SAP NetWeaver AS, ABAP/Java
- SAP Customer Experience
- SAP Business One
- SAP ECC
- SAP Landscape Transformation Replication Server
- SAP Solution Manager
- SAP BusinessObjects™ Business Intelligence

最新情報は
cloud.google.com/sap
を参照ください。



Google Cloud にシステムを構築することで、
過去最も忙しい Black Friday もシステムの
ダウンタイムを生じることなく対応できました。

- Rob Wilson, CTO, Smyths Toys





中部フォーラム

■中部地区SAPユーザーの有益な情報交換の場

株式会社豊通シスコム
グローバルシステム部 部長

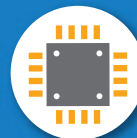
安達 正浩



中部フォーラムは、東海3県のユーザーが中心となり、年間4回SAP中部支社でイベントを開催しています。SAP社によるSAP最新動向、ユーザー企業やJSUGサポーター企業による導入事例などをご紹介します。イベントはJSUGNETから申し込みますので、初めての方もご参加いただけます。この4回のイベントは参加者が30名程度での開催となりますので、講演者だけでなく参加者からも活発な意見や質問が出てくる相互コミュニケーション的なイベントとなっています。さらに、ユーザー同士の事例や課題なども共有しており、有益な情報交換ができる場となっています。開催場所は名古屋駅から徒歩数分という非常に便利なロケーションですので、ぜひご参加ください。

JSUGの部会活動紹介 各地域や専門領域ならではの取り組み

テクニカル部会



■SAPの進化に合わせて活動領域も拡大、深化

テクニカル部会の生い立ちは、SAP R/3 3.0までさかのぼります。R/3の構築や維持運用の右も左も分からなかった時代にSAP BASIS担当者の有志が集まって情報共有、検証を中心とした活動から始まりました。今やSAPの進化とともに、SAP HANAを中心とした分析基盤、クラウド開発、そしてSAP S/4 HANAと活動領域が拡大、深化し、ワーキンググループと地域フォーラムにて会員の皆さんとSAP最新技術・ソリューションを極めていきます。また、SAP最新技術に関する各種セッションや、開発者とのネットワーキングなどが行われるSAP TechEdにも参加しています。今年から関西分科会もスタートしていますので、西日本の方はぜひご参加ください。

日本発条株式会社
企画管理本部 情報システム部 主管

鈴木 孝司





Global Implementation部会

■ERPグローバル展開の知見を共有

アンリツ株式会社
グローバルコーポレート本部
経営情報システム部 兼 経営企画室 部長

宇佐美 学



日本企業の海外進出は、現地主導で行われることが多く、現地の業務プロセスやITシステムを本社側で把握できないことが、さらなるグローバル化の課題となっております。近年のクラウドサービスの広がりにより、グローバル標準のITシステムを、現地に提供できるようになりつつあります。一方、グローバルガバナンス、業務プロセスやデータの標準化など、自社で解決すべき課題は、そのまま残ったままです。グローバルにERPをどうすべきか、悩んでいる日本企業は多いと思います。日々、これらの課題に取り組んでいるユーザー企業の皆様と、ざっくばらんに情報交換をしながら、日本企業のグローバル化の知見を共有したいと考えています。皆さんの積極的な参加をお待ちしております。

JSUGの部会活動は、産業、機能、地域などのカテゴリー別に分かれ、情報共有や意見交換、SAPへの各種要望活動などが盛んに行われている。あくまで自主参加で、みな高い目的意識を持って参加しているので、自然に仲間意識が生まれ、社内では話せない「ここだけの話」「失敗談」が聞けたり、なかにはプライベートのつながりが生まれたりすることもある。今回は「中部フォーラム」「テクニカル部会」「Global Implementation部会」「電力部会」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。

電力部会



■法規制から移行対応まで活発な意見交換を実施

2002年9月に設立された電力部会は、業界固有ニーズのSAPソリューションへの反映や、最新情報の収集、効果的な活用ノウハウの習得、電力各社の取り組みや課題についての情報交換などを目的として活動しています。年に数回部会を開催しており、今年7月に開催した部会では、電力会社の情報システム部門や電力会社の情報子会社などから約20名(11社)が参加し、各社の現状や、2020年4月に向けた発送電の法的分離対応、SAP S/4HANAへの移行対応などについて情報共有や意見交換を行うとともに、SAPジャパンより最新動向の情報提供がありました。引き続き、活発な意見交換の場となるよう活動を盛り上げていきたいと考えています。

四国電力株式会社
情報システム部
基盤開発・運用グループリーダー

柴田 和充





みんな! 限界を
自分で決めないで!
(諏訪さん)



主婦から社長になった 「町工場の娘」に聞く 自分らしい ライフスタイル、 ワークスタイルとは

女性の比率が圧倒的に低いIT業界や企業のIT部門。その中で、ひたすら仕事に励み、自己研鑽を怠らない女性たちの活躍はなかなか注目されにくい。そこでJSUGでは2017年に女性同士のコミュニティ「ウーマンズTalk☕」を立ち上げ、情報共有の機会を設けてきた。今回は特別編としてゲストに東京・大田区の測定具メーカー、ダイヤ精機の二代目社長、諏訪貴子氏に参加いただいた。諏訪氏は、主婦から社長になった波乱の半生をまとめた著書「町工場の娘」(日経BP社)が大きな話題になり、昨年は「マチ工場のオンナ」(NHK)としてドラマ化された実業家。女性の働き方をめぐる状況や「女性活躍」に関する座談会を実施した。和気あいあいとした雰囲気の中、業種も職種も異なるJSUG会員からはさまざまな質問が投げかけられ、活発な意見交換が行われた。

出席者

ダイヤ精機株式会社
代表取締役

諏訪 貴子氏

ホーチキ株式会社
情報システム部 部長、
ウーマンズTalk代表 ファシリテーター

佐藤 菜穂子氏

近鉄グループ
ホールディングス株式会社
事業開発部

城阪 衣里氏

インフォコム株式会社
エンタープライズ事業本部
本部長席

國生 桂子氏

アンリツ株式会社
経営情報システム部
BPR推進チーム 部長

中島 久美子氏

セイコーエプソン株式会社
IT推進本部 情報化推進部
シニアスタッフ

花岡 範子氏

「世には幸も不幸もない。考え方次第だ」
シェイクスピアに学んだ心構え

佐藤氏: 諏訪さんは32歳の時、創業者であるお父様の急逝を受けて社長に就任し、10年で優良企業へと成長させました。2011年からは経済産業省の産業構造審議会の委員を務め、2012年には「日経ウーマン・オブ・ザ・イヤー2013」の大賞を受賞されています。パワフルに活動する諏訪さんで

すが、元気の源はどこにあるのでしょうか。
諏訪氏: 笑っていることですね。とにかく楽しいことが大好きで、息子からは「お母さんは寝ているか、笑っているか、踊っている」と言われています!!

佐藤氏: 社長業は辛くありませんか。

諏訪氏: 辛いのはほんの一瞬で、いいことのほうが多いですね。それに、辛いことにとられるのはもったいない。私の中では「まあいいか」がキーワードです。

佐藤氏: ここまでの道のりは決して平坦で

ないでしょうから、「まあいいか」で片付けられないこともあったのでは。

諏訪氏: 社長に就任してからの半年はずっと泣いていました。そこで救ってくれたのがシェイクスピアの言葉です。「世には幸も不幸もない。考え方次第だ」これでマイナス思考をやめました。

城阪氏: 私はこの春、別会社に異動しました。不安な顔をしていると周りに心配をかけてしまうので、とにかく笑顔を手掛けています。ニコニコしていると自然と心配が

素敵なお話が聞けたし
活力ももらっちゃった。

(佐藤さん)



ともなくなり、元気が湧いてきます。

國生氏：私は5年前から英会話の勉強を始めて今は趣味になっています。土日は朝一で英会話学校に行き、その後で運動というサイクルができました。

中島氏：私も深くものを考えないようにして、会社を出たら全部忘れます。晩ご飯の献立を考えたり、誰かとしゃべったり、運動をしたり。日々の中で「まあいいか」を心掛けています。

花岡氏：私はストレスを溜めやすいタイプなので、趣味の山登りで気分転換しています。アルプスや八ヶ岳が近くなので、手軽に行けるんです。

諏訪氏：私は若い子たちを教育しているうちに心理学に興味を持ちました。それで今年、メンタルケアのカウンセラーの資格を取りました。その時思ったのは、私自身がシェイクスピアの言葉で考え方を変えたのは「自己防衛」だったということです。メンタルケアの勉強をして、なるほどと思いました。

佐藤氏：私の場合はサッカーを見に行くのが好きなので、ゴール裏で飛び跳ねて叫んでいることが元気の源かも。あと休日は仕事のことを一切考えない。ただ、諏訪さんのような社長の立場だとオンオフを切り替えることが難しいのではと思いますが。

諏訪氏：私にとってはそれがバレーなんです。バレーの世界は、社長の肩書きが外れる唯一の時間なので、そこが私のストレスの発散の場です。踊りの順番を覚えるのにいっぱい、いっぱい、他のことを考える余裕すらありません。

後続く人のために
女性ならではの働き方を開拓していく

城阪氏：最近は「女性活躍推進」が叫ばれていますよね。私も今の部署に異動してから

「女性の力・目線に期待しています」などと言われることが増えました。諏訪さんも女性経営者として同じようなことを言われていると思うのですが、みなさんは女性として頑張らなきゃと意識していることはありますか。

諏訪氏：私自身は女性、男性の性別と関係なしに戦っていきたいという思いがあります。ただ、女性経営者の目線を教えてくださいと言われたら、それは自分のためではなくて後に続く人のためだと理解して答えています。男女の性差が関係なく、能力で評価される時代になり、女性自身による過小評価が解消されれば「女性だから」はなくなっていくと思います。

中島氏：私は段階を踏んでマネージャーになりましたが、何か言われたら「私をマネージャーにしたのはあなたたちでしょう」とキレます(笑)。女性の意見だ、女性の活躍だと言われても、文句あるかと言ってきた時代もありました。だから、何かしなきゃいけないことではなくて、自分らしさが出ればいいのではと思いますよ。

佐藤氏：部長の立場でも役員と打ち合わせをしていると、暗黙的に女性ならではの意見や行動を求められていると感じることはあります。でもそれは諏訪さんが言うように、後ろについてくる人がいるからで、自分が道を開いていかなければいけないという思いでやっています。やってみて会社に認めさせればいい話で、こうでなければならないということもなく、女性目線イコール「城阪さんの考え」の程度ではないでしょうかね。

城阪氏：ありがとうございます♡

コミュニケーションがうまくいけば
世代間ギャップも乗り越えられる

花岡氏：私の場合、目上の人に対して「こうしたらいいのではないのでしょうか」と提案することが苦手です。アサーションスキルになるかもしれませんが、心掛けていることがあれば教えてください。

諏訪氏：社長になったばかりのころは、年上の社員ばかりでした。当時、その方々に対する敬意とか礼儀は持ち続けようと思いました。ただ、敬語になると距離感が開いてしまいます。だから大阪弁の日とか作って「ほんまやな」とか言いながら、東京弁になったらコーヒーをおごるわ、みたいなコミュニケーションを取っていました(笑)。あと、積極的に教えるを請うようにしました。「分からないから教えて」と聞くと、「これはこうなるんだよ」と喜んで教えてくれる。まずはこうしたコミュニケーションを取って、礼節をわきまえた上で、指摘するところは指摘しました。とにかく相手を思いやるこ

「まあいいか！」が
大事なんじゃない？
(中島さん)



とで信頼関係が生まれると思っています。

國生氏:確かに「教えてください」と言うと目上の人は喜んで教えてくれますね。リスペクトがあれば、「こいつは勉強する気があるな」と思ってくれます。

諏訪氏:褒めるのもいいですね。地位が上がると褒められること少なくなるので、「すごいですね」とか「さすがですね」とか。

花岡氏:結局はコミュニケーションなんですね！

若い世代にアプローチする秘訣は 悩みを聞いてあげること

國生氏:私が聞きたいのは、エンジニアの育成方法です。諏訪さんは若い社員と「交換日記」をしていると著書にありましたが、若い人にアプローチする秘訣はありますか。

諏訪氏:今の若い子たちは、「自分のことを見ていて欲しい」という思いが強いので、まずは彼らの性格や特徴を知ることから始めます。顔、態度、言動などからこの子は悩んでいると思ったら、時間を取って対話をします。その時も隣に立って圧迫感をなくし、指導にならないように気をつける。難しいのは、怒られたい子と褒められたい子



私は山登りで
気分転換しています！
(花岡さん)

の2通りいることです。そこを見極めて、ダメなことはダメと厳しく言い、すごいと思ったら素直に褒めるようにしています。

中島氏:今の若い人たちは、相手に信頼感がないと会社に長く残ってくれませんからね。

子育てはもっと気軽に。 ライフワークバランスは気にしなくていい

中島氏:諏訪さんはお子さんが小さい時に社長に就任されていますが、子育てで苦労したことはありますか。



趣味の英会話と
運動が元気の源！
(國生さん)

諏訪氏:息子には寂しい思いをさせたと思います。ただ、私自身も父が経営者でしたから、父親と一緒にいる時間は多くありませんでした。1年間で一緒にご飯を食べられるのは1日か2日くらいでした。それでも父にはあり余るほど愛してもらったと思います。だから愛情は一緒にいる時間の長さではなく、深さだと思います。うちの父はベタベタで、家に帰ってくると「貴ちゃ〜ん」みたいな人。私も息子と一緒にいる時はベタベタですね。母は専業主婦で昔の考えだったので、女性が働くこと自体が賛成ではありませんでした。一方、息子はいつも私をかばってくれました。「お母さんは仕事をしているから僕は寂しくない」って。だから息子に助けられた部分はあります。

中島氏:息子さんをお母さんに見てもらったことはありませんか。

諏訪氏:見てもらっていました。あとは地域や学童保育ですね。ただ、男の子なので自分が家を守るという気持ちもあったようです。息子が6歳の時にアメリカに単身赴任している主人に逢いに行った時は24時間のフライトでもぐずることなく、移動の時は私の荷物まで持とうとする。彼は彼で背負うものがあっただけでしょうね。息子に感謝です。

佐藤氏:息子は基本、お母さんが好きですね。

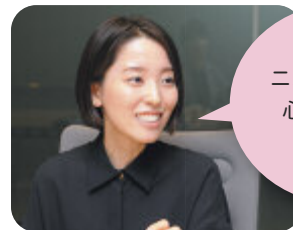
諏訪氏:息子が中学生の時に私はバレエをしていたので、発表会の直前はほぼ家を空けていました。その時も「今、お母さんがしたいことをしないと後悔するから」と言ってくれて、発表会にも花束を持って見に来てくれました。だから、親がだらしないと息子はしっかり育つなって(笑)。子供は親の背中をしっかり見ています。

佐藤氏:私も周りの男性や上の人からは「子供が小さい時に仕事に出るとは、なんてかわいそうなんだ」「母親の自覚がないのか」

と言われました。でも今となると、子供は親がいなくても意外と強いということが分かります。だから、若い人には子供ができた時にすぐ仕事をやめることを考えて欲しいなと思います。

中島氏:反対にマネージメント側も、若い子の現状を認めてあげたり、過小評価を解消してあげたり、マインドチェンジのためのキーワードを与えてあげたりすることが重要だと思います。母親をしながら仕事が続けていけるように、ステージを1つ上げてあげたいですね。

諏訪氏:ライフワークバランスとよく言われますが、考えすぎのような気がします。私は男性ばかりの職場にいて男性脳になっているから分かるのですが、女性は先の不安に対して先手、先手を考えて対処法がない



ニコニコ笑顔を
心掛けよっと
(城坂さん)

となかなかそこに踏み込めません。なので、自分が楽しいと思った時点でそれはバランスが取れています。だから常識に当てはめなくていいというのが私の主張です。もっと心を軽く持ってもらえると、一歩が踏み出せるのではないのでしょうか。

二代目、三代目社長のモデルになり 日本の製造業を元気にしていきたい

花岡氏:諏訪さんは、仕事が忙しいと思いますが、勉強や趣味の時間はどのように作っているのですか。

諏訪氏:時間は自分で作るものです。私の場合、講演会などで2019年3月までスケジュールが埋まっているので、予定を必ず入れておくようにしています。昔は1日7食くらい台所で作って、講演会をして、仕事をして、バレエをしてきたから、座る時間さえありませんでした。それと比べると今は時間ができてしまっとうという状況です。



佐藤氏:できた時間で何かやりたいことありますか。

諏訪氏:今、メンタルケアのカウンセラーの上級者の資格取得に向けて勉強しています。それも2018年中には取るつもりです。あと、新しい会社を立ち上げたので、それにも力を入れたいと思っています。

佐藤氏:新しい会社ですか?! どのような会社ですか?!

諏訪氏:2017年12月にIT会社を立ち上げました。社長になって今年で15年目。二代目としてやってきましたが、若手経営者の会議に出て創業者と二代目と話してみると、性格が分かれるんです。創業者はインスピレーション力もすごいですし、自分の発想が後から理論付けできる。二代目は創業者を見ているから守りから入る。ただ、守りに入った時点で後退しかありません。そのためには自分自身が創業者になるしかないと思いながら過ごしてきましたが、ようやくそのチャンスが巡ってきました。

佐藤氏:IT会社の立ち上げはずっと温めていたのですか。

諏訪氏:いつか勝負をかける日が来ると思っていました。それである時、キッチンで「これならうまくいく」とひらめきました。今はどの企業も事業承継の時期がきていて、これから二代目、三代目となる若い人たちが増えてきます。私はたまたま10数年前に父の会社を引き継ぎ、たまたま製造業で社長をやることになっただけでした。若い人たちが親の会社を継いで10年後のことを考えた時、自分の得意分野で起業する人たちが出てくるだろう。そうすることで日本の企業を増やしていかなければダメになるという思いがありました。だからこそ、自分で新しい会社を立ち上げ、モデルになろうと思いました。私はもともと専業主婦でしたが、これまで夢をあきらめずにやってきました。その中でゼロからやってみたい思いから生まれたのが自分の得意分野を生かしたIT会社です。ひらめいたアイデアをもとに開発を進めて、2018年12月には製造業系のソフトウェアをリリースします。

佐藤氏:深いと思うのは、環境に頼らず自分の力で向かっていこうという姿勢ですね。

目標はそれぞれ異なりますが、今日はあきらめずにやっていこうという活力をもらいました。

諏訪氏:みなさんには、自分で限界を決めないで進んで欲しいと思っています。

佐藤氏:ためになるお話、ありがとうございました。カウンセリングを受けたように気持ちすがすがしくしました。今後の活躍をお祈りしています。

J1



二代目から創業者へ 新たなフィールドでもビジネスを展開中

普通の主婦であった諏訪貴子氏は、32歳の時に創業者である父親の急逝を受けて急遽ダイヤ精機の二代目社長に就任。経営者としては全くの素人ながらも、町工場の経営改革に挑み、中小企業のモデルとなるような企業へと生まれ変わらせた。その取り組みを記した『町工場の娘』(日経BP社刊)は、大きな反響を巻き起こし、『マチ工場のオンナ』というタイトルで



ドラマ化された。(全7回 主演:内山理名 NHKオンデマンドで視聴可能)。

新たなチャレンジとして、2017年12月にIT企業「株式会社 リスタ・プロダクツ」を設立。今度は創業者として、新事業に取り組む。「ウーマン・オブ・ザ・イヤー2013」大賞受賞。

ダイヤ精機 株式会社

創業当時よりゲージ製作で培ったノウハウで設計提案から旋盤・フライス・マシンングセンター等の切削加工、円筒研削・平面研削・ジグ研削等の研削加工および検査までを行う多品種少量生産向けの一貫加工メーカー。

<http://www.daiyaseiki.co.jp/>

株式会社 リスタ・プロダクツ

ソフトウェア・アプリ開発および運用を手掛ける。基幹業務システムに連動できる業種特化型のソフトウェアを開発し、2018年12月にリリース予定。

■ SAP支援者紹介

エグゼクティブスポンサー



SAPジャパン株式会社
常務執行役員 サービス事業本部長

佐野 太郎氏

JSUG会員の皆様には、常日頃から有益なフィードバック、さまざまなご意見、ご要望を頂戴し、誠に感謝しております。昨今の業界の垣根がない刻々と変化する事業環境の中で、会員の皆様とはこれまで以上にシナジーを生む関係に発展させ、一緒にDXやイノベーションを進めていきたいと思っております。SAPジャパンの支援者一同で、バックアップいたします！

SAPジャパンのJSUG支援担当者紹介

企業や部門の垣根を取り払い、みんなで知恵やアイデアを出し合うことでイノベーションが生まれる。そんな想いで部会活動をサポートしている、SAPジャパンのJSUG支援担当者の声を紹介します。

人事部会



竹内 功氏

Globalization Services,
Localization Product
Management APJ

ERP HCMに限定せず「人事」「ローカライズ」の視点から人事部会の各分科会（機能要求分科会、タレントマネジメント分科会）の活動を支援しています。人事にご関心のある皆様、ぜひご参加ください。

人事部会



岡田 歌織氏

Globalization Services,
Localization Product
Management APJ

私が大阪勤務ということで、関西圏のお客様が大阪支社からリモートで人事部会に参加するお手伝いをさせていただいております。関西圏で人事部会に興味のある皆様、ご参加をお待ちしております。

医薬品部会



松井 昌代氏

インダストリーバリュー
エンジニアリング統括本部
イノベーションディレクター
プレジジョンメディスン担当

今や、業界の垣根、ユーザー企業とベンダー企業の区別自体がイノベーションの阻害要因です。JSUGという場の持つチカラでイノベーションを起こすことを考えています。

電力部会



田積 まどか氏

ユーティリティデジタルトランス
フォーメーションオフィス
シニアディレクター

電力部会では年に2回、東京と各地方にて部会を開催しています。部会ではSAPからの情報提供のお時間をいただき、ユーザーの皆様により有効な情報をお届けできるように心掛けています。

総合商社部会



土屋 貴広氏

インダストリー戦略

SAPジャパンの歴史でも常に率先して改革を進めてきたのが同部。それだけに過去の成功体験を打破できる新たな価値を模索しています。そんな活動を通じ、部会の皆様に新たな気づきを与えられたらと感じています。

自動車部会



山崎 秀一氏

自動車産業
インダストリー
バリューエンジニア

自動車産業大変革時代に直面されている自動車部会各社様の勝ち抜くためのデジタル活用やイノベーション創出へのお取り組みに対して、今後も国境や産業の垣根を越えた支援をさせていただきます。

運輸部会



中原 啓樹氏

シニアソリューション
アーキテクト

「運輸」の括りの中で、幅広い業種から各社で参画いただいているところが本部会の大きな特徴の1つだと思います。その「横」の連携がより活発・円滑になるよう、微力ながらご支援していきたいです。

素材産業部会



高橋 正直氏

プロセス産業統括本部
第一営業部 部長

古くから多くの業務領域でSAPをご利用いただいている、素材産業部会参加企業様におけるデジタル変革をご支援できるよう、ユーザー間の情報交換と、SAPとの活発な意見交換の場にすることを目指しております。

食品部会



大滝 明彦氏

インダストリーバリュー
エンジニアリング
食品・消費財・製薬担当

工場見学会の企画や、SAPからの業界向けにお役に立ちそうな情報の提供など、食品・飲料業界の皆様が集って楽しく意義のある会を心掛けてご支援させていただきます。

設備保全部会



大池 康文氏

シニアソリューション
スペシャリスト

SAPの設備管理ユーザー、導入を検討している企業が当部会を通じて今以上にSAPを効果的に利用し、設備管理業務を高度化できるよう支援を行っていただければと考えています。

Global Implementation部会



野上田 亮氏

ソリューションデリバリ本部
ディレクター

SAPコンサルタントとして導入を中心に関わって参りましたが、会員の皆様とのディスカッションを通じ、よりよくSAPを活用いただく術について、新たな気づきを得られたらと考えております。

Global Implementation部会



新井 将晃氏

S/4HANA Regional
Implementation Group APJ
Product Expert

価値はアイデアから生まれ、アイデアは、移動距離、話した人の数に比例すると思います。JSUGの場はアイデアを得る絶好の機会です。私自身、サポーターというより、自分がアイデアをいただいています。

調達部会



吉田 一哉氏

調達&ビジネスネットワーク
ソリューション部

部会では皆様からのSAPに対する率直なご意見や、現場での課題をお聞きすることができます。毎回これらに対してどのようにSAPが少しでもお手伝いできるかを考えるのが私の楽しみとなっております。

EHS部会



赤川 有美氏

シニアソリューション
アーキテクト

EHS部会は毎年開発部門を直接訪問し製品品質向上に大きく寄与いただいています。真摯にお客様の声に向き合い続ける、製品ベンダーとして本来当たり前のことを部会支援活動を通じて学ばせていただいています。

BI部会



高橋 正樹氏

ビジネスアナリティクス
事業本部

参加企業の皆様のビジネス成長のため、経営や業務へのデータ活用および活用基盤整備の推進に、少しでもお役に立てるよう、BI部会の活性化、スムーズな運営をお手伝いしていきたいと考えています。

Ariba部会



横山 龍児氏

アリバ
プロダクトマネージメント

グローバルで多くのお客様がAribaのメリットを享受されています。日本のお客様にもAribaのメリットを享受していただき、Aribaを導入して良かったと言ってもらえるように支援させていただきたいと思ひます。

SAP Business Oneユーザー部会



中村 龍太郎氏

Head of SAP Business One,
Japan

社名の印象で中堅・中小企業様から敬遠されがちですが、国内で600社以上のお客様がいます。部会長様および皆様と一緒に、既存および将来のお客様のROIを少しでも高めることを支援したく存じます。

西日本フォーラム、北陸フォーラム

経営管理部会



関口 善昭氏

CFOソリューション推進室
専任部長

参加されるお一人お一人の方が、自社と異なる業界の方々と交わり刺激を受ける異業種交流会の実現を目指して活動しています。その舞台を作るのが私の役割という思いでやっています。

テクニカル部会



山澤 雅史氏

ソリューション
スペシャリスト

各種ワーキンググループにおける検証作業のアドバイスをしたり、時には一緒に環境構築やハンズオンを行うことで、参加者の方々にとっても自身にとっても知識の向上を図れる有意義な活動を目指しています。

中部フォーラム



古澤 昌宏氏

IVE
(Industry Value Engineering)

東京との情報格差は厳然と存在する。独米との差はさらに大きい。日本のものづくりを担う中部地区の皆様に気づいていただくために自分は何ができるか、を考えながら各回の内容を工夫している。

地域フォーラム

テクニカル領域

「価値、生む活用」

SAP[®] 専業ならではの 知識と経験

◆お客様と共に業務視点でシステムを見つめ、考え、最善をご提案


◆システムを整え、あるべき姿に

softes

Best Solutions from the Best People

ソフテス





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](https://www.accenture.jp) をご覧ください。

NEW APPLIED NOW

誰もがイノベーターになる 可能性を秘めている！



社会課題の解決に立ち向かうイノベーション“創出空間”誕生



トラスコ中山株式会社
執行役員 経営管理本部
情報システム部 部長 数見 篤氏

SAPジャパン株式会社
バイスプレジデント チーフカスタマーオフィサー 兼
デジタルエコシステム 統括本部長 大我 猛氏

SAPでは、日本のお客様のイノベーションを支援するために、これまでのビジネスの範囲を超えた取り組みを進め、建設生産プロセスのプラットフォーム「LANDLOG」への参画や、IoTで新たなビジネス創造を目指すイノベーターが集まる「Business Innovators Network」の推進を行ってきた。そして、2018年12月には大手町にビジネスイノベーションスペース「TechLab (仮称)」が開設される。こうしたイノベーションを生み出す取り組みに参画するトラスコ中山の数見篤氏に、SAPジャパン株式会社の大我猛氏が現在の取り組みの状況や将来の期待を伺った。

現状の改善ではなく イノベーションを生み出す方法を模索

大我氏：変革にチャレンジする多くの企業では、0を1にして、1を10や100にしていけることが大きなテーマとなっています。トラスコ中山さんがLANDLOGのビジネスパートナーになられた背景や経緯について教えてください。

数見氏：当社はポーター賞^{*}を受賞するなど、イノベティブな挑戦を大切にしています。とはいえ他社とは違う独創的なイノベーションを継続的に生み出し続けることは簡単ではありません。また業務革新には、自社だけでなく仕入先や販売店、ユーザーも視野に入れることが大切になるので、自社だけでの継続的なイノベーションは難しいと考えていました。そのようなときに、SAP SELECT Tokyo 2017でコマツの四家さんがLANDLOGについて話しているのを聞き、自社だけでは解決できないことをサプライチェーン全体で考えることに感銘を受け、我々もLANDLOGに参画することで1歩踏み出せると考えました。

大我氏：0を1にすることは、顧客の何を解決するかが重要となり、イノベーションは目的を持って行う必要があるとSAPは考えていますが、トラスコ中山さんはどのような価値を重視されているのでしょうか。

数見氏：現場に必要なプロツールの品揃えを徹底し、すばやく届けることが我々の「がんばれ!!日本のモノづくり」という企業メッセージを具現化し、当社のコアバリューとなると考えています。そのため、在庫回転率ではなく、お客様からのご注文のうち、どれだけ在庫から出すことができたか、という在庫ヒット率を最上位のKPIとして設定しており、現在の在庫ヒット率89.9%を1%でも高くすることに注力しています。

大我氏：自社の効率を考えれば在庫回転率が重要ですが、在庫ヒット率を重視するというのは、まさにデザインシンキングによる顧客視点に通じる考え方ですね。

他の業種の取り組みを参考に 自社のイノベーションに役立てる

大我氏：現在のLANDLOGでの取り組みを教えてください。

数見氏：MROストックカーという、顧客データや天候データ、現場の施工状況などをSAP Leonardoで分析し、最適なプロツールを現場のキャビネットに置き取り組みを行っています。富山の置き薬ならぬ、置き工具といったイメージですね。現場の方は、状況に合わせた道具の判断に悩むことがあります。現場にあるMROストックカーのキャビネットにその日に必要な工具や建材などがあれば便利です。この取り組みを進化させることで、現場の作業者の安全性も高めていけると考えています。

大我氏：富山の置き薬と同じビジネスモデルを、薬屋ではないトラスコ中山さんがやっていることがポイントですね。0から1は、世の中にとっての新発明である必要はなく、自社内での0から1でもイノベーションになると思います。ほかの業種では常識的に行われていることを自社のイノベーションとしてもよいのです。この考え方がBusiness Innovators Networkを作るキッカケの1つで、自社の固定概念や先入観を壊すために、違う考え方の人たちと付き合おうという取り組みです。SAPは、26業種のお客様とお付き合いがありますが、そのネットワークを生かしたコミュニティを作る

ことで皆様に貢献できると考えています。Business Innovators Networkでは、まず、新規事業系のリーダーの方々に交流会に参加していただいて情報交換しています。また、国連が定めた17のSDGs(持続可能な開発目標)を考えるアイデアソン(アイデアとマラソンを組み合わせた造語)、シリコンバレーのスタートアップと日本企業をつなぐスタートアップデー、シリコンバレーの次世代リーダーの育成なども実施し、トラスコ中山さんにもご参加いただきます。今後は、各企業をつなぐ共同プロジェクトに注力していきたいですね。

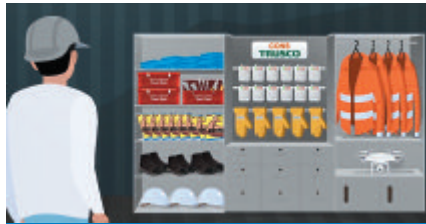
イノベーションを加速させる TechLab(仮称)に対する大きな期待

大我氏:0から1にした後に、1を10や100にしていくには、アイデアを形にしていくことが重要となってきます。今後は、MROストックカーをどのような形にしていこうと考えられているのでしょうか。

数見氏:デジタルだけではなく、アナログとデジタルの両方で取り組むことが重要です。建設現場や製造現場でしっかりと使ってもらって、フィードバックや要望を出してもらうことで、デジタルで何をすればよいかが見えてきます。オフラインのマーケティングをしっかりと、現場のデータの取り方を考え、お客様の行動や購買タイミングなどを観察して、どのような機能を追加/強化するか、次に何をレコメンドしていけばよいかを考える必要があります。これが実現できれば、MROストックカーだけでなく、トラスコ中山全体のプラットフォームの価値になっていくと考えています。

大我氏:このような取り組みを推進するには、行動に移せる人材が必要不可欠です。トラスコ中山さんでは、どのような人材育成を行っているのでしょうか。

数見氏:当社は、「自覚に勝る教育なし」という言葉のもと、当事者意識の高い社員の育成を目指しています。また、ユニークな人材育成方法の1つとして、JOBローテーションというものがあります。一般社員から本部長まで、約5年の周期で、部署だけでなく本部



トラスコ中山のMROストックカーは、現場ですぐ必要な工具などプロツールをIoTで管理し、究極のクイックデリバリーを目指している。

も横断した人事異動が行われています。私も今は経営管理本部の情報システム部長ですが、昨年の6月までは営業部門の部長を務めていました。さまざまな経験がビジネスにプラスとなっており、イノベーションの大事な要素となっています。

大我氏:Business Innovators Networkに、今後期待したいことは何ですか。

数見氏:異文化、異業種の刺激が自社のイノベーションのキッカケになることに期待しており、SAPさんとお付き合いしてきて良かったと感じるところですね。

大我氏:広い業種のネットワークを活用して、変革やチャレンジを行っているお客様と、それを必要としているお客様をつなぐことが我々の貢献の1つだと考えています。今後、TechLab(仮称)も開設され、SAP自身が実践しているアントレプレナーシッププログラムによって、他社とのコラボレーションや

デザインシンキングが行いやすくなります。TechLab(仮称)に対する取り組みや期待はどうでしょう。

数見氏:Business Innovators Networkの方々と一緒に、TechLab(仮称)を作り、育てていきたいですね。外のさまざまな人たちと一緒に実験して、イノベーションを起こすことを楽しみにしています。これからTechLab(仮称)に入る人たちは、どんな会社が入っているのかを気にしているかもしれませんが、自ら最初に飛び込むといった気持ちを大切にしたいと考えています。Business Innovators NetworkやTechLab(仮称)では、会社の規模にかかわらず、同じ土俵に立ってさまざまな情報交換ができることが大きな価値や刺激となると思います。

当社では「独創経営」と表し、定説や常識にとらわれずユニークで斬新な経営・機能向上を目指しています。先人の居ない道を歩くのには苦労、失敗もするでしょうが、早く失敗したほうが早く学べるというのが当社の企業風土でもあり新しいテクノロジー導入にも数多くチャレンジしています。こういった考え方の我々がTechLab(仮称)などで少しでも他社に刺激を与え、少しでも他社から刺激をもらうことができれば、大きな価値となっていくでしょう。

II

※2001年に創設、世界的に認知されグローバルなネットワークを有する賞。日本企業の競争力を向上させることを目的とし、革新的な戦略で、高収益を生み出す企業を表彰する。

ビジネスイノベーションスペース「TechLab(仮称)」

創造性を高め、新規事業のマインドを刺激し、デザインシンキングが行える

TechLab(仮称)は、2018年12月に東京都千代田区の大手町ビルに開設される、新規ビジネスの創出を目的としたビジネスイノベーションのためのコラボラティブスペース。企業の新規事業部門やスタートアップの個室、デザインシンキングを実施するエリア、ビジネス創出のための工房、プロモーション動画の撮影スタジオ、入居者の交流を促すラウンジやイベントスペースなどが備えられるほか、SAPジャパンのスタッフが常駐してコミュニティ間のコラボレーションやデザインシンキングの促進を支援する。多様なステークス

ホルダーとコラボレーションしながら、デザインシンキングを中心としたイノベーションフレームワークに沿って、迅速で実践的に新規ビジネスの構築と検証が可能となっている。



中期経営計画に基づく情報基盤の刷新で SAP S/4HANAに移行 世界で初めて不定貫機能を標準機能で実装



「くらしを見つめ、人々に心の満足を提供する」をミッションに、冷凍食品などの加工食品、低温物流、水産・畜産、そしてバイオサイエンスまで幅広く手がける株式会社ニチレイ。中期経営計画に基づき情報システムのアーキテクチャー刷新を進めてきた同社は、ERPを長年運用してきたSAP R/3からSAP S/4HANAに移行。標準機能を最大限に活用することでアドオン開発のコストを大幅に抑え、重要テーマであったICTコストの削減を実現する見通し。なかでも、食肉などを扱う業種には不可欠な不定貫機能を世界で初めてSAP S/4HANAの標準機能で実装するなど、ビジネスの成長を支える基幹システムとしての強化を推進している。

2001年に導入した基幹システムが 新たな成長の足かせに

1945年の創立以来、70年以上にわたって日本の食卓を支える株式会社ニチレイ（以下、ニチレイ）。現在は持株会社として、冷凍食品などの加工食品事業や水産・畜産事業、低温物流事業、バイオサイエンス事業などの各事業会社を統括。グループ全体の経営プランニングやモニタリング、資金調達、各社の経営支援などを通じて、企業価値の最大化を目指した組織運営を進めている。

同社では現在、中期経営計画 "POWER UP 2018" に基づき世界経済の変動や国内人口動態の変化がもたらす消費形態の多様化に対応した、さらなる成長のための事業改革を進めている。その取り組みの1つが情報システムのアーキテクチャーの刷新であり、今回のSAP S/4HANAへの移行もそうした情報・データ活用戦略の上に位置づけられると、経営企画部 副部長（情報企画担当）小松 唯史氏は語る。

「当社では2001年にSAP R/3を導入し

て以来、導入当時のベストプラクティスを活用してきました。その結果、現在の環境にそぐわない個所が顕在化し、コスト面においても増加の一途をたどっていました。これまでの基幹システムの延長が新たな成長戦略の足かせになりかねない状況を打開する必要がありました」

例えば、受注伝票の作成はアドオンによる複雑なロジックで処理が重く、途中まで処理した後は夜間バッチで在庫を更新する仕組みとしていた。このためリアルタイムな在庫管理ができず、業績確認をする際も見込みの数字を使わざるを得なかった。またアドオンの多さから、セキュリティパッチの影響を把握しきれず、迅速な更新対応ができないことも運用上の課題になっていた。

これまでのノウハウを活かせる SAP S/4HANAを選択

ニチレイが基幹系移行のプロジェクトに着手したのは2015年。移行時期は現行システムの保守期限のタイミングを踏まえて2018年5月と2023年5月の二案を

検討したが、自然災害が増加しており基幹システムのDR（Disaster Recovery）対応が急務になっていること、SAP R/3の導入経験があるメンバーが在職中に移行を行いたいなどの理由から実施完了時期を2018年5月に定めた。

そのため、製品選定から開発、移行までプロジェクト全体のスケジュールの最適化を図るとともに、これまでの業務の継続性を保ちつつ、コストの大幅抑制も実現しなくてはならない。こうした制約の多いプロジェクトを如何に乗り切るかが問われていたと小松氏は振り返る。

「SAP S/4HANAを選んだ理由の1つは、SAP R/3の後継であれば基本的な思想が継承されており、移行しやすいと考えたからです。他社の製品だと、Fit & Gapによってさらに時間を要してしまう。その点SAP S/4HANAであれば、これまでのノウハウが活用できるため、短期間で着実な導入が可能だと判断しました」

開発に当たっては、アドオンを55%削減することを目標に掲げた。これまでのシステムは多数のアドオン機能で開発費用がふくらみ、さらにその後の運用やプログ



株式会社ニチレイ

本社：東京都中央区築地六丁目19番20号
ニチレイ東銀座ビル
設立：1945年12月1日
資本金：303億700万円
売上高(連結)：5,680億3,200万円(2018年3月期)
従業員数(連結)：15,787名(2018年3月31日現在)
事業概要：加工食品事業、水産事業、畜産事業、低温物流事業、
不動産事業、バイオサイエンス事業
<https://www.nichirei.co.jp/>



株式会社ニチレイ
経営企画部 副部長(情報企画担当)

小松 唯史氏

ラム修正に多大な工数がかかっていたため、この削減が抜本的なコスト対策には欠かせなかったからだ。同時に、5年ごとに発生するハードウェア更改の費用をカットするため、プラットフォーム環境も従来のオンプレミスからクラウドに移すことを決断した。

パートナーには、株式会社日立フーズ&ロジスティクスシステムズ(以下、日立F&L)を選定した。同社は2003年に株式会社日立製作所とニチレイの合併会社として設立。ニチレイグループのITを全面的に担ってきた。

「長年当社のSAP R/3の運用に携わっており、システムだけでなくニチレイグループの業務の流れを熟知しています。SAP S/4HANA移行に関しては未知なことが多くありましたが、これまでと異なる挙動が見られれば、すぐに気付いてもらえる安心感がありました」(小松氏)

周到な導入計画と熟練のスタッフによって移行作業は進められ、予定通り2018年5月にはSAP S/4HANAによる新しい基幹システムが稼動を開始した。

**アドオンを半分以下に削減するとともに
標準機能による不定貫の実装を実現**

今回の移行がもたらした成果で最も大きいのは、アドオンの大幅削減によるコスト抑制だ。不要なアドオンを削減し、SAP S/4HANAの標準機能を活用する。さら

に類似した機能は統合することで、ほぼ目標通りの削減率を達成した。

「基本的な考え方は、アドオンを3分の1まで削った上で、どうしても必要な新規の機能を10%追加するようにしました。最終的に53%の削減を実現しました」(小松氏)

特筆すべきは、不定貫をSAP S/4HANAの標準機能で実装するという世界初の試みだ。小松氏は、「食肉を扱う会社にとっては必須の機能で、当社グループで食肉を扱う株式会社ニチレイフレッシュなどでは、この不定貫機能がないと商売が成り立ちません」と明かす。このためSAP R/3では導入時にアドオン開発したが、今回は標準機能でカバーすることが必達命題となっていた。

ところが、SAP S/4HANAの不定貫機能は、ニチレイの移行プロジェクトの直前までリリースされなかった。同社はこの間、SAPジャパンおよびSAP本社の担当者に直接コミュニケーションし、開発状況やリリースの見通しなどを積極的に情報入手していた。こうした緊密な連携により、ニチレイは不定貫の標準機能での実装は確定事項と判断し、準備を進めたという。

「当社の食肉関連業務は、ほぼ標準機能でまかなえるようになり、不定貫品についてはトランザクションが従来システムから半減しました。導入は思ったよりスムーズにできたというのが率直な印象です」(小松氏)

また、今回のプロジェクトでは、東日本・西

日本のデータセンターを活用することにより、主要システムのDR対応を実現している。

**機能のさらなる充実を推進
海外拠点への展開も視野に**

基幹システムのSAP S/4HANA移行というプロジェクトを完遂させた小松氏は、今後の展望について「当初実現しなかった項目の中で、移行の時に盛り込みきれなかった部分を、2018年から2019年にかけて追加していくための計画を今進めています」と話す。

また将来的には、海外へもクラウド経由でシステムを展開し、各国の拠点や駐在員がリアルタイムで基幹データにアクセスできる環境を整えていきたいと構想する。

「SAP R/3からSAP S/4HANAになってアドオンが大幅に減ったということは、SAPのERPの標準機能がそれだけ充実して、当社のビジネスの実態にも合ってきたということです。SAP S/4HANAへの移行を考えている方は、S/4HANAの機能をよく検討することで大幅なアドオン削減が可能です。SAPには、引き続き私たちの要望に的確に応えてくれる機能の開発を続けて欲しいと思います」とプロジェクトの感想とSAPへの要望を語る小松氏。SAP S/4HANAを成長の原動力に、ニチレイはこれからも力強く前進していく。

経理フロント業務のBPO化を機に クラウド型経費精算システムSAP Concurを導入 領収書のペーパーレス化で「働き方改革」を推進

Eat Well, Live Well.



1909年に世界初のうま味調味料「味の素」を販売開始以来、アミノ酸の研究・開発で世界的なリーダーシップを発揮し、世界の文化に根差したビジネスを展開する味の素株式会社。中期経営計画に基づき業務の集約や効率化を進める同社は、経理フロント業務のBPO化に合わせてクラウド型経費精算システムSAP Concurを導入し、従業員の精算プロセスを効率化した。2018年には営業部門700名に対して領収書のペーパーレス化運用を実施した結果、経費精算業務が簡素化され、年間約1,500時間を削減した。今後は他の事業部門でも領収書の電子化を進めるとともに、働き方改革を推進していく考えだ。

経費フロント業務の BPO化に合わせて フロントシステムを廃止

食品、アミノ酸を中心に、幅広い商品群を揃えて事業を展開する味の素株式会社（以下、味の素）。現在世界35の国や地域で食品、アミノ酸、医薬品などの事業を展開し、130超の国や地域で商品を販売している。2017-2019中期経営計画では、2020年度までにグローバル食品企業のトップ10クラス入りすることを目標に掲げ、「確かなグローバル・スペシャリティ・カンパニー」に向けたロードマップを作成して事業に取り組んでいる。

中期経営計画を遂行する中、財務・経理部では業務の標準化、グループ共通化に向けた取り組みが始まった。その1つとしてBPO（Business Process Outsourcing）化を決定し、会計伝票の起票、仕訳などのフロント業務をアウトソーシングした。財務・経理部 スタッフグループの加藤寿佳氏は「それまでは各部門の経理担当者が伝票入力用のフロントシステムで

処理してから、基幹系のSAP ERPにデータをI/Fしていました。BPO化を機にフロントシステムを廃止してSAP ERPにダイレクトに入力する業務フローに改め、各部門と財務・経理部門の業務負荷を軽減することにしました」と語る。

合わせて従業員の経費精算処理においても20年来利用してきた自社開発のフロントシステムを廃止して汎用のパッケージソフトを導入することにした。「今後グループに展開していくことを考慮すると、自社要員によるメンテナンスを廃止して標準化することは必然的な流れでした」（加藤氏）

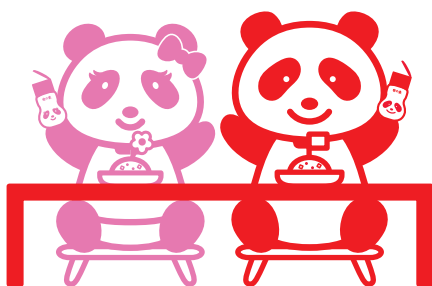
営業部門の約700名を対象に 領収書の電子化に着手

システムの選定では、クラウドサービスのSAP Concur Expenseと複数のクラウドサービスと比較。実績と将来性の観点で評価した中からSAP Concur Expenseを採用した。「海外生まれのサービスだけに日本の商習慣に合わないのではないかという不安はあったものの、多

くの実績、カード連携などの他アプリケーションとの拡張性を考慮し、SAP Concur Expenseを選択しました」と加藤氏は話す。

プロジェクトは、子会社のNRIシステムテクノ株式会社が導入・運用を担当。2015年9月に要件定義を開始し、2016年6月に味の素株式会社への導入を終えた。対象ユーザーは全従業員の約3,500名。「導入直後には操作方法が分からないといった声が寄せられました。ところが、半年ほど経つとコーポレートカード払いの履歴が画面上で確認ができるので便利といった声が届くようになりました」（加藤氏）

この段階では、まだ精算者の業務フロー自体は変わらず、領収書の原本の提出などは義務化されたままだった。そこで、次なるステップとして、電子帳簿保存法に基づく領収書の電子化に着手。まずは日常的に経費精算が発生する営業部門の約700名を対象とした。2017年4月からテストシナリオ作成を開始して5月にテスト、7月と8月で検証を実施。9月に国税庁に対して電子帳簿保存法を適用するための承認申請をし、2018年2月から本番運用に移



味の素株式会社

本社：東京都中央区京橋1-15-1
 創業：1909年5月20日 設立：1925年12月17日
 資本金：798億6,300万円
 連結売上高：1兆1,502億900万円（2018年3月31日現在）
 従業員数：単体3,464名 連結34,452名
 （2018年3月31日現在）
 事業概要：アミノ酸をコアとした食品事業、ライフサポート事業、ヘルスケア事業を展開
<https://www.ajinomoto.com/>



味の素株式会社
 財務・経理部
 スタッフグループ
 加藤 寿佳氏



味の素株式会社
 財務・経理部
 スタッフグループ
 中島 春奈氏

行した。財務・経理部 スタッフグループの中島春奈氏は次のように語る。「利用者教育が最大のポイントになりました。新たに領収書を撮影してアップロードする作業が必要となります。そのため、操作手順や注意事項を伝える説明会を全国の営業所で合計13回実施しました。説明会に参加できない場合は、テレビ会議でフォローしました」

ペーパーレス化の実現で 年間約1,500時間を削減

味の素における領収書の電子化は現在、以下のようにルール化されている。営業担当は、経費を使ったら領収書に署名をして3日以内にスマートフォンで撮影してSAP Concur Expenseにアップロードしなければならない。3日を過ぎてしまった場合は、第三者にスキャンを依頼しなければならない。

「3日以上処理を怠るとかなりの手間がかかることになるため、多くの利用者は3日以内にアップロードしています。署名のし忘れや、領収書の全体が撮影されていないなどの不備は、使い慣れることで改善されつつあります」（中島氏）

経費精算処理の電子化は大きな効果をもたらした。利用者は電車での移動中など場所を問わず経費精算処理ができるようになり、このためだけに会社に戻る必要

がなくなった。「アンケートの結果では約80％は楽になった、便利になったといった回答が寄せられています。電子化で時間の有効活用できるようになったことで、業務の生産性向上、さらには働き方改革にもつながっています。社長からも領収書の電子化の全社展開を頑張ってもらいたいとコメントをもらいました」（中島氏）

業務の効率化は営業担当者ばかりでなく、各部門の経理担当者にも波及した。従来は各部門の経理担当者が精算書を紙にまとめて経理に送っていたが、電子化でそれらの業務もなくなり、結果として年間1,500時間程度の時間を削減できる見込みだという。「紙で処理していた従来は、経理から各部門に書類の提出を促しても、送った、送ってないといったやり取りも発生することもありました。今は催促する必要もなくなっています」（加藤氏）



国内グループに横展開し 味の素流「働き方改革」を推進

今後は、領収書の電子化を全社に拡大していく考えで、2019年春ごろには味の素本体、約3,500名分の経費精算が電子化される予定だ。SAP Concur Expenseの国内のグループ会社への展開も始まっている。現在、味の素AGF、味の素冷凍食品など5社への導入が終了し、今後も順次拡大していく予定だ。導入したグループ会社のうち直近の3社についてはSAP Concur Expenseの導入と一緒に領収書の電子化も合わせて実現し、最初からペーパーレス化によるメリットを精算者が実感できるようにしているという。「今回の導入でノウハウが蓄積されたこともあり、グループ会社への横展開ではキックオフからユーザー教育、導入まで含めて3カ月程度で終了します。これだけの短期間で展開できるのはクラウドサービスならではの強み」（中島氏）

全社展開と並行して現在進めているのが請求書の電子化で、2019年2月にはSAP Concur INVOICEを活用して実現する予定だ。電子化によるペーパーレス化で経費精算や財務・経理業務の効率化を実現した味の素は、引き続き積極的に働き方改革を推進していく。





「課題大国日本」を 「課題解決大国日本」にするために —白山工業とSAPジャパンの選択

2018年9月27日、白山工業株式会社とSAPジャパンは資本提携契約の締結を発表した。このアナウンスを聞いて、SAPがこれまでの基幹系ソフトウェアベンダーのイメージとは異なることを始めていると感じた人は多いのではないだろうか。この資本提携に纏わるエピソードから、デジタル技術を駆使して社会に貢献する白山工業とSAPの今とこれからを紹介する。

Help the world run better and improve people's lives

この英文はSAPのコーポレートビジョン。製品やサービスをユーザー企業に提供するのみならず、そうした活動を通じて世界と人類に貢献したい、というSAPの思いが込められたものである。

このビジョンに基づきSAPアジアパシフィックジャパン (APJ) 地域は2016年、One Billion Livesという社会貢献活動を開始。「10億の人々の生活をより良くするような、社会的インパクトの大きい活動の募集」に対して集まった180件のアイデアの中から、最終的に選ばれた3件のうちの1つが、SAPジャパン有志による「個別の建物に安価な震動センサーを設置して中程度の地震の際の揺れを測定することで、大地震の際の影響を予測し個別の防災対策に活用するとともに、集めたデータをビッグデータとして利活用する」だった。

日本が誇る地震計測の 専門家集団とSAPのコラボ

60倍の審査を勝ち抜き実際に着手したものの、SAP自身には地震についても建物についても全くノウハウがなく、まさに素人。そこで彼らは日本における地震計のトップメーカーであり、日本全国にある地震観測ネットワークの多くを設計・開発・設置していた白山工業にコンタクトした。

すでに白山工業はスマートフォンの加速度センサーを利用して揺れを計測し、データをクラウドに集めるというアプリを2010年に開発していたのである。吉田社長は当時のことをこう振り返る。「地震計が捉えるデータは、地面の振動を捉えているに過ぎません。防災について考えた時、本当に知りたいのは人が住んでいる建物を受ける影響です。スマートフォンという高性能デバイスが世に出てきたので、これを利用して、地震防災に貢献できないものかと考えました。そこで、防災科学技術研究所の研究者と協力して、スマートフォンなどの加速度センサー

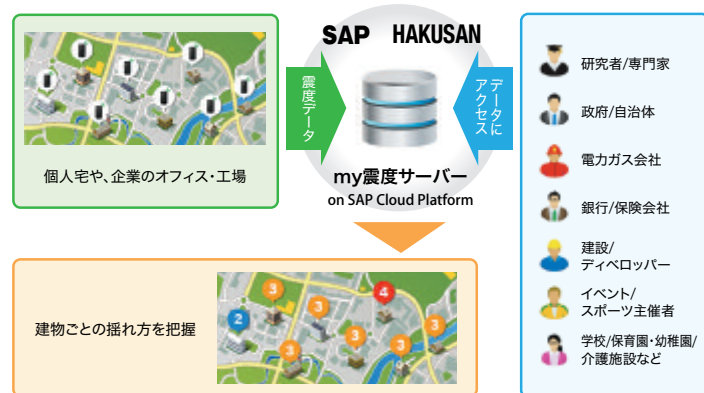
から得たデータをクラウドに集め、活用することにしたのです。その直後に2011年の東日本大震災が発生し、スマホ地震計は正しく機能することが証明されました」

「しかし技術ができて、その社会実装が進むとは限りません。実際それから約5年間、アプリはありましたが、社会にはほとんど広がっていませんでした。そんな時にちょうどSAPさんからコンタクトがあり、ビジョンを共有できる相手と分かったので、力を貸してもらうことにしました」(吉田氏)

現在SAPジャパンでは実証実験として白山工業製のアプリ「my震度」をインストールしたモバイルデバイスを、SAPジャパンのオフィスと社員宅100カ所に設置し、収集した揺れのデータをSAP Cloud Platformに集めるという地震観測を続け、将来の大規模運営に向けた知見を蓄えている。並行して地震データを活用したビジネスを検討中の企業や組織とのディスカッションを進めている。

課題を解決するために これまでにないスキームを構築

一方、2017年11月、白山工業は東京電力ホールディングス株式会社の100%子会社である東京パワーテクノロジー株式会社 (TPT) との資本業務契約を締結した。TPTは30年以上にわたり、主に原子力発電所などの重要施設における地震時の地盤や



システム構成とステークホルダー



白山工業株式会社

本社：東京都府中市日鋼町1-1 Jタワー10F
 設立：1986年6月
 資本金：80,000,000円
 代表者：吉田 稔
 事業内容：地震計測システム、被災度判定システム等、地震防災システムの開発・販売
 URL：https://www.hakusan.co.jp/

白山工業吉田社長（左）とmy震度プロジェクト立ち上げメンバーの1人、SAPジャパン松井昌代さん（右）。松井さんはJSUG医薬品部会支援者でもある。



建物の地震観測を行っており、観測機器の設置・保守、観測データの解析までワンストップでサービスを提供している。

白山工業は前述のとおり、振動計測機器の開発・製作の専門メーカーとして、国や大学が運用する地震・火山観測ネットワークの構築、建物の地震被災度判定を遠隔で行うサービスの提供など、地震防災に関わる幅広いソリューションを展開している。また最近では、検出部に電源を使用しない『位相シフト光パルス干渉法による超高精度光センサー』の開発（特許取得済）を世界に先駆けて成功し、従来の機器では達成できなかった極限環境下での地震観測や資源探査分野への適用に向けて、現在実証試験を進めている。

TPTと白山工業の資本業務提携は、それぞれが保有する設備・技術・経験を融合させ、地震防災に関わる新たな商品・サービスを開発し、東京電力グループの一員として、原子力分野のみならず今後拡大が予想される日本そして世界の地震防災ニーズに対して積極的に貢献することを目的としている。ここに今年9月、SAPと白山工業との資本提携が加わり、地震計測のノウハウ、実際に計測するための場、計測したデータを収集分析する技術が合体したのである。また、この提携によって得られた結果をさらに国内外にスケールさせることが可能になった。

One Billion Livesを機に始まった白山工業とSAPジャパンの取り組みは、SAPグローバルにも広く知られている。例えばコーポレートビジョンを体現するPurpose-Led Business（社会的意義のあるビジネス）の1つに採用され、以下の広告写



真が世界15の空港（ニューヨーク（JFK）、ニューアーク、シカゴ、ワシントンDC、トロント、フランクフルト、アムステルダム、モスクワ、ドバイ、成田、羽田、シンガポール、上海、北京、メキシコシティ）に掲示されている。海外出張の折などに見かけた方も多いのではないだろうか。

社会貢献活動を超えて 新たなビジネスの創造へ

両社はこの資本提携を通じて、将来的には10万観測点からのデータをリアルタイムに収集・処理できる、さらなる高性能なシステムの実用化を目指すとともに、社会貢献活動で培った知見を元に、新たなビジネス

の創造を進めようとしている。

例えば白山工業が持つ位相シフト光パルス干渉法による超高精度光センサー技術とSAPの持つビッグデータ解析技術を組み合わせ、電力・石油化学分野のプラントやインフラ設備への保全システムを提供することで、世界の社会インフラの持続性の向上に貢献しようとしている。

昨今我が国は度々大きな自然災害に見舞われ、人々の生活や経済活動への深刻な影響によって国内外に「課題大国」のイメージが付き纏っている。テクノロジーの力で「課題解決大国」へ。彼らの姿勢や取り組みに着想を得るさまざまなテーマに対して、JSUGという非営利の団体だからこそ可能なことがまだまだあるに違いない。

最後に、SAPとの提携について吉田氏はこう語っている。「たくさんのデータを得るためには、多くの人に使ってもらわないと意味がありません。SAPは、広いネットワークを生かして、国内外のいろんな人にリーチしてくれています。そして、研究機関との試行錯誤から社会実装に移ろうというタイミングで、SAPのようなコンピューティング技術としくみが必要でした。my震度は現段階では社会貢献活動であり無償提供しているので、企業のビジョンが一致し共に取り組んでもらえる相手だからこそ社会実装できることになりました。これから接続するデバイスが大幅に増えた時、SAPさんのHANAがどれだけのパフォーマンスを見せてくれるのか。期待しています」

次世代SAPテクノロジーの活用に取り組む企業を富士通の豊富な知見を活かして包括的にサポート

近年急激に進化を遂げるSAPのデジタルイノベーション基盤を、自社の経営目標に沿ってどのように活用していくべきか、多くの企業が模索している。富士通では豊富なSAPシステム構築/運用実績をベースに、次世代テクノロジーを積極的に取り入れている企業を包括的に支援している。今回は将来的なデータ活用を見据え、SAPのテクノロジーを取り入れて経営戦略を支えるシステムの高度化に取り組む3社の事例を紹介する。

1

三井物産株式会社

SAP HANA Enterprise Cloud上に国内最大規模の連結会計システムを導入

日本を代表する総合商社として66の国と地域、6つの事業分野でビジネスを展開する三井物産株式会社。現在、2020年を最終年度とする中期経営計画「Driving Value Creation」のもと、新たな価値の創造に取り組む同社において、連結決算業務を担う経理部にも「攻め」への転換が求められている。グローバルに広範なビジネスを展開する同社の経営資源を、より有効に配分することで経営に貢献していくというミッションだ。経理部 決算統括室 室長補佐の愛川智士氏は「2015年に経理部とCFO統括部で立ち上げたワーキンググループがベースとなり、2016年より決算進化プロジェクトを発足し、決算資料を『作る』従来業務から脱却し、データを『使う』体制にシフトすることでビジネスや経営への貢献を目指すことにしま

した」と語る。

データを「作る」から「使う」体制にシフトするためには会計基盤の強化が欠かせない。しかし、全世界で約500の連結対象会社の決算を管理する連結決算システムは、20年以上の間に改修を重ねて複雑化していた。「度重なる会計基準の変更やユーザーのさまざまなリクエストに応じてきた結果、仕組みが複雑化し、新たな経営施策や要求に迅速に応えることが難しくなっていました」と、CFO統括部 業務プロセス管理室 チームリーダーの鯉沼里美氏は振り返る。

スクラッチで構築したシステムはバッチ処理に時間がかかり、見たいデータがすぐに見られない。開発や運用の属人化も将来に向けた不安要素となっていた。そこで、連結決算のパッケージ製品を導入し、連結会計業務全体の標準化、効率化を図ることにした。

マルチベンダーの連携体制を富士通がリード

三井物産は、制度連結から管理連結までカバーする国内外のパッケージシステム製品を複数比較した中から、SAP Finan-

cial Consolidationを採用した。CFO統括部 業務プロセス管理室 室長補佐の荘司正人氏は選定の理由を次のように語る。「パッケージでありながら当社独自のロジックも反映させやすく、必要な数字が取り出しやすい柔軟性の高さを評価しました。管理連結の機能も優れており、将来的な拡張に対応できることを期待しました」同社は基幹システムに長年SAP ERPを利用し、データベース基盤もSAP HANAに移行済みのため、SAPシステムとのデータ連携も重要だった。「特に、海外ではSAP Financial Consolidationユーザー間の情報共有が活発です。当社も連結決算のデータをグローバル経営に役立てるノウハウを得たいと考えました」（鯉沼氏）また荘司氏は、導入パートナーに富士通を指名した理由について「既存システムの構築/運用支援実績が20年近くあり、当社の連結会計業務を熟知してくれているという信頼感がありました」と語る。

プロジェクトは2016年4月から開始し、2018年6月に第1ステップとして制度連結の機能を稼働させた。プロジェクトは富士通をプライムとするマルチベンダー体制で実施。三井情報、日本IBMとともに、富士



三井物産株式会社

設立: 1947年7月
 資本金: 3,414億8,164万8,946円 (2018年3月31日現在)
 従業員数: 42,304名 (連結, 2018年3月31日現在)
 事業内容: 金属、機械・インフラ、化学品、エネルギー、生活産業、次世代・機能推進の6つの事業を展開
<https://www.mitsui.com/>

(左から)三井物産株式会社 CFO統括部 鯉沼氏、
 経理部 愛川氏、CFO統括部 荘司氏



通がアプリケーションや基幹システムとの連携などプロジェクト全体をコントロールし、SAPジャパンからもSAP Financial Consolidationに関するノウハウの提供を受けながら進めたという。

「自由度の高いSAP Financial Consolidationの特性を活かして当社独自の機能でも必要なものは実装し、旧システムの複雑な資本連結の自動ロジックもほぼ再現しています。自動仕訳の機能を整理して不要なロジックは整理してすっきりさせる一方、今まで手動で対応せざるを得なかったセグメント別や商品別の多軸集計機能をSAP Financial Consolidationに取り込みました。報告用の入力フォームも100シート近くから60シートに削減して効率化を図っています」(荘司氏)

今回のプロジェクトの特徴は、SAPのクラウド基盤であるSAP HANA Enterprise Cloud (HEC)上にSAP Financial Consolidationを構築している点だ。世界でも事例が少なく情報が不十分な中、三井情報、SAPジャパン、富士通の連携で難局を乗り切ったという。

「先例が少ないことで、壁に直面するたびに自分たちで解決せねばなりませんでしたが、技術面ではSAP関係者の協力を得ることができ、全体として円滑に解決することができました」(鯉沼氏)

さまざまな壁を乗り越え、連結決算システムとしては国内最大級のプロジェクトを2年2カ月で実現したことは特筆に値する。荘司氏は「富士通にはアプリケー

ションの設定、テスト、不具合の改修から移行ツールの提供、基幹システムとのつなぎこみまで全般の支援をいただきました。その中で、最後までやり切る強い意志と、それを実現する馬力を感じました」と評価している。

早期の連結全体の大勢把握が可能に 決算早期化も期待

2018年6月の本稼働後、初めての連結決算に臨んだ同社はおおむね滞りなく処理を完了。具体的な効果測定はこれからだが、いくつかの成果も見えてきている。

まず従来は1日に2-3回、毎回1時間以上かかっていたバッチ処理は、システムの高速化で30分毎の起動が可能となった。バックグラウンドで処理が実行されるため、バッチ処理の間もシステムの更新を止める必要がない。また、インポート機能を活用し、これまで各部署で処理していた一部の報告フォーム・仕訳入力業務を、経理部で一括対応できるようになり、業務の集約化も進んでいる。

連結決算速報値を出すまでの期間も短縮する。「従来は、全社の入力完了後にバッチ処理を実行していたため、毎月20日前後にならなければ連結全体の数字が見られませんでした。SAP Financial Consolidationの導入ですべての報告が完了していなくても、基本財務諸表データが揃う10日前後には、バッチ処理によりその時点での集計値が見られるようになり、早い段階で連結決算の大勢をつかむこ

とができます」(愛川氏)

今後のさらなる決算の早期化に期待が高まっているという。さらに、パッケージ化によりシステムのブラックボックス化が解消されてデータの抽出がしやすくなり、ユーザーの要望に応じて必要なレポートを迅速に提供できるようになっている。

SAP Financial Consolidationの 管理連結への活用と機能の強化

さらに今後は、管理連結への活用を進めていく。「データの活用という面ではまだこれからで、営業部門やグループ会社にもSAP Financial Consolidationのデータを使ってもらえるように働きかけていきます」(愛川氏)

経理部門でもSAP Financial Consolidationへの習熟度を高め、必要に応じて機能強化を続けていく予定だ。SAP ERPとSAP Financial Consolidationのデータを組み合わせた分析環境の提供などの取り組みも進む方針だ。

「ユーザーからの要請に応える柔軟性に優れ、今回のプロジェクトからはIT面でもさまざまなノウハウが獲得できました。今後、国内のSAP Financial Consolidationの導入企業が増えて、情報交換をしながらSAPに対して要望を挙げていけたらと思います」(鯉沼氏)

グローバルに広がるネットワークにより、環境変化に耐えうる収益基盤の確立とダイナミックな経営資源の配分を目指す三井物産の取り組みは今後も続いていく。



イーグル工業株式会社

設立：1964年10月
資本金：104億9,098万円
従業員数：6,400名（2018年6月26日現在）
事業内容：各種メカニカルシール、特殊バルブ、プラント機器、船用製品、金属ペローズ応用品等の製造/販売 並びに機械器具設置工事等上記に付帯する業務
<https://www.ekkeagle.com/>

（左から）イーグル工業株式会社
経営企画室の荒井氏、徳田氏



2

イーグル工業株式会社

SAP S/4HANA移行に向けて 富士通のPoCサービスを活用

自動車、船舶、飛行機などの輸送用機器や各種プラント向けのポンプなどに使われるメカニカルシールのトップメーカーとしてグローバルに事業を展開するイーグル工業株式会社。同社は2013年に国内の事業部門にSAP ERPを導入後、富士通の支援を受けて他の拠点にも展開。さらに2017年度～2019年度の計画でSAP ERPのグローバル統合に向け、アジア、欧州、アメリカへの展開を進めている。一方で、SAP S/4HANAへの移行検討も開始した。

「更新系と情報系のデータベースがSAP HANAで統合されて開発性が高まり、リアルタイム処理が実現すること、ユーザー操作画面が改善されること、AIの活用において財務の入金消込処理におけるSAPのデジタル化ソリューション（SAP Cash Application）との連携などへの期待も含めて、SAP S/4HANA移行に向けたPoCの実施を決めました」と、経営企画室 副室長の徳田晋一氏は語る。

同社は2011年より情報基盤のインフラネットワークの構築運用に関わり、SAP ERPのAMO/ITOサービスでアプリケーションとBASISの運用を委託している富士通に相談。富士通がリリースしたばかりの「SAP S/4HANA PoC支援サービス」を採用して操作性や既存資産への影響などを確認することにした。

「自社の要員がSAP ERPの海外展開プロジェクトに注力している現在は、十分なリソースの確保も難しい状況です。そこで当社の業務に基づくSAP S/4HANAの評価を要員含めて任せられること、富士通から月額サービスとして提供されるクラウド環境とSAP S/4HANAライセンスを使用することで、自社でライセンスを購入することなく実施できることを評価して、PoC支援サービスを採用しました」（徳田氏）

PoCのプロジェクトは、2017年12月～2018年3月の4カ月間で実施。富士通のIaaS環境にPoC環境を構築し、イーグル工業で稼働しているSAP ERPのシステムデータをインポート。次にPoC環境をSAP S/4HANAにコンバージョンして検証作業を実施する流れだ。経営企画室 IT一部 EBIS三課 課長の荒井俊成氏は次のように説明する。

「シナリオは当社の代表的な事業部のものをロジスティクス関連（SD/MM/PP）で10個、会計関連（FI/CO）で14個をピックアップして試しました。データはトランザクションも含めてすべてコピーしています。検証では、標準機能の互換チェック、簡易的な業務検証、SAP社提供のBest Practiceと当社で作り込んだ帳票・SAPクエリを中心としたアドオン（国内500本/海外130本）の検証、ダウンタイムの計測、パフォーマンスチェックを実施しました」

ダウンタイムの把握により 移行スケジュールが具体化

PoCサービスを利用した結果、イーグル工業では実データに基づくSAP S/4HANA

への移行に伴う影響を確認し、概算対応工数も算出することができた。「更新系、内部のAPI系、レポート系までひととおり確認ができ、富士通からはギャップを解消する解決策もいただきました。パフォーマンスについてもSAP S/4HANA用チューニング前のレベルで確認できて感触をつかむことができました」（荒井氏）

今後の移行に向けては、ダウンタイムが把握できたことが特に大きいという。「工場の生産を止めないためにも、移行時のダウンタイムに注目していました。今回の検証環境上では4日間必要とわかったことで、今後の移行に向けてベストな解決策を検討していきます」（徳田氏）

SAP S/4HANAへの移行にかかる工数・スケジュール・費用が把握できたことで、移行スケジュールについても計画が固まったという。今後は、現在富士通データセンターで運用しているインフラ環境のクラウド化を検討している。その場合、SAP S/4HANAへのコンバージョンはクラウド環境で行う見込みとなる。

「富士通のAMO/ITOチームにはSAP ERPの導入から4年間、困ったことに対して何でもフランクに相談に乗っていただき助かっています。当社の業務への理解を深めた上で適切なアドバイスをいただいていますので、SAP S/4HANAへのコンバージョンも含めて、さまざまな支援に期待しています」（荒井氏）

世界規模でデータの共有、リアルタイム活用を進めるイーグル工業では、さらなる情報活用に向けたチャレンジを今後も続けていく。



大和ハウス工業株式会社

創業：昭和30年4月5日（設立：昭和22年3月4日）
 資本金：1,616億9,920万1,496円
 従業員数：16,275名（平成30年4月1日現在）
 事業内容：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
<https://www.daiwahouse.com>



大和ハウス工業株式会社
 情報システム部 部長
 松山 竜蔵氏

3 大和ハウス工業株式会社

海外拠点へのSAP S/4HANA Cloud導入に向けたPoCを実施

広く知られた総合住宅メーカーであり、商業施設や都市開発、環境エネルギー事業などにも事業領域を広げる大和ハウス工業株式会社。現在同社では、海外拠点の会計システムをSAP S/4HANA Cloudで整備する取り組みを進めている。これはビジネスの成長スピードに対応した情報基盤整備の一環だと、情報システム部 部長 松山竜蔵氏は語る。

「海外進出国はすでに20カ国（2018年9月末時点）に達しており、事業成長のスピードと経営ガバナンスのギャップをいかにITでサポートしていくかが大きな課題です」

会計システムに求められるのが、リアルタイムで経営情報を把握する、リスクの予兆をいち早く感知するといった「同時性」だ。大和ハウス工業単体だけでなく、グループ会社もこぞって海外への進出を進めているため、経営状況のリアルタイム把握が可能な情報基盤は必須だ。しかし、各拠点に合わせて個々に開発/導入する従来の手法では、時間も費用もかかり過ぎる。標準化された業務機能をすぐに導入できる仕組みが必要だった。

「クラウド型ERPなら初期投資を抑えられますし、ビジネスのニーズに応じてスピード感を持って立ち上げられると判断しました」（松山氏）

グループの基幹システムとしてSAP ERPを利用している大和ハウス工業にとって、情報

基盤の一元化とシステム間連携を図る上で、SAP S/4HANA Cloudの採用はごく自然な流れだった。

また、富士通がSAP S/4HANA Cloud導入パートナーに選ばれた背景には、2012年に大和ハウス工業がレガシーの会計システムをSAP ERPへ移行した実績への評価と長期にわたる信頼関係があった。

富士通のPoC支援を活用して 多くのハードルをクリア

実際にSAP S/4HANA Cloudに触れてみると、従来のERPとはまったく別物だったと松山氏は印象を語る。

「プロジェクト冒頭でSAPからの説明を聞いた時点で、従来のERPと同じに考えていては導入できないとわかりました。構築手順もオンプレミスとはまったく違うし、3カ月に1度のペースでバージョンアップが行われ、次々と新しい機能が登場する。しかもユーザーがカスタマイズできる部分は、ほとんどない。『これは新しい方法論が必要だ!』と痛感しました」

オンプレミスでの経験が応用できない課題を一つひとつ確認しながら解決するため、同社は富士通からSAP S/4HANA CloudのPoC支援を受けることにした。

「継続的に海外展開していくことを考えると、このPoC支援を受けてしっかり検証した上で、慎重に進めていくのが賢明だと富士通とも一致しました」（松山氏）

SAP S/4HANA自体が最新のプロダクトで、やってみないとわからない部分が多い。課題が発生するたびに「富士通のPoC担当者が、まさに『格闘』してくれた」と松山氏は

振り返る。「海外拠点の現地ユーザーもマニュアルもすべて英語の環境でも、常時コンタクトを取って、導入作業を前へ進めてくれました」

会計データに基づく経営戦略ツールを目指し、さらなる進化を

大和ハウス工業のSAP S/4HANA Cloud導入第1号となった拠点がマレーシアだ。すでに開発や現地の会計担当者のトレーニングも完了し、新しい会計年度の始まる2019年1月の利用開始を待つばかりだという。

同社は今後、SAP S/4HANA Cloudによる新しい会計システムを世界中の拠点に展開し、連携させたいと考えている。それによってリアルタイムの管理連結を実現し、会計データをもとにした経営状況の迅速な把握と経営判断を可能にするのが目標だ。

「当社の掲げる『創業100周年に売上高10兆円』の実現に向けてドライブできる仕組みを準備しておく必要があります」と展望を語る松山氏。半世紀先のさらなる成長に向けて、大和ハウス工業は着々と情報基盤を進化させている。

お問い合わせ先

富士通株式会社

〒105-7123 東京都港区東新橋1-5-2
 汐留シティセンター
 TEL: 0120-933-200
 (9:00-17:30、土日祝日、当社指定休業日を除く)
<http://www.fujitsu.com/jp/>



SAP ERP本番機をAWSに移行し サーバー費用を32%削減、 BCP対策も確立



総合的な物流サービスを提供している株式会社日立物流は自社データセンターの運用コスト増大への対応策として2014年からアマゾン ウェブ サービス (以下、AWS) への移行に着手し、16の国と地域で204のシステムをAWS上のAmazon Elastic Compute Cloud (EC2) Windowsを中心に運用している。2016年12月には、SAP ERP 6.0の本番機をAWSに移行。オンプレミス環境と比べてサーバー費用を32%低減し、サーバー起因による障害発生もなく、安定稼働を続けている。

グローバル物流システム強化と早期立上げを目指してAWSに移行

3PL(システム物流)、重量・機工、フォワーディングの3つのコア事業を通じて企業のサプライチェーン最適化を支援する日立物流。現在はコア事業を強化しながらIoT、AI、ロボティクスなど、先端技術の物流分野における実用化に向けてスマートロジスティクス(自動化/省力化)を推進している。同社がクラウド化に着手したのは2014年で、利用実績もなく詳しいエンジニアも社内には全くおらず「他社と比べて周回遅れだった」とIT戦略本部 デジタルビジネス推進部 部長補佐の田代肇氏は振り返る。当時はeコマースの台頭や人口減などでマーケット構造が変化し、荷主のグローバル化が進行。同社も世界を意識したビジネス

戦略を明確に打ち出し、IT組織もグローバルへの対応・強化が必須だった。

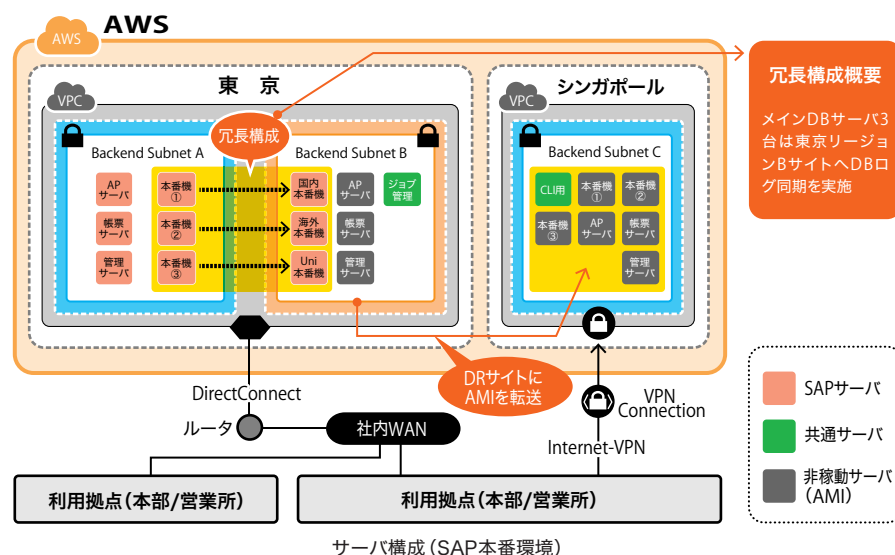
同社では当時、世界10カ国で利用している在庫管理システムGlobal Warehouse Management System (GWMS) を日本のオンプレミス環境から提供し、DR環境も国内で構築していた。しかし、自然災害などが原因で日本のオンプレミス環境に影響が発生した場合、最悪海外拠点の出荷が停止してしまうリスクを再評価し、システムの提供場所を3極(アメリカ、アジア、中国)に見直すことを決断。また、DR環境も含めたオンプレミスのサーバーの既存費用と比較しコスト低減も図りたいと考えた。さらに1.5年以内での3極立ち上げ、BtoBレベルのサービス品質という要件を加えて検討した結果、AWSを採用。「当

時、すべてのニーズを満たしていたクラウドサービスはAWSだけでした」(田代氏)

ポジティブマインドへの転換で導入に立ちはだかる壁を克服

AWS環境の構築はグループ会社の日立物流ソフトウェアが担当することになったものの、エンジニアからは「本当にアプリケーションが動くか責任が持てない」という声上がり、日立物流社内からは「SAPのようなミッションクリティカルなシステムは載せられない」という意見も根強かった。

そこで取り組んだのが、技術者のマインドセットの転換だ。日立物流ソフトウェアICTソリューション本部長の吉田佑一郎氏は「自社でAWSをやらないなら他社を使うという強気な姿勢を示したところ、いずれやるなら最初から絡まないと後々の保守が大変、クラウドが本流になっていくと他の仕事も減っていくという危機感が芽生えました」と語る。ポジティブマインドに変えるため、AWS固有の難解な単語を技術者が知っている技術/単語に置き換える工夫もした。従来までの「障害を防ぐ構成」から「障害が起きても大丈夫な構成」への転換を図り障害発生への不安を払拭したところ、「仮想化技術を知っていれば何とかなる」という声も出始めた。実機が目の前にないと何かと不便という意見にも、ほぼすべての操作がマネジメントコンソールからできるAWSならオンプレミス環境よ



株式会社日立物流

創業：1950年2月
 資本金：168億200万円
 (2018年3月末現在)
 売上高(連結)：7,003億9,100万円
 (2018年3月期)
 従業員数(連結)：47,784名
 (2018年3月末現在)
 事業内容：国内物流事業、国際物流事業、その他事業
<http://www.hitachi-transportssystem.com/>



株式会社日立物流
IT戦略本部
デジタルビジネス推進部 部長補佐

田代 肇氏



株式会社日立物流
IT戦略本部
経営システム統括部 部長補佐

石川 博之氏



日立物流ソフトウェア株式会社
ICTソリューション本部長

吉田 佑一郎氏

り便利と説得したという。
 「しぶしぶ始めたAWSへの移行ですが、実際にやってみると仮想化の知識が役立つ、障害は起きない、どこからでも操作ができて便利だ、ハードウェアの故障を心配しなくていいのは楽だといった声がエンジニアから上がり始めました」(吉田氏)

クラウドの特性を活かした 運用ポリシーでコストを低減

こうしてGWMSのAWS移行を始めた日立物流は、3年かけて東京、バージニア、シンガポール、北京、シドニーへの展開を終了。並行して日立物流グループ共通システムであるSAP ERP(FI、CO、HR)とSAPの周辺システム(経理系、人勤系、本社系)の移行にも着手。当初はマルチクラウド戦略のもと、事業系のGWMSなどはAWS、SAP含めた基幹系は他社クラウドを想定。しかし、開発・検証環境の評価を行った他社クラウドよりAWS環境の方が安定していることを評価して、SAPも本番機はAWSで稼働させることとした。3カ月かけて設計、構築、テストを実施後、2016年12月末にWindows Server/SQL Serverベースで稼働しているSAP ERPの本番環境をAmazon EC2 Windows環境上へ移行した。

SAP ERPに関しては、クラウドならではの特性を活かした運用ポリシーを定めることでサーバー費用の削減効果を最大化している。1つ目がサーバーの稼働時間の調整だ。開発/検証系と待機系サーバーは、通常の営業日は午前2時～7時、休業日は午前2時～翌営業日の午前7時の時間を停止し、稼働率を抑制。次に、サーバー構築時のスペックに余裕があった環境では

AWSのインスタンスタイプを見直し、利用料を低減。さらに、既存サーバーのリース解約時期を見直し、ランニングコストの低減を図った。

これらの施策によってクラウド化の投資額は3年以内に回収できる見込みが立った。実際、月額サーバー費用は、オンプレミスで運用していた2015年3月と比較して、移行後の2017年10月以降、32%低減されている。

移行後は、運用負荷が大きく軽減された。「AWSのサーバー監視サービスによって異常時にはアラートメールが発信され、障害を未然に防止できます。異常を検知した際の情報共有もAWSのヘルプデスクとのチャット連携が可能で、障害対策時間の短縮につながっています。サーバースペックに起因する障害もインスタンスタイプの変更と再起動で対応できるため、対策時間が短縮しました」と、IT戦略本部 経営システム統括部 部長補佐 石川博之氏は語る。AWS移行後はサーバー起因による大きなシステム停止もなく、安定稼働を続けている。

5つのリージョンで 204個のインスタンスが稼働中

日立物流では現在、5つのリージョンで204個のAmazon EC2 Windowsインスタンス(仮想サーバー)を中心に稼働し、利用拠点は16の国と地域にわたる。サーバーを新設する際はクラウドファーストとし、お客様の了承が得られないケースやAWSでサポートしていないOS利用などの例外を除いて、AWSを採用している。高可用性については、データベースのAmazon Relational Database Service

(Amazon RDS)を複数リージョンで保存するMulti-AZで配置。DR環境は、1つのリージョンの環境を別のリージョンにバックアップとして保存するクロスリージョンにより、5つのうち1つがダウンしてもバックアップ先のリージョンでカバーできるようにした。

今後はAWS以外のサービスも含めたマルチクラウド化を進め、ノウハウの蓄積とエンジニアのスキル向上を目指す。また、インフラの自社保有と外部委託の2つを仕分けながら、「持つIT」から「使うIT」への転換を目指していく方針だ。

技術面では増加するインスタンスの管理手法の確立に向けて、管理ツールの導入を検討中だ。技術組織の体制もクラウド対応に向けて整備していく。「クラウド化は単なるインフラ形式の変化でなく、業務のやり方が変わると捉え、クラウド専門チームや独立した技術研究チームの設置も視野に入れています」(吉田氏)

日立物流では、今後もクラウドファーストのポリシーのもと、「グローバルサプライチェーンにおいて最も選ばれるソリューションプロバイダ」として世界に貢献していく。

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

〒141-0021 東京都品川区上大崎3-1-1
 目黒セントラルスクエア
<https://aws.amazon.com/jp/>



世界約120拠点で利用する SAP ERPをAWS上で運用し、 インフラコストを最適化



情報・通信とライフケアを中心に、グローバルに事業を展開するHOYA株式会社は、90年代後半からSAP ERPを導入し、海外を含むグループ約120社で活用してきた。2013年末には運用基盤をアマゾンウェブ サービス (AWS) にマイグレーション。株式会社BeeXの支援のもと、運用ノウハウを蓄積しながらパフォーマンスとコストの最適化を進め、グループ会社の増加といった環境変化にも柔軟に対応している。

インフラコストの最適化を目指して AWSの活用を決断

HOYAは光学技術を軸に多角化を進め、半導体やデジタル機器を支える最先端の情報・通信分野から、メガネやコンタクトレンズ、内視鏡など人々の生活を支えるヘルスケア分野で、さまざまな形で社会に価値を提供している。現在、世界30カ国以上に約140の連結子会社を持ち、海外の売上比率は70%に達している。

複数の異なる事業を展開する同社において、ITシステムの企画/開発/運用は各事業部の情報システム部門が担っている。一方、グループ共通の財務会計および連結会計のシステムについては、財務部が本社および連結子会社全体を統括。1997年には

SAP ERPを本社に導入し、海外を含むグループ各社にスピード展開した。

財務部は2009年頃、SAP ERPの基盤をUNIXからWindowsに移行するとともに、パブリッククラウドを導入してハードウェアの制約を排除し、コスト効率を高める体制を検討した。しかしその時点では、必要なハードウェアスペック、コストなどを検討した結果、プライベートクラウドを採用。そして2013年、ようやくパブリッククラウドを採用するメリットが見えてきたことから、AWSへの移行を決断する。複数のサービスの中からAWSを採用した理由について、財務部ITグループの守谷祥広氏は次のように語る。

「SLAが明確に定義され、障害発生の情報も少なく安心して利用できると判断しまし

た。また当時いち早くSAP ERPの稼働認定を取得済みで、性能面での懸念も事前のPoCを実施することでクリアしました」

クラウドへの移行と新たに追加したBCP/DR環境の構築をわずか2カ月半で完了し、2013年11月には本社やグループ会社を含むすべてのSAP ERPがAWS上で稼働した。その効果について財務部ITグループの金光和純氏は、次のように振り返る。「プライベートクラウドと比較して、約50%~60%のコスト削減を実現できました。また従量課金の保守サポートを採用したことで運用維持費も軽減しています。さらに、AWSの複数リージョンを活用したBCP/DR対策も実現したことも大きな成果です」

長期割引のインスタンス変更により インフラコストを約10%削減

移行後のインフラ運用については、BeeXのワンストップ運用保守サービスを利用し、現在まで機能強化や運用改善を重ねている。SAPシステムは現在、本番環境5（アジア、欧州、米国、連結会計、資金管理）、開発・試験環境8の合計13インスタンスの構成だ。

AWS上でのERP運用を開始したHOYAにとって、思わぬ誤算もあった。開発機や検証機では従量課金のオンデマンド利用が有効だが、本番機のようにリソースが緩やかに増えていくケースでは、長期コミットで割

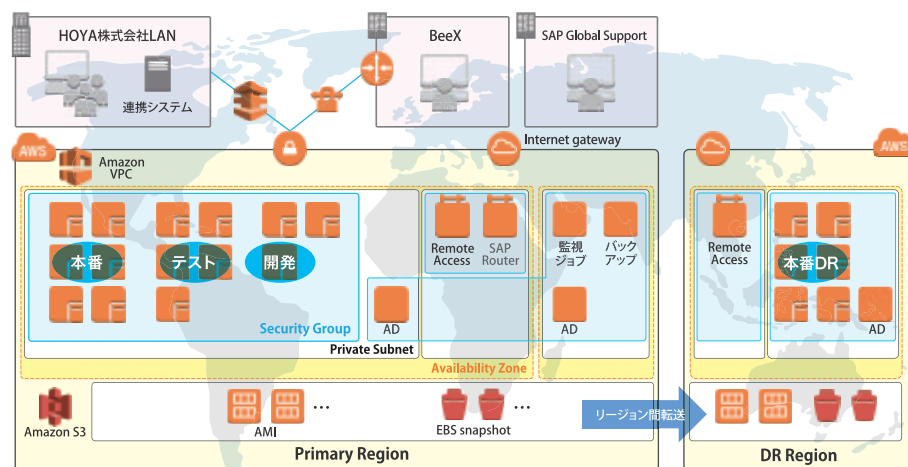


図1: システム構成図



HOYA株式会社

創立：1941年11月1日（設立：1944年8月23日）
 資本金：62億6,420万円
 売上高：連結4,789億2,700万円（2017年3月期）
 従業員数：連結3万5,752名（2017年3月31日現在）
 事業概要：情報・通信とライフケアの事業領域において、ヘルスケア、メディカル、エレクトロニクス、映像の4セグメントでグローバルに事業を展開する総合光学メーカー
<http://www.hoya.co.jp/>



HOYA株式会社
財務部 ITグループ
守谷 祥広氏



HOYA株式会社
財務部 ITグループ
金光 和純氏

引率が高くなる「EC2リザーブドインスタンス (RI)」のメリットが大きい。契約期間は1年/3年から選べて長期契約ほど割引率は高くなるが、当時、契約期間中はインスタンスが変更できないといった制約があった。「投資効果を考えてEC2リザーブドインスタンス (RI) を3年契約で採用し、確かにコストメリットは得られました。しかし契約期間中、AWSから新しいインスタンスがリリースされても、3年間は新インスタンスへ乗り換えられませんでした」(守谷氏)

3年契約終了後、新たなインスタンスに乗り換えた。インスタンスの変更自体は管理画面上から設定するだけで終了したという。「新構成への変更もBeeXに依頼しました。それまでの運用実績からI/O性能、CPUスเปック、メモリー、ディスク容量などを分析してサイジングを行い、さらに今後の事業成長なども考慮して、最もコストパフォーマンスの高い構成案を提案していただきました」(守谷氏)

新構成の採用により、インフラコストの最適化は一気に進んだ。金光氏は「約10%のコスト削減ができました。最初の移行時から連結子会社の数が20社近く増えてトランザクションの量が増加していますが、パフォーマンスを落とすことなくコストが削減できています」と語る。インスタンスの性能分析レポートはBeeXから毎月提供され、随時チェックしながら必要があれば対応を依頼している。

AWSとBeeXから提供されるSOC1レポートで監査業務を効率化

AWSに移行してからも、HOYAではさまざま

SAPシステムに関する課題

- ① コスト削減
- ② 監査対応の負荷軽減
- ③ 効果的な災害対策

AWSによる解決

- ① リザーブドインスタンス (RI) の採用と継続的なインスタンス構成の見直し
- ② SOC1レポートの提出
- ③ 安価なDR運用環境構築と、定期的な災害テスト実施による確実性担保

図2：SAPシステムの課題とAWSによる解決

まな課題に対応してきた。

同社はAWSのユーザーコミュニティに参加して最新情報を収集し、BeeXからも随時情報提供や改善提案を受けている。また、BeeXから提供されるAWS上のシステム運用に関するSOC1レポートも、監査対応に役立っている。

「SAP ERPはもちろん、それ以外のシステムに関しても、AWSの運用に関することはひととおりBeeXに任せることができ、コスト低減や運用の高度化に関する提案も含め、非常に頼りにしています。その分、社内ではアプリケーションの保守や、本来の会計に関する業務など、付加価値の高い領域に注力できます。IT監査についてもAWSとBeeXから提供されるSOC1レポートをそのまま活用できるため、我々はアプリケーション部分の監査レポートの作成に集中できるようになりました」(金光氏)

AWS上に管理会計用のインスタンスを追加して予実分析の実現へ

HOYAは今後、情報分析機能用にインスタンスを追加し、タイムリーに情報を提供していく予定だ。

守谷氏は「財務データや非財務データなどを利用し、ユーザー主導で分析ができる環境を構築していきたい」と展望を述べる。また、将来的にはBeeXとともにAIや機械学習などの新しいテクノロジーを活用し、システム運用を自動化/高度化していく構想も描いている。

HOYAがAWSの利用を決断した2013年当時、日本企業の多くはパブリッククラウド上でのSAPシステム稼働に踏み切っていなかった。しかし同社はいち早くAWSに移行し、試行錯誤しながらインフラコストを低減してきた。そのチャレンジの過程は、これから続く企業にとって大いに参考になるはずだ。

お問い合わせ先

株式会社BeeX

〒103-0027 東京都中央区日本橋2-11-2
 太陽生命日本橋ビル 16F
 TEL 03-6214-2830（受付時間 平日9:30～18:00）
<https://www.beex-inc.com/>



SAP S/4HANAでグローバルシステムを統合 サプライチェーン情報も一元化し 需要予測と意思決定の迅速化を実現



光モジュールや半導体レーザーの開発、製造、販売を手がけるOclaro, Inc. (オクラロ) グループは、世界各地の製造・販売拠点のオペレーションの標準化を目指してSAP S/4HANAを導入。加えてサプライチェーン業務を効率化するSAP Integrated Business Planning (SAP IBP) などのSAPソリューションを、日立製作所と米国Hitachi Consulting corporationの支援のもと導入し、グローバルレベルでの情報の可視化と意思疎通を大きく向上させた。

グローバルで基幹システムを統合し “One Oclaro”の実現へ

光学モジュール、光通信デバイスの世界的メーカーであるオクラロ。本社と一部の研究開発部門を米国カリフォルニア州のサンノゼ、主たる研究開発と生産部門をイギリス、イタリア、中国、日本に有し、全世界に販売網を展開している。日本法人である日本オクラロ株式会社は、半導体光デバイス、レーザーダイオード、光送受信モジュールなどを製造し、通信機器メーカーやデータセンター事業者などに販売している。

オクラロ全体のIT戦略は米国本社がリードする一方、業務の中核となる生産・販売系のシステムは日本、中国、欧州/米国の3リージョンが独自に導入/構築/運用してきた。そこで既存システムの更改を機に、基幹システムのグローバル統合による業務プロセスの標準化に乗り出した。日本オクラロのオペレーションセンタ センタ長を務める會澤徹氏は次のように語る。

「複数の会社が合併した経緯もあり、同じ会社内でも別の業務プロセスが動いており、まるで別会社のような状況でした。リージョン間でデータや伝票をやり取りする際も、手作業でデータを合体したり、伝票を別々に用意する必要があり、ビジネスが大きくなるにつれ弊害が出てきていました。そこで、システムが今後の成長の足かせにならないよう、今回のプロジェクトを通じてグローバルレベルでの“One Oclaro”を目指しました」

日本の製造業を熟知した技術力と グローバルなコミュニケーション力を評価

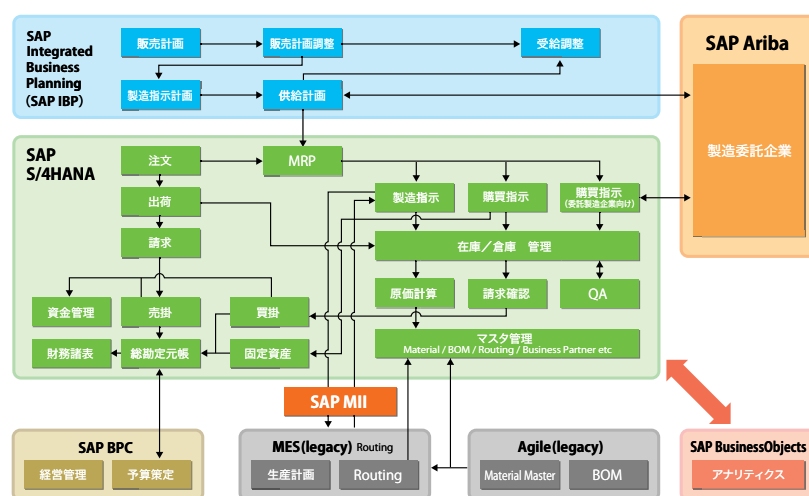
システム統合プロジェクトには、米国本社と3つのリージョンが参加。まずERP選定委員会を設置して、各リージョンからの参加者がコスト、リードタイム、コンセプト、SIのノウハウ、製造業での経験などの評価項目を定めて議論した。最終的に採用されたのは、米国Hitachi Consulting corporationと日立製作所の合同チームが提案したSAP S/4HANAだ。日本以外のリージョンの旧基幹システムはSAP ERPだったこともあり、結果的に移行への影響を最小限に抑える効果もあった。

導入を支援するコンサルタントとシステムインテグレーターに日立グループを選んだ決め手は、日本の製造業を熟知しているこ

とと、円滑なコミュニケーションへの期待だった。日本オクラロ ITセンタ ビジネスソリューション部 部長の那倉康一氏は次のように説明する。

「SAP機能を熟知し、かつ英語で意思疎通できるコンサルタントがプロジェクト成功の鍵であると確信していました。日本固有の商習慣や、日米、各拠点の会計基準の相違を理解したうえで、日本法人のニーズを吸い上げてブループリントに的確に反映させる実力を持つパートナーは、日立グループ以外に考えられませんでした」

**SAP S/4HANAを中心とした
ソリューション群を11カ月でピクバン導入**
導入プロジェクトは2016年11月から始まり、2017年10月に本稼働を開始。SAP



システム概要図



日本オクラロ株式会社

設立：2000年9月

資本金：1億円

売上高(連結)：6億90万ドル(2017年6月期)

事業概要：ハイエンド光モジュール、半導体レーザーの開発・製造・販売

<https://www.oclaro.com/jp/>

S/4HANAの会計、生産、販売、購買、品質管理に、サプライチェーン戦略を支援するSAP Integrated Business Planning (SAP IBP)、製造現場を可視化するSAP Manufacturing Integration and Intelligence (SAP MII)、調達・購買管理のSAP Ariba、連結決算に利用するSAP Business Planning and Consolidation (SAP BPC)を加えたビッグバン導入となった。

プロジェクトを通じて、SAPのベストプラクティスをベースに業務プロセスを標準化してアドオンを抑制した。それに大きく貢献したのが、日本オクラロがプロジェクト前から行った入念な準備だった。

「グローバル選定フェーズが始まる1年前から検討チームを立ち上げ、各業務部門から意思決定権を持つ人材を集めて業務のあるべき姿を徹底的に議論しました。標準機能を使うために譲れるところ/譲れないところを議論しながら、妥協点も設けて、アドオン開発を最小限に抑制しました。事前に徹底して議論していたため、プロジェクト開始後も日本チームが主導権を握ることができました」(會澤氏)

グローバルなプロジェクトのためプロジェクトメンバーは米国、イタリア、日本の各所に場所を移しながら2週間単位で要件定義を実施。毎回約100名近くのメンバーが参加し、さまざまな議論を重ねた。さらにモジュール単位で詳細な要件を詰めながら、マスター整備、移行テストなどを進めていった。日立グループの的確なサポートも大いに役立ったという。

「日立のコンサルタントやSEのレスポンスビリティ(責任感)は素晴らしいものでした。困難に直面しても真摯に向き合い、私たちの要求をSAPの標準仕様に落とし込

んでくれました。また、米国PMO (Project Management Office)との情報の橋渡しもしていただき、意思疎通もスムーズに進みました。これだけ大規模なシステムにも関わらず大きなトラブルがなく、予算内で計画通りに稼働できて、日立グループを選定したことが間違っていなかったと改めて実感しました」(那倉氏)

海外拠点とも共通の言語で

共通のデータを見ながら意思決定

「全世界で同じERPを使い、海外の拠点と共通のデータを見ながら意思決定ができるようになった効果は計り知れません」と會澤氏は強調する。SAP S/4HANAの圧倒的なパフォーマンスも評価。ハードウェアが最新化され、コードをゼロから見直して再整備したこともあり、体感的な処理スピードは大きく向上している。

特に大きな効果をもたらしているのが、SAP S/4HANAと連携したSAP Integrated Business Planningだ。従来の環境ではオフラインでサプライチェーン計画を策定し、現場のスケジュールと合わせてMRPにデータを渡していた。SAP Integrated Business Planningなら販売と購買を問わず、複数地域に散在する情報を集約し、SAP HANAプラットフォーム上で高速に見込み数値を計算できる。共通のフォーマットでデータが格納されているため、信頼性のある情報に基づく予測や、物流のリードタイムの議論も可能になった。

「需要予測の透明性とスピードは確実に向上しています。グローバル全体で共通の数字が見られるため、意思決定は確実に早くなりました。また、中国、イギリスなどの製造拠点間でモノを売り買いする社内間取引も、同じ目



日本オクラロ株式会社
オペレーションセンタ
センタ長

會澤 徹氏



日本オクラロ株式会社
ITセンタ ビジネスソリューション部
部長

那倉 康一氏

線で取引ができるようになりました」(會澤氏)
SAP Integrated Business Planningについては今後、BIツールと組み合わせて情報を活用することも検討している。「現場担当者が各国のサプライチェーン情報を見ながら議論することで、最適なサプライチェーン体制を確立できます」(那倉氏)

安定化と定着化を図るとともに SAP Aribaのさらなる活用へ

日本オクラロでは、マレーシアの製造委託会社への発注のみに活用しているSAP Aribaを他の製造委託会社にも拡大することを考えている。SAPソリューション全体については、稼働したばかりということもあり、現在の課題は定着化にある。

「日本オクラロにとってSAPは初めて使うシステムですが、使っていくうちに理解が深まり、改善のアイデアも浮かんできています。日立グループには定着化に向けて豊富な経験と知識を活かしたサポートに期待しています」(會澤氏)

本社や各国の拠点がお互いの文化を尊重しながら、世界中の顧客に向けて事業を推進しているオクラロ。グローバル共通IT基盤は、今後も同社の成長を支えていく。

お問い合わせ先

株式会社日立製作所

産業ソリューション事業部
〒170-8466 東京都豊島区東池袋4-5-2
ライズアリーナビル
TEL: 03-5928-8238
<http://www.hitachi.co.jp/sap/>

HITACHI
Inspire the Next

Azureの活用により 財務システムを早期刷新 電力システム改革の中で変化に強い IT基盤の構築へ



2011年に発生した東日本大震災とこれに伴う原子力事故を契機に、新たな法体制への移行や競争の激化など、エネルギー産業は今、大きな変革期を迎えている。九州電力は、経営基盤となる財務システムをSAP S/4HANAに刷新するプロジェクトを推進。パブリッククラウドであるMicrosoft Azureを活用することで、市場のめまぐるしい変化やリアルタイム経営に対応できるIT基盤を整備しつつある。

パブリッククラウドを活用した SAP S/4HANA移行を計画

九州電力は2015～2021年度の「グループ中期経営方針」において『日本一のエネルギーサービス』を提供する企業グループ」となることを掲げている。この方針達成に向けて、九州電力株式会社 テクニカルソリューション統括本部 情報通信本部 経理プロジェクトグループ 吉田龍義氏は次のように語る。

「当社はガス小売事業や再生可能エネルギー事業など、新たな取り組みを積極的に展開しています。変化への対応力を強化するにはITも『標準的なシステムに業務を合わせる』という思考への変革が必要です。この象徴となるプロジェクトが財務基盤のSAP S/4HANA移行です」

約20年間運用を続けてきたスクラッチのシステムでは、2020年の送配電部門の法的分離など今後の産業変化への対応が困難だった。パッケージに合わせて業務フローを標準化することは、変化に追従可能な「スピード経営」の実現に繋がるという判断だ。また、インフラ整備の方針について同社のテクニカルソリューション統括本部 情報通信本部 経理プロジェクトグループ 小島毅士氏は次のように説明する。

「開発検証基盤とDR（災害対策）基盤にMicrosoft Azureを採用しました。当面はオンプレミスで本番稼働させる予定ですが、SAP S/4HANAは少なくとも10年間利用し続けるシステムです。時代に合わせてインフラも可変していけるよう、パブリッククラウドの活用を決定しました」

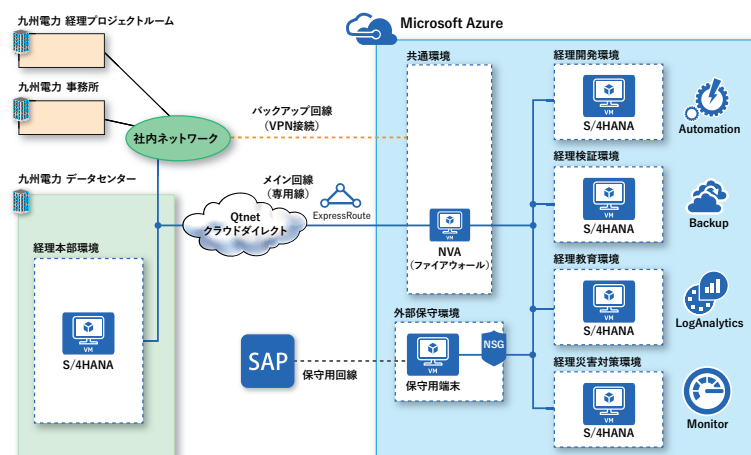
同社グループは自社データセンターに構築したプライベートクラウドで全ITを整備してきたが、プライベート環境では物理リソースに制約がある。パブリッククラウドであれば、物理的な制約や上限を解消し、アジリティをさらに高められる。

財務データを預けるセキュアな サービスとしてAzureを選択

プロジェクト開始は2016年度で、2018年度中の完了を目指している。

「SAP S/4HANAは、各事業システムとも連動するコアシステムです。また、各事業の財務情報を集約しているため、管理されるデータは極めて重要な企業資産でもあります。Azureを選択した最大の理由は、システムを安定して稼働しつづけることができ、セキュアにデータを守ることができるという信頼性の高さにありました」(吉田氏)

東日本と西日本にデータセンターを構えるAzureは、物理的な冗長構成が可能だ。これにより可用性が高いだけでなく、有事が発生した場合に日本国内の管轄裁判所を通じて、クラウド上のデータを手元に戻すことができる。また、マイクロソフトは日本で初めてCSゴールドマークを取得したベンダーであり、セキュリティ面で優れた実績を有する。加えて、SAPシステムと高い親和性を持つ。



新経理システム構築プロジェクト システム構成イメージ

九州電力株式会社

設立:昭和26年5月
 資本金:2,373億円(平成30年3月31日現在)
 売上高(連結):7,003億9,100万円
 (平成30年3月31日現在)
 従業員数(連結):13,022名
 (平成30年3月31日現在)
 事業内容:九州を中心とするエネルギー供給事業
<https://www.kyuden.co.jp/>



九州電力株式会社
 テクニカルソリューション統括本部
 情報通信本部 経理プロジェクトグループ

吉田 龍義氏



九州電力株式会社
 テクニカルソリューション統括本部
 情報通信本部 経理プロジェクトグループ

小島 毅士氏



白野 隆氏



高下 大輝氏



志道 賢治氏

「SAP ERPは移送管理システム(TMS)という、異なるドメイン間のシステム変更を自動実行、監視するしくみを備えているため、本番環境と開発検証環境を素早く安全に入れ替えることが可能です。将来、オンプレミスで稼動させているSAP S/4 HANA本番環境をクラウドに移行することも考え、オンプレミスとクラウド間のシステム移送を意識してパブリッククラウドを選定する必要がありました。Azureが当社の求める移送方式に対応していたことも、大きなポイントでした」(小島氏)

九州電力ではRed Hat Enterprise Linux (RHEL)を標準環境としてきたため、OSSで構成される開発検証環境の迅速な立ち上げにAzureは適切なのかという懸念があったが、開発の前段階で懸念は払拭されたと九電ビジネスソリューションズ株式会社の白野隆氏は語る。「OSSとクラウドベンダー間の役割が整っていないと、問い合わせの際にたらい回しにされ、開発が滞るおそれがあります。しかし検討を進める中で、マイクロソフトとレッドハットが強いパートナーシップを築いていることが分かりました。マイクロソフトがオープン化を進めているという印象は受けていましたが、想像以上に数多くのOSS、さまざまなベンダーと強固なパートナーシップをもっていました」

2カ月という短期間で 開発検証環境を用意

パートナーシップに基づく技術支援、Azureの機能性を活かすことで、九州電力はわずか2カ月でSAP S/4HANAの開発

検証環境を用意した。九電ビジネスソリューションズ株式会社の高下大輝氏は次のように話す。

「クラウドで仮想マシンを迅速に立ち上げられる上、AzureではSAP環境を構築するために必要なソフトウェアやサービスを即座に手配することが可能です。RHELやSAP HANAベースのアプリケーションに対応したサービス、仮想マシンなどをAzure Marketplaceから入手して即座にデプロイすることができるため、開発検証環境の立ち上げ期間を大幅に短縮できました」

九電ビジネスソリューションズ株式会社の志道賢治氏は、マイクロソフトの技術的な支援も評価する。

「Azure、SAP S/4HANAいずれの構築も当社には初めての経験であり、『仮想マシンはどのグレードが適しているのか』『リソースを最適に運用するにはどういったしくみが必要か』『セキュアな接続を担保するためにはプライベートクラウドとAzureをどう接続すればいいか』など、疑問を1つずつ解消していかねばなりません。専任の技術者をつけていただくなど、マイクロソフトから手厚く迅速なサポートを受けたおかげで、疑問を解消しながらスムーズに作業を進めることができました」

Azure上でSAP S/4HANAの 本番環境の稼動も構想

SAP S/4HANAの移行プロジェクトは2018年5月現在、順調に進行している。「パブリッククラウドを実際に利用し、想像以上のスピードで作業が進められることを実感しました。今後、SAP S/4HANAの

本番環境をAzureで運用することもあるかもしれません。また、新たな周辺システムをAzureで展開するという選択肢もあるでしょう」(吉田氏)

Azureの検討に際して、九州電力ではマイクロソフトのデータセンターの見学も実施。吉田氏は強固なポリシーのもと、運用管理がなされていると体感できたという信頼性、SLAを評価する一方、メンテナンスなどのシステム停止がコントロールできないことを指摘。この点が、SAP S/4 HANAの本番環境を稼動する条件になると小島氏は語る。

「財務管理を司るSAP S/4HANAが停止した場合、業務遅延や支払漏れなどの可能性があります。もしシステム停止をコントロールできるのであれば、本番環境での適用も検討できるでしょう。当社でも開発検証環境やDR環境の運用を通じて、Azureの信頼性を見極めていきたいと思っています」

電力市場が大きく変化しつつある中、九州電力ではSAP S/4HANA移行を1つの切り口とすることによって、業界におけるプレゼンスをより高めようとしている。

お問い合わせ先

日本マイクロソフト株式会社

〒108-0075東京都港区港南2-16-3
 品川グランドセントラルタワー
 TEL: 0120-41-6755
 (9:00~17:30土日祝日、弊社指定休業日を除く)
<https://azure.microsoft.com/ja-jp/solutions/sap/>



体験から 新たな視点と発想を

イノベーションの創造には、今までとは違う発想を生むアプローチが不可欠です。

人は新しい環境に身を置き「体験」することで、新たな視点と発想の好循環が生まれます。この循環を日本企業の皆さんに「体験」していただく場として、PwC Japanグループは、エクスペリエンスセンターをオープンしました。これからのPwCは、幅広いプロフェッショナルが良い「体験」を提供することで、今までにない解を出すことに価値を求めます。変化の時代に、皆さんが次々とイノベーションを生み出し世界に羽ばたくため、私たちは総力をあげて支援します。「体験」から新たな視点と発想を。新しいPwCはすでに動き出しています。



pwc

PwC Japanグループ

PwCあらた有限責任監査法人 PwC京都監査法人 PwCコンサルティング合同会社 PwCアドバイザリー合同会社 PwC税理士法人 PwC弁護士法人
お問合せ：03-6212-6810 pwcjppr@jp.pwc.com

写真：PwCのExperience Center内 東京都千代田区大手町

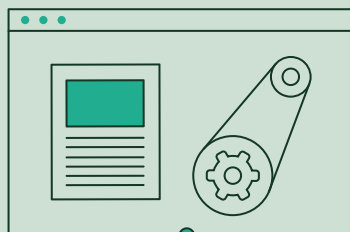
PwC Japanグループは、日本におけるPwCグローバルネットワークのメンバーファームおよびそれらの関連会社の総称です。各法人は独立して事業を行い、相互に連携をとりながら、監査およびアシュアランス、コンサルティング、ディールアドバイザリー、税務、法務のサービスをクライアントに提供しています。

© 2018 PwC. All rights reserved. PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

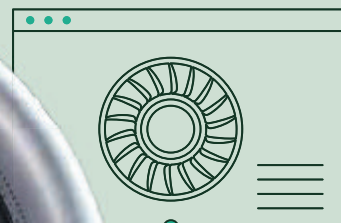
YOUR NEXT SERVICE ADVANTAGE IS IN THE CLOUD

Infosys®
Navigate your next

Provide on-demand product documentation



Start subscription-based services



Deliver cost-effective training support



With over three decades of experience in managing the systems and workings of global enterprises, we can help navigate you towards opportunity with

- AI-powered Core
- Agile Digital at Scale
- Always-on Learning

The journey to digital has so many nexts. Navigate your next with Infosys.

インフォシスリミテッド 東京オフィス
〒106-0032

東京都港区六本木1-6-3

泉ガーデンウイング

TEL : 03-5545-3251

Mail : mktg_jp@infosys.com

www.infosys.com/jp

Accelerate digital transformation with SAP S/4HANA services

Infosys provides enterprises with end-to-end, industry-tailored, service offerings from value discovery to implementation to support and help digitize their business operations leveraging SAP S/4HANA.

Our comprehensive service offerings cover all phases of product transformations based on S/4HANA Enterprise Management, S/4HANA Finance, and Central Finance. With Infosys, enterprises can maximize their ROI in S/4HANA, with up to 25 percent reduction in efforts during assessment phase and fast-track the design phase by up to 20 percent while reducing the technical migration efforts by more than 60 percent during migration.

15,000 名の当社 SAP コンサルタントが
御社の SAP S/4 HANA 導入を確実に実現致します。

Please visit
<https://www.infosys.com/SAP/offerings/Pages/s4-hana.aspx>

お気軽にご相談ください



海外各社の会計データを SAP Business Oneで統合 戦略的データ活用基盤として幅広く活用

グローバルに事業を展開する企業にとって、海外拠点の業務データをいかに効率よく統合/管理するかは、成長戦略を考える上で最重要課題の1つだ。アナログ半導体専門メーカーとして世界に最新のデバイスを提供するエイブリック株式会社は、セイコーインスツルの分社独立を機に、SAP Business Oneを海外拠点の新たな基幹システムとして導入。経営状況の可視化などのガバナンス強化と、運用負荷の軽減やコスト改善を急ピッチで進めている。

分社独立を機に 基幹システムの統合を決意

エイブリック株式会社は、セイコーインスツル株式会社のクオーツウォッチ用CMOS ICの研究開発部門として発足以来、各種機器用アナログ半導体の開発/製造を手がけ、2016年には同社から分社独立。以来、自動車やスマートフォン、医療機器などさまざまな最新機器を支えるキーデバイスとして安心/安全かつ高品質な製品技術を提供してきた。

エイブリックは分社独立をきっかけに、新たな基幹システムの導入を検討した。それ

まではセイコーインスツルのシステムを利用してきたが、今後は独立した企業として自前のシステムを持たなくてはならない。また独自にシステムを導入/運用してきた複数の海外販社についても、新システムへの統合が決定した。エイブリックの財務本部 情報システム部 情報システム二課長 熊田昌子氏は次のように当時を振り返る。

「拠点ごとに運用されてきた基幹システムを統合することで、グループ全体のガバナンス強化や業務の効率化、コスト改善を実現したいと考えました。単なるシステム刷新ではなく、経営/業務視点も含めた全面的なデータ基盤の見直し/再構築が狙いでした」

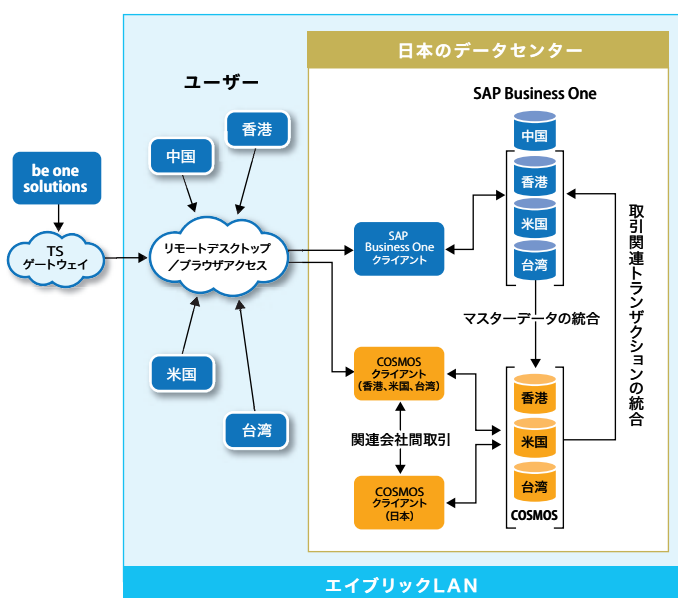
情報システム部では、まずこれらのコンセプトを経営陣や各業務部門へ提案し、メリットを理解してもらった上で、社内のコンセンサスを広げていった。提案内容としては、更新対象となる基幹システム本体だけでなく、ロジスティクス系など

周辺も含めたシステムの全体像を描く必要があること。さらに海外拠点のあり方としても、グローバルでのシステム統一が重要といったことがポイントとなった。この提案は最終的に経営戦略会議でも承認され、システム刷新プロジェクトがスタートした。

ワールドワイドの実績とサポート力を 要件にベンダーを選定

新しい基幹システムでは、従来使われてきた受発注用システム「COSMOS (コスモス)」から、会計に関わる広範な業務処理(財務会計/管理会計から、予算、債権債務管理まで)を新しいERPパッケージに切り出し、海外関係各社のシステムもここに統合する方針が決められた。独立後も受発注は引き続きCOSMOSで行い、ERPと連携させることも決まった。ERPパッケージの選定要件は、まず複数の海外拠点での利用に必要な多言語対応/多通貨対応。加えて分社のタイムリミットが決まっているため、開発/導入が容易であることも求められた。

同社で複数の製品を比較した結果、ワールドワイドですべての要件に対応できる製品はSAP ERPともう1つの大手ベンダー製品だけとわかったが、これらはエイブリックの海外販社で使うにはオーバースペックだった。そうした所にSAP Business



システム概要図



エイブリック株式会社

営業開始：2016年1月5日
 資本金：92億5,000万円
 売上高：連結 328億円（2017年度）
 従業員数：連結 948名（2018年3月31日現在）
 事業内容：アナログ半導体製品の設計、開発、製造および販売
<https://www.ablic.com/>



エイブリック株式会社
 財務本部 情報システム部
 情報システム二課長

熊田 昌子氏

Oneという製品があると聞き、複数のベンダーに話を聞いたが、ベンダー側の問題として海外実績が少なかったり、対応地域がアジア中心でヨーロッパに展開する場合は日本からコンサルタントを連れて行かないと支援が難しいなどの弱点があった。次々にあたっていく中で、最終的にbe one solutionsをパートナーとして採用した。「海外導入実績が豊富な上、世界各国に自社のコンサルタントがいて、現地で直接サポートが受けられる点を評価しました。しかも、be one solutionsジャパンを窓口として各国拠点の設計や進捗管理などを国内からコントロールできることが決め手となりました。be one solutionsがいなければ国ごとに個々に導入せざるを得ず、そうならば当初考えていたシステム統合という方針とはかけ離れてしまったはずです」（熊田氏）

安定運用と使いやすさを 海外拠点のスタッフが高く評価

SAP Business One の導入作業は、対象となる香港、台湾、アメリカの3社で同時進行していった。混乱を避けるため、まず3社共通の部分となる要件定義などを先行させ、各国のプラスαとなる部分を構築していくという2段階構成だ。

今回の導入では、香港の現地スタッフが充実していたため、香港がテンプレート作成などをリードして進め、ここで完成したものを台湾、アメリカに展開していった。「各拠点3カ月くらいで導入できると聞いていたので、そんなに切迫したスケジュールにならずに済みました。もちろん追い込み

ではテレビ会議を使って随時連絡を取り合いましたが、現地スタッフの努力もあって作業時間を確保できました。日本で決めた方針をbe one solutionsが各国のコンサルタントにあらかじめ伝達してくれていたおかげで、各拠点展開時の作業レベルが統一されていたことに加え、香港にいるbe one solutionsのエリアマネージャーが全体を統括してくれたので、そういった体制にも非常に助けられました」（熊田氏）この結果、予定通り2017年4月には3社同時に運用を開始。同年秋から導入が始まった中国・深圳も2018年2月にカットオーバーして、現在は海外で4拠点が稼働している。

導入から1年半だが、すでにSAP Business One のメリットは表れている。

「何より、IT 専任者のいない海外拠点でトラブルなく運用できているのが大きいですね。使い方もわかりやすく、ユーザーの担当者が入れ替わってもすぐに後任が使い方を憶えられます」（熊田氏）

もともとSAP ERPを使用していた香港やアメリカでは、SAP Business Oneが非常に使いやすいと評価されている。また現地ローカルのERP製品を使用していた台湾でも現場スタッフからは好評で、スムーズに運用できていると聞く。

戦略的データ活用基盤として 質的向上を目指す

SAP Business Oneへの移行は、当初は予期していなかったメリットももたらした。「日本の経理部門から、海外各社の会計データを直接参照できるので、リアルタイ

ムで現地の状況を確認しながら、何か問題が見つければいち早くサポートしたり、必要に応じてガバナンスを効かせるといったことが可能になってきました」（熊田氏）

この他にもさまざまな気づきが現場のユーザーから寄せられつつある。こうした声を背景に、同社ではこの先、新しい基幹システムをさらに戦略的データ活用の側面から充実させていくと熊田氏は語る。

「もちろん海外の未導入拠点（韓国・ドイツ）への展開も重要ですが、その前提としても、グローバルで統合されたデータをさまざまな切り口から利用していく『質的向上』に当面はフォーカスしていきたいと考えています」

また各国の拠点では、他の拠点で何が行っているかを知ることはなかなか難しい。「海外各社への情報の橋渡しとしてSAP Business Oneを活用しながら、経営から現場までシームレスに情報の共有/活用が広がっていくようなシステムに育てていきたい」と語る熊田氏。エイブリックのデータ活用戦略の今後、これからも注目したい。

お問い合わせ先

be one solutionsジャパン株式会社

〒105-0013 東京都港区浜松町2-7-15
 浜松町 三電舎ビル 2F
 TEL: 03-6809-2463
 E-mail: info@beonesolutions.com
 support.asia@beonesolutions.com
<http://beonesolutions.com/jp/>



徹底したプロジェクトマネジメント体制で 大規模な旅客系基幹システムを クラウドサービスに移行



2017年11月、日本航空株式会社（JAL）は、50年にわたって運用してきた予約・発券システムを、航空業界標準のパッケージソフトAmadeus Altea（アマデウス アルテア）のクラウド環境に移行した。新たなステージに向かうため、完成までに投資総額800億円を要したシステム刷新を成功に導いた背景には、あるべき姿から逆算で計画の立案/推進を後押ししたシグマックスの徹底的なプロジェクトマネジメントが大きく貢献している。

半世紀を経た旅客系基幹システムの 大規模刷新

今回JALが半世紀ぶりに刷新したのは、PSS（旅客サービスシステム）と呼ばれ、旅客航空便すべての予約・発券・チェックイン業務を担う、航空会社の心臓部ともいえるべき基幹業務システムだ。だが1967年にメインフレームで構築して以来、長年にわたる追加/変更で構造が複雑化し、小さな変更にも多くの時間と費用を要するようになっていた。

JAL の経営陣はこのシステムの刷新こそ競争力強化の要ととらえ、1990年代から全社プロジェクトとして更新に取り組んできたが、経営上の重要案件が発生するたびに先送りを余儀なくされた。満を持して「SAKURAプロジェクト」がスタートしたのは2010年5月。JALが会社更生法の適用を申請した直後だった。

「基幹システムの刷新は、JALの経営再生における重要なインフラ施策となっていました。世界の航空会社130社以上が採用しているパッケージソフトAmadeus Altea（以下、アルテア）を活用した業務標準化とクラウド化によって、運用保守の大幅なコスト軽減が見込めると判断しました」と、プロ

ジェクトリーダーを務めた路線統括本部 副本部長 青木紀将氏は振り返る。

2011年からは10数名のスタッフによるプロジェクトチームも動き出した。それでもなお、進捗は難航をきわめたという。

「業務改革を伴うプロジェクトでしたので、例えば世界標準機能を前提としたAmadeus社のシステムと日本国内の競争環境に即した複雑な国内料金の考え方の違いのように、社内の理解を必ずしも得られる場面ばかりではありませんでした」

ゴールに向け300名体制で プロジェクトを再始動

SAKURAプロジェクトが一大転機を迎えたのは2014年4月。Web販売部長を務めていた西畑智博氏（現、執行役員）が責任者に抜擢され、同時に経営企画部時代のERP導入プロジェクトを牽引した実績を持つ青木氏が旅客システム推進部長に着任し、PSS の現場責任者となった。両氏は過去の経緯や状況を分析し、2014年7月にITとビジネスの統合を実施。社内および関係会社から各現場業務に精通した300人が選抜され、プロジェクトチームの再統合/強化が行われた。その際強調され

たのが、新システムの稼働日程をまず決め、そこから逆算する厳格なスケジュール運営の必要性だ。「全社挙げての巨大プロジェクトとあって、進捗状況をほぼリアルタイムで可視化し、その情報をもとにそれぞれの担当者が自律的に動くことが強く求められました」と青木氏は語る。

船出にあたって青木氏がもっとも重視したのが、プロジェクトマネジメントだった。当初プロジェクトの仕切り役は大手コンサルティング会社が担っていたが、技術面で豊富なリソースを持つ日本アイ・ビー・エムにマネジメントを交替。さらに、外資系パッケージソフトウェア導入のプロジェクト管理に精通したシグマックスが参加し、テスト担当に日本タタ・コンサルタンシー・サービスも加わった。

「シグマックスは別途IT企画部の案件で、給与システムなどを担当していました。その実績を評価し、このプロジェクトに加わってもらおうということになりました。3社合同という形をとったのは、各社の得意分野の『いいとこ取り』をしたいという狙いでした」（青木氏）

あるべき姿から逆算して計画を立案/推進するシグマックスの手法と柔軟な考え方



日本航空株式会社

設立:1951年8月1日
資本金および資本準備金:3,558億4500万円
※100万円未満切り捨て
売上高:連結 1兆3,832億円(2017年度)
従業員数:12,127人(2018年3月現在)
事業内容:定期航空運送事業および不定期航空運送事業/航空機使用事業/その他附帯するまたは関連する一切の事業
<https://www.jal.com/ja/>



日本航空株式会社
路線統括本部 副本部長

青木 紀将氏

がJALのニーズに合致し、プロジェクトは大きく前進することになる。

毎日の朝会を軸に精度とスピード感をキープ

3社合同という異色の体制でスタートしたものの、毎月1回の評価を経て間もなく2014年の夏には、シグママックスが全体を統括する体制に落ち着いた。その理由に青木氏は、シグママックスのプロジェクト管理手法を挙げる。それまでは従来通りのウォーターフォール型で開発を進めてきたが、そのスピード感ではとても完成できないと感じていた。

「新システムは70本を超える外部システムとの連携が必須で、開発途中で変更が発生することも前提に作業を進める必要がある。シグママックスのアジャイル型開発に即した管理手法を見て、これならできると直感したのです」

またシグママックスはマネジメント側の考えや議論の本質を、現場に対して解りやすく具現化するノウハウを数多く持っている。その好例が、プロジェクトの大きな原動力となった毎日の朝会だ。これはアジャイル開発におけるデイリースクラムをヒントに青木氏が考案したもので、プロジェクト期間中の毎朝1時間、JALと協力会社のリーダー全員が集まって昨日の報告と問題提起を行う。ときに1時間枠では足りず、2〜3時間にもおよびこともあった。有限な時間と早期のプロジェクト推進を意識し、朝早い方に時間を早める「早朝会」や「早々

朝会」も実施し、ゴールを意識し決めるべきことを決めてきた。さらにOODA (Observe/Orient/Decide/Act) ループに基づき、マイルストーン管理の手法を用いて、3カ月ごとにメンバー300名全員で進捗チェックを実施。可視化と情報共有を徹底することでメンバーの視線を引き上げ、プロジェクト全体の精度とスピードを最後まで高いレベルで維持した。

「シグママックスはプロジェクトを進める上で『あるべき姿』を提示して、現状と対比させながら、その実現には何をすべきかというロジカルな思考や、実現に向けたロードマップとマイルストーンを示すことで、作業全体の進捗を力強く支えてくれました」

顧客ニーズへの柔軟な対応を目指して新たな業務基盤を活用

チーム一丸となつての取り組みのもとプロジェクトは着実に進み、予定通り2017年11月のサービスインを迎えた。移行データ量は1,358万件という巨大なシステムにもかかわらず、移行時のシステム停止時間はわずか6時間。しかも予定よりも15分早く切り替えを完了することができたという。

運用開始から間もなく1年、カットオーバー時に見送った機能の追加や不具合対応もほぼ収束し、これからは活用面でのさらなる充実を目指したいと青木氏は抱負を語る。「移行のメリットとしては、年間数十億円規模のコスト削減を見込んでいます。また国際的な制度変更にも、クラウドなら迅速

な対応が可能です。何よりお客さまのニーズの変化に柔軟に対応できる基盤が生まれたことで、現場から新しい活用プランが続々と挙がってきています。これらを実現していくための戦略立案およびプロジェクトのパートナーとして、シグママックスには大いに期待しています」

さらに今回のプロジェクトでは、自社のビジネスのあり方に対するマインドの変革もあった。

「これまでは旧基幹システムをはじめ、自社に最適化されたシステムをゼロベースで開発する『自前主義』をとってきました。しかし今後は発想を転換し、世界中の事例やソリューションに目を配り、ベストプラクティスを見つけて即座に業務に応用する。そうしたスピード感をもって私たち自身が変わっていく必要があると実感しています」と、青木氏はお客さま自身がまだ気づいていないニーズまでをすばやく拾い上げ、新しい価値を提案していきたいと力強く語る。新たな翼を得て、大きく羽ばたくJALの行く手に注目していきたい。

お問い合わせ先

株式会社シグママックス

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 4-1-28
虎ノ門タワーズオフィス9F
TEL: 03-6430-3400
<https://www.sigmaxyz.com/>

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

NECグループ10万人の業務改革推進プロジェクト

SAP Concurを基盤に、出張の申請や精算にかかる出張者の間接工数40%削減を計画。業務改革から得た知見をBPOサービスとしてお客様へ提供。

導入前の背景や課題

年間7万時間に及ぶ出張者の申請・精算工数の削減を目指す

NECグループは9つのビジネスユニット、46の連結会社を持つ大規模な組織です。この大規模な組織を効率的に運営し、グループ経営の基盤を強化するため、現在、グループを挙げて業務改革推進プロジェクトを推進しています。

「対象となる業務は、人事・総務・経理・調達といった間接業務です。従来、これらの業務は、プロセスや制度がビジネスユニットや会社ごとに異なっており、作業工数や人員配置に多くのムダを抱えていました。このムダを解消しつつ、業務そのものを高度化し、働き方を改革する取り組みを進めています」とNECグループの戦略的シェアードサービス会社として、人事・総務・経理・調達などの共通業務を一元的に担うNECマネジメントパートナーの洲之内隆典は話します。この改革の旗印として、まず先行して着手したのが出張プロセスの改革です。「出張にかかる旅費・交通費に関しては、割安航空券や契約ホテルなどの活用により、3年間で10%のコスト削減を達成してきました。しかし、そのプロセスを分析すると、出張者側の工数こそ削減の余地が大きいことがわかってきました」とNECマネジメントパートナーの丸尾 弘一郎は述べます。例えば、出張者とのやりとりは電話やメールが主体。申請処理や交通チケットの手配確認などで何度もやりとりが発生します。海

外出張の場合は、経費精算に為替レートも反映させなければなりません。

「NECグループ全体の出張・外出件数は年間約100万件。そのための工数を時間に換算すると約7万時間にも及びます。分析の結果、最適なプロセスを策定すれば、航空券を割安に抑えるより、さらに大きな成果が期待できるということがわかったのです」と丸尾は説明します。

選択のポイント

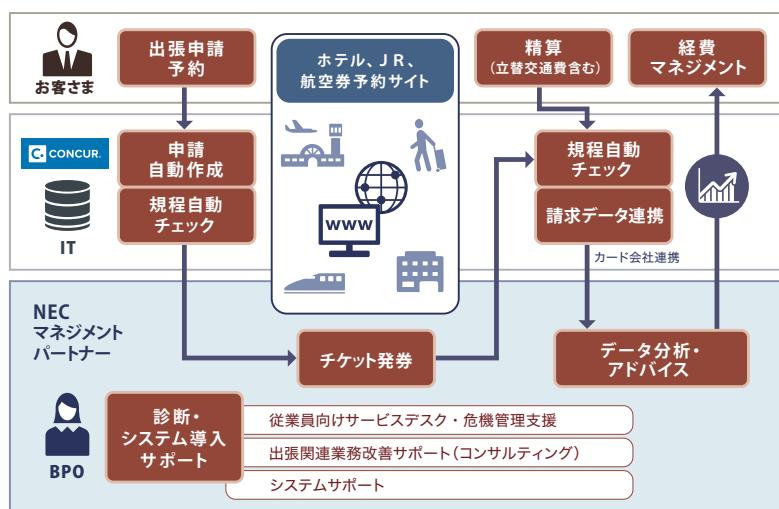
既存業務を分析して

SAP Concur上に最適なプロセスを展開

出張業務のプロセスは、最適な交通ルートや宿泊先の選定・手配、交通費・宿泊費の精算など多岐にわたります。NECはグローバルにビジネスを展開しているため、海外

出張にも対応しなければなりません。先に述べた通り、この業務プロセスを効率化するためにNECマネジメントパートナーは既存プロセスを分析して工数を「時間/年」として定量化し、これまで目には見えなかったコストを可視化。そのうえで、ムダの削減と従業員の利便性向上という観点から、最適な業務プロセスを策定していったのです。さらに既存のシステムを廃止して、新しい出張業務の基盤として米Concur Technologies社のサービス「SAP Concur (2018年3月にブランド名改称)」の導入を決定。

「単にチケットの手配や経費の精算をサポートできるだけでなく、経費の見える化・分析機能などによって、継続的な業務改革の基盤として利用できる点を評価しました。また、出張者自らが航空チケットを手配で



SAP Concurを利用して、経費精算などの業務プロセスを標準化するだけでなく、標準プロセス策定までの支援、さらに運用を外部委託するBPOまで対応。



NECマネジメントパートナー株式会社

社名: NECマネジメントパートナー株式会社
所在地: 神奈川県川崎市中原区下沼部1753
(NEC玉川事業場)
設立: 2014年4月1日 資本金: 1億円
従業員数: 4,521名(2018年2月末現在)
事業概要: 総務・人事・調達から教育・プロモーションまで、事業プロセスの重要機能を最適化し、トータルでソリューションのご提供をしています。
URL: <https://www.necmp.co.jp/>



NECマネジメントパートナー株式会社
人事サービス事業部シニアエキスパート

洲之内 隆典



NECマネジメントパートナー株式会社
ツーリスト事業部出張オペレーション部長

丸尾 弘一郎

きたり、撮影した領収書の画像データで経費精算できるなどe-文書法にも対応しており、利用者の利便性につながる点も決め手となりました」(丸尾)

導入後の成果

出張者の安全確認業務もスムーズに行えるように

新しい出張業務プロセスは、すでにNECグループに順次適用され、さまざまな成果が上がっています。

「例えば、海外出張の場合、以前はフライトの手配に出張者と担当者間のやりとりが2、3日は必要でしたが、今は本人手配であれば1件あたり20分程度で済みます」と丸尾。NECグループ全体の海外出張件数は1ヶ月で約700件。担当者の手配作業の効率化だけで、月換算で延べ約140時間を削減できた計算になります。事務処理工数全体で計算すると約30%の削減につながっています。海外出張については、リスク対応の面でも成果がありました。

「先日、ある地域で震度7クラスの地震が発生した際には、SAP Concurの安全管理機能を利用して、直ちに現地に出張している従業員に一齐に連絡を取り、数時間で全員の安全を確認することができました。以前は一人ひとり個別に安否確認をしていたため2日近くかかることもあった業務です」と丸尾は続けます。

「SAP Concurのワークフローの中で規程のチェックを行ったり、間違えやすかった消費税の区分を自動化することで、以前は30~40%発生していた精算の手戻りが、今

は10%以下に減っています」と洲之内は話します。加えて、e-文書法対応の全社展開を見据えたトライアルも進めています。電子データで経費申請が可能なので、経費精算の工数や紙のやりとりを大幅に削減できます。今後は交通系ICカードをリーダーにかざすだけで、交通費の精算処理を行えるようにするなど、さらなる業務プロセスの改善を続けていく計画もあります。

自らの経験を活かした新サービスでお客様の業務改革を支援

このような成果を受けて、NECマネジメントパートナーでは業務改革の経験をお客様に還元すべく「経費マネジメントBPOサービス」を提供しています。既存プロセスの棚卸、ムダの洗い出しやコストの可視化から、適切な標準業務プロセスの策定、さらにSAP Concurの導入支援、運用開始後には、業務そのもののアウトソーシングまで引き受けるサービスです。SAP Concurの導入支援企業は多数ありますが、自らの経験を基に業務改革のコンサルティングから、運用定着、効果創出までをトータルにサポートできるのはNECマネジメントパートナーだけです。いかにムダを省いて効率化し、戦略的な領域にリソースを集中させるかは、企業経営にとって長年の大きなテーマです。NECマネジメントパートナーでは、今後も共通業務のシェアードサービス化を加速させ、BPOサービスを積極的に提案し、お客様の業務改革を強力に支援していきます。

課題背景

- NECグループではNECのビジネスユニットや関連会社ごとに異なる間接業務が分散しており、ムダが多くなっていた
- グループ全体の出張・外出件数は年間約100万件。その申請や精算手続きに約7万時間を費やしている
- 割安航空券や契約ホテルなどの活用から出張旅費を10%削減した。出張に掛かるコストの更なる削減を目指したい

成果

- **電子データによる経費申請も可能に。**
出張者の間接工数を大幅に削減
出張者は、航空券を自ら手配できるようになり、申請から精算のプロセスが一元化。撮影した領収書の画像データでの経費申請やICカードリーダーの活用から、出張者の出張申請・精算にかかる工数の40%削減を計画
- **出張にかかる管理部門の工数を約30%削減**
航空チケットのWeb予約やSAP Concurのワークフロー上に規程などのチェックを盛り込むことで約30%削減に成功
- **「経費マネジメントBPOサービス」を展開**
NECグループで培った知見やノウハウを付加した新サービスを提供。お客様の業務改革に貢献するソリューションの拡充へ

お問い合わせ先

NECマネジメントパートナー
BPOサービス事業部

〒211-8601 神奈川県川崎市中原区下沼部1753
TEL: 044-(435) 5683

Orchestrating a brighter world

NEC

SAP ERPにより業務の全体最適化を実現 PLMソリューションとの連携で 設計から製造まで可視化



小型船舶のエンジン（船外機）や可搬消防ポンプ製品のトップメーカーであるトーハツ株式会社。同社は業務システムの全体最適化による原価低減と業務コスト削減を目指し、コベルコシステムのSAP ERP導入テンプレート「HI-KORT」を用いて製造から販売、購買、会計、在庫管理に至るシステムをビッグバン稼働させた。その後、設計業務を支援するPLMソリューションをSAP ERPと連携。設計プロセスの可視化による品質改善を進めている。

利益体質の企業体への転換を目指し ERPの導入を検討

「社会貢献」を企業理念に掲げ、マリン事業と防災事業を展開するトーハツ。主力製品の船外機と可搬消防ポンプの分野では日本のパイオニアとして知られ、製品は世界120カ国以上に出荷されている。

同社が業務プロセスの見直しに着手したのは2005年。当時、本社の経理業務には手組みの会計システムを導入していたが、製造、販売、在庫・購買管理などは系統だったシステム化が行われておらず、本社が工場や各営業所から必要な数値情報を集約している状況だった。現場は不便さを感じていなかったというが、今後の事業成長には全体最適化が必要と判断し、ERPの導入を検討した。取締役 財務部長の塚田英一氏は次のように語る。

「目的の1つは管理情報の整合性を確保することです。データを一通貫で見られるようにすることで、業務部門が数値に基づいた判断ができるようにしようと思いました。もう1つは管理会計の高度化です。データの管理精度を高めて原価低減や業務コストの削減を実現し、各部門の採算性を確立する狙いがありました」

基幹システムの構築は、同社のシステム室が主導して業務プロセスを整理し、ERPパッケージのベストプラクティスを活用することを決めた。システム室長の内田毅氏は「極

力コストをかけずに理想を実現する手段としてパッケージに業務を合わせる方針を固め、トップダウンで導入を進めることにしました」と振り返る。

製造、販売、購買・在庫、財務会計、 管理会計の5モジュールを ビッグバン稼働

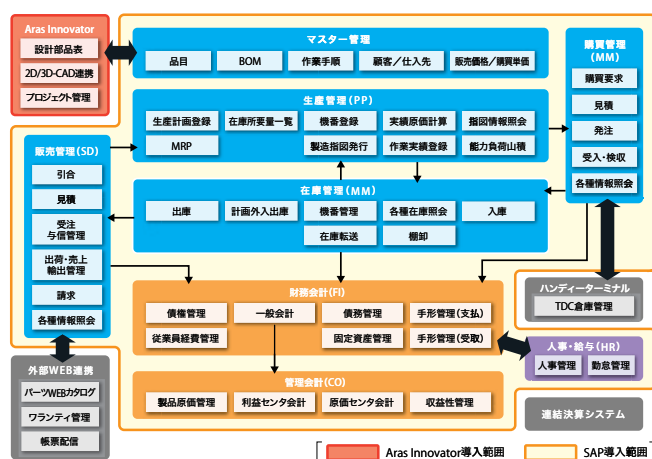
ERPパッケージとベンダーの選定フェーズでは、RFPを作成して6社に提案を依頼。最終的に国産製品とSAP ERPを比較し、コベルコシステムが提案したSAP ERPを採用した。「当社は船外機の海外輸出比率が高く、外貨に対応していることを重視しました。また、統合データベースによるデータ統合やリアルタイム分析といった機能も評価しました」（塚田氏）

コベルコシステムの提案時の熱意も評価した。「担当プロジェクトマネージャー（PM）が当社の目指す方向を正しく理解し、課題解決を実現する道筋をわかりやすく示してくれたことが決め手になりました。製造業向けテンプレートのHI-KORTを用いて導入することで、完成後の姿が具体

的にイメージできたことも好印象でした。SAP ERPの豊富な導入実績、ノウハウに基づいた提案に期待しました」（内田氏）

導入プロジェクトは2006年4月にスタートし、旧システムとの並行稼働期間を経て本稼働を迎えた。プロジェクト期間は1年で、製造、販売、購買・在庫、財務会計、管理会計の5モジュールを同時に立ち上げるビッグバン稼働を実現。「業務パッケージの利用自体が初めてだったので、現場に精通した業務担当者とFIT&GAPを進め業務をパッケージに合わせていきました。アドオンは最低限必要な帳票や倉庫管理システムとの連携に抑えています」（塚田氏）

導入後はデータの整合性確保、ユーザーの操作教育と習熟レベルの向上、SAP ERPと連携した倉庫管理システムの運用について、



システム図



トーハツ株式会社

本社：東京都板橋区小豆沢3-5-4
 設立：1932年10月
 資本金：5億円
 事業概要：マリン事業、防災事業、その他の事業
<https://www.tohatsu.co.jp/>

本稼働後に運用と並行して改善を加えていった。「マスターデータをゼロから作った経緯もあり、数字が落ち着くまでには1年～2年かかりました。3年目以降は正確な情報が取得できるようになり、ユーザーも徐々にシステムに慣れていきました」(内田氏)

トーハツではSAP ERPの運用が軌道に乗った後、設計情報管理を含む製品ライフサイクル管理ソリューション(PLM)の導入に着手。PLMパッケージであるAras Innovator®を導入し、2013年4月より稼働を開始した。「従来の部品表(BOM)は当社独自のルールに基づきMicrosoft Accessベースで作成していたため、CADで作成した設計情報とBOMの情報、それぞれが個別に管理されている状態でした。設計変更が発生すると紙の設計図面で製造部門とやり取りしていたため、最新の正確な設計情報を共有することが困難でした。そこで、設計情報と製造情報をシームレスに連携することで、設計プロセス全体の可視化を図りました」(内田氏)

トーハツの採番ルールをAras Innovatorに移植する形で3カ月で環境を構築。さらにコベルコシステムのPLM導入ナレッジを用いてSAP ERPとの連携部分を短期間かつ低コストで開発した。その結果、CADで作成した設計部品表(E-BOM)は、Aras Innovator上で半自動的に製造部品表(M-BOM)に変換され、SAP ERP側と迅速に情報連携できるようになっている。

各業務担当者が同じ基準で

共通のデータに基づいて意思決定を実施

SAP ERPの導入により、トーハツの業務の

全体最適化は大幅に進んだ。担当レベルで把握していた数値情報を、誰もが見たい時に見られるようになり、販売、購買、在庫、生産の各担当者がそれぞれデータに基づいて意思決定を行っている。

「例えば、購買業務におけるコスト削減や在庫削減などの実績が即座に把握できるため、原価の低減や利益の向上に向けた活動がしやすくなりました。今では“SAP ERPがないと仕事が回らない”という声が聞かれるまでになっています」(塚田氏)

具体的な効果としては、見込み生産の製品在庫回転率が従来の3カ月分から2カ月分に向上し、在庫を低減できた。会計の月次決算の締め日も、従来の15営業日から3営業日へと大幅に短縮。業務効率の面では事務処理の作業効率が約30%向上し、営業部の人数が50名から35名に減る中で、より生産性の高い業務にシフトできるようになった。その結果、10年間で売上規模が1.5倍増加している中でも、要員を大幅に増やすことなく業務を処理できている。さらに、仕入先や販売先との間では帳票配信の仕組みを新たに導入。検収通知や請求書などの送受信が、従来のFAXや郵送からWeb配信に切り替わったことで、業務のスピードアップが実現した。

PLMソリューションによって設計業務の標準化も進み、個人依存からの脱却が実現。設計プロセスが可視化されたことで、作業の遅延も速やかに把握して改善に着手できる。また、設計情報と製造情報の連携により、常に最新の製品情報が共有され、業務スピードも向上している。

「部門間で最新の部品情報を共有すること

で、製品構成のトレーサビリティが確保できます。設計変更の際も内容をタイムリーかつ的確に製造工程に反映することが可能になり、ガバナンスも強化されました。今後、3D CADで設計する案件が増えていくことで、初期工程の段階でプロセスを検証するフロントローディング※によって設計品質が向上し、量産開始後の設計変更の低減も期待できます」(内田氏)

SAP S/4HANAへの移行に向けて準備を開始

トーハツでは、2025年のECC6.0のサポート終了に備えて、SAP S/4HANAへの移行準備を進めていく考えだ。「必要に応じてサーバーのリブレースやSAP ERPのUnicode化や拡張パッケージの適用も進めていきます」(塚田氏)

コベルコシステムは、現在もりももによるオンデマンドのアプリケーション運用保守サービス(AMS)を通してSAP ERPとPLMの両面で安定稼働を支援。内田氏は「提案力と技術力、そして粘り強いサポートの姿勢を評価しています。今後もSAP S/4HANAやデジタル化ソリューションなど、SAP製品の最新動向を踏まえたタイムリーな提案に期待しています」と語っている。

※フロントローディング：仕様策定や設計など初期の工程のうちに試作や量産など後工程で発生しそうな問題の検討や改善などにも前倒しで取り組むことで、品質の向上や工期の短縮などを推進する手法(IT用語辞典より)

※Aras®およびAras Innovator®は、Aras Corporationの登録商標または商標です。

お問い合わせ先

コベルコシステム株式会社

〒657-0845 神戸市灘区岩屋中町4丁目2番7号
 シマブンビル11階
 TEL: 0120-75-0044
 E-mail: seizouhyper@kobelcosys.co.jp
 (営業時間 9:00～17:30、土・日・祝日は除く)
<http://www.kobelcosys.co.jp/>

グローバルSAPシステムを エンタープライズクラウドに移行 高速ネットワークでマルチクラウド環境を構築



トイレタリー用品から産業用ケミカル製品まで幅広く提供する花王株式会社。2015年にSAPシステムのグローバル展開を終えた同社は、グローバルSAPシステムをクラウド化するため、NTTコミュニケーションズのマネージド型クラウドサービス「Enterprise Cloud for SAP ソリューション※」を採用。さらに日米の運用拠点間をバックボーンネットワークで接続するとともに、周辺のクラウドサービスともネットワーク連携してマルチクラウド体制を構築している。

※Enterprise Cloud for SAPソリューションは、SAP向けにVirtustreamのミッションクリティカルな環境に対応する共有型クラウド技術と運用をセットにしてNTTコミュニケーションズが提供しているソリューションです。

経営目標に貢献する ITインフラのクラウドシフト

「自ら変わり、そして変化を先導する企業へ」をスローガンに掲げ、2020年に向けて2017年度から「特長ある企業イメージの醸成」「利益ある成長」「すべてのステークホルダーへの還元」の3つにこだわった中期経営計画「K20」に取り組む花王グループ。2030年までに「グローバルで存在感のある企業となる」という経営目標に向けた基盤づくりを進めている。

経営を支える情報システム部門では現在、2025年をターゲットにグローバルSAPシステムの標準化に取り組んでいる。執行役員で情報システム部門統括の原田良一氏は次のように語る。

「花王グループは2000年から各国のグ

ループ会社にSAP ERPを導入するプロジェクトに着手し、アジア、欧米、日本国内と順次展開してきました。そのプロジェクトを前中期経営計画の最終年度（2015年）に終えたばかりの今、次の10年で各事業会社に運用を定着させることが目的です」

未来の経営に資する新たな技術に対応していくことも、情報システム部門に課せられたミッションだ。2018年度に経営全般にAIなどの最新技術を活用する専門部署「先端技術戦略室」が設立され、情報システム部門と連携して活動している。「研究、生産、販売、管理などの部署のエース級のメンバーが検討したアイデアの実現を支援し、最大価値を生むことを期待されています」（原田氏）

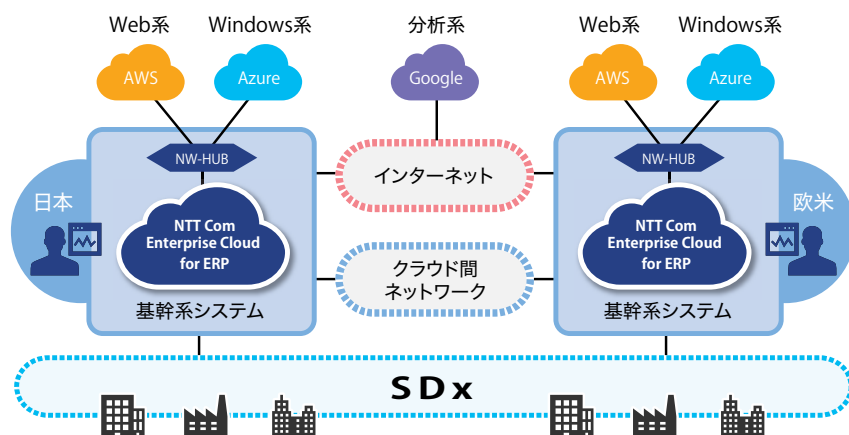
これらの取り組みに欠かせないのがIT

インフラの強化だ。そのため同社はITインフラのクラウドシフトを進め、適材適所でクラウドサービスを使い分けるマルチクラウド戦略を進めている。基幹業務を支えるSAPシステムも例外ではなく、2014年よりクラウド化に着手した。

SAPに特化したクラウド基盤と グローバル拠点間ネットワークを アウトソース

SAPシステムのクラウド化は、既存サーバーの更新のタイミングで切り替える方針を取っている。当初は海外ベンダーのクラウドサービスを採用したが、構築・運用面で多くの課題があった。そこで2017年よりクラウドサービスの乗り換えを検討し、NTTコミュニケーションズ（以下、NTT Com）をパートナーに採用。当時リリースされたばかりの「Enterprise Cloud for SAPソリューション」が同社の要件にマッチした。決め手は、インフラからネットワークサービスまで一括で提供されることにあったと、情報システム部門 ICT部 情報技術G 課長の實川晴武氏は語る。

「オンプレミスの時代は海外拠点のデータセンター間のネットワークを自前で用意していましたが、クラウドを採用することでネットワーク部分の構築、運用から解放されます。各国の拠点からデータセンターに



基幹システムは本クラウドに集約 日・欧米のクラウド間ネットワークで接続



花王株式会社

創業:1887年6月
資本金:854億円
事業概要:化粧品、スキンケア・ヘアケア、ヒューマンヘルスケア、ファブリック&ホームケアのコンシューマープロダクツ事業、産業界のニーズにきめ細かく対応したケミカル製品の展開
www.kao.com/jp/



花王株式会社
執行役員
情報システム部門統括
原田 良一氏



花王株式会社
情報システム部門
ICT部 情報技術G 課長
實川 晴武氏



花王株式会社
情報システム部門
ICT部 情報技術G
都倉 政弘氏

アクセスする足回りのネットワークをNTT Comに運用をお願いしてきた経緯もあり、クラウド基盤間や足回りの接続も考慮して採用しました」

NTT Comは花王への技術支援を2002年頃から行っており、オンプレミスのデータセンターも運用している。全システムがクラウド移行を終えるまではオンプレミスでの運用も継続されるため、クラウドとシームレスに連携できるメリットも大きかった。NTT ComはAWSやMicrosoft Azureなどのパブリッククラウドと連携するコネクタサービスも提供しているため、マルチクラウド化を進める花王の方針にもマッチしていたという。

最初のプロジェクトは、グループの経営情報を一元管理するSAP Central Financeをターゲットとし、2017年6月から1年3カ月で導入した。その後もサーバーの更新に合わせて、国内のデータウェアハウス基盤であるSAP BWを2018年9月に約3カ月かけてUpgradeし、現在は予算計画システムのSAP BPCの移行を進めている。

Enterprise Cloud for SAPソリューションの特長は、クラウド基盤サービスばかりでなく、テナント環境設定からシステム移行までを支援するサービス、導入後の監視運用代行サービスまで、フルマネージドで提供されることにある。そのメリットについて情報システム部門 ICT部 情報技術Gの都倉政弘氏は次のように評価する。

「以前のクラウドサービスはメンテナンスの実施時間がベンダーの判断で決まるため、米国の深夜=日本時間の昼間に当たっ

てしまうこともありました。NTT Comが提供するクラウドなら運用の自由度が高く、メンテナンス実施時間もコントロール可能です。また利用したH/Wリソース分だけ課金する仕組みは我々の考えに適しています」

ビジネスの変化への対応力が向上 IT部門はイノベティブな部隊へ

現在、SAPシステムが稼動するクラウド基盤は日本とアメリカの2カ所に置き、クラウド間はNTT Comの10Gのバックボーンネットワークで接続。クラウド基盤と各拠点をつなぐ足回りのネットワークは、NTT ComのMPLS回線を用いてグローバル約60カ所、日本国内約200カ所とつないでいる。インフラのパフォーマンスやネットワーク速度についても快適に利用できているという。「日本だけでなく、アジア、欧米とのデータ連携が発生する当社の場合、バックボーンのスPEEDも重要で、NTT Comのネットワークにより品質が担保されています」(實川氏)

インフラとネットワークをまとめてNTT Comにアウトソーシングすることで得られるメリットは大きい。インフラのリソースも必要に応じて調達できるため、サイジングからも解放された。都倉氏は「オンプレミス時代は3年先を見据えてリソースを確保しても1年で足りなくなったり、反対に多すぎたりしました。現在は必要に応じてリソースが調達できるため、コストの最適化が実現し、ビジネスの変化にも対応しやすくなりました」と話す。利用ユーザーがDR環境の要否をメニューから選ぶだけでDRが構築さ

れ、花王独自で行ってきた設計や構築による作業負荷からも解放されている。

経営面におけるメリットも大きい。原田氏は、「基幹系システムのSystems of Record、デジタルトランスフォーメーションを見据えたSystems of Differentiationのいずれにおいても、クラウドなら短期間に環境を用意してすぐにPoCを実施してモノになるかならないかを判断し、即座にビジネスにつなげることができま

す」と、クラウドのアジリティに期待を寄せている。今後もオンプレミスで稼動中のSAPシステムの更新に合わせて順次クラウド環境に切り替えながら、SAP S/4HANAへの移行も検討していく考えだ。合わせてデータ分析などの情報系の基盤にもクラウドを積極的に活用し、マルチクラウド化を進めていく。

情報システム部門自体も時代に合わせた変革が求められている今、組織改革も今後の課題だ。「システムの構築/運用を担当する部隊から、イノベーションによって自ら世の中を変えていく集団に育てていきたい」と原田氏は展望を述べている。

お問い合わせ先

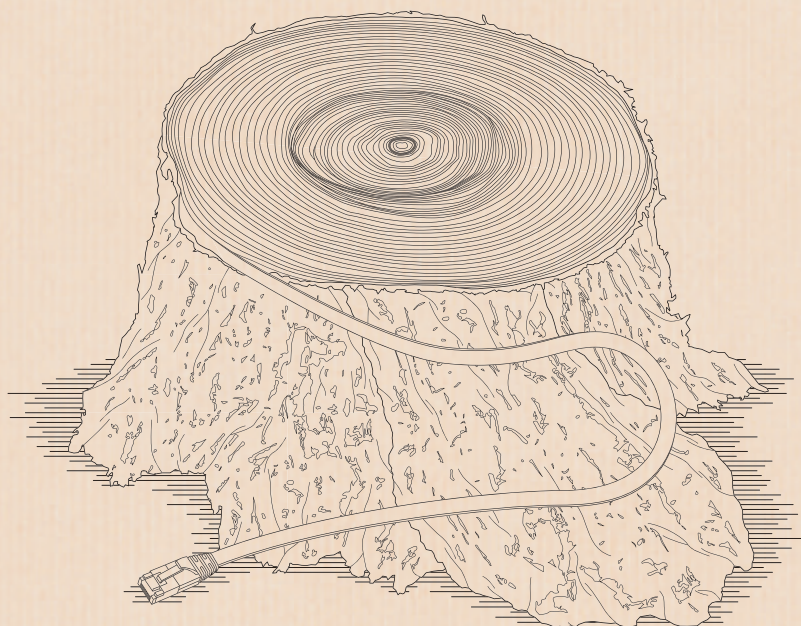
エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社

TEL: 0120-106107
(9:30~17:00、土日祝日を除く)
<https://www.ntt.com/>



IT 45 年の 職人

私たちグループの前身が産声をあげたのは、1971年のこと。
テレビ番組の完全カラー化がスタートし、
オフコンと呼ばれる事務処理用の
コンピュータが企業に導入され始めた時代に、
情報技術(IT)のスペシャリストとして、
お客様のビジネスを前進させるお手伝いをしたいという想いから誕生しました。
それから、45年以上が経ち、ITは社会に不可欠なインフラとなり、
私たちは技術やノウハウを積み重ね、約60社を擁するグループとなりました。
取り巻く環境は大きく変わっても、
私たちが創業時に抱いた想いは変わることはありません。
これまでの経験を新たな力へ変え、
TISインテックグループはつねにお客様のIT戦略パートナーとして、
成長を加速させてまいります。



TISはインテリジェントエンタープライズの実現に向けて 経営基盤の強化をご支援いたします。



Solution Service

クラウド型 ERPサービス

- 月額利用料金で
無駄のないTCOを実現
- サポート期間に合わせた
適切なバージョンアップ
をご提供
- ご要望により
お客様固有ニーズにも
対応可能

組立製造業向け ERPテンプレート

- SAP導入20年超の経験から
蓄積したノウハウを
取り込んだテンプレート
- Fit to Template
アプローチによる
シンプル&短期導入を実現
- 基幹周辺ソリューションや
Fioriアプリの提供も可能

SAP S/4HANA のりかえサービス

- オリジナルツールを利用し、
正確かつスピーディーな
アセスメントを実施
- SAP S/4HANAの新機能を
最大限活用できるご提案
- SAPバージョンアップ
プロジェクトの豊富な
実績あり

ユーザーとベンダーの壁を超える デジタル化がもたらす情報システム変革

NTT DATA Innovation Conference 2018

特別トークセッション

ジャパンSAPユーザーグループ会長と考えるこれからの情報システム

2018年1月に開催された「NTT DATA Innovation Conference 2018」では「デジタル時代の情報システムの課題とこれからのあるべき姿について」と題した対談を実施し、特別ゲストであるジャパンSAPユーザーグループ(JSUG)会長の鈴木靖史氏と共に、NTTデータ 執行役員 製造ITイノベーション事業本部長でNTTデータ グローバルソリューションズ 代表取締役社長の磯谷元伸、JSOL 執行役員 製造ビジネス事業部長の増田裕一、クニエ Sr. Managing Director の蘇航が、情報システムの未来について議論を行った。

現状の課題

個別最適でデジタル変革に向けた データ連携が出来ない

最初のトピックとなったのは「日本企業の現状情報システムの課題」だ。鈴木氏は約560社が参加するユーザーコミュニティの知見をもとに、ユーザーから見た情報システムの課題を指摘する。「縦割り構造の組織が独自にシステムを作ってきた結果、個別最適が進みすぎたこと。これがビジネスの変革やデジタル化を阻害する要因となっています。この延長線上でERPを導入しても本来の強みは生かせず、蓄積されたデータの活用もままなりません」

また、差異化の問題も根強いという。「現場の『わがまま』を聞いてカスタマイズの山となったシステムは、今やビジネス上の競争力になりえません。これからはIoTや機械学習といった、さまざまなテクノロジーを組み合わせることで差異化を行う時代になっていきます」と鈴木氏は語った。

これから

部門変革の柱は全体最適視点と マネージメント力

これらの課題提起から、話題は「これか



らの日本企業における情報システム」へ移った。ビジネス全体を俯瞰した最適化の実現には、情報システム部門と業務ノウハウを持つビジネス部門との協力が欠かせない。新しい取り組みには、何よりも「経営層の理解」が必要であると鈴木氏は強調する。これには、情報システム部門の活動は目先のコスト削減や費用対効果が優先され、変革への社内決裁取得に苦労してきたという背景がある。

続いてJSOLの増田が、情報システム部

門の取り組みの事例を紹介した。ある大手製薬会社は、大型企業統合によって複雑化した業務プロセスの改善のためSAP ERPを導入。IFRS対応を含むグローバルレベルでの業務の標準化や、ERP標準機能を徹底活用した既存アドオンの大幅削減という成果を得た。プロジェクトの要となったのは、情報システム部門がリーダーシップを発揮し、グローバル全体の推進役を務めたことだった。

「情報システム部門の力があれば、大規



株式会社NTTデータ執行役員
製造ITイノベーション事業本部 兼
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

磯谷 元伸



ジャパンSAPユーザーグループ
会長
(日本航空株式会社 常勤監査役)

鈴鹿 靖史氏



株式会社JSOL
執行役員
製造ビジネス事業部長

増田 裕一



株式会社クニエ
Sr. Managing Director

蘇 航

模なプロジェクトを成功に導けます。組織全体を俯瞰する視点を生かして、標準化や最適化を推進すること。またプロジェクトの円滑な完遂のため、経営層や現場に対するマネージメント力を発揮することが、今後はさらに重要になるはずだ(増田)

NTTデータの磯谷は、全体最適の視点から標準化や変革を支援する取り組みとして、2000年から製造業を中心にユーザー系システム子会社に出資し、共同で事業運営してきた「ITパートナー戦略」を紹介する。この長期的なパートナーシップの本質はNTTデータが持つプロジェクト管理や人材育成のノウハウ、IT技術などを最大限に活用して、情報システム部門や顧客の構造改革を推進することだ。

デジタル化に向けて

イノベーションを阻む壁を越え 共に変革を推進していく

対談を通じて、情報システム部門の目指すべき方向が徐々に見えてきた。最後のトピックとなった「デジタル化」に向けて、ユーザーとベンダーの協力関係を模索する。磯谷は、会計/生産管理などの基幹システムSoR(System of Record)と、顧客との接点となるAIやIoTなどのデジタル技術SoE(System of Engagement)の密な連携がこれまで以上に求められると指摘する。

「NTTデータは大規模なエコシステムの形成を行いシステムを個別開発するのではなく、先進的なパートナーによる最良のハードウェアやソフトウェアを選択して組み

合わせる“Best of Breed”のアプローチを推進しています。今後はSAP社ともSAP Leonardoを通じた連携をさらに深めていく予定です(磯谷)

変革のためのテクノロジーが揃いつつある点を受けて、蘇は「デジタル化を推進するために、担当者たちが乗り越えるべきいくつかの壁」の存在を示唆する。「自ら何をすべきか考えて、これまでの自分を乗り越えていくことが重要です。そして各部署の目指す方向性の違いなど、組織を越えてアイディアを実行に移してください。企業間、業種間、国境などは高い壁にも感じられますが、最近では企業間コンソーシアムや業界の標準化、各種規制の緩和などの追い風も吹いています」

最後に提示されたのは、「ユーザーとベンダーの壁」だ。「ビジネスにはベンダーもユーザーもなく、全員がパートナーという考え方を持つこと」が鍵であり、すべてをクリアすればイノベーションの創造はさらに勢いを増していくと蘇は強調した。

「これからは、オープンイノベーションができる人材を皆で育てていかなければなりません。日本人は昔から塗り絵が得意で、

線からはみださない技術には目を見張るものがあります。しかし現在は、真っ白いキャンバスにどんな絵を描くかが勝負の時代です」と鈴鹿氏も続ける。

また、NTTデータグループへの期待として「顧客第一主義を貫いてユーザーと同じゴールを目指す支援を行うこと、グローバルの知見を広くユーザーへ届けること」が伝えられた。「デジタル変革の実現を通してユーザー企業の人材を育て、日本企業のCIOや情報システム部門に自信と刺激を与えられるようなベンダーは多くありません。NTTデータグループであれば、それができると確信しています」と会場に語りかけ、これに磯谷が日本企業へのビジネス支援の継続を約束して対談は幕を閉じた。

ビジネスのデジタル化という命題を前に、従来の組織やシステムは変革に向けた過渡期を迎えている。NTTデータグループは、グローバル化の波を乗りこなしたいと考えるすべての顧客のパートナーとなり、共に情報システムの変革を推進していく。

※本セッションは2016年度にNTTデータが受賞したJSUGベストサポーター賞の特典を活用しています。
※役職などは当時のものです。

お問い合わせ先

株式会社NTTデータ 製造ITイノベーション事業本部 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

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

JSOL

クニエ

ABeam Cloudグローバル製販テンプレートによる ビジネスイノベーションの加速

業種別のベストプラクティスや各国要件に適應した最新ソリューションの活用により、
グローバルの迅速な意思決定を支援

ビジネスのグローバル化や競争環境が厳しさを増す中、企業にはデジタル変革を強力に推し
進め、競争優位性を確保することが求められています。アビームコンサルティングのビジネス
イノベーションプラットフォーム「ABeam Cloud」を通じ提供される「グローバル製販テン
プレート」は、基幹業務に必要なすべてのアプリケーションがSaaS型で利用できるため、短期
間/低コストでプロセスの最適化や見える化を実現し、企業の迅速な意思決定を支援します。

デジタルテクノロジーの急速な進化や変化
の早い経営環境のもと、企業においては持
続的な成長と変革を推進するため、業務
プロセスの高度化やビジネスの変化に即
時に対応できるITシステムが求められて
います。そのためにはIT資産を所有するこ
となく、短期間かつ低コストでシステム導
入を実現できるソリューションが必要です。
また、システム導入後のフェーズにおい
ても、IT運用をアウトソースしてより付加価値
の高い業務へ人材をシフトする流れが加速

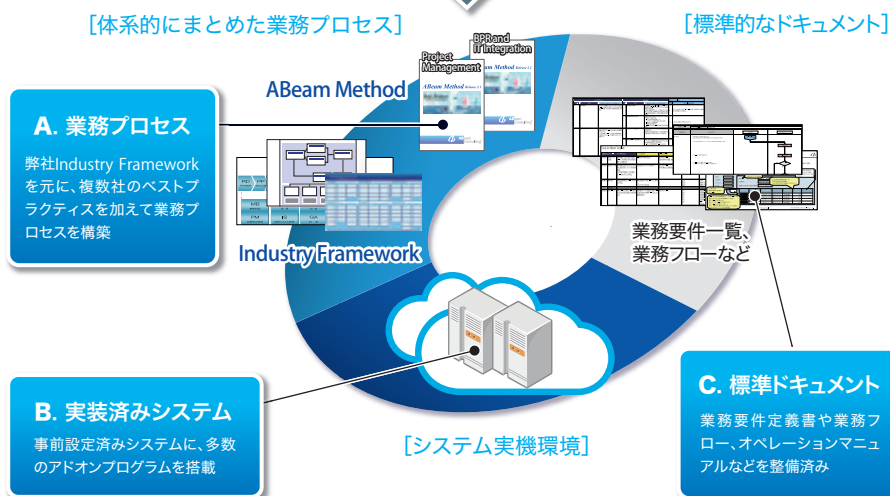
しています。このような背景のもと、IT基
盤のクラウド化は日本でも顕著に表れ、
ERP導入の多くがクラウド基盤を前提とし
て求められています。アビームコンサル
ティングではこれらのニーズに対応するた
め、SaaS型サービス「ABeam Cloudグ
ローバル製販テンプレート」を提供します。

企業のビジネスイノベーションを 加速するABeam Cloud

ABeam Cloudは、業種/業界ごとのテン

プレートや企業運営に必要なさまざまな業
務アプリケーション群を、国内外のクラウ
ド事業者が提供する基盤を通じて利用でき
るサービスです。「業務アプリケーション」、
「クラウドサービス」、「保守・運用サービス」
の3要素で構成されており、AWSやAzure、
各社プライベートクラウドが提供するクラ
ウド基盤とアビームコンサルティングがこ
れまで幅広い業界/業種へのコンサル
ティングサービスで培った業務アプリケー
ションを組み合わせることで、企業のビジ
ネスイノベーションを加速します。

豊富なグローバルロールアウトからの他社事例／経験を凝縮



ABeam Cloud 製販テンプレート - テンプレートを構成する3要素

・迅速なIT環境の提供

オンプレミス環境ではハードウェアの調達
だけでも数カ月かかりますが、クラウドで
あれば調達にかかるリードタイムを大幅に
短縮することができます。ABeam Cloud
は、基盤の設計や構築/テスト手順を徹底
的に標準化することでスピーディーな環境
提供を実現します。さらに、さまざまな業
務アプリケーションとの接続にあたって必
要なパラメーター設定が事前に定義され
ていることで、導入時の作業負担を軽減。
急速に変化する市場環境や、拠点新設/統
廃合や新規事業進出といったビジネスの
変化に呼応できるITシステムを実現しま

す。パッケージなどのインストール作業もクラウドの機能を駆使して、通常1~2週間かかる作業を2~3日に圧縮することを実現しているケースもあります。さらに今後は最新のデジタル技術の活用による構築作業の自動化など、さらなる短縮化を見込んでいます。

・IT基盤を低コストに運用

低コスト運用を実現するためには、クラウドベンダーやサービスの特徴を理解し、それらを最適に組み合わせて活用する経験とノウハウが必要です。ABeam Cloudではお客様ごとの特性を考慮して最適なクラウドベンダーを選定しており、パブリッククラウドでメジャーなAWSやAzureはもちろん、プライベートクラウドベンダーとも提携してサービス提供をしています。また、システム監視や、バックアップ、DRなどのIT基盤運用も標準化しており、稼働後のIT運用も低コストで提供することが可能です。

・アプリケーション及び インフラ保守サービス

SaaS型システムの活用で鍵となるのが保守サービスです。ABeam Cloudの保守サービスは、稼働後の継続的なIT活用支援を行います。また、各国の問い合わせに迅速に対応すべく、顧客拠点に近いアビームコンサルティングの拠点またはアライアンスパートナーと共に1次受けサポートを行います。さらに、一元管理されているテンプレートをベースに保守を行うことにより、各社の保守サービスの効率化が図ることができ、より顧客ニーズに応じたビジネス変革をサポートする高度なサービスが提供できます。

ABeam Cloudグローバル製販 テンプレート

ABeam Cloudグローバル製販テンプレートは、製造業向けのプロジェクトで蓄

積したプロジェクト経験やナレッジを反映させた標準業務モデル「Industry Framework」をベースに構成された、業種別テンプレート群の1つです。業務プロセス、多数のアドオンプログラムとパラメーター事前設定済みシステム、成果物テンプレートの3要素で構成されており、システム導入を低コストかつ迅速に達成し、業務の前進を支援します。

・最新テクノロジーへの追従

SaaS型システムの利用により、テンプレートのベースとなっているSAP S/4HANA最新版へのアップグレードや各国法要件の変更への対応、その他の有用なアプリケーションとの連携など、テンプレートの機能は随時アップグレードされます。こうしたテンプレート機能の維持、S/4HANA最新版へのアップデートを含むテンプレート拡張は、ABeam Cloud製販テンプレートのCoE (Center of Excellence) を中心に行っています。CoEは毎日審議会を開催し、各導入プロジェクトや保守運用中のお客様からのチェンジリクエストの影響調査等を行い、標準化や全体整合の取れたテンプレートを維持する役割を担っています。

・企業のビジネスニーズに応える 柔軟なテンプレート

ABeam Cloudグローバル製販テンプレートは、企業の固有の要件に合わせて柔軟に適用することができます。既存の周辺システムとのインターフェース開発や、得意先指定フォーマットでの帳票出力など、固有開発をテンプレートに追加することも可能で、多様なニーズに対応します。多くの企業はテンプレートを極力そのまま活用し、必要最低限の固有アドオンプログラム開発を行うアプローチを採択しています。

導入実績

2016年3月にABeam Cloudグローバル

製販テンプレートのリリースを発表して以来、さまざまな企業へのサービス提供を進めています。業種では自動車部品、飲料、食品、化学、消費財と多岐にわたり、導入先拠点も日本をはじめとするアジア諸国（中国、タイ、インドネシア）や北米（アメリカ、メキシコ）と拡大してきました。

2018年6月に稼働を迎えたタイの化学品メーカー様では、新規工場立ち上げと同時にプロジェクトを開始し、4カ月というスピードで本稼働を迎えました。同じく2018年6月に稼働を迎えた自動車部品メーカー様では、7カ月間でメキシコの工場とアメリカの販社の2社同時稼働を実現しています。

テンプレートの業務プロセス、カスタマイズ事前設定済システム、そしてドキュメント類を最大限に活用することで、より速くかつ安定的にシステム稼働を実現することができました。

進化を続けるビジネスイノベーション プラットフォーム

ABeam Cloudは、今後もアビームコンサルティングが目利きした先進的なテクノロジーをサービスラインナップに取り込み、日々新たな業界/業種のテンプレートを拡充していきます。常に進化を続けるビジネスイノベーションプラットフォームとして企業のさらなるデジタルトランスフォーメーションの実現に貢献します。

お問い合わせ先

アビームコンサルティング株式会社

Corporate Communication Unit
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-4-1
丸の内永楽ビルディング
TEL: 03-6700-8064
<http://www.abeam.com/jp>



システムのライフサイクルを見据えて SAP S/4HANAへの移行に付加価値を提供

リスク低減、クラウド活用、高スキル人材を組み合わせた
SCSKの移行支援サービス

SAP ERP (ECC 6.0) のサポート終了まで、ついにカウントダウンが始まった「2025年問題」。各企業が対応策を検討していますが、新たなデータベースアーキテクチャーを採用し、機能面で大幅な進化を遂げたSAP S/4HANAへの移行は簡単なことではありません。そこでSCSKでは、最適なシステムの状態を適正コストで持続できるライフサイクル管理を念頭に置き、SAP S/4HANAへの移行を強力にバックアップしています。

各企業のシステムライフサイクルに 応じて最適なコンバージョンを支援

SAPユーザー企業が直面する2025年問題。SAP S/4HANAへの移行は、システムの企画から、開発、プラットフォーム、運用/保守まで、システムライフサイクルに合わせたマネジメントが必要です。SCSKでは、長年のSAP ERPのコンサルティングや、テンプレートの開発、導入支援、運用・保守で培ったノウハウを活かし、ライフサイクルを見据えた移行作業を支援しています。具体的には以下の3つの価値を提供します。

(1) SAP S/4HANAへの移行を 低リスクで実現

SAP S/4HANAへの円滑な移行に向け、SCSKでは包括的なコンバージョンサービス「Add-Value for Migration」を用意しています。Add-Value for Migrationでは、本格的な移行の前にPoC環境を構築し、アセスメントサービスで標準機能やアドオン機能による影響、BASISの影響を分析。こうしたアセスメントの結果をもとにシステムを改修する部分、改修しない

部分の要件を定義し、実現化フェーズで実装と改修を実施します。その後のテストフェーズで影響の有無を確認しながら移行し、本稼働後の運用保守の最適化にも対応します。

SCSKは移行支援だけでなく、「なぜSAP S/4HANAに移行するのか」「SAP S/4HANAで得られる本当のビジネス価値は何か」「デジタルトランスフォーメーションをどう実現していくか」など、多くの企業が抱えている疑問に対してもユーザーと同じ目線で見据えています。その過程では、バラ色の未来だけを語ることなくデメリットまで明らかにしたうえで、ユーザーにとっての最適解を導きます。サービス開始以来、すでに複数のSAPユーザーのアセスメントを実施中で、2019年度からは本格的に移行の動きが加速する見込みです。

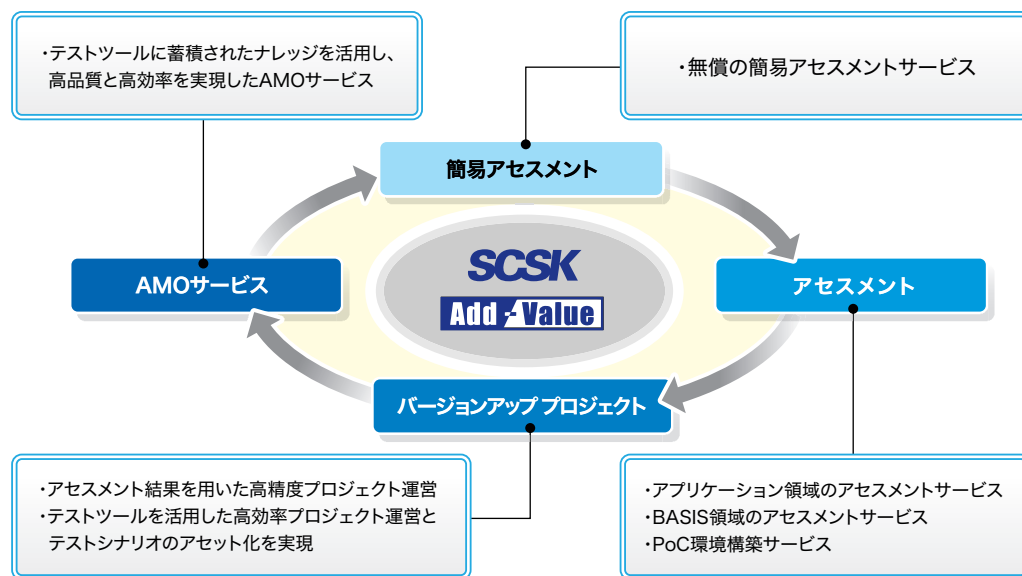
(2) クラウドソリューションと連携して ビジネス価値を付加

SAP S/4HANAへの移行に立ちをはかかるハードルは、ERPの利用に新しい扉が開けるのか、ビジネスに新たな付加価値を提供することができるかどうかにあります。

高速化のメリットは享受できても、アドオンで作り込まれた現行のシステムをそのまま移行するだけでは、十分なメリットを得ることはできません。そこでSCSKでは、SAP S/4HANAプラスアルファの機能の提供を通して、新たなビジネス価値を提供します。

SAP S/4HANAにおいて高い付加価値が得られるのは、各種クラウドソリューションとの連携です。そもそもSAP S/4HANAでは、短サイクルで機能を強化していくことを想定して、システム本体はシンプルな状態を維持しています。そのため、クラウドソリューションとの相性がよく、出張・経費管理ソリューション「SAP Concur」、クラウド型人事ソリューション「SAP SuccessFactors」、BIソリューション「SAP Analytics Cloud」などとの統合が容易です。SAP S/4HANAとこれらのソリューションが疎結合で連携することで、変化に迅速かつ柔軟に対応できるようになり、新たなビジネスメリットがもたらされると考えられます。

また、SCSKはサブスクリプションモデルで提供するSaaS版の「SAP S/4HANA



システムライフサイクルを考慮したマイグレーション(コンバージョン)ソリューション Add-Value for Migration

Cloud」の導入研究にも参画し、SAPジャパンとパートナーが設立したコンソーシアムにおいて、SAP標準のテンプレート「SAP Best Practices」の日本語化に取り組み、SAP S/4HANA Cloudの導入支援に向けた準備を進めています。アドオンレスで導入し、3カ月ごとに最新の機能強化が図られるSAP S/4HANA Cloudは現在、海外のグループ会社の早期立ち上げなどに採用されていますが、今後は国内展開においても選択肢となると予測されます。SCSKでは加速するクラウド時代に向けて研究を続け、ベストプラクティスを継続的に提供していきます。

(3) 移行を支援する

ハイブリッド人材の投入

2025年まであと7年。残された時間は思っているほど長くありません。国内だけで約2,000社のSAPユーザーが一斉に移行しようとする、SAP関連のコンサルタントが足りなくなるおそれがあり、1,000人規模でコンサルタントが不足するという予測さえあります。SAP S/4 HANAは新しいアーキテクチャーを採用

しているだけに、ノウハウや経験のある優秀なコンサルタントの奪い合いとなることは避けられません。既存の運用/保守ベンダーに移行支援を依頼してもリソース不足で断られた結果、保守サポートの切れたSAP ERPをリスクのある状態で使い続ける事態になりかねません。海外のオフショア開発を頼ることも可能ですが、言語やビジネス慣習の違いによるコミュニケーションのトラブルを避けるには、意思疎通が容易な日本人のコンサルタントやSEを中核に据えることが最適な選択肢となります。

そこで、SCSKではすでにOracleなど、SAP以外のERPパッケージのスキルを持つコンサルタントをSAPコンサルタントに転換し、ハイブリッドで対応できる人材を育成しています。他のERPパッケージの導入経験者は、業務知識が豊富で導入方法論も身に付けています。そこで、SCSKの社内教育でまず会計系とロジスティクス系の業務に関する基本的な教育を実施したうえでSAP特有のプログラミング言語であるABAPを習得して、SAPシステムの開発案件に参画しながらSAP

のノウハウに対応できるよう育成しています。SCSKのパートナー企業に対しても同様の教育を奨励している段階で、現在は国内で数十人規模のコンサルタントやSEがハイブリッド人材として活動。ハイブリッド人材は、他のパッケージとSAPシステムの差異や、クラウドサービス特有のライセンス形態を理解しながら対応ができるため、従来にないビジネス価値を提供できる可能性も秘めています。

以上のように、SCSKはSAPビジネスで長年培ってきた知見を継続的にアップデートしながら、来たる2025年に向けてお客様の移行プロジェクトを高品質にサポートしていきます。

お問い合わせ先

SCSK株式会社

〒135-8110 東京都江東区豊洲3-2-20 (豊洲フロント)
<http://www.scsk.jp/>
 担当: ビジネスソリューション事業部門
 E-mail: sap-info@ml.scsk.jp

SCSK
 夢ある未来を、共に創る。

“真”のデジタルコア再構築に向けて

日本におけるSAP市場は、SAP S/4HANAマイグレーションで活況を呈している。一方、SAPの語る『デジタルコア』再構築の意味するところは何か、5年10年、果ては20年先を見据え、企業にとって本当に意味のあるデジタルアセット創りができているのか？SAPユーザー企業、導入支援企業側問わず、その価値を冷静に見つめ直すことの意義は大きいと言える。

本稿では、(1)『目指すべき次世代のエンタープライズアプリケーションの姿』について触れ、次いで(2)足元のプロジェクト・ワークにおける『テスト工程のあり方』にも言及する予定である。

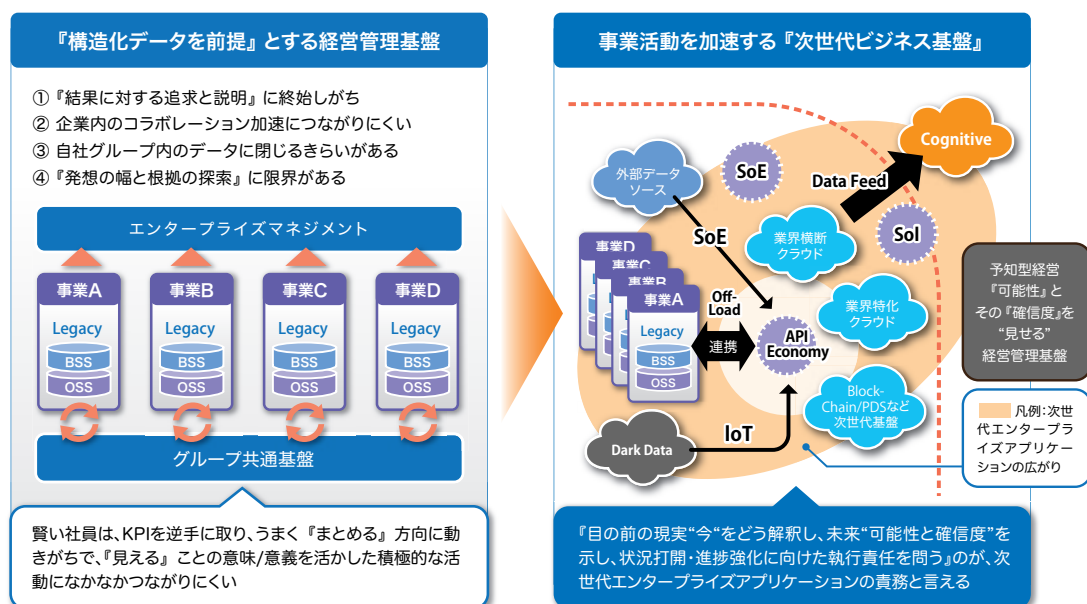
目指すべき次世代の

エンタープライズアプリケーションの姿

まず(1)について。皆さんは、『Accountability』の意味をどのように解釈されるだろうか。日本においては多くの場合、『説明責任』と訳し、用いられている。日々の事業活動・実務における『執行』と『結果』があり、その結果に対する『説明と、取るべき責任』がある。『Accountability』と

は元来、『事業活動・実務の執行そのものと、その(説明)責任』にこそ真の意味がある。こう捉えると、事業の執行に対し責任を有する組織・役職者・担当者が、業務執行にあたり必要とする『相棒』としてのエンタープライズアプリケーションに求めるものが、単に『職務遂行上必要となる処理機能』の塊としてではなく、『利用価値の高い情報』を供する仕組みとして定義されるはずであり、それこそがSAPの語る『デジタルコア』再構築が本質的に意味するところであると筆者は理解している。図に示したのは、次世代エンタープライズアプリケーションの基本的価値定義である。

すなわち、事業活動・業務執行にあたり、『目の前の現実=今』をどう捉え、状況打開や、さらなる進展を図る上で必要となる『現場裁量の発揮を後押し・底支えする仕組み』としてのエンタープライズアプリケーションの姿である。少しその構成を見てみると、言うまでもなく、事業活動・業務執行上必要となる諸機能の基礎を成すOSS/BSSコアロジック群。業界横断機能の提供、または業界固有機能の提供に特化した各種クラウド/SaaS基盤(前者は、CRM領域や経費精算、間接財購買、人事領域などの諸機能を具備したSaaSサービス、後者は例えば自動運転支援環境としての『Connected Vehicle(つなが



次世代エンタープライズアプリケーションの基本的価値定義

る車)』用SaaSや、製造業における工場内でのAI/IoT利活用を促進するためのSaaS機能群など)。また、時々刻々と移り変わる『今』を捉え続け、Proofと知見を提供するIoTシステムとそれを構成するデバイス・センサー・クラウドのネットワーク。また、SNSをはじめとするソーシャルデータソースと、その利用を可能とするAPI群。加えて、昨今急速に環境整備が進む、BlockchainやPDS/VRMに代表される次世代の各種広域ビジネス基盤。これら諸基盤・機能群が連動し、事業環境変化への対応力と伸縮性を備えたアプリケーションバリューチェーンこそが、次世代のエンタープライズアプリケーションの基礎を成すものとなる点に関して、読者の皆様も疑いの余地はないものとする。まさに、マルチクラウド時代のエンタープライズアプリケーションの姿である。上述の構成に加えて昨今注目度が一層増し、また適用に向けた試行が加速しているのが、AI(読者によって定義の差があると思うが、ここではAugmented Intelligence<拡張知能:完全無欠の人工知能ではなく、我々人間の意思決定や活動を支援するお助けマンとしての機能>)技術である。仮に上述の各種基盤・機能群が、事業活動・業務執行上、重要な意味を持つ『データ』の塊を生成・蓄積するものであるとするならば、AIに代表される新たなエンタープライズアプリケーション機能は、さしずめ予測・予知型経営を可能とする『可能性』と、その『確信度』を提供する経営基盤である。それらは、『現場裁量の発揮を後押し・底支えする仕組み』でなければならない。このような視点こそ、5年10年のスパンで見て、企業にとって本当に意味のあるデジタルアセット創り、すなわち『“真”のデジタルコア再構築』のために必要な視座であると筆者は考える。

テスト工程のあり方

次に(2)について。SAP導入/マイグレーションプロジェクトに従事されている皆さん

の悩みの1つとして、『テスト工程の効率化』を上げることができるのではないだろうか。前述のとおり、SAP S/4HANAを軸とするデジタルコア再構築の活動は、従前より培った導入/マイグレーション・ノウハウに加え、マルチクラウド時代のプロジェクトの進め方と、AI・IoT・Blockchainなど関連最新技術の本番業務適用を、同時に推進する必要性もあり、複雑化している。また、テスト工程に影響を与える外部要因として、適用しているSaaSの機能改訂や、バージョンアップなど、サイクルの速い対応要件もあり、全体のコーディネーションが容易ではない。使い古されたテーマではあるが、テスト工程におけるテンプレート化/メトリックス分析/テスト自動化の取組みの重要性が一層増している。テストプロセスのテンプレート化は、主にSaaS適用領域におけるテスト工程の効率化に寄与し、メトリックス分析については、ERPコア領域のみならず、HOST基幹系からOpen系・SaaS領域まで幅広く連携したテストの実行をとおした設計品質の検証が必要とされるデジタルコア再構築プロジェクトにおける共通基盤としての重要性があげられる。大規模プロジェクトにおいては、導入支援企業も複数社関与することも稀ではなく、かつひとたび環境整備を終えても、適用技術やSaaSサービスの進化を踏まえ絶えずAgileな更新・管理が必要となる次世代エンタープライズアプリケーション環境においては、テスト進捗/品質全体を可視化し、一貫性のあるテスト管理基盤が不可欠である。加えて、テスト実行におけるリソースの最適化やツール連携をサポートし、テスト自動化対応領域を最大化する仕掛けも非常に重要である。

加えて、『人』。プロジェクトではいうまでもなく多くのプロフェッショナルがプロジェクト実務に従事し、その活動全体を支えている。多くの場合、プロジェクトの途上でフィジカル/メンタル面での体調不良により、戦線を離脱せざるを得ない仲間

の姿を見てきたはずである。なぜか。あるプロスポーツのトップアスリートの方がおっしゃるには、『人は頑張ることは簡単なのである。本当に頑張り過ぎてはいけない時に、本人がそれに気づき、また回りもその状況を認め、本人に頑張らせない仕組みを作り、休ませることが難しいのである』と。プロジェクトの現場で、全体目標達成に向け働くすべてのプロフェッショナルにも当てはまることだと思う。IBMでは、京都の繊維メーカー、ミツフジ社と共同で、働くプロフェッショナル向けに、ミツフジ社のウェアラブルデバイス『hamon』と、IBMのInternet of Bodies基盤である『IBM IoT Worker Insights』を組み合わせた蓄積疲労管理基盤を整備し、この秋本格的なサービスを展開予定である。いつの日か、こういった仕組みを活用した、データに基づく疲労/体調管理が徹底され、すべてのプロジェクト従事者が活き活きとプロジェクト活動に従事し、プロジェクトが掲げるゴールテープを無事プロジェクトメンバー全員で切ることができる日を祈ってやまない。我々働くプロフェッショナルが身につけるべき『科学的ヘルスリテラシー』実践の場として、プロジェクトを位置づけることの必要性は高いと言える。

(執筆:日本アイ・ビー・エム株式会社
Watson IoT 事業部 理事 事業部長
村澤 賢一)

(<https://www.ibm.com/jp-ja/industries/manufacturing/cognitive-product-iot-internet-of-bodies?vm=r&s=1>)

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

E-mail: IBMWIoT@jp.ibm.com

<https://www-935.ibm.com/services/jp/ja/sap/>



デザインシンキングで課題・ニーズの発掘から価値実現までを支援する本格サービスが登場

思考のあり方を変えてイノベーションを推進するBusiness Designサービス

SAPをはじめ、多くの企業が取り入れているイノベーションの手法「デザインシンキング」ですが、どう活用したらよいのかよくわからないという声も多く聞かれます。クレスコ・イー・ソリューション株式会社は、デザインシンキングに特化した専門組織を立ち上げ、デザインシンキングを提供する「Business Design」サービスを開始。思考のあり方を変えるところから支援し、ビジネスモデルの構築や新規サービスの開発につなげる、まったく新しいサービスです。

イノベーションを加速する専門組織

多くの企業がIoT、AI、ビッグデータ、機械学習、RPAなどのデジタル技術を活用したイノベーションに取り組んでいます。しかし、すでに持っている技術や設備をベースに研究開発や事業創出を進める従来型の手法は、限界に近づきつつあります。PoCのプロジェクトを立ち上げて実現の可能性を確認しても、ターゲットや目的が明確化されていないと結果的に市場のニーズに合わない、あるいはサービス化までたどり着かないという「PoC疲れ」すら起こっています。また、部門を横断して新規サービスの

開発チームを作っても、ターゲットやニーズがあいまいな状態で企画や開発を進めると、実現に至るまでにチームが疲弊してしまいます。

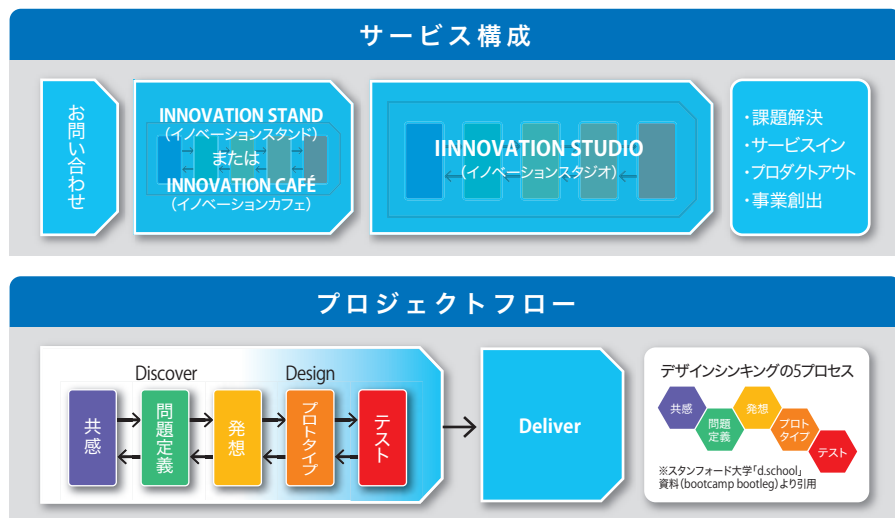
そこで、新たなアプローチとして注目されているのが「人」を中心とした考え方でアイデアを形にするデザインシンキングです。まず顧客の視点に立ち、少人数のメンバーで課題を議論し、意見をチームで共有しながらアイデアを積み重ねていくイノベーション創出メソッドとして、Apple、Facebook、Googleなどの大企業や多くのスタートアップが採用しています。

デザインシンキングは日本でも知られつつありますが、本格的に活用している企業は多くありません。そこでクレスコ・イー・ソリューションは2018年4月、デザインシンキングを用いて新たなビジネスモデルやビジネス創出を支援する専門組織「ヒューマンセントリックデザインセンター」を設立。日本（東京）と米国（シリコンバレー）に拠点を置き、両国でサービスを展開しています。

「シリコンバレーを拠点に、本場のイノベーションメソッドを用いてビジネスの再創造を行えるようお客様を支援します。また、日本においてもこのメソッドで課題とニーズの見える化に取り組むことができるため、イノベーションを大きく進めることが可能になります」と、事業統括本部 取締役 本部長の遠藤章浩は語ります。

クレスコ・イー・ソリューション自らが効果を実感してサービス化

SAPシステムのコンサルティング、サービス/製品開発、導入支援を主力事業とするクレスコ・イー・ソリューションがヒューマンセントリックデザインセンターを立ち上げた背景には、同社自身のビジネスイノベーションがありました。新規事業を創出する目的でデザインシンキングを社内に取り入



サービス構成とプロジェクトフロー

れた同社は、その成果を日本企業に広めたいと考え、デザインシンキングを提供する「Business Design」サービスを事業化。ヒューマンセントリックデザインセンターグループマネージャーの今村雄人は「デザインシンキングの基本は、メンバーの意見を否定せず、そこにアイデアを重ねながらコンセプトを探っていくことにあります。こうした考え方が当社内に根付くにつあり、本センターはその成果物のひとつです」と語ります。

毎日のようにワークショップやセミナーが開催されるシリコンバレーで知識を蓄え、トレーニングを受けたヒューマンセントリックデザインセンターのファシリテーターが、お客様のビジネス戦略構築を支援。シリコンバレー担当 マネージャーの方圓は「デザインシンキングを通して、お客様企業のクリエイティビティを引き出せるようにサポートするのが私たちの役目です。中国出身で、複数の日本企業で働いた私自身の経験も活かし、日本企業のユニークさ、素晴らしさに気づいていただきたいと考えています」と語ります。

実践的な取り組みまで 継続的にサポート

Business Designは、以下のように3つのサービスと1つのオプションメニューで構成されています。

(1) INNOVATION STAND

(イノベーションスタンド)

「デザインシンキングとは何か」を知っていただく初級者向けのメニューです。1日(6時間)で座学のセミナーと体験ワークショップを受講し「カスタマージャーニーマップ」、「ペルソナ」、「ストーリーボード」などデザインシンキングの代表的なツールを通してイノベーションのプロセスを学びます。

(2) INNOVATION CAFE

(イノベーションカフェ)

新規ビジネスの構築と課題発見に踏み込むための第1ステップとなるメニューです。実現したい目的に対してデザインシンキン



クレスコ・イー・ソリューション株式会社
事業統括本部
取締役 本部長

遠藤 章浩



クレスコ・イー・ソリューション株式会社
ヒューマンセントリックデザインセンター
グループマネージャー

今村 雄人



クレスコ・イー・ソリューション株式会社
ヒューマンセントリックデザインセンター
マネージャー

方 圓



クレスコ・イー・ソリューション株式会社
ヒューマンセントリックデザインセンター
コンサルタント

瀬戸 琳太郎

グが本当に有用かを確認するために、プロジェクトの先頭のプロセスを切り出して体験。特長は、お客様自身へのヒアリングやインタビューを実施して、まだ目に見えていない課題/ニーズを発見することにあります。それぞれの課題を整理して解決策を検討し、プロトタイプ作成まで実施します。期間は1~2日、新サービス開発や課題解決の足がかりをつかむことができたなら次のステップ(3)に進むことが可能です。

(3) INNOVATION STUDIO

(イノベーションスタジオ)

実際の価値実現に向けて取り組むメニューです。お客様自身またはサービス利用者へのヒアリングやインタビューを実施して課題やニーズを掘り起こし、デザインシンキングのプロセスを何度も繰り返しながら、最終的には製品化またはサービスのアウトプットまで導きます。本番を見据えたサービスであるため、実施期間は内容によって異なります。

(オプション) Silicon Valley ツアー

シリコンバレーで最新のデザインシンキングを体験するツアーです。シリコンバレーには、SAPやGoogleなど最先端のIT企業が集まり、世界的に利用されるサービスや製品の研究開発拠点として、世界で主導的な役割を果たしています。シリコンバレーや最先端企業の中心のアプローチ方法がデザインシンキングです。このデザインシンキングの聖地であるスタンフォード大学の「d.School」で専任講師からデザインシンキングの講義を直接受けることができます。

いずれのメニューから始めることもできますが、(1)または(2)やSilicon Valley ツアーのステップを経て、最終的に(3)の「INNOVATION STUDIO」につなげるのが目標となります。ヒューマンセントリックデザインセンター コンサルタントの瀬戸琳太郎は「単発でデザインシンキングを体験するだけでなく、何らかのアウトプットが出るまで継続的にサポートできるのが当社の強みであり、サービスの目的でもあります。最終的には日本企業に自発的なイノベーション文化が根付くところまで見届けたいと考えています」と話します。

クレスコ・イー・ソリューションは、SAPジャパン、コマツ、NTTドコモ、オプティムの4社が開発した建設・土木向けITプラットフォームの「LANDLOG」をサポートしたり、大分県臼杵市が実施したラグビーワールドカップ日本大会向けワークショップにファシリテーターとして参加したりと、日本でも実績を積み重ねています。新たなサービスを活用してマインドセットの変革を進めていくことが、日本企業の新たなビジネスチャンスにつながるはずです。

お問い合わせ先

クレスコ・イー・ソリューション株式会社

〒104-0033 東京都中央区新川2-9-11
PMO八丁堀新川
TEL: 03-5540-9551
<http://www.cresco-es.co.jp/>



確実かつ迅速な SAP S/4HANA移行プロセス・ツールと 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

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。

SAPビジネスを広範に展開する インド発のグローバルIT企業

ウィプロは、インドIT業界大手6社（各社の頭文字をとりTWITCH*と呼ぶ）の中で、もっとも古い歴史を持つグローバル企業です。1982年のITビジネス参入以来、急速な成長を遂げてきました。世界に1,250社を超える顧客を擁し、2017～2018年のグループ総売上高は、日本円換算で約9,500億円。62カ国の拠点で約16万人以上の社員がお客様をサポートしています。日本への進出も1996年からと古く、20年以上にわたりお客様をサポート。ハイテク製造業、自動車産業、旅客業、製薬業の企業を中心にサービスを提供してきました。

また、現在グローバルで400社以上のお客様を、1万1,000人を超えるSAP認定コンサルタントが支援。世界70拠点にあるデリバリーセンターを通じてSAP S/4HANA移行を含めたサービスを提供しています。

またSAPとの共同イノベーションラボも8拠点で開設しており、ウィプロがSAP Leonardoを使用して開発したデジタルソリューションも日本のお客様に広く活用い

ただけます。

*TWITCH: Tech Mahindra, Wipro, Infosys, Tata Consultancy Services, Cognizant, HCL Technologies

標準移行プロセスとツールを パッケージ化した「Safe Passage」

ウィプロのSAP向けアプリケーションサービスは、システム運用を支援するサービスカテゴリ「Run」に属するものと、デジタルイノベーションを支えるサービスカテゴリ「Transform」に属するものの2つに大別されます。「Transform」の中には、デジタル変革に不可欠となる迅速なSAP S/4HANA移行を実現するための標準プロセスとツール群から成る「Safe Passage」を提供しています。

標準プロセスはウィプロが世界で手がけてきた80社以上の実績より培われたノウハウを活用し定義されており、それを利用すればお客様企業が移行プロセスの定義やツール開発に時間やコストをかける必要がなくなります。また、SAP S/4HANAへの移行には最新のSAPテクノロジーに関する知見が不可欠ですが、このような経験を豊富に持った技術者は限られていま

す。この状況においても「Safe Passage」を活用することで、お客様企業におけるSAP S/4HANA移行を加速することが可能になります。

「Safe Passage」を適用したSAP S/4HANA移行では全プロセスを通じ、お客様企業と緊密なコミュニケーションを図りビジネス要件に合わせたプランを以下の手順で進行していきます。

- 1. アセスメント:** お客様企業の経営戦略やIT投資方針を整理、理解し、ワークセッションを通じて現状とのフィット&ギャップを実施。
- 2. ロードマップ策定:** アセスメント結果に基づき、最適な移行計画を策定。
- 3. 概念実証(PoC):** 移行プロセスについて複数有る移行プロセスの中から最適プロセスとツールを選定。
- 4. 開発/移行:** 策定した計画に従い、標準プロセスとツールを活用しSAP S/4HANA移行を実行。

SAP RDS(Rapid Deployment Solutions) 認定、業種別ベストプラクティスを元に 開発したソリューションを提供

迅速な移行を支える「Safe Passage」に



「Safe Passage」概要 – SAP S/4HANA移行サービス

加え、ウィプロではSAPのアプリケーションサービス提供を通じて蓄積してきた業種別のベストプラクティスを元に、ビジネスプロセスドキュメント、コンフィギュレーション、テストシナリオ等、各種テンプレートを開発。これらをSAP RDSとして認定されたソリューションとして提供しております。

さらに、SAP Leonardo Partner Medalion Initiativeにおいてウィプロが開発したSAP Leonardoソリューションも利用可能です。

これらSAP RDSとSAP Leonardoソリューションを活用することで、デジタル変革対応にかかる開発コスト圧縮、スケジュール短縮、品質リスク回避を図ることができます。このように「Safe Passage」による確実かつ迅速なSAP S/4HANA移行と合わせ、喫緊の課題となっているデジタル改革の実現を強力に支援します。

日本のお客様向けに最適化された「信頼」デリバリーフレームワーク

1996年の日本進出以来、ウィプロは日本のお客様の要求に柔軟に対応する体制づくりをしてまいりました。企業を買収して

体制を拡充するのではなく、日本の企業として現地化した組織を成長させてきました。

「信頼」デリバリーフレームワークは、文字通り日本企業との信頼関係を築くというコンセプトに基づいて構築されています。このフレームワークの特長は、日本のお客様企業ならではの細かな要望への対応です。グローバルにおけるデリバリーモデルを活用しつつ、日本のお客様向けに足りない要件を徹底的に洗い出し、ローカライズして提供しています。

このフレームワークを構成するのは、7つの信条です。具体的には、①顧客エンゲージメント、②エンゲージメント評価、③適正スキル、④ジャパンプモ、⑤品質、⑥チームエンゲージメント、⑦言語と文化の融合からなります。

「ジャパンプモ（プロジェクトマネジメントオフィス）」は日本国内のオンサイト管理チームによる強力なプロジェクト統制の仕組みで、この組織を中心に品質やスキルの適正化が実現されています。また、「言語と文化の融合」では、外国人スタッフと日本側の顧客やスタッフとの意識のギャップを回避するために、お互いの言語や文化

への理解を深めるトレーニングやセミナーを実施。現在日本には約250名の要員がいますが、その背後には2,000名のオフショア要員が控えており、大規模なプロジェクトにも必要に応じた十分な要員を随時柔軟に配置可能です。

ウィプロ・リミテッドは現地化されたデリバリーモデルを活用し、確実かつ迅速なSAP S/4HANA移行サービス「Safe Passage」、またSAP RDSとSAP Leonardoソリューションを併せて提供することで、お客様企業のデジタル改革を着実にかつ早期に実現、今後も加速するデジタルイノベーションを推進するパートナーとして貢献してまいります。

お問い合わせ先

ウィプロ・リミテッド

〒220-8126 神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1-1
 横浜ランドマークタワー26階
 TEL: 045-650-3950
<https://www.wipro.com/en-JP>



システム変更時の現新比較テストを効率化します！



CP-ACCEL

Version 3 リリース予定

- ☐ **比較対象外範囲を設定**
 - ☐ カラー画像を**グレースケール化**して比較
 - ☐ 比較結果の**エビデンスを自動生成**

以下における画面キャプチャの現新比較でご活用下さい

- ☐ SP/EHP 適用
- ☐ マイグレーション
- ☐ Windows OS バージョンアップ
 - ・ Windows 7 → 10
 - ・ Windows 10 システム更新
 - ・ Windows Server 2008 → 2012/2016

SAP テスト効率化

検索



住友セメント システム開発株式会社 <http://www.sumitem.co.jp>

〒105-0012 東京都港区芝大門1-1-30 芝NBFタワー 3F

TEL:03-6403-7861 erp_qc@sumitem.co.jp

SAPおよびその他のSAPの製品やサービス、ならびにそれらの個々のロゴは、ドイツおよびその他の国におけるSAP SE(またはSAPの関連会社)の商標もしくは登録商標です。

システム移行後の影響を可視化する SAP S/4HANAのアセスメントサービス

アドオン改修や移行作業を明確化して予算策定や工数予測に活用

SAP ERP ECC 6.0のユーザーが直面する2025年の保守サポート終了。SAP S/4HANAへの移行を検討する際、具体的に何をすべきで、また移行にあたって発生する影響や対応コストをどう割り出せばよいでしょうか。株式会社JIECは、標準機能への置き換え、アドオンごとの詳細分析、PoCによる検証環境とといった移行アセスメントサービスを提供することで、円滑な移行作業とコスト抑制を支援します。

SAP S/4HANAの標準機能置き換えや アドオンへの影響を分析

SAP S/4HANAへの移行に際しては「業務やシステムへの影響」への対応が重要となります。トランザクションに変更はあるのか、現行のアドオン機能がSAP S/4HANAの標準機能への置き換えが可能かどうかなどを理解し、準備を進めなくてはなりません。また、アドオン改修や必要な移行作業を想定して予算を組み、経営陣の理解を得る必要もあります。

そこで移行プロジェクトに先立ち、業務への影響分析/予測という側面から支援するのが「JIEC Visualizer for SAP HANA (移行アセスメントサービス)」です。このサービスは以下のメニューから構成されます。
アドオン影響分析サービス: 現行システムで稼働中のアドオンが移行後、正しく動作

するか調査/分析

SAP標準機能分析サービス: 現在の業務で
使用しているトランザクションが移行後も
継続使用できるかを分析

PoC環境提供サービス: 現行環境をシス
テムコンバージョンしたPoC環境で移行の影
響を検証/課題を抽出

BASIS構築検証サービス: 移行する際に発
生するエラーなどの事前検知とダウンタイ
ム計測

実データを使ったPoC環境で 課題を可視化

JIECではこれまでもECC6.0ユーザーを対象にアドオン分析サービスを提供してきました。その実績を元に、「JIEC Visualizer for SAP HANA (移行アセスメントサービス)」ではSAP S/4HANA向けにメ

ニューを大幅に充実。ポイントは新たに設けたPoC環境の提供です。SAP S/4HANA移行後、実際の業務のトランザクションにどんな影響があるかはユーザーにとって大きな問題です。標準機能に関しては、「SAP標準機能分析サービス」で影響の度合いを可視化できます。しかしカスタマイズの部分はユーザーごとに異なる

ため、実機を動かしながら確認することで、よりイメージを把握しやすくなります。

徹底的な事前検証で追加コストを防ぐ

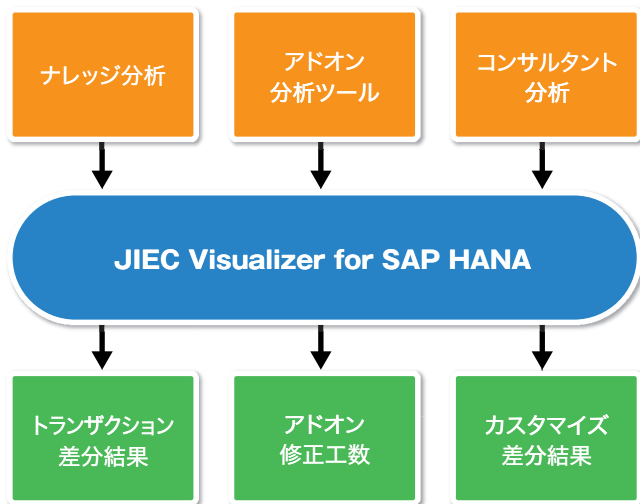
「JIEC Visualizer for SAP HANA (移行アセスメントサービス)」は、ユーザーがJIECの技術者と対話しながら進めていける点も大きな特長です。たとえば「アドオン影響分析サービス」は全体で約3カ月の工程ですが、期間中はサマリーレポートによる状況報告や、関係者による報告会などを随時行います。エラーや問題への対処方法といったナレッジ、改修の工数、ダウンタイムの予測も提供します。

事前検証が不十分な場合、本番環境に移行してから予期しない問題が次々に出てくるおそれもあります。だからこそPoCで問題点を洗い出しておくことが、後々の追加コスト抑制につながります。2025年問題に確実に対応するためにも、「ひと手間かけるからこそ、安心して移行できる」サービスの活用をご検討ください。

お問い合わせ先

株式会社JIEC
ERP営業部

〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-24-1
西新宿三井ビル20階
TEL: 03-5326-3865
<https://www.jiec.co.jp/>



JIEC Visualizer for SAP HANA

SAP HANAのデータ分析システムをPoCから本番移行まで包括的に支援

データから価値を創出し、ビジネスの課題解決を強力に推進

攻めのビジネスに向けたデータ分析の必要性を感じながら、導入ハードルの高さに二の足を踏む企業が少なくありません。株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ)と株式会社ジール(ZEAL)が提供する「SAP HANA分析ソリューション on IIJ GIO」は、データ分析システムの現状把握から課題抽出、PoCによる精度の高い可能性検証と投資対効果測定を実施。さらにクラウド上に構築されたデータウェアハウスへの移行まで総合的にサポートします。

本格BI導入の高いハードル

SAP HANAの導入が加速する中で、BI(ビジネスインテリジェンス)を取り入れてビッグデータをもっと活用したい、AIを使った機械学習なども取り入れたいといった要望は増える一方です。しかし、SAP HANAを本格的に分析に活用している企業はまだわずかです。その要因として国内随一のBI専門ベンダーZEALが指摘するのは、BIシステム導入にはひと昔前の「高コスト、難しい」といったイメージがいまだ根強い点や、本番導入前の現状分析と課題把握、可能性検証といったステップがあるため、どこから手をつけていいのかわからないというハードルの高さです。

IIJとZEALがPoCから本格導入までをワンストップで提供

そこでIIJとZEALが提供を開始したのが「SAP HANA分析ソリューション on IIJ GIO」です。最大の特長は、「新データウェアハウス(DWH)移行を前提としたPoCによ

る検証/評価」と、「その結果に基づくSAP HANAへのマイグレーション」の各フェーズをカバーしている点にあります。ステップ1「SAP HANA PoC」では、現行システムの課題抽出/分析、移行提案に加え、ユーザーの実データを使ったPoCをSAP HANA上で実施。約1カ月で本番移行に向けた改革ポイントを明確化し、希望するシステムの実現の可否を高い精度で見極められます。ステップ2のSAP HANA本番移行では、新DWHの構築/移行、周辺システムの改修などのプランニング(ご提案/見積もり)、実施までをサポートします。

IIJならではの高品質&セキュアなクラウド

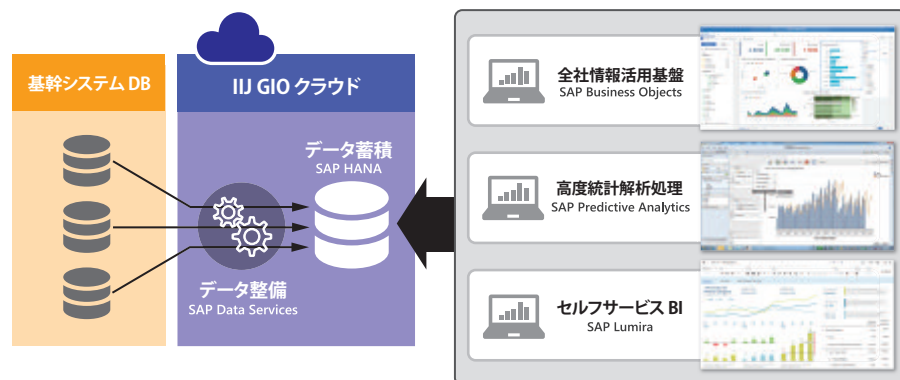
「SAP HANA分析ソリューション on IIJ GIO」のインフラ基盤には、高品質なクラウド、ネットワーク、セキュリティを一気通貫で提供するクラウドプラットフォームのIIJ GIOを採用。重要な企業データを扱うBIシステムにふさわしい安定したセキュアなデータ基盤が、プライベートクラウドの専用

環境で高速に利用可能です。

特にSAP HANAに関しては、クラウド、ホスティング、オペレーションの3つのベンダー認定を2013年に取得しており、データベースとの高い親和性や安定運用が期待できます。

高額なコストをかけずに最新のBIツールを活用

「SAP HANA 分析ソリューション on IIJ GIO」は、(1)BIを触ったことがない/失敗経験がある、(2)多くのソリューションからどれを選ぶか迷っている、(3)現行のBIシステムが属人化していたりベンダー依存になっている など、高度なデータ活用をしたののに、ナレッジやリソースの不足から最初の一步が踏み出せない企業に最適なソリューションです。要望に応じてコンサルタントによる支援も行っていますので、SAP HANAを導入済みのユーザーはもちろん、BI導入を見据えたDWH移行を検討中の企業は、ぜひご注目ください。



SAP HANA分析ソリューション on IIJ GIO

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: 03-5205-4466
E-mail: sap-sales@ij.ad.jp
<http://www.ij.ad.jp>

IIJ

Internet Initiative Japan

SAPシステムのグローバル展開を成功に導く HANDグループの「鉄板の方法論」

システムのグローバル展開には、商習慣や税制の違いなど多くの障壁が待ち受けています。中国発のITソリューションベンダーHANDグループは、60カ国以上でSAP導入を手がけてきた実績に基づき、独自のグローバル展開方法論を確立。日本法人であるハンドジャパン株式会社では、アジアや中南米、欧州などに進出する企業の円滑なシステムロールアウトを、HANDグループのグローバル人材を駆使してご支援します。

オールHANDのリソースで 総合的なサポートを提供

1996年設立のHAND社(本社:上海)は、中国主要都市10カ所の拠点に事業所を置き、シリコンバレー、東京、シンガポールの現地法人に加え、インドとドイツにも拠点を拡大中です。20年以上にわたって61カ国、100サイトを越える導入実績を持つSAPプラチナパートナーであり、2017年はSAP Chinaでベストパートナー、ベストS/4HANAアドプションパートナー、ベストグローバルパートナーを受賞しています。

日本法人のハンドジャパンは2007年から日本企業のSAP導入を支援。その実績は毎年20拠点以上にのぼり、東南アジア、中南米、中国へのロールアウトから海外企業の日本人へのロールインまで幅広く手がけています。その特長は、HANDグループのネットワークと豊富なIT人材を駆使して、導入コンサルティングからカスタマイズ開発、導入後の運用保守まで総合的にサポートできることにあります。

HANDグループにはSAP S/4HANAコンサルタント600名以上が在籍するほか、豊富な高スキル人材が集結。ロールアウト案件ではオフショアや現地パートナーを頼ることなく、HANDグループのリソースですべて対応できるため、拠点間の齟齬もなく低コスト/スピーディな導入を実現。日本語、英語、中国語をはじめ、各種言語に対応可能で、日本企業には日本語でドキュメントを提供するなど、お客様のニーズに迅速に応えます。

テンプレート、導入方法、 プロジェクト体制の3点セット

SAPシステムのグローバル導入における課題は、ローカル対応、プロジェクト管理、システム対応、運用保守です。特に買収した海外拠点の場合、現地でのガバナンスが難しく、プロジェクトが難航するケースが少なくありません。そこでHANDグループは独自のグローバル導入方法論として、以下の3点セットで対応します。

1) テンプレート

設備製造、自動車部品、農薬/化学、薬品/医療機器業界向けSAP認証テンプレートを用意。設定済みのシステムと関連ドキュメントも合わせて提供。日本で導入済みのシステムをグローバル展開する企業には、機能やアドオンを整理/取捨選択して効率的に展開するための設計/開発を支援します。

2) 導入方法

テンプレートに基づいた導入計画書を作成。導入計画書には、スケジュール、作業工程表(WBS)、ユーザートレーニングの実施要件まで記載します。

3) プロジェクト体制

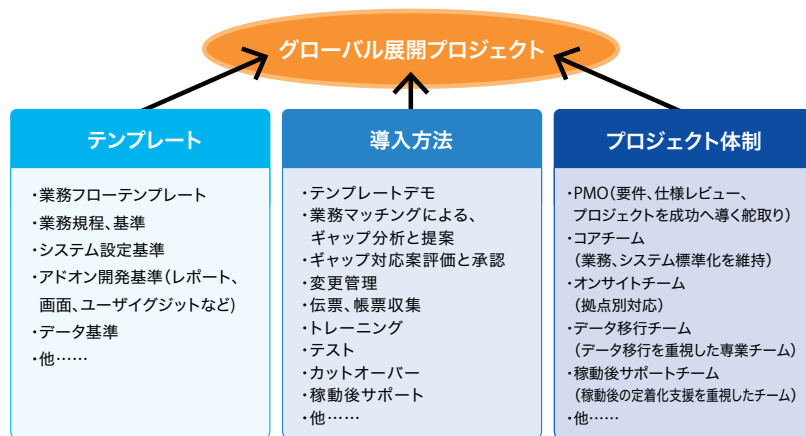
プロジェクトの舵取り役となるPMOのほか、多拠点展開でも業務とシステムの標準化を維持する「コアチーム」、各国要件を熟知してコアチームと連携する「オンサイトチーム」、重要な移行に専任で取り組む「データ移行チーム」、稼動前後に発生する問題を解決しながら運用保守の体制に移行する「稼動後サポートチーム」が一体となって対応します。SAPシステムの迅速なロールアウトは、SAP S/4HANA導入の経験も豊富なハンドジャパンにぜひご相談ください。

お問い合わせ先

ハンドジャパン株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋1-2-5 京橋TDビル7階
TEL: 03-6225-2985
<http://hand-japan.co.jp/>

HAND
Better Experience



グローバル導入方法論

125を超えるAWSサービスの活用により デジタルトランスフォーメーションを加速し、 ビジネス変革を実現

今やSAPシステムで広く活用されるアマゾン ウェブ サービス (AWS)。従量課金、サイジングからの解放、勝機を逃さない俊敏性などに加え、IoT、機械学習、ビッグデータ、アナリティクスなど、デジタルトランスフォーメーションに欠かせないサービスも豊富です。

世界中で採用されるSAP on AWS

SAP on AWSの導入実績はグローバルで数千社に達し、デジタル基盤となるSAP Cloud Platformも東京を含む6つのAWSリージョンで稼働。AWS上のSAP S/4 HANAとSAPの各種クラウドサービスを疎結合で接続し、デジタルトランスフォーメーションを実現できます。

仮想サーバーサービスのAmazon EC2はインスタンスの種類が豊富で、性能要件やシステム用途に合わせて最適なスペックが選択できます。最新のハードウェアを継続的に利用できることもメリットです。SAP HANAの本稼働認定インスタンスも豊富で、現在12TBメモリまで提供しており、この大容量メモリ搭載インスタンスを日本でも既に本番環境でご利用のお客様がいます。また、2019年には最大24TBメモリまで対応するロードマップもあります。

APIでSAP S/4HANAと結合し ユーザー体験の向上に貢献

このようにAWS上でのSAP稼働は特別なことではなくっており、既にAWSを利用している多くのお客様は次のビジネスを見据えて変化しようとしています。

AWSには、IoT、機械学習、DevOpsなどさまざまな領域において、現時点で125以上のサービスがあり、インターフェースとなるAPIを連携することでSAP S/4HANAに新たな付加価値を持たせることが可能。Amazon API GatewayとAmazon Cognitoを利用し、トラフィック管理や認可とア

クセスコントロールをしながら安全にSAP S/4HANAと接続できます。

例えばAWS IoTエンタープライズボタンを使えば、ボタンを押すだけでSAP S/4 HANAを呼び出し、業務データの取得や入力を自動化。会話型インターフェースを構築するAmazon Lexでは、音声やチャットでSAP

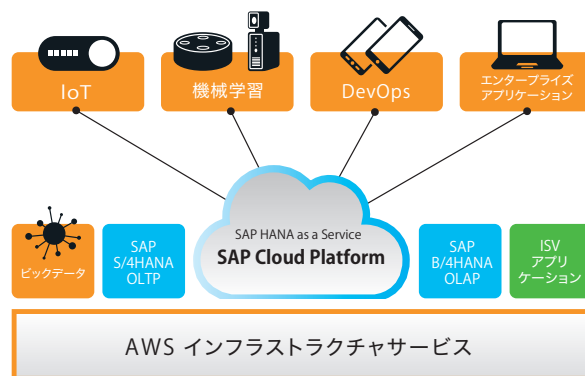
ERPの受発注の入力、SAP CRMから顧客データを呼び出して商談履歴の確認などが可能になります。

機械学習はサービスから

開発基盤までエンドツーエンドに提供

機械学習の分野では、画像・動画解析、テキスト読み上げ、音声からの文字起こし、センチメント（感情）分析、機械翻訳サービスがあります。例えば、深層学習可能なビデオカメラAWS DeepLensを工場の製造ラインなどに配置して製品画像を取得し、認識することでバックエンドのSAPシステムから製品情報を自動的に呼び出すことが可能です。サービス業では店頭の顧客を認識してSAP CRMの登録情報とマッチングすることもできます。

企業自ら学習モデルを作る場合は、機械学習のライブラリーやフレームワークが事前構成されており、モデル開発から展開までをエンドツーエンドでサポートするプラットフォームAmazon SageMakerを利用



SAPとAWSサービスを組み合わせたデジタルトランスフォーメーション

できます。

データ分析の分野では、SAP/SAP以外のアプリケーションのデータの収集から、蓄積、抽出、変換、分析までを一元化し、必要に応じて分析結果だけをエンドユーザーに提供するデータレイクを作ることも簡単です。イノベーションに必要な要素はすべてAWSが提供し、クラウドの柔軟性を活かしたDevOpsが実現します。さまざまなAWSサービスの活用が、SAPシステムに新たな付加価値を生み出す一歩となります。

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

〒141-0021 東京都品川区上大崎3-1-1
目黒セントラルスクエア
<https://aws.amazon.com/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。



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。



アラスカ航空への
同日乗り継ぎで
スムーズに
北米各地へ!

Tokyo ★
〈Narita〉

★Fairbanks
★Anchorage
Seattle ★
★Spokane
★Portland
★Boise
★Salt Lake City
★Las Vegas
★Phoenix

Jal
Seattle
2019.3.31



アラスカ航空と提携拡大

JAL東京(成田)ーシアトル線 ★ 2019年3月31日開設

★東京(成田)ーシアトル線運航スケジュール 毎日運航

2019年3月31日～10月31日

便名	出発時刻		到着時刻		機種
JL068	成田発	18:00	シアトル着	11:00*	JAL SKY SUITE 787
JL067	シアトル発	14:20*	成田着	16:30(翌日)	

*6月1日～8月31日はJL068便はシアトル10分遅着、JL067便はシアトル10分遅発となります。
※スケジュールは2018年10月25日現在のものです。時刻は現地時間となります。 ※スケジュールおよび使用機種は
予告なしに変更される場合があります。 ※スケジュールは関係当局への申請と認可を前提としております。



詳しくは www.jal.co.jp/seattle/



明日の空へ、日本の翼

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。

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 (JSUG)

設立: 1996年

2018年11月現在、法人会員(ユーザー) 477社、賛助会員(パートナー) 79社の計556社の会員企業と、JSUG-NET登録者8,300名、また計31の部会・WG・分科会などの活動体で構成

■JSUG会員資格

- 法人会員: SAPのシステムを使用しているまたは使用が見込まれる法人、事業所または部門
- 賛助会員: 本会の理念に賛同するパートナー企業
※但し、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
- 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
- 個人会員: 本会の目的に賛同した個人
※但し、入会には複数のJSUG役員による推薦が必要となります

■年会費

- 法人会員: 60,000円/年
※入会初年度の年会費(入会翌月~当年度末迄)は無料
- 賛助会員: 110,000円/年
- スチューデント会員: 1,000円/年
- 個人会員: 10,000円/年

■お問い合わせ

ジャパンSAPユーザーグループ

東京都新宿区新宿5-8-11 平原ビル2F

E-mail: info@jsug.org TEL: 03-3355-2392

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。



2018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 (全25社)

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/EMC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/インフォシス リミテッド/SCSK株式会社/株式会社NTTデータ/グーグル・クラウド・ジャパン合同会社/株式会社シグマックス/住友セメントシステム開発株式会社/株式会社ソフテス/日本アイ・ピー・エム株式会社/日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社/日本電気株式会社/日本ヒューレット・パカード株式会社/日本マイクロソフト株式会社/株式会社BeeX/PwCコンサルティング合同会社/株式会社日立製作所/be one solutionsジャパン株式会社/富士通株式会社/三井情報株式会社/株式会社レイヤーズ・コンサルティング

●ゴールドサポーター (全11社)

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社/ウィプロ・リミテッド/エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社/オープンテキスト株式会社/クレスコ・イー・ソリューション株式会社/コベルコシステム株式会社/株式会社JIEC/株式会社電通国際情報サービス/東洋ビジネスエンジニアリング株式会社/SUSE(ノベル株式会社)/三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社

●NETサポーター (全3社)

株式会社インターネットイニシアティブ/株式会社野村総合研究所/ハンドジャパン株式会社

JSUG Award 2018

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、5つの区分にて表彰するものです。2018年度の選考結果は以下の通りです。

●MVP賞

照木 麻子(株式会社NYK Business Systems)

●ベストサポーター賞

富士通株式会社

●事例ダウンロード賞

テクニカル部会

●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(該当者なし)

●特別賞 三井 一夫



ご入会はこちらから
<http://www.jsug.org/>