JSUG INFO.

Japan sap users' group information magazine［ジェイサグインフォ］
Vol.12 Winter 2020

SPECIAL INTERVIEW
SAPジャパン（株）鈴木社長の
過去・現在・未来に迫る120分

徹底解剖JSUG
JSUGとは／部会／JSUG Leaders Exchange

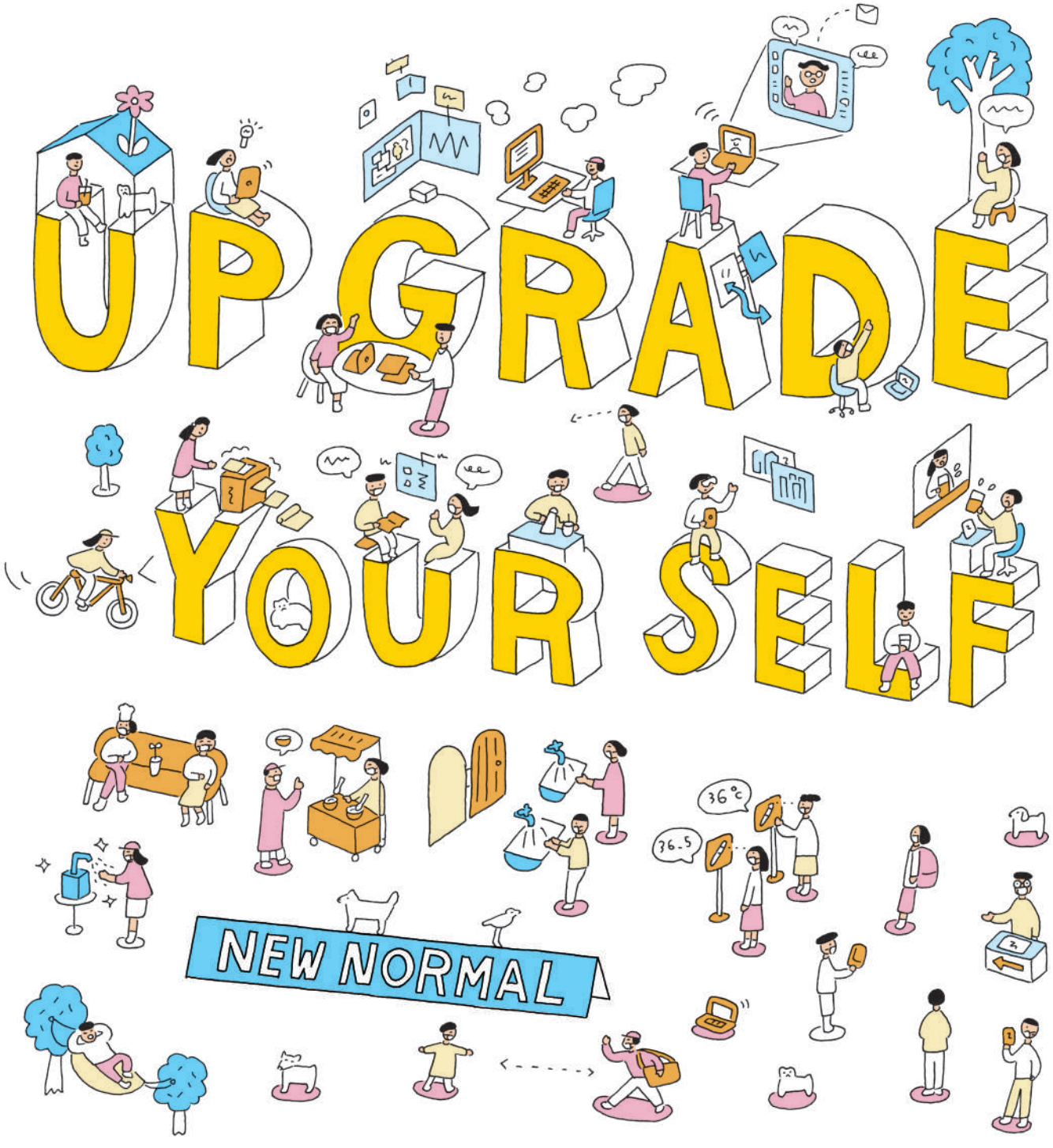
JSUG会員の活動を支援する
プラチナサポーターメッセージ

働き方・学び方改革は進んだのか？
新型コロナウィルスにおける JSUGアンケート

RELAYイノベーター座談会
若手社員が若き変革者たちに聞く!
DX・新規事業を成功に導くヒント

実践企業に学ぶ本当の
データドリブンその極意とは？
Case1 花王（株）／Case2（株）EBILAB

変わる世界、デジタルを味方につけて
未来予測図を塗り変えよう！



NTT DATA
Trusted Global Innovator

NTT DATA
株式会社NTTデータ グローバルソリューションズ

QUNIE JSOL

NTT DATA
株式会社NTTデータ グローバル・サービス

SAP×グローバル×事業パートナー

貴社のGlobal Operation Platformを実現します

58ヶ国・15,000名のSAPエキスパートがお客様をサポートします。

SAP グローバル アウトソーシング　検索

株式会社NTTデータ グローバル&SAPビジネス統括部

〒135-6033 東京都江東区豊洲3-3-3 豊洲センタービル　TEL: **050-5546-9110** E-mail: **sap@kits.nttdata.co.jp**

※SAP、SAPロゴ、記載されているすべてのSAP製品およびサービス名はドイツにあるSAP SEやその他世界各国における登録商標または商標です。

SAP Global Partner ™

JSUG NEWS HEADLINE

JSUG企業が「DX銘柄2020」「DX 注目企業 2020」に多数選出!

(株)小松製作所、トラスコ中山(株) DXグランプリ受賞！ Congratulations!

DX グランプリ受賞企業メッセージ　※コメントは［METI CHANNEL］より抜粋・編集したものです。

小松製作所

モノ・コトの2つの軸で、施工をDX化する

小川 啓之氏　**株式会社小松製作所**　代表取締役社長(兼)CEO

この度は「DX グランプリ 2020」に選定いただき誠にありがとうございます。ご評価いただいた「スマートコンストラクション」は、建設生産プロセス全体の安全性、生産性を高める「施工のデジタルトランスフォーメーション」です。建設業界は 3 密回避のために、モノでは自動化・無人化・遠隔操作のニーズが、コトでは現場の施工のデジタル化が一気に加速する可能性があります。コマツは今後もモノとコトの両軸でイノベーションを起こし、安全で生産性の高いスマートでクリーンな未来の現場の実現を目指してまいります。

受賞企業コメント映像

トラスコ中山

「デジタル×メカ」の力で日本のモノづくりに貢献

中山 哲也氏　**トラスコ中山株式会社**　代表取締役社長

当社はモノづくりの現場に必要な機械工具・消耗品など、約 40 万アイテムを在庫しながら卸売業を展開しています。 この膨大なアイテムの入出庫、見積などを勘と根性ではさばくことは到底できません。そこで デジタルとメカの力です。デジタルの頭脳と物流マテハン設備は、コロナ禍でもその実力をいかんなく発揮してくれています。時間との戦いでもあるモノづくりの現場にどこよりもスピーディに商品をお届けするために、この受賞をきっかけに私たちは日本のモノづくりへの貢献度をさらに高めていきたいと思います。

受賞企業コメント映像

35社中 18社 JSUG関連企業　DX銘柄2020 選出企業

鹿島建設(株)	ダイダン(株)	アサヒグループホールディングス(株)●
日清食品ホールディングス(株)	東レ(株)	富士フイルムホールディングス(株)
ユニ・チャーム(株)	中外製薬(株)	ENEOSホールディングス(株)
(株)ブリヂストン	AGC(株)	JFEホールディングス(株)
(株)小松製作所	ダイキン工業(株)	コニカミノルタ(株)
富士通(株)★	ヤマハ発動機(株)	(株)トプコン
大日本印刷(株)	東京ガス(株)	東日本旅客鉄道(株)
Zホールディングス(株)	(株)エヌ・ティ・ティ・データ★	住友商事(株)
トラスコ中山(株)	Hamee(株)	日本瓦斯(株)
(株)りそなホールディングス	(株)大和証券グループ本社	SOMPOホールディングス(株)
東京センチュリー(株)	(株)GA technologies	三菱地所(株)
(株)ディー・エヌ・エー	セコム(株)	

21社中 11社 JSUG関連企業　DX注目企業2020 選出企業

サッポロホールディングス(株)	帝人(株)
(株)三菱ケミカルホールディングス●	花王(株)
大日本住友製薬(株)	THK(株)
(株)IHI	日本電気(株)★
カシオ計算機(株)	川崎重工業(株)
SGホールディングス(株)	(株)野村総合研究所★
伊藤忠テクノソリューションズ(株)◆	(株)PALTAC
ワタミ(株)	(株)丸井グループ
(株)三井住友フィナンシャル	(株)ふくおかフィナンシャルグループ
東海東京フィナンシャル・ホールディングス(株)	MS&ADインシュアランスグループホールディングス(株)
応用地質(株)	

JSUG 会員　● 事業会社が JSUG 会員　★ JSUG プラチナサポーター　◆ 賛助会員

JSUG INFO.

Japan sap users' group information magazine [ジェイサグインフォ]

Vol.12 Winter 2020

発行元：ジャパンSAPユーザーグループ(JSUG)
1996年設立、2020年10月現在、法人会員(ユーザー)467社、賛助会員(パートナー)102社の計569社の会員企業と、JSUG NET登録者7,770名、また計32の部会・WG・分科会などの活動体で構成。

3 JSUG NEWS HEADLINE
「DX銘柄2020」「 DX注目企業2020」に多数選出！
(株)小松製作所、トラスコ中山(株)がDXグランプリ受賞！

6 SPECIAL INTERVIEW
SAPジャパン(株) 鈴木社長の過去・現在・未来に迫る120分

12 徹底解剖JSUG
JSUGとは／部会／JSUG Leaders Exchange

22 Global Message
世界中のSAP ユーザーグループは今

24 JSUG会員の活動を支援する
プラチナサポーターメッセージ

38 働き方・学び方改革は進んだのか？
新型コロナウィルスにおける
JSUGアンケート

42 新しい学びのカタチその裏側に潜入！
オンラインイベントレポート

44 RELAYイノベーター座談会
若手社員が若き変革者たちに聞く!
DX・新規事業を成功に導くヒント

50 実践企業に学ぶ
本当のデータドリブンその極意とは?
Case1 花王(株)／Case2 (株)EBILAB

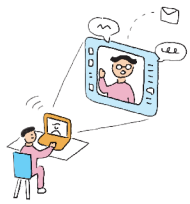
54 S/4 HANA 移行について担当者が知っておきたい
経験者が語るS/4 HANA
マイグレーション対談
ホーチキ(株)×トラスコ中山(株)

59 JSUG S/4HANA
Initiativeスタート

62 JSUG企業に訪問して聞いた
スゴい! システムの導入事例
JFEスチール(株)／第一稀元素化学工業(株)

66 税制改正で何が変わる?
電子帳簿保存法
2020年発足! JSUGの新しいユーザー会Concur部会

68 IT教育最前線
~情報化社会で学ぶ子どもたち~
@千代田区立麹町中学校



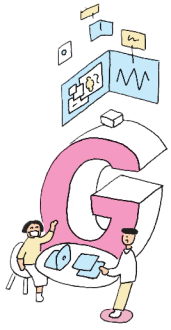
DX時代の新しい扉を開く！

「JSUG INFO」（年次会報）の発刊は、今年で12回目を迎えました。ユーザー会は1996年に発足しましたが、当時はERPの草創期で、多くの日本企業がグローバル化時代の新しい企業システム導入を目指し、企業の枠を越えて互いに切磋琢磨した時代でした。現在ユーザー企業の多くが10年以上SAPを活用し、20年を超える企業も少なくありません。これは、SAP自体の機能が進化してきたからだと考えますが、ＤＸ変革の時代に新しい情報基盤として、更にシステムのコアから変化を遂げ、ユーザー企業の業務プロセスもこれから大きく変わる時を迎えています。今年の「JSUG INFO」は、これまでにない新しい形で、ユーザー企業の若手有志の皆さんに参画していただき誌面作りを進めました。若い皆さんの『面白い内容にしたい』という思いは、限られた誌面企画に新しい風を呼び込み、新旧のコラボレーションを見る様でした。新しい時代を切り開く一つの要素として多様性があるとJSUGは考えていますが、業種や世代を横断するコラボレーションはそれにあたるのではないでしょうか。このような思いを皆様と共有させていただき、本誌が一人でも多くの方にお役にたてば幸いに存じます。

JSUG 事務局長
吉田 鋭一氏

76 Case Study 注目の事例紹介

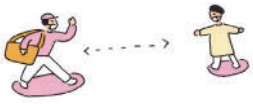
76 アクセンチュア(株)／78 アビームコンサルティング(株)／80 アマゾン ウェブ サービス ジャパン(株)
82 ウイングアーク1st(株)／84 オープンテキスト(株)／86 コベルコシステム(株)／88 TIS(株)
90 日本電気(株)／92 日本マイクロソフト(株)／94 (株)野村総合研究所／97 (株)BeeX
98 (株)日立製作所 ／100 ブラックライン(株)／102 UiPath(株)／104 デル・テクノロジーズ(株)



110 Solutions 注目のソリューション

110 SCSK(株)／112 (株)NTTデータ／114 キャップジェミニ(株)／116 グーグル・クラウド・ジャパン合同会社
118 (株)シグマクシス／120 SUSEソフトウエアソリューションズ ジャパン(株)／122 (株)電通国際情報サービス
124 ビジネスエンジニアリング(株)／126 日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ(株)／128 日本ヒューレット・パッカード(株)
130 (株)ベリサーブ／132 三井情報(株)／134 Celonis(株)／136 Vistex Japan合同会社

138 編集後記 ～JSUG INFOの裏側～



広告掲載企業

2 (株)NTTデータ／21 クレスコ・イー・ソリューション (株)／34 日本アイ・ビー・エム(株)／35 富士通(株)
36 クラウドコンサルティング(株)／37 芙蓉総合リース(株)／58 EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)
70 SAPジャパン(株)／72 (株)アイ・ピー・エス／73 (株)ECH／74 DXCテクノロジー・ジャパン(株)
75 WalkMe(株)／106 (株)ユアソフト／107 (株)レイヤーズ・コンサルティング／108 Worldpay(株)
109 JFEシステムズ(株)／140 デロイト トーマツ コンサルティング合同会社／141 (株)ベリサーブ／142 日本マイクロソフト(株)

発表!

JSUG Award 2020

JSUG Awardは、JSUGの活動に多大な貢献のあった方々に感謝の意を表し、MVP賞、ベストサポーター賞、プラチナサポーター継続賞、事例ダウンロード賞、特別功労賞の5つの区分で表彰を行うものです。2020年度の受賞者および企業は以下のとおりです。

MVP賞

航空電子ビジネスサポート(株)
JAE 情報システムズ カンパニー 社長
上原 邦夫氏

ベストサポーター賞

ブラックライン(株)

プラチナサポーター継続賞

アクセンチュア(株)、アビームコンサルティング(株)、(株)日立製作所、日本アイ・ビー・エム(株)、三井情報(株)、(株)NTTデータ、SCSK(株)、(株)アイ・ピー・エス

事例ダウンロード賞

三菱ケミカルシステム(株)

特別功労賞

SAPジャパン(株) バイスプレジデント
マーケティング本部 本部長
重政 香葉子氏

SAPジャパン(株) マーケティング本部
オーディエンスマーケティング ディレクター
海上 貴史氏

特別賞

前SAPジャパン(株) 代表取締役社長
富士通株式会社執行役員常務 CIO兼
CDXO(最高デジタル変革責任者)補佐
福田 譲氏

鈴木社長の過去・現在・未来に迫る120分

実は文系、田舎育ち。明るく前向きがモットー

【鈴木社長の過去とお人柄について】

JSUG：鈴木社長がJSUG INFOに登場されるのは今回が初となります。そこで、お人柄などをはじめ、どうすればSAPとJSUGが今後もより良い関係が築けるのかなど、様々なことを伺っていきたいと思います。

鈴木：わかりました！

JSUG：では早速ですが質問です。ご出身は群馬県と伺っています。どのような幼少期を過ごされたのでしょうか？

鈴木：よくカブトムシを採りにいっていました。もう毎日のように。オオクワガタも採ったことがありますよ。採った後は戦わせるんです。

JSUG：リアルな「ムシキング」の世界ですね（笑）

鈴木：そうそう（笑）あとは草野球とか。ポジションは、ピッチャーでもファーストでも、なんでもやっていました。

JSUG：そんな鈴木社長が子どもの頃、怒られて怖かったことはありますか？

鈴木：外でケンカをして、やられて家に帰ったら、父親にボコボコにされました（笑）勝つまで帰ってくるな！って。そのおかげでハングリー精神は鍛えられた気がします。

JSUG：一番好きだったお母さまの手料理はなんでしょうか。

鈴木：キノコ汁です。 地元ではよく獲れるんですよ。周りは山ばっかりだから、天然のキノコが15種類くらい獲れましたね、一般には流通していないものばかりです。桐生市は、しいたけ栽培発祥の地で、以前「きのこ会館」（編注：2007年8月末閉館）という施設もあったほどの「キノコ推し」なんです。だからなのか、私もキノコを見て「これは毒がある、これは食べられる」ってわかるんですよ。

SAP ジャパン（株）代表取締役社長

鈴木 洋史氏

×

JSUG INFO

企画編集委員

SPECIAL INTERVIEW

SAP ジャパン（株）代表取締役社長
鈴木 洋史氏

1990年に日本アイ・ビー・エム（株）へ入社後、SCM関連ソリューションの企画・販売・マーケティングを担当。その後、i2テクノロジーズ・ジャパン（株）、JDAソフトウェア・ジャパン（株）、JDA Software Inc.にて要職を務める。2013年より、日本アイ・ビー・エム（株）にて理事・スマーター・コマース事業を担当。2015年にSAPジャパン（株）へ入社。2020年4月より現職。

今年 4 月 SAP ジャパン（株）のトップに就任した鈴木社長が「JSUG INFO」に初登場。ご自身のプロフィールや with コロナ時代に SAP が向かう方向性、企業の DX 化、JSUG との未来など多岐に渡るテーマについて企画編集委員とともに語り合いました。

JSUG：では、好きだった給食のメニューはなんでしょう？
鈴木：カレーライス！ 当時は脂身しか入ってなかったけど（笑）

【良き思い出の青春時代】
JSUG：ではここで、センシティブな質問を……。初恋の年齢はおいくつですか？
鈴木：中学2年生のときです。相手は学級委員長でしたね。中3で告白して付き合いました。交換日記とかしたなぁ（笑）周りも多分知ってたんじゃないかな。

JSUG：初恋が実ったわけですね！
鈴木：実りました。

JSUG：甘酸っぱくなります（笑）ちなみにモテましたか？
鈴木：モテてはいなかったかな（笑）人生で一番モテたのは多分、社会人1、2年目くらいですね。大学に入って東京に出てきたんですが、その当時は仲間とよく遊びました。冬はスキー、夏は旅行、あとはディスコとか（笑）

JSUG：続いて、勉強や部活以外で、学生時代に時間をかけたことを教えてください。
鈴木：高校生のときはずっと家庭教師のアルバイトをしていました。残りの時間はずっと遊んでいて、新宿・渋谷とか東京にもよく遊びに行きましたね。あの頃は新幹線がなかったので、東京まで出るのにとても時間がかかったんです。

【オフや休日の過ごし方について】
JSUG：ちなみに最近ではどんな遊びをしていましたか？
鈴木：コロナ禍の前は、会食のあとにカラオケによく行っていましたね。曲はなんでもいけますが、あえて十八番を挙げるならヒロミ・ゴー（編注：郷ひろみ）ですね。

JSUG：楽しそう（笑）是非ご一緒したいです！次の質問です。最近購入した安いもの、高いものはそれぞれなんでしょうか？
鈴木：安い方はダイソーで買ったネクタイ収納。家の近くにできたんですよ、ダイソーの大きな店舗が（笑）高いものはイタリア製のソファーと椅子ですね。基本的に在宅で仕事をしていますので、ソ

ファーも椅子もリモートワークに合わせて買い替えました。

【がむしゃら文系 SE だった新卒時代】

JSUG：ここからは仕事についてお尋ねします。仕事でつらかったことはありますか？

鈴木：入社1、2年目で、信頼していた上司が突然クビになったんです。仲間としてやってきたのに去らざるを得なくなって……。でも、これまでにそういうことが何度もあったので、徐々に慣れていきました。大人になったということでしょうか。

JSUG：なぜIT業界に就職したんですか？

鈴木：金融業界に進んだ方がいいんじゃないかと迷っていましたが、実はITって「かっこいい」って思ってたんです（笑）最先端の業界というイメージがあり、外資系のIT企業に入社しました。あの頃は、パソコンなんてまさに「箱」が置いてあるという時代。文書作成はワープロですよ。ワープロ時代のIT業界に就職したんです。今の若い人には想像しづらいかと思います。

JSUG：鈴木社長が若手社員の頃は、どんなことを思いながら仕事をしていましたか？

鈴木：正直、さほど明確な思いは持っていませんでした。ただ、がむしゃらに仕事をしてました。必死でしたね。5年くらいはカスタマーエンジニアとしてSEを担当していましたが、実は私、文系出身なんです。

JSUG：えー、文系なのにIT企業に就職したんですね。

鈴木：だからはじめはノウハウもなく、じゃあまずはテクノロジーを覚えようと。プログラムを覚えて開発やシステム導入など、とにかく楽しんでやってました。

JSUG：働く中で自分が変われたきっかけや瞬間ってありますか？

鈴木：SEをやっていたあるとき、お客様と話す機会があって自分が担当しているシステムがどのようにお客様の役に立っているのかを知ったんです。そこからは本当に役立つシステムを構築するために、「１つ１つの機能にもこだわりつつも、パッケージ全体でどれだけお客様の課題解決ができるか考え抜いて提供する」という気持ちに変化しました。振り返ると、つらいことがたくさんあったような気はしますが、それよりもやりがいの方が大きくてあまり苦ではありません

企画委員：平野

でした。

JSUG：そのポジティブで元気な秘密、ストレス解消方法のコツはあるんでしょうか。

鈴木：寝ることです。嫌なことがあっても、一晩寝れば忘れる性格なんですよ（笑）私にもストレスはあります。もちろん眠れないときもありますが、「忘れるぞー」って意識して、とにかく寝ます（笑）

【SAP ジャパン社長としての日常】

JSUG：SAPジャパン様のパーパスドリブン※に感銘を受けています。鈴木社長が志を立てられたタイミングを教えてください。

鈴木：正直に言うと、パーパスに関してはSAPに入ってからです。弊社のカルチャーですから。私自身のパーパスは「優秀なリーダーを育てたい」ということです。自分の経験を活かして育てたい、支えたい。それがモチベーションです。次の場所でも活躍できる人材に育ってくれたらと思います。でも、あまりにこれを言っていたら、みんな外に出ていっちゃうか（笑）それでもいいと思っています。

※自社が成し遂げたい目的や意義（パーパス）に基づいて行動すること

JSUG：「あなたのパーパスは何？」と聞かれても、答えられない若者も多いと思います。そんな若者たちにメッセージをください！

鈴木：まずは、今の仕事で成果を出す。最低でも3年はそこでチャレンジしましょう。苦しくても、ですね。もちろん、それぞれ相性はあるので変わることも大事ですが、すぐには諦めない。考えて、繰り返しやってみる。同じ失敗は

何事にもチャレンジするカルチャーで社員みんなで一緒になって解決していく

Question 鈴木社長の過去、現在、未来が見えてくる30の質問

Q1 子供の頃の夢は？
A パイロットか弁護士

Q2 子どもの頃から持っている教訓、知恵は？
A 決してあきらめない、何事も勝つまでやる

Q3 部活は何部でしたか？
A 陸上、長距離走（800m、1500m、3000m）

Q4 初恋実りましたか？
A 中学生 3 年生で実りました
今でも FB 友達です

Q5 大学生活一番の思い出は？
A 仲間とやんちゃしたこと、
寮の風呂へ飛び込んでいた

Q6 正直、モテた？
A 自分が思っていたほどモテなかった

Q7 一番の武勇伝を教えてください
A 週末は車で都心へ遊びに出て、友達の家を
転々と、家が見つからない場合は車で
生活していた

Q8 仕事で辛かったことは？
A 信頼していた大好きな上司が
突然クビになったとき

Q9 何故 IT 業界に就職？
A 外資系 IT は儲かると思ったし、
最先端の技術の仕事に憧れて

Q10 若手社員の頃、何を思っていた？
A いつか社長になる

Q11 ご年齢は？
A 52 歳

Q12 チャームポイントは？
A いつも明るく、楽しく、前向き

Q13 休日の趣味は何ですか？
A ゴルフとたまにダイビング

Q14 最近嬉しかったことは？
A 従業員エンゲージメントスコアやリーダーへ
の信頼スコアが過去最大にあがったこと

Q15 最近悲しかったことは？
A 将来有望な優秀な若手が会社を
去ってしまうこと

Q16 座右の銘は？
A 三方良し

Q17 ターニングポイントになった仕事
A 最初の転職

Q18 人生最大の失敗とその克服方法
A 過去に在籍した会社で社内での足の引っ
張り合いに多くの時間を取られてしまい、
お客様中心で仕事ができなかったこと
とにかく寝て、次の日に起きたら嫌なこと
は全て忘れる

Q19 今、あなたにとって最も影響力のある人は？
A クリスチャンクライン（SAP CEO）、
今後 10 年先の会社の方向性を見極める
うえで影響力がある

Q20 人に言われてショックだったことは？
A 社長になって大変ですね、と言われること

Q21 SAP 新社長となった現在の心情は？
A 日本のお客様に信頼されるパートナーに
なりたい、デジタル変革になくてはならない
存在になる

Q22 SAP をどういう組織にしていきたい？
A お客様の成功を第一に考える組織

Q23 今後どういった自分像を求めていく？
A リーダーとして常に背中を見せる存在

Q24 もしこれから起業するならどんな会社？
A リーダー育成の会社
サービスは人材育成の為のノウハウと人の
提供

Q25 20 年後、何をしている？
A おそらくまだ仕事をしている、していたい

Q26 未来の子供たちに、何を残したい？
A 人と人とのつながりを大切にする心、
IT が人々の生活をより豊かにできる社会

Q27 この世からなくしたいものは？
A コロナウイルス、貧困、暴力

Q28 なくしたい商習慣は？
A 業界における過去のしがらみやなれ合い体質

Q29 いち早く実現したい、実現してほしい技術
A 瞬間移動、アバター（意識がリンクする分身
みたいなもの）

Q30 永遠に生きられるなら何をして過ごす？
A 家族や友人だけではなく、
人々に何か役立てることをして過ごしたい

10回できないんですよ。10回やってる間に成功しちゃうから（笑）何かを克服できるコツは、経験に基づくものなんです。そして、このことはどんな場面においても応用が効くと思います。

JSUG：多くの従業員を抱える会社の「社長」という立場にいることや、会社の方向性を決める作業が怖いと思ったことはありますか？

鈴木：怖いと思ったことはないけれど、責任は重いです。自分が決めた信念に向かって進むためには、ためらいがあってはいけません。最後は私が判断しなければならない。明日クビになるかもってリスクはあるけれど、やりきらないと。1人でできることは限られていますから。だからこそ、「SAPジャパンのみんな」という集合体で実現するんです。

JSUG：新しいスキルをマスターできるとしたら、何にしますか？

鈴木：ドイツ語でしょうか？ 社内ではまったく使わないけれど。やはりSAPの本社はドイツにあるので（笑）日本企業の代表として、ドイツ語で意見交換したいですね。

JSUG：社内でのコミュニケーションにおいて意識されていることはありますか？

鈴木：自分から言うのではなく、相手の話をしっかり聞くようにしています。お客様への対応と同じですね。

JSUG：それでは最後に、SAPジャパンをどんな組織にしたいですか？

鈴木：SAPジャパンには「何事にもチャレンジする」というカルチャーがあります。困難に直面したとしても、社員みんなで一緒に解決する。それが本業以外のことだとしても、自発的に関わってくれる人が多く、ありがたいですね。人の役に立てること、これこそが会社を強くするんです。当社のカルチャーやマインドは、これからもっと良い方向へと進んでいくと思います。まさに経営の腕の見せ所です！

JSUG：ポジティブで明るく、そして楽しいお人柄がよくわかるエピソードでした！

企画委員：城阪

アフターコロナの世界と JSUG の未来

JSUG：新型コロナウイルス感染症の拡大による、いわゆる「コロナ禍」での日本社会の変化についてお話をお聞かせください。現在はリモートワークで事業を行っているとお聞きしましたが、問題はありませんか？

鈴木：SAPジャパンとしては現在、2020年12月までは出社せず、原則的にリモートワークを行うことが決定しています（※取材時の7月時点）。全社リモートワークで事業を継続中です。「問題」ではないかもしれませんが、リモートワークは対面と違い、見ている、見られているという感覚が希薄ですね。

JSUG：多くの日本企業では、リモートワークにおける中間管理職問題というものが顕在化してきているという記事も増えておりますが、SAPジャパンではいかがでしょうか。

鈴木：まずはミドル層の教育だと思っています。社員がベストなパフォーマンスを発揮するにはどうしたらよいのか、それを支援するのがミドル層です。自分の成果ではなく、部下に成果を出してもらうのが仕事。なぜなら、ミドル層は現場と経営を知っているわけですから。今後は日本でも年功序列が通用しなくなるでしょう。今こそ、ミドル層の意識が変わらなければならない時期なんです。

JSUG：世間の一部の層は上司や部下と会わなければ仕事ができない、と困っているようですが。

鈴木：ナンセンスですね。対面でなければならない理由があるなら、それを具体的に説明しなくてはいけません。今まさに、こうした「負の習慣」があぶり出されています。これらは、率先して変えていかなければいけないカルチャーとマインドです。

JSUG：日本企業のDXについてお伺いします。現在の状況をどうお考えですか？

鈴木：今こそがDXのチャンスと捉えている企業様は多いですが、トップの方々は不安感や危機感も持っていることと思います。SAPジャパンは、そうしたみなさまのお力になりたいです。例えば、クラウド化については、どうやって導入して活用するのか、サービス提供後のフォローも含めてご提案いたします。お客様のプロジェクトに専任担当をアサインし、導入から本番移行、稼働後の定着化支援までをEnd-to-Endでお客様と伴走させていただきます。

JSUG：ありがとうございます。それではコロナ禍が収束したあとのSAPジャパンについて、お話をお聞かせください。

鈴木：グローバルに向けて良いものを提供し、メーカー的な立場から、お客様の成功のために全力でサポートを行う。万全の体制で「アフターコロナ」を迎えられるように大きく舵を切っています。お客様から「SAP変わったね」と、そう思われるようになりたいですね。コロナ禍は一時的なものであってほしいと心から願っていますが、収束したからといって、「ビフォーコロナ」に戻ることはない。その前提で考えていかないといけません。

JSUG：それでは最後の質問です。JSUGとのベストな関係とはどんな形があると思いますか？

鈴木：お客様は、自社を「良くしよう」という前向きな思いから、SAPを選んでくださっています。そして、JSUGは緊張感を持ちながらもフランクに、そして、良い・悪いを含む本音で話し合える場だと思います。だからこそ、みなさまの思いをもっと真摯に受け止め、切磋琢磨できるような関係にしていきたいです。

JSUG： JSUGのいち若手としては、よりカジュアルに集まれて、志のある人同士のマッチングができるといいなと思っています。さらに将来的には異なる技術の人たちが集まって社会貢献ができたり、事業が起こせたりできるとすごいなと。

鈴木：いいですね。ご一緒したいですね。それで言えばJSUGからSAPジャパンへの出向なども良い経験になるのではないかと思います。交流によって異なるマインドセットを知ることができ、柔軟な多様性を培い、活性化できるのではないでしょうか。

JSUG：交流、楽しみです！

鈴木：SAPユーザーのみなさまは、弊社でもアドバイザリーボード的な立ち位置にあります。そしてJSUGの活動から出てきた意見は、SAPにとってグローバルな意見であると捉えています。だから、その意見はSAP本社にどう伝えて、どう開発に活かすか考えていかなければならない。日本のお客様は影響力があります。私たちは、その日本企業の意見をまとめる日本代表でもあるという自覚を持ち、事業を展開して参ります。

企画・取材編集委員：平野 雄也（右）、城阪 衣里（左）、青木 夏美（画面左上）、戸賀沢 雄永（画面左下）

取材を終えて…

「明るく、楽しく」がモットーの鈴木社長。インタビューの際もにこやかに場を和ませて下さる、気遣いに溢れた方でした。「相手の成功のために、最後まで伴走できるかが大切」と真剣に語っておられる姿から、鈴木社長の誠実かつストイックなお人柄を垣間見た気がします。とてもシンプルなことこそ、日々意識して行動するのは難しい。しかし、どのような環境・時代にあっても大切にすべき想いは同じなのだと繰り返し語っておられたことがとても印象的でした。

インタビューの
舞台裏

鈴木社長へインタビューするために、JSUGの未来をみんなで考えて準備しました

JAPAN SAP USERS' GRUP ONLINE WORKSHOP

JSUGの未来を探る
オンラインワークショップ

JSUG が今後よりよいコミュニティとなっていくために JSUG の未来像を探った
オンラインワークショップの様子をレポートします。

鈴木社長へのインタビュー後半でお聞きした「SAPジャパンとJSUGの関係性」については、有意義な議論ができるようにとワークショップを行い、事前準備を行いました。JSUG INFO企画編集委員が集まり、「JSUGの未来」「ユーザー会はどうなっていたいか」をテーマにしたワークショップの内容をご紹介します。

7月16日、JSUGの未来像を探るワークショップはオンライン上で実施されました。企画編集委員は2チームに分かれて、それぞれの進行はSAPジャパンのファシリテーターが担当。ツールにはオンラインブレストツールの「MURAL」を使用しました。参加者がリアルタイムで1つのボードに文字や絵を描きながら、ディスカッションを進めていきます。

ワークショップはまず、「2030年にJSUGとSAPジャパンが発行する雑誌の表紙を考える」ことからスタート。参加者が思い思いに作成した表紙から1つを選び、各グループはそれを掘り下げていきます。次に、問題を抱えている人物とそのペルソナを設定、具体的な問題の内容や「こうなっていたい」という将来のビジョンを書いていきます。

多くの意見が出た後、実際にはどうやってそれらを実現し、解決していくか、さらに意見を出し合い、最終的にロードマップへと落とし込みます。3年後、5年後、10年後に誰が何をすべきか、SAPジャパンへのリクエストという形でまとめます。

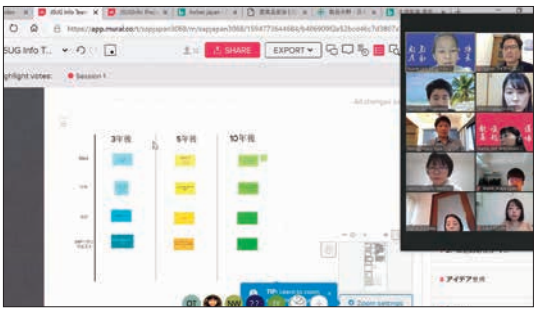
●若手が仲間を作りやすい環境にするために、若手マッチングの仕組み
●社会課題や企業課題を解決するSAPとのジョイントベンチャーを立ち上げ可能にする仕組みなど

地に足ついた提案から、突拍子のないアイディアまで多数挙がりました。また、鈴木社長へお聞きしたいことも数多く挙がり、ユーザー会のみなさんとしてもSAPジャパンへの関心が高いこともわかりました。

意見交換は白熱し、予定時間をオーバーしてしまうというハプニングもありましたが、ワークショップは無事に終了。取材当日を迎えることができました。

穏やかに始まったワークショップですが、進むにつれ、参加者の表情は真剣な面持ちに変わっていきました。JSUGの未来について本気で考えながら、自分たちも成長していきたいという、企画編集委員それぞれの強い気持ちが表れていました。

ワークショップに参加した JSUG INFO 企画編集委員：平野 雄也／城阪 衣里／石井 里実／渡辺 のぞみ／荒谷 雄大／青木 夏美／戸賀沢 雄永
ファシリテーション協力：SAP ジャパン(株) Data Management & Landscape Transformation Consultant 千葉 由布子
SAP ジャパン(株) IDG Solutions, Engineering Information Developer 堀内 みどり／ SAP ジャパン Innovation Office Manager 原 弘美



徹底解剖 JSUG

JAPAN SAP USERS' GROUP
JSUG
Established in 1996

私たちJSUG INFO
企画編集委員と一緒に
見ていきましょう！

知っているようで知らなかった「JSUG」って何をしている組織なの？
その目的や組織の活動内容についてご紹介していきます

1. JSUGとは？

1996 年に発足したジャパン SAP ユーザーグループ（JAPAN SAP USERS' GROUP、略して JSUG、ジェイサグ）は、SAP ユーザーが自ら運営するユーザーコミュニティです。その強みは、さまざまな業界業種の企業の集合体であり、バランス感覚に優れた人材、知見、知恵を結集できる点にあります。
SAP ユーザー企業、パートナー企業、SAP の三位一体の活動を進め、デジタル化がもたらす恩恵をすべての人が受けられる社会を実現していきます。皆様の積極的なご活用・ご参加をお待ちしております。

会員数

日本の名だたる
企業が参加
しています！

569社

（法人467社／賛助102社）

SAP ユーザー企業　パートナー企業　SAP

2. 活動目的は？

JSUGの理念

日本のSAPユーザー企業、SAPパートナー企業、
SAP社が一丸となって活動に取り組むことにより、
SAPユーザー企業の企業価値向上に寄与することを目的とする。

基本理念（会則の第一章総則より）

3. どんな活動をしている？

上記の理念に基づいて 3 つのテーマを設定し、SAP ユーザーが自らコミュニティを運営して、さまざまな活動を実施しています。

Education SAPソリューションの情報入手と共有	Education 活動とは、会員の日々の研鑽を「知」の記録として残す活動のこと。各会員が実際に経験した事例を発表しており、情報共有が行われています。 2014 年からはこの活動で多大な貢献のあった方々へ「JSUG AWARD」で表彰を行っています。
Network 会員相互の親睦、研鑽	部会・フォーラム・研究会などのコミュニティをベースにネットワーキング（交流）が行われています。 **部会／フォーラム／研究会のメリット** ●一緒に研鑽する仲間がみつかる。　●他社で同じ立場にいる方々と、導入・運用・活用に関して本音の対話ができる。 ●関心のあるテーマについて一定の条件を満たせば、自ら部会・分科会を設立できる。 ●次世代のリーダーを育成するプログラムが受けられる。
Influence 世界のSAP戦略への影響	ユーザーの声を直接 SAP 社に届け、SAP 社の戦略に影響を与えるために、インフルエンス活動を推進しています。各国の SAP ユーザー会とグローバルに連携して、各種会議やアンケート活動などから SAP 社にユーザーの声を届けています。

4. どんな仲間がいるの？

2020年10月現在

JSUGには、業種・業態を超えてたくさんの専門的な情報、知識が集まり、仲間ができていきます。
その理由は、SAPに携わるユーザー企業からシステム開発企業まで現場を知る人材が集まるところにあります。

いろいろなスキルを持った仲間ができそう

法人会員（ユーザー）

SAPのシステムを導入しているユーザー企業。または導入を検討している企業

467社

賛助会員（パートナー）

SAPのシステム導入などをサポートするIT企業など

102社

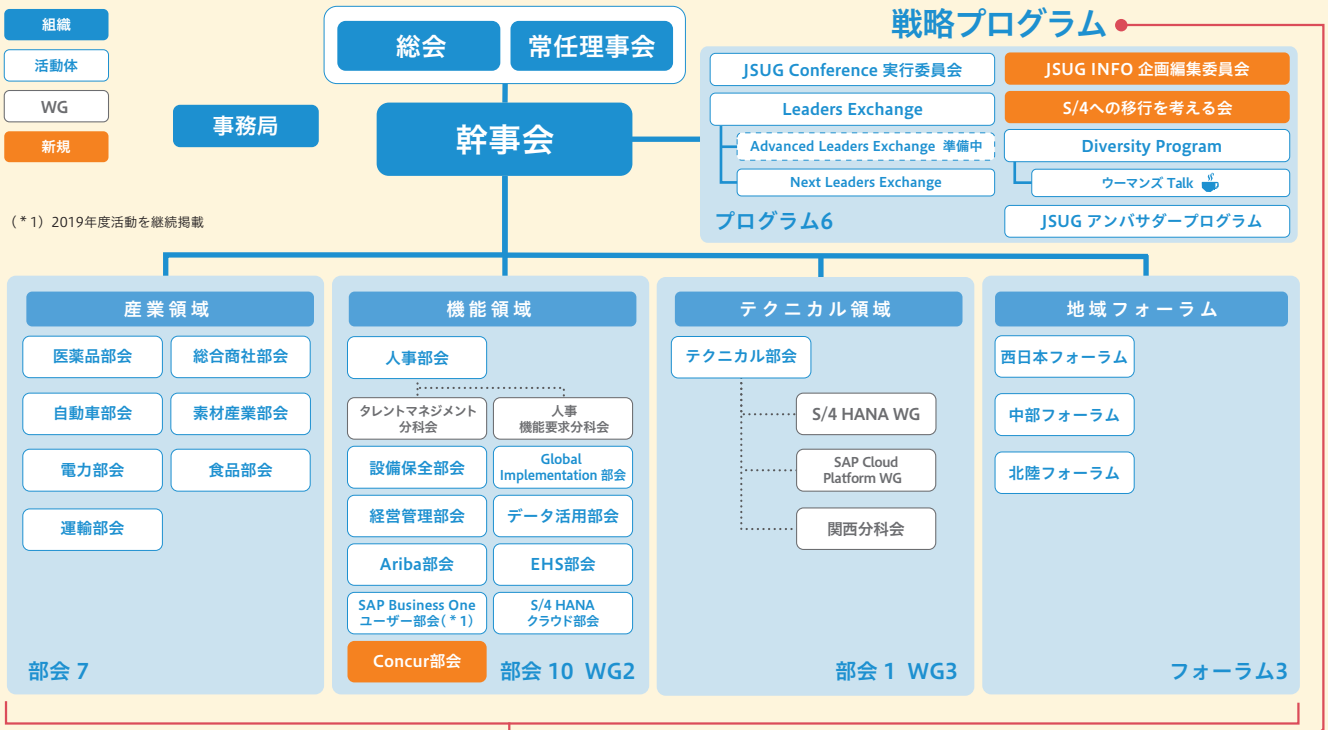
スチューデント会員・個人会員

JSUGの目的に賛同した学生や個人の方

登録者
7,770名

5. どんな組織体系なの？

SAPユーザー企業から理事を選出し、SAPからのサポートも受けながら組織を運営しています。



同業他社のネットワークもできそう！

注目 Point!

21の専門部会、フォーラム、研究会で事例を共有

JSUGの基礎となるのが部会・分科会活動です。その数は、部会、フォーラム、研究会を入れて21。産業別、機能別、地域別、テーマ別に分かれ、情報の共有や意見交換、SAPへの各種要望活動などが行われます。

注目 Point!

リーダー養成や米国先端企業を視察する国際派遣など多彩なプログラム

会員は米国先端企業を視察する国際派遣などを含め、さまざまなプログラムに参加可能です。また、この機関紙「JSUG INFO」の企画・取材ができる企画編集委員会もあります。

- 経営層～経営補佐層の学びの場「Leaders Exchange」
- ITを活用し、変革を起こす次世代リーダーの育成の場「Next Leaders Exchange」
- 女性活躍を推進するコミュニティ「ウーマンズ Talk」
- SAP製品の導入経験や効果などを発信する「JSUG アンバサダープログラム」など

6. 最年少 新任理事ってどんな人？

多様性を活かした、誰もが活躍できるコミュニティに。

参加者目線を知るからこその、より価値のあるJSUGを目指して。

JSUG 常任理事
今鷹 慎之介氏
株式会社 JAL インフォテック
事業企画本部
経営企画部 企画グループ
アシスタント・マネージャー

2020年、JSUG理事会は今鷹氏を新理事に迎え、新体制となりました。これまでJSUGのさまざまなプログラムに参加した経験と若さを武器に、今後どのようなJSUGを目指していきたいのか。今鷹氏にそのフレッシュな抱負を語っていただきました。

より多様でより参加しやすい未来志向のJSUGに

私の理事任命は多様性の象徴であり、JSUGを未来の価値創造の場へと発展させていくのだ、という意思を反映してのことだと思っています。このたびご指名いただいたことは、まさに青天の霹靂でした。錚々たる方々の中に自分が並ぶイメージが全くわかず、今でも驚いています。

これまで私はJSUG会員企業の社員として、次世代リーダーを育成する「Next Leaders Exchange」や国際派遣などの活動に参加してきました。そこで実に多くの学びや人々とのネットワークなどを得た経験があります。こうした参加する人の立場を知っていることは、ぜひ理事会メンバーとしても活かしていきたいですね。理事会から見えにくい現場のことが、私には見えているかもしれません。理事会と現場をつなぐパイプ役になって、推進力を出していくことで期待に応えたいと思います。

JSUGの活動は、私自身参加していてとても楽しかったですね。会社や役職、職種などのハードルを飛び越えて色々な経験ができた。例えば、自社に留まっていたら接することのできない企業の役職の方と直接お話できますし、Next Leaders Exchangeでは志のある同年代の仲間とも出会うことができました。つまり特別なタテとヨコの繋がりができる人材交流の場であるともいえます。また、手を挙げれば様々なことに、チャレンジできるチャンスが与えられている。海外視察で米国の最先端企業を視察した際は、自身の考え方や価値観が大きくアップデートされました。

こんなことができるのだと、もっと知ってもらえるようにしなくてはいけない。私が経験したようなことをより多くの人に感じてもらいたいし、届けたいと思っています。

今までは参加者の立場でした。それが理事に就任させていただき、ものの見方が変わったかというと正直まだ実感はありません。これから理事会メンバーとして、会員企業の方の繋がりをどんな風にサポートできるのか模索していきたいです。先輩理事はみなさん優しく、意見を積極的に発信していってほしいとリクエストいただいているので、徐々に実践していきたいです。

JSUGにかかわる皆さんへ

2020年は、新型コロナウイルスにより、ライフスタイルや仕事の環境、個人の価値観が180度変わってしまうような年でした。こうした世の中の変化に対して、大変な状況ですが、その中で見えてきた新たな課題に対して、如何にスピード感を持って課題をキャッチ＆シェアしていけるかが、ビジネスチャンスに繋がる鍵となります。そして、シェアする先には多様な視点が必要です。年齢・性別・国籍など様々な人が集まるJSUGには、業種を超えた出会いと知恵があふれています。課題に対する熱い想いを持った人がそれぞれの得意技を活かし、力を合わせれば、その課題は早く解決することができるはずです。理事として、より皆さんが参加しやすくなるような活動の情報発信に取り組み、JSUGをこれまで以上に価値ある場にしていきたいと思っています。皆様、どうぞよろしくお願い致します。

新任理事を知る8つの質問

Q1 ご年齢は？
A 36歳

Q2 現在のお仕事内容
A JAL グループの ICT 中核会社である JAL インフォテックで経営企画部で中期経営計画の取りまとめや広報対応、新規事業の創出などに従事

Q3 どんな子供でしたか？
A 泣き虫で人見知りをする、おじいちゃんおばあちゃん子

Q4 子供のころの夢は？
A サッカー選手

Q5 大学生活一番の思い出は？
A 冬に長野県白馬村のスキー場の近くの旅館で長期バイトをしながら、毎日雪山を滑り倒していたこと

Q6 今、一番楽しいこと、または趣味
A キャンプ、登山、SUP、スキーなどのアウトドアのアクティビティ。その他、サウナなど

Q7 JSUG での印象的な思い出
A 「Next Leaders Exchange」に参加した1年目、JSUG Conference での最終成果発表を寸劇スタイルで発表したこと 100人以上の前で黒人の少年の役をやったのは良い思い出

Q8 今後行きたい場所
A これまで日本の最北端と最東端には行ったことがあるので、日本の最西端と最南端に行きゆっくりと非日常を満喫したい

7. 2020年度のJSUGのテーマは？

徹底解剖 JSUG

JSUGの2020年度スローガン

**新しい時代、デジタルの力で
世界が変わる、自分が変わる！
多様性から積極的に学び、
未来を共に創ろう！**

「まずは自分が変わる」ことで
100年に１度の状況をチャンスに

JSUG 常任理事 真野 雄司氏
三井物産株式会社 執行役員 デジタル総合戦略部長

**世界が大きく変わる中、JSUG 会員企業、そして JSUG はどうあるべきなのか。
2020 年度の JSUG スローガンに込められた想いを、作成者の一人である真野氏に直接お聞きしました。**

スローガンに込められた意図 まずは「自分が変わる」こと

いま、デジタルの力で世界が大きな変貌を遂げています。ここ1、2年でAIやブロックチェーンなどの高度なデジタル技術を誰でも触れるようになり、社会は大きな変化を迎えています。さらに、新型コロナウイルスの影響がデジタル化を加速させました。変わることを強制された2020年は、実は100年に1度あるかないかという年。全世界が同時に同じ災害に見舞われるのは、スペイン風邪以来まさに100年ぶりだからです。

こうした世界の変化に対して、JSUG会員企業を含む日本の企業は、まず「自分が変わる」ということを意識しなくてはならないと考え、このメッセージをスローガンに込めました。制度や組織など本当はすぐに変えられるのですが、一番変えられないのは実は人の意識なのです。昨日と同じ自分でいることはとても楽ですが、今我々が直面しているように、今日は昨日の単なる続きじゃない。だからこそ、自分たちも変わっていく意志が必要なのです。

多様性が魅力のJSUG そして若手世代への期待

会社はいくら多様性があるといっても、結局は意識の同質性が高いものなので、簡単には変えられないし、変わらない。一方で、JSUGは名だたる企業の皆さんにより構成され、様々な業種の人材が利害関係なく集う多様性が魅力のコミュニティですので、そこには同質性はありません。自分とは異なる考えを持つ人々が多いコミュニティに身を置くということは、そこに変われるヒントがあるということです。

また、若い人にもぜひ参加してほしいと思います。仕事のデキるベテランも、20年も同じ会社にいればいつのまにか型にハマってしまいます。対して、若手はまだ型にハマってないので、自由に発想できる。型がないので外部の刺激から柔軟に学ぶことができる、つまり経験の浅い方がアドバンテージなのです。経験がないから、若手だからと言い訳をするのではなく、あらゆることを吸収して自分で考える、そんな若手の活躍を期待しています。

JSUGで変わるチャンスを 会員の皆さんへメッセージ

今年は社会全体が大きな災厄に見舞われました。今も、いつどこで自分の身にさらなる災厄が降りかかってくるかわからない不安な日々と思います。しかしこれは同時に、社会が大きく変わり、人の意識を変えるチャンスでもあります。むしろこの大きな社会変化の中で、個人も企業も変われないということは、この先もずっと変われない可能性もはらんでいます。だからこそ、自分の意識を変え、世の中を変える年にしていきましょう。そして、100年に１度のこの状況を一緒にチャンスに変えていきましょう。

JSUG入会のお申し込み・各種お問い合わせは

http://www.jsug.org/admission/ 左記URLにてお問い合わせください。

企画・取材編集委員：戸賀沢 雄永（左）、石井 里実（右）

徹底解剖 部会

各部会をご紹介

JSUGの知が結集し、情報を共有する21の「部会」。産業領域・機能領域・テクニカル領域・地域フォーラムのなかからピックアップした各部会の活動の様子と、キーパーソンについてご紹介していきます。

JSUG Key Personへの質問内容

1. モットー／座右の銘
2. JSUG の所属部会
3. 部会から得たいこと
4. 2020 年のマイベスト書籍
5. コロナ禍で感じたこと

※原稿内容は 2020 年 7 月時点の情報です。　※オンサイトの写真は、基本的に昨年の活動時に撮影されたものです。

JSUG Key Person

竹﨑 順之助氏

住友化学株式会社
IT 推進部　主席部員

1. たのしく行こうぜ！
2. 素材産業部会
3. 情報
4. FACTFULNESS（著：ハンスロスリング）
5. IT の便利さを感じました。リモートワーク、オンライン授業、ネットでの購買、あつ森…IT の進歩がなければ、どうなっていたのだろうか…と考えてしまいます。今回を機に、新たな“日常”が作られていくのだろうなと日々感じています。

素材産業部会

素材産業部会では、各社様の今後の IT の方向性を検討する上での情報交換の場となることを目指し、SAP S/4HANA への移行の状況や DX への取り組み状況、抱えている問題・課題についての共有・議論や、SAPPHIRE 等のイベント参加者からの情報共有を行っております。各社様の本音の部分や抱えている課題など、ほかでは聞けないお話が聞けるのも当会ならではだと思います。今後も各社様にとって有意義な会となるように取り組んでいきたいと思います。

読者へのメッセージ

今年度は新部会長を迎え、新体制の下、さらに活発な情報交換の場として盛り上げていきたいと思います。コロナ禍の影響で今年度はまだ開催できておりませんが、今後の素材産業部会にご期待ください！

JSUG Key Person

津田 一郎氏

関西電力株式会社　IT 戦略室
ERP 統合刷新グループ　チーフマネジャー

1. 案ずるより生むが易し
2. 電力部会
3. 各社の S/4 化対応方針や進め方に関する情報交換
4. 内臓脂肪がストン！と落ちる食事術（著：江部 康二）
5. 細かな意思疎通ができない等、デメリットの方が多く感じられましたが、資料作成に集中できる・伝えたいポイントを事前に考える癖がつく・通勤負担がない等々、メリットも多くありました。

電力部会

電力部会は、電力会社および電力系情報システム会社で構成され、SAP を新規導入される会社も増えてきており、参加企業は現在１４社となっています。部会では、S/4HANA 化や業界特有の法規制への対応など共通課題に関する各社動向の情報共有を中心に、各社の先進的な取組みや SAP に関する最新技術動向を紹介し、意見交換を行っています。また、年２回の部会は，参加企業が各地域に点在していることもあり、全国各地で開催しています。

読者へのメッセージ

今年は新型コロナの影響により部会活動への制約が出ていますが、当面の課題である S/4HANA 化や DX の実現に向けた参加企業間の情報共有ならびに SAP をより深く理解する場として、引き続き活動して参ります。

JSUG Key Person

宮本 裕一氏
ダイキン情報システム株式会社
開発３部長

1. 一期一会
2. 経営管理部会
3. DX の可能性や成功のための取組、戦略について知見を得たい
4. 伝える力（著：池上　彰）
5. 家族の大切さ、ありがたさに気付きました。緊急時だからこそ、いつもそこにある存在の大きさに改めて気づけたことは良いことでした。

経営管理部会

・JSUG Focus にて「デジタルトランスフォーメーション」、「2025 年の崖」をテーマに経営管理部会を開催。
・異業種交流勉強会を 2 回開催。参加会社が各回順番で会社と業界について語り、その後のホンネのフリートークを通じ、企業人としての知見を拡げる場。
・西日本フォーラムの企業見学会を共催。
・オピニオンリーダー会を 3 回開催。活動方針策定、サポーター会社とのコラボによる勉強会、オピニオンリーダー相互間の情報交換など。

読者へのメッセージ

企業のコーポレート部門が抱える課題に関して広く情報交換を行う、IT 部門以外のスタッフも集える場です。活動の本拠は西日本で、関西ならではのホンネトークが炸裂します。みなさんのご参加をお待ちしています！

JSUG Key Person

松田 光弘氏
東京エレクトロン株式会社
プロジェクトシニアアドバイザー／ PMO

1. Never Give Up !
2. Global Implementation 部会
3. 実局面で役立つ情報、行動、モチベーション、勇気
4. 鬼滅の刃（著：吾峠呼世晴）
5. コロナ渦で、グローバルの S/4 HANA プロジェクトをドライブする難しさを感じます。US, Europe との会議は時差で夜になるので、体力・気力が勝負になりますね。

Global Implementation部会

私の参加しております Global Implementation 部会では、実践的な導入事例の紹介を行い、参加される方の切実な課題にオピニオンリーダー（導入経験者）および SAP 技術リーダーを交えた小グループで解決への Idea や Suggestion を得られるように活動してきました。毎回、小グループでのざっくばらんな意見交換で時間が足りなくなっていましたが、その後の個別の交流にも繋がっています。タイムリーなテーマや本音の情報交換できる場ですので初参加の企業様も気軽にご参加ください。

読者へのメッセージ

基幹システム SAP のグローバル展開プロジェクトを１度ならず２度も関わるという幸運に恵まれております。参加される皆さんに少しでも現場・現実・現物の具体的な対応策を提供できたらなあと思っております。Never Give Up !

JSUG Key Person

村上 大寿氏
出光興産株式会社
製造技術部技術研修センター

1. 出来る、出来る、必ず出来る。
2. 設備保全部会
3. 製造現場の設備管理を飛躍的に改善できる等のヒントを得たい
4. 1 分で話せ（著：伊藤羊一）
5. 加速的に（IT 活用）在宅勤務が進んだ。常識を変えるためには、人間の力は無力か？

設備保全部会

設備保全部会では、システムから業務までの課題・トレンド等、設備保全に関わる内容を広く扱っており、部会の開催は現場見学に拘っています。最近の開催場所は東芝様、クレハ様、ANA 様で、業界が異なっているのもこの部会の特徴です。尚、予備部品の倉庫や工具置き場などに異様に反応する見学者に対して、アテンド頂く方の様々な反応を見るのが個人的な楽しみです。また、分科会としてプラント業務のデジタル化への取組みを SAP 様と進めています。

読者へのメッセージ

設備保全のエリアは異業種でも同じ悩みを抱えていることが、部会後の懇親会で深く共有でき、システムに関わらず業務エリアも部会で扱うようになりました。「日本の保全の更なる発展を！」との思いで活動しています。

JSUG Key Person

石井 宏氏

ダイキン情報システム株式会社

1. 面白きことも無き世を面白く
2. テクニカル部会
3. SAP 最新技術を楽しみながら学ぶ能力
4. ざんねんないきもの図鑑（監修:今泉　忠明）
5. コロナ禍でコミュニケーションが減る中、JSUG が創り出す交流の場の貴重さを再認識しました。
   自身が参加する関西分科会を中心に、活発な交流を生み出していきます！

テクニカル部会

部会活動には、3 本の柱があります。一本目は、毎年 SAP ソリューションのスペシャリストが集まりテーマを決めて技術を磨くワーキンググループ、分科会活動です。二本目は、「SAP TechEd」や「SAP サポート中国大連エンジニア交流」といった国際派遣でコミュニティを広げていきます。そして三本目は、SAP の最新技術情報を提供し、ユーザーとパートナ同士の困りごとを議論する部会活動です。どれも SAP 色の濃い内容ですが、SAP 初心者の方でも参加できるようになっています。

読者へのメッセージ

部会は、SAP エキスパートやプロダクト開発関係者からダイレクトに情報を得ることができるパイプ役になっており、日々切磋琢磨している技術者同士が交流し翼を休めることができるコミュニティです。なので、どなたも気兼ねなくご参加ください。

JSUG Key Person

石原 洋平氏

東邦ガス情報システム株式会社
ビジネスソリューション部　シニアコンサルタント

1. やらない後悔よりやる後悔
2. 中部フォーラム
3. 各社の「運用方法」を自社に活かしたい
4. Beyond 2025（著：松井 昌代）
5. イベント自粛が常態化し、窮屈な思いである一方、Web 会議やオンラインイベントが浸透し、新たなチャンスと感じました。（都心と比べ、中部は情報収集も大変なので、オンラインイベントは大変貴重なイベントです。）

中部フォーラム

中部フォーラムは、R/3 の頃から長年 SAP を利用しているユーザーから、S/4 から利用を始めたユーザーまで幅広く参加しており、2019 年度は ERP ユーザーが S/4 ユーザーに伝えたいこと（成功事例、失敗経験）、S/4 ユーザーからは、S/4 に移行するユーザーに伝えしたいことを情報交換し、情報共有と研鑽を深めています。2020 年は新型コロナの影響でオンラインを中心に事例発表、最新情報の共有などの活動を予定しています。オンライン飲み会も開催予定です。

読者へのメッセージ

中部フォーラムは業種・業界の異なる会員の集まりですが、同じ課題を抱えていることも多く、大変参考になります。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。

JSUG Key Person

徳光 吉成氏

北陸フォーラム部会長
北陸通信ネットワーク株式会社　取締役社長

1. 「素直な心」
2. 北陸フォーラム
3. 人脈
4. ウクレレ入門（外出自粛のなか、練習しています。いつか発表の場を♪）
5. 働き方や人の価値観の変化

北陸フォーラム

北陸フォーラムは北陸地域の JSUG 会員の皆さまに最新の SAP ソリューションや ICT に関連する情報提供、ユーザー間での情報交換を通して各企業様の課題解決・経営戦略の一助になればと年に 1 度開催しています。（北陸以外のユーザー様も大歓迎）フォーラムではその時々の課題、例えばサポート体制や新バージョンへの移行等について SAP 様と参加者、そして参加者間で、本音トークの議論を交わしています。夜の懇親会では昼の雰囲気そのままに、さらにヒートアップする場面も…。2019 年度は残念ながら開催を見送りましたが、今年はなんとか開催したいと考えています。

読者へのメッセージ

早く安心して北陸フォーラムが開催できることを願っています。そのときは、ぜひご参加ください。そして北陸の海の幸、山の幸をお楽しみくださいませ！(^^)!

Information NEWS

JSUGアンバサダープログラムに新代表が就任！

アンバサダープログラムとは？

『JSUGアンバサダープログラム』では、SAP製品/Cloudサービスについての、①導入経験や効果の情報発信②ユーザー相互の交流や情報交換を実施しております。収集した情報を有効活用することで、JSUGの更なる発展と会員企業の増加を実現していきます。

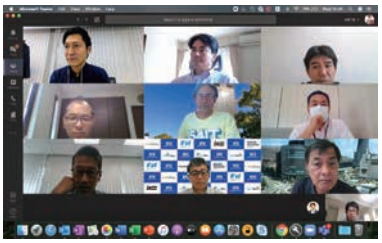
JSUG アンバサダープログラム新代表
和田 徹也氏
JFE スチール株式会社
IT 改革推進部 業務改革グループリーダー（部長）

代表就任の挨拶とアンバサダープログラムへの抱負

アンバサダープログラム代表の和田です。

当方JFEスチール前身であるNKKの入社で、入社以来工場の工程管理、国内外のお客様向け鉄の営業と言ったいわゆる「業務部門」、特にモノを取り扱う業務部門を行ったり来たりといったキャリアでした。情報システム部門には5年前からという新参者ですが、持ち味である「ユーザー目線」を忘れぬように日々業務に邁進しております。

さて、JSUGアンバサダープログラムですが、SAP製品/Cloud サービスの導入経験やビジネス効果などを「利用者の代表」として情報発信しJSUG会員増加と発展を目的として昨年設立されました。現在アンバサダーとなっている企業数は7社。各社とも様々なSAPソリューションを導入しており、それを数年活用しビジネス成果を挙げてきた成功体験があり、各種イベントで情報共有し、SAP製品を上手く利用できていないあるいは未導入企業様への影響力のある企業で構成されています。アンバサダーの場を利用して成功事例だけでなく苦労談・はたまた導入するにあたって各社社内でどのように合意形成（社内説得…）を行ってきたかなどなど忌憚なく意見交換を行い、その内容を広く発信することで、JSUG会員各社のこれからの発展の一助となれば幸いです。



アンバサダープログラムの活動内容とは？

アンバサダープログラムは2019年に設立されたホヤホヤの組織で、本格的な活動開始は今年度からです。まずはメンバー各社の事例を持ち寄りその内容共有から始まる喧々諤々のディスカッションを年4回実施の予定です。第一回目は6月開催で当社事例のご説明を行いました。第2回は8月予定。本アンバサダープログラムのアウトプットをどのように会員企業の皆様にお伝えしていくか…ここも只今議論の真っ最中であります。

今後SAP製品導入に当たっての経験、成功体験はもちろんですが、上手くいかなかった事例・こうすればよかったなあといったような体験談、あるいは我々が思うところの必勝法などなどをいろいろな場で発信していきたいと考えております。是非ご期待ください。

新代表を知るプロフィール

1. 人生におけるモットー

（改めて自分のモットーなど考えたことはなかったのですが…敢えて言うと）「即断即決」のスピードが大事。間違っていたと思えば適宜軌道修正すればいいと思っています。

2. アンバサダープログラムを含めた JSUG 活動で得たい事

SAP 社サービスを先進的に導入している他社さんと色々とディスカッションしたいと思っています。
特にどういった価値観・動機付けで社内での納得感を得て導入に踏み切ってきたのか、その事例や苦労談を共有したいと思います。

3. アンバサダープログラムの雰囲気

実は 5 月末に突然アサインされたこともあり…。メンバーと直接お会いしていません…先月第一回打合せを実施しました。Web 開催ではありましたが賑やかでフランクな雰囲気。落ち着いたら一杯やりたいですね！と話しています。

4. 2020 年のマイベスト書籍

当方は月に 10 冊以上は本を読む読書好きです。なかなかそのなかのベストって難しい…。基本は日本の小説を読んでいます。

5. コロナ禍で感じた事

働き方という意味で大きな転換点に来ていると思います。もちろん当社の製造現場のような物理的にそこにいないと仕事ができないといった職種はあると思いますが、やれる部隊から、どんどんとテレワークなどをやってみることが大事だと痛感。「できない理由」を挙げるのではなく、「どうすればできるのか」「どうすれば今までに少しでも近づいていけるか」真価が問われる面白いタイミングだと感じています。

JSUG Key Person

加藤 純氏　大和ハウス工業株式会社 グループ長

1. 為せば成る！
2. 西日本フォーラム 及び S/4 への移行を考える会
3. 各企業の先輩方からの経験値全て！
4. ソード・アート・オンライン（著：川原礫）子供のファンタジー小説と侮るなかれ。VR や AI 技術中心にまさにすぐ近未来の世界をリアルに描いており、すごく考えさせられます！コロナの気分転換にもぜひ！
5. 人と会って話せる、みんなと出かける、当たり前に感じていた日常がどれだけ素晴らしかった事なのか…。 しかし、企業の働き方の新しいスタイルを築くチャンスであり、様々な DX 施策と一緒に、IT で企業と社会を大きく変えていきたい！

西日本フォーラム

2019 年は 9 月 12 日にダイフク様の『日に新た館』を見学。素晴らしい自然環境、様々な最新技術を凝らした実機デモ、そして国際会議場さながらの会議スペース、と感銘の連続でした！ 11 月 19 日には、「DX/AI」をテーマに第 64 回西日本フォーラムを開催し、懇親会共々大いに盛り上がりました。いつもと変わらず西日本らしく常に本音！全力投球！みんなでワイワイ！をモットーに活動を続けておりますが、2020 年はコロナウィルスの影響で活動が・・・。でも、この時期ならではの新しいやり方で西日本フォーラムを企画中！どうぞご期待下さい！

読者へのメッセージ

西日本フォーラム長の倉本です。「実は。」で始まる、他では聞けない本音やプロジェクトの裏話が満載の西日本フォーラム。一度皆様もこの世界に染まってみませんか。多くの会員の皆様のご参加をお待ちしています。

JSUG戦略プログラム※内の注目の学びの場

JSUG NEXT Leaders Exchange

若手の交流＆
次世代リーダーを育成！

※戦略プログラムとは？

ITに限らず、地域も関係なく、様々な企業から次世代のリーダーを担える人材が集い、旧来の部会の枠に囚われないPJ・勉強会を定期的に行っています。

LEXの目的・活動内容

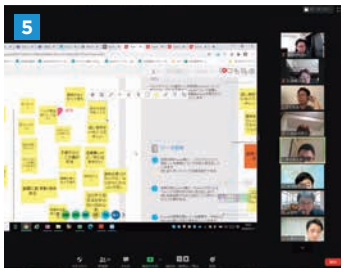
参加メンバーが次世代の変革リーダーとして求められる知識、スキル、経験を得ることを目的としています。月1回×6ヶ月の定例会でデザインシンキングやオープンイノベーションの視点から議論を行いながら、各チームでミーティングや資料作成を進めていきます。

前半はどのチームも余裕・マイペース…回を重ねるごとに、チーム其々の特色が少しずつ見えてきて、後半はエンジン全開で毎年12月に開催されるJSUG Conferenceでの成果発表に向けて課題に取り組みます。

定例会の後には毎回懇親会があり、参加者同士の交流が深まります。様々な業界・業種の企業から集まった参加メンバーと活発にコミュニケーションを重ねることで、社外での情報共有とネットワークづくりを行うには最高の場所となっています。

今年の発表トピックは…?!

ITを用いた社会課題の解決と経済発展をテーマに議論を行いました。各グループともソリューション発表に向けてテーマを掘り下げるなかで、食品ロスの削減や教育格差の是正、働きがいの創出など、挑戦し応えのあるテーマが候補に挙がっています。また今年度は、単なるアイデアに留まることなく、ビジネスとしての有用性・実現可能性・持続可能性についても踏み込んで成果物を出そうと取組んでいます。



1 2 3 昨年のデザインシンキングの様子 4 12月JSUG Conferenceでの成果発表
5 今年のオンラインでのグループワーク

MEMBER'S COMMENT LEX参加者に聞いてみました

（本年参加者）増田 康太郎氏
コニカミノルタ情報システム株式会社

年代も業種もバラバラなメンバーが集まり、1つの目標に向かって楽しみながら悩みながら議論を進めています。今年は完全オンラインでの活動ですが、ツールを駆使して、ブレストしたり、マインドマップを描いたり、デザインシンキングをしたり、盛り沢山の活動です。もちろん定例会後のオンライン飲み会も大切な活動です！

（OB）佐々木 拓氏
アフラック生命保険株式会社
JSUG国際派遣先のSeattleにて

第8期でメンバー、第10期と11期でサポーターを務めました。業種や年齢、役職を超えて多種多様な背景を持つメンバーが集まっているので、しがらみを気にして忖度することなく、やってみたいことにチャレンジすることができました。また、LEXで繋がったメンバーとは今でも連絡を取り合って仕事上の相談に乗ってもらったりしています。

イノベーションを創り出す力になりたい。
お客さまのビジネスをさらに強くする
プロフェッショナルサービスベンダー。

データ活用による経営改革には最良のパートナーが必要であると私たちは考えます。お客様自身が主役となって意思決定を進め、自らが描いた経営戦略で未来を切り拓く。創造する力、未踏の領域に挑戦する勇気。私たちが企業のもつ潜在能力を遺憾なく発揮するお手伝いをします。システムインテグレーターではない、DX時代の真のパートナーはプロフェッショナルサービスベンダーのクレスコ・イー・ソリューションです。

DESIGN THINKING	DIGITAL PLATFORM
イノベーションの創出	デジタル化の実現

詳しくはこちら ▶ デザインシンキング&デジタル化で、新しい価値の創出を支援します ▶ https://www.cresco-es.co.jp/existing_users/

CRESCO e-Solution
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.03-5540-9560

SAP Partner

Global Message

世界中の SAP ユーザーグループは今

with コロナ時代を見据えた活動と次世代への種まき

世界の 45 を超える国と地域で設立されている SAP ユーザーグループ。年 2 回開催される SUGEN（SAP User Group Executive Network）への参加をはじめ、さまざまな情報の相互交換、各国での部会や各種イベント開催、SAP 社とユーザー企業をつなぐパイプ役として、日々活動を行っています。今回は、GUPS（イタリア SAP ユーザーグループ）、SAPSA（スウェーデン SAP ユーザーグループ）、ASUG MEXICO（メキシコ SAP ユーザーグループ）、から COVID19 に対応する活動と若手メンバーの活動をメインテーマにメッセージをいただきました。

イタリア

GUPS
イタリア
SAPユーザーグループ

ユーザーグループにおける ニュージェネレーションとのコラボレーション

GUPS
GRUPPO UTENTI E PROSPECT SAP

GUPS には約 150 の企業が参加しています。GUPS は、各社の情報と経験を共有すること、デジタル社会でのビジネスやイノベーションにおける各社の相互支援や新たな価値の創造を促すことを目的としています。

私たちは「SAP 新世代」に特に期待しています。彼らは、ICT にまつわるトピックについて専門的な知見を提供する一方で、新しいビジョンや未来についても提示してくれます。

SAP 新世代とのコラボレーションについては、LIUC 大学（教授の 1 人が理事会に所属）と長年協力しており、いくつかの授業は GUPS でもサポートし、SAP トレーニングシステムを後援しています。

私たちの公開イベントは常にオープンなもので、若いメンバーも参加しております。さらなる参加を促すために、現在「新世代」向けの部会や、若手向けの特別ディスカウントを検討しています。

昨今の環境リスク、地球規模で解決すべき課題、社会的または経済的危機について思いを馳せれば、私たち全員が相互依存する世界に住んでいることに改めて気付かされます。私たちは、相互のネットワークと情報交換の価値をコアに活動する組織として、意見交換、他社に学ぶことで生み出されるイノベーションを促進します。そしてより良い世界の創造に関心を持ち活動する若いリーダーを支援していきます。

私たちの活動を紹介できたことを大変嬉しく思うとともに、JSUG のさらなる飛躍を願っています。

各イベントで集まった GUPS のリーダーたち

スウェーデン

SAPSA
スウェーデン
SAPユーザーグループ

コロナで再認識されたユーザーグループ活動の価値

SAPSA は、110 の SAP 顧客と 60 のパートナーによって運営される独立した非営利組織です。 私たちの目標は、参加企業間のネットワーキング、知識交換、ベストプラクティスの共有を促進すること、ユーザーの声を 1 つにすることで SAP に影響を与えること、そして、参加企業が SAP の活用を通してさらなる成果を得ることです。

1990 年、SAP の顧客が集まり、経験を共有し、SAP の導入について学ぶことから SAP SA の活動が始まりました。その当時から年次総会は主要な活動の 1 つでした。今日、私たちは隔年会議を開催しています。会議のサイズは過去 5 年間で大幅に増加し、2019 年 11 月にはストックホルムでの 2 日間のイベントに 800 人以上の参加者が集まりました。

SAPSA には、お客様とパートナーのボランティアが率いる 13 の Special Interest Group（部会）があります。彼らは定期的に会合を持ち、経験を共有します。また、ボランティアはイベントを開催し、各 SAP トピックの貴重な専門家として活躍します。 Special Interest Group のイベント、中でも SAP 社のエキスパートとのワークショップは、SAP の投資を我々にとって最善な方向に導くこと、そして SAP の新しい価値と可能性に対する理解を深めることを目的としています。

年次総会
「SAP SA Implus」
の様子

事務局長の
Åsa Jonsson 氏

COVID19 は私たち全員にとって挑戦でしたが、デジタル化する機会でもありました。SAPSA の活動も、2020 年はすべての活動がオンラインで行われます。しかし、リアルタイムで対面で話す重要性とインフォーマルネットワーキングがもたらす価値を今でも信じています。

メキシコ

ASUG MEXICO
メキシコ
SAPユーザーグループ

COVID19下での対応とJSUG若手へのメッセージ

私たちのミッションは、SAP プロフェッショナルとユーザーの間で、SAP 製品の使用に関する知識、経験、ベストプラクティスを交換するためのフォーラムの提供、そして local 地域の現実を考慮しながら国際的な知識とベストプラクティスの提供をすることです。また、SAP 製品およびサービスの開発に影響を与え、メキシコの特定のニーズと要件を主張し、ビジネスと個人の開発と革新を促進します。

主な活動として、13 のアクティブな Special Interest Group（部会）を中心に、エンドユーザー企業、パートナー、SAP からの 40 人超のボランティアのサポートを受けて、週に 1 ～ 3 回のバーチャルセッションを行い、メンバー間の知識共有を行っています。またネットワーキングとオープンディスカッションを促進するために、プレゼンテーションとパネルディスカッションを含む、対面のイベントを二か月ごとに開催していました。しかし、昨今の状況を鑑みて、現在ライブストリーミングでこれらのイベントを行っています。その他にも COVID19 に際して、サプライチェーン、人事、財務などの業務について困難に直面する人々をサポートするための、スペシャルオファー、無料アクセス、ツール類をコミュニティにお知らせするキャンペーンを設計しています。

ASUG MEX のリーダーたち

最後に若い世代の活躍が望まれる JSUG の若手会員に向けてのメッセージをお送りいたします。時代を問わず、秩序、誠実さ、品質など、日本のビジネス文化を特徴づける価値観を維持することは、日本の産業の成功のための柱であると考えています。人間性を戦略の重要な部分として認識し尊重することは、時代遅れになることはありません。JSUG の若手会員の皆さんが、楽しむことを忘れずに活躍の幅を広げていくことを期待しています。

Platinum Supporters' Message

JSUG会員の活動を支援する

プラチナサポーターメッセージ

コロナウィルスの流行により、浮き彫りになったITの力と重要性。
事業継続から情報共有、通信システムまで、事業を行う上でこれまで以上に
欠かせなくなったシステムをともにつくりあげていく
プラチナサポーターの皆様からのメッセージをご紹介いたします。

通算10年 Excellent　プラチナサポーターとして通算10年以上活躍している企業

NEW　新たにプラチナサポーターに加わった企業

UP　プラチナサポーターにランクアップした企業

株式会社アイ・ピー・エス

激動の時代を一層の成長機会に変えたいお客様へ

営業部 課長　友利 絵美子氏

多くの皆様がこの数カ月で、社会や経済に対して激しい変化を感じていらっしゃるかと存じます。その変化への積極的な対応、時には挑戦が必要になると考え、IPSはSAPを基軸に、AI・RPA等のテクノロジーを活用した企業の生まれ変わりや、進化を支援しております。これを通して、お客様と共に成長することを目標に取り組んで参ります。この変化をピンチではなく、企業成長のチャンスに変えていきましょう！

通算12年 Excellent

アクセンチュア株式会社

インテリジェント・エンタープライズへの変革を実現するアクセンチュアの支援

アソシエイト・マネジャー　馬 悦然氏

不確実性の高いビジネス環境で、事業を継続していくためのコンサルティング支援に加え、アクセンチュアのアセットであるインテリジェントデジタルプラットフォーム「myConcerto」を活用し、SAPソリューション向けのサービスをさらに拡充していくことで、お客様企業のインテリジェント・エンタープライズへの変革を支援していきます。

通算11年 Excellent

アビームコンサルティング株式会社

非生産業務ゼロへ Digital時代のノーマルな働き方を実現する

マネージャー　鳥居 皓氏

「働き方改革」「DX推進」といった名目で施策を検討・実行してきたものの、コロナウイルスの蔓延により、オフィスで決まった時間に面と向かって仕事するというノーマルな日常が、ノーマルでなくなりました。アビームコンサルティングは、SAP製品にDigital技術を組み合わせ、非生産業務に費やしていた時間をより高度な業務へシフトできる環境の構築を支援します。Digital時代のノーマルを共に実現しましょう。

アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社

リモートワークからミッションクリティカルシステムまで、AWSクラウドで全て実現

パートナー技術本部 パートナーソリューションアーキテクト　松本 航志氏

AWS上でSAPシステムを稼働中のお客様はグローバルで5,000を超えています。AWSでは、ニューノーマル時代のVDIソリューション「Amazon WorkSpaces」だけでなく、多くのお客様にSAP S/4HANAを中核としたインテリジェントエンタープライズを実現するための、IoT、ビッグデータや機械学習等、多様なサービスをご利用頂いております。ぜひSAP on AWSをお試しください！

EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社

新しい社会に向けてを支援 Building a better working world

マネージャー　栃本 和之氏

新しいデジタル技術の採用により、事業構造の改革や業務プロセスの最適化を目指すことが、「アフターコロナ」の時代を勝ち抜く大きな要素となります。グローバル、消費生活、働き方、新たに出現する社会・経済環境（ニューノーマル）に適応したビジネスモデルの再構築のサービスを、SAP製品（S/4HANA、Ariba、SuccessFactors）の導入・活用を通じて提供していきます。

NEW

ウイングアーク1st株式会社

データの価値を最大化し、ビジネスにイノベーションを起こします

Webマーケター　堀部 啓太氏

ウイングアーク１ｓｔは「データの価値を最大化」するプロダクトを提供しております。あらゆるデータを高速集計/可視化する「Dr.Sum/MotionBoard」、多様な形式で帳票化する「SVF」、あらゆる紙をOCRでデータ化する「SPA」。これらは「SAP S/4 HANA」とも親和性が高く、多くのお客様にご活用いただいています。私どもの高い技術力がみなさまのDX実現に貢献することをお約束いたします。

WalkMe株式会社

WalkMeが実践する働き方改革へのアプローチ方法

Sales & Marketing　藤瀬 彩夏氏

弊社は、人の教育・情報収集が楽な事は、リソース最大化や働き方改革の為に重要と考えています。WalkMeガイドを営業管理、情報共有等の業務アプリケーションに利用しています。5月以降入社の4人も在宅勤務実施、ITトレーニング、マニュアルはゼロでしたがすぐ活躍しています。大事なお知らせもデスクトップ通知で届くようになっており、例えばお知らせに沿って業務合間にストレッチをし、集中力アップに役立てています。

SCSK株式会社

新しい働き方に適した保守・運用サービスをご提供します

AMO第一事業本部 ソリューション第一部 第一課　清水 愛奈氏

SCSKは長年SAPシステムの導入に携わり、現在はSAP S/4HANA導入を支援するトータルサービス「Add-Value」を、幅広い業界のお客様にご提供しています。また、新型コロナウイルスの影響により急激に広まったリモートワーク需要に合わせて、オンサイトとリモートを組み合わせたAMOサービスをご提供し、柔軟な体制でシステムの保守・運用をサポートしております。豊富な実績と蓄積されたノウハウを活かしてお客様に貢献いたします。

SUSEソフトウエアソリューションズジャパン株式会社

S/4HANA基盤としてのLinuxを積極的に管理する

セールスエンジニア　花木 敏久氏

モバイル・在宅からの快適なシステム利用や、外部システムとの連携などの要請を考慮するとSAPシステムも脆弱性やバグの問題を迅速かつ積極的に管理すべきです。SUSEは脆弱性・バグ対応を含めたLinuxシステムの管理作業をライフサイクルを通じて行うソリューションを提供します。これによりユーザは、多数のLinuxシステムを均質かつ意図した状態に保つことが可能になり、SAPシステムの安定的な開発・運用に貢献します。

オープンテキスト株式会社

情報ガバナンスプラットフォームでレジリエントな組織づくりをご支援いたします！

SAP 営業部部長　居原 貴紀氏

長年のパートナーであるOpenTextとSAPは、すでに130か国以上、5,000を超えるお客様にソリューションを提供しております。なかでもデジタル情報でビジネスの可能性を最大化させるコンテンツ管理製品やSAP SuccessFactorsと連携した人事業務ソリューションなど、コンプライアンスに準拠したデータアーカイブとアクセスによりビジネスを成長させるレジリエントな組織づくりを支援して参ります。

Platinum Supporters' Message

JSUG会員をサポートする
プラチナサポーター企業からのメッセージ

通算10年 Excellent　プラチナサポーターとして通算10年以上活躍している企業

NEW　新たにプラチナサポーターに加わった企業

UP　プラチナサポーターにランクアップした企業

キャップジェミニ株式会社

ポストコロナ禍世界における顧客の対話方法のバーチャル化

エンタープライズソリューションズ
SAP コンサルティング部門　西村 綾花氏（右）

コロナ禍の発生は、優先順位をマーケットシェアの拡大から安全の確保へシフトするクライアントの行動に影響を与えています。Capgeminiは、ポストコロナ禍の世界で組織がどのように行動できるかについての実用的なガイダンスを提供します。この前例のない危機を共に乗り越えていく中で、顧客サポートすることを願っています。

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社

ニューノーマル時代の課題解決に向けた組織の支援

SAP on Google Cloud 日本統括本部長　山本 修平氏

ビデオ会議から仮想エージェント、リモートワークのセキュリティに至るまで、Google Cloud は前例のない状況において組織の活動を円滑に進めていくために必要なサービスをご提供しています。COVID-19（新型コロナウイルス感染症）の影響下において、長期的な視点に立った新常態でのビジネス開拓のフェーズに必要な IT 基盤のモダナイズを支援してまいります。

株式会社クニエ（NTT DATA Group）

SAP EWMでロジスティクスオペレーションとシステムの最適化を実現！

マネージャー　黒田 麻子氏

クニエでは、多数のお客様のSAP導入支援を行っており、私は、直近数年はSAP EWMの導入プロジェクトを手掛けています。

従来の倉庫管理システムはERPとは切り離されて運用されることが多く、現状の可視化とコストの把握を課題とされるお客様が多くいらっしゃいます。当社では、SAPのソリューション知識と業務知識をベースに、お客様のロジスティクスのオペレーションとシステムの最適化を支援しています。

クラウドコンサルティング株式会社

フリーランスSAPコンサルの有効活用で、リソース不足問題を解消します

代表取締役　MENSA 会員　岸仲 篤史氏

弊社はフリーランスSAPコンサル向けの案件紹介サイト【SAP Freelance Jobs】を日本で初めて開設した企業です。SAP人材の登録者数は国内最大規模の400名を突破！ withコロナとなりSAP導入PJも在宅勤務が定着し、地方在住者や育児でキャリアを諦めた優秀なコンサルタントも多様な働き方を選択出来るようになりました。フリーランス人材は増加する一方！ SAP人材難でお困りの企業様は是非弊社まで。

クレスコ・イー・ソリューション株式会社

働き方の変化にも柔軟に対応したサービスでイノベーションの加速を支援します！

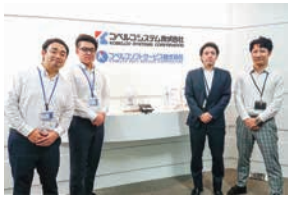
ヒューマンセントリックデザインセンター　コンサルタント　瀬戸 琳太郎氏

テクノロジーとビジネスの変化が激しい昨今。人間中心デザインのアプローチで潜在的な課題やニーズを発見し、新しい解決策を導き出すのに有効な手法のデザインシンキング。集合、対面形式でないと実施出来ないイメージをお持ちだと思いますが、当社では多数のファシリテート経験とデジタルツールを活用しリモート形式での提供を実現しています。デザインシンキングを用いてお客様のイノベーションの実現をご支援いたします。

コベルコシステム株式会社

SAP S/4HANAコンバージョンのコスト削減・時間短縮・品質UPに貢献

営業本部　ERP 営業部　第 1Gr　厚田 卓氏



コベルコシステムでは、今まで手掛けてきたコンバージョン案件の経験を基に、SAP S/4HANAコンバージョンプロジェクトの計画策定から本稼働までを支援するサービス「K4C」をご提供しております。コンバージョンプロジェクトの各フェーズの主要作業を事前定義して、管理面・実施面の勘所を方法論として体系化。方法論に基づく安定したプロジェクト推進で、コスト削減・時間短縮・品質UPに貢献いたします。

JFEシステムズ株式会社

「SIDEROS」リアルタイムの PDA サイクルを実現するソリューション

コンサルタント　東尾 健太氏　和田 彩加氏

弊社はJFEグループをはじめとする製造業向けのシステム導入を通じて、DXの実現に取り組んでまいりました。

そのノウハウを生かし、S/4HANAテンプレートと周辺機能を統合したトータルソリューションが「SIDEROS」です。テンプレートの活用によって、早期システム導入を実現いたします。「Plan・Do・Analytics」（計画・実績・分析）のリアルタイム化により、経営と現場の一体化を実現します！

株式会社シグマクシス

基幹システムのクラウド化と間接業務DXで Withコロナ時代の企業の事業運営を支援

コンサルタント　平山 桃子氏

Withコロナ環境下で従来型の事業継続が困難になる中、企業経済活動を安定的に推進する為には、業務プロセスやITシステム、規程などを包括的に見直し、再設計する必要があります。シグマクシスはSAP S/4HANA Cloudによる基幹システムのクラウド化やSAP ConcurとAI-OCRアプリを活用した間接業務DXを推進。徹底したプロジェクト管理と業務改革の豊富なノウハウで企業の変革をご支援します。

Celonis株式会社

NEW

Celonisプロセスマイニングを活用した 業務プロセスの整流化

ソリューション・エンジニア　施 瑞（Rui Shi）氏

日々の業務で、優先度/緊急度の高い業務から知らせてくれて、繰り返し手動で変更を伴う業務はシステム側が勝手に処理し、問題やボトルネックが発生する前から察知して、未然に防ぐことができるシステムがあったらどうでしょうか。プロセスマイニングを活用すると、SAPと連携して業務プロセスの全容が把握できるようになり、納期遵守や運転資金の効率化等目的に即した業務が可能になります。ITとデータで業務改革を推進しましょう！

Platinum Supporters' Message

JSUG会員をサポートする
プラチナサポーター企業からのメッセージ

通算10年 Excellent　プラチナサポーターとして通算 10 年以上活躍している企業

NEW　新たにプラチナサポーターに加わった企業

UP　プラチナサポーターにランクアップした企業

TIS株式会社

老舗の知見と最先端技術の融合 IntelligentEnterpriseの実現を強力に推進！

エンタープライズコンサルティング営業部 主任　池村 孝展氏

TISは、企業価値最大化/経営管理高度化を目的としたSAPビジネスを、25年以上にわたり展開してきました。SAP社によるi-EMS認定「プロセス製造業向けテンプレート」、実績豊富な「組立製造業向けテンプレート」、S/4HANA化に必要な高精度のアセスメントサービス、自動Unicode化サービス等を取り揃えています。2025年を乗り越えるための様々なサービスも拡充しておりますので、ぜひお声がけ下さい。

DXCテクノロジー・ジャパン株式会社

レンタル事業向けパッケージソリューションの導入を通じて業務変革を支援します

エンタープライズ＆クラウドアプリケーション SAP デリバリー コンサルタント
トン バン ゴアン（TONG VAN NGOAN）氏

私は入社当初より、世界トップメーカーのディーラーであるお客様のレンタル事業向けパッケージソリューションの導入を支援しています。プロジェクトにおけるDXCの重要な役割のひとつは、お客様の全階層に変革の必要性を理解していただくことです。お客様と共に課題に向き合うことで得た発見と、DXCのグローバルなナレッジを照らし合わせながら、最適かつ満足度の高いソリューションをご提供できるよう日々取り組んでいます。

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社

真のデジタルトランスフォーメーション（dX）の実現を支援します

シニアコンサルタント　松丸 美晴氏

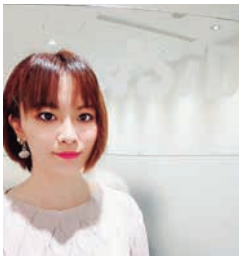
予測不能な経済環境が企業を取り巻く中、Deloitteは「Kinetic Enterprise」といったフレームを活用し、企業の進化成長をサポートします。Deloitte はこれまで、SAP社のGlobalパートナーとして多数の実績を有し、5年間（2016～2020）で120のアワードを獲得しております。Globalトップファームとしての強みを活かし、SAP導入にとどまらない真のdXを支援します。

デル・テクノロジーズ株式会社

業務のデジタル化とDellの高機能デバイス＝新しい日常を支える両輪

Data-Centric Workloads SAP Specialist　山崎 良浩氏

私は3月から7月末の現在までほぼ在宅勤務をしています。この長い在宅勤務を支えてくれているのはConcur、Ariba、CRMといったSAPソリューション、Zoomなどのデジタルアプリのほか、Dellが得意とする高機能PC、4Kモニター、ビデオ会議用ヘッドセット、ギガビット対応モデムなどです。業務プロセスのデジタル化と高機能デバイス群こそがこれからの新しい日常を支えてゆく両輪となるのでしょう。



株式会社
電通国際情報サービス

SAP ERPデータ利活用を促進するDXソリューションを新たにリリースしました

EIT 事業部 事業企画部 企画推進課 アソシエイトマネージャー　山田 結貴氏

この度リリースした2つの新製品をご紹介致します。「EMPHASIGHT」は、子会社の報告誤謬発見・業績評価・リスク分析・情報開示の業務をデジタル化します。また、「ADISIGHT」は、生産計画のオーダ納期をシミュレーションでき、手配調整業務を進化させます。SAP ERPを熟知したISIDのDXソリューションで、お客様の業務の高度化とSAP ERPの投資価値最大化を強力に支援いたします。

日本アイ・ビー・エム株式会社

ニューノーマルな働き方を支える デジタル基盤強化、リモートワークの実現を推進します

グローバル・ビジネス・サービス事業本部 次世代エンタープライズ・アプリケーション事業部 シニアコンサルタント　三上喜矢氏

Covid19の対策として会社の指針・方向性を世の中にいち早く提供したIBMが、ニューノーマルな働き方を推進します。

・デジタル基盤の強化として“マイグレーションwithイノベーション”を実現するS/4HANAへの移行

・Concur Invoiceを活用した請求書領域のペーパレス・電子化への変革

・リモート決算の実現に向けた、BlackLineを活用した決算のデジタル変革

日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社

“マシンファースト”による ポストコロナ時代の新たな働き方改革

コグニティブビジネスオペレーション統括本部　佐藤 遼氏

IT人材枯渇問題に加え、このコロナ禍、TCSは人手による業務を先進テクノロジーを活用したシステム（＝マシン）が行うことで人材の活用を促す「Machine First Delivery Model（MDFM™）」を提唱しています。リモートワークやガバナンス強化も含む“新しい働き方改革”の実現に向けて、AI／チャットボットを活用したMFDM™ソリューションを組み込んだ次世代SAP運用をご提供します。

日本電気株式会社

目指せ！SAP活用による次世代の働き方改革!! -NECの3つの柱-

浦野 勇太氏

昨今の重要な企業課題である人材不足、デジタルディスラプションを解決するためには「次世代の働き方改革」が必要です。ポイントは「データ駆動型ビジネスの実践」（ビジネスの高度化）、「BPOサービスの活用」（業務の効率化）、「タレントマネジメントの導入」（人材活用）の3点。NECはこれらの課題に対し最先端のSAP製品群を活用したソリューションをご紹介しています。ご関心のある方はぜひご連絡をください！！

日本ヒューレット・パッカード株式会社

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

SAP アライアンスマネージャ　卯山 絵理氏

HPEはHANAに最適な最新HPE製品、インフラノウハウ、オンプレ版従量課金でクラウドライクに使えるHPE GreenLake for HANAをご提供しています。また、2020年8月6日に発表されたSAP HANA Enterprise Cloud, customer editionにもHPE GreenLakeが採用され、SAP社と協調して今後新しい価値を皆様にご提供したいと思います。

Platinum Supporters' Message

JSUG会員をサポートする
プラチナサポーター企業からのメッセージ

通算10年 Excellent　プラチナサポーターとして通算10年以上活躍している企業

NEW　新たにプラチナサポーターに加わった企業

UP　プラチナサポーターにランクアップした企業

日本マイクロソフト株式会社

SAP on Azureが支える COVID-19でも滞らないSurfaceビジネス

パートナー事業本部
シニア クラウドソリューションアーキテクト　板倉 真由美氏

マイクロソフトは全世界で1インスタンスのSAP on Azureをビジネスのコアエンジンとして活用しています。COVID-19下では日本を含む全世界で多くの社員がTeamsを使ったリモート勤務で変わらず業務を進めています。この期間日本においても公共機関等でSurfaceやSurfaceHubの需要が高まり、SAP CRM＋GTS＋PowerBIの連携により世界の需給状況を調整しながらお客様にお届けし続けています。

野村総合研究所

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

グループマネージャー　上阪 浩之氏

ITが業務プロセスの効率化に貢献する時代から、ITを駆使してビジネスモデルそのものを変貌させる時代へ。

デジタルトランスフォーメーションによるビジネスモデルの変革は、中長期のビジョンと経営戦略に基づく意思決定や、多くの社員を巻き込んだ挑戦が必要です。NRIは、業務改革から新技術の活用、システムの安心・安全な運用まで多彩な人材とスキルでお客様のデジタルトランスフォーメーション推進を支援します。

株式会社BeeX

新しい働き方と コミュニケーション力

テクノロジーアーキテクト　小林 裕子氏

従来からWork Everywhereの弊社でしたが、3月以降それが更に加速しました。オンラインでもオフライン以上に、お客様の求めるものは何かというものを発見する／提供するというのは、社会的コミュニケーションを大切にし、新しい働き方に対応し、変化し続けている弊社BeeXならではの強みです。これからの時代にあったシステム基盤プラットフォームを、どのようにしたらよいかといった視点からも、お気軽にお声がけいただければ幸いです。

ビジネスエンジニアリング株式会社

お客様との協働の質をさらに向上させ、 DXの成功を支援いたします

コンサルタント　守屋 伶香氏

2020年はお客様の事業も働き方も大きな変化を迎えましたが、B-EN-Gはお客様と協働してプロジェクトを推進する中、不撓不屈の精神でお客様を支援する、という不変の姿勢で、効果的なプロジェクトマネジメントを模索してまいりました。更に今後は、高い技術力と業界に精通したコンサルティング力を背景に、導入後のデータ活用まで視野に入れた変化に強いソリューションを積極的に提案し、構築から運用まで包括的にご支援申し上げます。

Vistex Japan合同会社

ニューノーマル時代を勝ち抜くために

NEW

Marketing Specialist　水谷 美夏氏

7割経済下において、企業はいかに収益を生み出していくかが問われています。

Vistex は収益の重要な決定要素となる「販促管理と価格管理」に焦点を当てます。1. 精度の高いシミュレーション　2. 迅速・容易に変更を管理・反映　3. リアルタイムに効果を検証　4. 価格変動を自動反映　…収益を最大化させるこれらの要素を、VIstexは完全にSAPと一体化して活用できるソリューションとして実現します。

通算10年 Excellent

株式会社日立製作所

企業のDX推進を加速するエンタープライズシステムの導入を日立とともに！

エンタープライズソリューション事業部
ERP ソリューション部　熊谷 裕志氏

ニューノーマルの今、企業は事業活動の継続や変化への即応力が必要であり、それを支えるエンタープライズシステムの重要性も高まっています。日立はDX推進の基盤となるSAP S/4HANAの導入において、多くのノウハウをベースにしたソリューション・サービスの提供でスムーズかつ確実なシステム導入を支援しています。また新技術の検証結果をソリューションに反映、変化に即応するシステムの導入・運用を支援します。

富士通株式会社

「現場の声」を基点にしたニューノーマル環境へのシフト

EBAS 事業本部 第一ソリューション事業部
第四ソリューション部　長谷川 晶紀氏

働く環境やビジネススタイルが大きく変わる中、経営層にとって制度改革の決断には不安がございます。富士通では経営指針や施策を検討・評価する物差しの一つとして、Qualtricsソリューション『リモートワークパルス』等を用いて現場社員の声を活かし始めました。これらの実践経験を有効なリファレンスとして様々な富士通のソリューションと共に提供することで、お客様のワークスタイル変革を強力にご支援してまいります。

ブラックライン株式会社

SAP S/4HANAとBlackLineの連携でクイックにリモート決算を実現！

Marketing Manager　岡上 杏瑠氏

BlackLineは世界3000社で活用される決算業務のDXを実現するソリューションで、全ユーザー数の1/3がSAPユーザーです。今年はコロナ禍で多くの企業がリモート対応に苦しむ中、世界のBlackLineユーザーからは「リモート決算・監査がスムーズに行えた」という声を多く頂きました。日本でも同様の事例を増やせるよう、日本企業のリモート決算、ひいては決算業務の高度化・働き方改革に貢献して参ります。

株式会社ベリサーブ

ソフトウェア検証業界のパイオニアとして培った検証技術で品質向上に貢献します

IT システム事業部　SAP コンサルタント　堂園 真人氏

品質課題が影響し、本番稼働が延期となるSAPプロジェクトは、少なくありません。これを防ぐためには、上流工程から品質管理体制を確立し、品質課題をタイムリーに解決していくことが重要です。当社は、35年以上にわたる豊富なテストと品質向上の支援実績で培った検証技術により、SAPプロジェクトの品質管理・テスト業務・テスト自動化を支援し、プロジェクトのQCD向上に貢献しています。

通算10年 Excellent

三井情報株式会社

テクニカルコンバージョンとその先のDXの実現、ご一緒に挑みます！

ICT コア営業グループ商社営業本部 商社第三営業部第二室　工藤 大輝氏

SAP S/4HANA Cloud ESの自社導入を7月にGO LIVEさせ『Fit to Standard』に先行的に取り組み、S/4HANA化への大規模移行PJにも携わり、今後増加するマイグレーションに対し、技術協業したインドIT大手テックマヒンドラ社と共に、培ってきたナレッジを大いに活用・提供し、みなさまのクラウド導入のご支援、移行とその先のデジタル変革への最適解をご一緒に考えてゆきます！

UiPath株式会社

ニューノーマル時代の「新しい働き方」を支援するUiPathプラットフォーム

マーケティング本部 デジタル＆コミュニケーション部　井上 愛美氏

コロナ禍をきっかけに、これまでの商習慣を見直さなければならないケースが増えてきています。従来は当たり前のようにオフィスに出社して行っていた「紙」書類の承認やSAP ERP等システムへの手入力業務も、RPAとAIを組み合わせることにより、一連の業務が自宅からでもできるようになります。UiPathではエンドツーエンドでの業務自動化を通して、お客様の新しい働き方への転換を支援いたします。

株式会社レイヤーズ・コンサルティング

DX戦略実現に向けて ～Beyondコロナを勝ち抜くために～

コンサルタント　森 雄大氏

Beyondコロナを勝ち抜くためには事業構造変革、働き方改革だけでなくそれを支えるDX戦略が必須です。弊社は「戦う創造集団」として貴社のDX戦略の立案、実行を支援します。弊社はSAPをベースにしたシステム構想策定、要件定義、PMO支援の多数の実績を有し、稼働、定着化まで含めたコンサルティングサービスを提供しています。また2020年6月時点で147名のSAP認定コンサルタントを有しております。

Worldpay株式会社

Worldpay B2Bがキャッシュフローの改善と回収リスクを軽減を実現します

NEW

提供：ECのミカタ

ビジネスディベロップメントマネージャー　多田 哲將氏

Worldpay B2B ソリューションは、クレジットカード支払いを直接SAPシステムで受付けるためのプラグインを提供するSAP認定ソリューションです。受注時および商品の出荷前にカード支払いの受付けが完了することで、キャッシュフローの改善、資金回収リスクおよびマニュアル照合作業の軽減が実現できます。 Worldpay B2Bは世界中の800を超えるSAPのお客様にご利用頂いております。

通算10年 Excellent　プラチナサポーターとして通算10年以上活躍している企業

NEW　新たにプラチナサポーターに加わった企業

UP　プラチナサポーターにランクアップした企業

JSUG Award 2020

JSUGアワード2020 受賞発表

JSUG Award は、JSUG の活動に多大な貢献のあった方々に感謝の意を表し、MVP 賞、ベストサポーター賞、プラチナサポーター継続賞、事例ダウンロード賞、特別功労賞の5つの区分で表彰を行うものです。2020 年度の受賞者および企業は以下のとおりです。

ベストサポーター賞

ブラックライン（株）

プラチナサポーター継続賞

アクセンチュア（株）、アビームコンサルティング（株）、（株）日立製作所、日本アイ・ビー・エム（株）、三井情報（株）、（株）NTTデータ、SCSK（株）、（株）アイ・ピー・エス

MVP賞

航空電子ビジネスサポート(株)
JAE 情報システムズ カンパニー 社長
上原 邦夫氏

事例ダウンロード賞

三菱ケミカルシステム（株）

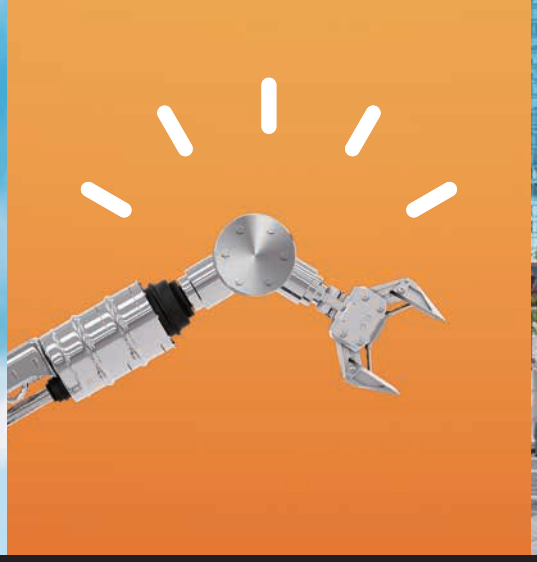
特別功労賞

SAP ジャパン（株）
バイスプレジデント
マーケティング本部 本部長
重政 香葉子氏

SAP ジャパン（株）
マーケティング本部
オーディエンスマーケティング ディレクター
海上 貴史氏

特別賞

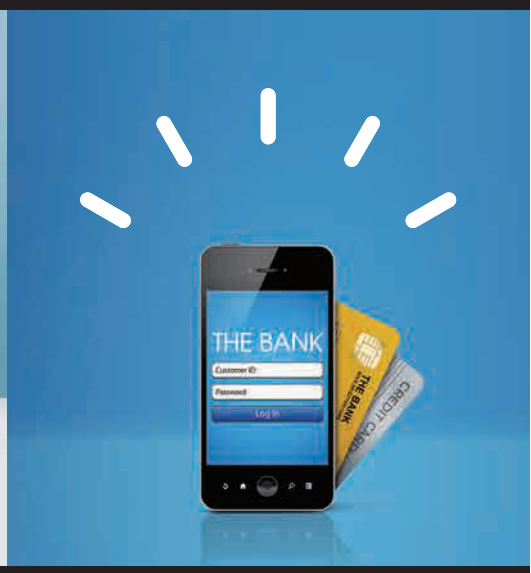
前SAPジャパン(株) 代表取締役社長
富士通株式会社執行役員常務 CIO兼
CDXO(最高デジタル変革責任者)補佐
福田 譲氏



Let’s put smart to work.™

「スマート」でビジネスの仕組みを変えましょう。IBMと。

IBM スマート活用

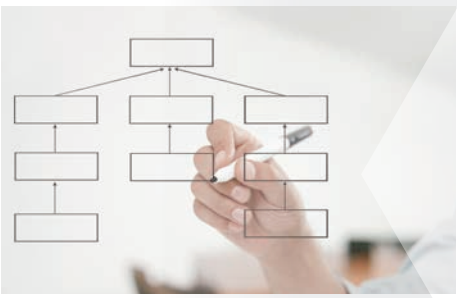


IBM、IBMロゴ、ibm.com、および Let's put smart to work.は、世界の多くの国で登録されたInternational Business Machines Corporationの商標です。他の会社名、製品名およびサービス名等は、それぞれIBMまたは各社の商標である場合があります。現時点でのIBMの商標リストについては、www.ibm.com/legal/copytrade.shtml（US）をご覧ください。掲載されている製品・サービスは国・地域によってはご提供条件が異なる場合がございます。掲載された情報は2020年12月現在のものです。事前の予告なく変更する場合があります。

富士通 SAP S/4HANA® BLUEFIELD コンバージョンサービス

富士通のSAP知見・業務知識と、SNP社のBLUEFIELDを掛け合わせる事で、
SAP S/4HANAへの移行と同時に、お客様の業務・システム課題を短期間・低コストで
解決します。

富士通BLUEFIELDコンバージョンサービス
がお客様のビジネスを変える



市場変化による
業務変更へ柔軟に対応可能な
システムへ変革

インスタンスの集約と分割
により運用コスト削減と
ガバナンス強化

既存システムの停止時間を
最小限に抑えて移行

富士通は、日本で初めてSNP社と「プラチナパートナーシップ」契約を締結しました。
記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

富士通コンタクトライン（総合窓口）　0120-933-200
受付時間 9時～17時30分（土曜・日曜・祝日・当社指定の休業日を除く）
contact-erp-promo@cs.jp.fujitsu.com

SNP PARTNER　BLUEFIELD™

shaping tomorrow with you
社会とお客様の豊かな未来のために

SAP Platinum Partner

SAP
Freelance Jobs

業界最多！ 400 名以上のフリーランス SAP 人材のご登録がございます。

SAP 人材不足でお困りの企業様は、こちらのキーワードで検索してください！

SAP　フリーランス

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

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

crowd consulting

FUYO LEASE GROUP

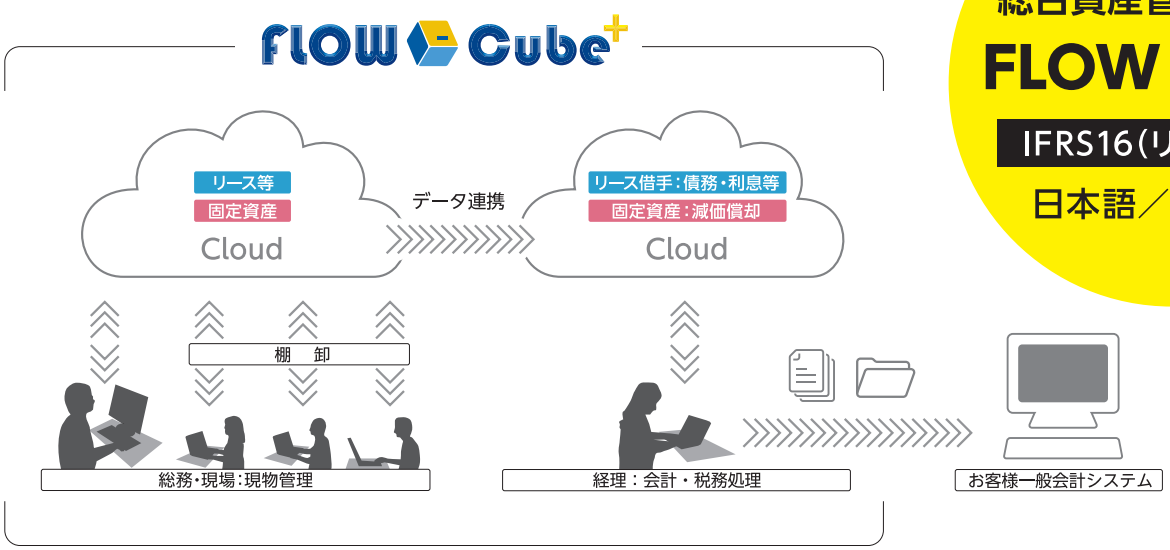
リースのプロが考えた資産管理の決定版！

クラウド型で
リモートワークに最適！

IFRS対応済みで
グローバル企業に対応！

ご要望にお応えして
英語にも対応！

クラウド型
総合資産管理サービス
FLOW Cube＋
IFRS16（リース）対応
日本語／英語対応



FUYO LEASE
芙蓉総合リース株式会社

TEL：03-5275-2422　eビジネス推進部　受付時間 9:00～17:00（土・日・祝、年末年始は除く）
E-mail：helpfglweb@fgl.co.jp　https://www.fgl.co.jp/service/flowcubeplus.html

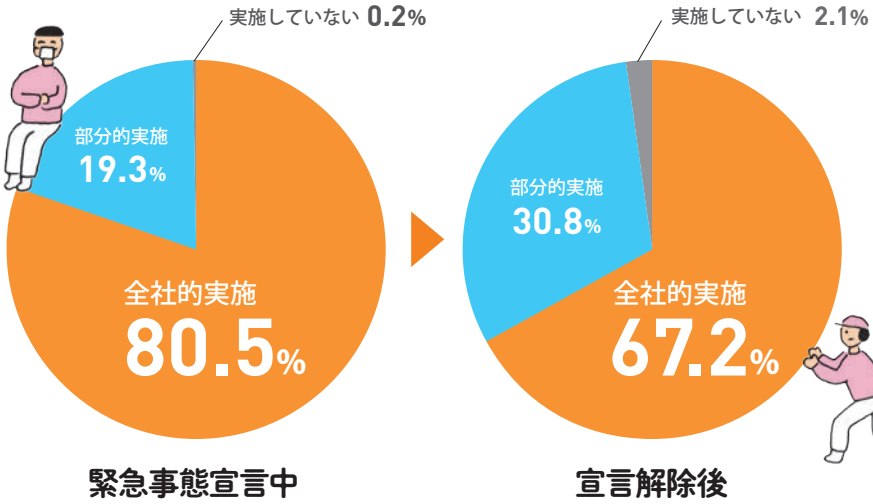
詳しくは 芙蓉総合リース FLOW Cube+

働き方・学び方改革は進んだのか？ 新型コロナウィルスにおける

アンケート

新型コロナウィルスの世界的な蔓延は経済にも大きな影響を及ぼしました。
しかし、その一方で企業の長年の課題であったリモートワークなどの
働き方改革を劇的に加速させる契機となりました。
JSUG では会員企業各社に向けた「新型コロナウィルス状況下の影響力調査」を実施し、
リモートワークやデジタルトランスフォーメーションについての実態を調査しました。

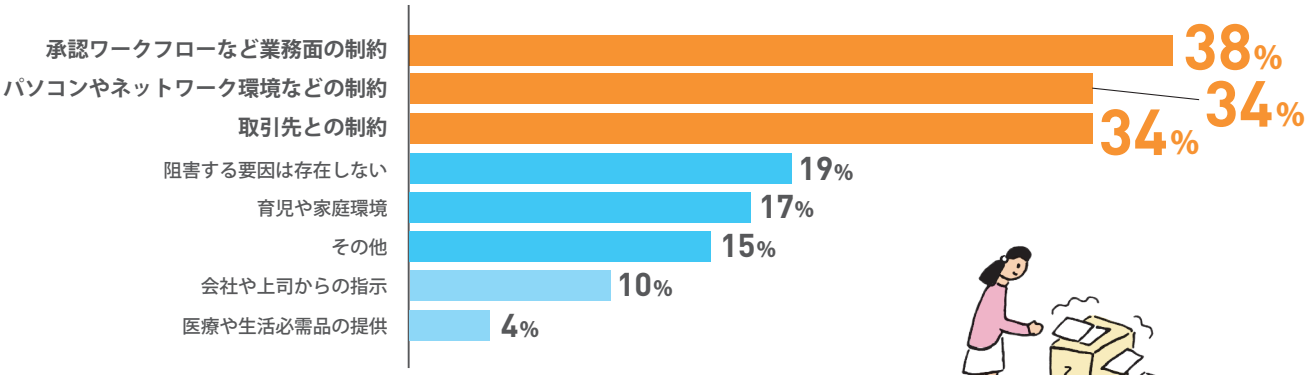
Q.1 緊急事態宣言中とその後のリモートワーク実施状況



Point

533 件中、緊急事態宣言中に 429 件がリモートワークを実施。宣言解除後は 60 件が部分的実施、10 件が実施していないに移行しました。一方、全体の 67%は宣言解除後もリモートワークを継続。感染拡大の防止に努め、所属企業の独自の判断で出社日が設定されました。

Q.2 リモートワークを阻む要因（複数回答可）



Point

原因の第一位、二位は＜承認ワークフローなど業務面の制約＞＜パソコンやネットワーク環境などの制約＞。社内ルールや設備の整備で解決可能な問題でもあるため、with コロナ時代に即したフローを全社的に構築できればリモートワークの問題が解決する可能性も。一方、同率二位の＜取引先との制約＞は、顧客・パートナー企業の理解と協力が必要な項目。解決までに時間を要する項目となりそうです。

その他の回答者意見

- 個々人の家庭の事情（家族構成、要介護者有無）などにより、在宅勤務が難しいメンバーは少なからず居る
- IT リテラシーの不足
- 国税庁や税務署などのやり取りは電子的にやり取りができないのがある
- 物流センター業務では、ロボットやマテハン導入も進めているが、人による物理的な作業がまだまだ多く困難な状況
- 契約書の押印、ペーパーワークが残っているため
- 製造や研究開発（実験等）はリモートではできない
- R&D、開発、工場操業、設備管理等の物理的関与を要求される業務の存在
- 生産・決算、給与・需給・物流関連・営業（主にお得意先対応）・クレーム品対応・公的業務（当局への届け出等）
- オンラインでのコミュニケーションは便利だが、対面に勝るものではないことを痛感
- コミュニケーションロスによる手戻り感

・金融機関への申請用紙に会社印が必須であること（電子承認では認めてもらえない）
・銀行への支払依頼が可能な専用機が会社に設置されている
・輸出書類にブルーサインが必須であるなどがあり、完全テレワークは行えなかった

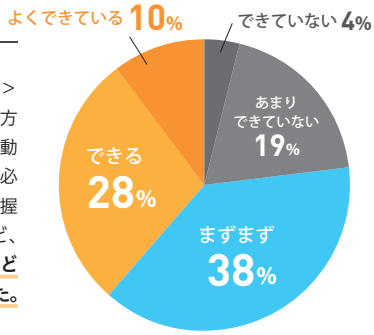
リスクマネジメントできてる？

新型コロナウィルスへの対策～成熟度～

Q.1 将来のビジネスの遂行・継続性の維持に関して、潜在的なリスクを把握することができる。

Point

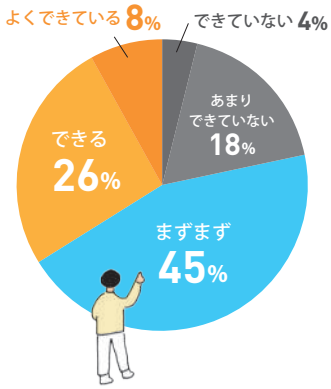
回答の 38%、183 件が＜できる＞＜よくできている＞と評価。一方で「事業継続のための全社的活動は実施されているが、見直しが必要」「市場のニーズを事前に把握し、先手を打てず後手になる」など、**自社・顧客・取引先・国の動きなど予測が難しいとの意見が多数でした。**



Q.2 サプライチェーンに対する影響や需給の停滞に関して、即座に必要な情報を収集し報告することができる。

Point

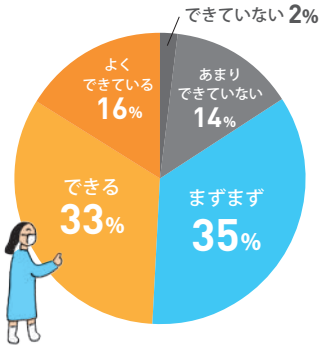
45%の 183 件が＜まずまず＞と回答。記述回答と照合すると、ある程度までは情報収集可能。しかし、**リアルタイム性や充実度としては、満足な水準にないこと**が見えてきます。また、国際物流が関わる企業は、状況把握が困難だったとの回答が目立ちました。



Q.3 決算の遅れ、承認ワークフローの停滞など、ビジネスプロセスの断絶・滞りを、即座に把握することができる。

Point

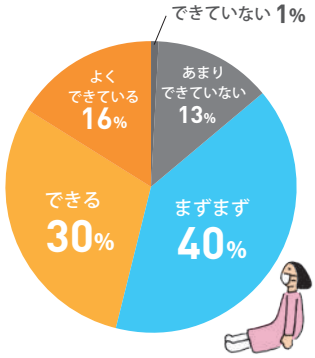
＜できた＞＜よくできた＞との評価が 49%。「決算の遅れなし、承認フローもペーパーレスにする運用を検証できた」とのコメントもありました。**一方で「社内ルールと情報システムが未対応」「紙の業務、手作業がある」との回答もあり、**部門や企業によりばらつきがありました。



Q.4 取引先やビジネスパートナーに対して、危機対応時においてもタイムリーに正確なコミュニケーションができる。

Point

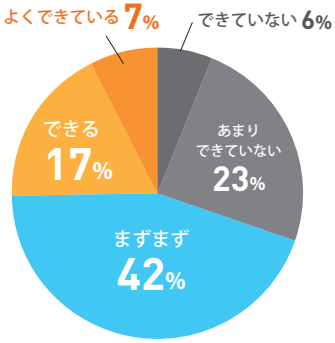
多くの企業で **Teams や Zoom が活用され、情報共有のためのツールは整備されているようです。**しかし、「出社制限をしている取引先だとタイムリーに連絡が取れない」「オンサイトと比べると遠慮している部分があると思う」などの意見もありました。



Q.5 災害や危機対応が企業や事業戦略にどれほどの影響を及ぼしているか分析ができる。

Point

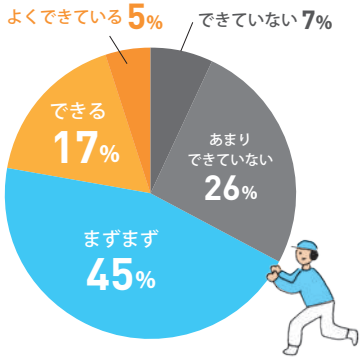
「10 年近く前の新型インフルエンザ発生を契機に対策した」との回答もあり、**過去のパンデミックや災害時に、事業継続や危機管理を整備し、準備のできていた企業も**ありました。また、**「準備はあったが見直しが必要」との声もあり、**運用面の難しさもあるようです。



Q.6 将来のビジネスの遂行・継続性の維持に関して、潜在的なリスクを把握することができる。

Point

＜できる＞＜よくできている＞の割合が 22%と最も低かった項目。前例のない事態に直面し、「未経験の災害に対して、先を読むことが難しい状況にある」との意見が多数みられました。また**「顕在化したリスクに対応する方が優先度が高い」との姿勢も垣間見えました。**



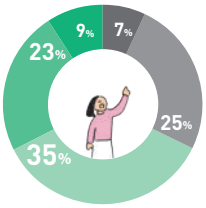
デジタルトランスフォーメーション

DXへの推進指標について

- よくできている
- できる
- まずまず
- あまりできていない
- できていない

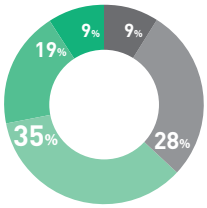
Q.1 ビジョンの共有

データとデジタル技術を使って、変化に迅速に対応しつつ、顧客視点でどのような価値を創出するのか、社内外でビジョンを共有できている。



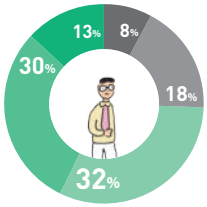
Q.2 危機感とビジョン実現の必要性の共有

将来のディスラプションに対する危機感と、なぜビジョンの実現が必要かについて、社内外で共有できている。



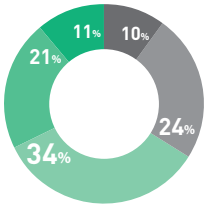
Q.3 経営トップのコミットメント

ビジョンの実現に向けて、ビジネスモデルや業務プロセス、企業文化を変革するために、組織整備、人材・予算の配分、プロジェクト管理や人事評価の見直し等の仕組みが、経営のリーダーシップの下、明確化され、実践されている。



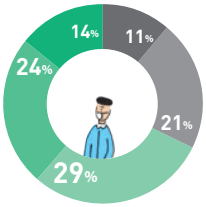
Q.4 マインドセット、企業文化

挑戦を促し失敗から学ぶプロセスをスピーディーに実行し、継続できる仕組みが構築できている。



Q.5 推進・サポート体制

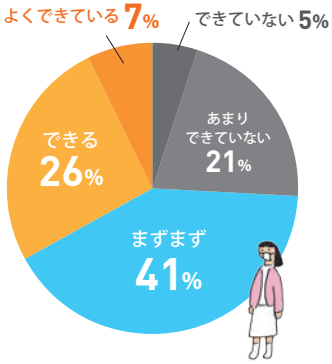
DX 推進がミッションとなっている部署や人員と、その役割が明確になっている。また、必要な権限は与えられている。



Q.7 危機対応や事業継続計画の見直しが、状況の変化に応じて適時・適切になされる。

Point

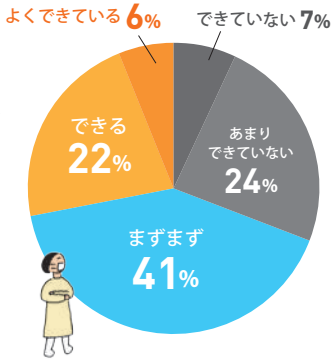
「BI ツールの導入で在庫や販売状況が、リアルタイムで視覚化され、経営層の判断が遅れない体制を作ってる」との意見もありましたが、**多くの企業で成熟度は低い状況。スピーディな情報収集と経営判断が同時に求められています。**



Q.8 危機によるインパクトが低減された状態（アフターコロナや NewNormal と言われている世界）を想定し、必要なアクションを想像することができる。

Point

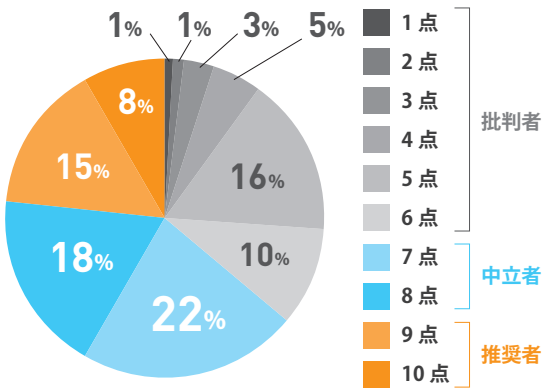
アンケート収集段階では、各社対応を模索中の状況でした。予測が難しく、**自社の方針だけでは成立しないことも多く、アフターコロナ後の世界への決定的なアクションを見出せている企業はわずかなようです。**



Q.9 貴社・組織として取られた種々の対応・対策について他社にも勧める可能性はどのくらいありますか？

Point

7 点以上のスコアをつけた割合が 63%を占めたことから、**自社のアクションを肯定的**に捉えた回答者が多かったことが見受けられます。**コロナ禍のなかでもリモートなどで対応できている部分と、これからの課題。それらをどのように解決して VUCA（予測不能）の時代に挑んでいくのか対応が試されます。**



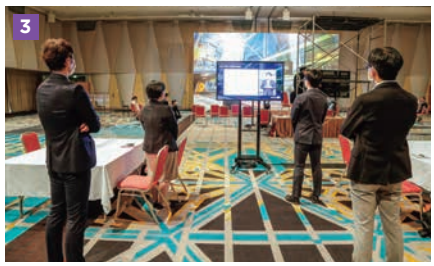
新しい学びのカタチ
「オンラインイベント」
その裏側に潜入！

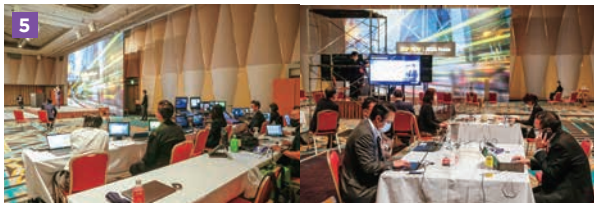
SAP NOW / JSUG Focus

オンラインイベントレポート

左から SAP ジャパン株式会社 代表取締役社長 鈴木洋史氏
デジタル改革担当大臣 平井卓也衆議院議員
SAP ジャパン株式会社 代表取締役会長 内田士郎氏
トラスコ中山株式会社 取締役 CIO / JSUG 会長 数見篤氏

2020 年 7 月より約 3 か月間にわたって開催された JSUG Focus オンラインでの開催という初の試みに奮闘される関係者の皆様を取材しました！





企画・取材編集委員：渡辺 のぞみ（左）、荒谷 雄大（右）

基調講演収録の舞台裏

SAP NOW との共催となった JSUG Focus は、新型コロナウイルスの影響もあり、オープニングと基調講演は会場（グランドプリンスホテル新高輪　国際館パミール）よりライブ配信、その他セッションについては事前に収録され、当日以降に順次配信されました。会場内の照明は、カメラ越しの映像がベストになるように入念に調整され、カメラも引き用とアップ用合わせて 3 台体制でのライブ配信収録でした。1,000 人程度収容できる大きな収録会場に、講演者・スタッフ含め 30 名程度を配置。各テーブルにはパーテーションが設置され、ソーシャルディスタンスも保ちながらの撮影。例年とは異なる真新しい光景となりました。

1 登壇者の皆様

2 登壇者の皆様はモニターで資料・原稿を確認可能
登壇者から見て正面には、2 つの大きなモニターが設置され、投影資料や原稿等がチェックできるようになっていた。登壇者はカメラの向こうにいる視聴者をイメージしながら講演した。

3 モニターチェックの様子
ステージ後方には、関係者が画面越しの様子を確認できるよう、ステージの向かい側には複数台のモニターが並んでおり、スタッフが入念にチェック。現場で見るのと画面越しに見るのとではイメージが全く違うという。

4 会場全体

5 舞台裏で支えるスタッフの皆様

配信WEBサイト・コンテンツにも創意工夫

初のオンライン開催となったSAP NOW / JSUG Focusは、ON24 Webcastというオンラインセミナー配信ツールを使用。告知・登録ページの制作からLive/ オンデマンド配信まで管理することが可能です。従来可能であったオンサイトでの営業活動が出来ない分、視聴者情報からデータを分析し、後日営業やご案内ができるように設計されています。SAPマーケティングでイベント企画推進を担当されている海上氏の「オンライン開催のメリットは、視聴者側は『時間・場所の制約無く視聴が可能』なこと。主催者側は『会場のキャパシティ等の制約が無く、セッションを増やしやすい』『データログが記録されているため、分析して営業につなげやすい』こと。双方向にメリットがある」というコメントが印象に残っています。事前収録・動画編集などが可能な反面、コンテンツや発表内容を入念に作り込まないと視聴者の興味を惹くことが出来ない為、シナリオの入念な設計が肝になります。

（上）ON 24 サービスを利用したSAP NOW / JSUG Focus トップページ
（下）講演配信中のスクリーンショット。閲覧画面の他に、アンケートや問合せ先を表示することも可能。

使いやすさ、双方向性に加え重要視したコンテンツの質

JSUG常任理事
宇佐美氏
に聞く

SAP NOW / JSUG Focusの企画が立ち上がった2020年3月当初は、オンサイトでの開催予定でしたが、新型コロナウイルスの影響もあり、急遽オンライン開催となりました。手探りのなか、セッションやブース展示など、オンサイトでのイベントをそのままバーチャルで表現できるツールを、協賛であるSAPジャパン様が選定し、JSUGは配信用のコンテンツの録画・資料準備が分担となりました。セッションの事前録画について、初めてのこともあり、その内容や収録方法に戸惑いが多かったと思います。

オンラインでの開催は、視聴者の皆様にとっても、場所や日時の制約もなく、いつでも視聴できるといった手軽さは、大きなメリットになったと思います。

今回のオンライン開催を通じて、オンラインイベント用のツール選定も重要ですが、ユーザーの関心を一瞬で掴む『コンテンツの中身をしっかりと練ること』がとても大切だと感じました。また、視聴者が双方向的に参画できるようなインタラクティブ性を持たせることで、参加している皆様に、さらなる価値を提供できると感じています。

最後に、Focusに協力していただいたJSUGユーザー企業、SAPジャパン様の皆様、ご協力ありがとうございました。

JSUG 常任理事
アンリツ株式会社
経営情報システム部
宇佐美 学氏

EVENT REPORT

今年オンラインで開催された関連イベントをレポート！

SAPPHIRE NOW Reimagined

初のオンラインイベントとして開催されたSAPPHIRE NOW。SAP最大のグローバルイベントは、オンラインになっても、登録人数は125,000人、お楽しみのスペシャルコンサート（2020はスティング！）を含み60万回視聴され、15の国と地域・9言語での配信と桁違いの規模でした。新たにSAP SEの単独CEOに就任したクリスチャン・クラインが、「回復力（Resiliency）」「収益力（Profitability）」「サステナビリティ（Sustainability）：持続可能性」をキーワードに、多くの新しい発表を行いました。企業活動で発生するCO_2削減を支援することで気候変動対策に貢献することを目指したプログラム「Climate 21」を始め、ポストパンデミック時代に向けて、SAPはこれまで以上にサステナビリティにコミットしているのが印象的でした。

S/4への移行を考える会

2020年7月7日にオンラインで開催された「S/4への移行を考える会」は130名を超える参加者が集いました。1コマ目では「業界最高の利便性を追求する」という経営指針のもと、S/4移行プロジェクトを推進したトラスコ中山（株）より、事例紹介をいただきました。恐らくどの企業も直面するであろう「合意形成のプロセス」についてのお話が最も印象に残りました。ポイントは「日頃からIT技術に関する会話の機会を積極的に設け、経営会議でIT勉強会を実施するなど、経営トップとの日々のコミュニケーションを大切にする」こと。地道かつ自主的な努力が合意形成を図るためには不可欠であること。また、パートナー企業とのフラットな関係づくりにも尽力されたといいます。「言いづらいことほど早く相談・報告できる」関係をパートナー企業と構築していたという点も参考になりました。社内のステークホルダーと現場ユーザーを巻き込みながらのプロジェクト推進は、その他のプロジェクトでも非常に参考になるお話でした。

三井住友海上火災保険株式会社
デジタル戦略部 企画チーム兼
業務プロセス改革チーム 課長
飯間 昭夫
RELAYプログラム 4期メンバー

ANA ホールディングス株式会社
デジタルデザインラボ
ドローン事業化プロジェクト ディレクター
信田 光寿
RELAYプログラム 3期メンバー

千代田化工建設株式会社
技術本部在籍
株式会社 PlantStream 代表取締役 CEO
愛徳 誓太郎
RELAYプログラム 4期メンバー

RELAY
イノベーター
座談会
INNOVATORS MEETING

若手社員が若き変革者たちに聞く！

DX・新規事業を成功に導くヒント

正解のないDX、新規事業の創出。この難題のヒントを探るために、
若きイノベーターのプロジェクトを振り返ってもらう座談会を開催。
これからを担う若手社員が次代の変革者となるために
さまざまな質問をぶつけてみました。

RELAY とは

SAP ジャパンがホストする次世代の企業内イノベーター・リーダーのシリコンバレー研修プログラム、ならびに研修後アルムナイにより形成される日本企業変革のためのコミュニティ。Rising Entrepreneurship and Leadership Acceleration community の略。

企画・取材編集委員：
戸賀沢 雄永（左）、
石井 里実（右）

座談会の模様は、編集委員 & SAP Leonardo Center Tokyo のみなさまの協力により生配信され、各業界の大企業の新規事業・DX を担う若手社員の皆様に参加いただきました。

新規事業開発プロジェクトは どのように始まり、立ち上がったのか

信田：ANAホールディングスの信田です。今日はどうぞ宜しくお願い致します。

愛徳：千代田化工建設、愛徳と書いて「なるえ」と申します。宜しくお願い致します。

飯間：三井住友海上、飯間です。本日は宜しくお願い致します。

JSUG：皆さま、本日は宜しくお願いします。早速ですが、どのような経緯で新規事業開発PJを立ち上げられたのでしょうか？

信田：ドローンPJの立ち上げは、自発的提案活動である“ANAバーチャルハリウッド”からスタートしています。ANAグループ社員が所属する会社や業務の枠を越えて想いやアイデアに共感するメンバーを集め、“バーチャル”なチームをつくり活動してきました。私自身は何か新しいことをやりたい、ヒトも歩けば棒にあたるだろうという精神で空に関連するドローン PJに携わりました。知識はありませんでしたが、周囲の協力を得ながら進めていくことができ、運が良いことに社長もドローンPJを始めようという思いを持っていたことが、プロジェクト立ち上げの追い風になりました。

愛徳：業界の根本課題を解決したいという想いからでした。建設業界ではデジタル化がほとんど進んでいません。システム活用が部分的な現在のプラント建設においては、半年から1年程度の遅れはざらにあり、遅延が起因のコスト増大といった課題も生じています。遅れているからこそデジタル化で業界を変えなくてはならないんです。そんな想いから、プラントメーカーとして課題に向き合い、DXを推進しています。

飯間：デジタル戦略部が立ち上がる前から、会社としてAIなどの技術でビジネスをどう発展させるかを考えていました。現場と経営層の問題意識がちょうど良い流れとなり、DX推進プロジェクトが立ち上がりました。

JSUG：新規事業を立ち上げる上での着眼点や発想のポイント、コツを教えてください。

信田：まずは、ANAの経営理念に合っているかを確認します。そして、一旦始めたら必ず形にする。誰もやってないことをやる。以上の３つです。ANAのノウハウと理念を活かし、実行することが重要だと感じています。

愛徳：世間や業界が感じている課題をどのように解決するかを考え続ける事です。プラント建設会社である私たちが、スタートアップ企業と上手く協業し、技術を融合させて課題を解決する。課題と向き合い続けた結果として、新規事業を立ち上げることができたと思っています。

飯間：私の場合は、新規事業というよりも、現在の事業をどうブーストするかという観点のプロジェクトでした。保険業界は古い業界で紙の商習慣なども多く残っており、DXの着手ポイントが多いのです。なので、何から手を付けるべきか、課題を見つけたら優先順位をつけていく。これを大事にしてきました。

同じ志の仲間と、良き理解者を どう増やしてきたのか

JSUG：会社の中では、どのようにして仲間や理解者を増やしましたか？

愛徳：私のプロジェクトは自分一人だけのスモールスタートでした。会社を変えてデジタル化しないと生き残れない、そのために課題を一つひとつ解決していこう、と行動を続けました。それを続けていたら、上司の見方が変わり、さらにその上の上司も変わってきました。まさにボトムアップです。同時に経営層へのアプローチも行いました。このビジネスを実現すればこれだけの効果が出ると説明して、社内の予算を確保してもらいました。また、この仕組みを外販すればこれぐらいの売り上げになると数字を出すんです。こうして徐々に周りを巻き込んで理解者を増やし、仲間を増やしてもらいました。

飯間：当社は人だけに頼ったボトムアップだけでは難しいので、どの組織にどうアプローチするかを考えました。さらには「主業務×DX」の効果をひも付けて

AKIO IIMA

保険営業DX

代理店の営業活動を支援し、DX による業務プロセス変革

代理店サポート AI
MS1Brain

Youtubeで紹介動画配信中

三井住友海上火災保険株式会社 デジタル戦略部企画チーム兼業務プロセス改革チーム 課長。入社後、営業として 15 年間、リテール、ホールセール、自動車関連の専門チャンネルなどに携わり、2018 年に現部署へ。国内販売チャンネルの DX 推進をメインに事業を進める。文系出身でありながらスマートフォン向け事故防止アプリ「My Safe Drive」の開発、導入、AI を活用した SFA システム「MS1 Brain」の開発、推進などを手掛ける。

いくらDX推進部が声高に使ってくださいといっても、使ってくれないんです。第一線の営業が何に悩んでいて、困っているかを寄り添って常に考えています。

対話しながら進めました。DXの部署だけで進めてもビジネスに対しては意味がない取組になることも多いので、上長同士で話をしてもらい、組織をまたぐ問題として検討してもらうようにしています。組織の横のつながりを巻き込みつつ、デジタル戦略部と関連部門が一緒に絵を描くことで、会社全体がDXを進める事ができるのだと思います。

JSUG：実際にメンバーを集める方法はどうされましたか？

信田：ひとつは、ビジョンに基づいて何をやりたいかを考え、必要なピースを探すことです。例えば、私が旭川で行った遠隔医療がテーマのプロジェクトであれば、ドローンの機体メーカー、届け先の老人ホーム、自治体、温度管理の箱などのピースがあげられ、ここにはめ込みます。ANAHDの人間だけでなく、必要なピースがあれば人脈などをフルに使って一緒に取り組めるメンバー・会社を探します。もうひとつ必要なのは、課題感を共有できるかですね。一緒に考えるメンバーですから、マインドの部分を大事にしています。

愛徳：まさにピースの埋め方ですね。自分のやりたいことと課題を解決するために何を作るか。でも私はDX担当ではあるものの、技術者ではありません。だからできるピース、人を探しました。何度も面談を行い、ベンチャー企業からも探しました。プロダクトが間違った方向に進まないよう、課題解決に関するビジョンとアクションを一つずつ確認して決めています。

プロジェクト推進の壁、そしてどう乗り越えたのか

JSUG：プロジェクトでの苦労と、どのように乗り越えたかを教えてください。

飯間：本当に数限りない苦労と毎日毎日向き合ってきました（笑）プロジェクトを円滑に進めるために、「コア機能は何か、それを実現するには何が必要か。」といった軸をしっかりと持った上で取りくんできました。そういった骨組みの検討を、 時間をかけて行う事で、メンバーやプロジェクトの意識が統一され、もしもの時の混乱は減りますね。とはいえ、やはりマンパワーで乗り越えなければならない局面もあります。

信田：私でいえばドローンの事業性とか正直書きづらいですし、まだ成功した会社も世界を見渡してもありません。ですので、事業予測はとても大変です。実証実験においても、さっきまでうまくいっていたものが、メディアが取材に来る時に限ってトラブルが発生するとか（笑）整備の経験を活かしてどうにか対応できましたが…。

愛徳：立場も職種も異なるプロジェクトメンバーとのコミュニケーションが最初の壁でしたね。自分の立ち位置に悩んだ時もありましたが、私はプログラムが書けないので、チームの雰囲気作りに力を入れました。開発メンバーと向き合うだけでなく、ほかの組織や執行役員などとの調整も私が担当しています。各所に顔を出して、上が求める説明と、下がほしい情報をまとめていました。上とも下ともしっかり対話することで、阻害要因を減らしていきました。

飯間：信田さんがドローンについて「事業性が書けない」とお話されていましたが……。

信田：確かに数字は納得性を与える要素の一つです。しかし、現場の課題と困っている人の顔を思い浮かべ、きちんと解決できるかを考えたうえで、それは本当にドローンでなければならないのかという「納得性」を深めて考えました。結局は新規事業って、数字を出してもその根拠が薄い部分はどうしても存在します。例えば、インターネットが登場した時だって今は当たり前のビジネスモデルなんてどこにもなく、紆余曲折を経て現在に至っている。そのような前例を信じて、

そこは突き進むしかないのかなぁと。

愛徳：私もビジョンありきですね。「世の中にまだないものを作っている」という自負とパッションでここまで乗り越えてきました。

新規事業を推進するマインド

JSUG：プロジェクトを推進する上での信念や心がけていることを教えてください。

信田：アジャイル的に繰り返し動いてみないと事実がなかなか見えないので、とにかく動いてからまた考えます。人から聞いたことではなく、実体験で感じたこと。これを常に心がけています。

愛徳：自分が変わるということは心がけていました。いろんな角度の意見に向き合い、その中で自分が変化することを許容することが大切です。杓子定規にやっても駄目ですね。

飯間：現在、リリース後の活用推進フェーズなのですが、いくらDX推進部が声高に使ってくださいといっても納得感がないと使ってもらえないんです。第一線の営業に寄り添ったストーリーを考え、価値を理解してもらわないと、距離が広がってしまいます。DX側は作ったプロダクトが可愛くなるものです。と同時に私は営業が長いので営業の気持ちもわかります。だからこそ意識して、今第一線の人が何に悩んでいて、困っているのかを微力ながら常に考えるようにしています。

日本の若手ビジネスパーソンにできること

JSUG：私たちのような若手にできることはどんな事があるとお考えでしょうか。

愛徳：正直、何でもできると思います（笑）私は40歳の中堅です。私達中堅と、若手の方々が考えるものでは、視点も課題感も違います。なので上司からすれば、その視点は新しい発見の種なんです。「自分だったらこう考える」という姿勢や意見をもっと上司にアピールしてくれると、嬉しいですね。それを基に、上司も考え、アクションすることができますから。私も後輩の意見を聞いたり、職種に関係なく意見を聞き、プロジェクトの方針転換を行ったこともありました。マインドとして、自分が変わりながら進む、やはりこれを意識しています。

JSUG：信田さんからもお伺いしたいです。

信田：まずは自信を持つことですかね。若手だとしても、先輩方よりも上回っている何かは必ずあります。そこは強みとして意識しておいたほうが良いと思います。私自身、後輩と比較して「劣っているな」と思うことはたくさんありますから。イノベーションにも自信を持って欲しい。経験が多いと邪魔をすることがあります。イノベーションは「若者（ワカモノ）」と「馬鹿者（バカモノ）」と「外者（ヨソモノ）」と言われる、常識を知らない人じゃないと起こせない。いわゆるゼロ視点です。それが常識にとらわれないイノベーションには必要なのだと思います。

飯間：もしやりたいことがある人は自由にやればいいと思います。ですが、なにをやればいいかわからない、もやもやするという人もいるかと思います。私の場合を例に挙げると、「DXを進めたい」という思いではなく、与えられた仕事の一環としてDXを担当することになりました。まずは、与えられた仕事をやり遂げること。そうすれば、いろいろな道が開けてくるはずです。

愛徳：私も、1つ1つの現場での積み重ねが今の仕事につながっています。

信田：昔は「あの部署に行きたい」と思うこともありましたが、現在は、そういった希望が全くありません。これは、今やるべきことを真剣にやれば、自然とその先につながっていくことがわかってきたからですかね。これまでにやってきた仕事で無駄なものはひとつもありません。

イノベーションは「若者」と「馬鹿者」と「外者」という、常識を知らない人が必要
いわゆるゼロ視点です。

ドローンプロジェクト

ドローンによる空の新規事業プロジェクト

ANA ホールディングス株式会社 デジタルデザインラボ ドローンプロジェクト ディレクター。入社後、整備士として勤務。777 の一等整備士。社内事業提案制度「ANA バーチャルハリウッド」によりプロジェクトを開始。経済産業省・JETRO の「始動 Next Innovator『シリコンバレープログラム』」に選抜され参加。発展途上国での血液輸送課題や、With コロナにおける高齢者や医療アクセスの課題を物流面からドローンを利用して解決すべく、事業開発を進める。

プラントDX・JV立ち上げ

プラント建設業界の DX 推進 ～設計業務自動化 ソフトウェアの開発～

PlantStream
プラント設計の世界的課題を解決する。

プラントの設計から建設に携わる。配管設計部に配属され、海外プロジェクトの設計業務を担当、設計業務のデジタル変革を検討し始め、ベンチャー企業との協業を開始。2020 年 8 月より新規事業ジョイントベンチャーである株式会社 PlantStream へ出向、CEO に就任。現在、プラント空間自動設計システムの外販を開始。

ピンチのときは
ビジョンに立ち返る。
「世の中にまだない」という
感触を信じて乗り越えました。

若手からのQ&Aタイム

プロジェクトへの突破口を探る 若手から先輩たちへの質問

JSUG：私と同じく、若手の皆さまもお三方に質問があるかと思います。参加者の方に質問を募ってみたいと思います。

参加者Aさん：社内で話を通す時に、この人は攻略できないなという苦手なタイプの人はいますか？

信田：たぶん誰にでもそういう方はいますよね。そういった場合は、外の人間を使うという手があります。自分から言うんじゃなくて、外の人から言ってもらうとか。

参加者Bさん：若手と中堅が考えるビジョンが違うので、伝えてほしいとありましたが、上の方は、受け止めてくれる方もいれば、そうでない方もいます。そこで、どう話したらグッとくるのか、ポイントを教えてください。

愛徳：これには2パターンあると思います。まずは、僕のようなパッションで動く人です。「やりたいこと」をどれだけ悩み、伝えるまでに至ったのかというパッションを感じてくれる人。その一方で、数値のみを判断基準とする人もいます。そういう人は、信田さんが仰るように、外の人や別の上司など、違う方向から伝えるのが良いかも知れません。

信田：私は「上司の上司」がどんな仕事をしているかを２個上まで考えるようにしています。そうすると、どうすれば自分の話が通るのか客観的に見られるので、それがコツかなと思います。

JSUG：先日、上司にパッションで攻めたのですが、見事に玉砕しました。相手の求めているものを理解したうえで伝えることが大切なんですね。

愛徳：まあケンカもやむなしって場面もあります。私も上司とケンカをして、袂を分かったことがありますし（笑）

飯間：1回当たってみるだけじゃだめですね。繰り返しです。ちょっと見せ方を変えると、徐々に相手も「本気なんだな」と思ってもらえることが多いかと。私はダメ出しを食らった時に、どこがダメなのかを逆に聞いて、改善のヒントにしていますね。そうすると、次の機会に話がしやすいです。

信田：「お願いします」ではなく、「わからないので教えてください」もいいでしょうね。教えてくれるうえに、上司の意見も反映し、ブラッシュアップできます。

参加者Cさん：コロナ禍のため、職場の方とリモートだけの付き合いになっています。この状況下のため、「私はこうしたい、こんなことを始めたい。」という想いを伝えづらく感じ、一歩を踏み出せません。リアルで会ったことのない若者から突然メールが届くのは、どう思われますか？

飯間：コーチングしてくれる人とか、まずは身近な人に相談してみましょうか。デジタルでしか会ったことのない人にいきなり熱い思いをぶつけられても、「お、おう･･･。」みたいになるので（笑）

信田：一つの手段として、社内や社外のビジネスコンテストに出して入賞しましょう。入賞したんでどうですかって箔を付けて持っていくとか。私の周りでは、そうすることで部署異動はもちろん、会社を立ち上げさせてもらった人もいますよ。

参加者Dさん：パッションが尽きたときに、それを回復させる方法を教えてください。

信田：僕は海に行きます。波に流されるとそれどころじゃなくなります（笑）あとは走ったりして、一度は無になる。オンオフの切り替えは大事です。

飯間：仕事だけじゃ息が詰まるので、僕

も運動したり、家族と遊んだりする機会を大切にしています。日常での小さなターニングポイントとしては、シャワーの時間ですね。髪を洗っている、ボーッとしている時間にアイデアがふってくることが多い気がします。

愛徳：私も無になることは意識しています。昨年、アキレス腱を切ってしまって好きなサッカーができなくなり、悩みだらけでどうしようと思いましたが、ふと座禅を始めたんです。

JSUG：なるほど、私も座禅を始めようと思います（一同笑）

参加者Eさん：社長などの上層部に理解してもらうために、心がけているポイントをお聞かせください。

信田：プレゼンは、相手に理解してもらうことがゴールではないと思っています。理解してもらった結果、動いてもらう必要がある。例えば、お金を出してもらうことや、人を入れてもらうといったことです。そのゴールを見定めて話す。あとは相手に話すタイミングだったり、忙しさだったり、置かれている環境を把握するのは大事。不必要な説明はいらないし、必要な説明はする事を心がけています。そのための努力はしましょう。私は『0秒で動け』と『1分で話せ』という本が参考になりました。

愛徳：自分だけで考えると、目先のことが多くなってしまいます。例えば、コスト削減とか数値を出しやすいものが多くなる。でも、経営層がほしいのは、そこだけじゃない。彼らがほしいのは、ミニマムな投資でそれなりにリターンが入ってくる新規事業です。新規事業においては、そういった試算が見えにくいので、すごく意識しました。私はエンジニアなので、経理担当者を巻き込んで、経理目線からアドバイスをもらいましたね。

JSUG：多くの質問にお答えいただきありがとうございました。私も明日から行動を変えてゆこうと思います！

先輩から未来の変革者へ

飯間：DXや新規事業は、見えないところを走っていくので不安になるかもしれません。でも、一人ではないし、チームもあります。コミュニケーションを取って動いていけば、稀有な経験ができ、自分が考えていなかった場所にたどり着くこともあります。ぜひ皆さんには、いろんなことにチャレンジしてほしいと思っています。私が今、新入社員になれるのなら、率先して手を上げていると思います。まずは勇気を持って飛び込んでみましょう。

愛徳：自分のプランをどうやって作っていくか、でしょうか。違う働き方がしたい、こういう部署にしたいといった自分が抱えている課題を着実にクリアして、一歩ずつ進んでいってください。

信田：私は革命家のチェ・ゲバラを尊敬しています。その理由は、死ぬまでロマンを追求したことです。新規事業は事業性を深く追求されないので、ある意味、気楽にできるんです。3時間かけて病院にいくおじいさんの顔を思い浮かべて「ドローンで薬を届けたいな」など、そういった思いのうえで仕事をできることが今はとても楽しいです。自分の名誉やお金儲けではなく。新規事業は、自分の中にある「きれいごと」が通じる仕事だと思います。だからこそ、もっと楽しんでいただきたいです。一緒に頑張っていきましょう。

RELAY イノベーター座談会 INNOVATORS MEETING

今回参加した若手社員の方に感想を聞きました

ご参加いただいた皆様、ありがとうございました。

海運業 DX 推進事業部 U 様

新規事業やDX支援を行なっていくには、取り組む問題に対するモチベーションが一番重要だということがパネラーの方々のお話を伺ってひしひしと感じました。また、パネラーの方々のお話を伺っている中で、何を・誰のためにやっているのかという目的を明確にしてプロジェクトに取り組むことも重要なことだと理解いたしました。今回の座談会にて得た問題に対するモチベーションの大切さや目的を明確にすることの意味を意識して、実際に今取り組んでいるプロジェクトの中でどうしてこのプロジェクトを進めているのか？何を・誰のために取り組んでいるのかを常に自問しながら推進していきたいと思います。

製造業 新規事業部 Y 様

新規事業がパネラーの皆さま個々の特色を以って実際の事業として進捗されている様を拝聴し新規事業に絶対解はないと認識できました。また、パネラーの皆さまの回答をお聞きし、内容が概ね同一の部分（自身の利益より社会貢献など）とそれぞれ異なる部分（レポートテクニック的な部分など）があり、新規事業の思考形成の参考になりました。今後、新規事業に取り組んでいく際、チームとしての意思形成に怠ることなく取り組んでいきます。そして新規事業への取組と同時に培った経験・特色を今後の自社資産として残していくためパネラーの皆さまの様に取組紹介が出来る様に心がけていきたいです。

Case Study DATA DRIVEN

実践企業に学ぶ

本当のデータドリブン その極意とは？

マーケティングや企業経営のキーワードになりつつあるデータドリブン。しかし、実際の経営や判断に役立てている企業はまだまだ多くはありません。そんな中、いち早くデータ活用の重要性を認識し、ノウハウを獲得してきた２つの企業に、データドリブンの成功事例とその極意を伺いました。

本当のデータドリブン Case 1

花王 株式会社

究極の目標は スマホに経営課題を聞いて 答えが返ってくること。

大学で情報工学を専攻した後、1989年に花王入社。数理科学研究所で受注生産システムの開発に携わったのち、ロジスティック部門に異動。在庫削減を目指した予測ロジックの開発を担当した。2004年からはデジタルビジネスマネジメントを担う組織に移り、マーケティング施策の投資効率の分析や製品ファンの分析などに携わる。2015年より現職。

花王株式会社　情報システム部門 ESM 部
アナリティクステクノロジーグループ　担当部長
永良 裕氏

――貴社のデータドリブン事例を教えてください。

4つの事例を紹介したいと思います。

1つ目は、テキストマイニングです。花王では、「Yahoo!知恵袋」にオフィシャルアカウントを開設するにあたり、すでに投稿されていた膨大な質問を分類し、花王にしかできない信頼できる回答を準備しました。当然ながら、人の手で全て分類することは難しいので、テキスト分析を行いました。単語出現数ではなく意味を解析して、話題を50 種類ほどに分類。質問の分類結果に対する回答を、FAQとして準備することにより、確認の負荷を減らし、迅速且つ信頼できる回答が可能になりました。Yahoo!知恵袋でのベストアンサー率は、すぐに95%を達成し、現在は98%ぐらいとなっています。

2つ目は、毛細血管画像の解析です。毛細血管を解析するシステムは、深層学習技術を活用して作りました。従来は、毛細血管を撮影したものを、人の手で模写しており、莫大な時間と手間が掛かっていました。システム化について外部の会社に相談したのですが、精度が悪く、自社開発することにしました。この毛細血管の自動解析システムは、花王が世界で初めて開発し、現在このシステムは弊社内の様々な分野に応用されています。

3つ目に紹介するのは、店頭販売量予測です。非常に難易度が高いものの、チャレンジしてみました。小売業様との共同取り組みでしたが、予測アルゴリズムを開発し、予測に基づき在庫設計した店舗とそうでない店舗を比較し、在庫と欠品を両方低下させることを実証でき、先方様からも高い評価を頂くことができました。販売量が正確に予測できれば、在庫も欠品もゼロにできます。欠品防止のための誤差分が在庫なので、鍵は販売予測の精度です。店舗内の商品数が多すぎて、全品の販売予測は人間の能力を超えています。アルゴリズムであれば、改良して精度向上の継続的な取り組みが可能になります。ここにデータサイエンスの

価値があると考えています。

4つ目は、ヘアスタイルの自動識別です。弊社には、街中で撮影させて頂いた30万枚ものヘアスタイル画像があり、それを学習しました。学習の結果、人が目で判定していたヘアスタイルの分類が、機械で可能になりました。その後、新商品リリースと共に「プロモーション用アプリ」として、同プログラムを実装したアプリをローンチし、短期間で約30万人というユーザー様の似合う髪型や髪色をご提案させて頂きました。プロモーション期間の終了をもって、サービスもきっぱり終了させました。

データドリブンに必要なデータとの向き合い方

――情報分析に必要なデータ源ですが、POSデータやアンケートといったものから、WebやSNSへと変化しています。これらはどのような特徴があるのでしょうか。

POSデータには、「買わなかった人」の情報がありません。メーカーである私たちが欲しい情報は、「なぜ買わないか」です。買わない人に買っていただくのが、目的の一つだからです。一方で、アンケート調査は数が圧倒的に足りないということに加え、本音か建て前かが判断つきません。何故なら、購入しアンケートに協力頂いた多くの方は、「是非また使いたい」と答えていただけますので（笑）

そこで本音を探るのに、SNSやブログは比較的有益な情報源です。しかし、自然言語は解析が難しいうえ、ノイズとなる情報も多く、様々な工夫が必要になります。

――膨大なビッグデータはどのように収集して、分析されていますか？

大事なのは、目的を明確にした上で、取得するべきデータを決めることです。そのため、まず自社にある手持ちのデータを確認し、欲しいデータとのミスマッチをどう埋めていくか・可能な分析は何か、を検討します。データがないから分析できないという状況は避けたいですが、どんなデータでも使えるという訳でもありません。Webでは豊富なデータを集めることができますが、ノイズのようなデータも多くあります。手段やデータそのものではなく、「適切な選択」が重要となります。

データ分析組織の内製化その成功の秘訣とは

――花王様では、社内でデータ利活用組織を立ち上げ、外部パートナーに頼らず内製化されていますが、その目的と背景を教えてください。

外部にほしい仕組みがあれば積極的に使います。なければ自前で作るしかないのです。世の中にないものは試行錯誤する部分が多く、外部に依頼することは難しい。しかし、自前でやれば早いし、アイデアの流出も防げて、差別化につながります。世の中にないものは、まず自社の技術者で挑戦する。課題が見えた時点で、社外の技術支援を考えるようにしています。

データサイエンス技術の源流は、30年前に社内に「数理科学研究所」という組織があったことです。ここに関して花王は、先見の明があったと思います。当時と変わらない志を持ち、同じ年代の人間が現役でやってるいるからこそ、今こうしたリソースが生まれ、活躍の中心になっています。これは会社のDNAとも言えるもので、当時のトップのリーダーシップもすごいものがあったと言えるでしょう。

――内製化したデータ分析組織には、幅広い人材がいるとお聞きしましたが、どんな方が在籍してますか。

例えば、生物を専門に扱ってきた人材から、「枕草子」をずっと読んできた人材などです（笑）理系・文系を問わず、幅広く在籍しています。大事なのは素朴な疑問が持てる、いわばデータセンスがあること。分析などに使う統計やプログラミング言語知識よりも大事な点です。コーディングに関しては、スクラッチで書くことはほとんどありません。基本的には、公開されているソースコードを活用しています。

データ分析で大事なのは、客観性です。都合の良いデータしか見なくなってしまい結論ありきでデータを集める、データマジシャンになってはいけません。データは恣意的に加工することが簡単であるからこそ、サイエンスの心を大事にしたいと思っています。

（左）企画・取材編集委員　荒谷 雄大
（右）花王株式会社　永良 裕氏

またメンバーには、それぞれのやりたいテーマにトライしてもらっています。手段についても基本お任せしており、上手くいかないときにはアドバイスするようにしています。本当に必要なものは、スキルでなくマインド（自主性）です。スキルについては、Google先生がついてますからね!

花王が今後取り組む予定のデータドリブン戦略

――今後、会社全体また永良様が取り組む予定のデータドリブン戦略をお教えください。

社内のデータサイエンティストの連携を強化したいですね。限られた貴重な人材を集約し、部門最適から全社最適へと広げていきたい。あとは意識的に多様性を導入しようと考えています。そこでは、外部パートナーとのコラボを積極的に行い、請負ではなく協働型でワークする。丸投げしたら何も変わりませんから。

大きな話としては、コンサルティング機能を実現したいです。優秀なコンサルタントの思考をモデル化し、コンサルタントに意見を求めるように、スマートフォンに「いまの会社の課題は？」と聞けば、「課題は…です。解決するには…したらどうでしょう」となるのが究極の目標です。その目標を実現する為には、社員全員にデータサイエンティストになってもらう必要があるでしょう。まずは、データ分析に関するリテラシーを高めてもらい、社内でその意識を浸透させていくことが鍵になると思います。

本当のデータドリブン Case 2

株式会社 EBILAB

データがあるから判断できる。なければ何もはじめられないし、アクションも生まれない

株式会社 EBILAB　代表取締役
小田島 春樹氏

ソフトバンク(株) にて、組織人事や営業企画を担当。2012 年、妻の実家が営む三重県・伊勢市で 100 年以上続く食堂「ゑびや」に入社。店長、専務を務めた後、有限会社ゑびやの代表取締役に就任し、2018 年に AI などを活用しデータ分析をもとにした店舗運営を推進する株式会社 EBILAB を設立。2012 年に約 1 億円だった「ゑびや」の年間売上高を、7 年後の 2019 年に 5 倍に増加させた。

――小田島社長の手掛ける事業についてお話をお聞かせください。

私は今、株式会社 EBILAB(以下、EBILAB) と有限会社ゑびや（以下、ゑびや）の 2 つの会社の代表を務めています。EBILAB では、飲食店向けクラウド IT ツールの提供など、8 事業を展開しています。8 事業は全て、大正時代から 100 年以上続く食堂「ゑびや大食堂」を自ら経営し、7 年間で売上を 5 倍に増加させた経験とツールを元に、自社開発したシステムをパッケージ化したものです。

――小さな食堂が7年間で売上5倍増。どのような取り組みを実践されたのでしょうか？

「データの力で、勘に頼らない経営」を行っています。社員・アルバイト関係なく、全員にICTツールを積極的に活用してもらい、皆でデータを見ながら、課題を1つずつ解決していきました。例えば、接客時のお声がけの内容・接客ツールを工夫し、来店客の性別・年齢・住まい、注文したメニューや購入したお土産、アンケートなどの全ての情報を、リアルタイムで登録しています。また、集めたデータは、EBILABの店舗分析ツール「TOUCH POINT BI」で見やすくグラフ化され、フロア担当から厨房の料理人まで出勤している社員全員が、食堂の状況を確認できるようになっています。リアルタイムで食堂の状況が可視化されることで、オペレーションを始め様々な意識改革・改善意欲向上につながり、みんなで意見を出し合って改善するサイクルができあがっていきました。開始当初は試行錯誤の連続で、幾多ものシステムを試したり、データ経営に馴染めず長年勤めてきた社員が退職したりと、失敗・苦労もいっぱいありましたが、進んできた道に間違いはないと思っています。

――データを収集・分析する中で、どのようなことが見えてきましたか？

一番分かりやすい指標を挙げると、伊勢神宮前の通行量と来店率は、驚くほど比例することです。その為、過去の通行量データと現在の通行量を分析すると、来店予測もできます。データがあると、次のアクションや課題が見えてくるんです。

また、一般的に売上をアップさせる観点として、「来客数」と「客単価」の向上、の2つがあります。「来客数」という観点では、ゑびや大食堂は例年 1 年間に10万人の来店があります。しかしこれは、伊勢神宮の参拝客数にある程度比例する為、これを増やすことはなかなか難しいです。そこで注目するのが「客単価」。例えば、新メニュー開発において、過去の同月注文データから、人気のメニューとぼちぼちのメニューを掛け合わせることで、効果的にアップセルを狙っています。人気のメニューはやはり多く注文が入るので、例年と同程度の来客数だった場合でも、売上アップに繋がっていきます。

――ゑびや大食堂では、どの様な集客施策をしていますか？

地道にデータを収集し、トライ＆エラーを繰り返しながら改善策を打っています。1つの実験として、2種類のチラシを店舗近くで配布しました。1つは10%割引クーポン付きチラシ、もう一方はクー

1 来店客情報や注文内容を入力する端末。データはリアルタイムで収集・分析される
2 ゑびや大食堂の過去データと現在の比較が、一目で分かる店舗分析ツール「TOUCH POINT BI」
3 店舗裏にもモニターを設置することで、現場スタッフも常に状況を確認でき、日々のオペレーションに生かされている
4 店舗近くで配布した「ゑびや大食堂」のうちわ型のチラシ
5 食堂出口の導線上に土産店を配置、おだし、落雁などのオリジナル商品が並ぶ
6 伊勢の極上の美味を集めた『お伊勢さんのご馳走定食』3,780 円（税別）

企画・取材
編集委員：
城阪 衣里（左）
荒谷 雄大（右）

ポンなしのチラシです。検証の結果、意外にも来店率は変わらなかったのです。また、夏は暑いので、チラシをうちわ型(割引クーポン無し)に変更して配布してみたところ、受け取り率が高くなり、来客数もアップました。

こうしたアナログな取り組みも、全てデータ化して効果測定を行う、これが非常に大事です。自分たちのアクションでデータ(来客数)が向上すると、スタッフのモチベーションも高くなる。業務効率と収益率の向上は、スタッフのパフォーマンスを向上させ、イキイキと働ける場所となるという好循環が生まれるのです。

このように ゑびや大食堂で培ったノウハウやシステムは、「笑顔を売る人が、笑顔でいられる世の中へ」をテーマにしたEBILABでサービス化され、他の飲食店や地方自治体へのシステム提供やコンサルティングに生かされています。

コロナ禍における、ゑびやの経営

――新型コロナウイルスに対し、「ゑびや」ではどのような対応をとられたのでしょうか？

近隣の店舗が営業を続けている中、ゑびや大食堂はデータをもとに、一足早く休業の決断をしました。店舗付近の通行量をセンサーでデータ収集しているのですが、2020年4-5月の通行量が例年の9割減になった時点で、店舗付近の通行量データと固定費と助成金の損益分岐点から、休業の判断をしました。６月は多少持ち直して5 割減でした。

同様に、営業再開の判断もデータをもとに行いました。損益分岐点を計算し、来客数に大きく影響する伊勢神宮街道の通行量が1,500 人を超えたら営業を再開するとの基準を決めました。近隣店舗とは異なるタイミングでの休業と営業再開を行いましたが、コロナ禍においてもデータを活用したことで、状況の変化に柔軟に対応し損益にも良い影響を与えました。

――データがあったからこそ、判断ができた、ということですね？

そうです。常にデータを取り続けているからこそ、コロナ禍で活用できたんです。これは、一朝一夕にはできません。世の企業では「データを収集する」ことについて、投資効果を求める風潮もありますが、データがなければ何も判断できない。これは投資効果では語れないものだと思います。

これからのEBILAB

――これからの展望を教えてください。

私は、常に新しいこと・新しい事業を考えています。AIなど以前は高度な技術も、今はだれでも活用できる時代になり、簡単にデータでシミュレーションできるようになりました。データを活用して商売をしていくと、他と差別化が図れる。これをもっと中小企業・地方自治体・行政などに伝え、私もより深くデータの活用を追求していきたいです。

コロナ禍の状況は、リーマンショックの時に似てると思います。しかし、2、3 年後にどうなっているのか、先行きは誰にもわかりません。そこで、コロナ禍が収束した後の不況を考えると、地方創生が重要になってくると思います。三重や伊勢、志摩といった地域だけでなく、東京や沖縄などほかの地域や行政も巻き込んで、面白いことをやっていきたいです。

しかしまずは、伊勢への誘客や活性化。店舗の統計では、伊勢に関東の人はあまり来ていません。そこを狙います。ライブコマースや伊勢神宮のWeb参拝などで、伊勢の魅力を知ってもらう。そして新型コロナウイルスが収束したら、実際に伊勢に来てもらえるよう、今から色々と仕掛けていきます。

ホーチキ
佐藤 菜穂子氏

HOCHIKI CORPORATION

ホーチキ株式会社 情報システム部 部長
1990 年に入社以来、情報システム部にて 3 世代の基幹システム開発、運用、保守で手腕を発揮。趣味は家族全員で某 J1 チームのゴール裏観戦、パン作り。

S/4 HANA 移行について担当者が知っておきたい

Migration Story 経験者が語る

S/4 HANA
マイグレーション対談

トラスコ中山
鎌倉 貴行氏

TRUSCO NAKAYAMA CORPORATION

トラスコ中山株式会社
情報システム部　システム管理課 課長
2005 年 8 月に入社以来、情報システム部で活躍。SAP R/3 導入、ECC へのテクニカルアップグレード、S/4 HANA 導入と 3 世代の ERP と共に歩む。動物占いはペガサス。公私共に妻には頭が上がりません。

リモートで対談しました！

保守期限が迫る現行 SAP バージョンの ECC 6.0 の後継ソリューション SAP S/4 HANA。DX 化を実現し、ビジネスを加速させるメリットを享受するために。乗り越えるべきマイグレーションの課題と解決策をすでに移行を終えたプロジェクトマネージャーが語り合いました。

2 社それぞれの SAP S/4HANA マイグレーションプロジェクト

鎌倉 ホーチキさんは昨年の12月（2019年12月）にマイグレーションが完了したそうですが、SAP S/4 HANA（以下、S/4 HANA）への移行はどのような経緯でスタートされたのでしょうか？

佐藤 2025年が間近に迫っていたことが挙げられますね。弊社では、これまで基幹システムにはSAP Suite on HANA（以下、SOH）を利用していましたが、当時は2025年で保守対応が終了するということもあり（現在は2027年まで延長）、今後の方針をどうするかについて2017年の初めごろから検討していました。選択肢としては、「SAPをやめる」、「S/4 HANAにする」、「そのまま延命措置としてぎりぎりまで使い続ける」の3つがありましたね。でも１番の問題が2016年にSOH化した結果、平均処理速度が従来の10倍とパフォーマンスが格段に良くなったことです。その為、さらなるマイグレーションって必要なの？という空気ができてしまい、承認を得ることが難しい雰囲気になってきました。

鎌倉 皆さん現状に満足してしまったんですね（笑）それじゃあ大きな費用をかけてS/4 HANAへ移行する必要がないと経営陣も現場も思いますよね。どうやって承認を得たのですか？

佐藤 別の入り口から調整しました。基幹システムにSAP製品以外を採用していたグループ会社において、システムの老朽化が原因で課題が発生していたんですね。そのような状況を好機と捉えたんです。そこでまずはホーチキをS/4 HANA化して、グループ会社にも展開していこうという方針を提示し、承認を得ることができました。S/4マイグレーションプロジェクトの実施期間は2019年4月から2019年12月まででしたが検討から承認までは２年を費やしました（笑）トラスコ中山さんはどのような経緯でスタートしましたか？

鎌倉 やはり、きっかけは保守期限です。トラスコ中山でもどのタイミングで移行するかという問題がありました。そこで出た選択肢が「基盤のみ入れ替えて、あと5年はSAP ECCを使う」、「S/4 HANA化する」、「SAP以外にするか、いったんSOH化するか」でメリット・デメリットを検討し、結論として2017年10月には、S/4 HANAへのマイグレーションを決断しました。

佐藤 やはり、まずはタイミングで迷いますよね。

鎌倉 加えてホーチキさんと同じで、単純なリプレイスプロジェクトでは承認を得られないことが予想されました。なので売上3,500億円を目指すために当社として必要な機能・業務要件として13におよぶテーマを作成し、それらを実現することを目的としたプロジェクトとして発足しました。ちなみにまだこの頃はDXという言葉はありませんでしたが、今振り返ってみればこれこそDXへの取り組みだったのかな、と思いますね。こうして2018年6月にプロジェクトがキックオフし、要件定義などを経て、2020年1月に本番稼働を迎えました。

早い段階で S/4 HANA 化に踏み切れたその理由とは

佐藤 他社よりもずいぶん早くS/4 HANA化を実施しているように思いますが、その裏側にはどのような狙いがあったのですか？

鎌倉 S/4 HANAで得られるメリットや利益をいち早く享受して、ビジネスに活かし売上拡大や会社の成長を達成するためです。SAP社のロードマップにあるのはS/4 HANAですから、今後のS/4 HANAの進化によってもたらされるポジティブなメリット、機能といった利益をなるべく早い段階で享受して、私たちのビジネスに活用しようと考えたのです。

佐藤 大きな目標にチャレンジするための必要条件だったんですね。

鎌倉 そうです。目標を達成するために、今後順調に売上増大していけば、当然ながら今以上に受注行数なども大きく増えます。弊社では規模に比べてトランザクションが多く、見積もりは1日で5万行、出荷も1日で10万行におよびます。だからS/4 HANAのパフォーマンスを活かして自動で入力を行う必要がありました。目標達成のためには、いまマイグレーションしないと間に合わない！と、前向きに、好機と捉えて決断しました。

佐藤 弊社は、今後もSAPを使い続けると決めた瞬間から、S/4HANAに切替えるなら早いほうが良いと考えていました。S/4 HANAのスピードやFioriが魅力的だったからです。加えて、利用しているSAP CRMも同時に保守期限を迎えるということもありましたね。
SAP ECCと両方同時に行うことも検討しましたが、S/4 HANAにはSAP CRMの機能が一部内包されているので、一元化できると考えたのです。このように社内にあった課題もマイグレーションすれば解決できるのではないか、と思えたの

は大きかったですね。

会社の成長を想い 100 点ではなく 80 点を目指す

佐藤 実際のマイグレーションプロジェクトではどのような点で苦労されましたか？

鎌倉 苦労したことをあげようとするといっぱいあり過ぎて時間が足りませんね（笑）いくつかに集約するなら３点。1つ目は新機能の構築に、アドオンを増やさず、既存のアドオンも可能な限り減らすこと。2つ目は移行リハーサルとテスト、そして3つ目は作った機能の利用促進です。1つ目についてですが、S/4 HANA化に伴いバージョンアップなどを考慮した結果、既存の1,300本のアドオンのうち、1,000本は既存資産としてそのまま利用し、未使用又は使用頻度の少ない300本のアドオンは捨てました。そして各部署が抱えている課題を解決するために情報システム部門がヒアリングを行った結果、600件の機能的要望が集まったのです。そして、この中から会社を成長させるために必要なものにフォーカスして10件に絞り込みました。

佐藤 だいぶバッサリいきましたね（笑）

鎌倉 ええ、要望を聞いておいて590件を捨てるわけですから、各部署に理由を説明して説得することが本当に大変でした。しかし、プロジェクト開始時のテーマ「会社の成長に本当に必要な機能を構築する」という考えを説明し、最終的には理解してもらえました。苦労した点の２つ目は移行リハーサルになりますが、システムは年末年始の8日間で切り替える想定でしたが、最初のリハーサルでは1カ月以上も掛かったんです。そこから何度もリハーサルを実施し、徐々に移行時間と作業の精度を高めていって、4回目のリハーサルでやっと想定期間を達成できました。事前の準備のおかげで本番での移行も無事成功することができましたね。

佐藤 短期間で一気に移行したのですね。すごい。

鎌倉 また、テストについては、受け入れテストから主管部署にも参加してもらい進めました。テスト期間中は毎日主管部署をめぐって、進捗を阻害する要因が発生していないか、困っていることはないか等の会話をしていました。そこで各部署にヒアリングを行ったのですが、仕様変更や要望が入り混じって次々と出てきてしまう為、業務を阻害する要因だけにしぼり、要望への対応は行いませんでした。3つ目の利用促進については、稼働後に新機能の浸透、活用がスムーズに進むように「マインド変化」、「行動の変化」、「知識の習得」をテーマとして半年以上を掛け、IT側、経営、支店、営業と、根気強く議論を交わしました。2020年1月にスタートしてからも、こうした地道な努力が実を結び、プロジェクトを成功に導いたのではないかなと考えています。

承認を得るのに 2 年、3 プロジェクト同時進行

鎌倉 ホーチキさんではどのような苦労がありましたか？

佐藤 3つのプロジェクトを同時に進行したことと、そのユーザートレーニングですね。1年の間にホーチキのS/4 HANA化と、国内グループ会社へのS/4 HANAロールアウト、そしてS/4 HANAクラウド化を並行して進めました。特にホーチキのS/4 HANA化が終了してからではないと国内グループ会社へのトレーニングが本格的に実施出来なかったこと、Non-SAPからSAPに変えたので用語を理解してもらうことには本当に苦労しました。約4ヶ月のトレーニング期間中、付きっきりで実施するというのは当然不可能でしたので自主トレーニングを促したのですが、ユーザー側も業務で多忙ということもあり、思った通りに進みませんでしたね（笑）切り替えは期末である3月しか認められない、また老朽化でいつ障害が発生するかわからない状況でしたので、何としても習熟度を上げてもらおうと急遽2月、3月は泊まり込みでトレーニングの対応をしましたね（笑）

600件の要望が集まりましたが、
会社を成長させるための
10件に絞り込みました。

新システム移行概要 トラスコ中山

SAP S/4 HANA、SAP BW/4 HANA へのマイグレーションに加え、クラウド開発基盤に SAP Cloud Platform を採用。アドオンの数を増やさず新機能をクラウド環境上に構築、SAP S/4 HANA との連携を実現。

これからの企業に伝えたいこと アドオンへの精査はぜひ事前に

鎌倉 ご苦労された移行プロジェクトですが、振り返ってみて「あの時こうすれば良かった」と思うことはありますか？

佐藤 アドオンの精査をしてから挑むべきだったな、と今振り返ってみれば思います。今回はテクニカルマイグレーションだったため、基本的に移行はスムーズでしたが、アドオンについては事前に精査してからプロジェクトを開始するべきでした。動作確認ではアドオンを含め、全ての機能を確認するため工数も膨れましたし、テスト時にエラーや課題となるのは、ほとんどがアドオンでした。承認を得るのに2年間もあったわけだからその時に、いるもの、いらないものを精査しておけばよかったと思います。

鎌倉 私も同じく、既存アドオンを詳細に調べてから進むべきだったと考えます。弊社も既存アドオンが非常に多い。特に受発注画面には力を入れていて、まるでポータルのようになっていました。そこで、何人ものSEが取り組んだ結果、なんとか乗り切れましたね。テスト段階で問題となったのも、アドオンで発生する不具合でした。プロジェクト開始前にアセスメントは行いましたが、詳細に調べるまでには至りませんでした。今後は、次の5年で不要なアドオンを減らし、出来る限り標準機能を利用していく予定です。

これからのプロジェクト担当者へ 経験者からの教訓

佐藤 最後にこれからS/4 HANA化する企業やプロジェクト担当者へ経験者ならではのアドバイスや教訓はありますか？

鎌倉 早く実行に移すことですね。これからS/4 HANAにするのであれば、できる限り早く行ったほうが、より多くの機能のメリットを享受できるため、結果的に素早くビジネスに活用、反映できます。

佐藤 まさにその通りだと思います。

鎌倉 あと、プロジェクトを進めるにあたっては、コミュニケーションが大切だと改めて感じました。経営者のトップとIT部門間での日頃からのコミュニケーションは最も重要で、弊社ではプロジェクトを開始した頃、パートナーさんにも参加してもらい経営層への説明の機会を持ちました。社外の第三者から説明を受けることで説得力も増すため、効果的でした。また、経営会議では業務改革の進捗報告を行ったり、YouTubeを活用して経営部長に向けたシステム勉強会を実施したりしました。こうして経営層と密な連携を図ることで、チェンジマネジメントに取り組んできました。「システムが変わることに対する不安」を取り除くことが肝になります。それぞれの主管部門にも早めに参加してもらい、当事者意識を持ってもらうことも重要です！また、プロジェクトの運営においてはチーム・オブ・チームズとテーマ付して、課題や問題を全員で情報共有し、マネジメントメンバーが課題を早期解決することを心掛けました。

佐藤 結果的に見ると、マイグレーションは思ったほど怖がる必要がなかったと思います。テーブルの統廃合や権限管理なども、プロジェクトがスタートしてからでも十分に対応できると思います。もし、いまS/4 HANA化を迷っているなら、怖がらずに実践してみてはいかがでしょうか。S/4 HANAにしかない機能もたくさんありますし、SOHよりも高速、まさに「リアルタイム」のメリットを享受できます。ただし、何度も言いますがアドオンには気をつけたほうがいいです。これまでアドオンはバッチを含めて1,000本近くありましたが、移行時にかなり無くしたものの、まだ600程は残っています。簡単ではありませんが、今後これらをどう削除していくのかが課題です。アドオンだけは事前に十分精査してプロジェクトを進めましょう！

企画・取材
編集委員：
渡辺 のぞみ（左）
荒谷 雄大（右）

いまS/4 HANA化を迷っているなら怖がらずに実践しましょう。

高速、まさにリアルタイムを実現できます。

新システム移行概要 ホーチキ

ホーチキの基幹システムを SAP S/4 HANA 及び SAP HANA へテクニカルマイグレーション。同時に国内グループ会社に SAP S/4 HANA のロールアウトと、SAP S/4 HANA をクラウド化する、3 つのプロジェクトを実施した。

EY
Building a better working world
Is a focus on the now making you lose sight of what's next?
Intelligence. realized.
SAP global partner
EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社
ey.com/ja_jp
The better the question. The better the answer.
The better the world works.
© 2020 Y Strategy and Consulting Co., Ltd. All Rights Reserved. ED None.
SAP
Global Partner

S/4 HANA導入のためのストーリーから開発までをJSUG×SAPがトータルに支援する

JSUG S/4HANA Initiativeスタート!

S/4HANA Initiativeは、S/4移行をより意味のあるものにして頂くため「S/4への移行を考える会」を中心に移行検討のコンテンツをSAPと共にプラットフォーム化し、横断的かつ網羅的に、情報提供ならびにコミュニケーションを活性化する事を目指し立ち上げました。

S/4HANA Initiative

S/4HANA Steering Committee

新プログラムスタート

JSUG

導入検討企業をJSUGがサポート

1. **S/4への移行を考える会**
   2020年10月より戦略プログラムに昇格
2. **S/4事例紹介セミナー**
   S/4移行の勘所を生の声で共有
3. **S/4事例本**
   S/4 HANA最新事例を掲載

JSUG企業
（ユーザー企業）

SAP

ベンダー企業を中心にSAPジャパンがサポート

パートナー企業
（IT ベンダー企業）

1. **S/4HANA Movement プログラム**
   セミナー/ワークショップ等
2. **S/4HANA最新情報提供／発信**
   イベント／セミナー／プレスリリース等
3. **SAPパートナー向けプログラム**
   コンソーシアム、トレーニング等

企業のS/4HANA化&真のDXをサポート!

JSUG 数見会長・SAP ジャパン佐野常務よりメッセージ ～本プログラムにかける想い～

三位一体でS/4移行を実現

JSUG 会長
（トラスコ中山(株) 取締役
経営管理本部長
兼 デジタル戦略本部長）
数見 篤氏

今年はコロナによって、今までにない世界的な未曾有の事態に苛まれ、先の見通せない混沌とした複雑な状況をさらに深めることになりました。一方で、レジエンス（回復力）という言葉の重要性も広がり、デジタルの有用性について経営リーダーは再認識をする機会にもなりました。

こうした状況下において、JSUG ではS/4 移行の関心を一段と高める一方で、投資判断の難しさやパーパス（使命）をしっかりと腹に据えて、手段であり道具であるIT 基盤の重要性を社内にしっかりと共有、コミットし進めていくことがより一層重要になっています。今こそSAP ジャパン、サポーター、SAP ユーザーが一体となった活動に拍車を掛けていきたいと思います。

日本のビジネスの繁栄に向けて

SAPジャパン(株)
常務執行役員
（JSUG 常任理事）
佐野 太郎氏

私自身、S/4HANA Initiative に大きな期待を膨らませています。JSUG、パートーナー、SAP ジャパンが三位一体となって、一つの巨大なプログラムを実行することは前例のない試みであり、S/4HANA の導入、移行に関して、良し悪しに関わらず広く情報共有を行うことにより、必ずや会員の皆様が、有益なものを得られると確信しています。

これも、日本国内での事例が増えたことにより様々な共有が可能になったこと、ユーザー企業さまの多くが自社が完了すれば良いというだけでなく、他の企業や日本社会に貢献したいという熱い気持ちがあることによるものです。業界、企業規模を問わず、全ての会員の皆様が参画することが目標であり、延いては日本のビジネスの繁栄に繋げていきたいと想っています。

JSUG S/4HANA Initiative スタート!

JSUG×SAP のタッグで支援! パートナー企業と三位一体となって

JSUGが提供する S/4HANAへ共に挑む仲間づくりの場

新プログラムスタート S/4への移行を考える会

各企業のありたい姿（ゴール）に向かう基盤としての「S/4 への移行」をどのようにしていくのが適切なのかを探り、リアルな課題をさらけ出しながらもゴールに向けて進んでいく。そんな同志の会として歩んでいく。

	移行検討中	開発中	稼働
SHARE	●移行の手法や課題、体制構築 ●ECC6.0サポートの最新情報や条件 ●社内の巻き込み方 上程のポイント等	●開発フェーズ毎の注意点 ●プロジェクトマネジメントのポイント ●ユーザー教育のポイント	●運用課題の共有 ●コストマネジメント ●利用推進の活動
Community	各社の現実、事例や最新情報を基に、各社にあった移行の形を考える	開発中の課題を共有し、問題解決の道筋を考える	新しい環境を活用しユーザー同士で共創

共有　共有

SAP、S/4HANA Movement、JSUGスポンサー、JSUG会員等関係各所との情報共有や、サポートを得る

■活動内容・体制図

- オンライン・リアルイベント開催
- S/4への移行 事例紹介
- パートナー各社の経験・支援内容共有
- 会員企業同士の連携の場づくり
- JSUG・SAP 双方向での意見交換

S/4への移行を考える会

●代表
大和ハウス工業(株) 加藤 純氏

西日本グループ
●リーダー
大和ハウス工業(株)
加藤 純氏

東日本グループ
●リーダー
(株)ニチレイ
小松 唯史氏

代表に聞く S/4移行

大和ハウス工業株式会社
情報システム部　グループ長
加藤 純氏

S/4 移行は手段。その先にある変革を夢見て

私の大きな目的は、IT により我々の企業の働き方や経営を大きく変えていく事です。IT 技術が猛スピードで進化し、数年先が全く読めなくなっている今、何を変えていくべきなのか、何を実現したいのかを明確に持つことが大事です。皆様と一緒に S/4 移行に挑み、未来を描き、変革を実現していく、それを夢見て組織を立ち上げました！

まだ移行に踏み切れていない多くの企業は、コストや期間含め社内での合意をどう取ろうか、移行の必要性をどう説明すれば良いのか、移行への保証をどうしようか、と困惑されています。S/4 移行は SAP ジャパン様とパートナー企業、そしてユーザー企業が横で繋がって、N：N で対応していくべきです。Initiative の活動は分断されていた情報を１つに集めて誰もが共有できる事を目指しています。三位一体で推進していく基盤となる事を期待しています。

S/4 への移行にかかる時間やコストを出来るだけ抑えて着実な移行を議論するのは当然ですが、移行の先にある変革を夢見ながら議論し、我々のような日本企業を IT で変えていきたいですね！

S/4への移行を考える会 活動計画

■定期的なイベント開催と場づくり

	2020年		2021年				2022年～			
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
運営スタート	→									
グループ活動スタート		→								
活動報告イベント				→		→		→		→
グループ定例会			→	→	→	→	→	→	→	→
事例紹介セミナーの開催			→	→	→	→	→	→	→	→

イベント開催による情報提供にとどまらず、会員企業同士が連携して１社あたりのコスト負担を減らしたりノウハウを共有したりという場の設定も検討中です。（例:A 社、B 社、C 社が一緒にパートナーの X 社からアセスメントを受ける等）

S/4事例本（予告）

■S/4先駆者の事例を包み隠さず共有

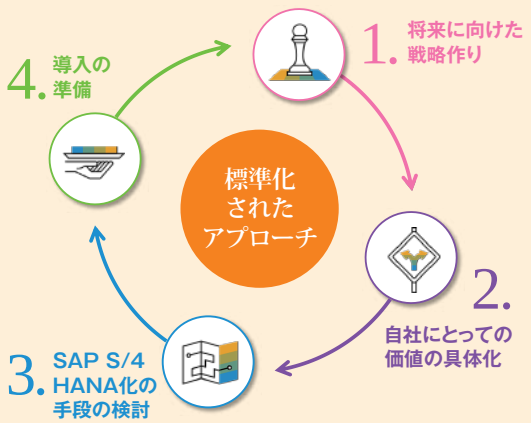
SAP ジャパン(株)と共同で「S/4 HANA 事例集」を製作中です。事例集を通じて、既に先行して導入された企業の事例やデジタルへの取り組みを多くの企業に参考にしていただくことを目的としています。現在、ご承諾を頂いた企業様への取材調整・実施を行っており鋭意製作中で来年春刊行予定です。ご期待ください！

S/4HANA導入の構想策定から、開発・リリース、共創まで
移行加速プログラムを、悩める企業様へ提供します！

SAPジャパンが提供する **S/4HANAへ向かうための最新の羅針盤**

S/4HANA Movementプログラム

S/4 への移行に悩むユーザー企業様や、支援するパートナー様をツール・スキルの両面で SAP ジャパンがバックアップします！



2027 年末までに全ての ECC ユーザー企業様に S/4 へ移行していただくためにも、また移行に於いての投資対効果・現場の便益レベルを向上させる提案をより緊密に実施できるよう活動します。JSUG 主催のイベントや情報提供がそうした機会を作り出すきっかけとなることを目指して今後の活動に注力していきます。

1. 将来に向けた戦略作り ●経営に寄与する S/4 の重要なイノベーション ●価値創出／発見のための機会提供	・Move in Motion ワークショップ ・ERPシミュレーション ・最新情報アップデートセッション 等
2. 自社にとっての価値の具体化 ●お客様の事業への S/4 の具体的な価値は何か？ ●個々のお客様に合った S/4 への移行プラン作り	・プランニングツール (BSR, Readiness Check, VLM etc) ・導入のためのガイダンスセッション
3. SAP S/4HANA 化の手段の具体化 ●S/4 移行シナリオの検討 ●移行時の選択肢に関する検討	・SAP S/4HANAへの移行を準備するうえでのガイドライン等の情報提供
4. 導入の準備 ●SAPが提供するツールの活用 ●導入PJ体制：SAPパートナーまたはSAP ●SAPのサービス	・ツール :SUM, ABAP Test Cockpit etc ・導入体制の検討：パートナー、SAP ・SAP サービス： Model Company, Value Assurance, Conversion Factory

SAPパートナー向けプログラム（コンソーシアム、トレーニング等）

■パートナー企業との協業を通して、ユーザー企業の移行を支援

移行需要の喚起	案件加速化支援	新機能と新技術へのキャッチアップ	パートナーリソースの増大
パートナー様主導の需要喚起セミナー	加速化ツールの利用促進	SAP S/4HANAを中心としたイネーブルメント	パートナー間のリソースマッチング
SAPとの共同ワークショップ		サービスパッケージ／テンプレート開発促進	新規パートナーのリクルーティング
		Intelligent Enterprise コンソーシアム活動	

移行未着手の企業の多くは「S/4 への移行に関する投資対効果を会社に対して説明できない」という悩みを抱えておられます。SAP ジャパンではお客様各社の ECC の利用実態を元に効果の出どころや投資対効果を算出するツール群をパートナー様へ提供しています。

お客様との会話の中で検討が進まない状況があった際、必要に応じてご利用いただける主要なツール類、もしくはサービスに対するパートナー様の使用促進活動を継続的に実施しています。

充実のプログラムを一部ご紹介

SAPとの共同ワークショップ（Move in Motion）

DX 推進や期待される成果の全体構想を描き、そのロードマップの１つとしての S/4 移行を SAP を交えて検討するワークショップ。

SAP S/4HANA プロジェクトマネージャー研修

S/4HANA プロジェクトに特化した、PM のスキル向上につながる実践的な教育プログラムも提供。

サービスパッケージ/テンプレート開発促進

SAP S/4HANA への移行に対してパートナー様が提供できるサービスとテンプレート開発を促進。

その他のプログラム

・S/4HANA マイグレーションセミナー
・SAP Model Company トレーニング
・Intelligent Enterprise コンソーシアム活動
・パートナー間のリソースマッチング
・新たなパートナー様のリクルーティング

JSUG企業に
訪問して聞いた

スゴい！システムの導入事例
JSUG MEMBER'S Reports

企画・取材編集委員：
石井 里実（左）
青木 夏美（右）

JFEスチール株式会社

業界初！データサイエンス技術を用いた設備トラブルを未然に防ぐ設備異常予兆検知システムを導入

**鉄鉱石を原料に最終製品まで一貫生産を行う JFE スチール株式会社。
長年使用した設備でもトラブルを抑止し、生産力を高めるために、
業界初のデータサイエンス技術を活用した設備異常予兆検知システムを導入しています。**

3つの Points

- 注目が集まるデータサイエンスを活用した J-dscom® の稼働
- 経営陣および本社、研究、製鉄所が一体となった開発プロジェクト
- 異常を早期に検知した事例をシステムが累積

JFE スチール株式会社
データサイエンスプロジェクト部　主任部員（部長）
本邑 隆氏

JFE スチール株式会社　スチール研究所
サイバーフィジカルシステム研究開発部
主任研究員（副部長）
平田 丈英氏

設備トラブルを未然に防ぐ J-dscom® の導入

JFE スチールは、「常に世界最高の技術をもって社会に貢献する」という理念のもと、高炉を有し、鉄鉱石を原料に最終製品の生産までを一貫して行う鉄鋼メーカー（高炉メーカー）です。製造プロセスでトラブルが起き、全体に影響が出ることを未然に防止するための策として、データサイエンス（以下、DS）を活用した、設備異常予兆検知システムである J-dscom® を導入しました。

スチール研究所サイバーフィジカルシステム研究開発部の平田氏は「元々経営陣の課題意識が強く、経営主導で取り組んだプロジェクトです。研究所が設備制御部門及び製造部門と何年か掛けて温めて来た高度な DS 診断技術を活用し、部門の垣根を超えて全社の知恵が結集したプロジェクトとなりました」と当時の状況を振り返ります。

事例の積み重ねが社内での信頼を生む

J-dscom® とは、最新の DS 技術を用いて、製鉄所の設備異常予兆を検知するシステムです。その仕組みを要約すると次のようになります。正常な製造時の値を基準値とし、その外れ度合から異常度を検知するというもの。しかし、一口で言ってもこれは簡単なことではありません。製鉄設備は多種多様な機器や計器で構成され、電流、圧力、流量、温度、振動などの操業状態を示す変数項目は数百以上と膨大になります。

そこで、本システムのビッグデータ解析機能は、設備全体の膨大なデータを効率的かつ網羅的に解析することを可能にしました。

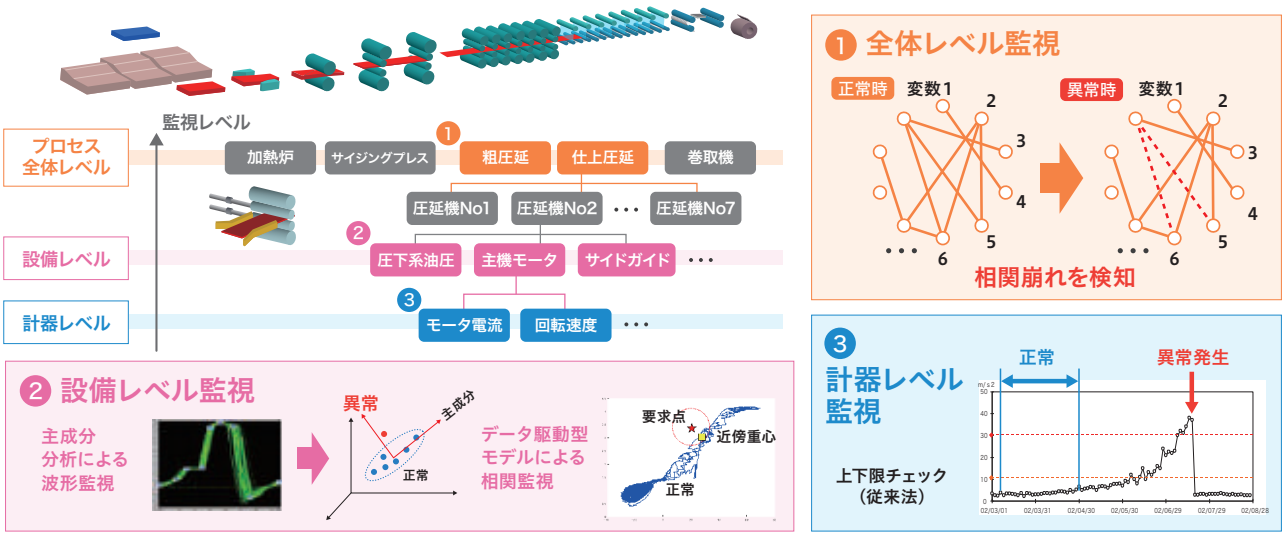
過去のトラブルを分析し、トラブルを未然に防ぐことで、工場の操業度を上げることができます。

このようなシステムを生産設備に導入するのは業界初の試み。2014 年 10 月にスタートしたプロジェクトにおいて、初期システムを導入したのは 2015 年 10 月のこと。これを本稼働させるために、蓄積してきた技術やノウハウを集約し、完成したのは、2018 年 9 月でした。

導入当初、自身もシステム導入の効果がいかほどか懐疑的であったというスチール研究所サイバーフィジカルシステム研究開発部の平田氏は「システムが異

JFEスチール株式会社
本社：東京都千代田区内幸町二丁目2番3号
設立：2003年4月　資本金：2396億円
事業概要：鉄鉱石を原料に最終製品の生産を一貫して行う鉄鋼メーカー（高炉メーカー）
URL：https://www.jfe-steel.co.jp

J-dscom®の3レベル別監視システムの構成（熱延プロセスの例）



常を早期にとらえ、設備停止に繋がらないように異常に対処し、設備の安定稼働に貢献した事例を重ねていくことで、現場からの信頼も少しずつ得られるようになりました」と振り返っています。本システムは、まず西日本製鉄所（倉敷地区）の熱延工場に導入され、その効果が確認できたことから、他の製鉄所や異なる製造プロセスへ全社展開を進めていくこととなりました。

システム開発には、大量の監視対象の中から、どれに着目すべきかという点が大きな課題だったそうで、本邑氏曰く「システムの異常スコア（異常レベルに応じたカラースコア）をもとにいかにアクションにつなげるか。これは本当に難しく、判断に関しては現在もレベルアップ中です」

J-dscom® のメインのプラットフォームでは、異常スコアをカラーで見せて、詳細を知りたい場合に、その部分をクリックすると操業情報やグラフがポップアップで出てくるという方法を採用。Web 上で閲覧でき、「技術的には各製鉄所のデータを、本社に完成した JDXC®（JFE Digital Transformation Center）や研究所などでも今後は見ることができます」（平田氏）との通り、現地に赴く必要はありません。

このような新しいシステムの導入における、社内での「障壁」については「システムを使う人に、深く理解してもらうことに注力しました。社員への草の根運動ですね」（本邑氏）と、少しずつ取り除いていったそうです。

多様な働き方にも対応可能 活用の幅が期待されるJ-dscom®

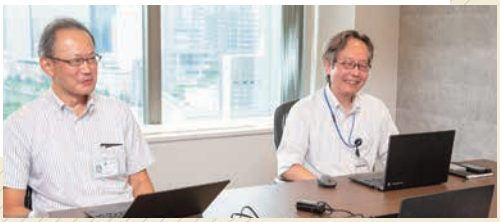
現在、今後の製鉄に関わる人材の減少が危惧されています。受け継がれてきた技術の伝承という側面からも、J-dscom® というシステムで「人」を補うことが期待され、熟練工の職人技でカバーできていた部分を DS 技術でカバーしていく時代に突入しました。

平田氏が「新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、リモートワークの推進など働き方も多様になってきている昨今、自宅からでも設備の状況をチェックできるポテンシャルを秘めた J-dscom® の活用の幅は広がることが予想されます」と語ります。

当初は圧延プロセスでの導入でしたが、システムの汎用性を重視して作り込んだこともあり、今後はさまざまなプロセスに展開していきます。また企業をあげて DS に力を入れていく方針で、本年度末までにデータサイエンティストとしての人材を 350 名育成する予定があるといいます。

「いくら素晴らしいシステムがあっても、運用していくのは人です。J-dscom® に蓄積されたデータが増えれば増えるほど精度はあがります。これをそれぞれの視点で見つめ、深めることで、当初想像もつかなかった活用法が見つかる可能性も秘められています」（本邑氏）

最新の DS 技術の導入だけでなく、その技術をいかに製鉄に当てはめるかに主眼を置き、システムを有効活用していく JFE スチール。今後は、全社的にシステムを配備し、サイバーフィジカルシステムをはじめとする新技術の開発と実用化を進めていく JFE スチールから目が離せません。



JSUG企業に
訪問して聞いた

スゴい！システムの導入事例
JSUG MEMBER'S Reports

企画・取材
編集委員：
青木 夏美（左）
石井 里実（中）
城阪 衣里（右）

第一稀元素化学工業株式会社

米国へのS/4HANA Cloud導入を コロナ禍に完全リモートで実現 アフターコロナ時代のDevOps※始まる

自動車部品やエネルギー関連製品などで期待と注目を集める、次世代素材“ジルコニウム”。その鉱石～製品化までを一貫して行う第一稀元素化学工業では、米国販社に S/4HANA Cloud をリモートで導入。時代を先駆けるその取り組みについて伺いました。

※開発（Development）担当者と運用（Operations）担当者が緊密に協力・連携し、開発を迅速に進める仕組み。

3つの Points

- 世界中からアクセスできる S/4HANA Cloud の活用
- オンラインでのコミュニケーション活発化による相互理解促進
- スタッフ間のシステム稼働に対する思いの一致

第一稀元素化学工業株式会社
管理本部 ICT 統括室 参事
三井 里絵氏

グローバルビジネス加速に向け D-Value プロジェクト発足

ジルコニウム化合物を中心に無機化合物の製造・販売・研究開発を展開する第一稀元素化学工業。お客様に満足いただける品質、価格、納期およびサービスを世界均一に提供するため、中国（上海）、タイ（バンコク）に続き、2019 年 6 月に米国（デトロイト）に 3 社目の海外販社を設立しました。

事業が拡大する一方で、課題となったのは基幹システムです。当時、各販社はそれぞれローカルシステムを使用しており、同社グループ共通の業務基盤となるシステムはありませんでした。グローバルビジネスをより加速させるためには、世界の各拠点が機能的につながることが必要です。そのためのグローバル基幹システム再構築プロジェクトが「D-Value プロジェクト」でした。

2019 年、プロジェクトは、まず中国販社に展開されました。すでに稼働中の法人であるため、本社側スタッフが現地に出向き、ソフトウエアの更新や現地担当者のトレーニングを行うという、ごく一般的なアプローチを行うことができました。しかし、二番目となった米国販社では、まったく状況が異なっていました。

新型コロナウイルスによる システムのリモート導入

米国販社におけるプロジェクトは 2019 年 10 月に開始されました。当時、米国販社は設立されたばかりの法人で、従業員もまだ採用活動中。現地担当者未定の状態でのキックオフとなりました。2020 年 1 月にはシステムが完成、従業員の採用も完了し、残すところはトレーニングのみという段階でした。しかし、そこへ新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けることになったのです。

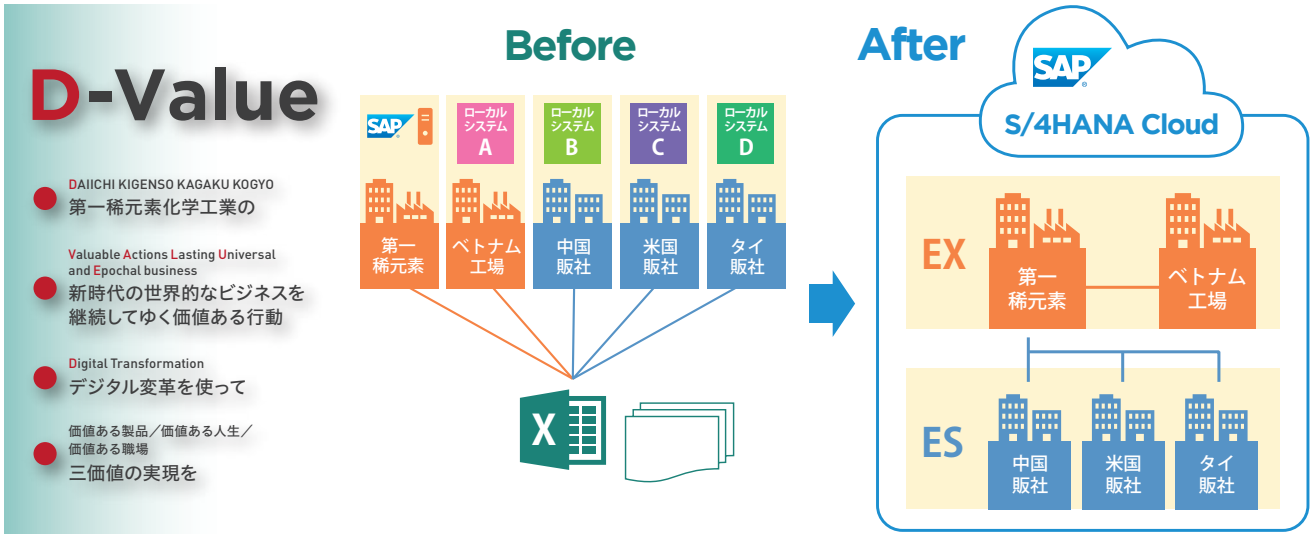
D-Value プロジェクトのマネージャである三井氏は「従来は渡航して現地でトレーニングをしていましたが、緊急事態宣言によって、現地および本社側共に在宅勤務を余儀なくされ、パートナーも含めプロジェクト関係者全員が在宅というかつて経験したことがない状況となりました」と振り返っています。

システムのリモート導入にはさまざまな困難や葛藤があり、対面で話せない上に、時差も大きな課題となりました。

時差に関しては、双方で協力し合い早朝や残業時間帯での作業を標準形としたほか、オンライン会議の回数を増やし、さらには Microsoft Teams などの活用を活発化させ、相互理解の促進を図って

第一稀元素化学工業株式会社
本社：大阪市中央区北浜4丁目4番9号
（シュナイダーエレクトリック大阪ビル9階）
設立：1956年5月　資本金：7億8710万円
事業概要：価値あるもの、価値ある人生、価値ある職場の“三価値”の実践を理念に掲げ、ジルコニウム化合物を中心とした無機化合物の製造・販売・研究開発。
URL：https://www.dkkk.co.jp

グローバル基幹システム再構築プロジェクト「D-Value プロジェクト」の展開イメージ



いきました。

クラウドによる管理で世界中どこからでもアクセス可能に

「現在、S/4HANA Cloud で 2 販社が稼働し現地の売上や在庫などの状況が月次締め後に提出されてくるレポートを待たずともタイムリーに確認できる、本社と同じ管理軸で分析できるといった本来の効果も実感しつつあります。また全員が在宅という状況を乗り越えられたのは、クラウドシステムであったためどこからでもアクセスできたことも大きかったと感じています」

と、三井氏は語ります。新法人設立、そしてコロナ禍という逆境のなか、リモート導入が成功した秘訣については「オンラインでのコミュニケーションを活発に行い、課題とタスクを共有し、お互いの状況を理解し合えたことは大きかった」と述べています。また、本稼働時期が延びたことで、結果としてトレーニングが充実。現地のスタッフに余裕が生まれ、「早く本業務でシステムを動かしたいという思いがスタッフ間で一致し、力に変わっていったこともあり、本稼働はスムーズにいきました」(三井氏)と思わぬ効果もあったそうです。

クラウドの利点を最大活用し全社的なシステムの再構築を

現在、D-Value プロジェクトの海外販社 3 社目として、タイ販社への導入が始まっており、リモートでプロジェクトを推進中です。

さらに同時進行で D-Value プロジェクトの第 2 段階となる、ベトナムの製造工場へのアセスメントもキックオフし、本フェーズもリモート主体で実施しており、今回の経験を他国へ応用して展開中です。

三井氏は「これまでの成果から、SAP S/4HANA は、当社のグローバルビジネスをより加速させ、企業価値向上に資するものだと実感しています。今後は S/4HANA Cloud の EX※の使用も予定しており、クラウドの利点をうまく活用していきたいと考えています」と話してくださいました。

コロナ禍を機に、クラウドの利点を最大活用し、海外販社に S/4HANA Cloud をリモート導入した第一稀元素化学工業。D-Value プロジェクトはいわば DX ですが、その真の目的は業務改革であり、その先に見据えるのは経営理念“三価値”の実践です。独創的で付加価値の高い製品を開発する「価値あるもの」、その製品の供給で社会の発展に寄与することで、そこで働く人々の人生を「価値ある人生」とし、その実現に挑戦し続ける情熱にあふれた「価値ある職場」を目指す。“三価値”の実践に向け、同社は全社的なシステムの再構築を通し、さらなる進化を遂げようとしています。

※ Extned Edition（旧 Single Tenant edition - STE）

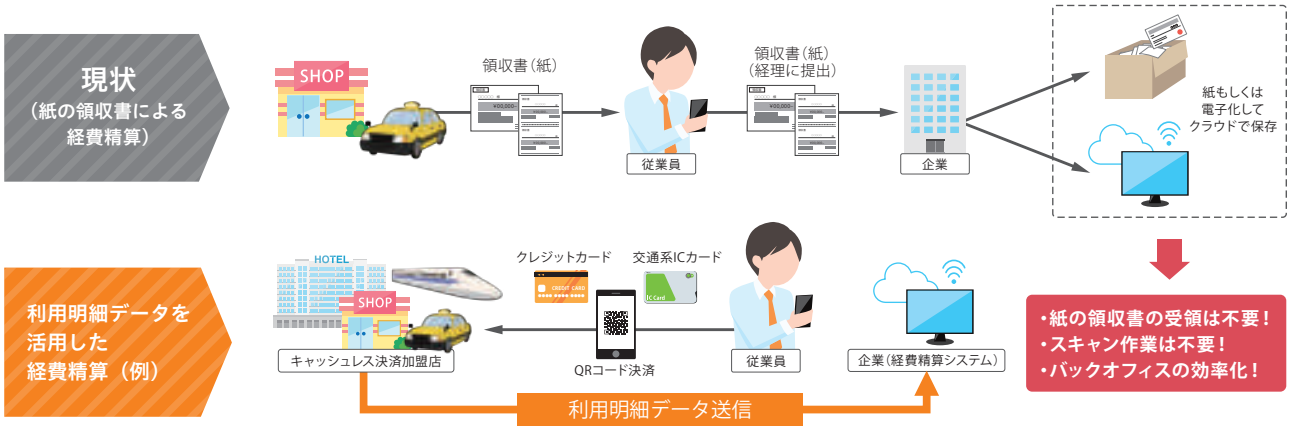
税制改正で何が変わる？

令和2年10月改正

電子帳簿保存法

E-payment & Paperless

令和 2 年度の税制改正大綱により、電子帳簿保存法において、経費精算に利用できる電子データの活用が促進されます。キャッシュレス決済における利用明細データを利用することで紙の領収書の受領・保管が不要となり、企業の生産性の更なる向上が期待されています。



どのような利用明細データが対象になるか？

クレジットカード決済の明細

新幹線・航空運賃やホテル宿泊費など、比較的高額な経費を想定。
法人カードの利用により更なるガバナンスの向上が期待されます。

交通系 IC カード決済の明細

タクシーやコインパーキングなどの、少額かつ利用頻度の高い経費を想定。
従業員のキャッシュレス決済の機会を増やす一番身近な決済手段です。

QR コード決済の明細

加盟店が拡大しており、ランチミーティングなどのちょっとした支払いにも活用が可能なことから、経費精算システムとの連携が望まれています。

利用明細データの活用により削減が考えられる業務

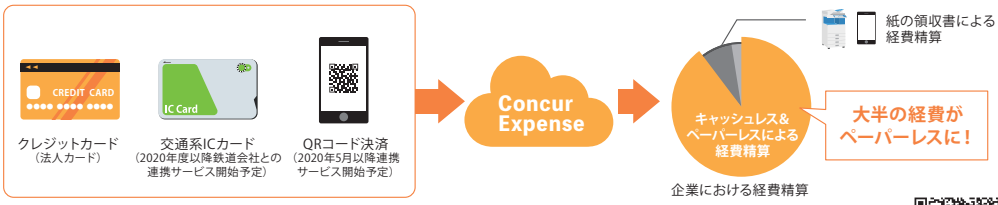
スマートフォンやスキャナでの紙の領収書電子化

キャッシュレス決済により紙の領収書を受領する必要がなくなれば、従来の電子帳簿保存法に沿い、スマートフォン等で領収書を電子化する場面の大幅な減少が予想されます。キャッシュレス決済ができなかった経費や企業のコンプライアンス上領収書を受領したほうが良い場合のみ、紙の領収書の電子化で対応することになるでしょう。

経理担当による経費のダブルチェック

キャッシュレス決済の利用明細データを用いて経費精算する場合は、ユーザーによる編集が一切できない状態である必要があるため、金額や日付の入力ミス、故意の数字操作に対するダブルチェック作業が削減できると考えられます。

Concur Expenseで経費精算の大半をペーパーレスに！



詳細内容は、Concurウェブサイト「ビジネスキャッシュレスパーフェクトガイド」を是非ご覧ください

経費精算のお悩み解決

2020年発足！JSUGの新しいユーザー会

Concur 部会

経費精算管理システム「SAP Concur（以下、Concur）」のユーザー同士が、よりよい活用法を共有・議論する場として、2020 年 4 月に発足した「Concur 部会」。多くのユーザー企業が集まれば、1 度に多くの知見共有ができることに加え、その他にも大きなメリットがあるようです。今回「Concur 部会」を立ち上げ、部会長を務める三井物産（株）真野 雄司氏に、この部会の役割と意義についてお話を伺いました。

Concur部会長兼JSUG常任理事　真野 雄司氏からのメッセージ

（三井物産株式会社 執行役員 デジタル総合戦略部長）

ひとつの会社では不可能な変革を実現するConcur部会

「Concur 部会」は 2020 年 4 月に設立した新しいユーザー会です。まず 1 つ明確にしておきたいことは、この部会は Concur 社の宣伝をする場ではないということです。どの会社にも共通し悩みの多い、間接経費周りの業務課題を解決することが目的です。

特にここ 5-10 年、多くの企業ではペーパーレス化の推進や非効率な業務プロセスを変えようと、強い課題意識を持って取り組みましたが、十分な解決には至りませんでした。しかしコロナ禍において、ビジネス・働き方はリモートが中心となり、仕事の仕方を大きく変える必要に迫られました。これは千載一遇の変革のチャンスです。

知見・事例を共有し、業務改革を進める原動力に

業務改革を行う際、上司からよく聞かれるのは「他社はどうしているのか？」ということです。この部会に入れば、先行して取り組む企業や Concur 社などから、先行・成功事例や法律への対応策を共有してもらうことが出来、自社だけで抱え込まずに済みます。

現在当部会では、JSUG 内外問わず、Concur を利用中あるいは利用検討中の企業にアプローチしており、間接経費改革に成功した Concur 利用企業の参加も見込んでいます。その為、部会での事例共有を通して、情報収集とベストプラクティスを探ることが簡単にできます。この点は、参加企業にとって大きなメリットとなるはずです。

また、企業内では上下関係や年齢などが邪魔をして、フラットな意見交換は難しいかも知れませんが、ユーザー会としての Concur 部会では、あくまで『フラット』に参加者同士がやり取りできます。フラットに意見交換ができることによって、各参加企業の生産性向上や課題解決への糸口が見つかります。

部会で声を集め、企業・行政・国へアプローチすることも可能

また、Concur ユーザー同士の知見の共有だけでなく、対外的に発信できる部会となることを目指し活動しています。複数企業が集まった部会だからこそ、他社に対するアプローチも行っていけるでしょう。自社内ではどんなに電子化を進めても、取引先が「FAX で送ってくれ」・「請求書は PDF ではなく、紙面での郵送でないと認めない」などという状況は良くあります。先方に電子化について交渉しようとしても、1 社では言い出しにくい。しかし、Concur 部会として意見を発信することで、先方にも重要度高く提案することが出来ます。ひとつの会社では不可能な変革をともに実現する Concur 部会で、自社が身をおく業界、さらには政府や行政などに提言したいという会社さまをお待ちしています。

企画・取材編集委員：
戸賀沢 雄永

Concur部会 部会長企業(三井物産)メンバー

写真左から（担当）荒谷 雄大氏、（運営責任者）奥山 秀俊氏、（部会長）真野 雄司氏、（担当）荒井 翔央氏

Concur部会に関する情報や入会申込はこちら

教材のIT化で、学びはこう変わる。学校の未来予想図

@千代田区立麹町中学校

IT教育最前線

IT Education in Schools

情報化社会で学ぶ子どもたち

IT 教育の最前線をいく千代田区立麹町中学校。ここではタブレット教材を取り入れた新たなスタイルの授業が行われています。「10 年後の後輩」になる彼らの教育現場に迫りました。

AI型タブレット教材

Qubena（キュビナ）

株式会社 COMPASS によって 2015 年に開発された AI 型タブレット教材。人工知能が子供たち一人ひとりの得意・不得意を分析し、解くべき問題へと誘導。効率的な学習のために開発された AI 型教材。「2018 年度日本 e-leaning 大賞」経済産業大臣賞を受賞、2018 年度～ 2020 年度 経済産業省「未来の教室」実証事業に 3 年連続で採択されるなど教育 ×IT のイノベーションとして注目を集めている。

タブレット型教材を活用 生徒一人一人に個別対応する授業

赤坂の繁華街からほど近い、東京・麹町。この街にある千代田区立麹町中学校は、公立の中学校でありながら、IT 教育の最先端を取り入れた授業が展開されています。2 年前から経済産業省が進める「未来の教室」に参画。数学科・英語科ではタブレット型教材を活用した、新しいスタイルの授業が行われています。タブレット型教材を使った授業では、先生による講義はしません。生徒たちにはまず、最初の授業でテストの日程が知らされます。そして、１人１台与えられたタブレットに向き合い自らのペースでそれぞれの課題に取り組んでいくのです。

AI 教材は生徒が問題を間違えると、その原因を分析・推定し、生徒の習熟度に沿って学習内容や問題をさかのぼって提示してくれます。一方、先生は手元の教師用端末で、全生徒の学習進捗度を把握。つまずいている生徒のもとに行って、考え方を指導するなど個別のサポートをしていきます。

麹町中学校では、従来の一斉授業と比べ AI 教材を使用した場合、これまでの半分ほどの時間で教科書の内容が終えることができるそうです。しかも、一斉授業に比べて生徒同士、あるいは先生とのコミュニケーションが増えるというから驚きです。

「わからないところを友達同士で教えあったり、私が教えたりして授業時間中に生徒一人ひとりとのコミュニケーションが取れるようになりました。だから生

千代田区立麹町中学校
昭和22年4月に設立。校訓は進取の気性。目指す生徒、目指す教師像などを明確に定め、弛まぬ改善活動（PDCA）で魅力溢れる授業を展開。社会で実践できるスキルを身につける「麹中メソッド」として、中学校の3年間で「学び方」「生き方」を身につけさせることを重視した教育活動が行われている。

千代田区立麹町中学校
主任教諭（数学担当）
角方 寛介氏

千代田区立麹町中学校
主幹教諭（英語担当）
駒澤 正人氏

麹町中学校
生徒の声

AI教材で学ぶ子どもたちに聞きました
あったらいいな、こんなICT教材

3年生 高橋直人さん

AI は自分の弱いところや強いところを明確にしてくれる良さがあります。僕はスポーツトレーナーを目指しているので、練習法や食事のメニュー、睡眠時間などを教えてくれる AI があったらなと思います。あと、勉強のサポートとしては、休憩が長くならないように学習時間へと戻してくれる機能があるといいですね。

3年生 内山美仁音さん

英語は話すこと、聞くことにそれぞれに特化した教材があればうれしいですね。またテスト前の振り返りが苦手なので、過去に解いた問題の正答率からオススメの勉強法まで教えてほしいです。でも、結局、覚えるときはいつも手書きにノート。目的にあわせてデジタルとアナログを使い分けています。

徒のやる気スイッチを探したり、刺激したりすることが私の役割だと思っています」と数学科の角方先生は言います。

自ら課題を見つけ克服する「自律的学習者」を目指して

いま学校教育に対して文部科学省は、知識の獲得だけではなく、その活用についても求めています。こうしたなか麹町中学校が ICT 教育を通じて目指すのは、生徒が自ら課題を見出し、それを克服していくという「自律的学習者」です。

これまでの一斉講義型の授業では、先生が授業を進めてくれるので、受動的にしていても情報が入ってきました。しかし、タブレットを使った授業では、生徒が自ら計画を立てて、主体的に取り組まなければ学ぶことができません。実際、過渡期にあたった生徒の一部からは、従来の授業に戻してほしいとの声もあがったといいます。一方で、これまでのやり方をいかに壊して、タブレット教材のような新しい技術を活用していくかは、今後の学校の課題となっています。

数学が実社会でどう生きるのか 実例を伝える特別授業を実施

AI 教材を利用することで、学習内容はタブレットにあらかじめ収録されているため、先生は授業前の学習プリントの印刷や板書計画といった膨大な準備から解放されました。創造的な授業の企画や生徒と向き合うことに時間を使うことが可能になりました。そこで課題としてあがったのが、いかに生徒の勉強へのモチベーションを上げられるかということ。

「数学では、AI 教材で短縮できた時間でプログラミングを活用したロボットの制御やドローンの飛行、3D プリンタでの空間造形などのワークショップを開催しました。数学が授業だけで完結せず、実社会で活用されているということを生徒たちに肌で体感してもらいました」と角方先生はワークショップの狙いを語ってくれました。この特別な授業から生徒たちは社会と数学の接点を知り、学ぶ意欲の向上につながっていったそうです。

変化する学校の役割 社会と学校とのつながりが鍵に

「これまでは授業を行うことが学校に与えられた役割だったものが、子どもたちが実社会で生き抜くための糧となる土台を作っていくという役割に変わってきています。現代の社会と学校とを合わせて私たち先生も変わっていくことが必要ではないか」と駒澤先生はいいます。

AI 教材は、子どもたち一人ひとりの理解度に合わせて最適な問題を出題し、生徒一人ひとりのレベルに合わせた学習ができる夢のような教材です。しかし、子どもたちのモチベーションの向上や、心に寄り添うといったことは人間にしかできません。麹町中学校の教育現場は、IT の進化によって指導者や大人には、人にしかできない新しい役割が待っていることを教えてくれます。今年は新型コロナウイルスの影響で授業時間が短縮されたこともあり、今後の動きについては検討中とのこと。一方で休校期間中には、動画配信による講義やチャットを使った質問の受付など、インターネットを活用し、学ぶ機会を損なわないための対応を行ったそうです。

IT だけでなくさまざまな独自性を発揮して教育の最先端を走る、麹町中学校の今後の取り組みにも注目です。

企画・取材編集委員：
石井 里実（左）、渡辺 のぞみ（右）

SAP®とならサプライチェーンの透明性と
柔軟な顧客対応力が可能に。
Supply chain solutions from SAP®
give you visibility and flexibility,
so you can always deliver for
your customers.
TOGETHER
WE GOT
THIS
© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

SAP®
sap.com/japan/supplychain

IPS
Implementation Partner for SAP

SAP Platinum Partner

これからの基幹システムの条件

SAP × IPS

すべては、お客様の業務品質のために。

私たちのゴールは、システムを構築することではなく、
真に価値あるシステム作りを通じて、お客様の経営革新や業務改革を支援することであると考えます。
当社は、皆様と一緒にゴールに向けて取り組みます。

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

united VARs

初期費用0円
の保守サービス

SAPの運用、見直しませんか？
ECHはこんなお客様を全力で支援します！

システム監視から障害対応まで
ワンストップでフォローしてほしいが
常駐者を置ける予算がない・・・

いまのシステム運用は適切なのだろうか？
第三者の意見を聞いてみたい・・・

保守ベンダーを切り替えたいが
初期費用が高すぎて踏み切れない・・・

自社運用を目指したいが
社員の教育から自立までを支援してくれる
サポートがほしい・・・

保守ベンダーが管理会計が弱く
障害対応や今後の機能拡張が不安・・・

社内にリソースがないので
日々の運用も手伝ってほしい・・・

IOSS ECH INHOUSE OPERATION SUPPORT SERVICES
http://echwf.com/IOSS.html

Maintenance Service
オーダーメイドの保守サービスにより
お客様の実状に合った柔軟な運用支援を提供します。

Education Service
独自の教育カリキュラムでIT部門の内製強化に
貢献します。

Consulting Service
SAPと業務に精通したスペシャリストが
現状のシステム分析を行い改善提案します。

- 総合運用 保守サービス
- BPO 業務代行サービス
- ABAP新人研修
- 出張教育サービス
- システム利用状況 分析サービス
- 新業務プロセス 実装支援サービス
- IT業務 支援サービス

株式会社 ＥＣＨ
〒108-0014
東京都港区芝5-31-10 サンシャインビル7階
TEL : 03-6435-2525　mail : eigyou@echwf.com

SAPユーザーの皆様とともに
デジタルトランスフォーメーションを加速する

DXCテクノロジー・ジャパン

DXC.technology

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

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

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

850 社以上
SAP関連サービスをご利用のお客様

200 万以上
お客様のSAPエンドユーザー数

35 年以上
SAPソリューション提供の歴史

9,000 名以上
SAPプロフェッショナル

5,500 名以上
SAP HANAコンサルタント

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

60 カ国以上
SAPサービス提供国

39 カ所
グローバルに配置されたSAP関連の統合的なデリバリー拠点数

お問合せ先

DXCテクノロジー・ジャパン
〒104-0031 東京都中央区京橋2-2-1 京橋エドグラン17階
TEL: 03-6665-0222（代表）　URL: https://www.dxc.technology/jp

walkme がSAPの定着化を促進

WalkMeのデジタルアダプションプラットフォーム（DAP）は、テクノロジーから人間に寄り添うアプローチをとることで、
ユーザーにとってデジタルをわかりやすく、操作しやすくし、利用定着を促進します。
お客様は SAP S/4HANA、SAP SuccessFactors、SAP Concur、SAP Ariba などの利活用に向けた
マニュアル作成・継続的な改訂や、集合トレーニングから解放されます。
従業員満足度と生産性が向上し、デジタルトランスフォーメーションの成果を最大化できます。

WalkMeの主要コンポーネント

インサイト
利用状況を分析し
ツール活用度と
要改善箇所を可視化

ガイダンス
ユーザーの業務
目的に沿った操作
ガイドを表示

オートメーション
入力や操作の自動化
によりユーザーの
生産性を向上

エンゲージメント
ユーザーの操作を
見守り、プロアクティブ
な補助を実施

ユーザーの意図に
沿った操作ガイドで
システムの活用を促進

入力ミスを防止し
データ品質を高め
手戻りを削減

トレーニングレス・
マニュアルレスを
実現し問合せを削減

WalkMe は Fortune500 の 30%、世界で 2,000社を超えるお客様に導入されています

住友商事株式会社は人事管理システムとしてSAP SuccessFactorsを採用／導入展開時のオンボーディング、導入後の定着化促進にWalkMe を活用

「経営幹部が本来やるべきことは、SAP SuccessFactorsを通じ、各ポジションに適切な人材をアサインするための
候補者選びや育成計画。システムの操作を習熟することではありません。
WalkMeのおかげで、本当にやってほしい事にリソースを割いていただけるようになりました」

住友商事株式会社 人事厚生部 労務チーム　山田裕志 氏

HENNGE　Adobe　Microsoft　amazon　cisco　PayPal

www.walkme.co.jp | walkme

Case Study —— 注目の事例紹介 ——

CLIENT
株式会社アークス

PARTNER
アクセンチュア株式会社

小売業界向け　基幹システムの統合　DXの推進

国内スーパーマーケット業界でのグループ全社基幹システム統合PJ 移行後こそが本当のスタート

北海道、北東北を中心にスーパーマーケット 345 店舗を展開するアークスは、売上高 1 兆円を達成するため 4 つに分れていた基幹システムを SAP S/4HANA で統合する PJ を実施したという。アクセンチュアと共に行なった困難なトランスフォーメーション PJ について話を聞いた。

Points

導入前の課題

・グループで 4 つの独自基幹システムが運用されており、情報の粒度が異なるためグループ企業間の情報分析が困難

導入後のメリット

・情報の粒度が揃い各社各店舗で共通のモノサシを得る。売上高 1 兆円に向け、情報分析を含めた DX（デジタルトランスフォーメーション）の基盤が完成

売上高 1 兆円を目指し 8 社の基幹システム統合を決断

株式会社アークスは、北海道と北東北に拠点を置く、食品 SM(スーパーマーケット)8 社を中心としたグループで、その店舗数は 2020 年 2 月時点で 345 店舗を数える。グループが出来たのはおよそ 20 年前、北海道の食品 SM 企業が経営統合したのが始まりで、現在では北海道 6 社、北東北 2 社で地域に根ざした食品 SM 事業を展開している。

経営理念は「八ヶ岳連峰経営」で親会社がトップダウンで経営を行う、いわゆる「富士山型」ではなく、それぞれが特色ある経営を行うというものだ。八ヶ岳連峰が複数の特徴ある山々によって形成され、ひとつの形、すなわち連峰をなしていることからこう呼ばれる経営スタイルである。特に食品 SM は地域、店舗によって顧客のニーズは大きく異なることと、さらに画一化しないことで店舗の特色を活かし競争力に繋がるなど、優れた点が多い。

こうした中グループ全体の基幹システムは北海道と北東北 2 社で 4 つのシステムに分れていたという。多くの店舗への影響はもちろん、運送業者や倉庫業者、取引先などとのシステムを連携する企業も多く、システム統合は当然、難題であった。

井上氏はこれについて「売上高 1 兆円を目指すためには情報の活用が重要です。しかし 4 つのシステムに分かれていることで、情報の粒度も違うため分析に活かすことは難しい状態でした。そこでまず基本的な業務を揃え（標準化）、2016 年春にシステムを統合しようと決定しました。しかし統合といっても各社の考えや各地域のニーズ、業務があるため非常に難しいものでした」と語る。

二人三脚で進んだ移行作業 困難を克服しついに完了へ

SAP システムで基盤を作るには費用と時間が掛かり、アドオンが増えればそれだけコストは増える、アークスとして統合システムに掛けられる費用は当然限られている。こうした中「必要な業務の標準化を進めつつ、小さく始めて大きく育てる」と、提案したのがアクセンチュアだ。業務のトランスフォーメーションを同時に進めるという提案がアークスの心に響いたという。

こうして SAP の導入事例が少ない日本の食品 SM 業界における難しいプロジェクトは、アクセンチュアと手を組み開始された。2016 年 10 月のことだ。

まず基幹システムに SAP システムを採用し、インフラには SAP HANA Enterprise Cloud（HEC）を選択。業務機能のモジュールには SAP Customer Activity Repository、SAP Retail、SAP S/4 HANA そして SAP BW、SAP BO を採用している。

導入プロジェクトは 8 社同時に進められ、途中、SAP システムの標準機能だけでは賄えない業務機能や、運送／倉庫業者、取引先とのシステム連携など数々の困難と向き合い、開始から 3 年を経た 2019 年 10 月に本番稼動を迎えた。

情報システム部門のないグループ会社もあり、少数精鋭でプロジェクトを立ち上げ、業務領域別の分科会を作り、都度方向性を確認しながら検討を行い、トランスフォーメーションとともに進めたという。また各社の業務をグループ全社で標準化する新業務の定義では、各社の平

株式会社アークス
設立：1961年（昭和36年）10月28日
資本金：212億円
従業員数：146名（グループ全社5,132名、パートナー社員22,725名、合計27,857名）（2020年2月末現在）

INTERVIEWEE | アークス

株式会社アークス
取締役執行役員
井上 浩一氏

均をとるのではなく個性のある店をつくり、後方業務は標準化をすること等を各社と充分な検討をした。その結果、食品SM業界で必要な新業務の設計ができた。この新業務やSAPのオペレーションの説明にも苦労があったという。各社への説明は各社のトレーニングリーダーから現場に説明してもらい、アクセンチュアからの資料等を使い、現場への落とし込みを推進していったとのことだ。

共通の“モノサシ”は大きな武器 システムが動いた今がスタート

新システムについて井上氏は「もともと各社の旧システムは独自に開発した“いたれりつくせり”であったこともあり、新システムが本番稼動した後は業務の標準化に伴い、旧システムであった機能がなくなったため、一部で戸惑いの声がありました。」

一方でこうも語っている「システムを作りながらアクセンチュアと行なったトランスフォーメーションは効果があったと言えます。新しい基幹システムも動きはじめ、いよいよこれから本格的に売上高1兆円に向けた改革のスタートができると思っています」。

稼働当初はトラブルも発生したというが、アクセンチュアと共に対応した結果、パフォーマンスも向上、特に重要な発注処理も順調に行えるようになったという。

「取引先から稼働当初は業務を混乱させたことへの苦言もありましたが、アクセンチュアと真摯に対応した結果、“動き出しましたね！”と言っていただけるまでになりました。」と井上氏は語る。

新システムにより大きく強力な武器を手にし、アークスが目指すものを実現していくという。この武器の一つが「モノサシ」だ。各社、全店で同じ粒度の情報が得られることで、“共通のモノサシ”が手に入ったのである。また2019年9月、アークスグループに新たな1社が加わった。上述した食品SMに必要な業務標準とシステムがあるので、比較的容易に新会社を追加することができ、グループ力をあげ効果をだしていける。今後アクセンチュアとともに分析やデータ活用を進め、売上高1兆円に向けた挑戦は加速していくことだろう。

最後に、井上氏にこれからDXに挑戦する企業に向けてアドバイスをお願いしたところ、次のような言葉を頂戴した。「私達は今、スタートラインに立ったところです。今回のSAPを使ったシステム統合によって業務改革というチャンスを頂いた。これをものにして業務効果をだしていきたいと考えています。今は新型コロナウィルスという問題もあるが、これまでの震災や消費増税などの大きな問題を乗り越えてきた自負があり乗り越えられる。このDX基盤を使い、業務効果をだした後に改めてアドバイスをしたいと思います」。アークスのDXが始まり取り組みを続けて、これからも一歩一歩確実に前に進んでいくことだろう。

「業務効果をだした業務フローをアークスグループの各社に展開し、多様なリスクへの対応を可能にして継続的に成長するための体制の強化をされている。事業活動を俯瞰的に把握したDX基盤を武器にアークス様はまた新たな一歩を踏み出しています」（アクセンチュア 西井氏）

お問い合わせ先

accenture

アクセンチュア株式会社
https://www.accenture.com/jp-ja

新情報分析が可能にすること

リアルタイムの状況把握・意思決定

●“今”の現場の状況をリアルタイム把握
●“今”その場で異常値をディープダイブして原因究明

リアルタイムな売上速報と着地見込を活用した高速PDCA

●リアルタイムに連携される実績をもとに最新着地見込を提供し、インストアプロモーションや仕入・在庫のコントロール、スタッフィングの変更等の施策実行⇒着地見込確認⇒改善検討のサイクルを高速化

フレキシブルな市場・顧客ニーズの変化対応

●各地域の多様化する顧客ニーズに応じた売場づくり、品揃えの見直し
●デマンドの変化に応じた発注で機会損失を最小化し売上の向上

リアルタイム・予測分析型経営（イメージ）

本部から店舗まで同一データをリアルタイムで把握・分析に基づく、
本部と現場が一体となった高速PDCAの実現

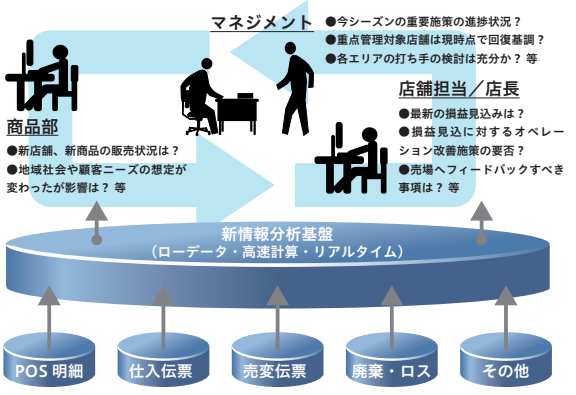


図 ： 情報分析基盤

Case Study —— 注目の事例紹介 ——

CLIENT

NECソリューションイノベータ株式会社

PARTNER

アビームコンサルティング株式会社

テストの自動化　リグレッションテスト　究極のテストデータ

本番データこそ究極のテストデータ プロセスマイニングとインテリジェントオートメーションによる自動テストツール

SAP S/4HANA へのアップグレードによって発生する膨大なテストを、限られた期間内でどうこなすか検討していたという NEC ソリューションイノベータ株式会社。これを解決したのはテストの自動化だという。

Points

導入前の課題

・SAP S/4HANA へのアップグレードに伴なうテストの工数と品質のバランスを模索

導入後のメリット

・テストの自動化による工数削減と、本番データによる「実際」を再現できるテストケースによるテスト品質向上

S4 HANA へのアップグレードは急務 しかし工数と品質のバランスが課題

2019 年、NEC では SAP ERP6 から SAP S/4HANA へのアップグレードが計画されていた。これは、これまで業務毎に分かれていた多くの業務システム群を、SAP S/4HANA と標準的なクラウドサービスへ統一することで、日々変化するビジネスを取り巻く環境への対応力強化、そして経営スピードの向上を目的としたものだ。その第一ステップとして、SAP S/4HANA へのアップグレードを早期に行う必要があったという。

しかし、SAP ERP から SAP S/4HANA へのアップグレードは先行事例も少なく、手探りで作業を進めていく必要があったため、想定外の作業による工数の逼迫が不安視された。これは「経営のスピードアップ」という目的をスケジュールどおりに実施できないことに繋がるからだ。

アップグレードでは SAP ERP と SAP S/4HANA の変化を、網羅性を持ったテストにより検証してゆく必要があった。楠見氏によると「単体テストレベルで検証していった場合、テスト時間は大幅に掛かる。かといって省略しすぎると、実際に本番稼働したあと、障害が発生する可能性が高まる。テスト工数と品質を最適にバランスすることが重要だと考えていた。」という。

スケジュールの問題から「工数を増やさずに品質を下げない」バランスの取れたテストを行うというこの難題に対し、白羽の矢が立ったのがアビームコンサルティング社の提供する、テストケースの収集と実テストを自動化するツール「Digital Testing」（デジタルテスティング）だ。

テストの自動化を実現するツール「Digital Testing」とは？

ここでアビームコンサルティング社の「Digital Testing」とはどのようなツールなのか解説しよう。Digital Testing には、2 つの特徴がある。ひとつは本番で実施されたプロセスからテストケースを自動的に収集する点、そしてもうひとつはテストを自動化する点だ。

まずプロセスマイニングツール「Celonis（セロニス）」によって、SAP の各プロセスがどのように動いているか確認、データを収集し、これをテストケースとして利用する。これは人間が設計したテストケースとは異なり、実際に動いていた本番データそのままを抽出できるため、人間では網羅できないようなレアケースもテストケースとして利用可能だ。「SAP ERPからSAP S/4HANAへのアップグレードはSAP社が提供したツールで実施するため、移行するまで不具合が発生するかは未知数です。Digital Testingは実データで事前にテストできるから、移行後の不具合発覚を最小限に止めることができます」と石黒氏は語る。

次に、テストの自動化である。

これは実際にデータを投入するといった、人間がおこなう画面操作を、RPA ツールによって自動で行うものだ。これまで RPA ツールは、人間が複数反復するような操作を行う場合に、業務時間の短縮を目的に使われることが多かったが、アビームコンサルティング社ではこれを SAP のテスト自動化ツールとして利用しているのだ。途中で発生したイレギュラーやエラーなどはメッセージな

\Orchestrating a brighter world NEC

NECソリューションイノベータ株式会社
設立：1975年9月9日
※2014年4月1日 NECソリューションイノベータ発足
資本金：8,668百万円
従業員数：12,286名（2020年3月31日 現在）
事業内容：システムインテグレーション事業、
サービス事業、基盤ソフトウェア開発事業、機器販売

INTERVIEWEE | **NEC ソリューションイノベータ**

NEC ソリューションイノベータ株式会社
グループ基幹システム事業部
第一グループ海外ソリューショングループ
楠見 晃氏

NEC ソリューションイノベータ株式会社
グループ基幹システム事業部
第一グループ海外ソリューショングループ
石黒 朗記氏

どによってあとから確認できるため、多くのテストケースをこなす必要があるSAP S/4HANA へのアップグレードにはまさにうってつけのツールと言える。

Digital Testing だから見つかった人間では作れないテストケース

自動化による時間短縮効果を楠見氏はこう語っている。「実際に発生したデータをそのまま使ったボリュームテストは、品質向上という点で非常に役立ちました。この品質向上を、もし手動で行ったら多大な工数がかかったでしょう。Digital Testing の活用により短期間での品質向上が実現できました。」

テストのなかで、我々システム側では思いつかないようなテストケースにより発見できた不具合もあったという。「旧環境と同じ結果になるか、Digital Testing で検証していると不具合が見つかる。エラーケースを見ると、これはシステム側では思いつかないな、といったものもありました。」と石黒氏が語るように、Digital Testing が実際に動いていたプロセスをもとにテストケースを作ることによるメリットが、本プロジェクトに活かされた形だ。

目的であった工数と品質の最適なバランスは、Digital Testing によって実現できたかという問いに、楠見氏はこう答えてくれた。「予定通りの工期・費用で実施したプロジェクト実施直後に決算が控えていました。大丈夫でした。トラブル無く決算を終えたとき、改めてバランスよくテストできたと実感しました。」

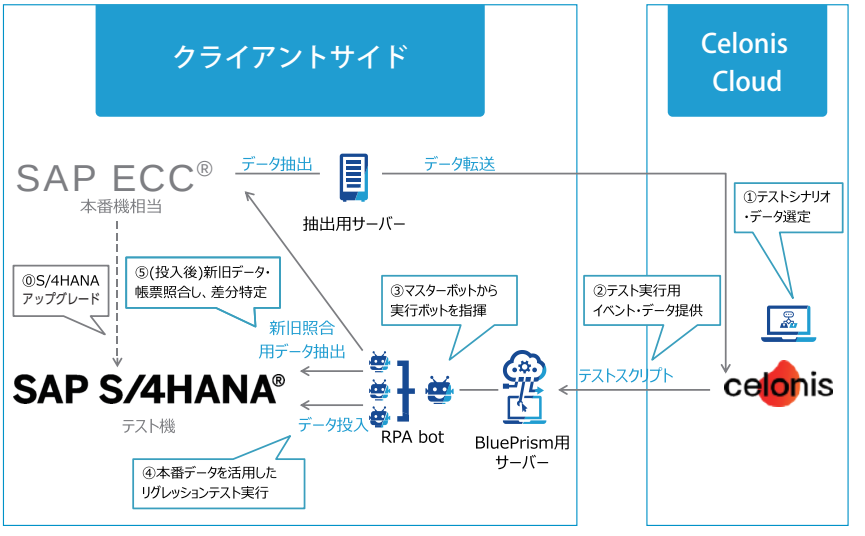
Digital Testing への期待と両社で取り組む今後の進化

「Digital Testing」の今後に大きな期待があるという。今回の活動を推進した亀井エグゼクティブエキスパート氏は「プロセスマイニングと RPA ツールを結びつけ、SIer 向けにテストツールとして提供する考え方が実に素晴らしいと思います。少子高齢化は今後も進み、テストなどのオペレーション作業に SE を使うのはもったいない。働き方改革の中“17 時に RPA ツールの準備をして帰る”が実現できた。コロナ禍の今、活躍の場は増えると考えています。」と期待を寄せた。

Digital Testing は属人的なテストも解消できると、石黒氏は語っている。「本番のデータは究極のテストデータ。本番と同等のテストデータを投入できる人間は、運用もシステムも知っている高スキルな人間だけでしたが、Digital Testing であれば、誰でも自動で投入できる。属人的にならずに済むのです。」

なお、NEC ソリューションイノベータでは、アビームコンサルティングとともに、「Digital Testing」をより進化させようと考えているようだ。RPA で対応できるテンプレートの増加やアドオンへのより柔軟な対応、SAP 周囲のシステムを試験対象にするなどだ。ゆくゆくは運用やテストの無人化なども視野にあるという Digital Testing。SAP S/4HANA へのアップグレードを検討中の企業はもちろん、SIer 目線で見ても、多くの企業が待ち望んでいた、まさに待望のツールなのだ。

S/4HANAコンバージョンに伴うリグレッションテスト実行アーキテクチャ



お問い合わせ先

ABeam Consulting®

アビームコンサルティング株式会社
https://www.abeam.com/jp/ja

Case Study —— 注目の事例紹介 ——

CLIENT

日本電気株式会社

PARTNER

アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社

オンプレミス運用　工程の大幅削減　経営のスピードアップ

経営のスピードアップのため SAP S/4HANAへ AWSクラウドで標準化も目指す

NEC が進める DX の一環として、本社基幹システムを SAP S/4HANA にコンバージョンし、さらにオンプレミスでの運用をクラウド化することに決定した。選ばれたクラウドはアマゾン ウェブ サービス(AWS)だ。

Points

導入前の課題

・経営のスピードアップに対応できない。オンプレミスのためサーバ負荷に対する増強が困難。運用に専任の運用者が必要。コスト高

導入後のメリット

・SAP S/4HANA on AWS による標準化で運用負荷とコストの軽減を実現。経営のスピードアップやデータ活用、オートスケールにも期待

NEC が進める G1 プロジェクトは SAP S/4HANA とクラウドへと進む

NEC では、2010 年から G1 プロジェクト（Global One）を進めている。これは NEC がグローバル市場での競争力を維持し、より高めるため、経営のスピードアップや経営基盤のコスト低減を目的として、国内外の連結子会社でばらばらであった業務プロセスの標準化を進めるものだ。

この一環ですでに SAP ECC6.0 を採用している基幹システムだが、データに基づく経営判断にはまだ課題があったという。これをデジタルトランスフォーメーション（以下 DX）で解決するため、まだ保守期間に余裕のあった SAP ECC6.0 を SAP S/4HANA 化することに決めたという。

まず予行演習として、アジアパシフィックにおける G1 に対して、2019 年 10 月～ 2020 年 6 月にかけてオンプレミスのまま SAP S/4HANA に移行、問題なくコンバージョンが完了した。これを足がかりに 2020 年度、本社を含めたコンバージョンを行うことと、同じタイミングでのクラウド化を決めたという。

これまでの活動により約 1400 ものシステムを半分程度に集約、今日までに G1 周辺システムに 200 システムほどが残っていると言うが、これも合わせて統廃合・ハイブリッドクラウド化を検討している。

見据えるのは AWS 採用による グローバルスタンダード化

本社の SAP S/4HANA 化やクラウド化は、2018 年頃から検討を始め、具体的になったのは 2019 年に入ってからだ。当初はオンプレミスのまま SAP S/4HANA にコンバージョンすることを考えていたというが、コスト削減や、オンプレミスではコストや工数という点で難易度の高かった、高負荷時のサーバ増強をオートスケールによって柔軟に行えることなどを鑑み、クラウド化を決定した。

ではなぜ、数あるクラウドから AWS を選んだのだろうか。主な理由は、以前より社内システムでの AWS 利用があり実績と信頼があったこと、更に社内インフラとして利用できる AWS 環境が整備され、基幹システムへの適用が可能になったこと。また、NEC は AWS 認定資格の取得者数が日本トップ（2018 年、2019 年実績）であることも関係している。これついて伊藤氏は「弊社は AWS 認定技術者がトップクラスなんです。AWS を採用した場合、この大きなノウハウを活かし、導入や運用に活用できることも狙いです」と語る。もちろん、先述のコスト削減やオートスケールについて網羅できることも、選定に繋がった。

他にも理由はある、松島氏はこう語る。「いま基幹システムの運用は専任の人間が行っていますが、AWS 基盤にすることで、グローバルデファクトスタンダードな設計に直せます。これにより運用の標準化ができるのです。標準化の適用範囲を拡大していくことで、更なる運用負荷の軽減も狙っています。」

短期間の設計を実現した AWS Well-Architected

プロジェクトはまず、机上での検証を行い、移行の方法や環境をどこに置くか

Orchestrating a brighter world NEC

日本電気株式会社
創立：1899年（明治32年）7月17日
資本金：4,278億円（2020年7月10日現在）
売上収益：2019年度実績 単独 1兆7,897億円 連結 3兆952億円
グループ主要事業：社会公共、社会基盤、エンタープライズ、ネットワークサービス、グローバル

INTERVIEWEE | 日本電気

日本電気株式会社
経営システム本部
シニアマネージャー
松島 宏明氏

日本電気株式会社
経営システム本部
主任
伊藤 厚氏

などといった課題を、AWS とともに進めたという。この設計、評価は 4 月から 2、3 ヶ月程度という短い期間で完了したというが、その秘密は AWS にあった。それが「AWS Well-Architected」だ。

AWS Well-Architected は、いくつかの質問に答えると、クラウドにおける運用やセキュリティ、スペックといった「ものさし」を用意してくれるのだ。松島氏は「最初に社内の AWS 技術者と AWS に協力頂きアンケート（AWSWell-Architected）を取ってもらいました。これにより“ものさし”ができたんです。これをもとに進めたからこそ、早い評価、設計に繋がったんだと思います」と話す。

特に NEC のような規模の大きな基幹システムでは検討課題も多く、当然設計工数も増える。しかし、AWS から的確な「ものさし」が提供されることによって、評価、設計工数の大幅削減を実現したのだ。まさに AWS の知見が活きたエピソードと言える。

なお、2021 年 5 月に本番移行予定の本プロジェクトは、現在（2020 年 8 月）実機検証まで済んでいるという。今後は本番移行作業を 5 月の連休 5 日間で行うため、7 ～ 8 ヶ月を掛けてコンバージョンのリハーサルを行う予定だ。実機検証をもとに、本番データを使った切り替え作業を繰り返し、作業時間を図り、手順書をより精度の高いものにしていくという。

このリハーサルでは 2 つのポイントを含めて検証するという。1 つはアプリケーションを新しい基盤に載せた試験。そしてもう 1 つは運用テストで、新しい運用設計である AWS 基盤上できちんと運用が回るかという試験である。本記事が JSUG INFO に掲載される頃には、リハーサルも終盤に差し掛かっているはずだ。

移行後はオートスケールに期待 AWS と連携したソリューションも

移行後は、SAP S/4HANA を中心に、残るシステムの中で親和性の高いものを AWS へ移行する予定だという。シンプルに SAP S/4HANA に寄せることで、SAP on AWS というグローバルスタンダードな運用をより完全なものにするためだ。さらに、データ活用という点でも、標準化によってより活用しやすくなることになるため、より精度の高い活用に向けて取り組む予定だ。

また移行後の稼働について、AWS のオートスケール機能「AWS AutoScaling」に期待している。特に高負荷が予想される決算時期でも、AWS AutoScaling によってリソースがスケーリングできるため、サーバの増強や監視作業といった工数削減が望め、安定した決算作業を行えるからだ。

こうした NEC の SAP S/4HANA 化、及び AWS によるクラウド化は、本プロジェクトのノウハウを活かし、他社に対するコンバージョンなどといったソリューションの提供を予定しているという。日本企業のすべてが急務とも言える DX、そして目前に迫る 2027 年問題、どちらも残された時間は短いものだ。2021 年は NEC と AWS のタッグから目が離せない 1 年になりそうだ。

AWSクラウドでのSAP活用

AWS で SAP アプリケーションを実行することにより、効率と革新を新たなレベルに引き上げます。レガシー SAP ランドスケープをリフトアンドシフトする場合でも、より広範囲のデジタルトランスフォーメーションの一部として S/4HANA で最新化する場合でも、クラウド上で SAP を実行する AWS の比類のない体験をご期待ください。この実績と、SAP on AWS を実行している 5,000 以上の顧客が組み合わされたことにより、AWS は SAP ワークロードで最も実績のある信頼性の高いクラウドになりました。

具体的な、SAP on AWS 関する詳細についてはオフィシャルサイト「AWS クラウドでの SAP 活用」を参照ください。※以下の QR コードからも参照可能です。

https://amzn.to/34uVUbu

お問い合わせ先

aws

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

Case Study ── 注目の事例紹介 ──

CLIENT
伊藤忠商事株式会社

PARTNER
ウイングアーク１ｓｔ株式会社

商社　電子帳票　ペーパレス化

紙帳票と電子帳票 2つの基盤を統合し 新たな業務要件に対応する 最新ソリューション

伊藤忠商事では、これまで利用してきた紙帳票と電子帳票システムが共に老朽化し、ペーパレス化などへ対応することが難しいことと非効率な業務の改善を目指していた。これらを解決に導いたのがウイングアーク１ｓｔの最新ソリューションだ。

Points

導入前の課題

・紙帳票の印刷を担うシステムと電子帳票システムが共に老朽化。また、紙帳票と電子帳票の基盤が別々に運用されているため、業務の効率化を阻害

導入後のメリット

・SPA IS 上での電子帳票を活用した紙削減、明細情報の出力を電子化したことによる残高確認業務を大幅に効率化。オンデマンド印刷へ転換する足がかりも得た

老朽化と業務効率化を目指し、帳票基盤を再構築

伊藤忠商事が進める次世代基幹システム構築プロジェクトは、フェーズ１の「基盤刷新プロジェクト」とフェーズ２の「業務要件プロジェクト」の大きく２つのプロジェクトから成り、伊藤忠商事と伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（以下、CTC）のもと、さまざまなパートナーと協業したマルチベンダー体制で進められている。

フェーズ１では、2018 年５月に SAP S/4HANA 化が完了し、全社統合基盤をリリース。これを活用する形でフェーズ２では 2020 年度末までに、経理・財務・与信などの複数の業務領域について、個別システムの再構築や業務要件を取り込んだ大規模改修を進めている。

並行して、2019 年から進められているのが帳票基盤の再構築だ。由村氏は「これまで利用してきた紙帳票および電子帳票のシステムが共に老朽化し、ユーザー要望の実現やペーパレス化などの時代の要請に対応することが困難になっていました。また、紙帳票と電子帳票で基盤が分かれていることでアーキテクチャー上、課題があり、非効率な業務となっています。これらを改善すべく、電子帳票と紙帳票を最新ソリューションで統合したいと考えました」と語る。

こうして伊藤忠商事と CTC は、複数のベンダーに提案依頼書を提示し、各社から寄せられた提案内容を比較検討。結果、ウイングアーク 1st の文書データ活用ソリューション「SPA」と、印刷管理ソリューション「RDE」、さらにこの２つの製品を統合管理する「SPA Integration Service（SPA IS）」の導入を決定した。

採用のポイントとなったのは、次の３点だという。まず「帳票に関するすべてのソリューションを SPA IS で統合できる」、「SVF/SPA/RDE などの各製品レベルでも圧倒的な実績がある」そして「現在の SPA IS に不足している機能についても、他社も利用可能な汎用的なものなら個別のカスタマイズではなく機能強化として製品に反映される」だ。

なお、この新しい帳票基盤の名称は、SPA IS に対する強い思い入れから「SPAIS」と名付けられている。

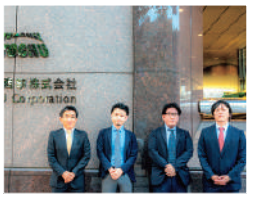
債権債務の明細情報を PDF や CSV で出力。印刷を削減した

それでは第１期の構築を終えた新帳票基盤が、どのように運用されているかみてみよう。

まず、電子帳票を担う SPA は、経理や営業部署を含めすでに約 2,300 人が利用しているという。主な用途について金岡氏は「主な用途は、請求書 PDF や為替予約帳票、残高確認帳票の閲覧です。2020 年度中に、会計帳票等 100 種類以上の帳票が SPAIS に移行する予定で、ユーザー数と利用頻度はさらに拡大します」と語る。

従来、請求書といった帳票は紙でしか出力できず、また管理部署では具体的にどんな帳票が何枚出力されたかを知るすべがなかったという。ペーパーレス化を進めるために、帳票毎、営業課毎、送付先毎の印刷枚数を定量的に把握する必要があるが、SPA でこれらの課題が解決できたのだ。

さらに事前送付における紙の書類のスキャン作業がなくなったと、長沼氏は語る。「新帳票基盤では上位システムから



伊藤忠商事株式会社
創業：1858年　資本金：2,534億4,800万円
主な事業内容：繊維、機械、金属、エネルギー、化学品、食料、住生活、情報、金融の各分野において国内、輸出入および三国間取引を行うほか、国内外における事業投資など幅広いビジネスを展開

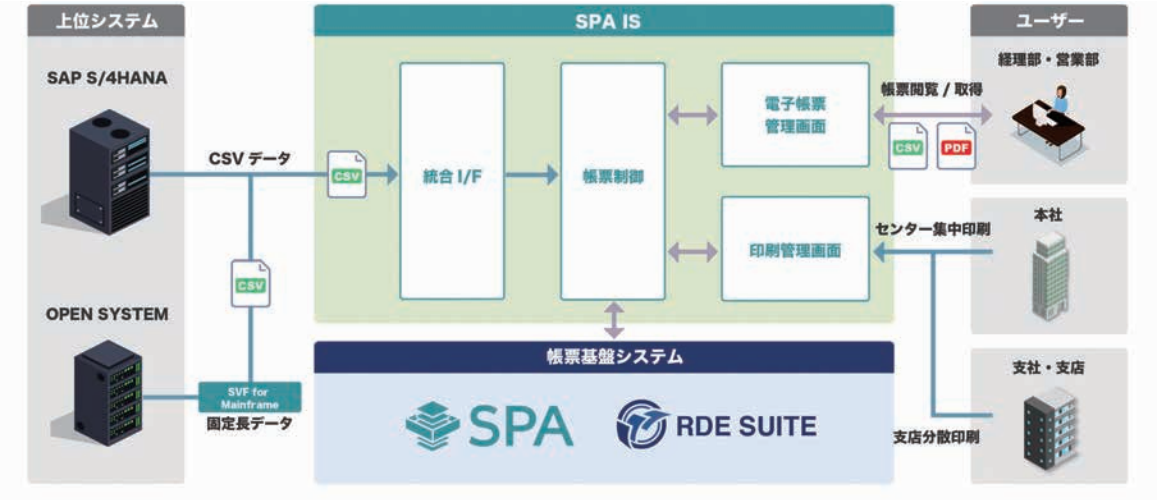
INTERVIEWEE | 伊藤忠商事

伊藤忠商事株式会社 IT 企画部 全社システム室長 浦上 善一郎氏

伊藤忠商事株式会社 IT 企画部 全社システム室 由村 友宏氏

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 流通第1本部 商社システム開発第3部 部付 長沼 勇一氏

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 流通第1本部 商社システム開発第1部 基盤システム技術第3課 金岡 将史氏



送られてくる請求書データをもとに、紙の請求書と共にその控えもPDFで出力されます。これまでは紙の請求書をわざわざスキャンしてお客様に事前送付していたケースもありましたが、現在はそのような非効率な手間をかける必要はなくなりました」。

加えて残高確認用の帳票を、PDFやCSVで出力できるようになったのも大きなポイントだという。「特に海外現地法人向けの残高確認に関して、段ボール箱数箱分の膨大な量の紙を印刷していました。SPAISの活用法をユーザーと考え、残高確認に係る帳票は電子化（PDF、CSV）しました。これにより残高確認業務を大幅に効率化できました。印刷する紙の枚数も年間約20万枚から13万枚程度に削減できると見込んでいます」と、由村氏は語る。

最大のポイントは、印刷業務そのものの変革

次に紙帳票を担うRDEを見てみよう。最大のポイントは印刷業務そのものの変革で、これについて「ペーパーレス化、電子化の流れがあり、印刷に必要な帳票の枚数は確実に減少してきている。センター印刷を廃止し、各部門でユーザー自身が欲しいタイミングで印刷行うオンデマンド印刷への転換を目指していく」と由村氏は語る。

印刷枚数が減っているとは言え、主に外部送付を目的とした帳票を年間150万枚印刷しているという。これを全面的にオンデマンド印刷に移行するとなると、大きな混乱が予想されるため、SPAISのPDF機能やレビュー機能を活用し、一層の紙削減やオンデマンド印刷に敵したUIの実装を目指す。

さらにRDEは、用紙管理に費やしていた工数を大きく削減。「これまで請求書については請求印を赤色で印刷したプレプリント用紙を使用しており、盗難・紛失を防止するため用紙管理が必要でした。支社・支店の管理室では、請求書を発行するたびに専用用紙を施錠付きのキャビネットから取り出してプリンターにセットし、使用枚数をカウントして印刷。使用後は余った用紙をふたたびキャビネットに片付けて施錠するなど、煩雑な手間がかかっていたのです。RDEの導入を機にこの運用を見直し、普通用紙にモノクロで請求印を印刷する方式としました。用紙管理が不要になったことで効率的かつ柔軟な印刷運用が可能となりました」と、由村氏は語っている。

このように新帳票基盤「SPAIS」は、業務での活用を広げ、現在も進化を続けている。「SPAとRDE、それらをシームレスに統合するSPA ISを導入することで新たな業務要件が出てきた場合でも対応できるよう将来の布石を打てたことは、非常に大きな意義があります」と浦上氏は語り、今後も伊藤忠商事とCTC、そしてウイングアーク１ｓｔで強力なスクラムを組み、システムと業務の両面から、新帳票基盤の構築プロジェクトを推進していく意向を示した。

お問い合わせ先

WingArc 1ST
The Data Empowerment Company

ウイングアーク１ｓｔ株式会社
https://www.wingarc.com/

Case Study —— 注目の事例紹介 ——

CLIENT

アステラス製薬株式会社

PARTNER

オープンテキスト株式会社

製薬会社　伝票・証憑の電子化　リモートワーク

大量に発生する伝票と証憑を電子化し経理業務のリモートワークを実現

保管されている大量の伝票と、添付されている証憑を短期間のうちに倉庫に移動する必要に迫られていたアステラス製薬。短い期間でプロジェクトを成功に導いたその理由は OpenText 社にあるという。

Points

導入前の課題

- 過去 2 年間分の伝票を短期間で電子化し、利便性を高めたい

導入後のメリット

- OpenText 社の協力で実現できた短期間での本番運用
- バックオフィスのペーパーレス化で作業効率向上
- 電子化によりリモートワークでも柔軟な対応に成功

短期間での遂行が求められていた電子化プロジェクトの導入背景

アステラス製薬では、本社建物に保管されている 2 年間分の伝票を、できる限り短いスケジュールで電子化し、原紙を倉庫に移動させる必要に迫られていた。これを機に、日々大量に発生する伝票だけでなく、添付される証憑も電子化し、経理担当者が原紙を扱うことなく PC 上で確認、処理できるスキームを構築するべくプロジェクトは発足した。このプロジェクトは必ず短期間で成功させなければならない難しいものだった。

2017 年末当時、アステラス製薬では伝票や証憑といった紙の書類は外部の委託業者によって一次チェックを行った後、経理部による後続のチェックや部門問合わせ対応のため、本社に輸送し一定期間書類を保管していた。しかし、保管スペース縮小のため、本社での後続チェックの運用を保ちつつ、原紙を倉庫に移動させなくてはならなくなった。その期限は翌年 2018 年 6 月に迫り、短期間で書類を電子化させる必要に迫られたのだ。

ここで本プロジェクトに手を上げたのが、既にアステラス製薬で SAP と連携する Archive Server の導入と運用実績を持ち、さらに SAP 導入 20 年という豊富な経験を兼ね備えた OpenText 社だった。OpenText 社は短期間でプロジェクトを成功させるための提案を行い、結果、同社の提供するコンテンツ管理システム「SAP Archiving and Document Access by OpenText」 の導入へと進むことになった。アステラス製薬によると、このベンダー選定は期限が残り 5 カ月と迫った 2018 年 1 月だったというから驚きだ。

エンドユーザーと OpenText 社の二人三脚でキックオフからわずか 4 カ月での本番稼働を実現

アステラス製薬によると、前述のようにベンダー選定は 2018 年 1 月で、キックオフは 2 月、リリースは 6 月中旬とのことで実際の構築期間は 4 カ月間と大変短いものだった。キックオフから毎月 1、2 回、OpenText 社との打ち合せを実施し、並行して開発に関するデータ作成、各種確認事項を細かくチェックしたという。この時、アステラス製薬側でプロジェクトを主導したのは、実際に運用が開始された際に実務担当となる経理部門の高島氏、宮本氏、そして情報システム部門の方々だ。

短期間での導入に成功した理由のひとつに、短期間で行うプロジェクトだからこそ、実務担当者が細かく、そして深くプロジェクトに参加した点が挙げられる。そして 2 つ目の理由として、OpenText 社の豊富な経験に基づく詳細な要件定義があったことも見逃せない。プロジェクト開始当初、アステラス製薬の情報システム部門では「このプロジェクトは短く見積もっても半年はかかる」と想定していたが、OpenText 社とアステラス製薬がまさに二人三脚で進めた結果、4 カ月でプロジェクト完了を迎えた。

SAPの使い勝手を変えずに構築新たな業務フローをスムーズに運用

アステラス製薬が選定した OpenText 社の「SAP Archiving and Document Access by OpenText」は、運用が開始された直後に真価を発揮した。これまで使い慣れた SAP の操作そのままに運用できたからだ。

アステラス製薬株式会社
創業：1923年
資本金：1030億100万円（2019年3月31日現在）
主な事業内容：医薬品の製造・販売および輸出入

INTERVIEWEE | アステラス製薬

経理部　会計グループ
高島 真寿美氏

経理部　会計グループ
宮本 潤一氏

OpenText Enterprise Scan機能

一度に数百枚の紙の証憑をスキャン可能なため非常に効率的

メール添付のPDFもスムーズにマスターデータと連携

取り込んだ証憑の照会

SAPの会計伝票照会画面から電子化された証憑をシームレスに照会できる

ここで話をベンダー選定時に戻す。当時アステラス製薬では、電子化された書類の確認方法について SAP から確認するか、別のシステムから確認するかは決めていなかった。OpenText 社の提案は「使い慣れた SAP の画面内に機能を追加する」といったもので、コスト面、スケジュール面などからも優位な提案だった。「もし SAP 外に新システムを構築していたら、運用フェーズに入ったとしてもスムーズに実務をこなせなかった」と、経理部の高島氏が語るように、使い慣れたシステム上に新たな業務フローを追加する方が、実務を行う担当者の負担は少ない。

SAP 上に構築したことによるメリットは他にもあった。宮本氏によると、本プロジェクトで電子化する伝票と証憑は、誰でも閲覧できる書類ではないため、厳密な権限管理を行う必要があった。これも SAP 上に構築したことによって、スキャン担当、承認者といった新たな権限を別途設けることなく、これまで利用していた各種権限管理が利用できたのだ。

一方、宮本氏によると、実際に運用が開始されると、電子化されたことによって実務の効率が大幅にアップしたという。これまで会計監査に必要な伝票を提出する場合や、各部門から経理部門に問い合わせがあった場合、伝票を探すために倉庫へ向かい、目的の書類を探し、それを PDF 化して送るといった手順が必要だった。そのため即時に対応することが難しかった。今では SAP で検索し、PDF として出力し送付するだけで、大幅に時間が短縮できるようになった。最終的に原紙が必要となった場合でも、まずは検索して確認できるため、迅速な対応が可能となった。

リモートワークにも力を発揮した経理業務の電子化。次に目指すは電子帳簿保存法への対応へ

伝票と添付されている証憑が電子化された新たな運用は、昨今必須となったリモートワーク環境下でも生かされた。「SAP Archiving and Document Access by OpenText」による電子化のおかげで、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う出社制限の中でも業務を止めることなく運用できたという。具体的なフローはこうだ。まず、同製品に含まれる Enterprise Scan 機能を使えば、紙媒体をスキャンした画像データ以外にも直接 PDF を取り込むことができ、SAP の会計システムと PDF を連携させられる。加えて取引先のお客様の多くが領収書、請求書を PDF で送付されたこともあり、データ入力のフローはスムーズに流れた。

アステラス製薬では OpenText 社のこれからのソリューションに期待をしている。それが「SAP S/4HANA」への移行や「電子帳簿保存法」への対応だ。実は OpenText 社はこれらの知見と経験が豊富なこともあり、アステラス製薬によれば、それも導入を決定づけた理由のひとつだという。現時点では、原紙保管の必要な過去 11 年分の原紙が大量に倉庫保管されているが、これらも OpenText 社により SAP の会計データと紐づけ、電子帳簿保存法の要件が満たされれば、保管の必要がなくなる。

大量の伝票を短期間で電子化するというこの困難なプロジェクトは、2 社の緊密な連携によって成功を収めた。基幹システムという企業活動の根幹を支えるシステムの導入にあたっては、豊富な経験と実績を持ち、日々の運用を細かくサポートしてくれるベンダーを選ぶことが、DX 推進の好循環を生むためにも重要といえる。

お問い合わせ先

opentext™

オープンテキスト株式会社
TEL: 03-4560-7704
https://www.opentext.jp/
Mail: jpmkt-group@opentext.com

Case Study ── 注目の事例紹介 ──

CLIENT
株式会社オーディオテクニカ

PARTNER
コベルコシステム株式会社

システム統合 | SAP S/4HANAクラウド | SAP on Azure

「ONE AT」プロジェクト始動 SAP ERPの導入で グループを1つに結ぶ

グローバルに展開する音響機器メーカー、オーディオテクニカ。これまで国内・海外の各拠点で部分最適を図ってきたが、さらなる飛躍のためにグループを１つにし、全体最適を目指す「ONE AT」プロジェクトとともに先進的な SAP on Azure の導入を果たした。

Points

導入前の課題

- 独立闊歩だったシステムを１つの基幹システムに統一

導入後のメリット

- グループのシステム基盤を構築し、グローバル展開への基礎を確立
- サーバー数、ソフトウェア数が削減され、ランニングコストを抑制
- ブラックボックスだったシステムや業務フローが明確化

コロナ禍に注目を集める オーディオテクニカの製品群

日本を代表する音響周辺機器メーカー株式会社オーディオテクニカ（以下、オーディオテクニカ）。同社の創業は 1962 年、国産のレコードカートリッジ（レコード針）の製造販売から始まった。近年ではその精密技術を活かしたヘッドホン、マイクロホンなどを次々と開発し、国際的なブランドに成長している。その証にグラミー賞の授賞式では、海外アーティストらが同社のマイクを手に熱唱し、夏季・冬季オリンピックでは、走り幅跳びの砂地やフィギュアスケートのリンク内に設置された同社のマイクが会場の臨場感を伝えている。また、今年のコロナ禍では、テレワークやステイホーム需要によってヘッドセットや USB マイク、会議用システムが好調だ。

現在、同社の売上比率はおよそ海外 65％、国内 35％になるまでに成長したが、そこには「部分最適」の課題が潜んでいたと取締役 管理部 ゼネラルマネージャー 小柳 益男氏は語る。

「当社は小さいながらも世界中に拠点を持ち、それぞれが独立独歩で事業を進めトータルで成長を続けてきました。一方で、各拠点が自分たちの業務しか見ないがゆえ過剰在庫が発生して、多くの課題も浮かび上がってきました。その最大の原因は『情報の断絶』にありました」（小柳氏）

「ONE AT」を掲げて システム統合と課題の解決を目指す

このような現状を打破すべく、同社は 2016 年から「ONE AT」という年次スローガンを掲げ、グループでの全体最適を推進。その最たる施策として、各国、各部門で分断された情報システムを１つの基幹システムに統一するプロジェクトがスタート。まずは国内の統一化が始まった。

「これまでは販売・生産・財務会計・管理会計といったシステムがグループ会社ごとに独立していました。何がどれだけ、どう動いていて、結果どう対応すべきなのか、共通の指標で可視化したいと考えたのです。実際にそれぞれの現場を回り、課題を細かく洗い出すことは非常に骨が折れるものでしたが、結果的に簡易的な Fit&Gap を 3 か月で実施し、グローバル対応の ERP で統一する方針を固めました」（小柳氏）

同社 管理部 経営企画課 ICT 企画グループ 福島 渉氏は、ERP ソリューションの選定をこう振り返る。

「弊社は国内のみならずグローバルな展開を志向しています。その方向性と最も合致するソリューションとして、SAP システムの導入を選びました。グローバルでの利用実績が最も豊富で、各国の法制度に対応していることが主な選定理由です」（福島氏）

しかし、その導入は難航した。なぜなら国内外の各拠点で、独立してシステムが運用されてたからだ。多くのカスタマイズが施され、改善を重ねた作業とシステムを標準化するには、業務をひとつずつ紐解いていく必要があったのだ。

導入プロジェクトに加わったコベルコシステムは、製造業への SAP システム導入に強みを持ち、2 年間かけて各拠点の業務を文字通り丁寧に紐解いていった。そして、SAP S/4HANA と Microsoft Azure（以下、Azure）の導入を決定した。

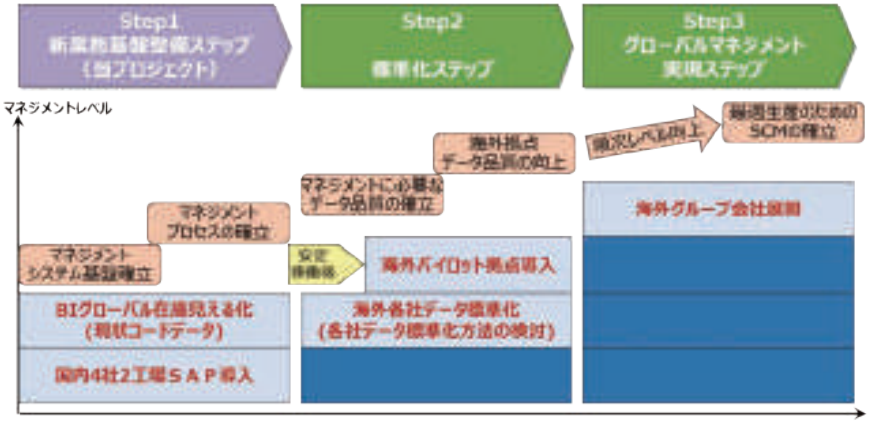
audio-technica

株式会社オーディオテクニカ
設立：1962年4月17日
資本金：1億円
連結従業員数：760名（国内関連会社を含む）
事業内容：音響・映像関連アクセサリ、アクチュエーター関連製品、半導体レーザー関連商品、産業用防塵装置、食品加工機器

INTERVIEWEE | オーディオテクニカ

取締役 管理部 ゼネラルマネージャー 小柳 益男氏
管理部 経営企画課 ICT 企画グループ 主事 山田 淳一氏
管理部 経営企画課 ICT 企画グループ 福島 渉氏

「ONE AT」を掲げたシステム統合のプロジェクトイメージ



先進的 SAP on Azure 事例となるチャレンジ

同社 管理部 経営企画課 ICT 企画グループ 主事 山田 淳一氏は、Azure を基盤に選んだ理由を次のように説明する。

「旧基幹システムの BI に Azure を使っていたこともあり、その特徴は把握していました。オンプレミスとクラウドで両方検討しましたが、ハードの要件が固まらないと動けないオンプレミスと比べて、クラウドは柔軟なサイジングが可能だった。そこが決め手となりました」（山田氏）

しかし、当時 SAP on Azure はまだ SAP 社の認定前。開発は事例のないチャレンジングなものとなった。困難も少なくなかったがコベルコシステムとマイクロソフト社との連携もあってシステムは問題なく稼働し、同社のシステムは SAP on Azure の先進的な事例となったのだ。

プロジェクトの進行には Microsoft 365 が活用され、細やかな実装作業が行われた。その様子をコベルコシステム株式会社 産業ソリューション事業部 技術理事 統括 PM 山田 憲司氏はこう振り返る。

「例えば、Teams 内に個別の課題に特化したチャンネルを作ることで、場所を選ばず議論を進めることが可能になりました。検証段階でも、離れた拠点の相手に対して即座にバトンを渡していくことが可能になったため総勢でおよそ 200 名という関係者の多さにもかかわらず、スピーディーな導入が可能になりました」

ブラックボックスだったシステムや業務フローが明確に

2019 年、同社の国内 4 社 2 工場に SAP システムの導入が完了。海外への導入を見据えた Step 1 が終了したのだ。国内での導入を果たした今、現時点での成果を、福島氏は次のように語る。

「SAP S/4HANA を中心とした基幹システム群として国内を統一できたのが何よりの成果です。ブラックボックスとなっていたシステムの全体像が明らかになり、情報が可視化されました。その結果、従来は 7 日間かかっていた月次決算が 2 日間に短縮され、月 1 を基本としていた生産指示もより頻繁にできるようになりました。また、生産指示短期化と構築済みのグローバル PSI システム（順次、海外販社の情報を取り込み中）を合わせることで、需給調整機能の集約ができ、海外生産拠点へ生産リードタイム短縮要請などができるように進めていきます」

さらに、" SAP on Azure " によって、大きなコストメリットも出ている。

「今までは販売・会計・生産と個別にサーバーを立てており、合計十数台が稼働していましたがその半分の仮想マシンで済むようになりました。また同じパッケージソフトを別部署で所有する多重投資も無くなりました。速度や利用感はオンプレミス時代と変わらないままに、ランニングコストは半分になりました」（山田氏）

国内の統一を終え、今後の展望を小柳氏は次のように語った。

「これまでは各部門が、自分のところしか見ていないことで、無駄な受発注を何度も繰り返してきました。これからは 1 つのシステムに集まった共通のデータをみんなで見て、自分の仕事をするだけだった人たちのマインドを切り替えていきます。その先に私たちの目指すべき姿があります」

今後もオーディオテクニカの ONE AT を実現するための挑戦は続いていく。

※コベルコシステムは本プロジェクトを支援したことにより、『SAP AWARD OF EXCELLENCE 2020』の優秀賞を受賞しました。

お問い合わせ先

コベルコシステム

コベルコシステム株式会社
https://www.kobelcosys.co.jp/
TEL:0120-75-0044
営業時間 9:00-17:30（土・日・祝日は除く）

Case Study ── 注目の事例紹介 ──

CLIENT
川崎重工業株式会社

PARTNER
TIS 株式会社

SAP S/4HANA移行 | アセスメントサービス | 工数予測

SAP S/4HANA化に伴う 対応ボリューム・人的リソースを セキュアなアセスメントで解析 リソースを高精度に可視化

保守サポートの終了対策と、業務改革の一環として DX を進める川崎重工業は SAP S/4HANA に移行することを決定した。その工数や必要な IT 投資を調査、評価するために選んだのは、機密性が高く、セキュアな TIS のサービスだという。

Points

導入前の課題

・SAP S/4HANA へのマイグレーションに関する大規模な IT 投資について、対応ボリューム、必要な人的リソースを割り出すのは困難

導入後のメリット

・SAP S/4HANA へ移行するための工数を定量的予測し、必要な IT 投資を高精度で推測。結果的にマイグレーションを全社レベルでの合意に導く

保守終了への対応と DX の推進 S/4HANA へのマイグレーション

航空機・鉄道車両やモーターサイクルをはじめ、「陸・海・空」さらには宇宙まで幅広く事業を展開する総合エンジニアリングメーカー、川崎重工業。

同社では、稼働中の SAP ERP 6.0 の保守サポートが 2025 年末に終了（2020 年 2 月 SAP 社は保守サポートの延長を発表）することを受け、2018 年より対応策の検討を開始した。この時点での川崎重工業グループにおける ERP の導入状況を、馬場氏は次のように説明する。

「1997 年に初めて SAP R/3 を人事システムとして導入しました。その後、会計システムを導入し、SAP ERP 6.0 へのマイグレーションを経て、2011 年からは固定資産システムへも用途を拡大。海外 7 拠点でも導入され、グローバルで計 12 のインスタンスが稼働しています」。

対応策の検討において、ともに協議をおこなった川崎重工業グループの Sler であるベニックソリューション倉本氏はこう振り返る。

「S/4HANA へのマイグレーションか、新規構築、あるいは他製品への移行など、あらゆる可能性について検討しました」。

ちょうど同じ頃、川崎重工業では業務改革の一環として、デジタルトランスフォーメーション（DX）を進めていくことを計画。これを踏まえ、SAP S/4 HANA（以下 S/4HANA）を中核に捉えてシステム全体の最適化を行うことが最も現実的な選択と判断、S/4 HANA へのマイグレーションが当面の目標と定められた。

S/4HANA へのマイグレーションには、大規模な IT 投資が伴うと見込まれるものの、その対応ボリュームおよび必要となる人的リソースを割り出すアセスメントは困難が予想された。そこで、既に導入やマイグレーションといったノウハウを持つ SIer の知見を活用することに決定、そこで選ばれたのが以前より取引関係があった TIS だ。決め手となったのは、セキュアかつ安全なアセスメントが可能で、広いスコープを自動診断できる「S/4HANA アセスメントサービス」の存在があったからだ。

約 4,800 本のアドオンを個別解析 セキュアなアセスメントサービス

ここで、TIS の S/4HANA アセスメントサービスについて解説しよう。このサービスは一般的なアセスメントサービスにはない大きな特徴を持っている。それがセキュアなアセスメントだ。TIS 独自の方法により、データやプログラムといった、高い機密性が求められる経営情報や情報資産を、社外に持ち出すことなくアセスメントを実現することができるのだ。

この特徴について、ベニックソリューションの石原氏は「川崎重工業は防衛省との取引などで、特に厳格な機密性が求められます。ERP のデータを社外へ持ち出すことなく、グループ内に閉じたネットワーク環境で検証を行うので、安全面で申し分がありませんでした」と語っている。

なお、TIS についての印象も採用に至った理由の一つだ。ベニックソリューションの八木氏は「TIS 氏は技術力が高く、要望へ臨機応変できる会社という信頼感がありました。本件に続き、海外 8

Kawasaki
Powering your potential

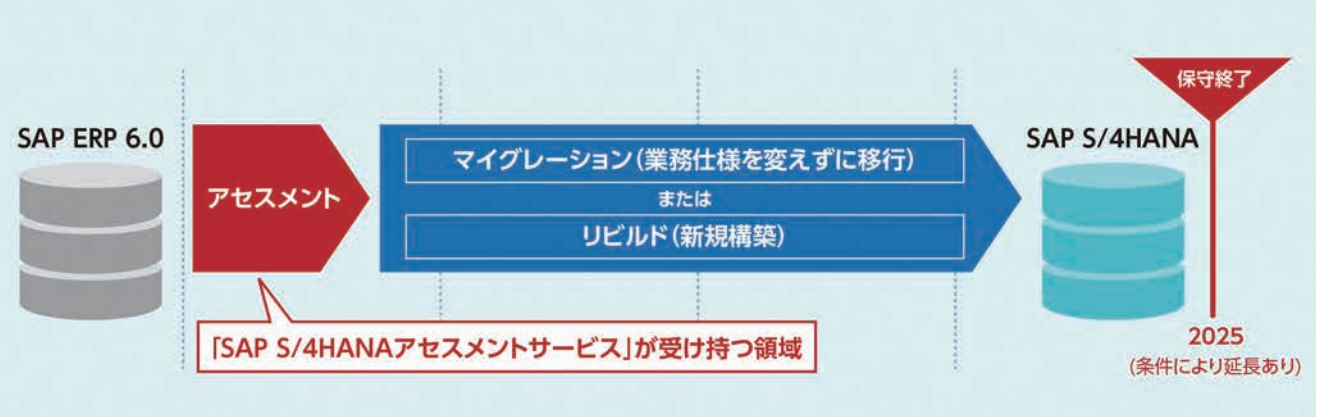
川崎重工業株式会社
設立：1896年10月15日
資本金：1044億8400万円（2020年3月31日現在）
連結売上高：1兆6413億3500万円（2020年3月期）
連結従業員数：36,332人（2020年3月31日現在）
事業内容：船舶、鉄道車両、航空機、モーターサイクル、ガスタービンなど

INTERVIEWEE | **川崎重工業／ベニックソリューション**

川崎重工業株式会社
技術開発本部　IT 戦略・企画推進センター
IT アーキテクチャ企画部
IT システム課 主事
馬場 裕之氏

ベニックソリューション株式会社
取締役（管理本部、IT 基盤本部、ソリューション本部担当）
兼 事業戦略企画室長
兼 ソリューション本部長
倉本 淳司氏

一般的なアセスメントの位置付け



拠点のアセスメントも控えており、中長期のパートナーとして期待しました」と語る。

それではここで、2018 年から実際に開始されたアセスメントサービスについて見てみよう。

アセスメントは、TIS のメンバーが川崎重工業の環境で ERP にアクセスして調査を実施する方法を取る。アドオンの構文を確認し、改修の有無や程度を確認するとともに、標準機能で代替できるか否かも 1 点ずつ検証したという。また、アセスメントに利用する TIS のツールは、広範囲に自動診断できるため、川崎重工業の業務知識に長けたエキスパートを、代替案の検討や課題解決案の提案といった、コンサルティング業務に専念してもらうことも実現した。

課題となったのは、多数存在する既存アドオンの解析だ。約 4,800 本の検証には長い期間を要することとなり、S/4HANA アセスメントサービスの標準的な期間に比べ、やや長めとなる約 2 ヶ月間が解析期間に充てられたという。

また、解析以外の部分についても、TIS の知見が活きたと石原氏は語る。「SAP ERP 導入企業のうち、どの程度の割合がマイグレーション計画に着手しているのか。まだ SIer の業界が共有できていない貴重な情報を TIS から提供してもらい、アセスメント後の計画策定で大いに参考になりました」。

さらに、アセスメント工程の終盤にも TIS の経験が活きたという。S/4HANA で必要なメモリサイジングについて、石原氏は「SAP 標準のツールで解析した結果を TIS が独自フォーマットに落とし込んでくれた。ポイントがつかみやすく、きめ細かな配慮を感じました」と、経験や知見に加え、配慮という点にも大きな評価をしている。

全社レベルで移行の合意を得た TIS のアセスメントサービス

アセスメントは 2018 年 10 月に完了、アセスメントレポートにより、Unicode 化に要する工数や、S/4HANA へ移行するための工数が定量的に予測でき必要な IT 投資を高精度で推測できたという。

このレポートを踏まえ、S/4HANA への移行プランを経営会議に提示。馬場氏は「どれだけの対応が伴い、どの程度の予算が必要なのか。経営層に具体的な根拠を示しつつ、S/4HANA は DX 推進のエンジン役となる意義を説明。全社レベルでの合意に至りました」と語る。そしてこの意思決定を受け、2020 年 4 月より、S/4HANA へのマイグレーション対応を開始した。

この実績から、TIS は海外拠点（北米 3、アジア 2、ヨーロッパ 2）の S/4HANA 移行アセスメントも手がけ、最終報告を含めた一連の作業は 2020 年 1 月末で完了している。

川崎重工業の馬場氏は、TIS への期待を次のように語った。「TIS は当社グループとの長いお付き合いで、業務内容や文化をよく理解していただいています。ベニックソリューションとの協業体制をさらに強めて、ERP 以外の領域でも支援いただければと思います」。

お問い合わせ先

TIS
TIS INTEC Group

TIS株式会社
https://www.tis.co.jp/

Case Study —— 注目の事例紹介 ——

CLIENT
NECグループ × PARTNER 日本電気株式会社

デジタル経営基盤 | 新たな見える化 | システムのスリム化

DX変革に向けて自社グループ基幹システムのSAP S/4HANA®への刷新とSAP HANA®を活用したデジタル経営基盤の構築

—コロナ影響下のなかデジタル活用により計画通りプロジェクトを完遂—

NECはDX化を加速させるため、SAP S/4HANA®（注1）への刷新とSAP HANA®（注2）を活用したデジタル経営基盤の構築を決断。今回、海外10カ国14拠点のマイグレーションをコロナ影響下のなか計画通りにプロジェクトを完遂させた。その秘密はデジタル活用にあるという。NECのDX化に対する取り組みも合わせご紹介する。

Points

導入前の課題

- DX化を進め昨今の新しい経営ニーズへの対応が求められたが、これまでの基幹系システムと、サイロ化された情報系を含むレガシーシステムでは実現が困難

導入後のメリット

- 経営のスピードアップと業務効率化
- ビジネスプロセス全体を見据えた迅速かつ柔軟な事業遂行
- ビジネス創造などの新しい経営ニーズへの対応

基幹システムのSAP S/4HANA® への刷新

NECでは、グローバルベースのグループ企業で導入していたSAP® ECC6.0を「DX変革加速」に向け、AI、機械学習、データ分析などインテリジェント機能を備えるSAP S/4HANA®にて刷新することで、ビジネスプロセス全体で様々なアプリケーションと連動しDX化を推進していくことを決断。SAP S/4HANA®へのマイグレーションおよびSAP HANA®によるデジタル経営基盤を、海外10カ国14拠点で2020年6月より本番稼働開始した。

NECは経営のスピードアップと業務効率化を目的に、2010年から国内外のグループ会社にSAP社のERPシステムを導入し、販売・経理・購買といった基幹業務プロセス標準化や経営見える化を進めていた。

しかしこれまでの基幹系領域を超え、ビジネスプロセス全体を見据えた迅速・柔軟な事業遂行や、社内外のあらゆるデータ分析に基づいたビジネス創造などの新しい経営ニーズへの対応が求められる中、これまでのERPシステムや会社・組織ごとに個別最適化された旧来の情報システムでは対応が困難な状況にあった。

このため、まず新しいコアとしてSAP S/4HANA®にマイグレーションし、さらに、ビジネスプロセス全体を通して上がってくる情報に加え、企業内外のあらゆる情報をデジタル経営基盤に集約、一元化することとした。これによりNECグループの社員全員が同じデータを分析し、経営と業務の高度化を図ることによりDX化を加速できると考えたのだ。

デジタル活用によるグローバルPJの遂行

このSAP S/4HANA®マイグレーションは、海外10カ国14拠点のマイグレーションを限られた期間で実現しようという難しいものであったが、さらに追い打ちを掛けたのが、新型コロナウイルス感染症の拡大だ。しかし、結果的には2020年6月に移行を完了し、計画通りにPJを完遂した。

まずマイグレーションで重要なのは企画段階で品質とコスト、スケジュールに影響する改修領域の特定とリスクの洗い出しにより精度の高い実行計画を策定することにある。本PJでは社内外の事例が限られた中でアビームコンサルティング（注3）のサービスである「ABeam Cloud® Conversion Express Factory for SAP S/4HANA®（注4）」などを採用し、品質確保・効率化により実行計画を短期に策定できたという。

そして煩雑で膨大な工数を要するテスト工程である。プロセスマイニングツール「Celonis」とインテリジェントオートメーションの「Blue Prism」を組み合わせた先進的な自動テスト方式「Digital Test」を採用し大幅な工数削減を実現した。奥野氏は「テストパターンは作るだけでも大変な作業です。これを自動化できたのは素晴らしい。大幅な工数の削減と、品質確保を両立できたのはDigital Testのおかげです」と語っている。

さらに新型コロナウイルス感染症の影響はすでに進めていた「働き方改革」の基盤であるデジタルワークプレイス環境をフル活用し、グローバルベース完全テ

\Orchestrating a brighter world NEC

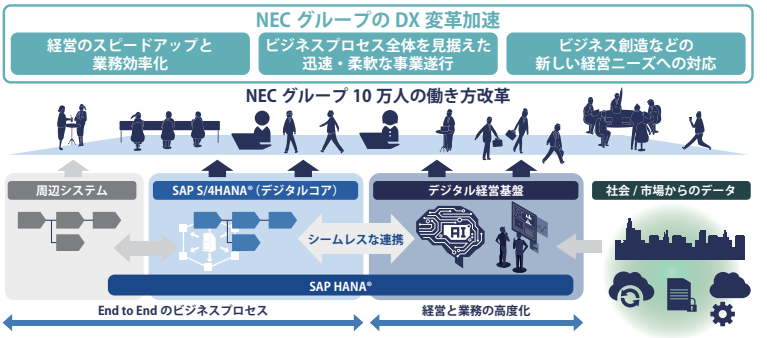
日本電気株式会社
創立：1899年（明治32年）7月17日
資本金：4,278億円（2020年7月10日現在）
売上収益：2019年度実績 単独 1兆7,897億円 連結 3兆952億円
グループ主要事業：社会公共、社会基盤、エンタープライズ、ネットワークサービス、グローバル

INTERVIEWEE | 日本電気

経営システム本部
シニアマネージャ
奥野 健氏

経営システム本部
主任
伊藤 厚氏

DX変革加速に向けた自社グループ基幹システムの刷新



レワークで当初の計画通りに、かつ業務上支障をきたさない品質で完遂したのである。

しかもこのような状況のなか、マイグレーションに合わせて機能を棚卸しして、40％近い機能を削減できたというから驚きだ。

SAP HANA® をベースとしたデジタル経営基盤の構築

ＤＸ化では社内外のあらゆるデータを集め分析し経営・ビジネスに活かしていくことが重要だが、大規模なデータをいかに効率的に管理し、さらにユーザーに有効に活用してもらうかが問題となる。

NEC では大容量データを高速に処理するインメモリーデータベースである SAP HANA® を採用することで、目的別に用意していたデータベースを統合し、データ加工の工数を削減し、鮮度と精度の高いデータを活用できる先進的な情報系基盤を構築。さらに、大量データの分散処理や管理が可能なソフトウェアである Cloudera Data Platform（注 5）を採用することでデータプラットフォームを二層化し、効率的かつ拡張可能で、使いやすいデータ管理を実現した。

そしてこの SAP HANA® 上に業務上意味があり再利用可能なデータを標準情報種として定義しデータマートとして実装。

従来の利用用途ごとに乱立するデータ構築 / システム化に起因する構築負荷やリードタイムあるいはシステム間の数値整合などの課題を解消し、柔軟に活用しビジネスに活かしてもらうことを狙っている。

しかしこのような基盤があっても、ただデータを集めただけであればユーザーのデータ活用は進まない。

しっかりしたデータガバナンスの仕組みが必要となる。

NEC は、グループ全体の情報の定義・品質管理に責任を持つ「データオーナー」、業務要件を基に実現シナリオを管理する責任を持つ「シナリオオーナー」、それを実装するシステムに責任を持つ「システムオーナー」を置き三位一体によるデータガバナンスの仕組みを作った。

さらに DX 化に向けたデータ活用を促進するための「GDMCC（Global Data Management Competence Center）」という組織を設置。

これにより、ビジネスプロセス全体から上がる情報や企業内外のあらゆる情報をデジタル経営基盤に一元化し、グループ社員全員がデータ分析をすることにより経営と業務の高度化を図り、DX 化を加速することを狙っている。

今後について

NEC は、この SAP S/4 HANA® への刷新とデジタル経営基盤を今後グループ各社に順次展開するとともにビジネスプロセス全体の統合を進めて、NEC の持つ AI など最先端 ICT を活用した DX 化をさらに推し進めていく。

また、NEC グループの総力を上げて実現したこのプロジェクトの取り組みを活かし、アビームコンサルティングとの連携を強化し、社会や企業の課題を構想から実装・定着までの End to End で解決する DX 事業を加速していく。

（注1）SAP S/4HANA®：SAP社のインメモリーデータベース SAP HANA を基盤とする統合型インテリジェント ERP システム
（注2）SAP HANA®：SAP社のハイパフォーマンスなインメモリーデータベース
（注3）アジアを中心とした海外ネットワークを通じ、それぞれの国や地域に即したグローバル・サービスを提供している総合マネジメントコンサルティングファーム。戦略、 BPR、IT、組織・人事、アウトソーシングなどの専門知識と、豊富な経験を持つ約 6,600 名のプロフェッショナルを有し、金融、製造、流通、エネルギー、情報通信、パブリックなどの分野を担う企業、組織に対し幅広いコンサルティングサービスを提供。
ホームページ：https://www.abeam.com/jp/
（注4）https://www.abeam.com/jp/ja/expertise/SL214
（注5）Cloudera Data Platform：
セキュリティとガバナンスを確保し、Apache Hadoop/Apache Hive/ Apache Spark等を含む大量データの分散処理・管理可能なオープンソースソフトウェア

※SAP、SAPロゴ、記載されているすべてのSAP製品およびサービス名はドイツにあるSAP SEやその他世界各国における登録商標または商標です。
※アビーム、ABeam及びそのロゴは、アビームコンサルティング株式会社の日本その他の国における登録商標です。
※その他本文に記載されている会社名及び製品名は各社の商号、商標または登録商標です。

お問い合わせ先

\Orchestrating a brighter world
NEC
日本電気株式会社
DX事業推進本部
E-Mail：nssc-cs@sap.jp.nec.com

Case Study ── 注目の事例紹介 ──

CLIENT
株式会社日立ハイテク

PARTNER
日本マイクロソフト株式会社

デジタル戦略　クラウド化　攻めのIT投資

抜本的な業務革新プロジェクトに不可欠クラウドサービス Microsoft Azure

日立ハイテクでは DX において、全ての業務プロセスを変える、大きな業務改革を行っている。これまでオンプレミスで運用していた SAP のクラウド化や、SAP アドオンの廃止などが不可欠だという「革新」を紹介する。

Points

導入前の課題

・オンプレミスのサーバー運用保守が高コスト。働き方改革にも対応できず

導入後のメリット

・クラウド化により運用保守のコスト削減に成功
・働き方改革を含む業務改革の足がかりに

デジタル技術で業務プロセスの改善や働き方改革、ビジネススピード向上を目指す

日立ハイテクでは、従来から取り組んできた「IT 戦略」を「デジタル戦略」と名を変え、大きなプロジェクトに挑んでいる。これはこれまでの「IT 活用」という視野をさらに広げ、デジタルをビジネスに活用する戦略に進んだ結果だ。まず、このデジタル戦略で立てられた 4 つの指針を紹介しよう。

1 つはグローバル企業としての競争力を向上させるため、世界標準のシステムを利用する「Global Standard System」次に、システムのカスタマイズを減らし現場業務をシステム標準に合わせる「Fit to Standard」。システムの運用管理コスト削減などを狙う「Cloud First」。そして昨今の働き方改革に合わせ、いつでもどこでも安全に仕事を可能とする「Mobile First」だ。

これらを実現するため、基幹システムの刷新を決定した。まず変化の少ないシステムを「Global Standard System」に置き換えることだ。そして SAP ERP 上に多数導入していたアドオンを廃止し、標準機能だけで業務を行う「Fit to Standard（以下 F2S）」を実現する。また刻々と変化する可能性のあるシステムは、その都度、最適なクラウドサービスを利用して機敏に対応するという。

デジタル戦略によって進むクラウド化 9,000 アドオンをゼロにする業務革新

デジタル戦略によるワークプレイスのデジタル化はすでに進んでいる。まず、オンプレミスで運用していたストレージは、クラウドサービス「Box」への移行が進み、2020 年初頭で 87% に達した。

ソフトウェアでは、Microsoft Office 365 の導入が 100% を達成。達成したのは、新型コロナウイルスによって働き方を大きく変えざるを得なくなる 1 カ月前だったといい、その後の在宅勤務に大きく貢献できたという。

今後は、グローバルでの文書共有の効率化や、クラウドアプリ間での Box API を活用した連携、Office 365 の活用によるエンドポイントの DX 化などが予定されている。

また、業務改革への取り組みも進行している。日立ハイテクでは、これを単なる IT のプロジェクトではなく、次の 10 年に向けた「業務革新」と位置づけ、「DX-Pro ＝業務革新プロジェクト」と呼んでいる。これまでの IT 戦略では、コスト削減や効率化という点にとどまっていたが、「業務革新プロジェクト」では、ビジネススピードの向上や業容拡大、働き方改革の推進といった、大きな目標を掲げているのが特徴だ。

この目標への道のりは平坦なものではない。例えば「F2S」では、会社設立当初から残る業務プロセスやシステムを、大きく変えることが難しかったからだ。しかし業務プロセスをゼロベースから改めるため、お客さまに対して何をすべきかを念頭に、規則や基準、組織から大きく変え、これを進めている。

「F2S によって効率性は一時的に悪化する懸念もあるが、プロセスの見直しと新機能の活用こそが実現のカギになるだろう」と、デジタル推進本部の酒井氏は語る。

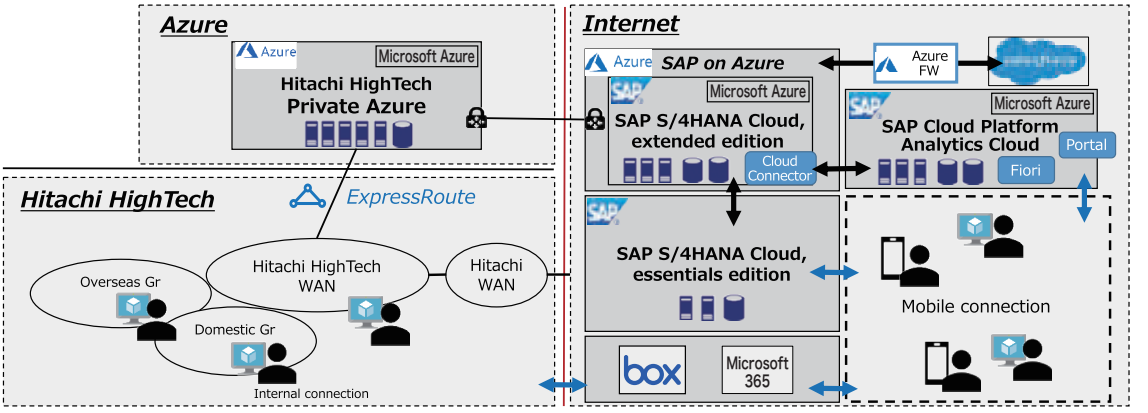
「F2S」では、SAP の標準機能だけを利用することも目標だが、SAP ERP では 9,000 にも及ぶアドオンがあったという。まずはこれをゼロにすることが目

HITACHI
Inspire the Next

株式会社日立ハイテク
設立：1947年4月12日
資本金：7,938,480,525円（2020年3月31日現在）
従業員数：連結11,903名、単独4,307名（2020年3月31日現在）
事業分野：ナノテクノロジー・ソリューション、アナリティカル・ソリューション、インダストリアル・ソリューション

INTERVIEWEE | 日立ハイテク

株式会社日立ハイテク
理事 デジタル推進本部本部長
酒井 卓哉 氏



標で、新たなアドオンを導入する場合は役員決裁が必要だというのだから、目標達成への本気度が伺える。

なぜクラウド化が必須なのか？ クラウド化で実現した攻めの IT 投資

それではなぜ、業務革新プロジェクトにクラウド化が必要なのだろうか。これは、先に述べたグローバル標準のシステムを利用する「Global Standard System」と、システム標準機能に合わせる「F2S」において、クラウドサービスを使うことがもっとも有効な方法だからだ。

クラウドサービスであれば、常に最新のシステムが利用でき、セキュリティを保つことに直結する。システムメンテナンスにかかるコストも下げることが可能で、さらに柔軟な拡張性をもっていることもポイントだ。だからこそのクラウド化であり「Cloud First」なのである。

基幹システムのクラウド化では、グローバル性と安定性、そして SAP 社との連携を重要視した結果「Microsoft Azure」を選定した。多くの SAP 製品とのコネクティビティが標準で準備されていることも、選定理由のひとつだという。

Microsoft Azure の採用によって、経営スピードも向上したという。これまでオンプレミスで稼働していた事業別・会社別の複数の ERP を、S/4HANA Cloud で再編した。本社・工場・国内グループ会社向けには Microsoft Azure を基盤とするフルスコープの自社専用テナント、海外販社向けにはシンプルな SaaS モデル提供テナントを用いてこれらを有機的に接続し、リアルタイムに経営状況を把握することが実現したのだ。

また、オンプレミスではデータセンターや保守運用といったコストが大きかったが、Microsoft Azure に置き換えたところ、新たに発生したクラウドの利用料を含めても大きく削減できたという。

一方で予期しない大きなコストも発生した。それはネットワークやセキュリティ対策に関するものだ。特に、働き方改革により自宅などから通信することが多くなったことと、セキュリティ対策を十分に行う必要があったためである。しかし、こうしたコストを加えても大きく削減に成功。その分、新技術や人材育成などといった「攻めの IT 投資」ができた。

今後も進む日立ハイテクの業務改革 Microsoft と SAP との強固な連携に期待

今後は段階的に、周辺システムもクラウドサービスに移行する予定だ。設計や製造といった、クラウドに置くことが難しかったものも、コロナ禍による在宅勤務などを鑑み、クラウド化することを検討中だ。さらなる効率化を進めるため、RPA や RBA を駆使した自動化や、マルチクラウド監視、24H365D のグローバルな運用体制の整備などを行う予定だ。

今後の業務革新プロジェクトにおいて、日立ハイテクは Microsoft に大きな期待を寄せているという。それは Microsoft と SAP のさらなる連携強化だ。「Microsoft と SAP はどちらもグローバルに展開する企業です。今以上の連携を期待しています。ワンストップを実現できるような、より強固な関係になっていってほしいです」と、酒井氏は語ってくれた。

今後も進む日立ハイテクの業務革新プロジェクトは、Microsoft と SAP との強固な連携により、さらなる加速が期待できるだろう。

お問い合わせ先

Microsoft

日本マイクロソフト株式会社
https://www.microsoft.com/ja-jp/

Case Study ── 注目の事例紹介 ──

CLIENT

味の素食品株式会社

PARTNER

株式会社野村総合研究所

基幹業務の標準化　システムのシンプル化　グループ共通システム

S/4HANAで再構築、基幹システムシンプル化を実現

国内食品生産体制再編の一環として、国内調味料・加工食品の製造・包装を担う新会社「味の素食品株式会社」を発足。同時に S/4HANA で基幹システムを構築した味の素食品株式会社は、開発機能数を半減、基幹システムのシンプル化に成功した。

Points

導入前の課題

・各社固有業務やシステム機能を削減・シンプル化することで、グループ共通基幹システムを実現する必要がある。S/4HANA 標準機能をできるだけそのまま使用することで、SAP 内外に作られた相当数の外付け機能・アドオン機能を必要なものに絞り込むことが喫緊の課題であった

導入後のメリット

・SAP 標準機能の利活用が進み、外付け機能・アドオン機能の削減に成功。
・外付け機能・アドオン機能削減の検討・判断基準・プロセスを確立。
・経理業務を中心にシェアードサービス化を見据えた業務標準化を実現

三社統合と S/4HANA 導入

2019 年 4 月にクノール食品株式会社（以下、クノール食品社）を承継会社として国内食品生産体制の集約・再編が行われることとなり、味の素食品株式会社（以下、味の素食品社）が 2019 年 4 月に設立されることとなった。味の素食品社設立に合わせて 2019 年 4 月から S/4HANA を利用開始することが決まったが、ECC6.0 を利用していたクノール食品株式会社と味の素株式会社は異なるインスタンスで稼働しており各社固有要件が存在していたこと、味の素パッケージング社は SAP 以外のパッケージを基幹システムとして利用していたことから、異なる 3 社の基幹システムを統合するプロジェクトとなった。また、味の素食品社の正式発足と基幹システム利用開始が同タイミングとなったことで、構築の難易度が増すこととなった。

導入ベンダー選定に際しては、現行システムの維持保守を行い、顧客要件と現行システム機能に知見を持つ NRI システムテクノ株式会社（以下、NST 社）をメインパートナーとするとともに、株式会社野村総合研究所（以下、NRI）が S/4HANA 導入を担当した。NRI が選ばれた理由は、2016 年に日本で最初に S/4HANA を導入・リリースした知見を有しており、NST 社との連携によって基幹システムを円滑に導入できると判断したことがその理由である。SAP 勉強会を通じて、S/4HANA が業務課題を解決できる基幹システムであるか否かの検証を味の素社主導で NST 社・NRI 両社で進めた。

常に立ち戻る「プロジェクト憲章」の重要性

味の素食品社の導入に際しては、まず味の素グループの現状業務とシステムの問題点を書き出した。その上で、グループ共通基幹システムとしての基本方針と改革施策の方向性を掲げた。システム導入はあくまで改革施策を進めるための手段であり、「手段の目的化」が起きないよう、味の素社主体で慎重にシステム整備基本方針が纏められた。グループ会社間で異なる基幹システムを利用することによる維持管理費用の高コスト化の排除、特に経理業務については将来のシェアードサービス化を視野に S/4HANA をベースとする基幹システム構築を通じて、グループ共通システムを構築する方針であることが記載された。他にも、単品別原価差額配賦の実現による高度なコスト分析要件実現等の業務課題の解決や、勘定科目や取引先コード体系の統一等グループ共通基幹システム構築を通じて解決可能なシステム課題の解決が明文化された。

味の素社の中村氏（味の素社 DX 推進部基幹システム推進グループシニアマネージャー）は語る。「基幹システムの構築には多くの関係者が関わります。関係者の立場や利害の相違から課題や問題は必ず発生します。その際、必ず皆が立ち戻るべき考え方を纏めたもの、それがこのシステム整備の基本方針であり、「プロジェクト憲章」と呼んでいるものです。当事者がこの基本方針に立ち戻って、これまでの検討や議論の内容を振り返るプロセスが大切。目指す姿が基本方針から逸脱してはいけないと考えます。その中でも特に拘ったのは『標準化』。S/4HANA の設計思想を理解し、とに

Eat Well, Live Well.

味の素株式会社
創業：1909年5月20日
設立：1925年12月17日
資本金：79,863百万円
従業員数：単体3,401名
連結32,509名
（2020年3月31日現在）

味の素株式会社
DX 推進部
基幹システム推進グループ
シニアマネージャー
中村 恵子氏

野村総合研究所
産業 IT イノベーション事業本部
産業デジタル開発部
湯浅 貴征氏

野村総合研究所
産業 IT イノベーション事業本部
産業デジタル開発部
高崎 晋平氏

かくシンプルに標準機能をそのまま使うことに拘りたいと考えていました」。

「NRI は「プロジェクト憲章」の重要性を弊社に啓発し続けてくれた。「プロジェクト憲章」の重要性を改めて認識したのは構築プロジェクトが進んで関係者の利害が対立したとき。判断の拠り所があったので、判断に迷うことは少なかった」。

三社の業務・機能統合の克服

また、中村氏は 2004 年に味の素社への ECC6.0 導入を皮切りに、基幹システムの構築と維持管理に携わってきた。その中で感じてきたのは、業務要望を受けて増え続ける外付け機能やアドオン機能。「次の基幹システム導入では本当に基幹システムとして必要な業務とシステム機能を改めてゼロベースで揃えたいと考えていた。S/4HANA の標準機能を出来るだけ活用することで『標準化』が進められる。味の素食品社およびグループ基幹システム構築を通じて『標準化』を進めたいと考えていました」。

要件定義はクノール食品社・味の素社・味の素パッケージング社三社の担当者が集まって行われた。会計領域はグループ業務の標準化を、ロジスティックス領域は承継会社であるクノール食品社のやり方をベースに各社の業務を取り入れていく形で行われた。これらの推進とシステム機能の実現を取り纏めたのが NRI。中村氏は述べる。「NRI は第三者の立場で各社の要件を整理し、必要なもの・必要でないものの整理を進めて頂いた。味の素だけでは客観的な立場で評価・判断することは難しかったと思う」「最初は三社の担当者の認識を合わせていくことに苦労した。プロジェクトが進むにつれ、皆 1 つの会社に集まるのだから歩み寄れるところは歩み寄るという雰囲気が醸成されてきた。その後は効率的に進められたと思う」。

再構築（リビルド）と外付け機能判定フロー導入でシンプルに

味の素食品社の導入ではバージョンアップではなく再構築（リビルド）の手法がとられた。バージョンアップではこれまでの機能が全て引き継がれることになる。味の素社まで含めると各社が持つ外付け機能数は相当数存在し、これらの機能をバージョンアップで単純移行してしまっては、「プロジェクト憲章」に謳った『標準化』を実現することは非常に困難となる。S/4HANA 導入に際しては、可能な限り業務を標準化し、S/4HANA の標準機能を使う形に変えていくことが重要になる。そのための基本方針は、「外付け機能・アドオン機能の廃止」だ。業務の内容や目的を明確化した上で、標準機能で代替できる機能は全て排除、その上で監査や法令対応、業務遂行上必須なもの、その他外部要因で作らなくてはいけない機能だけを残す。そのために、「外付け機能判定フロー」を作成し、各社の機能を「必須」と「便利」に分類した。判断基準が明確化になったことで、業務側は機能開発要求を提出する前に自身でその必要性を検討することができようになり、事務局側はフローに従って合理的に判断できるようになった。

味の素食品社への導入の成果

味の素食品社として利用予定であった 476 機能は 210 機能へ 55% 削減することに成功した。また、S/4HANA 標準機能の性能向上により、ECC6.0 では 1 時間以上を要していたバッチ処理が 10 分程度で終了するようになり、処理時間においても大きな改善が確認された。懸念された単品別原価差額配賦も性能問題の発生もなく安定して稼働している。

「我々が提案したプロセスをそのまま導入されたら、導入ベンダーの都合を押し付けられたように感じる方もいらっしゃるかもしれない。「外付け機能判定フロー」を味の素食品社主導で考えて運用頂けたことが重要でした」と NRI の湯浅氏・高崎氏。「現場が強いとシステムは現場の要望・希望に追随せざるを得ない状況が起こります。今回は法人設立と基幹システム構築が同じタイミング、今までと同じ業務を仕組みで実現できれば良いという判断基準を持つことは出来なかった。味の素食品社や導入に関わった関係者全員が変わらなくてはいけないという強い意識で業務見直しに取り組んで頂いたことが一番の成功要因。システム側も 2019 年 4 月利用開始必達に向けて一丸となって取り組むことができた」と語る。

グループ会社への展開がこれからの課題

2019 年 4 月に本システムは稼働、現在は維持保守段階に移行している。あわせて、現在、味の素社の S/4HANA への更新作業が進められている。S/4HANA への外付け・アドオン機能を抑制しつつ展開していくことで、業務とシステム機能の標準化、グループ基幹システムの実現を目指すという「プロジェクト憲章」の方向性は変わらない。

お問い合わせ先

株式会社野村総合研究所
https://www.nri.com/jp/

Case Study ── 注目の事例紹介 ──

CLIENT

フォスター電機株式会社

PARTNER

株式会社 BeeX

事業継続計画（BCP） | ERP基盤のクラウド化 | Google Cloud

BCP強化と運用コストの削減へ SAP ERPをGoogle Cloud上に 4か月でスピード移行

BCP 対策のさらなる強化と運用コストの低減、そして柔軟性の向上を目指すフォスター電機は SAP ERP の基盤を Google Cloud に移行することを決定。当時前例のなかったこの移行プロジェクトをサポートしたのは豊富な実績を持つ BeeX だ。

Points

導入前の課題

・事業継続計画（BCP）の強化と運用維持コストの削減のため、SAP ERP の基盤を Google Cloud に移行を決定、当時日本で前例がなかった移行プロジェクトへの挑戦

導入後のメリット

・コロナ禍にも関わらず短期間での移行作業を完了。Google Cloud は安定した稼働に加え、アプリケーションの高速化を実現。AI、ビッグデータ活用の足がかりを得た

BCP 対策の強化などを目指し、基盤を Google Cloud へ移行

フォスター電機では、東日本大震災による計画停電の影響で、オンプレミスで稼働していた基幹システムの停止リスクに直面したという。結果的には停電という最悪の事態は避けられたものの、これを機に事業継続計画（BCP）を再検討し、2015 年 5 月、SAP ERP や周辺システムをクラウドに移行した。

そして移行から 5 年が経とうとする 2019 年、新たに基幹システムの基盤の見直しを決定したという。その目的について、「BCP 対策のさらなる強化、運用コストの低減、そして柔軟性の向上を目指しました。加えて、当社がデジタルトランスフォーメーションを進めるにあたり、AI やビッグデータの活用に向けたファーストステップとする狙いがあります」と、田沢氏は語る。

数あるクラウドサービスから、Google Cloud を採用したのは、フォスター電機が 2011 年から導入している G Suite の信頼が大きかったからだ。さらに 2018 年にはミャンマー工場へ製造実行システム（MES）を新規導入する際に採用した Google Cloud の実績も大きいという。稼働から 2 年間、安定した稼働と運用が続いているからだ。

移行パートナーは Google から推薦があった BeeX を選んだ。その理由は SAP ERP のクラウド移行に関する豊富な実績が決め手となり、さらにマルチクラウドにも対応できる点も大きかったという。

しかし選定中の 2019 年当時、国内では Google Cloud 上で SAP ERP を稼働させている実績はなかったため、移行プロジェクトに不安があったはずだ。これについて中村氏は「移行事例がない中、BeeX は初めてのチャレンジに対して前向きでした。私達と同じ方向を見ながら、一緒に進めるであろうという、期待感がありました」と語り、プロジェクトを前に、不安よりも BeeX への期待感が勝っていたことを伺わせる。

短期間での導入をテレワークで実現 運用負荷軽減やサーバの柔軟性も○

移行プロジェクトは安全性を優先し、SAP ERP や周辺システムに大きな変更を加えず、最短期間で Google Cloud へ移行する方針とした。具体的には SAP ERP の OS イメージを既存環境からエクスポートし、新環境へ移行。続いて OS や SAP カーネルのアップグレードを実施し、最終的にデータ移行をおこなうというものだ。

このプロジェクトは 2020 年 1 月に始まり、環境設計、移行手法の検討を行う PoC、移行設計、環境構築、そして移行リハーサルやテストを経て、開始から 4 ヶ月後にあたる 5 月、週末 2 日間で本番移行を実施、移行を実現した。この期間には、新型コロナウィルスの影響もあり、テレワークによる対応だったというが、にも関わらず短期間での移行を成功させたことも特筆に値する。

Google Cloud への移行後だが、基盤には一切のトラブルはなく、安定した稼働を続けている。アプリケーションのレスポンスは向上し、最大で 82%向上したケースもあるという。さらに運用負荷軽減、コスト削減に加え、サーバ調達関連の柔軟性といったメリットも大きく、佐藤氏はこう語る。「検証環境や開発環境は、使わない夜間や休日に落としておく

FOSTER

フォスター電機株式会社
創業：1949年
資本金：67億7,000万円
主な事業内容：スピーカおよび音響機器・電子機器の製造、販売

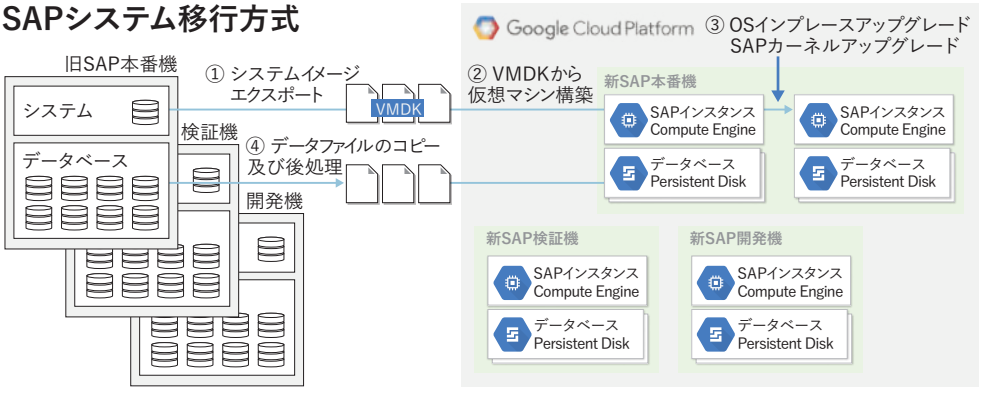
INTERVIEWEE | フォスター電機

経営情報戦略室
業務システム開発２課
課長
佐藤 翼伸氏

経営情報戦略室
室長
田沢 純 氏

経営情報戦略室
業務システム開発１課
課長
中村 俊一氏

SAPシステム移行方式



フォスター電機のSAP ERP基盤の課題

1. 事業継続計画（BCP）対策の強化
2. 運用コストの削減
3. AI、ビッグデータの活用に向けた基盤づくり

Google Cloudによる解決

1. 稼働後にトラブルなし、アプリケーションのパフォーマンスが向上
2. 運用にかかる負荷・コストが軽減
3. 将来のAI、ビッグデータの活用も見据えた基盤が完成

ことで、無駄なコストがかからずにすんでいます。さらに、サーバーはインスタンスコピーだけで起動できるので、急なテストの要求にも柔軟に対処でき、テスト品質の向上に貢献しています」と語る。

本プロジェクトの目的達成はもちろん、短期間での移行作業や安定した稼働に加え、多くのメリットを得ることが出来たのである。BeeX と歩んだ Google Cloud 移行プロジェクトは大成功を収めたと言える。

Google Cloud と BeeX のタッグで AI やビッグデータの活用を目指す

フォスター電機における SAP ERP 関連システムの Google Cloud 移行プロジェクトは 3 つあり、今回の SAP ERP 及び周辺システムの移行はフェーズ 1 に相当する。現在は 2020 年下期のリリースを目指す、データウェアハウスやグローバル系業務システムの移行作業、フェーズ 2 が進行中だ。続くフェーズ 3 では、これら以外の残るシステムが稼働するサーバを Google Cloud に移行する。

このプロジェクトは既存のクラウドサービスで運用していたシステムを、原則 Google Cloud へ移行するものだといい、オンプレミスで稼働しているシステムについても、可能な限り移行し、本社で管理するサーバをゼロにすることを目標にしているという。

さらに、フォスター電機では、デジタルトランスフォーメーションの実現に向け、AI やビッグデータの活用を構想しているという。田沢氏は「SAP ERP 上のデータ、製造系データ、IoT データ など を Google Cloud Platform 上に集約し、それぞれを組み合わせて分析することを検討しています。また、BeeX からビッグデータ分析の “Google BigQuery” を紹介いただき、現在導入を前向きに考えています」と、デジタルトランスフォーメーションを BeeX と一緒に進めていくと語っている。

短期間かつ、日本で前例のないプロジェクトの成功は、BeeX のサポートが活躍したことは間違いない。佐藤氏は「私たちも SAP ERP を日常的に運用していますが、BASIS に関する知識は不足しがちです。この点、BeeX はナレッジも豊富で非常に助かりました」と評価、田沢氏も「難しいプロジェクトに正面から対処いただき、4 カ月の短期間で移行していただけたことに感謝しています」と語る。

ビジネスの変化に柔軟に応えることを実現する Google Cloud と BeeX のタッグは、これからもフォスター電機の新たなビジネス戦略や IT 戦略を支えていくことは間違いないだろう。

お問い合わせ先

BeeX

株式会社BeeX（ビーエックス）
https://www.beex-inc.com/

Case Study ── 注目の事例紹介 ──

CLIENT

東京化成工業株式会社

PARTNER

株式会社日立製作所

化学業界　BPRプロジェクト　人材枯渇に対応

DXを見据えたBPRプロジェクトの礎としてのSAP S/4HANA導入

IT 主導ではなくビジネスチームが中心となった業務改善プロジェクトによってデータ・ドリブン経営を実現。

Points

導入前の課題

・業務プロセスを改善する中でブラックボックス化した情報システムをシンプルにしたい

導入後のメリット

・業務の見直しでマンパワーに頼っていた部分を効率化しコスト削減
・システムのシンプル化によってデータ・ドリブン経営が実現
・グローバルでの人材育成によって IT 人材の枯渇という課題に対応

グローバルビジネスを展開する試薬メーカー

東京化成工業株式会社は 1946 年に現社名に変更し、以来 74 年の歴史を持つ化学メーカーだ。医薬品や化学製品、電子材料などの製品原料の供給という試薬合成と、顧客からの注文で化学薬品の製造を行う受託合成という 2 つの柱を持ち、取り扱う製品は 3 万点を超える。また日本だけでなく、アメリカ、欧州、インドなど 6 カ国に拠点を持ち、800 名の社員を有する。

同社は 2004 年に SAP R/3 を導入し、2008 年に ECC6.0 にバージョンアップを実施。SAP システムの導入によりシームレスな社内業務プロセスを構築でき、海外事業展開においても、他システムとの互換性の高さで業務の効率化を図ることができた。

しかし一方で、取引先との接続が増えたことでシステム構成やデータ構造が複雑化し、10 年以上使ってきたシステムはブラックボックス化していった。このことから、ビッグデータ、あるいは AI 活用を検討する中で、データを活用したビジネスに俊敏に対応できなくなっていると考え、IT システムの「2025 年の崖」を前に、業務プロセスを含めた見直しが必要と考えた。

BPR プロジェクトで業務プロセスを改革

ここで同社は、BPR ※プロジェクトの推進を決めた。多くの企業が既存システムに合わせて業務プロセスの見直しと標準化を行うというアプローチをする中で、同社は役員会の直下にプロジェクトチームを設置。IT 主導ではなくビジネス部門が中心となり、既存業務の枠にとらわれない現場に合った環境作りを目指してプロジェクトを動かしていった。

「「As-Is」−現在の姿と、「To-Be」−あるべき姿を描くこと、また、そのギャップをどうやって埋めていくかについて、それぞれの部門が持ち寄る形で進めました。システム導入費用を上回るリターンとそれをお客さまへ還元しビジネスを発展させるところまでを考えていました」（柳澤氏）

※ BPR：業務の本来の目的を見据えて組織、制度、業務プロセス、情報システムを見直す考え方

グローバルでスピーディな対応ができる日立

検討した内容は RFP にまとめられ、国内外のコンサルタント企業が提案を実施。その中で最終的に選定されたのは Hitachi Vantara と日立製作所の合同チームだ。選定に至った理由は 3 つあると幸村氏は語る。「1 つはグローバルでの対応力。海外拠点とのコミュニケーションもスムーズに行えること。2 つ目はビジネス部門中心のシステム作りという少し違ったアプローチに対して前向きな反応があったこと。そして 3 つ目は「HFusion」という SAP S/4HANA の導入を支援する日立独自の方法論を使って、業界標準のものをスピーディかつ効率的に導入できると提案されたことでした」

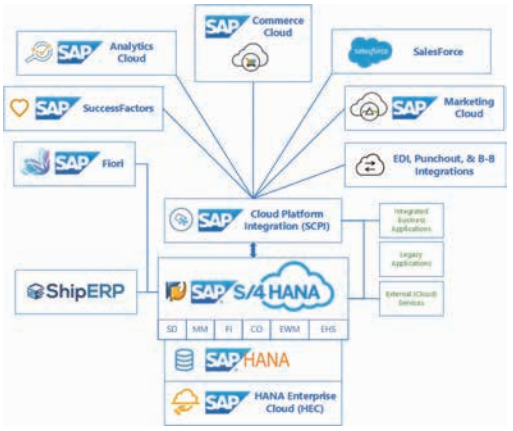
日本の企業ならではのマインドを持っていることも、選定の大きな理由になったようだ。「グローバルプロジェクトのため英語で進めていましたが、すべてのメンバーの英語が堪能とは限らない。特に日本側の製造担当のメンバーとの十分なコミュニケーションを、日本語でも対応いただけるということも大きな決め手でした」（柳澤氏）

東京化成工業株式会社
創業：1894年（明治27年）
会社設立：1922年（大正11年）
資本金：5800万円
従業員概数：570名（国内）800名（国内外）

代表取締役社長
浅川 直幸氏

執行役員 兼SCMユニットリーダー
柳澤 清和氏

執行役員 兼Global IT部 部長
幸村 祥生氏



コンバージョンではなく新規構築に

プロジェクト開始前の2017年、経営トップと主要プロジェクトメンバーがSAP社のグローバルイベント「SAPPHIRE NOW」へ参加し、SAP S/4HANAをはじめとしたソリューションの最新動向を入手した。そしてECC6.0からの移行にあたってはSAP S/4HANAを新規に構築することを選択した。

「ブラックボックス化していたECC6.0をそのままコンバージョンすると、それを引き継いでしまい改革に繋がらないと考えました」（幸村氏）

またSAP S/4HANAでは新たな機能も増えており、それらを取り入れるためにも0から作り上げた方が効率的であると判断した。

システム構築には化学業界向けテンプレート「SAP Best Practices for Chemicals」を適用し、一部アジャイル開発手法も取り入れて行われた。業界標準のシステムにしたのは可能な限りシンプルな構成にすることで再レガシー化を防ぎ、システムの維持を容易にするため。アジャイル開発を用いたのは、定期的にレビューを繰り返すことによって、開発当初と考え方や業務に合わない部分が生じたとき、すぐに立ちもどることができるためだ。ただアジャイル開発によってギャップを埋めることができるようになったが、開発期間が想定よりも長くかかったのは反省点だという。

体制面では、日立の提案を取り入れ「Site Readiness Leaders」というプロジェクトから独立した組織を作り、現場に近い声を反映してプロジェクト全体にフィードバックしていく仕組みを活用。プロジェクトを外の立場から定期的に評価しながら進められた。

導入にあたって苦労したのはユーザーのトレーニングだ。プロジェクトメンバー側と社内ユーザー側とのシステム導入による効果についての温度差を埋めるため、日立も専門のコンサルタントを用意し、システム開発と並行して初期段階から啓蒙活動を行った。また、グローバルプロジェクトということで各国拠点からメンバーが参加したため、会議の時間管理というグローバルならではの苦労点もあった。

データ・ドリブン経営

2020年5月にグローバルの各拠点でSAP S/4HANAを軸にSAP Analytics CloudやSAP Commerce Cloudなど複数のSAPシステムが同時稼働したことで、データのリアルタイムな共有が可能となり、本来目指していたデータ・ドリブン経営実現に向けた基盤ができた。浅川氏は「導入してすぐに結果が出た部門もあります。物流面ではお客様への回答が早くなり、製品の納入も早くなっています。コストが削減され会社として恩恵を受けた部分もあります」と、導入による利点を語る。IT面ではSAP S/4HANA導入によってブラックボックス化が解消されたと同時に、グローバルプロジェクトによって日本中心のITメンテナンス、改善ではない、グローバルな対応が可能になった。また2025年の崖に向けて、社内でのIT人材育成に繋がる道筋も見えてきた。

運用面では業務フローが統一されたことで、同じ機能に属するグローバルの社員が同じ運用を共有でき、何か問題が起こってもお互いにやりとりして解決に繋がるようになった。

そして今後の展望について浅川氏は「SAPで基盤ができたので、このデジタルデータベースを基にして製造のIoTやAIを使った作業の自動化など、お客さまへのサービスを含め、これからさらに効果を高められると思います。企業の競争力を上げていく上でも、SAPのデータが一番の基礎になると考えています」と語る。

現在はHitachi VantaraのAMS部隊が運用保守を支援している。今後もビジネスプロセス、ITの両面で定期的なレビューを行い、必要に応じて見直していくというサイクルで、常にビジネス基盤の最適化を図っていく。

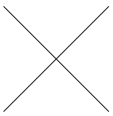
お問い合わせ先

HITACHI
Inspire the Next

株式会社日立製作所
http://www.hitachi.co.jp/products/it/industry/solution/sap/

Case Study —— 注目の事例紹介 ——

CLIENT
楽天株式会社



PARTNER
ブラックライン株式会社

経理業務のDX　リモート決算　業務の標準化

決算業務に特化したBlackLineだから実現できる経理プロセスDX

新規事業立ち上げなどの展開が速く、手作業が多くなる経理業務を、SAP S/4HANA 移行時に整理。同時に BlackLine を導入して業務プロセスの標準化と透明化を図り、決算業務の DX を実現させた。

Points

導入前の課題

・マニュアル作業を含めた経理プロセスの標準化と自動化を、工数を増やすことなく実現したい

導入後のメリット

・SAP S/4HANA 導入を機に業務プロセスを標準化
・ERP 外の手作業で行なっていた作業をデジタルで管理
・タスク管理が容易になり、誰が何をやっているかが明確に

成長スピードの速い事業に対応するために

インターネット・ショッピングモール「楽天市場」から始まり、インターネットサービスだけでなく「楽天カード」や「楽天銀行」「楽天ペイ」などの金融サービス、そして最近では携帯キャリア「楽天モバイル」としても営業を開始し、日々新しいことにチャレンジしながら拡大を続けている楽天株式会社。その成長速度は非常に速く、変化と多様性に富んでいる。「経理などバックオフィスの仕事も、会社のチャレンジに伴ってダイナミックな良い経験ができる」と語るのは楽天株式会社の國井氏。しかしそれは同時に、最も大変な部分でもある。

新しい事業が始まると、新しい経理プロセスが増える。そこに既存のシステムがそのまま使えるかと言えばそんなことはなく、結局人手に頼って工数を増やす形で対応するしかなかった。「毎年 130～150%くらいの割合で経理部門の提供する業務サービスの規模は大きくなっているが、対応するリソースを同じ割合で拡大することは出来ない。このギャップが広がることで、いつかは破綻してしまう、なんとかしたいと思っていました」と國井氏。同じような作業を自動化するために RPA の導入も試してみたが、業務が標準化されていないことにより、効果は限定的であったと言う。

SAP S/4HANA 導入に伴って業務プロセスの標準化を計りたい

そんなとき、SAP S/4 HANA への移行に伴って、このタイミングで勘定科目などを整理し、会計データと業務プロセスの標準化を図った。ここで課題となったのは「ERP 外の業務プロセスの標準化」だ。これまでは手作業でデータを入力するエクセルや、作業マニュアルがパワーポイントでそれぞれ作成され、フォルダ上で管理されていたが、組織変更に伴いフォルダ体系の変更を都度行うことは難しく、結果として過去の組織体系に基づいたファイル管理となってしまう等、課題が多かった。

部署によっても異なる業務プロセスをできるだけ一本化し、ERP 外の手作業の部分をデジタルで管理したい。國井氏はそう考えていたが、実際に経理に特化した業務管理システムで実績のあるソリューションが見つけられなかった。そんなときに出会ったのが、BlackLine だ。2019 年の夏に開催されたブラックライン社のイベントで見たタスク管理のデモは、まさに欲しいと思っていたソリューションだったという。

導入を検討する段階で、ブラックライン社に詳細な説明を受けた。BlackLine がどのような形でデータを保持し、どのような形で活用可能なのか。國井氏が思っていた通りの操作性があり、実務の効率化を本当に実現できるのかを、時間を割いて確認したそうだ。

2019 年 4 月から動き始めた SAP S/4HANA への移行に、後追いの形で BlackLine の導入が決定したのは 2019 年末。そして 2020 年 7 月の SAP S/4 HANA 稼働と同時に、BlackLine の運用も開始された。

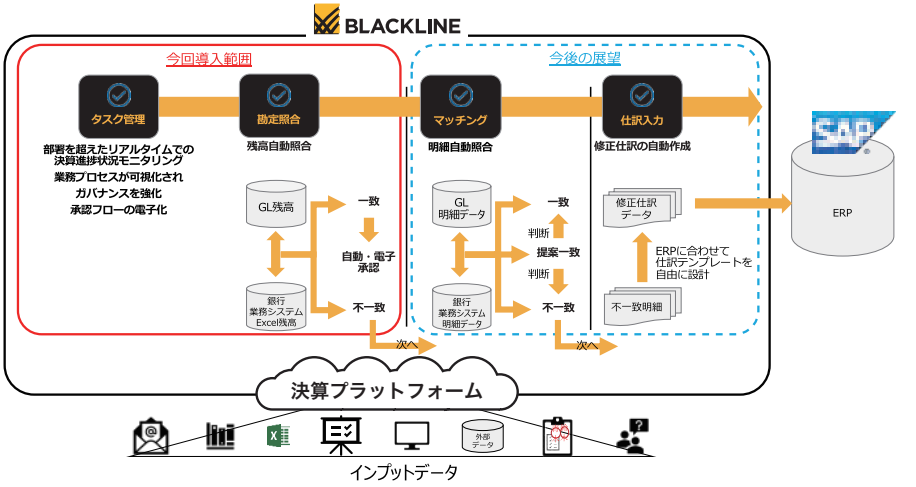
決算業務の DX を行うための BlackLine

BlackLine は SAP と親和性が高いクラウド型の決算プラットフォームだ。これまでの決算の流れは、まず手作業で決算用

楽天株式会社
設立：1997年2月7日
資本金：205,924百万円（2019年12月31日現在）
従業員数単体：7,288名 連結：20,053名
（2019年12月31日現在）
楽天市場開設：1997年5月1日

INTERVIEWEE | 楽天

楽天株式会社
財務経理ディビジョン コーポレート経理部
ジェネラルマネージャー
國井 渉氏



のスプレッドシートを作成し、金額の照合を手作業で行い、承認の証跡をハンコで残し、これらのタスク管理をエクセルで実施するというものだ。手作業が増えれば独自のスプレッドシートが増え、記載ミスなど人的エラーも起こりやすくなる。さらにファイルが分散しているためタスクが見えにくく、誤謬リスクも高い。

「決算業務の DX」を謳う BlackLine は、これらの作業を全てデジタルに置き換える。BlackLine のダッシュボードから作業の進捗をリアルタイムに確認し、表示されたタスクを消化する形で経理業務を行う。費用の処理や担当者への連絡、必要なファイルの添付、承認などもシステム上で行える。残高照合や仕訳作成機能を ERP と連携させれば、転記に関する人為的なエラーも無くなる。

さらに、クラウド型プラットフォームなのでリモートでの利用も可能で、外出先やコロナ禍の現在でも在宅で経理システムを操作し、BlackLine 上の機能を使って承認までのプロセスを完了できる。

これらの機能の中で國井氏が注目したのはやはり「タスクリスト」の部分だった。システムを入れたことで、全ての部署のタスクリストを同じツールで共有できるようになり、誰がどこで何をして、どういう会計処理をしているかが瞬時にわかるようになった。

また、これまでスプレッドシートを使った手作業の部分が減り、経理業務に使う資料などが全て BlackLine 上で確認できるようになったことで、作業を標準化して効率化していくための土台ができたという。「まだ導入して最初の月次決算を締めたところで、自動化で楽になったとかの実感はなくて。操作に慣れてない人も多いので、まずはスムーズに入力して毎月確実に決算を締められるようにしたいと思っています」と國井氏。現在動いているモジュールはタスク管理と勘定照合で、今後は仕訳入力、差異分析なども活用していく予定だ。

アフターコロナ時代に対応するリモート決算ソリューション

BlackLine という外部のソリューションを採用することで、その操作に沿った業務プロセスを構築し、ERP の外の作業を標準化するという國井氏の目的は達成されそうだ。「経理の正確性、効率性をあげるには、システム外の部分をどのように標準化して良いプロセスを構築するかということが避けられない論点になっていると思うんです。弊社の場合は BlackLine が、その答えになると思っています。」

現在、楽天株式会社はグループ全体への SAP S/4HANA の展開を開始している。BlackLine はあくまでも業務管理ソリューションなので、使われる部署によって導入の判断は変わってくるようだが、本社と業務をシェアードしている会社には全て導入される予定だ。さらに ERP、SAP を導入する子会社への紹介も進めている。「ちょうどコロナの状況もあって、承認を印鑑でやっていたのをシステムで代替したい」という相談もあるそうだ。

アフターコロナの時代。「経理業務の DX」を可能にし、業務プロセスの標準化を実現する BlackLine はリモートワーク、働き方改革の現実的なソリューションと言えるだろう。

お問い合わせ先

BLACKLINE

ブラックライン株式会社
https://www.blackline.jp/

Case Study ── 注目の事例紹介 ──

CLIENT
三井情報株式会社

PARTNER
UiPath 株式会社

クラウド・バイ・デフォルト　自動入力　API連携

APIだけではつながらない複数のシステム連携をUiPathのRPAで実現

UiPath の RPA プラットフォームを活用することで、基幹システムの SaaS 移行をスムーズに実現。SAP S/4HANA Cloud と様々なアプリケーションが連携可能に。

Points

導入前の課題

・新基幹システムへのスムーズな移行。API 連携が難しい場合でも 1 日 1 万件以上のデータ処理の自動化

導入後のメリット

・複数アプリケーション間の連携、大量処理が可能
・20 ～ 30 人分の作業が RPA で自動化。人為的ミスも削減
・3 ヶ月ごとの SAP S/4HANA Cloud のバージョンアップにも柔軟に対応

「クラウド・バイ・デフォルト」への挑戦

三井情報株式会社（以下：三井情報）が SAP S/4HANA Cloud への移行に当たって考えたのは、政府が推進している「クラウド・バイ・デフォルト」という基本方針だ。情報システムの構築を行う際にクラウドの活用を第一として考えるという方針の中で、三井情報も基幹システムを全て SaaS へ移行することを考えた。その結果、次世代クラウド ERP である「SAP S/4HANA Cloud」を採用し、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供する顧客管理・営業支援システム「Salesforce Sales Cloud」（以下：Salesforce）や、すでにサービス利用していた他の社内システムと連携させることになった。しかしそこで問題になったのは、「SAP S/4HANA Cloud」とこれらの社内システムとの連携が、現状提供されている API だけで成立するものではなかったことだ。

「現状の SaaS 版ですと、我々が連携させたい項目の API がないため、人による画面操作が必要な場合もありました」と語るのは壹岐氏。今回、三井情報が目指していたのはもう一つ「シングルインプット・マルチアウトプット」の実現だ。例えば、SAP S/4HANA Cloud と Salesforce を連携させることで、営業部門は Salesforce に入力するだけでデータが複数のシステムに連携し、入力の手間を省いて省力化することを目指した。しかし、Salesforce から SAP S/4HANA Cloud にデータを移すための API がまだ整備されておらず、どうしても人による「転記」作業が必要になったという。その入力作業は 1 日に 1 万件近くになる。それらを人力で行うには 1 日に 20 ～ 30 人が張り付いて作業を行う必要があり、正確にデータ入力を行うという観点でも現実的ではない。そこで検討することになったのが、RPA を使ったデータ連携の自動化だった。

UiPath という選択肢

UiPath の RPA プラットフォームは、エンドツーエンドで業務の自動化を可能にする。あらゆるアプリケーションと連携が可能で、UiPath の開発ツールを使いワークフローを作成することで、これまで人が行なっていた PC 上の作業等を自動で実行できるようになる。今回は UiPath を使うことで、Salesforce に入力したデータを SAP S/4HANA Cloud をはじめ複数のアプリケーションへ転記する業務の自動化を実現した。

「UiPath を選んだ理由は SAP S/4HANA Cloud との相性です。安定して動作し、3 ヶ月に 1 度の SAP S/4HANA Cloud のバージョンアップに柔軟に対応できるので UiPath に決めました。」と壹岐氏。入力画面のレイアウトが変わっても、UiPath であればクリックするボタンの位置などをセレクターと呼ばれる UI 要素を選択するためのパスで指定できるので、影響を受けずに高い精度を保つことができる。SAP S/4HANA Cloud の短いサイクルで行われる機能拡張、変更に柔軟に対応できるのも、UiPath の魅力だ。他にも短い期間での実装実績があることや、アプリケーションの相互連携を可能にする多くの共通部品が無料で提供されていること、UiPath 製品であれば技術者を調達しやすいことなども考慮して、UiPath に決定したという。

伊丹氏は「あとは SAP S/4HANA Cloud の API が拡充された場合に UiPath であれば画面入力以外にも API 連携に対応しており、処理の選択肢が増えるのもポイントでしたね」とも語っている。

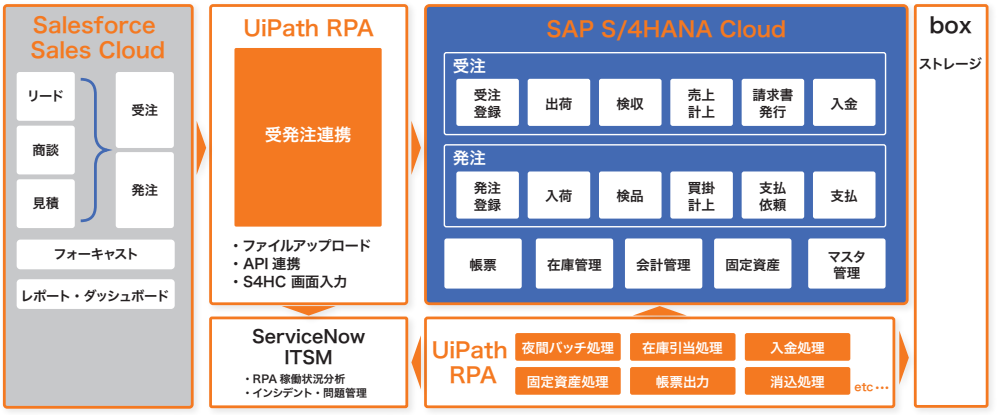
UiPath を導入している業務は 4 つ。1 つ目はジョブコントロールのような要領で、会計処理の夜間バッチを条件指定

三井情報株式会社
設立：1991年6月20日
資本金：41億13百万円（2020年3月末現在）
従業員数：2,063名（2020年3月末現在　連結）

INTERVIEWEE　三井情報

ソリューション技術本部
クラウドソリューション部
第四技術室　室長
壹岐 文一氏

ソリューション技術本部
クラウドソリューション部
第四技術室
伊丹 暢氏



して指定時間に出すというもの。2つ目は在庫引当など従来社員が手でやっていた業務を一部自動化するというもの。3つ目が今回の1番のポイントでもある、Salesforce から SAP S/4HANA Cloud へ受発注情報を転記していく業務。そしてその他に請求書や注文書の印刷など、細々とした業務が4つ目となる。

「RPA は人間が操作する作業を自動化することが多いと思いますが、今回はさらに拡げた領域まで RPA での自動化に挑戦しました。例えば、バッチ処理や、システム開発で必要になる並列処理や例外処理などの自動化です」と自動化業務選定のポイントを語る壹岐氏。当初から課題であった大量データ処理も安定稼働ができており、SAP S/4HANA Cloud の画面操作の自動化も問題なく動いているそうだ。

短い期間での実装を実現

今回同時進行していた SAP S/4 HANA Cloud 導入プロジェクトのスケジュール関係上、RPA 導入プロジェクトは開始からリリースまで3ヶ月といった非常に短い期間での開発が必要だった。絶対に遅延できないというという前提のもと進捗管理する必要があり、外注先を探している時間もなかったため、導入は三井情報内で行われることになった。壹岐氏は「3ヶ月で納めなければならない状況下で、他社にまるまる任せることは難しく、自分たちで汗をかきながら走るしかないと思いました」と、当時の苦労を語る。

「そのような状況でしたが、UiPath はウェブ上に公開されている開発のためのドキュメント類や共通部品が潤沢で、スムーズに開発ができました。結果として UiPath を選択してよかったと評価しています。」

さらに導入の助けになったのは、UiPath 社の非常に手厚いサポート体制だったという。グローバル企業でありながら、日本法人のテクニカルサポートをはじめとしたしっかりとした支援体制により、導入サポートが行われた。

さらなる自動化を目指して

現在 UiPath による自動化は、SaaS 移行した SAP S/4HANA Cloud と Salesforce のシステムの連携にとどまらず、ServiceNow や Box との連携もすでに実装済みという。「システムを SaaS へ移行した場合、一般的には API で直ぐに連携できると思われているかもしれませんが、実際に作ってみると今回のように API 連携できないケースもありました。そういったラストワンマイルの部分はある意味泥臭く、一つ一つ RPA で自動化していく必要があると思います」と伊丹氏。今回の案件によって、その知見が得られたことは大きな経験になったと言えるだろう。

今後、三井情報は RPA による自動化領域をさらに拡げていく予定だ。「今回システム間連携を実現し、バックエンド処理として利用するという、ある意味応用的な RPA の活用方法でしたが、結果として十分に実現できることを確認できました。また、導入当初よりも製品知識が一歩高まったと自負しています。今後はよりスマートな設計や実装方法にすることで、さらに保守の工数を削減し、さらなるシステムの効率化ができないかを詰めている最中です。」と壹岐氏。まずは安定稼働を目指した最初のフェーズは終わり、これからはさらなる UiPath の活用方法・可能性を検討中だ。

お問い合わせ先

UiPath株式会社
https://www.uipath.com/ja/company/about-us

Case Study ―― 注目の事例紹介 ――

CLIENT
TOA 株式会社

PARTNER
デル・テクノロジーズ株式会社

SAP BW on HANA | サーバの安定性 | 世代バックアップ

アプライアンスサーバと ProDeploy Plusによる 短期間のハードウェアリプレイス プロジェクト

SAP BW on HANA がサーバの老朽化によって安定稼働できなくなっていた TOA 株式会社。限られた期間でハードウェアのリプレイスが成功したのはデル・テクノロジーズ社のアプライアンスサーバにあるという。

Points

導入前の課題

現在稼働中の SAP BW on HANA がサーバの老朽化により、数ヶ月に一度の再起動を余儀なくされていた。煩雑なバックアップ手順も懸念事項

導入後のメリット

安定稼働はもちろん、バックアップの信頼性向上に加え、大型連休などにも対応できる世代管理も実現。また優れたサポート体制にも満足

老朽化によるハードウェアリプレイス 短期間で困難なプロジェクトに挑む

2019 年夏、TOA 株式会社では SAP BW on HANA のハードウェアリプレイスを検討していた。その理由はハードウェアの老朽化とバックアップの問題などがあったという。

仮想環境を構築していたハードウェアは、老朽化によって数ヶ月に一度、再起動を余儀なくされ、システム全体のバックアップは手順が煩雑で、障害発生時の復元作業に時間がかかることが予想されたという。

もし障害が発生すると、復旧作業中は会計などの作業はもちろん、予測分析などといった SAP BW on HANA を利用した経営判断の材料がなくなる。これはビジネスに直接支障が出ることに他ならない。

しかしリプレイスにはもう 1 つの問題があった。同時期にメンテナンスを行わなければならない別のシステムがあったため、SAP BW on HANA のハードウェアリプレイスに割ける期間は 4 ヶ月と、非常に短い期間に限られていたのだ。

なおリプレイスの要件は、ソフトウェア面をそのまま移行することと、バックアップと復旧手順を簡素化することである。ハードウェアのみのリプレイスであれば、SAP BW on HANA の動作検証に工数を割く必要がなく、プロジェクトが短縮できる。また、バックアップ手順が簡略化されれば、障害発生時にもすばやく対応できるからだ。

選定の決め手は検証済サーバと 信頼できるサポート体制にあり

ハードウェアベンダーの選定は、サーバの安定性やバックアップの観点を重視しておこなった。最終的にデル・テクノロジーズ社が選ばれた理由はいくつかあるが、なかでも 3 つの理由が大きかったという。

ひとつはこれまで利用していたサーバの統合管理ツール「Dell EMC OpenManage」の存在、もうひとつはアプライアンスサーバ「Ready Node for SAP HANA」、そしてデル・テクノロジーズ社の信頼できるサポート体制にあったという。

まず「Dell EMC OpenManage」は使い勝手が良く、ハードウェアの変更で利用できなくなることを避けたかったという。異なる管理機能を使うことで、手間やコストが増えることも懸念された。

次にアプライアンスサーバ「Ready Node for SAP HANA」の存在も欠かせない。移行期間が限られていたことから、可能な限り検証作業を減らすためにも、既存環境をそのまま移行できるハードウェアを検討していたからだ。SAP BW on HANA の動作検証が済んでいる「Ready Node for SAP HANA」はまさに最適な製品だったのである。

そして特筆したい点が、デル・テクノロジーズ社のサポート体制だ。情報システム部の大林氏は、宮崎にあるサポートセンターへ実際に足を運び、その体制を目で、耳で確認したという。「海外のハードウェアベンダーのサポートは日本語が通じにくいという問題がある。しかし、デル・テクノロジーズ社は、技術のある日本のスタッフが対応していた。頼りになるサポートだと安心できた」と、大林氏は語る。

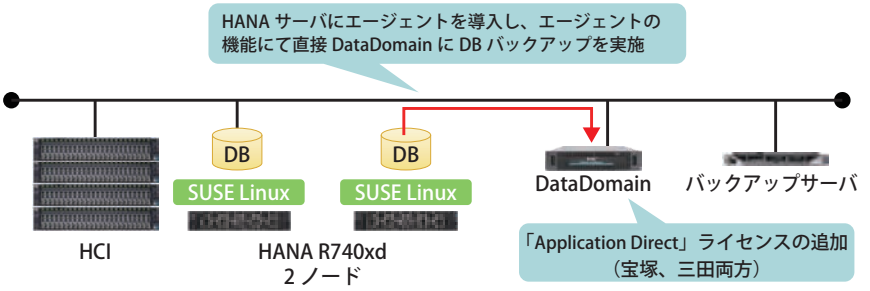
こうして条件に合致したのがデル・テクノロジーズ社で、コストパフォーマンスも優れたものだった。

TOA株式会社
設立：1949年（昭和24年）4月20日
創業：1934年（昭和9年）9月1日
資本金：52億79百万円
従業員：3,312名（連結）820名（単体）
売上高：450億68百万円（連結）317億13百万円（単体）

■バックアップ方式イメージ

◆HANA DB バックアップ

▶DataDomain のオプション Application Direct を追加し、HANA DB を直接 DataDomain にバックアップ
▶オプションにより、重複排除が効いた状態でバックアップ
▶取得タイミング：日次　▶取得世代：14 世代（重複排除）



リプレイスプロジェクトで使われたデル・テクノロジーズ社の製品群

プロジェクトで導入されたデル・テクノロジーズ社の製品を改めて紹介する。まずサーバとしてアプライアンスサーバ「Ready Node for SAP HANA R740xd」が選ばれた。その名が示すとおり、SAP BW on HANA の動作検証が済んでいる状態で提供されるため、導入に必要な工数、特に検証作業が大きく削減できるのだ。これは、新規導入はもちろん、既存環境のリプレイスにも大きなメリットとなる。なお、設置には同社の「ProDeploy Plus」を利用し、納品から機材の導入までをスムーズに実施している。

次にバックアップ環境は導入済みのバックアップ専用重複排除ストレージ「Dell EMC Data Domain」に「Application Direct」を追加。これにより、特定のアプリケーションが持つ標準ツールとクライアント重複排除機能を提供する「Data Domain Boost」を自動連携させ、専用ソフトウェアを利用せずにバックアップとリストアを可能にする次世代型データ保護の仕組みを実現した。

サポート体制には「ProSupport Plus」を利用している。幸い本プロジェクトが完了し、稼働状態にある現在までに利用したことはないとのことだが、別のケースで利用したことがあるという。「ファームウェアに起因するトラブルであったが、サポートの担当者はその内容を細かく調査してくれ、最悪の状態に備え、切り戻しの手順まで作成し提供してくれた」と大林氏は語る。TOA 社がデル・テクノロジーズ社のサポート体制を信頼している理由が垣間見えた。

プロジェクト成功で手に入れた基幹システムの安定と世代バックアップ

4 ヶ月という短い期間でこのプロジェクトを成功できた理由は、前述のように「Ready Node for SAP HANA」と「ProDeploy Plus」にある。動作検証済ハードウェアの存在は検証の工数を減らしつつ安定稼働をもたらすからだ。大林氏は「このアプライアンスサーバと導入サービスによって、導入は半分程度の工期になったのでは？」と語る。

また、懸念事項であったバックアップも問題も解消された。Application Direct 機能の追加により高速なバックアップを実現し、復元作業も容易に行える環境になったのだ。また、高速化と低容量化によって、新たなメリットも生まれたという。それは世代管理だ。以前の環境ではバックアップを行うだけでも大変だったが、現在では 14 世代のバックアップを実現したという。本プロジェクトによって手に入れたバックアップ体制は、大型連休といった状況にも柔軟に対応できるだけでなく、安定稼働が求められる基幹システムにとってはとても重要なポイントと言えるだろう。

こうして成功したプロジェクトは、SAP BW on HANA の利用者にはほとんど気が付かれていないのでは、と大林氏は語る。「実務を行っている分析チームなどでは、変わったことに気がついていないと思います。処理速度の向上や、メンテナンスの回数が減った？なくなった？などはあるかもしれませんが（笑）。しかし上モノ（SAP BW on HANA）が変わっていないので、“変化がわからないこと”こそ、このプロジェクトが成功した証なんです。IT 部門からすれば、基幹システムの安定と担保ができて安心です」

大林氏はデル・テクノロジーズ社に対して、今後もさまざまなビジネスや DX 化を含むトータルなソリューションを、ワンストップで行えるよう提案してほしいと語る。本プロジェクトが築いたのは、基幹システムの信頼性と、両社の強固なパートナーシップだ。

お問い合わせ先

デル・テクノロジーズ株式会社
https://www.dell.com/ja-jp

製造業に強い!
だから、選ばれる「リアルモデル」

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

ユアソフト

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

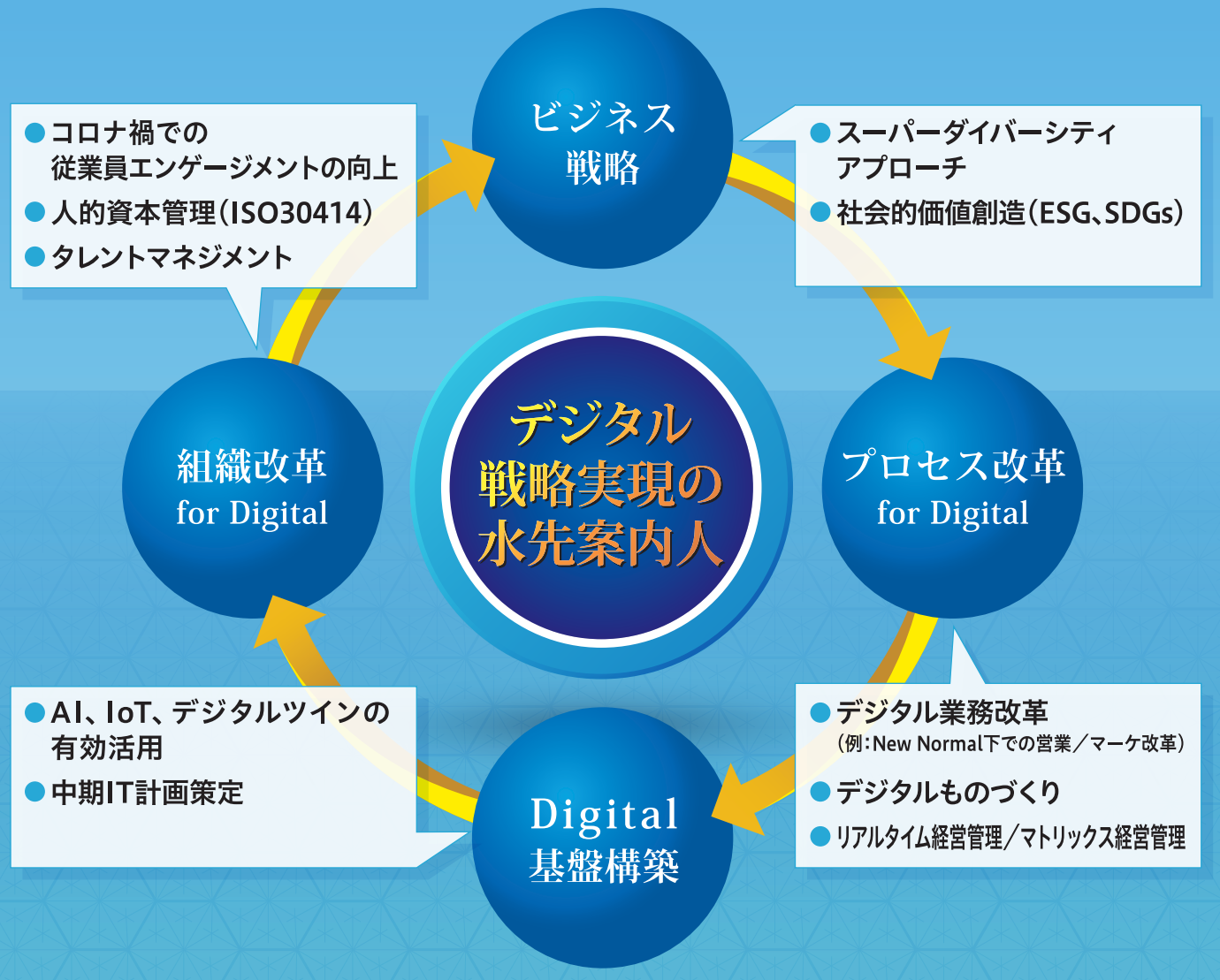
〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー20F
TEL:03-5437-8138　http://www.mitsui-kinzoku.co.jp/group/yoursoft/

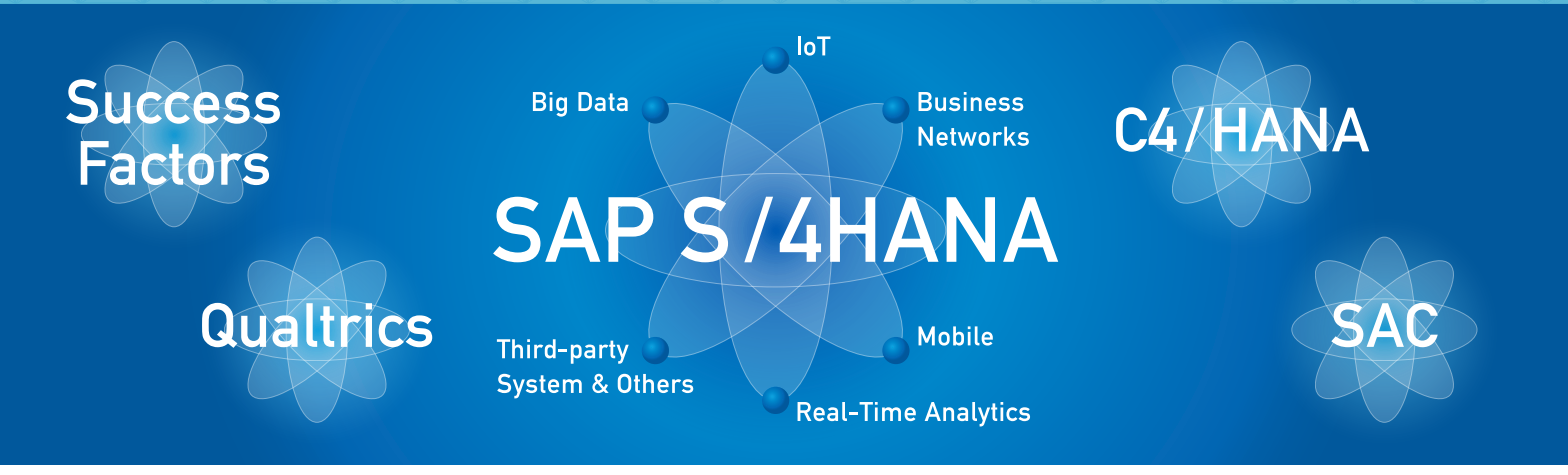
リアルモデル　検索

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

SAP Partner

Beyondコロナを勝ち抜くための デジタルソリューション in 戦略＋組織改革＋プロセス改革





LAYERS CONSULTING

株式会社 レイヤーズ・コンサルティング
〒141-8214　東京都品川区上大崎3-1-1 目黒セントラルスクエア14階
TEL 03-5791-1125（代表）　FAX 03-5791-1135
https://www.layers.co.jp

All Rights Reserved, Copyright © 2020 Layers Consulting Co., Ltd.

worldpay from FIS | SAP

B2B決済について再考すべき時期の到来

コロナの影響によるキャッシュフロー、回収リスク対策に最適なSAP認定ソリューションのご提案

Worldpay B2B SAP ソリューションは、クレジットカードによる支払いを直接SAPシステムで受付けるためのプラグインを提供するSAP認定ソリューションです。受注時および商品の出荷前にカード支払いの受付けが完了するため、キャッシュフローの改善、資金回収リスクおよびマニュアル照合作業の軽減が実現します。また、デポジット、部分的または定期的な支払いの処理等、SAPのネイティブシステムでは行えないビジネスロジックが、カスタマイズの必要なくご利用可能頂けます。

Worldpayは、ECCとS/4 HANAシステムと統合するエンドツーエンドのSAASシステムを提供しています。独自のトークン化モデルにより、クレジットカード情報がSAPシステムに保存されないため、セキュリティの脅威とPCIコンプライアンス対策にかかる負担が軽減できます。Worldpay B2Bソリューションは、Fortune 100企業30%超、および世界800を超えるSAPのお客様にご利用頂いております。

WorldpayはFISグループ傘下の決済サービスプロバイダーであり、世界有数のフィンテック企業です。

* FISはフォーチュン500(R)に名を連ねる、世界50ヵ国以上に55,000人の社員を有する金融テクノロジーのリーディングカンパニーです。

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA®

詳細については別添の資料、またはこちらのQRコードからアクセスしてください

SIDEROS®

SIMPLE DESIGNED RESOURCE OPTIMIZATION SOLUTION

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

Plan／Do／Analytics をリアルタイムに

攻めと守りの IT 実現のためのソリューションを提供します

JFE

JFE システムズ 株式会社

〒105-0023

東京都港区芝浦一丁目2番3号（シーバンスS館）

erp-sales@jfe-systems.com

https://www.jfe-systems.com

03-5418-2437

受付時間 9時～17時30分

※土曜･日曜･祝日、当社指定の休業日を除く

SAP Gold Partner

SCSK 株式会社

SAP S/4HANA®への移行を加速する「Add-Value for Migration」アフターコロナ時代に適応するための新たな開発メソドロジー

SAP ERP の国内第一号案件から SAP ERP ビジネスに取り組んできた SCSK 株式会社は、これまでの経験を活かした SAP S/4HANA® 導入ソリューションとして「Add-Value」シリーズを提供しています。SAP S/4HANA への効率的な移行を支援する「Add-Value for Migration」の他に、SAP Cloud Platform® の導入・活用サポート、保守・運用の AMO サービスなど、システムライフサイクル全般を通じてお客様をサポートします。

3つの Points

- **メインストリームサポート終了。SAP S/4HANA への移行を加速する**
- **SAP Cloud Platform の導入・活用をサポート**
- **アフターコロナ時代にも対応できるリモート開発実績**

25 年以上の開発実績を持つ SAP パートナー企業

SCSK は、SAP ERP の国内第一号案件から SAP ビジネスに参加しており、多くの SAP 認定コンサルタントが在籍し、SAP S/4HANA をはじめとする SAP の EPR ソリューションに対応しています。SAP S/4HANA の効率的な導入を支援する「Add-Value」シリーズは、テンプレートを使った SAP S/4HANA の新規導入、SAP ERP から SAP S/4HANA への移行を行うソリューションなどがラインナップされています。商社特有の商慣習に対応した機能を実装する「Add-Value for Trading」、組立製造業向けの「Add-Value for Manufacturing」など、それぞれに適したテンプレートを提供。さらに AMO サービスによる保守・運用まで、ワンストップでお客様をサポートすることができるのが特長です。

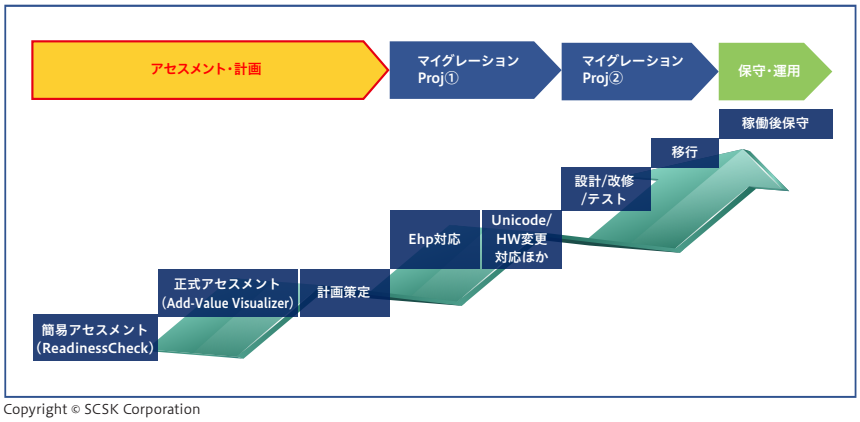
Add-Value for Migration の特長

今回、紹介する「Add-Value for Migration」は、SAP S/4HANA への移行に関するトータルサービスです。メインストリームサポートの終了が取りざたされる中、SAP ERP を使っている多くの企業が SAP S/4HANA への移行を検討していることでしょう。しかし、影響を受けるアドオンはどれくらいあるのか、工数やスケジュールはどのくらいかかるのか、どのような価値を付加できるのか、さらに移行後の保守など、検討すべきことは数多くあります。

「Add-Value for Migration」は、移行前のアセスメントから計画策定、機能改修、システム切り替え、そして保守・運用に至るまで、移行に関わるすべての作業を対象としたトータルソリューションです。もっとも重視するアセスメントでは、独自ツール「Add-Value Visualizer」を使い、エラーパターンや修正にかかる工数、エラーの原因や対応などを一覧表で提示します。これにより計画段階で移行による影響調査を詳細にレポートし、予算を見える化することができます。

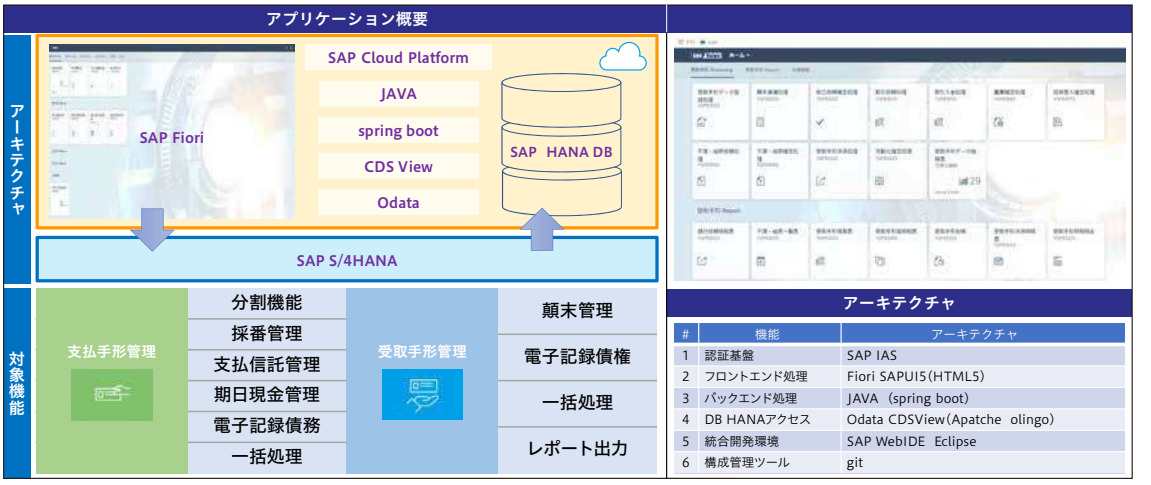
また、お客様の計画に合わせてアセスメントのみを行うケースや将来的なマイグレーションに備えレディネスな状態まで持ち上げるケースなどサービススコープを調整すること、SAP S/4HANA への移行時に重点課題となる「システムダウンタイム削減」「テスト効率化」などお客様のニーズに合わせてオプションサービスを選択することができる柔軟な

お客様の状況に沿ったSAP S/4HANAへのマイグレーションステップをご提案



Copyright © SCSK Corporation

SAP Cloud Platform版 Add-Value電子記録債権/手形管理システム



アーキテクチャ

#	機能	アーキテクチャ
1	認証基盤	SAP IAS
2	フロントエンド処理	Fiori SAPUI5(HTML5)
3	バックエンド処理	JAVA（spring boot）
4	DB HANAアクセス	Odata CDSView(Apatche olingo)
5	統合開発環境	SAP WebIDE Eclipse
6	構成管理ツール	git

Copyright © SCSK Corporation

サービス体系となっています。これらのサービスは、SAP ジャパン株式会社との協業により提供しており、高品質なサービス提供が可能です。

アフターコロナ時代の新たな開発メソドロジー

2020年、新型コロナウイルスの流行によってビジネス環境は大きな変革をせまられています。ERPシステムにおいても多様化するビジネスやデジタル化に対応すべく、標準機能を最大活用するレイヤーと、PaaSを活用し変化に即応させていくべきレイヤーに分け「ハイブリッド型」でのシステム構築ならびに利用が進んでいます。

そこで活用したいのが、SAPが提供するPaaSである「SAP Cloud Platform」です。SAP S/4HANAの標準機能をそのまま使い、SAP Cloud Platformを変化に即応が求められるアドオン開発基盤として使用します。PaaS上での開発はリモート開発環境にも適しておりアフターコロナ時代において有効だと考えています。

SAP Cloud Platformは開発環境としてだけでなく、他のSaaSやサードパーティ製品との連携基盤としても活用できることも魅力です。

「Add-Value for Migration」によるマイグレーションに合わせて、このSAP Cloud Platformが活用されるケースも出てきています。SAP Cloud Platformは他のPaaS製品と比較し、APIが豊富であることなどからSAP製品、特にSAP S/4HANAの拡張に適しています。ただお客様のなかには、SAP Cloud Platformのライセンスは購入したものの、使用されないままになっているケースがあります。これは、従来のSAP技術者のスキルセットとJavaなどを活用するSAP Cloud Platformのスキルセット・アーキテクチャが大きく違うため、実際の活用方法を描くことが難しい、また描いた後もSAP Cloud PlatformとSAP S/4HANA両方を理解した上で開発を行うリソースの確保が難しいことが挙げられます。

SCSKは、SAPジャパン社の支援をいただきながらいち早くSAP Cloud Platform開発技術者の育成に取り組み、SAP S/4HANAのアドオンソリューション「SAP Cloud Platform版Add-Value電子記録債権/手形管理システム」を開発しました。オンプレミス版と合計すると120社以上の導入実績があるこの製品は、SAP S/4HANAの拡張を行い、かつ全画面がSAP Fiori®を採用しています。SCSKはこの開発経験で得たノウハウから開発標準や開発テンプレートを構築しました。それらを活用し、お客様のSAP Cloud Platform活用のご支援をすることが可能です。

SAP S/4HANA を中心としたソリューションをトータルでご提供

SAP S/4HANA への移行ソリューション「Add-Value for Migration」、SAP Cloud Platform を活用した S/4HANA 拡張・SaaS 連携の対応、そして豊富な経験により安心・安全なシステム運用・保守を行う AMO サービス。これらのソリューションを活用しお客様のシステムを次のステップに導くことが、SCSKの使命であると考えています。

※SAP、SAPロゴ、記載されているすべてのSAP製品およびサービス名はドイツにあるSAP SEやその他世界各国における登録商標または商標です。またその他記載された会社名およびロゴ、製品名などは該当する各社の登録商標または商標です。

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
SCSK SAP Solution：https://www.scsk.jp/sp/sap/
担当：ビジネスソリューション事業部門
E-mail：sap-info@ml.scsk.jp

Solutions ── 注目のソリューション ──

株式会社 NTT データ

組立製造業に特化した ERP経営管理を高度化するソリューションスイート

自動車メーカーなどの組立製造業に特化した経営管理高度化ソリューションスイートで、経営管理、経営予測をマネジメントする。

3つの Points

- 組立製造業に特化した ERP 経営管理高度化ソリューション
- 分析予測のためのテンプレートや IoT を駆使したデータ収集
- お客様とともに歩むことこそが、成功のカギ

組立製造業向け ERP 経営管理高度化ソリューション

ERP システムは期間損益を可視化して把握することで経営の意思決定に活かすことを得意としていますが、組立製造業において自社製品の“本当の損益”をきちんと可視化してマネジメントできている企業は、残念ながら多いとは言えません。

また、国内の製造業では、拠点をまたいで製品を製造している場合も多く、基幹システムが拠点ごとに分かれることも少なくありません。このため損益管理に必要なデータが揃わないか、集めたとしても粒度や精度に差があり、製品ごとの損益を見ることが難しくなっています。

こうした“自社製品の真の実力値（本当の損益）”の把握は、グローバルに展開する製造業にとって古くからの課題と言えるものです。

そこで NTT データでは、これまで「自動車メーカー」や「自動車部品メーカー」を中心とするお客様への SAP ERP 導入や、変革プログラムの推進を行ってきた知見やノウハウを活かし、SAP S/4 HANA を活用したソリューションの提供をはじめました。それが「組立製造業向け DX 対応 ERP 経営管理高度化ソリューション」です。自動車や機械業界など、組立製造業における経営管理を高度化することを目的としています。SAP 標準機能を活用し、組立製造業特有の業務シナリオをカバーするだけでなく、AI や IoT に係るデジタル技術を活用し、予算編成から生産実績収集、損益予測までをカバーする 4 つの機能を備えるソリューションスイートです。

組立製造業向けの経営管理を高度化するソリューションスイート

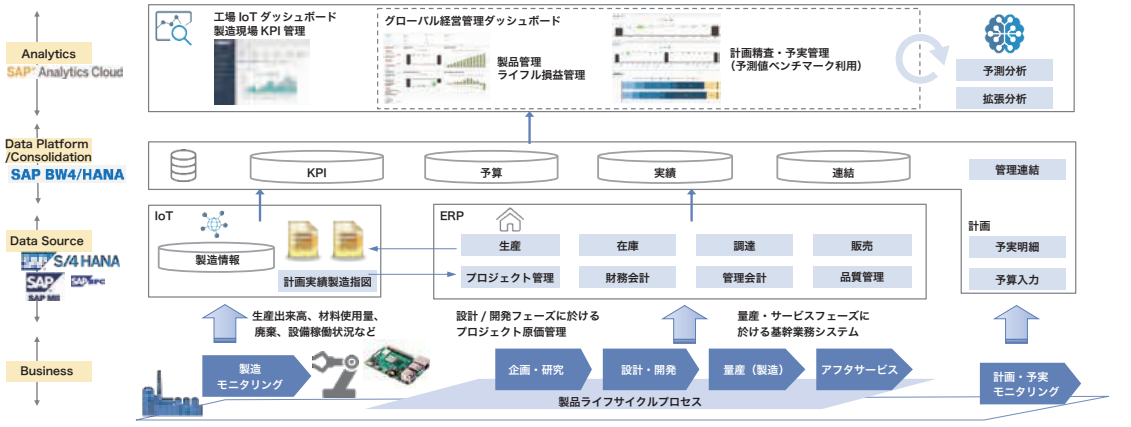
ここで、組立製造業に特化した本ソリューションスイートのテンプレートを紹介しましょう。

まず「SAP S/4 HANA ERP ソリューション - 経営管理テンプレート」です。経営管理の主要業務に予算統制があります。計画した予算に対して期末実績の差異分析を行い、予算と実績の乖離要因を特定し改善を促し、PDCA サイクルを廻していきます。ここで必要となる予算や実績データは、通常 ERP から収集することになりますが、ERP で実装している業務オペレーションやデータが標準化されていないと、収集したデータの粒度や精度が揃わず、損益情報の可視化・分析ができないばかりか、適切な改善アクションを促すことができません。こうした課題を解決するため、本テンプレートでは、事業、製品別の損益管理を可能とする業務シナリオと、マスタコードのデータ構造をモデル化し、実装済みテンプレートとして提供しています。データの標準化を図り、経営管理に役立てられるばかりか、組立製造業の業務プロセスに沿った情報整理をも実現します。

「SAP BPC を活用した予算・計画ソリューション - 予算分析テンプレート」は、事業や製品別の予算編成や、連結損益を可視化するためのテンプレートです。多くの組立製造業は、製品損益を、拠点別→国別→地域別予算として積み上げるボトムアップ型が主流です。このテンプレートは、個々の目標単位で損益変動に関連するマネジメント KPI を変数（パラメータ）とし、損益目標をトップダウンでシミュレーションし、目標予算を策定できる仕組みを実現しています。

さらに「SAP Analytics Cloud を活用した予測・分析ソリューション - 損益予測テンプレート」により、地域や事業、製品といった軸で、期間損益や予算と実績の乖離要因を分析できるダッシュボード機能を実現します。地域や科目、KPI

組立製造業向けERP経営管理高度化ソリューションスイート　イメージ図



要素別の分析・解析レポートも整備しています。また、お客様業務の DX による高度化をサポートする機能も備えています。例えば、機械学習エンジンを活用した拡張分析による損益増減の要因分析、予測分析機能を活用した損益シミュレーションやベンチマーク分析といった計画精査と予実モニタリングの高度化をサポートします。

これらのテンプレートは標準的なシナリオを提供するとともに、お客様の要求（強みとなる業務）に応じてカスタマイズ可能となっています。また、これらを用いることで、業務プロセスの標準化を図り、情報の粒度、精度、鮮度を整えることが可能となり、デジタル技術の活用により、属人的になりがちだった予測・分析業務の負荷を軽減し高度化を図ることで､データドリブン経営を実現します。

工場の IoT 化で現場の情報をリアルタイムに収集

製品別の損益を正しく把握するには、生産出来高を正確に把握することが重要です。しかし、出来高を人間が目視で確認して「正の字」を記録・集計し、それを日報ベースで報告、さらにそれを月毎に集計して報告するといった運用を行っている企業も少なくありません。これでは経営層がリアルタイムに状況を把握し、経営に役立てることは難しい状況といえます。

NTT データはこうした現状を鑑み、ラズベリーパイとカメラ、センサーを工場の生産現場に設置し、各工程の生産出来高や製造実績をカウントし、そのデータをリアルタイムで ERP に連携・接続できるソリューションを実現しました。それが「SAP MII を活用した実績収集・連携ソリューション -IoT コネクト」です。

生産現場では、各種センサーからの実績情報をもとに、品番別生産出来高をリアルタイムに収集できるようになり、生産上の問題もすぐに把握して対応を行えるほか、時間帯別の稼働状況といったこれまで見えなかったデータをも経営に活かすことができます。

センサーや生産設備から収集したマシンデータなどは、ERP ではそのまま活用することができませんが、SAP MII を活用した IoT コネクト・ソリューションを介することで、品番別製品出来高として変換し、SAP に連携できるブリッジ機能も合わせて提供しています。

また、このソリューションは、製造工程における不良検知や品質検査の自動化にも活用することが可能です。例えば、製造工程にカメラを設置し、カメラで取得した画像を基にラズベリーパイを介して製造過程でできた製品の傷の有無などを機械学習エンジンでチェックすることで、目視では確認が難しい品質の良否を判断し、不良検知を自動化するといった用途にも活用することが可能です。

二人三脚でお客様の経営課題を解決する NTT データのサービス

これまで、日本国内の SAP 導入企業は、産業全体の変革期を迎えるなか、2027 年問題や DX の対応の問題に直面し、この先、導入済みの SAP をどのように対処したら良いか、悩んでいることと思います。SAP S/4HANA へのマイグレーションや、各種デジタル対応、そして働き方の変革など、このような状況下で SAP を中心とする基幹システムに投資して経営に貢献できるのか、こうした不安や戸惑いは特に製造業では多いとお聞きしています。

本ソリューションは単にお客様にツールを提供するだけのものではありません。NTT データでは、お客様と一緒に課題に立ち向かい、二人三脚で解決して行くことが基本だと考えています。ぜひわれわれ NTT データと共に歩んでいきましょう。

お問い合わせ先

NTT DATA
Trusted Global Innovator

株式会社NTTデータ
URL：https://www.nttdata.com/jp/ja/
E-mail：sap@kits.nttdata.co.jp

Solutions ── 注目のソリューション ──

キャップジェミニ株式会社

グローバルで多数の導入実績を持ち、自動車業界に特化したSAPソリューションを日本向けに提供

世界でトップ 5 のコンサルティングファーム会社であるキャップジェミニは、これまでグローバルで多くの導入実績を持つ自動車業界に特化したソリューション、「SAP S/4HANA® Cloud for automotive suppliers」を今年 5 月、日本向けに提供を開始致しました。

3つの Points

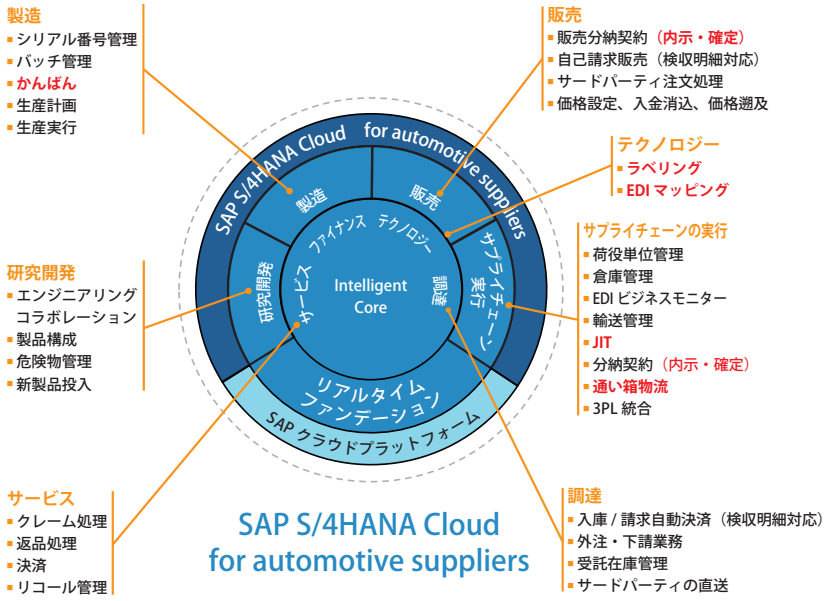
- **多数の実績を持つ自動車業界向けソリューション**
- **SAP 社認定テンプレートによる安定した動作**
- **グローバルに多くの導入企業を持つ信頼と実績**

海外の大手自動車メーカーで鍛えられた自動車業界に特化したソリューション

各業界に特化した SAP ソリューションの開発を得意とするキャップジェミニでは、自動車業界に的を絞ったソリューション「SAP S/4HANA® Cloud for automotive suppliers」をグローバルに提供しています。これまで SAP 社のあるドイツをはじめとした欧州および北米の大手自動車メーカーやパーツメーカーに、多数採用されているこのソリューションを、2020 年 5 月、日本向けに提供を開始致しました。

他社提供の「テンプレート」は、多くの場合一般的なテンプレートを用いることがほとんどで、業界特化とは言い難いのが現実です。こうした場合、お客様にゼロからヒアリングを行い、お客様の業務内容を確認したうえでパラメータを設定しなくてはならず、導入には工数を要してしまいます。

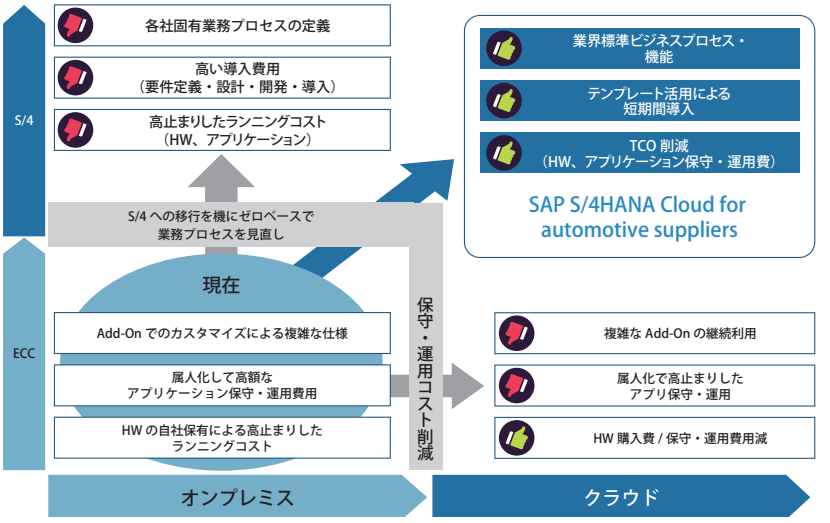
本ソリューションは、自動車業界特有の業務シナリオをテンプレート化しており、多くの導入企業からいただいたフィードバックを反映するなど、自動車業界向けに熟成されたテンプレートを実現しています。このソリューションは、採用企業によって鍛えられた、いわば多くの蓄積されたノウハウが活かされたソリューションなのです。基本的なパラメータも設定した状態でご用意できるため、導入が迅速に行えることも特徴です。



自動車業界向けに特化させ、短期間、低コストでの導入を実現

パラメータなどがすでに自動車業界向けに設定されている SAP S/4HANA®Cloud for automotive suppliers ですが、そのほかいくつもの業界向けに特化した機能を持っています。

例えば自動車メーカーによって異なるラベルを例にとると、本ソリューション



では数多くのテンプレートが準備されています。そのテンプレートはこれまでグローバルで導入いただいている自動車メーカーや自動車向けパーツメーカーなどのリクエストをもとに開発されたもので、最小限のカスタマイズで利用可能です。もちろん日本の自動車業界向けにテンプレートの用意も進んでいます。

こうした自動車業界に特化した機能を予め用意していることにより、導入コストの削減も実現しました。自動車業界において、SAP S/4HANA の導入を考えた場合、業界固有業務のヒアリング・仕様決めに多くの工数を要していました。本ソリューションでは、テンプレートベースでフィットアンドギャップセッションをおこない、個社固有要件抽出に入ることができます。なお、SAP S/4HANA® Cloud for automotive suppliers の導入期間は他社のゼロベースでの導入と比較して 30% 減を実現しています。

短期間での導入をご希望されるお客様や、クラウド化を目指すお客様など、多くの自動車サプライヤー様にご満足いただけるソリューションとなっています。

SAP 社と共同開発したテンプレートで、クラウドならではメリットも活かせる

SAP S/4HANA® Cloud for automotive suppliers は、SAP 社と共同開発した SAP 社認定テンプレートです。SAP 認定テンプレートは他社でも提供されていますが、SAP 社との共同開発を行っているのはキャップジェミニだけです。

共同開発によって安定した稼働を実現しているだけでなく、SAP 社の知見を活かして、ユーザに対して保守を効率的におこなっていただくための手順書や各種ドキュメントも提供されています。共同開発によって安定稼働と保守両面からサポートが可能となったのです。

SAP S/4HANA のバージョンアップの観点でも、共同開発による認定テンプレートは優れています。従来、オリジナルで作成したテンプレートやアドオンは、バージョンアップのたびに動作確認が必要で、場合によっては業務に支障が出るおそれがありました。しかし、本ソリューションは SAP 社によって最新の SAP S/4HANA による動作検証も済んでいるため、安定した動作をお約束できるのです。

日本の自動車業界に貢献したいという想い

キャップジェミニは自動車業界以外でも、多くの業界に特化した SAP ソリューションをグローバルで提供しています。現在 10 種類の業種に特化したソリューションがあり、例えば小売向け業界やアパレル業界、エネルギーサービス業界などさまざまです。

こうした業種別ソリューションは他社でも提供されていますが、キャップジェミニの強みは、多数の導入実績と開発体制にあります。既に各業界向けに開発は済んでいるだけでなく、導入実績も多数ございます。このため、ゼロから開発する必要はなく、短期間での導入と低コスト化を実現しているのです。

これら多くのソリューションも、今後日本での提供を予定していますが、まず最初に自動車業界へ貢献したいと考え、今年 5 月、自動車業界向けソリューションを日本向けに提供を開始いたしました。

コロナ禍という昨今の自動車業界を取り巻く環境から、コスト意識と TCO 削減こそが重要な課題になると考え、競争力強化に向けた取り組みを支援できるソリューションこそ「SAP S/4HANA® Cloud for automotive suppliers」だと確信しています。

SAP の導入サポートはもちろん、稼働後の運用保守、さらに BPO を通じて、お客様の本来業務に専念できるよう、トータルにサポートいたします。ぜひ導入をご検討ください。

お問い合わせ先

キャップジェミニ株式会社
https://www.capgemini.com/jp-jp/

Solutions ── 注目のソリューション ──

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社

攻めのSAP ERPシステムの実現させる Google Cloudのトータルクラウドソリューション

堅牢性とコスト削減、そしてビッグデータ活用によって「攻めの IT」を実現する Google Cloud のトータルクラウドソリューション。

3つの Points

- **「攻めの IT」を実現するトータルクラウドソリューション**
- **日本国内はもちろんグローバルに多数の採用実績**
- **堅牢性やコスト削減に加えビッグデータの活用も実現**

グローバルに多くの導入実績を誇る Google Cloud のビジネスモメンタム

現在、グローバルの幅広い業種で「SAP on Google Cloud」の導入が加速しています。また、多くの日本企業でもご採用及び、ご検討を頂いています。これは Google Cloud Platform を用いたデジタル・トランスフォーメーション（DX）への高い期待からにほかなりません。

まず強固な堅牢性とコスト削減に対する期待があり、次に災害復旧（DR）や事業継続計画（BCP）の観点からも検討が増えています。さらに、ERP データをはじめとするビッグデータ活用の期待から、Google Cloud のデータ分析プラットフォーム「BigQuery」と、機械学習機能の組み合わせにも高い関心を頂いています。

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社
SAP on Google Cloud 日本統括本部長　山本 修平氏

業務改善の視点では、データ駆動型革命、在庫過剰の改善、顧客体験の価値づくり、設備稼働の最適化など、Google Cloud で実現したいという要望が多く寄せられてます。特にデータ活用を含む「積極的な業務変革」を目指される企業で、多くのご採用を頂いています。

SAP on Google Cloud を導入頂いた企業からは、実際にシステムの安定化や、オンプレミスと比べて平均で 40% 程のコスト削減が実現できたなどの評価を頂いており、次のステップとしてデータ駆動型ビジネスの実現に向け Google Cloud の様々なソリューションの活用を進められています。

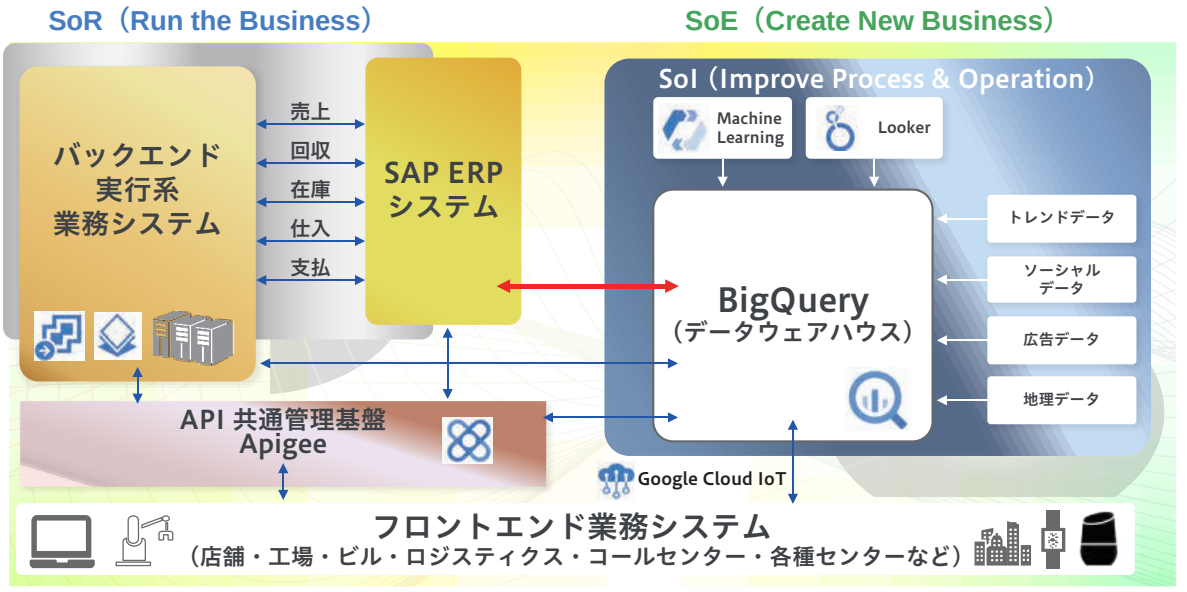
さらなるコスト削減を目指し、移行を決めたフォスター電機

フォスター電機株式会社様は、2019 年末にさらなるコスト削減を目指し、他社クラウドで稼働していた SAP ERP を Google Cloud Platform へ移行することを決定されました。採用理由は、Google Cloud Platform の高いコスト削減効果、基盤の堅牢性と柔軟性に加え、ビッグデータの活用と言った「攻めの IT 活用」も考慮した上での採用でした。

移行はベンダー企業の協力もあってスムーズに進み、わずか 4 ヶ月という大変短い期間で実現できました。システムの処理速度が向上したことで、業務アプリケーションのレスポンスは最大で 82% 向上し、さらに、より高い SAP ERP システムの安定性と信頼性を実現することができました。今後は DR や BCP の観点からさらなるシステム強化を推めるとともに、Google Cloud と他アプリとの連携と活用を推し進め、AI やビッグデータの活用といった「攻めの IT」の実現をご検討頂いています。

フォスター電機株式会社の皆様

Google Cloud の価値 （ERP システムによる“攻めの IT ”変革）



ビッグデータを最大限に活用 Google Cloud の「BigQuery」

ビッグデータを活用した「攻めの IT」を実現する上で、SAP の ERP データを含めた販売、生産、在庫等のデータ活用が重要です。しかしながら、多岐に渡る異なるシステムから、必要なデータをリアルタイムに把握することは容易ではありません。Google Cloud では統合 API 管理プラットフォーム「Apigee」により、API 経由で SAP の ERP を含む様々なデータをタイムリーに取得することができます。

さらに、Google Cloud の BigQuery は、数百ペタバイトの大容量データでも、高速かつ安価に活用可能です。これは多くの企業から採用されている理由の 1 つでもあります。

例えば、米大手のホームセンター The Home Depot は、2300 店舗もの店舗を数え、4 万を超える品目を扱っています。ここでは SAP on Google Cloud を基盤に、BigQuery を組み合わせ、数 10 ペタバイトにも及ぶビッグデータ活用を実現しました。販売データはもちろん、陳列データなどをリアルタイムに集計・分析できるため、在庫管理の適正化とコスト削減、店舗業務の改善を実現しました。

もうひとつの特徴はセキュリティ面です。例えばデータ セキュリティにシビアな業種といえるヘルスケア業界でも、マッケソンやカーディナルヘルスを始めとする多くの企業で、SAP on Google Cloud をご採用頂いています。

SAP を中核とした DX を加速する Google Cloud の具体的アクション

Google Cloud は、SAP を中核とした DX を加速するため、さまざまな取り組みを展開しています。例えば、より大容量の仮想メモリインスタンスを望まれるお客様向けに、6 テラバイト、12 テラバイトの仮想環境を東京リージョン、大阪リージョンで年内提供予定です。（8 月末インタビュー時点）加えて、お客様に対して SAP S/4HANA 導入に幅広い選択肢を提供する目的で、運用も含めた SAP 環境のフルマネージドサービスをご希望のお客様向けに、SAP 社の提供する SAP HANA Enterprise Cloud への対応も完了しています。

SAP S/4HANA への移行をスムーズに進めるため、既存の SAP ERP のインフラ環境の無償簡易アセスメントサービスを実施しています。また、必要に応じてビジネス要件とアプリケーションの影響を把握した上で、移行コストや機能要件、実現方法をご提案致します。現在、こうしたアセスメントサービスを更に広く展開し、お客様のマイグレーションをスームズにすすめるためにパートナー様との協業強化にも取り組んでいます。さらに、BigQuery や Apigee を組み合わせ、お客様の SAP ERP システムを中心とした業務システム全体の DX の実現を加速してまいります。

お問い合わせ先

Google Cloud

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社
cloud.google.com/contact/

Solutions ── 注目のソリューション ──

株式会社シグマクシス

業務効率化とガバナンス強化を同時に実現 間接業務のデジタル・トランスフォーメーション

シグマクシスは自社の経費精算と請求書管理の完全電子化を 6 カ月で実現。ガバナンス強化を軸にした間接業務の DX（デジタル・トランスフォーメーション）で業務の大幅な効率化を達成しました。

3つの Points

- DX 成功の秘訣は目的をはっきりさせ、全社一丸となって取り組むこと
- 業務の効率化とガバナンス強化を両立する
- 自社導入の経験とノウハウを生かしたコンサルティングサービスを提供

DX は目的をはっきりさせ全社一丸で「ツールありき」で考えるのは NG

2019 年秋、シグマクシスは自社の経費精算と請求書管理業務を完全電子化する取り組みをスタートし、約 6 か月の期間を経てプロジェクトを完了しました。本稿では、自社導入の事例をご紹介するとともに、間接業務のデジタル・トランスフォーメーション（以下 DX）を実施するにあたって弊社が考えるキーポイントをご紹介します。

弊社では間接業務の DX にあたって、「DX によってシグマクシスをどんな姿にしたいのか」という最終的な目的を定義することから始めました。単純にこれまで利用していた各種システムやツールを新たなサービスに移行すること、「ツールありき」で移行を進めるのは DX の本質ではありません。DX にとって本当に重要なことは、「自社がどうなりたいかを明確にすること」であると、シグマクシスは考えます。

そこで弊社では自社の間接業務の DX にあたり、具体的な目標を 3 本の柱にまとめました。「紙をなくす」「入力をなくす」「承認をなくす」です。これを全社に周知し、社員に共通の目標を認識してもらったうえで、全社で DX に取り組みました。

すべては DX による目的達成のために導入／開発したソリューション群

目標の達成に必要なシステムはゼロベースから検討し、たどり着いたのは SAP Concur でした。これに Concur Expense、Concur Invoice、そして Concur BI を組み合わせています。さらに、領収書を手入力なしで電子化するため「領収書読み取り AI-OCR スマホアプリ」を自社開発し導入しています。

これらの導入と業務プロセスを変えることで、先に掲げた 3 つの目的を次のように達成することができました。

まず「紙をなくす」は、デジタルを基本とし、紙の書類を扱うことを例外とした対応に改めました。例えば取引先から紙の請求書を受け取ったら、すぐに PDF 化して Concur Invoice に投入し、以降はデジタルで処理します。

次に「入力をなくす」です。経費精算に必要なタクシーなどの紙の領収書は、「領収書読み取り AI-OCR スマホアプリ」を使って読み込んでデータ化し、Concur Expense へ連携します。金額はもちろん、タクシー会社の情報も含めて取り込み可能です。高精度で高速なこのアプリは、継続的な利用によって精度が向上するほか、多彩なレイアウトに対応でき、多くの入力をなくすことを実現しました。

そして「承認をなくす」も実現しました。これまで当たり前だった上長や経理の承認について、本当に必要なのかを再検討し、これをなくした「次世代型の業務プロセス」を確立したのです。

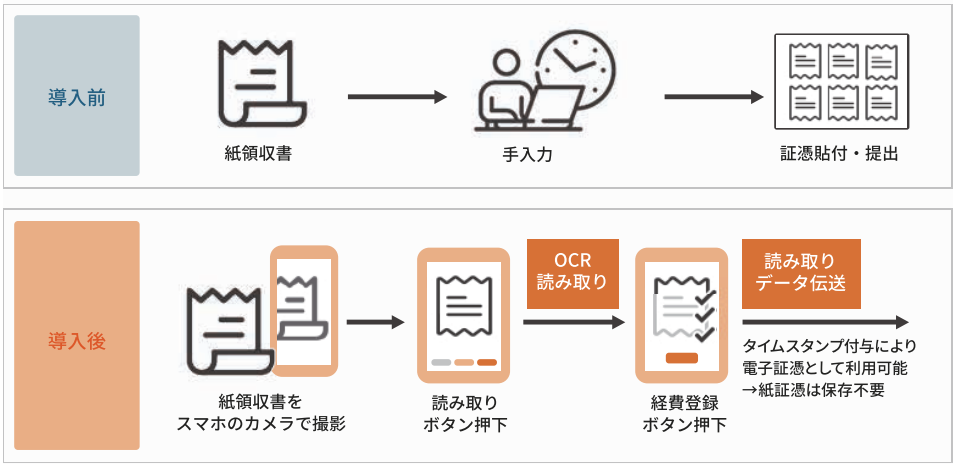
ガバナンスを強化しながら業務効率化どちらも実現する

DX を推進するにあたり、デジタル化による既存業務プロセスの効率化ももちろん重要ですが、ガバナンスを保つことも大切なポイントです。しかし、バックオフィスを中心にプロセス刷新の検討を進める場合、正しくガバナンスを保つ一方で、効率は悪くなる傾向があります。

これを解決するため、シグマクシスでは現場のコンサルタントが自ら間接業務の DX を担い、バックオフィスやマネジメントを巻き込んで全社で議論を交わしながら、新たな業務プロセスを作りました。結果としてガバナンスを保ちつつ、目標に掲げた効率化を達成しています。

「入力をなくす」では、例えばタクシー

領収書読み取りAI-OCRスマホアプリ



出所：シグマクシス

の領収書を自社開発した「AI-OCR スマホアプリ」で取り込めば、これまで手入力していた乗車、降車した場所と日時といった情報の入力は必要ありません。これは領収書上の記載、あるいはタクシー会社が保有している情報がガバナンス上はより信頼度が高いという考え方に基づいています。

また、「承認をなくす」という点でも、効率化を行いながらガバナンスを強化しています。心配されたのは上長の「承認」をなくしてしまうことで不適切な経費申請が行われないかという点でしたが、「事後監査」というプロセスを導入することで課題をクリアしました。

「事後監査」とは、少額かつ高頻度の経費は上長の承認プロセスを無くし、申請後に経理担当が適正性を事後確認するプロセスのことです。「事後監査」にあたっては、Concur BI に蓄積されたデータと外部データを分析し、不正な経費申請の検知も実装しました。例えばグルメサイトにある「平均価格」を収集して申請された経費と突き合わせ、価格が適正範囲から外れていた場合、上長に確認を求めるといった流れを自動化しています。Web サイトのデータという、あくまで客観的な目線で妥当性を確認する点もポイントです。

高額な経費については事前申請で上長の承認を行うことで、内容をスクリーニングしています。

自社 DX のノウハウを活かした、コンサルティングサービスを提供

これまで弊社の事例でご紹介した通り、間接業務の DX 成功のためには、ガバナンス強化と効率化を両立させる必要があります。そしてこのためには、単なる「ツールありき」のシステム移行の考え方から脱却し、全社で目的を共有しながら DX を推進することが最も重要です。

しかし、全社を巻き込み、各部署の意見をまとめることは難題とも言えます。そこでシグマクシスでは、自社 DX のノウハウを最大限に活かし、第三者目線で DX をコンサルティングする「間接業務のデジタル・トランスフォーメーション」、さらに自社開発した「領収書読み取り AI-OCR スマホアプリ」を提供することで、企業の課題解決と間接業務の DX 推進へのサポートを行っています。

また、間接業務の DX はプロジェクトが完了した瞬間こそ、真のスタートとも言えます。シグマクシスでは、自社の間接業務の完全電子化を実現しましたが、紙ベースの処理や手入力がなくなったその先にあるのは、データをいかに活用するかということ。今後、データ活用や分析により付加価値を高めていくことこそが、DX です。シグマクシスでは、今後も自社の DX を深化させながら、同領域で得たノウハウを生かしたコンサルティングサービスを継続的に提供してまいります。

お問い合わせ先

SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

株式会社シグマクシス
https://www.sigmaxyz.com/

Solutions ── 注目のソリューション ──

SUSE ソフトウエアソリューションズジャパン株式会社

SAP S/4HANA IT基盤の最適解 SUSE Linux インストールから設定、運用まで ワンパッケージで実現できる安定感

SAP 社が普段から使っており、SAP S/4HANA のリファレンス OS としても使われる SUSE Linux は、SAP S/4HANA を稼働させるのに最適な OS です。

3つの Points

- **SAP システムに特化した IT 基盤としての安定性とシンプルさ**
- **障害、災害に強いシステムへの取り組み**
- **脆弱性問題に対応するための様々な仕組み**

SAP 社の基幹システムにも採用される信頼性の高さ

SUSE ソフトウエアソリューションズジャパン株式会社（以下：SUSE）が提供している SUSE Linux は、世界で初めて企業向けに開発された Linux ディストリビューションです。また、SUSE の本社は SAP 社と同じドイツにあるため、地理的な近さもあって SAP と非常に密な協力関係を築いています。

技術者レベルの交流も深く、SAP 社内に SUSE の作業用デスクが用意されているなど SAP 社と協業体制を構築しており、システムそのものの安定稼働などもあって、世界で 80%の SAP アプリケーションが SUSE Linux を採用しています。

SUSE Linux は SAP 社の開発用、リファレンス OS としてはもちろん、自社が普段から使う OS としても利用されています。SAP S/4HANA の開発時も社内で数ヶ月の間動かすテスト稼働が行われましたが、そこでも SUSE Linux は使われました。あるときは SAP システムが必要としている機能を SUSE が作る、あるいは SUSE 側から SAP 社に ERP に実装する機能の提案を行うなど、緊密な関係を保って開発からサポートまで協業しています。

SAP S/4HANA に特化した OS パッケージ

SAP 社の大規模な ERP パッケージはソースコードも扱っているデータも大きく、それらが複雑に関係しあっているため、インストール作業はとても大変です。それに付随するセキュリティ問題や運用時のパラメーター問題など、避けて通れない設定もあり、導入に時間がかかってしまいます。

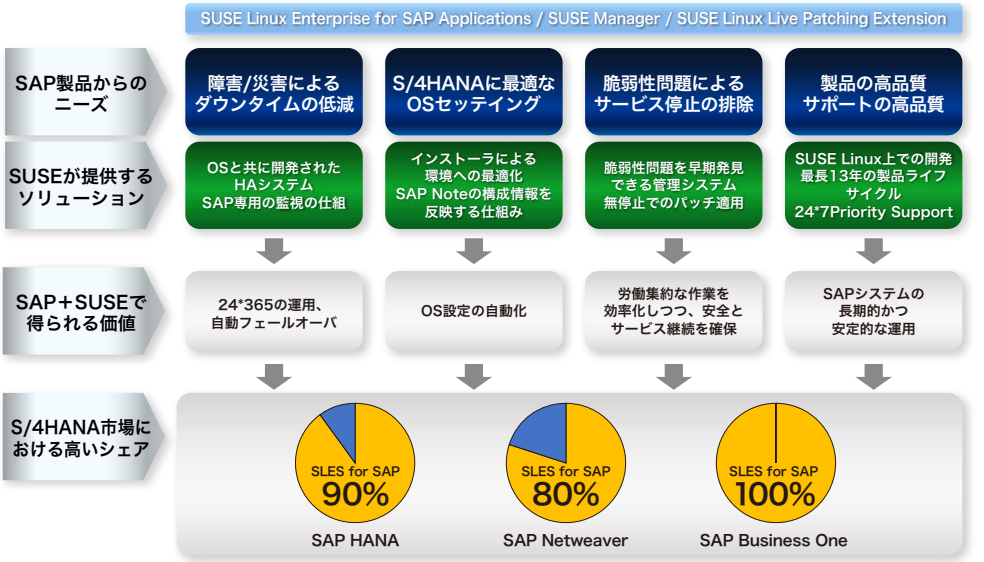
SUSE Linux は導入の手間をシンプル化し、その後の運用やセキュリティに関しても可能な限りシンプルに使うことができる SAP 向け Linux プラットフォーム「SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications」を提供しています。SUSE Linux のインストーラ、ウィルス対策ソフト、ファイアウォール設定を GUI で行う「SAP HANA Firewall」、SUSE 社が開発した SAP S/4HANA に最適化した HA システムなどで構成されており、他社ツールの取捨選択などで迷うことなく設定運用が行えるものになります。

まずインストーラは、メモリースワップの制御やディスクのパーティショニング、ファイルシステムなど SAP システムの動作環境の要件に応じて、OS のインストールと必要な設定を連続的に行います。また SAP Note の膨大な情報から OS の設定に関するものを探して、自社のシステムに適用するという面倒な作業があります。

テストなども含めるとかなり時間がかかる作業ですが、SUSE Linux では SAP Note を探すことなく修正を適用できるコマンドを提供しています。SAP Note のどの部分が関係しているかなどの情報も表示されるので、内容を確認しながら手軽に修正を適用でき、SAP S/4HANA に最適なセッティングを自動で行えるため、導入期間の短縮になります。

セキュリティに関しても、パッケージ自体にウィルス対策ソフトを同梱。ファイアウォールの設定を GUI で簡単に最適化できる「SAP HANA Firewall」という機能では、ポート番号とともに SAP 製品のデータベースが使う用語が表示されるため、SAP 製品に関する部分であればシステム管理者でなくてもある程度設定を行うことができるようになっています。

S/4HANAの安定稼働を支えるSUSE LINUX



SAP NetweaverについてはLinux以外のOSは含まれていません。

Copyright © SUSE 2020

24 時間 365 日の安定稼働を目指して

SAP システムは基幹システムであり、常に安定稼働を求められます。それを支える OS も同じく、障害、災害に強いものである必要があります。「SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications」はアプリケーションのダウンタイムを短縮、またはゼロにするための機能を備えています。

まず、統合クラスタリングソリューションの「SUSE Linux Enterprise High Availability Extension」を用いて、SAP HANA およびアプリケーション向けに複数の高可用／障害復旧シナリオから任意のものを選んで設定、展開できます。また、SAP HANA データベースをサポートする不揮発性メモリ（NVDIMM）により、システムの再起動後すぐにデータベースを復旧することができます。

さらに CPU とメモリの負荷が高い状況でも、高パフォーマンスを維持できるよう最適化。プラットフォームを継続して更新し、最適なオペレーションを保証しています。安定性などに問題が生じた場合は、問題のない最新のバージョンに戻すことも可能です。

サポート体制も 24 時間 365 日の統合プライオリティサポートと保守サービスが含まれています。このサポート契約では SAP 社と SUSE の両社によるシームレスなサポートが利用可能です。

その他にも、SUSE Linux Enterprise for SAP Applications と併せて使用することにより、セキュリティやアップタイムの向上に役立つ製品があります。

それが「Live Patching」と「SUSE Manager」です。

「Live Patching」はカーネルに重大な問題が発見されてもサービスを停止させることなく、システム稼働中にパッチを当てて、問題を修正できる機能です。ダウンタイムを減らし、常にセキュリティの高いシステムを維持することができます。

「SUSE Manager」は Linux システムのライフサイクルを通じてそのソフトウエアを統合管理するツールです。異なるディストリビューションが混在する多数の Linux システムを、統一的な操作で簡単に管理することが可能です。脆弱性問題の発見やパッチの適用を、GUI の一回の操作で、対象システム全てに適用するような管理が可能になります。

SAP S/4HANA マイグレーションの最適解

2027 年を目処に、SAP システムは SAP S/4HANA へのマイグレーションを求められており、現在多くの企業がその対応を検討しています。基幹システムの移行は大きなシステム変更であり、工期も費用もかかってくることでしょう。SAP S/4HANA をいかにシンプルで低コストに導入できるか。その最適解は「SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications」にあります。SAP S/4HANA に特化した OS の設定、SUSE 社一社が提供するツール類を使った安定感、パッケージだからこそできる期間の短縮と低コスト、そして 24 時間 365 日の保守サービス。これらを実現できるのが、SUSE Linux の強みと言えるでしょう。

お問い合わせ先

SUSE

SUSEソフトウエアソリューションズジャパン株式会社

https://www.suse.com/ja-jp/

Solutions ── 注目のソリューション ──

株式会社電通国際情報サービス

EMPHASIGHT　ADISIGHT

SAP ERPデータの有効活用を支援するソリューション EMPHASIGHT／ADISIGHT-DDS

20 年以上にわたる SAP ERP 導入実績を持つ電通国際情報サービス（ISID）の経営データ分析・グループガバナンス強化を支援する「EMPHASIGHT」と、納期シミュレーションによって生産計画の精度向上を実現する「ADISIGHT-DDS」は、お客様の業務の高度化と SAP ERP の投資価値最大化を支える最新のソリューションです。

3つの Points

- SAP ERP データの利活用を強力にサポートする 2 つのソリューションをご紹介
- 不正会計・不正取引のリスクを可視化する「EMPHASIGHT」
- 納期シミュレーションで計画の精度向上を実現する「ADISIGHT-DDS」

属人的な経営データ分析業務をデジタル化する「EMPHASIGHT」

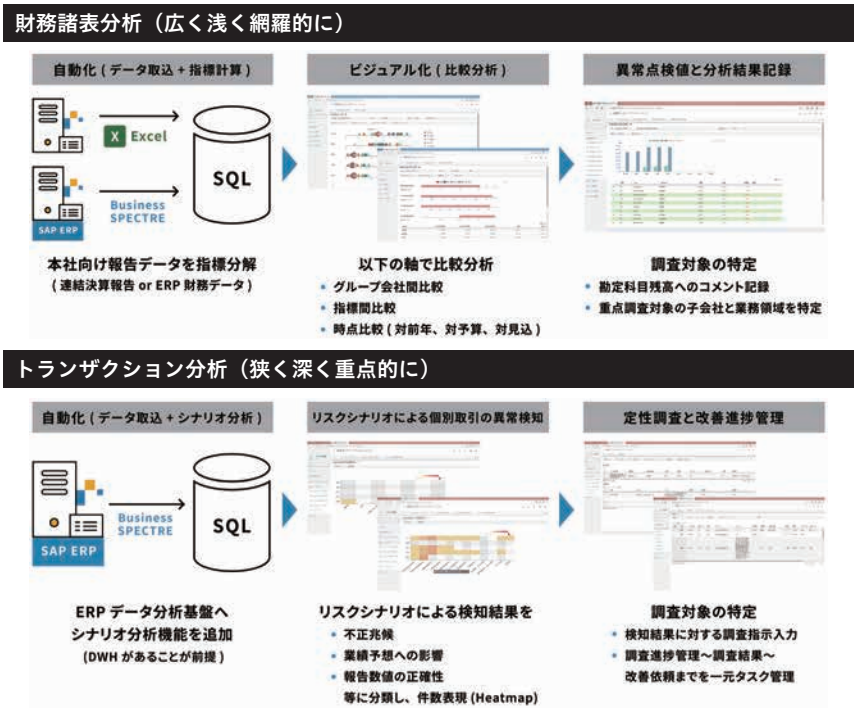
SAP ERP は、長年にわたりグローバルに利用される優れた基幹システムです。しかし、サラウンドソリューションを利用した＋αの工夫があれば、データ活用の高度化を実現し、SAP ERP 導入の投資対効果を一段と飛躍させることができます。

SAP ERP 導入済みの企業でも、データ収集や財務指標の分析、KPI による業績評価や不正リスクの分析、決算報告の妥当性検証等の業務は、表計算ツール等を用いて属人的に行われているケースが少なくありません。

そこで「EMPHASIGHT」は、数値集計・業績評価・リスク分析・情報開示業務のデジタル化によって属人化を排除し、「経営報告データの分析、考察の効率化」、「子会社向け戦略的ガバナンス強化」、「外部関係者向け説明力向上」を強力に支援します。

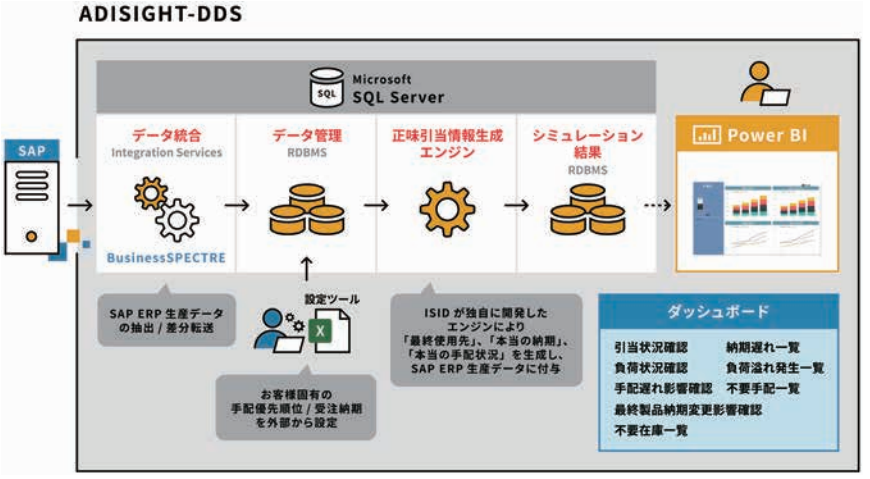
「EMPHASIGHT」とは、グループガバナンスの強化を支援する子会社経営データ分析プラットフォームです。子会社を含むグループ全体の不正会計・不正取引等のリスクを豊富なテンプレートで分析するとともに、先進の直感的グラフ UI を用いた分析結果の可視化によって、リスク分析・報告業務の質的向上と効率化を図ります。

例えば、ERP・連結会計システムとデータを連携し、プリセットされた分析手法で財務指標を自動計算することで、経理業務の大幅な効率化が可能です。会社間、指標間、時点間といった複数軸での比較分析によって、より高度な財務分析を実現します。



不正会計・不正取引リスクを可視化し、発見的統制を強化

さらに、リスク分析により、内部統制の負荷を軽減。グループ全体のガバナンスを強化するとともに、一目でわかるグラフ表現や根拠となる数値データの集約



によって、監査法人等の外部関係者に対する情報開示の質を向上させることが可能です。

子会社における不正は、グループ全体の経営に大きな影響を与えます。グループガバナンスを維持する内部統制の手段として、多くの企業が証憑の添付やワークフローの多重化等、不正の発生を未然に防ぐ予防的統制に取り組んできました。

しかし予防的統制には、運用の負荷が極めて大きいという弱点があります。そこで近年、注目を集めているのが、リスクの原因となる事象の発生を早期に検知し、是正することで影響を最小限に抑える発見的統制です。

「EMPHASIGHT」は、不正売上計上や引当金不正計上等、日本の監査法人が不正調査で利用する 40 種類以上の分析手法をテンプレート化。事業内容や経営方針に合わせて選択いただけるリスクシナリオの実装によって、個別取引の不正や異常点を自動検知することが可能です。検知結果を「不正兆候」や「業績予想への影響」、「報告数値の正確性」等に分類し、ヒートマップのチャート表現で瞬時に可視化することで、グループを横断した発見的統制の強化に大きく貢献します。

納入日のシミュレーションで生産計画を支援する「ADISIGHT-DDS」

次に、製造業の生産計画業務を支援するシステム「ADISIGHT-DDS」をご紹介します。「ADISIGHT-DDS」は、資材・部品の納入日をシミュレーションするシステムで、見込生産・受注生産型製造業における日程計画の精度向上や業務負荷の軽減を可能にします。

「ADISIGHT-DDS」は、ISID が独自に開発したエンジンによって各手配の「最終使用先」、「本当の納期」、「本当の手配状況」といった正味引当情報を生成し、SAP ERP から抽出した生産データに付与することでシミュレーション結果を算出します。

さらに、重要顧客への手配優先設定や、受注納期を変更した場合の生産への影響シミュレート等、すべての機能を SAP ERP 外部で実現しているため、SAP ERP へのアドオンは不要。SAP ERP からのデータ抽出、正味引当情報生成エンジン、データ入力ツール、標準レポートがパッケージ化されており、短期間・低コストでの導入が可能です。

最適な納入時期の試算による計画の精度向上・業務量の削減が可能

SAP ERP 上で算出される部品・資材の「手配納期」は、日々の計画の変動等により次の工程に必要となるタイミングとずれていきます。そのため、その納期通りに生産を進めると部品在庫の過不足が発生し、在庫回転率の低下や納期遅延を招く可能性があります。

また、納期・優先度の変更や手配遅延が発生した際、SAP ERP には各手配への影響を確認するシミュレーション機能が存在しないため、複雑なアドオンや机上計算での運用が必要とされてきました。

顧客の優先度を設定できず、重要顧客からの注文に納期遅延する。必要なタイミングより早い製造によって、部品倉庫が圧迫される。手配遅れや受注納期変更が生じた場合、各手配への影響調査が手間になる…。こういった SAP ERP における生産管理上の課題を、「ADISIGHT-DDS」が解決します。需要見込みや受注ごとに優先度を設定し、優先度に基づいた納入日や最終製品の納品先を算出。現行の手配計画との差異や余剰在庫が可視化されるため、異常が発生している手配の明細を確認し、優先設定した重要顧客に対する納期遅延の対策を検討できます。

また、需要の変化や新たな受注獲得による出荷計画の変更、部品の欠品・資材調達遅れによる手配計画の変更に対し、日程計画全体のシミュレーションを実行できます。各手配への影響を確認し、複数のシミュレーション結果を比較することで、最適な生産計画の検討にご活用いただけます。

お問い合わせ先

iSiD
株式会社電通国際情報サービス
https://www.isid.co.jp/

Solutions ── 注目のソリューション ──

ビジネスエンジニアリング株式会社

医薬品企業に向けてB-EN-Gp JD-NET Solution for SAP S/4HANAを提供開始

1990 年代初頭から医薬品業界の SAP 導入を手がけてきた B-EN-G は、日本独自の医薬品業界データ交換システム JD-NET に対応した SAP S/4HANA テンプレートを開発しました。

3つの Points

- 長年培ってきた医薬品業界の知見を活かしたテンプレート
- SAP S/4HANA の技術を最大限に活用
- SAP S/4HANA への移行に合わせたテンプレートの改良

日本独自の環境 JD-NET に対応するために

ビジネスエンジニアリング株式会社（以下 B-EN-G）は日本で最初にSAP ERP を導入支援した会社です。特に医薬品業界の SAP 導入には数多く携わっており、2003 年にはその知見を活かして、医薬品メーカー向けテンプレート「B-EN-Gp」を構築しました。医薬品業界への導入実績と知見を反映し開発されたテンプレートは信頼性も高く、安定した稼働が強みです。

日本の医薬品業界には医薬品メーカーと医薬品卸との間でデータを交換する「JD-NET」システムがあり、すべての取引は JD-NET を通して行う必要があります。そこで B-EN-G は、2010 年に B-EN-Gp と JD-NET を連携する仕組みとして「B-EN-Gp JD-NET Solution」を開発しました。

JD-NET との連携は、関連機能なども含めると 100 本程度の開発本数になり個別プロジェクトで開発すると大変な工数がかかります。一方で、JD-NET との連携部分はどのお客様も変わらないため、その部分をテンプレート化することが可能です。B-EN-G はこの取り組みにより、多くのお客様の導入期間を短縮することができ、また、安定した稼働をご提供することができました。

SAP S/4HANA への移行に合わせたテンプレートの改良

SAP 社は 2025（2027）年に向けて、ECC6.0 等の SAP ERP の既存ユーザーに SAP S/4HANA への移行を促しています。SAP ERP を導入対象にしている企業では、SAP S/4HANA に移行する際には、アドオン部分である JD-NET 連携部分は、開発をやり直す必要があります。そこで B-EN-G では ECC6.0 用の B-EN-Gp テンプレートを SAP S/4HANA 用に改良し、「B-EN-Gp JD-NET Solution for SAP S/4HANA」として提供を開始しました。既存の B-EN-Gp ユーザーの場合は、SAP S/4HANA に移行するときはもちろん同じ機能を実装できます。一方、新規で SAP S/4HANA を導入されるお客様には、SAP S/4HANA の膨大な機能から医薬品業に必要な設定のパターンや JD-NET 連携部分をテンプレートが提供しているため、導入期間を大幅に短縮できます。また B-EN-G の提供する環境でプロトタイプを使うことができ、細やかな設定を試すこともできるようになっています。これらにより、早ければ半年程度での導入も可能です。基本パッケージ（図参照）に加えて生産管理機能も導入対象にしている企業もありますが、8 ヶ月とかなり短い期間での導入を計画しています。

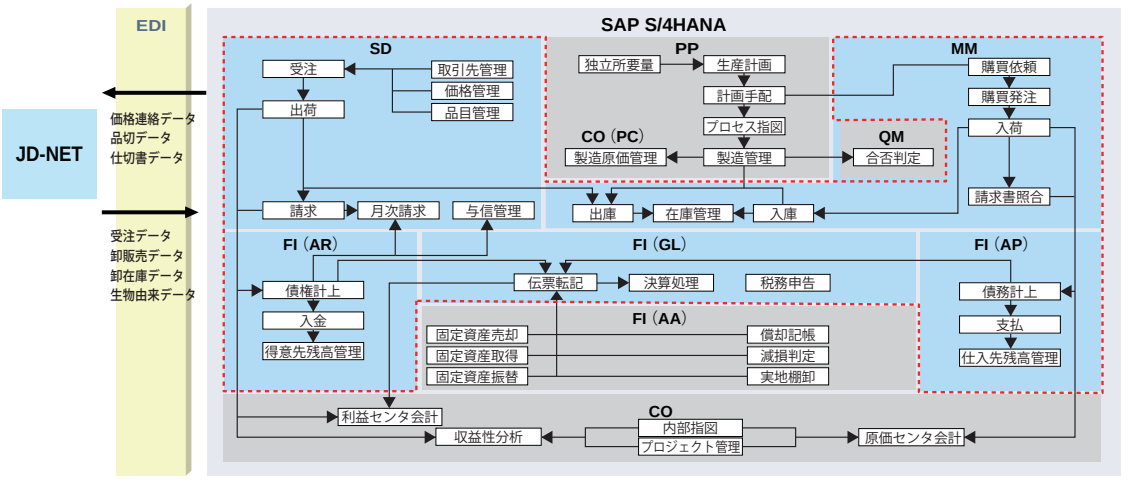
B-EN-Gp JD-NET Solution for SAP S/4HANA の特徴

B-EN-Gp JD-NET Solution for SAP S/4HANA の特徴として次の点が挙げられます。

1.グローバルテンプレートと共存可能

SAP S/4HANA がメインの基幹システムとして販売されるようになってから、SAP をグローバルで使用する企業が増えてきています。海外から日本へ参入するとき、また日本からグローバルに展開するとき、問題になるのはやはり日本独自の JD-NET という環境です。このテンプレートでは海外の SAP ユーザー企業が日本で SAP S/4HANA を新たに導入する際に、同じインスタンスで JD-NET に対応しても、現在海外や異業種で稼働中の部分には影響を与えないで連携することができます。また逆に日本の企業も現行の JD-NET 機能はそのままで、グロー

B-EN-Gp JD-NET Solutionの導入範囲



バル対応を行うことができます。

2.シンプル化による作業負担の軽減

JD-NET と SAP でデータのやりとりをする場合、EDI サーバ側にマスタを持って変換をかけていくのが一般的です。しかしこの場合、SAP と EDI サーバの両方のマスタや変換機能のメンテナンスが必要です。このテンプレートでは、SAP 側にマスタや機能を集約することで、EDI サーバ側では文字コードの変換、改行コード編集のみ行うことになり、保守・運用の作業負担が軽減します。

3.日本語・英語の実践的な資料を完備

B-EN-G がこれまで培ってきた医薬品業界の知見から、操作や使い方を記載した「機能説明書」、業務マニュアルの基となる「業務説明書」、移行で利用する移行ツール、構築時に使用するワークシートなどが豊富に揃っています。また「業務説明書」及び「機能説明書」は日本語版、英語版の両方を備えています。特に最近は、海外の医薬品関係のお客様が日本での SAP S/4HANA 導入を計画されるケースが増えてきており、海外にはない JD-NET との連携の仕組み等の本国への説明資料として重宝されています。

4.SAP S/4HANAの技術を最大限に利用

SAP S/4HANA のブラウザベースの UI「Fiori」に対応しており、難解といわれている GUI の画面を利用することなく、受注管理や出荷・請求、在庫管理といった業務すべてを遂行できます。マルチデバイス対応なので、スマートフォンからの操作も可能です。

また SAP S/4HANA では、バージョンアップの間隔がこれまでの数年単位から毎年に変わります。テンプレートではバージョンアップによって変更される部分に対して追従し、保守体制も整えています。

これまで 4 つの特徴をあげてきました が、B-EN-Gp JD-NET Solution for SAP S/4HANA は医薬品メーカーですでに使われているテンプレートが基になっているため、安定した稼働が可能で、安心してお使いいただけるのが何よりの価値になります。「当たり前を当たり前に入れられる、安心して使える」基幹システムをご提供します。

お客様目線でもっとも良い情報環境を提供すること

前述のように、SAP S/4HANA はこれから AI 対応や業務の自動化などを取り入れ、進化していくと言われています。B-EN-G は、SAP の最先端の情報を吸収しつつ、お客様の要望に耳を傾けながらいかにお客様に最適に最新技術を適用していくかを考え続けています。それが今回の B-EN-Gp JD-NET Solution for SAP S/4HANA を生み出しました。今後もこの姿勢は変わりません。

また B-EN-G は、SAP 製品を中核に置きながら、その他の製品を組み合わせてお客様それぞれに合った最適なソリューションをご提案し、実装、運用までをご支援するのが使命と考えています。特に近年では DX を推進するため、様々な情報を統合し経営に役立てる情報に変換する必要があります。例えば、基幹システムだけでなく、工場の製造実行管理、設備や人の動作からの情報の吸い上げのような様々パターンに応じ、適応するソフトウェアもそれを構成する技術要素も様々です。B-EN-G は、中規模でありながら経営から設備までの幅広い範囲を対象としています。より優れたシステムやサービスがあれば果敢に取り入れ、時には自社で開発し、お客様目線で全体最適を見据えながら一番良い形で情報活用のための環境をご提供していく、これが B-EN-G の変わらぬ姿勢であり使命です。

お問い合わせ先

b-en-g
Business Engineering Corporation

ビジネスエンジニアリング
株式会社
https://www.b-en-g.co.jp/

Solutions ── 注目のソリューション ──

日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社

ポストコロナ時代のIT運用や人材不足の課題を解決するTCSのマシンファーストデリバリーモデル（MFDM™）

TCS の「マシンファーストデリバリーモデル（MFDM™）」とは、「コンピューター（マシン）に何ができるか」を考える方法論です。複数のテクノロジーを組み合わせ、SAP などの運用自動化や予知・予測などによる運用品質の向上などにより、人材不足の解決やリモートワークの促進を実現します。

3つの Points

- 慢性化する IT 技術者不足問題を解決に導く TCS の「MFDM™」
- SAP GUI を使わない AI ／チャットボットの統合による運用の段階的自動化
- リモートワークを支援する MFDM™ により運用効率と品質の向上を両立

コンピューターにできる仕事は任せて人間は、より高価値な業務を行う

TCS は、従来人間が担当してきた単純・定常的な作業や業務をテクノロジーに置き換え、貴重な人材はより価値の高い作業に専念できると考えています。すなわち、人間にしかできないことは人間が行い、そうでないものはコンピューターに任せるという考え方です。これは、今後ますます懸念される問題である「IT 技術者不足」を解決できる方法と言えるでしょう。

TCS が提唱している、企業がデジタル時代に継続的に成長するためのソートリーダーシップフレームワーク「Business 4.0™」では、企業が成功するのに必要な取り組みとして「パーソナライゼーションの推進」「リスクへの挑戦」「エコシステムの活用」「指数関数的に拡大する価値の創造」の 4 つを挙げています。そして、これらを実現するための重要なテーマとして、TCS では、自動化やインテリジェント AI 等を活用した MFDM™ を提唱しております。

さらに、昨今慢性化している人材不足という大きな課題の解決に向けても、MFDM™ は課題解決の重要な手段として考えられるでしょう。

実現にはまず、現在人手で行われている作業をテクノロジーによって自動化する必要があります。そこでまず、コンピューターに何ができるのかを考え、自動化を中心に据えた運用を考えます。この考え方を TCS では「マシンファースト」と呼び、これを実現する方法論として「マシンファーストデリバリーモデル（以下、MFDM™）」を提唱しています。

なお、AI を始めとするテクノロジーにより自動化が進むことで、「人間の仕事がなくなる」との懸念がありますが、TCS ではそう考えていません。これは、人間には人間にしかできない、高価値な業務があるためです。むしろ自動化により、前述した上流工程のような高価値な業務へとつながるのです。

自動化を促進する「ignio™」がシステム障害の自己検知／回復を実現

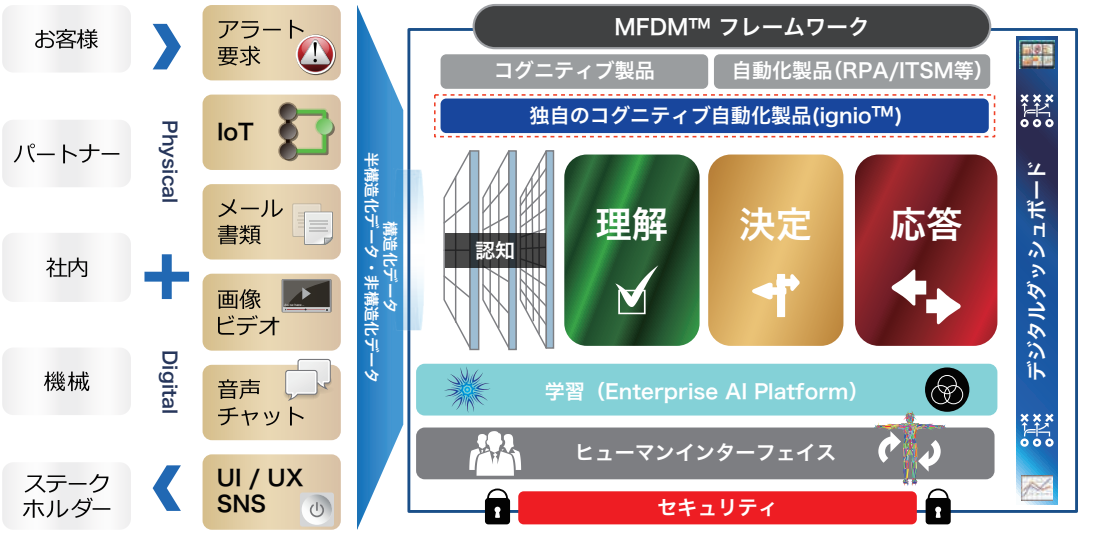
MFDM™ は、企業が最先端のデジタル技術を最短で取り入れ、同時に効率性を高めることを第一に考案しました。これまでとは一線を画した、エンタープライズ IT の自律的（コグニティブ）な運用を実現するデリバリーモデルです。

MFDM™ は、AI を始めとするテクノロジーによって自動化を実現しますが、これは TCS 独自のコグニティブエンジンはもちろん、他社 AI 製品にも対応し、最適な運用モデルを実現します。

それではここで、MFDM™ に基づいて高度な自動化を実現した、IT 運用のコグニティブ・オートメーション・ソリューション「ignio™」を紹介しましょう。これまで業務の自動化と言えば、ジョブ管理などといったレイヤーの低い業務に導入されることが多くありましたが、ignio™ ではこうした単純な作業だけでなく、システム障害などに対する「原因分析」や「自律復旧」そして「将来予測」までをも AI テクノロジーを利用して実現します。

ignio™ は、システムの構成情報等の静的なデータはもちろん、インフラの通常および異常な振る舞いといった動的なデータを AI テクノロジーによって学習することで、現在の状況を自動で診断し、さらに自律的に対処することも可能です。もちろん、対処を実行する前に、運用者へ確認をすることも可能です。また、ignio™ では、障害が起きてから対応するのではなく、予知・予見もできます。これにより、障害による問い合わせを減らせる＝人の作業が減らせます。た

TCSの回答 – Machine First Delivery Model(MFDM™)



とえば、小売業における Web サービスの繁忙期の推移を元に、必要リソースの計画を事前に検討できる為、実際の繁忙期において、障害によるビジネスの損失を減らすことや、なくすことを実現しているのです。

AI ／チャットボットの統合で SAP 運用作業を自動化

先ほど紹介した ignio™ と、TCS が開発したチャットボットフレームワークであるスマートアシスタント「TISA（TCS Intelligent Support Assistant)」を組み合わせた SAP 向けの自動化を実現しています。

まず、これまで SAP GUI を利用して行っていた作業を、TISA を使ってチャットベースで実行でき、ユーザー満足度の向上へとつながります。例えば、SAP による受注処理の例では、TISA に「受注処理をしたい」と指示するだけで、GUI の操作なしで SAP に受注伝票を登録できます。また、TISA へ「受注状況を確認」と指示すれば、フィルターを使った検索によって状況を確認し、レポートを表示可能です。

また、ignio™ との連携による問題解決も可能です。例えば TISA に「受注処理」を指示した際、出荷ブロックの発生によって実行できない場合、TISA から ignio™ へ自動で通知が送信され、ignio™ が学習した SAP ランドスケープに基づき、原因を特定し、承認プロセスを経てブロック解除を実行するといった一連の流れを自動で実現します。これまでオペレーターやシステム担当者が担っていた作業を、TISA と ignio™ の連携によって自動実行することで、ビジネスの迅速性をより向上できるのです。

もちろん ignio™ は、AI ベースの運用自動化ソリューションですから、継続して利用することで学習を重ねます。こうして蓄積されたデータによってより能動的に改善を提案するなど、効率の良い運用作業をもたらしてくれます。

MFDM™ によって人材不足を解決 リモートワークにもスムーズに対応

MFDM™ に基づく業務の自動化は、IT 技術者の不足といった問題を解決に導くだけではありません。新型コロナウイルス感染症の拡大によって「働き方」に変化が迫られている今、MFDM™ により人手による作業を減らすことが必須とも言えるリモートワークにも大きく寄与します。

実際、コロナ禍におけるリモートワークでも、MFDM™ を提唱し実践する TCS では全世界でスムーズな業務が行えています。また RPA も MFDM™ 実践のための重要な技術的要素であり、日本のお客様向け IT 運用業務でも積極的に活用しています。

技術者不足は現在だけでなく、将来的にも大きな問題となりえます。また、前述のように働き方も大きな変革を求められています。いまこのときこそ、皆様に「マシンファースト」にシフトしていただき、テクノロジーを最大限に活用した自動化による「効率化」と「ビジネスの加速」を図る、大きなチャンスといえるのではないでしょうか。

人材不足とリモートワーク、両面をカバーできる MFDM™。TCS のサポートで、皆様を成功に導くとお約束します。

お問い合わせ先

TATA CONSULTANCY SERVICES

日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社
https://www.tcs.com/jp-ja/home

日本ヒューレット・パッカード株式会社　ー HPE × SAP ー

ナンバーワンインフラ×ナンバーワンERP

HPEとSAPがタッグ組んだSAP HANA Enterprise Cloud, customer edition with HPE GreenLake

HPEとSAPが提携し、SAP HANA® Enterprise Cloud, customer editionを HPE GreenLakeクラウドサービスとともに提供する計画を発表しました。日本国内においても2021年中に提供を開始します。このサービスは、オンプレミスとパブリッククラウドの良いところを併せ持った SAPの革新的なサービスで、これまで多くの企業が求めていたサービスだと言えます。今回、両社のキーマンに、SAP HANA Enterprise Cloud, customer editionの特長や、期待、同サービスに込めた運用保守に関わるIT人材に対する思いなどを語ってもらいました。

日本ヒューレット・パッカード株式会社
執行役員　Pointnext 事業統括
小川 光由氏

SAP ジャパン株式会社
常務執行役員 クラウド事業統括　福島浜通り復興・再生支援担当
宮田 伸一氏

宮田：このたび、HPE と SAPが提携し、SAP HANA Enterprise Cloud , customer editionを HPE GreenLakeとともに提供することになりました。もともとSAP HANA Enterprise Cloud、SAP S/4HANA®に代表されるSAP HANA®上のアプリケーションを稼働させるためのマネージドサービスとしてインフラも含めてご提供を行っており、日本でも特にSAP S/4HANAをご採用頂いたお客様の半数近くにSAP HANA Enterprise Cloud も併せてご採用を頂いております。

今回、プライベートクラウドの柔軟性とサービスレベルを求めているが、システムを自社のデータセンターに置く必要があるお客様のニーズに応えるため、HPE と協力し、本サービスの提供を始めました。

小川：今回の両社の提携で、SAP HANA Enterprise Cloud, customer editionのインフラにHPE GreenLakeを採用いただくことになりました。HPE は、10年ほど前からフレックスキャパシティというオンプレミスIT インフラを月額課金でサービス提供するモデルを提供しており、2017年にリブランディングしました。特にこの2年間、採用いただく企業が増え、グローバルHPE では前年同クォーター比+82%という成長を遂げています。

HPE GreenLake の特長は、オンプレなのにパブリッククラウドのような利便性をもち従量課金でサービス利用として提供できるインフラという点です。どのくらい CPU を使用したか、ディスクに書き込んだのかなどを「Consumption Analytics」というメータリングツールで計測し、利用量に応じた月額課金でIT リソースをサービス提供します。また、あらかじめ予備リソースも設置しますので、利用量が上がり機器の増設が必要になった際に、即リソース増設が可能です。このメータリングツールは、現在の使用状況から将来のリソース量を予測する機能を備えており、これによって余裕を持って増設計画を立案するといったことも可能です。もちろん「オンプレ」ですので、お客様のご指定の場所に機器を設置します。

宮田：SAP HANA Enterprise Cloud, customer editionを一言で説明すると、SAP HANA Enterprise Cloudを自社のデータセンターに設置、運用できるサービスです。

オンプレとパブリッククラウド、良いところを併せ持ったサービス

宮田：例えば自宅を持つときに、賃貸物件ではなく自分の資産として購入したとします。でもテレビは自分が購入せず、期間契約、サブスクリプション型で最新型テレビを使う。こんなイメージでしょうか。ITシステムに関しても同じことが考えられます。データセンター自体は自社で構えたいが、システム自体

は最新のものを、運用もサブスクリプションで契約したい。日本ではこうしたニーズのお客様が多いので、従来のような全部オンプレ、全部クラウド、ではどちらつかずとなってしまいます。そう、このサービスは両者の良いところを足して2で割ったものなのです。もちろん、GreenLakeの保守管理も含めSAP HANA Enterprise Cloud としてSAPがワンストップでサービスをご提供いたします。

オンプレと同じく自社に置け、クラウドと同じように運用保守をアウトソーシングできるこのサービスは、外部にデータを出せないような、規制産業や官公庁系、金融系などといった、法規制やセキュリティ要件に厳しいお客様に最適なサービスだと考えています。

小川：費用などについてもメリットがあります。GreenLakeの月額課金には、初期構築費用も含めることもできるため、イニシャルコストを掛けずに導入できるメリットがあります。構築から運用までまるっと月額課金で行えるため、お客様のキャッシュフローの観点でもメリットになるはずです。

現在、まずパブリッククラウドを使うということがトレンドになっていると思います。これは、GreenLake にも言えることですが、IT リソースの所有から利用へ、そして使った分だけ支払うという需要が大きいですね。一方で オンプレの利点を重視する需要もあります。私達は、パブリッククラウドを提供したいのではなく、お客様のニーズにお応えするサービス、カスタマイズした環境をお客様の置きたい場所に置いて、クラウドの利便性をもち、保守運用を任せて頂き、さらに従量課金で支払えるようサービスを提供しています。ここに宮田さんが話された需要があります。

HPE では 2022 年までにすべての製品、サービスを as a Service として提供できるよう進めています。将来的には売り切りではなくサービス化していく流れで、サービスとしてインフラを提供するのです。パブリッククラウドとは違う、注文住宅のようなイメージを目指しています。

SAP システムの運用保守人材を、データアナリティクス人材に変える

宮田：SAP HANA Enterprise Cloud, customer edition のインフラ周りを HPE GreenLakeに委ねることで、IT部門がこうした運用保守に工数を割く必要がなくなる。私たちはこれもこのサービスもう一方の目的と捉えています。

SAP システムの“お守り”をするのは、特殊な知識が必要で、経験を積んでいかなくてはなりません。例えば社内の将来有望な若手技術者にこうした技術を習得させ、自社システムの保守運用管理だけをさせるのはもったいないと考えています。自社の若手技術者はデータを活用してビジネスに貢献するアナリティクス人材として育成していく方が良い。そういう方向へ IT 部門のスキルセットを変え、よりメインビジネスに活かす事ができますよ、という提案なのです。

HPE の技術力をとても信頼しているので、インフラをお任せするという意味では最も安心できる選択です。なお、HPE は SAP のユーザであり、設計、運用を行う IT 部門はとてもイケてるんです（笑）発想がイケてる。プロの誇りをもってやられています。SAP システムの運用もとてもうまい。ユーザとして説得力のある意見を SAP に頂くこともあります。そういう関係だからこそ、このサービスが実現できたんです。

小川：イケてますか！ありがとうございます（笑）イケているといえば、日経コンピュータ顧客満足度調査 2020-2021 において、HPEが「PCサーバー」部門と「ストレージ」部門、2つの部門で1位を獲得しました！両方同時にナンバーワンというのは史上初ではないでしょうか。

宮田：おめでとうございます！そうするとSAP HANA Enterprise Cloud , customer editionは、ナンバーワンインフラのHPEと、ナンバーワンERPのSAPがタッグを組んだ、ナンバーワンインフラサービスということになりますね！

小川：ERPのインフラについて、当然すべての企業がパブリッククラウドだけを採用するとは思えませんし、全てオンプレに戻すというのもありません。今後は、オンプレとパブリッククラウドが共存する形になると考えています。

余談ですが、こうした複数インフラの管理を総合的にマネージできる管理ポータル「HPE GreenLake Central」を提供しています。これは、先ほどご説明したメータリングーツールも含んでおりまして、GreenLake のリソースに加えパブリッククラウドの利用量も管理でき、まさにハイブリッドクラウド環境を支援する管理ポータルです。

今回の HPE と SAP の提携による「SAP HANA Enterprise Cloud, customer edition on HPE GreenLake」を起爆剤にし、SAPさんとともにこのマーケットを盛り上げていきたいと考えています。

宮田：ありがとうございます。インフラ周りはプロであるHPEにお任せします。

私達は「餅は餅屋」だと思っていますから、インフラ周りはパートナー様にお任せし、SAP システムは SAP ならではというべき、テクニカルオペレーションの部分に絞ってマネージドサービスを提供していこうと考えています。

私達は日本企業のデジタル化を支えたい、その根幹が SAP S/4HANA です。HPE と共に、SAP S/4HANA を通じたデジタル化を進めて行こうと考えています。今後ともよろしくお願い致します。

※ SAP、SAP ロゴ、記載されているすべての SAP 製品およびサービス名はドイツにある SAP SE やその他世界各国における登録商標または商標です。またその他記載された会社名およびロゴ、製品名などは該当する各社の登録商標または商標です。

お問い合わせ先

Hewlett Packard Enterprise

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

Solutions ── 注目のソリューション ──

株式会社ベリサーブ

様々な業界において、多数の検証実績を持つ ベリサーブのSAPシステム検証ソリューション テスト自動化サービスを顧客のニーズに最適なツールで提供

35 年以上にわたってソフトウェアのテスト・検証、品質保証などを主業務として行ってきたベリサーブ。自動車、航空機、医療機器の組込製品など、人命に関わる分野に長く携わってきた信頼性の高さがベリサーブの自信です。

3つの Points

- 上流工程からプロセス・プロダクト両面で品質向上
- テスト方針から実行まで、テスト業務を総合的支援
- 様々な自動化ツールに対応した最適なテスト自動化

35 年以上、ソフトウェア検証を主業務に据えてきた実績

株式会社ベリサーブは設立以来、ソフトウェアの開発ではなく検証を主業務としてきました。顧客先は 1,000 社以上、プロジェクト数は 25,000 件以上の実績がありますが、特に多いのは自動車関連、医療機器、航空関連などの組込製品に関する検証です。不具合があった場合に人命が失われかねない、最も安全性、信頼性が求められる分野においてベリサーブの高い検証技術が求められています。開発ではなく検証に特化したことによる品質の高さこそが、ベリサーブの強みと言えるでしょう。

SAP S/4HANA 移行に向けて品質課題を解決したい

昨今、SAP S/4HANA への移行プロジェクトが多く立ち上がる中、品質課題が原因でプロジェクトが遅延する状況が多く発生しています。大規模な SAP プロジェクトも凍結や稼働が延期されることがあり、ここにきて SAP S/4HANA のプロジェクトにおいても品質を高めていくことが重要だということが再認識されています。

SAP プロジェクトの課題は品質、コスト、納期の 3 つが挙げられます。適正な品質を継続的に維持すること、テストにかかるコストを最適化すること、作業を効率化し、納期を守ること。ベリサーブは「SAP システム検証ソリューション」によって品質管理支援を行い、品質課題を早期に解決し、上流工程からの品質向上を実現します。

SAP システム検証ソリューションのサービスは次の 4 つが挙げられます。

1 つ目はプロジェクトの PMO、あるいは独立した品質管理チームに参画して、特に SAP システムの特性を加味した品質計画、品質管理を推進することで、上流工程からの品質を高めていく「PMO 品質管理サービス」。アドオンやカスタマイズなどの体系的な品質計画と、計画に基づく品質管理によって、PMO の負担を軽減します。

2 つ目はテスト業務をトータルで支援する「テスト業務サービス」。上流からテスト戦略、テスト方針を作り、下流では個別のテスト方針、設計、実行という一連の業務を担当します。

3 つ目は顧客の求めるテスト自動化のスコープや規模感に応じて、最適なツールを選定して自動化を支援する「テスト自動化サービス」。上流でテスト自動化の方針を作ったり、自動化の規約を作ったりする作業だけでなく、実際のテスト自動化の実装、自動テストの実行までの業務を支援します。効率的なテスト自動化を実現することで、遅延や課題に起因する要員への過負荷や要員不足を解消し、安定したプロジェクト運営に貢献します。

4 つ目は専門知識が必要な非機能テストについて、専門のエンジニアが支援する「非機能テストサービス」。要員不足などによって後回しになりがちな負荷テストなどを、専門エンジニアが計画から実行・報告まで実施します。

テストを自動化することで工数を減らし、人的ミスを防ぐ

これらのサービスの中で、ベリサーブが特に力を入れているのが「テスト自動化サービス」です。このサービスの特長は次の 3 つが挙げられます。

・最適な自動化ツールの選択

ベリサーブはこれまでテスト自動化において多くの実績があり、様々なツールを使って検証を行ってきました。自動化ツールのパターンはいくつかありますが、ベリサーブではツールを限定するこ

SAPシステム検証ソリューション

SAPプロジェクトの課題		SAP システム検証ソリューション	SAP システム検証ソリューション
品質	**適性な品質を継続的に維持したい** □上流工程の不具合が下流の品質に影響 □アドオン開発が膨らみ品質が不安 □品質評価の方法が分からない	SAP システムの特性を加味した品質計画 品質管理	**PMO 品質管理サービス** □PMO 支援 □品質計画支援 □品質管理支援
コスト	**テストにかかるコストを最適化したい** □個人の経験でテスト計画策定しコスト超過 □展開時の回帰テストの工数が肥大化 □権限テストのスコープを絞り工数を抑制 □不具合収束を予測した体制検討	コストを最適化するテスト計画 テスト自動化 信頼性予測	**テスト業務サービス** □テスト計画策定支援 □テスト設計 / 実行支援 □SAP S/4HANA 移行 **テスト自動化サービス** □テスト管理環境 □テスト自動化支援
納期	**作業効率化と要員確保で納期順守したい** □慢性的に要員が不足 □稼働後にシステムのパフォーマンスに問題 □テスト担当が兼任し、開発が遅延 □自動テストでテストを効率化したい	SAP 要員支援 テスト自動化 負荷テスト自動化	**非機能テストサービス** □ソースコード解析支援 □負荷テスト支援

となく、顧客の求めるテスト自動化のスコープや求める規模感に応じた最適なツールを選定して自動化を支援します。自動テストツールのコストを抑え、テスト自動化の ROI を向上できます。

・SAPシステムに最適化した独自のテスト自動化実装モデルとフレームワーク

Micro Focus 社の自動テストツールであるUnified Functional Testing（UFT）を活用して、SAPシステムに最適化した自動テストを実装する標準モデルや、それに沿って自動テストを効率的に構築するために独自のUFTテスト自動化フレームワークを策定しました。それにより自動テストの開発工数を削減するとともに、属人性の排除やスクリプトの簡素化を実現し、自動テストの品質と保守性を向上することができます。

・豊富な経験で生み出した応用的手法により自動化ROI を向上

さらにいくつかの手法によって、自動化 ROI を向上します。まずは、海外展開プロジェクトやバージョンアップ時に繰り返し行う回帰テストにおいて、画面キャプチャーやデータベースのデータを比較する現新比較テストなどを自動化。相当な工数がかかり、コストもかかってしまう SAP システム権限テストも自動化することで、テストのスコープ、カバレッジを高めることができ、権限の設定ミスの早期発見が可能です。

他にも、例えば運用開始後の組織変更や部署が増えたときに、いくつかのカスタマイズを連動して行う必要があります。導入、運用、保守におけるカスタマイジングを自動化することで工数を減らし、設定ミスも減らすことができます。

さらにこれまで人が手で作ってきたテスト仕様書を、自動テストスクリプトから自動作成することもでき、SAP コンサルタントの負荷を軽減できます。

自動化開発支援ツールの開発と独自ライブラリの拡充を

ベリサーブは今後さらにテスト自動化サービスに注力して取り組んでいくことを考えています。自動テストを作っていく上で共通の処理、例えばテストツールの不備や不足がある機能や、機能を補完するための関数をあらかじめ用意しておくことで、自動化開発において同じ処理を何度も開発する必要はなくなり、工数が減り品質も上がります。

現在、社内では積極的に SAP UFT チームを作り、人間が手で行うテスト自動化開発作業自体を自動化する UFT テスト自動化開発支援ツールの開発を行っています。どうしても人の手がかかるスクリプトの編集や、自動テストの実行のための設定など工数のかかる部分を自動化することで、開発工数の削減、自動テストの品質や保守性を向上できます。同時にいくつかの必要なライブラリも作っており、今後も拡充を行っていくことで、より効果的で品質の高いテスト自動化の実現を目指していきます。

SAP S/4HANA への移行作業が本格的に始まる中、SAP のコンサルタント自体が不足している現在。工数の削減と品質の向上が期待できる自動化サービスは品質管理、テスト管理、テスト支援といった部分でも需要は高まってくると考えられます。SAP プロジェクトの品質課題を早期解決し、システムの QCD 向上を提供するベリサーブは、顧客のニーズに最適なサービスを提供していきます。

お問い合わせ先

VERISERVE

株式会社ベリサーブ
https://www.veriserve.co.jp/

Solutions ── 注目のソリューション ──

三井情報株式会社

「MKIマネージドサービス for SAP S/4HANA®」
実績豊富なマネージドサービスをベースに Microsoft Azure移行とSAP S/4HANA®コンバージョンを実現

2025 年あるいは 2027 年を前に SAP S/4HANA へのコンバージョン、クラウド環境への移行を検討している企業に、SAP S/4HANA コンバージョンからクラウド移行、保守運用までワンストップでサービスを提供します。

3つの Points

- マイクロソフトとの強固なパートナーシップをベースに Azure の最新機能を提供
- 構築からバックアップ、監視などの必要事項がパッケージ化されているため、情報システム部門の負荷を大きく軽減
- Azure の特徴を活かし、ディザスタリカバリ環境もリーズナブルに提供可能

マイクロソフトと共に Azure 開発に取り組む

三井情報株式会社（以下：三井情報）は三井物産の情報システム部門が独立し1967 年に誕生しました。現在は日本だけでなくイギリス、アメリカ、シンガポールに拠点を持ち、アプリケーション、インフラ、クラウドサービス、コンサルティングなど、IT ライフサイクル全般のサービスを提供しています。

アメリカではニューヨーク、シアトル、ヒューストン、シリコンバレーの 4 都市に拠点を構え、中でもシアトルにおいてはマイクロソフトとの強固なアライアンス体制があります。仮想基盤である Hyper-V の時代から直接コミュニケーションし、機能の追加や改善要望を出して密な関係を築いてきました。Hyper-V から Azure へと展開されていく中では、当社のメンバーがマイクロソフトの開発チームと連携し、製品検証や検証結果のフィードバックをする取り組みがありました。当社は最新の機能をキャッチアップしてノウハウを蓄積し、マイクロソフトはリファレンスユーザーである当社のフィードバックを通じて修正、改良を施すなどして協業してきました。

オンプレミス環境でアプリを実行し、データセンターで Azure サービスを実現する Azure の拡張機能「AzureStack Hub」でも、利用者目線に立った改善要望を出す「モノ言う利用者」として積極的に貢献しています。日々の運用で得た改善点や機能要望、ユーザーからいただいた要望もマイクロソフト本社の開発チームに継続的にフィードバックを行なっています。

これら Azure に対する多くの知見、数百 VM を構築している経験や実績、さらに大規模ユーザー、大規模システムの豊富なノウハウがあること、そしてオンプレミスからクラウドへの移行といったソリューションも提供できることが当社の強みです。オンプレミスからクラウドへの SAP 製品の移行を検討しているユーザーにとって、これらの経験に基づいたサービスを利用できることは、大きなポイントと言えるでしょう。

マイクロソフトユーザーなら Azure が最適

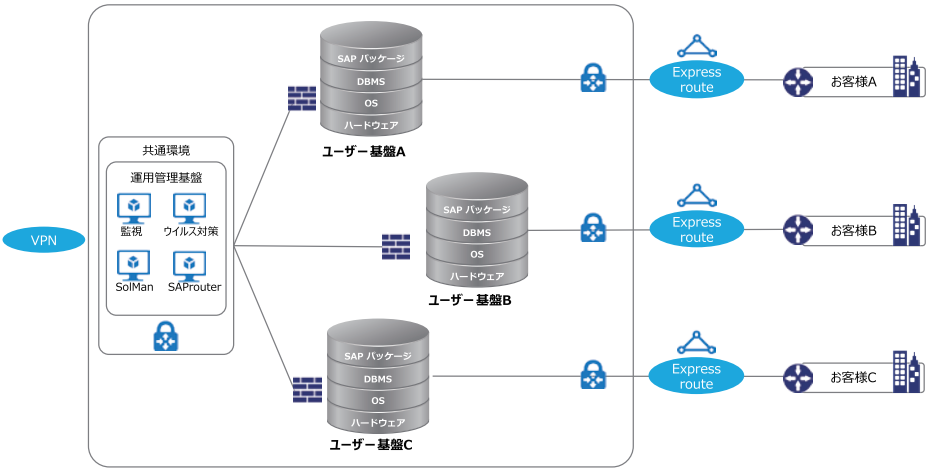
当社が取り組んでいる「MKI マネージドサービス for SAP S/4HANA®」は、SAP と Azure の知見を融合したインフラレイヤーのマネージメントサービスです。日本ではマイクロソフト製品の利用率が高く、多くの企業で Windows PC や Windows Server、Office 365 などが採用されています。これら主要システム群と親和性が高いことも Azure をご利用いただくメリットになると考えます。

「MKI マネージドサービス for SAP S/4HANA」は、SAP Solution Manager や SAP router、運用監視、バックアップなど、SAP を使用するために必要な機能を標準提供します。インフラレイヤーに要求される事項を標準提供するため、ユーザーはゼロから検討、構築する必要がなく、時間とコストを削減でき、よりアプリケーションの開発や改善に注力できるようになります。

また、運用監視、バックアップといった機能群は、継続的に進化し続けていくことを目的に Azure のサービスを最大限に活用しています。これらの機能は専用ソフトウェアを使用している事例が多いですが、クラウドサービスを使うことで、機能強化や製品保守対応が容易になる点も、本サービスの強みです。

さらに 2025 年あるいは 2027 年の SAP の現行バージョンの保守切れによって発生するであろう SAP

サービス基盤構成概要図



S/4HANA へのコンバージョンにも対応。SAP の基幹システムをオンプレミスからクラウドへ移行するサービスと SAP S/4HANA コンバージョンを合わせて対応することでお客様の IT 投資を最適化することが出来ます。

導入実績からさらにバージョンアップを続けていく

これまですでに、日本では事例の少ない大規模ユーザーの事案において、SAP ECC6.0 から SAP S/4HANA コンバージョンと Azure 移行を実施した実績があります。第一弾は、三井物産様の海外基幹システムの SAP S/4HANA コンバージョンプロジェクトでした。約 40 カ国、3,500 名が利用する大規模なシステムで、SAP S/4HANA へのコンバージョン、オンプレミスから Azure への移行を約 1 年のスケジュールで同時に実施しました。このプロジェクトで経験した知見が、「MKI マネージドサービス for SAP S/4HANA」の基盤となりました。

続く稲畑産業様のプロジェクトは「MKI マネージドサービス for SAP S/4HANA」を初めて提供した事例です。これまでのノウハウを十分に活かし、SAP S/4HANA コンバージョンと Azure 移行のプロジェクトを約 9 ヶ月で実施し、安定稼働しています。

また、現在行なっているプロジェクトでは、当社の標準サービスに加えてお客様の要望を取り込み、かつ日々追加される Azure の最新機能を取り込んだ基盤を提供しています。経験と最新技術により、進化を続けていくことが、このサービスの特徴と言えます。

2027 年に向けて、ワンパッケージで移行を推進

三井情報では今後もマイクロソフトとの協力体制のもとで、Azure の最新機能を調査・検証し、継続的に進化し続けるサービスを作っていくことを目指しています。製品開発部隊と直接コミュニケーションし、Azure と SAP 双方の知見を組み合わせることで、より魅力的なサービスを提供できると考えています。

SAP を使っている企業は国内に約 2,000 社。それらが 2025 ～ 2027 年には保守切れを迎え、そのタイミングで多くのユーザーはオンプレミスからクラウドへ移行することが想定されます。しかし、現状でも SAP 業界のリソースは枯渇しており、多くの企業で同時に移行作業が行われるとリソース不足は避けられないと言われています。そのとき、SAP S/4HANA へのコンバージョン、クラウドへの移行がワンパッケージで可能になる「MKI マネージドサービス for SAP S/4HANA」をはじめとしたサービス群は、より少ないリソースで高品質なサービスを提供できる心強いサービスと言えるでしょう。

日本マイクロソフト株式会社 パートナー事業本部 副事業本部長 業務執行役員 近藤 禎夫氏からのエンドースメント

三井情報様の「MKI マネージドサービス for SAP S/4HANA」を心より歓迎申し上げます。COVID-19 の影響下、多くの企業でクラウド活用の需要が急速に高まっています。本サービスは、Microsoft Azure の特長と、三井情報様がこれまでに培った SAP S/4HANA の導入および保守・運用の知見を価値としてお客様に届けることができます。今後も両社のアライアンスを強化し、企業のデジタルトランスフォーメーションに貢献して参ります。

お問い合わせ先

三井情報株式会社
https://www.mki.co.jp/

Solutions ── 注目のソリューション ──

Celonis 株式会社

プロセスマイニング技術で業務プロセスを可視化し、DXを実現する

あらゆる業務アプリケーションから
業務フローを自動的に引き出す Celonis の技術。

3つの Points

- 業務プロセスを SAP のデータから自動的に可視化
- 機械学習などを使って負荷の高いプロセスを自動化して軽減
- 継続してプロセスをモニタリングしてプロセスを最適化

急成長を続ける ユニコーン企業　Celonis

Celonis 株式会社（以下：Celonis）は、「プロセスマイニング」と呼ばれる業務プロセスを可視化する技術を提供する会社です。

プロセスマイニングは、企業が利用しているソフトウェアからトランザクションデータ・変更ログデータ等を抽出して、現実世界では見えない業務プロセスを可視化する技術です。2000 年頃に学問の世界で提唱され、ソフトウェアとして提供され始めたのは 2010 年代から。この 10 年の間に、欧米を中心とした多くの企業がこの技術を取り入れ、業務改善を行うための道標として活用してきました。Celonis は 2011 年にドイツで創業し、プロセスマイニングを手がける企業の中でも最も大きなシェアを持っています。2019 年には日本支社も開設され、SAP と協業体制も確立し、SAP S/4HANA へのマイグレーションを機に業務改善を図りたい企業での採用が続いています。

プロセスマイニングで実現する 可視化と業務改善

Celonis が提供するプロセスマイニングの手順は非常に簡単です。まず利用しているソフトウェアから業務データを抽出します。Celonis ではすでに多くのパッケージソフトウェアに対応するデータ抽出のためのテンプレートを持っており、導入期間を短縮することが可能です。また例えばセールスフォースで受注管理を行っていて、出荷や配送はスクラッチ開発、会計部分には SAP という風に別々に分かれていても、各ソフトウェアからデータのトランザクションと変更ログを抽出し、それらをまとめて一つの業務プロセスフローとして表示できます。

可視化された業務プロセスでは、ある業務がどのような工程を経ているかや、どの工程に何日かかっているかを表示できます。例えば発注手順では、発注−入庫−請求書照合−支払という工程を表示し、それぞれにどれくらいの時間がかかっているかが表示されます。さらに発注後に価格変更があった場合などイレギュラーな動きも表示され、業務に何日の遅れが出るかなども目で見て確認できます。もちろん一つのトランザクションフローだけでなく、発生しているすべてのパターンが可視化されるため、それぞれの動きについて追うことができます。

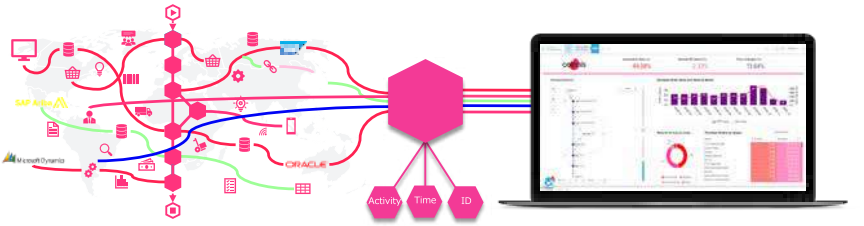
業務プロセスの可視化は、業務改善の最初の一歩です。業務プロセスの中で、無駄な動きや日数がかかりすぎている部分を確認し、改善のために何をすべきかを提示します。

最近では RPA を使った業務効率化を行う企業が増えてきましたが、多くの場合現場のユーザーが「見えるところだけに」ロボットを散発的に作っている状況で、効果測定の観点では非常に曖昧になっています。Celonis を使うと業務プロセスの全体を見て同じ動きを繰り返す部分を見つけ、どこに何日かかっているから RPA で自動化しましょうという大局的な打ち手ができるようになります。「プロセスの自動化」は欧米の企業でも主要かつ優先課題で、プロセスマイニングを使って更なる活用を図っている企業も多くあります。

そして現在多くの企業が取り組んでいる、複数部署、あるいはグローバルな業務プロセスの標準化の指標としても使うことができます。また様々な業務フローが見えてくることで不審な動きがあるかどうかを確認でき、内部監査部門によるコンプライアンス違反の確認に使うケースが欧米で増加しています。

主要な導入事例として、170 年の歴史を持つ電子機器の製造販売会社 シーメンス社では、その長い歴史の中でプロセスが複雑化しており、無駄なコストの温床になっている、という課題を抱えていました。これを解消するため、2014 年に Celonis を全マネージャーに「各部門の KPI を把握する KPI ダッシュボード」として展開し、マネージャーは KPI

業務プロセス可視化から始める業務改善



企業内の情報システム
企業の情報システムは
実行内容に応じた
イベントログデータを生成します

デジタルフットプリント
Celonisは業務に関連する
イベントログデータを
抽出します

プロセスマイニングによる可視化
実際に起きている
業務プロセスを再現し
問題の発見とその原因を特定します

ダッシュボードから実業務のどこに問題があって KPI が悪化しているかを分析し、真因を潰すことで KPI 改善を図る、というサイクルを実現しています。例えば毎年 1,000 万ステップ以上のマニュアル作業を削減することに成功しています。

国内事例では某通信会社で通信設備の設置工事を行うための工事プロセスを可視化し、現場のカイゼンに繋げようとしています。

Celonis を導入済みのお客様で最も活用している業務は購買や販売ですが、ここで見られるように、物流、工事管理、倉庫管理など業種業態を問わず、様々な業務のプロセスを可視化し、改善していくことができます。日本国内でももっと様々な業種や業務の事例を増やしていくことを目指しています。

KPI の改善に向けて継続的に業務プロセスを見直す

業務プロセスの分析は 1 度だけ行えばいいというものではありません。事業を行っていれば自然と業務プロセスは増えていき、どこかに改善できる部分が出てくるものです。Celonis では業務プロセス全体の PDCA を回す形で、継続して業務を監視していきます。先行している欧米各企業では、一度改善した業務フローが複雑化しないように監視をしたり、効率化や自動化の更なる業務改善を進めています。

多くの会社は中計、年次ごとに KPI（重要業績評価指標）を決め、その達成を求めています。それに対して、各業務ごとの達成率はどれくらいになるのかを取っていくことは他の BI ツールでも可能です。しかし出てきた数値に対して、各業務の KPI を達成していくには何をすればいいのかがわからない場合が多く見られます。Celonis のサービスはこの部分を、業務フローを可視化することによって改善を実現していくツールです。常にどこに改善できる部分があるのか課題を探し、改善を実施して、KPI の目標数値達成を目指します。

Celonis では Snap という無償のトライアル環境を提供しています。ユーザーがシステムを接続し、データを吸い上げて利用できるもので、データ容量や機能の制限はあるものの、こちらで事前検証することも可能です。

プロセスマイニング本格導入元年 来年は更なる飛躍の年に

2020 年を日本のプロセスマイニング本格導入元年と位置付ける Celonis は、2021 年を更なる飛躍の年と捉えています。既に公開されている日本での事例も増えてきており、特定部門での個別業務の最適化だけでなく、全社的な導入も出てきています。来年は更に多くのお客様にプロセスマイニングの価値を体感していただこうと考えています。

そして 2027 年を前に、SAP S/4 HANA へのマイグレーションが急増しています。多くの企業では単なるシステムマイグレーションではなく DX と BPR を絡めた業務プロセスの標準化と効率化を併せて取り組まれています。Celonis では SAP S/4HANA マイグレーションを強力に支援し、またプロジェクト目的達成に貢献できる準備があります。

一気に増えてくるこのタイミングで、業務プロセスの標準化と効率化は企業の大きな課題となってきます。また BPR 活動の中で DX を実現しようという企業でも、業務改善は大きなテーマになっているでしょう。

そのとき、例えば営業と経理という同じプロセスを持たない部門が販売と言う一つの業務に対してぼんやりと持っていた認識が、Celonis のサービスによって業務プロセスが可視化されることで、お互いが「共通言語」を持って改善に向けた動きをスムーズに話し合うことができるようになります。プロセスマイニングによる可視化は目的ではなく、業務改善のための最初の一歩なのです。

Celonis の社是は「顧客・社員・取引先などすべての人に対して業務プロセスを素晴らしい体験に変え、『超流動化企業』へ」というものです。業務プロセスを見直し、すべてがスムーズに流れるような企業になってもらいたいという願いです。

お問い合わせ先

Celonis株式会社
https://www.celonis.com/jp/

Vistex Japan 合同会社

販促費用と知的財産の効果を最大限に高めるVistexソリューション

グローバルに多くの実績を持つ Vistex は 2017 年より日本での展開を本格化。SAP S/4HANA の機能を柔軟に拡張するソリューションにより、販促費用や知的財産を SAP システムで確実に管理できます。

3つの Points

- **販促費用を管理し投資対効果を高めるプロモーションアグリメント**
- **知的財産権を最大限に活用するライツ・アンド・ロイヤリティ**
- **SAP S/4HANA への Add-in ソリューション**

グローバルに実績多数 Vistex のソリューション

私たち Vistex は、アメリカ・シカゴに本社をおき、リベートや割戻といったチャネルパートナー向けのインセンティブ管理の最適化を実現する、販売施策管理ソリューションを世界中で提供する企業です。Vistex は、ソリューションエクステンション（SolEx）パートナーとして、SAP S/4HANA の機能を拡張する製品を開発しています。

Vistex による SAP ソリューションの拡張製品は、SAP 外の製品でありながら SAP システム内でシームレスに動作させることが可能です。こうした製品を社内で 600 名以上にもおよぶ技術者とともに独自に開発していることから、SAP プロダクト開発の技術力には定評があると言われています。2017 年 11 月に日本法人を立ち上げ、グローバルに多くの導入実績を持つ数々のソリューションを日本のお客さまに向けて提供しております。

Vistex のソリューションである「Vistex solutions for SAP（通称：Vistex）」は、SAP S/4HANA の標準機能だけでは難しいプロセスの実現を可能にするものです。今回は、その中から「プロモーションアグリメント」と「ライツ・アンド・ロイヤリティ」の 2 つを紹介いたします。

販促費用を SAP S/4HANA で管理できるプロモーションアグリメント

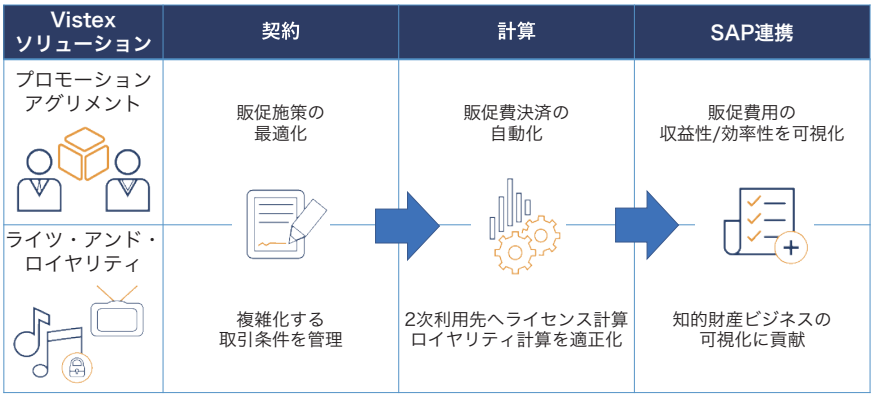
プロモーションアグリメントとは、企業間で交わされる約束事である取引情報に応じて支払われる販促費用などを管理できるソリューションです。例えば、食品メーカーにとって、卸、小売店などとの間で交わされる取引条件では、発生する販促費用の投資対収益が見えにくい場合があります。また、効果が不透明な経費の消費が続く場合もあると言われています。これらには、いくつか原因があります。

原因の一つとして、販促費用を最適化したいものの、分析に必要なデータが不十分な点が挙げられます。さらには、複雑化する取引条件や販売プロモーションに対する収益とコストのシミュレーションや予測が困難であることや、施策効果と報告内容とのタイムラグにより実態の把握が難しいことに加え、販促予算や MDF（マーケティングファンド）のモニタリングや追跡性が不十分である、といったことなども原因となっているでしょう。残念ながら、これらを把握するには SAP S/4HANA の標準機能だけではカバーできず、従来はアドオンの開発が必要でした。

Vistex では、こうした問題解決のためにプロモーションアグリメントというソリューションを開発し、すでに多くの企業さまに導入いただいております。このソリューションは、取引契約と販売プロモーションのサイクル全体を可視化します。その上で、受発注はもちろん、物流、財務・会計とも統合し、販促目標を実現するための販促施策の最適化を、SAP システムにてワンストップで実現することができます。

このプロモーションアグリメントは、販促費用における予算や計画といったデータの管理や、シミュレーションを行うことができます。例えば、現在の販促費用を任意の周期で顧客や仕入先単位または施策単位などで確認できる「モニタリング」のほか、定率や定額、売上連動型といったルールに応じて日次・月次のサイクルで見越して計上できる「見越計上」を行うことができます。さらには、計算結果をメーカーから見た「取引先からの請求情報」や、卸や小売店側から見

Vistexソリューションの概要図



た「支払い予定情報」と照合し、しきい値内の誤差であれば自動決済する、といった運用も可能です。これらの情報を利用して、顧客や仕入先別、契約別に販促費用の収益性や効率性を分析できるレポートも提供します。

不透明になりがちな販促費用について、効果的な管理、そして投資対収益の改善を目指しているお客様にとって、このプロモーションアグリメントが必ず貢献できると確信しています。

知的財産権を管理し、最大限に活用するライツ・アンド・ロイヤリティ

次に、大切な知的財産権を最大限に活用することに加え、分析も可能なソリューションであるライツ・アンド・ロイヤリティを紹介します。

コンテンツを取扱う企業にとって、知的財産権による収益が占める割合が増えていることもあり、知的財産権を適切に管理する重要性は高まっています。しかし、メディアやエンターテインメント、音楽、ハイテクなどといった多くの業界で、取引条件は以前よりも複雑化し続け、収益や費用の管理を行うにあたって障壁を生み、効果的に活用することが難しい現状があります。

例えば、コンテンツのライセンス料支払いや請求は、取引先など、多くの要因から取引条件が複雑化して不透明な場合も多く、いまだ手計算による作業を余儀なくされている企業も多く存在しています。これにより不正確なロイヤリティの計算を招き、知的財産による収益性と可視性の欠如、また、再許諾などといった権利それ自身の管理欠如につながっています。さらには、法律や監査と言ったコンプライアンス問題にも関係してくることも想定されます。

ライツ・アンド・ロイヤリティは、こうした問題を解決するだけでなく、知的財産を最大限に活かし、お客様のビジネスを加速させ、拡大へとつなげられるソリューションです。まず、知的財産とロイヤリティの管理は、権利取得・権利販売の両面で管理可能なばかりか、複雑なロイヤリティに関する取引条件の管理もSAP S/4HANA上で実現できます。また、what-if シミュレーションにより、ロイヤリティ施策の計画、および標準モデル化も可能です。ロイヤリティの計算も自動管理でき、過去にさかのぼって変更があった場合の再計算にも対応しています。

本ソリューションで契約条件からロイヤリティ管理までを可視化することで、顧客との請求や支払額の齟齬を減らすことにつながるばかりか、知的財産での収入増益や ROI の最大化も期待できます。

ライツ・アンド・ロイヤリティは、ロイヤリティ管理によって、知的財産の効果を最大限に高めるワンストップソリューションです。

お客様の知的財産を最大限に活用したいとお考えなら、ぜひ Vistex にご相談ください。

SAP システムに溶け込む Vistex は SAP S/4HANA と同時導入がおすすめ

Vistex 製品の特徴は、S/4HANA に溶け込んでいる点にあります。Vistex は SAP GUI と同一のユーザインターフェースでお使い頂けるほか、SAP Fiori 上でも利用可能であるため、Vistex を感覚的にお使い頂くことも可能です。また、Vistex は ABAP で開発されており、DB も SAP S/4HANA と同一であるため、SAP S/4HANA の高速な動作や強固なセキュリティをそのまま活用することができます。そのほか、ハードウェアといった既存の環境も最大限に活用することが可能です。

SAP S/4HANA への移行を視野に入れており、また、販促費用や知的財産管理の自動化および可視化など、よりスマートな業務を SAP システムで実現したい場合は、Vistex ソリューションの導入を合わせてご検討ください。

お問い合わせ先

Vistex®
Now it all adds up®

Vistex Japan合同会社
https://www.vistex.com/ja/

編集後記 JSUG INFO.の裏側

今年の制作メンバーをご紹介！

今年の JSUG INFO を制作した企画編集委員メンバーの素顔をご紹介！
全メンバー熱い想いを持ちながら企画〜編集に挑みました。
これを読むと JSUG INFO もまた違って見える…かも！？

企画編集委員への質問内容 1. 趣味　2. 担当記事　3. イチオシ特集　4. 3 を選んだ理由　5. フリーコメント

Yuya Hirano
平野 雄也

1. 娘とサイクリング
DIY（最近はトイレを北欧風にしました）
2. 全体統括、各種フォロー
3. 企画編集委員の妥協のない企画全てがイチオシです！
4. ずっとオンラインでのプロジェクト進行であったため、試行錯誤の連続でした。企画全てが輝いています！
5. 最年長でのオファーということもあり、編集プロジェクトでどのような立ち位置であるべきか最初は悩みました。これからの時代は横串型の組織であるべき！と思い、それを大切に取り組みました。キャリア初のマネジメントの機会をくださったこの企画に感謝です！

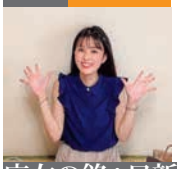
座右の銘：Fake It, Till I Make It !

Eri Kisaka
城阪 衣里

1. 喫茶店巡り、ゆるい運動
2. 全体統括、サポート
3. DX・新規事業への突破口
4. ご担当者様の熱い想いを記事にしました！
5. 初対面にも関わらず、半年間（ほぼ）リモートで誌面を作り上げたことに大きな達成感を感じています。取材を通して心に響くメッセージを頂戴したこと、企画編集委員の皆と素敵な関係を築けたこと、どれも素敵な経験となりました。ご協力いただいた皆様、本当にありがとうございました。

座右の銘菓：とらやの羊羹

Natsumi Aoki
青木 夏美



1. 散歩、旅行
2. プラチナサポーターメッセージ、事例紹介、電帳法改正、鈴木社長インタビュー
3. 鈴木社長インタビュー
4. 鈴木社長と対談して、お人柄やお考えを伺うことができたからです。
5. 日常業務と企画編集委員活動を両立することは大変でしたが、様々な業種の方と関わることができました。企画〜取材まで自分たちで考え、冊子を作るという貴重な経験ができました。リーダーお二人をはじめ、企画編集委員の皆様、ありがとうございました。

座右の銘：日新月歩

Yudai Araya
荒谷 雄大

1. ポーカー、スノーボード、温泉、サウナ
2. 本当のデータドリブン、働き方改革、S4migration/苦労話、電子帳票
3. 本当のデータドリブン
4. 現在、どの企業でも取り組み始めている「データドリブン経営」に関し、王道データドリブン経営を実現している花王様、老舗食堂のデータドリブン経営を実現しているゑびや大食堂様について取材できたため。
5. 企画編集委員での活動を通し、普段ではなかなか伺えない話を聞け、オンラインイベントの舞台裏も取材することができたため、非常に良い経験となりました。

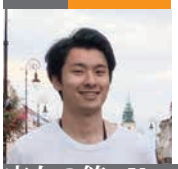
座右の銘：Think Globally, Act Locally

Satomi Ishii
石井 里実

1. 書道、旅行、食べ放題、乗馬
2. 徹底解剖 JSUG、IT 教育の最前線、事例紹介、DX・新規事業への突破口
3. IT 教育の最前線
4. 在宅勤務中に聞こえる保育園の子供たちの声から着想を得た企画です。未来を見つめる生徒さんとそれを見守る先生の真摯さが印象的でした。
5. 他業種の皆様と協力し成し遂げる一大プロジェクトは得難い経験でした。多くの人の支えに感謝しています。記事を通して JSUG 会員の皆さまを「繋ぐ」ことができたなら幸いです。

座右の銘：断じて行えば鬼神もこれを避く

Oto Togasawa
戸賀沢 雄永



1. 完全食、筋トレ、バスケ
2. 徹底解剖 JSUG、電子帳票、グローバルメッセージ、DX・新規事業への突破口
3. DX・新規事業への突破口
4. 新規事業・DX を進めてきた先輩方の熱いお言葉、悩みながら前に進もうとする若手の姿がとても素敵です！
5. 取材にご協力いただいた皆様や共に活動した企画編集委員等、普段の業務だけではお会いできないような方々からたくさん大切なことを学ばせていただきました。貴重な機会をくださった皆様、そして活動を見守ってくださった皆様に感謝の限りです。

座右の銘：Upgrade Yourself

Nozomi Watanabe
渡辺 のぞみ

1. 写真、工場とジャンクション巡り
2. IT 教育の最前線、S4migration/ 苦労話、JSUG INFO の裏側
3. IT 教育の最前線
4. 今の教育はここまで進んでいるのか！と衝撃を受けました。IT とどう付き合うか、今後必要となる「生きる糧」を主体的に学ぶ生徒さんに注目です。
5. 取材を通してたくさんお刺激を受けました。読者の皆様にとっても新たな気づきのきっかけとなれば幸いです。編集にあたりご協力くださった皆様、ありがとうございました！

座右の銘酒：而今

Welcome!
メンバー大募集

次期企画編集委員を大募集！

**一緒に JSUG INFO を作りませんか？
JSUG INFO は誌面作りをしてくれる
次期企画編集委員を大募集中です。
好奇心で溢れているそこの貴方！**

詳しくは裏表紙へ GO →

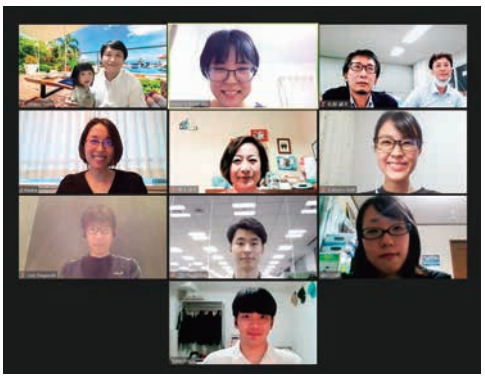
座右の銘：You're more than welcome to join us!

MAKING JSUG INFO. メイキング

Step 1 企画・取材交渉・アポ取り

今年は対面でのミーティングができなかったため、企画練り～決定まで全てオンラインで実施しました。

JSUG INFOの読者の視点に立ち、1つの企画を何度も練り直します。打合せはほぼ隔週で実施しました。企画が固まったら取材先を選定し、メールや電話での取材交渉と取材のためのアポ取りを実施します。



Zoom での打合せ

Step 2 取材

取材は取材先へ直接伺っての取材、又はオンラインで実施しました。取材日当日、焦らず漏れなく聞きたいことを聞けるよう、誌面イメージとなるサムネイルや質問リストをしっかりと作成・持参して取材に臨みます。

また、どのような構図の写真を載せたいか、頭の中でしっかりとイメージをしたうえで、当日同行していただいたカメラマンと相談しながら撮影も進めました。

対面取材の様子

オンライン取材の様子

Step 3 寄稿・校閲

取材が無事、終了したらいよいよ誌面の作成に取り掛かります！事前に作成したサムネイルや、取材内容をもとに文字に起こしていきます。どうすれば伝わりやすく、読み応えのある記事になるのか、じっくり考えながら文章を綴っていきます。かなり集中しています…。

ある程度記事が書けたら校閲を経て修正を加え、色やデザインの部分を決定して校了です！

JSUG INFOの完成です！

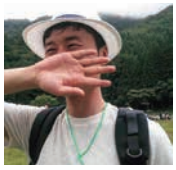
記事作成中の様子

Special Thanks 制作を裏側から支えてくださった皆様より、コメントをいただきました！

JSUG 常任理事 照木 麻子氏

若いパワフルな仲間と一緒に、楽しみながら新たなINFOを誕生させることができました。お忙しい中、取材や制作にご協力いただいた皆様、ありがとうございました。

佐川印刷株式会社 安東 大地氏



皆様のINFOに対する熱量と、徹底的に企画に取り組む姿勢に感銘を受けました。若い発想力と行動力で、このコミュニティーがより活発化してくことを切に願っています。

佐川印刷株式会社 佐藤 雄太氏

企画編集委員の皆さんや取材で出会った方々から、新しい世界や働き方を垣間見ることができました。SAPユーザー企業による企画編集委員の取り組みを、社外での充実を図るコミュニティにしていきたいと考えています。

その他にもたくさんの方に支えられて誌面が完成しました。本当にありがとうございました！

Deloitte.
デロイト トーマツ

SAP Platinum Partner

Reimagine everything
Deloitte + SAP

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

2020 SAP S/4HANA Partner of the Year

グローバルで **7,000** 件以上の SAP 案件実績

30 年間にわたる SAP コンサルティング実績

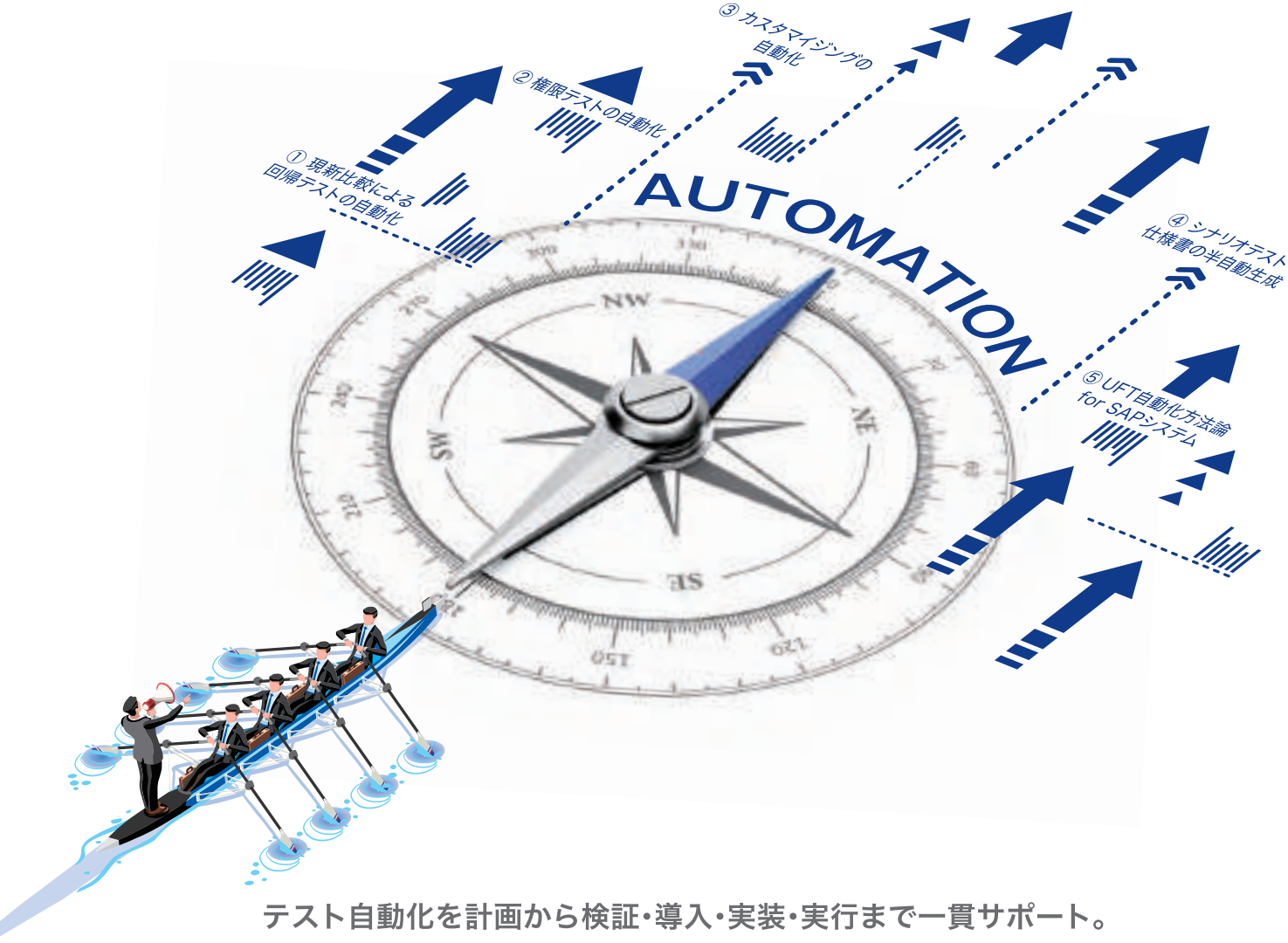
20 カ国で **170** 件以上の SAP S/4HANA 導入実績

www.deloitte.com/jp/sap

Copyright © 2020 Deloitte Tohmatsu Consulting LLC. All rights reserved.

VERISERVE

効率化を実現する「テスト自動化」という針路。



テスト自動化を計画から検証・導入・実装・実行まで一貫サポート。
効果的なテスト自動化により、安定したテスト品質を実現します。

SAPシステム検証ソリューション

SAPシステムを「品質」・「テスト」の観点で支援します。

- **PMO品質管理サービス**：上流工程からのシステム品質/プロセス品質を向上
- **テスト業務サービス**：テスト方針/計画策定から、テスト設計・実行を支援
- **テスト自動化サービス**：SAPシステムに最適化し、効果的なテスト自動化を実現

株式会社 ベリサーブ

https://www.veriserve.co.jp

クラウド実践チャンネル

真のデジタルトランスフォーメーションを支援するためのクラウド情報ポータル

クラウドの力が企業システムをさらに強くする。SAP on Azure 特設サイトオープン。

クラウド実践チャンネルは、あらゆるクラウド活用を実践するための情報を提供するクラウド総合情報ポータルです。

特に本サイトでは、SAP on Azure 特設サイトをご用意し、SAP ユーザーの皆様に向けたクラウドにおける
エンタープライズ対応のイノベーションを実現するための確かな方法「SAP on Azure」の情報を提供いたします。
Microsoft Azure のインテリジェンス、セキュリティ、信頼性を
SAP アプリケーションに導入するための情報をぜひご確認ください。

SAP on Azure の情報満載！

1. このサイト専用の優良コンテンツ
2. 先進企業の事例
3. 豊富なコンテンツ
4. 最新セミナー情報
5. オンデマンドウェビナー

最新情報も確認できます

購読のご登録はこちらから

aka.ms/cloud-SAPonAzure

Microsoft 日本マイクロソフト株式会社

JSUG INFO.

企画編集委員大募集

JSUG INFO では次期企画編集委員メンバーを募集しています。
一緒に JSUG INFO を作り上げませんか？
好奇心旺盛な方、幅広い業界で人脈を広げたい方、
ものづくりが好きな方等々、エネルギーに満ち溢れるそこのあなた！
ぜひ一緒に誌面を作り上げましょう。

記事の企画・編集なんてやったことない…という方も大丈夫です。
今年の企画編集委員メンバーは企画も編集も未経験でした。どなたでも大歓迎です。
ゼロからの企画・編集は決して簡単なものではありませんが、
自分の企画が形となって読者の皆様と共有できることには
とても大きなやりがいを感じます。

こんな方にオススメ!

雑誌を作ってみたい

社外の人脈を広げたい

取材で話を聞いてみたい人がいる

制作の様子は P138 の「JSUG INFO の裏側」をチェック！

ご応募はコチラから！

メールにてご応募ください

応募の条件：JSUG 会員企業に所属の方

件名に＜ JSUG INFO 企画編集委員 申し込み＞と入れていただき
下記の 1 ～ 5 を明記して JSUG 事務局へ送信してください。

1. お名前　2. 会社名　3. 電話番号　4. メールアドレス　5. ご応募の動機

E-Mail：
info@jsug.org