JSUG INFO.

JAPAN SAP USERS' GROUP INFORMATION MAGAZINE［ジェイサグインフォ］
Vol.8 Autumn 2016

JSUG20周年記念特別号

ERPが変わる、今こそ変革のチャンス!

イノベーションを生み出すプラットフォームの実現を目指そう

20th Anniversary SPECIAL FEATURE

■ SAPジャパン社長・JSUG会長対談
日本のアイデンティティを競争力に変える新たな信頼関係

■ 20周年記念祝辞
SAP SE Executiveメンバーからの祝辞

■ 歴代会長が紐解くルーツ
ユーザーが築き上げたSAPとの協調関係

■ プラチナサポーター座談会
サポーター企業による知見が「オールジャパン」の未来を紡ぐ

■ 世界のユーザー会からのメッセージ
世界各国のユーザー会からのお祝いメッセージ

■ Leaders Exchange
LEXとSAPジャパンが「人と人とをつなぐ」イノベーションに挑戦

■ JSUG年表
20周年を迎えたJSUGの歩み

■ 常任理事が語るIT部門の役割
企業のリーダーが語る未来に向けた課題提起

■ JSUGのネットワーキング
全部会の活動紹介

SAP STRATEGY FOR CUSTOMERS

■ SAP S/4HANAへの移行
ユーザー目線のサポートを志すSAPの新たな取り組み

CASE STUDY

総合メディカル株式会社
アズビル株式会社
株式会社ユアソフト

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。

☑ クラウド　☑ グローバル　☑ モバイル　☑ インメモリ
☑ ビッグデータ　☑ オムニチャネル　☑ ＩｏＴ

すべてはSAP S/4HANAとHybrisにて実現されます。

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

■目 次

ERPが変わる、今こそ変革のチャンス!

イノベーションを生み出すプラットフォームの実現を目指そう

JSUG20周年記念特別号

JSUG INFO.
[ジェイサグインフォ]
Vol.8 Autumn 2016
平成28年11月25日発行

発行元:ジャパンSAPユーザーグループ(JSUG)
〒160-0022 東京都新宿区新宿3-11-6エクレ新宿503
TEL:03-3355-2392
http://www.jsug.org/

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

■広告掲載企業一覧

株式会社アイ・ピー・エス ……2 ※2
日本アイ・ビー・エム株式会社 ……18,48 ※2
株式会社野村総合研究所 ……24 ※2
株式会社日立製作所 ……25 ※2
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 ……32 ※2
アクセンチュア株式会社……33 ※2
SAPジャパン株式会社 ……34 ※1
アビームコンサルティング株式会社 ……42,46 ※2
株式会社NTTデータ ……44,56,67 ※2
三井情報株式会社 ……50 ※2
株式会社インターネットイニシアティブ ……52,63 ※4
株式会社エル・ティー・エス ……54,55 ※5
SCSK株式会社 ……58,59 ※2
住友セメントシステム開発株式会社 ……60 ※3
日本ヒューレット・パッカード株式会社 ……61 ※3
PwCコンサルティング合同会社 ……62 ※4
株式会社スタディスト ……64 ※6
株式会社ユアソフト ……65 ※6
日本航空株式会社 ……66 ※6

20th Anniversary SPECIAL FEATURE

Ⅰ. SAPジャパン社長・JSUG会長対談
日本のアイデンティティを競争力に変える新たな信頼関係 ……4
Ⅱ. 20周年記念祝辞
SAP SE Executiveメンバーからの祝辞 ……6
Ⅲ. 歴代会長が紐解くルーツ
ユーザーが築き上げたSAPとの協調関係……8
Ⅳ. プラチナサポーター座談会
サポーター企業による知見が「オールジャパン」の未来を紡ぐ …12
Ⅴ. 世界のユーザー会からのメッセージ
世界各国のユーザー会からのお祝いメッセージ……16
Ⅵ. Leaders Exchange
LEXとSAPジャパンが「人と人とをつなぐ」イノベーションに挑戦…19
Ⅶ. JSUG年表
20周年を迎えたJSUGの歩み ……20
Ⅷ. 常任理事が語るIT部門の役割
企業のリーダーが語る未来に向けた課題提起 ……26
Ⅸ. JSUGのネットワーキング
全部会の活動紹介 ……28

SAP STRATEGY FOR CUSTOMERS

■SAP S/4HANAへの移行
ユーザー目線のサポートを志すSAPの新たな取り組み ……34

CASE STUDY

■会員事例 総合メディカル株式会社
SAP S/4HANA Financeを採用し
経営の意思決定を劇的に加速 ……36
■会員事例 アズビル株式会社
One ServiceとSAP Enterprise Supportを活用して
システムの運用改善と海外展開を加速 ……38
■会員事例 株式会社ユアソフト
SAP HybrisとERPのシームレスな連携で
情報管理基盤の一元化に大きな成果 ……40

※1は『2016年度 JSUGサポータープログラム』のダイヤモンドサポーター、※2は同プラチナサポーター、
※3は同ゴールドサポーター、 ※4は同NETサポーター、※5はJSUGの賛助会員、※6はJSUGの法人会員です。

■次に続く20年の新たなスタートに向けて

ジャパンSAPユーザーグループ(JSUG)
事務局長 三井一夫

JSUGは今年設立20周年を迎えました。この中で、多くの会員企業が価値ある歴史を積み重ねて来たものと思います。JSUGは次に続く20年の新たなスタートとして、社会や技術の変化を見据え、これからも会員企業の企業価値向上を目指していきます。

20年の歩みを整理する中で、JSUGの諸先輩方の情熱的な思いや熱い魂が強く伝わってきました。日本ではまだERPが浸透していない時期に、当時のシステム化概念を大きくブレークスルーするERPパッケージ導入に舵を切り、企業の新しい課題に果敢に挑戦された諸先輩方。その功績が、SAPとユーザーの健全な関係を構築するためのユーザー会設立や、その中に脈々と伝わるJSUGの理念の基礎につながっています。現在の私たちが自立した運営ポリシーを持ち、SAP、パートナーと三位一体の関係を継続できているのは、諸先輩方の努力の賜物だと強く感じるとともに、感謝の気持ちでいっぱいです。

20周年記念特別号となる本年のJSUG INFOでは、JSUG会長とSAPジャパン社長の対談や、歴代会長、プラチナサポーター、常任理事の座談会など、読み応えのある特集を多数掲載しております。また、20年間を振り返る年表なども是非ご覧ください。

■ SAPジャパン社長・JSUG会長 対談

出席者
JSUG会長
鈴鹿 靖史氏（日本航空株式会社 常勤監査役）
SAPジャパン株式会社 代表取締役社長
福田 譲氏

日本のアイデンティティを競争力に変える
新たな信頼関係

ユーザー同士の強い絆で変化する時代に果敢に立ち向かいながら、今年で創立20周年という大きな節目を迎えたJSUGは、これまでの歳月の中でSAPジャパンとの関係も年々成熟させてきた。変革の必要性が叫ばれる現在、両者は互いにどのような未来を思い描いているのであろうか。今回はSAPジャパン 代表取締役社長の福田譲氏をお招きし、これからのJSUGとのパートナーシップについての展望を、JSUG会長の鈴鹿靖史氏と熱く語っていただいた。

SAPジャパンとJSUG 成熟する信頼関係

鈴鹿氏： おかげさまでJSUGは創立20周年を迎えました。我々がここまで成長できたのは、ユーザー企業、パートナー企業、そしてSAPのご支援あってのことと感謝しています。福田さんは若手の頃からJSUGを見てこられましたが、当時の印象はどのようでしたか。

福田氏： 私はJSUGが創立された翌年の入社ですが、SAPジャパンの社屋の中にJSUG専用の部屋が設けられていて、JSUGの有志の皆さんに「ぜひ遊びに来なさい」と誘っていただいたことを覚えています。私にとっては今も昔も、ユーザー会はごく自然で身近な存在です。

鈴鹿氏： そこから20年を経てSAPジャパンもJSUGも大きく変わりましたが、その変遷についてどのように感じておられるでしょうか。

福田氏： 組織にも人間と同じように、年齢に応じた成長のステージがあります。今年でJSUGが20歳ならば、SAPジャパンは24歳。お互いに要求ばかりの時期を抜け出して、成熟した大人の関係になりつつあるのではないでしょうか。自分の利害だけでなく相手の立場も尊重しつつ、言うべきことは言えるという、非常に良いバランスを作れていると思います。

鈴鹿氏： 私もこの関係の成熟を実感する機会が増えてきました。今後もこの関係を進展させ、互いの価値向上につなげていきたいですね。そこで、改めてSAPとJSUGを知り尽くしたSAPジャパンのトップという視点から、JSUGの存在価値についてお聞かせください。

福田氏： いわゆる近江商人の「三方よし」を実現する重要な役割を担っているのがJSUGだと思います。ユーザーとベンダーの間にユーザー会という第三極があるおかげで、全体の絶妙なバランスが生まれています。

鈴鹿氏： それは確かに、JSUGがユーザー主体の独立したコミュニティであるという存在意義にもつながります。SAPとの間に健全な距離を保ち、ユーザー、パートナー、SAPが対等に全員の幸福を目指すことがまさに私たちの理念です。では、そういうJSUGが日本のユーザーやSAPにもたらすことのできる価値とは何でしょうか？

福田氏： JSUGという第三極の存在によってお客様の率直な声が届き、時に私たちが易きに流れることを戒めてもくれます。また会員企業の皆様にとっても、共に目標へ挑める頼れる先達となります。全員で困難にチャレンジできる環境をもたらすことこそが、JSUGのもっとも大きな価値ではないでしょうか。

日本のアイデンティティで 世界と競い合うために

鈴鹿氏： 最近はSAP SE（ドイツ本社）と直接会話ができるユーザーも増えてきましたが、まだまだそうでないユーザーも多い。そういう中で、SAPジャパンの存在価値とはどのような点にあるのでしょうか。

福田氏： SAP SEは本部機能に絞られた組織で、お客様とのコミュニケーションを担っているのは世界各国の現地法人や営業拠点です。その意味でSAPジャパンは、SAPが日本のお客様と対面でコミュニケーションできる唯一無二の組織なのです。研究開発の機能を担うSAP SEに対して日本の意見を届けるのがSAPジャパンの役割であり、私たちが責任を精一杯果たすことで、日本のお客様のビジネス価値をより高めていくことができると確信しています。

鈴鹿氏： 日本のSAPユーザーにとって、SAPジャパンは唯一のオフィシャルな窓口だということですね。日本からの要望を研究開発に反映してもらえるよう、JSUGも努力していきたいと思っています。

福田氏： SAP SEは世界中のお客様の声に耳を傾けていますが、日本の主張を理解させるには、やはりそれなりの存在感が必要です。世界のGDPにおけるシェアの縮小に

よって日本が特別扱いされる時代が終わった今、数多くの国に伍して自分たちの要求を通そうとするなら、日本のアイデンティティを持ちつつ、変わるべきところは変わっていく必要があります。

鈴鹿氏： おっしゃる通りです。日本のアイデンティティを持って真に世界で競い合おうとするなら、世界の流儀を身につけた上で、自分たちの主張や要求をいかに理解させるかを戦略的に考えることが重要ですね。

リオオリンピック代表の「有言実行」に学ぶ

鈴鹿氏：最近はS/4HANAや人工知能などの登場によって、リアルタイムのデジタルワールドが拡がりつつあるように感じています。この劇的な変化の中で、日本企業がグローバル競争に打ち勝つには何が必要でしょうか。

福田氏： 日本が史上最多のメダルを獲得するなど大活躍したリオオリンピックに、ヒントがあったと思います。まずは「有言実行」、つまりメダルを取るという高い目標を公言し、それを実現してみせたことです。2つめは、たとえばバトンの渡し方1つにも工夫をこらすなど「緻密な作戦を練った」こと。そして3つめが「ひたむきな練習」です。この3つがあったからこその勝利であり、日本のビジネスにもこうした戦略が応用できるはずです。

鈴鹿氏： まずは目標を高く設定する、ということには全く賛成です。また、その後につながる行動も変えていく必要がありますね。目標への計画はリスクを考慮しながら緻密に組み立て、実行段階に入ってからはむしろ楽観的に行動し、多少の障害は乗り越えられるという強い気持ちで行動することが大事だと思います。日本の企業が、これから世界で勝負するにはITの活用がもっとも重要なポイントになるはずですが、日本の企業はまだまだITを生かしきれていない印象がありますね。

福田氏： 日本人の特性もあるかもしれませんが、日本の企業がまだ「攻め」の姿勢になっていないことが1つの理由かもしれません。たとえば私の経験では、全世界のSAPの現地法人の社長が集まる場で高い目標について尋ねられたとき、私は「difficult」と答えました。ですが、私以外のメンバーは皆「challenging」と言うのです。この根底には「守り」と「攻め」のメンタリティの差がありました。日本市場が成長期だった頃は「守り」を固めていても成長できましたが、それが期待できない現在は、我々も「攻め」に転じるための意識や戦略を持つ必要があります。

鈴鹿氏： そのためにはIT部門にも広い視野を持ち、最新のITを生かして変革を牽引していけるリーダーが必要ですね。テクノロジーに加えて、海外経験などの豊かな知見と幅広いビジネスの視野を持った人材が不可欠であると同時に、経営者の側にもテクノロジーに対する理解が求められます。

新たな20年を支える緊密なパートナーシップ

鈴鹿氏： これからの10年、20年でSAPはどこに向かっていくのでしょうか。

福田氏： 社是として掲げている“help the world run better and improve people's lives.”の基本方針は変えず、企業の効率化や革新性を通じて社会への貢献を目指していくでしょう。現在の活動はERPが4割、テクノロジーやプラットフォームでの社会貢献が6割ですが、今後は後者のウェイトがさらに高まっていくと思います。

鈴鹿氏： SAPジャパンとしては創立20周年を迎えた2012年に、次の20年の指針として「SAP Japan Vision 2032」を発表されていますね。ここで掲げている「ニッポンの『未来』を現実にする」というスローガンについて、少し詳しくお話しいただけますか。

福田氏： これは私たちの基本となるビジョンですが、「お客様志向で常に感謝の気持ちを忘れないプロフェッショナル集団であり続ける」「お客様の未来を共に考え、実現する」「日本におけるSAPへの期待と信頼を確立する」「日々の生活を豊かにし、社会全体の安定化に貢献する」の4つを柱としています。

鈴鹿氏： それらの取り組みを通じた信頼作りを礎として、日本の未来を現実にしようというわけですね。

福田氏： これから日本には様々な問題が起こり、私たち日本人が「見たくない未来」が訪れます。SAPジャパンは、こうした“ニッポンの問題の解決役”として、お客様やパートナー様とともに、この国の社会に貢献していきたいと願っているのです。一例として、スマートフォンで地震の揺れを計測できる「my震度」というアプリを開発しました。こういった日本だからこそ生まれる技術を強みに変えて世界に発信していきます。

鈴鹿氏： では、同じくこれからの未来において、JSUGに対するご期待をお聞かせください。

福田氏： まず思うのは、ユーザーとSAPパートナー、そしてSAPジャパンが三位一体となって、「北極点を目指す」形に進化していきたいということです。それぞれの立場はありますが、内輪で終始させず、皆で同じ目標に向かって歩けるようになっていきましょう。その上でJSUGには、世界の流儀を身につけ、自分たちの主張をSAP SEや世界の顧客に対して理解させられるだけのスキルを磨いてもらうことを期待しています。もちろん、今よりももっと良い信頼関係を作り、質の高い仕事を一緒に行うための取り組みにSAPジャパンも精一杯協力していきます。

鈴鹿氏： JSUGとしては、国際派遣などを通じてグローバル人材を育て、世界的な視野をもってビジネスの変革を実現するユーザー企業を育成していきたいと思っています。では、最後にJSUG会員企業の皆様への期待を込めて、メッセージをお願いします。

福田氏： JSUGの皆様には、感謝の気持ちでいっぱいです。皆様の成熟した考え方やSAPへの惜しみないご協力から生まれた信頼関係をもとに、これまでの20年にも増して、お互いのパートナーシップを強く緊密なものに育てていきたいと願っています。

鈴鹿氏： おっしゃるように、ここ数年、SAPジャパンとJSUGはとても良い関係を築いて来られたと感じています。私たちも関係者全員が力を合わせ、会員企業の価値向上に尽くして参りたいと思います。今日はどうもありがとうございました。

20周年記念祝辞

SAP SE Executiveメンバーたちが JSUGとの協調関係に贈る祝辞

近年はSAP SEとの積極的な交流を通じて、製品開発やサポートにおけるインフルエンスをますます高めつつあるJSUG。いまや世界でも有数のユーザー会に成長したJSUGの20周年に対しては、SAP SEのボードメンバーからも祝福のメッセージが寄せられている。

JSUGとの緊密な協調関係がSAPのお客様第一主義を支える

Bill McDermott SAP SE Chief Executive Officer

JSUGメンバーの皆様が20年間にわたり築かれたSAPとの素晴らしいパートナーシップに深く感謝を申し上げるとともに、心よりお祝いを申し上げます。20周年を達成されたのも、皆様の多大なご貢献の賜物です。

今日のように極めて複雑な社会において、ユーザーのコミュニティであるJSUGとSAPとの緊密なパートナーシップは不可欠です。SAPはこれまでも、皆様の知見とフィードバックを製品開発に活かすことで、世界中のユーザーのニーズに応え続けてまいりました。私たちSAPが掲げるお客様第一主義を実現していくために、今後とも皆様のサポートは大変重要です。

20年間の長きにわたるSAPへの皆様のご貢献に心より御礼を申し上げます。次の20年間においても、皆様のご尽力が世界をより豊かにし、人々の暮らしを向上させていきますよう心より願っております。

デジタルエコノミーの時代における日本企業のイノベーションを支援する未来の到来

Hasso Plattner
Chairman of the SAP SE Supervisory Board

JSUGの輝かしい20周年に際して、心よりお祝いを申し上げるとともに、JSUGの皆様には長きにわたり根気強いご支援を賜り、深く感謝の意を表したいと思います。

今日のデジタルエコノミーの時代には、計り知れないほどの大きなビジネスの可能性が潜在しています。同時に企業間の競争も激化の一途をたどっており、この中で大きな成功を収めるためには、業界を問わず、すべての企業がシンプルなデジタル戦略に基づいて、実現可能なビジョンを再構築することが重要です。

私たちSAPでは、高速インメモリーデータベースであり、ビジネスアプリケーションサービスのプラットフォームであるSAP HANA、またデジタルコアとしてのSAP S/4HANA、さらにSAPが擁する様々なクラウドソリューションを通じて、皆様のデジタル変革とイノベーションの実現を支援する準備がすでに整っています。近い将来、そんな未来が訪れることを今から待ち遠しく思っています。

JSUGはデジタル変革の推進において、非常に重要な存在です。今後ともJSUGとのコラボレーションを楽しみにしております。JSUGの今後ますますのご発展と成功を祈念いたします。

JSUGの積極的な活動こそがSAPのビジネスチャンスを導く鍵となる

Robert Enslin SAP SE President, Global Customer Operations

JSUGが設立されて、すでに20年もの時間が経過していることに、大変な驚きを感じています。JSUGが日本のSAPユーザーやビジネスに与えてきた影響の大きさは計り知れません。そして、その影響力は今この瞬間も高まっているのです。

私にとっての日本は、ビジネスの上でも個人としても特別な場所です。SAPジャパンの代表を務めていた当初、日本を「ホーム」と呼べたことを誇りに思っていますし、その後も現在に至るまでJSUGは変わらぬ素晴らしいパートナーだと思っています。革新的なソリューションや優れた価値をお客様に提供してくることができたのは、JSUGの支援があってこそでした。

特に思い出深いのは、SAP Enterprise Supportが始まった時期です。当初はSAPユーザーの皆様に、少なからず懸念があったことは否めませんでした。ですが、JSUGの皆様はユーザーとの直接対話を通じてSAP Enterprise Supportのビジネス価値を伝えながら、SAPジャパンにビジネスチャンスを与えてくれました。このような活動が、本プログラムをグローバルでの成功に導く上で、重要な鍵となったのです。さらに、これらの活動はSAPと日本のユーザーとのオープンな対話を促進し、SAP Enterprise Support Advisory Councilを立ち上げる推進役も果たしています。

JSUGの活動は、SAP S/4HANAの機能向上から製品ロードマップ、製品の価格付けに至るまで幅広く重要な影響を与えています。このような積極的なサポートこそが、SAPにかけがえのない価値をもたらすのです。両者の素晴らしい関係を維持していけることを、大変嬉しく思います。あらためてJSUGの20周年をお祝い申し上げると共に、次の20年を楽しみにしております。今後ともよろしくお願い申し上げます。

デジタルエコノミーの時代を勝ち抜く新たな信頼関係の始まり

Luka Mucic SAP SE Chief Financial Officer

JSUGメンバーの皆様、そして日本のユーザーの皆様に、SAP SEのボードメンバーとしてJSUGの20周年を心からお喜び申し上げます。この素晴らしいパートナーシップを20年間継続できたことを大変誇りに思います。

JSUGは日本のユーザーの要望を理解する上で不可欠な存在であり、25業界におよぶ協力関係はSAPジャパンの成功に大きな貢献をもたらしてきました。ユーザーの皆様のご意見やご要望はSAPにとって非常に貴重なものとして受け止めており、ソリューションの改善のために、常に日本のユーザーからの貴重なフィードバックを参考にしています。

SAPの財務部門では現在、S/4HANA、Digital Boardroomといった最新のテクノロジーを通じて、全社的なデジタルトランスフォーメーションの実現を推進しています。この変革の真っただ中にあって、ビジネスは過去に類を見ないスピードで動いていくでしょう。迅速な価値提供による競争力の向上が求められるデジタルエコノミーの世界では、私たちの信頼関係がこれまで以上に重要なものになることを確信しています。

最後に、あらためてお祝いを申し上げるとともに、これまでの素晴らしい20年間にあらためて感謝申し上げます。未来に向けた皆様とのこれまで以上の協働を楽しみにしています。

アジア全体のユーザーグループの成長を目指し 今後も一層の協働を進めていく

Adaire Fox-Martin President, SAP Asia Pacific Japan

SAPジャパンの発展に寄与されてきたJSUGの設立20周年を祝福できることを、心から喜ばしく思います。JSUGは特にこの数年間で、海外イベントなどへの積極的な参加を通じて、SAPに対する理解をより深められています。Q&Aセッションなどを通じてメンバーと直接お会いし、誠実かつ明解なフィードバックをいただけることは、私たちにとって非常に有意義です。 SAPとJSUGは多くの協業を進めながら、さらなる信頼関係を深めていくものと思います。今後もJSUGがアジア全体のユーザーグループを牽引する存在として成長され、この関係が続いていくことをお祈りしております。

JSUG歴代会長が語る、ユーザー自らが主体となって築き上げたSAPとの協調関係

設立から20年を迎え、520社を超える会員企業、約7,000名の登録者を擁する世界でも有数のSAPユーザー会に成長したJSUG。その過程では、会員企業の中から選ばれた歴代の会長が強いリーダーシップを発揮して会員企業のエンゲージメントを高めながら、それぞれの時代で課題の克服に取り組んできた歴史がある。SAP R/3から最新リリースのSAP S/4HANAまでSAPのソリューションが大きな変貌を遂げる中、ユーザーはそれをどのように受け止め、SAPへの理解を深めていったのだろうか。JSUG歴代会長にお集まりいただき、20年の歴史を振り返ってもらった。

第二代会長 JFEシステムズ株式会社 取締役 都築 正行氏
第三代会長 株式会社日本海洋科学 取締役相談役 安永 豊氏
第四代会長 株式会社日立製作所 IT統括本部 統括本部長 中島 透氏
第五代会長 ユニアデックス株式会社 特別顧問 前川 一郎氏
第六代会長 日本航空株式会社 常勤監査役 鈴鹿 靖史氏
JSUG事務局長(司会) 三井 一夫氏
※初代会長 山本 正和 様はご辞退されました。

SAPジャパンとの協調路線の始まり

三井氏： 今回はJSUGが設立20周年を迎えた記念企画として、歴代会長の皆様にお集まりいただきました。それぞれの時代で課題やご苦労があったこととお察ししますが、初代会長の山本さんがご欠席ですので、まず第二代会長の都築さんから当時のお話をお聞かせください。

都築氏： 山本さんから引き継いだことも含めてお話ししましょう。まず、日本で早くからSAPを導入したのは、親会社がSAPを採用した外資系医薬品会社が多かったと聞いています。JSUGは1996年に正式に発足したのですが、それ以前から医薬品部会は活動を始めていました。当時はSAPジャパンも設立したばかりで、導入パートナーにも知見がない状況でしたから、大変苦労していたユーザー企業同士が悩みを共有する場としてJSUGが発足しました。その頃はSAPジャパンの社屋の中にJSUGの部屋があり、そこに集まることも多かったと聞いています。

三井氏： 当時のSAPジャパンとはどのような関係だったのでしょうか。

都築氏： SAPジャパンの体制がまだ十分でなく、ユーザー自身もSAPの仕組みを理解しきれていなかったことなどから、ある意味で対立もあったと思います。しかし、それを協調関係に導いてくれたのが初代会長の山本さんであり、私が引き継いだときには、この協調路線のコンセンサスの基礎がすでにありました。

三井氏： SAPジャパンが宮崎のシーガイアでSAPPHIRE NOWを開催したのは都築さんの在任中でした。これはJSUGにとっても大きなイベントとなったのではないでしょうか。

第二代会長 都築氏

都築氏： 2007年のSAPPHIRE NOWは、それまでのJSUGとSAPジャパンの協調路線の集大成とも言えるものでした。共同開催という形にさせていただいた上で、企画や人選などについてもユーザー会の意見をとり入れてもらっています。

三井氏： 当時のJSUGでは具体的にどのような活動をされていたのでしょう。

都築氏： 特徴的な主な活動は2つあり、そのうちの1つは情報共有です。2002年～2003年にかけて発行したSAPの導入や活用などに関する2冊の事例集がその一例で、これは今でも活用されることがあると聞いています。もう1つは開発要求の取りまとめで、それぞれの部会で世界標準で通用しそうなものをまとめてドイツ本社に開発を要求する活動を行いました。総合商社部会の例ですが、ある商社が2002年頃にSAPを導入するにあたって、部会でノウハウや要望を持ち寄ってGlobal Tradeという業種別ソリューションをSAPに開発してもらったことがあります。

三井氏： そういった活動は、今では世界各国のユーザーが等しく参加できるインフルエンスプログラムとして、提供されるようになっていますね。パートナー企業(賛助会員)との関係は当初はいかがでしたか。

都築氏： 今とは全く異なり、パートナーの部会への参加は遠慮してもらうことが多かったです。ユーザーが本音で話す場にパートナーがいると、意見が出づらくなる懸念があり、また、部会では前述の通りアドオンを

なくして標準機能として取り込んでもらう話をよくしていたのですが、その点からも遠慮してもらっていました。

世界のユーザー会を巻き込んだ サポート費を巡る論争

三井氏： SAPとの協調関係が安定した中で、都築さんから会長職を引き継がれたのが安永さんです。

安永氏： 私が会長を引き受けたのは、所属

第三代会長 安永氏

していた日本郵船でのSAP導入が終わって一段落していた時期でした。当初は大きな問題もなくやっていましたが、その後Enterprise Support導入に伴う、実質的な保守費の値上げの問題が出てきて、世界のユーザーとSAPの間で大論争が巻き起こったのです。当時はSAPジャパンの社長交代やサポート方針の不明瞭さもあって、お互いに状況がわかりにくい状態であったと思います。ですが議論を重ねる中で辿り着いたのは、ただ不満を言い続けるよりも、価格が上がるならそれに見合うだけの価値を引き出していこうじゃないかという発想の転換でした。とはいえ、そこに落ち着くまでに半年ぐらいはかかりましたけどね。

三井氏： SAPジャパンとはどのようにコミュニケーションを重ねられたのでしょう。

安永氏： 新しいサポート体系から価値を引き出すためには、やはりサポート部隊と対話をするべきだと考えるようになり、日本のサポート部隊もJSUGと向き合う姿勢になってくれたと思います。彼らにとってそれまでのユーザー会は、あまり話したくない相手だったかもしれません。

三井氏： この時期を境にサポート部隊は社員のマインドがガラッと変わり、現在の良好な関係につながっているのでしょう。サポート費の値上げは、ある意味で両者にとっての大きな契機になったのですね。ところで、Leaders Exchange（LEX）がスタートしたのも、安永さんの時代でした。

安永氏： 会長就任直後、ドイツ本社を訪ねた際に、後にSAP本社の共同CEOとなるジム・ハガマン・スナーベ氏と会談をしました。そこで「会長として何を成し遂げれば、成功したと言えるか?」と聞かれ、私が「日本の経営者にSAPの価値を伝え、ITが企業価値の向上と経営目標の達成を支援する重要な手段であることを理解してもらえるようになれば、それが1つの成功でしょう」と答えたことが発端となり、ITを活用して企業変革を目指すリーダー育成の組織としてLEXを設立しました。LEXは今年で早くも8期目を迎えており、これほど長く活動を継続できているのは、時代の要請に加えて関係者の尽力のおかげだと思います。

ユーザー企業が協力し 東日本大震災への対応を議論

三井氏： 協調関係の変化、グローバルとの対話など、ある意味でJSUGの発展の過渡期を引き継がれたのが中島さんの時代です。

中島氏： 都築さんの時代はSAP導入の黎明期で、また安永さんの時代にエンゲージメントの土台を作っていただき、私はそれを受けて先輩方が作られた環境をどうやって広げていくかを大切にしました。安永さんの時代にドイツ本社との関係は生まれ始めていましたが、それをJSUGの組織としての力に変えるためにも、欧米中心で行われていたエンゲージメントの中に日本も入っていく必要がありました。

三井氏： SUGENへの本格的な参加は中島さんの時代からですね。また、事務局長を初めてユーザー企業から輩出されたのも中島さんです。

中島氏： SUGENとはそれまで以上のつながりを持ち、定期的な参加を行うようになりました。その中でASUGの運営体制なども参考にしながら、事務局長の輩出を決定したのです。JSUGの運営体制は成熟しつつありましたが、海外のユーザー会と比較すると、主体性の面で学ぶべき点は多くありました。

三井氏： 東日本大震災という大変な国難もありました。

中島氏： 東日本大震災のときは、JSUG FOCUSでもディザスタリカバリ（DR）をテーマにパネルディスカッションを開催して、JSUGというコミュニティで一体何かできるのかについて議論しました。困難な時期にお互い助け合うことで、会員間のエンゲージメントが深まったと思います。最近の話を聞

第四代会長 中島氏

いても、会員主体でいろいろなことがボトムアップで行われており、これこそがJSUGというコミュニティの力だと感じます。

新たなテクノロジーの台頭 イノベーション時代の到来

三井氏： 中島さんに続いて会長に就任された前川さんは、国際協調などに注力されました。

前川氏： 私が会長職を務めさせていただいた2013年、2014年は、サポート費の問題や東日本大震災といった問題を乗り越えつつ

歴代会長が紐解くSAPとの協調関係のルーツ

ある、いわば嵐の後の凪のような時期になっていました。しかし一方で、2010年頃からSAP HANAのリリースや、クラウド製品企業の買収、モバイル化への対応、デザインシンキングなど、SAPが矢継ぎ早に改革の動きを加速させていました。日本のユーザーとしては既存のサポートが切れる2020年までの猶予（現在は2025年まで延長）を活用してできるだけ使い倒すのか、あるいはビジネスのグローバル化に対応するために新テクノロジーに投資するのか、大きな岐路に立たされていた時期でした。

三井氏： SAP HANAについては、ユーザーの受け止め方は様々でしたね。

前川氏： ユーザーの側も、SAP HANAは本当に役に立つのか懸念している人が多かったです。カンファレンスやフォーラム、部会の活動を通じて、SAPの目指すところをSAPジャパンとユーザーで共に学ぶことによって

第五代会長 前川氏

理解の共有を深め、正しい意思決定ができるようになろうと注力していました。SAP本社の幹部ともそれまで以上の交流を図って最新情報を収集し、国際交流でも、SUGENや各国ユーザー会との連携強化に取り組んでいました。SAP自身もユーザー会のことを重視し、SAP Fioriの無償化といった成果も生まれました。

パートナーの積極的な参加がユーザーにもたらす新たな知見

三井氏： 運営は凪の時代でしたが、SAPがそれまで築き上げてきた価値観を破壊し、HANAという新技術でイノベーションのジレンマを克服するための取り組みに急速に舵を切ったことから、ユーザーはついていけない時期だったのかもしれません。鈴鹿さんが会長のバトンを引き継がれたのは、ちょうどこの時期です。

鈴鹿氏： 皆様のお話を伺って、諸先輩方の土台作りがあってこそ今のJSUGがあることをあらためて実感しました。こうした努力の結果もあり、現在のSAPとの関係は非常に良好になっています。SAPジャパンのトップとの定期的な会合のほか、本社から幹部が来日する際は必ずJSUGに顔を出してくれます。また、JSUGの各部会に、支援者としてSAPの専門家を配備したことで、いっそうの関係構築ができたと実感しています。やはり思ったことを言い合える関係になるためには、相手をよく知ることが大切ですね。AribaやConcurなど、ここ数年でSAPが買収した企業もありますので、新しくSAPの仲間になったユーザーも加えて、ユーザー会のネットワーク拡大を今後も心がけていきます。

三井氏： 新しいテクノロジーの登場について、ユーザーはどのように受け止めているでしょうか。

鈴鹿氏： クラウド化やSAP S/4HANAなどの登場によって、従来のIT部門の役割は大きく変わりつつあり、多くのユーザー企業が悩んでいます。世の中でデジタルトランスフォーメーションやイノベーションが叫ばれていますが、これらは従来のITの領域を超えたテーマです。IT部門だけでなく、ビジネス部門の人にももっとユーザー会に参加してもらい、SAPやパートナーも巻き込んだイノベーションについて腹を割って話せるユーザー会を目指したいと思っています。

三井氏： JSUGにおけるパートナー企業の位置づけも変わってきていますね。現在のようなパートナーにサポーターという形で支援していただく制度ができたのは、安永さんの時代からでしたか。

安永氏： はい、サポーター制度がスタートしたのは2009年です。これはあくまでユーザーと一緒に課題に取り組み、支援していただくことを前提としています。

現会長 鈴鹿氏

鈴鹿氏： やはりユーザーだけで話していても知識に限界があります。そこにパートナーに入ってもらい、一緒に考えることは大切です。セールスを目的とせずに一緒に考えるという姿勢であれば大歓迎ですと、パートナーには話しています。

三井氏： 今後のJSUGのテーマには、海外ユーザー会との連携やSAPへのインフルエンスの強化など、様々なものがあります。歴代の会長が集まっている場ですので、今の世代に向けてアドバイスをいただけますか。

都築氏： SAPはIoTやAIなど、さらにスポーツの世界まで、いろいろな領域で社会にコミットしていますが、ユーザー会としてはこうした最先端の部分にどのように関わっているのでしょうか。SAPジャパンの福田社長からは、7月のSAP Select内で今後はユーザーの要望をより積極的に受け入れたいといった趣旨のメッセージがありましたね。

鈴鹿氏： IoTなど新しいテクノロジーが出てきたときに、最新知識を共有する場としては、まずテクニカル部会がありますが、ESACにおいても様々な最新技術をテーマにした分科会に多くのユーザーが参加しています。また、テクニカル部会と医薬品部会の合同部会の開催など、新しいテクノロジーを学ぶ機会は増えていますね。かつてのSAPは一貫して標準機能を推奨していましたが、

SAP S/4HANAは違う気がします。骨格はSAPが作るものの、周辺機能は各国の状況もあるだけに、例えば日本のユーザーが連携して要望を出せば一緒に開発する姿勢を示しています。SAPが、新しいテクノロジーをユーザー目線で作り上げるという姿勢に変わりつつあるので、JSUGが果たす役割も変わっていかなければならないと考えています。

安永氏： 新しいテクノロジーに関しては、先進的な企業は自分たちの力でロードマップを描けますが、そうでないユーザーがいることも確かです。周回遅れにならないようにサポートしていくことも、JSUGの役目なのかなと思います。

前川氏： クラウドの中でアジャイル開発し、ユーザーの要望をクイックに取り入れるのが世の中のスタンダードになり、SAP自体もその動きになっていると思います。SAP S/4HANAをデジタルコアとして、その上で動くものについてはかなり柔軟にやっていく姿勢に変わっているということです。自らの将来とITの動向を見据えて行う意思決定は、最終的にユーザーの決断ですが、少なくともその判断材料になる場をJSUGが提供していくことは大切です。

鈴鹿氏： 2020年というターゲットがあったときはロードマップの決定が優先課題でしたが、5年延びたことで若干余裕ができたことは否めません。しかし、SAP S/4HANAをどうするかの方針を見定める時期はもう来ているわけです。そこで、SAP S/4HANA Financeをすでに導入しているユーザーの先行事例をできるだけ多くのユーザーに早く紹介したいと思っています。もう1つ考えているのは、イベントなどに参加しづらい関東地区以外の企業の人たちに、どうやって効率的に情報を伝えていくかということです。そのためには、SAPジャパンと協力して地域フォーラムをさらに強化することが必要だと思っています。

三井氏： 鈴鹿さんの代になってから、本社の開発の責任者などが来日するたびに会っていただいたり、幹事会にも参加してもらったりと、有益な情報をいち早く入手できる場が増えています。これはありがたいですね。

鈴鹿氏： 後は言語の問題があり、英語だとハードルが高いユーザーも多いのが実態です。例えばノートの自動翻訳など、もっと日本語で最新情報を共有できる仕組み作りをしようと、福田社長とも話しているところです。

多様化するSAPの価値に合わせて JSUGも次世代の育成を目指す

都築氏： 有益な情報の共有と関連しますが、SAPPHIRE NOWへの参加者がかなり増えたと聞いています。今年は日本から何名が参加していますか?

鈴鹿氏： 日本人の参加者は年々増加し、今年はJSUGからの国際派遣や自主的な参加を含め、200名を超えています。

前川氏： 私の頃は80名ほどだったのですが、すごいですね。それだけSAPのイノベーションが期待を集めているということでしょう。最近の事例を見ても、例えばIoTでハンブルグ港のキャパシティを3倍にするといった話は、ERPの技術に限った話ではありませんし、ドイツのサッカーチームの強化も同じですね。SAPはクラウド上のソフトウェア会社になりつつあって、そこの部分で提供される強みを生かせば、ERP自体の機能を強化することもできるし、各企業の競争力向上に直接寄与するビジネスモデルさえ作り上げることができる時代になってきている気がします。

都築氏： おっしゃる通りです。ERPは業務プロセスの標準化を通じて、事務処理コストをいかに最小化するかという視点で導入されていましたが、新しいビジネスをサポートする仕組みとしてSAPをどう活用するかという時代に変わってきています。こうなると、新しいビジネスに必要な機能は各企業の差別化要因とも関係してきますので、JSUGの部会活動としてどう扱っていくかは難しいところが出てきますね。

三井氏： まずは、そういった話し合いができる場を作ることが重要だと思います。個別の条件まで詳細に取り扱うことが難しくても、同様の悩みを持つユーザー同士が意見を交わす場があれば、お互いの意見に触発されてそれぞれ事業での実現にもつながるはずです。部会でもIoTの話は必ず出てきますが、基本は事例を集めて共有する、そして自社に持ち帰ってどう生かすかを考える、という流れです。

安永氏： 部会そのものも変化しますし、そこに新しい世代が入ってくれればいいなと思います。例えば最近では、第三者保守の見解といった際どい資料も発信されています。SAPからの情報だけでは伝わりにくいことを共有できる場としても、JSUGに入ってよかったと思う情報を提供していきたいですね。そういった意味でも、次の世代の人に来てもらえる環境を整える過渡期にあるのでしょう。

鈴鹿氏： ぜひ歴代会長の皆様にも今後とも変わらずお力添えをいただき、次世代につながるJSUGの構築に尽力したいと思っていますので、よろしくお願いいたします。

司会 三井氏

三井氏： 今日の場は、JSUG始まって以来の貴重な座談会になりました。さらにこれからの10年、20年先を見据えて、皆様と共に会員企業が力を合わせてJSUGの発展に尽力していきたいと思います。本日はありがとうございました。

■ プラチナサポーター座談会

サポーター企業による最新の知見が「オールジャパン」の未来を紡ぐ

会員企業同士の交流や主体的な情報収集を通じてSAPシステムに関する知見を深め、SAPジャパンに対する改善提案などを行うJSUGの活動の中で、ITベンダーの立場から常に最新の情報を会員企業に提供し、ビジネスの成長に大きな貢献を果たしているのがプラチナサポーターだ。今回はJSUG20周年を記念して、JSUG初の試みとなるプラチナサポーター座談会を開催。サポーター企業が会員企業のビジネスにもたらす価値や、サポーター企業から見たJSUGの存在意義を議題に、各企業の代表者がJSUGの将来を語り合った。

SAPに関する最新の知見でグローバルビジネスに貢献

鈴鹿氏： ビジネスのグローバル化が進む中、経営とITの融合はすべての会員企業に共通した重要課題となっています。そこでまず、こうした課題の解決に貢献する、プラチナサポーターの皆様のSAPビジネスの特徴についてお聞かせください。

米澤氏： アクセンチュアは世界最大のコンサルティングファームとして、グローバルでおよそ38万4,000名の人員を擁し、世界55カ国200都市でビジネスを展開しています。世界中で得られた経験、知見を基に、各企業の状況を鑑み、最も適切なSAPの活用法を提供すると同時に、業務改革、組織改革を支援する幅広いサービスを展開しています。弊社自身もSAPユーザーであり、ユーザーの視点からSAPにもの申せると同時に、長年SAPと協業してきたパートナーでもあるため、SAPの立場も考えたユーザー企業への対応を行えることがアクセンチュアの強みと言えます。

赤石氏： アビームでは、これまで世界37カ国の日系企業のユーザーにSAPの導入支援を行っており、その実績をベースにした専用のテンプレートを用意しています。テンプレートには国別の対応要件もビルトインされているので、SAPの標準では対応できない部分をカバーすることも可能です。

古宮氏： SCSKでは1万2,000人の技術者体制でユーザー企業のシステム構築をサポートしています。またSAPの最新テクノロジーを追求しながら、日本・米国・欧州・中国・ASEANの5極にサポート拠点を置き、24時間365日体制で「顔の見える」グローバル運用サービスを提供しています。

小川氏： NTTデータグループの中で、SAPビジネスを専業とするNTTデータグローバルソリューションズから参加しています。当社はユーザー企業のグローバル展開を支援するために生まれました。これは国内最大級のSIerであるNTTデータグループがSAPビジネスに本腰を入れている意思表示であり、世界各国のグループ拠点との連携を強化しながら、世界中の日系企業に価値を提供しています。

村澤氏： IBMには、創業以来の「ワイルドダック」(野鴨たれ)という精神があります。新しい技術が登場し、大きな変化が生まれる時にはこの精神に火を付け、自由な発想で新しいことに挑戦していく。SAP関連ビジネスで言うなら、SAP S/4HANAやSAP HANA Cloud Platformが登場した今がまさにその時で、ユーザーが次世代の事業基盤を具現化していくことをご支援することがIBMの役割だと考えています。

ベンダーとユーザー両方の立場で日本独自のIT課題にも対応

鈴鹿氏： グローバル化の時代の一方で、日本企業独自の課題も依然としてあります。この点については、どのようにして日本のユーザー企業の要望に対応されていますか?

生田氏： SAPシステムは導入がゴールではなく、本稼動してからがスタートです。IPSでは、いかにして投資効果を高めていくかを重視したサポートを行っています。中堅中小企業の支援を中心とするIPSでは、一般的な保守や問い合わせ対応に加えて、業務支援型のサポートを提供しています。例えば、プロジェクト終了後もチームを継続して対応したり、次のステップを検討したりすることで、SAPシステムの価値を高める方法を一緒に考えているのです。

安達氏： 日立はグループ全体でSAPシステムを利用するユーザーの立場でもあります。社内にはSAPをはじめ、SAP以外のスクラッチシステムも周辺に多数存在しているため、この経験に基づいたフィードバックを日本のユーザー企業に提供することができます。またSAPを含めたシステムの全体改革を今まさに進めており、同様の悩みを抱えている日本企業に向けて、ベンダーとユーザー両方の立場からソリューションを提供していくことが可能です。

高岡氏： 三井情報では親会社の三井物産がSAP ERPを導入したところからSAPビジネスが始まりました。三井物産での構築と運用保守の経験、さらには海外ロールアウトで培ったノウハウをテンプレート化して、外販ビジネスを展開しています。現在はSAP S/4

●前列から後列、左から右

アクセンチュア株式会社
テクノロジー コンサルティング本部
SAPビジネスインテグレーション グループ
マネジング・ディレクター
米澤 創一 氏

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
(CTC)
執行役員 クラウド・セキュリティ事業
推進本部 兼 本部長
藤岡 良樹 氏

JSUG会長
日本航空株式会社 常勤監査役
鈴鹿 靖史 氏（進行）

株式会社NTTデータグローバル
ソリューションズ（NTTデータグループ）
代表取締役常務
小川 兼一郎 氏

三井情報株式会社
ソリューションセンター ERP推進部 部長
高岡 浩幸 氏

SAPジャパン株式会社
神沢 正 氏（SAPボランティア、進行サポート）

株式会社アイ・ビー・エス（IPS）
執行役員
生田 裕彦 氏

アビームコンサルティング株式会社
執行役員 プリンシパル
プロセス&テクノロジービジネスユニット長 兼
デジタルトランスフォーメーション
ビジネスユニット長
赤石 朗 氏

SCSK株式会社
執行役員 AMO第二事業本部 本部長
古宮 浩行 氏

日本アイ・ビー・エム株式会社
グローバル・ビジネス・サービス事業本部
エンタープライズ・アプリケーションズ事業
事業部長
村澤 賢一 氏

株式会社日立製作所
産業・流通ビジネスユニット
エンタープライズソリューション事業部
エンタープライズパッケージソリューション本部
本部長
安達 博幸 氏

※株式会社野村総合研究所は都合により欠席

HANAへの移行を推進していて、定量効果、定性効果を出す方法についてユーザー企業から相談を受けるなどしています。

藤岡氏： CTCではSAP SE(ドイツ本社)にサービスプロバイダー認定されている技術を生かし、基幹システムに特化した独自のクラウドサービスを提供しています。コンセプトはパブリッククラウドでありながら、アウトソーシングに近いサービスを提供すること。ユーザー企業の運用負荷軽減を目指しつつ、攻めのITの観点から、ERP以外の分野でデジタルトランスフォーメーションを推進してユーザー企業への貢献を高めています。

古宮氏： SCSKでも豊富なデータセンター基盤を活かして、SAPがクラウドシフトを強める前からクラウド型のサービスを提供してきました。また最新技術にも積極的に取り組み、例えばSAP Predictive AnalyticsとSAP HANAを活用して音声認識されたテキストをリアルタイムで解析し、コールセンター業務を支援するシステムなどを開発しています。

ユーザーの生の声から生まれるSAPシステムの新たな付加価値

鈴鹿氏： ユーザー企業のビジネスが変化する中で、JSUGにも多くの声が寄せられています。改めてサポーター企業の皆様から見たユーザー会の存在意義についてお聞かせください。

生田氏： JSUGはユーザーにとってのSAPシステムの現実を知ることができる場所です。SAPの導入を検討している企業、またはすでに導入した企業にとって、他社がなぜ、どういう経緯でSAPを選んだのか、プロジェクトの中での失敗、乗り越えた課題、その後の活用といった声をダイレクトに聞くことができます。

古宮氏： さまざまな業界のユーザー会の中でも、これだけ本音が飛び合うJSUGは特別な存在ではないでしょうか。ここがダメ、これからはこうして欲しいといったものも含めて、ユーザーの本音の受け皿としてうまく機能していると思います。SCSKの手形テンプレートも、ユーザーのこうした要望から生まれたものです。

藤岡氏： 情報交換の場の機能としては、SAP製品についてはもちろん、周辺製品についても活発な意見交換をされていることかと思います。CTCは特に立ち位置としてインフラに位置しているため、関連製品の生の声を聴ける貴重な機会を積極的に活用していきたいと考えています。また、今後もそういった場を増やしていけるように取り組むつもりです。

鈴鹿氏： 周囲からは、ユーザー自らが主体的に運営していることにJSUGの意義があると言われることが多いですね。もちろんSAPジャパンからの支援はあるものの、常任理事や部会長はすべてユーザー企業から選出し、SAPと健全な距離感を保っているからこそ、本音の議論ができると思っています。

赤石氏： 最近は世間的に、情報を積極的にオープンにする風潮があります。SAPもCo-Innovationを呼びかけているように、JSUGでも、より開かれた議論の場を通じて新しいアイデアを競い合うような機会を設けることができれば、そこから新しい見方が生まれることもあるのではないでしょうか。

小川氏： NTTデータグループは、前身の時代からテクニカル部会の運営に関わっていますが、やはりこういったオープンな場でSAP、パートナー、ユーザーが三位一体となった活動を行えることに価値があります。最近は部会の枠を超えた合同部会活動が行われるなど、新しい有意義な取り組みを始められていることにも注目したいです。

米澤氏： SAPはプロダクトの生みの親ですが、サポーター企業やユーザー企業は育ての親とならなければいけない。というのは、日本のユーザーにとっての真の付加価値は、私たちサポーター企業やユーザー企業が共に育てるものだからです。新しい技術が生まれて進化を続ける過程で、それを正しい方向に導き、意味のあるものにする上でもJSUGは大きな役割を果たしています。

安達氏： 日立はアジアで唯一、ユーザーとし

てグローバルユーザーコミッティに参加しています。コミッティでのディスカッションを見ると、グローバルでSAPを使い倒しているユーザーは、SAPに対してかなり厳しい考えを持っています。それだけ彼らもSAPのことを真剣に考えているということです。JSUGはこれまで日本の商習慣対応が中心でしたが、最近のSAPはアーキテクチャー思考に変化してきているので、JSUGと連携しながら、どのような対応が可能か一緒に検討していきたいと思います。

村澤氏： 日立さんがおっしゃるように、日本の業務要件をSAPに反映させることが、かつてのJSUGの意義だったような気がします。これからはSAPが持っている多様な技術を使いこなし、SAPの打ち出すデジタルコアのコンセプトを具現化していくことが必要です。さらに、ここでの成果をグローバルのユーザー会やパートナーに発信していくことで、理想的なフィードバックのループが生まれると考えています。

高岡氏： 三井情報がJSUGに参加する時に言われたことは、「セールスはするな」ということでした。つい営業したくなるのをこらえつつ、情報提供しながら話を聞かせてもらっているうちに、JSUGでの意見を踏まえた提案ができるようになり、ダメなものはダメとユーザーにも言えるようになりましたね。

鈴鹿氏： SAP、パートナー、ユーザー会の三者の目的は「日本企業の価値向上」ですから、セールスを前面に出てしまうと、やはりユーザーは引いてしまいます。企業価値の向上を三者で目指すことで、結果的にパートナーとSAPにも利益が出る。同じ目標に向かって、努力をしながら課題を解決する形を作ることができたらいいと思います。

JSUGをいっそう活性化させ SAPへのインフルエンスを向上

鈴鹿氏： ユーザーの立場、またサポーターの立場から、JSUGの会員企業に対してメッセージをいただけますか。

生田氏： 遅ればせながら、IPSでもSAPの自社導入を始めました。SAPの新技術に対してユーザーが感じている不安を解消するためにも、JSUGにはユーザーが忌憚のない意見を交わしながら、一緒にトレンドを把握して対策できる場としてのスタンスを継続してほしいですね。

藤岡氏： CTCでも今まさにSAP ERPを自前のクラウド上に乗せようとしているので、苦労した部分も含めて自らのノウハウをみなさんにフィードバックし、クラウド活用の壁を少しでも下げられるように、今後も貢献していきます。

高岡氏： 三井情報ではS/4HANAをいち早く広めることに注力し、真のリアルタイムとは何かを追及していきます。ただし、システムがリアルタイムになっても業務プロセスが変わらなければ意味がありません。日本企業はどうしても自ら先頭を走る前に周囲の動きを気にしがちなので、そこをSAPとJSUGとパートナーが共に後押しできたらと思っています。

赤石氏： 1990年代以降、人手で行ってきた業務がシステム化され、同時にプロセスの統合も進められてきました。一方で、最初からシステムが存在している現在のユーザー企業のIT部門は、業務のことをしっかりと理解できていない傾向があると思います。業務とITの交流があればプロジェクトの難易度も下がると思いますので、アビームはそんなユーザーの背中を押し、一歩でも目標に近づくための推進役を担っていきます。

鈴鹿氏： 確かにIT部門のあり方はかつての時代から変わり、新しいデジタルテクノロジーを使ったビジネス変革が求められています。まさにIT部門とビジネス部門が連携して、さまざまな課題に立ち向かうべき時代が来ているのでしょう。JSUGでも、IT部門だけでなくビジネス部門の参加も呼びかけていきますので、そこでサポーターの皆様の知見をお借りできたらと思います。

村澤氏： 日本企業が活用するビジネスアプリケーションの裏側では、新たなエンタープライズ・アーキテクチャーがこれまでとは異次元のレベルで実現される必要があります。今後、多くの企業は強大なデジタルコアを活用して多様なデータソースから企業価値の向上において非常に有益な知見を導き、活用していくことになります。これはまさにSAPが提唱しているデジタルコアの中心にあるものです。ユーザー企業にはこうした技術を積極的にビジネスに取り入れていただくことを期待しています。

古宮氏： 現在の企業が抱えている課題は3つ。この30年、40年で各社が持つ多くのIT資産は不良資産化し、なおかつブラックボックス化していますが、それが結果的にビジネスの変革を遅らせている要因となっています。また、かつては新たなビジネスを企画して実現するまでのタイムラグは年単位だったものが、今では数カ月でできてしまいます。一方でIT部門がRFPを年単位で作っている現状は、やはりスピード化に対応できないという現実があるでしょう。最後はやはりコストがかかりすぎることです。これらをどう解決するかについてJSUGで議論をしていきたいと思います。

米澤氏： アクセンチュアは2009年から最も長くプラチナサポーターを継続してきましたが、その中で感じたJSUG会員への期待は、個の企業だけでなくインダストリーレベルの発想を持って欲しいということです。日本発の意見をSAPに発信していけばグローバルでのプレゼンスは必然的に高まり、世界のユーザー会に対するインフルエンスを持てるようになるでしょう。ライセンス体系や営業の仕方などはユーザー企業の声が最良のヒントになるので、積極的にインプットしてSAPのプロダクトとサービスを育てて欲しいと思います。

小川氏： ユーザーにはJSUGにもっと参加して欲しいですね。独のDSAGや米のASUGの活動は、外部からでも非常に活発に見えます。JSUGでもユーザー同士はもちろんのこと、対パートナーに対しても厳しいことを言っていくべきでしょう。特に対SAPへの要望は非常に重要で、JSUGで多くのユーザー企業の意見を集約して、もっとSAPに要望を伝えていって欲しいと思います。

鈴鹿氏： 確かにDSAGとASUGの活動は

突出していますが、JSUGもアジア・パシフィックの中では相当の影響力を持っています。とはいえ、SAPのユーザーが日本で3,000社と言われている中で、JSUGは賛助会員も含めて520社を越えたばかりということもあり、もっと増やしたいという希望はあります。特に東京以外の地域の企業にもっと仲間に加わっていただき、意見交換をしていきたいですね。その結果としてJSUGがSAPへのインフルエンスを高めていければいいと思います。

安達氏： JSUG自体がイノベーションを起こしてビジネスを変えていこうとする中で、日本の業務プロセスは大きく変わらないというジレンマもあります。そうなると次の姿が描き切れないところがあり、これはユーザーのみなさんも抱える課題だと捉えています。漠然とした情報からどう新たな価値を生み出していくかを議論できる場は大切ですので、もっとユーザー間で悩みを共有しやすい風土をJSUGとして醸成していただけることを期待しています。

鈴鹿氏： 今のユーザーは世の中が変わりつつあることを認識していても、どちらを向けばいいかが分からず不安に思っています。それに対する1つの答えが先行事例だと思いますので、S/4HANAも含めてできるだけ多くのソリューション事例を紹介し、ユーザー企業の考える種になるようにしていきます。

「オールジャパン」で目指す世界一のユーザー会

鈴鹿氏： 最後にJSUGから世界に向けた提言や、世界一のユーザー会を目指すための意見があればお聞かせください。

米澤氏： システムとは未来の判断をするために存在すると言われているように、将来的にはAIなどの技術によって、判断の相当部分が自動化できるようになるでしょう。しかし本当に必要な判断は、きちんと人間がリアルタイムに近い形で行う必要があります。現在はテクノロジー面でのボトルネックは少なくなっており、一番大きいボトルネックは我々人間の古い常識に囚われた心、考え方です。この課題を克服するためにも、アクセンチュアはもちろん、パートナーが一体となってチームジャパン体制を作り、日本のSAP業界全体を盛り上げることで、世界一のユーザー会を目指していきたいですね。

鈴鹿氏： 今年のSAPPHIRE NOWでも、SAPのトップであるビル・マクダーモット氏は「これからはテクノロジーをどう使うかが勝負」と言っていました。JSUGの活動を通して日本企業は一歩踏み出す勇気を持って欲しいということですね。

村澤氏： そういう意味では、日本のマーケットでERPの導入が当たり前となってから、私たちも知識体系の組み立てに試行錯誤してきた歴史があります。今後はユーザー企業が新しいことにチャレンジできるよう、新技術を前提とした組み立てや、定着に向けた知識体系はJSUGの場で共有し、ITベンダーはその先のアイデアで競っていきたいですね。投資の重複を回避し、ビジネスのスピードを増せば、日本全体の底上げも実現するのではないでしょうか。

鈴鹿氏： 本座談会はJSUGでは初めての試みとして開催させていただきましたが、大変貴重なご意見を伺うことができました。このような「オールジャパン」としての議論ができる場を、今後よりいっそう増やしていきたいと感じています。皆様、本日はありがとうございました。

株式会社アイ・ピー・エス	SAP ERP、SAP HANA、SAP S/4HANAの導入支援 導入テンプレート「EasyOne」「EasyOne Lite」 業務サポートサービス、海外展開
アクセンチュア株式会社	SAPシステムインテグレーション・サービス SAP S/4HANA導入支援サービス、各種業界テンプレート導入 経営・事業戦略、BPR、IT戦略・企画、システムインテグレーション、 保守・アウトソーシングまで一貫したサービスの提供
アビームコンサルティング株式会社	SAP HANA、SAP S/4HANAの導入支援、アビームテンプレート（製造業向け、運輸業向け、不動産業向け、商社向け、リース業向け、公共教育機関向け）、アビームクラウド（業種別テンプレート、各国個別要件対応）、Global AMS, ITOサービス
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社	基幹システム特化型IaaS「CUVICmc2」 CTCはIaaSプロバイダーとしてSAP SE（ドイツ本社）のサービスプロバイダー認定「SAP Certified in Hosting Services」と「SAP Certified in Cloud Services」を取得
SCSK 株式会社	SAP S/4HANAソリューション（Add-Valueシリーズ） SAP ERPソリューション（Trade-Kit、G-kit、Auto Business Suite、手形管理サポートシステムPlus、中国テンプレート） プラットフォームソリューション（USiZE）など
NTTデータグループ	グローバル展開コンサルティング SAP ERP テンプレート導入 フルアウトソーシングサービス「inERPia®」など
日本アイ・ビー・エム株式会社	SAPソリューションの導入支援、コンサルティング
株式会社 野村総合研究所	SAPソリューションの導入支援、コンサルティングサービスなど （SAP S/4HANAの導入支援、マイグレーション） （SAP SuccessFactorsの導入支援、コンサルティング）
株式会社日立製作所	SAP S/4HANAの導入支援ソリューション 日立グローバルソリューション for SAP （「SAP導入テンプレート」「ナレッジデータベース」「AMOサービス」） 日立ITプラットフォームソリューションなど
三井情報株式会社	SAP S/4HANAマイグレーションサービス SAP S/4HANAロードマップ策定支援サービス 商社・卸売業・メーカ販社向けテンプレート「MKI-Trade Suite」 SAP構築運用サービス on AWSなど

プラチナサポーターSAPソリューション（一例）

JSUGのさらなる成長を願う 世界各国のユーザー会からのお祝いメッセージ

JSUGの20周年は世界のユーザー会からも大きな喜びを持って迎えられている。ここではSUGEN（SAP User Group Executive Network）メンバーほか、世界のユーザー会活動を全面的に支援しているSAPのGlobal User Groups organizationを統括するExecutive Board MemberのMichael Kleinemeier氏からのメッセージもご紹介する。

新しい20年間を目指して 実りあるパートナーシップを継続

Michael Kleinemeier
SAP SE Executive Board Member, Digital Business Services

設立20周年、おめでとうございます！JSUGのメンバーの皆様へ、心をこめてこのお祝いのメッセージをお送りいたします。1992年にSAPジャパンが設立され、JSUGはその４年後にユーザー自らの力で立ち上がりました。そして、この20年間で約7,000名の個人会員と520社を超える企業や団体がメンバーとして登録されるまでに拡大し、現在は世界でも有数のユーザー会に成長しています。

JSUGは日本のユーザーの知見をいち早く集約、共有するためのネットワークとして、素晴らしい機能を果たしています。SAPにとって、日本が非常に重要なマーケットであることは言うまでもありませんが、JSUGの活動に象徴される常に革新的で新たなテクノロジーの導入に積極的な日本のユーザーの皆様には、敬意と感謝の念を感じています。

2011年にCustomer Connectionを開始して以来、SAPはJSUGに対してソフトウェアに関するフィードバックの提供をお願いしてまいりました。ここでの皆様からのお力添えのおかげで、我々はさまざまなソフトウェアソリューションの機能改善に成功することができ、さらに世界中のユーザーグループと成果を共有することができました。これはまさに、Co-innovationの素晴らしい実例だと思います。このようなコラボレーションやスピードは、これからのデジタルエコノミーの時代において欠かすことができないものとなっています。今後、JSUGの益々のご発展をお祈り申し上げますとともに、この実りあるパートナーシップがこれからの20年間も続いていくことを期待しております。

世界のユーザー会の力を結集し より効果的なインフルエンスを発揮

William Khalil
SUGEN（SAP User Group Executive Network）Chairman

JSUGの皆様、はじめまして。SAPユーザーグループのエグゼクティブネットワークであるSUGEN、そしてSUGENのコアリーダーシップチームを代表して20周年をお慶び申し上げます。この20周年という節目の年は、JSUGにとってだけでなく、SUGENにとっても記念すべき時です。JSUGはSUGENの中でも最も活発なユーザーグループの1つです。私がSUGENの活動に携わるようになってからの６年間（コアリーダーシップチームでの2年間、会長としての2年間を含め）を通して、JSUGは常に活気に満ち、一貫して積極的な姿勢が取られてきました。実際のミーティングの場などでも、JSUGはいつも私たちをサポートしてくれています。そんな皆様と長期間にわたって信頼関係を築けていることを、大変幸せに思っています。
JSUGにはあらゆる場を通じてユーザーの課題を共有し、また最新のベストプラクティスや成功事例の提供にご協力いただくなど、極めて大きな貢献を果たしていただいています。JSUGをはじめ、SUGENやすべてのユーザーグループの目的は、互いの力を結集、協力しながら、SAPの戦略やその他のあらゆる活動に対してインフルエンスを発揮することです。20周年という特別な節目を迎えられたことを心よりお祝い申し上げると共に、今後もこれまで以上の信頼関係の中でJSUGの多大なお力添えをいただけることを願っています。

すべてのSAPユーザーにとって 誇るべきマイルストーン

Geoff Scott
ASUG（Americas' SAP Users' Group）Chief Executive Officer

日本の素晴らしいSAPユーザーコミュニティの皆様、10万人のASUGメンバーを代表して、JSUG設立20周年のお慶びを申し上げます。これはまさに記念すべき瞬間であり、世界中のすべてのSAPユーザーにとって実に誇らしいマイルストーンです。
20年間にわたる皆様の継続的なユーザー会活動、そして広く及ぼしてきたインフルエンスは、大きな称賛に値します。なかでも最も誇るべき成果として挙げられるのは、SAPソリューションに対する理解を日本のユーザーに浸透させ、普及に貢献してきたことです。こうした成果をさらに拡大すべく、これからも末永く有意義な活動を続けられることを期待しています。
最後に、皆様の20年間の歩みにあらためて敬意を表するとともに、心からお祝いを申し上げます。また、同じSAPユーザー会であるASUGとしても、今後ご一緒に活動できる多くの機会が持てることを楽しみにしています。20周年記念大会となる今年のJSUG Conferenceも、素晴らしいイベントとなることをご祈念しております。

多くの刺激に満ちた時代の中で ITを通じたビジネスの変革を創造

Otto Schell
DSAG（German-speaking SAP User Group）Board Member

約3,000社の会員企業と約5万5,000名のメンバーで構成されるドイツ語圏のSAPユーザーグループDSAGを代表して、JSUGの20周年を心からお祝い申し上げます。
デジタル化やIoTなどの普及が急速に進み、あらゆるものがソフトウェアと連携するようになった現在は、まさに多くの刺激に満ちています。私たちDSAGの会員企業も、この時代の中でいかにしてビジネスを成長させていくかという課題に対して、大きな力を注いでいます。この中でITは極めて重要な役割を担っています。つまり、私たちはITを通じて変革を起こすことができるのです。
DSAGは、JSUGをはじめとする世界のユーザー会の皆様と手を携えて、新たな変革を創造するための準備ができています。私たちのビジネスに変革をもたらしましょう！ それこそが私たちの目指しているものです。これからも共に大きな目標に向かって前進していきましょう！

SAP HANAに最適なプラットフォーム
IBM Power Systems

SAP HANAの価値を最大限に引き出すためには、
プラットフォームを正しく選択することが重要です。
IBM Power SystemsとSAP HANAを組み合わせることで、
IAサーバーでは実現できない価値を実装することができます。

詳しくは http://ibm.biz/HonPOWER

高信頼性
ビジネスを止めない
リアルタイム・プラットフォーム

高性能
大容量データも
圧倒的なパフォーマンスで処理

シンプル＆柔軟
高度な仮想化技術が
実現する柔軟なシステム構成

Power Systems

IBM、IBM ロゴ、ibm.com、POWER、およびPower Systems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。

IBM

SAP HANA Cloud Platformで実現する「O-MO-TE-NA-SHI」プラットフォーム

LEXとSAPジャパンの協働開発で「人と人とをつなぐ」イノベーションに挑戦

JSUGの戦略プログラムとして2008年にスタートし、今年で8期目を迎えたLeaders Exchange（以下、LEX）。企業価値向上とIT活用をテーマに活動を続け、毎年様々な成果を生み出してきたLEXからは、今年もJSUG設立20周年にふさわしいイノベーションの芽が生まれている。7月に開催されたSAP Forum Tokyoでは、第7期LEX有志がSAPと協働で開発した訪日外国人旅行者向けアプリを含む“O-MO-TE-NA-SHI”プラットフォームを披露、LEX活動のますますの充実ぶりが感じられる場となった。

SAP Forum出展時のLEX関係者

LEX有志の自由な発想で生まれた“O-MO-TE-NA-SHI”アプリ

業界を横断して、IT以外の部門からも立場や年齢を問わず多くのメンバーが集うLEXでは、各界の第一線で活躍するリーダーによる講座やグループディスカッションなどを通じて、イノベーションの実現に向けた活動が行われている。

第7期の有志によって開発された「SAP HANA Cloud Platformで実現した“O-MO-TE-NA-SHI”プラットフォーム」も、こうした活動の中から生まれた成果だ。7月のSAP Forum Tokyoで発表を行なった川崎重工業株式会社 企画本部 情報企画部・基幹職の三島裕太郎氏は、「“IT活用による社会貢献”というコンセプトをサービスとして実現するために、人と人とをつなげておもてなしできるソリューションの提供を目指しました」と語る。加えて今回は、開発プラットフォームSAP HANA Cloud Platform を使ってSAPとの協働体制で開発に取り組んだ点も、LEXにとってこれまでにない新たなチャレンジとなったという。

サービスツールとなる“O-MO-TE-NA-SHI”アプリは、「言語や文化の違いを超えて、人と人とをつなげる」をコンセプトに、スマートフォン上で外国人旅行者と日本人サポーターのコミュニケーションを仲介するものだ。このコンセプトは2015年度の第7期LEXの活動の中で、「IT活用でイノベーションを起こす」というテーマから生まれたものだと三島氏は語る。そのアイデアに対して、SAPジャパンとともに社会貢献プロジェクトとして実際に形にできないかという話が生まれ、LEXとSAPジャパンが協力する形で開発がスタートしたという。

最新テクノロジーを使った真のイノベーションへのチャレンジ

「今年はJSUGが20周年を迎えることもあり、新しい技術に触れるだけでなく、実際に使用するという一歩踏み出したステージに挑戦したいという考えがありました。SAPから提供されるSAP HANA Cloud Platformを利用して、LEXから集まった有志のメンバーがすべてを自分たちで作り上げることが決まってからは、運営方法やトラブルが発生した際の対応などを専門家に相談しながら開発を進めてきました」（三島氏）

会場では体験版システムのデモンストレーションが行われ、外国人旅行者がスマートフォンに質問を入力して送信し、受信した日本人サポーターが回答する様子などが実際に紹介された。さらにこのアプリには、真にイノベーティブなものを作りたいとの思いから、ある仕掛けが施されている。「関係性技術※」と呼ばれる、実世界の人やモノの関係性の強さをもとに仮想ネットワークを生成するテクノロジーとの連携によって、ユーザーの関係性のマッチングが行われ、趣味や嗜好が近い人同士が自動的につなげられるのだ。ここには、面識がない人同士でもきめ細かなアドバイスを可能にする“O-MO-TE-NA-SHI”システムとして十分な効果を発揮させたいという、LEXメンバーのこだわりが感じられる。

実際にSAP HANA Cloud Platform上で開発に着手してからは、約1.5カ月という短期間でデモ発表ができるレベルまでアプリを作り上げることができたと三島氏は明かす。また、関東・関西の二拠点体制でも問題なく開発が行われ、必要なツールがプラットフォーム上ですべて提供されていたことなどにより、スムーズな進行が可能であったことが成功理由だという。

「新しい技術に対しての試行錯誤はありましたが、それを乗り越えて成果につなげられたのは、我々にとっても大きな自信になりました。また、アプリを介して人を助けるという経験を通じ、日本人の心に積極的に人を助けるマインドを根づかせるイノベーションを起こしたい。これからもLEXの精神を受け継ぎながら研鑽を深めていきたいと願っています」と三島氏は力強い展望を語り、セッションを締めくくった。

自ら手を挙げた有志のメンバーと開発に協力したSAPが、JSUGの下で1つの成功を収めたこの経験は、今後より一層の活動の充実を目指すLEXにとっても有益な事例となっていくだろう。

※国立大学法人京都大学と株式会社神戸デジタル・ラボが産学連携で開発しているデータ活用技術

おかげさまで
JSUGは創立20周年を迎えました。

ユーザーとともに20年

20th Anniversary

JSUG 20周年を祝して記念歌が作られました。

「明日に向かって」 歌詞　作詞・作曲・歌 とって、

※　さっぱりわからないと嘆いていても　何も解決しないから
小さな思い集まれば　大きな力になる

山に埋もれさせてはいけないと　本音を拾い集め
悩める者たちの救いの都を　築こうとした人がいる

安心して永く続くサポートを願って　心砕き
世界の中で　この島国の思い　伝えた人がいる

※※　今日までの年月の　絆　確かめて
また歩きはじめよう　明日に　向かって

目の前の川辺に咲く花　摘もうかよそうか　みな迷い人
鈴鹿のような速さの中で　幸せ求めてる

※※：２回くりかえし　　※：くりかえし

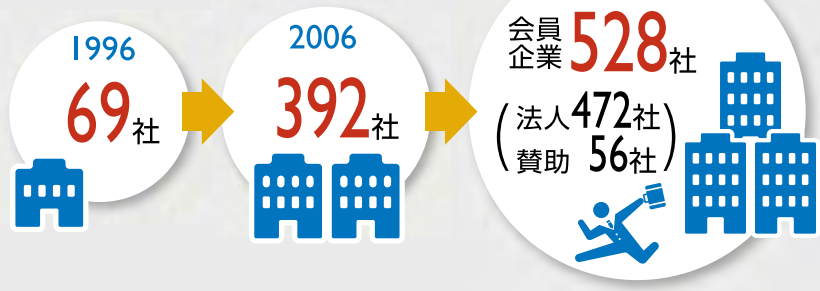
JSUG
JAPAN SAP USERS' GROUP
20th Anniversary chronology

1996年に設立されたJSUGは今年で20周年を迎え、520社を超える会員企業、約7,000名の登録者を擁する世界でも有数のSAPユーザー会へと成長しています。これを記念して「20周年を迎えたJSUGの歩み」の年表が完成しました。これからもSAP、ユーザー企業、パートナー企業が三位一体となった活動を目指して、JSUGは進み続けていきます。

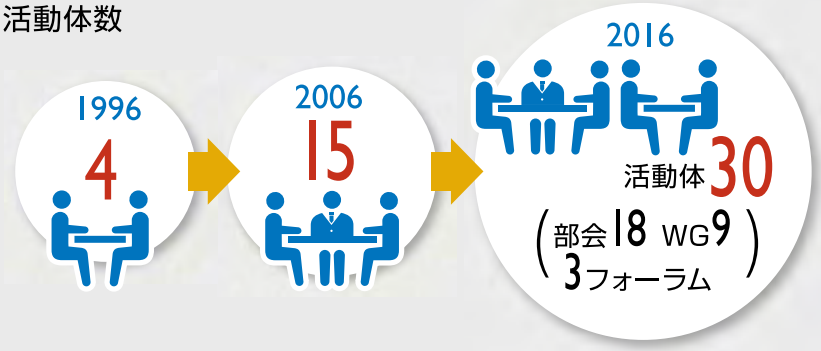
All About JSUG

数字で見るJSUG

会員企業数



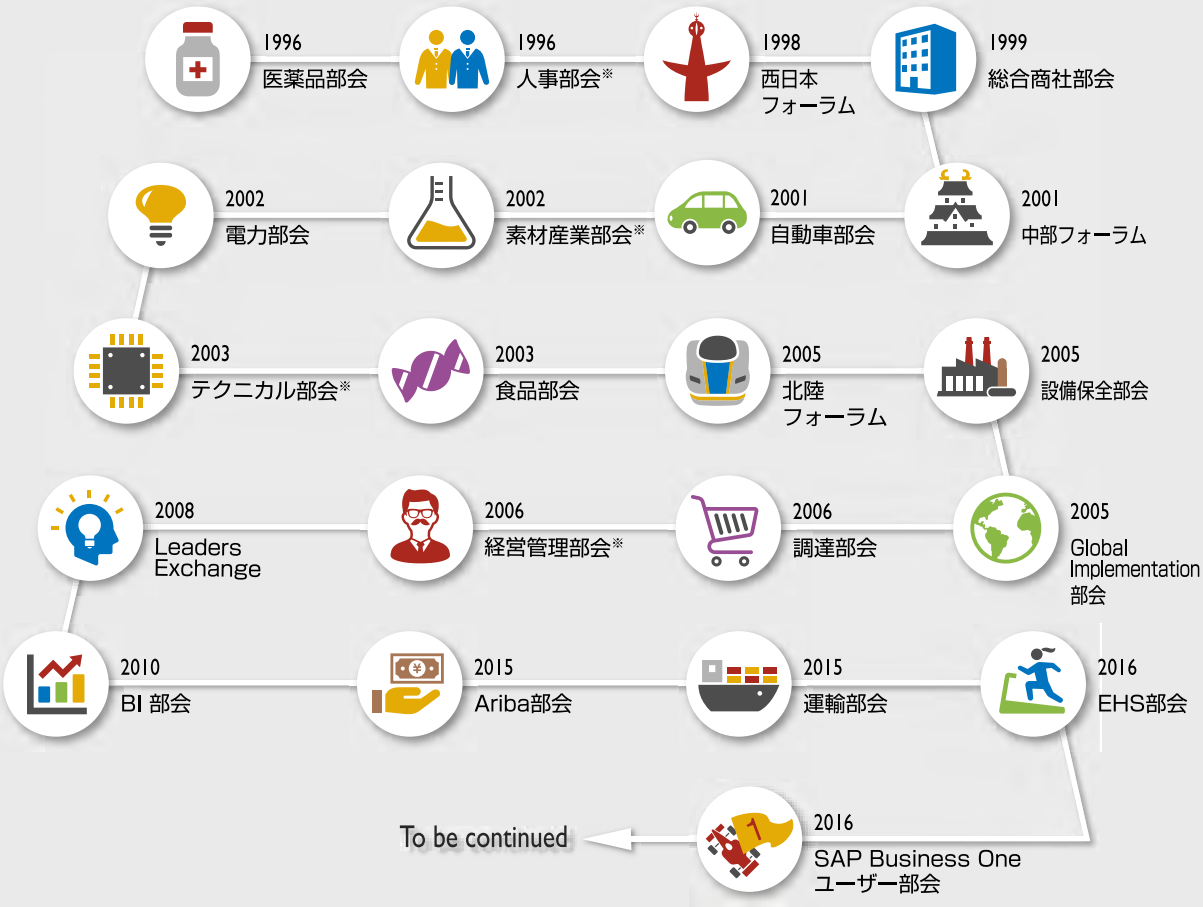
活動体数



会員数

※2016年10月時点集計

部会発足の歩み



※前身部会の発足年

JSUG JAPAN SAP USERS' GROUP 20th Anniversary chronology

JSUGは、次の20年に向かってまた歩きはじめます。

20周年を迎えたJSUGの歩みを年表で振り返ります。
SAPの主要な動向も交えて、これまでの活動をご覧ください。

会員事例ご紹介

会員企業の事例・経験を蓄積、整理、共有するための事例データベース「JSUG宝の山」。
その1,500件を超える事例の中から、その年で最もダウンロード数が多かった事例を代表してご紹介します。

2008
経験者に学ぶ
アップグレードの心配解消!
ユーザの課題はユーザ同士で解消する
ERP/Upgrade研究会

2009
バージョンアップ事例紹介
医薬品部会
大日本住友製薬株式会社

2010
クラウド環境における
SAPシステム実装の考察
HOYA株式会社

2011
計画停電本格実施に対する施策
株式会社ユアソフト
(三井金属鉱業株式会社)

2012
SolutionManager7.1
新機能検証プロジェクト報告
テクニカル部会

2013
新たなスタートに向けた準備
先行企業の取り組みを賢く使い、
悩み・迷いを解消!
IFRS・内部統制部会(現経営管理部会)

2014
マイナンバー法に対する
人事・会計におけるSAPの取組み
人事部会

2015
2025年までのERPロードマップを考える
第一関門SAP ERP
Unicode化 / EhP最新化
テクニカル部会

2016
第三者保守に関する見解
JSUG会長

1996
日本初
「SAPPHIRE Japan」で
ユーザー会設立を発表
JSUG発足

1997
会員企業
100社を突破

1998
event
JSUG
Conferenceを
初開催

1999
JSUGNET
運営開始

2001
会員企業
200社を突破

2002
JSUG事例集発刊

SAP製品の
国内導入企業数
1,000社を突破

2003
製品リリース
mySAP All-in-One
SAP NetWeaver

event
日本初の
「TechEd」開催

2004
製品リリース
SAP Business One
日本語版

会員企業
300社を突破

2006
製品リリース
mySAP ERP 2005
日本語版

JSUG
設立10周年

2007
会員企業
400社を突破

製品リリース
SAP Business
ByDesign

event
SAPPHIRE '07
Miyazaki開催

SUGEN
(SAP User Group
Executive Network)設立

2008

- Leaders Exchange（IT部門リーダー向けラウンドテーブル）初開催
- JSUGNET リニューアル
- Business Objects社を買収
- event
  - ビジネスフォーラム、テクニカルフォーラム初開催

2009

- 製品リリース
  - SAP Business Suite 7
- SAPと共同でインフルエンス/CSレポート開始
- JSUG会報誌「JSUG INFO」創刊
- 事例データベース「JSUG宝の山」実装
- SAP Enterprise Supportを提供開始
- SAP Enterprise Support Advisory Council（ESAC）開始

2010

- 日本ビジネスオブジェクツユーザー会と統合
- JSUGNET会員数5,000人を突破
- event
  - JSUG FOCUS（合同部会）初開催
  - SUGEN分科会を国内で初開催

2011

- 製品リリース
  - SAP HANA
- event
  - JSUG FOCUSで東日本大震災後の対応を巡るディスカッション実施
  - JSUG 15周年記念講演
  - 「JSUG HANA ワークショップ」開催
- 国際派遣開始
- SuccessFactorsを買収

2012

- Facebookページ開始
- サポータープログラム開始
- Aribaを買収

2013

- 製品リリース
  - SAP Business Suite powered by SAP HANA
- event
  - Design Thinking ワークショップ開催
- hybrisを買収

2014

- SAP Business Suite 7の保守期限を2025年まで延長
- Concurを買収
- event
  - 中部フォーラムと併催でSAP Auto Forum Nagoya開催

2015

- 会員企業500社を突破
- 製品リリース
  - SAP S/4HANA
- event
  - JSUG Conference 2015に約600名が参加
  - 西日本フォーラム第50回記念大会

2016

- 設立から20周年を迎える
  - ユーザーとともに20年 20th Anniversary
  - これを記念して、JSUGの三位一体の活動理念を表す特別ロゴを制作
- event
  - JSUG Conference 20周年記念大会

To be continued

会員企業数の推移

凡例

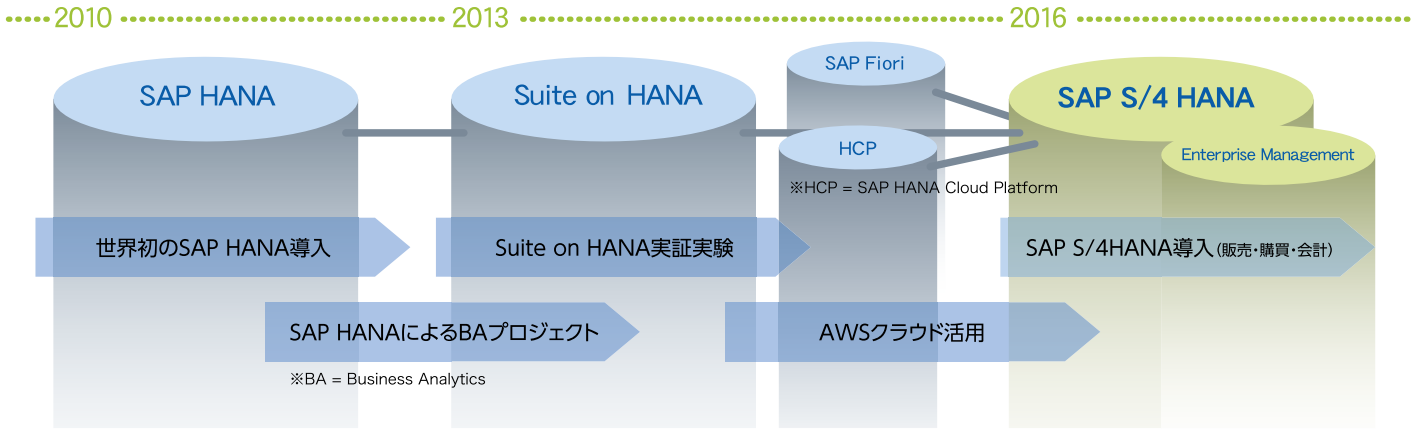
- JSUGのできごと
- SAPのできごと

SAP S/4HANAを活用したデジタルエンタープライズソリューション

SAP HANAをプラットフォームとしたSAP S/4HANAの特性を最大に引き出して導入から構築後の運用、継続的な改善サービスをご提供します。

NRIのSAP HANAへの主な取組み

■2010年「SAP HANA」発表時にいち早く検証を開始し「世界初のSAP HANA導入プロジェクト」を実施
■2016年4月に「SAP S/4HANA Enterprise Managementを導入、国内初稼動」を実現



ロイヤリティマーケティング戦略からオムニチャネル実行基盤のワンストップ・サービス

オムニチャネル統合基盤「SAP Hybris（ハイブリス）」と、ブライアリー・アンド・パートナーズ（以下、B+P）の「BRIERLEY LOYALTYWARE®」を連携し、ECにおける優良顧客の囲い込みと育成を実現するロイヤリティプログラムの企画から構築、運用までワンストップでご提供します。

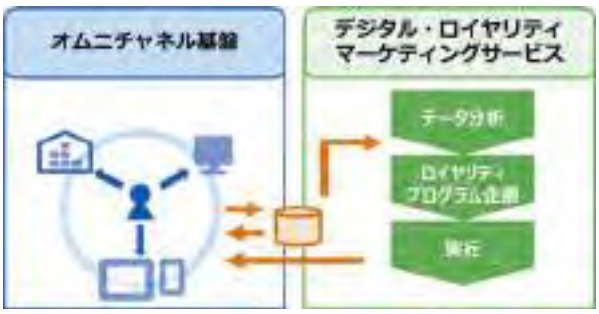
1 電子商取引（EC）における優良顧客の囲い込みと育成をワンストップで実現

優良顧客層の育成と離反防止を目的としたロイヤリティプログラム戦略の立案、企画から、オムニチャネル基盤の構築とそれを利用したプログラムの実行、さらには効果の検証を含めた高度な分析サービスまでワンストップで実現します。

2 継続的なデータ解析により、サービスの効果検証と改善が可能に

米国B+P社が30年にわたってCRMおよびロイヤリティマーケティングを支援してきた実績とノウハウをベースに優良顧客の囲い込みを目的とした施策の効果を検証・各種施策提案を継続的にご提供します。

SAP Hybris と B+P ロイヤリティウェアを連携



SAP Hybris

brierley+partners

実績の例

ブライアリー・アンド・パートナーズ（NRIグループ）

brierley+partners

・米国・テキサス州を主拠点とし、ロイヤリティプログラム、CRM、データベース・マーケティング等に係るコンサルティング・企画・設計・開発・運用を提供。
・2015 年に NRI グループに参画。2016 年に日本法人設立。
・第三者評価機関からロイヤリティ・マーケット市場でのリーダー企業と位置づけられている。

NRI 未来創発 Dream up the future.

株式会社野村総合研究所　ERP システム部
〒240-0005 横浜市保土ヶ谷区神戸町134 NRIタワー　Tel：045-336-9818　Mail：erp-info@nri.co.jp

NRI および記載の NRI 製品は（株）野村総合研究所の登録商標です。その他このパンフレット に記載された会社名、製品・サービス名は SAP SE の商標もしくは登録商標です。このパンフレットに記載された内容は、2016 年 10 月現在のものであり、当社は予告することなく製品・サービスの仕様および価格を変更し、または提供・販売を中止することがありますことをご了承ください。
Copyright © Nomura Research Institute, Ltd.

HITACHI
Inspire the Next
Analytics
25
50
75
100
125
150
THE FUTURE IS OPEN
TO SUGGESTIONS
未来は、オープンだ。アイデアで変えられる。
想像をはるかに超える量のデータが、いま世界にはあふれています。そのすべてを
活用できたら、どれほどすばらしいことを起こせるだろうか。日立は、人工知能と
先端のアナリティクスで、より深くビッグデータを解析し、まったく新しい知見を
導きだします。そして、さまざまな人々と協創し、IoT時代をリードするソリューションを
生みだしていきます。社会イノベーションを加速させ、より豊かな未来を引きよせるために。
social-innovation.hitachi
Hitachi Social Innovation

IT部門が牽引する業務改革
企業のリーダーが語る、未来に向けた課題提起

暑さもまだ盛りの2016年8月26日、SAPジャパン本社会議室にて、これからのIT部門の役割や企業の変革についてJSUG常任理事に話を聞いた。SAP S/4HANAやクラウドなど最先端のテクノロジーによる大きな変革の波が起こりつつある中、企業のリーダーたちはどのような考えで施策に取り組んでいるのか。議論はIT部門の役割の変化に始まり、各企業が直面する情報活用の課題やテクノロジーの進歩への対応、さらに今後JSUGが目指すべき方向などをテーマにおよそ2時間におよぶ熱気あふれるものとなった。

■常任理事
セイコーエプソン株式会社 IT推進本部情報化推進部長
小坂 賢氏
株式会社近鉄百貨店 執行役員 経理本部長
泉川 邦充氏
三井物産株式会社 IT推進部長
植田 勲氏
アンリツ株式会社 経営情報システム部 兼経営企画室部長
宇佐美 学氏
ジャパンSAPユーザーグループ 事務局長
三井 一夫氏（司会）

守備範囲が拡がるIT部門の役割

三井： 企業におけるITの領域はこれまでになく拡がっています。具体的には従来の事業活動支援に加え、企業グループの統括やCSRなどのリスク管理、そしてITトレンドの見通しや、BCPやディザスタリカバリといった攻守の両面で、企業経営に応えていかなければなりません。皆様は企業のIT戦略に直接関わる立場ですが、現在のIT部門にはどのような役割が求められているとお考えですか。

小坂： この20～30年でITの守備範囲は大きく拡大し、各課題に個別に対応していてはとても追い付けない状況になりました。ならば、ひとつにまとめて管理しようとすると、今度はITの仕組みだけでなく業務そのものを変えていく必要性に直面します。ERPはすでに必要不可欠のインフラであり、いわば事務所や机と同じです。私たちの役割は「IT部門だけでなく、全社で変革に取り組む時代がきた」という事実を明確に社内へ伝えることにあると考えています。

泉川： 私は一貫してユーザーの立場でITを考えてきました。担当する経理部門は部門最適に陥りがちなポジションのため、徹底して標準化に注力しています。SAPをベースにした標準機能に社内の業務を合わせ、それに合わないものは捨てていく覚悟が必要です。経理業務が高度化する一方で労働人口は減少し、優れた人材の確保は難しくなっていきます。シェアードサービスに成功した企業の事例はまだ多くありませんが、やはりこの点は最重要課題でしょう。

泉川氏

植田： 私は現在のIT部門のビジネス領域を、デジタルトランスフォーメーションのような「攻め」からERPのような「守り」までの縦軸、本社から関連会社までの横軸といった構図で捉えています。私たちの重要な課題はそのどこに重点を置くべきか、そして予算と人材をいかに効率的に割り振っていくかという判断にあります。

現状の肯定からは デジタル変革は生まれない

三井： SAPの戦略についてお聞きします。SAPが提唱している「デジタルトランスフォーメーション」については、具体的にどのような実現イメージを持たれていますか。

宇佐美： クラウドが企業のコラボレーションや協業の大きなブレークスルーになることを期待しています。ERPをグループで統一していくと、協力会社などの外部と連携する際にイントラネット内のERPをどうつなぐかが問題でしたが、クラウドの登場でこのハードルが大きく下がったのは良い傾向ではないでしょうか。

宇佐美氏

植田： そういった意味では、やはりHCP（SAP HANA Cloud Platform）がデジタルトランスフォーメーション実現の可能性を大きく拡げると思います。ただ、現状ではクラウドもデジタルトランスフォーメーションも、人によって捉え方がまちまちです。具体性を持った議論によって進めていくべきでしょう。

小坂： 実現のための方策という意味では、すでにクラウドを前提として考える時期に来ています。クラウドへの移行レベルの議論もまだ残っている状況ですが、本気でデジタルトランスフォーメーションを実現したいなら、現状の議論にとどまっていてはいけません。どこかで割り切って前に進まなければ、変革はより難しくなります。

仕事のあり方そのものを変える SAP S/4HANAの可能性

三井： デジタルトランスフォーメーションを実現する具体的なソリューションとして、SAP S/4HANAへの期待や、移行に向けた考えをお聞かせください。

宇佐美： 従来は現場が自分でドリルダウンできるBIシステムを提供するために、ERPからデータを抽出していましたが、データ量が多くなると大変な作業です。またデータ抽出、データマートなどのDB開発にも大変な労力がかかりました。SAP S/4HANAを利用することで、BIツールからERPのデータを直接参照可能と聞いています。こうしたエネルギーや経費を節約でき、またユーザー自身もダイレクトな

試みを行えるようになるのではないでしょうか。

泉川： しかし、IT担当者がそうした価値をわかっていても、現場の大多数は前例を踏襲した方が無難だと考えがちです。もし本気で改革を進めようとするなら、やはり現場を巻き込んだ戦略が必要になるでしょう。

三井： その点、商社はかなりSAP S/4HANAについての議論が進んでいると聞きました。

植田： 実際に試してみるまではHANAって何だろうと思っていましたが、処理の高速化や物理サーバーが削減されるなど明確な効果が現れ、10分以上かかっていた処理も十数秒で行えるようになりました。ここまで劇的な変化があると仕事のやり方自体も変わりますし、このシステムを使ってどんな仕事をするのかという一歩進んだ視点が現れてきます。これからのビジネスは現場のニーズだけでなく、ITの進化から新しい業務が生まれることも考慮しながら作り上げていくことになるのでしょうね。

植田氏

より高い目線で 新たな変革に目を向ける

三井： JSUGでは先日、会員が抱える課題やIT戦略全般についてアンケートを実施し、約100件の回答をいただきました。その中で「SAP S/4HANAへの移行に向けたユーザーの課題」として多く聞かれたのは、「既存のアドオンをどうするのか」です。これについて皆さんのご意見をぜひお聞かせください。

宇佐美： 難しい課題ですね。割り切りも必要ですが、単純に「アドオンをなくす」と言っても現場は困ります。これはITだけの問題ではなく、現場の業務を標準化する取り組みが不可欠です。また一方で、業務システムの中心はSAPですが、SAP以外で動く業務があるのも事実です。今後、SAPが提供するサービスが大きく変化・拡大する中で、システムの機能的な役割分担の全面的な見直しが必要になります。まずは、SAP S/4HANAやそれ以外のSAPのサービスを理解し、将来どう使えるかを早く見極めることが重要になるでしょう。

小坂： HCPを使えばHANAの周辺開発が可能と聞いていますが、現在使用しているアドオンをHCP上で、いわばAPI（Application Programming Interface）のような形で考えられないか期待しています。ポジティブな言い方をすると「必要なアドオンは今後SAPが提供してくれるHCP上で開発し、APIを使って外部に繋げることができる」ということです。何もせずに待つより、まずは仮説を立てて挑戦してみることが大事だと思います。

三井： SAP S/4HANAをベースに標準機能を使い倒し、どうしても必要な機能のみSAP環境の中で開発していくということですね。事業環境が急激に変化する中で、標準化という面から見ても自前主義からの発想の転換は解決の道筋となるように思いますし、こういった課題に対するSAPからの情報共有にも期待したいところです。また情報共有と言えば、SAPが新製品を販売するにあたって一部の機能が重複する場合があります。アンケートではこの状況についての意見も見られたのですが、何かお考えはありますか。

小坂： まだ詳細はわからないというのが正直なところです。例えば、人事給与のHRモジュールがSuccessFactorsに統合されるなどしてSAP S/4HANAがデジタルコアとして従来の周辺機能を包含することは十分考えられると思いますが、まだ自分事として検討するレベルの具体性が伴っていません。今後、機能の統合・整理が行われていくのは歓迎すべきことですが、その際に新しくライセンスを購入するような事態になれば、また議論が必要になるでしょう。

小坂氏

宇佐美： SAPからはっきりした見解が出ているわけではありませんが、今後の動向を注視する必要があると思います。

日本のユーザーの視点で 価値ある情報発信を継続

三井： 最後に、今後JSUGが進むべき道についてご意見をお聞かせください。

泉川： SAPのユーザーは将来のために、課題に対してあえて高いハードルを選択するような志の高い企業が多いと感じています。JSUGとしてもそうしたモチベーションに応える取り組みをさらに進め、会員企業の知識や関心、ノウハウをさらに磨いていく方向を目指すべきでしょう。

植田： ユーザー、SAP、パートナーの三位一体の関係の中で、JSUGとSAPの関係はこの数年でかなりうまく機能するようになってきたと感じます。今後はさらにパートナーとの関係も成熟させ、三者の満足度をより高めていくのがJSUGの使命だと思います。

小坂： やはり、ネットワーキングを大切にしたいですね。情報交換の基盤となるネットワーキング、人材育成のためのエデュケーション、そして業界や外部の人々へのインフルエンスの3つを、SAPジャパンとの協力の下で追求することがJSUGの課題ですが、とりわけネットワーキングができてこそ、あとの2つも生きてくるはずです。

宇佐美： そのためにも、ユーザー企業のより一層の参加を目指していきたいと思います。JSUGは多くの企業にご参加いただいていますが、部会活動などで積極的な活動をされているのはやはり一部に限られがちです。同じ悩みを抱えるIT部門同士、より気軽に情報交換を行える場所を増やすことが、ユーザー会の価値向上につながるはずです。

三井： JSUGの活動がもたらす成果を役立てていただくためにも、若手の積極的な参加を促すことが大切ですし、JSUGを若手育成の場として活用される企業が増えることを願っています。そして何よりも、常に日本のSAPユーザーの視点で継続的な情報発信を続けることがユーザー会の存在意義であり、ユーザー自身の価値を高めていくことが私たちの進むべき道だと、この座談会で改めて確信できました。本日はどうもありがとうございました。

三井氏

20周年記念版
全部会の活動紹介

1996年に4部会編成で開始されたJSUGの部会活動。これらは2016年現在、全21部会まで活動領域が広がっており、傘下には9つの分科会もできている。本特集では多彩な活動を行う各部会の魅力を、それぞれの部会長に紹介してもらった。

医薬品部会
他部会との協働を通じてITロードマップを継続的に議論

医薬品部会 部会長　バイエルホールディング株式会社 インフォメーションテクノロジービジネスパートナー　橋本 昌明氏

医薬品部会はJSUGで最も歴史の古い部会の1つとして、参加企業の会場をお借りしながら活動を続けてきました。クローズドな運営を通じて踏み込んだ議論を行っており、ERPのロードマップの検討を2012年から継続的に取り組んでいるほか、テクニカル部会やGI部会との合同部会も不定期で開催しています。毎年秋に行われる工場見学は、参加企業の協力による恒例行事として好評です。今後ともERPの新しい時代を切り開くため積極的に活動していきます。

総合商社部会
現行ERPのサポート終了に向けて商社特有の課題を共有

総合商社部会 部会長　住友商事株式会社 IT企画推進部長　伊藤 友久氏

JSUGは業界特有のテーマについて議論を深め、またSAPからのサポートを得る上でも大変有意義な場だと感じています。現在は2025年に迎えるSAP Business Suiteのサポート終了を前に、総合商社業界としてあるべき基幹システムの姿やSAP S/4HANAの価値について情報を共有し、意見交換をする過渡期にあります。今後も実りあるJSUGの運営に私自身尽力するとともに、部会間の連携も強化して、より幅広い議論の実現を期待しています。

自動車部会
自動車産業でのSAPの価値を高めるインフルエンス活動

自動車部会 部会長　日本発条株式会社 執行役員 企画管理本部 情報システム部 部長　鈴木 潤一氏

2001年の設立以来、日本の自動車・自動車部品産業へのSAP導入と活用に向けた積極的な提言やインフルエンス活動を通じて、SAPの利用価値を高める活動を進めてきました。HANAをはじめとするテクノロジーの転換期を迎える中、その可能性を追求するとともに、ユーザーメリットを問い直す活動を進めています。オートモーティブに関わりのあるユーザーの皆様、ぜひ情報共有、連携、連帯を通じて、ともに新たな波を乗り越えていきましょう。

素材産業部会
ERPのベテランユーザーが集うフランクな意見交換の場

素材産業部会 部会長　三井金属鉱業株式会社 経営企画本部経営企画部 部長補佐　前田 淳一氏

非鉄・金属・石油・化学などの分野で製品を素材として提供する企業が参加する素材産業部会は、ERPを十数年以上利用している企業が多いのが特徴です。失敗事例を含めたERP関連の最新情報や、情報システム部門が抱える課題についてフランクに議論しています。ERPの活用範囲を広げるため、SAPに対して新ソリューションの提供やサポート面での改善要望も提言しています。当部会にご興味がある企業の皆様は、いつでもお気軽にご連絡ください。

電力部会
電力業界固有のニーズを集約しSAPソリューションへ反映

電力部会 部会長　四国電力株式会社 情報通信部 基盤開発・運用グループリーダー　近藤 秀樹氏

JSUG設立20周年おめでとうございます。JSUGが設立20周年を迎えられましたことをユーザーの1人として誇りに感じています。電力部会では、業界固有ニーズのSAPソリューションへの反映や、最新情報の収集、効果的な活用ノウハウの習得、電力各社の取り組みや課題についての情報交換などを目的として活動しています。JSUGは、さまざまな業種のSAPユーザーの生の声が聴ける貴重な場でもありますので、これからも会員企業の力で盛り上げていきましょう。

食品部会
食品業界の課題解決の糸口を見いだす情報交換の場

食品部会 部会長代理 味の素株式会社 情報企画部 マネージャー　中村 恵子氏

JSUG設立20周年おめでとうございます。2003年7月に設立された食品部会は、当初は導入事例紹介が中心でしたが、SAPの導入が一段落し始めた2010年頃からは、SAPからの情報提供、参加企業同士の情報交換によって、自社の課題解決の糸口を見いだすための場となるなど、活動は年々充実しています。S/4HANAやFioriの動向には私たちも注目していることから、今後はより深く広い情報収集のためにも他部会との共同開催も検討したいと考えています。

人事部会
人事システムの要件実現とタレントマネジメントを研究

人事部会 部会長　エイチアールワン株式会社　常務取締役　加藤 俊哉氏

人事部会は従来から「SAPの人事システムはユーザーがつくる」「これからの人事部門を考える」というテーマで活動中です。SAPと共同で人事システムの要件を定義し、ユーザーが求めるシステムを出荷していただいています。また、これからの人事部門について考えることも重要な議題です。来年はタレントマネジメント分科会を設立し、変革を起こすリーダーシップ人材の定義やその発掘と育成方法、そのためのSuccessFactorsの活用方法などについて議論をする予定です。

運輸部会

膨大なIoTデータを生かす運輸業界の新ビジネスの可能性

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

運輸部会は、今年の10月で発足1周年を迎えました。JSUGの活動には運輸系企業も多数参加しているのですが、以前は専門部会がなかったため、現会長の鈴鹿会長の発案から2015年に設立に至りました。私が部会長を拝命した際には「運輸業界のネットワークを整備して、SAPの活用をもっと促進していきたい」とお言葉をいただき、その熱意とご意向に深く賛同しました。

一口に輸送といっても、航空機、鉄道、自動車、船舶など業態も業種も多様であり、各社ごとのICTへの取り組みや、ERPの使いこなし方は大きく違います。他社の導入事例をそのまま応用できることは稀ですが、そこで得た気づきを自社のビジネスに生かそうというスタンスを共有しながら活動しています。

2016年7月には、設立から2回目となる部会を開催しています。第1回部会では各社の現状と悩みの共有を行ったため、そこでリストアップされた課題をさらに深掘りし、その解決手段としての新技術の学習をテーマとしました。この中ではドイツのハンブルク港の改善事例の担当者をSAP本社からお招きし、生々しい逸話も含めて貴重な話をお聞きすることができました。

こういった先進事例は、参加企業の皆様のとても良い刺激となっています。特に運輸業界はIoTデータの宝庫でもあるため、これらを活用した新しいビジネスを創出しようという強い意気込みにもつながっているのを感じています。一方、JSUGの会員やSAPジャパンからは「直接SAPに関係ない分野でも、活発に議論を進めてほしい」というアドバイスもいただきます。こうした支援を追い風に、ビジネスの成長を第一義として、運輸部会を製品や領域にとらわれず活発に議論できる場に育てていきたいと思っています。

経営管理部会

業務とITのギャップを解消し企業価値の向上に貢献

経営管理部会 部会長
株式会社近鉄百貨店　執行役員 経理本部長　泉川 邦充氏

2016年4月に設立された経営管理部会は、「IFRS・内部統制部会」に西日本フォーラムの中で活動していた「企業経営を考える会」が合併し、より幅広いテーマを議論する場としてスタートしたものです。企業経営は業務とITが両輪となって成り立つものですが、現状の業務部門とIT部門の間にはギャップがあり、十分な相乗効果が生み出せていない「宝の持ち腐れ」の状態となっています。この業務とITの融合による企業価値の向上、ここに経営管理部会の最大の目的があります。また、今後の活動においては「異業種交流」にも積極的に取り組んでいき、業界単位の議論からは見えてこないテーマも明らかにしていきたいと考えています。それらを突き詰めていくことで、JSUG全体に対しても有益な成果を還元できるのではないでしょうか。

設備保全部会

国内では貴重な設備保全モジュールのコミュニティ

設備保全部会 部会長　ANAシステムズ株式会社
次期KWiN・ANADASプロジェクト プロジェクトリーダー　白土 和彦氏

日本では利用企業が少ない設備保全モジュールの導入企業を中心に、2005年に発足しました。導入に苦労した企業が多かったこともあり、以前は活用事例の共有や標準機能の開発要望の取りまとめなどを行ってきました。最近は設備保全のトレンドを踏まえつつ、業務・IT両面の最新の情報を提供することが活動の中心です。ユーザー間で活きた情報交換ができるJSUGの恩恵を、参会者全員が実感しています。関係する皆様の尽力に感謝です。

Global Implementation部会

日本企業のグローバル競争力を鍛えるSAP運用方法を議論

Global Implementation部会 部会長
横河電機株式会社 経営管理本部 YGSP部長　今川 克巳氏

SAPを用いた日本発のグローバル展開を効率的に成功へ導くため、参加企業同士の知見・経験の共有と共通テーマのディスカッションを中心に活動しています。JSUGの20年間の歴史において、システムのグローバル展開は常に古くて新しいテーマでした。日本企業が世界から尊敬を集める真のグローバルリーダーであり続けるためにも、この議論・研究は尽きることがありません。企業ごとに目的や環境、進め方は異なりますが、お気軽にご参加ください。

■ JSUGのネットワーキング

EHS部会

EHSのグローバルな専門家が集う ユーザー同士の研鑽の和

EHS部会 部会長
住友化学株式会社 レスポンシブルケア部 化学品安全 担当部長 中村 洋介氏

2016年4月に発足したばかりのEHS部会は、住友化学が中心となって業界内のSAP EHS Managementユーザーの課題解決や情報交換の場として開催してきた、有志による自主研究会が前身となっています。SAP SE（ドイツ本社）との意見交換などの活動が、まさにJSUGのコンセプトにふさわしいとして、SAPジャパンから部会の設立を打診されたのです。私たちも、他の部会と情報交換ができるJSUGの活動は非常に有意義だと考えていたため、お互いの考えが一致した形です。

私たちは部会活動を、ユーザー自身による恰好の広報の場と考えています。SAP製品は多くの優れた機能を備えていますが、完全に使いこなせる企業は多くありません。部会でユーザー同士が共通の課題に取り組み、SAPジャパンを通じてその成果を対外的にアピールしていくことができれば、研鑽の輪はさらに広がります。こうしてSAPユーザー自身のノウハウが、量と質の両面でより充実していくことを期待しています。

また、私たちは部会発足前からSAPのイベントに積極的に参加し、情報発信を行っています。2014年にはインドで事例紹介を行い、2016

年7月に東京で開催されたSAP Selectでも発表の場を設けていただきました。こうした活動を通じて化学業界からの認知度を高めつつ、業界や業種を越えた課題の共有や解決へ向けた協働に発展させたいと願っています。

JSUGは20周年を迎え、多くの部会による課題への取り組みから生まれたナレッジが蓄積されています。そうした過去の多大な成果を学び、これからのEHS部会がどんな貢献を果たしていくかを考えることが、私たちの当面のテーマです。2016年11月にはまたドイツを訪問し、帰国後に第1回の部会を開催します。ここを出発点に近い将来、JSUGの皆様に新たな提案をできるよう邁進していきたいと思っています。

調達部会

未来の人財育成やCSR調達など調達業務の戦略化を推進

調達部会 部会長
日本たばこ産業株式会社 IT部 次長 本川 修氏

JSUGの20周年を心からお祝い申し上げます。2006年に発足した調達部会も、おかげさまで今年で10周年を迎えることができました。これまでは参加企業間での調達に関する事例共有や情報交換などを主な活動としてきましたが、昨年度は未来の人財育成やCSR調達に関する議論や情報交換なども行いました。今後も参加企業の戦略的な調達業務に貢献できる活動に励んでまいりますので、皆様よろしくお願いいたします。

BI部会

先進的なデータ活用事例でBI活用のレベルアップに貢献

BI部会 部会長
株式会社ユアソフト コンサルティング部 古田 武氏

BI部会は、SAP Business Objectsを利用する企業が中心となり活動しています。活動内容は、各社の課題や活用事例の共有と議論、SAPとの情報交換で、部会メンバーの交流を深めながら進めてきました。2016年度はこれまでの活動を継続するとともに、先進的な事例研究や勉強会を行い、ビッグデータやIoTなど、昨今賑わいを見せているキーワードを含めて、BI活用のレベルアップに貢献したいと考えています。

Ariba部会

間接材（物品・サービス）調達業務改革に向けてAriba製品の活用向上

Ariba部会 部会長
テルモ株式会社 調達部 部長代理 志鷹 敏弘氏

Ariba部会は2015年8月に発足し、間接材調達業務の効率化や購入価格の最適化などを実現するため、ユーザー間での知見の共有、SAP Aribaの新機能の習得、SAP Aribaに対する機能改善要求（ER）～実現を主として活動しています。2016年は部会の開催のほか、メンバーの海外派遣（シンガポールでのAriba Live）、毎月のER検討会も実施しています。JSUGの活動からはユーザーネットワークの構築、プレゼンス向上など大きな成果が生まれています。こうした成果をAriba部会においても体現していきます。

テクニカル部会

技術者目線で紐解く部会を越えた「SAPの歩き方」

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

テクニカル部会は、エキスパート向けの新技術探究の場づくり、ビギナー向けの「SAPの歩き方」の公開、またユーザー交流として部会内のみならず、他部会とのコラボレーション企画を主体に活動しています。2016年度もSAP S/4HANA、SAP Solution Manager7.2、クラウドインテグレーションを技術者目線で紐解きながら、情報共有を推進してきました。部会活動を通してSAPグローバルの開発/運用BASISエキスパートとめぐり合ってみませんか？

SAP Business One ユーザー部会

Business Oneの活用で 中堅・中小企業の悩みを解消

SAP Business Oneユーザー部会 部会長
ロード・ジャパン・インク IT マネージャー 佐々木 真一郎氏

私たちは2016年6月に発足したばかりの新しい部会です。ロード・ジャパン・インクでは2005年からSAP Business Oneを導入し、海外を含む全支店で利用してきました。当部会はこうした取り組みを踏まえ、日本でのSAP Business Oneの普及に向けて、ユーザー企業同士の活用事例や情報交換・共有のためのコミュニティづくりを目指して作られました。

SAP Business Oneは、中堅・中小企業にとって非常に使い勝手のよいソフトウェアです。当社でも、東南アジア地域の全支店に導入した結果、地域内の経理処理をタイ支店1カ所に集約できるようになりました。現地法人に簡単に導入できるSAP Business Oneは、日本の中堅・中小企業にとって今後の海外進出の不安を払拭してくれる、力強い味方になるでしょう。

2016年7月に開催された第1回部会では、当社の導入事例の発表とディスカッションを行い、終了後は複数の参加企業から反響がありました。現在の参加企業数は約20社ですが、今後もこうした機会を積み重ねて、導入の検討段階、もしくは導入中という会員企業の悩みを取り除けるようになることを期待しています。

JSUGの20年の歴史の中にはさまざまな活動や成果があったと思います。当部会は発足したばかりですが、その第一歩として9月に米国のSAP Business Oneユーザー会に参加してきました。米国には単独製品のユーザーだけでJSUG Conference級のイベントを開催できるほど多くのSAP Business Oneユーザーがいるのです。ここで得た最新事例の情報なども、日本の皆様と共有、活用していきたいと考えています。

西日本フォーラム

発足20周年を目前に控え充実した議論を実施

西日本フォーラム 代表
株式会社神戸製鋼所 IT企画部 部長 林 高弘氏

JSUGが20周年を迎えられたことを、我々西日本フォーラムも非常に喜ばしく思っています。さて、西日本フォーラムは九州も含めた京都・大阪以西の地域フォーラムとして、また経営管理部会との深い連携を含め、業種を問わず、企業としての共通的な話題の「本音の」「ここだけの話の」ディスカッションを基本として、非常に良い議論を行っています。2017年には西日本フォーラムも20周年を迎えるため、さらに活動を盛り上げていきます。

中部フォーラム

「SAP活用の現在・過去・未来」を見通すフォーラム活動

中部フォーラム 代表
株式会社豊通シスコム グローバルシステム部 部長 安達 正浩氏

東海3県のユーザーが中心となって活動する中部フォーラムでは、SAP活用方法の検討、SAP関連情報の共有、および相互交流を目的としたユーザー会議を年4回開催しています。また年1回、SAPジャパン主催のイベントの中で「JSUG中部フォーラム」を開催しています。2016年のイベントでは「SAP活用の現在・過去・未来」と題し、SAP利用における課題や活用方法を議論しました。今後も中部ユーザー企業とSAPジャパンとが一体となり、相互に成長できる取り組みを進めます。

北陸フォーラム

検討中の企業を含め北陸地域のSAPユーザーを活性化

北陸フォーラム 代表
北陸電力株式会社 執行役員 情報通信部長 徳光 吉成氏

2005年に発足した北陸フォーラムは、北陸地域のユーザー間でSAP製品の最新情報や各社の事例などを共有し、有益な情報交換ができるようなフォーラムを目指して活動しています。SAPのユーザー企業はもちろん、SAP製品にご興味のある未導入企業の方々の参加も大歓迎ですので、まずはお気軽にご連絡ください。JSUGは今年で20周年を迎え、ますます活動も活発になるでしょう。我々北陸フォーラムも、今後も真にユーザーのための活動を行っていきます。

Leaders Exchange

次世代リーダーを育成するJSUGの戦略プログラム

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

今年度で第8期目を迎えたLEXでは、21社の会員企業の若手が集い、熱心な議論を重ねています。各界で活躍しているリーダーの講話、グループディスカッションによるイノベーションの実現という活動を通して、参加メンバーが今後の企業人生に活かせる何かをつかみ取ることを期待しています。第7期には、有志がSAP HCPを活用して開発した訪日外国人旅行者向けのO-MO-TE-NA-SHIアプリがSAP Forumで実演されるなど、着実に成果が生まれているのは喜ばしい限りです。

基幹システムを クラウドで動かす。

Defense

高セキュリティ＆コンプライアンス

階層的・網羅的なセキュリティ対策とコンプライアンス準拠

性能保証

稼働率に加えてパフォーマンスを保証

Speed

実使用量ベースの従量課金

性能を保ちつつ余剰リソースの削減が可能

fair

CUVICmc2

キュービックエムシーツー

基幹システム特化型IaaS

企業活動の根幹を支える基幹系システムにとって、高セキュリティ/ガバナンスとパフォーマンスは外せないポイントです。
昨今、欧米では基幹系システムのクラウド化が進んでいます。CTCはいち早くこの潮流を取り込み、国内で基幹系システムのクラウド移行を可能とする新たなIaaS「CUVICmc2」（キュービックエム・シー・ツー）の提供を開始いたします。
高度なセキュリティとSLAに基づくパフォーマンス保証を実現し、システムリソースの実使用量に応じた課金により、オンプレミス以上のコスト削減を可能とするクラウドプラットフォーム。これこそが基幹系システム特化型IaaS、「CUVICmc2」です。

ミッションクリティカルなインフラ基盤に、仮想マシンを提供します。システムリソースの実使用量を正確に計測することで、完全な従量課金制のIaaS環境を実現します。
標準メニューではストレージの応答時間や災害の際の復旧時間を複数のレベルから選択でき、パフォーマンスの安定性を確保します。CTCデータセンターのLANやインターネット回線、WAN（閉域網）のネットワーク環境、さらに負荷分散機能やファイアウォールをはじめとするネットワークセキュリティサービスも提供します。
SAPユーザーに対しては、欧SAP SEの認定「SAP Certified in Hosting Services」と「SAP Certified in Cloud Service」をCTCとして取得し、仮想マシンをシステムリソースの実使用量に応じた従量課金にて提供します。
「CUVICmc2」は、基幹系システムを安心して稼働させることができる、エンタープライズクラスクラウドです。

CTC Challenging Tomorrow's Changes
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

サービスの詳細・事例に関する情報はこちらへ

http://cloud.ctc-g.co.jp　E-mail : cuvic-info@ctc-g.co.jp

© 2016 Accenture. All rights reserved.

テクノロジーに触れ、
可能性を解き放て。

スマートさ。柔軟性。そして次の一手への備え。これらは、あらゆる企業にとって必要なことです。アクセンチュアは、ビジネスを左右する難局を打開するために、新たなテクノロジーを駆使しながら、既存のITシステムも最大限活用。業界への知見とテクノロジーの専門知識を融合し、ビジネスの真の可能性を引き出します。ハイパフォーマンスの実現へ。

ハイパフォーマンスの実現へ

Strategy | Consulting | Digital | Technology | Operations

accenture technology

SAP S/4HANAへ安心して移行していただくために ユーザー目線のサポートを志すSAPの新たな取り組み

未来のビジネス変革を支えるデジタルコアとして、従来のERPのコンセプトを大幅に刷新してリリースされたSAP S/4HANA。その有効性を理解しているユーザーは多いが、一方でアドオンへの影響やコストなど、移行に関する正確な情報が見えずに不安を感じるユーザーも少なくない。本対談では、SAP製品のアーリーアダプターとして知られるトラスコ中山と横河電機のITリーダーをお招きし、SAPジャパンのサポート・サービス部門の統括責任者であるステファン・ヤンシェが、SAP S/4HANAへの移行に関する疑問点を伺った。異なる業種からの忌憚のない意見の数々は、多くのSAPユーザーの参考になるに違いない。

誰も経験したことがない世界がもたらすビジネス価値とは

ヤンシェ： 本日はトラスコ中山様と横河電機様から、貴重なご意見をいただく機会を持てたことを感謝いたします。両社様はSAPの最新テクノロジーを積極的にご採用いただいているアーリーアダプターだと認識しておりますが、そのIT部門を牽引するお立場として、現在の急激なデジタル化の波をどのようにお受け止めでしょうか?

今川氏： 製造業である横河電機から見た場合、すべての業務プロセスがデジタルで記録されることに意義を感じています。特にアナログ的なプロセスが多かった営業やサービス部門でのインパクトは大きく、これまでは難しかったプロセス改革、効率化、正確なKPIの評価が加速すると考えられます。

直吉氏： モノづくりを支える工具の商社であるトラスコ中山からすると、デジタルがもたらす事業の可視化には大きなメリットがあります。例えば在庫の拡大や適正化においても、膨大なデータを数値化して様々な切り口を設けることで意思決定のレベルが高くなりますし、デジタル変革の担い手となるIT部門の役割も拡大していることを実感しています。

ヤンシェ： SAPではビジネスのデジタル化を推し進める上でのコアとしてSAP S/4HANAを位置付けています。本格的な導入はまだこれからですが、SAP S/4HANAに対する率直なお考えをお聞かせください。

今川氏： 高いポテンシャルを持つSAP S/4HANAのメリットは理解していますが、私たちはすでにSAP ERPでビジネスプロセスを作り終え、その上でビジネスを動かしています。移行にかかるコストを上回る価値を得られるかは、まだ不明確です。

直吉氏： SAP S/4HANAによって実現するライブビジネスの世界は、まだ誰も経験したことがないわけです。SAP S/4HANAをどのように利用して、どのような価値をお客様に提供したいかをあらかじめ明確にしなければ、移行による価値の評価もできないでしょう。

今川氏： 「まだ誰も体験したことがない」というのは、まさにユーザーが感じている現在の状況です。本来ならば先行するべきビジネスや業務のイメージも異次元の変化の上で描くのは難しいですね。ビジネスのことは最新の環境を手にしてから考えるという選択肢があっていいのかもしれませんね。

直吉氏： SAP S/4HANAがオペレーションの現場に与える影響については、冷静に考えなければなりません。企業の中でその役割を担うのはIT部門ですが、SAPにも我々ユーザー企業がどのようなビジネスシーンでERPを活用しているか、全体像をつかんでもらえればと思います。

ヤンシェ： 確かに、我々がよりお客様のビジネスを理解し、提案のアプローチを学ぶことができれば、さらに価値ある支援を行えるはずです。コストと価値のバランスを重視しながら、お客様の業種やシステム環境を考慮した情報提供をしていきたいと思っています。

アドオンへの影響、移行コストなど山積する検証課題

ヤンシェ： SAP S/4HANAへの移行に関する懸念としては、どのような点が挙げられますか?

直吉氏： 実務的な話になりますが、アドオンの引継ぎやSAP Fioriのレスポンス、品目元帳の対応など、山ほどある変更点に対するプロセス設計です。SAPが用意する簡易的な移行ツールでは適用範囲が不明確な部分も多く、コストに直接反映する未解明の部分が気になります。

今川氏： ワングローバルでビジネスを展開する横河電機の場合、カントリーバージョンの機能が標準サポートされるかは非常に重要です。プロセスやアドオンの変更が必要な場合は、発生するコストをあらかじめ試算しなければいけません。また、SAP S/4HANAで現在のSAPのエンハンストパッケージがどこまで対応されているかも気になります。そのまま置き変えができることがユーザーにとっては大切であることを、SAPにも理解してほしいと思います。

ヤンシェ： コストや移行ツールの課題など、気になるポイントは企業によって異なるため、一括りにできない状況があることは理解できました。今後はカントリーバージョンやエンハンストパッケージの問題についてもフォーカスしていく予定ですので、また詳細レベルのお話をできる機会を持ちたいと思います。

トラスコ中山株式会社
経営管理本部
情報システム部 部長
直吉 秀樹氏

横河電機株式会社
情報システム本部
YGSP部長
今川 克巳氏

SAPジャパン株式会社
常務執行役員
（デジタルビジネスサービス 事業本部長）
ステファン・ヤンシェ

絶対的な安定性が求められるビジネスのデジタルコア

ヤンシェ： ユーザーの皆様にとってのSAP S/4HANAのビジネス上の価値は、どのようなプロセス変革、成果を通して見いだすことができるとお考えでしょうか。

今川氏： 正直なところ、これはもうやってみないとわかりません。人間の思考がSAP S/4HANAに追従できるのか想像が付きません。B2Bビジネス中心の私たちにとっては、HANAのハイスピード、リアルタイムをどう活用するかは大きな宿題です。例えば、プラント操業のデータ分析エンジンとして使う用途なら価値がありそうだとは感じています。

直吉氏： トラスコ中山では、商品軸や物流軸などを設定して、いつまでに何を実現し、顧客にどのようなサービスを提供していくのかといった経営戦略を策定します。この達成にどの程度のインパクトを持って貢献できるかで、SAP S/4HANAの価値は決まるでしょう。例えば、従来の業務フローで3年かかっていたものを半年で達成し、経験や勘で判断していたものを標準化するなど、具体的な成果として表れることを期待しています。

ヤンシェ： SAP S/4HANAへの移行において、製品ベンダーであるSAPに期待することはどのような点でしょうか？特にサービス・サポートの観点からご意見をお聞かせください。

今川氏： 一番に期待しているのは、移行にかかるコスト算出とその削減支援です。移行後の維持費も含めて、技術的な難易度や影響度などをSAPのサービス・サポートと確認しながら、最終的な答えを見いだしていきたいと思います。

直吉氏： デジタルコアであるSAP S/4HANAには絶対的な安定性が必要です。基幹業務で使用していくならば、新しい技術だからエラーやバグが出るのは仕方ないでは済まされません。また、SAPの製品を提供するパートナーは多数ありますが、習熟度や経験値に大きな差が出ないよう、しっかり連携してほしいですね。

JSUGとの共同プログラムで移行時のアセスメントを実施

ヤンシェ： SAPはすべてのお客様へ、ビジネスパートナーとしての支援をさせていただきたいと考えています。サポート・サービス部門でも新しい取り組みとして、SAP S/4HANAへの移行をより身近に感じていただくために、JSUGとの共同プログラムを開始しました。ここでは移行に必要なステップ、工数、SAPが支援する内容について、SAPのエキスパートがJSUGのユーザー様向けにアセスメントを実施いたします。こうした取り組みについてはどのように評価されていますか。

今川氏： もちろん大歓迎です。SAP S/4HANAの採用可否はいずれ判断する時期が訪れますので、多くの情報が参考になるはずです。

直吉氏： 私もユーザー目線に立った良い活動だと思います。私たちが実験台になる側面はありますが、SAPは事業に欠かせない大切なビジネスパートナーです。この活動が他のSAPユーザーに役立ち、新しい技術につながっていくのなら喜んで協力させてもらいます。

ヤンシェ： まだ始まったばかりの段階ではありますが、SAPとしてもお客様のビジネスを勉強させていただき、お客様にとっても移行の過程を見ていただける機会となるよう、お互いのプラスになる活動へ昇華させていきたいと考えています。また日本のお客様にとって意義のある活動とするべく、SAPジャパンの社内でも何度もワークショップを開催し、社内の有識者のさらなる増強に努めております。SAP S/4HANAのノウハウを自社内だけに留めず、パートナーやお客様と共有しながら、真にお客様が必要とされるサポートの実現を目指していきます。本日はありがとうございました。

SAP S/4HANAへの移行を考えるべきタイミングは、“今”

ジャパンSAPユーザーグループ 会長
日本航空株式会社 常勤監査役
鈴鹿 靖史氏

ユーザー企業のSAPの使い方やIT環境は様々であり、SAP S/4HANAに期待することもまた様々である。イノベーションを期待する企業もいれば、単なるアップグレードと認識して移行に消極的な企業もいる。しかし2025年を見据えたとき、ユーザー企業はSAP S/4HANAをどう取り込み、何を実現するのか、今考え始めなければならない。移行にかかる負荷も企業によって異なるので、早期にSAP S/4HANAへの移行を希望する企業は、SAPが提供している移行のアセスメントを行うサービスを、是非積極的に利用していただきたい。またそこで得られる知見をJSUGの他のユーザーにも広く共有していただくことを期待している。

■会員事例 総合メディカル株式会社

アーリーアダプターとして SAP S/4HANA Financeを採用し 経営の意思決定を劇的に加速

総合メディカル

福岡を拠点にコンサルティングを中心とした医業経営のトータルサポートを提供する総合メディカル株式会社。社内システムの段階的な刷新を図ってきた同社は、2015年2月に国内リリースされたばかりのSAP S/4HANA Financeを採用し、会計システムのリプレースに着手。2016年10月より本社と一部のグループ会社で本稼動を開始した。同社が実現した真のリアルタイム経営は、コンサルティング戦略や医療機器のリース・販売戦略、調剤薬局戦略の基盤として、大きな可能性を導きだそうとしている。

DBの検索スピードの速さとシンプルなアーキテクチャを評価

「よい医療は、よい経営から」をコンセプトに、全国の医療機関や医師への多角的な経営サポートをはじめ、580店舗を超える調剤薬局の運営を行う総合メディカル。同社は2010年に「IT戦略推進プロジェクト」を立ち上げ、業務のコアとなるリース系システムや調剤薬局系システムの更新、グループウェアの更新、ネットワークの強化、モバイル対応などを段階的に進めてきた。

その中で最後に残されていたのが、広範な事業のコアとなる会計システムだ。既存の会計システムは2004年にオンプレミス環境上に導入した国内ベンダー製のパッケージ製品で、ハードウェアやアプリケーションのサポート終了も重なり、新たな会計システムへのリプレースが避けられない状況となっていた。

経営戦略本部 IT戦略部 部長の永野義昭氏は「約10年の間に環境は変化しており、既存のシステムは限界に達していました。そこでJ-SOXを含めたIT統制、IFRS（国際財務報告基準）、消費税増税への対応を見据えて会計システムの刷新を決定し、製品選定を開始しました」と導入の背景を語る。

同社は当初からSAP ERPを選択肢の1つとしてはいたものの、システムを使いこなすための負担も大きく、既存の案件管理や見込み管理システムとの連携にも課題を感じていたという。しかし、これまでとはアーキテクチャが異なり、シンプルに使えるSAP S/4HANA Financeがリリースされるというニュースが飛び込んできたことから、より具体的な調査を開始。明細情報をDBから直接引き出せる閲覧性の高さと検索スピードの速さ、SAP Fioriのユーザーインターフェースの使いやすさ、モバイル対応なども評価して、最終的にSAP S/4HANA Financeを選定した。以前からSAP BusinessObjectsを使ってきたこともあり、将来的な連携にも期待したという。

「売上高約1,200億円、調剤薬局約580店舗の当社であっても、月次決算の際などは、会計の締めから管理会計の帳票を取得するまで一昼夜の作業です。そんな中で、DBから直接明細情報が抽出できるSAP S/4HANA Financeは魅力的でした。導入コストが想定より低く、SAPへの安心感とM&A対応がしやすい柔軟性も決め手になりました」（永野氏）

国内で導入実績のないSAP S/4HANA Financeを他社に先駆けて利用することについても、SAPからはアーリーアダプター向けの支援サービス（SAP Early Adopter Care Program）が受けられるという提案もあり、大きな不安はなかったという。

SAP IBPfの機能を有効活用し統合的な予算実績管理を実現

2015年3月にSAP S/4HANA Financeのライセンスを購入した総合メディカルでは、導入パートナーに国内のコンサルティングファームを選定し、6月から本格的な導入に着手した。検証環境を率先して準備するなど、プロジェクトへの強いコミットメントを得たことがパートナー選定の決め手となったという。

インフラはSAPシステムの開発環境を自社のオンプレミス環境に構築し、本番環境と検証環境はクラウドベンダーが提供する基幹システム向けのIaaS上に構築した。

「6月まではオンプレかクラウドかを決めませんでした。必要な開発環境だけは先にオンプレで構築し、本番環境と検証環境は10月にクラウドベンダーからの提案を聴き、SAPシステムの稼動実績が豊富な環境を選定しました。またバックアップやDR対策、厚労省の医療情報システムの安全管理ガイドラインなども考慮して総合的に選定しています」（永野氏）

またアプリケーションについては、基本的な財務会計、管理会計、資産管理の3つに債権・債務と資金管理の機能を加えた一般的な構成とした。

一方、既存システムとの連携においてはSAP S/4HANA Financeの統合財務計画機能SAP Integrated Business Planning for Finance（以下、SAP IBPf）を用いて、CRM、SFAの案件管理情報（見込）との統合を図っている。SAP IBPfは、HANAビューを利用してSAP S/4HANA Financeの会計マスターと実績データを直接利用で

総合メディカル株式会社

本社：福岡市中央区天神2-14-8 福岡天神センタービル16階
設立：1978年6月12日
資本金：35億1,300万円
売上高（連結）：1,207億7,600万円（2016年3月期）
グループ従業員数：3,634名（正社員）（2016年10月1日現在）
事業概要：医業経営コンサルティング、医療機関への医師の紹介、医師の転職・開業支援、医業継承支援、保険調剤、一般薬・介護用品の販売、医療機器などのリース・販売、入院患者向けテレビのレンタル
http://www.sogo-medical.co.jp/

総合メディカル株式会社
経営戦略本部 IT戦略部
部長
永野 義昭氏

総合メディカル株式会社
経営戦略本部 IT戦略部
システムグループ マネージャー
熊谷 敬三氏

きるようにするもので、予算/実績や予算/見込管理をSAP上でリアルタイムに行いたい同社にとって非常に有効だったという。

「会計の基本機能はほぼアドオンレスで導入でき、開発費用を最小限に抑えることができました。加えてSAP IBPfによってCRMシステムとの連携もスムーズに進み、プロジェクトは計画どおりに2016年10月でカットオーバーを迎えています。会計を熟知したメンバーを入れたことも成功要因の1つです」（永野氏）

開発工程では、SAP Enterprise Support、及びSAPがアーリーアダプター向けに提供しているSAP Early Adopter Care Programも積極的に活用。電話会議を定例で開催し、SAPの開発者に問い合わせながら、パッチ適用の判断、開発中に発生したインシデントへの対処などに関するアドバイスを受けている。永野氏によると、調剤薬局の会計は日本独自の要件や帳票が多いが、SAP Early Adopter Care ProgramでSAPの開発者にフィードバックしながら、多くのことが標準機能で実装できたことは効果的だったという。

実績情報のリアルタイム化により経営会議が大きく進化

2016年10月から稼動が始まった新会計システムは現在、本社・支店・グループ会社の部門長と経理担当、役員・執行役員、本部長を中心に利用されている。効果の面で特筆すべきは、SAP IBPfで実現した実績データのリアルタイム化だ。Excelインターフェースを利用して、支店長以上の管理職がリアルタイムに各種の財務諸表や実績データが確認できるため、これまでにない効率的な意思決定を実現している。

従来の役員会議では、数日前のデータから作成した実績資料などをもとに今後の見込みを判断しており、発表者は事前に理論武装をして会議の場に臨んだり、必要な場合は再分析を行ったりすることもあった。だが現在は、当日の朝にエクスポートした会議の15分前までの実績をもとに議論をすることができる。

「過去のことより、次はどうするといった前向きな議論ができるようになっています。リアルタイムに実績が見られるので、CRMやSFAの案件データとSAP S/4HANA Financeの実績データを比較しながら、医療機関に新たに提供するサービス内容や調剤薬局の出店計画について、より具体的に話し合えるようになりました」（永野氏）

SAP HANAのテクノロジーによるパフォーマンス向上も大きな効果をもたらしている。1カ月分の実績データを用いた性能検証では、これまで約1時間かかっていた得意先の売掛・買掛データの集計処理時間が、SAP HANAによって1、2秒まで劇的に短縮されることが明らかになった。また、SAP Fioriに内包されているツール「KPIモデラ」を利用することで、見たい情報やグラフの表示軸などをユーザー自身がカスタマイズできるようになった。同本部 IT戦略部 マネージャーの熊谷敬三氏は、SAP S/4HANA Financeの導入で得られた効果について次のように語っている。

「会計業務の標準化が実現し、全国の支店ごとに発生していた独自ルールを排除することができました。債権債務の機能を組み込み、銀行入出金データも直接取り込めるようになり手作業も軽減できました。また、適切な権限管理と情報のコントロールによってIT統制も強化され、セキュリティレベルも高まりました」

国内グループ企業への展開と決算の早期化を推進

総合メディカルでは今後、新たな会計システムのユーザーへの定着と並行して、未導入の国内グループ企業への展開も順次進めていく予定だ。また、SAP S/4HANA Financeから抽出したデータをもとに、2016年10月～12月までの第3四半期決算を実行するほか、株主から求められている連結決算の早期化も視野に入れている。機能面ではモバイル対応を進めており、管理職に配布しているiPadでSAP S/4HANA上の情報がリアルタイムに参照できるようにSAP Fioriの利用拡大にもチャレンジする予定だ。

JSUGの活動にはSAP S/4HANA Financeの導入を決定した2015年3月に開催されたJSUG西日本フォーラムから参加しているが、ここではSAPソリューションを導入して成果を上げている会員企業の事例を聴講したほか、「導入時はアドオン開発を抑え、標準機能を徹底活用すべき」とアドバイスを受けたことが非常に参考になったという。

「B2Bの事業を中心とする当社が、B2Cの事業を展開するメーカーや鉄道会社など、業種の異なる企業の方と情報交換をすることで視野が広がり、新しい刺激を受けることができます。今後、当社が事業を全国に拡大していく上でもビジネス面で協業できる仲間を増やすことができたらいいですね」（永野氏）

今後は日本国内でもSAP S/4HANAの導入が本格化していくことは間違いないだけに、実際の導入から得た知見やノウハウは、JSUGにとっても貴重な資産となるはずだ。JI

■会員事例 アズビル株式会社

One Serviceを通じてシステムの標準機能を最大化 SAP Enterprise Supportを活用して さらなる運用改善と海外展開を加速

「人を中心としたオートメーション」というグループ理念の実現を目指す、アズビル株式会社。IoTやビッグデータを活用したソリューションビジネスの展開と、グローバルビジネスの伸長を目指す同社は、2015年5月にSAP ERPをビッグバン導入してグループ会社を除くアズビル本体の業務システムを統合した。難易度の高いプロジェクトに対してSAPの一括コンサルティング契約「One Service」を短期集中的に活用し、アドオンを極力廃した導入を実現。さらにSAP Enterprise Support Advisory Council（ESAC）に参加し、システムランドスケープ戦略の策定や情報収集など、今後の海外展開に向けた地盤作りを着実に進めている。

グループ一体経営を目指し SAPのビッグバン導入を決断

2016年で創業110年を迎えるazbilグループの中核会社として、「計測と制御」の技術で、ビル、工場、プラントなどの安心・快適を支えるアズビル。IoTやビッグデータ、AIといった最新技術にも対応し、現場で蓄積してきたノウハウとazbilグループ独自のサービスを組み合わせたソリューションの強化に取り組んでいる。執行役員 azbilグループ業務システム、IT/ソフトウェア技術開発担当の新井弘志氏は、「当社ではIoTや第4次産業革命が話題となる前からデジタルトランスフォーメーションに注力してきました。今後もお客様のミッションクリティカルな業務を支えていくことが使命です」と語る。

2016年を最終年度とする中期経営計画では、同業他社に遅れを取っていた海外売上比率の拡大を目標に掲げ、グローバルビジネスの強化を目指しているという。かつて米ハネウェル社との資本提携を中心にビジネスを展開してきたazbilグループは、1998年に同社との関係を変更してグループを3社に統合再編。さらに2003年4月には3社を合併して社内カンパニー制へと移行した。

一連の組織再編をきっかけに各社の会計システムをSAP ERPで統合し、2005年に本稼動を開始しているが、会計以外の業務では依然として個々のシステムが乱立する状況が続き、システムの統合が常に課題視されていた。業務システム部 部長の出羽伸也氏は「当時は受注エントリーだけで7つ、購買だけでも10以上のシステムがあって、業務の属人化や人材の流動性を妨げる要因にもなっていました」と振り返る。

そこで2010年7月に改めて基幹システムの統合プロジェクトを立ち上げ、SAP ERP（SD/MM/PP/PS/FI/CO）によるビッグバン導入を決断。業務システム部 マネージャー 金由紀夫氏は「スクラッチ開発も検討しましたが、今後の海外展開やIFRS対応も踏まえて、パッケージを採用することになりました。その中で、業務プロセスの統合が容易でトランザクションの増加にも耐えられる堅牢性の高いシステムとして、SAP ERPが選択されたのです」と語る。

「One Service」を通じて 標準機能の価値を最大化

複数の業務システムを統合するプロジェクトは、やはり難航を極めた。アズビルの技術の適用範囲は、住居やビルの空調・セキュリティから、工場・プラントの自動制御システムまで幅広い。取り扱う製品も多岐にわたるため、同じ会社でありながら部門によって文化や言葉も異なり、乗り越えるべきハードルは高かったという。

「実際のシステム構築より、業務プロセスの整理に苦労したと思います。最初は会議でも意見のすれ違いばかりでしたが、私たち業務システム部が働きかけ、営業、生産、購買、会計の業務部門からエース級の人材を集めることで組織が一体となり、すべてのプロセスを整理、統合していくことができました」（出羽氏）

システムの要件定義ではFIT&GAPを行いながら、業務とシステムの差異を洗い出していったという。その中で特に慎重さを要したのは、PS（プロジェクト管理モジュール）の調整だ。PSは担当ユーザーが多いために使用範囲の整理が困難で、同一の画面を使った業務が可能になるまでには時間が必要だった。だが、そういった困難も、重要なポイントで毎週レビューに参加した経営層のリーダーシップや、ユーザーの前向きな協力により何とか乗り越えることができたと金氏は説明する。

2012年2月には導入パートナーを既存のコンサルティングファームからSAPジャパンへ切り替え、SAPの専属コンサルタントと一括契約できる「One Service」の利用を開始。導入時の一定期間SAPからの全面的な支援を受ける体制を構築することで、アドオンを極力廃した導入を実現した。

「以前のパートナーが提案したビジネス設計では大量のアドオンが必要でした。そこで経営陣の判断もあり、SAPコンサルタントの集中的な支援を仰げるOne Serviceに切り替えたところ、SAP ERPの深い機能まで掘り起こしてもらえ、標準機能を最大限に活用しつつ、アドオンを最小限に抑えることができたのです」（出羽氏）

海外にも横展開し グローバルビジネスを強化

こうした経緯を経て、2015年5月にアズビル

アズビル株式会社

本社：東京都千代田区丸の内2-7-3 東京ビル
創業：1906年12月1日
設立：1949年8月22日
資本金：105億2,271万6,817円
連結売上高：2,568億8,900万円（2016年3月期）
グループ従業員数：9,464名　（2016年3月31日現在）
事業概要：建物市場における「ビルディングオートメーション事業」、工場やプラント市場における「アドバンスオートメーション事業」、ライフラインや健康などの生活に密着した市場における「ライフオートメーション事業」を展開
http://www.azbil.com/jp/

アズビル株式会社
執行役員 azbilグループ業務システム、IT/ソフトウェア技術開発担当
新井 弘志氏

アズビル株式会社
業務システム部
部長
出羽 伸也氏

アズビル株式会社
業務システム部
マネージャー
金 由紀夫氏

アズビル株式会社
業務システム部
運用管理グループグループマネージャー
松原 健氏

本体でのSAP ERPが稼動を開始。システムの統合によって業務システム部門のリソースも最適化が進み、外注依存からの脱却も進んでいるという。業務システム部 運用管理グループ グループマネージャーの松原健氏は「以前は開発言語もツールもログもばらばらで、システムの担当者が休めば業務も停滞するような状況でした。それらがSAP ERPに統一された今では情報共有が進み、運用の属人化も解消されています」と語っている。

ただし、現時点では営業系の受注プロセス以前の案件管理や見積り、購買系の発注プロセス以前の見積り、生産系のMES（製造実行システム）との連携など、SAP ERPを用いたシステムではカバーしきれていない業務プロセスも多い。今後は国内外の主要グループ会社2社への展開と並行しながら、不足している機能の拡張を行っていく予定だ。

「IoTはアズビルが古くから関わってきた得意領域ですので、MESを含めたSAPのノウハウを融合しながら、デジタルトランスフォーメーションをお客様に提案していくビジョンを描いています」（出羽氏）

目標であった海外展開では、海外のグループ会社を販売系と生産系の2つに分け、各国に順次展開していくロードマップを描いている。金氏は「現在は両系統のグローバルテンプレートを現機能ベースに拡張している段階です。2017年を目処に、国別の会計要件を組み込んだシステムを、アジアからアメリカ、南米、ヨーロッパ、中東各国のグループ会社に展開していきます」と述べている。

また、出羽氏も「今回のプロジェクトを通じて、業務システム部の要員はSAP ERPの導入ノウハウを得ることができたため、今後は自社要員を中心にグローバル展開を推進していきます。SAPジャパンに対しては、SAPの詳細な機能の解説や、買収製品の融合方針などをより詳しく教えてもらえることを期待しています」と将来の展望を語る。

SAPPHIRE NOWへ参加し 先進的な海外事例に感銘

今後のさらなる運用改善と海外展開の加速に向けた取り組みとしては、SAP Enterprise SupportのEnterprise Support Advisory Council（ESAC）に参加し、SAP Solution Managerの理解を深めている。

「ESACからは、海外展開に向けたシステムのランドスケープの考え方などについて、ベストプラクティス活用のための情報提供を受けました。海外展開時のインスタンスで迷った際も、効率化するならシングルでいくべきだとアドバイスを受けてシングルインスタンスで進めることを決定しましたし、展開拠点が増えるほど業務プロセスも大きくなることを見込んで、リソースの拡張に優位なクラウドサービス（IaaS）を採用しました。さらに海外展開への過程ではパフォーマンスも課題になると想定されるため、効率的な運用の実現に向けてSAP Solution Managerの機能の活用方法を学んでいます」（松原氏）

ESACでの活動は「ランドスケープ最適化」と「システムオペレーション最適化」のワークストリームを中心に参加していたが、今後は「IoT・ビッグデータ研究」にも参加し、同社のビジネスへの適用を検討しながら、各社との情報共有に力を入れていく考えだ。

SAP ERPの本社展開を終えて第1のハードルをクリアした今、これからはJSUGの活動にも積極的に参加していく考えを明らかにしている。各社の導入事例を参考にしているほか、SAPの大連サポートセンターにも足を運び、実態を自らの目で確認しているという。

こうした活動の中で、新井氏は2016年5月に米フロリダ州オーランドで開催されたSAP最大の年次イベント「SAPPHIRE NOW」に実際に足を運ぶ機会を得て、大いに感銘を受けたという。

「海外の企業はSAPの先進的なソリューションをいち早く取り込んで、企業改革をスピーディに進めていました。日本のユーザーもソリューションの適用スピードを高めていかなければ、グローバル市場での情報戦に負けてしまいかねないというのが率直な感想です。さらに、海外ではインテグレーションのスピードが格段に速く、積極的にインターフェースやテンプレートを作ることで、SAPのシステムを上手く使いこなしていると感じました。多くのセッションを覗いてみましたが、ユーザーやパートナーの事例は参考になりますね。いくつも設けられている小さなセッションでは本音の苦労話も聞けます。自分たちが次に実現したいことを先行して進めている事例なども多数ありますし、きっと今後の参考になるはずです」

さまざまなJSUGの活動を通じて現場、経営を問わずに情報収集を進めるアズビルの事例は、SAPユーザーがSAPシステムを継続的に進化させていくうえでも参考になるに違いない。

■会員事例 株式会社ユアソフト

「お客様と案件のすべてが見えるCRMを」SAP HybrisとERPのシームレスな連携で情報管理基盤の一元化に大きな成果

三井金属鉱業株式会社のIT部門が分社して設立された株式会社ユアソフトでは、国内外の三井金属グループ50数社に導入されたSAP ERPをグローバル ワンインスタンスで運用する技術力を背景に、グループ外企業への外販事業も積極的に推進している。テンプレート化したSAP ERPを220社以上に導入してきた実績を持つ同社では、顧客・案件情報の管理基盤の強化を目的に、SAP Hybris Cloud for Sales（C4S）をクラウド上でわずか3カ月で導入し、2016年4月から運用を開始。SAP ERPとのシームレスな連携による情報の一元化で、「CRMを見ればすべてがわかる」新たな情報管理基盤を実現した。

案件情報が一目でわかる新たな情報管理基盤の構築

三井金属グループのITをサポートする株式会社ユアソフトには、大きく2つのミッションがある。1つは、三井金属グループにおけるIT化推進。もう1つはそこで培った技術やノウハウをグループ外の企業にも展開し、システムインテグレーターとして高い顧客満足を提供することだ。三井金属グループのIT推進では、グローバル規模での最適化と、事業優位性の最大化が共に求められる。この「標準化」と「コアコンピタンス」を両立させる同社ならではのノウハウは、グローバル化に取り組む多くの企業からも注目を浴びている。

「今回SAP Hybris Cloud for Sales（以下、C4S）を導入した直近の目的は、成長に向けてお客様や案件の管理基盤を強化し、業務レベル全体を大きく向上させることでした」と、営業部 部長 小林洋介氏は語る。

同社がこれまで利用していたSFA（営業支援システム）は、案件単位の活動管理機能が中心で保持できる情報量も少なく、また顧客情報やフォーキャスト金額なども案件単位での管理となっていたため、特定の条件やステータスなどで横断的に情報を把握したり、数値を集計したりといった用途には対応できなかった。

さらに、SFAは三井金属グループがグローバル ワンインスタンスで導入しているSAP ERPと連携しておらず、データの二重入力が発生していたという。

そこで、変化する業務への素早い対応と品質向上を図るため、顧客・案件情報をトータルに管理、活用できる新たな基盤の導入が決定された。

「以前のSFAだけでは、案件の全体像が把握できませんでした。金額やステータスを見たければERPにもアクセスが必要で、場合によっては担当者に確認しなければならない状態でした。そこで『CRMを見ればすべてがわかる』を目標に、ERPとシームレスに連携するCRMを構築して、すべての案件とお客様の情報を誰もが必要な時に一目で把握できるようにしようと決断しました」（小林氏）

SAP ERPとC4Sの高度な連携性を評価

新しいCRMの検討が始まったのは、2015年8月。当初は複数の製品が候補に挙がったが、比較検討した結果、選択肢はC4Sしか考えられなくなったという。

「機能要件を満たせたのはもちろん、最大の決め手はHCI（SAP HANA Cloud Platform Integration Services、以下HCI）を利用すればSAP ERPとC4Sがノンプログラミングでリアルタイムに連携できる点でした」（小林氏）

今回の重要テーマの1つである、SAP ERPとCRMを連携させた数値把握と二重入力の排除を実現するには、新しいCRMとSAP ERPの連携が必須要件となる。インターフェースを開発すれば膨大な時間とコストがかかるが、HCIであればこうした追加投資は発生しない。マスターデータの整合性に加えて、フォーキャストや受注の登録だけでなく、変更・削除処理がノンプログラミングで可能な点が大きな魅力だったと小林氏は振り返る。

SAPとのライセンス契約完了後、2016年2月から導入を開始し、4月末に稼動開始。C4S自体の立ち上げからSAP ERPとの連携まで3カ月という短期間であったが、導入の内容は多岐に渡った。「新規・既存・潜在顧客」「案件」「製品」「競合」「アポイント／タスク」「予算」の管理といった基本機能に加え、潜在顧客への訪問や停滞案件の進捗を促すアラート機能、セミナーでのアンケート結果や検討状況などをもとにアプローチの優先順位を決める機能、ERPと連携した予算対実績管理とレポート・ダッシュボード、そしてERPへのフォーキャストや受注の登録・変更・削除などの機能を実

株式会社ユアソフト

本社：岐阜県飛騨市
設立：1989年4月
資本金：5000万円
売上高：23億円（2016年3月期）
事業概要：三井金属グループおよび一般企業を対象に、SAP ERPを始めとするICTソリューションの企画から導入、運用、サポートまでをトータルに提供
https://www.mitsui-kinzoku.co.jp/group/yoursoft/

株式会社ユアソフト
営業部 部長
小林 洋介氏

株式会社ユアソフト
コンサルティング部
林下 純子氏

株式会社ユアソフト
コンサルティング部
三島 一公氏

現した。
これだけの機能を盛り込みながら3カ月で稼動できた理由の一端として、小林氏はC4SとHCIの豊富な機能を挙げる。
「クラウドであるがゆえに、お客様と案件情報の管理のためのシナリオや機能・レポートがあらかじめ準備されているため、稼動後の運用をイメージしながら、実機ベースで要件を詰めて確実に積み上げていくことができました」（小林氏）

C4Sの多彩な機能が期待に応えるCRMを実現

実際の導入を通じて、C4Sの提供する柔軟性は予想以上だったという。当初はクラウドゆえの制約があることを覚悟していたが、いざ始めてみると豊富な機能の提供に加えてそれぞれにパラメータ設定の選択肢が設けられているなど、自由度が確保されていることがわかった。コンサルティング部の三島一公氏は「私はUIとHCI担当でしたが、UIに関しても自由度は高く、当社の要件に沿ったUIにすることができました。HCIによる連携は初めてということもあり難易度は高かったのですが、スキルトランスファーを受けることで開発を進められたのです」と語る。
また、C4SとERPの設定・プログラミングを担当したコンサルティング部の林下純子氏は、案件単位での収支管理機能追加のエピソードを振り返り、「当社のようなIT業界で必要とされるSAP ERPのPSモジュール（案件単位の収支管理機能）と連携したシナリオがC4Sにないのが分かったときは、どうなることかと思いました。しかし、これも用意されているSDK（ソフトウェア開発キット）で実現することができ、ほっとしました」と話す。
HCIについても、当初はノンプログラミングで十分な効果が発揮できるのか不安視していたものの、作業が進むにつれて本当にノンプログラミングで連携できることがわかり、「だんだん欲が出てきて、ERPとの連携範囲を導入中に拡げてしまいました。プロジェクトとしては大変な場面もありましたが、結果として期待したすべての機能を実現し、“CRMを見ればすべてがわかる”が達成できています」と小林氏は明かす。
C4SとERPとの連携は、顧客・案件情報の一元管理を見事に実現している。これまでERPでは数値しか見えなかったが、C4Sによって数値とセットでさまざまな状況が把握できるようになったという。
SAP ERPとC4Sの連携はリアルタイムに実行されるため、CRMには常に最新のデータが集約されている。これらを活用するレポート機能でも、C4Sでは200本の豊富な標準レポートが提供されており、足りないものがあればレポートツールやSDKを用いて追加開発できる。さらにレポートの絞り込みやフィルタリング、軸分析などに加え、グラフ化やExcel出力もできるため、以前のSFAやERPでは難しかった機能も新たに実現された。
「最初はクラウドということで懸念もありましたが、現在はHCIによる連携も含め、SAP ERPユーザーにとってC4SがCRMのベストソリューションであると感じています」と小林氏は語る。

導入成果の横展開と外販さらにJSUGへ知見を共有

ユアソフトでは今回の導入の成果をふまえ、三井金属グループへのC4S展開や、さらに外販へも歩みを進めていきたいと考えている。そのためにも、自社でのC4S活用と拡張によってノウハウを蓄積し、UIなどの細かな機能にも磨きをかける取り組みに注力する予定だ。また、今後はJSUG活動への関わりをいっそう強め、さまざまな価値や情報を共有していくという。
「三井金属グループとしては素材産業部会長とBI部会長を拝命しており、またESAC（Enterprise Support Advisory Council）も積極的に情報共有の場として活用しています。部会などに参加しているメンバーからは、2つの大きなメリットがあると話を聞いてきました。1つは、他の企業の成功事例だけでなく失敗事例など貴重な生の情報を聞ける場であること。またSAPにとどまらず、ITやセキュリティなど広範囲の実情について議論ができることでした。そしてもう1つは、ユーザーの総意という形でSAPに対する影響力を発揮できる機会が得られるということです。SAP、ユーザー企業同士との関係を尊重しながら、当社もこれまで以上に積極的な参加を心がけ、また活動に貢献していきたいと願っています」と抱負を語る小林氏。今回のC4S導入プロジェクトで得た新たなノウハウが、JSUG会員の新たな知見として価値を発揮する日も近いはずだ。 JI

アビームコンサルティング株式会社

■エプソン販売株式会社 導入事例

「商品＋サービス」戦略を展開するプリンタービジネス基盤を構築 IoT型課金モデル造りを強力に支援

EPSON EXCEED YOUR VISION

新たなプリンター課金ビジネスである「エプソンのスマートチャージ」の提供により、ユーザーが導入しやすく、販売店が提供しやすい新たなビジネス領域を創造したエプソン販売株式会社。このビジネス戦略の中長期にわたる成長基盤の実現をアビームコンサルティングが強力に支援している。

インクジェットプリンター事業を個人向けからオフィス向けへシフト

創業以来のコア技術である「省・小・精の技術」をベースに、世界中の人々に驚きや感動をもたらすことができる企業を目指すセイコーエプソン株式会社。同社のプリンティングソリューションズ事業は、登場から20周年を迎えた個人向けインクジェットプリンターブランド「カラリオ」がけん引してきた。しかし近年、世界的なオフィス向けインクジェットプリンター市場の拡大に伴い、全社としてオフィス向けインクジェットプリンター市場へと大きく方向転換をしている途中だ。

その一環として、エプソン販売株式会社（以下、エプソン販売）では、新たなプリンター課金ビジネスである「エプソンのスマートチャージ（以下、スマートチャージ）」の提供を2014年8月より開始。新たなビジネスモデルの創造により、エプソン販売にしか実現できない独創の価値提供を目指している。

スマートチャージの実現にあたり、アビームコンサルティング（以下、アビーム）では、ビジネスモデルおよびプロセスの策定から、システムの構築、導入支援までを一貫してサポートし、プリンターから収集したデータを活用するIoT（モノのインターネット）型ビジネスモデルの構築を支援している。

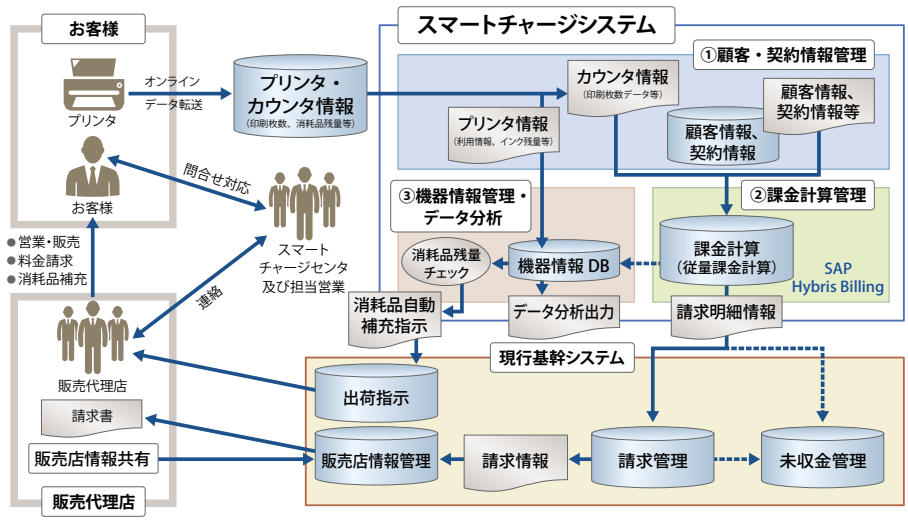
課金システムの構築に向けSAP Hybris Billingに着目

当初、エプソン販売では、スマートチャージの課金システムを独自に構築することを目指していた。しかし、2014年7月よりスマートチャージ契約の登録を開始し、8月より課金請求業務を開始することが決定したことから、短期間で確実かつ正確な課金システムを構築することが必要だった。そこでSAPのカスタマーエンゲージメント＆コマースソリューション群の1つである「SAP Hybris Billing」を採用した。また、SAPの導入実績と方法論や課金ビジネスに対しての豊富なノウハウを有するアビームが導入パートナーとして選定された。エプソン販売 取締役 経営推進本部長の佐藤賢司氏は、「お互い対等に意見を言い合える関係でプロジェクトを推進するやり方に対しての信頼度が高かったことが、アビーム選定の最大の理由です」と語る。

SAPの導入実績とノウハウでアビームを選定

アビームの支援により、2013年12月に要件定義フェーズからプロジェクトを開始し、スマートチャージのビジネス基盤を予定通りに8カ月で構築。続く、2015年4月にリース契約スキームに対応、2015年7月に消耗品自動補充機能をリリース、さらに2015年10月に、契約プランのバリエーション拡充やオプションプラン（FAX、搬入設置）を追加、新たな契約プランの追加で、官公庁や学校への導入案件に対応しやすくなった。

「消耗品自動補充は、インクをはじめとするお客様のプリンター環境の消耗品を切らさないための必須要件です。一方、サービスオペレーションを効率化できるので、業務部門としても作業負荷の軽減に役立っています。また、初期設置費を月分割払いにする搬入設置オプションにより、導入のハードルを下げることが可能になり、高い販売効果が期待できました」（佐藤氏）



スマートチャージシステムの全体概要構成

エプソン販売株式会社

設立：1983年5月20日
資本金：40億円
売上高：1,901億円（2016年3月期）
従業員数：1,734名（2016年4月1日現在/正社員数）
事業内容：プリンター、カラーイメージスキャナー、カラーコピーサーバー、パーソナルコンピューター、液晶プロジェクター、パソコンPOSシステム、財務会計システム、財務・税務・業務パッケージソフト、その他情報機器、各種サーバー、各種ミニプリンターなどの情報関連機器販売
http://www.epson.jp/company/esj/

エプソン販売株式会社
取締役 経営推進本部長
佐藤 賢司氏

エプソン販売株式会社
取締役 販売推進本部長
鈴村 文徳氏

エプソン販売株式会社
販売推進本部
BP MD部（スマートチャージ）
長谷村 純氏

エプソン販売株式会社
経営推進本部
情報化推進部 部長
五味 智氏

「商品＋サービス」で ビジネスの拡大を目指す

エプソン販売はスマートチャージにより、これまでのインクジェットプリンターの特長を活かした新機種の投入に加え、新たなサービスを課金モデルで提供する「商品+サービス」により、ビジネスの拡大を目指すとともに、オフィス向けのコピー機やプリンター市場におけるシェアの獲得を目指している。

エプソン販売 取締役 販売推進本部長の鈴村文徳氏は、「エプソンのインクジェットプリンターは、個人向け市場では大きなシェアを持っている反面、オフィス向け市場ではまだシェアが少ない状況でした。そこで、『インクジェットは個人向けでレーザーはオフィス向け』というイメージを払拭するための啓蒙活動を推進しています」と語る。

スマートチャージでは、大容量タンクを搭載したインクジェットプリンターを、A4タイプは5,000円より、A3タイプは8,000円よりの月額基本料金で利用できる。エプソン販売 販売推進本部 BP MD部（スマートチャージ）の長谷村純氏は、「月額基本料には、一定枚数の印刷と保守と消耗品がオールインワンで含まれているので、お客様には、本体の調達、保守、消耗品の管理などのわずらわしさから解放されるというメリットがあります」と話す。

アビームは、顧客・契約管理から課金計算、請求処理、請求明細書までの業務プロセスのフロースルー化を実現。また、プリンターの印刷枚数に基づく料金プランや「グループ割引」などの高度な従量課金と請求機能を構築。さらに、SAP Hybris Billingを利用して、設定ベース（ノンプログラミング）で開発を実行、拡張性の高い課金計算機能を短期に実現している。

ビジネス展開に伴う追加変更に柔軟に対応

スマートチャージで提供されているグループ割引と呼ばれるサービスでは、複数台のプリンターを導入している場合にコストメリットが得られる。この仕組みの実現は課金システムの構築（設計）中に発生した要件だったが、サービスインと同時にサービスを提供することができた。「グループ割引はもちろんですが、リース契約への対応や消耗品自動補充の実現、官公庁向けメニューなどの機能追加は、SAP Hybris Billingの柔軟な開発環境とアビームの緻密なサポートにより実現できました」（長谷村氏）

またエプソン販売 経営推進本部 情報化推進部 部長の五味智氏は、「最大の効果は、トラブルなく、短期間でスマートチャージを立ち上げられたことです。SAP Hybris Billingは、ビジネスの変化に即応できるスピード感、拡充性、さまざまな課金体系に対応できる優れたパッケージでした。国内初の導入というリスクもありましたが、アビームのサポートにより安心して導入できました。本番稼動まで8カ月しかない状況で、次々と仕様変更が発生しました。特にリース契約への対応では、サービス内容も課金方法も契約内容も大幅な変更が発生しましたが、非常に素晴らしい課金システムを構築することができました」と話している。

進化するスマートチャージの課金システムや プリンター事業のグローバル展開を視野に

今回、短期間でスマートチャージを実現したプロジェクトは、全社的に高く評価されており、スマートチャージで採用されたSAP Hybris Billingベースの課金システムをグローバルに展開していくことも検討されている。また、インクジェットプリンターを中核としたビジネス戦略も、グローバル展開が計画されている。

佐藤氏は、「スマートチャージは、ようやくスタート地点に立ったところ。ビジネス基盤としての整備はこれからが本番です。今後も業務や課金に対する知見、CRM（顧客営業）基盤の構築に向け、アビームとSAPの強力な支援を引き続き期待しています」と話す。

また鈴村氏は、「スマートチャージは、5年後に再契約してもらえるスキームの実現を検討していく段階です。すでに、お客様や販売代理店から多くのフィードバックをいただいており、これにも応えていかなければなりません。今後、アビームには、サービス改善や業務改革に対するサポートも期待しています」と話している。

※企業情報、組織名称、役職などは取材当時のものです。

SAP AWARD OF EXCELLENCE 2016

最優秀賞
「プロジェクト・オブ・ザ・イヤー」受賞

お問い合わせ先

アビームコンサルティング株式会社
〒100-0005　東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
丸の内永楽ビルディング
TEL：03-6700-8800
URL：http://jp.abeam.com/

NTT DATA Group

■NTT都市開発株式会社 導入事例

全システムを支える「統合保守運用ヘルプデスク」をアウトソーシングし、運用の標準化を推進

NTT都市開発

幅広く不動産開発・運用を展開するNTT都市開発株式会社。経営管理力の強化を目指す同社は、SAP Business Suite powered by SAP HANAの導入を機に、統合保守運用ヘルプデスクの構築にNTT DATA Groupのアウトソーシングサービスを採用。ユーザーからの問い合わせに一元的に対応しながら、システム運用の標準化、最適化を推進している。

総合不動産業の経営力強化に向け基幹システムを刷新

NTT都市開発は1986年の設立以来、「アーバンネット」シリーズで知られるオフィスビルの開発・賃貸をはじめ、「Wellith（ウエリス）」シリーズの分譲マンションの開発・販売など幅広く事業を展開し、2016年に30周年を迎える総合不動産会社だ。近年は国内事業で培ったノウハウを活かし、グローバル事業やホテル・リゾート事業に参入するなど、総合不動産デベロッパーとしてさらに事業を拡大している。

人口動態、産業構造の変化やグローバル化が進み、世界レベルで転換期を迎える現在、同社は「中期ビジョン2018」を策定し、「お客様・マーケット志向の徹底」「イノベーションの追求」の2つをキーワードに経営改革を進めている。その一環として、「全社BPRプロジェクト」を推進し、経営管理力の強化とバックオフィス業務の生産性向上を目指している。

同社は、この全社BPRプロジェクトの目標達成を支援するIT基盤として、賃貸管理、工事管理、分譲管理、管理会計などを行う基幹システムを刷新するにあたり、「SAP Business Suite powered by SAP HANA（以下、Suite on HANA）」を採用した。同社のITイノベーション部 部長の長沼正孝氏は「各部門が個別に運用していたシステムの一元化を図り、1ファクト、1データ、マルチユースを実現して新たな事業展開に活かすことを目的としました」と語る。

フルアウトソーシングによる統合ヘルプデスクを構築

NTT都市開発のSuite on HANA導入プロジェクトは2016年7月にカットオーバーを迎え、現在は運用フェーズに移行している。同社は継続的な運用保守を見据え、Suite on HANAのアプリケーション保守とヘルプデスク対応に加え、ほぼすべての社内システムのヘルプデスク業務をフルアウトソーシングすることを検討した。社員が日常利用しているメールサーバーやファイルサーバー、ポータルサイトなどの情報系システムや、不動産管理業務のためのサブシステム、LANやWANなどのネットワーク、PCやモバイルデバイス、テレビ会議システム、監視カメラなどに関するサポートと、各種システムのマスターデータの登録・修正などのBPR的業務だ。その目的について長沼氏は次のように説明する。

「運用保守の中心的な役割は、Suite on HANAのアプリケーション強化にあります。しかし、その他のシステムのサポートを個々に行っていると対応窓口が分散し、サービスレベルにも濃淡が出てしまいます。そこで、全システムのサポートをアウトソーシングすることで窓口を一元化し、ユーザーからの要望を集約しながら運用保守の標準化、最適化を図ることにしました」

運用保守のアウトソーシング先については、SAPシステム全般に対する豊富な経験とノウハウを評価し、NTT DATA Groupを選択した。

「NTT DATA Groupには、Suite on HANAの導入初期からPMO（プロジェクトマネジメントオフィス）として、システムの品質維持を依頼していました。その時から、SAPシステムに関して圧倒的な知識と経験を持つ、実力のある組織だと感じていました。運用保守についても、開発ベンダーとは異なる第三者の視点から、システムのあるべき姿について冷静な評価、分析が得られることを期待しました」（長沼氏）

窓口を一元化しさまざまな問い合わせに対応

NTT都市開発が導入したフルアウトソーシング型の「統合保守運用ヘルプデスク」は、NTT DATA Groupのサポート要員が問い合わせにリモート対応するもので、L1サポートでユーザーからの一次対応を受け付け、問題を切り分けたうえで必要に応じて上位のL2サポートにエスカレーションする。ヘルプデスクの窓口対応は平日の9時から18時までだが、サーバーやネットワークのダウンなど緊急度合いが高いトラブルについては、サービスデリバリーマネージャーが24時間365日体制で対応し、早期の解決を支援する。

現在ヘルプデスクは、NTT都市開発本体と物件管理を担うグループ会社の社員合わせて約800名からの問い合わせに対応。サポート内容についてはSuite on HANAで

撮影：フォワードストローク

NTT都市開発株式会社

設立：1986年1月21日
資本金：487億6,000万円
売上高（連結）：1,830億1,600万円（2015年度）
従業員数（単独）：402名（2016年3月末）
事業内容：総合不動産事業
https://www.nttud.co.jp/

NTT都市開発株式会社
ITイノベーション部
部長
長沼 正孝氏

構築した賃貸管理、工事管理、分譲管理、管理会計のシステムに関するものが多いという。「稼動から間もないため基本的な問い合わせもありますが、NTTグループ共通の経理システムや顧客管理システムとのデータ連係に関するものまでさまざまです。その他にも、マスターデータの登録・修正作業もNTT DATA Groupに依頼して標準化を進めています」と長沼氏は説明する。また、運用開始後にシステム基盤のパフォーマンス改善の提案をNTT DATA Groupから受け、ベーシスのチューニング作業を実施してリカバリーを図ったという。

システムの高度化を目指し さらなる標準化、最適化を推進

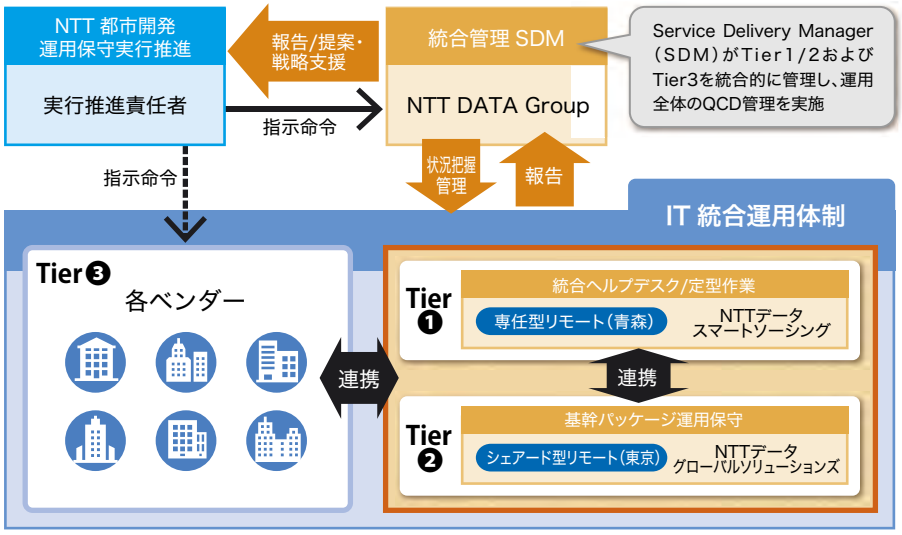
NTT都市開発は統合ヘルプデスクの活用とともに、運用保守の標準化、フロー化、マニュアル化を推進している。アプリケーションの改修やパフォーマンス改善など、さまざまな改善事項に関しても、リリースの判定プロセス、決定者の権限管理などが仕組みとして整備され、IT統制が実現している。長沼氏は新たな運用保守体制について次のように評価する。

「イノベーティブな発想で経営に参画し、業務の要件定義からシステム開発まで支援を行うITイノベーション部にとって、システムの運用保守のあるべき姿を描くことは重要です。そのためには外部ベンダーの協力は不可欠であり、NTT DATA Groupの協力を得て統合ヘルプデスクを立ち上げ、運用の最適化が実現できたことは大きな成果と言えます」

徐々に定常運用フェーズに移行しつつある現在、既存のシステム環境を整理しながら、さらなる標準化、最適化を進めていく計画だ。まず、Suite on HANAに関しては、今後の事業計画の策定や現場からの要求に応じて必要な機能の追加や改修を行い、業務へのさらなる貢献を目指す。運用保守についても、ユーザーから寄せられる問い合わせ内容を蓄積・分析しながらFAQを充実させる一方、さらにパフォーマンス改善を進めながらサービスレベルを高めていくことを構想している。

今後は、統合ヘルプデスクのサポート範囲から当初外していたサブシステムについてもシステムの更新を機に取り込むなど、運用保守のスコープを拡大していく予定だ。一方で現在の運用保守の範囲のシステムに関しても、今後の状況を見ながらサポートのあり方を再考し、最適化を進めていくとしている。

その先に目指しているのが基幹システムの高度化だ。長沼氏は「システムの監視体制を強化し、各種のログを取得、分析しながらシステムのトラブルやパフォーマンス低下を未然に防いでいきます。さらに基幹システムの機能向上を図りながら、上場企業としてのイノベーションに取り組んでいきたいと考えています」と語る。コーポレートスローガンに「誠実に、革新的に」を掲げるNTT都市開発において、システムが支える経営イノベーションに向けたチャレンジは、今後も続いていく。



IT統合運用体制

お問い合わせ先

株式会社NTTデータ
グローバルソリューションズ
〒130-0022 東京都墨田区江東橋4-26-5
東京トラフィック錦糸町ビル
TEL：03-5669-2020
URL：http://www.nttdata-gsl.co.jp/

NTT DATA
株式会社NTTデータ グローバルソリューションズ

アビームコンサルティング株式会社

■ヤマハ株式会社 導入事例

グローバル情報分析基盤を インメモリデータベースにマイグレーション 経営層への迅速な情報提供を実現

1887年の創業以来、「音・音楽」を中心とした多様な製品やサービスを提供し、音楽、教育、文化におけるニーズに応え、さまざまな“感動”をサポートしてきたヤマハ株式会社。グローバル情報分析基盤をインメモリデータベースにマイグレーションすることで、処理の高速化と業務の効率化、将来に向けた柔軟性、保守性の高い情報基盤を構築した。

創業125年以上の歴史を持つ楽器の老舗 世界各国で“お客様視点”の事業を展開

楽器事業、音響機器事業、電子部品事業をはじめ、ゴルフ用品事業、自動車内装部品事業、FA(Factory Automation)機器事業、リゾート事業などをグローバルに展開しているヤマハ株式会社(以下、ヤマハ)。

ヤマハでは「お客様視点」による事業展開を支える情報分析基盤として、SAP Business Warehouse(BW)を利用した4つの国内BWシステムと1つのグローバルBWシステムを稼動させている。部門最適で導入されてきた5つのBWシステムは、バージョンが異なるほか、同一データの重複保持という課題を抱えていた。

またグローバル情報分析基盤において、SAP BI Accelerator(BIA)を採用しパフォーマンスを向上させていたが、サポート契約が2015年末で終了してしまうことから、グローバル分析基盤のマイグレーションも解決すべき課題となっていた。このプロジェクトをアビームコンサルティング(以下、アビーム)が提案力を生かして支援している。

BI Acceleratorを BW on HANAにマイグレーション

ヤマハでは、2015年3月よりグローバル分析基盤のマイグレーションプロジェクトをスタート。BIAの次のツールとして、インメモリデータベース技術を搭載したSAP Business Warehouse 7.4, powered by SAP HANA(BW on HANA)を採用した。

その後、2カ月の計画フェーズを経てグローバル情報分析基盤に導入されている既存のBW7.0の7.4へのバージョンアップおよびUnicode化を実施。次にデータベースのHANAマイグレーションを行い、11月より旧システムと新システムを並行稼動させ、データを約1カ月間比較して同じ数字になることを確認後、2016年1月に本番稼動している。

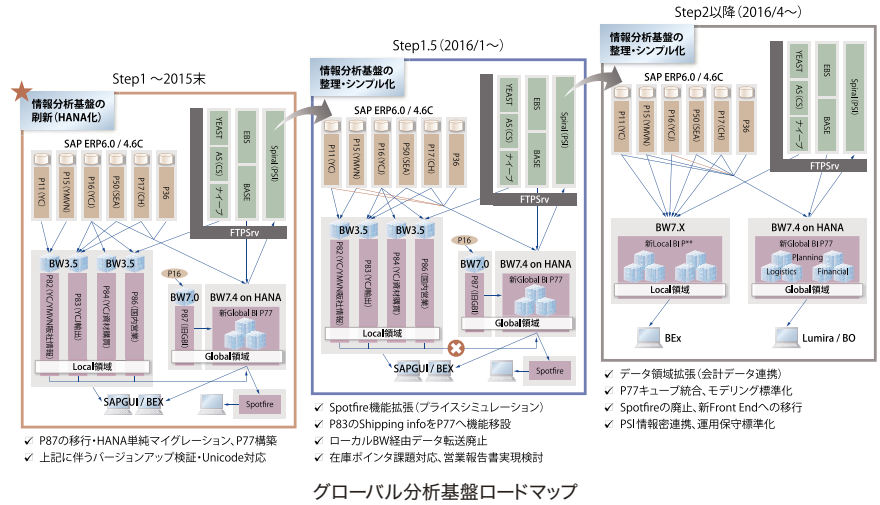
ヤマハビジネスサポート ビジネス開発事業部 ICT業務部 インフラサービスグループ 企画推進担当課長の重野真也氏は、「BW on HANAマイグレーション作業開始の半年後にはグローバル情報分析基盤を本番稼動するため、短期間でのマイグレーションが最大のポイントでした」と当時を振り返る。

またBW7.4へのバージョンアップおよびUnicode化を実施後、BW on HANAにマイグレーションする2段階の移行作業と、データの複雑な移行作業という課題もあった。ヤマハ 情報システム部 IS戦略室 企画担当課長の関山順一氏は、次のように語る。

「グローバル情報分析基盤は、各国のソースシステムとデータ連携をしているため、夜間バッチ処理だけでなく、各国のタイミングに応じて随時更新処理が実施されています。ゆえに、既存のシステムと新しいシステムのデータをどのタイミングで比較して一致させるかが重要でした。特に、データ移行のリハーサル作業では想定していない課題も多々発生し、本番作業までの期間での課題解決には苦労しました」

アビームクラウド基盤で導入を2カ月短縮 オフショアの活用で作業の効率化も実現

6カ月という短期間でマイグレーションするための開発環境として、アビームクラウド基盤が採用された。ヤマハのプライベートクラウドとアビームクラウド基盤をVPNでつなぎ、ヤマハのデータセンターの延長線上に開発環境があるような仕組みを構築。アビームクラウド基盤上でバージョンアップとマイグレーションを実施したことで、開発機器の調達や設定などのリードタイムをなくし、約2カ月の期間短縮を実現した。



グローバル分析基盤ロードマップ

ヤマハ株式会社

設立：1897年10月（創業1887年）
資本金：285億3,400万円
売上高：4,354億7,700万円（連結）
従業員数：20,348人（連結）
事業内容：楽器事業、音響機器事業、電子部品事業、その他の事業（ゴルフ用品、自動車用内装部品、FA機器、リゾート施設）
http://jp.yamaha.com/

ヤマハ株式会社
情報システム部IS戦略室
企画担当 課長
関山 順一氏

株式会社ヤマハビジネスサポート
ビジネス開発事業部 ICT業務部
インフラサービスグループ
企画推進担当課長
重野 真也氏

ヤマハ株式会社
情報システム部 IS戦略室
主任
前田 茜氏

またBWのバージョンアップおよびUnicode化に伴う開発・検証作業やデータ移行ツール開発などは、中国のオフショアを利用することで作業の効率化を実現している。

「当初の予定では開発機器の調達だけで2～3カ月かかり、12月の本番稼動に間にあわないという課題がありました。しかしアビームクラウド基盤の利用を提案頂き、当初の予定どおりに本番稼動できました」（重野氏）

高いプロジェクト管理能力でアビームを採用 グローバル拠点へのSAP ERP導入実績も評価

マイグレーションプロジェクトにアビームが選定された理由は、プロジェクト管理能力や現場を巻き込んだプロジェクトの推進などの実績にあった。また、BWを含むSAP ERP導入プロジェクトの実績や経験、ノウハウ、方法論や、ヤマハのグローバル拠点にSAP ERPを導入した実績も評価されている。

「IS戦略室に配属される前は、技術情報を管理するPDMシステムを担当していました。その当時のプロジェクトで、SAP ERPシステムとの連携面でのアビームのサポート対応を高く評価していました」（関山氏）

処理時間やディスク使用量を大幅に削減 現場の担当者や経営層も効果を高く評価

BW on HANAのインメモリデータベースの効果として、データ連携の処理速度を約40%向上させたほか、レポート実行の処理速度が約50%向上。またカラム型データベースの特長であるデータ圧縮技術により、ディスク使用率を約68%削減している。

さらにヤマハ 情報システム部 IS戦略室 主任の前田茜氏は、「業務担当者に業務効率の向上を体感頂いていることが最大の効果です。今回、アビームのサポートもあり、ユーザインタフェースをまったく変えずに処理時間を半減することができたので、操作感に困惑する事なく純粋な速度向上効果を実感しています」と話す。

分析ニーズの変化で、品目単位でよかった分析が伝票単位になるなど、より詳細なデータが必要になっていた。そのためデータの蓄積方法も変えなければならず、データ量も増加し、データ集計の月次処理が14時間程度かかっていた。この月次処理も、BW on HANAへのマイグレーションで半分程度の時間に短縮され運用保守作業も効率化。短縮できた時間を他の機能拡充に割り当てることも可能となった。

またシステム面での効果を重野氏は、次のように語る。「BIAは不安定で、インデックスが不整合を起こすなど、システムが止まってしまい、再起動が必要な状況が時々発生していました。BW on HANAは、特に大きな問題もなく安定して稼動しているので安心感があります」

さらに関山氏は、「以前は、BWからデータを抽出し、Excelで加工して、グラフを作り、それを切り貼りしてレポートを作成し、メールで経営層に送付していました。BW on HANAを導入したこととBIツールを活用することで、経営層を含めた事業部門に対して、より迅速な情報共有が可能になりました」と話している。

BW on HANAによるデータの精度向上と 業績評価指標の可視化に期待

今後、ヤマハでは、ローカル領域の4つの情報分析基盤のバージョンアップやインスタンス統合で、グローバル情報分析基盤および国内情報分析基盤を拡充させる計画だ。またデータの整理・シンプル化による保守性、利便性の向上や業務担当者によるセルフ分析環境の構築も検討している。これにより、データの精度向上、および現在は見ることができない業績評価指標の可視化を実現するために、必要な情報収集が可能な仕組みの実現を目指している。

今後の取り組みを重野氏は、「BW on HANAの最適化はもちろん、SAP S/4 HANAの導入を視野に入れた検討を推進しています。そのための基盤の構築とノウハウの蓄積はできたと思っています」と語る。

また前田氏は、「今回、BW on HANAがスムーズに本番稼動するように、ユーザインタフェースやアプリケーションを変更することなく基盤だけを変更して効果を上げています。次の取り組みとして、分析に必要なデータを増やしていくことが必要になります。利用者が見たい情報を、できるだけ早く提供できる環境を構築したいと思っています。このとき、システム開発にパブリッククラウドを活用することで、開発期間の短縮や開発コストの削減なども模索していきます」と語る。

関山氏は、「さまざまな指標を見るために苦労することなくデータを活用でき、報告書を作成するための労力を低減できる環境を作ることが今後の取り組みです。そのためには、分散しているデータを統合し、足りないデータを補うデータ整備が必要です。BW on HANAの導入で利用できる機能が増えていますが、これらをどのように使えばより効果が期待できるのか、今後のアビームの提案とサポートに期待しています」と話している。

※企業情報、組織名称、役職などは取材当時のものです。

お問い合わせ先

アビームコンサルティング株式会社
〒100-0005　東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
丸の内永楽ビルディング
TEL：03-6700-8800
URL：http://jp.abeam.com/

日本アイ・ビー・エム株式会社

変革を促進する基幹システムは、柔軟かつ俊敏であるべき。実現の鍵はコグニティブ×クラウドを活用した自律型ERP

ある日突然業界の垣根が溶解し、市場が蒸発するような環境変化が頻繁に起こっている。守りを固め、攻めを強化するには、情報を洞察に変え、予測に基づき先手を打って自社を変えていかねばならない。この時、システムは変化の制約となるのか、変化を促進するのか、この違いは大きい。「変化を促進するシステム」はいかにして可能なのか。先進企業の取組事例を元に、今姿を表しつつある「自律型ERP」と、それを支えるコグニティブ×クラウド技術を考察する。

もはや安全な場所はない

「シリコンバレーがやってくる（Silicon Valley is coming）」。2015年春、JPモルガン・チェースのジェームズ・ダイモンCEOが「株主への手紙」に記載した一言である。Fintechの衝撃と、それを迎え撃つ覚悟を端的に示した言葉として広く知られるものとなった。ロボアドバイザーによる低コストな資産運用。SNSなどあらゆる情報を活用した瞬時の融資判断。これらは確かに大変な脅威だ。しかもその脅威は、これまでの「業界」の外側から突然やって来て、瞬時に市場を奪う。もはや「ゆでガエル」になる猶予さえ与えられない。

この現象はあらゆる業界で起こっている。世界最大の配車サービス会社は、車を所有していない。世界最大の宿泊業者は、宿泊設備を保有していない。両社は、ソースコードだけで業界の壁を溶かしてしまった。「自分の業界は関係ない」。このような思考停止状態こそ気をつける必要がある。なぜなら、この”ウーバーライゼーション”（Uberization:ウーバー化）は、旧来の論理の外側からやってくるからだ。

「静的」なシステムから「動的」なシステムへ

サービスインに向けて最高の完成度を目指して作り込み、仕様は本番稼動後にフリーズする。安定稼動こそが、かつてのシステム開発の成功であった。つまり「静的」なシステムである。

ウーバー化に立ち向かうためには、このやり方はもはや通用しない。システムはビジネス環境の変化を前提とし、変わり続けるものとして構築し、稼動後も迅速に新要件、新技術を吸収しながら成長し続ける必要がある。すなわち「動的」なシステムである。

発想としては理解できるが、どうすればよいのか?一言で言うならば、「コグニティブ×クラウドによる自律型ERP」である。変化に対してルール・ベース・ロジックを張り巡らせる「自動化」とは異なり、「自律型」はもっと柔軟である。システムが変化を学び、自ら対応する柔軟性を「コグニティブ」で実現する。そして、環境変化によるデータ量や負荷の変動を吸収しながら、スマートフォンのアプリの様に新たな技術、機能を取り込む俊敏性を「クラウド」で獲得する。このコンセプトをERPに取り込むことで、現在活用しているERPは、「自律型ERP」へと進化することができる。

先進企業では、既にさまざまな取り組みをはじめている。本稿では数ある取り組みの中から、業務の自律化と運用の自律化の2つの事例をご紹介する。

■ケース1:
業務の自律化 “コグニティブ・キャプチャー”

近年、コグニティブ技術によってOCRの認識率が向上し、実用レベルで効果を出しつつある。

流通業A社は、ERPを軸に業務標準化に取り組んできた。入力依頼標準フォームへ記入すると、帳票はスキャンされ、以降のオペ

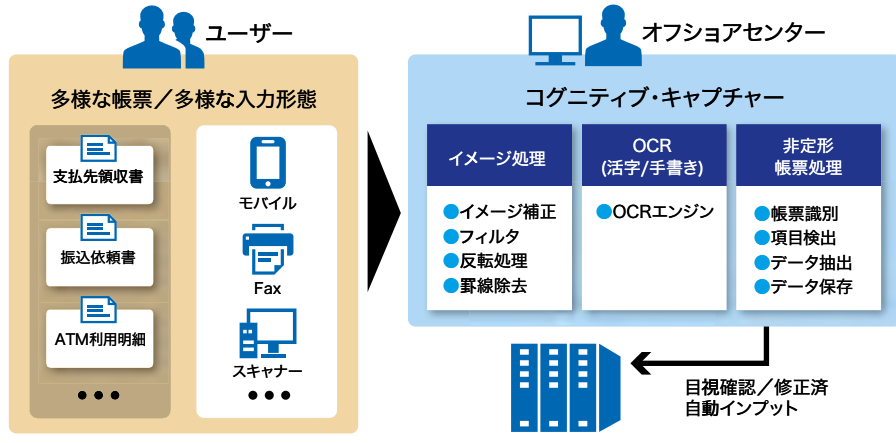


図1: コグニティブ・キャプチャー概念図

レーションは全てオフショアで行う。ここまででも効率化の果実は十分に得てきた。しかし、結局は入力をする人が変わっただけで、人力であることは変わらなかったのである。

A社は、このオフショア作業の極小化に着手した。スキャンされた定形帳票データがOCRにより解析され、読み取ったデータが自動的に適切なシステム項目へ格納される。最終的なシステム登録の手前では目視確認を入れているが、作業は圧倒的に省力化された。

A社の次のチャレンジは非定形帳票OCRである。取引関係帳票など、自社で標準化できない請求書や領収書などに対してもOCRを適用し、適切な項目を自動判断して取り込ませる。ここでコグニティブ技術が柔軟性を提供することで、A社では帳票の新規追加などで都度システム変更やユーザー教育をする必要性から解放され、「自律型ERP」への一歩を歩みだした。

■ケース2:
運用の自律化 “コグニティブAMS”

「動的なシステム」を阻害する要因はシステムそのものとは限らない。ユーザーからの問い合わせやバッチ処理のオペレーションなどいわゆる「運用保守業務」の量は無視できない。ERP構築プロジェクトに参画した有能な社員がシステムの第一人者となり、結果として運用保守の中心メンバーとして継続的な改革を期待される役割を担うことは多いだろう。しかし、そのような重要な任務の割に、問い合わせやユーザー管理等の定常業務が重荷となってしまい、将来のビジネスに貢献するための戦略的な活動に時間を十分に割けなくなっていることはないだろうか。

製造業B社では、この運用保守の自律化を始めている。IBMのAMS（アプリケーション・マネジメント・サービス）には、現在25種類の「コグニティブAMS」メニューが存在するが、その中からまずは2次ヘルプデスクを自動応答でカバーする取り組みに着手した。汎用的なERP知識はあらかじめクラウドに存在している学習済みのものが活用できる。これに加えてB社プロジェクト固有の問い合わせを学習していくことにより、応答は洗練されていく。

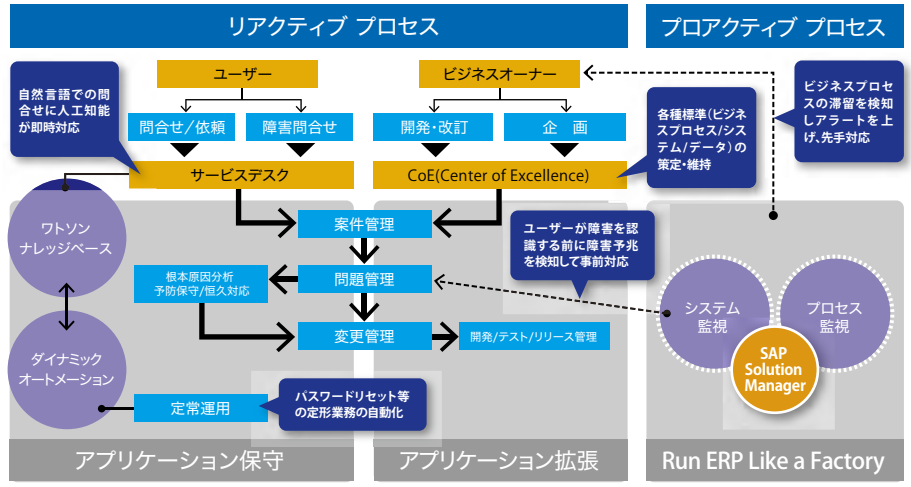


図2: コグニティブAMS概念図

将来はエンドユーザーからの直接応答への対応も視野に入れている。機械翻訳を組み合わせればグローバル対応も視野に入る。24時間365日のグローバルサポートを考えると効率化の効果も高いが、それ以上に、ユーザーの問い合わせに即答できることでユーザーのビジネスが止まらないことの価値も大きい。効果が実感できるまでにはまだ時間を要するが、「守り」ではなく「攻め」のシステム変革へと、社員が集中するための基礎固めは着実に進行している。

自律型ERPへ向けた次の一歩を

近年コンシューマITにおいては、Fitbitのように、身につけているだけで活動を記録してくれる活動量計が支持されている。業務基幹システムの方向性もこれに似ているようだ。System of Record（SoR）と言われ、企業活動を正確に記録管理する事を主なミッションとしているERPは、人手を介さずとも変化に順応しながら企業活動が記録蓄積されていく「自律型ERP（Autonomous ERP）」になるだろう。自律型ERPは、コグニティブによって変化を学習し順応する柔軟性を、クラウドで変化への迅速な対応を実現する。最も大切な「人」は、インプットや運用などの「作業」から解放され、動的にITを組み換えながら新しいビジネスを生み出していく「攻め」の活動に集中することができる。

本稿でご紹介した事例はいずれも、ERP導入と業務標準化が進んでいたからこそ踏み出せた道である。その意味では、SAP ERPを活用している企業は既に最初の一歩は踏み出しているといえる。要素技術が実用段階に達した今こそ、「自律型ERP」に向けた次の一歩を踏み出す時が来たのではないだろうか。

重要なのは時間軸である。時間との勝負になるこの変革を進めるためには、回り道を覚悟して経験を一から積み重ねていくアプローチでは手遅れになりかねない。迅速に成果をあげていくために、個別領域だけではなく多様な取り組み領域の中から最短距離で自律型ERPへ至るロードマップを描くなど、多くのプロジェクトを実践してきたIBMの知見を活用してほしい。

お問い合わせ先

日本アイ・ビー・エム株式会社
〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町19-21
TEL：080-1393-0660
（担当直通：仲田、受付時間：平日9:30-12:00、13:00-17:30）
E-mail：lc086074@jp.ibm.com（担当直通：仲田）
URL：https://www-935.ibm.com/services/jp/gbs/sap/

三井情報株式会社(MKI)

■稲畑産業株式会社 導入事例

海外拠点の基幹業務システムを共通ERP基盤へ統合、業務プロセスを標準化

1890年(明治23年)に京都で染料店として創業し、ケミカル分野を中心に事業を拡大してきた稲畑産業株式会社。現在では専門商社としてグローバルにビジネスを展開している。近年では海外事業の売上高が日本国内を上回り、海外拠点の重要性が高まってきていることを受け、ワールドワイドでガバナンスを強化し、事業の全体最適化を図るべく、SAP ERPおよびMKI-Trade Suiteを用いた共通基幹系システムの導入を進めている。

稲畑産業では、時代のニーズに合わせて事業領域を拡大すると同時に、海外進出も戦前から積極的で、戦後さらにそれを加速させてきた。現在では、大きく分けて5つの事業領域を持ち、東南アジア・北東アジア・米州・欧州の4リージョン18カ国に約60もの拠点を展開、連結売上高における海外比率も半分を超えるまでになっている。こうした背景から、基幹システムを軸として業務の全体最適化やガバナンス強化を図る目的で、共通ERP基盤の導入に取り組むことを決めた。

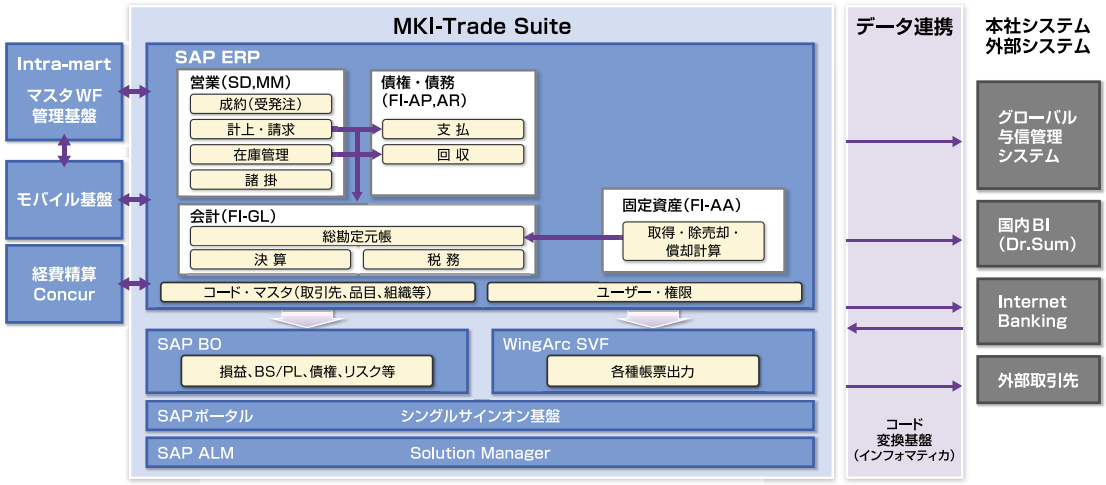
各地での個別最適状態から、ワールドワイドな全体最適化を目指す

稲畑産業ではこれまで、海外拠点の基幹システムを個別に選定・運用してきた。各拠点は、事業領域や機能(商社機能、生産加工機能、販社機能)ごとに特化していることが多く、拠点ごとの特性に応じて現地責任者が決定していた。しかし、その結果として、勘定科目などのマスタや、業務プロセスの標準化ができておらず、統制上のリスクや全体としての非効率性も生じているという危機感が、次第に高まってきていた。また、情報システムのコストや運用負担といった観点からも、個別最適状態より全体最適化が望まれていた。

「海外事業の比重が高まる中で、グループ全体に目を届かせ、ガバナンスを働かせることが重要となってきたのです。また、現地拠点と日本、あるいは異なる地域の拠点どうしの情報交換を円滑にするという意味でも、全体最適化したいと考えていました」と、業務推進室長の望月卓氏は言う。

商社における実績が豊富で完成度の高いMKI-Trade Suiteを選定

海外拠点の基幹システムを全体最適化すべきだという意見は、情報システム部門と海外事業室(現:海外管理部)がそれぞれの立場から、ほぼ同時期に経営層へ上申していたという。具体的な検討を開始したのは2014年5月、まずは3カ年の計画とし、商社機能を持つ拠点のうち重要度の高い6拠点に絞って共通の(シングルインスタンスの)ERPを導入するプランを策定、共通ERP基盤には比較検討の末にSAP ERPを選定した。続いて同年夏にはRFPを作成、導入ベンダーを決めるため数社から提案を募り、最終的に選ばれたのがMKIによる提案だ。情報システム室長の井上好日氏は、「MKI-Trade Suiteは、商社での導入実績が



稲畑産業様の海外ERP環境イメージ図

稲畑産業株式会社

設立：1918年（大正7年）6月10日
資本金：93億6,400万円
売上高：5,721億円（2015年3月期）
従業員数：602名［連結：3,454名］
事業概要：120年以上の歴史を持つ、ケミカル分野を中心とした専門商社。海外18カ国に60あまりの拠点を展開し、情報電子・化学品・生活産業・合成樹脂・住環境といった多彩な分野の事業を手掛ける。
http://www.inabata.co.jp/

稲畑産業株式会社
情報システム室
岡本 剛氏

稲畑産業株式会社
財務経営管理室 海外管理部長
秋永 靖史氏

稲畑産業株式会社
業務推進室長
望月 卓氏

稲畑産業株式会社
情報システム室長
井上 好日氏

豊富で、テンプレートとしての完成度も高い点を評価しました。我々のやりたいことに近い機能を持っており、評価した多くの項目で競合を上回っていましたね。また、MKI側のプロジェクトリーダーも経験豊富で、安心できると感じました」と語っている。

テンプレートを最大限活用し、拠点あたり6カ月でカットオーバー

稲畑産業はMKIとともに、2014年度後半にかけて詳細な導入シナリオを策定、2015年度から実際の環境構築に着手した。最初の展開先は、小さめの規模ながら東南アジアでの一般的な事業内容をカバーする、マレーシアの連結子会社だ。シンガポールやフィリピンの子会社と共通のシステムを使っているため、横展開が容易との判断もあった。

「導入期間を重視し、原則としてテンプレートに業務プロセスを合わせる形で導入を進めました。とはいえ、我々がサクセスキーと考えている部分や、テンプレートでもともと想定されていた事業規模や事業領域の違いなどから生じるギャップについてはカスタマイズも行っています」（望月氏）

最初のマレーシアでは2015年10月、2番目となったシンガポールでは2016年4月に、それぞれ約6カ月で無事に本番稼動を迎えている。現在では10月の稼動開始を目指して米国とフィリピンの拠点で展開作業中、続いてインドネシアと上海での導入を予定している。

「最初は若干のトラブルもありましたが、今では落ち着いています。シンガポール子会社にはIT部門があり、彼らにはマレーシアでの展開から参加してもらい、稼動後の現地サポートにも協力してもらっています」と、情報システム室の岡本剛氏は言う。

業務標準化で営業・監査・運用にメリット、将来的には人材交流活性化も期待

望月氏は今回のプロジェクトの手応えを、「細かな部分では現場の不満も出ていますが、導入を通じて統制やプロセス上の不備がクリアになり、実際に修正された部分もあります。さらに展開が広がれば、内部監査も容易に、経営層のみならず営業でも常に最新のデータを参照することで業務の効率化につながり、また、システム運用の負担も軽減されると期待できます」と語っている。

稲畑産業では、まだ次の計画は確定していないが、6拠点の成果次第で、他の海外拠点や日本の基幹システムも同じ基盤へ統合していく可能性が考えられる。財務経営管理室海外管理部長の秋永靖史氏は、稲畑産業の海外事業を管理する立場から、以下のような期待感を示している。

「共通ERP基盤の展開が進んでいけばマスタや業務の標準化も進むことになり、迅速かつ効率的に各地域の状況を把握できるようになっていきます。そして本社だけでなく各地の人材も、グローバル稲畑の視点で物事を考えることができるようになり、中長期的には人材の行き来も容易になってくることでしょう」

目　的

海外の各拠点では個別に基幹業務システムを導入・運用しており、ガバナンスや業務遂行上、またシステム運用上のデメリットが顕在化してきていた。売上の海外比率が高まる中で、グローバルな全体最適化を目指して基幹システムの統合を計画。

ソリューション

SAP HANA Enterprise Cloud上に、SAP ERPおよび商社向けテンプレートMKI-Trade Suiteによる共通ERP基盤を構築、重要度の高い6拠点に3カ年計画で展開中。MKIは総合商社への導入など培ったノウハウを生かし、提案から構築・展開、保守・運用まで全面的に支援。

効　果

共通ERP基盤を展開することにより、テンプレートに沿ってマスタや業務プロセスを標準化。標準に沿った情報交換で各拠点の情報を把握しやすくなり、内部監査も容易になったほか、システム運用も集約。今後は地域間の交流の活性化も期待できるようになった。

お問い合わせ先

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

株式会社インターネットイニシアティブ

■ナブテスコ株式会社 導入事例

うごかす、とめる。
Nabtesco

SAPシステムを含む約200台のサーバを1年でクラウド化 運用アウトソーシングにより運用工数を大幅削減

モノを“動かす・止める”モーションコントロール技術を強みに、幅広い産業の発展に貢献するナブテスコ。同社はIIJ GIOコンポーネントサービス 仮想化プラットフォーム VWシリーズ（以下、IIJ GIO VWシリーズ）などを活用し、基幹業務を支えるSAPシステムのクラウド化とオンプレミスの集約化を実現した。狙いはシステムの運用負荷の軽減と柔軟性の向上。新たなプラットフォームはグローバル経営に貢献する同社のIT戦略の中で重要な役割を担っている。

運用管理の負荷を低減し システムの柔軟性を高めたい

独自のモーションコントロール技術を活かし、鉄道・航空・商用車などの輸送分野から、産業用ロボット・建設機械・自動ドアなどの産業・生活分野に至る幅広い領域でビジネスを展開するナブテスコ。多岐にわたる同社の基幹業務にとって、ITシステムは重要な役割を担う。情報システム部の責任も重大だ。「SAPシステムで構築した基幹系システムやNotes・Active Directoryなどの情報系システムを24時間365日体制で運用管理しています」と同社の枝川文彦氏は話す。

これらのシステムは国内だけでなく海外拠点でも利用される。特に基幹系システムは止まることが許されないため、常に数名のスタッフが常駐しなければならない。「近年はビジネスにおけるITのカバー範囲が広がり、情報システム部に求められるニーズも変化しています。大切な人的リソースをノンコア業務から解放し、コア業務に注力できる体制を強化したいと考えていました」と枝川氏は課題を述べる。

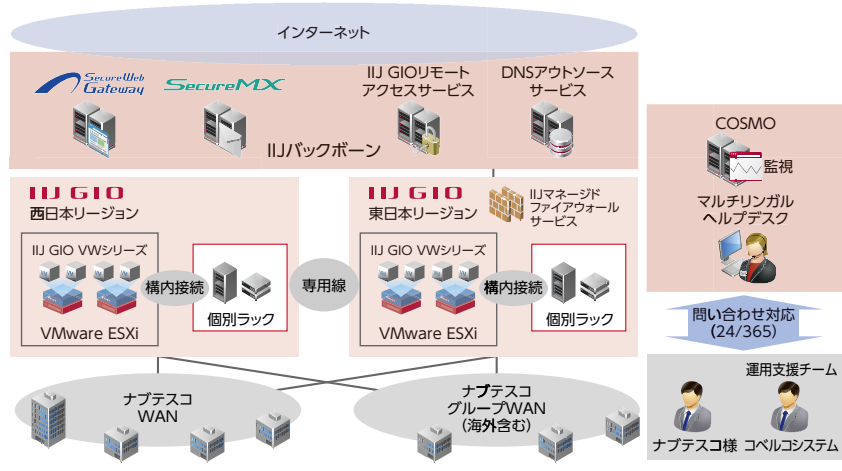
オンプレミスのシステムは長年の運用で維持管理コストも膨らみ続けていた。構成が複雑化し、システムの増強・拡張にも多大な手間と期間を要する。「システムの柔軟性・拡張性を高めることも喫緊の課題でした」と同社の渡辺裕司氏は続ける。

SAP認定の安心感とグローバル対応の運用サポートを評価

課題解決を図るソリューションに選定したのが、IIJのサービスである。IIJ GIO VWシリーズ、IIJセキュアMXサービスなどを中心に、セキュリティやネットワーク回りも含めてインフラとその運用をアウトソースするのが狙いだ。

これは同社が各社からの運用と基盤の提案を比較した結果、システム構築・運用を支援するコベルコシステムによる提案を採用したもの。インフラ系はIIJのサービスを活用し、運用系はコベルコシステムとそのパートナーであるIIJグローバルソリューションズ（以下、IIJグローバル）がサポートする。

決め手の1つは、IIJのクラウド基盤が独SAP社の認定をいち早く取得していたこと。この認定はセキュリティレベル、運用マネジメントレベル、基盤設備の堅牢性、サポート体制などの品質基準をクリアしたサービスに与えられるもの。コベルコシステムがIIJグループソリューションを提案に採用した経緯として、「IIJのサービスが高いサービスレベルとセキュリティを確保していることはもちろんですが、営業やエンジニアの方に質問をしても、レスポンスが早く、クオリティの高い回答をしてもらえました点も大きいです」とコベルコシステムの奈須野裕一郎氏は評価する。



システム概要図

ナブテスコ株式会社
企画本部 情報システム部
システムセンター長
枝川 文彦氏

ナブテスコ株式会社
企画本部 情報システム部
（2015年8月より、上海納博特斯克管理有限公司 出向）
前田 達佳氏

ナブテスコ株式会社
企画本部 情報システム部
渡辺 裕司氏

ナブテスコ株式会社
企画本部 情報システム部
毛利 浩幸氏

コベルコシステム株式会社
システム事業部 ICT本部
クラウドサービスセンター
クラウド基盤運用グループ 担当課長
奈須野 裕一郎氏

コベルコシステム株式会社
システム事業部 ICT本部
クラウドサービスセンター
クラウド基盤運用グループ 担当課長
森本 哲次氏

高い柔軟性も重視した。IIJのサービスはオンプレミスのサーバをIIJ GIOと同じデータセンター内に収容できる。IIJ GIO（クラウド環境）への移行が難しいアプリケーション資産を個別ラックに収容し、構内LANで接続してIIJ GIOとシームレスに連携できるのだ。さらにIIJグローバルが提供するグローバルネットワークを活用することで、海外のITリソースの集約も可能になる。「SAP以外のシステムもアウトソースできる上、当社が求めるIOPS値22,000を確保したストレージインフラを整備するなど、当社の個別要件にも対応してくれる柔軟性の高いサービスが導入できることも強く後押しとなりました」とナブテスコの毛利浩幸氏は話す。

高い運用サポート力も大きな選定ポイントだ。コベルコシステムとIIJグローバルが提供する運用支援サービスは、グローバル対応のヘルプデスクで24時間365日体制のサポートを展開する。日本はもちろん、海外拠点からの問い合わせやトラブル対応も迅速に対処し、安定的なシステム運用を実現できる。さらに、運用環境・体制基盤を確立させ、同社のグローバル運用を支えている。「提案内容は当社の立場に立ったもので、画一的ではないきめ細かな運用が期待できると実感しました」とナブテスコの前田達佳氏は語る。

コア業務への注力体制を強化し システムの見える化も加速

同社は2014年7月からオンプレミスの移行プロジェクトをスタート。約500台のサーバのうち、SAPシステムや主要な情報系システムなど約200台のサーバをIIJ GIO上に集約し、2015年6月にプロジェクトを完了した。「難易度の高いSAPシステムを含む200台ものサーバを約1年という短期間でトラブルなく移行できたのは、プロジェクト全体をリードしたナブテスコの前田氏とコベルコシステムの奈須野氏、ならびにIIJの柔軟かつ的確なサポート対応のおかげです」と枝川氏は満足感を示す。その後、プレ運用や段階的な切り替え作業を経て、現在はIIJサービスを基盤とした本格的な運用アウトソーシングに舵を切った。

主要システムのIIJ GIOへの移行と、運用アウトソーシング活用により、同社はさまざまなメリットを実感している。

まず挙げられるのが、運用の効率化だ。システムの監視・保守・運用のための同社の社員工数を極小化し、貴重な人材がノンコア業務からコア業務に注力できるような体制に変わったという。

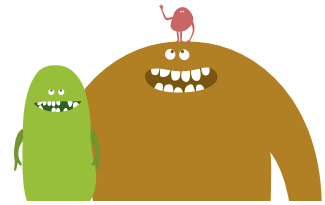
運用品質も向上した。これを支えるのが、サービスレベルの目標値を設定し常に改善を図る運用スキームだ。「この活動により、障害を未然に防ぐことが可能になり、障害発生件数も減少傾向にあります」とコベルコシステムの森本哲次氏は語る。国内にある東西2ヵ所のIIJデータセンターを活用することで、BCP対策も強化できた。

システムの見える化も進んだ。SAPシステムをクラウド化し運用をアウトソースすることで、リソースの利用状況やトラフィックの把握が可能になったからだ。リソース追加の投資判断のほか、セキュリティレベルの底上げに役立つという。「例えば、エンドユーザーのインターネットの不正通信の検知や利用状況を分析し注意喚起することで、セキュリティリスクの低減につながります」（渡辺氏）

クラウド化と運用のアウトソースにより、同社の情報システム部がビジネスに貢献できる可能性は大きく高まった。「IIJのサービスとサポートのさらなる向上に期待します」と語る枝川氏。今後はオンプレミスに残る既存システムのクラウド化と集約化を順次進め、グローバル経営と事業の成長に貢献するIT戦略をより加速していく考えだ。

ナブテスコ株式会社

設立: 2003年9月29日
資本金:100億円
売上高:1,870億円（2015年12月期）
従業員数:5,839人（連結、2015年12月末）
事業内容: 精密機器事業、輸送用機器事業、航空・油圧機器事業、産業用機器事業
https://www.nabtesco.com/



本事例についてのお問い合わせ先

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

IIJ Internet Initiative Japan

IIJ Global

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

株式会社エル・ティー・エス

■株式会社フソウ 導入事例

ユーザー企業を支援するコンサルを活用し少人数IT部門が1年でSAP ERP稼動を実現

1946年の創業以来、水に関するあらゆる事業に取り組んでいる株式会社フソウ。経営の可視化を目的に基幹システムの刷新を計画した同社が、システム導入時のユーザー側コンサルとして選定したのが、計画支援からタスク実行までをトータルにサポートする株式会社エル・ティー・エス（以下、LTS）だ。プロジェクト全体をユーザー側で支援するLTSと共にSAPの短期導入を実現した同社は、現在次のIT構想策定を進めている。

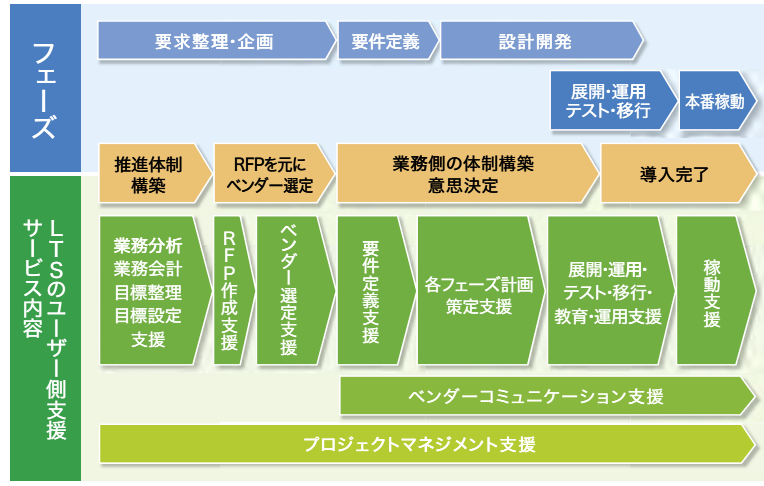
株式会社フソウ

設立：1946年8月14日
資本金：30億円
売上高：711億円
従業員数：750名
事業概要：水に関するあらゆる事業を手がける水の綜合企業
http://www.fuso-inc.co.jp/

新システム導入の社内体制を実行支援型コンサルティングの活用で強化

フソウの既存システムでは、社内数値のリアルタイム把握ができない課題があり、より迅速な経営判断のためにITを活用する方針の下、新システムの導入が決定された。しかし、3名体制のIT推進室は既存のシステム・IT基盤の整備に追われており、新システム導入を推進するリソースが必要であった。

同社のIT推進室室長で同プロジェクトのPMを担当した平原秀成氏は「システム開発への投資も大切ですが、プロジェクトの推進が適切でなければ課題は解決できません。そのため、外部リソースの活用も含めた導入推進体制を構築するための予算を確保しました」と、導入体制を構築する重要性を話す。そこで選定したのが、上流の課題分析・要件定義に加え、ユーザー教育、稼動後のフォローと改善まですべてをお客様と共に歩むLTSのIT導入支援サービスである。



ERP導入スケジュール・LTSの提供サービス

第三者視点の業務分析と課題整理でSAP導入の判断材料をそろえる

SAP ERPは、スクラッチ開発の前システムと異なり既存業務をパッケージに合わせる必要があるため、導入に懸念もあったという同社。だが、LTSの客観的な業務分析で既存業務が本来あるべき姿に整理されたところ、選定候補となっていた開発ベンダーが提案したSAP ERPテンプレートのFIT率が9割以上であることがわかった。「SAP導入支援の実績が豊富なLTSからアドバイスを得られたこともあり、導入を決断できました」という平原氏。3.5カ月で全体計画・業務分析～システム選定を完了し、その8カ月後には稼動開始という短期導入を成功させた。今回の導入成功要因を平原氏は、「しっかりと課題を整理し計画を立てられたことが6割、最適なシステム選定ができたことが4割」と振り返る。

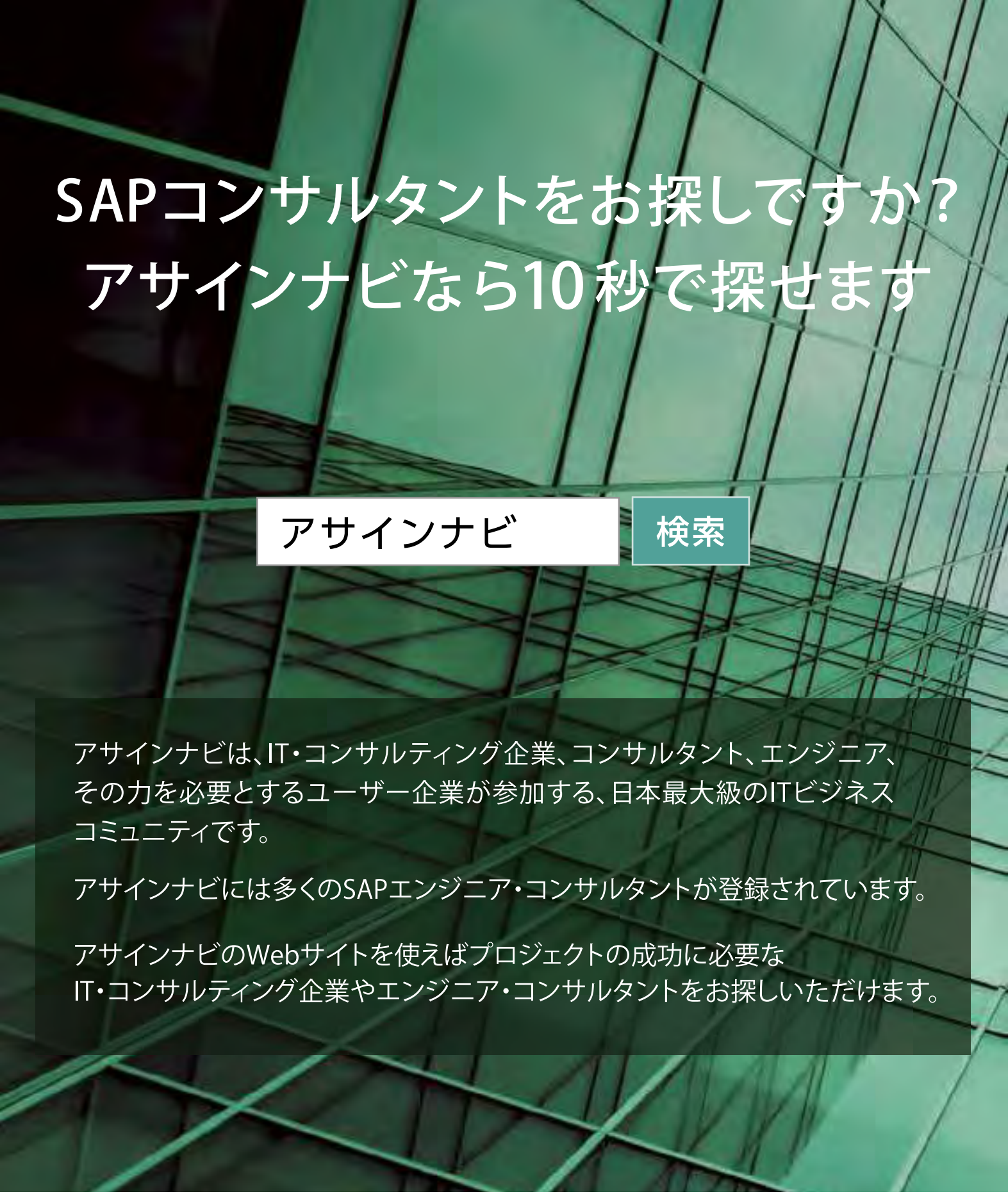
システム導入から人・組織の成長業務の効率化までユーザー側で支援

「プロジェクト参画を通して社員が成長できたことは非常に大きな財産です」と平原氏が語るように、LTSによるIT構想フェーズから稼動後フォローに至る各プロセスの推進支援が導入を成功に導いただけでなく、LTSのコンサルタントとの共働によって課題解決の意識を持つ社員が増えたなど、社員の成長がもう1つの成果として表れたという。

経営のIT化はシステム導入で終わりではなく、人や組織の成長、業務の効率化まで両輪で取り組む必要があるという平原氏。「LTSには、SAP導入支援と合わせて、今後のIT構想策定全体の計画まで含めたサポートをいただいています」と、システム導入後もLTSと二人三脚で経営のIT化を進めている。

お問い合わせ先

株式会社エル・ティー・エス
〒160-0022　東京都新宿区新宿2-8-6
KDX新宿286ビル 3階（2階受付）
TEL：03-5312-7010　FAX：03-5312-7011
E-mail：info@lt-s.jp
URL：https://lt-s.jp/



SAPコンサルタントをお探しですか？
アサインナビなら10秒で探せます

アサインナビ　検索

アサインナビは、IT・コンサルティング企業、コンサルタント、エンジニア、その力を必要とするユーザー企業が参加する、日本最大級のITビジネスコミュニティです。

アサインナビには多くのSAPエンジニア・コンサルタントが登録されています。

アサインナビのWebサイトを使えばプロジェクトの成功に必要なIT・コンサルティング企業やエンジニア・コンサルタントをお探しいただけます。

株式会社アサインナビ
〒160-0022　東京都新宿区新宿2-8-6KDX新宿286ビル2F(受付)・3F
TEL:03-5312-7009　E-mail:info@assign-navi.com

Assign Navi

NTT DATA Group

NTT DATA GroupのSAPグローバルサービス

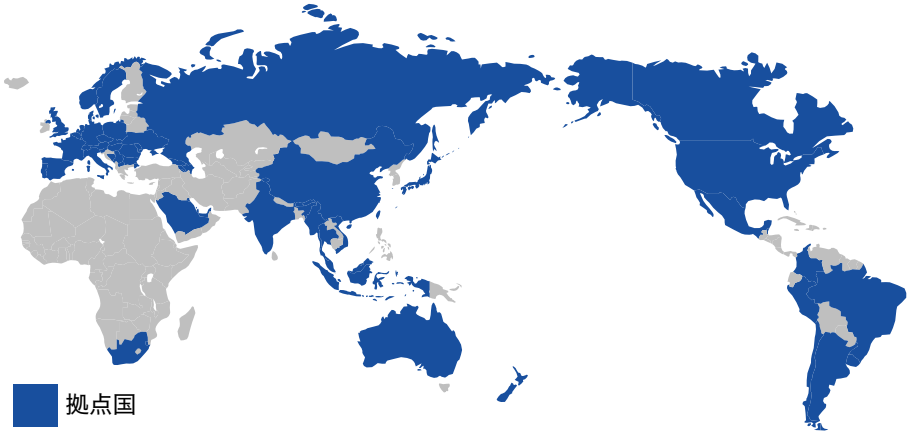
グループの力を結集し、41カ国、9,000名のSAPエキスパートが グローバル事業パートナーとして日系企業をサポートします

私たちNTT DATA Groupは、「Global IT Innovator」をグループビジョンとして掲げ、事業のサービス化、グローバル化を推し進めています。日系グローバル企業からご相談いただく経営上の課題はさまざまです。例えば、新興国における事業の早期立ち上げ、外国企業から譲受した事業の早期取り込み、IFRSの導入と経営情報のグローバル可視化、オフショアを活用した運用保守のコスト最適化、クラウドを活用したIT基盤/運用保守の集約、業務とシステムの標準化によるグローバルガバナンス強化とグローバルオペレーション効率化などが挙げられます。これらの課題に対するSAP製品を活用したソリューションをご紹介します。

ERPテンプレートの短期導入による海外事業の早期立ち上げ

海外に進出している日本企業は、過去に海外拠点ごとにシステムをバラバラに導入した結果、本社ガバナンスが効かず、現地の経営状況も把握できない、さらには運用コストの増大も計り知れない、など多くのシステム課題を抱えている場合があります。本社の基幹システムとしてSAP ERPを利用する企業の多くは、本社主導でSAPテンプレートを構築し各国導入展開を行うことで、こうした課題の解消に努めてきました。しかし、各国キャラバン型のアプローチではギャップ対応が数多く発生し、1拠点の導入に1年以上かかるケースも少なくありません。最近では、海外の既存拠点の拡大や新規拠点設立の意思決定はさらに早期化し、かつてないほどのスピードが要求されてきています。

NTT DATA Groupではこうした状況に対して、クニエ（QUNIE）がSAP Best Practicesを最大限活用したSAP ERPの短期導入を推進しています。ローカルパートナーを最大限活用し、拠点ごとの個別要件は最小限にとどめ、徹底した本社主導のアプローチを支援します。



地域別SAP要員数			
EMEA 4,000	APAC 2,500 インド等のオフショア要員を含む	Japan 1,000	Americas 1,500

NTT DATA Group のSAP事業グローバルカバレッジ

データモデルのグローバル標準化

グローバルレベルで急激に変化する経営環境においては、迅速な意思決定や、継続的な事業再編、業務改革を実行するため、経営管理の高度化・定着化、業務プロセスの標準化、それを支える情報基盤が必要になります。そして、経営管理の高度化を実現するにはグローバル/グループ各社からの経営管理情報（財務、SCM、人事など）を一元集約管理・活用が有効です。NTT DATA Groupでは、グローバルに事業展開をする顧客の上記の経営課題への解決策として、以下を骨子とするSAPソリューションを整備・展開しています。

1.グローバル業務標準化/IFRS対応
IFRS対応済みの欧州テンプレートモデルをベースにグローバル標準業務プロセス、テンプレートを構築

2.グローバル経営管理/人事管理/SCM
横串でのデータ統合/KPIを定義し、SAP HANA/BW/BusinessObjectsで構築

3.各地域のローカル業務プロセスの標準化/集約化
グローバルテンプレートと、JSOLの「J-Model」を活用し、業務プロセスの標準化/アドオン削減を実現

グローバルデリバリモデル

日系企業のグローバルな事業展開を支え

るNTTデータ エンタープライズ・アプリケーション・サービスのグローバルデリバリモデルは、「6 Dimension Global Model」がベースになっています。お客様のニーズに基づき、6つの要素（オンサイト、ニアショア、シェアード、専任の要員、インドのオフショア、中国のオフショアのリソース）の最適な組み合わせにより、グローバルな保守運用やロールアウトといったサービスを、品質とコストのバランスを最適化しながら提供します。さらに、Shared Sourcingのコンセプトを導入し、お客様とCoE（Center of Excellence）を設立して、お客様と共同でIT運用コストを徐々に引き下げていくことを実現します。

私たちのコントロールのもとで、日本ならではの品質とガバナンス・メカニズムを駆使し、日本から世界中の海外拠点を強力にコントロールしプロジェクトリスクを軽減しながら、最適な品質とコストのバランスを実現し、お客様に最大限の価値を提供します。

クラウドホスティングサービス「inERPia®」（イナーピア）

NTTデータ グローバルソリューションズは、NTT DATA Groupの一員として全世界6拠点のデータセンターより、ファシリティから運用支援までSAP環境の確実な運用と展開支援を行い、日系グローバル企業約400社のSAPシステムの活用/維持を支援し、ワンストップのグローバル&ローカルサービスを提供しています。2015年には日本のデータセンターとしてIIJクラウド（IIJ GIO）をクラウドプラットフォームとして採用し、SAPソリューションの設置場所が国内/海外ともに選択可能になりました。お客様のニーズに応じて、新技術紹介などお客様の立場に立った情報提供、改善や追加提案を行い、お客様のグローバルビジネスを支えるSAP環境の運用と展開を支援します。

グローバル事業パートナー（アウトソーシング）

欧米企業は20年も前からグローバルレベルで業務の標準化に取り組み、パッケージソフトウェアであるERPを活用することでグローバル一体運営を実現してきました。この点で日系グローバル企業は大きく立ち遅れており、バラバラなシステムではグローバル競争に勝てません。NTT DATA Groupは日系SAP Global Services Partnerとして、日系グローバル企業が経営思想をグローバルに展開し、グローバルで企業集団をマネジメントしていくためのICTを活用したGlobal Operation Platformの確立に貢献します。

ICTシステムのグローバル展開にあたっては、各国各拠点の状況を踏まえるとともに、自社の経営思想/方針を真剣に見つめ直した上でグローバル標準とローカル対応のバランスを含めて大方針を策定し、その方針に沿うにはどのようなテクノロジーや製品を組み合わせていくのが最適かというグランドデザインを描く必要があります。NTT DATA Groupは、日系グローバルICTパートナーとしてお客様のグランドデザイン策定と具現化に貢献します。

グランドデザイン策定の観点

- ●経営思想や経営方針のICTへの反映
- ●基盤分野の標準化と戦略的差異化の組み合わせ
  定型業務を粛々と進めるための基盤分野ではパッケージソフトを活用することで業務とシステムを標準化し、新しい業務を創造するような戦略分野ではカスタムメイドソフトで他社と差異化することが肝要です。前者は、グローバル・ガバナンスを強化し、グローバル・オペレーションを効率化します。また、前者の維持・管理コストを削減し、後者、すなわち“攻め”のICT投資に予算を振り向けることで競争力が高まります。
- ●ICTの仕組みによる業務変革の促進
- ●グローバル標準とローカル対応のバランス
- ●参入・撤退、拡大・縮小に対応する柔軟性
- ●IT基盤/運用保守の集約、共同利用、BPO

グランドデザイン具現化の観点

- ●ICT技術や製品の最適な組み合わせ
- ●グローバルテンプレート、リージョナル/ローカル・エンハンスメント
- ●グローバルコアチームとローカルチームの組み合せ
  Global Operation Platformのような企業集団総体としての方針を合わせる施策は、往々にして現地の反発を招くことがあります。実効的な事業基盤となるためには、結局は各拠点の「人」に受け入れられるものでなくてはなりません。NTT DATA Groupは世界に拠点を有しており、お客様とグローバルとローカルでチームを編成し、グローバルコアチームが全体統制を図りながらローカルチームと密な連携を行うことにより円滑な展開を行うことが可能です。
- ●オンサイト、ニアショア、オフショアの組み合わせ
- ●企業文化や本社/拠点間の関係を考慮したチェンジマネジメント

特長

- ●SAP社とグローバルサービスパートナー契約を締結
- ●世界で9,000人を超えるSAP要員（国内で約1,000人）
- ●世界で40カ国を超える拠点
- ●世界で1,400億円を超えるSAP関連売上
- ●SAP業界最高の賞であるPinnacle Awardを含む各種の受賞歴
- ●日系ICTグローバルパートナーとしてのトータルサポート

お問い合わせ先

株式会社NTTデータ
製造ITイノベーション事業本部
グローバル&SAPビジネス統括部

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

NTT DATA
Global IT Innovator

SCSK株式会社

SAP S/4HANAへの移行に向けたトータルサービスを提供する「Add-Value」シリーズ

導入事例も増え、いよいよ全体像が見えつつあるSAP S/4HANA。自社導入の検討を始めている企業も多く、グループ会社への新規導入や、SAP ERPからの移行を前にPOC（Proof Of Concept：コンセプト検証）を始める動きも活発化しています。SCSK株式会社ではSAP S/4HANAを導入するお客様に向けて、業種別テンプレートや既存システムからの移行支援など、SAP S/4HANAに特化したサービスを「Add-Value」シリーズとして提供しています。

SAP ERPの導入ノウハウに基づき「付加価値」を提供

アーキテクチャーを23年ぶりに刷新し、データ構造をシンプル化したSAP S/4HANAは、アプリケーションもデータベースも従来のSAP ERPと大きく異なるため、導入や運用に際して、新たな概念を理解する必要があります。そこでSCSKは、SAP S/4HANAの円滑な導入を支援するAdd-Valueシリーズをリリースしました。

Add-Valueは、SCSKがこれまで蓄積してきたSAP ERPの導入/運用/保守のノウハウをもとに、さらなる付加価値を提供するソリューション群です。各種導入テンプレートと導入前のPOCやマイグレーションなどの関連サービスにより、SAP S/4HANAの効率的な導入とTCO削減/ROI向上に貢献します。

パラメーター設定やドキュメント類を一括提供する導入テンプレート

Add-Valueの導入テンプレートは、業種や業務に特化した機能や設定をひな型として提供します。システムのパラメーター設定に加えて、導入プロジェクトで必要となるドキュメントやフォームも用意しています。組立製造業に特化した「Add-Value for Manufacturing」、業種を問わず会計業務に対応する「Add-Value for Accounting」、手形管理の機能を切り出した「Add-Value for 手形管理」に続き、今後も商社/卸売業向けの「Add-Value for Trading」などラインアップを拡充していきます。なお、SAP S/4HANAのバージョンは「1511」に加え、2016年10月にリリースされた「1610」対応も開始しており、2017年1月での対応版リリースを予定しています。

「Add-Value」がSAP ERPのSAP S/4HANA化を全面的にサポート！

「Add-Value」の今後の方向性

POCやマイグレーションサービスなどの関連サービス

自社業務との適合性を検証する「Add-Value POCサービス」ではSCSKが用意したクラウド環境にAdd-Valueテンプレートを組み込んだ状態で検証環境を提供するため、ライセンスの購入は不要で、検証環境を構築する必要もありません。テンプレートが提供している業務プロセスをベースに、ユーザーの業務シナリオと照合しながら適合性を判断し、実現可能性の検討や投資効果の予測が可能です。3カ月の検証をもとに提案依頼書（RFP）を作成したり、Add-Valueのテンプレートを使って本格的にSAP S/4HANA導入プロジェクトを開始することができます。

今後は既存のSAP ERPユーザーがSAP S/4HANAに移行するマイグレーションサービス「Add-Value for Migration」も、2017年3月のリリースに向けて準備を進めています。その他にも、新たな関連サービスのリリースを企画中で、SAP HANA Cloud PlatformベースのPaaS型開発基盤提供やクラウドでのSaaS提供も計画しています。

お問い合わせ先

SCSKカスタマーセンター
SCSKの製品・サービスに関するお問い合わせ受付窓口
0800-500-4000（無料）
受付時間：月～金 9:00～18:00
（祝日、年末年始、当社指定日を除く）
https://www.scsk.jp/

SCSK
夢ある未来を、共に創る。

SCSK
夢ある未来を、共に創る。

きみたちの未来につながる
ITサービスでありたい。

私たちSCSKのミッションは、IT領域において、お客様の課題を解決すること。
そして、お客様と共に成長し、社会や未来に貢献したいと願っています。
今日、私たちが関わった仕事は、きっと、どこかで誰かの未来につながっている。
SCSKは、ITサービスを通して、夢ある未来を、共に創ります。

SCSK株式会社　http://www.scsk.jp/

住友セメントシステム開発株式会社

SAP S/4HANAに向けたSAP ECC更新やSoH化時の回帰テストを大幅に効率化する「現新システム比較ソリューション」

テストシナリオ実行と、画面キャプチャー・レポート・データの現新比較の自動化で、テスト工数削減とテスト品質向上を実現!!

SAP ECCからSAP S/4HANAへの移行には、その手法によって複数のステップが必要となり、各ステップで新環境と現行環境が同様に動作するかをテストします。住友セメントシステム開発株式会社（以下、スミテム）は、テスト自動化や、画面・レポート・SAPテーブルレコード等の一括比較・レポーティングを含む「現新システム比較ソリューション」によって、テストの工数面・品質面での大幅な改善を支援します。

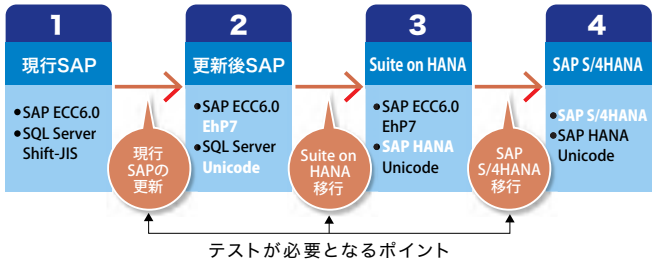
SAP S/4HANAへの移行で発生するテスト

SAP S/4HANAに移行する場合、SAP ECCはいくつかのシステム要件を満たす必要があり、そのためには、いくつかのステップが必要です。例えば、【図1】のようなロードマップの場合3つのステップでシステム更新を実施しており、それぞれのステップでテストを実施する必要があります。また、ステップ間でサポートパッケージ（SP）を適用する際にもテストが必要となります。

新環境への移行には、現・新環境で同一のテストを実施し、差異を抽出する『現新システム比較テスト【図2】』を行いますが、全てを手作業で実施すると、工数増大やミスの発生が懸念されます。

自動化が活きるテストスコープと、「QC-ACCEL」による自動化工数の半減

現新システム比較テストの前半では、現・新環境で同じテストを実施しますが、ここではテスト自動化のメリットが非常に大きくなります。テスト自動化の要点の１つは、繰り返し実施するテストを自動化スコープにすることであるからです。



【図1】SAP S/4HANA移行ステップの一例

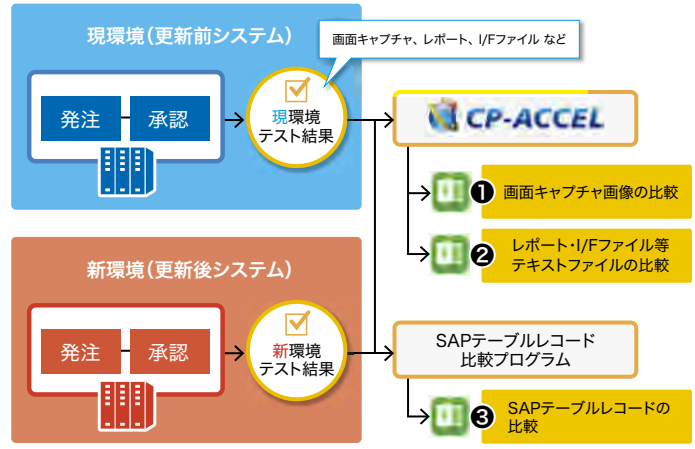
また、もう1つの要点として、自動テスト資産（スクリプトなど）の開発工数を極力低減することも挙げられます。この部分には、スミテムの自動化開発支援ソフトウェア「QC-ACCEL」が大きな効果を発揮します。

QC-ACCELは、テスト自動化のベストプラクティスを標準的に実装できるだけでなく、スクリプトなどの自動編集機能によって自動化開発全体の工数を約50%削減できます。

テスト結果比較・レポーティングの効率化

現新システム比較テストの後半では、テスト結果である画面キャプチャやレポートなどの比較を行います。スミテムは画像・テキスト比較に「CP-ACCEL」、クライアント間のSAPテーブルレコード比較に「SAPテーブルレコード比較プログラム」をご用意しています。

CP-ACCELではシステム日付や伝票番号などのエリアを予め「比較対象外」とすることにより、比較結果の判定に不要な個所を除外した現新システム比較が行えます。また、「SAPテーブルレコード比較プログラム」はテーブルレコードの比較結果をCSV形式で出力します。こちらも目視による確認ミスの排除や、工数削減効果を得られます。



【図2】現新システム比較テストの概要

「SAP S/4HANA移行時のテスト効率化セミナー」（本稿内容の詳細）

■日時：2016年12月02日（金）15:00～17:00
■会場：住友セメントシステム開発株式会社 本社セミナールーム
■参加費：無料
■お申込み：http://www.sumitem.co.jp/3653

お問い合わせ先

住友セメントシステム開発株式会社
情報システム事業部 QCコンサルティング部
〒105-0012東京都港区芝大門1-1-30 芝NBFタワー3F
TEL：03-6403-7861
E-Mail：erp_qc@sumitem.co.jp
URL：http://www.sumitem.co.jp/service/qualitycenter

Hewlett Packard
Enterprise

SAP S/4HANAプラットフォームの頂点へ。

HPE ConvergedSystem 900 for SAP HANAは、最大16TBのシングルメモリプールを実現した「SAP Business Suite 4 SAP HANA」のためのインメモリプラットフォームです。最新のインテル® Xeon® プロセッサー E7 v4 ファミリーを搭載し、最大16CPU/384コアのシングルシステムを実現します。SAP SDベンチマークでSAPS値60万以上を達成*するとともに、HPE社内の大規模データウェアハウスでは2時間の処理を88秒に短縮。インメモリ処理の圧倒的なパフォーマンスを実証しています。www.hpe.com/jp/hana

HPE ConvergedSystem 900 for SAP HANA

- インテル® Xeon® プロセッサー E7 v4 ファミリー（最大16CPU/384コア）／最大16TBメモリ搭載
- スケールアウト構成にも対応 ／ 最大192TBのインメモリDBを構成可能
- SAP HANAに最適化されたクラスタリングソフト「HPE Serviceguard Extension for SAP」による障害時高速フェイルオーバー
- ハードウェア／ファームウェア／OSの高度な連携によるRAS機能を搭載
- 物理パーティションによりサーバーリソースを電気的に独立したシステムに分割可能
- ビジネスアナリティクス、ERP、M2Mなど多様なミッションクリティカルシステムを実現

日本ヒューレット・パッカード株式会社

本書の内容は、将来予告なく変更されることがあります。当社の製品およびサービスに対する保証については、当該製品およびサービスの保証規定書に記載されています。本書のいかなる内容も、新たな保証を追加するものではありません。本書の内容につきましては万全を期しておりますが、本書中の技術的あるいは校正上の誤り、省略に対しては責任を負いかねますのでご了承ください。
＊http://global.sap.com/campaigns/benchmarkをご参照ください。

PwCコンサルティング合同会社

デジタル変革プロセスによる営業の組織的活動への移行を支援

PwC Japan グループの会計監査、税務、法務、コンサルティングにおけるプロフェッショナルサービスネットワークが可能にする総合的な支援を提供

企業では、営業関連業務、例えば案件管理、顧客分析などに対して、担当営業個人の力量に依存していることが多く、組織的総合力を発揮する活動になっていないケースが散見されます。PwCコンサルティング合同会社は、4つのステップを踏まえた変革プロセス（戦略策定、組織とプロセスの整備、情報基盤の整備、持続的なPDCA）を通し、企業の営業業務を個別活動から組織的活動への移行を推奨します。さらにPwC Japanグループとしての会計監査、税務、法務、コンサルティングといった各分野のプロフェッショナルが、関連する課題に対応したサービスを提供します。

営業業務のデジタル化は待ったなし

B2B においても購買活動は様変わりし、情報発信メディアが多様化する中、担当営業個人のレベルでは、顧客を管理することには限界があります。より高度な顧客管理を実施するためには、組織的、かつ顧客情報のデータ化が不可避です。

また、コミュニケーションもモバイル化・多機能化が進み、営業プロセスもデジタル化は急務となっています。

PwC コンサルティングが提唱する4つのステップ

数多くの企業において、デジタル変革が現在進められていますが、必ずしもうまくいっていません。原因は、デジタル変革自体をゴールにしてしまうことです。

導入事例が多い人気のクラウドアプリケーションを導入しただけですぐに成果はあがりません。組織設計やオペレーションに関する設計が不十分では、アプリケーション導入後の運用が立ち行かなくなり、作業者の負荷が増えてしまうこともあります。そこでPwCコンサルティングは、「戦略から実行」まで、以下の4つのステップを踏みながら、最適な営業業務の変革を支援します。

●戦略策定

リスク、ガバナンス、プロセス、組織に対する構想企画、実行計画を策定

●組織とプロセスの整備

策定した戦略に基づき営業情報のデジタル化や申請・承認プロセスのモバイル化などオペレーションを設計

●情報基盤の整備

クラウドアプリケーションを導入

●持続的なPDCA

改善効果・課題の分析を通して、次のステップへの提言を実施

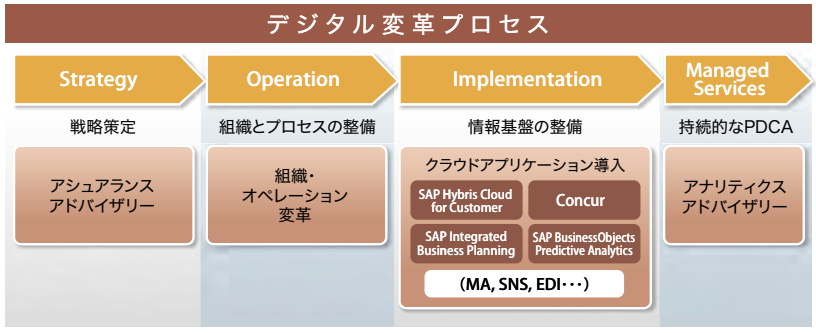
デジタル変革プロセスは短期間で変革を実現し、持続的に改善を行っていきます。実現のソリューションとして、用途に応じたアプリケーション、例えば、SAP クラウドアプリケーション群

- SAP Hybris Cloud for Customer（C4C）
- Concur
- SAP Integrated Business Planning（IBP）
- SAP BusinessObjects Predictive Analytics

などから必要な機能を組み合わせて業務のデジタル化を実現しています。

世界157カ国22万人を擁するPwCのグローバルネットワークを通じて総合的なサービスを提供

PwCグローバルネットワークでは監査およびアシュアランス、コンサルティング、ディールアドバイザリー、税務、そして法務における卓越した専門性を結集し、それらを有機的に協働させる体制を整えています。また、PwC Japanグループでは、公認会計士、税理士、弁護士、その他専門スタッフ約5,500人を擁するプロフェッショナル・サービス・ネットワークとして、 総合的なデジタル変革支援をご提供します。



PwCが提唱するソリューション

お問い合わせ先

PwCコンサルティング合同会社
〒100-6921 東京都千代田区丸の内2-6-1
丸の内パークビルディング
TEL:03-6250-1200
http://www.pwc.com/jp/ja/consulting.html

いまこそ、基幹システムのクラウド化を決断する時です。

まだ、基幹システムはオンプレミスで、とお考えでしょうか。事実、すでに数多くの企業や官公庁が基幹システムをIIJ GIOのクラウドサービスに移行しています。

IIJ GIOは、最先端のクラウド技術でプライベート×パブリックリソースを最適化。安全性・柔軟性と俊敏性・利便性を両立させながら、大きなコストダウンを実現します。

IIJ GIOをIT戦略の武器に、経営のチカラに。その決断が未来をつくります。

IIJ
Internet Initiative Japan

IIJ GIO　検索

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

SAP Partner

Teachme Biz

情報システムの導入・操作マニュアル作成や管理にお困りの企業様へ

マニュアルの作成・共有が、たった 10 分で。

社内・社外・デバイスを問わない、クラウド型マニュアル作成・共有ツール「Teachme Biz」

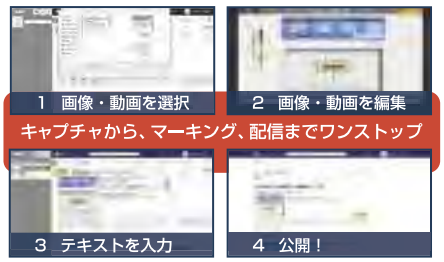
マニュアル作成時間
約 1/5

運用負荷
約 1/2

受賞歴

2013年　2月　第５回「千代田ビジネス大賞」ニュービジネス部門　特別賞
2015年　4月　第27回「中小企業優秀新技術・新製品賞」優秀賞
2015年　4月　三菱東京 UFJ 銀行　第２回「Rise Up Festa」優秀賞
2016年　2月　第２回 ICT ビジネスモデル発見＆発表会全国大会
　　中小企業ビジネス部門　最優秀賞、中小企業長官賞
2016年　3月　富士通アクセラレータプログラム　第２期ピッチコンテスト　優秀賞

マニュアル作成は簡単４ステップ

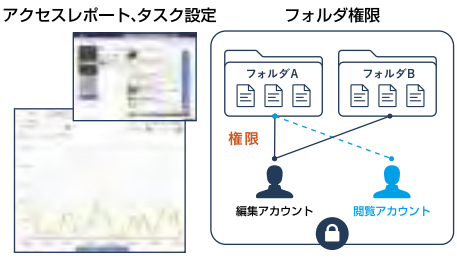


写真やスクリーンショットをそのまま使い、画像を編集、テキスト入力するだけで、マニュアルを公開できます。また、既存のマニュアル（PDF など）を簡単に取り込むこともできます。

画像・動画主体で直感的にわかる

動画や画像が主体の分かりやすいマニュアルなので、伝えまちがいや伝えもれなどのトラブルを抑えることができます。

閲覧管理やタスク設定、フォルダ権限も



マニュアルごとのビュー数やコメント数など自動で集計。マニュアルをメンバーにタスク配信することもできます。
また、フォルダごとに、メンバー・ゲストの権限を設定し、どのマニュアルを誰が利用するのか、適切に管理できます。

有償導入社数 1,200 社の実績

※ 2016年11月現在

幅広い業種、中小から大手まで、様々な規模の企業で活用されています。

MUFG 三菱東京UFJ銀行　YASDA　星野リゾート　カメラのキタムラ　ASKUL　FULLCAST HLDGS.　TORETA　小田急プラネット　中野市

全国各地で無料体験会を開催しております！

studist
株式会社スタディスト 〒101-0047　東京都千代田区内神田2-3-3 千代田トレードセンタービル5F
03-6206-9330(10:00-17:00)　support@teachme.jp
biz.teachme.jp

製造業から生まれ製造業を強くする

～200社へ導入されたSAP ERPテンプレート「リアルモデル」～

私たちは製造業を中心とした幅広い業種からなる三井金属グループ（国内外55社）のシステム部門からはじまりました。リアルモデルは三井金属グループの基幹システムを一つのSAP ERP上で稼働させたノウハウをテンプレート化したものであり、経営課題の解決や経営目標を達成するための“あるべき姿”を実現しています。私たちは製造業から生まれたパートナーとしてSAP ERPの導入を迅速かつ最適に行い、製造業をつよくしていきます。

REAL MODEL

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。

JAPAN AIRLINES

ゆとりのシート・ラウンジ利用・機内サービス、
ちょっぴり贅沢に、プレミアムフライト。

JAL国際線

プレミアムエコノミークラス

ワンランク上を実感したい、あなたへ。

JAL PREMIUM ECONOMY JAL SKY PREMIUM　プレミアムエコノミークラス最大級のリラックス空間に、多彩な機能をプラス。

・シートの前後間隔が約107cmあり、
ゆったりとお過ごしいただけます。

・座席が前方にスライドするリクライニング構造なので、
前方座席が倒れてくることなく、
ご自分のスペースが確保できます。

・プレミアムエコノミークラスのお客さまは、
JALの空港ラウンジをご利用いただけます。
※ご搭乗便によっては、ご利用いただけない場合がございます。

詳しくは JALプレミアムエコノミークラス 検索

oneworld member

JAL
明日の空へ、日本の翼

NTT DATA

Global IT Innovator

NTT DATA
株式会社NTTデータ グローバルソリューションズ

QUNIE

JSOL

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

SAP×グローバル×事業パートナー

貴社のGlobal Operation Platformを実現します

41ヶ国・9,000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 入会のご案内

JSUGの概要	名称：ジャパンSAPユーザーグループ （略してJSUG、ジェイサグ） 設立：1996年 2016年10月末現在、法人会員（ユーザー）472社、賛助会員（パートナー）56社の計528社の会員企業と、JSUG-NET登録者6,940名で構成 産業領域7、機能領域9、テクニカル領域1、地域フォーラム3、戦略プログラム1、その他ワーキンググループ・分科会活動9の計30の活動体	
JSUG会員資格	法人会員	SAPのユーザー企業又はSAPを導入検討中の企業
	賛助会員	SAPによって承認されたアライアンス・パートナーで、本会の理念に賛同する企業
	スチューデント会員	本会の理念に賛同する学生で、在学期間に限る
	年会費	法人会員：60,000円 ※初年度年会費無料 賛助会員：110,000円 スチューデント会員：1,000円
入会方法	お電話またはJSUGホームページ（JSUGNET）からのお申込み	
お問い合わせ	**ジャパンSAPユーザーグループ** 東京都新宿区新宿3-11-6 エクレ新宿503 E-mail：info@jsug.org　TEL：03-3355-2392 運営時間：平日 10:00-18:00	

2016年度 JSUGサポータープログラム

協賛企業一覧

●ダイヤモンドサポーター
SAPジャパン株式会社

●プラチナサポーター
株式会社アイ・ピー・エス/アクセンチュア株式会社/アビームコンサルティング株式会社/伊藤忠テクノソリューションズ株式会社/SCSK株式会社/株式会社NTTデータ/日本アイ・ビー・エム株式会社/株式会社野村総合研究所/株式会社日立製作所/三井情報株式会社

●ゴールドサポーター
オープンテキスト株式会社/Kofax Japan株式会社/コベルコシステム株式会社/住友セメントシステム開発株式会社/日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社/日本ヒューレット・パッカード株式会社

●NETサポーター
株式会社インターネットイニシアティブ/EMCジャパン株式会社/トムソン・ロイター・プロフェッショナル株式会社/PwCコンサルティング合同会社

ご入会はこちらから　http://www.jsug.org/

JSUG INFO. バックナンバーのご案内

各部会のアクティビティや会員事例など、JSUGの活動をまとめたJSUGINFOのバックナンバーは、以下でご覧いただけます。
JSUGNET：http://www.jsug.org/about/jsug-info/index.html

JSUG Award 2016

JSUG Awardは、JSUG活動に多大な貢献のあった方々への感謝の意を表し、5つの区分にて表彰するものです。2016年度の選考結果は以下の通りです。

●MVP賞
直吉 秀樹（トラスコ中山株式会社）

●ベストサポーター賞
株式会社NTTデータ

●事例ダウンロード賞
河原 哲也（アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社）
小林 崇（中外製薬株式会社）
土肥 晃（日本アイ・ビー・エム株式会社）

●プラチナサポーター継続賞
アクセンチュア株式会社
アビームコンサルティング株式会社
SCSK株式会社
三井情報株式会社

●特別功労賞
古濱 淑子
宮川 真衣子

●特別賞　徳光 吉成（北陸電力株式会社）

JSUG INFO. Autumn 2016(Vol.8)　平成28年11月25日発行　発行元：ジャパンSAPユーザーグループ　東京都新宿区新宿3-11-6 エクレ新宿503　E-mail：info@jsug.org　TEL：03-3355-2392