

ERP の未来をナビゲート

SAP のクライアントは岐路に立たされている—
今、イノベーションをとるか、あるいはS/4HANAにすべてを賭けるか。

SAPが自身の顧客基盤を新しいS/4HANAプラットフォームへ移行するように強く推進しているため、クライアントは重大な変更直面しています。しかし、クライアントは既存のERPプロファイルに大幅な変更を加えるよりも、現在のシステムの使用可能期間の延長とビジネス価値の拡張により、次世代のERPへの最適な道を進む方法を模索しています。

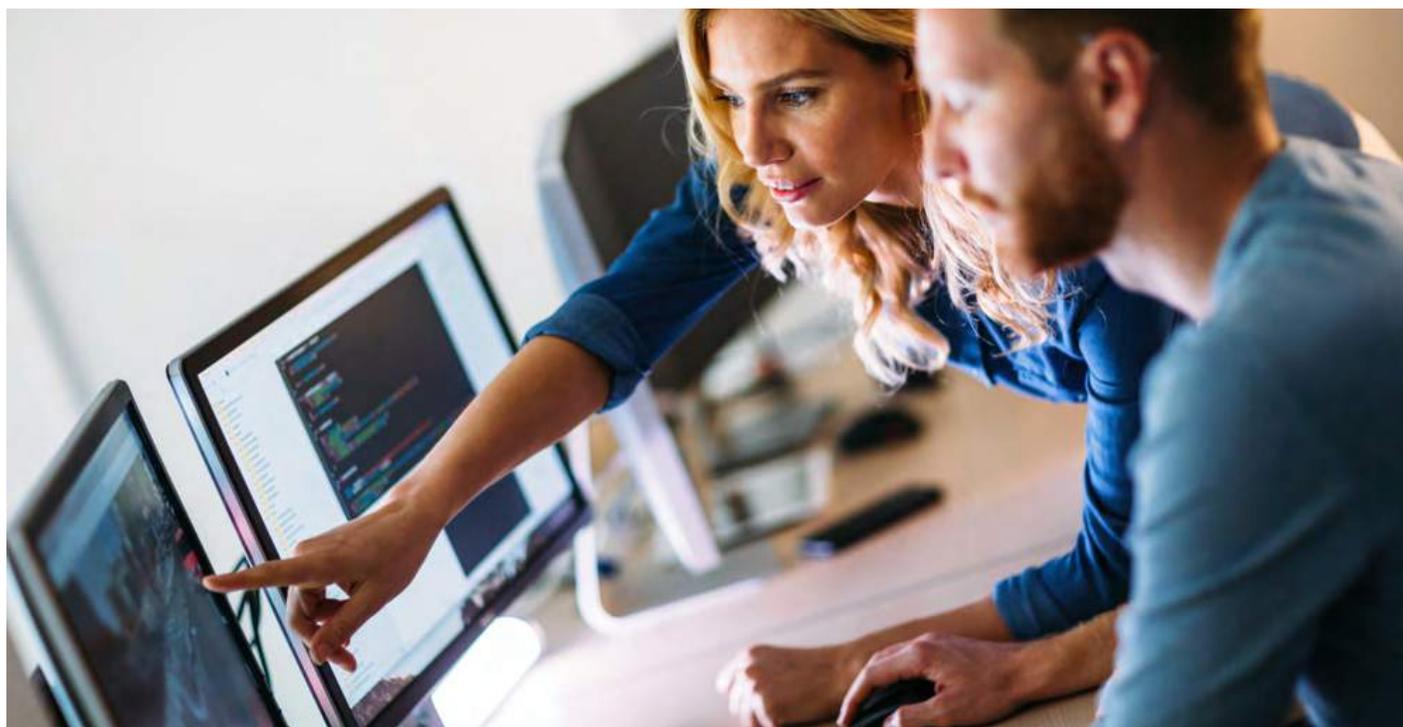
SAPはS/4HANAへの移行に重点を置っていますが、クライアントはSAPのスケジュールを守るためだけに移行を迫られることを望んでいません。IDGが新たに実施した世界規模の調査によると、ECC 6の保守の終了時期が迫っているにもかかわらず、圧倒的多数(85%)のSAPユーザーが、2025年まで、またはそれ以降も既存のSAPアプリケーションの稼働を継続する予定です。

S/4HANAへの移行を保留するかどうかについて明確な回答をしなかったIDGの調査回答者は、その主な理由として現在のERPへの投資を最大化したいという希望

(42%)を挙げており、次にベンダーロックインへの懸念(38%)が続いています。調査によると、回答者は他のSAP ERPシステムよりもECC 6を稼働させる可能性の方が高いということでした。

さらに、ライフサイクルのごく初期の段階であるため、この新しいプラットフォームが他の次世代ERPプラットフォームや関連するSaaSベースのシステムとどのように競合していくかを予測することができません。S/4HANAは新しいインメモリデータベース技術をベースに構築されており、それが潜在的なリスクと追加コストの可能性を高めています。

たとえば、組織は新しいプラットフォームと互換性を持つようにカスタマイズを評価して修正する必要があります。移行作業においては、システムの実装と統合、新しいハードウェア、および将来のアップグレードをカバーするための追加予算が必要になります。S/4HANAの移行に伴うもう1つの潜在的な障壁は、社内およびシステムインテグレ



Sponsored Content

Rimini Street

一たの人材不足です。現在のところ、新しいS/4HANAのテクノロジーと能力に精通したエキスパートが不足しているため、新しい環境が本格稼働すると、運用のために十分なスタッフを配置したり、継続的なサポートを提供したりすることが難しくなっています。

「期限というものは、プロセスにあらゆる種類の関連するリスクと膨大なコストを組み込んだ、超えてはならない一線なのです。」とリミニストリートCMOのDavid Roweは述べています。「問題は、(移行に)多額の費用と何年かかるかわからない程の長い時間を費やしても、結局は、これまでと同じ機能で、少しだけ新しい何かを備えたシステムになるということです。S/4HANAはいつかあなたの会社にとって正しい選択になる可能性はありますが、それは現時点で取るべき、正しいリスクまたは利益でしょうか？」

現状に満足していない

SAPのクライアントは、まだ一か八か賭けることに目を向けてはいませんが、現状に完全に満足しているわけではなく、既存のシステムの成長が止まっていることについては口を閉ざしています。IDGの調査回答者の4分の1以上(28%)は、自社のERPプロファイルがSAPのみにとどまると予想していますが、その2倍(56%)は、SAPの機能とクラス最高のクラウドソリューションを組み合わせた何らかのハイブリッドERP環境への移行を計画しています。この調査によると、従来のSAPへの投資に不満を抱いているクライアントは、ERPプロファイルを決めかねている可能性が高く、SAPの現在のアプリケーションポートフォリオから十分な価値を得られていないと答えたクライアントも多かったです。さらに、多くの人が、SAPの保守サポート費用は妥当ではないと答えています。具体的には、SAPの費用は提供される新しいイノベーションや拡張機能の数に見合っていないと主張しています。

回答者はまた、カスタマイズのサポートが限られていること、問題解決に時間がかかること、担当者の専門知識が不足していること、イノベーションが不足していることも問題視しています。標準のSAPサポートではカスタムコードをサポートしていないため、多くの場合、SAPユーザーは保守費用の支払いに加えて、フルタイムの従業員や社外のコンサルタントの利用を余儀なくされ、システムの所有にかかる総費用が増大します。

現在のSAPへの投資から得られる価値に懐疑的なクライアントは、代替案を進んで取り入れています。IDGの調査では、回答者の9%がSAP以外のソリューションへの移行を計画していることがわかりました。これは主に、同等以上の堅牢なSaaS製品を見つけたためです。

現状維持は解決策ではない

長期的なERPロードマップを計画しているSAPのクライアントは、現状維持を避けるために、既存のERP環境を改善する方法を探しています。現状を維持することは選択肢にはなりません。なぜなら、デジタル化が進むビジネス環境において、現状維持は、企業がイノベーションを促進し競争力を維持する能力を低下させるからです。

実際、IDGの調査回答者の38%が、デジタルトランスフォーメーションを今年全体でのミッションクリティカルな最優先事項として挙げており、企業は競争優位性を確保するために中核的なERPプラットフォームの調整を検討しています。結果として、ERPプロファイルの決定を行う上での



要検討事項として回答者の36%がイノベーションの必要性を挙げ、一方、35%がリスク管理の必要性を挙げました。

クライアントは、既存のSAPへの投資を強化するために、テクノロジーとサービスに積極的に投資しています。IDGの調査によると、回答者は、ベストプラクティス(42%)、より優れたカスタマイズオプションの利用(40%)、サポートの可用性の拡張(38%)、社内IT部門の負担を軽減する機

Sponsored Content

Rimini Street®

FROM IDG



能(38%)を既存の環境を強化するポイントとして進んで取り入れていることがわかりました。SAP環境を最前線で管理している回答者は、既存のSAP ERPプロファイルの価値を高めるために、サポートの可用性の向上(他の28%に対して48%)に投資したいと考えています。

第三者保守サポート:アップグレードのジレンマに対する実用的なソリューション

現状維持か早すぎる移行かの間で迫られる難しい決断を回避する方法の1つは、第三者保守サポートを選択することです。第三者保守サポートは、既存のERP環境と次世代ERP環境の間の繋ぎとして機能し、SAPのサポートを継続するよりもはるかに優れた価値をもたらします。第三者保守サポートが、2027年に予定されているSAPの保守終了予定日以降も保守サポートオプションを提供するため、クライアントは、自社のERPロードマップのコントロールを取り戻すことができます。また、自社のビジネス目標を達成し、SAPではなく、自社の時間軸とリソースの制約内で機能する戦略を立案することができます。第三者保守サポートを利用することで、企業は移行の決定を延期したり、準備が整うまで移行を遅らせたり、完全にSAPをやめて最新の代替プラットフォームに移行したり、または、S/4HANAが安定化する間に慎重に選択肢を調査し、評価しながら既存のSAPリリースをそのまま使用し続けたりすることもできます。

第三者保守サポートを選択すると、年間保守サポート費用が半分に削減され、企業はSAPへのアップグレードに追われることなく、全体的なコストを大幅に削減できます。

その結果、第三者保守サポートによって資金とリソースが自由になるため、企業は、まだ実証されていない新しいプラットフォームへの移行が完全に完了する未来のいつかではなく、今日のイノベーションに投資することができます。このようにして、企業は競合他社の一歩先を行くことができ、S/4HANAが自社のビジネスニーズに合ったプラットフォームであるかどうかを判断するために必要な時間を取ることができます。

実際、第三者保守サポートの最大の利点の1つは、今日のイノベーションに資金を提供する手段を持てることです。第三者保守サポートによって削減した費用、得られたリソースや余力はすべて、現在のデジタルビジネスニーズを満たすための革新的な取り組みやクラス最高のテクノロジーに向けて使うことができます。

企業は、SAPがロードマップを完成させ、新しいエンタープライズ製品を安定させるのを待つという不安定さやリスクから解放されます。

「ほとんどのCIOが最も避けたいことは、3年以上にわたる移行のブラックホールに入ることです。」とRoweは付け加えました。「3年間の回り道をせずにイノベーションを実現する方法はたくさんあります。進まない移行をしている間に、競合他社が勝つことになります。(すべてのCIOは)ビジネスが必要としているのに実現できていないプロジェクトを数多く抱えているのです。」

組織にとって最も重要なことは、将来を見据えて本質的にERP環境と戦略を設計しながら、準備が整ったときに

Sponsored Content

Rimini Street®



新しいSAPプラットフォームに移行できる柔軟性が提供されることです。組織がS/4HANAが自社のニーズを満たしていると判断した場合、第三者保守サポートが移行を請け負います。そうでない場合、より適合性の高いソリューションが利用可能であれば、最新の代替ERPという選択肢に移行することができます。

「S/4HANAが安定し、市場によって実行可能なソリューションであると判断されれば、S/4HANAに戻り、導入することも可能です。」とRowelは述べています。「まだ時期ではないのに、SAPに勝手に行動を決められる必要はありません。」

SAPが推奨するS/4HANAへのアップグレードパスに盲目的に従うのではなく、企業は正式なROI分析のデューデリジェンスを行いながら、中核的な戦略と目標を最適なテクノロジー

と連携させるビジネス主導型ロードマップを開発することができます。急速に変化する環境とデジタルイノベーションへの注力を考慮すると、企業は、SAPが主導する移行パスに従うよりも、イノベーションとビジネス成長を追求するためのはるかに実践的で説得力のある戦略を第三者保守サポートに見いだすことができます。

詳細については、
<https://www.riministreet.com/jp/sap-s4hana-4factors-ebook?src=IDG>をご覧ください。

