

# S/4HANA でリミニストリートを活用する SAP 顧客

リミニストリートのお客様 33 社による  
SAP 戦略とシステムの最適化例

**Rimini Street**

# 理想的シナリオ

SAP S/4HANAへの移行を視野に入れたイノベーションを加速すると同時に、コスト削減を最大化しリスクを最小化する

SAP ECC のサポート打ち切りという SAP 戦略の障害を排除する

ニーズに最適な次世代システムを選ぶ柔軟性と時間を確保する

S/4HANAへ移行する場合その前後も、SAPシステム全体に対して包括的なサポートを受ける

SAPを使用しているお客様は、SAPアプリケーション戦略に関して難しい決断を迫られています。コストのかかる「完全な置き換え」型のS/4HANA実装開始への圧力が高まっています。ECC 6のサポート打ち切りが予定される中、高額と思われる保守費用と引き換えにSAPが行っている投資は限定的です。

SAP顧客の大半はコストの高さ、成熟度の低さ、ROI確保の難しさといった観点の評価が完了するまで、S/4HANAに関する決定を先送りしたいと考えています。他の顧客にとっての焦点は、S/4HANAに移行するかどうかではなく移行の時期です。中規模企業やSAPを新規導入する企業等の中には、現在S/4HANAの早期実装に価値を見いだすSAP顧客もいるかもしれません。しかし、S/4HANAを選択肢から外し、別のソフトウェアプロバイダー製の近代的なクラウドアプリケーションへの移行の方が価値が高いと考える顧客もいるでしょう。

お客様にとってどのシナリオが最適にかかわらず、リミニストリートは、検討されているS/4HANAの実装前、実装中そして実装後も、お客様のSAP戦略の最適化をサポートします。



# SAP 顧客にとってリミニストリートが将来に向けたスマートな選択肢である理由



## 大幅なコスト削減

総サポート費用を最大90%削減し、数百万ドルに及ぶS/4HANAのコストを先送りにできる。



## リスク軽減

S/4HANAの早期実装に伴う極度のリスクを回避し、最適なソリューションを選択できる将来的な柔軟性を維持。



## 高度なサポート

カスタムコードや統合を始めとするお客様の問題すべてに対応する、指名担当エンジニアによる受賞歴のあるサポート。



## イノベーションの加速

S/4HANAの成熟を待ちながら、コスト削減分を資金に充てイノベーションを加速。

## SAPを使用している数多くのお客様に続いて、御社もぜひリミニストリートをご活用ください

最終的な目的がS/4HANAであれ代替的な近代アプリケーションであれ、または将来のプラットフォームをまだ決定していない場合でも、御社にとってリミニストリートは将来に向けたスマートな選択肢です。リミニストリートは、S/4HANAを含むSAPの主要リリースすべてのお客様、そしてSAPへの円滑な回帰後に将来的には「完全な置き換え」型のS/4HANAの最終実装を計画しているお客様をサポートします。

リミニストリートを活用すれば、S/4HANAの準備が整っていないお客様も、目に見えるROIが現れるまで最終決定を保留することによりS/4HANAのコストとリスクを軽減できます。その間、質の高いサポートを受けながら、コスト削減分を、競争力強化に向けた速やかなイノベーションの資金に充てることができます。

本書では、リミニストリートをスマートな選択肢として採用したSAP顧客の例をいくつかご紹介します。この中には、すでにリミニストリートのメリットを享受し、次世代システム向けにSAPへのシームレスな回帰を完了したお客様も含まれます。リミニストリートを活用してSAPシステムと戦略を最適化したこれらの企業の事例が、御社の参考になれば幸いです。



# 目次

選択するアプリケーション戦略を問わず、リミニストリートはSAPを導入しているお客様をサポートします。以下のアイコンで、御社が検討中のSAP戦略と似た戦略を持つリミニストリートのお客様を検索できます。

リミニストリートのサポートを受け、S/4HANAや他の新規アプリケーション向けにSAP回帰をシームレスに完了したSAP顧客



CF Industries — 5

Propex — 6

Incitec Pivot Ltd — 7

大手国営電力当局 — 8

カナダの鉄鋼メーカー — 8

ITメーカー — 9

プリント基板メーカー — 9

器具ツール小売業者 — 10

製薬会社 — 10

世界的な包装企業 — 11

高級服飾メーカー — 11

現在S/4HANAを導入し、リミニストリートのサポートを受けているSAP顧客



Cameco Corporation — 12

金属加工機器と機械メーカー — 12

将来の選択肢を残したまま、S/4HANAに関して「時機をうかがう」姿勢を取る、リミニストリートのサポートを受けるSAP顧客



世界的メーカー — 13

マルチノマ郡 — 14

Superior Uniform Group — 15

PBF Energy — 16

RSA Insurance Group — 17

Atento - 世界的CRM BPOサービス プロバイダー — 18

Rodobens - 金融サービス — 18

消費者向けパッケージ商品 — 19

フォーチュン500電子機器小売業者 — 19

紙製品メーカー — 20

世界的な情報サービス巨大複合企業 — 20

フォーチュン500電子機器メーカー — 21

産業機器メーカー — 21

中規模産業メーカー — 22

キャンディ菓子メーカー — 22

世界的エンジニアリング建設サービス — 23

建設鉱業サービス — 23

ブラジルの衣料品小売業者 — 24

ヨーロッパのエネルギー通信公共事業 — 24

ヨーロッパの家電メーカー — 25

東南アジアの製薬会社 — 25



# CF Industries

既存の ECC 6 プラットフォームの稼働を継続しつつ、S/4HANA クラウドへのサブスクライブを完了

CF Industriesは年間3,000万ドルをITに支出しており、現行業務と強化のコスト削減方法を模索していました。

2016年、同社はSAPサポート業務のコストを削減し、同社のITフレームワークとビジネスニーズを理解する専任サポートチームのサポートを受けるために、リミニストリートに切り替えました。

その結果、同社は年間保守費用の79%削減(以前のSAPの料金設定と比較)を達成しました。これはつまり、総額2,500万ドルを超えるコスト削減に相当します。メリットの例としては、SAP年間保守費用の50%削減、5つの主要アップグレードを今後10年間回避できることなどが挙げられます。

CF Industriesは、老朽化したSAP ERPフレームワークから、デジタル要件に対応できるアジリティや柔軟性を備えたプラットフォームに移行する必要性を感じており、S/4HANA(パブリック)クラウドなら成長に向けた新たなスタートを切れるプラットフォームとなるだろうと確信しました。

順調に進めば、S/4HANAクラウド フットプリントをロジスティクスや工場保守にも拡大する計画です。

## クライアント データ：

会員制の協同組合から、窒素肥料や他の窒素製品を扱う世界的メーカー兼販売者へと転身。



本社：イリノイ州、ディアフィールド



収益：34 億ドル



業種：製造業  
および販売



従業員：2,900 人

## アプリケーションとテクノロジー：

- ECC 6, Enhancement Pack 4
- SAP Business Warehouse
- Microsoft SQL Server

## ベンダーへの回帰：

- SAP から S/4HANA クラウドへのサブスクライブを完了し、同時にリミニストリートのサポートを継続
- 「[SAP] にこう言ったのです。新規顧客として扱ってほしい、と。時間はかかりましたが、最終的にはそうしてくれました。」

## 検討事項：

- リミニストリートにより、SAP ソリューションのサポート費用を大幅削減 (79%)
- 新規 IT プロジェクト向けに、3.5 人分の常勤従業員を自由に使えるようになる
- S/4HANA クラウドへのサブスクライブにあたり、リミニストリートのサポートを活用して大きなレバレッジを確保

「最低 3 年間の移行期間となります。  
この間、様々な評価を行い、  
適切な道を選択します。」

— CF Industries,  
CIO, Tom Grooms



# 2,500 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額

「レベルの高いサポートを受けつつ、  
コスト削減分を新規システムに再投資できます。」



# Propex

## 世界的なジオテキスタイルメーカーが、2回にわたり、リミニストリートへのSAPサポートに切り替え

2010年、増加し続けるSAP保守費用を削減すべく、Propexはリミニストリートのサポートに切り替えました。PropexのITディレクターDavid Eady氏は、こう述べています。「リミニストリートへの移行という決定は、実に簡単に下すことができました。能力の点で匹敵する会社は他にありませんでした。」

2013年、Propexは戦略的な世界的SAP拡大イニシアティブの一環として、SAPのサポートプログラムに戻しました。その後、Propexは米国とドイツ国内のSAP ECC 6インスタンスのサポートを再びリミニストリートに任せる決定を下しました。

Propexは、改善された質の高いサービスと総サポート費用の大幅削減というメリットを享受すると同時に、SAPソフトウェアロードマップに対する高い柔軟性とコントロールを取り戻すために、リミニストリートに戻ってきました。「SAPからリミニストリートのサポートに戻るという決定は、簡単に下すことができました。スピーディに対応してくれるリミニストリートのサポートモデルに慣れてきていたからです」とEady氏は述べます。

またPropexには、少なくとも現時点では、SAPにとどまりS/4HANAソリューションを再実装するだけの強力な理由がありませんでした。しかしPropexの事例は、SAPへの回帰はシームレスに行えること、またそれを選択する企業にとって魅力的なオプションであることを実証しています。

### クライアントデータ:

数十億人もの人々が、Propexのエンジニア製品ポートフォリオに依存しています。同社の合成繊維と織物は、世界中の重要インフラの建設に役立っています。

リミニストリートへの移行という決定は、  
実に簡単に下すことができました。  
能力の点で匹敵する会社は  
他にありませんでした。」

— IT ディレクター、David Eady



本社：テネシー州、チャタヌーガ



収益：7億5,000万ドル



業種：製造業



従業員：2,000人

### アプリケーションとテクノロジー:

- ECC 6
- Oracle Database

### S/4HANA戦略:

- 現在のECC 6実装を徹底活用する
- 準備が整い次第、S/4HANAを含む将来的なオプションのアセスメントを行う

### 検討事項:

- サポート費用の大幅削減
- 反応性のはるかに高い専門家サービスを受用する
- S/4HANAが成熟するまで待つ
- 準備が整えばその時点で、実証済みのSAP回帰手順を踏む

5,100  
万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額



# Incitec Pivot Ltd

## S/4HANA への段階的アプローチを取るクライアント

Incitec Pivot は、20 年以上にわたり SAP アプリケーションに依存しており、ベンダー サポートからリミニストリートへと切り替えたオーストラリア国内初の SAP 使用企業です。Incitec Pivot の CIO、Martin Janssen 氏は、コスト最適化と ROI 最大化のためのリミニストリートへの切り替えについて、「問題なのは価格の安さではなく、最大の価値を得られるかどうかです。だからこそリミニストリートを採用したのです」と述べています。

SAP は Incitec Pivot のコア システムですが、Janssen 氏とチームは、ECC プラットフォームの拡大に向け、CRM、E コマース、HCM、ロジスティクスを含む新規システムとソリューションに投資してきました。この投資が、イノベーションの継続と競争力の強化を可能にしたのです。すべての戦略的プロジェクトは「リミニストリート採用によって確保したコスト削減分を資金とした」、と Janssen 氏は指摘します。

最近になって同社は、追加の ERP オプションの検討を開始し、リミニストリートのサポートを継続しながら、SAP の S/4HANA ライセンスを購入しました。ここには、既存の ECC アプリケーションを引き続きしっかり活用しながら、S/4HANA のロールアウトと評価を自社のベースで段階的に開始し、適性とビジネスケースを見極めたいという意図があります。Incitec Pivot は、S/4HANA のロードマップと戦略が明確になるまで、当面の間 2 つの ERP システムを並行して稼働することになります。

## クライアント データ：

Incitec Pivot Ltd は、肥料と爆発物を製造供給し、オーストラリア、米国、メキシコ、チリ、トルコ、インドネシアを始めとする 16 ヶ国で鉱業サービスを提供しています。

「20 年間にわたり、SAP は当社にとって最重要システムです。このシステムをスムーズに稼働し、健全性を保つことが、非常に重要なのです。」

— Incitec Pivot Ltd,  
CIO、Martin Janssen



**本社：**オーストラリア、ビクトリア州、サウスバンク



**収益：**12 億ドル



**業種：**化学品製造



**従業員：**5,064 人

## アプリケーションとテクノロジー：

- ECC 6 Enhancement Pack 6
- Business Objects
- SAP Solution Manager

## S/4HANA 戦略：

- コア の SoR (システム オブ レコード) として、既存の ECC 6 アプリケーションを維持する
- 製品進化に伴い、段階的に S/4HANA のロールアウトを行う

## 検討事項：

- ECC 6 アプリケーションのサポート費用削減
- コスト削減分を新しいソリューションに再投資する
- S/4HANA に対して段階的なアプローチを取る

# 930

万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額



## 大手国営電力当局

 収益：26 億ドル

### SAP 回帰の詳細：

- SAP の ECC アプリケーション新リリースを大幅値引き価格で購入完了
- バックフィーや違約金なしに、SAP サポートと保守に戻す

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

Business Objects

SAP Business Planning  
and Consolidation

## カナダの鉄鋼メーカー

 収益：8 億 7,500 万ドル

### SAP 回帰の詳細：

- 海外拡大計画に伴い、追加製品のための SAP 回帰が必要となる
- SAP に戻り、新製品とサポート保守を違約金なしで購入

### アプリケーションとテクノロジー：

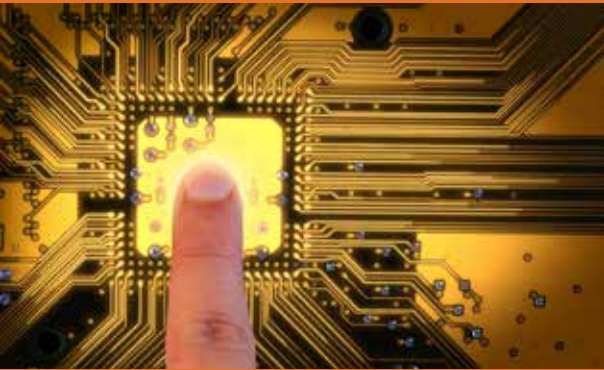
SAP R/3 4.7

Business  
Warehouse

SAP Netweaver







## IT メーカー

🔄💰 収益：10 億ドル

### SAP 回帰の詳細：

- SAP の ECC アプリケーション新リリースを大幅値引き価格で購入完了
- バックフィーや違約金なしに、SAP サポートと保守に戻す

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

SAP Max DB

## プリント基板メーカー

🔄💰 収益：1 億 6,000 万ドル

### SAP 回帰の詳細：

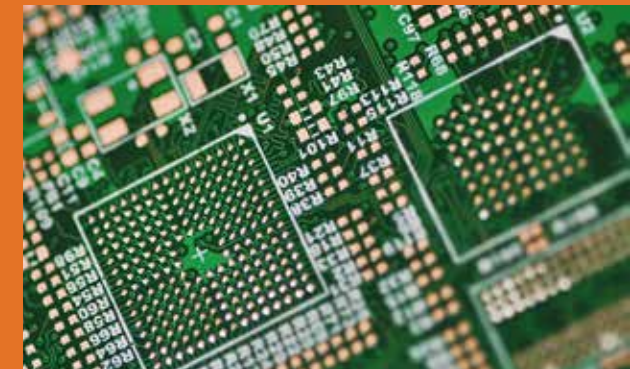
- 企業買収に伴い、ベンダーとの世界単一契約への移行が必要となる
- 違約金なしに、SAP サポートへのシームレスな回帰移行完了

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

SAP Netweaver

Oracle Database





## 器具ツール小売業者

🔄💰 収益：5 億 9,200 万ドル

### SAP 回帰の詳細：

- SAP から新たなモバイル製品と CRM 製品を購入
- バックメンテナンス料金なしに SAP サポートに戻ることができる「非常に魅力的な」オファーが SAP から提示される

### アプリケーションとテクノロジー：

R/3 4.7c

## 製薬会社

🔄💰 収益：非公開

### SAP 回帰の詳細：

- リミニストリートへの移行時には利用できなかった、ECC 6 リリースの購入とアップグレードが必要となる
- 新製品を購入し、違約金なしで SAP サポートへの回帰完了

### アプリケーションとテクノロジー：

R/3 4.7c





## 世界的な包装企業

 収益：34 億ドル

### SAP 回帰の詳細：

- 未公開投資会社を買収され、同社がすべての SAP 契約を一つの基本契約に移した
- 回帰の一環として、将来のすべての SAP 製品に対する大幅値引きを SAP 側が提示した

### アプリケーションとテクノロジー：

R/3 4.7c

Business  
Warehouse

## 高級服飾メーカー

 収益：4,500 万ドル

### SAP 回帰の詳細：

- アップグレード決定後、SAP から新規 ECC アプリケーションを購入
- SAP とのシームレスなトランザクション

### アプリケーションとテクノロジー：

R/3 4.6

Business  
Warehouse





5,000 万ドル

リミニストリーツ活用により見込まれる 7 年間の削減額

## Cameco Corporation

収益 : 18 億ドル

### S/4HANA 戦略 :

S/4HANA と並行して ECC 6 も継続稼働する予定で、ビジネス ケースの確立に応じて S/4HANA の全体拡大を検討。SAP テクノロジー全体のサポート スタッフの専門性と知識を考慮し、S/4HANA サポートをリミニストリーツに依頼。

### アプリケーションとテクノロジー :

S/4HANA (社内実装)  
Finance

SAP HANA  
Database

ECC 6,  
Enhancement Pack 6

Business Objects

Solution  
Manager

## 金属加工機器と機械メーカー

収益 : 28 億ドル

### S/4HANA 戦略 :

リエンジニアリングと工程簡素化の実現に向け、「グリーンフィールド」実装として S/4HANA を使用し、並行して既存の ECC 6 システムを維持。コスト削減見込み分を将来の拡大資金として活用できることを理由に、S/4HANA のサポートをリミニストリーツに依頼。

### アプリケーションとテクノロジー :

S/4HANA

HANA Database

ECC 6

Oracle Database  
10.2

(社内実装) : Finance と  
Order Management



2,100 万ドル

リミニストリーツ活用により見込まれる 7 年間の削減額

# 世界的メーカー

## 長年 SAP を使用してきた顧客が、コア SAP システム周辺のイノベーションこそが最善の道筋だと判断

この世界的メーカーは長年にわたり SAP を使用してきて、2つの根源的な課題を抱えていました。第一に、同社は収益性を最大化するために業務支出削減に迫られていました。第二に、事業イニシアティブへの対応力を高めるために、次世代 ERP 戦略を再定義する必要がありました。

「ERP や Db2 データベースの保守費用に見合った価値を得られていませんでした」と同社 CIO は言います。「SAP はコア ECC 製品への追加投資を行う様子はなく、投資はすべて S/4HANA を始めとするクラウド サービスに向けられるようでした。」

同社が SAP 戦略策定を積極的に進める中、当初は S/4HANA が次取るべき当然のステップだと思われました。しかし、同社 CIO が説明する通り、「S/4HANA について SAP と協議した結果、ロードマップは不明確でコストが高すぎるのがわかりました。HANA によるインメモリ処理移行を正当化するビジネス ケースを連携して策定することができなかったのです。」

「リミストリートへの切り替えにより、保守費用の削減と高レベルなサポート確保の見通しが立ち、業務支出を増やさずに新規ソリューションにコスト削減分を再投資できる道筋も見えてきました」と同社 CIO は述べます。「同時に、SAP にすべての解決策を望むのはやめました。将来に向けた最善の選択肢は、当社の ECC コアを維持し、それを軸にクラウド アプリケーションを追加することだと気づきました。SAP 周辺のイノベーションが最も実行可能で費用対効果の高い戦略だったのです。」

### クライアント データ：

この世界的メーカーは、様々な工業用フィルター製品を手がける大手メーカーであり、マイクロエレクトロニクス生産や醸造所等向けに製造を行っています。

### アプリケーションとテクノロジー：

- ECC 6
- Business Warehouse, GRC
- IBM Db2

### S/4HANA 戦略：

- コストを最適化し、現行 ECC 6 周辺のイノベーションを行う
- 将来に向け S/4HANA や他のシステムを検討する

### 検討事項：

- ECC 6 への投資を考えていない
- カスタマイズした ECC 6 でビジネス ニーズが満たされている
- 現時点で、S/4HANA は ROI を確保できず高額すぎる
- ハイブリッド IT でビジネス ニーズに迅速に対応

「ソリューションではなくなり、様々なオプションの一つとなりました。それで非常にうまくいっているのです。」  
—世界的メーカー、CIO



本社：米国



収益：28 億ドル



業界：製造業



従業員：10,000 人

# 1,500

万ドル

リミストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額

# マルトノマ郡

## 郡政府は、成熟するまで S/4HANA の再実装費用を先送り

マルトノマ郡は、IT 支出から最大の価値を引き出す方法を常に模索しています。政府機関として同組織には、業務部門のビジネス ニーズに対応するだけでなく、郡の要件を満たすシステムをしっかりと管理する責任がありました。

マルトノマ郡は、高度にカスタマイズされた SAP ECC6 を Oracle データベースで実行しています。同郡にとって、SAP のベンダー サポートは非効率的で費用が高すぎました。「あのサポート モデルはあまりにも非効率的でした。チケットに何度も記録されているのに、背景事情を何度も説明しなければなりません」とマルトノマ郡の副 CIO、Bob Leek 氏は言います。

「しかも、多くの ECC 6 の顧客が直面しているのと同様に、S/4HANA プラットフォームに全顧客を移行させようとする SAP からの圧力がありました。SAP の大口顧客の一部も未成熟な製品と引き換えに再実装費用を支払うことを拒否したと知って、我々にとっても S/4HANA は進むべき道ではないとわかったのです。」


「支出する税金は余すところなく徹底的に評価します。最も重要なのはコストの最適化です。」

## クライアント データ：

面積がたった 465 平方マイルのマルトノマ郡は、領域としてはオレゴン州最小の郡ですが、人口は最大で、80 万人近くの住民を抱えています。

「今思えば、可能ならもっと早くリミニストリートに切り替えたかったです。」  
— マルトノマ郡、副 CIO、Bob Leek



 **本社：**オレゴン州、ポートランド

 **収益：**17 億ドル

 **業種：**公共セクター

 **従業員：**約 8,000 人

## アプリケーションとテクノロジー：

- ECC 6
- Oracle Database

## S/4HANA 戦略：

カスタマイズされた ECC 6 システムで、現在の要件と計画されている要件を満たせる 3～6 年の間に S/4HANA を検討する予定

## 検討事項：

- カスタマイズした ECC 6 でビジネス ニーズが満たされている
- 未成熟の S/4HANA の再実装に価値はない
- 新規投資にはクラウドとセキュリティが含まれる
- 能力のある人材がデジタル分野成功の原動力となる

# 5,700

万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額

# Superior Uniform Group

カスタマイズされた ECC 6 で十分すぎるほどニーズが満たされており、S/4HANA にはまだ同等の機能がない

Superior Uniform Group は 18 年間にわたり、SAP ECC バージョンのシリーズを使用して業務を行ってきました。同社はビジネス ニーズに対応するために、SAP Apparel and Footwear Solution (AFS) をカスタマイズしています。経験豊富な社内 SAP 開発者が問題の大半を解決できたので、SAP にログ送信すべきサポートの問題はほとんどありませんでした。しかし同社のサポート費用は高額でしかも増加する一方でした。

Superior Uniform Group の CIO である Mark Decker 氏はこう説明します。「当社は、毎年の増加も含まれるかなり大型のサポート契約を締結していました。アップグレードと強化パックは当社にとってあまり意味がなく、当社に適した新機能もありませんでした。」

「新機能や性能という点で、ECC 6 は最終到達点です」と Decker 氏は続けます。「しかし ECC 6 リリースで、ビジネス要件は十分すぎるほど満たされています。」同社は、S/4HANA のプラットフォーム再実装にかかる多大なコスト、リソース、時間を正当化する根拠を見い出せませんでした。

「現行の AFS システムにカスタマイズして組み込んだ機能と同等の機能がない S/4HANA に移行するニーズは、当社にはありません。」


## クライアント データ：

Superior Uniform Group は、ユニフォームとイメージ アパレルを扱う米国の大手業者で、幅広い顧客を対象に、付加価値のあるサービスベースのユニフォーム プログラムや衣類を提供する独自の事業モデルを確立しています。

「リミストリートへのサポート切り替えによって自由になった資金を、ビジネスに大いに還元できます。」

— Superior Uniform Group、CIO、  
Mark Decker



 本社：フロリダ州、セミノール

 収益：2 億 6,500 万ドル

 業種：衣料メーカー

 従業員：1,600 人

## アプリケーションとテクノロジー：

- ECC 6
- Apparel and Footwear Solution
- Microsoft SQL Server

## S/4HANA 戦略：

- カスタマイズされた ECC 6 システムで、現在の要件を十分すぎるほど満たしている。
- 将来的には他のシステムと S/4HANA を比較検討する予定

## 検討事項：

- 18 年間 SAP を使用。
- カスタマイズした ECC 6 でビジネス ニーズが満たされている
- S/4HANA には同等の機能がない
- コスト削減分は、一株あたり利益に還元

3,500  
万ドル

リミストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額

# PBF Energy

## 成長著しい精製業者が、S/4HANA の成熟を待ちながら、イノベーション向けに自由に使える資金を確保

2008 年に設立された PBF Energy は、北米最大規模の独立系石油精製業者に成長しました。2014 年、PBF Energy は会社全体で SAP ECC 6 EhP7 へのアップグレードを実行し、翌年には、ルイジアナ精製所の追加に伴い 2 つ目の SAP インスタンスを購入しました。

成長著しい若い組織である同社は、これらのアプリケーションを、会社の円滑な操業とスマートで迅速な意思決定に役立てています。PBF のアプリケーションディレクターである Yael Urman 氏は、PBF のコア SAP 環境の継続的な安定性を確保しながら、年間保守費用を削減する方法を模索したいと考えていました。既存システムをサポートし、ビジネス成長に合わせて新規システムとテクノロジーの実装を可能にすることが、Urman 氏の目標です。「コア SAP システム周辺に新機能やシステムを追加する準備が整ったと感じています」、と Urman 氏は説明します。

フォーチュン 100、フォーチュン 500 企業の世界的な SAP システムをサポートしてきた、リミニストリートの実績ある SAP 業務と専門知識には、独立系サポートに切り替え、イノベーションのための資金を今すぐ確保する決断を下せるだけの信頼感がありました。さらに、「SAP 関連の問題についてリミニストリートに相談して、偏見のない意見と率直な回答もらえる点がとても気に入っています。しかも、リミニストリート側でさらに何かを売り込もうとすることもありません」、と Urman 氏は述べます。

また、同社は S/4HANA が成熟するまで待ち、他の企業が S/4HANA を実装してから再実装の評価を行いたいと考えています。


## クライアント データ：

PBF Energy はフォーチュン 500 の独立精製業者で、輸送燃料、暖房油、潤滑剤、その他の石油製品を米国全土の顧客に供給しています。

「当社は急成長しています。リミニストリートへの切り替えにより、SAP の継続保守から、システムやテクノロジーへの投資へとリソースを移すことができました。」

— PBF Energy,  
アプリケーションディレクター、  
Yael Urman



 **本社：**ニュージャージー州、パーシッパニー

 **収益：**130 億ドル

 **業種：**石油ガス

 **従業員：**3,250 人

## アプリケーションとテクノロジー：

- ECC 6
- Business Objects
- GRC
- Oracle Database2

## S/4HANA 戦略：

- コストを最適化し、ECC 6 コア周辺の新テクノロジー向けに自由に使える資金を確保する
- 他社が S/4HANA の初期のバグに対応する経過を見極める

## 検討事項：

- イノベーションへの資金確保のために保守費用を削減する
- SAP コア周辺に今すぐ新機能を追加する
- リミニストリートのエンジニアが持つ長年の経験を活用する
- 他社が S/4HANA に対応する経過を見極める

500 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額



# RSA Insurance Group

## 多国籍保険会社がリミニストリートを活用し、SAP 投資を保護して将来の計画を策定

RSA の英国業務全体の IT ソフトウェア プラットフォームに関する包括的見直しの一環として、同社は、SAP アプリケーションのサポート プログラム関連の新しいオプションの調査に乗り出しました。既存のテクノロジーはきわめて堅牢であり、RSA のコマーシャル マネージャーである Sandra Phillips 氏は RSA の投資を保護したいと考えていました。

同社の目標は、ビジネスクリティカルなアプリケーションのリスクを軽減するために SAP 環境全体のアップタイムと業務継続性を確立しながらも、総所有コスト (TCO) を削減することでした。

チームが選択したのは、見事な優良クライアント ベースの構築に成功した業界大手のリミニストリートでした。リミニストリートは、RSA のカスタマイズをサポートし、同社に合わせた税務、法務、規制のアップデートを提供します。

リミニストリートへ移行しても、RSA は、S/4HANA 等の強化ソリューションにビジネス上のメリットがあるとわかった時点で SAP に戻るという選択肢を持ち続けることができます。「サードパーティサポートの利用で確保した大幅なコスト削減分を、収益性改善に活かすことができました。その結果、将来の幅広いビジネスイニシアティブを見据えた新規アプリケーションへの投資が可能になりました。リミニストリートのおかげで状況は一変しました」と Phillips 氏は語ります。

### クライアント データ：

世界有数の多国籍上場保険グループである RSA は、300 年以上にわたり、リスクや不確実性から顧客を保護してきました。

「リミニストリートのおかげで  
状況は一変しました。」

— RSA Insurance Group、  
コマーシャルマネージャー、  
Sandra Phillips



 **本社：**イギリス、ロンドン

 **収益：**63 億ポンド

 **業種：**金融サービス

 **従業員：**13,500 人

### アプリケーションとテクノロジー：

- R/3 と ECC 6
- Oracle Database

### S/4HANA 戦略：

- SAP の TCO 削減
- 強化性能が登場した時点で、SAP に戻る

### 検討事項：

- SAP の TCO 削減
- 専門エンジニアからのスピーディなサポート
- 現時点では S/4HANA へアップグレードする予定はない
- コスト削減分を新規アプリケーションに投資

7,000  
万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額



## Atento – 世界的 CRM BPO サービスプロバイダー

 収益：10 億ドル

### S/4HANA 戦略：

カスタマイズされた ECC 6 システムで、現在の要件と計画されている要件を満たせる。いずれ将来的な他のオプションと併せて S/4HANA を検討する予定

### イノベーションの加速：

新設事業部門「Atento Digital」に集中投資。

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

Microsoft SQL  
Server

「高額な SAP S/4HANA のプラットフォーム再実装には、ビジネス上のメリットを見いだしていませんでした。」

— Atento、CIO、  
Rogerio Rib

1,500 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額

## Rodobens – 金融サービス

 収益：3 億ドル

### S/4HANA 戦略：

カスタマイズされた ECC 6 システムで、現在の要件と計画されている要件を満たせる。3～6年の間に S/4HANA を検討する予定。

### イノベーションの加速：

オムニチャネル CRM ソリューションポートフォリオ。

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

Microsoft SQL  
Server

「現行の安定した SAP システムに非常に満足しており、現時点では S/4HANA にアップグレードするつもりはありません。」

— Rodobens、  
CIO、Marcos Adam



4,400 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額



## 消費者向けパッケージ商品

 収益：20 億ドル

### S/4HANA 戦略：

SAP のサポートと SAP の TCO 全般に不満。S/4HANA は SAP の将来を担うと考えているが、まだ成熟していない。いずれ S/4HANA の再アセスメントを行う予定。

### イノベーションの加速：

- リアルタイムの収益性分析を含めた HANA ベースの BI システム
- Azure Cloud でリアルタイムの予測分析を行うためのビッグデータ、IoT、ML

### アプリケーションとテクノロジー：

IBM DB2

ECC 6,  
Enhancement Pack 6

HANA Database

Business Objects

5,000 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額

## フォーチュン 500 電子機器小売業者

 収益：390 億ドル

### S/4HANA 戦略：

SAP を戦略的アプリケーションプロバイダーとしてとらえている。S/4HANA は未解決の問題が多すぎ未成熟だと判断。有意義な ROI を算出できず、より高いパフォーマンスという主張も十分ではない。成熟度と実績が高まった時点で、S/4 の再アセスメントを行う予定。

### イノベーションの加速：

- 店内デジタルエクスペリエンス
- エンゲージメントとロイヤリティを促進するためのカスタマー エクスペリエンス改善

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6,  
Enhancement Pack 4

SAP CRM

SAP Point of Sale



2,100 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額



## 紙製品メーカー

 収益：50 億ドル

### S/4HANA 戦略：

自社の SAP 実装は非常に安定性があり機能的だと考えている。他のすべてのシステムを SAP プラットフォームに統合する。SAP を戦略的なアプリケーション プロバイダーとしてとらえ、HANA と S/4HANA には潜在能力があると考えているが、現時点では実装に踏み切るだけの説得力のある理由が見当たらない。いずれ S/4HANA の再アセスメントを行う予定。

### イノベーションの加速：

受賞歴のあるサプライチェーン視認性ツールに、カスタマー エクスペリエンスを強化。

### アプリケーションとテクノロジー：

R/3 4.6 と  
4.7, ECC 6

SAP SCM

# 3 億

ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額

## 世界的な情報サービス巨大複合企業

 収益：10 億ドル

### S/4HANA 戦略：

現行の ECC 6 アプリケーションの最適化に向けた 5 年計画を策定。S/4HANA を含むクラウド アプリケーションの成熟を待つ。5 年以内にクラウド アプリケーションのアセスメントを行う。

### イノベーションの加速：

- リングフェンス アプリケーションで、階層的 ERP 戦略を整備
- 営業チームの有効性確立に向けたデータ主導型のビジネス インテリジェンス

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

Business Objects

IBM DB2

Microsoft  
SQLServer



# 8,200

万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額



2億3,800万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額

## フォーチュン 500 電子機器メーカー

 収益：250 億ドル

### S/4HANA 戦略：

コストを抑えて、SAP を SoR して最適化する。クラウド オプション強化のために一部モジュールを差し替え、S/4HANA や他のオプションを含め、準備が整い次第、将来に向けて最適なシステムのアセスメントを行う。

### イノベーションの加速：

IoT 業界ソリューション。

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 5 と 6

Oracle Database

## 産業機器メーカー

 収益：20 億ドル

### S/4HANA 戦略：

カスタマイズされた ECC 6 システムで、現在や将来のニーズが十分すぎるほど満たされている。SAP コア周辺にクラウド イノベーションを追加し、成熟度と費用対効果が確立された時点で S/4HANA の評価を行う計画。

### イノベーションの加速：

事業工程効率と新たな工業製品に投資し、収益増加を加速させる

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

SAP BI, GRC



1億6,000万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額



3,700 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額

## 中規模産業メーカー

 収益：2億ドル

### S/4HANA 戦略：

HANA や S/4HANA には短期的な価値はないと判断。保守費用をイノベーションに移し、費用対効果が高まるまで S/4HANA に関する決定を保留。

### イノベーションの加速：

競争力を高めるために、コスト削減と性能強化に向け顧客提供製品を再改革する。

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

Oracle Database

## キャンディ菓子メーカー

 収益：非公開

### S/4HANA 戦略：

カスタマイズした SAP で現在の要件は満たされている。戦略的 IT 計画には、今後のクラウドベースシステムの評価も含まれる。競争面での評価の一環として、S/4HANA クラウドを検討する予定。

### イノベーションの加速：

- 効率性向上のための製造自動化
- より高いレベルの消費者エンゲージメントを推進するソーシャルメディアの取り組み

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6,  
Enhancement Pack 5

Business  
Objects

Microsoft SQL  
Server



2,100 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額



## 世界的エンジニアリング建設サービス

 収益：40 億ドル

### S/4HANA 戦略：

SAP は重要システムだが、費用抑制が重要。ECC 6 へのアップグレードが現在の優先事項であり、今後最低 5 年間は S/4HANA の成熟を待つ。S/4HANA だけではなく複数の将来的なオプションを評価する計画。

### イノベーションの加速：

- 出張と経費管理の Concur
- 他社に先駆けた、業界固有 ERP ソリューションの Deltek

### アプリケーションとテクノロジー：

R/3 4.7

SAP SRM, BW, GRC

1 億 6,000 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額

## 建設鉱業サービス

 収益：170 億ドル

### S/4HANA 戦略：

SAP は戦略的な SoR。カスタマイズを考慮すると、S/4HANA の実装費用は高すぎる。SAP 費用を今すぐ最適化し、5～10 年の間に S/4HANA や競合他社のオプションを含め次世代システムのアセスメントを行う。

### イノベーションの加速：

- 現場チームメンバー向けのモビリティソリューション
- 3D モデリングテクノロジー

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6,  
Enhancement Pack 7

CRM, GRC, SRM, BW

Business  
Objects

Oracle  
Database



3 億 9,500 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる 7 年間の削減額



2,600 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額

## ブラジルの衣料品小売業者

 収益：20 億ドル

### S/4HANA 戦略：

カスタマイズされた ECC 6 システムで現在と今後見込まれる要件を満たしており、3～6年の間に S/4HANA を検討する予定

### イノベーションの加速：

- 79 店の新規実店舗
- ファッションをいち早く商品化するため、サプライチェーンをさらに改善

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6

## ヨーロッパのエネルギー通信公共事業

 収益：380 億ドル

### S/4HANA 戦略：

現在の ECC プラットフォームから移行する計画はない。

### イノベーションの加速：

- IoT スマート センサーとメーター
- 新規収益の機会として、データ管理プラットフォーム

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 6,  
Enhancement Pack 7

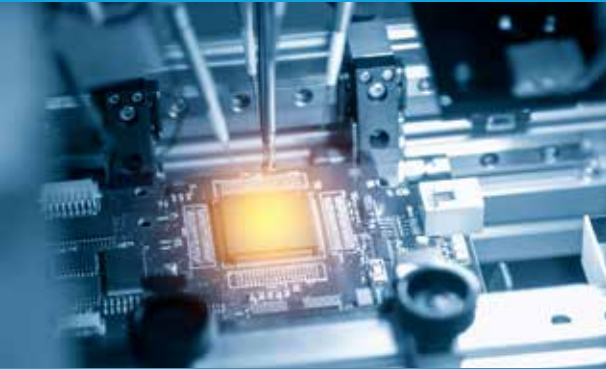
Oracle Database



1 億 300 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額





1億9,200 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額

## ヨーロッパの家電メーカー

 収益：80 億ドル

### S/4HANA 戦略：

S/4HANA プラットフォームの安定性に懸念がある。S/4HANA の成熟と実績が確認されるまで、さらなるアセスメントは保留。

### イノベーションの加速：

- 会社全体のサイバーセキュリティインフラに投資
- 事業部門と連携した高度な IoT

### アプリケーションとテクノロジー：

R/3 4.7

## 東南アジアの製薬会社

 収益：6 億ドル

### S/4HANA 戦略：

アップグレードに見合う ROI はないと判断。少なくとも 2020 年までは現行システムを維持し、その後、将来のシステム オプションを再評価する。SAP コア周辺の SoE 向けのクラウド オプションについてアセスメントを行う。

### イノベーションの加速：

流通提携先向けにクラウドベース ERP ソリューションを実装。

### アプリケーションとテクノロジー：

ECC 5

CRM, SCM,  
SRM, BW

Business  
Objects



6,800 万ドル

リミニストリート活用により見込まれる7年間の削減額

## 問い合わせ:

日本リミニストリート株式会社  
〒163-1030  
東京都新宿区西新宿 3-7-1 新宿パークタワーN30 階  
電話:03-5326-3461 FAX:03-5326-3001  
contactjp@riministreet.com | www.riministreet.com/jp

## リミニストリートについて

リミニストリート (Nasdaq : RMNI) は、エンタープライズソフトウェア製品とサービスのグローバルプロバイダーであり、Oracle および SAP のソフトウェア製品に対する第三者保守サポートにおいて業界をリードしており、また Salesforce® のパートナー企業でもあります。リミニストリートは、エンタープライズソフトウェアライセンスにおいて、大幅にコストを削減し、イノベーションのために資源を自由にし、より良好な業績結果を達成することが可能となる、プレミアムで、非常に応答性が高い、統合型のアプリケーション管理およびサポートサービスを提供しています。業界を問わず、フォーチュン 500 のグローバル企業、中堅企業、公共セクター組織等を含む顧客が、信頼できるエンタープライズソフトウェア製品とサービスのプロバイダーとしてリミニストリートにサポートを委託しています。詳しくは、[www.riministreet.com/jp](http://www.riministreet.com/jp) をご覧ください。

© 2020 Rimini Street, Inc. All rights reserved. 「リミニストリート」は、米国およびその他の諸国における Rimini Street, Inc. の登録商標です。リミニストリート、リミニストリートのロゴおよびその組み合わせ、ならびに TM と表記されるその他のマークは、Rimini Street, Inc. の商標です。その他のすべての商標は、引き続きそれぞれの所有者の財産であり、別段の記載がない限り、リミニストリートは、これらの商標保有者等と提携や協力関係にあるものでも、またそれらを支持しているものでもありません。本書は、Rimini Street, Inc. (「リミニストリート」) が作成したものであり、Oracle Corporation、SAP SE またはその他の当事者の後援、支持を受けているものでも、それらと関係するものでもありません。書面にて別途明記される場合を除き、リミニストリートは、商品適格性または特定目的への適性の黙示的保証を含むものこれらに限定されない、提示情報に関する法的責任を一切負わず、またそれらに関するあらゆる明示的、黙示的、または法定の保証を放棄します。リミニストリートは、情報の使用または情報の使用不能に起因する、あらゆる直接的、間接的、結果的、懲罰的、特別または付随的損害について一切責任を負わないものとします。リミニストリートは、第三者が提供する情報の精度または完全性に関し一切表明や保証を行わず、また、いかなる時点においても情報、サービスまたは製品に変更を加える権利を留保します。A4-JP-040320

