

# Oracle EBS ユーザー事例： 新たな成長やイノベーションへの投資を実現

第三者保守サービスを利用し  
ERPロードマップの  
主導権を取り戻した  
リミニストリートの  
クライアント**8**社

**Rimini Street**<sup>®</sup>

# こんなことができたなら...

サービスの品質と応答性を高めつつ、Oracle EBSソフトウェアの保守とサポートにかかる総コストを**年間50～90%削減**する

不必要なアップグレードや継続的な更新を実行することなく既存のEBSリリース(カスタマイズも含む)を最長15年間サポートしてもらい、**ITのキャパシティを確保**する

**今すぐ成長を加速し**、昨今のビジネスニーズに対するITの対応スピードとサービス品質を向上させ、不明確なメリットを待つための支払いをやめる

現在、多くのCEOは、組織内のプログラムや人材を縮小することなくビジネスの成長に投資するための新たな方法を模索しています。

実績のある革新的な戦略<sup>1</sup>は、年間コストの多くを占めているOracle EBSの保守経費を減らすことです。

リミニストリーの独立系第三者保守を使えば、Oracleの保守とサポートにかかる総コストを最大90%削減できます。また、ITのキャパシティを確保して成長を加速し、競合他社に遅れを取るリスクを減らすことができます。

<sup>1</sup>Gartner Predicts 2020: Negotiate Software and Cloud Contracts to Manage Marketplace Growth and Reduce Legacy Costs, 2019年12月18日出版 - ID Goo463732

# リミニストリートがOracle EBSユーザーにとって賢い選択肢である理由



## 大幅なコスト削減

Oracle EBSの保守とサポートにかかる総コストを最大90%削減する



## アップグレードを迫られない

既存のEBSリリースを最大15年間満足度の高いサポートで稼働させ、耐用年数を延長する



## サポートの強化

カスタムコードのサポート、業界最速のLegislature-to-live TMIによるTL&Rのアップデート、優れたサポートSLA



## イノベーションの加速

予算とスタッフを確保して、さらに多くのOracle製やサードパーティ製のソフトウェアを導入し、ビジネスやチームとしてのスキルを高める

## リミニストリートを利用するOracleユーザーのメリット

現在、Oracle EBSユーザーの多くがある懸念を抱えています。Oracleに保守で年間22%近くを支払い、原則として既存のソフトウェアを5年ごとに再購入する、という高額なサイクルを続けているにもかかわらず、Oracleから得られる新しい価値が以前ほど多くないのです。

多くのEBSユーザー企業に大きな影響を与えたのは、Oracleのロードマップ<sup>2</sup>にEBS 12.3が含まれず、代わりに最新リリースのフルサポートが2030年まで延長されることです。このため、EBSユーザー企業の多くは、Oracleのプレミアサポートの継続のためにまずは12.2にアップグレードし、その後、少なくとも2030年までは毎年更新していかなければならなくなりました。そのために、2千万ドル（約22億円）かかる可能性があります。Oracleの保守およびサポートのタイムラインに従って料金を支払うと、ビジネスの成長に必要な重要な資金とリソースが消費され、プログラムの縮小や他のビジネス部門における人員削減など、痛みの伴うトレードオフを迫られることとなります。

そのため、多くのOracleユーザー企業が、Oracle EBSのサポートをリミニストリートに切り替えています。これにより、保守とサポートにかかる総コストが50~90%削減され、今後アップグレードや更新を迫られることなく、サービス全体の品質も向上します。結果としてIT予算とリソースが確保され、成長が促進されます。

このドキュメントでは、スマートな打開策としてリミニストリートを活用しているOracle導入企業の事例をいくつかご紹介します。いずれのお客様もアップグレードを迫られることなく、年間保守費用を50%削減し、資金やその他のリソースをイノベーションに投資することができました。同業他社がいかにしてリミニストリートを利用し、EBSおよびITロードマップ戦略の主導権を取り戻したかを是非ご確認ください。

<sup>2</sup><https://www.version1.com/e-business-suite-oracle-cloud-ooow/>





## アップグレードを迫られることなく、イノベーションに投資したOracle EBSをご利用のお客様: リミニストリートのOracle EBS向けサポートを採用

リミニストリートは、Oracle EBSを実行しているクライアントをサポートし、投資の耐用年数を延長し、税務、法律、規制に関する更新を含むサービスの品質を向上させ、カスタマイズされた満足度の高いサポートを受けられるようにします。Oracle EBSのメンテナンスとサポートにかかる総コストを50~90%削減し、ITチームを解放することにより、重要なイノベーションに資金を振り向けて利用できるようにし、ビジネスを成長させ、クライアントのクラウド戦略をサポートします。

クライアント	EBSリリース	ベンダーサポートに伴う課題	ビジネスチームとITチームのメリット
<b>NCH</b>	12.1.3、11.5.10.2	フルサポートの継続のためにアップグレードを迫られているが、カスタムコードのサポートは受けられない。	EBSをグローバルに展開し、準備ができたタイミングでアップグレードを実行できた。カスタマイズについて満足度の高いサポートを受けられ、節約できた年間250万ドル（約2億7,500万円）をセキュリティやクラウドのための優先事項に振り向けられた。
<b>ESCO</b>	12.1.3	サポートの解決に長い時間がかかり、カスタマイズのサポートが受けられないにもかかわらず、アップグレードを実行しなければならない。	カスタマイズのサポートやオーダーメイドのTL&Rアップデートなど、より包括的なサポートが受けられる。新しいOracle EBSモジュール、IoT、モバイルアプリ、サードパーティ製のSaaSソリューションを導入できた。
<b>SAVERS</b>	12.1.3	カスタマイズのサポートが受けられないにもかかわらず、アップグレードを行わなければならない。TL&Rアップデートにかなりのコストがかかる。複数の戦略的ビジネス優先事項に投資するのが難しい。	オーダーメイドのTL&Rアップデートとカスタマイズ部分でも満足度の高いサポートを受けられた。3カ国320店舗の最新化のほか、サードパーティ製のSaaSソリューションやIaaSソリューションに資金を投入できた。
<b>ATKINS</b>	11.5.10	新しい機能が不要ないのにも関わらず、アップグレードを行わなければならない。ビジネスがクラウドに移行しつつある。	カスタマイズ部分でも満足度の高いサポートを受けられ、サードパーティ製のクラウドSaaSに移行するために資金を投入できた。Oracleとのコミュニケーションが向上した。
<b>LIFEWAY CHRISTIAN RESOURCES</b>	12.1.3	アップグレードを行わなければならないものの、TL&Rアップデートの支払いを除き、サポートのためにOracleを使用することがめったにない。	オーダーメイドのTL&Rアップデートとカスタマイズ部分でも満足度の高いサポートを受けられる。新しいアプリケーション追跡システムのオンボーディングを導入できた。必要に応じてアップグレードするために、次期のEBSリリースをアーカイブできた。
<b>BRANDSAFWAY</b>	11.5.10	グローバル展開が完了していないのにも関わらず、アップグレードを行わなければならない。カスタマイズのサポートを受けられない。	オーダーメイドのTL&Rアップデートとカスタムコードのサポートにより、EBSのグローバル展開を完了できた。ITチームが新しいeコマースとBIソリューションを開発できた。Salesforce.comを追加し、Salesforce®向けリミニストリートAMSを使用している。
<b>TEMPEL STEEL</b>	11.5.10	新しい市場を開拓する際にカスタマイズのサポートを受けられないのにも関わらず、アップグレードを行わなければならない。	カスタマイズ部分での満足度の高いサポートとオーダーメイドのTL&Rアップデートが利用できる。電子データ交換（EDI）やサードパーティ製のSaaSに資金を投入できた。
<b>WELCH</b>	11.5.10、人事・給与	アップグレードを行わなければならないが、保守に見合うだけの価値がない。Oracleのクラウドソフトウェアサポートのビジネスケースがない。	ITチームがチケットの追跡に費やす時間を減らし、ビジネス優先事項に注力できた。給与計算用のより関連性の高いTL&Rを利用できる。必要に応じてアップグレードするために、次の2つのEBSリリースをアーカイブできた。



# NCH

## リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ

NCHがリミニストリートに移行したのは、主に、Oracle EBS 11の「サポート終了」の発表によってリスクが発生したからです。OracleがEBS 11.5.10のフルサポートの終了を発表した時、NCHは、EBS 11.5.10のグローバル展開を開始したばかりでした。

そのため、NCHはEBS 11.5プラットフォームを使ったサポートを継続できるよう、ビジネス主導型ロードマップの導入を検討し始めました。NCHは、業界をリードするアナリストであるガートナー社に連絡し、リミニストリートのオプションについて知りました。NCHは、非常にアクティブかつ複雑な環境を有し、北米、ヨーロッパ、アジア全域でグローバルなOracle事業を展開しています。また、Oracle EBS 11iとR12の3つのインスタンスを実行し、1,500万行以上のカスタムコード、販売ツール、輸送、銀行、サードパーティのロジスティクスプロバイダー、およびその他のシステムとのカスタムインタフェースのスコアを備えています。

NCHにとっての最大のメリットは、少なくとも15年間はアップグレードの必要がなく、アプリケーションに対する堅牢かつ優れたサポートを受けられ、ビジネスにとって必要な以下のイノベーションに資金を投資できたことです。

- 20カ国以上の国にOracleを迅速に展開する
- GDPRを含むセキュリティの改善と修復のために資金を投入し、セキュリティを向上させる
- リミニストリートのサポートによってNCHリテール部門をR12に格上げする
- ERPをクラウドのIaaSやSaaSに移行し、パフォーマンスの向上と設備投資費用の削減を図る
- Oracleと統合された、地域ごとに異なる独自のセールスツールを開発する

### クライアントに関して:

- NCHは、産業、商業、および機関メンテナンスに関する製品やサービスのグローバルリーダーであり、直接販売経路を介して製品を販売する世界最大の企業の1つです。
- コストのかかるアップグレードを無理に行わず、イノベーションとビジネスの成長を促進しました。

“

NCHは2013年からリミニストリートを利用しており、節約できた年間保守コストをNCH事業の機能強化に投入し、最新化の取り組みを推進し、販売・サービス・運用能力を向上させています。リミニストリートのおかげで、混乱を招いたりソフトウェアベンダー主導のアップグレードにコストをかけたりすることなく、NCHにとって意味のあるビジネス主導の投資を行うことができます。”

— NCHのCIO



本社: アーヴィング(テキサス州)



収益: 10億ドル(約1,100億円)



業種: 製造業



社員: 8,500名

### アプリケーションとテクノロジー:

- EBS 12.1.3、EBS 11.5.10.2
- Oracleデータベース 11.1.5.0
- WebLogicスイート 10.3.5

### ORACLE EBSの戦略:

- 現在のEBSソフトウェア投資の耐用年数を延長する
- グローバルな展開を加速し、後日、アップグレードする

### 考慮事項:

- 高額なアップグレードを無理に行わない
- カスタマイズを含むEBSのフルサポートを受ける
- セキュリティと営業ツールのOracleとの統合を改善する
- クラウドIaaSとSaaSへ資金を提供する

# 250万ドル

(約2億7,500万円)  
の年間コスト削減

ビジネスの準備が整うまではEBSを無理にアップグレードせず、イノベーションに投資し、自ら選んだクラウドソリューションを活用します。



業種: 製造業

収益: 10億ドル(約1,100億円)

# ESCOコーポレーション

## リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ

数年前に世界的なコモディティと工業の成長が下降し始めた時、ESCOコーポレーションは、グローバル活動に適合するように事業支出を再評価し始めました。

「私たちの業界が転換期を迎えたのと同時に、Oracleサポートとの間で問題が発生しました。その中には30日から45日間解決されずに停滞していた深刻な問題も含まれていました。Oracle ERPを20年以上使用していますが、必要なレベルのカスタマーサービスを受けられていませんでした。また、ESCOは大幅にカスタマイズされていたため、Oracleでサービスリクエストをロギングする際には、カスタマイズに対処するために多くの困難な作業をこなす必要がありました。」- ESCOのIT担当副社長

そこで、ESCOは業界をリードするアナリストであるガートナー社に相談し、リミニストリートという選択肢について知りました。リミニストリートに移行したことにより、ESCOはアップグレードを迫られることなく、サポートの品質を高め、新しいOracleソフトウェアとクラウドソリューションに資金とリソースを投入することができました。

- 一貫性のあるオーダーメイドの税金、法律、規制に関するアップデート
- サービスリクエストのロギング時に正当化を必要としない、カスタマイズのフルサポート
- プライマリサポートエンジニアや、サポートチームとの週1回の電話により、サービス品質が向上
- 新しい機会にフォーカスした人材 - 例: 顧客が重要な資産を管理するために使用する、新しいSalesforce.com、IOT、およびデジタルカタログのトレーニングチーム
- Oracle SaaSとWorkdayに移行された特定のERPモジュールのほか、Oracle輸送、取引管理、収益およびコスト管理の実装

### クライアントに関して:

- ESCOコーポレーションは、鉱業/建設業界の掘削機用の歯やバケットシステムなどの重機摩耗部品の非公開メーカーです。
- 景気の低迷を管理し成長に拍車をかけるため、コストのかかるアップグレードを無理に行うことをやめました。

“ 資金を節約しリミニストリートの質の高いサポートが受けられたため、再び人材を新たなプロジェクトに振り向けられるようになりました。また、デジタルカタログ、新しいIoT対応ソリューション、モバイルアプリでの作業のためにリソースを再割り当てしました。これらは当社のESCOIQ™ポートフォリオの一部であり、お客様が重要な資産を管理し、製品の可用性と効率性を向上させるために使用しているものです。”

— ESCOのIT担当副社長



本社: ポートランド(オレゴン州)

### アプリケーションとテクノロジー:

- EBS 12.1.3、Oracleデータベース 12.1.0.2
- Agile 9.3.5.2、IAS 12.0、SOAスイート 12.1.1



収益: 10億ドル(約1,100億円)

### ORACLE EBSの戦略:

- 現在のEBSソフトウェア投資の耐用年数を延長する
- より多くのEBSモジュールを展開し、クラウドSaaSに拡張する



業種: 製造業

### 考慮事項:

- 高額なアップグレードを無理に行わない
- カスタマイズを含むEBSのフルサポートを受ける
- サポート対応とTL&Rアップデートの質を向上させる
- クラウドSaaSのほか、より多くのEBSモジュールに投資しプロビジョニングする



社員: 4,700名

# 30~40日

以前のOracleサポートで重大度1の問題が解決されずに放置されていた期間

※日本円は1ドル110円で算出



# Savers

## リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ

Saversは、Oracle Premier Supportを継続するためだけにE-Businessスイートアプリケーションのアップグレードを実行しなければなりませんでした。Oracle ERPアプリケーションのカスタマイズに関するサポートは受けられませんでした。この小売業者は、Oracleサポートにかかる費用のほとんどが、税金、法律、規制の更新に関するものであることに気付きました。リミニストリートではこのアップデートが無償で受けられ、Oracleプラットフォームの年間メンテナンスとサポート費用を50%削減できます。

また、Saversでは資金とリソースを必要とする複数の戦略的イニシアチブを実行していました。たとえば、以下のようなものです。

- 新しいミレニアル世代バイヤーのためのグローバル店舗の最新化
- 顧客体験と供給品質の向上
- eBayや他のピアツーピアチャネルとの競合

リミニストリートに移行したことにより、Saversはアップグレードを迫られることなく、3カ国320店舗における最新化に投資するとともに、労働効率を向上させることができました。ほかにも、データセンターやパブリッククラウドのSaaSやIaaSにおけるハイブリッド戦略を使用したクラウドへの移行など、いくつかの新しい戦略的なITイニシアチブに投資し、リソースを確保することができました。Saversは以下のように移行しました。

- リミニストリートの税金、法律、規制に関するアップデートを活用し、OracleペイロールからCeridian SaaSへ
- Oracleのファイナンスと運用からAzure環境のMicrosoft Dynamicsへ
- OBIEEのCRM/データウェアハウスからAWSとSalesforce.comで実行されるSnowflakeへ
- OracleのHCM/BIは、リミニストリートによってサポートされるデータセンターに引き続き導入されている

### クライアントに関して:

- この小売り大手は、北米最大の営利目的の店舗チェーンです。米国の25州、カナダの10州、オーストラリアで、330店舗のSavers、Value Village、Village des Valeursを運営しています。
- コストのかかるアップグレードを無理に行わず、最新化に投資できるようにしました。

“リミニストリートは、同様のサポートに加えてカスタマイズサポートも提供しており、50%オフと宣伝しています。しかも基本価格だけです。...数百から数十万ドルの資金を運用予算から捻出し、イノベーション技術に投資できる素晴らしい方法です。”

— SaversのCIO



本社: ベルビュー (ワシントン州)



収益: 20億ドル(約2,200億円)



業種: 小売業



社員: 3,682名

### アプリケーションとテクノロジー:

- EBS 12.1.3、Oracleデータベース 11.2.0.3、12.1.0.2
- Oracleテクノロジー 11.2.0.3、12.1.0.2、9.0.1、10.3.6.0

### ORACLE EBSの戦略:

- 現在のEBSソフトウェア投資の耐用年数を延長する
- 選択したEBSモジュールを徐々にクラウドSaaSにシフトする

### 考慮事項:

- 高額なアップグレードを無理に行わない
- グローバル店舗を最新化し、労働効率を向上させる
- カスタマイズを含むEBSのフルサポートを受ける
- ハイブリッドIT、SaaS、IaaSプラットフォームに資金を振り向ける

## ハイブリッドIT

Saversはリミニストリートを活用して、給与計算、財務、運用、CRM/データウェアハウスシステムをクラウドIaaSおよびSaaSに移行するための資金とリソースを確保しました



# Atkins

## リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ

Atkinsは、Oracleを実行している他の多くの組織に広く知られています。しかし、EBS 11.5.10はSustaining Supportに移行しつつあり、事実上サポートが受けられなくなります。Atkinsのチームは、EBSの安定したシステムに非常に満足していました。円滑に稼働しビジネスに必要なものが得られるからです。チームは、システムをアップグレードするという選択肢と、従来のERPアップグレードサイクルから脱却して独自のロードマップを推進するという選択肢を比較検討しました。

実のところ、Atkinsは、ハイブリッドIT戦略に着手して、HCM、給与計算、採用、福利厚生向けの一連の新しいクラウドベースのアプリケーションを実装し、確立済みのEBSシステムを強化したいと考えていました。Atkinsは、これらのビジネス目標をサポートし、EBS 11.5.10に関するイノベーションを実現し、規制の更新に対応するため、EBS向けの独立系第三者保守のソリューションを探し始めました。こうした優先事項に加えて、「リミニストリートなら、より包括的で即応性の高いサポートを提供してくれると考えました」と、コーポレートシステムのディレクターであるRandy Martin氏は言います。

リミニストリートに移行してから、チームはすべてのOracle製品に関してより良いサポートを受けられるようになっていきます。Atkinsは、EBSのカスタマイズをサポートのためにリソースを振り向ける必要がなくなり、ハイブリッドITや以下の新しいSaaSソリューションに移行するための資金とリソースを確保することができました。

- 福利厚生向けChoicelinxと給与計算向けADP
- 人材管理向けのTaleo
- HCM向けのCornerstone

### クライアントに関して:

- Atkinsは、エネルギー、輸送、インフラ市場における複雑な課題に取り組む設計、エンジニアリング、プロジェクト管理のコンサルタントです。
- コストのかかるアップグレードを無理に行わず、成長のための新しいハイブリッドIT戦略に投資しました。



本社: ロンドン



収益: 21億ポンド(約2,730億円)



業種: ビジネスサービス



社員: 1万8,399名

### アプリケーションとテクノロジー:

- EBS 11.5.10、Oracleデータベース 11.2.0.3
- Oracle IAS、Oracle Internet Developer Suite

### ORACLE EBSの戦略:

- 現在のEBSソフトウェア投資の耐用年数を延長する
- 新しいアプリケーション向けにOracle以外のSaaSの選択肢を探す

### 考慮事項:

- ERPのアップグレードを無理に行わず、ERPのSaaS再実装を回避する
- 米国の給与計算向けのTL&Rのアップデートを継続する
- EBSのカスタマイズのサポートからITスタッフを解放する
- 業界をリードするSaaSの選択肢による新しいハイブリッドIT戦略に投資する



Oracleがレガシー製品への投資を重んじていなかったのは明白です。Oracleは明らかに、クラウドのビジネスモデルに重点的に投資しているようです。EBSシステムの機能強化はほとんど行われません。”

— Atkinsのコーポレートシステムディレクター



## ビジネスに対する正当性がない

R12にアップグレードする際やOracle Fusion Cloudを使用したまったく新しい導入プロジェクトに取り組む際に問題となるのは、その時点でビジネスに対する正当性がない、つまり投資に見合うだけの収益が得られないことです。



# Lifeway Christian Resources

## リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ

LifeWay Christian Resourcesは、運用コストを管理しながら、高品質のリソースと素材を提供することに継続的に取り組んでいます。会社の継続的な運営にとって重要とされるアプリケーションのメンテナンス費用がIT支出の大部分を占めており、コスト削減を達成する絶好の機会となりました。

LifeWayは、税や規制の更新に依存しているものの、Oracleから受けるサポートが問題の解決に役立つことはめったにありませんでした。Oracleのスケジュールに基づくEBSのアップグレードの必要に迫られていたLifeWayのビジネスユニットは、少なくとも15年間は既存のソフトウェアリリースを使い続けられるようになったことに感謝しています。LifeWayのアプリケーションマネージャーは次のように述べています。「ソリューションを第三者保守に移行するにあたり、HCM 9.1とEBS 12.2をダウンロードしました。これにより、将来のアップグレードが可能になりました。しかし、正直なところ、現時点ではいずれのアプリケーションについてもアップグレードする理由は見当たりません。リミニストリートからはリリース時期やカスタムコードの種類に関係なく満足度の高いサポートを受けられるため、Oracleのサポートを継続するためにアップグレードする必要はなくなりました。」

HCMアプリケーション向けの独立系第三者サポートに移行して以来、LifeWayは節約できた資金をハイブリッドITに投資してテクノロジースタックにクラウドソリューションを追加し、申請者の追跡システムを改善し、新しい社員のオンボーディングシステムを強化してきました。マネージャーは次のように述べています。「独立系第三者保守に移行したことによって資金が浮き、単に事業を継続する以上のことを行えるようになりました。当社の人事チームにとって、ビジネスに役立つ新たな方法となりました。」

### クライアントに関して:

- LifeWay Christian Resourcesは、聖書や聖書研究、学習リソース、オーディオ/ビデオなどを出版する非営利団体です。教会用品も販売しています。
- コストのかかるアップグレードを無理に行わず、新しいハイブリッドIT戦略を主導できるようになりました。



**本社:** ナッシュビル(テネシー州)



**収益:** 4億7,600万ドル(約523億6,000万円)



**業種:** 小売/メディア業



**社員:** 2,477名

### アプリケーションとテクノロジー:

- EBS 12.1.3, Oracle Database 11.2
- PeopleSoft HCM 8.9
- Oracle IAS 12.1.3

### ORACLE EBSの戦略:

- フルサポートを継続するためだけにアップグレードすることをやめる
- 将来の使用に備えてEBS 12.2をアーカイブする

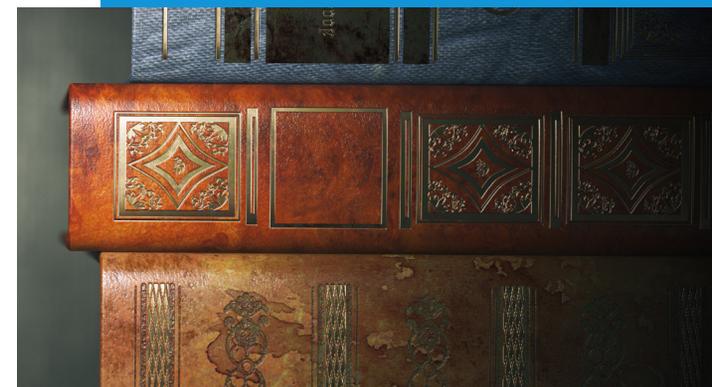
### 考慮事項:

- PeopleSoft HCM向けにリミニストリートのプロアクティブなサポートを採用
- EBSのアップグレードをサポートするビジネスケースがない
- カスタムコードを含めOracleからのEBSのフルサポートを受けていなかった



R12へのアップグレードには、アップグレードに多大な社内リソースを割り当てる機会費用も含め、大幅なコストがかかりました。リミニストリートを利用してEBSを第三者保守に移行するという決定により、将来無理にアップグレードする必要がなくなりました。”

— Lifewayの金融アプリケーションマネージャー



## サポートチケットをほとんど開かない

LifeWayは基本的にセルフサポートモデルで事業を行っていましたが、税や規制に関するアップデートを受け取るためだけに、Oracleのサポートおよび保守契約を継続していました。



# BrandSafway

## リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ

BrandSafwayは現在のような大企業に成長する過程で、グローバルオペレーションの管理のために、ビジネス統合、ビジネスインテリジェンス、eコマースに注力する必要がありました。

BrandSafWayはIT戦略を策定する傍ら、ビジネスユニットの1つのOracle E-Business Suite (EBS) を11iから12にアップグレードすることに関して保留していた評価を再開しました。アップグレードしても相応のビジネス上のメリットと生産性の向上はほとんど見込めないと判断したBrandSafwayは、アップグレードを中止し、基盤となるOracle 11iシステムの改善にリソースを集中させながら、このシステムを12カ国以上の国々にグローバルに展開することにしました。

BrandSafwayは、いくつかの重要なポイントに基づいてミニストリートに移行することにしました。1つ目は、修正されたコードに対するサポートが必要であること、2つ目は、EBSのグローバルな展開においては、税務、法律、規制に関するグローバルなアップデートとローカライゼーションが継続的に必要であることです。BrandSafwayは、リミニストリートがサポートする安定したEBS 11iの基盤を標準化しているため、リミニストリートのサポートの利用を拡大するなどして、ビジネス目標である時間とコストの削減に再び注力できるようになっています。

- EBSをグローバルに展開し、電子請求書やビジネスインテリジェンスレポートなどのプロジェクトを処理する際の効率を高めるために、EBSモデルを強化します。
- モバイルハードウェアとアプリケーションを実装してペーパーレス化し、効率を向上させます。
- 合併買収によって獲得したJD Edwardsの展開のためにリミニストリートサポートを使用します。

### クライアントに関して:

- BrandSafwayは、グローバルエネルギー、産業、インフラ市場向け統合スペシャリティサービスのトッププロバイダーです。
- コストのかかるアップグレードを無理に行わず、既存のEBS投資の展開を拡大しました。



**本社:** ケネソー (ジョージア州)



**収益:** 50億ドル (5,500億円)



**業種:** 製造業



**社員:** 3万2,000名

### アプリケーションとテクノロジー:

- EBS 12.1.3, Oracle Database 11.2
- PeopleSoft HCM 8.9
- Oracle IAS 12.1.3

### ORACLE EBSの戦略:

- フルサポートを継続するためだけにアップグレードすることをやめる
- 将来の使用に備えてEBS 12.2をアーカイブする

### 考慮事項:

- EBSをアップグレードするビジネス上のメリットがほとんどない
- 既存のEBSへの投資のROIを最大化したい
- リアクティブなサポートベンダーではなく、プロアクティブなパートナーを求めている

“ EBS 12には当社のビジネスに必要な機能が一つもありませんでした。必要としていたのは、ビジネスインテリジェンス (BI) とeコマースです。Oracleが今後のリリースでこうした機能を提供するまで待つことはできませんでした。現在、当社はこれらの機能を自ら構築しています。さまざまな国に合わせてオーダーメイドできるソリューションによって。”

— BrandSafWayのグローバルアプリケーションディレクター



## プロアクティブなサポートVS リアクティブなサポート

“ リミニストリートは、潜在的な問題を、実際に問題になる前に特定してくれます。変更が起こってからパッチや修正を探し始める方法とは対比的に、修正ガイダンスを提供してくれます。”

— BrandSafWayの  
グローバルアプリケーションディレクター



# Tempel Steel

## リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ

Tempel SteelのITチームの役割は、従来のサポートから、会社全体の戦略的イネーブラーへと進化しました。イノベーションの大きな原動力となったのは、急成長するハイブリッド/電気自動車(HEV)市場セクターで、Tempel Steelが先進的なシャシーや電気モーター部品の製造において先駆ける地位を確立できたことです。

パッチや規制の修正などの重要なアップデートを継続して受け取るにはEBS R11からR12にアップグレードする必要があるというOracleの発表は、重大な転機となりました。Tempel SteelはR11を導入するにあたり、同社の複雑な製造プロセスと多様な作業現場の運用ニーズに正確に対応するようさまざまなカスタマイズを施しました。

Oracleによるサポートを中止し、自社が主導権を握るというCIOの決定において重要な要素となったのは、リミニストリートとのパートナーシップでした。リミニストリートのサポートにより、EBSのサポートコストは直ちに50%削減されました。現在、IT部門は複数のイニシアチブに注力しており、チームはリミニストリートのサポートを受けながら高度なテクノロジーを体験し、専門技能を成長させるための多くの機会を得ています。これには、次のようなものが含まれます。

- eコマース向けの電子データ交換(EDI)の展開
- 新しい高度なデータベースセキュリティの実装
- 新しいサードパーティ製HCM SaaSソリューションの導入
- Oracle Databaseの11gへの正常なアップグレード

### クライアントに関して:

- Tempel Steelは、自動車、モーター、発電機、変圧器、照明産業向けの精密磁性鋼ラミネーションの世界的な大手独立系メーカーです。
- コストのかかるアップグレードを無理に行わず、新しいクラウドおよび分析ソリューションに投資しています。



**本社:** シカゴ(イリノイ州)



**収益:** 4億9,400万ドル(約543億4,000万円)



**業種:** 製造業



**社員:** 1,900名

### アプリケーションとテクノロジー:

- Oracleテクノロジー 10.2.0.3
- Oracle IAS 10.2.2.2
- Demantra Demand Management

### ORACLE EBSの戦略:

- フルサポートを継続するためだけにアップグレードすることをやめる
- 主要なビジネス機会におけるビジネスの混乱を最小限に抑える

### 考慮事項:

- EBSのアップグレードに伴うメリットが乏しい一方、大きな混乱が見られた
- カスタマイズと統合に対するフルサポートを受けていない
- 「データ主導型」の新たなビジネス要件への投資が必要である

“ R12にアップグレードするには完全な再実装が必要であり、非常に重要な時期にビジネスの混乱が生じました。また、Oracleのサポート料金は、とりわけ実際に受けられるサービスの質を考えると、不必要に高額であると感じました。しかしこの金額では、カスタムの機能拡張や統合をサポートしてもらうことさえできませんでした。”

— Tempel SteelのCIO



## データ主導型ITにシフトする

“ 当社では毎年、リミニストリートとの提携によって節約できた資金を、イノベーションと成長を促進する取り組みに投資しています。Tempelを真のデータ主導型の会社に進化させることができました。”

— Tempel SteelのCIO



# Welch's

## リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ

消費者の購買習慣の変化を察知したWelch'sは、戦略をコスト抑制に変更し、節約できた資金を増加したマーケティングイニシアチブに再投資する計画を立てました。

「誤解しないでください。Oracle EBSシステムは、競争力を保つために必要なビジネス運営機能の効率を大きく高めてくれました。さほど価値が得られなかったのは保守契約です。毎年、サポートやソフトウェアアップデートのためにOracleに相当な額の料金を払っていました。料金の額は、数年ごとにソフトウェアを再購入することに等しいものでした。」 - CIO

Welch'sは、従来のOracleのアップグレードパスを評価し、エンタープライズアプリケーションの一部をクラウドベースのアプリケーションに移行しました。同社は、標準の選択肢ではコストを削減することも、重要な新しいビジネス上の価値をもたらすこともできないことに気がきました。独立系第三者保守に移行することにより、Welch'sはすぐに年間サポート料金と保守料金の50%を削減することができました。また、米国の8つの州の給与管理に必要な税金、法律、規制に関するアップデートも受け取っています。

Welch'sは、リミニストリートの独立系第三者保守によって、次のようなメリットも体感しました。

- ITチームでは、チケットの追跡作業が軽減され、新しいビジネスとマーケティングのイニシアチブに注力できている
- ITはJavaとブラウザをアップグレードし、Oracleのサポートを受けている時には行えなかったプロジェクトを実施できている
- リミニストリートにより、必要に応じてワークアラウンドのサポートが受けられ、ITが自信を持ってより多くのプロジェクトに取り組める
- Welch'sは次期の2つのEBSリリースをアーカイブし、ビジネス上の価値がある場合にのみアップグレードする

### クライアントに関して:

- Welch'sはNational Grape Cooperativeの子会社であり、Welch'sジュースやゼリーに使用される有名な紫色のコンコードやナイアガラを栽培する800人以上の家族経営農園の所有者で構成されています。



“リミニサポートに電話をかけると、知っている人が電話に出て、すぐに問題に対処してくれます。私のチームの全員が、以前のサポート体制には戻りたくないと思っているでしょう。チームの誰もが言うでしょう。

「サポートを変えて本当によかった。かつてのように、チケットを追跡したり、パッチを適用したり、雑事に煩わされることがなくなり、はるかに快適になりました。」

- WelchのCIO



**本社:** コンコード(マサチューセッツ州)



**収益:** 7億ドル(約770億円)



**業種:** 消費財産業



**社員:** 700名

### アプリケーションとテクノロジー:

- EBS 11.5.10、Oracle Database 11g、12c
- ペイロール

### ORACLE EBSの戦略:

- 現在のEBSソフトウェア投資の耐用年数を延長する
- 将来の使用に備えて、次期のEBSリリースをアーカイブする

### 考慮事項:

- 継続的なメンテナンスとサポートにかかるIT支出を再調整する
- 米国の給与計算向けのTL&Rのアップデートを継続する
- 継続的なOracleのサポートチケット管理業務の量を軽減する
- より余裕を持って新たなITプロジェクトに取り組む

# 12~15%

Welch'sがOracleに支払っていた年間保守サポート料金のIT予算に占める割合

## 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。

© 2020 Rimini Street, Inc. All rights reserved. Rimini Street は、米国およびその他の国におけるリミニストリートの登録商標です。Rimini Street、Rimini Streetロゴ、およびその組み合わせ、その他TMの付いたマークは、リミニストリートの商標です。その他のすべての商標は、それぞれの所有者の財産権を構成するものであり、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またはここに記載されているその他の企業との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。この文書はRimini Street, Inc. (「リミニストリート」) により作成されたもので、Oracle Corporation、SAP SE、または他のいかなる団体によっても後援、承認、または関係付けられたものではありません。別途、書面による明示的な記載がない限り、リミニストリートは記載されている情報についていかなる責任も負わず、商品性または特定目的への適合性の黙示的保証を含みますが、それに限定されないすべての明示的、黙示的、または制定法上の保証を行いません。いかなる場合でもリミニストリートは、この情報の使用または使用が不可能な事態によって生じる直接的、間接的、結果的、懲罰的、特別的、または付随的損害のいずれに関する責任を負いません。リミニストリートは、第三者により提供された情報の正確性または完全性について一切の表明または保証を行わず、当該情報、サービス、または製品について随時変更する権利を有します。LR-65600 A4-JP-100620