



調査レポート

予定されているECC6の メインストリーム保守の終了に対する SAPユーザーの対応

調査回答者の大多数は、現行のSAPアプリケーションを少なくとも2025年以降まで運用することを予定している

リミニストリート株式会社について

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。

目次

概要	4
リミニストリート2019年SAP調査	5
リミニストリートの調査方法.....	5
調査結果要約.....	6
ポイント1: 回答者は、コストの最適化、ビジネス生産性の向上、 デジタルトランスフォーメーションの取り組みへの投資を最優先事項と して挙げている.....	6
ポイント2: SAPのライセンシーのほぼ80%が、成熟したSAPのカスタマイズシステ ムを、少なくともSAPが予定している2025年のECC6のメインストリーム 保守終了日まで引き続き運用することを予定している	7
ポイント3: SAP ECC6を運用している回答者の85%は、最新のEnhancement Pack 8リリースを実行していない	8
ポイント4: 回答者の67%がS/4HANAへの移行を予定していないか、 決定していない	9
ポイント5: SAPのサポートに支払っている料金が「十分見合った価値を受け取って いる」と感じていると回答した回答者は5%にすぎない... ..	11
まとめ	12
リミニストリートでは2,800超のビジネス主導型ロードマップを提供	13

概要

この調査が実施された後、SAP は、SAP Business Suite 7 のメインストリームサポートを 2027 年までとすると発表しました。¹

SAP ユーザー調査の 主なポイント

- 1 回答者は、コストの最適化、ビジネス生産性の向上、デジタルトランスフォーメーションの取り組みへの投資を最優先事項として挙げている
- 2 SAPのライセンシーのほぼ80%が、成熟したSAPのカスタマイズシステムを、少なくともSAPが予定している2025年のECC6のメインストリーム保守終了日まで継続して運用することを予定している
- 3 SAP ECC6を実行している回答者の85%は、最新のEnhancement Pack 8リリースを実行していない
- 4 回答者の67%がS/4HANAへの移行を予定していないか、決定していない
- 5 SAPのサポートに支払っている料金が「十分見合った価値を受け取っている」と感じていると回答した回答者は5%にすぎない

多くの SAP ユーザーは、Business Suite 7 コアアプリケーションリリースのメインストリーム保守の終了が予定されているため、まだ成熟していない SAP S/4HANA プラットフォームに移行すべきだという SAP からの圧力を感じています。この迫り来る期限により、今後 10 年以降の SAP ロードマップと戦略を決定する際に CIO が二者択一を求められる状況が生じています。SAP ユーザーは、予定されているサポート終了期限を考慮して、今すぐ S/4HANA に移行するか、時間をかけて自社のニーズに最適なロードマップと次世代システムを柔軟に選択するかを決定する必要があります。

今すぐイノベーションを推し進める必要があるという IT 部門に対するプレッシャーは増大する一方ですが、これを実現するには予算が大きな障壁になります。CIO は、通常、継続的な運用と機能強化に 90% もの IT 予算を費やしているため、ビジネストランスフォーメーションに割ける予算はわずか 10% です。²

このような二者択一が求められる状況と予算のプレッシャーにより、SAP ユーザーは自社のアプリケーションのロードマップと戦略を厳しく見直すと同時に、SAP のサポートの価値を疑問視せざるを得なくなっています。

2025 年に予定されているサポート終了期限に対する SAP ユーザーの対応およびアプリケーション戦略の主導権を握るためにどのような選択を行う予定であるかに関する調査結果では、主に次の 3 つの傾向が判明しました。

» 調査に回答した大多数の SAP ユーザーは、SAP のコアアプリケーションを 2025 年以降も引き続き運用する予定である

¹ <https://support.sap.com/en/offerings-programs/strategy.html>

- » 3分の2以上がS/4HANAへの移行について予定していないか、決定していない
- » SAPのサポートコストに見合った価値を受け取っていると回答した回答者はわずか5%にすぎない

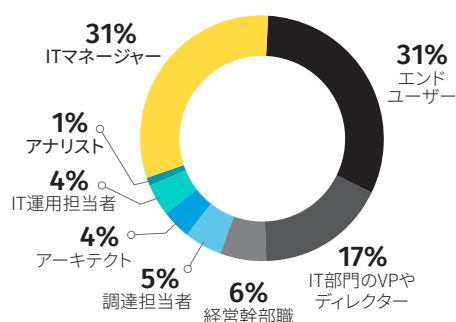
リミニストリート 2019 年 SAP 調査

リミニストリートは、最近、SAP アプリケーション戦略、S/4HANA への移行の予定、SAP が 2025 年に予定している ECC6 メインストリーム保守終了日のロードマップ計画への影響についてより詳しく理解するため、SAP ユーザーの調査を実施しました。

リミニストリートの調査方法

回答者は、北米全土で IT、財務、調達に専門家（経営幹部から管理職まで）を含む 148 人の専門家で構成されています。調査に携わった組織全体で、SAP R/3 4.x、ECC 5、ECC6、S/4HANA、C/4HANA、HANA Database を含む SAP 製品があらゆる範囲にわたって使用されています。

あなたの主な役割は何ですか？



「主要クラウド 企業としての SAP の将来は、オンプレミスユーザーの大部分が SAP の次世代プラットフォームを購入し、S/4 HANA を運用するという前提で成立します。」³

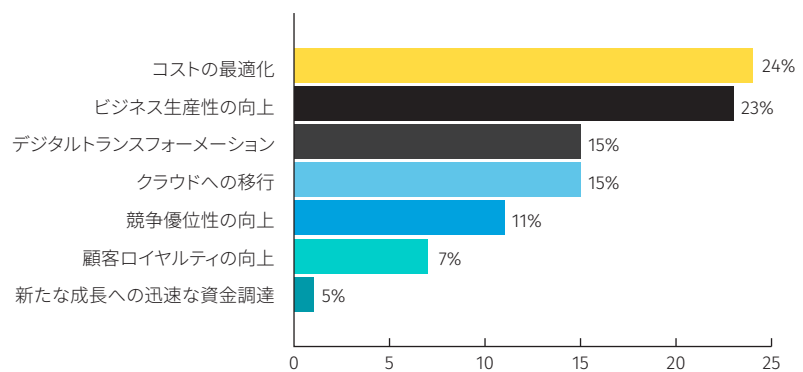
— *diginomica*, Jon Reed氏

調査結果要約

リミニストリートの調査結果は 5 つの重要なポイントを明らかにしました

ポイント 1: 回答者は、コストの最適化、ビジネス生産性の向上、デジタルトランスフォーメーションの取り組みへの投資を最優先事項として挙げている

2019年最優先事項上位3つは何ですか？

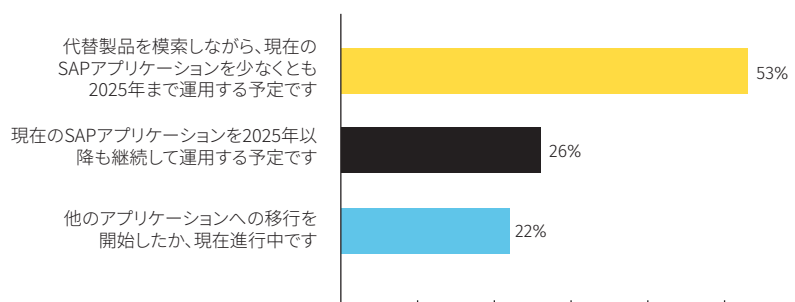


調査の回答者の最優先事項はコストの最適化であることが示されています。IT 組織では予算の締め付けが厳しくなる一方であるため、当然の結果といえるでしょう。

また、回答者は、既存の資産、ワークフロー、およびプロセスから、最大限の効率性と最大限の価値を引き出すため、ビジネス生産性の向上を重視していると回答しています。上位 3 つの最優先事項の 3 番目にランクされたデジタルトランスフォーメーションの項目では、画期的なテクノロジーに投資することで革新を図るようにと IT リーダーが CEO や経営陣から指示されていることが伺えます。IT チームはコスト削減と生産性向上に取り組んでいるものの、最近の調査によると CEO の最優先事項となっている成長とイノベーションに注げるキャパシティ（人員、時間、資金）はほとんど残っていません。⁴

ポイント 2: SAP のライセンシーのほぼ 80% が、成熟した SAP のカスタマイズシステムを、少なくとも SAP が予定している 2025 年の ECC6 のメインストリーム保守終了日まで引き続き運用することを予定している

SAPが予定している2025年のBusiness Suite 7のサポート終了は、アプリケーション戦略にどのような影響がありますか？



「SAP のコアシステムの技術的なプラットフォームはきわめて堅牢であり、アプリケーションの安定性とそれを支えるインフラストラクチャにとっても満足しています。」⁵

－株式会社熊谷組 経営企画部IT企画グループ 部長 鳴原 功氏

大多数の回答者（79%）は、ビジネスニーズを満たすために必要なすべての機能を実行できるように調整およびカスタマイズされた SAP のコアシステムを「リップアンドリプレイス（捨て去り、置き換える）」する予定はないと回答しています。

このようなライセンシーの既存のシステムを継続的に運用したいという要望は、追加の収益を生み出し、新しい S/4HANA プラットフォームへの移行をユーザーに納得させようとする SAP の戦略と相反する可能性があります。

ただし、ユーザーは確固たる考えを持って、既存の Business Suite アプリケーションへの投資を継続しています。ドイツの SAP ユーザーグループ（DSAG）を対象とした最近の調査によると、「DSAG の回答者のほぼ半数（48%）が引き続き SAP Business Suite に投資しています。」⁶

この 2025 年のサポート終了日のプレッシャーとは関係なく、ユーザーは現在の安定し、成熟したソフトウェアへの投資から最大限の価値を引き出そうとしています。

「...SAPでは、ヴァルドルフ
本社をはじめとするドイツ
で、ABAP[Advanced Business
Application Programming]を
担当する「シニアな」スタッフに
早期退職を提示する[レイオフ]
プログラムを開始しました。

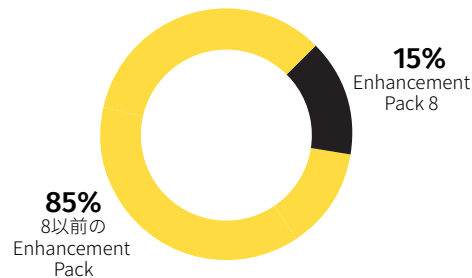
...ABAP技術者はオンプレミスの
開発者、サポートスタッフ等向
けに求人が多いため、早期退職
を受け入れる人も多いと思わ
れますが、この[強制的な人員
削減]の規模は前例のないもの
であり、SAPの状況が一変したこ
とを示していると私は理解して
います。

ドイツ以外の地域では、状況が
さらに悪く、拠点全体がなくなる
こともあります。」⁸

– diginomica, Den Howlett氏

ポイント 3: SAP ECC6 を運用している回答者の 85% は、最新の
Enhancement Pack 8 リリースを実行していない

現在どのEnhancement Pack
を実行していますか？



この調査によると、ほとんどの SAP ライセンシーは、少なくとも 2 つ以上前の Enhancement Pack リリースを実行しています。ECC6 を運用している回答者のうち、85% が最新の Enhancement Pack 8 リリースを実行していません。Enhancement Pack 8 リリースは、現時点でリリースからほぼ 3 年経過しています。⁷

多くの企業では、最新の SAP Enhancement Pack リリースへのアップグレードの必要性について強く疑問視しています。実装しても低い ROI しか得られないこのようなリリースの実装に割く必要のある有意義なイノベーションとキャパシティ（人、時間、資金）が不足しているため、多くのライセンシーにとって最新の状態を維持しなければならない納得のいく理由はありません。

SAP 自体の研究開発の取り組みは、従来のコアアプリケーションから S/4HANA アプリケーションおよび SAP Cloud アプリケーションへの移行がますます進んでいます。2015 年に全社的なリストラが実施されま

3,500万ドル (約38億5千万円)

年間サポート料で100万ドル
(1億1千万円)を支払ってい
るライセンシーが7年にわたり
S/4HANAに移行するためにか
かると推定されるコスト⁹

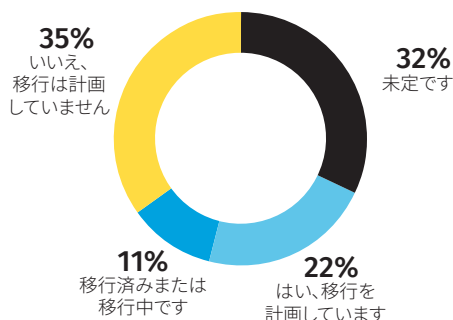
(日本円は1ドル110円で算出)

したが、2019 年 3 月の前回のリストラでは、SAP が引き続き従業員数を約 4,000 人削減したことが確認されています。その対象のほとんどが SAP の中核をなす自社展開業務の担当でした。その一方で、クラウド向けのポジションでは 5,000 人の増員が見込まれています。¹⁰

SAP の戦略では、クラウドサブスクリプションを通じて、より成長率が高く、利益率が高く、予測可能な経常収益を実現できるように、自社のビジネスモデルを移行していると考えられます。さらに、SAP は S/4HANA に多額の投資をしています。SAP は ECC のコアアプリケーションにほとんどリソースを投入していません。その結果、Enhancement Pack の各リリースについて、ユーザーは価値が低いか、まったく価値がないと感じています。

ポイント 4: 回答者の 67% が S/4HANA への移行を予定していないか、決定していない

今後18か月以内にSAP S/4HANAに
移行する予定がありますか？



調査対象の IT リーダーの約 3 分の 2 が、今後 18 か月での S/4HANA への移行については、現在のところ「予定していない」か、「未定」と回答しています。S/4HANA に移行しない理由として挙げられた上位 3 つは、リソースがない、ビジネス上の正当性がない、および現在のアプリケーションへの投資を最大限に活用したい、となっています。

「当社では S/4HANA を確認して、十分に成熟していないと結論付けました。特に、実装やサポートにかかるコストと比較すると、ほとんど価値がないといえるでしょう。」¹¹

– Kitchenware Manufacturer and Distributor, CIO

「...すべてのSAPユーザーが今後数年でS/4HANAを実装する予定であるため、雇用主は自社の戦略的目標をサポートできる優秀な人材をこぞって採用しており、給与は上昇の一途をたどっています。」¹²

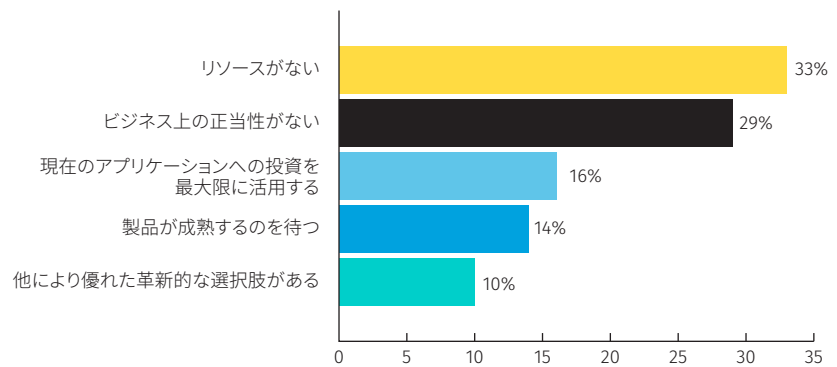
– GloComms, Laurence Scott氏

「[サードパーティサポートへの移行]は少なくとも3年間の猶予期間としてとらえることができます。その間に必要事項を評価したうえで、[S/4HANAを含む]正しい道を選択することができます。」¹³

– CF Industries, CIO, Tom Grooms氏

調査結果によると、SAP S/4HANA への「リップアンドリプレイス（捨て去り、置き換える）」型の移行コストを考えると、SAP ユーザーはビジネスケースと明確な ROI がないことに引き続き悩まされることが示されています。さらに、S/4HANA は依然として初期段階の製品であり、実績のある機能豊富な R/3 4.x プラットフォームや ECC プラットフォームを運用しているほとんどのライセンシーにとって、現在のところは確固たるビジネス上のメリットはありません。

S/4HANAへの移行を予定していない場合、主な理由は何ですか？



システムインテグレータ組織でさえ、S/4HANA の実装に必要なスキルを備える人材が不足し採用できていないと考えられるため、S/4HANA の認定リソース不足は、特にユーザーにとっては大問題です。

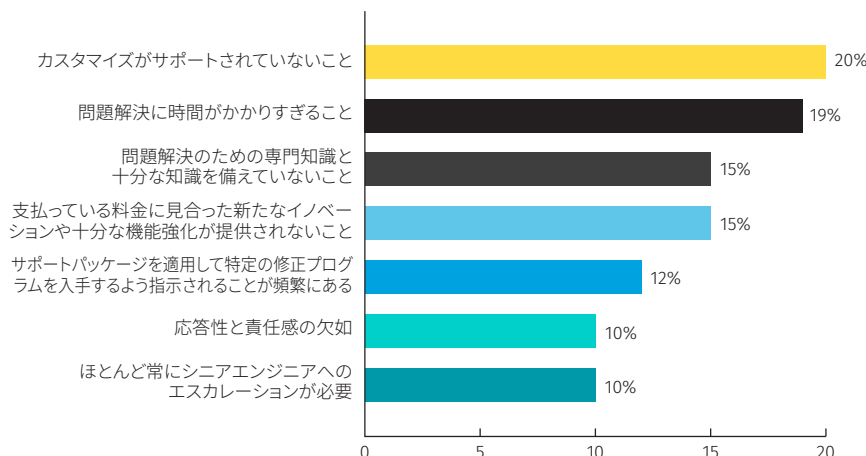
SAP のコンサルティング会社 Resulting Ltd. の創設者兼マネージングパートナーである Stuart Browne 氏は、SAP FICO または SD の経験を持つ人材を英国で採用することはすでにきわめて困難であると LinkedIn で述べています。

S/4HANA がこの状況にさらに追い打ちをかけています。「...つまり、需要が増大し、英国の労働者の年齢の上昇に伴い、この状況はさらに悪化します。これは、デジタル時代に打ち勝つためにビジネスモデルに適合する必要があるものの、大規模な需給の不均衡と人材獲得合戦により、ビジネスモデルに適合できない世界的な複数の大手企業の事業運営が立ち行かなくなる恐れがあります。」¹⁴

ERP の人材不足はすでに始まっており、業界は SAP が S/4HANA の導入を推し進めることで、人材不足がさらに悪化するとみえています。

ポイント 5: SAP のサポートに支払っている料金が「十分見合った価値を受け取っている」と感じていると回答した回答者は 5% にすぎない

現在、SAPのサポートに関して感じている 最も大きな課題は何ですか？



調査回答者は、SAP の年間サポートおよび保守料を支払い続けていますが、支払った料金が十分見合う価値を受け取っていると考えていると回答したのはわずか 5% でした。調査結果によると、SAP のサポートを不満に思っている上位 3 つの理由は、カスタマイズがサポートされていないこと、問題解決に時間がかかりすぎる、コストに見合ったイノベーションや十分な機能強化が提供されないこと、となっています。問題解決のための専門知識と十分な知識を備えていないことも理由の上位に挙げられています。

SAP のライセンスは、社内のリソースを割り当てたり、社外のコンサルタントと連携して、自社で問題を解決しなければならない状況に陥ることがよくあります。たとえば、SAP の標準サポートにはカスタムコードのサポートは含まれていないため、ライセンスは、多くの場合、SAP サポートの支払いに加えて、フルタイムの従業員またはコンサルタントを活用せざるをえません。これはライセンスにとって大きな重荷です。リミニストリートの経験上、すべてのサポートの問題の 3 分の 2 は、カスタムコードに起因しています。SAP のサポートモデルの非効率性により、大規模なビジネスの中断が生じたり、システムの稼働を維持するためだけに社内のリソースを過剰に使用しなければならない状況が生じることがあります。

「当社は年間の増額も含め、膨大なサポート契約を締結していました。サポート契約料は年間 35 万ドル以上まで跳ね上がりましたが、サポートからは何も得られなかったように感じていました。アップグレードと Enhancement Pack は当社にとっては無意味であり、適用可能な新しい機能を取得することはできなかったと確信しています。アップグレードは製品のサポートされているバージョンを引き続き使用するためだけに行っていました。」¹⁵

– Superior Uniform Group, CIO



まとめ

複数の SAP のライセンシーが、SAP の 2025 年のサポート終了という束縛から離れ、SAP ではなく自社のビジネス目標に基づいて設計されたビジネス主導型ロードマップを選択することで、自社の IT ロードマップの主導権を握る道を選択しています。

今回の調査では、2025 年の SAP の ECC6 のメインストリーム保守の終了が迫りつつある状況でも、S/4HANA をすぐに導入することを強制されたくないというユーザーの意思を確認することができます。代わりに、SAP ユーザーは現在の安定し、成熟したアプリケーションの使用年数と価値を最大化することを選択しています。

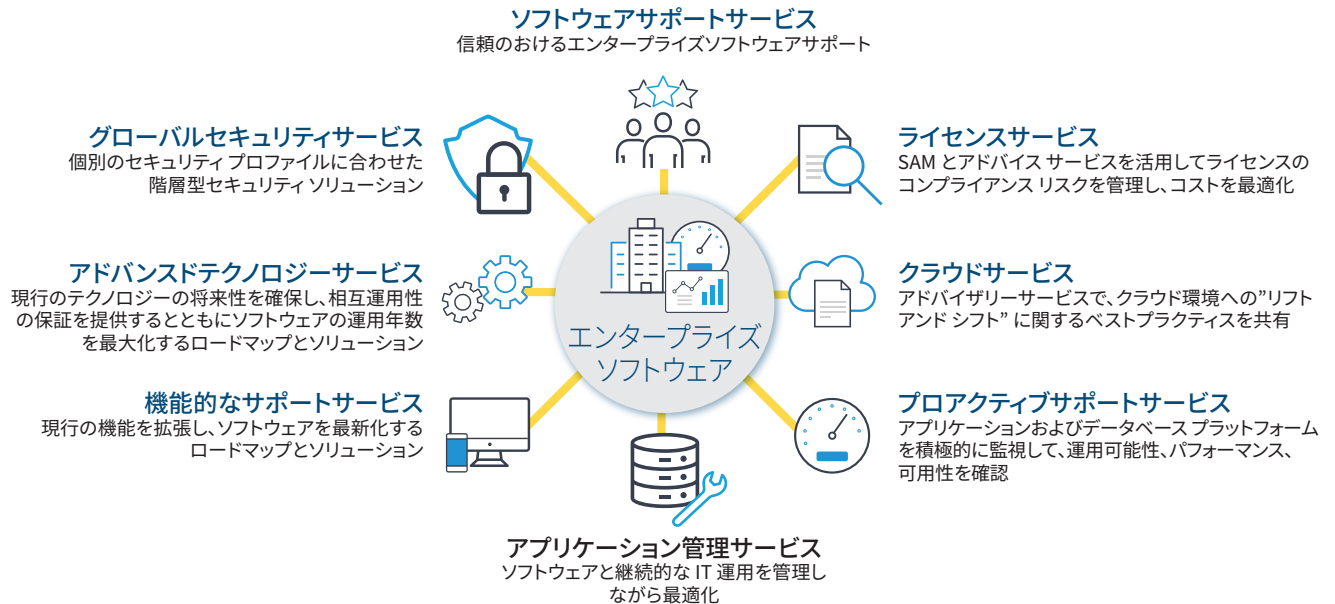
多くの調査回答者は、S/4HANA への移行を予定していません。調査回答者は成熟した ERP システムをすでに運用しており、イノベーションと成長に重点を置いたプラットフォームの最適化と、今すぐに移行することで生じる初期段階での不要な混乱を回避することを望んでいます。

このような組織では、今後数年にわたりコアシステムを整備し続けるだけでなく、ビジネス生産性を向上し、デジタルトランスフォーメーションの取り組みに投資するために、既存のコストを削減し、IT 予算を最適化する革新的な方法を模索し続けています。

ビジネス主導型ロードマップのメリットの一部には、次のものが挙げられます。

- » 組織の SAP アプリケーション戦略の障害である 2025 年に予定されている ECC6 のメインストリーム保守の終了に縛られることがなくなる
- » 時間、資金、およびリソースが解放され、ビジネスニーズを満たすクラス最高のテクノロジーと機能を追加できることにより、すぐにイノベーションを促進できる
- » 現時点で最適なソリューションを柔軟に選択できる
- » S/4HANA への早い段階での移行を回避することでリスクを軽減できると同時に、適切なタイミングで代替ソリューションを柔軟に選択して実装できる（これには、ユーザーの準備が整い、ROI が得られる見通しがたったら、S/4HANA に移行することも含まれます）
- » 追加のユーザーライセンスの購入、S/4HANA を含む新製品の購入、およびグローバルに新しいインスタンスを展開する能力を維持しながら、SAP との関係性における主導権を取り戻す

製品寿命と価値の拡大
ソフトウェアを最新化して長期的に活用し、保護しながら管理



リミニストリートでは 2,800 を超えるビジネス主導型ロードマップを提供

リミニストリートでは、ロードマップの主導権を握り、IT 支出とイニシアチブをビジネス上の優先事項と連携させることができる代替サポートモデルを SAP ライセンシーに提供します。現在、リミニストリートは数千のクライアントにご利用いただいております。ビジネス主導型ロードマップ戦略でクライアントの競争優位性と成長をサポートしています。また、保守の総コストを最大 90% 削減でき、満足度の高いサポートとサービスを提供することで、ビジネスアプリケーションからより大きな価値を引き出すことができるように IT チームをサポートします。

ビジネスに効果的な運用をリミニストリートにお任せいただくと、IT チームはベンダーが主導するロードマップから脱却できます。このことにより、既存のソフトウェアのセキュリティの確保、将来性の保証、管理とモダナイズ、ビジネスの優先事項に基づいた IT ロードマップの設計、IT リソースの解放によるイノベーションへの注力、競争優位性と成長の促進が実現します。



御社に合わせた SAP S/4 HANA 移行コストをご相談いただけます。リミニストリートまでお問合せください。

<https://www.riministreet.com/jp/contact-us>



- 1 <https://support.sap.com/en/offering-programs/strategy.html>
- 2 Gartner, "IT Key Metrics Data 2018: Executive Summary"
- 3 <https://diginomica.com/sap-earnings-q1-2019-accounting-for-qualtrics-and-restructuring-as-an-activist-investor-takes-a-stake>
- 4 "Gartner CIO Agenda and CEO Perspective for 2019," Michael J. Miller, PC Magazine, October 2018
- 5 <https://www.riministreet.com/Documents/Collateral/Rimini-Street-Success-Story-Kumagai-Gumi-jp.pdf>
- 6 <https://www.asug.com/news/dsag-survey-sap-digital-transformation-s-4-hana-leonardo-adoption-numbers>
- 7 SAP, "Why EHP 8 is different"
- 8 <https://diginomica.com/saps-restructuring-hunger-games-game-of-thrones-or-both>
- 9 Rimini Street S/4HANA Calculator (Validated by Vinnie Mirchandani, Author: SAP Nation, Leading Industry Analyst Inputs)
- 10 <https://diginomica.com/saps-restructuring-hunger-games-game-of-thrones-or-both>
- 11 <https://www.riministreet.com/sap-roadmaps>
- 12 <https://www.glocomms.com/blog/2018/09/The-SAP-Global-Skills-Gap>
- 13 <https://www.cioinsight.com/case-studies/cf-industries-focuses-on-it-efficiency.html>
- 14 <https://www.linkedin.com/pulse/wake-up-smell-sap-roses-before-its-too-late-stuart-browne/>
- 15 <https://www.riministreet.com/sap-roadmaps>



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

Eメールアドレス：contactjp@riministreet.com

ホームページ： <https://www.riministreet.com/jp>

©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かねます。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。

A4-JP-041620

