



ホワイトペーパー

ビジネス主導型ロードマップで 成果を上げていますか

テクノロジー主導のロードマップから解放される
必要性を示す明らかな証拠

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 をご覧ください。

目次

概要.....	4
知っておくべきこと.....	4
分析.....	4
ビジネスとITの優先事項は変化している.....	4
ベンダー主導型のロードマップは、成長とイノベーションに対する障害を生む可能性がある.....	5
OracleとSAPは、お客様のロードマップをどのように決めているか.....	6
リミニストリーのビジネス主導型ロードマップという選択肢.....	8
ビジネス主導型ロードマップとは.....	8
お客様事例:お客様が選択したリミニストリーがサポートするビジネス主導型ロードマップ.....	10
参考資料.....	11

概要

過去20年ほど、ITビジネスはトランザクションの効率化とコストの最適化に重点を置いてきました。現在は、ビジネスの優先事項はイノベーションと成長へと変化しました。ベンダー主導型のアプリケーションロードマップから離れ、エンタープライズアプリケーションのイニシアチブがビジネスの目標と目的をサポートするようにすることで、これらの優先事項を達成し、企業の成長を加速させましょう。そのような優先事項を達成できる企業の能力を促進して、エンタープライズアプリケーションのイニシアチブで、ビジネスの目的と目標を確実に進められるようにしてください。

知っておくべきこと

- ビジネスの優先事項は成長とイノベーションへと変化しています。これにより、ITのミッションは、ビジネス主導で成果を上げることができる、オープンで俊敏な顧客との関係を深めることができる組織になることに変わっています。
- ベンダー主導型のアプリケーションロードマップは、成長とイノベーションに対して障害となる可能性があります。その障害により、ビジネスにとって最も重要な場所に投資すべき資金とリソースが減少してしまいます。この予算モデルはもはや持続可能ではありません。何かを変える必要があります。
- 別の選択肢があります。コストを最適化し、競争上の優位性を確立し、成長を可能にするリミニストリートのビジネス主導型ロードマップです。
- リミニストリートのビジネス主導型ロードマップには、ビジネスゴールにあわせた明確な目標があります。ロードマップにはベンダーのアップデートが含まれる場合がありますが、ロードマップの道筋、優先事項、タイミングを決めてしまうことはありません。ビジネス主導型ロードマップを使用して、限られたITの予算、リソース、時間を、ビジネス上の影響が最も大きい場所、ビジネスにとって最適な場所に割り当ててください。

分析

ビジネスとITの優先事項は変化している

新たな情報テクノロジーがより速いペースで利用できるようになってきていることから、成長とイノベーションの新しい機会がビジネスリーダーに開放され、ビジネスリーダーは優先事項を再考するようになっていきます。32か国の500名近いCEOの懸念事項と優先事項を調査したガートナーの2018年CEO調査では、CEOと取締役のビジネス上の優先事項が変化したことが確認されています。現在、CEOの第一の優先事項は成長です。コスト効率が同様に重要であった不景気の時代とは対照的です。

同じガートナーのレポートによれば、CEOの大部分は、テクノロジーを成長の重要な推進要因と捉えています。より多くのビジネスリーダーが、成長を実現することを目的に、革新的な決断を下しています。例えば、一部の企業は、ユーザーを取り巻くビジネスプロセスや、製品、サービスのあらゆる面を再構築し始めています。それらの多くの企業にとって、このレベルのイノベーションを達成するには、デジタルへの変革が不可欠です。

成長を優先させ、また成長の推進要因としてのテクノロジーへフォーカスするために、CIOはイノベーションの任務を与えられています。しかしながら、多くの企業では、現行のITオペレーティングモデルによってイノベーションが阻止されています。例えば、デジタルイニシアチブへの投資の必要性は、CIOにとってターニングポイントになっています。現行のIT運用モデルではデジタルへの変革をサポートできないからです。ITビジネスは、トランザクションの効率化と標準化を重視することをやめ、顧客の関係を深めるビジネス主導で成果を上げることができるオープンで俊敏な組織になるよう進化する必要があります。

ベンダー主導型ロードマップは、成長とイノベーションに障害を生み出す可能性がある

成長とイノベーションを支援するための予算の確保は、ITのもう1つの課題であり、その額は極めて高額になる可能性があります。この種のプロジェクトに純粋に新規の予算を得られるような幸運なCIOはほとんどいません。CIOはIT予算の90パーセントをエンタープライズアプリケーションの継続的な運用と機能強化に費やす可能性があるため、イノベーションに費やすことができるのは予算のわずか10パーセントです¹。この障害は、ソフトウェアベンダーのポリシーとサポートモデルを遵守するためのIT予算を過剰に確保した結果であることが少なくありません。

多くのCIOは、限られたITの予算、リソース、時間を、ベンダーのロードマップを進めるプロジェクトに費やさなければいけないという圧力を感じていると話しています。しかしながら、そのようなプロジェクトが実装中のシステムを実質的に改善することはなく、安定した環境を混乱させることもあります。ビジネスの成長や競争上の優位性を促進することもあります。当社は、ベンダー主導型ロードマップを遵守することで恩恵を受けるのは、ライセンシーではなくソフトウェアベンダーであると考えています。

ベンダー主導型ロードマップを遵守することでしばしば生み出される障害の例を以下に示します。

障害	影響
サポートの終了	ベンダーソフトウェアのサポート期間が限られているため、お客様は単にフルサポートを維持するためだけにアップグレードを強いられる可能性があります。
ERP のイノベーションがない	ほとんどのベンダーの研究開発は新しいプラットフォームやリリースを重視しているため、通常、ベンダーに支払う高額な保守費用には有意義なイノベーションはありません。
無理なアップグレードと移行	多大な予算、リソース、時間がかかり、多くの顧客にとって ROI が不十分であるにもかかわらず、ベンダーは顧客を新しいプラットフォームやリリースに移行させようとしています。
ベンダークラウドのロックイン	相当な金額をかけて、ベンダーの新しいプラットフォーム（通常はクラウドベースの）に移行した後は、ベンダーの統合型クラウドとライセンス製品に縛られ、現在の何倍もコストがかかる可能性があります。顧客がベンダーの保守費用と基盤となる永久ライセンスを下取りに出して「クラウドクレジット」を受け取る場合は特にそうです。当社は、AWS、Azure、Google Cloud といった「非依存型のクラウドプロバイダー」を使用して永久ソフトウェアライセンスをクラウド環境に「リフトアンドシフト」することで、総コストの大幅な削減の実現をご提案しています。
高いコストと不十分なサポート	ライセンス費の 22% という高額な年間保守費用を支払い、その額も 1 年ごとに値上げされるにもかかわらず、多くの顧客は、たいしては重要なサポート機能が欠けている低品質のサービスを受けています。例えば、ライセンシーは多くの場合、カスタムコードのサポートに追加費用を支払う必要があります。このサポートは、一般的な ERP ベンダーの標準サポートサービスには含まれておらず、通常、この問題が全問題の 3 分の 2 を占めています。

総合的に判断して、こうした活動とコストは、ビジネスの優先事項として推進される投資ではなく、単にベンダーの利益でしかありません。

OracleとSAPはお客様のロードマップをどのように決めているか

アップグレードは可能です。リミニストリートは、現在までに150以上のアップグレードを成功させ、お客様をサポートしてきました。ベンダーのサポート期限が来る前に、ライセンスを保有するソフトウェアリリースをアーカイブしてください。これにより、アップグレードを実行するために必要なコンテンツが準備されます。どこまでアップグレードできるかには制限がありますが、お客様のビジネスに適したスケジュールで必ずアップグレードできます。

Oracle

Oracleは現在、新しいプラットフォームに移行するよう顧客に強く求めています。しかしながら、顧客は高性能の安定したエンタープライズソフトウェアシステムの実装に多大な投資を行ってきており、そのシステムには、特定のビジネスニーズを満たす複数の構成、カスタマイズ、アドオンが含まれている可能性が高いでしょう。細かく調整されたこのようなシステムは、今後長期にわたって信頼のおける堅牢な運用プラットフォームとして機能するはずで

— 2025年にフルサポートが終了

ベンダーが新しい製品への移行を強く求める方法の1つは、サポート期限を人為的に設けることです。例えば、2025年までに、最新のリリース (JDEの最新アップデート) を除くOracle EBS、PeopleSoft、JDE、Siebelのすべてのリリースは、「Sustaining Support」に移行します²。「Sustaining Support」とは、新しいバグ修正、ソフトウェアアップデート、および税金、法律、規制に関するアップデートを今後は受け取らないことを意味します。Premier SupportレベルのSLAの恩恵も受けません。

— 継続的なアップデート

最新リリースにアップグレードすることを選択したライセンシーは、OracleがOracleアプリケーションの導入モデルを変更したため、アプリケーションを継続的にアップデートしなければならなくなりました。つまり、新しいアップデートが公開されると、そのアップデートをダウンロードし、分析し、適用する必要があります³。決して終わらないアップグレードのようです。さらに悪いことには、当社はこれらの継続的なアップデートが多くのライセンシーにとってほとんど価値がないことを、詳細な分析から確信しています。

— クラウド戦略にOracleが不可欠と考えるCIOは2パーセント

Oracleのベンダー主導型ロードマップのこのような側面は、お客様のビジネスに最適な選択肢ではない可能性があります。多大な予算、リソース、時間を新しいOracleクラウド製品への移行に投資すべきかどうかは、分かりきった質問です。デューデリジェンスを実施する多くの企業は、Oracleのクラウドへの道を否定しています。

「オンプレミスで実装し、当社にサポート費を支払っている顧客は、クラウドに移行するとより多くを支払ってくれます。同額ではなく、2倍でもなく、むしろ3倍近い金額を支払ってくれます。3倍以上であることも多くあります。」

Oracle CEO
— Mark Hurd 氏

例えば、モルガン・スタンレーによる最近のCIO調査によれば⁴、Oracleが自社のクラウドコンピューティング戦略に最も不可欠なベンダーであるとするCIOはわずか2パーセントです。つまり、顧客は、将来的なクラウドプラットフォームとして、Oracleクラウド製品の成熟性や、現在の成熟し安定したシステム投資を放棄するビジネス事例について、Oracleに疑問を感じています。ガートナーは、Oracle Cloudインフラストラクチャを「必要最小限の機能だけを備えた」実用最低限の製品⁵と呼んでおり、別のアナリストは、Oracleのクラウドアプリケーションの中には、クラス最高のクラウド競合他社と比較して実装が2~3倍高額になり得るものもあると指摘しています⁶。

一 コストが3倍

顧客が新しいクラウド製品に移行する上での課題を考えると、Oracleが新しいクラウド製品に移行するよう顧客に強く求めている理由は何でしょうか。クラス最高のクラウドプラットフォームリーダーよりもはるかに後れを取っているにもかかわらず、Oracleは投資家に、同社のクラウド製品に移行するライセンシーは、永久ライセンスを供与されているアプリケーションとベンダーサポートに現在支払っている金額と比較して、最大で3倍の金額を実際に支払うことになるかと公言しました⁷。

SAP

SAPは同様の戦略で、2025年までにS/4HANAに移行するようライセンシーにもとめています。この戦略により、現在のビジネスニーズを満たしており、今後何年にもわたってビジネスニーズを満たすことができる成熟した4.xまたはECCエンタープライズソフトウェアを実装するために顧客が費やした多大な投資の価値を低くしています。

一 2025年にSAP Business Suiteのメインストリーム保守が終了

Business Suite 7の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が2025年に終了する予定であることが発表されているため、多くのSAPユーザーは、S/4HANAプラットフォームのライセンスを契約して移行すべきだというSAPからのプレッシャーを感じています。最近の調査⁸によれば、89パーセントという圧倒的多数のSAPユーザーは、S/4HANAが成熟しコストとリスクが低減してROIが上昇するのを待つ間、実績のある安定したSAP ERPリリースを使用する予定です。CIOにとって、今後10年以上にわたるSAPのロードマップと戦略を見定め、決定する時になりました。待っている間に最低限の変更しか行われない成熟した製品に保守費用を払い続けますか。それとも保守費用を抑えて、ビジネスにとってより重要な投資に予算を回しますか。

一 高額な移行と未成熟な製品

SAP S/4HANAに「完全に置き換える」移行コストと、S/4HANAプラットフォームの成熟度を考慮すると、ほとんどのSAPライセンシーにとって、S/4HANAへの移行の投資利益率は疑問を抱かせるものです。S/4HANAは依然として早期段階にある製品であり、機能が豊富な成熟した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、確固たるビジネス上のメリットが見えません。リミニストリートは、S/4HANAに移行してシステムを7年間にわたって運用するために、平均で3,500万米ドル(約38億5,000万円)の費用がかかると推定するコストモデルを開発しました。

一 3,500万米ドル(約38億5,000万円)の見積りコストには、S/4HANAの3つのコアモジュールが含まれる中核となる財務、計画から製品、受注から回収のモジュールが含まれ、7年以上のライセンスとサポート、ハードウェア、実装、アップグレード、SAP Enhancement Package (EhP) も含まれます。この初期見積りは、業界のベンチマークと主要業界アナリストの検証に基づくものです。ご要望があれば、リミニストリートはお客様のビジネスニーズ、タイミング、展開戦略に基づく、S/4HANAの詳細なコスト分析をお手伝いします。

一 長期的な運用コストが2倍に増大

SAPの長期戦略は、クラウドサブスクリプションにより、成長率と利益率がより高く、確実に見込め、繰り返し収益をあげられるビジネスモデルに転換することです。社内で展開済みの既存のSAP Business SuiteをSAP Cloudアプリケーションに移行するSAPユーザーは、平均で現在の年間保守費用の2倍を支払うこととなります。SAPのCFOがSAP Investor Symposiumで発表した数字によれば、年間のサブスクリプション費は、現在「導入されている」年間保守費用の2倍以上です。

この予算モデルはもはや持続可能ではありません。何かを変える必要があります。

リミニストリートのビジネス主導型ロードマップ という選択肢

CIOにはビジネスへ影響を与える二つの選択肢があります。一つはベンダーに恩恵をもたらすための、ベンダー主導型ロードマップ、もう一つはコストを最適化しながら、競争上の優位性を生み出し、成長を促進するビジネス主導型ロードマップです。

1. ベンダー主導型ロードマップ

ベンダーのアプリケーションおよびテクノロジースタックのロードマップに従うと、先ほど説明したようなイノベーションに対する障害に直面します。ベンダーのニーズを満たすように設計されたアップデート、アップグレード、および移行のコストに投資することになります。この「最新の状態に保つ」アプローチでは、ベンダーの優先事項が優先され、IT投資をビジネスの具体的な改善事項に直接結び付けることができません。ビジネスの優先事項を支援するテクノロジーに投資するためのIT予算が減る可能性もあります。

または

2. ビジネス主導型ロードマップ

ベンダーではなく、ビジネスの目的と優先事項に沿ってアプリケーションロードマップを設計します。納得できるベンダーのソフトウェアとソリューションを活用します。期間、スケジュール、資金に合わせて柔軟かつ自由に活用して、成長と競争上の優位性というビジネス目標をサポートするイニシアチブに重点を置きます。

2025年には、Oracleの最新リリースを除くすべてのリリースがSustaining Supportに移行し、SAPのフラグシップ製品であるBusiness Suite 7のメインストリーム保守も終了します。成長と競争上の優位性を促進するというITの新たな使命を負いながら、今後5年、10年、またはそれ以上の期間にわたってどの道を進むかを選択するのは今です。

ビジネス主導型ロードマップとは

リミニストリートのビジネス主導型ロードマップは、企業のアプリケーション投資のための計画です。ビジネス主導型ロードマップの重要なポイント、1つ目は、ビジネスによって設定された明確な目的（または一連の目的）があることです。もう1つのポイントは、ロードマップの投資、優先事項およびタイミングが、ビジネス成長やデジタルビジネスの促進、イノベーションへの投資等、CEOの目標をサポートすることです。つまり、目標がビジネスを動かします。

すべての企業に適した万能なアプリケーションロードマップはありません。決まったロードマップの観点から、IT戦略を実行するために関連するアプリケーションやテクノロジーのさまざまな層を示すには限界があります。ビジネス主導型ロードマップを計画する際、エンタープライズアプリケーションのベンダーアップデートがビジネス目標の達成に役立つならそれを含めるべきものと言えます。とはいえ、ベンダーアップデートではロードマップの道筋や、優先事項、タイミングが決められることはありません。

リミニストリーットのビジネス主導型ロードマップは、ビジネス目標の達成に寄与しない不要なアップデートや移行はせず、現行の安定かつ成熟したソフトウェアへの投資とテクノロジー基盤の価値を最大化します。このロードマップにより、限られたITの予算、リソース、時間を、ビジネス上の影響が最も大きい場所、ビジネスにとって最適な場所に割り当てることができます。独自のビジネス目標に合わせて設計でき、期間とタイミングに合わせて実行できる柔軟性もあります。

ビジネス主導型ロードマップは、企業の「イノベーション能力」を可視化し、適切なスキルを適切な分だけ提供するリソースおよびマンパワーの計画を促進します。ベンダー主導型ロードマップに従わないこととしたCIOは、イノベーション能力を創り出すことができます。「最新の状態に保つ」ことに重点を置いていたスタッフは開放され、イノベーションに集中できるようになります。

ビジネス主導型ロードマップは、ITの全体的なパフォーマンスを改善します。ビジネスの目標をサポートし最新化を決断できるように、ITの能力を改善します。お客様は引き続き既存のソリューションをサポートする必要があるため、第三者保守など、代替のサポートモデルへの移行が、決断プロセスにおいてカギとなる部分です。サポートコストの大幅な削減により、イノベーションのためにより多くの予算とスタッフが割り当てられます。このように、お客様のビジネスの変革を「リミニストリーットが推進」します。

お客様事例：

お客様が選択したリミニストリートがサポートするビジネス主導型ロードマップ

工業、商業、および各種機関向けの保守製品とサービスにおけるグローバルリーダーで、製品を直接販売する世界最大規模の企業が、2013年以来、リミニストリートのお客様となっています。お客様がリミニストリートに移行した主な理由は、Oracle EBS 11の「サポート終了」の発表によって引き起こされるリスクを回避するためでした。お客様がEBS 11.5.10をグローバルロールアウトしたまさにその時に、Oracleがそのリリースのサポート終了を発表しました。

お客様がサポートを受けつつEBS 11.5プラットフォームを継続して使用する選択肢を模索し始めたのはその時です。お客様は業界の大手アナリストであるガートナー社との話し合いを通してリミニストリートという選択肢について知りました。

お客様には、Oracleを北米、欧州、アジアでグローバルに使用しており非常にアクティブで複雑な環境があります。Oracle EBS 11iとR12のインスタンスが3つあり、1,500万行を超えるカスタムコードと、販売ツール、輸送、銀行、第三者物流プロバイダー、およびその他のシステムをつなぐ多数のカスタムインターフェイスがあります。

お客様が実現した最大のメリットは、最低15年はアップグレードする必要がなく、アプリケーションとリリースレベルで、堅牢な素晴らしいサポートを受けることができたことでした。非常に高額なアップグレードを実施したり、グローバルロールアウトを停止したり、混乱が続く数か月間、または数年間、リソースを確保したりする必要はありませんでした。もちろん、リミニストリートから受ける新たなレベルのサービスにも非常に満足しました。

リミニストリートにより、ベンダー主導型のロードマップが引き起こしたかもしれないリスクの軽減し、それをサポートする真のパートナーシップを見つけました。現在は、ビジネスニーズを満たすように設計されたビジネス主導型ロードマップを実行しています。お客様は、Oracleが主導するロードマップで要求されるOracle EBS 11iシステムのアップグレードを回避できたことを主な理由に、大きな目標を達成し、競争上の優位性と成長というビジネスの課題に取り組んでいます。

それが、リミニストリートが推進するビジネス主導型ロードマップの力です。

参考資料

¹ G1 ガートナー:「IT Key Metrics Data 2019:oepeyExecutive Summary」

² 出典: <https://www.oracle.com/us/assets/lifetime-support-applications-069216.pdf>
出典: <http://www.oracle.com/us/support/library/057419.pdf>

³ 出典: <https://www.oracle.com/us/assets/lifetime-support-applications-069216.pdf>
出典: <http://www.oracle.com/us/support/library/057419.pdf>

⁴ 出典: <https://www.cnbc.com/2018/06/14/oracle-shares-drop-after-jp-morgan-downgrades-on-lost-business-to-amazon-and-microsoft.html>

⁵ <https://www.techrepublic.com/article/gartner-reveals-one-big-reason-oracles-cloud-hasnt-caught-on/>

⁶ <https://piper2.bluematrix.com/sellside/EmailDocViewer?encrypt=fda238d2-666d-403c-81af-b25957ea42f4&mime=pdf&co=Piper&id=leslie@classvgroup.com&source=mail>

⁷ <https://diginomica.com/2018/03/20/oracle-cloud-growth-slowdown-spoons-wall-street/>

⁸ 出典: <https://news.sap.com/2014/10/sap-committed-innovation-choice-sap-business-suite/>
出典: <https://support.sap.com/en/offerings-programs/strategy.html>

⁹ 出典: Rimini Street S/4HANA Calculator (Validated by Vinnie Mirchandani, Author: SAP Nation, Leading Industry Analyst Inputs)

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-010619

