

12 のストーリー

ビジネス主導型 IT ロードマップを
選択し多くのイノベーションを
推進するリミニストリートのお客様



Rimini Street®

12 のストーリー：ビジネス主導型 IT ロードマップを選択し多くのイノベーションを推進するリミニストリートのお客様

イノベーション、競争、成長のために、組織は、進化する市場とお客様のデジタルへの期待に基づいて、プロセス、製品やサービスのあらゆる面を再構築しています。ほとんどの CEO は、今日の最優先事項は成長だと言っています。コスト効率は依然として重要ですが、CEO や取締役会レベルでのビジネス上の優先順位は、一般的に純粋なコスト削減から、機会を最大化し、競争相手のビジネスの先を行くことに、変わってきています。優先順位の変更により、IT 部門と CIO の役割も変化しています。典型的な CIO の新しい使命は、競争力を生み出すことです。

問題は、今日のほとんどの IT 組織が、予算の大部分を「仕事を続ける」支出に当てていることです。ガートナーによると、事業変革の取り組みに向けられているのはわずか 10% です。これは、多くの場合、企業がソフトウェアベンダーの決定した IT ロードマップにあまりにも多くの権限を委譲しているためです。

ERP ソフトウェアのメンテナンスおよびアップグレードポリシーは、その最たる例です。これらのポリシーは、継続的なアップグレードとソフトウェア更新の強制に重点を置いており、お客様ではなく、主としてソフトウェアベンダーにメリットをもたらすように設計されています。そのベンダーが集めた資金は、顧客のほとんどが依存しているソフトウェアプラットフォームへの有効な機能強化を行うために再投資されていません。その代わりに、ERP ベンダーは長期的には利益になると考え、比較的未成熟なクラウドソフトウェアに資金を投入しています。これらが、ソフトウェアベンダーが決定したロードマップの厳格なポリシーとサポートモデルに従うことに異議を唱える理由です。

代わりに、ビジネスの優先順位によって決定される IT ロードマップが必要です。リミニストリートは、次のようなビジネス主導のロードマップの作成を支援します。

- コアシステムの基盤となる現在の安定し成熟したソフトウェア投資の価値を最大化
- ビジネスに最大の効果をもたらす場所へ、限られた IT 予算、リソース、時間を割り当て
- お客様の条件とスケジュールに基づき変更や機能拡張を実施し、お客様独自のビジネスの目標に合わせた柔軟性を提供

ソフトウェアベンダーのスケジュールに基づいてアップグレードやアップデートを実行したり、新しいプラットフォームへの移行を強制されるのではなく、たとえその必要があるとしても、いつ移行するかについてはお客様自身で判断してください。他の点ではまだ申し分のないソフトウェアのサポートを「中止する」とソフトウェアベンダーから言われることによって、お客様の意思決定が左右されることはなくなります。そしてお客様の条件に基づいてシステムをサポートする専任のパートナーと連携してください。

しかも、カスタムコードのサポートと統合のサポートは、通常はソフトウェアベンダーとの保守契約ではカバーされていません。

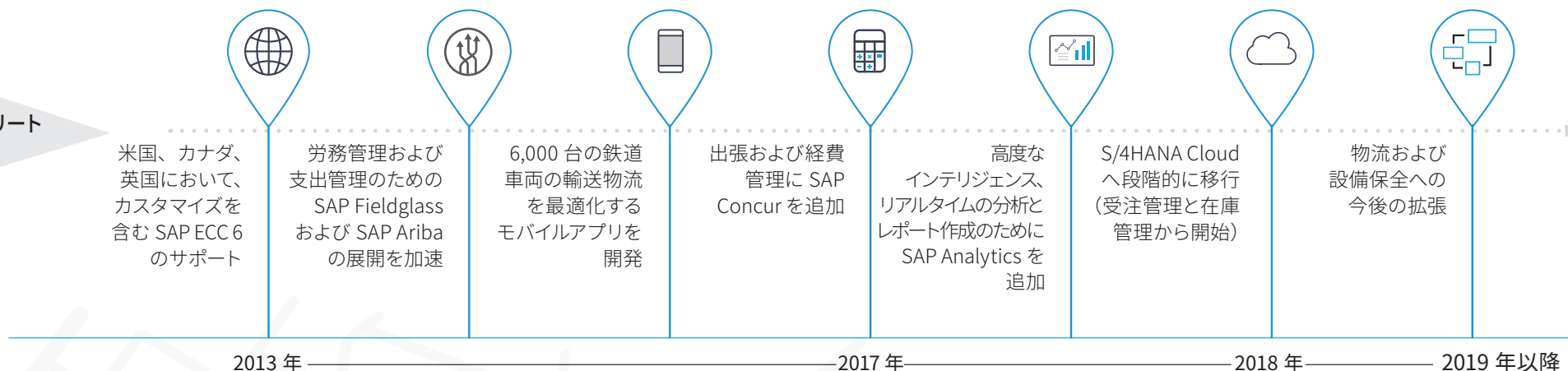
ビジネス主導のロードマップに従うことは、必ずしもソフトウェアベンダーとのビジネスを継続しないことを意味するわけではありません。必要に応じて、新しい製品を追加したり、機能を拡張してください。つまり、選択するのはお客様自身だということです。現在の実装をグローバルに拡大展開し、基盤となる技術スタックを更新し、ハイブリッド IT モデルで革新し、クラス最高のクラウドソフトウェアを採用して統合する方が理にかなっていると思うでしょう。バックエンドシステムですべての IT への取り組みを使い果たすのではなく、顧客、パートナー、および従業員との良好な関係を促進する「Systems of Engagement」に重点を置くことができます。

最終的には、ソフトウェアベンダーにメリットをもたらすベンダー主導型の IT ロードマップか、コストを最適化しながら競争優位性と成長をもたらすビジネス主導型の IT ロードマップのいずれかを選択することになります。

スタッフと予算を最適な場所に集中させるためのキャパシティを確保し、拘束されないロードマップを柔軟に設計し、俊敏性を提供することでイノベーションをスピーディに行うことを可能にします。この E ブックのお客様の事例では、お客様がビジネス主導型の戦略を促進する方法をご紹介します。

数十億ドル（数千億円）規模のグローバルメーカー

リミニストリートに移行



この世界最大の農業・産業用窒素メーカーは、同社の CIO が、CIO として過去の 2 社で Oracle と PeopleSoft のソフトウェアのサポートをリミニストリートを利用して成功させたことがあったことから、リミニストリートとの連携を開始しました。

同社の CIO は、SAP ECC 6.0、BusinessObjects、Microsoft SQL Server をサポートするために、リミニストリートに協力を求めました。このサービスには、米国、英国、およびカナダにおける会社の事業に関する税金、法律、および規制の最新情報が含まれています。

リミニストリートのサポートにより、SAP の保守に支払っていた費用が半分に、サポート費用の総額が 75% 以上削減されただけでなく、SAP のサポートではカバーされていなかった ERP のカスタマイズや統合の問題に従事させる契約社員をなくすことができました。

「当社はスタッフをより戦略的なプロジェクトに再び集中させることができました。ロードマップを作成し、事業部門と連携したスタッフの役割を設定しました」と同社の CIO は述べています。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

SAP と強固な関係を維持することは、同社の CIO の作成したロードマップの一部です。成長戦略の取り組みの一環として SAP テクノロジーを選択するなど、選択の自由を重視しています。成長戦略の取り組みには、次の項目を含みます。

- S/4HANA Cloud のパイロットテスト（当初は受注管理と在庫管理）
- SAP Fieldglass および SAP Ariba の展開を加速
- SAP Concur および SAP Analytics の導入
- 6,000 台の鉄道車両の輸送物流を最適化するために使用されるモバイルアプリケーションの開発

「リミニストリートへの移行により確保された予算やリソースがなければ、これらすべてのことにもっと時間がかかっていたでしょう」と同社の CIO は述べています。「ビジネスのために最善を尽くす」という目標を達成すると同時に、プロセス全体を通じて、コストを賢く削減し、SAP との強固な関係を維持することもできました。「私は自分の影響力を最大化しようと思っています」と同社の CIO は述べています。

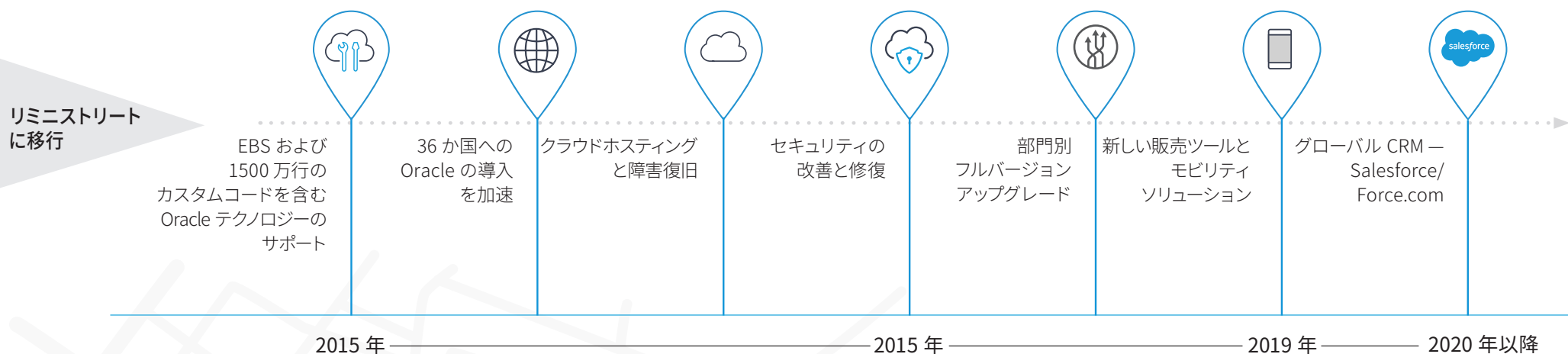
IT チームは現在、競争優位性をサポートし、成長を促進する戦略的なビジネス課題に取り組んでいます。

（日本円は 1 ドル 110 円で算出）

「リミニストリートとの関係による付加価値は、プレッシャーの下でアップグレードするかどうかを決定する必要がないことです。リミニストリートとの提携により、グローバル IT 予算の一部を、サイン一つで成長への取り組みに再配分することができました。」

— CIO

10 億ドル(約 1,100 億円) 規模のグローバルメーカー



産業用、商業用、機関用メンテナンス製品とサービスの業界リーダーである同社は、ダイレクトマーケティングを通じて製品を販売する世界最大企業の1つです。

リミニストリートとの契約が決まった主なきっかけは、Oracle EBS 11「サポート終了」の発表と、ビジネスにもたらされるリスクでした。Oracle が EBS 11.5.10 のサポート終了を発表した時、同社はそのリリースのグローバル展開を開始したばかりでした。代替案についてガートナーにアドバイスを求めた後、同社はリミニストリートのサポートを選択することで、コストが高く混乱を生む EBS 12 へのアップグレードを回避できました。

おまけに、同社はより応答の早い高品質なサポートを得ました。

たとえば、リミニストリートは EBS を拡張し、独自のビジネスニーズを満たすために使用される 1,500 万行のカスタムコードをサポートしています。通常、Oracle やその他の ERP ベンダーは、自社製品へのカスタマイズや統合をサポートしません。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

リミニストリートのサポートで、このお客様は次のことを実現しました。

- EBS 11i の 36 か国への展開を加速し、小売部門は R12 にアップグレード
- EBS をクラウドホスティングに移行し、コストを節約しながらパフォーマンスを向上
- セキュリティの向上、コードの脆弱性の修正、GDPR コンプライアンスの遵守
- EBS に加えて、地域ごとに独自の販売ツールを開発。Salesforce と Force.com のプラットフォームをベースとした次世代の販売ツールの段階的な導入を開始

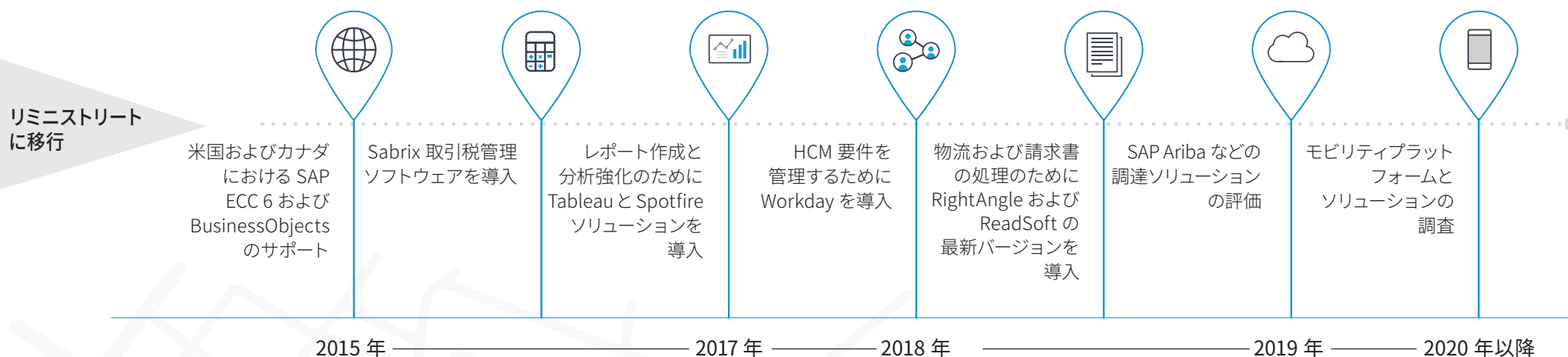
この展開は、Oracle が勧めるテクノロジーロードマップに従うことを回避した結果だ、と同社の CIO は述べています。そして、競争優位性と成長を実現するために、リミニストリートのサポートでビジネス主導型の IT ロードマップを設計しました。

(日本円は 1 ドル 110 円で算出)

「当社は 2013 年以来、リミニストリートのクライアントです。年間のサポート費用の削減額を投資して、追加機能を構築し、システムの最新化への取り組みを推進し、販売、サービス、運用機能を向上させることができました。リミニストリートは、ソフトウェアベンダーが定めたアップグレードによる中断や費用を発生させることなく、ビジネス主導でビジネスに適した投資を行う機会を提供してくれます。」

— CIO

272 億ドル（約 2 兆 9,920 億円） 規模の独立系石油精製・エネルギー供給業者



このお客様は、米国最大の独立系石油精製および供給業者の 1 つです。競争が激しく、コストに敏感な業界で操業している同社は、ここ数年で製油所の能力を増強しており、IT も同様に増強する必要がありました。

同社のアプリケーションディレクターは、SAP の S/4HANA のロードマップを調査し、少なくとも今のところ導入すべきビジネスケースはないと判断し、リミニストリートのサービスを支持しました。「当社は、テクノロジーの「最先端」にはなりたくありません。S/4HANA を検討する前に、他の石油精製業者が先に S/4HANA に移行するのを見たい」と述べました。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

既存の SAP ECC 6.0 と BusinessObjects の実装は非常に安定しており、リミニストリートはその状態を維持しています。S/4HANA への移行のプレッシャーから解放され、同社は次のようなその他の投資へのロードマップを採用しました。

- Sabrix 取引税管理ソフトウェアを導入
- レポート作成と分析強化のために Tableau と Spotfire ソリューションを導入
- HCM 要件を管理するために Workday を導入
- 物流および請求書の処理のために RightAngle および ReadSoft ソリューションの最新バージョンを導入
- SAP Ariba などの調達ソリューションの評価

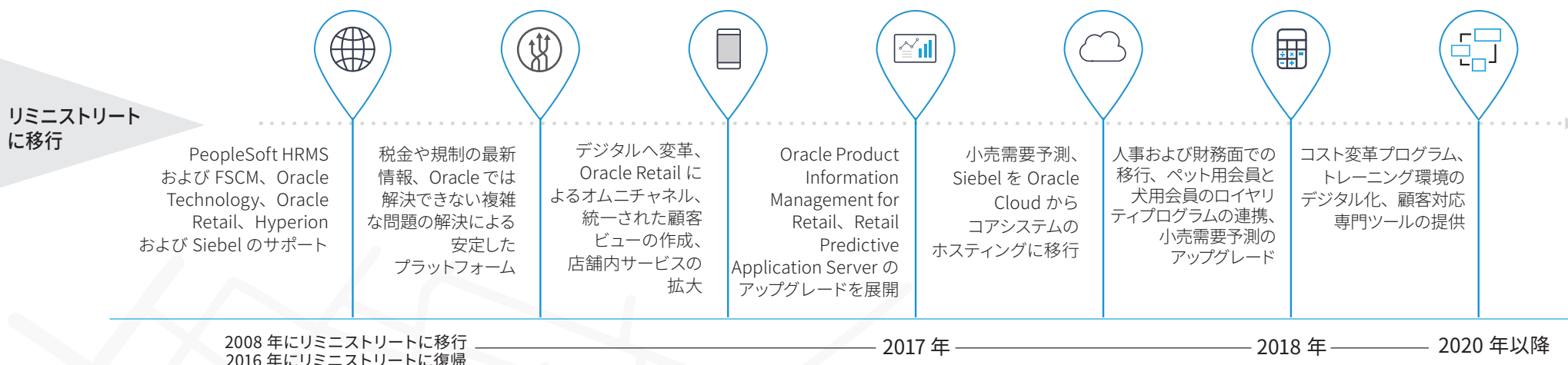
このお客様は、予算に余裕があるため、生産的なモビリティと Internet of Things (IoT) アプリケーションについても調査しています。

「当社は急速に成長しています。リミニストリートに移行したことで、継続的な SAP のメンテナンスからシステムとテクノロジーへの投資にリソースを移行できました。」

— アプリケーションディレクター

（日本円は 1 ドル 110 円で算出）

42 億ドル（約 4,620 億円） 規模のペットとペット用品の小売業者



同社は、米国、メキシコ、プエルトリコに 1,500 以上の店舗を構える有数のプレミアムペットフード、ペット用品、およびペットサービス専門小売業者として、費用を注意深くチェックしているため、厳しいマージンでビジネスを行うことができます。リミニストリートとは、PeopleSoft のアプリケーション（HCM 8.8 および Finance and Supply Chain Management 8.8）のサポートのために、2008 年に初めて提携しました。経済的な混乱の中で、同社は現行の PeopleSoft の実装を強制的にアップグレードする余裕がありませんでした。

2012 年に、この小売業者は Oracle と提携し、アプリケーションポートフォリオに Oracle Retail (Retek) を追加しました。これは、Oracle との保守契約に戻ることを意味します。しかし、会社は 2016 年にリミニストリートのサポートに戻りました。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

リミニストリートは、PeopleSoft に加えて、Oracle Database、Oracle Retail、Hyperion Financial Reporting、Hyperion Essbase、Siebel もサポートするようになりました。そのため、この小売業者が Oracle テクノロジーへの投資からより多くの価値を得ることができるようになりました。これには、次の製品の展開とアップグレードのサポートが含まれます。

- Oracle Product Information Management for Retail
- Oracle Retail Predictive Application Server
- Oracle Retail Demand Forecasting

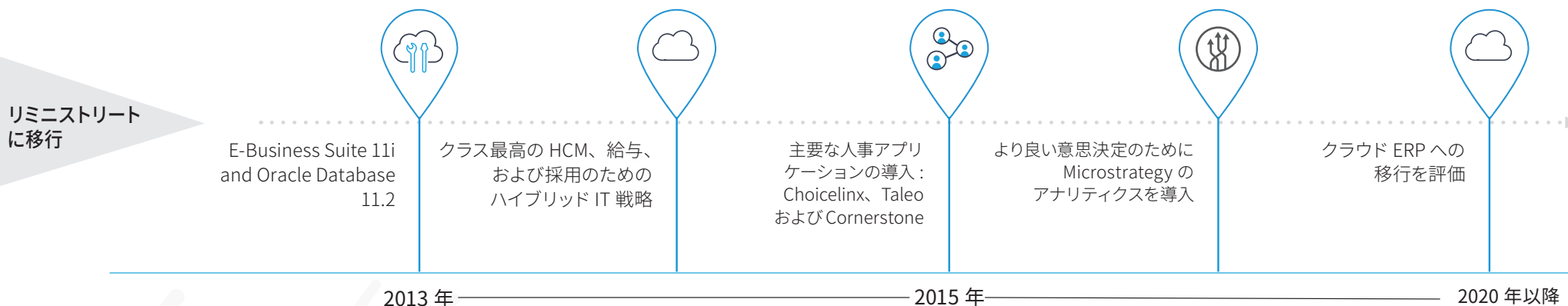
一方、このお客様は、ロイヤリティプログラム、ペットとつながる技術、そして最近発表されたオンライン購入、店頭受け取りプログラムなどのオムニチャネルを利用した小売の取り組みに投資しています。さらに、高級ブランドの価値やそのような製品がペットに良い理由を、店員が顧客に伝えるのを支援するトレーニングをデジタル化しています。

（日本円は 1 ドル 110 円で算出）

「リミニストリートとの提携は、当社が導入した大きなコスト削減の取り組みの 1 つです。実は 2 段階の物語があります。第 1 段階は、Oracle Financials との敵対でした。Retail Suite はとても新しかったので、チームは基本的にこの移行にあまり満足していませんでした。そして、今、彼らはリミニストリートの熱狂的なファンです。」

— CIO

100 億ドル (約 1 兆 1,000 億円) 規模の企業のエンジニアリングおよびコンサルティング子会社



世界で最も難しい設計およびエンジニアリングプロジェクトの管理におけるリーダーとして、このお客様はリミニストリートを採用して、より良い未来を自ら設計しました。

数年にわたる急成長の後、同社は北米での運用のために、18 か月を費やして、Oracle EBS 11.5.10 の導入とカスタマイズを行い、2008 年に本格稼働を始めました。同社のコーポレートシステム担当ディレクターによると、この導入で特に重要だったのは EBS プロジェクトで、企業のニーズを的確に満たすカスタムの拡張機能を備えているということでした。「収益の認識から人件費に至るまで、さまざまな分野に多くの特定のロジックを適用し、ビジネスに合わせて非常に適切に構成されたアプリケーションを作成しました。」

2013 年、アプリケーションチームは、Oracle EBS を実行している多くの組織と同様の立場に置かれていることに気がきました。つまり、現在の実装に非常に満足しているにもかかわらず、フルサポートを受けるために Oracle EBS 11.5.10 の実装からアップグレードすることが義務付けられていたのです。11.5.10 バージョンは、Oracle が「Sustaining Support」と呼ぶサポート上に置かれており、これはフルサポートを大幅に下回ることを意味します。

EBS 12 へのアップグレードに明確な有用性がないと判断したこのエンジニアリング会社は、EBS Projects モジュールの重要なカスタマイズを含め、既存の実装をリミニストリートのサポートに切り替えることを選択しました。Oracle のサポートでは、多くの場合、すべてのカスタマイズを無効にして問題を再現する必要がありますが、リミニストリートでは、世界中のエンジニアリングプロジェクトの管理に実際に使用されている状態のアプリケーションをサポートしています。

リミニストリートは、Oracle Database および Oracle Fusion Middleware アプリケーションのサポートも引き受けました。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

リミニストリートのサポートで、同社はハイブリッド IT 戦略に着手し、一連の新しいクラウドベースのアプリケーションを導入して、特に人事と HCM の EBS システムの機能を拡張しました。追加されたもの:

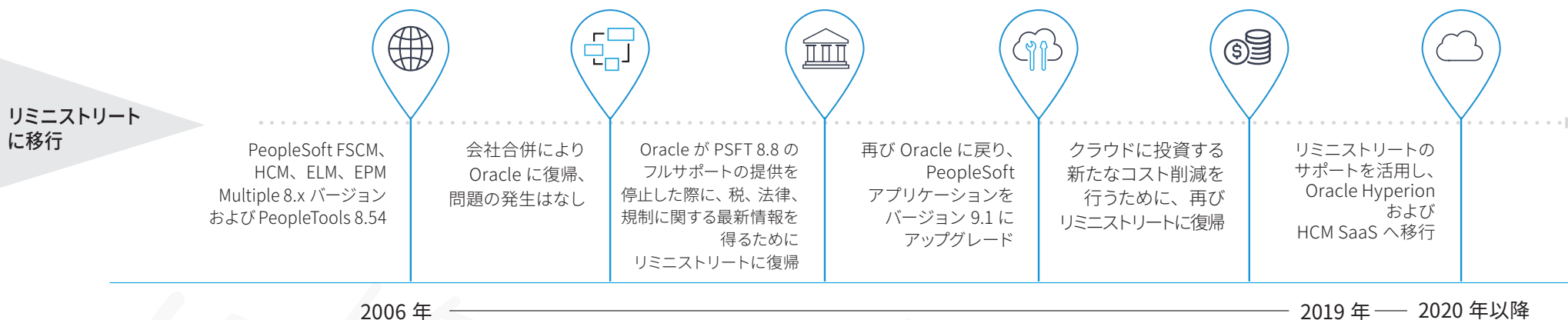
- Choicelinx によるメリット
- Oracle Taleo および Cornerstone によるタレントマネジメント
- ADP のクラウドアプリケーション

「当社は、中核となるハイブリッド IT ガイドラインを定義しました。新しいシステムでは、クラウドに移行すべきではないという説得力のある理由がない限り、クラウドに移行します」と、コーポレートシステム担当ディレクターは説明しています。
(日本円は 1 ドル 110 円で算出)

「11.5.10 にとどまるという決定で、当社のリソースを他の重要なプロジェクトに配分し直すことができました。」

— コーポレートシステム担当ディレクター

18 億ドル（約 1,980 億円） 規模のオフショア掘削会社の子会社



複数のソフトウェア製品に対するリミニストリートのサポートのリピーターユーザーであるこのオフショア掘削サービス企業は、ロンドンの企業のテキサス州ヒューストンの子会社として、米国、メキシコ湾、北海、およびアジア太平洋地域で掘削装置を運用しています。

2006 年、FSCM、HCM、ELM、EPM、PeopleTools などの PeopleSoft アプリケーションに対するコスト削減と高品質なサポートを探し求めていた時に、初めてリミニストリートのサポートを得ましたが、2013 年、Oracle との有効な契約のあった企業との合併により、Oracle のサポートに復帰しました。しかし、Oracle が PeopleSoft 8.2 アプリケーションの税金、法律、規制に関する最新情報の提供を停止したため、すぐにリミニストリートに復帰しました。

同社は PeopleSoft 9.1 へのメジャーアップグレードの時に、Oracle のサポートに戻りました。しかし、契約上可能になるとすぐに、優先的なサポートパートナーとしてリミニストリートと再び提携しました。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

同社は理にかなった Oracle の製品ロードマップに従っていますが、何よりも自社のビジネス主導型のテクノロジーの優先順位を高くしています。Oracle は、新しいシステム開発の取り組みの大部分をクラウド製品に向けているため、同社は長期的には PeopleSoft から離れる計画です。しかし、大きくカスタマイズされたサプライチェーンシステムの代替品を見つけることは困難です。

一方、Oracle と Workday は、同社への次世代 HCM ソリューションの提供で競合しています。

これらの調査を継続しているのと同時に、次の IT への取り組みを行っています。

- 企業買収に関連した複数システムの統合およびデータ移行プロジェクト
- Oracle のクラウドソフトウェアおよびクラウドプラットフォームの導入：
 - Oracle Cloud Transportation および Global Trade Management によるサードパーティのロジスティクスプロバイダーとの連携
 - Oracle Product Data Hub
 - Oracle Analytics Cloud
 - Hyperion から Oracle Cloud Planning and Budgeting への移行

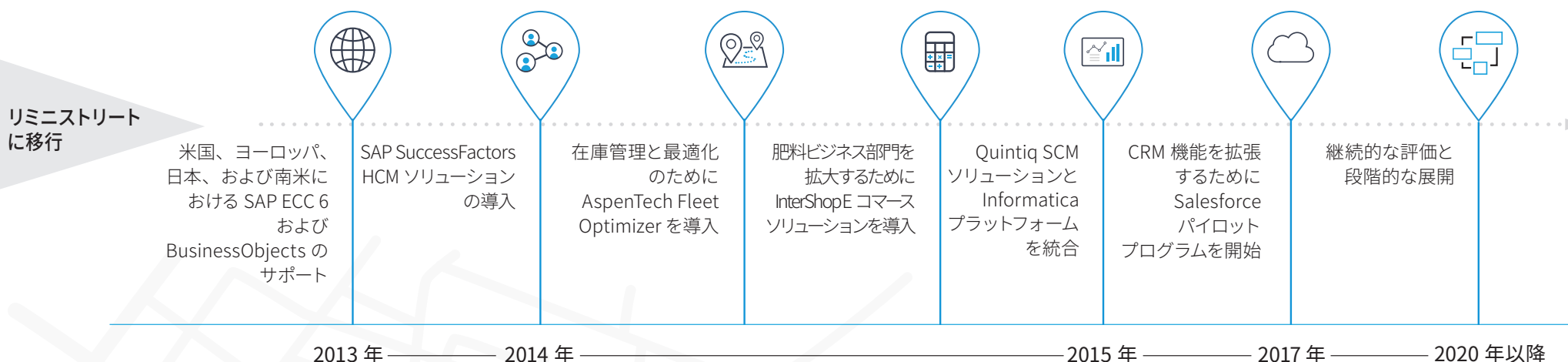
IT チームの目標は、競争優位性と成長を推進するビジネス主導型のロードマップをサポートするクラウドアプリケーションの戦略を判断しながら、アプリケーションの最新化を進めることです。

(日本円は 1 ドル 110 円で算出)

リミニストリートは、「最新のアプリケーションに予算を投入する」ための ENSCO の戦略の一部です。

— アプリケーションディレクター

39 億ドル（約 4,290 億円）規模のオーストラリアの産業用火薬、化学肥料、化学薬品メーカー



このグローバルな火薬、化学肥料、産業用化学薬品メーカーは、オーストラリアを拠点とし、米国、カナダ、オーストラリア、メキシコ、インドネシア、トルコでの事業展開、南アフリカ、マレーシア、中国、オーストラリアでの合併事業を行っています。

1995 年に SAP を基幹業務システムとして採用した同社は、このソフトウェアをビジネスに活用するために多大な投資を行いました。リミニストリートは、同社に分析の向上などの技術へ自由に投資してもらい、それがうまくいくのを助けます。

契約書に署名した CIO は、「単に経費を節約するためだけでなく、最高の価値を得るために行動を起こしました。それが、リミニストリートと共にいる理由です。」と述べました。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

リミニストリアートの SAP ECC 6.0 と BusinessObjects のサポートに頼ることで、同社のアプリケーションポートフォリオを多様化するために自由に投資することができました。

- HCM のニーズを管理するために、Workday SaaS ソリューションを導入
 - 在庫管理と最適化のために AspenTech FleetOptimizer ソフトウェアを導入
 - 化学肥料事業部門を成長させるため、InterShop E コマースソリューションを追加
 - Quintiq SCM ソリューションと Informatica プラットフォームを統合
 - CRM 機能を拡張するために、Salesforce ソリューションのパイロットを開始
 - 今後の ERP ソリューションの可能性の評価を開始するために、SAP から S/4HANA ライセンスを購入
- 「戦略的なプロジェクトはリミニストリートで達成した削減分から投資をしました」と CIO は述べました。

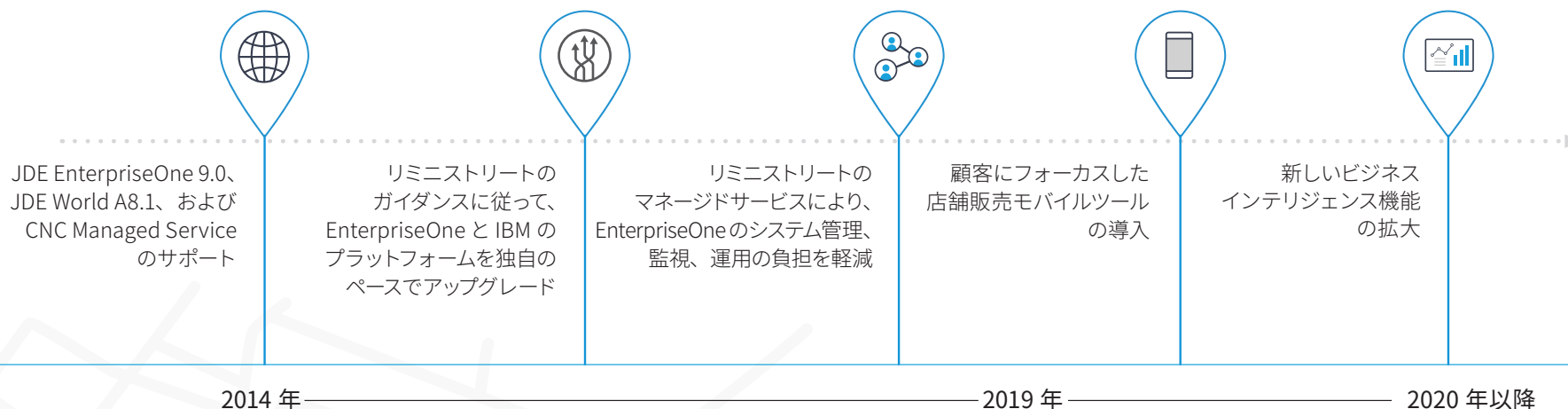
（日本円は 1 ドル 110 円で算出）

「SAP は当社の最も重要なシステムです。SAP を導入して 20 年になります。そのため、SAP システムを正常に保ち、正常に稼働させ続けることは非常に重要です。」

— CIO

77 億ドル（約 8,470 億円） 規模の食品加工業者

リミニストリート
に移行



2014 年に、このお客様の CIO は、JD Edwards ERP アプリケーションの保守に費やされるコストは、ビジネスを差別化する取り組みに投資した方が良いと判断しました。同社は、約 70 の製造施設と 17,000 人以上の従業員を抱える、米国最大の牛乳加工業者および小売店向け直接販売業者の一つです。

リミニストリートは、ミッションクリティカルなカスタマイズを含むすべての ERP アプリケーションコードのサポートを追加料金なしで引き受けました。リミニストリートは JD Edwards EnterpriseOne 向けのマネージドサービスも提供しており、Configurable Network Computing (CNC)、相互運用性、インフラストラクチャなど、あらゆる技術分野をカバーしています。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

JD Edwards のメジャーアップグレードをした時、リミニストリートは、ソフトウェアのアップグレード、同社の技術スタックの他の層との競合を避けるためのテクニック、発生した問題の解決についてのガイダンスを提供しました。

第三者保守に切り替えることで節約した予算は、顧客にフォーカスした店舗販売モバイルツールの追加、ビジネスインテリジェンス機能の強化、洞察力とより良い意思決定のためのマスターデータ管理プラットフォームなどの戦略的な取り組みに再投資されています。

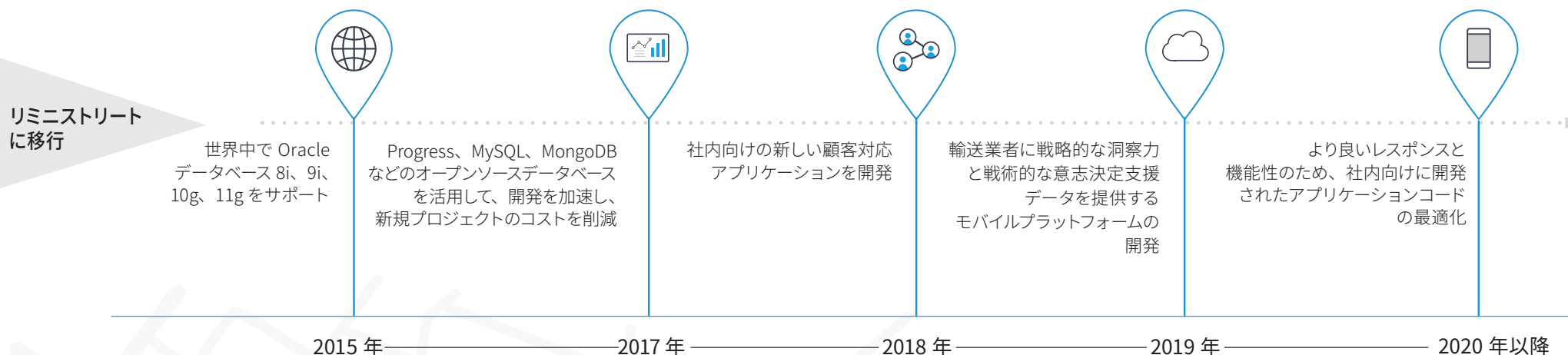
イノベーションにより多くの資金を投入することは、まさに CIO が求めていたことです。「これらのプラットフォームは、ビジネスをよりクリーンにし、より良いデータをより定期的に得るために、今後当社にとって重要になります。」

CIO たちは、自分自身に次のように問いかける必要があります。「どうすれば、メンテナンス費用をビジネスの収益に影響を与えるものにできるでしょうか？JD Edwards の費用を掘り下げていった時、どうすれば保守費用をより効果的に使えるかに注目する必要がありました。保守に費やすコストを節約し、ビジネスの成長をサポートし、より生産性のあるモデルに変化させていくためにどうすれば良いでしょうか？」

— CIO

(日本円は 1 ドル 110 円で算出)

20 億ドル (約 2,200 億円) 規模のグローバルロジスティクスプロバイダー



20 億ドル (約 2,200 億円) 規模のグローバルロジスティクス企業では、自社開発のデータウェアハウスを Oracle Database 11.2 上で稼働させており、その安定した実装に満足していました。約 10 の実稼働インスタンスと一部の非実稼働インスタンスに基づく無制限ライセンス契約 (ULA) により、Oracle のメンテナンスに年間約 65 万ドル (約 7,150 万円) を支払っていました。

同社が Oracle にパフォーマンスチューニングの支援を求めた時、この契約によって監査が実施されましたが、結果として、テストおよび開発インスタンスがカバーされておらず、ライセンスコストが増大しました。激しい交渉の後、同社は 300 万ドル (約 3 億 3,000 万円) の新しい ULA で合意に達しました。しかしその結果に不満を抱き、この費用に苦しむ同社は、Oracle にサポート料金を支払わないと決意しました。

ULA の有効期限が切れる前に、同社はリミニストリートと、ライセンスコンプライアンスコンサルティング会社である Palisade Compliance と契約しました。ULA の認証から外れることにより、200 万ドル (約 2 億 2,000 万円) 以上を節約しました。リミニストリートのサポートに切り替えることで、Oracle の年間保守料金と比較して、さらに 30 万ドル (約 3,300 万円) を削減できました。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

キャパシティを空けることで、同社は次のことを実現しました。

- 必要に応じて、新しいアプリケーションに Postgres、MySQL、MongoDB などのオープンソースデータベースの採用を開始
- ロジスティクス管理のためのモバイルアプリケーションを作成
- コアテクノロジーインフラストラクチャを最適化するために仮想化とシステム統合への重点的な取り組み

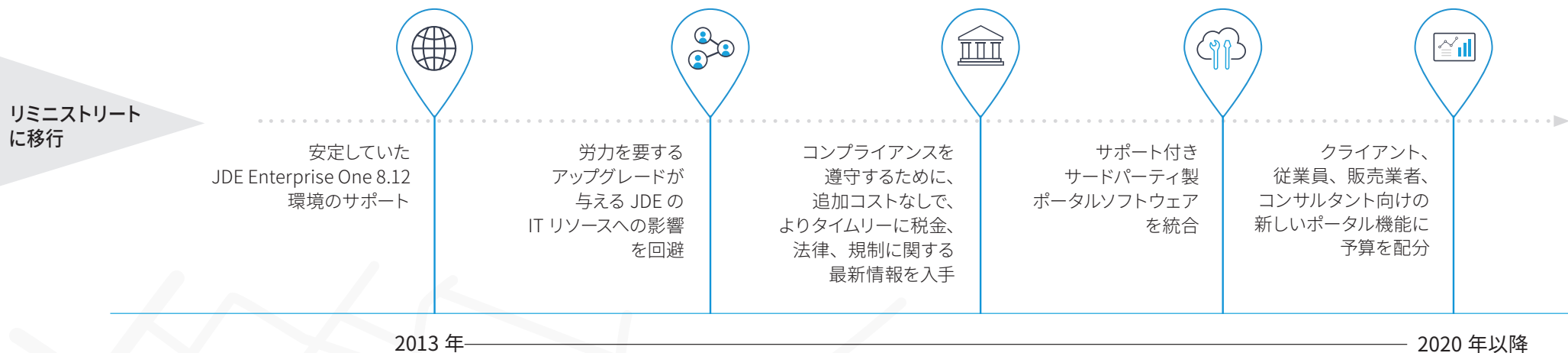
当初、リミニストリートのエンジニアたちが自分たちの仕事のライバルになる可能性があると考えていたデータベース管理者たちですが、サポートリクエストに対する迅速で有効的な回答に喜びました。彼らは、自分たちで問題の解決をしようとする代わりに、リミニストリートのスタッフを真のパートナーとして信頼できると実感しています。その一方で、最新テクノロジーや新しいアプリケーションを採用する機会を得ました。

(日本円は 1 ドル 110 円で算出)

「Oracle のサポートに割り当てていた予算を、既存のクライアントを満足させ、積極的に新しい顧客を引き付けるために効果的な新しいアプリケーションの導入に活用することができました。」

— CIO

■ 北米のヘルスケア用品の小売業者



空気清浄機、調理器具、ジュース絞り器、浄水器、睡眠システム、食器などの、健康、ウェルネス、ライフスタイル製品の小売業者は、JD Edwards EnterpriseOne 8.12 システムの強制的なアップグレードに直面した結果、2013 年にリミニストリートのクライアントとなりました。Oracle はこのリリースを継続的なサポートに置いていました。

EnterpriseOne 9.1 へのリスクが高く費用のかかるアップグレードか、高コストで最小限のサポートに支払いを続けるかの選択を迫られ、この小売業者は第三の選択肢、リミニストリートを選びました。

「当社は、アップグレード路線にとどまるのではなく、このメリーゴーランドから降りることにしました」と IT 担当副社長は述べています。「リミニストリートは、アップグレードを強制せずに、ビジネスに役立つ現在の状態でアプリケーションを継続して使用できる道を提供してくれました。」

リミニストリートは、コアシステムのサポートの範囲を超えて、カスタマイズや、K-Rise Systems の iSeries アプリケーションや E コマース アプリケーションとの統合をサポートしました。

「当社は、Oracle に縛られることもなく、決められた構成といったものについても心配する必要もありません。ビジネスに適したものなら何でも動かすことができます」と IT リーダーは述べています。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型の IT ロードマップ

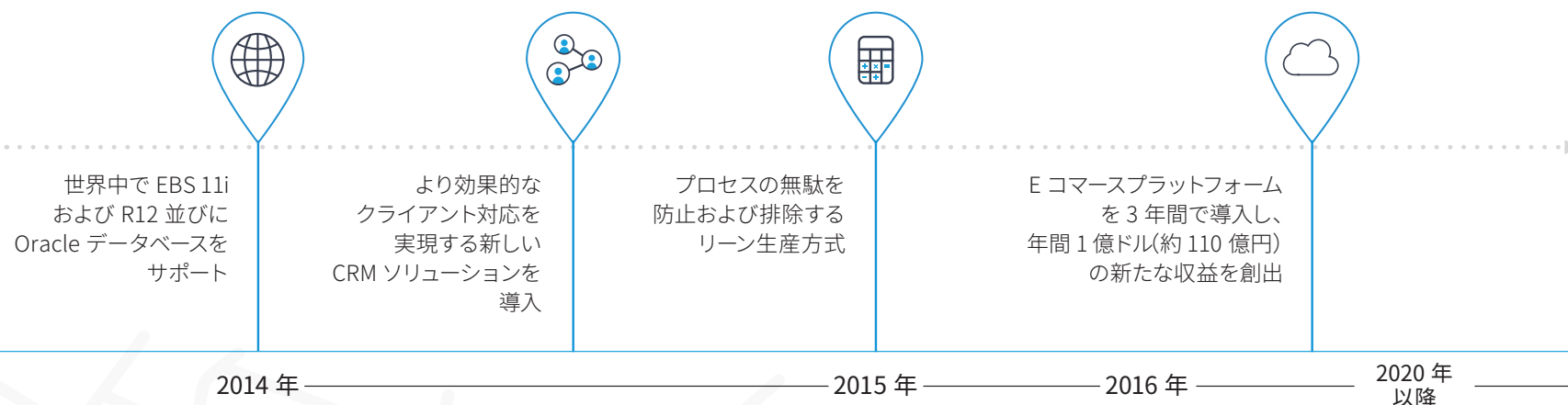
過去数年間で、この小売業者の最も重要な取り組みの 1 つは、JDE と統合された一連の Web ポータルの作成でした。これらのポータルは、ビジネス運営に不可欠な存在となっており、常に新しい機能が求められています。

「当社には、コンサルタント、販売店、顧客のためのポータルがあります。リミニストリートのサポートによって解放された時間、資金、労力がなければ、その機能拡張を推進できなかったかわかりません」と IT 担当副社長は述べています。

「当社には、小売コンサルタント、販売店、従業員、顧客のために維持している 4 つの異なるポータルがあります。これらのポータルには、機能改善に関する様々なリクエストがあります。リミニストリートの JD Edwards のサポートを採用して削減できたコストと時間がなければ、そのリクエストを効率的に満たすことができたかどうかわかりません。」

15 億ドル（約 1,650 億円） 規模のビルシステムメーカー

リミニストリート
に移行



このお客様がリミニストリートにやってきた時、Oracle のベンダー主導型のロードマップにとどまる場合の試算がもはや役に立たないという結論を出していました。Oracle E-Business Suite のバージョン 10.7 から R12 にわたる 5 つの異なるインスタンスを使用しているため、Oracle の保守とサポートを継続するためだけに、3 ～ 5 年間で 1000 ～ 1500 万ドル（約 11 億～ 16 億 5,000 万円）の支出を見込んでいました。同時に、これらのプログラムを使い続けることは、常にアップグレードを強制されることを意味していました。しかし、このお客様は、これらのアップグレードがビジネスに実質的なメリットをほとんどもたらさないとわかっていました。

同社は、新しい EBS Order Management モジュールと Advanced Pricing モジュールを購入しており、Oracle から完全に脱却したわけではありませんが、リミニストリートに切り替えたことで、カスタムコードや統合を含むコアシステムのサポートのコストを削減しました。

「日常業務では、少なくとも 50 ～ 60% の時間をカスタムコードの連携、チケットの記録、応答を得るための試み、答えを探すための Web 検索などに費やしていました」と同社の CIO は述べています。はるかに応答の速いリミニストリートのサポートによって、彼は管理するチームに戻ることができ、次のように言いました。「私たちには時間があり、今や資金もあります。これからビジネスの戦略的な取り組みを推進したいと考えています。」

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

同社の IT チームは、リミニストリートで節約した予算の新しい再投資先が次のように多数あるとわかりました。

- ・ 注文から承認、生産現場までの複雑な建築図面を処理する高度な E コマースポータルを導入
- ・ より効果的なクライアント対応を実現する新しい CRM ソリューションを導入
- ・ プロセスの無駄を防止および排除するリーン生産方式の導入
- ・ 新しい Oracle EBS 受注管理モジュールと高度な価格設定モジュールの購入

最大の成功は E コマースポータルでした。50 万ドル（約 5,500 万円）の初期投資で、同社は 3 年以内に年間 1 億ドル（約 110 億円）の収益を生み出す新しい事業を始めることができました。

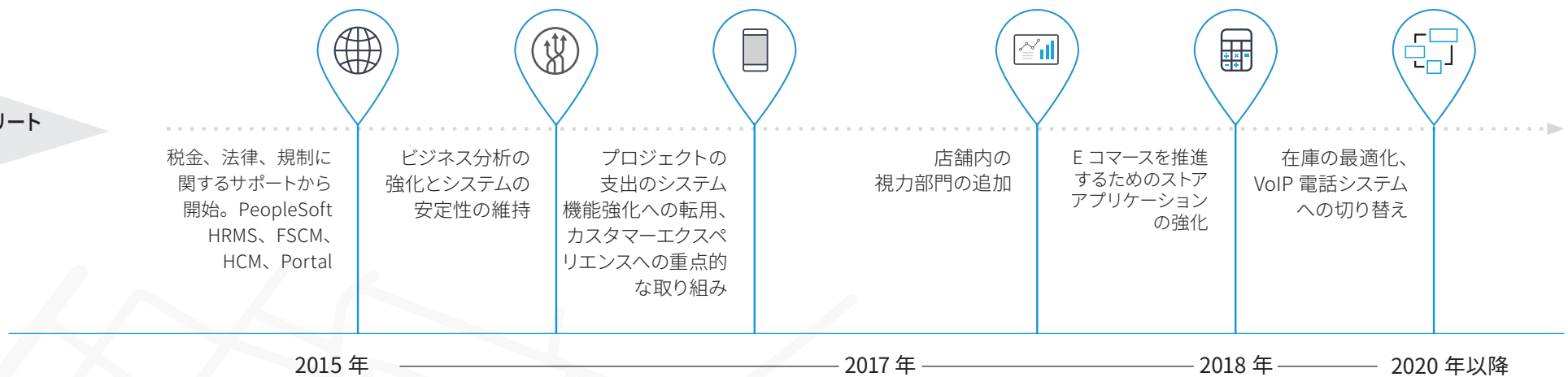
（日本円は 1 ドル 110 円で算出）

「節約した予算を使って、顧客への鉄骨建築の見積もり、設計、エンジニアリングおよび配送のための E コマースサイトを作りました。」

— CIO

10 億ドル（約 1,100 億円） 規模のカナダの薬局

リミニストリート
に移行



80 の小売店と 7,000 人の従業員を抱える 10 億ドル（約 1,100 億円）規模の薬局が、PeopleSoft のサポートを求めてリミニストリートにやってきました。このお客様は、限られたリソースを拡張し、店舗内の視力部門を追加するなど、店舗運営の改善と拡大に重点を置いていました。

リミニストリートによってサポートされるビジネス主導型 IT ロードマップ

複数年のパートナーシップの一部として、リミニストリートは、HRMS 8.0、FSCM 8.8 Tools 8.44.17、HCM 8.80.01、Portal 8.8 および 8.45.12 を含む PeopleSoft アプリケーションをサポートしています。

より少ないコストでより良いサポートを受けることができたので、この小売業者は次の事に投資しました。

- より速くより良い意思決定をするための分析能力の向上
- モバイルショッピングアプリをはじめとする E コマースの強化や、ロボットによる高度なカメラシステムの追加による在庫管理の最適化
- VoIP 電話システムへの切り替えによる、より高速で、より効果的で、コストが最適化された通信
- 店舗への視力部門の導入サポート

また、ソフトウェアベンダーのサポートからの独立性を手にしたことで、IT リーダーは今後の契約交渉に向けてより有効な手段を選択していくことができます。

「新しいパートナーとの契約についてはかなり保守的であったため、税金の最新情報の入手から始めましたが、約 1 年半後に、人事給与、E パフォーマンス、E リクルート、および財務システムとサポートを完全に移行したのです。そして、Oracle にはもうサポート費用を支払っていません。」

— アプリケーション開発兼
アナリストマネージャー

（日本円は 1 ドル 110 円で算出）

これらのストーリーが示すこと

まとめ：

これらのお客様の事例から、ソフトウェアベンダーが決定したロードマップを継続する代わりに、リミニストリートが提供するビジネス主導型のロードマップを活用することで、継続的な運用にかかる支出を大幅に削減し、競争優位性と成長を実現するのに必要な IT イノベーションやビジネス改革のための予算を大幅に増やすことができます。

- リミニストリートのお客様は、エンタープライズソフトウェアの保守契約で得られる最小限のサポートに予算を使うよりも、より良い方法があることを知っています。当社のサポートサービスはより広範囲であり、最大 90% のコスト削減ができる可能性があります。
- ソフトウェアベンダーのスケジュールに合わせてアップグレードして単に「仕事を続ける」のではなく、ビジネス主導型のロードマップに従うことで節約した資金を、もっと利益が出る場所に投資できます。あるビルシステムメーカーは、削減したコスト 50 万ドル（約 5,500 万円）を、E コマースシステムに再投資しました。このシステムは、3 年以内で、年間 1 億ドル（約 110 億円）のビジネスに成長しました。
- 当社のお客様は、引き続きソフトウェアベンダーと取引を継続して、ビジネス上意味があるアップグレードや新製品の採用を行うことができます。
- 多くの場合、お客様は、Oracle または SAP ERP サポートからリミニストリアートのサポートに切り替えたことで節約したコストを使い、同じベンダーから追加のライセンス、ソフトウェア、またはクラウドサービスを購入しました。彼らは、ERP に対する当初の期待通り、より広範囲で有意義なビジネスシステムへの改善を行いました。
- 独自のロードマップを定義することで、お客様は最高のクラウド技術を採用し、Internet of Things (IoT) のような未開の分野を探索することができます。

つまり、ビジネス主導型のロードマップを採用することは優れたビジネスにつながります。リミニストリートがお客様の組織のより良い未来を描くのになどのようにお役に立てるのかについて、私たちにご相談ください。

(日本円は 1 ドル 110 円で算出)

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シーにおいて、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。



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>

© 2019 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せんが、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兼ねます。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-121819

Rimini Street®