

SAP S/4HANAに対する意思決定をする際に
自社のビジネスのために考慮すべき

4つの重要なポイント

SAPユーザーにとってリミニストリートが将来に向けた
賢明な選択肢である理由



SAPの問題について

SAPは、Business Suite 7アプリケーションスイート全体のメインストリーム保守終了期限を2027年と示しています。¹つまり、お客様が重要なサポートアップデートを受け取る保証はなく、現在の機能豊富な4.xおよびECCシステムを、新しい初期段階の高価なS/4HANAシステムに「完全な置き換え」を行うことを事実上強制される可能性があります。

SAPユーザーは、SAPアプリケーション戦略に対する困難な意思決定を迫られています。期限前に新しいシステムを導入するために、大変コストのかかる移行への着手を今決定することは、多くのSAPユーザーにとってリスクが大きすぎます。特に、S/4HANAの事例がまだ少ないことが報告されています。²

しかし、SAPのサポート下でS/4HANAを延期するという選択肢は、期限に対して時間が不足したり、現行のリリースの新機能に対するSAPの投資が制限されたり、年間サポート料金が高額になるなど、さらに大きなリスクの元になる可能性があります。実際、まだ開始していない場合は、すでに遅すぎる可能性があります。

さらに悪いことに、両方の選択肢の機会費用を考えると、お客様はすでにイノベーションを待っていて、競合他社に後れを取っており、市場で自社のビジネスを不利な立場に置いています。

SAPユーザーは今こそ決断を下す必要がありますが、どのような選択肢を検討すべきでしょうか。そして、他のSAPユーザーはどのように前に進んでいるのでしょうか。



調査対象のSAPライセンスの約 **80%** が、**カスタマイズされ成熟したSAPシステムの運用**を、少なくともSAPが計画したECCメインストリーム保守終了日³ **まで** 継続する計画を立てています。

ソース: 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、リミニストリート、2019年6月

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

²<https://www.computerweekly.com/news/252459872/Lack-of-viable-business-case-holds-back-S-4Hana-projects>

³2020年2月4日、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。

SAP S/4HANA切り替えに対する選択肢

S/4HANAへの将来的な移行前、移行中、移行後の リミニストリートのサポート

ベンダーから移行を強く求められているにもかかわらず、SAPユーザーは選択肢を比較検討しています。

- **決定を延期する:** SAPユーザーの多くは、S/4HANAのコストの高さ、成熟度の低さ、疑問が残るROIを考慮し、少なくとも今のところは、S/4HANAの決定を延期したいと考えるでしょう。
- **移行を延期する:** それ以外のユーザーにとって問題なのは、S/4HANAに移行するかどうかではなく、いつ移行するかです。課題は、適切なタイミングと、ソフトウェアの成熟度、導入成功の実例、豊富なスキル、および実証されたROI値など、すべてを考慮して、最適な組み合わせを見つけることです。
- **新しいプロバイダーを探す:** さらに、S/4HANAに「ノー」と言って、他のソフトウェアプロバイダーの最新のクラウドアプリケーションに移行することに、よりよい価値を見出すユーザーがいるかもしれません。
- **現状を維持する:** 多くのユーザーは、現在のSAPリリースを可能な限り長期にわたって運用し、もし、将来のアプリケーションの選択肢が業界に現れ、強力な成功事例を確認できた場合には、その選択肢を慎重に評価したいと考えています。

これらのシナリオのいずれが組織に最適であるかにかかわらず、S/4HANAの将来的な導入時とその前後のSAP戦略の最適化をリミニストリートが支援します。リミニストリートは、S/4HANAがお客様の将来のITロードマップに含まれているかどうかにかかわらず、たとえまだ確定してなくても、ビジネスを前に進めていくためにサポートします。

455社を超えるSAPユーザーが、SAPシステムを最適化し、SAPアプリケーション戦略をより上手く管理するために、リミニストリートに移行しました。期限が切迫していることもあり、現在も多くのSAPユーザーがリミニストリートの評価を行い、移行しています。

リミニストリートへの移行に向けたビジネスケースの評価をサポートするために、このEブックでは、**組織のSAPアプリケーション戦略を評価する際に考慮すべき4つの重要なポイント**について示し、リミニストリートが組織の将来に向けて、賢明な選択肢である理由を説明します。

³Rimini Street, Assessing the ROI of Third-Party Support for SAP Applications, 2017

「SAP環境も変化しています。SAPは、最新テクノロジー、すなわちSAP S/4HANAの採用をお客様に推奨しています。これは、(完全な再導入でない場合は) SAPのフットプリントが大幅に変化することを意味します。このような移行は非常にコストがかかり混乱を招くため、企業がこのような望まない最新化の道を進むことは財政的にできません。その結果、多くのお客様は、この新しいERPテクノロジーが将来的に現在の安定したSAPシステムと同等なものを提供できるかどうか、またいつ提供できるか成り行きを見守りながら、現在のコストとリソースを節約し、イノベーションに再投資する方法として、第三者保守に目を向けています。」

- Rebecca Wettemann氏、Nucleus Research社 副社長³

調査対象のSAPライセンスの
67%は、移行の計画がないか、
S/4HANAへの移行について
決めていません。

ソース: 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、リミニストリート、2019年6月



1

ビジネスケースを評価する

「SAPが望んでいる」ではもはや十分ではない

調査に次ぐ調査で、S/4HANAには強力なビジネスケースやROIが欠けているという一般的な結論が証明されています。

DSAGとASUGからのSAPユーザーグループの調査結果では、S/4HANAの採用を妨げる主な要因であり、企業がS/4HANAへの移行を24か月以上延期している理由として、S/4HANAのビジネスケースが弱いことが浮き彫りになりました。⁴ リミニストリートの調査でも同様の課題が明確に示されており、回答したSAPユーザーは、S/4HANAの重要な問題の1つとして「ビジネスケースがない」ことを挙げています。⁵

ROIの課題は容易に理解できます。S/4HANAの「完全な置き換え」導入にはとても大きな労力が必要で、S/4HANAの使用するデータベースとインフラストラクチャへ基礎から置き換えるために膨大なコストと人的リソースを消費します。しかし、最終的には、お客様の従来のECCシステムと本質的に同じ機能を備えた、新しい技術基盤を備えたシステムになります。以前よりSAPのロードマップに従ってきたSAPユーザーでさえ、現在は第2、第3の考えを持っています。

「このような(S/4HANA)プロジェクトを実際に完了した(お客様)数は、3パーセントにとどまっています。」

– **Marco Lenck氏**, DSAG 会長⁶

ほぼ同じアプリケーション機能であるのに、新しいデータベースにコストを費やしているS/4HANAの大規模な機会費用は、より大きな問題になる可能性があります。急速に変化するデジタルの世界で競争するために、組織はこのような潜在的な投資資金やリソースで他に何ができるでしょうか？



「DSAG（ドイツ語圏のお客様グループ）やASUG（北米のお客様グループ）のような重要なお客様から得られたユーザーグループのデータは、完了したS/4HANAプロジェクトの数が依然少ないままであることを示しています。一方で、S/4HANAのビジネスケースをどのように構築するかについて、お客様からの厳しい質問が続いています。」

ソース: <https://diginomica.com/sap-earnings-q1-2019-accounting-for-qualtrics-and-restructuring-as-an-activist-investor-takes-a-stake>

「S/4HANAを検討した結果、十分に成熟していないという結論を出しました。特に導入とサポートに対するコストを比較すると、ほとんど価値がありません。」

– **キッチンウェアの製造販売業者 CIO**

「SAP S/4HANA への高額な費用のかかるプラットフォーム変更によるビジネス上のメリットは見出せませんでした。」

– **Rogério Ribeiro氏**, Atento社 CIO

「当社のECC 6リリースは、ビジネス要件以上のものを満たしています。Superior Uniform Groupは、S/4HANAへのプラットフォーム変更に必要な多大なコスト、リソース、および時間を正当化することができませんでした。」

– Superior Uniform Group社 CIO **Mark Decker氏**

ソース: 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、2018年

⁴<http://blog.asug.com/asugs-2019-state-of-the-community-study-reveals-sap-customer-insights-challenges-and-opportunities>

⁵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、リミニストリート、2019年6月

⁶<https://www.dsag.de/externe-news/2019-dsag-investment-report-more-information-required-digitalization>



コストを把握する

S/4HANAを導入するための実際のコストを試算する

ECC 6からS/4HANAへの変更の大部分は、新しい技術基盤、特にSAP独自のHANAデータベースである単一のデータベースオプションへの移行によって行われます。これが組織の利益に貢献するのか、それともSAPの利益を増やすことになるのかについては、SAPが数千万ドル(数十億円)のデータベース料金を、Oracleなどの企業から自己資金にシフトしようとしていることをみると、明らかです。

また、HANAデータベースがトランザクション処理に適しているかどうかについて、対応すべき現実的な問題点がまだ残っています。⁷ その一方、基盤となるテクノロジーを変更することで、**SAPはユーザーに非常にコストのかかる移行を強く求めています**。例えば、HANAデータベースでは、最終的にすべてのカスタマイズを再評価し、場合によっては書き直す必要があります。これは、非常にコストと時間のかかるプロセスです。しかし、新しいデータベースでも基本的に同じ機能を得ることになります。

S/4HANAへの移行にかかる**その他必要コスト**には、次のようなものがあります。

- システムの導入と統合
- 新しいハードウェア
- 将来のアップグレードと機能パックの導入
- HANAデータベースライセンス
- 統合

すべてのコストを合計すると、現在年間サポートに100万ドル(約1億1,000万円)を支払っている一般的なSAPユーザーは、**S/4HANAへの移行に推定3,500万ドル(約38億5,000万円)**を支払うことになります。⁸

多くのSAPユーザーにとっての課題は、これらの資金を持っておらず、基本的に同じ機能を持つ新しい技術基盤を得るためだけに、CEOや取締役会に資金をリクエストする正当な理由を示せないことです。

企業にとってコストに関する本当の挑戦は、IT予算を3,500万ドル(約38億5,000万円)節約して何ができるかということです。

(日本円は1ドル110円で算出)

5 | SAP S/4HANAに対する意思決定をする際に自社のビジネスのために考慮すべき4つの重要なポイント



法外なコストの例

1. **3,500万ドル(約38億5,000万円)** — ライセンサーが年間サポート料金として**100万ドル(約1億1,000万円)**を支払う場合、S/4HANAへの移行にかかる7年間の推定コスト

ソース: Rimini Street, S/4HANA Cost Calculator

2. ドイツの食料品チェーンLidlは、SAPの移行に失敗して、7年間で**5億ユーロ(5億7,300万ドル、約630億3,000万円)**を費やした

ソース: <https://www.techrepublic.com/article/how-a-troubled-sap-s4hana-migration-caused-a-gummy-bear-shortage-in-germany/>

3. 英国の電力会社National GridのS/4HANAプロジェクトは「3年間進められていたが、遅延と予算超過に悩まされた。おそらくさらに5,000万ドル(約55億円)の追加が必要になったため、料金委員会に戻って超過分の支払いのための調整を求めることになった。」

ソース: <https://upperedge.com/sap/wipro-responds-to-national-grids-sap-implementation-billion-dollar-lawsuit/>

S/4HANAはどれくらいのコストがかかるのでしょうか？
S/4HANA Cost Calculatorを試してみてください
<https://www.riministreet.com/cost-calculator-s4hana>

⁷<https://www.brightworkresearch.com/saphana/2019/04/24/why-hana-has-problems-with-transaction-processing/>

⁸Rimini Street, S/4HANA Cost Calculator

3

製品の成熟度を考慮する

早期決定のリスクが潜在的なメリットを上回る可能性がある

S/4HANAは、ライセンシーが初期段階の製品使用に伴う成長の痛みを経験するたびに、さらなる改善を必要とするでしょう。

初期プロジェクトの失敗:

業界やメディアは、初期導入ユーザーがS/4HANAの初期の問題に対処し続けているとして、プロジェクトの失敗を多数報告しています。

Under Armour、Haribo、Lidl、Revlonなどの主要な国際企業はすべて、S/4HANAの初期の導入に失望したことがよく知られています。⁹

スキル不足:

システムインテグレータ企業でさえ、S/4HANAを導入するのに必要なスキルを備える潜在的な人材不足を認識しており、多くのユーザーにとってS/4HANAに対応できるリソースの不足は、特に問題となっています。

将来の可能性と競争力:

S/4HANAが今後提供されはじめる他の新しいシステムとどのように競合するかを予測するのは時期尚早です。新しいビジネスアプリケーションには何十億ドル(何千億円)もの投資が行われており、SAPがより近代的で機敏なクラウドアプリケーション企業とどのように戦っていくのかは現時点では不明です。

⁹<https://www.brightworkresearch.com/saphana/2019/02/09/who-was-right-about-s-4hanas-readiness/>, <https://www.brightworkresearch.com/saphana/2017/11/07/real-reason-armours-s4hana-problems/>, <https://www.techrepublic.com/article/how-a-troubled-sap-s4hana-migration-caused-a-gummy-bear-shortage-in-germany/>, <https://www.handelsblatt.com/today/companies/programmed-for-disaster-lidl-software-disaster-another-example-of-germanys-digital-failure/23582902.html>, <https://www.thirdstage-consulting.com/lessons-from-revlons-sap-implementation-disaster/>

(日本円は1ドル110円で算出)

「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、国内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。デジタル時代において競争するためにビジネスモデルを適応させ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応できないグローバルの大手企業は事業運営が立ち行かなくなる恐れがあります。」

- Stuart Browne氏、SAP コンサルティング会社 Resulting Ltd. 創設者

ソース: <https://www.linkedin.com/pulse/wake-up-smell-sap-roses-before-its-too-late-stuart-browne/>

「S/4HANAのビジョンを完全に実現するためにSAPが要求する開発作業の量は膨大で、このリサーチを準備しているときは、まだ進行中でした。SAPがこの作業の大部分を完了するには3年から5年かかるというのが当社の見解です。」

- ガートナー社

ソース: Gartner, What Customers Need to Know When Considering a Move to S/4HANA – 2018年更新

「(S/4HANA) システムの問題を期間内に修正して、ビジネスを完全に回復させること、およびこのERPの導入によって当社の業務と顧客の注文処理業務に支障が生じないと保証することはできません。」

- Revlon社

ソース: Revlon, Form 10-K, 2017会計年度

4 イノベーションを待ってはならない

動かないまましていると後れを取る

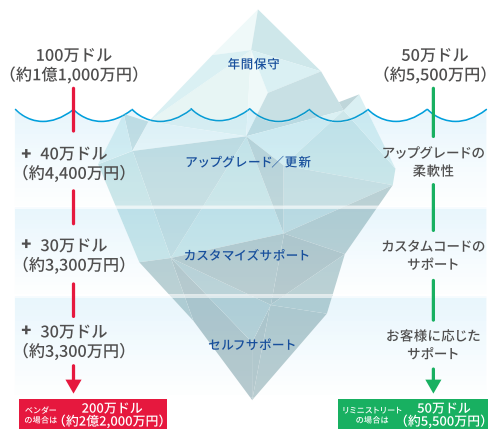
現在、S/4HANAに移行していないSAPライセンシーは、特にリスクの高いS/4HANAの導入と比較して、2027年までSAPの年間保守の支払いを継続することが安全な選択であると最初は感じるかもしれません。

しかし、SAPの保守費用を支払い行動せずにいることには、**高いコストと大きなリスク**が伴います。

- 現在のリリースではSAPの新規投資も限定的な投資もない^{10,11}
- 潜在的なイノベーションへ投資するための高い保守費用と関連コスト
- イノベーションで競合他社に後れを取る
- ほとんどのアプリケーションの問題をカバーしないSAP保守
 - エンタープライズサポートの問題の65%は、カスタマイズ、インタフェース、統合、パフォーマンスチューニングが原因であり、それがサポートの対象外¹²
- SAPサポートの制限によるアプリケーションの自社サポートの負荷
 - SAPがサポートパッケージおよびエンハンスメントパッケージの修正を提供した場合、リグレッションテストに年間ライセンス料の20%がかかる可能性がある¹³
 - 1つの更新のみが必要な場合でも、数百もの潜在的な修正を含む更新を検証する必要がある
 - ライセンシーの社内ITチームは、バンドルがさらなるビジネスの中断や無駄なサイクルの連鎖反応を作り出さないようにすることを課される

(日本円は1ドル110円で算出)

7 | SAP S/4HANAに対する意思決定をする際に自社のビジネスのために考慮すべき4つの重要なポイント



分析によると、SAP ベースのアプリケーション保守のコストは、多くの企業の予算の倍である年間 200 万ドル (約 2 億 2,000 万円) に達する可能性があります。



110億ドル (約1兆2,100億円) / 利益率87% – SAPの保守収益が**同社**の最終収支を牽引

ソース:SAP, 2017 Annual Report

調査回答者のうち、SAPのサポートに支払った料金が「私たちが見返りとして受け取る価値に十分値する」と感じているのは**わずか5%**でした。

ソース: リミニストリート, 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, 2019年7月

「SAPは依然としてECC 6.0 (同社の現在のロードマップに示されているとおり) の機能拡張を提供していますが、主要な投資とイノベーションはS/4HANAを通じて提供されるというのが当社の見解です。」

- **ガートナー社**¹⁴

現在、SAPアプリケーションのサポートに実際に支払っている金額を確認してみましょう – **S/4HANA Cost Calculator**
<https://www.riministreet.com/cost-calculator-s4hana>

¹⁰<https://www.riministreet.com/cost-calculator-s4hana>

¹¹Gartner, What Customers Need to Know When Considering a Move to S/4HANA, 2018年更新

¹²<https://www.riministreet.com/Documents/Collateral/Rimini-Street-Company-Fact-Sheet-jp.pdf>

¹³Rimini Street, S/4HANA Cost Calculator

¹⁴Gartner, What Customers Need to Know When Considering a Move to S/4HANA, 2018年更新

現在のSAPのお客様にとってリミニストリートが 将来に向けた賢明な選択肢である**4**つの理由

期限の回避、大幅なコスト削減、イノベーションの促進、戦略的柔軟性の維持

リミニストリートは、SAPのお客様が短期的にも長期的にもSAPアプリケーション戦略のコストとリスクを軽減できるよう支援します。これにより、S/4HANAを今導入するか、後日に決定を延期するかにかかわらず、持続可能な競争優位性を実現するために、イノベーションに投資する資金、人材、時間が確保されます。

- 1 期限の回避**
リミニストリートのサポートにより、少なくとも**15年間**は現在のリリースを維持するという選択が可能になります。ROIに確証がない場合は**アップグレードする必要はありません**。
- 2 大幅なコスト削減**
リミニストリートは、年間保守料金を50%削減します。この金額は、ほとんどの企業が最初にSAPに支払った**金額の半分**です。通常、SAP保守の総コストは、予算に計上されている保守料金の2倍です。「水面下」にあるこれらの追加コストはすべて、リミニストリートでは一掃されており、お客様は最終的に保守の総コストを最大90%削減できます。さらに、S/4HANAのコスト回避によるコスト削減も実現します。
- 3 イノベーションの促進**
これらの削減したコストを活用することで、**競争優位性と成長を実現する革新的で迅速なソリューション**に投資できます。これには、クラウドと社内に展開されたアプリケーションが混在する（ハイブリッドIT）、デジタル、AI、モバイルソリューション、IoT、ビッグデータ、または独自のビジネス目標をサポートするその他の新しいプロジェクトなどが含まれます。
- 4 戦略的柔軟性の維持**
企業は、現在使用されているECCの機能と比較しながらS/4HANAを長い期間をかけて評価する必要があります。もし、道理にかなっていけば、いつでも移行することができます。S/4HANAが期待に沿わない場合や、より適切なソリューションがある場合には、誤った判断をせずに、戦略的な決定が行われます。

エキスパート による第三者 保守

「多くのお客様は、コストとリソースを節約しイノベーションに再投資する方法として、第三者保守を求めています。」

- Rebecca Wettemann氏、Nucleus Research社 副社長¹⁵

リミニストリートに移行している 数百社のSAPユーザーのように



最終的な目標がS/4HANAであろうと、代替の最新アプリケーションであろうと、まだ選ばれていない将来のプラットフォームであろうと、リミニストリートはSAPユーザーにとって将来に向けた賢明な選択肢です。リミニストリートは、S/4HANAを含むすべての主要リリースでSAPを運用しているお客様、およびSAPへのスムーズな移行後にS/4HANAへの最終的な再導入を計画しているお客様をサポートしています。

次のようなメリットがあります。

- コスト削減
- リスクの軽減
- プレミアムサービス
- より迅速なイノベーション

リミニストリートのプロフィール

1. リミニストリートは、フォーチュン500の業界リーダーやグローバルな多国籍企業から中規模メーカーやサービス企業に至るまで、455社以上のSAPのお客様に採用されています。
2. 顧客満足度調査で平均点が5点満点中4.8点
3. これまでに20,500件のケースを解決
4. さらなる効率化とコスト削減のための統合アプリケーションマネージメントサービスと年間保守サービス
5. 平均15年の経験を備えたSAPプライマリーサポートエンジニア

メリットを
理解する



製品サポートサービス	リミニストリート	SAP
インストールとアップグレードのサポート – アップグレード時とその前後のフルサポート	✓	✓
アプリケーション、レポジトリ、ドキュメントの修正 – 特定の問題を対象とした迅速な解決	✓	✓
世界各国の税務、法務、規制のアップデート – 頻度を高めローカライズされた地域ごとのアップデート	✓	✓
15年以上の実務経験を備えた、専任のプライマリーサポートエンジニア	✓	
アカウントマネージメントサービス – 一貫した応答性の高い対応を保証	✓	
24時間365日のグローバルサポートと15分以内の応答を保証 – すべての優先度1の問題に対して	✓	
カスタマイズの完全なサポート – すべてのカスタムコードに対する同一レベルのサービス	✓	
強制アップグレードをせずに現行リリースをフルサポート – 最低15年間	✓	
設定サポート – アプリケーションソフトウェアに基づいたオプションの完全な理解	✓	
相互運用のサポート – 最新のベストプラクティスを常に把握	✓	
パフォーマンスのサポート – 複数のデータベースおよびアプリケーション環境全体	✓	
クライアントによって設定された応答の優先度 – ベンダー保守のエスカレーションプロセスを進める代わりに	✓	
ベンダーに依存しないロードマップサービス – 業界最高のソリューションとカスタマーエクスペリエンスを活用	✓	
クラウドへの柔軟でオープンな道 – ロックインせずに、保守とインフラストラクチャのコスト削減を組み合わせる	✓	
最大90%の年間コスト削減 – 独立機関による実際のお客様へのインタビューに基づく	✓	

リミニストリートが将来に向けた 賢明な戦略をサポート

今こそ主体性を取り戻す

SAP固有のERPロードマップ および戦略に従う

または

将来に向けた柔軟性と選択肢を 提供するロードマップを作成する

「ほとんどの組織では、IT予算の約90%を既存システムの保守に費やしています。この割合では、追いつくことはもちろん、イノベーションを実現できる組織はほとんどないでしょう。独立した保守プロバイダーを利用することで、既存のコストを大幅に削減し、その割合を変えることができるため、新しい戦略的イニシアチブに投資し、イノベーションに資金を配分することができます。もし道理にかなっているのであれば、将来的にSAPに戻ってS/4HANAを購入することも可能です。」

- R “Ray” Wang氏、Constellation Research社 主席アナリスト兼CEO

リミニストリートを採用することで、SAPユーザーは次のことが可能になります。

- ✓ SAP S/4HANAへの潜在的な道すじにおいて、イノベーションを促進しながら、コスト削減を最大化しリスクを最小化する
- ✓ SAP戦略の障害となるSAP ECCのサポート終了予定に関する問題を回避する
- ✓ ニーズに最も適合する次世代システムを選択するための柔軟性と時間を確保する
- ✓ S/4HANAへの移行の前後で、すべてのSAPシステムに対する包括的なサポートを受ける

SAP S/4HANAに関する詳細については、
以下よりお問い合わせください。
<https://www.riministreet.com/jp/contact-us>



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。

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-040220

Rimini Street

Engineered for Support™