

企業が Oracleとの関係と クラウド戦略を再考する理由

Oracleユーザーが、ベンダーロックインから抜け出し、主導的なITロードマップを選択しはじめていると、調査で明らかになっています。

Rimini Street

目次

嘅要	3
リミニストリートOracleライセンシー調査	
CIOとIT部門が主導権を取り戻す	
リミニの調査方法	4
調査結果要約	
Tロードマップの再構築: 5つの重要な提案	12
まとめ	13
選択肢の比較	13
参考資料	14

概要

Oracleライセンシーは、日々のIT環境の維持と、画期的なイノベーションの展開を求めるビジネスチームからの増大し続ける要求の間で板挟みとなっています。経営陣は、成長を促進し競争優位性を向上させるための優先事項を定めています。しかしIT担当は、人材、資金、プロセスを縛るロードマップと、ベンダーが提供するテクノロジーの山に注力せざるを得ない状況です。

Oracleでは、こうした問題の解決方法として、ライセンシーにOracle Cloudへの移行を提案しています。しかし、当社の調査によると、ライセンシーのほとんどはクラウドへの移行を考えていないか、移行するとしてもOracle Cloudを選択していません。その理由としては、コスト、ビジネスへの弊害、変更を十分に納得させられるビジネス上の成功事例が少ないことが挙げられています。

リミニストリートは最近、調査を実施して、OracleライセンシーとOracleの関係についてのデータとインサイトを収集しました。調査結果により、ライセンシーがOracleとの関係を見直す要因となっている3つの主な課題が明らかになりました。Oracleの保守サポートにかかる高いコスト、アップグレードの複雑さ、Oracleの提供する機能強化の必要性の欠如です。

リミニストリート Oracleライセンシー調査

リミニストリートの調査では、以下のデータを収集することを目的に、前述の 問題のいくつかを詳しく調べました。

- ライセンシーの最優先事項と、それらがライセンシーとOracleとの関係の現在の健全性とどのように関連しているか
- Oracleの保守、サポート、新機能についての全体的満足度の詳細および、 Oracleへの将来の投資計画
- OracleアプリケーションからOracle Cloudや他のクラウドサービスに移行した、または移行する計画があるか、および移行の決め手となった理由

Oracleライセンシー調査の 主なポイント

Oracleライセンシーは:

- 1. 既存のリソースを活用したコストの最適化や生産性の向上、デジタルトランスフォーメーションへの投資を最優先事項としている
- 2. 継続する保守とサポートという問題に直面しており、提供されているイノベーションのレベルに満足していない
- 3. ほとんどの場合、ライセンスを取得済みの既存のOracleアプリケーションを最大限に活用し続けるが、そのうちの半数はホスト型クラウド環境に徐々に移行する予定である

4.クラウド移行計画の中で、Oracle laaSやOracle SaaSを考えていない 人が多い

5.Oracleでのコスト削減を考えている

CIOとIT部門が主導権を取り戻す

Oracleライセンシーには、次の10年の戦略的ロードマップを作成する上で、現 在のOracleとの関係性と今後の方向性を見直すチャンスがあります。ビジネス の要求に応じたロードマップを実行するか、Oracleが提供するロードマップに 沿った狭い道を進むか、どちらかを選択できるという事実に、ライセンシーは 力づけられるはずです。

多くの企業は、自社のビジネスニーズをサポートしてくれるベンダーを選択す るようになっており、特にOracleライセンシーに関してはそう言えます。

企業として、自社のOracle環境を全て削除することは計画していないものの、 ERPソフトウェアに関して、経営幹部職、IT部門のVPやディレクター、調達担当 者の回答者全体の50%以上が、以下の通りOracleでの支出を現在縮小中また は縮小を計画していると述べました。

- 経営幹部職(78%)
- IT部門のVPやディレクター(47%)
- 調達担当者(54%)

(それぞれのグループの人数は異なっています。表示されているパーセンテージは各ポジション に含まれている人数の比率に基づいています。)

I.P. Morganが行った調査によると、将来を見据えた上でOracleを主要べ ンダーと考えているCIOはわずか6.5%でした。¹(前回調査の11%から減少 しています。)

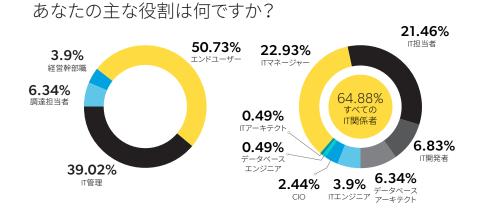
リミニの調査方法

リミニストリートの調査は、北米全土のIT、財務、調達担当(経営幹部から管 理職まで)を含む205人の専門家を対象に行われました。調査対象の組織 全体で、E-Business Suite (EBS)、PeopleSoft、JD Edwards、Siebel、Hyperion、 Agile、Retail、ATG WebCommerceを含む、あらゆるOracle製品が使用されてい ます。回答者の50%以上は、現在Oracle Databaseを利用しています。



J.P. Morganが行った調査による と、将来を見据えた上でOracle を主要ベンダーと考えている CIOはわずか6.5%でした。

["Oracle slides as |PMorgan cuts rating on business lost to Amazon, Microsoft," 2018年6月]



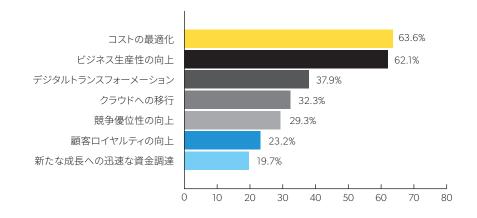
調査結果要約

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: OracleライセンシーのIT組織は、成長と競争優位性のための 投資よりも、既存のリソースを使用したコストの最適化や生産性の向上 を最優先事項として位置付けている。

優先事項のリストの中で「成長」を最後に挙げたIT部門でも、コスト削減と生 産性の向上は最優先事項とされる傾向があります。リミニストリートの調査結 果は、2019年に成長を最優先課題に位置付けたCIOに関するGartnerの調査と は著しく対照的です。2

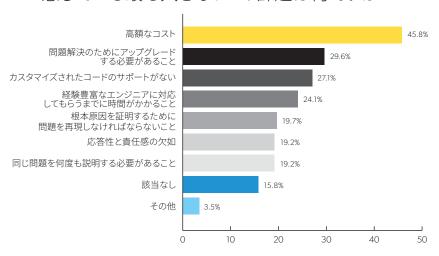
最優先事項の上位3つは何ですか?



ロードマップのプロセスの中でキャパシティ、機敏性、柔軟性を生み出すため、 ITリーダーは、コストを削減し、(社内専門家とコンサルタントの両方の) 貴重 な専門知識をより価値の高いITの取り組みに転換する確実な方法を見つける 必要があります。まず目を向けるべき重要な分野の1つは、費用と時間の両面 から、現在のOracleの保守とサポートに費やしているITコストを評価し、実際 に得ている新たな価値と比較することです。

ポイント2:Oracleライセンシーは、現在の保守やサポートに大きな課題 を抱えており、提供されるイノベーションのレベルにも不満を持ってい ます。

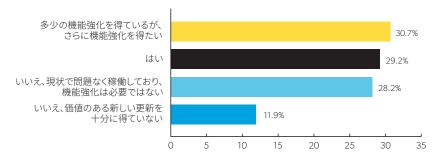
現在、Oracleソフトウェアの保守に関して 感じている最も大きな3つの課題は何ですか?



当社の調査で、Oracleの保守とサポートについて回答者が挙げた大きな課題 のうち上位5つの点は以下の通りです。

- 1. 高額なコスト(46%)
- 2. 問題解決のためにアップグレードする必要があること(30%)
- 3. カスタマイズされたコードがサポートされていないこと(27%)
- 4.経験豊富なエンジニアに対応してもらうまでに時間がかかること(24%)
- 5. 根本原因を証明するために問題を再現しなければならないこと(20%)

現在ライセンスを取得して社内で利用している Oracleソフトウェアについて、価値ある新しい 機能強化を得られていると感じますか?



2020年にE-Business Suiteのライセ ンシーを対象に実施した調査で は、EBS 12.1以前のリリースからの アップグレードを検討しているライ センシーのうち、新機能や機能拡 張をアップグレードの理由に挙げ たのはわずか15%でした。

調査レポート: 今後のOracle EBS ロードマップに関するライセン シーの見解

Oracleライセンシーは、平均でライセンス料の約22%にも相当する、年間保守 サポート費用に見合った価値とイノベーションが得られているかを疑問視して います。

回答者の70%は、Oracleソフトウェアの機能強化から得ている価値に満足して いません。

- 40%の回答者は、Oracleから妥当な機能強化を入手していないと感 じている
- 30%は現在妥当な機能強化を入手しているが、追加機能を希望すると 回答している

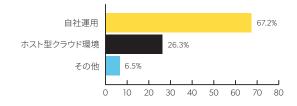
Oracleライセンシーはコストが増える一方で新しい価値を十分に得られないた め、次第にベンダーとの関係が悪化し、それが変化のきっかけとなり、将来の 投資を縮小しようとしています。

Oracleへの投資の縮小を検討している回答者がその主な理由に挙げたのは、 ソフトウェア、機能、年間の保守サポートにかかる高いコストでした。

ポイント3: 回答者の大多数は、ライセンスを取得済の既存のOracleアプ リケーションを最大限に活用し続けるが、その半数はホスト型クラウド 環境に徐々に「リフト&シフト」することを計画しています。

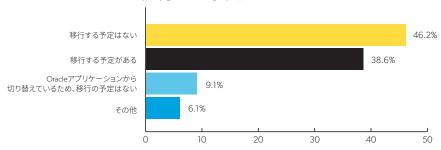
現在、Oracleによって提供されている主な戦略はOracle Cloud、特にOracle CloudのSaaSアプリケーションへの移行です。ベンダーによると、それによって コストが削減され、継続する保守とサポートが簡素化されると説明されていま す。ところが、回答者の大多数はOracle CloudのSaaSアプリケーションへの移 行をしていない、またはする予定がありません(ポイント4の表を参照)。しか し、回答者の26%はすでにOracleアプリケーションをクラウドホスト環境に「リ フト&シフト」しています。

現在、Oracleアプリケーションを自社内、 またはホスト型クラウド環境で運用していますか?



まだホスト型クラウド環境でOracleを使用していない回答者の大半は、自社に 展開されたOracleアプリケーションを使用し続ける予定、もしくはOracleアプ リケーションから移行する予定と回答しています。40%近くの回答者は、ホスト 型クラウド環境にいずれは移行することを計画しています。つまり、ホスト型ク ラウド環境に移行済み、もしくはその計画がある回答者の割合は約50%になり ます。この数字は、企業が既存のOracleアプリケーションを最大限に使用し続 けて活用する傾向にあることを示しています。そうしたOracleアプリケーション は大抵、自社で展開されているか、ホスト型クラウド環境に「リフト&シフト」 されているかに関わらず、大幅にカスタマイズされています。

現在、自社で展開されたOracle アプリケーションを 使用している場合、ホスト型クラウド環境に 移行する予定ですか?



ポイント4: クラウドに移行予定、またはすでにクラウドを活用している Oracleライセンシーの大半は、Oracle laaSやOracle SaaSを選択していな しし

I.P. MorganのアナリストであるMark Murphy氏の調査結果は、Oracleのクラウド サービスへの関心の薄れを反映しています。その調査では、Oracleをクラウドコ ンピューティングにおける「最も不可欠」なベンダーと位置付けたCIOはわずか 2%に過ぎず、対してMicrosoftは27%、Amazonは12%でした。³

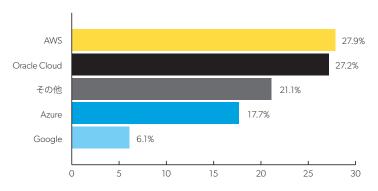
Oracleライセンシーは、Oracle laaSよりも、業界をリードしている 他のベンダーを選択している

リミニストリートの調査は、J.P. Morganの結果と一致しています。laaS環境に移 行しているOracleライセンシーの73%が、Oracleを選択していないことが分かり ました。代わりに、Amazon Web Services (AWS)、Microsoft Azure、Googleな どを選んでいます。

Oracle Databaseライセンシーを対 象とした調査によると、69%がオー プンソースやその他Oracle以外の クラウドの選択肢に移行を検討中 または移行中です。

調査レポート: Oracle Databaseと サポートの価値に関するライセン シーの見解

ホスト型クラウド環境への移行を計画する場合、 どのプロバイダーを利用する予定ですか?

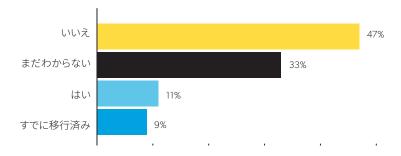


回答者はOracle SaaSに移行するために ERPを「完全に置き換える」わけではない

調査は、SaaSに関して同様の結果を示しています。回答者の80%はOracle SaaS 製品に移行する予定がない、または移行するか迷っています。

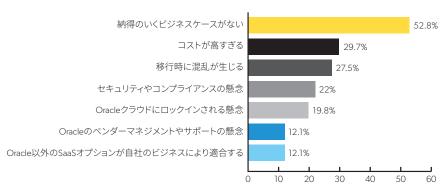
リミニストリートの経験では、このような移行は、ライセンシーの安定した Oracleアプリケーション環境を、Oracle SaaSに「完全に置き換える」ことを意味 しています。

Oracle Cloud SaaSへのアプリケーションの 移行を予定していますか?



実際、53%はOracle SaaSへの移行を正当化できるビジネスケースがないと回答 し、30%は移行のコストが高すぎる、28%は移行に伴う混乱が大きすぎると回 答しています。

Oracle Cloud SaaSへの移行を計画していない場合、 主な理由は何ですか?



確かに、この結果も次の点を考えれば納得できます。 Oracle SaaSへ移行するに は、影響を受けるモジュールを「完全に置き換える」必要があり、実質的に再 実装が必要になります。さらにOracleは、独自のSoarクラウド移行ERPプログラ ムがインストールベースの93%には適合しないと述べています。

コストの問題もライセンシーの意思決定に影響を与えています。30%がOracle の製品は高すぎると感じています。Oracleも投資家向け報告の中で、Oracleの SaaSに移行するライセンシーのコストは通常、移行前の3倍以上になると述べ ています。5

2020年のPeopleSoftの調査では、Oracle ERPの一部をSaaSに置き換えたか、移 行中もしくは評価中であると答えた回答者のうち70%近くは、クラウド戦略に Oracle以外のSaaSを含めることを選択しています。つまり、単一ベンダーのア プローチよりも最善のアプローチを採用する傾向にあります。⁹

回答者はOracle Cloudのロックインも懸念している

最後に、クラウドへの移行を検討している回答者の63%以上が、移行した場合 にOracle Cloudにロックインされる懸念を指摘しています。

他のベンダーは現在、オープンソースソフトウェアとオープンアプリケーショ ンプログラミングインターフェース (API) に注力しており、ライセンシーは自社 特有のビジネスニーズに合わせて必要なテクノロジーを選択できます。一方 Oracleは、基盤となるハードウェアシステムを構築し、そのシステム上で実行さ れるソフトウェアしか最適化しません。⁷

ポイント5: 多くのライセンシーがOracleへの支出を縮小する予定 である。

調査に参加した経営幹部、IT部門のVP/ディレクター、調達担当者のうち50%以 上が、Oracleへの支出を縮小している、または縮小する予定であると回答しまし た。Oracleどのビジネスによるコストや、現在のサポートの質、ベンダーとの関 係の全体的な健全性など、様々な問題を挙げました。

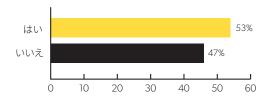
Oracleの根底にある クラウドのロックイン 戦略

Oracleのクラウドアプローチ は、他のクラウドベンダーと は正反対のアプローチです。 後者はオープンソースソフト ウェアとオープンAPIを提供し ているため、ライセンシーは仕 事に最適なツールを選択でき ます。業界アナリストのJason Bloomberg氏は次のように述 べています。

「実際、顧客のロックイン はOracleの明確な戦略の 1つです。.....基盤となる ハードウェアシステムを構 築し、その上で実行される ソフトウェアのみを最適化 することは、他の大半のベ ンダーが行っていることと 逆行しています。」6

Oracle Databaseのライセンシーを対象とした調査では、回答者の41%がOracle Databaseのフットプリントを積極的に削減しています。これは2017年の5倍と なっています。これらの回答者は、Oracle Databaseの問題点として、高いコスト とライセンスコンプライアンスを上位に挙げています。10

現在、Oracleでの支出を縮小中 または縮小を計画していますか?



Oracleへの支出の縮小を検討している回答者は、次の3つの理由を挙 げています。

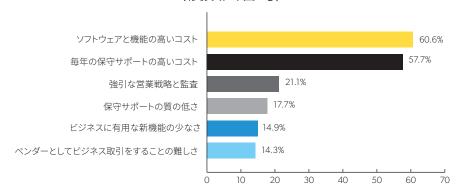
- ソフトウェアと機能のコストが高い(60%)
- 保守サポートのコストが高い(58%)
- Oracleの強引な営業戦術と監査(21%)

多くのライセンシーはOracle と仕事をすることを望 んでいない

UpperEdgeのJeff Lazarto氏は、利用して いるベンダーについていつもクライア ントに尋ねていますが、Oracleライセン シーから肯定的な意見を聞いたことはほ とんどありません。

「これまで13年間、特定のベンダー について初めてクライアントと話す とき、そのベンダーとの関係につい て尋ねています。ベンダーを気に入っ ているか、期待するレベルの価値が 得られているかといった具合です。 Oracleを気に入っていると答えたお 客様はまだ一人もいません。」8

Oracleでのコスト削減を検討する主な理由は何ですか? (複数回答可)



ITロードマップの再構築: 5つの重要な提案

CIOが今後のロードマップを計画し、ビジネス推進に最適なベンダーやテクノ ロジーを優先させる上で、リミニストリートは以下の手順を提案します。

1. 実際に得ている価値を見定める

Oracleの年間保守サポートのコストを恒重に分析し、実際に得られた新しい イノベーションや価値と比較します。これまでの事例によると、多くのライセン シーはコストに見合った価値を得られていないと感じています。

2. 革新的な取り組みを優先させる

資金が不足しているプロジェクトや、コストの制約のために保留になっている プロジェクトを特定し、成長と競争優位性に最も大きな影響を与えるプロジェ クトを見極めます。主な課題となるのは、自社に変化をもたらすロードマップ を構築して提供できるようにすることです。

3. Oracle Cloudの利用を検討する場合は、慎重に適正評価手続 きを行う

信頼できるアドバイザーに助言を求め、ERPベンダーによるクラウドソリュー ションやインセンティブプログラムの真のコストと、ビジネスへの潜在リスクを 分析します。それを基に、業界をリードするlaaSプロバイダーを利用した場合に すぐに得られる、ハイブリッドIT戦略のメリットと比較してみましょう。既存の ERPソフトウェア資産を最大限に活用し、ベンダーロックインのリスクを回避で きるといったメリットがあります。

4. ベンダーではなく自社のITロードマップであることを認識する

第三者保守サポートによる革新的な方法を活用することで、Oracle製品の年間 保守サポート費用を最大90%削減し、自社のスケジュール、条件、戦略に沿っ たビジネス主導のロードマップに時間と予算を振り向けましょう。

5. 第三者のソフトウェア保守サポートベンダーを慎重に選ぶ

すべてのサポートが同じというわけではありません。現在Oracleから得られる ものより、はるかに高いサービス品質を提供するベンダーと提携しましょう。 問題解決にかかる時間とコストを大幅に削減でき、優秀なエンジニアの迅速 な対応を受けられるベンダーです。また、財務上の透明性があり、グローバル な規模に対応し、信頼できるアドバイザーとして、ビジネス主導型ロードマップ を軌道に乗せるための意思決定をサポートするベンダーです。

まとめ

Oracleのライセンシーには選択肢があります。戦略的な計画やロードマップを、Oracleのポリシー、サービスプラクティ ス、スケジュールに合わせて制限する必要はありません。 第三者保守サポートベンダーを活用するなら、企業は既存の ERPシステムを賢く効率的に、費用対効果を高く維持できます。また、Oracleではなく自社にとって最適なロードマップを 作成できます。質の高い独立系保守サポートとガイダンスを得ることが、今日の企業を取り巻く複雑な環境において、IT とビジネスの成功を実現する鍵となります。

選択肢の比較

以下の表で、リミニストリートの第三者保守サポートとOracleのサポートを比較できます。

サポートの特徴	リミニ ストリート	Oracle Premier および Extended	Oracle Sustaining
サポートサービス			
アプリケーションとドキュメントの修正	•		新しい修正なし
運用と構成のサポート	_		
インストールとアップグレードのサポート	•	•	新たなアップ グレード スクリプトなし
平均15年のエンジニア経験を持つ、専任サポートエンジニア	_		
アカウントマネジメントサービス	_		
PIの重要なケースに対しては10分以内の応答を保証するSLAで、 その後2時間ごとに最新情報を提供	•		
アップグレードが不要な、満足度の高いサポート	_		
カスタマイズされたコードのサポート	_		
パフォーマンスサポート	_		
相互運用性とインテグレーションのサポート	_		
契約日から最低15年間にわたる現行リリースへの満足度の高いサポート	_		
ストラテジックサービス			
技術的、機能的なアプリケーションロードマップアドバイザリサービス	-		
クラウドアドバイザリサービス	_		
ライセンスアドバイザリサービス	_		
セキュリティアドバイザリサービス	_		
相互運用性とインテグレーションに関するアドバイザリサービス	_		
監視と確認に関するアドバイザリサービス	_		
リソースへの効果			
運用コスト (予算、人員、時間) の大幅な削減	-		
ベンダー主導型ロードマップからの脱却			

リミニストリートは、OracleやSAPのライセンシーに、ロードマップを自ら主導し、ビジネスの優先事項に合わせてITの支 出と取り組みを実現するための代替サポートモデルを提供しています。現在、何千ものクライアントがリミニストリート を活用して、競争優位性と成長を促すビジネス主導型のロードマップ戦略を強化しています。リミニストリートは、ITチー ムがビジネスアプリケーションから最大の価値を引き出せるよう、応答性の高いサポートやサービスを提供し、保守サ ポートの総コストを最大90%削減できるよう支援します。

ビジネス上最も重要なシステムのサポートにリミニストリートを利用すると、ITチームはベンダー主導型ロードマップか ら解放され、既存のソフトウェアを保護し、将来にわたって有効に使い続け、管理し、モダナイズすることができます。 また、ビジネスの優先事項に合わせたITロードマップを設計し、競争優位性と成長につながるイノベーションにITリソー スを振り向けることができます。



参考資料

- 1 "Oracle slides as JPMorgan cuts rating on business lost to Amazon, Microsoft"、2018年6月
- 2 "Gartner CIO Agenda and CEO Perspective for 2019"、Michael J. Miller, PC Magazine、2018年10月
- 3 "Oracle shares drop after IP Morgan downgrades on lost business to Amazon and Microsoft"、Tae Kim、CNBC.com、2018年6月
- 4 "Oracle Soar cloud migration not for slackers"、David Essex、TechTarget、2018年11月
- 5 "Oracle's Cloud Strategy: Ruthless or 'Byzantine'?"、Jason Bloomberg、Forbes、2017年7月
- 6 Ibid.
- 7 Ibid.
- 8 "What Oracle Doesn't Want You to Know"、Jeff Lazarto、upperedge.com、2017年6月
- 9 調査レポート: 今後のPeopleSoftロードマップに関するライセンシーの見解
- 10 調査レポート: Oracle Databaseとサポートの価値に関するライセンシーの見解

Rimini Street

riministreet.com/jp contactjp@riministreet.com 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、統合型アプリケーションマネジメント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。

© 2021 Rimini Street, Inc. All rights reserved. Rimini Street は、米国およびその他の国におけるRimini Street, Inc.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、Rimini Street, Inc.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、Rimini Street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、また、商品性または特定目的への適合性の黙示的保証を含むがこ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。IP-100121