



## ERPの保守コストの削減において調達部門 が担う大きな役割



# 目次

---

概要	3
調達担当者は独立系保守サポートへの移行を推進できる	4
ERP保守の価値のギャップ	5
サポート費用を最大限に活用	6
独立系保守サポートによる価値の向上	8
IT部門から寄せられるよくある質問	8
次のステップ	10
参考資料	13
調達部門のためのその他の参考資料	13

## 概要

Oracle Database を利用するライセンサーや業界アナリストは、ERP の保守コストが過剰に高い場合があると認めています。実際、CIPS (Chartered Institute of Procurement & Supply) が最近実施したグローバルな調達に関する調査では、回答者の約 63% が「ソフトウェアの保守コストが高すぎる」と回答しています。利用企業は ERP システムには満足しているものの、ベンダーのサポートポリシーの価値の低さや限界に不満を感じています。73% の回答者は、十分な価値のあるデータベース機能強化を得ていないと感じており、4分の1以上の回答者は、価値のある Oracle Database 機能強化をまったく受けていないと回答しています。<sup>1</sup>現在、独立系保守サポート（第三者保守サポートとも呼ばれる）は実績のある選択肢となっています。世界中のあらゆる規模の企業がすでに独立系保守サポートに切り替えてコストを抑え、削減した費用を戦略的イノベーションに投資し、予算カットで失いかねない人員数を維持することができています。

IT 調達担当者は、会社に対して独自の責任と説明責任を持ち、エンタープライズソフトウェアサポートなどのコスト削減の取り組みを推進する点で、影響力のある立場にいます。この点で、独立系保守サポートは極めて優れた価値を提供しています。例えば、リミニストリートは、ベンダーの年間サポートの請求額を半分に抑えながらも、業界最速レベルの迅速なサポートサービスを提供しています。リミニストリーのエンジニアは、平均15年以上の経験を持つシニアレベルのスタッフのみで構成され、P1 の重大な問題については、世界のどこでも24時間年中無休で平均5分以内に対応します。

このホワイトペーパーでは次のような質問に回答しています。

**調達部門は、サポート費用からさらに価値を引き出すにはどうすればよいか？**  
調達担当者は、エンタープライズソフトウェアの実際の ERP 保守費用を把握する必要があります。

**独立系保守サポートとベンダーサポートの違いは何か？** 注力している点、コストモデル、サポート範囲、提供モデル、アップグレードの考え方、イノベーション、戦略的柔軟性の観点から、旧態依然としたベンダーサポートモデルと、革新的で破壊的な独立系保守サポートモデルを比較し、違いをご紹介します。

**調達部門が単なる低価格の実現に留まらず、IT 部門と企業のイノベーションに関連した変化を牽引するにはどうすればよいか？** IT 部門は、調達部門を通じて、より少ない TCO（総所有コスト）でより良いソリューションを提供しながらも、イノベーションのために予算と貴重なITリソースを解放する、ほかの選択肢を検討することができます。これにより、調達部門は、単に入札単価を下げるバイヤーとしてではなく、ビジネスにとって信頼できるアドバイザーとして認められるという最大の目標を達成することができます。

**調達部門がIT部門と連携して独立系保守サポートを調査するにはどうすればよいか？** 独立系保守サポートが自社に適しているかどうかを判断するための

ご質問がある場合や、Oracle や SAP による監査を受けている場合は、リミニストリートライセンスアドバイザーサービス ([contactjp@riministreet.com](mailto:contactjp@riministreet.com)) にご連絡ください。

「パンデミックは考え方を  
変えました。企業は、より  
戦略的にモノを購入する  
ことを検討し、デジタルイ  
ノベーションとサプライ  
チェーンの両方で優位に立  
とうとしています。」

「A Fresh Approach to IT Procurement's Role in Delivering Innovation」、Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS)。

## 調達担当者は独立系保守サポートへの移行を推進できる

調達・購買担当者は、自社のニーズを満たすために、適切な物品やサービスを可能な限り低価格かつ十分な品質で購入する責任があります。ご利用中のERPソフトウェアサポートプログラムは、こうした要件に見合ったものですか？

- 適切なサポートですか？ご利用の ERP サポートプログラムは、財務上の要件とITグループの戦略的な目標に沿ったものであるべきです。他のサポートの選択肢と比較したときに、ベンダーに年間サポート料金を払い続けることが ROI の改善につながるかどうかを、慎重に検討してください。
- 可能な限り低価格で購入していますか？大手ソフトウェアベンダーは、サポート業務で90%の利益を得ています。<sup>2</sup>つまり、保守料金の最大90%を顧客のサポートにはではなく、将来の製品開発など他のプロジェクトのために使っているということです。業界アナリストや Oracle や SAP の顧客からは、こうしたエンタープライズソフトウェアのコストモデルは時代遅れであるという声が大きくなっています。リミニストリートのような独立系保守サポートプロバイダーは、根本的に異なるアプローチを取るため、応答性の高いサポートサービスを圧倒的な低価格で提供できます。つまり、応答性に優れたサポートに特化しているのです。このホワイトペーパーでは、このようなコストモデルについて詳しく考察します。
- 品質はどうでしょうか？ Oracle EBS と PeopleSoft のライセンシーにとっての最大の課題は、ベンダーが問題に対応するのに時間がかかることと、適切な専門家にたどり着くには優先度の高いチケットをエスカレーションしなければならないこと、この2つです。1番の課題は、高額な年間保守サポート料でした。業界では、ベンダーサポートが不十分であるために悲惨な事例が数多く見られています。対照的に、リミニストリートのサポートでは、パーソナライズされたアプローチ、応答性に優れたサービス、付加価値の高いサポートサービスを追加料金なしで提供しています。

このホワイトペーパーでは、これらの問題点をすべて掘り下げながら、従来型のベンダーの年間サポートが提供する価値の方程式と独立系保守サポートが提供する価値の方程式の明確な違いを示します。お客様が自社内で独立系保守サポートに切り替える決定権を持つ調達または購買担当者であるなら、高い評価を得る絶好のチャンスです。その方法について後述します。



「CIO と CPO の関係を改善するためのもう1つの鍵は、価値の実証です。そのための最も引き合いに出される方法の1つは、両部門のリーダー同士で直接会って話し合うことです。」

— ProcureCon 2018年  
CIO-CPO Report

## ERP 保守の価値のギャップ

### 安定したソフトウェアに高コストな保険

今日のエンタープライズソフトウェアは成熟し、安定感があり、ビジネスの要件をサポートする以上の働きをします。問題が生じることはまれなので、ベンダーのサポートチケットが発生することはほとんどありません。とはいえ可能性が低くても、不具合の発生など、何かあった時のための保険はやはり必要です。しかし、そのために巨額な保険料を支払う必要があるのでしょうか？

さらに悪いことに、ソフトウェアベンダーのサポートが完全に停止したソフトウェアのバージョンやデータベースのインスタンスをお客様が所有していることが、往々にしてあるということです。年間サポートと保守コストを全額支払っているにもかかわらず、フルサポートを受けられない場合があります。新たな修正、更新、スクリプト、認証、重要なパッチ更新がなく、フルサポートを受けられないのに、全額支払う必要があるのでしょうか？

### コントロール不可能な ERP の保守コスト

アナリストによる見積もりは様々ですが、IT予算の平均90%が現在の運用と機能拡張に費やされているため、調達担当者はエンタープライズソフトウェアの保守戦略を再考しています。すでに厳しいIT予算をますますひっ迫させている年間保守料金が、厳しく精査されるようになっていきます。ERPに関連する継続的なコストは特に、対処が難しいものと知られています。

### 独立系保守サービスが提供する実証済みの選択肢

その価値と価格においてこのような深刻なギャップがあるため、調達マネージャーは、代わりとなるソフトウェア保守戦略を模索するようになっていきます。多くの場合、実現できるコスト削減を考えただけでも、独立系保守サポートに切り替えるべき十分な理由があります。ベンダーの年間サポート料金と比較すると、年間サポート料金を50%削減できます。さらに、アップグレード関連のコストが不要になることや、追加費用なしでプレミアムなサポートプログラム機能（応答性の高いサービスやカスタマイズされたコードのサポートなど）が利用できることで、エンタープライズソフトウェアのコスト削減効果はさらに高まり、実際のソフトウェアサポートコストを最大90%削減できます。

### 何百もの世界トップクラスの組織がすでに独立系保守サービスへ移行

今日、何千ものエンタープライズソフトウェアのライセンシーが、自社のニーズに最適なサポートプロバイダーを選択することで、ベンダーによるスケジュールの縛りから解放されています。フォーチュン500企業、グローバル100企業、中堅企業、公共セクター組織を含む世界中の企業が、信頼できる独立系保守サポートプロバイダーとして、リミニストリートを選択しています。IDGによると、SAP の回答者の85%が、既存の SAP 投資を最適化するために第三者保守サポートを利用または検討しています。<sup>4</sup>

独立保守系サポートでは、「50%の削減とプレミアムなサポート」という、価値に対するこれまでにないアプローチによって、保守の価値におけるギャップを埋めています。



「残念なことに、重要なIT費用は保守料金に浪費され続けており、ソフトウェア予算全体の33%を占めています。」

— E-Commerce Times



「... SPVM [購買、調達、ベンダー管理] のリーダーたちは、第三者保守サポートを実績のある選択肢として認めています。」

多くの人にとって、第三者保守サポートは、単なる平凡なサポートや、許容範囲を超えるリスクを伴うものだとは見なされていません。」

Gartner Predicts 2020: Negotiate Software and Cloud Contracts to Manage Marketplace Growth and Reduce Legacy Costs、2019年12月18日

## サポート費用を最大限に活用

Oracle と SAP のサポートをリミニストリートに切り替えるお客様は、追加コストなしで次のようなメリットが得られます。

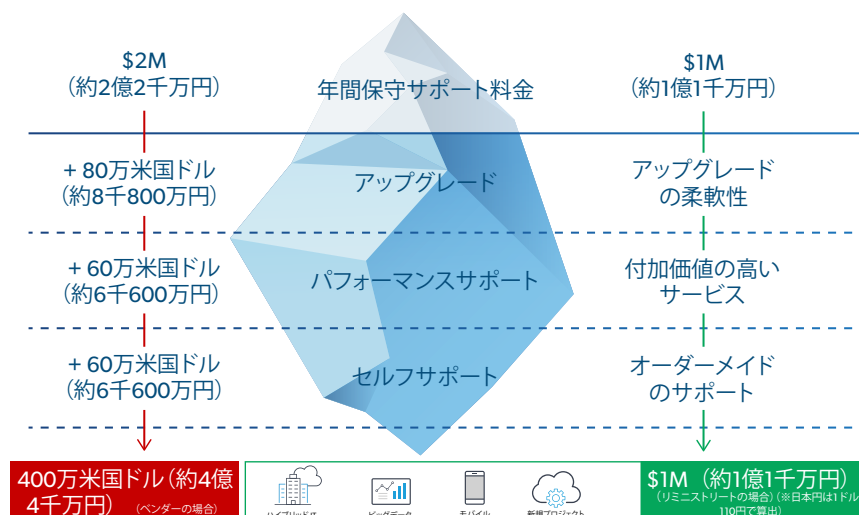
**コスト削減:**ベンダーの年間サポート料金を50%削減し、切り替えてから5年、10年、15年、あるいはそれ以上の期間、現在のソフトウェアリリースをできるだけ長く使い続けることができます。高額なアップグレードを回避し、カスタマイズされたコードのサポートなどの付加価値サービスを追加費用なしで受けることができ、年間保守料金をさらに削減できます。

例えば、ソフトウェアの年間保守に200万米国ドル（約2億2千万円）を費やす企業の場合、フルサポートを維持するためだけに、10年間に数多くの更新（またはアップグレード）を迫られることになります。そのための年間コストは、およそ80万米国ドル（約8千8百万円）になります。さらに年間60万米国ドル（約6千6百万円）が、社内やコンサルタントに委託して行うカスタマイズされたコードのサポートなどに充てられます。最後に、通常、1つの問題を修正するために膨大なパッチを適用することになり、年間60万米国ドル（約6千6百万円）が別途必要になります。結果として追加のテストが必要になり、そのために時間が費やされ、業務の中断が発生します。この環境を保守するための総コストは、推定400万米国ドル（約4億4千万円）近くになります。

独立系保守サポートでは、年間保守費用が半分になり、その他の ERP 保守コストやアップグレードのコストがなくなります。付加価値の高い追加サービスおよびアップグレード/更新の回避により、リミニストリートのクライアントは保守料金をさらに削減できます。多くのお客様が実際のソフトウェアサポート費用の総額から75%も節約できており、Valoir Research 社が検証した報告書にも明記されています。<sup>5</sup>これにより、資金やリソースを他の分野に充てて、ハイブリッドIT、ビッグデータ、モビリティなどの戦略的な取り組みに注力できます。

こちらで削減できるコストを試算できます。

### 年間保守料金を超えるコスト削減



「[IT部門] 最初の反応は、『ありえない』でした。最初は懐疑的でしたが、リミニストリートが提供したカスタマーレファレンスがIT部門を説得し、納得した後は、この決定を全面的に支持してくれました。」

Rick Jankura氏  
Jones Packaging, CFO

**優れたサービス**：経験豊富なサポートエンジニアに直接つながり、P1 の重大な問題に対して10分以内の応答を保証します。リミニストリーートのクライアントは、ソフトウェアベンダーでかつて経験したサポートよりもはるかに優れたサポートが得られていると認めています。

**深い専門知識**：Oracle や SAP のライセンス向けのリミニストリーートのサービスには、アプリケーションやデータベースに関するすべての要素とコンポーネントに対するサポートが含まれています。

**カスタマイズされたコードのサポート**：リミニストリーートは追加費用なしでカスタマイズされたコードのサポートをご提供しています。ソフトウェアベンダーの標準的なサポートプログラムには、カスタマイズされたコードのサポートが含まれていません。そのため、カスタマイズされた重要なコードをサポートするには、社外のコンサルタントを雇うか、内部のリソースを追加しなければなりません。一方、リミニストリーートのエンジニアは、問題を解決し、カスタマイズされたコードに直接対処する修正方法を開発していきます。

**パフォーマンスと相互運用性のサポート**：リミニストリーートの独立系保守サポートでは、システムパフォーマンスを最適化する方法や、関連システムとの相互運用性を確保するためのベストプラクティス、各種設定、ハードウェアに関するアドバイスを専門家が提供しています。

**既存の資産を最大限に活用**：IDG の調査では、SAP の回答者の95%が、現在の SAP システムでビジネスニーズを完全に、あるいはほとんど満たしていると回答しています。<sup>6</sup>IDG の他の調査では、EBS と PeopleSoft の回答者の97%が、現在の Oracle のリリースでビジネスニーズが満たされていると回答しています。<sup>7</sup>多くの顧客が Oracle Cloud や S/4HANA への移行をまだ行っていない中（いつ、あるいはそうするかわからない顧客も含む）、多くの企業が既存のERP投資の ROI と価値を最大限活用するために様々な戦略を追求している、ということが IDG の調査ではっきりしたのも、当然と言えます。そのような戦略には、ライセンスやプロセスの最適化の取り組みから、パブリッククラウドの Infrastructure as a Service (IaaS) への社内導入の「リフト&シフト」の動きまで、多岐にわたります。

**アップグレード/更新の柔軟性**：リミニストリーートのサポートに切り替えた場合、ビジネスニーズがある場合にのみ、適切なタイミングでアップグレードを行います。フルサポートを受けるためだけに、ベンダー主導型ロードマップに従う必要はなくなります。

## コントロール不可能なベンダー保守コストの削減

今日では、やり手の調達担当者の多くは電卓をたたき、エンタープライズソフトウェアの TCO が高すぎることを認識しています。事実、近年、従来型のベンダーサポートモデルの価値や公平性に疑問を抱く利用企業、アナリスト、業界コメンテーターは増え続けています。

## IT支出カテゴリー



Oracle Database クライアントの概要:

世界的な物流企業

業種: 運輸・流通

収益: 20億ドル (約2千200億円)

社員: 3,700名

Oracle Database 8.1、9.2、10.2、11.2

お客様は Oracle Database サポートのためにリミニストリーートを選択し、年間保守費用を50%削減しました。

追加料金のかからない、専門家によるパフォーマンスの問題領域の診断、根本原因の分析、システムパフォーマンス回復のためのアクションプランは、システム使用量が増えるにつれ、お客様に大きなメリットをもたらしています。さらに、コストの節約によって、資金やリソースをより戦略的な取り組みに再配分することができました。



「かつては Oracle サポートに費やしていた予算を活用して、素晴らしい最新のアプリケーションを作成することができました。そのおかげで既存のお客様に喜んでもらい、新規顧客にも積極的にアプローチできるようになりました。」

ーグローバルロジスティクス企業、  
グローバルアプリケーション開発  
バイスプレジデント

## 独立系保守サービスによる価値の向上

独立系保守サポートプロバイダーは、ますます時代遅れになっている従来型のベンダーサポートモデルに代わり、ユーザーの実際のサポートニーズに焦点を当てた革新的かつ低コストのモデルに基づいて、データベースとアプリケーションのソフトウェアサポートを提供しています。ベンダーの利益率を増やそうとしたり、ベンダーのテクノロジーロードマップに基づく計画をユーザーに迫ったりすることはありません。ビジネス主導型ロードマップに沿った独立系保守サポートモデルは、ベンダーモデルと以下のように対比されます。

主なポイント	ベンダー主導型ロードマップ	ビジネス主導型ロードマップ
注力している点	ベンダーに利益がある	ビジネスに利益がある
投資	更新、アップグレード、移行	イノベーションおよび差別化
アジリティ	ベンダーだけのロックイン	クラス最高/ハイブリッド
柔軟性	厳格なサポートポリシー	価値および ROI の最大化
コストモデル	90%以上のマージン	最大90%のコスト削減
サポート範囲	標準プログラムには、カスタマイズされたコードのサポートとパフォーマンスのサポートが含まれていない	カスタマイズされたコードのサポートとパフォーマンスのサポートが含まれている
サポートの提供	コールセンター、ブックトレーニング	専任のエキスパートエンジニア
ビジネスへの影響	高コスト、低 ROI	低コスト、高 ROI

## IT部門からのよくある質問

IT部門がまず懸念するのは、次のような点です。話し合いの準備に活用できます。

Q. 「独立系保守サービスの品質は、ベンダーの品質に劣るのでは？」

A. Forbes Tech のエキスパートである Dan Woods 氏が2016年3月16日に投稿した記事「Can Third-Party Support Really Hurt Oracle?」で、はっきりと次のように答えています。

「実際のところ、第三者保守サポートでは Oracle よりも優れたサポートが得られるでしょう。専門性の高いエンジニアによる対応、5分以内の対応（重大な問題の場合）を保証する優れた SLA に加え、Oracle の年間サポートサービスでは提供されていない様々なサービスを、追加料金なしで利用できます。」<sup>8</sup>

“

「リミニストリートなどの第三者保守サポートベンダーは、Oracleのお客様にとって第三者保守サポートが選択肢であるというだけでなく、企業でのコスト削減、サポート向上、新たな取り組みの推進が可能になることを、はっきりと証明しています。」

— Dan Woods氏

「Why Third-Party Software Support Is Possible And A Good Idea」  
Forbes.com、2016年4月18日

“

「独立系保守サポートによって実現したコスト削減は、収益性の向上に貢献しました。リミニストリートは、私たちにとってゲームチェンジャーでした。」

— Sandra Phillips氏

コマーシャルマネージャー  
RSA Insurance Group 社



Q. 「独立系保守サービスに移行すると、バージョンが固定され、次のバージョンにアップグレードできないのでは？」

A. リミニストリートのサポートを受けていても、アップグレードは可能です。150社を超えるお客様が実際にアップグレードを行っています。リミニストリートは、お客様と一緒に、現在のニーズと計画的なニーズを満たすアーカイブの作成をお手伝いします。アップグレードの際に必要なファイル、ドキュメント、パッチなどをアーカイブすることで、アップグレードを可能にします。準備が整ったら、当社のエキスパートエンジニアがアップグレード計画プロセスをガイドし、既知の問題点についてご報告します。ライセンサーがフルサポートを維持するためだけにアップグレードを迫られることはもうありません。このようなアップグレードには数百万ドルものコストがかかり、ビジネスの中断を伴う場合があるため、多くの企業がリミニストリートへの移行を選択しました。移行後も、ビジネス上有意義であるならアップグレードすることは可能です。

Q. 「Oracle が新しいライセンスや製品を販売してくれなくなるのでは？」

A. 永続的なライセンス契約を締結している Oracle の顧客であることに変わりはありません。Oracle は、新しいライセンスや製品を購入してくれる顧客を歓迎します。多くのリミニストリートのお客様が、Oracle の新規ライセンスを追加したり、Oracle の製品を購入したりしています。

Q. 「テクノロジーの進化に伴い、相互運用性の問題が生じるのでは？」

A. リミニストリートの相互運用性サポートサービスは、クライアントのビジネスにとって有意義である限り、クライアントの将来を見据え、現在のアプリケーションと関連テクノロジーで構築してきたシステムの寿命を延ばすために、実用的なソリューションを提供します。これらのサポートサービスは、ハードウェア、オペレーティングシステム、データベース、ミドルウェア、ブラウザの高額な再実装や不要なアップグレードを回避するのに役立ちます。リミニストリートは、将来を見据え、切り替え時から少なくとも15年間は、エンタープライズソフトウェアアプリケーションの寿命を延長できるようにします。

Q. 「セキュリティパッチについてはどうですか？」

A. リミニストリートは、原子力発電所や国防総省など、最高のセキュリティを必要とする4,000社以上のクライアントと契約しています。リミニストリートは、ベンダーのセキュリティ更新が対応する脅威だけでなく、さらに重要なこととして、ベンダーが対応していない脅威に対しても、プラットフォームをセキュリティ保護できます。リミニストリートのグローバルセキュリティサービスチームがお客様のITチームとお会いして、セキュリティを快適に保つために必要な情報を提供します。



「リミニの価格設定はとても魅力的でした。会社の経費を節約できるのは良いのですが、それだけではなく、より良いサービスを受けられるようになりました。」

Third-Party Support Goes Mainstream - A Valoir Report、  
2020年5月

## 次のステップ

調達担当者は多くの場合、独立系保守サポートに切り替える企業の取り組みにおいて道先案内人の役割を担っています。目的に向かって進めていくには、以下のステップを踏んでください。

優れた調達マネージャーは、ソフトウェアとデータベースのあらゆるサポートの選択肢を調査しています。リミニストリートでは、自分自身と自社が正しい判断を下すためには、すべての事実を把握することが重要だと考えています。

自社の大幅なコスト削減とサポートサービスレベルの向上に関心がある場合は、次のステップを実行することをお勧めします。

- **ステップ1:** 自社内で独立系保守サービスのビジネスケースを構築する
- **ステップ2:** 独立系保守サポートへの移行による コスト削減額を試算する
- **ステップ3:** 独立系保守サポートのビジネスケースをIT担当の役員に説明する

### ステップ1: 自社内で独立系保守サービスのビジネスケースを構築する

独立系保守サポートは貴社に適していますか？5分で現状を確認できます。このチェックシートは、貴社が独立系保守サポートに適しているかどうかを判断するのに役立ちます。以下のシートで、独立系保守サポートへの移行が貴社にとって有意義である理由に該当する場合は、その右側の列にチェックマークを付けてください。

サービス向上やコスト削減のために追求している、または計画している IT 支出トップカテゴリーは何ですか。

ソフトウェアの第三者保守サポート

69%

コンサルティング

39%

コンピュータハードウェア

39%

通信

27%

CIPS 2021 Procurement Report

独立系保守サービスを選択する主な理由	説明	該当する場合はチェック
コスト削減や、資金、リソース、時間の確保が組織内で求められている	運用コストを削減し、厳しさを増すIT予算に対応するためより多くの資金を利用できるようにしたい、また現在の社員の数を維持したいと考えている。 戦略的なITプロジェクトに投資するには、資金を解放する必要がある。	
エンタープライズソフトウェアのコストに見合った価値を得たい	最近行われた調査では、回答者の55%が Oracle Database のケースの大半を Oracle のから支援を利用せず自力で解決（またはわからないままに）しています。 <sup>9</sup> その主な理由は、ややこしいサポートの煩わしさを避けるためです。 実際にベンダーから得ているサポートのレベルに対し、データベースサポート料金が高額だと考えています。	
すでにベンダーによるフルサポートが停止しているエンタープライズソフトウェアや複数のデータベースインスタンスが社内にある	顧客の多くは、旧バージョンのソフトウェアを維持しています。動作に問題がなく、アップグレードや多数の更新にコストや時間がかかるからです。	
「サポート対象外」のリリースを運用している	（最新リリースではない）古いソフトウェアバージョンを運用している場合、フルサポートを受けていないのに、保守料金を全額支払っているのかもしれませんが。つまり、新しい更新、修正、セキュリティアラート、データ修正、重要なパッチの更新、新しいアップグレードスクリプト、新しい第三者製品バージョンの認証、新しいソフトウェア製品の認証といったメリットをもう受けていない可能性が高いのです。	
より応答性が高く、自社に合わせてカスタマイズされたサービスを望んでいる	貴社は、SLAで規定された迅速な応答と、貴社の環境を熟知している専門エンジニアと直接的なつながりを持つことや、貴社固有の問題に対処してもらうことを望んでいる。 ITチームが、十分なレベルに達しておらず、すぐに応答しない技術者との間で、場合によっては勤務時間外に至るまで、サポートのために費やしている時間が多すぎる。 Webサポートポータルを介したセルフサービスモデルではなく、より満足度の高いサービスの、カスタマイズされたサポートエクスペリエンスを望んでいます。	
フルサポートを維持するためだけに、アップグレードや更新を迫られたくない	現在利用可能なリリースへのアップグレードを希望する可能性もあるが、自分が選んだタイムラインに沿って、自分のペースで行いたい。 現在使用しているリリースを長期間にわたって維持したいと考えています。これは、2021年末にフルサポートが終了する EBS 12.1のライセンスにとって特に問題となります。多くの Oracle Database リリースでも同様です。	

## 結果の分析

チェックマークの数が多いほど、独立系保守サポートへの切り替えによって、やりがいのあるビジネスケースを構築し、自社内で高い評価を得ることができます。

## ステップ2: 独立系保守サポートへの移行によるコスト削減額を試算する

上記のチェックシート項目の多くに該当する場合、貴社は独立系保守サポートに適していると言えます。では、実際の数字ではどうでしょうか？

ステップ2はいたってシンプルです。OracleやSAPのサポートの更新通知を確認してください。そのコストを半分にすれば、年間保守料金の削減額が分かります。とはいえ、保守料金は氷山の一角に過ぎません。ベンダーのサポートには隠されたコストがあるのです。リミニストリートのコスト削減額の試算ツールを使って、どのようにERPの保守費用総額を最大90%削減できるかご確認ください。

同時に、運用中のソフトウェアのOracle保守更新日を確認してください。Oracleの更新日は大抵5月31日前後ですが、1年中いつでも可能です。SAPの更新日はほぼ毎年1月1日で、サポート終了の通知はSAPのポリシーにより9月30日までに行われなければなりません。これは、ベンダーに高額な支払いが必要となる次のタイミングであり、通常この日付の少なくとも90日前までに決断を下す必要があります。このサポートのオンボーディングプロセスに対応するには、90日以上考慮する必要があります。これには、アップグレード機能を維持するためのタスクに必要な時間も含まれる場合があります。

## ステップ3: 独立系保守サービスのビジネスケースを準備し、IT担当の役員に説明する

独立系保守サポートが貴社に適していると判断し、コスト削減額を試算したなら、リミニストリートとの30分程度の電話をスケジュールしてください。リミニストリートでは、独立系保守サポートに移行することでどのようなことが起こるのか、貴社や現状ににあわせて全体像を示し、その他の質問にもお答えします。

リミニストリートとの電話では、サービスの詳細資料、スライド、ケーススタディ、クライアントのコスト削減事例など、役員の方々に提示できる必要資料を受け取ることができます。何百もの世界的企業がすでに独立系保守サポートに切り替えている理由や、どのように大幅なコスト削減を達成し、業界最速レベルの応答性が高いサポートサービスを利用しているかなど、役立つ情報を提供し、独立系保守サポートのビジネスケースを経営陣に提示する際の準備をお手伝いできます。

十分に準備が整ったら、貴社の経営陣に、独立系保守サービスへの移行に関する説得力のあるビジネスケースを自信をもってプレゼンテーションすることができます。サポートサービスの品質を少しも落とすことなく大幅にコストを削減すれば、実質的に大きな品質向上になります。その点に注意を向けることで、IT部門や貴社に明確なメリットを提示できます。

リミニストリートの独立系第三者保守サポートでは、Oracle E-Business Suite、Oracle Database、PeopleSoft、JD Edwards、Siebel、Oracle Retail、Oracle ATG Web Commerce、Oracle Fusion Middleware、Agile PLM、Hyperion、SAP、SAP HANA Database、SAP Sybase Databases、SAP S/4、SAP BusinessObjects、Salesforce®などの製品をカバーしています。

リミニストリートのサービスに関するお問い合わせは、電話03-5326-3461、もしくはメールアドレス [contactjp@riministreet.com](mailto:contactjp@riministreet.com) まで、お気軽にご連絡ください。

## 参考資料

<sup>1</sup> Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS) 、 A Fresh Approach to IT Procurement’s Role in Delivering Innovation 、 2021年8月12日 (<https://www.supplymanagementinsider.com/a-fresh-approach-to-it-procurements-role-in-delivering-innovation>)

<sup>2</sup> Brightwork Research & Analysis 、 「 How to Not Waste Money on Oracle and SAP Support 」 、 2018年9月25日。

<sup>3</sup> Gartner 、 「 IT Key Metrics Data, 2021: Executive Summary 」 、 2020年12月18日。

<sup>4</sup> IDG 、 「 Navigating the Future of Your SAP roadmap 」 、 2021年6月17日 (<https://www.riministreet.com/resources/analyst-research/idg-report-navigate-your-future-sap-roadmap-strategy/>)

<sup>5</sup> Valoir Research 、 「 Assessing the ROI of Third-Party Support for Oracle Applications and Databases 」 、 2017年10月。

<sup>6</sup> IDG 、 「 Navigating the Future of Your SAP roadmap 」 、 2021年6月17日 (<https://www.riministreet.com/resources/analyst-research/idg-report-navigate-your-future-sap-roadmap-strategy/>)

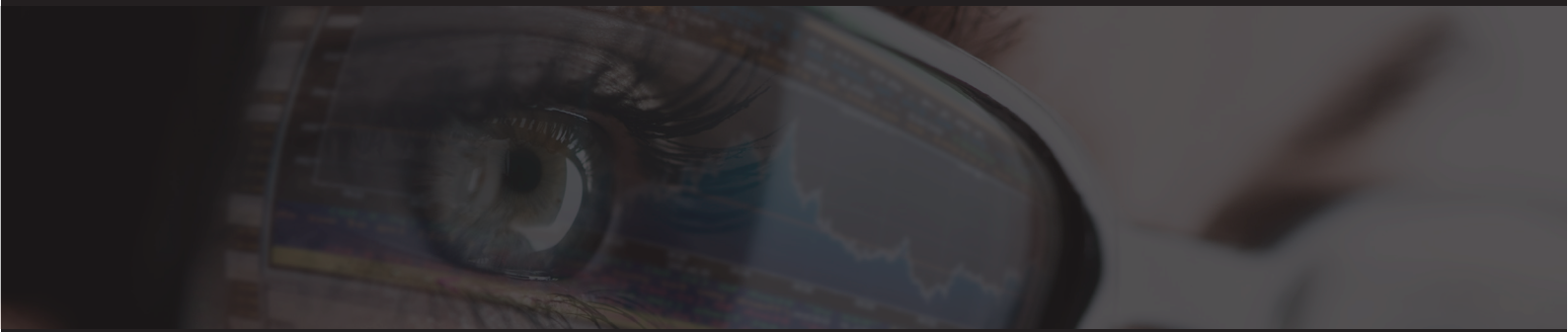
<sup>7</sup> Rimini Street 、 「 Licensees’ Insights into the Future of Their PeopleSoft Roadmaps 」 、 2021年7月19日 ([www.riministreet.com/press-releases/97-of-peoplesoft-licensees-believe-current-releases-meet-their-needs/](http://www.riministreet.com/press-releases/97-of-peoplesoft-licensees-believe-current-releases-meet-their-needs/))

<sup>8</sup> Forbes 、 「 Can Third-Party Support Really Hurt Oracle? 」 、 2016年3月3日 (<https://www.forbes.com/sites/danwoods/2016/03/16/can-third-party-support-really-hurt-oracle/?sh=fc6b42260e24>)

<sup>9</sup> Rimini Street 、 「 Licensees’ Insights into the Value of Oracle Database and Support 」 、 2021年7月19日 (<https://www.riministreet.com/resources/research-report/value-of-oracle-database-and-support-2020-survey-findings/>)

## 調達部門のためのその他の参考資料

リミニストリート [削減額試算ツール](#)



# Rimini Street®

[contactjp@riministreet.com](mailto:contactjp@riministreet.com)  
[riministreet.com/jp](http://riministreet.com/jp)  
[linkedin.com/company/rimini-street](https://www.linkedin.com/company/rimini-street)  
[twitter.com/riministreet\\_jp/](https://twitter.com/riministreet_jp/)

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。

© 2022 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。A4-78312 | JP-032522