

SAP ECC 6.0のROIを最大化することを目的に 基幹システム刷新の意思決定を戦略的に先送り

未来は光でおもしろくなる

USHIO

ウシオ電機株式会社：

1964年設立。紫外から可視、赤外域にわたるランプやレーザー、LEDなどの各種光源、および、それらを組み込んだ光学・映像装置を製造販売しています。半導体、フラットパネルディスプレイ、電子部品製造などのエレクトロニクス分野や、デジタルプロジェクターや照明などのビジュアルイメージング分野で高シェア製品を数多く有しており、近年は医療や環境などのライフサイエンス分野にも事業展開しています。

業種：光応用製品事業ならびに産業機械および
その他事業

本社：東京都千代田区

売上高：159,009百万円(2020年3月期 連結)

従業員：1,559名(2020年3月末)

サポート製品：SAP ECC 6.0



「第三者保守でERPの保守費用を半減するとともに、基幹システムの刷新を自分たちの判断とタイミングで行うことが可能になりました。守りのITを戦略的に進めることも、企業のIT運用を任されている部門の重要な役割です。」

ウシオ電機株式会社
経営統括本部 IT戦略部門 部門長
須山 正隆 氏

「攻めのIT実現に向け“守りのIT”も強化しています。その成果としてERPの移行を自社の判断とタイミングで行えるようになり、ROIの最大化が可能になりました。」

—ウシオ電機株式会社 経営統括本部 IT戦略部門 部門長 須山正隆 氏—

ERPベンダーの都合で行うアップグレードへの疑問

ウシオ電機は、1964年の創業以来、ハロゲンランプや放電ランプ、さらにはそれらを組み込んだ光ユニットや光応用装置に至るまで、「光」のイノベーションカンパニーとして様々な産業分野に向けた高品質な光関連製品を提供し続けています。最近では、有人環境下でも使用できるウイルス抑制・除菌用紫外線照射技術「Care222®」を開発し、各方面からの大きな注目を集めています。

同社において、事業戦略に則ったITの企画・運用を担っているのが「IT戦略部門」です。営業やカスタマーサポートを支援するツールや、RPAツールの導入、また基幹システムの運用・保守まで、経営計画の実現に向けた多くのプロジェクトに取り組んでいる他、工場の自動化をはじめ、PDM、CAD、EDIといった技術部門や生産部門が利用するツールの導入・運用にも関わっています。

そして、このように全社にわたるインフラを統括的に管理するIT戦略部門が最重要視しているのが、経営計画の達成をシステムで支える「攻めのIT」の推進です。ウシオ電機では、デジタルトランスフォーメーション（DX）という言葉が現在のように頻繁に使われる以前より、経営にITで貢献する取り組みに注力し、経営戦略と同期したIT戦略を推し進めてきました。

しかし一方で、ビジネスに優位性を生み出すための攻めのITには多くのコストと人的リソースがかかるため、既存システムの運用を自動化したり、工数や予算を削減したりといった「守りのIT」への取り組みも必要不可欠となっています。

ウシオ電機株式会社 経営統括本部 IT戦略部門 部門長の 須山正隆 氏は次のように話します。

「当社では、従来データセンターで運用していたSAP ECC 6.0を2017年5月にAWSクラウドに移行するなど、システム基盤の効率化を図ってきましたが、SAPが2025年に標準サポートを終了する(現在は2027年の予定)と発表したことを受け、SAP S/4HANA への移行か、他社製ERPに刷新するかの判断を迫られました。しかし、自社の基幹システムの更改をERPベンダーの製品サイクルのタイミングに合わせる事が果たして自社の経営戦略にとってベストなのか？ どうすれば現在利用しているSAP ECC 6.0のROIを最大化できるのだろうか？という疑問が解消されず、チーム内で議論を続けていました。」

そうした状況においてウシオ電機が検討と評価を進めたのが、リミニストリートが提供する第三者保守サービスでした。

リミニストリート採用によるメリット：

- **保守費用を半減：**基幹システムの保守費等のコストを総額で半分まで削減することが可能になりました。さらにAWSクラウドへ移行したことで、5年単位の基盤更改からも解放されました。
- **プロフェッショナルなサポート：**問い合わせに対するレスポンスの良さに加え、過去の問い合わせ内容を理解したプロフェッショナルによる、的確で迅速な回答が得られるようになりました。
- **自社主導によるシステム刷新：**基幹システムの刷新を、将来のビジネスを見据えた自社の判断とタイミングで行えるようになりました。その結果、ROIを最大化することも可能になりました。



「SAP S/4HANA へのアップグレードが、BPR を伴わない単なる移行だけでは経営的メリットはありません。そこで、ベンダーの都合に合わせるのではなく、第三者保守サービスを利用した戦略的な先送り が最適な選択だと判断しました。」

ウシオ電機株式会社
経営統括本部 IT戦略部門
IT活用推進部 部長
小暮 正樹 氏

さらなる事例

他のクライアント成功事例については www.riministreet.com/jp/client-success をご覧ください。

現段階でSAP S/4HANAへの移行を判断するのは困難

ウシオ電機株式会社 経営統括本部 IT戦略部門 IT活用推進部 部長の 小暮正樹 氏は、ERPの保守サポートについて次のように説明します。

「第三者保守サービスの検討を真剣に始めたのは、SAPがERP ECC6.0のサポートを打ち切ると発表したことがきっかけでした。当社でもSAP S/4HANAへの移行について協議を重ねていましたが、その一方で、単なる移行だけでは経営的なメリットには結びつかないという思いもありました。やるならば、BPR (ビジネスプロセスの再設計) を同時に進めないと意味がないと考えたからです。」

ウシオ電機では、多くのカスタマイズやアドオンを施したSAPシステムを、購買、販売、生産管理、在庫管理、プロジェクト管理、倉庫管理、財務会計、管理会計など広範囲に活用し、PDM、EDIなどのシステムとの連携やRPAによる自動化も図っているため、もしSAP S/4HANAへの移行を行う場合は、全社を巻き込んだ大掛かりなプロジェクトになるのは必ずです。

「与えられた時間内で新システムを検証し、BPRを進め、さらに業務プロセスを全社一斉にスムーズに切り替えることには困難が予想される上、大きなリスクも伴います。結果として、ソフトウェアベンダーのスケジュールに合わせて早急にアップグレードを進めることは避けるべきだと判断し、第三者保守サービスを利用することで、基幹システム刷新の意思決定を戦略的に先送りするという方法を選択しました。」(小暮氏)

ウシオ電機では、リミニストリートが日本市場に参入した2014年から第三者保守サービスに注目していたものの、当初は採用企業も少なく、基幹システムの保守を任せるだけの信頼性を得るには至りませんでした。しかし、大手企業での採用事例が徐々に増え、そうした先行企業にヒアリングする機会も得られる中で、リミニストリアートのサポートレベルの高さとレスポンスの良さを確認できたことから、懸念は一気に解消されます。そして、パッケージベンダーや、アドオン開発を行ったベンダー各社との協議と調整をひとつひとつ進めていくことで、細かい懸案事項もすべて解決することができました。

保守のプロフェッショナルによる安心のサポート

ウシオ電機では、およそ4ヶ月間の移行期間を経て、2019年1月からリミニストリアートの第三者保守サービスに完全に切り替えました。またAWSへの移行も併せ同社では、基幹システムにかかる運用費、償却費、保守費などを合わせたコストを全体で半分まで削減することができました。

さらに、リミニストリートと契約すると、専任サポートエンジニア (PSE: Primary Support Engineer) がアサインされ、すべての問い合わせの窓口として対応を行います。このPSEに対しても「レスポンスが非常に良く、スピードも早いうえ、当社からの過去の問い合わせ内容を理解した上で的確に対応してくれる。まさに保守のプロフェッショナルによる安心できるサポートだ」と高い評価をいただいています。

第三者保守サービスのメリットについて、須山氏は次のように話します。

「コストを半減できたのは大きな成果でした。しかし、それ以上に、将来のビジネスを見据えた中長期計画の中で、基幹システムの刷新を自社の判断とタイミングで行えるようになったことが非常に重要なポイントです。守りのITを戦略的に進めてこそ、攻めのITが真の効力を発揮するのだと考えています。」

日本国内ではSAP ERPを導入している企業がおおよそ2,000社あると推定されているようです。そうした企業では現在、SAP S/4HANA へのアップグレードを行うか否かといった議論がなされているものと思われそうですが、ウシオ電機のように「戦略的な決定の先送り」を恐れず検討することも、有力な選択肢のひとつだと言えるでしょう。