

ケーススタディ

SAPの運用コストを第三者保守で半減 新たなビジネス領域への投資を可能に


 マスプロ電気株式会社

マスプロ電気株式会社

1953年(昭和28年)の創業以来60年以上にわたり、TV受信機器の設計・製造・販売を行なう電気機器メーカー。近年は、デザイン性を高めた壁面用アンテナや、テレビ放送と同じUHF帯を利用したRFIDによる物流向けIoTソリューションの開発を進め、新たな事業の柱とすべく普及に取り組んでいる。

業種: TV受信機器等 開発製造販売

本社: 愛知県日進市

売上高: 15,177百万円(2018年3月末)

従業員数: 494名(2018年3月末)

サポート対象製品: SAP ERP 6.0




「正直を言えば、保守費用を半分に抑えられるというリミニストリートの仕組みをすぐには理解できませんでした。しかし、ヒアリングを重ねていく中で、ベンダーのサポート体制との違いとサービス品質の高さが明確になり、すぐに契約に至りました」

マスプロ電気株式会社

財務部長 兼 情報システムグループ
担当部長 佐藤 高士 氏

第三者保守+運用パートナー切替えて SAPの運用保守コストを半分に削減

コスト削減への取り組み

マスプロ電気ではSAP ERP 6.0を導入し、会計モジュールを中心に各種システムと連携させながら、管理会計を含む本社機能の中核を担うソフトウェアとして活用しています。

同社は、1960年代にテレビ受信用アンテナが大ヒットし、それ以降、高性能なTV受信機器を幅広く供給することにより、アナログ放送から今日のデジタル放送まで、国内のテレビ受信の普及に大きく貢献してきました。しかし、地デジ化に伴う爆発的な需要拡大の反動により、2011年以降は市場ニーズが急速に縮小したため、MBOによる上場廃止を決定。コスト圧縮が経営における重要課題のひとつとなっていました。

そうした環境の中で、SAPに対して毎年支払う保守料金の負担が大きな問題として浮上します。実際にベンダーから受けているサポート内容と保守費用のバランスは適切と言えるものではなく、当面はアップグレードの予定もないため、保守契約に妥当性を見出せない状況が長く続きました。

そんな折、システムインテグレータであるベル・データ株式会社から紹介されたのが、第三者保守サポートを提供するリミニストリートでした。当時のリミニストリートは日本に進出してまだ日も浅く、情報も少なかったため、マスプロ電気としても「保守費用を半分にする」というメッセージをすぐには受け入れられませんでした。

第三者保守という選択肢

しかし、コスト削減という大きな経営課題を前にして、保守費用を半減できるメリットは非常に魅力的でした。そこで、リミニストリートから数回にわたってヒアリングを行い、問い合わせ対応時のレスポンスの早さとサービス品質の検証を重ねていきました。その結果、リミニストリートのサポートレベルは期待以上に高く、ベンダーと同等かそれ以上のものであると判断するに至り、ベンダーのサポート終了前に余裕を持って切り替えられるよう、早期の契約締結を目指して手続きを進めました。

リミニストリートの第三者保守サービスは、平均15年の経験を有するシニア・レベルの専任サポートエンジニア(PSE)が1社に1名割り当てられ、業界最高レベルのサービス品質(SLA)による24時間365日のサポートが受けられるほか、優先順位1の重要ケースでは15分以内の初動対応が約束されています。

メリット

保守費用の削減: リミニストリートの採用で保守費用を半減し、システム運用パートナー変更によりさらにコスト減を達成。

高レベルのサポート: ベンダーを上回る高レベルなリミニストリートの保守サポートで、導入前に感じていた不安が解消。

柔軟な新規投資: RFIDやLPWA技術を応用したIoTソリューション開発等に向けた新規投資を柔軟にコントロール。



「現行のSAP ERPIは当社のニーズを十分に満たしており、現時点で新たなソフトウェアに置き換える必然性は見出せません。リミニストリートの高いレベルの保守サポートがあれば、安定稼働するSAPを今後も安心して使い続けていくことができます」

マスプロ電気株式会社
財務部 情報システムグループ
担当副部長 山根 一通 氏

リミニの採用で保守費用を半減

マスプロ電気の情報システムグループでは、リミニストリートの採用によりSAPの年間保守費用が50%削減され、さらに第三者保守サービスの採用に伴いシステム運用パートナーも別会社に変更したことで、システム運用全体にかかるコストを従来の半分以下に抑えることが可能になりました。こうした取り組みによって、コスト圧縮という経営の重要課題に確実に貢献することができています。

同社では最近、基幹システムを仮想環境に移行し、データ処理の劇的なスピードアップによる生産性向上を実現しましたが、現在のところ、ERPのアップグレードやクラウド基盤への移行といった展開計画は具体的に有していません。理由は、現行のSAPシステムが同社の業務ニーズを十分に満たすものであり、数年先までは新たなソフトウェアを導入する必然性を見出せないためです。

さらに、リミニストリートの保守サポートは非常に高品質であるとともに対応スピードの早さも伴っており、安定稼働するSAPを今後も安心して使い続けていくことができる環境に守られています。こうしたバランスの取れたシステム運用環境を、あえてリスクを冒して置き換える必要は現時点ではまったくないと考えています。

マスプロ電気は、定期的に開催しているシステム運用パートナーとのミーティングに、リミニストリートにも隔月で参加するよう依頼し、関係者間での情報共有を確実に図っています。また、定期的にリミニストリートから送付される法改正のレポートも安心材料となり、第三者保守サポートに対する信頼は益々大きなものとなりつつあります。サポートパートナーとこうした形で信頼関係を築いていけるというのはこれまでになかった経験であり、保守サービスをベンダーから切り替えたことに大変満足しています。

新たなビジネス領域への投資を可能に

マスプロ電気は、創業以来、事業の柱として開発・製造してきたアンテナを主とするTV受信機器に加え、現在ではRFID市場への積極的な進出を図っています。RFIDは、テレビ放送と同じUHF周波数帯を利用することから、同社が60年以上にわたって蓄積してきた電波の指向性をコントロールする技術を最大限に活用することができる領域です。活用できる分野も、入退室管理や自動販売機、店舗における商品管理など非常に広範に及んでおり、特に物流分野においては、これまでの流通の在り方を革新するIoTテクノロジーとして大きな期待が寄せられています。

また今後、低消費電力で遠距離通信を実現する無線アクセス方式であるLPWA (Low Power Wide Area) が、ネットワーク接続の革命的テクノロジーとして急速に普及していくことが予想されていることから、同分野にも早期から投資を行い、製品開発を進めています。

こうした新たなビジネスに対する次の一手のために必要な予算を潤沢に投じていくには、既存システムの運用維持にかかるコストを今後も抑制し続けていくことが求められます。

この先数年間はリミニストリートの保守サポートを活用して予算のバランスを保ちながら、新たなビジネスを確実に軌道に乗せていくことが、現在のマスプロ電気の最大の経営目標となっています。

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 Fax 03 5326 3001

contactjp@riministreet.com www.riministreet.com/jp

本社: 米国ネバダ州ラスベガス

©2018 Rimini Street, Inc. All rights reserved. Rimini StreetおよびRimini Streetのロゴは、Rimini Street, Inc.の登録商標です。他のすべてのブランドおよび製品名は、それぞれの所有者の商標または登録商標です。本文書はRimini Street, Inc. (以下、「Rimini Street」) によって作成されたものであり、Oracle Corporation, SAP SEまたは他の当事者によって保証または推奨されるものではなく、これらに所属するものでもありません。Rimini Streetは、書面による特段の定めがない限り、商品適格性または特定目的適合性の暗示の保証を無制限に含むがこれらに限られない、提示されている情報に関連する一切の責任を負わず、明示、暗示または法定の保証から免責されます。Rimini Streetは、情報の使用または情報を使用できないことから生じる、直接的、間接的、派生的、懲罰的、特別、または付随的損害の責任を一切負いません。Rimini Streetは、第三者によって提供される情報の正確性または完全性について何らの表明または保証をすることなく、情報、サービスまたは製品を随時変更する権利を留保します。