

RISE with SAP 導入事例

住友大阪セメント株式会社 様

RISE with SAPによるコンバージョンを実現 次世代基盤を軸にDXによる価値創造を目指す



住友大阪セメント株式会社
企画部
システム企画グループリーダー
藤本 裕教 氏



住友セメントシステム開発株式会社
情報システム事業部
業務システム部 会計チーム
チームリーダー
齊藤 竜夫 氏

事例のポイント

課題背景

- 今後のDX推進に向けた基盤を整備しなかった
- 間近に迫った現行SAP ERPの保守停止に備え、新環境への移行が急務に
- オンプレミスでの運用管理の負荷が増大していた

成果

- **DXを支える基盤を実現**
RISE with SAPの採用により、オンプレミスのSAP基盤をクラウド化。システムやデータ連携が以前より容易になり、DXの推進基盤が整った
- **プロジェクトを計画通りに遂行**
お客様、SAP社、NECが一体となったチームを編成。NECの他社導入や自社実績で培ったノウハウ・知見を活用することで、大きなトラブルもなく予定通りにカットオーバーできた
- **運用管理の負荷が軽減**
個別のバックアップは不要になったほか、リモートでの稼働監視も可能になるなど、運用管理の負荷も軽減された
- **業務への影響を回避**
既存の業務プロセスを極力変えることなくRISE with SAPへのコンバージョンを実現。現場社員は違和感なく使い始めることができた

住友大阪セメント

社 名：住友大阪セメント株式会社
本社所在地：東京都港区東新橋1-9-2 汐留住友ビル20階
設 立：1907年11月29日
資 本 金：416億円(2022年3月末現在)
従 業 員 数：単体 1,232人/連結 3,068人
(2022年3月末現在)
売 上 高：単体 1,462億円/連結 1,842億円
(2021年度)

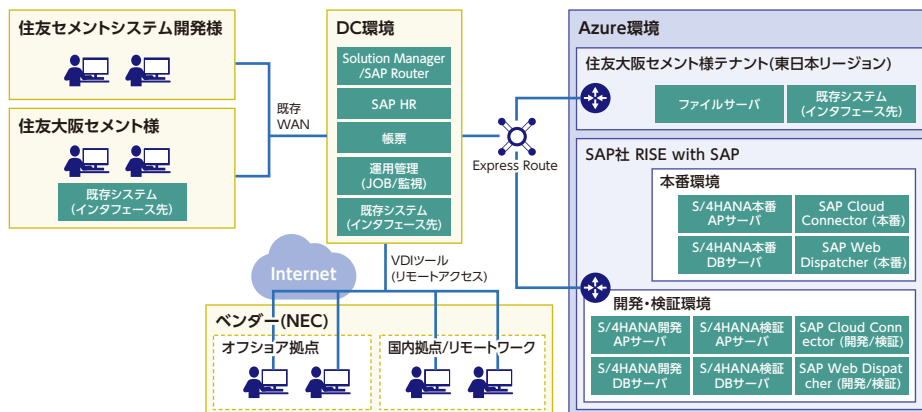
事業内容：100年以上の伝統を持つセメント事業、そこから派生した鉱産品事業、建材事業、光電子事業、新材料事業などを展開。たゆまぬ技術開発を推進するとともに、地球環境に配慮した事業活動をモットーとする。環境負荷の少ない生産・発電・物流を追求し、基礎資材を安定供給する企業グループとして、豊かな社会づくりと地球環境保全に貢献する。

U R L：https://www.soc.co.jp/



導入ソリューション

●システム構成イメージ



オンプレミスのデータセンターとAzure環境はセキュアなExpressRouteを活用したWAN回線で接続。RISE with SAPをベースとするSAP S/4HANAで基幹業務プロセスを処理し、アプリケーションの開発・検証も行う。SAP以外の既存業務システムともWAN回線でシームレスにつながる

導入前の背景や課題

今後のデジタル化を見据え、 現行SAP ERPをRISE with SAPへ刷新

100年以上の歴史を持つセメント製造事業を通じ、社会インフラの整備・発展に貢献する住友大阪セメント様。高度な技術力と徹底した品質管理で良質のセメントを安定供給し、リサイクル品の受け入れ拡大など循環型社会の実現にも大きく貢献しています。セメント事業で培ったアセットと技術力を活かし、鉱産品事業や建材事業も展開。光通信システムに欠かせないLN変調器などを開発・提供する光電子事業、独自のナノ粒子製造技術を駆使した機能性材料、半導体製造装置に使われるセラミックスなどを開発・提供する新材料事業にも力を入れています。これらの事業を支えるグループ基幹システムとして、同社は

2007年よりSAP ERP (ECC6.0) を導入し、会計・購買・販売系業務などに活用してきました。これにより業務の標準化は進んだものの、周辺システムが分散化。オンプレミスでの運用だったため、運用管理の負荷も増大していました。

「会社としては多様なデータを活用したデジタルトランスフォーメーション (DX) やデータドリブン経営の実現を目指していますが、現状では各事業部のデータをタイムリーに活用することが難しい状態でした」と同社の藤本 裕教氏は振り返ります。しかも、同社が利用する現行SAP ERPは2025年12月に保守停止を迎えます。「それまでに新環境に移行することが急務となっていたのです」（藤本氏）

新環境の構築は今後のDX化を見据えて方針を決めました。「アプリケーションをSAP ERPからSAP S/4HANAへ刷新すると

ともに、その基盤には最新のSAPクラウド基盤であるRISE with SAPを採用することにしました」と藤本氏は説明します。

RISE with SAPはSAP S/4HANAを含む多彩な機能を実装するプラットフォーム。RISE with SAPを活用することでDXを支える基盤を実現、SAP S/4HANAの価値を最大化し、運用やコストも最適化することが可能です。

移行方法は、コストを抑えつつ低リスクで移行できるテクニカルバージョンアップを採用しました。「しかし、これらをグループのリソースだけで実施するのは困難です。高品質なサポートを提供できるパートナーを求めていました」と住友セメントシステム開発様の齊藤 竜夫氏は話します。同社は住友大阪セメント様のITシステムを開発・保守するIT企業。セメント関連市場向けに高付加価値なITサービスを提供しています。

選択のポイント

お客様に寄り添う提案内容と豊富な他社や 自社導入の実績に基づくノウハウ・知見を評価

複数ベンダーの提案を比較検討した結果、同社は最終的にNECをパートナーに選定しました。決め手になったのが、きめ細かな提案内容です。

NECはコンバージョン分析サービス「ABeam Cloud® ConversionFactory」を活用し、テクニカルバージョンアップに伴う影響範囲を詳しく調査。その結果をもとに、基盤

やシステムの移行手順、ダウンタイム、チューニング方式など具体的な実行フェーズ計画を立案しました。

またNECは自らがSAPユーザであり、経営のDXを推進している点も大きなポイントになりました。NECでは、数々のお客様や自社への導入で培ったノウハウ・知見を活かし、独自のRISE with SAPへのコンバージョンSI方法論を確立しており、これを活用することで、エンドユーザの業務への影響を抑えたプロジェクト推進が可能となると判断されたからです。

「SAPは基幹業務を支える基盤であり、安定性の確保は絶対

条件。現場の混乱を回避するため、業務プロセスもできるだけ既存を継承したいと考えていました。自らの経験に加え、多くの事例を支援してきたNECのノウハウ・知見は魅力でした」と藤本氏は評価します。

しかもNECはSAP社と緊密なパートナーシップを締結しています。「RISE with SAPへの基盤移行についても、SAP社と連携することで、移行リスクを低減し、同時に新基盤の価値を最大限に引き出してくれると判断しました」と齊藤氏は話します。

導入後の成果

DXを支える次世代基盤を 予定通りのスケジュールとコストで実現

プロジェクトは住友セメントシステム開発様ご担当者、SAP社RISE担当者、NECプロジェクトメンバーが一体となったチームを編成し、2021年9月にキックオフ。まず移行検証作業を行い、2022年1月より実際の移行作業とテストを実施。データコンバージョンもNECがサポートしました。

コロナ禍による影響が残るなか、NECはテレワークを積極的に活用。オフラインコミュニケーションとオンラインコミュニケーションの利点を組み合わせ、効率的・効果的にプロジェクトを遂行しました。

プロジェクトではシステムコンバージョンにおいて一部不具合が発生しましたが、NECはSAP社RISE担当者と密に連携を図り、解決に向けて機敏に対応しました。「当社だけのメンバーでは解決は難しかったでしょう。NECの技術力とSAP社との強固なパートナーシップ、そして高品質なサポート対応

力を実感しました」と齊藤氏は振り返ります。

こうしてRISE with SAPは、新本社移転のタイミングで2022年11月にカットオーバーしました。「当初の予定通りのスケジュールとコストで稼働を開始できたことが最大のメリット。これからのDX戦略を支える基盤を整備できました。今後は分散したシステムの集約化と機能拡張を図り、データ活用を促進していきます。既に現場からは地域・品目のデータ分析を行いたいと要望が上がっています」と藤本氏は語ります。DXの環境として、モバイル環境から利用できる新しいビジネスアプリケーション群「SAP Fiori」の活用も検討していく計画です。

移行に伴う業務への影響もほとんどありませんでした。「ユーザインタフェースは一部変更されましたが、現場からの問い合わせはごくわずか。カットオーバー後、すぐに月次の締め作業が発生しましたが、混乱なく作業を進められました」と藤本氏は満足感を示します。

RISE with SAPはバックアップの仕組みを実装しているため、個別のバックアップは不要。「リモートでの稼働監視も可

能になり、運用管理の負荷も軽減されました」と齊藤氏はメリットを述べます。

DX戦略を推進していくためにはRISE with SAPをフル活用することが重要です。「NECが持つ運用フェーズにおけるノウハウ・知見にも大いに期待しています」（藤本氏）

ビジネスのDXに向け、同社は既に歩みを始めています。「分散化したシステムを集約し、多様な業務のデータを分析。業務の課題解決やプロセス変革、新たな価値創造につなげていきたい。その一環として、既に購買系帳票のデジタル化に取り組んでいます。将来的にはこれを工場を含む全社規模に広げていく計画です。そうすれば業務のデジタル化が進み、データもより集まりやすくなるでしょう」と藤本氏は期待を寄せます。

住友大阪セメント様は今回刷新したRISE with SAPを軸に、産業を支える基礎資材の安定供給と付加価値の向上に努め、持続可能かつ豊かな社会の維持・発展に寄与していく考えです。

お問い合わせは、下記へ

**NEC エンタープライズ・トランスフォーメーション事業統括部
SAP事業グループ**

E-mail: nssc-cs@sap.jp.nec.com

●本カタログに記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
●このカタログの内容は改良のため予告なしに仕様・デザインを変更することがありますのでご了承ください。
●本製品の輸出（非居住者への役務提供等を含む）に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合には、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。



環境にやさしい植物油インク
を使用しています。