

## 三井情報、自社で運用する基幹システムを SaaS へ移行 - SAP S/4HANA Cloud と Salesforce Sales Cloud で自社運用からサービス利用へ -

三井情報株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:小日山 功、以下 三井情報)はSAPジャパン株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:鈴木 洋史)の次世代クラウドERPであるSAP S/4HANA® Cloud (マルチテナント型)と株式会社セールスフォース・ドットコム(本社:東京都千代田区、代表取締役会長兼社長:小出 伸一)が提供する営業支援サービスのSalesforce Sales Cloudを連携した新基幹システムの稼働を7月より開始しました。この新基幹システムは全てSaaS(Software as a Service)を採用し、すでにサービス利用している他の社内システムとも連携させ、新たな価値を創出するための「攻めのIT」の具現化を目指します。三井情報は社内システム強化を通じて、今後DX(デジタルトランスフォーメーション)で企業価値向上に取り組む国内企業のクラウドへの移行を積極的に支援していきます。

昨今、国内企業は経済産業省が発表した「2025年の崖※1」に向けたDXに取り組んでいますが、半数を超える企業が自社の持つ複雑化したレガシーシステム※2をDXの足枷に感じているというデータもあります。政府が公表した「クラウド・バイ・デフォルト原則※3」をきっかけに、国内ではクラウドサービスの利用に軸を置いたITモダナイゼーション※4が進められています。三井情報は自社のIT戦略「MKI ITグランドデザイン」において、ICT企業として社内システムに先端技術を先行的に導入することを掲げ、「クラウド・バイ・デフォルト」の体現を目指し、新基幹システムにSAP S/4HANA CloudとSalesforce Sales Cloudを採用しました。

新基幹システムではSAPが提唱する「Fit to Standard」手法を用いたBPR(Business Process Re-Engineering)で個社機能を排除し、システムが複雑化し再レガシー化※5しない仕組みを取り入れました。また、取り扱う製品・サービスも幅広いことから異なる業務プロセスが混在していた営業管理をSalesforce Sales Cloudにまとめ、SAP S/4HANA Cloudと連携させることで、営業部門ではSalesforce Sales Cloudへの入力のみで複数システムへの入力が完了する「シングルインプット/マルチアウトプット」を実現しました。

三井情報では今後も社内システムを SaaS へ移行し、「攻めの IT」に不可欠な先端技術を積極的に導入していきます。そして、本プロジェクトを通して得たナレッジと経験を活用し、国内企業の DX 強化を積極的に支援します。

※1 2025年の崖: 経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」

[https://www.meti.go.jp/shingikai/mono\\_info\\_service/digital\\_transformation/pdf/20180907\\_01.pdf](https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/pdf/20180907_01.pdf)

※2 レガシーシステム: 技術面の老朽化、システムの肥大化・複雑化、ブラックボックス化したシステムを指します。

※3 クラウド・バイ・デフォルト原則: 総務省「政府情報システムにおけるクラウドサービスの利用に係る基本方針」

[https://cio.go.jp/sites/default/files/uploads/documents/cloud\\_%20policy.pdf](https://cio.go.jp/sites/default/files/uploads/documents/cloud_%20policy.pdf)

※4 ITモダナイゼーション: 本文で社内のシステム環境を最新技術に対応させ、近代化を図ることを指します。

※5 再レガシー化: システムの不十分なマネジメントにより、再びシステムがブラックボックス化することを指します。

以上

### 【関連ページ】

三井情報 SAP S/4HANA Cloud 紹介ページ: [https://www.mki.co.jp/solution/saps4hana\\_cloud.html](https://www.mki.co.jp/solution/saps4hana_cloud.html)

三井情報 Salesforce 紹介ページ: <https://www.mki.co.jp/solution/salesforce.html>

## 【三井情報株式会社について】

三井情報株式会社（MKI）はキャッチコピー『ナレッジでつなぐ、未来をつくる』を掲げ、ICT を基軸とした事業戦略パートナーとしてお客様の IT 戦略を共に創り、デジタルトランスフォーメーションを支援しています。半世紀にわたり培った技術や知見の結実である“KNOWLEDGE”を活かし、お客様と共に価値を創造する「価値創造企業」として絶え間ない挑戦を続けていきます。

ホームページ: <https://www.mki.co.jp/>

※三井情報、MKI 及びロゴは三井情報株式会社の商標または登録商標です。

※SAP、SAPロゴ、記載されているすべてのSAP製品およびサービス名はドイツにあるSAP SEやその他世界各国における登録商標または商標です。

※Salesforce、Salesforceロゴ、記載されているSalesforce製品およびサービス名は、米国セールスフォース・ドットコムの商標または登録商標です。

※本リリースに記載されているその他の社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。

## 【報道関係者からのお問い合わせ先】

三井情報株式会社

経営企画統括本部 戦略企画部 広報・CSV推進室

TEL : 03-6376-1008 E-mail : [press-dg@mki.co.jp](mailto:press-dg@mki.co.jp)

## 【製品サービスに関するお問い合わせ先】

SAP関連製品 :

三井情報株式会社

ICTコア営業グループ 商社営業本部 商社第三営業部

TEL : 03-6376-1113 E-mail : [erp-sales-dg@mki.co.jp](mailto:erp-sales-dg@mki.co.jp)

Salesforce関連製品 :

三井情報株式会社

ICTコア営業グループ 流通・サービス営業本部 流通・サービス営業部

TEL : 03-6376-1270 E-mail : [salesforce-sales-dg@mki.co.jp](mailto:salesforce-sales-dg@mki.co.jp)