

# Catalyst

Newsletter

# 31

## Feature Article

パートナー選定から活用まで。さまざまな選択肢からベストな判断

### TCSの“パートナーエコシステム&アライアンス”

Leading customers to the best choice from a variety of options throughout the processes  
from partner selection to execution

## Case Study

[U B E 三菱セメント株式会社 / Mitsubishi UBE Cement Corporation]

### “Fit to Standard”を貫き クラウド基盤『RISE with SAP』で新会社の船出の成功へ

New company sets path to success on RISE with SAP cloud platform  
staying steady on Fit to Standard approach





# Catalyst

Newsletter

#31

発行：日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社  
(タタコンサルタンシーサービスと三菱商事の合併会社)  
マーケティング & コミュニケーションズ 統括部

Published by:Marketing & Communications, Tata Consultancy Services Japan  
(A Tata Consultancy Services and Mitsubishi Corporation Joint Venture)

本誌に記載されている会社名、ロゴ、製品名およびサービス名などは、日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社  
および各社の商標または登録商標です。

本誌掲載内容の無断複写・転載は、媒体問わず禁じられています。掲載されている情報は本誌作成時の情報です。

All content / information present here is the exclusive property of Tata Consultancy Services Japan (TCS Japan) and the respective  
companies. The content / information contained here is correct at the time of publishing. No material from here may be copied,  
modified, republished, uploaded, transmitted, posted or distributed in any form without prior written permission from TCS Japan.  
Unauthorized use of the content / information appearing here may violate copyright, trademark and other applicable laws, and  
could result in criminal or civil penalties.

Copyright © 2023 Tata Consultancy Services Japan, Ltd.



Page Contents

JP EN

## Feature Article

4 14

パートナー選定から活用まで。  
さまざまな選択肢からベストな判断

## TCS の“パートナーエコシステム & アライアンス”

Leading customers to the best choice from a variety of options throughout the processes from partner selection to execution

— TCS Partner Ecosystems & Alliances —

## Case Study

8 18

【UBE三菱セメント株式会社／Mitsubishi UBE Cement Corporation】

## “Fit to Standard”を貫き クラウド基盤『RISE with SAP』で 新会社の船出の成功へ

New company sets path to success on RISE with SAP cloud platform staying stead on Fit to Standard approach

## News from the Network

12 22

SAP® Signavio を活用する SAP S/4HANA® 移行支援  
サービス『TCS ConvertCore+™』の提供開始

TCS launches TCS ConvertCore+™, a SAP S/4HANA®  
migration support service that leverages SAP® Signavio

【ホワイトペーパー】セキュリティ対策にも  
レジリエンスが求められる時代！

DXを支えるサイバーレジリエンスの実現方法や最新事例

[White paper] How to achieve cyber resilience and the latest  
case studies

— An age that demands resilient security measures to shore  
up DX —

## Editor's Note

今回のCase Studyでは、UBE三菱セメント様の新  
基幹システム導入の道のりを伺いました。さらなる成長  
を目指す新会社を、新しい経営基盤でスタートするとい  
う重要なミッションでした。1年弱の短期間で、数々の課  
題を乗り越えていくために、細かいことを見るだけでな  
く、大きな目的を見失わずに進もう、とかじを取られたお  
話が印象的でした。その上で、プロジェクトをリードした  
方々の綿密な計画と、関わった全ての方の熱い思いの  
共有で、計画通りにプロジェクトを完遂し、新会社の船  
出を迎えられました。UBE三菱セメント様の大きな一  
歩への道のりを、ぜひ皆さまと共有できれば幸いです。

また、Feature Articleでは、お客さまの課題に最適  
な解決策を導く、当社の“パートナーエコシステム & ア  
ライアンス”をご紹介します。ここでのエコシステムと  
は、企業間の取引のように閉じた関係ではなく、どこま  
でもフラットでオープンな関係です。こうしてつくり上げ  
ているパートナーエコシステムが、日本にこだわらない  
「世界中で一番良いもの」を最適な組み合わせで提供  
できる源泉となっています。

私たちは、お客さま、パートナー、当社が手を取り合  
い、お客さまの次の世代にもバトンをつないでいける  
ソリューションとイノベーションを生み出しています。

In this issue's Case Study, we feature an interview with  
Mitsubishi UBE Cement Corporation about their journey to  
implement a new core system. It was a critical mission for them  
to start as a new company and achieve further growth with a  
new management platform. The project set a policy of not only  
looking at the details but also not losing sight of the larger  
purpose to overcome several challenges within the short time  
frame of less than one year, which is very impressive. Supported  
by this policy, the company was able to complete the project as  
scheduled and embark on a new journey as a new company  
thanks to the careful planning of the project leaders and the  
shared passion of all involved. We are pleased to share with you  
Mitsubishi UBE Cement Corporation's journey as they have  
taken a big step forward.

In the Feature Article, we introduce our organization's Partner  
Ecosystem and Alliances, which offers customers on-point  
solutions for their challenges. This ecosystem is not a closed  
relationship among specific companies, but rather a completely  
flat and open relationship. This partner ecosystem is the reason  
why we are able to provide top tier solutions in the best  
possible combinations without being limited to the region of  
Japan.

We work hand-in-hand with our customers and partners to  
create solutions and innovations that can be passed down even  
to the future generations of our customers.



## パートナー選定から活用まで。 さまざまな選択肢からベストな判断

# TCSの“パートナーエコシステム&アライアンス”

昨今、さまざまな企業同士が連携・協業しながらお互いの収益に貢献し合える“エコシステム”は、ビジネス上での大切な要素となっています。テクノロジーの目覚ましい発展や、提供するサービスやコンテンツの多様化により、企業が単独で競争に勝つことは難しくなっています。いかにお互いを補完し、強化し合えるエコシステムを構築するかが、生き残りを懸けた最重要課題です。タタコンサルタンシーサービシズ（TCS）では、多様なパートナー企業と有機的な関係を構築する専門組織“パートナーエコシステム&アライアンス”を組成し、この課題に取り組んでいます。

TCSのパートナーエコシステム&アライアンスのグローバルヘッドであるディナナス コルカールと、日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ（日本TCS）のアライアンスユニットヘッドの山縣 真樹がTCSにおけるパートナーエコシステムへの取り組みについて、語ります。

## 1,200の強力なパートナーを活用し、最適なソリューションを引き出す

企業が抱えるビジネス上の課題は年々複雑化し、今や単独の技術だけで解決できることはほとんどありません。クラウドやサイバーセキュリティ、プロセスマイニング、自動化技術など、さまざまな強みを持つ企業が連携するエコシステムを構築し、豊富なユースケースから得られるイノベーションやグローバルなケイパビリティを駆使して、課題解決への最適解を求めることが不可欠です。

もちろん、ITサービス企業として幅広いサービスを持つTCSにもこれは当てはまります。TCS単独で達成できることはまずありません。お客さまのビジネス課題に最適なソリューションを提供するためには、さまざまなパートナー企業の強みと、各社が構築しているエコシステムを活用した協働が重要です。TCSの“パートナーエコシステム&アライアンス”は、そのようなパートナーシップの構築・実現に注力しています。

TCSでは、20年ほど前からパートナー



タタコンサルタンシーサービシズ  
パートナーエコシステム&アライアンス  
シニアバイスプレジデント&グローバルヘッド  
**ディナナス コルカール**

エコシステムの活用積極的に取り組んできましたが、2022年には、その取り組みをさらに加速させるため、専門組織を組成しました。それが、“パートナーエコシステム&アライアンス”です。

この組織では、エコシステムパートナーの技術やソリューションの最新情報をキャッチアップするとともに、TCSに関する情報も定期的に共有し、相互の理解を深めています。さらに世界各地の

パートナーとのミーティングやイベントの共催も積極的に推進。TCSの強みに対する認知度を高め、関係性を深めることで、エコシステムの強化・高度化に注力しています。

専属のチームが、使用技術や地域、業界、新規技術の開発、ガバナンスとコンプライアンスといった各分野の専門的な知見を集約し、お客さまの課題に対し

て最適解を導き出しています。

TCSが定期的に追跡しているパートナー企業は約1,200社。そのうち約400社とは現在パートナー契約を結び、さらにその約80社を戦略的パートナーと位置付けています。Microsoft、AWS、SAPやSalesforceといった世界最大級のソリューションプロバイダー約10社とは、トップパートナーとして日常的な

協業体制を確立。さらに、将来的にその仲間入りをするであろうと期待される“エマージングパートナー”に対しては、各社のビジネス推進に協力・投資することで関係を深めています。これも“パートナーエコシステム&アライアンス”の重要な機能です。

## エコシステムは、お互いを理解し、オープンであることから始まる

私はTCSの“パートナーエコシステム&アライアンス”のグローバルヘッドに就任以来、世界各地でさまざまなパートナーと交流してきました。

米国をはじめ、英国、欧州、中東、インド、オーストラリア、シンガポール、そして日本にも多くのパートナーがいます。

どの地域においても、パートナーエコシステムに不可欠なのはコラボレーションです。複数のテクノロジーだけでなく、時には業界の知見も組み合わせた解決が求められます。例えば、お客さまがクラウドへの移行を望んでいるとします。クラウドソリューションを提供するプロバイダーだけでなく、データ分析、サイバーセキュリティ、自動化ツールなどさまざまな分野に強みがある企業が連携し、そのエコシステムを活用します。また、建設業界や銀行業界など特定業界における専門家の協力が必要な場合もあります。こうした協力により、お客さまにとって最適な決定を下すことができます。

そしてコラボレーションを意味あるものにするには、ギブ&テイクが最も重要な要素です。貢献しなければ、何も得ることはできません。それがパートナービジネスの基本であり、TCSを取り巻く多くの人々と、正しくギブ&テイクの関係を構築することが、私が率いる組織の大命題となっています。

イノベーション、ベストプラクティス、そして新しいスタンダードづくりの過程において、パートナーに対して必要なのは、お互いを理解するオープン性です。テクノロジーの変化のスピードが非常に速いので、お客さまが抱える課題も明日には変わるかもしれません。そうした課題を解決するための新たなアプローチを必要とするかもしれません。そうした事態に対処するためにも、エコシステムには常に学びとオープン性が必要なのです。

日本においても、パートナーとのこうした関係をより強固にしたいと考えています。TCSは日本のお客さまに対する支援にも注力しており、日本のマーケットに提供できる独自のイノベーションを多数用意しています。また、インドには日本企業専用のデリバリーセンター（Japan-centric Delivery Center：JDC）も開設しています。世界中のエコシステムと連動することで、日本のお客さまにさらなる価値を提供できることでしよう。

世界中のパートナーとのエコシステムを活用して、日本のパートナーと共に、日本のお客さまに価値を提供したいと強く思っています。そのためにも“パートナーエコシステム&アライアンス”の役割が重要になってくるのです。

TCSのパートナーエコシステム&アラ

イアンスは、グローバル・パートナーシップ協定などを全て管理しており、パートナーに関する最新の情報もそろっています。そうした観点からも日本のマーケットを支援する用意が整っています。日本にはどういったお客さまのニーズや課題があり、今後どういったパートナーとつながっていくべきか。パートナーのスキルとTCSのオファリングを組み合わせ、グローバルチームが日本に貢献できる可能性がある分野を既に幾つか特定しています。また、パートナーエコシステムをさらに拡大していくためには、パートナーの先のパートナーも巻き込むことが、今後ますます必要となってくるでしょう。

日本のお客さまには、当社が長期的な関係を重視し、良いときも悪いときも共に歩んでいくパートナーであることを理解していただくことがとても大切だと思っています。それこそが私たちのパーパス“イノベーションと集合知でよりよい未来をつくる”に直結する思いであり、お客さま、パートナーと共に成長できる源泉だと考えています。

より多くの成功体験と一緒につくっていきましょう。



## グローバルなエコシステムで、最新のテクノロジーやソリューションを



日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社  
アライアンスユニットヘッド  
山縣 真樹

私が率いるアライアンスユニットは、TCS とパートナーをつなぐハブとして相互理解を深めることに注力しています。日本 TCS のバリューを最大限発揮するには、お客さまの課題を把握し、それに対応できるパートナーに対する理解がポイントだと思っています。パートナーには日本 TCS の注力領域、方針、強みを伝えることも必要です。そうした相互理解こそが、パートナーエコシステムのベースになるからです。そのため、経営層同士の定期的な面談、勉強会やワー

クショップ開催、共同ビジネスプランの策定を通じて、パートナーとの連携強化に取り組んでいます。

日本 TCS の最も大きな強みは、グローバルな TCS のパートナーエコシステムを活用して、最適なソリューションを提供できることです。グローバルレベルでのパートナー契約やサポート体制が整った最新のサービスが数多くそろっており、私たちに相談いただければ、日本にはまだ持ち込まれていない新しいテクノロジーやソリューションであっ

ても、責任を持って提供できます。パートナーのサポート拠点が日本にあるかどうかに関係なくサポートすることが可能です。

このように私たちは、日本にこだわらず、グローバルで一番いいものを、最適な組み合わせでソリューション化して提供できます。ローカルで完結するものしか対応できなかったり、各ベンダーの自社製品に限定されてしまうといった制約がないことが、TCS の大きな強みです。しかし、お客さまにもパートナーにもそうした強みを十分に伝え切れていないといった課題を感じています。パートナーのテクノロジーやソリューションの強みを理解し、パートナーと一緒に営業活動をしていくことで、より最適なパートナーおよび製品選定ができるようになると考えています。

私は以前、パートナー企業側の社員として、日本 TCS に対面する立場にいました。外から日本 TCS を見てきた自身の経験も踏まえ、パートナーとの関係性をより一層強化し、お客さまに最適なソリューションを提供していきたいと考えています。



パートナー訪問時のひとコマ：SAP ジャパン株式会社 鈴木 洋史 代表取締役社長（写真 左から3人め）他同社社員の方々と



## AWS Summit



日産自動車 馬場 昭典氏による講演

TCS は、アマゾンウェブサービス（AWS）とパートナーシップを結び、数多くのお客さまの戦略的かつ効果的なテクノロジー活用を支援しています。

2023年4月20日（木）、21日（金）に幕張メッセで開催された「AWS Summit Tokyo 2023」では、日本 TCS が、ゴールドスポンサーとして出展しました。この日本最大の『AWS を学ぶ』イベントでは、150 を超えるセッションの他、180 以上の企業がブースを出展。2 日間で延べ 25,000 人以上が来場しました。当社のパートナーセッションでは、デジタルトランスフォーメーションサービス統括本部 Data & Analytics

テクノロジーリーダー 小島 英剛がモデレーターを務め、日産自動車株式会社 DX プロモーション本部 エンタープライズデータサービス部 部長 馬場 昭典氏に「ビジネス変革に向けた日産のグローバルデータ基盤構築ノウハウとさらなるデータ活用への挑戦!」と題してご登壇いただきました。

また、TCS の AWS プレミアティア サービスパートナーとしての実績や

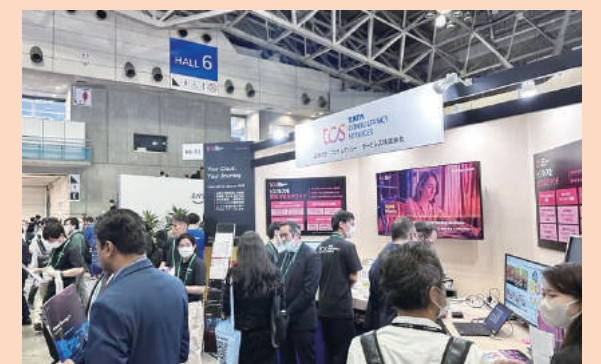
ケイパビリティ、当社が提供する AWS フルスタックサービスについて説明しました。

さらに、「ビジネスを支え、変革させるクラウド活用」をテーマとしたブースでは、クラウド上のセキュリティ担保やアプリケーションの移行、クラウドの管理と運用など、TCS の解決策とその効果を紹介。さまざまな課題をお持ちの多くの方にお立ち寄りいただきました。

グローバルデータ統合や AI 導入に課題を持つ参加者で、立ち見の方が出るほど盛況だった講演内容とは？  
詳細は、当社ウェブサイトのレポートにてご覧ください



会場の様子



日本TCSのブース





## Case Study

### UBE三菱セメント株式会社

## “Fit to Standard”を貫き クラウド基盤『RISE with SAP』で 新会社の船出の成功へ

約95%という圧倒的なフィット率で、1年を切る短納期を実現し、コストメリットや将来の拡張性を見据えたグローバルスタンダードな経営基盤が本番稼働

UBE三菱セメント株式会社  
情報システム部

国井 巖 部長

UBE三菱セメント株式会社（MUCC）は、三菱マテリアル株式会社と宇部興産（現UBE）株式会社、宇部三菱セメント株式会社のセメント事業および関連事業を統合して誕生。社会インフラの整備に向けた基礎素材の安心・安定供給と、循環型社会の発展に貢献することを通じて、人と地球の持続可能な未来を支え続けることを使命に掲げ、2022年4月から新会社として営業を開始しました。その使命実現に欠かせない、3社間のシステム統合および、新会社の基幹業務システム導入から運用まで日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ（日本TCS）が支援しました。このプロジェクトを率いたMUCC 情報システム部の国井 巖 部長に、プロジェクトを振り返り、お話を伺いました。

### SAPの標準機能を最大限活用、フィット率約95%を達成

——国内での安定的な運営と持続的なグローバルでの成長を遂げるため、新会社を設立されました。そしてこの新会社がスタートを切るための経営基盤整備という重要なプロジェクトを、日本TCSがお手伝いさせていただきました。今回は、プロ

ジェクトを振り返りながら、成功のカギや工夫された点などについてお伺いしたいと思います。まずは、プロジェクト始動のきっかけについてお聞かせいただけますか。

国井：今回のプロジェクトには、2022年4

月の新会社の営業開始までに、システム統合を果たし、MUCCとして新たなスタートを切るという命題がありました。そこで、日本TCSの協力の下、『SAP S/4HANA® Cloud』を中核とするクラウドオフリング『RISE with SAP』を導入・稼働させるプロ

ジェクトを始動させました。

——新会社の基幹システムとして『RISE with SAP』を選ばれましたが、その理由はどこにありましたか。

国井：グローバルでの成長を目指す当社にとっては、グローバルスタンダードで高い実績があるシステムの選択は必須でした。さらに、DX推進やサプライチェーン最適化、サステナブルな企業経営などに必要なサービスとツールが包括的に提供されていて、機能拡張やDXへの対応がしやすいことなどがポイントでした。

——今後のビジネスの進化も見据えてシステムを選定されたということですね。プロジェクトの遂行に当たって、最も大きな課題となったのが、非常にタイトなスケジュールだったのではないのでしょうか。

国井：その通りです。2022年4月までに新基幹システムを稼働させることは必達事項で、プロジェクトの全体計画策定、システム構築の推進、業務プロセス定着のためのユーザートレーニングなど、日本TCSに担当いただいた領域に関しては、1年足らずのスケジュールでしたね。基幹システムの導入というと、場合によっては2～3年ほどかかることもありますが、この短納期で何としてもやり遂げるためには、“Fit to Standard”を徹底する必要性がありました。SAPの標準機能を最大限に活用することを前提として、アドオンの追加開発は極力行わないという方針です。もう一つ、導入の基本方針として掲げたのが“クラウドファースト”です。

——今回の3社間かつ短期間でのシステムの統合と開発を行う上で、明確な方針が重要だったと思います。“Fit to Standard”の実現に向けて、スタート時点から「SAPの標準機能でいかに業務を回すか」を第一義にしたことが、プロジェクト完遂の大きなカギだったのではないのでしょうか。

国井：そうですね。これまでは、各社それぞれの業務フローで動いていたわけですから、さまざまな希望はあったでしょう。しかし、それら一つ一つにこだわって、統合のメリットは生まれません。期日までにゼロベースでシステムを構築するんだという強い思いの下、“新社として”という言葉に常に主語に置くことをプロジェクトメンバー全員で共有し、意識しました。その上で私が注力したのは、議論が必要以上に拡散や矮小化しないようにすることです。細かいことにこだわって、大きな目的を見失ってしまいます。とにかく新社にふさわしいシステム基盤を構築するというプロジェクトの目的を皆さんに理解してもらい、フォーカスを絞った議論が行われるようにしました。その結果、何十年も持つシステム基盤をつくるという共通認識が生まれ、そのためには“Fit to Standard”が欠かせない方針であることを共有できたのだと思います。——国井様をはじめとするMUCC様の強い思いとリーダーシップが、このプロジェクトの大きな原動力だったのですね。当社のプロジェクトメンバーからは、皆さんの強い意思に後押しされ、一層力を発揮することができた、と聞いています。今回のプロジェクトでは、標準機能フィット

率が約95%という驚異的な数字を達成しました。予定通りの期間で実現させるためにどのようなことが必要でしたか。

国井：“Fit to Standard”を実現すれば、開発期間の短縮だけでなく、コスト面でも大きなメリットが生まれます。このプロジェクトの方針に対する、それぞれの経理部門の理解や協力が大きかったと思います。実際、アドオン開発が少しでも増えていたら、3月末の稼働は難しかったかもしれません。日本TCSの方々は、ITの現場をよく知っているだけでなく、会計知識もあり、常に適切な選択肢を提示していただけました。われわれはそれらを比較して選ぶ。そういう役割分担がとてもうまくいったのだと思います。

——「決めるのはお客さま」とよく言われますが、それがなかなか難しく、決め切れないケースが多々あると思われます。当社が提出した選択肢を受けて、迅速に決定していただけたことが、本稼働日の厳守につながったということもありますか。

国井：“Fit to Standard”のメリットは、まさにそこにあります。システムの開発方法は無限にありますが、それがSAPだと二つか三つに絞られます。そこから選択肢をいかに増やすことなく、迅速に進めていくかが肝心なんです。





## 実務経験豊富な日本TCSメンバーが、コンサルから運用・保守までフルサポート

——今回のシステム導入に当たって、当社をパートナーとして指名いただいたポイントをお聞かせください。

**国井**：第一にはSAPに関して、コンサルティングから導入、ユーザートレーニング、運用・保守まで一貫通で対応できる豊富な知見です。さらに、周辺システムへの対応力やグローバル展開を見据えてタタコンサルタンシーサービシズ (TCS) のグローバルネットワークの活用が可能なことも大きな理由です。日本TCSの強みは、ベンダーでもあり、Sierでもあり、コンサルでもあることだと、今回のプロジェクトを通じて実感しました。とにかく実務経験に長けた人材ぞろい、ITだけでなく、ビジネスの理解もある。とても心強く、さまざまな場面で実力

を発揮していただきました。プロジェクトメンバー全員が、「困ったことがあったら、とりあえずTCSさんに!」という感じでしたよ。

——大変励みになるお言葉です。国井様をはじめとするMUCCの皆さんが強いコンセンサスとリーダーシップを発揮し、プロジェクトの基本方針を崩すことなく推進してくださったおかげだと聞いています。また、日本TCSをIT戦略パートナーとして頼りにしていただけただけで、当社のさまざまな強みを生かしていただけたのではないのでしょうか。

**国井**：そうですね。TCSはグローバルでERPに関する豊富な知見だけでなく、幅広いテクノロジーサービスやリソースを擁しており、大いに助かりました。

——ありがとうございます。特に今回の規模や納期では、TCSのグローバルの協力はしには難しいケースだったのではないかと思います。スケジュールや最適なマネジメントを考え、お客さまと直接やりとりするのは日本TCSの社員が担いました。一方、プロジェクトの方針や進捗状況を常に日本とインドで情報共有・理解しながら、要所所でグローバルの知見を活用していただいたこともポイントだったのではないのでしょうか。

**国井**：はい。それも、短納期を実現しプロジェクトを成功に導く大きな力になっていたと思います。

## コロナ禍のフルリモートを逆手に、プロジェクト進行を効率化

——このプロジェクトのもう一つの大きな特徴に、コロナ禍だったことがあります。直接対面しての打ち合わせができず、フルリモートでのプロジェクト進行になりました。不安はありませんでしたか。

**国井**：もちろん心配事の一つではありましたが、かえって功を奏したという印象があ

ります。オンラインツールを活用して、物理的に離れていても、皆同じ環境下で会話ができました。オンライン上であらかじめ資料を確認して、限られた時間の中で迅速に決定していく。そういうスタイルが、プロジェクトの初期から確立され、リモートだからこそ、無駄のない合理的な進行

を実現できました。実は、日本TCSから最初のプレゼンテーションをリモートで受けた時に、「これは思ったよりうまくいきそうだな」という確信がありました。最後まで徹底してもらったのが、「必ず全員に話を聞く」ということ。最終的には統合前の各社が、全てにおいて合意しなければな



### MUCCが誇る国内最大級の拠点・設備

**1. 宇部伊佐鉱山**：セメントなどの原料となる石灰石の採掘を行う露天掘り鉱山。鉱区面積約1,400haにも及ぶ国内有数の石灰石鉱山

**2. UBE三菱セメント九州工場**：福岡県に位置する1920年創業の日本一の生産量を誇るセメント工場

**3. 宇部コールセンター**：国内最大規模の石炭中継基地。世界各地から運ばれて来た石炭・石油コークスを備蓄保管し、日本全国のお客さまの元へ届ける

**4. ダブルス・トレーラー**：宇部と伊佐の工場を結ぶ30km超の「宇部伊佐専用道路」でセメント原料などの輸送に活躍するトレーラー

らないわけですから、そこは丁寧に進める必要がありました。多少時間がかかるのはやむを得ないと考えていましたが、うまくファシリテートしてもらえ助かりました。

——最終的には、社員の方々へのトレーニングもリモートで行われましたね。

**国井**：何百人という単位ですから、トレーニング開始前は、経理などから不安の声も上がっていたんです。

——そうだったのですね。確かに、SAP導入においてはトレーニングが最後の課題

かと思われます。本稼働はしたけれどもうまく使えないというケースはよくあるといわれています。今回、リモートによるトレーニングの内容はいかがでしたか。

**国井**：はい。実際に使う社員が使いこなせることは重要ですので、トレーニングにもかなり力を入れてもらいました。結果的には、リモートだったからこそトレーニングも効率的に進められ、スムーズにユーザー利用を開始できてよかったです。



## 無限に進化し続けるグローバルカンパニーにふさわしい基幹システムを

——改めて、プロジェクトにおける当社の評価についてお聞かせいただけますか。

**国井**：これはお世辞ではなく、関係各所で大変好評です。会計実務やSAPを熟知した日本TCSのスペシャリストがプロジェクトをリードし、“Fit to Standard”という方針を守りながらも、日本企業特有の要件や業務プロセスはしっかり採り入れていくというノウハウは、高く評価しています。

——ありがとうございます。今回の3社間の統合、短納期、Fit to Standardといった要件に応じ、当社としては、プロジェクトの各局面で最適な人材を選び、チーム編成しました。

**国井**：第1フェーズの新会社への移行という目標は達成し、基幹システムの効率的な開発や維持管理の土台ができました。次のステップでは、無限に進化し続けるグローバルカンパニーにふさわしい基幹システムを目指して、まずは販売物流・調達・生産・原価計算のシステム統合に取り組みます。統合前の各社の“As-is”（現状）を調査した上で、どのような“To-be”（理想）をつくることができるか、要件定義に取り組んでいきます。日本TCSには、引き続きで協力いただいていますので、今後もさらなるサポートを期待しています。

——はい。第1フェーズを担ったメンバーを中心に、これまでの経験を基に中長期的な方針をしっかりと立て、ご期待に沿ったサポートをしてまいります。

**国井**：今後のシステム統合に当たってもSAPを中心に、と考えてはいますが、なかには対応できないものが出てくる可能性があります。ゼロからシステムを開発することも考えられます。その基盤や言語、ツールなども、数十年先を見据えた開発仕様で載せていかなければなりません。これらの選定などに関しても、日本TCSは課題認識が早くて正確で、的確に提案していただけるので信頼してお任せしています。

——ぜひこれからもよろしくお願いいたします。新会社であるMUCC様の発展にとって、これからが本番ですね。今後TCSへ特に期待するところをお聞かせください。

**国井**：当社が目指す姿に向けた、プロアクティブで中長期的な視野での提案を期待しています。また、国内はもとより、海外展開も含めたグローバルデリバリーネットワークの活用にも期待しています。さらに、DXとしての新たなビジネス発掘の提案など、当社のIT・DX・コンサル領域の戦略パートナーとして、SAPだけではなく、全般的な協力をお願いしたいと思っています。

——日本TCSは、グローバルの知見も含め、最先端のテクノロジー、プロジェクトに関する豊富なノウハウ、コンサルティング力を総動員して、基幹システム以外の分野でも全面的にサポートする体制を整えています。MUCC様のご期待に沿い、さらに次の世代、その次の世代の方々にも期待を超えて満足していただけるよう、パートナーとして新しい世界をつくっていくお手伝いをさせていただきたいと考えています。



### UBE三菱セメント株式会社

設立：2021年4月14日  
本社所在地：東京都千代田区  
事業内容：国内・海外のセメント事業  
および生コンクリート事業、石灰石資源事業、環境エネルギー関連事業、建材事業その他関連事業など





## SAP® Signavioを活用するSAP S/4HANA® 移行支援サービス『TCS ConvertCore+™』の提供開始

日本タタ・コンサルタンシー・サービスズ（日本 TCS）は、SAP S/4HANA への移行をより効果的、効率的に支援するために、SAP Signavio（シグナビオ）と TCS ConvertCore™（コンバートコア）を組み合わせた新たな移行支援サービス『TCS ConvertCore+（コンバートコアプラス）』の提供を開始しました。

SAP ERP のサポート終了も見据え、SAP S/4HANA への移行ニーズは年々高まっています。中でも、日本の SAP ユーザーのうち約 50% が、現行機能を維持しつつ、「早く安く」移行したいという要望を持っています。そうしたニーズに応えながら、SAP Signavio の効果的な活用による業務変革までも支援する TCS ConvertCore+ が誕生しました。

当サービスは、大きく二つの要素から構成されています。一つ目は SAP Signavio を活用した“プロセスの整流化”です。現在の業務プロセスを SAP Signavio Process Manager で整理・可視化して全体像を把握し、今後のあるべき業務プ

ロセスを設計します。現状プロセスの可視化に際しては、SAP Signavio Process Intelligence のプロセスマイニング機能により、イレギュラーやルール逸脱といったボトルネックを発見し、効率的に業務プロセスの最適化を実現します。

二つ目は、SAP S/4HANA への移行を円滑に進めるための“事前アセスメント”です。既に日本 TCS では、適正なコストで迅速な移行を望む多くのお客さまに向けて、TCS ConvertCore フレームワークに基づくアセスメントサービスを提供し、高い評価を頂いています。新サービスでは、アセスメントツールによる効率的な移

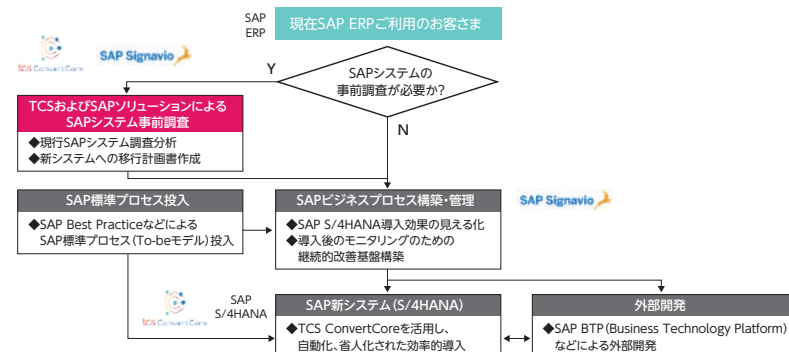
行計画の立案を支援するとともに、状況に応じて SAP Signavio Process Insights などの分析ツールを活用して迅速に現状を把握することも可能です。

日本 TCS の SAP S/4HANA 移行の豊富な経験・ノウハウを活かし、作業の抜け漏れなく、最小工数で実施できる最適な移行の実現と定期的なプロセスのモニタリングおよび、マイニングによる継続的な業務改革を支援します。



TCS ConvertCore+について

### SAP S/4HANA への移行フロー



日本タタ・コンサルタンシー・サービスズ株式会社  
エンタープライズアプリケーションサービス統括本部  
コンサルティングパートナー

重岡 直樹

SAP S/4HANA への移行には、コストやタイミング、スケジュールなどさまざまなハードルがあります。当社では、そうしたハードルを少しでも低くし、適正なコストで、迅速な移行を支援できるよう移行支援フレームワークである TCS ConvertCore を提供してきました。今後は SAP Signavio を活用した TCS ConvertCore+ により、現行システムの現状分析や、新システムの要件定義から保守運用まで、エンド・ツー・エンドでビジネスプロセスの変革も実現します。

TCS ConvertCore+ は、SAP S/4HANA およびクラウドへの迅速な移行、

プロセス整流化、効率化によるビジネスパフォーマンス向上が可能です。よって、RISE with SAP を検討・導入されるお客さまにとっても、TCS ConvertCore+ は有効な手段になると確信しています。

SAP S/4HANA 移行の豊富な実績と、グローバルのリソースとの連携によるハイブリッドデリバリーモデルを備える私たちにご相談いただくことで、お客さまのビジネスプロセス分析、実行、改善を可視化し、コストメリットはもちろんのこと、戦略的な変革の推進や、より優れた顧客体験をご支援します。

## 【ホワイトペーパー】セキュリティ対策にもレジリエンスが求められる時代！DXを支えるサイバーレジリエンスの実現方法や最新事例

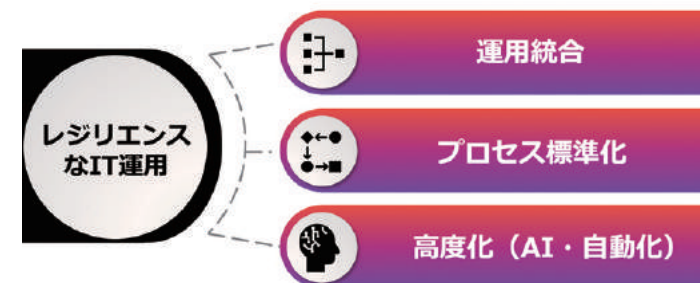
近年、IT システムには“レジリエンス（Resilience）＝回復力”が求められています。不確実で、変化の激しい環境下でビジネスを成長させるには、新しい価値の提供に加え、足元を固め予期せぬ変化に適応する柔軟性が必要です。日本タタ・コンサルタンシー・サービスズ（日本 TCS）では、“レジリエンスな IT”の実現方法やその事例をまとめたホワイトペーパーを発行しました。

新型コロナウイルスによるパンデミックを契機に常態化したオフィスとリモートのハイブリッドワーク環境、クラウドサービスの活用など、多くの企業がデジタル化を進めました。リモートワーク化はセキュリティ脅威となり得る領域を増やし、リモートワーカーはマルウェアや新種の攻撃にさらされやすくなります。また、世界規模でのランサムウェア攻撃の長期化、サプライチェーンに対する複数の攻撃なども問題となっています。

さらに海外の関連会社などはもちろん、取引先企業に対するサイバー攻撃にも注意を払う必要性が高まっています。ある部品メーカーがサイバー攻撃に遭い、国内の工場が稼働停止といったニュースがあったように、OT（Operational Technology）機器、産業機械の環境も、IT 環境と同様にセキュリティ強化に取り組む必要があります。

こうした急激なビジネス環境の変化によって、システム構成や環境そのものが複雑になり、運用の難易度も上がりました。しかし、そうした中でもビジネスを止めずにサイバー攻撃の影響を最小化しなければなりません。そのためには、新

### レジリエンスな IT 運用を実施するアプローチ



しい環境を常に正しく可視化、把握し、維持、運用するレジリエンスな IT 運用が不可欠です。

一方で、現場はやるべきことがたくさんあり、人材も不足。業務の属人化によって可視化や標準化が難しい場合も多いです。グローバルにビジネスを展開している企業グループでは、地域ごとにシステムのポリシーが違うことから、全体像を把握することや、迅速なインシデント対応が困難になっているケースもあります。

日本 TCS では、“運用の統合”“プロセスの標準化”“高度化（AI・自動化）”の 3 ステップのアプローチで、レジリエンスな IT 運用を効率的に実現しています。

サイバーレジリエンスを実現するために、具体的にどのような対応が求められているのか？ 当社ウェブサイトに掲載のホワイトペーパーでは、昨今のサイバーセキュリティの傾向やレジリエンスな IT 運用を実現している具体的な事例をはじめ、そのポイントについて紹介しています。ぜひ、ご一読ください。

ホワイトペーパーは  
こちらから



### 著者プロフィール

日本タタ・コンサルタンシー・サービスズ株式会社  
コグニティブビジネスオペレーション統括本部 統括本部長補佐  
セールス&ソリューションズ本部長 コンサルティングパートナー

原田 幸則

1993 年大手 IT 企業に入社。サービスデリバリーマネージャーとして、大手日系グローバル企業や日本で事業展開する外資系企業向けのマネージドサービスを多数経験。QCD 管理、プロセスおよび業務改善を得意とし、さまざまなお客さまのサービス品質向上やコスト削減に貢献。2022 年 1 月に日本 TCS に入社し、現職。

## Leading customers to the best choice from a variety of options throughout the processes from partner selection to execution

# — TCS Partner Ecosystems & Alliances —

Today, ecosystems in which various companies can contribute to each other's profitability through collaboration and cooperation are an important facet in running the business. Now, more than ever, it is increasingly difficult for enterprises to maintain an independent competitive advantage due to rapid advances in technology and diversification of services and content. Against this backdrop, an enterprise's survival rests on its ability to build an ecosystem where participants complement and strengthen each other. One approach that Tata Consultancy Services (TCS) has taken to address this issue is the formation of its Partner Ecosystem & Alliances unit, an organization dedicated to building organic relationships with a diverse array of partner organizations.

Dinanath Kholkar, global head of Partner Ecosystem & Alliances at TCS, and Masaki Yamagata, head of Alliances Unit at Tata Consultancy Services Japan (TCS Japan), discuss TCS' initiatives for its partner ecosystems.

## On-point solutions, drawing on a 1,200 strong pool of partners

The business challenges faced by companies are becoming increasingly complex, and seldom can they be solved using just one technology. It is essential to create an ecosystem where companies with a variety of strengths, for example in cloud, cybersecurity, process mining, and automation technologies, work together to explore on-point solutions leveraging innovation and global capabilities derived from a wealth of use cases to solve these complex problems.

Needless to say, this also applies to TCS as an IT company with extensive services. We can't always go it alone. In order to bring forth the best solution to a customer's business challenge, collaboration that draws on the respective strengths and ecosystems of an array of partners is pivotal. TCS Partner Ecosystems & Alliances is focused on building and enabling such partnerships.

TCS has actively focused on partner ecosystems for the last 20 years, and in



**Dinanath Kholkar**  
Senior Vice President &  
Global Head of Partner Ecosystems &  
Alliances, Tata Consultancy Services

2022, we established a specialized organization, Partner Ecosystem & Alliances, to further promote this approach. This organization keeps abreast of the latest information on

technologies and solutions from our ecosystem partner, and shares TCS related information on a regular basis, to help deepen our mutual understanding. In addition, it actively co-hosts meetings

and events with our partners across the globe to raise their awareness of TCS' strengths and deepen our relationships, thereby strengthening and evolving our ecosystem.

The dedicated team brings together their expertise in the technologies they use, the geographies, the industries, the development of new technologies, and governance & compliance, to find

optimal solutions for our customers' challenges.

There are about 1,200 partner companies that we track on a regular basis, of which about 400 companies we have an active partner contract with, and we consider about 80 of them as strategic partners. For about 10 of the world's biggest solution providers such as Microsoft, AWS, SAP, and Salesforce,

we position them as **top partners** and have been working in collaboration on a regular basis. For **emerging partners** that are expected to get to the top partner list in the future, we incubate the relationship and invest in them by helping them drive their business, which is another important function of the Partner Ecosystem & Alliances.

## An ecosystem starts with mutual understanding and openness

Since I became global head of TCS' Partner Ecosystem & Alliances, I have been continually interacting with various partners across the globe.

We have many partners in the U.S., the U.K., Europe, the Middle East, India, Australia, Singapore, and Japan.

In any region, collaboration is an integral part of a partner ecosystem. Not only is it key to bring multiple technologies together, you sometimes need to bring in domain knowledge to address the issue. For example, a customer wants to move to cloud. We leverage an ecosystem that includes not only providers of cloud solutions, but also companies with strengths in a variety of areas such as data analytics, cybersecurity, and automation tools. In some cases, we also need the help of experts in specific industries, such as construction or banking. With the collaboration of such experts, we can make a decision which works best for our customers.

Collaboration is about giving and taking. If you do not contribute, you will never get. I think that is a basic tenet of ecosystem play, and it is a critical role for my organization to build appropriate give-and-take relationships with all the stakeholders around TCS.

Throughout the process of creating innovation, best practices, and new

standards, it is openness which is very important to understand your partners. As the pace at which technology changes is very high, our customer's problem might change tomorrow, or the customer might decide on a new way of solving that problem, and we, as an ecosystem, need to be ready and open to learning new things.

We are looking forward to strengthening our relationships with our partners in Japan. TCS treats Japan as a very different and special region, and we have some unique innovations which we bring to the Japanese market. We also have the Japan-centric Delivery Center (JDC) in India, which is dedicated to Japanese companies. I am sure that we will be able to bring more value to our customers in Japan by working in collaboration with our global ecosystems.

We are very eager to work with our partners in Japan to deliver value to our Japanese customers, leveraging our global ecosystems. In this context, the role of the Partner Ecosystem and Alliances is important.

TCS' Partner Ecosystem & Alliances manages all the global partnership agreements, and has up-to-date information about our partners. In this perspective, we are ready to support the Japanese market. Combining our partners'

skills and TCS' offerings, we have already identified some areas where the global team can potentially help Japan, looking at what kind of needs and challenges our Japanese customers have, and what kind of partners we should connect with in the future. Furthermore, it will become increasingly critical to involve our partners' partners for the further expansion of our partner ecosystem.

I think it is very important for our Japanese customers to understand that we are a partner for the long haul, there in the good times and bad. That is in essence our purpose: "Building greater futures through innovation and collective knowledge," and a source from which we can grow together with our customers and partners.

Let's create more success stories together.



## Delivering leading-edge technologies and solutions leveraging our global ecosystem



**Masaki Yamagata**  
Head, Alliances Unit,  
Tata Consultancy Services Japan

The Alliances Unit, which I lead, serves as a hub between TCS and its partners, focusing on deepening mutual understanding. I believe that the key to maximizing the value of TCS Japan is to understand our customers' challenges and to understand our partners' ability to address them. It is also necessary to communicate to partners TCS Japan's focus areas, policies, and strengths. This mutual understanding is the basis of the partner ecosystem. To this end, we are working to strengthen collaboration with our partners

by having regular meetings between management, holding workshops and study sessions, and developing joint business plans.

One of TCS Japan's greatest strengths is that, with the ability to leverage TCS' global partner ecosystem, we have many of the latest services available with global level partner agreements and support structures. This means that we can help customers with new technologies and solutions even if they have not yet been brought to Japan, and we will take

responsibility for delivering them regardless of whether or not that partner's support hub is based in Japan.

Our ability to provide the best global solutions in the most appropriate combination, without being limited to Japan, gives us a distinct advantage over many of the domestic vendors or solution providers which can only provide solutions locally or products developed by themselves. However, this advantage is not yet well recognized by either customers or partners. We need to strengthen our ecosystem to have our customers widely recognize our strengths through our partners, and at the same time, we need to promote understanding within companies. We believe that by understanding the strengths of our partners and working together with them in conducting sales activities, we will be able to select the most appropriate partners and products.

I used to be an employee of a partner company and have worked together with TCS Japan. Based on my own experience of doing business with TCS Japan from the outside, I would like to leverage that valuable knowledge to further strengthen relationships with our partners and provide optimal solutions to our customers.



A snapshot during our partner visit: With Mr. Hiroshi Suzuki, President & Representative Director of SAP Japan (third from left) and other members of SAP Japan



## AWS Summit



Akinori Baba from Nissan Motor giving a lecture

We have been partnering with Amazon Web Services (AWS) to help many customers make strategic and effective use of technology.

TCS Japan exhibited as a Gold Sponsor at AWS Summit Tokyo 2023, which was held at Makuhari Messe on Thursday, April 20 and Friday, April 21, 2023. This largest event in Japan to learn about AWS featured more than 150 sessions, with over 180 companies exhibiting booths and attracting a total of more than 25,000 visitors over two days. Hidetaka Kojima, technology leader of Data & Analytics, Digital Transformation Services, moderated our partner session, which featured a presentation by Mr. Akinori Baba, general manager of Enterprise Data

Services Department, DX Promotion Division, Nissan Motor Co., Ltd. titled "Nissan's Global Data Infrastructure Development Know-how for Business Transformation and Challenges of Further Data Utilization!"

At the event, we explained TCS' experience and capability as an AWS Premier Tier Services Partner, and AWS' full-stack services which we offer.

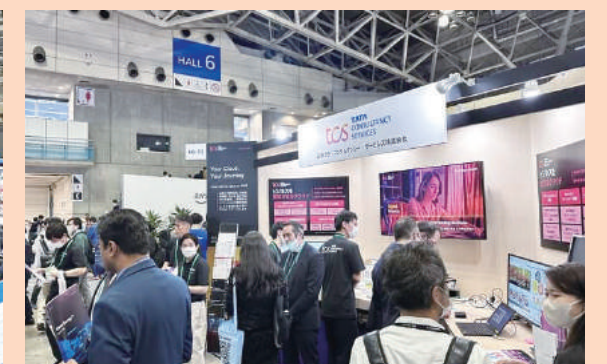
In addition, at our booth, which was

themed around utilizing cloud services to support and transform businesses, we introduced TCS' solutions and their effects, including security assurance on the cloud, application migration, as well as cloud management and operation. Many visitors faced with various challenges visited our booth during the event.

The presentation was so well attended by a large audience faced with challenges in global data integration and AI implementation that there were even standing-room-only crowds. For more information, please be sure to check out the report on our company's website. (In Japanese only)



Venue on the day of the event



TCS Japan's booth





Mitsubishi UBE Cement Corporation

New company sets path to success on RISE with SAP cloud platform staying stead on Fit to Standard approach

Global-standard management infrastructure taken live in under one year thanks to phenomenal 95% fit rate – Cost benefits and future scalability secured.

Iwao Kunii

General Manager,  
Information System Dept.,  
Mitsubishi UBE Cement Corporation

April 2022 saw the birth of Mitsubishi UBE Cement Corporation (MUCC) with the cement and associated businesses of Mitsubishi Materials Corporation, Ube Industries (now UBE Corporation), and Ube-Mitsubishi Cement Corporation being integrated into one entity. The new company has set out on a mission to support a sustainable future for the Earth and humanity by contributing to the growth of a circular economy and through the stable supply of core materials essential for the development of social infrastructure. Tata Consultancy Services Japan (TCS Japan) has helped the company on its journey towards achieving this mission by supporting critical tasks such as integrating the existing systems of the three former entities, and providing comprehensive support for a new core business system that covers everything from its deployment to operation. We interviewed the leader of this project, Iwao Kunii, general manager of the Information Systems Department at MUCC, to discuss his thoughts as he looks back on the project.

Approximately 95% of the new system utilizes SAP’s standard functions

—You established a new company to achieve stable operations in Japan and sustainable growth on a global scale. TCS Japan had the honor of helping to develop the company’s management infrastructure, a critical project for getting business

underway. In today’s dialogue, we would like to look back on the project, reflecting on the keys to its success and measures taken along the way. First, can you tell us how the project started?

Kunii: This project’s mission was to achieve

system integration and allow MUCC to make a fresh start by the time the new company began operations in April 2022. With that in mind, the project kicked off to introduce and operate RISE with SAP, a cloud offering with SAP S/4HANA® Cloud at

its core, with the support of TCS Japan.

—Why did you choose RISE with SAP as the core system of the new company?

Kunii: As we aim to grow globally, it was essential for us to choose a system that is a global standard with a proven track record. In addition, the system is suitable for add-ons and DX friendly, providing comprehensive services and tools necessary for driving DX, optimizing supply chains, and realizing sustainable corporate management. —So you chose the system considering how business will evolve in the future. Was the very tight schedule the biggest challenge in executing the project?

Kunii: Absolutely. It was essential that the new core system be operational by April 2022, and the lead time for the areas assigned to TCS Japan, including the overall project planning, system construction, and user training for stable business processes, was less than a year. The implementation of a core system can take two to three years in some cases, but in order to complete the project in such a short time frame, we needed to meticulously adopt a Fit to Standard approach, which meant making the most of SAP’s standard functions and avoiding add-on development where possible. Another basic approach we adopted was cloud first.

—I think it was important to have a clear policy for integrating and developing the existing systems of three companies in a short period of time. To realize the Fit to Standard approach, did the decision to set how to operate within SAP’s standard functions as a first priority serve as a major key to the successful completion of the project?

Kunii: You are right. Since each company had been operating under its own workflow, they would have had their own

preferences. Yet, if we had stuck to each of them, we would have never gained benefits from the integration. With a strong desire to build a zero-based system by the deadline, all project members shared the concept of “as a new company” as a common point of reference to keep in mind. My focus then was to make sure that the discussion did not diffuse or become trivial. If we get hung up on the details, we will lose sight of the larger purpose. We made sure that everyone understood the purpose of the project, which was to build a system infrastructure appropriate for the new company, so that focused discussions were made. As a result, I believe we came to a shared understanding that we were building system infrastructure to last for decades, and that Fit to Standard was an indispensable approach to achieve this goal.

—A major driving force behind this project was the strong determination and leadership of you and other members at MUCC, and I heard from our project members that everyone’s strong determination served to encourage others and allowed them to demonstrate their strengths even more. The application of standard functions in this project reached a phenomenal rate of some 95%. What essential elements did you need

to do to make the project happen on time as scheduled?

Kunii: Realizing the Fit to Standard approach not only shortens the development period, but also brings advantages in terms of cost. I feel that the understanding and commitment of our accounting teams with respect to this project’s direction also greatly helped. In fact, if there had been even a little more add-on development, it might have been difficult to go live at the end of March. The members of TCS Japan not only knew the IT field well but also had accounting knowledge and presented us with appropriate options as needed. What we did was to compare and choose from them. We divided our roles as such and I think that worked really well.

—It is often said that it is the customer who decides, but this is not always easy to do, and there are many cases where it is hard to make a decision. Did your prompt decisions on the options we suggested help in taking the system live on time?

Kunii: That is precisely the benefit of Fit to Standard. There are countless ways to develop a system, but with SAP, they are narrowed down to two or three. The key is how to proceed quickly without increasing the number of options.





TCS Japan’s team of seasoned professionals offered comprehensive support, covering everything from consulting to operation and maintenance

—What were the key points that led you to select us as your partner for the deployment of this system?

Kunii: First, it was your extensive knowledge and experience of SAP, from consulting through to implementation, user training, operation, and maintenance. Other major factors were your ability to support peripheral systems and, with a view to our global expansion, your ability to leverage the global network of Tata Consultancy Services (TCS). Through this project, I recognized that TCS Japan’s strength is that you are not only a vendor but also a system integrator and a consultant. Your members were all highly skilled with practical experience and had a good understanding of not only IT but also

business. They were very reassuring, demonstrating their abilities in various situations. All of our project members were like, “Whenever we run into trouble, just go to TCS Japan!”

—Your words are very encouraging. I heard that the project succeeded thanks to the strong consensus and leadership demonstrated by you and all the members at MUCC in promoting the project without losing sight of the basic policy. Were you able to take advantage of our various strengths because you trusted and relied on TCS Japan as your strategic IT partner?

Kunii: Precisely. TCS not only has extensive global expertise on ERP but also offers a wide range of technology services and resources,

all of which were of great help.

—Thank you. Considering the scale and deadline of this project, we thought that it would be difficult without the cooperation of TCS’ global team. It was TCS Japan’s associates who were in charge of coming up with the schedule and optimal management of this project, and directly communicating with the customer. That said, do you believe that it was also important that the project’s policies and progress were constantly shared and understood by the Japanese team and Indian team, and that efforts were made to utilize global knowledge at key points?

Kunii: Yes, I believe that was also a major force in making the project a success with a short delivery time.

Taking advantage of the fully remote work style during the pandemic to streamline the processes of the project

—Another key trait of this project was that it was undertaken during the pandemic. We were unable to meet in person, so the project had to proceed in a fully remote fashion. Did you have any concerns?

Kunii: Of course, undertaking the project without ever meeting in person was actually one of our concerns, but my impression is that it rather worked to our favor. By utilizing

online tools, we were all able to communicate with each other in the same environment despite being separated physically. Materials were shared online in advance, and decisions were made quickly within a limited time frame. This style was established from the very beginning of the project, and because everything was done remotely, we were able to make progress in a lean and efficient

manner. As a matter of fact, when TCS Japan gave the first presentation remotely, I was already convinced that this project would work out better than I had expected. The thing we asked each company to do thoroughly throughout the project was to ask opinions from every member. After all, the three pre-merger companies had to agree on everything, so we needed to proceed



MUCC boasts some of the largest hubs and facilities in Japan

- 1. Ube Isa Mine:** An open-pit mine for mining limestone, which is a raw material for cement and other substances. The Ube Isa Mine is one of Japan’s most prominent limestone mines, with a total mining area of about 1,400 ha;
- 2. Mitsubishi UBE Cement Kyushu Plant:** Founded in 1920 and located in Fukuoka Prefecture, this plant boasts the largest production volume in Japan;
- 3. Ube Coal Center:** One of Japan’s largest coal transfer stations that stockpiles and stores coal and petroleum coke transported from all over the world and delivers it to customers across Japan;
- 4. Doubles Trailer:** A trailer that is active in transporting goods such as cement raw materials on the more than 30-km long Ube Isa Private Highway connecting the Ube Cement Plant and the Isa Cement Plant.

carefully. We thought it was unavoidable that it would take some time, but you facilitated the process well, which was very helpful.

—Eventually, even the training of your employees was done remotely.

Kunii: As a matter of fact, there was some concern from our accounting division and other divisions before the training began since the number of trainees was in the hundreds.

—I see. When it comes to implementing

SAP, I think training is certainly often the final challenge. It is said that after a system goes live, there are many cases when users are unable to use it well. How was the remote training this time around?

Kunii: That is true. It is critical that the employees who actually use the system are able to use it, so we asked you to focus on the training. As a result, the training was completed efficiently because it was done

remotely, and the users were able to start using the system smoothly.



Building a core system suitable for a global company that continues to evolve without limits

—Now, can you tell us how you feel about our performance in this project?

Kunii: To say the least, it has been very well received by all parties involved. The project was led by specialists from TCS Japan who are well-versed in accounting practices and SAP, and their expertise in incorporating the unique requirements and business processes of Japanese companies while adhering to the Fit to Standard approach was highly appreciated.

—Thank you. To meet the requirements of the project, including integrating the systems of three companies, achieving a quick turnaround, and adopting the Fit to Standard approach, we assembled teams by selecting the most suitable talent for each phase of the project.

Kunii: The goal of the first phase, the transition to the new company, has been achieved, and the foundation has been laid for the efficient development and maintenance of the core system. Our next step will be to first work on the system integration of sales logistics, procurement, production, and cost accounting, with the aim of creating a core system suitable for a global company that continues to evolve without limits. After surveying the as-is (current status) of the three pre-merger companies, we will work on defining requirements to see

what kind of to-be (ideal status) we can create. We look forward to the continued support of TCS Japan moving forward.

—Thank you. With our members who were responsible for the first phase of the project, we will make a solid medium- to long-term plan based on our past experience, to provide support that meets your expectations.

Kunii: We are going to mainly adopt SAP for the future system integration as well. Still, there is a possibility that some of the systems may not be compatible with SAP, and we may have to develop a system from scratch. Its development specifications also need to be valid for decades to come in terms of infrastructure, language, tools and so on. We trust TCS Japan in choosing these things as well, since you identify the issues quickly and accurately, and make sound proposals.

—We look forward to working with you. This is just the beginning for the development of MUCC as a new company. What are your particular expectations for TCS in the future?

Kunii: We look forward to your proactive proposals from a medium- to long-term perspective that will help us achieve our goals. We also look forward to utilizing your global delivery network, not only in Japan but also for our overseas expansion. Furthermore, as a strategic partner for our IT, DX, and consulting

agendas, we would like to ask for your comprehensive support, not limited to SAP, such as proposals for new businesses as our DX initiatives.

—TCS Japan will provide full support not only for the core system but also for other areas by fully leveraging our cutting-edge technologies, abundant project-related know-how, and consulting capabilities, all while harnessing our global expertise. Thus, we will meet MUCC’s expectations and support you as a partner to create a new world that will satisfy future generations to come by going above and beyond.



Mitsubishi UBE Cement Corporation

Date of Establishment: April 14, 2021  
Location of Headquarters: Chiyoda-ku, Tokyo  
Description of Business: Cement and ready-mixed concrete businesses in Japan and overseas (USA and others), limestone resources business, environmental and energy-related businesses (coal business, electric power business, environmental and recycling businesses), building materials business, and other associated businesses, etc.







## TCS launches TCS ConvertCore+™, a SAP S/4HANA® migration support service that leverages SAP® Signavio

Tata Consultancy Services Japan (TCS Japan) has launched TCS ConvertCore+, a new migration support service that combines SAP Signavio and TCS ConvertCore™ to support migration to SAP S/4HANA more effectively and efficiently.

With the end of SAP ERP support in sight, the need to migrate to SAP S/4HANA is increasing every year. In particular, approximately 50% of SAP users in Japan want to migrate quickly and inexpensively while maintaining current functionality. To meet such needs, we have started to offer TCS ConvertCore+, which supports business reforms through the effective use of SAP Signavio.

The service consists of two major components. One is process rectification using SAP Signavio, where the current business processes are reorganized and visualized using SAP Signavio Process Manager to grasp the overall picture and design the ideal business processes for the future. When visualizing current processes,

Process Intelligence identifies bottlenecks such as irregularities and rule deviations, and efficiently optimizes business processes.

The other is pre-assessment to facilitate migration to SAP S/4HANA harnessing the function of TCS ConvertCore. TCS Japan already provides an assessment service for many customers who are looking to migrate quickly and at a reasonable cost, and the service has been well received. With the new service, TCS Japan will support efficient migration planning with assessment tools and, depending on the situation, will

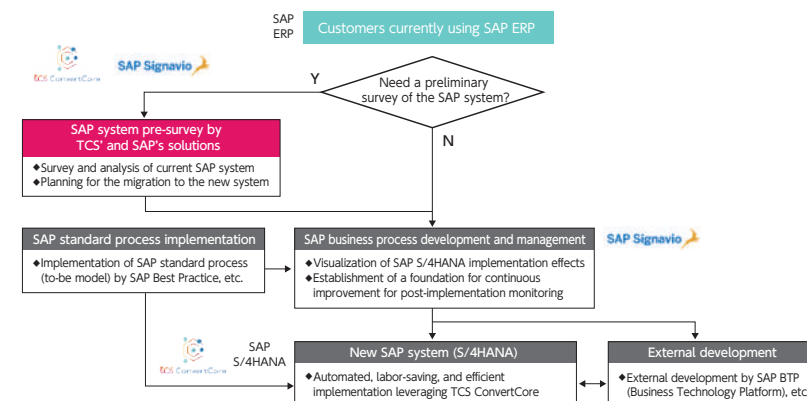
also help customers quickly assess the current status using analysis tools such as SAP Signavio Process Insights.

With our wealth of experience and know-how in SAP S/4HANA migration, TCS Japan will help its customers achieve optimal migration with minimal man-hours and no omissions, and facilitate ongoing business reforms through regular process monitoring and mining.

For more information about TCS ConvertCore, scan the QR code. (In Japanese only)



### Migration flow to SAP S/4HANA



**Naoki Shigeoka**

Consulting Partner,  
Enterprise Application Services (EAS),  
Tata Consultancy Services Japan

There are various hurdles to overcome when migrating to SAP S/4HANA, including cost, timing, and schedule. Our company has provided TCS ConvertCore, a migration support framework, to lower these hurdles and support rapid migration at a reasonable cost. Going forward, TCS ConvertCore+, with SAP Signavio, will realize end-to-end business process reforms, spanning from analyzing the status of existing systems and defining requirements for new systems, through to maintenance and operation.

TCS ConvertCore+ enables rapid migration to SAP S/4HANA and the cloud, process streamlining, and improved business

performance through greater efficiency. Therefore, we believe that TCS ConvertCore+ will be an effective tool for customers who are considering implementing RISE with SAP as well.

With our proven track record in SAP S/4HANA migrations and our hybrid delivery model that leverages global resources, we will help our customers visualize their business process analyses, as well as their efforts in execution and making improvements, so that they can drive not only cost benefits but also strategic reforms and a superior customer experience.



## [White paper] How to achieve cyber resilience and the latest case studies — An age that demands resilient security measures to shore up DX —

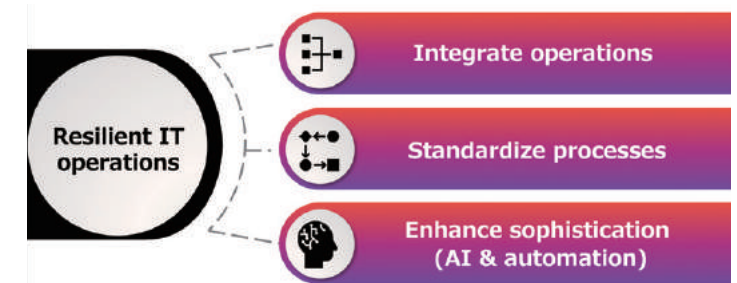
Resilience has been a prerequisite for IT systems in recent years. Growing a business in an uncertain and fast-changing environment requires delivering new value while also securing a firm foothold in order to flexibility adapt to unexpected changes. Tata Consultancy Services Japan (TCS Japan) has published a white paper summarizing how to achieve resilient IT, along with some examples.

Many companies have gone digital as hybrid work environments that include working both at the office and from home, and the use of cloud services among other technologies, have become the norm due to the novel coronavirus pandemic. However, working remotely creates more potential security threats, leaving remote workers vulnerable to malware and new forms of attack. There are also other issues such as prolonged global ransomware attacks and multiple attacks against supply chains.

In addition, there is a growing need to pay attention to cyberattacks made against not only companies such as overseas affiliates, but also business partners. Just like the incident on the news about a parts manufacturer having to suspend operations at its domestic plants after suffering from a cyberattack, there is also a need to incorporate resilient security measures into OT (Operational Technology) equipment and industrial machinery environments, as well as in IT environments.

These kinds of rapid changes in the business environment are complicating system configurations and environments themselves, which has made operations more difficult. However, even in these situations,

### Approach to implementing resilient IT operations



it is necessary to minimize the impact of cyberattacks without halting business. That is why resilient IT operations that constantly visualize, grasp, maintain, and operate new environments correctly are essential.

On the other hand, there is a lot of work to be done in the front lines, and not enough personnel to get it done. Moreover, the tendency for specific tasks to become increasingly dependent on individual employees may also make it difficult to visualize and standardize operations. In some cases, corporate groups that operate on a global scale have different system policies for each region, making it difficult to grasp the overall picture and quickly respond to incidents.

TCS Japan efficiently realizes resilient IT

operations using a three-step approach, namely **operation integration**, **process standardization**, and **sophistication (AI and automation)**.

What specific measures are required to realize cyber-resilient IT? The white paper posted on our website introduces recent cybersecurity trends, specific examples of how resilient IT operations have been achieved, and other key points. Please visit our website for more information.

White paper  
(In Japanese only)



**Author Profile**

**Yukinori Harada**

Consulting Partner,  
Head of Sales & Solutions,  
Cognitive Business Operations,  
Tata Consultancy Services Japan

Yukinori Harada has over 30 years of experience in the IT industry. As a service delivery manager, he has extensive experience in managed services for Japanese companies expanding globally (mainly major Japanese distributors and manufacturers) and foreign-affiliated companies operating in Japan. He specializes in QCD management, process and business improvement, and contributes to improving service quality and cost reduction for various customers. He joined TCS Japan in January 2022 and presently serves in his current position.



tcs

TATA CONSULTANCY SERVICES

NAKAJIMA  
RACING



#65 REN SATO



# 2023 SUPER FORMULA

#64 NAOKI YAMAMOTO



## SPEED AGILITY TEAMWORK



TCS NAKAJIMA RACING 2023年シーズン

#64山本 尚貴 選手と新たに加わった#65佐藤 蓮 選手の  
2ドライバーズ体制で挑む



[詳しくはこちら]

TCSは、全日本スーパーフォーミュラー選手権に参戦するTCS NAKAJIMA RACINGのタイトルスポンサー兼テクノロジーパートナーです