

リミニストリートと ServiceNow, Inc.、ブラジルの製薬メーカーApsen

Farmacêutica と連携、エンタープライズ全体の次世代ワークフロー自動化を実現

Apsen Farmacêutica、既存の SAP ECC 6 ERP プラットフォームに ServiceNow を統合し、即時のビジネスインパクトを実現するインテリジェントなワークフローと自動化を実現、高コストでリスクの高いベンダー指定の SAP S/4HANA への移行に伴う低 ROI の支出を回避

(米国ラスベガス – 2025 年 5 月 7 日) – エンタープライズソフトウェアのサポート、イノベーションソリューションをエンドツーエンドで提供するグローバル企業であり、Oracle、SAP、VMware ソフトウェアに対する第三者保守サービスの主要なプロバイダーである Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI)は、ServiceNow の年次カスタマーおよびパートナー向けイベント「[Knowledge 2025](#)」において、ブラジルの製薬メーカーである Apsen Farmacêutica が、リミニストリートおよび ServiceNow と提携し、企業全体におけるワークフロー自動化の次世代ビジョンを導入したことを発表しました。この新たなビジョンにより、Apsen Farmacêutica 全体で自律性が実現され、市場の変化への迅速な対応、情報のサイロ化の解消、業務効率の向上が可能になります。

Apsen Farmacêutica は、テクノロジーよりもビジネスニーズを優先し、継続的なイノベーションと IT 投資の管理を可能にする柔軟でモジュール型の ERP アプローチを採用しています。この取り組みの第一歩として、Apsen Farmacêutica はベンダーおよびシステムへの依存関係を解消することを目指し、SAP ERP プラットフォームへの投資から見直しを始めました。

Apsen Farmacêutica の CIO である Renan Santos 氏は、次のように語りました。「3 年前に設計されたこの戦略の中核は、IT の変革を実現できる能力を持つチームを招き入れ、『Make, Buy or Blend (自社開発、外部調達、またはその融合)』というコンセプトを採用し、企業内のすべてのシステムを統制された形で接続することでした。そのプロセスの途中で、SAP の話題が浮上しました。SAP が 2027 年をもって SAP ECC 6 のサポートを終了すると発表したことで、私たちは選択を迫られました。S/4HANA への移行に伴うコスト・混乱・リスクを受け入れるか、それとも既存のシステムを再構築し、イノベーションのためのプラットフォームとして活用するか、という選択です。その際に、私たちはリミニストリートと提携し、ServiceNow の ERP モダナイゼーションソリューションを導入することを決めました。」

リミニストリーの CEO である Seth Ravin は述べています。「ServiceNow および Apsen Farmacêutica と提携し、この次世代技術を提供できたことを非常に嬉しく思います。この技術は、Apsen Farmacêutica の既存の SAP ECC 6 ERP およびその他の現行エンタープライズソフトウェアプラットフォームの上に、コストやリスク、不要なアップグレードや移行を伴うことなく、容易にレイヤー化することができました。アップグレードおよび移行の回避によって得られたコスト削減分を再配分することで、Apsen Farmacêutica がイノベーシ

ョン投資を自社資金でまかなえるよう支援できたことを誇りに思っています。Apsen Farmacêutica は、業務プロセスの合理化、運用コストの削減、そして業務効率の向上といった即時的なメリットを実感しています。」

ServiceNow のコアビジネスワークフロー担当バイスプレジデント兼プロダクトおよびソリューションマーケティング責任者である Peter Russo 氏は、次のように述べています。

「ServiceNow は、リミニストリートと提携し、当社の統合ソリューションおよび次世代の ERP モダナイゼーションビジョンを Apsen Farmacêutica に提供できることを大変嬉しく思っています。Apsen Farmacêutica は、プロジェクト開始からわずか数週間でこのソリューションから価値を実感しました。ERP やその他のエンタープライズソフトウェアのアップグレードや移行は、イノベーション投資と比較して、一般的に高い投資対効果をもたらすものではありません。Apsen Farmacêutica は、ServiceNow とリミニストリートが連携することで、いかにして価値、コスト削減、そしてイノベーション・モダナイゼーション・自律型 AI への加速的な道筋を世界中の企業に提供できるかを示す優れた事例です。」

リミニストリート：ServiceNow との連携により「混乱のない変革™」を実現

リミニストリートと ServiceNow は提携し、ServiceNow®プラットフォームと、リミニストリートの SAP、Oracle、Infor、Microsoft ERP、その他のサイロ化されたエンタープライズソフトウェア向けの実績あるサポートを組み合わせることで「混乱のない変革™」を可能にする新しいソリューションを市場に提供しています。このソリューションでは、高額なアップグレード、移行、再プラットフォーム化は一切必要ありません。

この新たなソリューションにより、リミニストリートは以下を実現します：

- ERP およびその他エンタープライズソフトウェアに対するソフトウェアベンダーのサポートを代替し、アップグレードや移行を必要とせずにソフトウェアおよびリリースの寿命を最低 15 年間延長しながら、サポートコスト全体を最大 90%削減
- 既存の ERP、SaaS、その他のソフトウェア全体にわたって ServiceNow のレイヤーを展開することにより、イノベーションの加速に向けた資金およびリソースを確保
- 強力なエンタープライズ AI と、組織全体を統合的に把握できる「シングルペインオブグラス（Single Pane of Glass）ビュー」を提供し、実行可能な運用インサイトを通じて競争優位性を強化
- サイロ化されたシステムとデータを接続
- 生産性を向上させ、労働負担を軽減するインテリジェントなワークフローおよびタスク自動化を実装
- ユーザーに対して、新しいモダンな画面、モバイル対応機能、操作性、ユーザー体験（UX）を提供

アジリティ、自動化、コスト削減 — アップグレードも移行も不要

Apsen Farmacêutica の CIO である Renan Santos 氏は、次のように語りました。

「テクノロジー専門職として、個人としての体験と企業社員としての体験がまったく異なることは非常にもどかしいものです。企業が多大な投資を行っているにもかかわらず、このようなギャップが存在しています。これら二つの世界を一致させることが、私とチームが共有している目標です。私たちは、迅速に価値を提供でき、かつ大規模なソフトウェア移行プロジェクトに内在するコスト、複雑性、リスクを回避できるアジャイルなソリューションを探していました。そして、リミニストリートと ServiceNow による革新的なソリューションこそが、私たちの変革ビジョンを実現するための最速かつ最も確実な道でした。」

リミニストリートが Apsen Farmacêutica のミッションクリティカルな SAP ECC システムに対して包括的なサポートを提供したことで、Santos 氏とチームは、SAP のタスクおよびカスタマイズを ServiceNow のインテリジェントなワークフローに容易に変換し、必要な既存システムおよびチームすべてを接続することができました。構成可能性と柔軟性を重視する戦略に従い、Apsen Farmacêutica はローコード／ノーコードツールおよび統合型 AI を採用し、ワークフローにインテリジェンスを組み込み、業務のリアルタイム分析を可能にしました。

Apsen Farmacêutica がリミニストリートと ServiceNow との提携により得た成果は以下の通りです：

- これまで大きな手作業を必要としていたプロセスの 70% を自動化
- 新規プロセスの開発期間を数か月から数週間に短縮
- 高度な専門チームへの依存を削減し、組織全体における業務プロセス開発の自律性を促進
- 運用コストを削減しながら、スピードと効率性を向上

Santos 氏による「従来のベンダー主導の要請から脱却し、ビジネス側に主導権と力を取り戻す」というビジョンが社内で明確になってきたことで、組織における文化的な影響は非常に大きなものとなっています。「私たちは、プロセス、サプライヤー、アーキテクチャを戦略的に再考できる能力を備えた強力な社内チームを編成しました。次世代のビジョンとして、またパイロットプロジェクトとして始まったこの取り組みは、今では全社のモデルとなっています」と Santos 氏は語ります。

Apsen Farmacêutica が、このソリューションを物流、品質、財務といった他の重要プロセスの自動化へと拡大することを計画している中で、Santos 氏は、SAP ECC 6 のようなミッションクリティカルなシステムに関するリミニストリーの深い知見と、ServiceNow のソリューションによって、Apsen Farmacêutica に新たな形がもたらされたと述べています。

「私たちの焦点は、現行システムを安定的かつ安全に維持しつつ、同時に継続的かつアジャイルなイノベーションを可能にする構造を構築することにあります。このパートナーシップは、私たちがセキュリティ、スケーラビリティ、そして効率性を高めながら成長していくための戦略的なものです」と Santos 氏は付け加えました。

リミニストリートと ServiceNow との連携によって、Apsen Farmacêutica がいかにして「混乱のない変革™」を実現したかについての詳細は、[こちら](#)をご覧ください。

リミニストリートについて

ラッセル 2000® カンパニーであるリミニストリート（Rimini Street, Inc. (Nasdaq: RMNI)）は、エンドツーエンドのエンタープライズソフトウェアサポート、イノベーションソリューションのグローバルプロバイダーであり、Oracle、SAP、VMware のソフトウェア製品に対する第三者保守サービスにおいて業界をリードする企業でもあります。リミニストリートは、エンタープライズアプリケーション、データベース、テクノロジーソフトウェアの実行、管理、サポート、カスタマイズ、設定、接続、保護、監視、最適化を行う統合ソリューションの包括的なポートフォリオを提供しています。Fortune Global 100、Fortune 500、中堅企業、公共機関、政府系組織などの数千件の顧客が、リミニストリートを、業務遂行に必要不可欠な、信頼できる実績ある

エンタープライズソフトウェアソリューションプロバイダーとして採用し、その結果、より優れた運用成果を達成し、数十億ドルのコスト削減を実現し、AI やその他のイノベーション投資に資金を振り向けています。

詳細は、<https://www.riministreet.com>、をご覧ください。また X、Facebook、Instagram、LinkedIn でのフォローもお待ちしております。

将来予想に関する記述

本書に含まれる一部の記述は、歴史的事実ではなく、米国の 1995 年私募証券訴訟改革法のセーフハーバー規定における将来予想に関する記述に該当します。将来予想に関する記述は、一般に、「予測する」、「想定する」、「信じる」、「続ける」、「可能性がある」、「現時点では」、「推定する」、「期待する」、「見込む」、「将来」、「意図する」、「場合がある」、「かもしれない」、「見通し」、「計画する」、「起こり得る」、「目標とする」、「あり得る」、「予想する」、「推定する」、「思われる」、「求める」、「はずである」、「予定する」、「だろう」などの単語やフレーズまたは表現が使用されています。これらの将来予想に関する記述は、将来の出来事、将来の機会、世界的な拡大およびその他の成長構想に関する取り組み、ならびにかかる構想に対する当社の投資に関する当社の期待に関する記述を含みますが、これらに限定されるものではありません。これらの記述は、様々な仮定および経営陣の現在の予想に基づくものであり、実際の業績を予測するものではなく、また、歴史的事実を記述するものでもありません。これらの記述は、リミニストリートの事業に関する多くのリスクおよび不確実性の影響を受け、実際の結果は大きく異なる可能性があります。これらのリスクおよび不確実性には、次のもの（但し、これらに限定されません。）が挙げられます：係属中の訴訟または新たな訴訟（未決の上訴申立の処分および新たな請求を含みます。）の防御における不利な展開およびこれに関連するコスト。リミニ II 訴訟に関連した裁判所の差止命令に従うために負担する費用ならびにこれらの努力が将来の期間の収益およびコストに対して与える影響。景気後退傾向を含むマクロ経済傾向の影響、地政学的緊張の高まりおよび外貨為替の変動などを含むリミニストリートの事業環境の変化、ならびにリミニストリートが事業を行う業界やリミニストリートの顧客が事業を行う業界に影響を与える金融、経済、規制、政治面の一般的な状況。エンタープライズソフトウェア管理およびサポートの環境の進化、ならびに市場の認識を高めることで顧客を惹きつけ保持し、顧客基盤へさらに浸透する能力。ソフトウェアサポートサービス業界における厳しい競争および当社の価格モデルに関する方針。新製品、パートナーシップ、アライアンスプログラム（ServiceNow との提携を含むがこれに限定されない）に関する当社の期待。収益を拡大する能力、収益を正確に予測する能力、現在の収益予想および製品拡大を踏まえたコスト管理の取り組みの結果。前年度および当年度における人員削減による影響と、それに伴う組織再編費用。当社の獲得可能な最大市場規模の推定、および他のプロバイダーを使用した場合の顧客の節約額の予想。当社の販売サイクルにおける時期の変動。顧客維持率に関連するリスク（顧客維持率を正確に予測する能力を含みます。）。当社

経営陣の 1 人または複数のメンバーの終任。有能な追加の人材を惹きつけて保持する当社の能力。当社の事業計画、将来の成長能力、収益性を達成し維持する能力。オラクル PeopleSoft 製品向けのサービス提供を終了する計画。当社の株価の変動性とそれに伴う証券取引所の上場要件の遵守。有利な条件で株式またはデットファイナンスによる資金調達を行う必要性および能力、ならびに当社の成長戦略への投資の増加に資するために事業からキャッシュフローを生み出す能力。グローバルオペレーションに関するリスク。当社の IT システムに対する不正アクセスおよびその他のサイバーセキュリティ上の脅威を防ぐ能力。当社が使用する可能性のある、または当社の第三者ベンダーおよびサービスプロバイダーが使用する可能性のある生成型人工知能（AI）技術に関連する欠陥。当社の従業員および顧客の機密情報を保護し、プライバシー規制を遵守する当社の能力。財務報告に係る有効な内部統制システムを維持する当社の能力。当社のブランドおよび知的財産を維持、保護お

よび強化する能力。税法の改正を含む各法令の改正や当社の税務ポジションに対する不利な結果。関税コスト（米国政府が課した新たなまたは増額された関税および影響を受ける国々による報復的貿易措置の可能性を踏まえた関税救済措置や関税軽減能力を含む）。当社による適切な税務引当金の計上不足。当社の繰越欠損金からの利益実現能力。環境、社会、ガバナンスに関する事項が当社の評判や事業に与えるあらゆる負の影響、および当社の事業がそのような事項に関する報告から追加のコストやリスクにさらされること。米国政府および国際政府との良好な関係を維持し、政府関係機関との新規契約を獲得する能力。当社の信用枠の継続的な債務返済義務および当社の事業に関する財務・業務上のコベナンツならびに関連金利リスク。当社の流動性要件を満たすための現金および現金同等物の充足度。当社の株式買戻プログラムに基づく買戻の量および時期（もしあれば）ならびにかかるプログラムを通じて株主価値を高める当社の能力。リミニストリートの持分証券の長期価値に対する不確実性。当社または当社の顧客の事業を阻害する大惨事。2025 年 5 月 1 日に提出されたリミニストリートの Form 10-Q による四半期報告書において「リスク要因」という見出しで説明され、リミニストリートの将来の Form 10-K による年次報告書、Form 10-Q による四半期報告書、Form 8-K による臨時報告書、およびリミニストリートの米国証券取引委員会へのその他の提出物によって随時更新されるもの。また、将来予想に関する記述は、本書の日付時点における、将来の事象および見解に関するリミニストリートの期待、計画または予測を述べたものです。リミニストリートは、その後の事象および展開により、リミニストリートの評価が変化することを予想しています。しかしながら、リミニストリートは、将来のある時点で、これらの将来予想に関する記述を更新することを選択する可能性があります。リミニストリートは、法令により要求される場合を除き、そのような更新を行う義務を負うことを明確に否認します。これらの将来予想に関する記述は、本書の日付以降のいかなる時点においても、リミニストリートの評価を表すものとして依拠されるべきではありません。

© 2025 Rimini Street, Inc. All rights reserved. 本書の著作権はリミニストリートに帰属します。「Rimini Street」は、米国およびその他の国における Rimini Street, Inc.の登録商標です。Rimini Street、Rimini Street ロゴ、およびその組み合わせ、その他 TM の付いたマークは、Rimini Street, Inc.の商標です。その他のすべての商標は、それぞれの所有者の財産権を構成するものであり、別段の記載がない限り、Rimini Street は、これらの商標権者または本書に記載されているその他の企業との提携や協力関係にあるものでもなく、またそれらを支持しているものでもありません。