

デジタル変革(DX)の時代こそ、“攻め”に集中するために“守り”を刷新せよ

ビジネスを取り巻く環境が目まぐるしく変化する現在、企業が持続的成長を続けるために、さまざまなニーズや変化にスピーディーに対応できる柔軟性のある企業へとデジタル変革(以下、DX)を推進することが強く求められている。新たな価値を創出し、競争力を高める「攻めのIT」にばかり注目しがちだが、それを実現するための足元を支えている「守りのIT」はどうだろうか？ 長年多くの企業の重要なビジネスを支えるIT運用を見守ってきた日本アイ・ビー・エム(以下、IBM)と、企業向けのSAPやオラクルの第三者保守とマネージド・サービスにおけるグローバル・リーディング・プロバイダーであるSpinnaker Supportに、DX時代における「守りのIT」をいかに最適化すべきか、話を聞いた。

日本も世界も課題は同じ、ビジネスへのスピーディーで柔軟な対応

昨今の企業を取り巻くビジネス状況の変化について、どのように見えていますか。日本と海外を比較していかがでしょうか。

マット・スターバ氏(以下、マット氏) 世界のビジネス状況の変化と日本の変化は似ているとみています。世界中で、多くの企業が成長を持続するために、クラウドへの移行、DXへの移行を推進するようになりました。

その背景にあるのは、ビジネス・ニーズの変化により迅速に対応するために、それを支えるITにもスピーディーで柔軟な対応がより求められるようになったことが大きいでしょう。私どもSpinnaker Supportも例外ではありません。私たち自身もDX

への道に進んでおり、柔軟でサポートがしやすく、管理がしやすいアプリケーションやプラットフォームに移行したい、というニーズに対応しています。

ヴィヴェック・マハジャン氏(以下、ヴィヴェック氏)

テクノロジーの観点から見てみますと、企業がDXにより迅速かつ柔軟に対応するために、クラウドを活用してインフラの仕組みを変革していこうという流れがこうした変化の最も大きな原動力になっているといえます。また、こうした動きを加速するかのようにIT導入の決定権は、従来のIT部門中心から、ビジネス部門によりシフトする傾向もみられます。加えてビジネス経済における変化や競争が一層激



Spinnaker Support
CEO
Mathew Stava氏
(マット・スターバ)



IBM Corporation GM,
GTS Technology
Support Services
Vivek Mahajan氏
(ヴィヴェック・マハジャン)

しくなり、企業は次から次に新しい価値を提供しなければならなくなっています。

こうした変化は、日本と海外でそれほど大きく変わりません。そして、DXを積極的に推進しようという点で、日本は決して海外に遅れているとはいえません。

もう一つの原動力は、AIやコグニティブ・テクノロジーの台頭です。これらは5年前には予測できないようなスピードで普及しています。膨大な非構造化データと最新のアナリティクス技術を組み合わせ、いかに企業の持続的成長につながるような知見を多く導き出すか、日本でも先進的な取り組みが進んでいます。

渡辺 公成氏(以下、渡辺氏) テクノロジーの観点で、



日本アイ・ビー・エム
グローバル・テクノロジー・
サービス事業本部
テクノロジー・サポート・
サービス事業統括
執行役員
渡辺 公成 氏

市場の変化を牽引しているもう一つの大きな要素がスマートフォンの普及といえるでしょう。これとクラウドの普及と相まって新たな原動力となり、GAF(A(グーグル)、A(アップル)、F(フェイスブック)、A(アマゾン))やUber(ウーバー)といった企業が急激な成長を遂げるとともに、私たちの生活スタイルをこれまでとは全く違ったものに大きく変えてきました。

市場の変化を牽引している他の重要な要因として、従来の業界やサプライチェーンの定義や垣根が曖昧になってきている点も挙げられるでしょう。たとえば、流通企業が金融サービスを提供するなど、旧来の業界、業種の壁が壊れてきており、さまざまなテクノロジーを活用した新たな経済圏、ビジネスモデル、サプライチェーンが、既存の業界やビジネスモデルに新たな変化をもたらしています。

しかしながら、こうしたDXの時代において、テクノロジーを活用してイノベーションを起こそうとしても、必要なリソースをすべて自社で賄うことには限界があります。既存の業界、業種、サプライチェーンを超えて、外部とうまく連携しながら、スピーディーかつ柔軟に時代の変化に対応したビジネスモデルを再構築する必要があるからです。このスピードに追従できない企業は、おそらく今後市場競争についていけなくなるでしょう。

レガシーシステムで培ってきた膨大なデータが 企業の持続的成長と競争力の鍵

DXの推進に際しては、いわゆる基幹システム、レガシーシステムを始めとする「守りのIT」の課題も指摘されています。

マツト氏 テクノロジーによって、ビジネスモデルを大きく変えざるを得ないような根本的な変化が起きています。企業におけるIT部門の役割にも変化が必須も同然であり、企業が競争力を高めていくためには、「守りのIT」から「攻めのIT」への転換を図らなければなりません。

しかし、当然ながら、保守や運用を続けなければならないレガシーシステムは将来もしばらくの間は企業内に残ります。そこで、コスト効果の高い仕組みでこうした従来型のシステム(SoR)の保守を行い、社内のリソースを、クラウドを使ったDXの推進に再配分させる必要があります。

そこで課題になるのが、人材のスキルセットの変化です。特に若いエンジニアはDXやクラウドなど、新しい領域でキャリアを積みたいと考えており、従来型の守りのシステムの保守、運用を担う技術者の不足といった課題があります。変革を推進するために、新たな領域のテクノロジーに移行していく必要があるものの、レガシー領域のシステムを保守していくために必要な、企業内のリソー

スの確保には限界があるということです。

ヴィヴェック氏 守りと攻めは別々のものではなく、むしろ一体でなければなりません。「守りのIT」と呼ばれる、基幹システムなどのレガシーシステムには、これまでのビジネス活動を通じて膨大な資産、データが蓄積されています。

こうしたレガシーシステムとの連携がしっかり設計されていないと、いくら周辺システム作ってもうまくいかないのです。すべての基本はデータだからです。

一方で、企業が投資できるIT予算は、明日から急に2倍になるわけではありません。レガシー基盤に対する投資額とのバランスをうまくとりながら、その中でシステムをしっかり継続的に運用し、「攻めのIT」に対する投資額もしっかり確保して、新たなニーズに対応できるシステムを迅速かつ柔軟に開発しないといけません。

つまり、従来型のレガシーシステムの保守運用の効率化、自動化を図り、削減した運用コストをDXなどの攻めのITに振り向けていくといったバランスのとれた戦略が重要なのです。

渡辺氏 つまりこれからの企業の持続的成長と競争力を培う源泉は、実は「レガシーシステムで培ってきた膨

大なデータ]なのです。このデータをアナリティクス技術の活用で、新たな結びつきを作り気づきや発見を提供するSoE (System of Engagement) 領域をクラウドベースで開発し、そこからの知見をスピーディーに活用可能にすることにより、企業に新たなビジネス機会や競争力が生まれます。さらに、あらゆる顧客接点から得られたデータをハイブリッドに組み合わせることにより、さらなる強みが発揮されるのです。

しかし、レガシーシステムの運用は負荷が大きく、モ

ダナイズも時間がかかるプロジェクトです。ですから、守りの領域は、できるかぎり自動化による効率化を図り、攻めの領域にリソースを振り向けるとともに、価値ある膨大なデータといかにして組み合わせ活用していくかが、これからの時代には非常に重要です。

このように攻めと守りを一体で戦略的に推進していくこと、つまりレガシーシステムやデータを最新の技術でどのように有効活用するかを考える必要があるといえます。

「攻め」の領域に集中するためのこれからの「守り」のあり方とは

しかし、守りにリソースが割かれ、攻めに集中することができない企業、IT部門は多いはず。こうした状況を打開するためのソリューションはあるのでしょうか。

マット氏 企業はまず、現状の立ち位置を評価して、どこに進むべきかを見定めることが重要です。そこが可視化できれば、あるべき姿に対するロードマップを引いて、私たちとIBMが支援を行うことが可能です。

先ほども述べたように、変革のためには、まず足元を固める必要があります。私たちは、DXを志向する企業のためのスキームを用意し、これをプロジェクトに適用してビジネスを推進できるようにしています。

渡辺氏 先ほども申し上げたように、レガシーシステムの保守、運用は企業にとって大きな課題です。一般的に、新たなシステムにマイグレーションする際にも、プロジェクトは長期間にわたり、その間、システムは二重投資の状態を強いられることも少なくありません。

日本企業はシステムの品質の評価には非常に厳しいです。しかし、これまでハードウェアやソフトウェアは、どちらかというベンダー主導の考え方に沿って、ベンダーが考えるタイミングで、新たなバージョンがリリースされ、機能が追加されてきました。つまり、ベンダーのライフサイクルでシステムの更新を迫られるため、システム更新を自社で考える最適なシステムのライフサイクルと、ベンダーの考えるそれとのタイミングに大きなギャップがあることが多かったのです。そのため、企業に投資負担がより多くかかることも課題でした。

私たちのソリューションは、お客様が使いたいシステムを、お客様にとって最適なライフサイクルで使えるようにします。これにより、レガシーシステムのハードウェア、オペレーティングシステム、ミドルウェア、アプリケーションすべてを、お客様にとって最適なライフサイクルで、適正なコストで利用できるようになります。システムをそのまま活用しながら、運用コストはなるべく圧縮し、その分のコストを新たな攻めの領域に再配分することができるようになります。

ヴィヴェック氏 今回のソリューションは、攻めのITと守りのITの課題をブレイクスルーするためのソリューションと位置づけています。

たとえば、オンプレミスのシステムに、IBMのハードウェアに加えて、他社のハードウェアも混在している環境があるとしましょう。これをクラウドへシフトする際に、どのシステムを移行すべきか、移行するならどの順番で移行するのが最適か。IBMがSI、つまり「サービス」インテグレーターとして、移行からレガシーシステムの保守、運用までEnd to Endで、お客様が望むサービスを「as a Service」として提供していくことができます。

お客様が望んでいるのは、セキュアで安定したシステムの運用です。これは日本もグローバルも、変わりません。Spinnaker SupportとIBMそれぞれの強みとノウハウを連携することによって、新たに大きな価値を提供できると考えます。

マット氏 IBMとの協業により、私どもはお客様が描いた将来像により早く到達するように支援することができます。そればかりではなく、将来どうあるべきかというニーズの可視化、評価も支援が可能です。

IBMとSpinnaker Supportが協業し、日本で本格的に第三者保守サービスを提供すると伺いました。具体的には、どのような支援が行われるのでしょうか？

渡辺氏 今回の協業は、このような二重投資など、守りのIT投資に関する課題を世界で多くの実績を持つSpinnaker Supportと、長年企業の運用保守を支援してきたIBMの経験とノウハウとで解決するものです。

IBMは、SIだけでなく、アウトソーシングやマネージド・サービスなどを通じて企業ITの開発、運用を担当してきました。

今回の協業による本格的なサービス提供は、グローバルの中でも日本が先陣を切っています。IBMには、サービス・インテグレーターとして数多くの企業のシステム状況や構成を把握し安定運用を提供してきた実績とノウハウがあります。これをベースに日々お客様のシステム運用保守を支援していきます。

マツト氏 私たちは、世界中で約1100社に上るお客様に対してバックエンドの支援を提供してきた確かな実績があります。さらに新たなIBMとのパートナーシップで、「守りのIT」全体に対する課題を解決し、クラウドへの移行や、DX推進の支援が一層迅速かつ柔軟に行えるようになります。

システム全体の保守、運用についてはIBMが窓口となり、Spinnakerと協力して総合的に推進していきます。

渡辺氏 Spinnaker Supportは、世界中でSAPやオラクルなどの、運用保守ならびに障害に関する膨大な知識と情報を有しています。

IBMとSpinnaker Supportのそれぞれの強みを組み合わせることにより、よりプロアクティブな保

守、運用が可能になります。お客様のシステム環境に最適なソリューションを提供し、お客様のシステム、ビジネスを止めない環境を整備していきます。これが基本的な考え方です。

マツト氏 金融業界などでは、2、3年かけて、レガシーシステムからクラウドシステムへの移行を行います。その際、単に既存システムを使い続ける際の保守、運用を手がけるだけでなく、ビッグデータやアナリティクスといった新しい領域のシステムの運用、保守支援もあわせて総合的な支援を行うことができます。

今回のIBMとの協業により、企業がDXを可能にできるように、幅広い領域でソリューションを提供できるようにすると期待しています。

システムを大事に使う日本企業にこそ、第三者保守が必要だ

IBMとSpinnaker Supportで提供できる独自価値や優位性についてお聞かせください。

渡辺氏 企業のシステムの中で、使われている製品やサービスはIBM製品やサービスではありません。こうした状況で、IBMはSAPやオラクルなどのアウトソーシングも数多く経験してきました。

特にSAPについては、いわゆる「2025年問題」と呼ばれるSAP ERPの保守切れで、新バージョンへの移行を促されています。この「2025年問題」については、さまざまなベンダーがサポートしているものの、現実には、市場の中で移行をサポートできるリソースが不足していることが問題になっています。

また、移行にあたっては、膨大なテストが必要となり、時間もコストもかかり、移行することにビジネスバリューを見いだせないと考える企業はたくさんあります。私たちは、既存のバージョンの保守を、Spinnaker Supportの協力を得ながら、適正に行っていくことができます。

特に、日本はモノを大事に、長く使う傾向がありますので、システムのライフサイクルが従来に比べて長い傾向があります。だからこそ第三者保守は、日本企業にとって必要不可欠な新たな選択肢だと考えているのです。

ヴィヴェック氏 日本の企業の多くは、これまで外部

のパートナーに対し、システム開発から運用までを包括的に委託することが多い傾向がありました。

今回の協業により、これまでに開発したレガシーシステム全体の運用に、一層のコスト最適化を実現するソリューションを提供することができます。サービス品質に対する要求レベルの高い日本市場において、多くの企業の守りのITのコスト最適化と、攻めのITへのシフト、さらなるDXの推進を強力に支援します。

最後に今後の展望をお聞かせください。

渡辺氏 企業IT環境は、マルチベンダー環境が基本になっていきます。つまり、システム開発や保守、運用、クラウドへの移行、それらすべてが特定のベンダーに縛られることなく行われ、かつ、適正なコストで行われることがますます期待されるのです。

その意味では、お客様にとって求められるのは、信頼できる「サービス」のインテグレーションなのです。この価値こそが、これからのIT業界では当たり前になると考えており、IBMがその潮流をリードしていきたいと考えています。

企業のIT環境がますます複雑化する中で、IBMの価値が提供できるチャンスは広がっていきます。今回のSpinnaker Supportとの協業が多くの企業に広がっていくことを強く望んでいます。

日本アイ・ビー・エム株式会社

●お問い合わせ

日本アイ・ビー・エム株式会社

IBM アクセスセンター 0120-550-210

受付時間 9:00～17:00（土、日、祝日を除く）

Web フォーム ibm.biz/TSS_contact

■ IBM テクノロジー・サポート・サービス

ibm.biz/tss_japan