本記事はi Magazine 2016 Winterに掲載されたものです。
（c）i Magazine 2016

Keyman Interview

実近 哲也氏
NCS＆A 株式会社
執行役員　アウトソーシング事業推進室長

IBM i ユーザーを課題解決へ導く「アウトソーシングサービス」へ

1988 年にリリースされた IBM i は、現在でも数多くの企業で稼働しているが、システムのブラックボックス化に悩むユーザーは少なくない。そこで IBM i のプログラム資産を可視化する「REVERSE COMET i」が注目されている。NCS&A では同製品をトリガーに、中堅・中小企業ユーザーの課題解決に向けた「アウトソーシングサービス」を展開しようとしている。その戦略を、アウトソーシング事業推進室長の実近哲也執行役員に聞く。

IBM i の資産可視化ニーズに着目し「REVERSE COMET i」を製品化

i Magazine（以下、i Mag）　まず最初に、NCS&A が提供する「REVERSE PLANET」や「REVERSE COMET i」など、可視化ソリューション誕生の経緯を教えてください。

実近　私はNCS&Aに入る前は、金融系のIT子会社に長く勤めていました。親会社のシステム構築はもちろん、グループ以外のお客様へのコンサルテーションから開発・運用・保守まで、金融系を中心にした多種多様なIT業務に携わってきました。当社が提供する「REVERSE PLANET」は、比較的保守量の多い金融機関のシステム開発に携わった経験やノウハウを活かして開発された「開発・運用・保守の生産性・品質向上を目的としたオーダーメード型ITサービスのプラットフォーム」です。このリバースエンジニアリング技術は、2004年に特許を取得しています。

i Mag　IBM i 版の可視化ツールである「REVERSE COMET i」は、どのような経緯で製品化されたのですか。

実近　以前、中部地方のあるお客様がメインフレームからIBM iへ移行した際に、その後の運用・保守の生産性を向上させるために「REVERSE PLANET」をご利用いただいたという実績がありました。多くの中堅・中小企業を中心に現在も導入されているIBM iは、資産の継承性がきわめて高く、メインフレームと同様、長期にわたって運用されていることから、資産の可視化ならびに解析ニーズが大きいのではと思い、IBM i版としてパッケージ化することを考えたのです。その結果、2014年4月に「REVERSE COMET i ver1.0」を発売することになりました。

i Mag　「REVERSE COMET i」はIBM i市場で活躍する主要なビジネスパートナーを中心に流通チャネルを形成していますね。

実近　そのとおりです。直販せず、JBCC様、リコージャパン様、NDIソリューションズ様、ベル・データ様、日本情報通信様など、IBM i市場の主要パートナーを中心に販売しており、それが大きな強みであると考えています。こうしたパートナーの方々を通して、使い勝手を含めた現場のニーズをいろいろとうかがい、どのような仕様や価格であればIBM iのお客様に受け入れられるかについて、数多くのアドバイスをいただきながら機能向上を図り、現在のver4.0を販売するに至っています。

i Mag　パートナーの方々からは、どのような意見が寄せられましたか。

実近　「REVERSE COMET i」はアプリケーション開発の生産性や品質に深く踏み込んでお客様と会話し、説明する必要のあるソリューションです。パートナーの営業担当の方々からも、その点が今までの販売アプローチとは大きく異なり、難しい点でもあるとご指摘をいただきました。そこで当社では、お客様がご自分の目で機能や導

入効果を理解していただけるように、できるだけ多くの「お試しいただける場」を作ろうと努力しています。ニーズのあるお客様を訪問する際には、必ずお客様のリソースを事前にお借りして解析したうえで、ノートPCを持参し、自社システムを実際にご覧いただく形でデモンストレーションを実施しています。

また最近ではパートナー様の依頼にお応えして、各社のオフィスにデモ環境をご用意いただいているケースもあります。おかげさまで、発売後2年ちょっとの間に200社以上のお客様にデモンストレーションを実施し、導入間近のお客様も含めると、導入会社数は約40社に上っています。

可視化ツールをトリガーに多彩な「アウトソーシングサービス」へ

i Mag　「REVERSE COMET i」の導入をトリガーに、「アウトソーシングサービス」を展開するビジネスモデルを描かれていますね。

実近　そうです。私が統括するアウトソーシング事業推進室では、IBM iを運用されている中堅・中小企業のお客様に向けて、その課題・問題を解決する「アウトソーシングビジネス」を今後積極的に展開していこうとしています。長期にわたりIBM iを運用されている中堅・中小企業のお客様は、現在さまざまな課題を抱えておられます。たとえば保守担当者の定年退職や高齢化、ドキュメントの不在等に起因する保守の属人化、社内の人材不足などさまざまな要因があり、システムの改修や新たなニーズへの対応が進まないといったお話をよくお聞きします。こうした課題が積み重なると、やがて「この先ずっとIBM iを自社で運用していけるのか」と、不安を感じることもあるでしょう。

i Mag　確かにそうした声は耳にしますね。

実近　そこで当社では、ITマネジメントや業務サポート、保守・運用・開発から障害・監視まで、データセンターやクラウドを活用した多彩なメニューによるお客様目線のアウトソーシングサービスモデルを用意して、中堅・中小企業の方々をご支援したいと考えています。利用メニューを柔軟に組み合わせ、お客様が最もお困りの部分から段階的に「アウトソーシングサービス」に移行していくことが可能です。フルアウトソーシングに対応できるよう、今後メニューのバリエーションをさらに充実させていく予定です。

i Mag　今後に向けては、どのようなサービスメニューを強化するのですか。

実近　たとえば「iSeries Site」のようなERPパッケージ型の業務システムとカスタマイズを組み合わせ、現在運用されている業務システムを将来的にSaaS型のクラウドサービスへ移行することを視野に入れつつ、サービスを強化することを考えています。IBM iでは長年にわたる改修を重ねて、それぞれ自社の業務に最適化したシステムが多く稼働しています。お客様が、「できればずっと使い続けていきたい、でもそれには乗り越えるべきハードルが多い」と悩んでおられるとしたら、「そのハードルは何か」「そのハードルはどのぐらい高く、いくつあるのか」について、ぜひ当社とともに一緒に考えていただきたいと思っています。そして当社の「アウトソーシングサービス」を活用して、課題解決に導くことで、この先もずっとIBM iを使い続け、「WE LOVE IBM i」と思えるようにご支援できればと願っています。