

守りから攻めに転ずるための BI 環境確立への道

注目の MOST テクノロジーズの技術力

脱 ADABAS の推進を契機に

本来の企業データベース活用の道を支援



MOST テクノロジーズ・インク
代表取締役社長
ダニー・マロム氏

多くの企業に活用され評判が良かったデータベース管理システム ADABAS に関わる動向に今熱い視線が集まっている。つまり、ADABAS ユーザーの多くが脱 ADABAS の動きを活発化する気配が出てきたからだ。2010 年 1 月号で報告したように、ひとつのデータベース規模としては我が国最大規模の ADABAS ユーザーとして知られるアフラック社が、全面移行作業の最終段階に入ったことが ADABAS ユーザーに大きなインパクトを与えている。まさに「やればできる」「脱 ADABAS 夢にあらず」と確信されたようだ。アフラック社の移行作業で実力を発揮したのがイスラエルの MOST テクノロジーズ社の OnTarget テクノロジーである。来日したダニー・マロム社長、同社日本法人 MOST テクノロジーズ・ジャパンのアビシャイ・シュクラ社長に聞いた。(編集部)。

日本市場は脱 ADABAS から

本誌 MOST テクノロジーズにとって日本市場をどのように考えていますでしょうか。

マロム 私どもは欧米をはじめ世界的規模での事業展開をしてきておりますが、これからの日本市場は最も重要な市場のひとつだと位置付けております。

今後の展開の中で、日本市場における私どものビジネス規模を積極的に拡張していきたいと考え、様々なアクションプランを準備しているところです。

そのためにまずしなくてはならないことは、日本における私どものビジネスパートナーを早い時期に見つけたいと考えているところです。その当面の狙いは、データベース管理システム ADABAS ユーザーのご要望に応じて、ソフトウェアエージェンシー社製のプロダクトから、他のソフトウェアプラットフォームへ

のスムーズなコンバージョンサービスを強化していくことにあります。

すでに実績として、アフラック（アメリカンファミリー生命保険会社様）で戴きましたビジネスチャンスを活かし、順調な実績を示しつつあるところですが、アフラックさんと同じ悩みを持っているユーザー企業の問題解決をさせていただきたいと考えております。

本誌 具体的に、ソフトウェアエージ製品のどんな問題点を解決していくつもりですか。

マロム 私どもの主な解決策は、

ソフトウェアエージ製品に関連するレガシーなアプリケーションを主流のテクノロジーに移行すること、

企業の負担となっている所有コスト削減を実現すること、

旧式なテクノロジーに基づいた継続オペレーションリスクを軽減すること、

レガシーアプリケーションをリニューアルするための低リスクオプションを提供する、などです。

具体的には、ADABAS から DB2 など、他の DBMS によるデータベース環境下への全面移行、加えて、NATURAL プログラムの COBOL 化、JAVA 化など、あらゆるアプリケーションプログラムのコンバージョンをサポート致します。

また、脱 ADABAS に代表されるように脱ソフトウェアエージプロダクトのサポートだけでなく、データベースコンバージョンを通じた私どものシステム移行サービスは、ハードウェアプラットフォームの移行ソリューションの分野にも及んでいます。具体的には、IBM のメインフレームシステムから UNIX マシンやマイクロソフト社製の OS で稼働するハードウェアプラットフォームへの移行もサポートしておりますし、多くの実績があります。

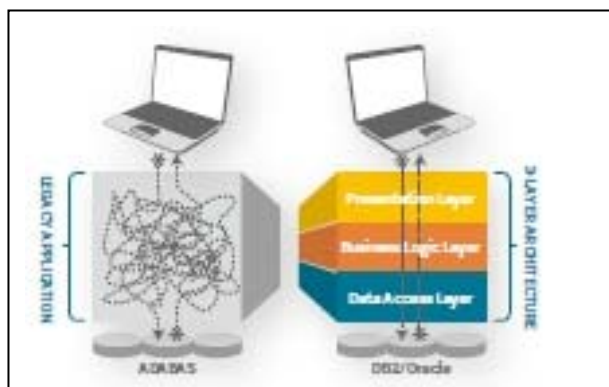
イスラエルで実作業

本誌 日本市場での今後のビジネス展開でアフラック社での実績は MOST 社として、どう評価していますか。

マロム このたびのアフラック社での ADABAS から DB2 へのコンバージョン作業の成功は、我が社の日本市場でのビジネス展開にとっても非常に大きく重要な意義を持っていることは言うまでもないことです。

間違いなく、将来的な私どもの日本市場でのビジネス展開に力強い後押しと勇気を与えてくれる実績だと考えています。

特に、アフラック社との移行作業では、日本のアフラック社と、イスラエルの MOST 社とがネットワーク接続されたオンタイムでの作業ベースで進められてきたことも貴重な実績のひとつだと思っています。オンタイムとは、24 時間体制でのサービスを準備しているということです。



こうした他社の例ではあまり見ることの出来ない形でデータベース移行プロジェクトが進められたことも、画期的だと思っておりますし、それを多くの日本市場の皆様に応用できたこと、確認していただいたことも、非常に嬉しく思っているところです。中でも、本プロジェクトの内容的には高度なテクノロジー、作業の連続でしたが、アフラック社のマネジメント力とチーム力が結集する形でプロジェクトが進められ、比較的少人数の技術者で、高度な作業が成し遂げられたことを強調しておきたいと思えます。

プロジェクトが開始された当初こそ、容易でない作業を乗り越える必要はありましたが、そのことによって、後は複合的かつ高度で複雑な作業を、非常に短い期間でこなせることができました。というのも、最初にアフラック社のニーズに基づいたプロシジャを正確に確認し、細かく定義付けをした上で、それをモデファイするという形で移行作業を進めるようにしたからです。

本誌 その当たりが、MOST 社の特異な技術力なのですね。

マロム その通りです。

アフラック社の理解と協力

本誌 少人数のチームで、かつ短期間での移行作業が実現されたということですが、MOST 社の技術的アドバンテージを示した事例だということですね。

マロム 確かに、MOST の持つテクノロジーは、データベースの移行作業をはじめ様々なコンバージョン作業で力を発揮しますし、ユーザー企業の皆様にご期待していただきたい点ではありますが、このたびのアフラック社でのプロジェクトを成功に導いたのは、決して私ども MOST だけの力で成し遂げられたとは考えていません。

やはり、今回のプロジェクトではアフラック社のサイドの御協力とご理解、プロジェクトマネジメント上の多大なサポートをいただけたことが非常に重要なポイントだったことを申し上げておかななくてはなりません。

前述しましたように、今回のプロジェクトは、アフラックさんとテリアビブの MOST 本社とをネットワークを介してのオンタイムで結んでの作業が中心でした。そのことが、日本駐在の MOST 側の技術者は最小でありながら、最終的には成果として最大効果を産む理由だったと思えます。

つまり、アフラック社によるプロジェクトマネジメントは日本で厳しく行われましたが、実際の作業はテリアビブで進められるという作業形態にご理解をいただけましたことが、成功要因の大きなポイントだと考えています。

本誌 なるほど、日本企業の場合、目の前で作業することを期待する例が多いですからね。

マロム しかし、アフラックさんは、その辺のご理解をしていただきました。

米アフラックでも実績

本誌 アフラック社の仕事をするきっかけは何だったのでしょうか。

マロム それまでの MOST の実績があったことだと考えております。

実に MOST 社では、2002 年からの 3 ヶ年プロジェクトとして、米国アフラック社本社の ADABAS を DB2 に移行するプロジェクトを経験しているのです。

このプロジェクトも MOST 社にとっては、大変大きな成功事例になっているのですが、アフラック社の皆様にも、大きなご信頼をいただける背景のひとつになっていると思います。

本誌 日本でのプロジェクトはいつからスタートしたのですか。

マロム 3 年前に日本アフラック社の CIO である福島さんから日本での脱 ADABAS プロジェクトのプレゼンを受け、同時に、プロジェクトのタイムテーブルとカットオーバーの時期を示されました。

そこからがスタートでしたが、カットオーバーの第一目標されたのが、2009 年 6 月の Wave 1 のカットオーバーでした。

この目標は予定通り達成でき、また現在は、2009 年 7 月から本年 2010 年 2 月にカットオーバーの Wave 2 を、これまた予定通り達成したところです。

ちなみに、この Wave 2 には、データアクセスレイヤーコンポーネントを含んだ 263 の ADABAS ファイルのコンバージョン作業も含まれています。

もちろん、カットオーバーの納期日を厳守するというだけでなく、システムの品質的にも高度な要求を満たすことが絶対条件でしたが、オンタイムで私どもイスラエルの MOST 本社が保有しサービスしている OnTarget テクノロジーを活用することで、アフラックさんのご要望に応え、高品質なサービスを提供できていると考えています。

日本支社の陣容も強化

本誌 今回のアフラックさんの脱 ADABAS プロジェクトおよびその関連プロジェクトで成功しましたが、今後の日本市場での事業計画などありましたら伺いたいと思います。

マロム 基本的には今しばらくは継続的なアフラック社は私どもにとりまして最重要なお客様だと考えていますし、実際のところ、本プロジェクトの仕事が残っていますので、まずはその作業に集中しなければならないと思っています。

その過程で得られる様々な体験を通じながら、アフラック社の皆様に、これまで以上にご満足していただけるサービスレベルを確保していきたいと考えています。また、アフラック社における成功例をさらに充実して示すと同時に、日本市場における他のユーザー企業の皆様にも、私ども MOST のサービス活用をしていただけるよう努力していく所存です。

その一つが、前述しましたパートナー企業を見つけることがひとつであり、加えて、日本法人である MOST テクノロジーズ・ジャパンのブレーンになってくれるスタッフを中心に、人的陣容も充実させていきたいと考えています。

本誌 どのくらいの規模で増やす予定ですか。

マロム 最終的な人数は未定ですが、まず現在のイスラエル人スタッフ 3 名に加えて、次年度に向けて日本人スタッフの確保ができればと考えています。

基本的なミッションは、現在のお客様であるアフラック社への支援体制をさ

らにきめ細かくサポートすることが第一ですが、そうした作業を通じて、日本市場における第二、第三のユーザー企業をサポートする力を養っていきたいと考えています。

本誌 アフラック社への支援というのは、DBMS 移行後も継続的な仕事があるのですが。

マロム 現在の脱 ADABAS プロジェクトは 2010 年 9 月に終了し、10 月から本格稼働に入ることがアフラック社から厳命されていますが、漢字ファイル関連のコンバージョンの仕事が残りますので、そうした仕事についても要望が出されています。

特に、アフラック社は日立のメインフレームから IBM マシンへのリプレイスを果たしていますが、日立マシン特有の漢字を IBM の漢字体系への移行作業をやらせていただくことになっています。その他、データベースの維持管理に関係する仕事をさせていただけるよう努めていきたいと思っています。

プロジェクト成功のカギ

本誌 最後に今一度伺いますが、脱 ADABAS プロジェクトを成功裡に実現してきている秘訣を教えてください。

マロム 一口で言えば、私ども MOST の技術陣が、詳細にわたって ADABAS / NATURAL のテクノロジーと、DB2 / JAVA の最新テクノロジーの両方に精通していることです。

加えて、スパゲッティ状態にある旧来のレガシーアプリケーションを三層アーキテクチャに基づいた形で再編するメソッドロジーを持っていることにあります。この MOST 独自のリエンジニアリング・メソッドロジーを活用していることが非常に重要なポイントになっていると思います。

さらに、私どもの経験と生い立ちから、カスタマーとしての立場とサービスプロバイダーとしての両方の立場を理解した上で、本当の意味での協調性を確立する関係作りを大事にしていることも、この種のプロジェクトを成功に導くポイントだと考えています。

ちなみに、アフラック社でのプロジェクトでも、データベース品質を高めるために MOST サイドでたび重なるテストを何度も繰り返しています。これも、私どもがユーザー（カスタマー）の対場で考え、仕事をしているからだと思っています。

そして忘れてはならないのは、ユーザー企業の皆様のご理解と御支援がなければ、この種のプロジェクトは成功しないということです。今回のプロジェクトでは、CIO の福島さんはじめ、関係の皆様から力強い御支援をいただきました。最大の成功の理由だったと考えています。

特に、アフラック社のスタッフの皆さんと私どもテリアビブの技術スタッフがオンタイムでの作業の際、信頼関係のある橋渡しが実現できたことも、プロジェクト成功の最大のカギだったと思います。

本誌 ありがとうございます。（文責：在記者）

MOST テクノロジーズ社の概要紹介

レガシーシステムをモダナイズする MOST

株式会社 MOST テクノロジーズ・ジャパン
代表取締役
アビシャイ・シュクラ氏



MOST 社の概要

本誌 MOST テクノロジーズ社が設立されたのはいつですか。

シュクラ MOST テクノロジーズ社（以下：MOST）が設立されたのは 1997 年のことです。設立当初から、旧来のメインフレームシステムベースのレガシーシステムを刷新させ、今日的なニーズに合わせて最適化するソリューションを提供する専門ベンダーとしてビジネスを展開してきています。

特に、ADABAS / NATURAL といった独ソフトウェア AG 社製のプロダクトから DB2 / COBOL、あるいは NATURAL から JAVA へのコンバージョンするソリューションでは評価されています。

ユーザー企業の皆様に最小限のリスクでソリューションを提供することを誇りとしていますし、大きな実績を挙げてきております。

本誌 そうしたソリューションビジネスができる MOST 社の背景は？

シュクラ もともとはイスラエルで ADABAS、NATURAL などソフトウェア AG 社製のプロダクトを長年にわたって活用してきたユーザー企業出身の技術者と、それらを提供してきたサービスベンダーに所属し、ユーザー企業のサポートをしてきた技術者が集まってできた会社なのです。

それだけに、IBM メインフレームおよびソフトウェア AG プロダクトに関するテクノロジーについては長年の経験を持っています。それらが MOST 社に集大成され、設立当初から、最も誇れる財産となっています。

設立以来、世界中の主要なシステムインテグレーション企業と連携したビジネス展開をしてきております。と同時に、世界各地の多くのパートナー企業とも協調し、強固なチームワークをベースにした活動をしてきています。

MOST は今後とも、変化が激しいシステムテクノロジー分野で常に先駆的に対応し、リーダーシップを取るとともに、ユーザー企業の皆様のビジネス推進をサポートして参ります。

得意なソリューション分野

本誌 具体的に得意とするソリューション分野は？

シュクラ 項目的に上げますと、次のようなものがあります。

レガシーシステムの現状分析とモダナイズ化

ADABAS から DB2 移行

ADABAS から Oracle 移行

NATURAL から COBOL 移行

NATURAL から Java 移行

COBOL / ADABAS から COBOL / RDBMS への移行

3層アーキテクチャ化の実現

漢字体系のコンバージョン、

等です。こうしたソリューションを提供するため MOST 社内には、OnTarget テクノロジーという技術を保有しております。

OnTarget テクノロジーとは

本誌 OnTarget テクノロジーとは、そもそも何でしょうか。

シュクラ これが、MOST の各種ソリューションビジネスの中核をなすテクノロジーです。

OnTarget テクノロジーを保有することで MOST は、複雑なレガシーな情報システム資源の分析評価をしたり、システムの本来的あるべき姿への移行、統合的システムへの再編成、刷新 / 大改革などを実現することができます。

本誌 どのような形でユーザー企業には提供されるのですか。

シュクラ OnTarget テクノロジーは、MOST およびパートナーがサービスとして提供する MOST 独自のテクノロジーです。

OnTarget テクノロジーを活用することで、ユーザー企業の皆様には、高度な3層アーキテクチャ(3-LAYER ARCHITECTURE)に基づいた先進的なシステム環境を提供することができます。そうした優れたシステム環境ベースを社内に持つことで、優れた成果物をユーザー企業の皆様にご提供できる仕組みである事を誇りに思っています。

また、ユーザー企業の皆様はいかなる特許テクノロジーに依存する必要性もなく、弊社が完全なオープンソースコードを毎日の終業時にお届けしています。

何故「門外不出」か

本誌 何故、OnTarget テクノロジーは門外不出なのですか。

シュクラ いろいろな考え方があると思います。特にソフトウェアエンジニアリング分野でのソリューション提供の方法は様々なものがあります。一番典型的なものは、ソフトウェアプロダクトとしてのツールを提供し、そのツールをユーザー企業の皆様が修得し、活用するというものです。

しかしそれではツール修得までの時間が必要とされます。特に各種のコンバージョン作業など、納期的な制約が厳しい分野では、熟練したテクニシャンが高度なシステム環境ツールを使いこなしながら、高品質な成果物をユーザー企業の皆様に、いち早くお納めすることが望ましいと確信しているからです。

これまでの世界的規模で展開されている MOST のビジネスの特徴は、一度 MOST のテクノロジーを活用してくれたユーザー企業の皆様とは、長期に渡って継続的な関係が続いていることです。このことは、ユーザー企業の皆様はソフトウェアツールの導入が目的ではなく、最終的に納品されるソリューション成果物を望んでいるからだと考えています。それが、OnTarget テクノロジーを「門外不出」としている最大の理由になっています。

日本市場に長期に貢献

本誌 一度 MOST を活用したユーザー企業とは、継続的な関係が続いているということですが、日本市場でも同じ姿勢で臨むということでしょうか。

シュクラ そのことを第一義としたビジネス展開をしていく所存であります。と言いますのも、これまでにイスラエル本社に蓄積され、かつ体系化されてきている高度で、高品質なテクノロジーやメソドロジーをベースにした MOST のソリューションは、ユーザー企業の保有するシステム資源のライフサイクルを長期に渡って維持/サポートし、さらに進化/発展させていくものばかりだからです。

つまり、MOST テクノロジーの真価は、ユーザー企業の皆様に継続的に活用されればされるほど増加し、信頼性も高まるものだと考えるからです。

本誌 なるほど、ツール製品の販売のビジネスではなく、最終的な納品物であるソリューションの品質で勝負するということですね。

シュクラ その通りです。そのことを、ユーザーの皆様にご理解していただくためには、私どものビジネス展開も長期ビジョンに則っとなり貢献できるものでなくてはならないと考えています。

本誌 日本市場での継続的ビジネスのために考えていることは？

シュクラ 現在のところ、MOST テクノロジーズ・ジャパンには、イスラエル人のスタッフしかいませんが、近い将来には、日本人のスタッフを増やしていきたいと考えています。このたびアフラックさんでお仕事をさせていただいておりますが、同様な問題や課題に直面している多くの日本企業の皆様がおられると思います。

そうした皆様に、よりキメの細かな対応と、ご相談を受けることができる体制を一日も早く確立していきたいと考えています。と同時に、世界中の市場で MOST が基本的戦略としてきていることを、日本市場でも展開したいと考えています。

すなわち、日本市場でも外資系企業としてより信頼度を確保するため、日本における SI (システムインテグレーション) 事業者はじめ、私どもとのパートナーになっていただける企業に対して、連携や協調/協力体制を積極的に求めていく所存です。(文責：在記者)