

レガシーなシステムにあるデータをビジネスに生かす方法

メインフレームなどのレガシーシステムのことを「大きな鉄」と見立てて「Big Iron」と呼ぶことがある。そして、企業が保有するあらゆるデータを統合し、経営に生かそうという機運が高まっている今日、大きな課題となっているのが「Big Iron to Big Data」だ。

多くの大企業では今なお、顧客とのやりとりに欠かせないアプリケーションがメインフレームで稼働しており、ここで重要なデータが日々生成されている。

アプリケーションの可用性や安全性を損なうことなくデータを抽出し、分析して経営の意思決定に生かすための仕組みは必要不可欠だ。

本稿では、新旧システムをつなぎ新たな価値を創出する注目のデータ処理ソリューションベンダーの取り組みについて探る。

「Big Iron to Big Data」に何が必要か

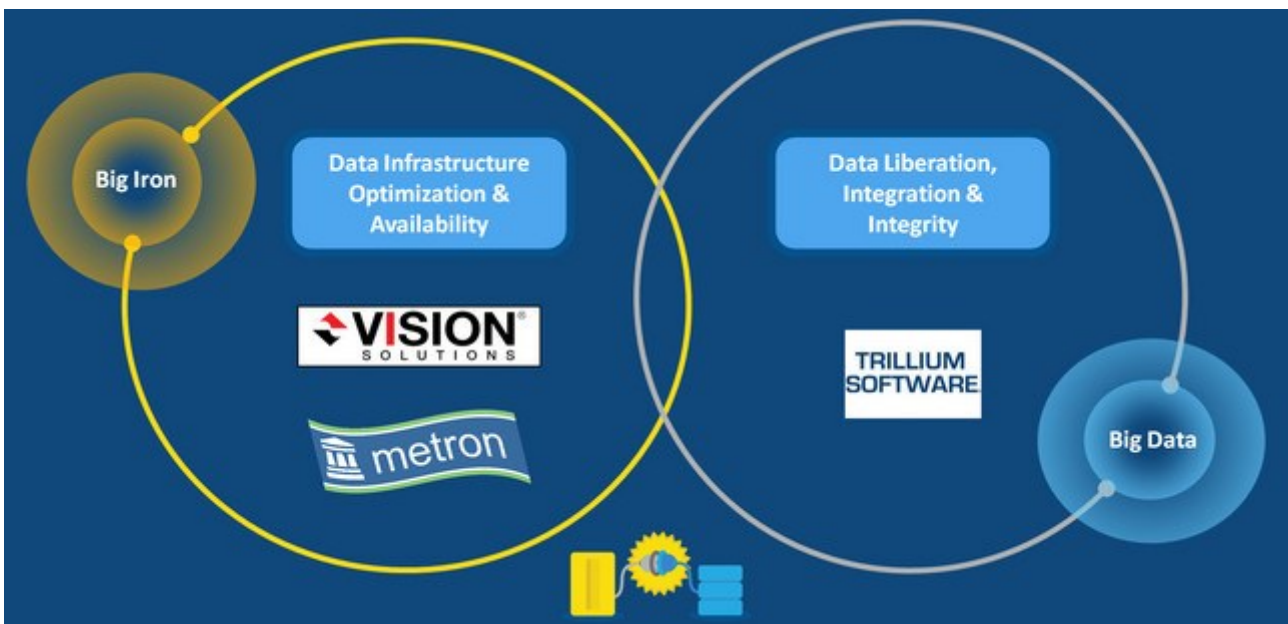
従来のデータシステムを最適化し、そこで生成されるミッションクリティカルなデータを次世代のアナリティクス環境へと移行するソリューションが今、企業に求められている。レガシーシステムのことを「大きな鉄」と見立てて「Big Iron」と呼ぶことがあるが、データ処理ソリューションベンダーのSyncsortは、「Big Iron to Big Data」の領域に注力するユニークな存在だ。

Syncsortの創業は1968年。古くはメインフレームのソート処理技術から始まり、今ではビッグデータ向けのデータ処理技術まで手掛ける。変化の激しいIT業界で長く安定して事業展開してこられたのは、同社が時代の変化に柔軟に対応し、時々の顧客の課題解決に注力してきたためだろう。

現在Syncsortは世界各国に6000社の顧客を抱え、日本にも約600社のユーザー企業が存在する。特に大企業での採用が多く、雑誌『Fortune』の選ぶ「Fortune Global 500」上位100社のうち84社が同社の顧客だという。

そのSyncsortが、ここ数年の間に自社製品の開発・拡張はもちろんのこと、企業買収も積極的に行うことで着実に事業を拡大させている。

2016年からの1年間だけ見ても、Trillium Software、Vision Solutions、Metron Technologyの3社を買収している。それぞれの買収時期は、Trillium Softwareが2016年11月、Vision Solutionsが2017年7月、Metron Technologyが同8月だ。こうした買収と本業での成長により、同社の売上は過去2年間で3倍の伸びを示している。



「Big Iron to Big Data」市場におけるSyncsortの製品群企業買収

1年で3社を買収、過去2年で売り上げは3倍に

「買収は全て、メインフレームなどを中心とするレガシーシステムからビッグデータ環境へのデータ移行時に企業が抱える課題を解決するためだ」と語るのは、Syncsort最高経営責任者（CEO）のジョシュ・ロジャース氏だ。

SyncsortではこのBig IronとBig Dataの双方に目を向けた。ロジャース氏は両社が交わる市場を有望視し、この分野に向けた次世代技術への取り組みを進めている。

「買収は全て、メインフレームなどを中心とするレガシーシステムからビッグデータ環境へのデータ移行時に企業が抱える課題を解決するためだ」と語るのは、Syncsort最高経営責任者（CEO）のジョシュ・ロジャース氏だ。

SyncsortではこのBig IronとBig Dataの双方に目を向けた。ロジャース氏は両社が交わる市場を有望視し、この分野に向けた次世代技術への取り組みを進めている。

市場調査会社Wikibonによると、メインフレームを中心としたビッグアイアン市場の規模は204億ドル。巨大な市場で安定はしているものの、成熟した市場のため成長率は高くない。一方、ビッグデータ市場の規模は80億ドルで、年平均成長率が20%と現在急成長中の市場だ。

そして、この2つの市場が交わるBig Iron to Big Data市場の規模は12億ドル。ビッグアイアンとビッグデータ双方の市場ほど規模は大きくないものの、Wikibonでは同市場の年平均成長率を25%と見ている。つまり、成長率においてはビッグデータ市場を上回っているのだ。

2016年11月に買収したTrillium Softwareは、データ品質を向上させる技術を持つ。具体的には、どのデータにどういった問題があるのか把握する機能や、データに対するルールを生成して自動的にデータの品質を向上させる機能などがある。2017年6月に買収したVision Solutionsは、IBM iプラットフォームに対する高可用性ソリューションを持つ。同社の技術は、リアルタイムでのデータレプリケーションが可能で、ダウンタイムゼロを実現するという。さらに同年8月に買収したMetron Technologyは、キャパシティー（容量）管理のソリューションを提供している。ストレージや演算機能などのリソース活用におけるルールを理解し、最適化に結び付ける。



ジョシュ・ロジャース氏

データ統制分野全般を担う企業へ

「買収は全てBig Iron to Big Data市場を支える分野。Syncsortは双方に対する専門性を持っており、データに新たな機能を与えることができる。今後もこの市場のリーダーであり続けるため、この分野でさらに投資を続ける」とロジャース氏は語る。そのためだ」と語るのは、Syncsort最高経営責任者（CEO）のジョシュ・ロジャース氏だ。

現在買収候補として注目している分野についてロジャース氏は、メタデータ管理、データ改善、マスターデータ管理など、データ統制分野全般を挙げる。「ビッグデータ環境でこれらの機能をネイティブサポートできるようにしたい」とロジャース氏。データをクラウド環境に移行する企業が増加しているため、クラウド分野にも注目しているという。さらには、機密情報を扱う顧客が多いことから、データ保護やマスキング、暗号化など、セキュリティ分野にも興味があるとしている

もちろん、自社開発にも力を入れており、Syncsortは2017年9月に2つの新製品を発表した。1つは買収したTrilliumの技術をベースとして新たに開発した新製品「Trillium Quality for Big Data」だ。これにより、これまで従来のデータウェアハウス上でしか利用できなかったTrilliumのデータ品質向上機能がビッグデータ環境でもネイティブで稼働するようになり、レガシーシステム上のデータを次世代のアナリティクス環境で活用できるようになるという。もう1つは「Ironstream Transaction Tracing」で、Webやモバイルなどさまざまなプラットフォーム上で発生したトランザクションを可視化し、メインフレームへの影響を把握できるようにしている。

ある保険会社の導入事例

すでに成果は出始めている。その1つは、自動車保険を提供する企業での事例だ。ある保険会社では、優良ドライバーの保険料を割引くサービスを提供している。そのため、対象者の自動車にIoTハードウェアを装着し、加速や停止の状態、また制限速度を守っているかなどのデータを把握。このIoTデータを「Apache Hadoop」（以下、Hadoop）のクラスタに入れ、分析結果に基づいて割引の適用を判断する。

ただし、割引適用に当たっては、IoTデータのみならず顧客の既存データも参照する必要がある。該当する顧客が既存顧客の場合、過去に事故を起こしていないか、保険を申請したかどうかも重要な判断基準となるためだ。こうしたデータは全てメインフレームに格納されているため、IoTデータとメインフレームの顧客データを統合させる必要があった。同社ではこれを1つのテクノロジーで実現するため、メインフレームアクセスインテグレーションツールの「Syncsort DMX-h」を選択した。また、メインフレーム上で変更されたデータをHadoopデータと同期する「DMX Change Data Capture」の導入も検討しているという。

日本がより重要な市場に

Syncsortでは、Big Iron to Big Dataの需要が日本でも今後拡大すると見ている。

「日本の大企業ではまだ数多くのコアアプリケーションをメインフレームなどのレガシーシステム上で稼働させている。一方で、ビッグデータ技術を活用する取り組みも、早期ではあるがトレンドになっている。今後数年でその勢いは増す」とロジャース氏は語る。日本市場はSyncsortにとってこれまで以上に重要な市場となる。過去2年で日本への投資を拡大し、日本法人を立ち上げたのも、この分野で大きなチャンスがあると見たためだ。

Syncsortの日本法人であるシンクソート・ジャパン代表の北川 晋氏は、Trillium Software、Vision Solutions、Metron Technologyの買収が「日本法人にとって幸運な出来事だった」と語る。それぞれの技術はすでに国内で長年にわたり各社のパートナー企業が提供しており、市場での認知度も高かったためだ。

「Trillium Softwareはアグレックスが、Metron Technologyはアイ・アイ・エムが、Vision Solutionsは三和コムテックとイグアズがすでに取り扱っていた。つまり、販路ができていた企業ばかり買収したことになる」と北川氏。国内においては今後、「製品ごとに主担当となるパートナー企業にはこれまで通りのビジネスを続けていただきつつ、他のパートナー企業とも協力してさまざまな製品を扱ってもらえれば」と語る。

北川氏によると、日本法人では全ての製品を国内でうまく展開できるよう体制作りを努めており、2018年春には新たなパートナープログラムを発表する考えだ。また、買収によって国内ユーザーが一気に増えたことから、SEコミュニティやカスタマーコミュニティなども充実させていきたいという構想もある。

2018年には創業50周年を迎えるSyncsort。新旧のシステムが混在する中でデータ活用を推進するミッションを負った多くの企業にとって、頼もしい「味方」になってくれるはずだ。



北川 晋氏

提供：シンクソート・ジャパン株式会社
アイティメディア営業企画／制作：キーマンズネット

2017年11月16日 キーマンズネット
“レガシーなシステムにあるデータをビジネスに生かす方法”
(<http://www.keyman.or.jp/pd/10034115/>) より転載



シンクソート・ジャパン株式会社 Syncsort Japan Inc.

〒108-0074 東京都港区高輪3-23-17 品川センタービルディング 4F

TEL : 03-6277-0775 (代表) Email : japan@syncsort.com

<http://www.syncsort.com/>