

第3回「脱メインフレーム」を切望するユーザーが メインフレームを選択する2つの理由

私どもから見て、メインフレームから他のシステムへの移行を検討されるユーザーは、次の4つのタイプに分かれます。

- 脱メインフレームの意思を強くもつユーザー
- メーカーからの製造中止通告により、止むを得ず動き出したユーザー
- コスト削減を追求するユーザー
- パフォーマンスの向上を求めるユーザー

私どもは、このそれぞれの目的・動機と環境・状況に即してシステム移行をご提案し、あるものは成約に漕ぎつけ、あるものは失注するわけですが、成約・失注の違いにかかわらず、メインフレームからの移行を検討されるお客様には2つの共通する要素があると考えています。

1つは、現在のメインフレーム・ベンダーに全幅の信頼を置いていること、もう1つはメインフレームの開発・運用の生産性や安定性、セキュリティを高く評価し、その反対に、運用工数が大きく信頼性の担保に苦勞するオープンシステムを嫌っていることです。

そこで私どもは、まずは現在のメインフレーム・ベンダーを凌駕する信頼を得ることに全力を注ぎます。100社を超えるメインフレームからの移行実績をアピールし、IBM iのアーキテクチャを解き明かす「びっくりデモ」や「移行計画セッション」などの説明会を通して知見・経験・ノウハウをたっぷりご紹介していきます。なぜなら、その案件の最大のコンペティターは現在のメインフレーム・ベンダーであることが大半だからです。

私どもの提案に納得されたお客様の移行先はIBM iが圧倒的に多く、ほかにごくわずかですがオープンシステムがあります。メインフレームからの脱却が最大のテーマなので、移行完了までの猶予期間や検証負荷を最小にすることなどを考慮して、コンバージョンによるストレートな移行を提案することがほとんどです。モダナイゼーション（現行システムの機能拡張やスクラッチによる再構築）は、次のステップとしてお話しします。

IBM iを推奨するのは、メインフレームを超える大幅な性能向上を実現でき、かつオ

ープン化も容易で、何よりもメインフレームの安心・安全に匹敵する高い信頼性を備えているからです。

一方、私どもの提案を選択されなかったお客様は、メインフレームかオープンシステムを移行先に決めています。メインフレームが約6割、オープンシステムが約4割で、ベンダー別で見ると、現行メインフレーム・ベンダーが2／3以上、残りが自社によるコンバージョンと他社ベンダーによる再構築が半々という状況です。

しかし、脱メインフレームでスタートしたのに約6割がメインフレームに決着するのはどういうことだろう、と思われるでしょう。私どもの力不足もありますが、つまりそれほどメインフレームやメインフレーム・ベンダーに対する信頼が厚いのです。ストレート・コンバージョンによるオープンシステムへの移行を選択した場合でも、最も多い委託先はメインフレーム・ベンダーとなっています。

もう1つ、メインフレームを選択する理由として多いのは時間切れです。予定した検討期間内に結論が出せずに、メインフレームからの移行を先延ばしにするのです。

こうしたケースでは、3～4年後にもう1度提案を依頼され、IBM iへの移行が決まることも少なくありません。

また、オープンシステムへの再構築を選択された場合は失敗することも多く、私どもとしては内心忸怩たる思いを抱きながら、お客様のプロジェクトの推移を見守っています。

時間切れや拙速な結論にならないよう十分な検討・検証期間を設けてください、と申し上げたい気持ちです。

まだまだお伝えしたいことがありますが、今回はこのへんで。⑮

パロース、日本IBMを経て2001年にJBCC入社。東日本営業推進本部長、理事などを歴任後、現職。IBM時代にメインフレームから他のプラットフォームへ移行させるマイグレーション手法を確立し、JBCC入社後だけでも100社以上の移行実績をもつ。メインフレーム・マイグレーション分野の第一人者。

ご存じですか?

メインフレーム・マイグレーション再考

板垣 清美氏

JBCC株式会社
さらばレガシー移行センター センター長

Transition

Conversion