

迅速なデータ統合・連携が日本企業のビジネスを変える

デロイト トーマツ コンサルティングと Boomi Japan が語る iPaaS 活用の本質

市場環境が激変しビジネスのボーダーレス化が進む昨今、日本企業にとっては、環境の変化に追従するための迅速なビジネス変革の実現が喫緊の課題となっている。しかし多くの日本企業では、レガシーと称される旧来型の IT 環境が足かせとなり、DX という号令のもとで IT 投資を行っても、本来成すべきである業務プロセスやビジネスの変革につながらないというケースが散見される。

グローバルでエンタープライズ企業の DX を支援しているデロイト トーマツ コンサルティング合同会社（以下、DTC）では、それらの課題を解決するための鍵として、ビジネス変革を実現するための迅速なデータの統合・連携を挙げる。今回、日本企業の競合となる海外企業がすでに実践しているデータ統合・連携の考え方と、そこで活用している iPaaS（Integration Platform as a Service）製品を使った迅速なビジネス変革に対応するシステム構築アプローチの有効性、さらにそれを踏まえて国内企業がこれからどう対応していくべきかについて、DTC で Cloud Division のリーダーを務める根岸弘光氏および同 Cloud & Engineering コニットのシニアスペシャリストリードである鳥居隆史氏と、Boomi Japan でパートナーアライアンスを担当する大浦譲太郎氏が語った。



登壇者

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社 執行役員 根岸弘光氏

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社 シニアスペシャリストリード 鳥居隆史氏

Boomi Japan 合同会社 パートナー & アライアンス本部 ディレクター 大浦譲太郎氏

賢く対応した欧米企業と過去を踏襲する日本企業に生じた“差”

昨今の市場背景と日本企業の現況についてお話しください。

根岸氏：現在市場では、消費者の動向が変わってきています。物売りからコト売り、売り切り型からサブスク型への変化など、お客さんの価値観や求めるものが変わってきているなかで、従来の市場でサービスを提供してきた国内の企業はそれに対応できず、今まで通りのやり方で何とかしようと苦戦しています。それに比べて、欧米企業は抜本的に思考を変え、顧客のニーズに追従できるような考え方やシステムをしっかりと整備しています。その結果、日本の市場の変動に追従できていないだけでなく、世界からも取り残されてしまっている企業が多いというのが、今の日本が置かれている状況です。

鳥居氏：システム面では、レガシーシステムのメンテナンスに人とお金がかかり過ぎているため新しい領域に予算を張れないという話がありますが、基本的には日本のシステム自

体が物凄く世界から遅れている訳ではないと認識しています。実際に従来市場で活躍してきた海外の企業も、同様の問題を抱えていますからね。日本企業と比べて何が違うかという、対応の仕方が賢い点が違うのです。

例えば、デロイトの海外顧客事例を見ると、旧来のシステムをクラウドネイティブな形へとマイグレーションしていく際、システムの部品化や標準化を検討し、いかにコストをかけずに品質を担保できるかということをちゃんと考えて開発しています。標準化した部品をいろいろ作っておけば、クラウドにリフトする、ハイブリッドクラウドにするといった場合、またはデータベースや ERP を刷新する場合においても、今後も含めて短期間で品質も確保できるシステム開発が可能になります。それに対して日本企業は、元のシステムをカスタムして作っているため部品化や標準化に対する意識が低く、時代遅れのシステムがずっと残ってしまい、結果としてそれが DX やビジネス変革の足かせとなってしまっているのです。

日本企業がマイクロサービス化・疎結合化に進めない理由

何故その状況が続いてしまっているのでしょうか。

根岸氏：複数の要因が積み重なった結果だと思えます。かつて各企業は、自社の競争力の源泉となるロジックを、お金をかけて大きな1つのシステムに落とし込みました。それらのロジックを今も必要なのかを考えずにそのままコピーする形で延命させてきたのです。一方、欧米の企業は、きちんと機能ごとに論理解析し、部品として開発し直し、ある領域のロジックが古くなったらそこだけを変えてシステムを維持するという、マイクロサービス化や疎結合化の考え方を採用することを積極的に実施しています。

ではそうすればいいと思われるでしょうが、日本企業がその形に倣おうとしても、古いシステムを分解する際に必要な仕様をまとめた文書も存在しませんし、ベテラン技術者は皆退職してしまっていて手が付けられないのです。仕様の分析を開発パートナーの Sler に頼んでも、膨大な作業が想定されるため、凄い金額の見積もりが出てきますし、今まで大規模開発を担当してきた Sler としても、それをやってシステムを機能化してしまうと将来的な事業機会を失うきっかけを作ることにもなるので、積極的にやりたいとは言いません。つまり、どこにもモチベーションが沸かない、インセンティブがないという状況になってしまっているのです。

デロイトトーマツ
コンサルティング合同会社
執行役員
根岸 弘光 氏



大浦氏：そういった日本企業のシステム開発や SI ビジネスの課題があるなかで、他にもエンジニア不足、IT 人材不足という観点もあります。何故そうなるかという、今までの開発手法を踏襲しているからです。その結果、システムやアプリケーションの部品化や標準化は、工数がかかるからできないという話になってしまうのです。

根岸氏：人材不足問題は、ユーザー企業側でも同様かもしれませんね。昔 ERP を開発していた頃はユーザー企業と一緒に要件定義に取り組んでいましたが、今はそれもパートナー任せになっています。

その結果、国内と海外ではシステムのクラウド移行や IT 活用でかなり差がついてしまっていると。

鳥居氏：DTC が海外で支援してきたお客様の例を挙げると、元々社内にはレガシーなオンプレのシステムとして SAP など大きなアプリケーションがあり、それをクラウドに移行するもしくはデータをつなげるというパターンが多くあります。あるテック企業では、手でシステム間をつないでいたために5日間かかっていたプロセスを、クラウド活用と Boomi による接続で自動化して 70% 短縮したそうです。また企業の M & A に伴いシステムやデータを統合するというニーズも多いです。例えばグローバルな航空会社の合併に伴う人事システムの統合では、30 以上のシステムを Boomi でつなぎ、求職者の応募プロセスやオンボーディングプロセスを 4.5 倍改善したそうです。このように各社とも、新しい顧客サービスを展開するためにスピード感をもって移行や統合を実現できています。

根岸氏：日本では IT 会社においてはクラウドネイティブの考え方が根付こうとしていますが、伝統産業ではクラウドを使っていると言ってもサーバーをクラウド上のデータセンターに移した程度です。二極化はしていますが、俯瞰してみると日本企業と海外企業の間で IT リテラシーにこれほどまでに差がついてしまったというのが実態です。

日本企業の上層部、特に CIO は、ビジネス変革を起点に自分達の会社がこう変革するためにどこに手を入れたらいいのかという視点で物事を考え、それを実現するためのシステムはこうだとアーキテクチャを描けるようになる必要があります。古いものを残しつつ、新しいものを開発し、それらをうまくつないで、最短で作るためにどうしたらいいのか、自分の頭で考えられるようになるべきなのです。

iPaaS でシステムを変えずにデータをつなぐ仕組みを作る

そのような状況の中で、日本企業がレガシーシステムをクラウドや最新のテクノロジーを活用して進化させ、グローバルでのビジネス変革に追従していくためにはどうしたらいいのでしょうか。

鳥居氏：ビジネス変革を妨げる国内企業のシステム面での要因としては、「オンプレミスなシステムが残っているため、業務がクラウドとオンプレで分断されている」、「クラウド利用を個々のシステムで別々に行っており、サイロ化している」、「ビジネス変革を実現する視点で考えられていない」という3つの問題があります。そしてその際にアーキテクチャの面でポイントになるのが、「データ」です。そもそもシステムをたくさん抱えているという状況は、海外企業も同じです。その際にシステムごとに同じようなデータを持っていることが多く、そこでまずは各所のデータを統合してマスターデータ化していく作業が必要になるのですが、その際に有効な仕組みが iPaaS です。

レガシーの IT 環境をシステムとして見た場合、各々のシステムは必要な役割を果たしているために代えがたいものであるように見えます。そこをデータの観点で見ると、実はそれこそが DX の本質ともいえるのですが、ゴールデンデータやマスターデータとして一か所に集めることができれば良い訳です。それによって様々なデータ分析ができるようになり、AI も有効に機能します。

Boomi Japan 合同会社
パートナー&アライアンス
本部 ディレクター
大浦 謙太郎 氏



根岸氏：現状の日本企業がデータ分析に着手する際には、サイロ化された複数のシステムで管理している在庫データの中でどれを正にするか、バラバラのコードをどう統一するかという部分から始めることとなります。そのような現状を鑑みると、iPaaS でデータの統合やシステムの統合を促していくことが重要なファクターだと考えられます。そして、iPaaS の活用を勧めるもう一つの重要な要素が、スピード感です。

日本ではオンプレのシステムをマイクロサービス化するのは難しいと話しましたが、それであればいかにデータを活用していくかに舵を切れればいいのです。事業環境が変わっていく中で、部品化されたクラウドネイティブな新しいシステムを開発できたとしても、完成が3年後では意味がありません。iPaaS という新しい仕組みを使えば、早く簡単にデータ連携はできます。最終的にはマイグレーションが必要かもしれませんが、最初から完璧に開発しきることを考えるのではなく、連携から小さく始めて、うまくいきそうであればしっかりとシステムを作ればいいのです。それを実現するために iPaaS はとても便利なのです。

iPaaS の具体的な活用シーンと Boomi のメリット

具体的に iPaaS が果たす機能的な役割と、それが昨今のシステム開発にどう有効なのかを教えてください。

鳥居氏：まず iPaaS の活用シーンという観点では、「オンプレのレガシーシステムとクラウドの連携」、「複数の SaaS ソリューションとの連携」、「複数 SaaS ソリューションの統合」という3つの局面が挙げられます。

根岸氏：今は新しいビジネスモデルを作ったときに、1つの SaaS ソリューションで何かを実現できるということはありません。サブスクリプションビジネスを例にとると、顧客接点管理、契約・従量課金管理、支払管理等といった様々なファンクションが必要になります。これらを一つのソリューションで実現するのではなく、ファンクションごとに優れた機能を用いて、それらをつなぎ合わせて実現します。将来的には、特定のファンクションで技術革新があったらそこだけを取り換えていけばいい。つまりサービス指向アーキテクチャ (SOA) のような考え方ですね。その際システムとデータを連携させるためのハブとして、iPaaS が機能します。

鳥居氏：業務やビジネスを改革していく際には各種クラウドサービスだけでなく、基幹システムとデータをつないでいくことも必要です。その際に Boomi では、主要なシステムや SaaS と接続するためのコネクタという仕組みが用意されているので、さらに開発を効率化できます。DTC でも海外でたくさんの導入実績があり、これまでサービス提供をしてきた中で得たナレッジと、グローバルで標準化した Boomi の API アセットが揃っているため、元々 Boomi が用意しているものと組みあわせて迅速に展開できる体制が整っています。

大浦氏：デロイト様はここ数年、グローバルで当社のパートナーアワードを連続で受賞されています。さらに開発リソースの面でも、グローバルで 600 人以上の認定エンジニアを擁し、導入コンサル領域だけでなく、開発から運用まで幅広くご対応いただいています。

根岸氏：日本市場において DTC は、アドバイザー専門の会社という印象が強いですが、実際にグループとしてはそのような実績があります。日本でも、今年からグループのリソースを活用して開発から運用までお客様の IT ライフサイクル全般を支援していくように体制を強化したところで、その点でも Boomi のソリューションは、これまでお話ししたような日本企業が抱えるシステム面での課題を鑑みても、訴求しやすいソリューションであると捉えています。

レガシー環境を進化させるために適した機能とライセンス体系

市場には iPaaS は複数のサービスが存在します。実績以外で、DTC が Boomi を評価するポイントはどこでしょうか。

鳥居氏：まず、接続先数課金というライセンス体系が挙げられます。我々がご支援するエンタープライズ企業は、日本でサービス展開した後に北米、欧州へとスケールしていくケースが多いのですが、課金面で他社のサービスは最初は良くて、どんどん利用料金が跳ね上がってしまうこともあります。その点 Boomi は、実行環境から接続する接続先数で価格設定されており、実際に課金も増えにくい仕組みになっているため、導入する際にコスト計算がしやすいのです。新しいビジネスモデルを実現する機能としてもスモールスタートがしやすいし、費用が読みやすい。またツールや SDK もクラウドベースで提供されているので、初期投資が少なく済むというメリットもあります。



デロイトトーマツ
コンサルティング合同会社
シニアスペシャリストリード
鳥居 隆史 氏

「部品化やデータの統合なんてお金がかかって無理だ」と思い込んでいた日本企業に響くポイントが備わっていると。

大浦氏：お二人が最初に仰っていた通り、接続に関するノウハウが部品化されたり、再利用していったりする仕組みを簡単に実現できる事が iPaaS というプラットフォームを使用する中で重要なポイントになってきます。その中で Boomi はクラウドネイティブに設計されており、プロセスやデータの連携をブラウザの画面上でアイコンをつなげていくだけで、簡単に前述の要件を満たしながら接続プロセスを作成することができます。短いトレーニング期間で使い方を覚えることができるので内製化もしやすく、後々データの流れやどうやって作られているかもわかる仕組みなので、ブラックボックス化も防ぐことができます。DTC のようなパートナー企業がお客様の問題解決に Boomi を活用していくことで、日本企業のモダナイゼーションが加速すると考えています。

両社で今後日本の市場に対してどのような展開を考えているのか、メッセージをお願いします。

根岸氏：エンタープライズユーザーには、「まずは始めてみましょう」と申し上げたいですね。失敗を恐れず、咎めず。うまくいかないと思ったらちゃんと反省して顧みればいいのですから。“現状をもっと良くしていく”というプロセスを、Boomi を使ってうまく実装しましょう。我々は Boomi をデータのインテグレーションだけでなく、業務改革にも踏み込んでいけるツールだと捉えているので、そこまでを支援していきたいですね。

鳥居氏：今回あまり触れていなかった部分を最後にお伝えしたいのですが、時間はコストです。ビジネス変革にかかる時間のほかにも、システム間接続にかかる時間、インテグレー

ション時間、開発する時間を全部含めどれだけ短くするか。そこはもっと突き詰めて狙って取り組んでいく必要があります。そのためのツールとして、Boomiはフィットする部分が大いのです。現状のアーキテクチャを採用したシステムを使い続けるにあたって、キャッシュは出ていってはいませんが、実際は大きなコストがかかっています。その課題の解決を目指していきましょう。

大浦氏： パートナーシップに関してお話ししますと、DTC様はお客様により近い部分で課題解決に取り組んでいただける存在だと思っています。Boomiを活用することで日本企業が抱える課題を迅速に解決できるように、密に連携してビジネスを進めていきたいですね。グローバルのみならず、日本でも正式なパートナー契約を締結しましたので、これからのCo-Sell活動が今まで以上に広がっていくことを期待しています。



※本記事は2022年9月22日に実施したデロイト トーマツ コンサルティング合同会社とBoomi Japan 合同会社との対談を再録したものです。コンテンツ企画 / 執筆 / 制作 朝日インタラクティブ株式会社

boomi

お問い合わせ

Boomi Japan 合同会社

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-2-1 Otemachi One タワー6階

Email: apj@boomi.com URL: <https://boomi.com/ja/>

©2022 Boomi LP. Boomi、「B」ロゴ、Boomiverse、AtomSphereは、BoomiLP またはその関連会社の商標です。全著作権所有。その他の名前またはマークは、それぞれの所有者の商標である可能性があります。