



日本アイ・ビー・エム株式会社 専務執行役員

川原 均氏

語

Hitoshi Kawahara

金融

かわはら ひとし

Profile

1982年日本アイ・ビー・エム入社。96年ソリューション営業部長。99年米国IBMに出向し、保険業界のマーケティング担当。その後、e-コマース営業部長等を経て、2002年理事就任。2004年アイ・ビー・エム・アジア・パシフィック・サービス株式会社に出向しソフトウェアグループでデータベース製造責任者に就任。2006年執行役員に就任。2010年1月より現職。ソフトウェア事業担当。

世界最大手のIT企業であるとともに、金融産業からの収入も世界第1位を続けるIBM。IT活用について、米欧アジアの国々と比較して、日本は低位にとどまっているという報告が見受けら

Financial Information Technology Focus

オープンプラットフォームへの戦略転換

楠 昨年、ロンドンで、IBMのFinancial Frameworkのプレゼンを聞きました。金融業界で、IBMが、OracleやTIBCOといったミドルウェアベンダーと真っ向からぶつかっていくソフトウェアビジネスのフレームワークといえますか製品戦略であると感じました。

海外でのFinancial Frameworkの普及度合いはいかがですか？

川原 まず、IBMがFinancial Frameworkの提供を始めた背景についてお話したいと思います。

1990年代、IBMは非常に厳しい経営環境の時代を迎えました。赤字の理由についていろいろ突き詰めた結果、垂直統合や自前主義に加え、テクノロジーに関して見誤ったところがあるという結論に達しました。

そこで、垂直統合や自前主義から脱却し、モジュール化、分散、フレームワーク化に大きく舵を切り

ました。オープンプラットフォームベースで、ソリューションをご提供する。IBM自身がいいサービスや製品を持っていたら、それをご提供し、個別分野で優れたソリューションを持っているパートナーがいれば、協業して、お客様に価値を届けるという方針に転換しました。そういう形でないとならばIBMは生き残れないだろうと判断しました。

もともとは、1990年代後半ぐらいから、保険分野においてInsurance Application Architectureと呼ぶフレームワークを持っていました。それを、開発というフレームワークだけではなくてソフトとうまく結びつけることによって、より標準的にお客様に使っていただく。その上でソフトウェア資産を再利用できるように整理整頓して発表したのが、11分野のIndustry Frameworkです。その中の一つに金融があります。

先行しているのは、通信系や社会インフラ系です。例えば通信系ですと、あるアフリカの電話会社が、

携帯電話会社を立ち上げる時に、Industry Frameworkを使って、非常に短期間で企業システムをつくった、という実績があります。

金融に関しても、欧米の証券会社、銀行に実例が出始めています。

当初の予想に反して、BRICsといった新興勢力の人たちが新しくビジネスを起こそうとするときに、このフレームワークを積極的に採用しています。

楠 ロンドンでお聞きした話は、どちらかというと、WebSphereの名前が中心に出てくるフレームワークで、ミドルウェアに近いという印象を持ちました。

日本で発表されたBanking Industry Frameworkは、欧米でのコンセプトとは若干異なっていて、もう少し業務アプリケーション寄りのマーケティングに取り組んでおられるように見えます。

川原 フレームワークでも幾つかレイヤーがあり、WebSphereを中心にしたものは、どちらかというと基

らう 楠 真

対談

Shin Kusunoki



れる中、日本IBMはどのような戦略をとっているのでしょうか。グローバル企業ならではの視点から、日本企業のIT活用について、ソフトウェア事業を担当する川原氏に語っていただいた。

くすのき しん

Profile

1983年野村総合研究所入社。旧鎌倉研究本部にてIT企業に対するコンサルティングに従事。その後システム商品事業部、金融情報サービス部などで新規事業プロジェクトを担当。インターネットソリューション事業部、企画部などを経て、2003年に執行役員。2009年に常務執行役員。現在、金融ITイノベーション事業本部長兼金融・資産運用ソリューション事業本部長。

盤となるフレームワークです。結局はデータのやりとりになりますのでWebSphere系が中心になります。

Banking Industry Frameworkは、その上に乗っかるアプリケーションのレイヤーになります。その中核として、IBMのソフトウェアソリューションであるCognosとかSPSS、ルールエンジンのILOGを活用してもらったり、その周辺のウェブマーケティングであればUnicaとかCoremetricsといった新しいソリューションを使えるように構築しています。

楠 NRIでも幾つか製品の評価をやらせていただいています。

オープンプラットフォームという考え方を感ずることができ、とっつきやすさがあると思っています。

一方で、競合他社がパートナーにもなりうるわけですが、そのあたりはいかがですか？

川原 おっしゃる通り、オープンプラットフォームですので、ソフトウ

エアはどのサービスベンダーとも協業できます。

IBM全体として見ると、日本のコンピューターメーカーは競合他社である一方、ハードウェア・ソフトウェアというテクノロジーについては、お客様でありパートナーでもあります。私にとっては、日参する最大のお客様ということでお付き合いさせていただいています。

楠 オープンプラットフォームへの方向転換が非常にうまく機能しているということですね。

川原 オープンプラットフォームに舵を切ったことによるメリットは3つあります。1つ目は、お客様に安心感を持っていただけること。例えば、IBM以外にもいろいろ選択肢があるほか、IBMでも将来的に大丈夫だという安心感。2つ目は、エコシステムをつくりやすいこと。3つ目は、IBMが買収した企業の製品との親和性が高いことです。

この間ある方と、経済産業省が出した「産業構造ビジョン2010」につい

てお話ししていて、日本の経済と非常に似ているな、と感じました。そこに書かれていたのは、日本の失われた10年、15年は、垂直統合、自前主義だったからだということです。それによって、高度なレベルの擦り合わせに時間とお金をかけて、非常に高価なものをワン・アンド・オンリーで提供した。その間にグローバルは何をやっていたかという、モジュール化、標準化を進めた。そして、あるプラットフォームの上でいいものを自由に採用して、経済効率を高めて、マーケットを広げていた。そういった社会の変動に日本は遅れをとってしまった、ということです。

IBMはそれを90年代前半ぐらいから取り入れてやってきましたので、結果的には世界の大きな潮流に対して少しはリードできたのではないかと、と思っています。

では次に日本は何をやるべきかという、ITでいえば、SOA^(注)化を含めたプラットフォームの標準化です。それを日本のお客様だけではな



く海外のお客様にも提供していくことで、生き残る道があるのではないかと思います。

楠 SOAが言われ始めて、そろそろ10年ぐらいたちます。コンセプトとして賛同されても、なかなか実際のアプリケーションフレームワークとして定着するのに時間がかかったと思います。そういう意味では、今回の御社のFinancial Frameworkもそうですが、ようやく、SOAがアプリケーションフレームワークの中核としてのポジションを得てきたなと実感します。

川原 ありがとうございます。

日本でも、幾つかの代表的な産業界でちゃんとした事例が出てくれば安心できます。

1つ目は、やはり金融です。日本の根幹は金融にありますし、金融機関がこれだけ統合あるいは事業変革していく中で、SOAなくして効率的なトランスフォーメーションはできないと思っています。金融機関の新しい潮流は、間違いなくSOAを必要としています。2つ目は、産業界です。電機、自動車という根幹を成す産業界の設計・ものづくりが本当にSOAになるのかどうか。3つ目は物流です。企業間の物流においてITシステムを組むときに、SOA的なデザインできているかどうかです。最後に、官公庁です。日本のITの大きな部

分は官公庁が担っています。官公庁が一品一様で1つずつつくって、かつ仕様が違うのは、税金を払う身になると無駄に見えます。ここにSOAを活用し、クラウド技術を活用する。

この4つが本当にできてきたら、日本もIT先進国になるのではないかと思います。

楠 真っ先に金融とおっしゃっていただいた順番からすると、NRIも自社のサービスをSOA化していこうということで、T-MONOLIXというサービスを立ち上げます。

川原 T-MONOLIXはSOAベースでつくるということで、グローバルポータビリティが非常に高いのではないかと思います。IBMのIndustry Frameworkも、グローバルポータビリティを高くするためのツールですので、うまく重ねて活用していただくと相乗効果が出ると思います。

NRIのような先頭を走るソリューションプロバイダーがSOAを実施していくことは、ビジネスの成功以上に、IT業界の中でのNRIの位置づけを明確にしますし、その後続く人たちにも勇気を与えたいと思います。

Financial Information Technology Focus

IBMのM&A戦略

楠 IBMの製品群には、CognosやSPSSなど、買収した会社のソフトウェアが連なっています。それをフレームワークという形できちっと機能させていくのはご苦労が多いと思います。

川原 IBMには、Global Technology Outlook (GTO) と称するプログラムがあり、5年、10年先の市場がど

うなるかを研究しています。毎年5つか6つぐらいのテーマを決めて、その中で、社会がどうなるか、テクノロジーがどうなるかという背骨をつくります。その背骨に合わせて、どこにビジネスマーケットがあるんだろう、あるいはつくれるだろう、ということを考えます。そして、可能性があると判断したマーケットに対して、自分達の時間を買うためにM&Aをやっていきます。ですから、買収先に意外感はないです。

例えばCognosやSPSSなどの買収も、GTOから出発しています。私が最初にそういう課題をGTOで見たのは2003年です。9.11事件以来、いろんなところに遍在するリスクを、どうやったらデータ分析できるかという研究を行いました。データの在り方やデータの多様性、それらの分析によってどのようなメリットが得られるかを追いかけてきました。

その結果、Business Analytics and Optimizationという分野が、市場もあるし、テクノロジー的にも推していけると判断し、Cognosなどの買収を重ねて、IBMの製品群に加えていきました。

クラウドもそうです。2006年くらいから注目されるようになりましたが、その前から予測していましたが、その前から予測していましたが、Tivoliを含めて製品群を充実できました。ですから、仮想化だけではなくてプロビジョニングまで製品を広げたり、Cast Iron Systemsを買収して、いわゆるハイブリッドクラウドに進出していったことは、もともと路線が引かれていたといえます。

ですから、買収して困った、ということはありません。

楠 機能の重複とかインターフェースの不調といったことは山ほど起こりそうですね。

川原 それはあります（笑）。

製品の機能が重複することについては、ある程度許容していきませんが、重複することによって混乱を招くものもあります。混乱を招く場合には、2〜3年というスパンで製品を統合していきます。それができないと、お客様もサービスプロバイダーもついてきてはいただけません。

楠 私はミドルウェアのところに関心があるんですが、結構それなりのITリテラシーがあるユーザーでないと触れないものが多いと思います。日本に持ってくるときの苦労は何かですか。

川原 例えば、毎年行われる『日経コンピュータ』の製品評価分析と、欧米で行われているアナリストによる製品評価を比べると、日本のお客様が望む分野が欧米とは異なっていることが分かります。日本のお客様は、導入しやすい、運用が容易、コストが安い、トラブらない、という順番です。欧米や中国のお客様は、機能性や先進性に対するニーズが高いです。機能性や先進性を求めると、どうしても、お客様に対する要求も多くなります。

楠 日本の傾向として、機能を使いこなせていないように思います。

川原 確かに、100の機能があっても、その中の70を使っているお客様はほとんどいません。日本の場合、本当に限られた機能しか使わないケースが多いんです。その代わり、その限られた機能に対して、大量でかつ高速な処理を要求してきます。ですか

ら、トラブルの内容も日本と欧米では違っていて、日本ではパフォーマンスが下がるというケースが多いですね。

例えばアメリカでは、新機能が出るたびに、彼らは買うんです。常にその新しい機能をベースに次のアプリケーションに発展させています。

NRIなどのソリューションプロバイダーの方々が新しい使い方をどんどん開拓して皆さんに事例を示していただくと、非常に心強いし、ありがたいです。

以前、楠さんとCognosの使い方の方の話をしたことがあります。Cognosは一般的には分析ツール、OLTPツールとして考えられています。しかし、御社は「レポートツールとして、価値がある」とおっしゃったんです。「Cognosを本当に分かってくれているパートナーがここにいる」と、正直思いました。

Financial Information Technology Focus
震災に対する支援

楠 3月に発生した震災で、外資系ベンダーの中には、SEや営業担当が国外に待避したという話を多く聞きました。

川原 日本IBMは総勢1万6,000人の社員がいて、グループ企業を入れると2万5,000人います。

大半が日本人ということもありますが、地震が起きた時に数百人という社員がお客様のところに駆けつけました。これはIBMの財産ですし、「IBM」の前に「日本」が付いているということを意識しました。

一方、グローバル企業らしい対策をとることができるのも強みです。

地震が起きてから1週間ぐらいは、日本の社員が走り回りました。今は、日本の復興についてグローバルベースで考えています。例えば、ハリケーン・カトリーナですとか、ヨーロッパの昨年の気候変動から多くのノウハウを得たチームがいます。復興プランを作成するにあたって、彼らから得た知見をどのように日本に適用できるかを検討しています。

東北地方のIBMのお客様は1,000社を超えます。何に困っているかという報告を受けて、それに対して誰が何をやるかを決めて対応しています。お客様に助けられてきた企業ですので、お客様に恩返しする企業でありたいと思います。

また、ITが社会の基盤になっていることの責任を全うしたいと考えています。

楠 NRIもインフラを担う企業として、私たちのサービスを平常に保つことを通して、日本を普通の日々に戻すことに貢献したいと考えています。

本日はありがとうございました。
 （文中敬称略）

（注）サービス指向アーキテクチャ（Service Oriented Architecture）。大規模なシステムを「サービス」の集まりとして構築する設計手法。

