



## 綿密なコミュニケーションにより、 基幹系システムの再構築と並行して短期間でのマイグレーションを遂行

ソフトバンクテレコム株式会社(以下、ソフトバンクテレコム)は、2000年からオープン系と汎用機の双方で稼働していた「JANUS」(顧客管理や課金・請求を行う大規模システム)を24カ月という短期間で全面オープン化し、2012年5月に問題なく稼働しました。

今回、「JANUS」再構築プロジェクトの一部について当社のレガシー再生ソリューションによる汎用機からのストレート移行を実施し、工期の短縮化<sup>\*1</sup> および移行後のメンテナンス性の向上を実現しました。

プロジェクトを担当された天野様と坂田様に、「JANUS」のシステム再構築の経緯とプロジェクトを成功させた秘訣について伺います。

\*1 マイグレーション: COBOL1.1メガステップおよびシステムリソースを約7カ月で移行

### 天野 浩様

(情報システム本部 テレコムシステム統括部 担当部長)  
御社のSEには、一緒にプログラムの中身を見てもらい、問題が発生したら類似の問題を一律で直すことができました。プログラムの調査ができる、というのが非常に助かりました。



### 坂田 貴広様

(情報システム本部 テレコムシステム統括部)  
多い時は週2~3回もワーキングをやって、コミュニケーションを密にすることで、懸案をスピーディーにつぶしていました。



#### マイグレーションを検討した経緯

グループ会社全体での基幹系システム見直しにあたり、汎用機に残った独自部分もオープン化

► マイグレーションを行うことになったきっかけを教えてください。  
今回再構築を行った「JANUS」は、オープン系システムと汎用機システムの組み合わせで2000年から稼働していましたが、かなり時間が経過していることもあり、システムが肥大化していました。ソフトバンクグループ通信3社(ソフトバンクテレコム、ソフトバンクモバイル株式会社(以下、ソフトバンクモバイル)、ソフトバンクBB株式会社)のシステム全体最適化に合わせて、3社共通部分のシステムについては、先行していたソフトバンクモバイルの新しい基幹系システム「統合CC&B(カスタマー・ケア&ビリング)」を流用して構築することにしたのですが、調査を行ってみると、どうしても流用できない機能の存在があることが分かりました。この機能を熟知しているメンバーが少ない状況で、短期間でかつ、標準化された技術での再構築が求められていたので、マイグレーションを適用しようということになったわけです。

► マイグレーションに対して不安に思われたことはありましたか?  
仕様を決めてから作り込みを行う、いわゆるウォーターフォール型の開発経験は豊富でしたが、マイグレーションは経験がありませんでした。ですから、どのようにマイグレーションを進めるのかというプロセスが分からず不安がありましたね。資産のボリュームも多かった上、プログラムはスパゲティ型になってしまっているという状況でしたから。その中でも特に不安だったことは、機能がブラックボックスのため、どのようなテストをすればよいかわからないという点です。

#### 選定の理由

汎用機に強く、マイグレーションの実績が豊富

► そのような不安をお持ちの中、マイグレーションパートナーとして当社を選定いただいた理由は何でしょうか。  
汎用機の資産であることと、工期が短かったので、汎用機をよく知っている会社でないと無理だと思っていました。また、マイグレーションの実績が豊富にあることですね。その2点をかんがみて、御社にお願いすることにしました。



(次紙に続く)

### マイグレーション時のエピソード

## 御社とともに知恵を出し合い、問題を解決していくことができ、スムーズなマイグレーションができた

### ▶当社のマイグレーションのプロセスについてはどのように感じましたか？

御社から提案された手順に沿って、さらには事前に全工程におけるお互いの役割分担を認識し合った上でマイグレーションを実施しましたが、行っていることは正しいなという安心感がありました。結合テストまでのプロセスは、まずサンプルでパイロット試験を行い、そこで検証された方式に従いツールを作成し、変換を行ったら業務確認テストを行うというプロセスで進みました。私たちはマイグレーションの肝であるプロセスを端折るつもりはありませんでした。その結果、総合試験以降大きな障害もなくマイグレーションが成功したと感じます。御社に頼んで良かったと正直に思っています。

### ▶機能がブラックボックスだったということで、その分析は大変だったのではないでしょうか？

機能が明確でない状態でテストするというのは初めてだったので、一番苦労しましたね。御社のSEにプログラムの調査をしてもらったのは、とても助かりました。御社のマイグレーションはとても品質が良くほとんど不具合が無かったのですが、元々の潜在バグや業務不具合が発生しました。その際も、プログラムの中身を見て一緒に分析してもらったことで、一つ問題が発生した場合に類似の問題を横並びで調査してくれて、一律に直すことができたので、スムーズに移行できたと思います。

### ▶短い工期で行われたとのことです、どのフェーズを短縮されたのですか？

総合試験をどうにか効率的にできないかということで、一緒に検討しましたね。御社から提示された標準スケジュールでは6ヵ月程度必要ということだったのですが、過去に御社とマイグレーションを行ったユーザーのテスト担当者を紹介・同席してくれて、期間を短くするにはどうしたらよいかを一緒に検討し、半分の3ヵ月にすることができました。

### ▶具体的にはどのような工夫をされたのでしょうか？

例えば、テストを効率的に行うことができるよう「クロスチェックツール」という、新旧システムで同じデータを流した時に単純に比較するツールを作成したこと、検証作業を効率化しました。

### お客さまメモ

**SoftBank**  
ソフトバンクテレコム株式会社

20年以上の実績を背景に、固定電話サービス、データ伝送・専用線サービスなど高品質で安定性の高い通信サービスを提供し続けています。ソフトバンクグループで通信事業を展開するソフトバンクモバイル株式会社、ソフトバンクBB株式会社とのシナジーを生かした価値あるサービスの提供を通じて、お客さまの課題解決や新しいワークスタイル、ライフスタイルの創造をめざしています。

ソフトバンクテレコム株式会社 サービスサイト <http://tm.softbank.jp/>

### 商標に関する表示

- 記載されている会社名、製品名、商品名は、各社の商標または登録商標です。

※ 株式会社 日立公共システム(日立公共システムエンジニアリング株式会社)は2018年4月より、株式会社 日立社会情報サービスに社名を変更しました。

※ 「レガシーシステム再生ソリューション」は、「マイグレーションサービス」に名称を変更しました。

※ 本カタログの内容は、2025年6月現在のものです。

※ 本事例に記載の内容はインタビュー当時のものであり、現在と異なる場合があります。

※ 製品仕様は改良のため予告なく変更することがあります。ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。

※ 本製品を輸出される場合には、「外国為替及び外国貿易法」の規制ならびに米国輸出管理規制など外国の輸出関連法規をご確認の上、必要な手続きをお取りください。

なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。

## 株式会社 日立社会情報サービス

<https://www.hitachi-sis.co.jp/>

また、テスト環境についても、実際の本番環境と全く同等の実機を準備することで、テストにかける労力を軽減することができました。これも御社と私たちがお互いに知恵を出し合った結果です。

### ▶マイグレーションの品質はいかがでしたか？

先にも述べましたが、業務確認テストを始めてみて、品質は驚くほど良かった\*2ですね。御社のSEからは総合試験の最初は多少不具合が出るはずだ(最初の数日は同件不具合が数十件出る場合もある)と説明を受けていたのですが、想定していた件数を大幅に下回りました。私たちと御社とのコミュニケーションを密にして、懸案が出たらどんどんつぶすようにしたり、テストに本番機を利用したりといったお互いの工夫も効果的だったのだと思います。カットオーバーしてから4ヵ月が経過しましたが、マイグレーションした部分での不具合は今なおないです。

\*2 業務確認テストでの不具合:0.01件／キロステップ

### マイグレーション成功のポイント

## ベンダーとの綿密なコミュニケーション構築が成功の秘訣

### ▶マイグレーションを終えて、成功させるための最大のポイントは何でしょうか？

やはり、私たちと御社とのコミュニケーション構築だと思います。多い時は、週に2~3回も行き来しながら会議を行いました。工期も短かったので、どんどん会話しながら進めていかないと間に合わなかったということもあります。お互いの作業場所が近かったことも幸いしました。

また、今回、資産の棚卸はマイグレーション担当である御社にお願いするのが通常であるところを、自分たちで積極的に行うようにして資産のボリュームを最小限に絞ったり、全工程を通して丸投げにせず一緒に考えて作業させてもらうようにしたりしました。

マイグレーションにあたり、ベンダー任せにせず「自分たちが第一人称になって引っ張っていく」というスローガンを掲げたのですが、その姿勢は大事ではないかと思います。

[ 2011 年 9 月取材 ]



### 当社プロジェクトメンバーの紹介

システム再生ソリューション部 SE

藤村 晃(部長) \*写真中央上  
山岸 修(主任技師) \*写真上左から2番目  
松澤 拓郎(主任) \*写真上右から2番目

営業

小林 一隆(営業第1部 部長代理) \*写真左上  
大野 徹之(営業第3部 主任) \*写真右上