

ASP・SaaSの最新動向

～3つの軸からSaaSの今後を読む～

田口 潤

インプレスR&D編集局長
兼 IT Leadersプロジェクトリーダー
(前・日経コンピュータ編集長)

アジェンダ

- **盛り上がるASP/SaaS**
 - 外資と先進企業がリード役
- **おっかなびっくりの日本ベンダー**
 - ビジネスモデル革新は可能か
- **SaaSのアキレス腱は何か？**
 - ベンダーにとって
- **SaaSへのシフトは進むのか**

考えていただきたいこと

- **2000年代前半のASPブームをどう捉えていますか？**
- **ASPとSaaSの違いは何でしょうか？**
- **情報技術は今後、どのように進化していくのでしょうか？**
- **ユーザー企業にとって必須の情報化要件があるとするれば、それは何でしょうか？**
- **従業員100人以下の中小企業の情報化はどうあるべきでしょうか？**

盛り上がるASP/SaaS
外資と先進企業がリード役

2007年、SaaS関連の主な出来事

- **日本郵政、Salesforceの全面採用を決定(4月)**
- **総務省、ASP・SaaS普及促進協議会を旗揚げ(4月)**
- **経産省、中小企業向けSaaS基盤構築へ(9月)**
- **SaaSの事業化を目指す団体が始動(上期)**
- **NTT、KDDIなど大手ベンダーがSaaS進出を表明(2007年に相次ぐ)**
- **米Netsuiteが上場。赤字にもかかわらず、当初見込みの倍に相当する1億8540万ドル(200億円超)を調達(12月)**

2008年もSaaSへの動きは加速

- **2月、キヤノンMJ、salesforceで営業支援システム刷新。年内に4000人が利用へ。複合機とも連動**
- **2月～3月に富士通、NEC、日本ユニシスなどがSaaS参入を正式表明**
- **3月、マイクロソフト、dynamicCRMをSaaSで提供へ**
- **3月、NTTがNGNサービスを提供開始。法人需要開拓の柱としてSaaSを位置付け**
- **3月、PCA、主力の会計ソフトをSaaSで――5月から提供開始。中小向けで1万ユーザー目標**
- **4月、弥生、主力のパッケージソフトと関連する経費精算などの機能をSaaSで提供すると発表。「事業の主軸をサースに移す」と新社長の岡本浩一郎氏**
- **6月、日本ユニシスがSaaS事業展開を発表。きっとASP社や日本HP、シスコとネットアップなどと協業**

SaaSにシフトする海外の大手ITベンダー

• アドビシステムズ

- 「ローカルのデスクトップやサーバーで動作する伝統的なソフトウェアよりも、SaaSの方が明らかに優れている。従来のパッケージ・ソフトに比べてはるかに速いスピードで、顧客にソフトを届けることができる。すべての自社製品をSaaSとして提供する計画だ」(米アドビシステムズでチーフ・ソフトウェア・アーキテクトを務めるケビン・リンチ氏)
 - 文書ファイルの共有サービス「Share」
 - Webワークフロの「Buzzword」を買収
 - SaaSの新たなユーザーインターフェース技術「AIR」を開発

• マイクロソフト

- Office Liveプラットフォーム、ホステッドExchangeサービス、Dynamics CRMオンライン・パッケージ

IBM、SAP、OracleなどもSaaSへ

- **IBMとSAPが提携、SAP CRMを提供へ**
- **Oracle、Siebel on Demandを本格展開**
 - 日本では日立コンサルティングなどと提携
- **米Dell、SaaSに意欲**
 - テスクトップマネジメント(セキュリティやアップグレードなど)のEverdreamを買収(2007年11月)
 - DELLがSalesforceを15,000ライセンス契約
- **その他のネット企業、つまりGoogleやAmazonなどが様々なサービスを開始**

米国では多彩なサービスが登場

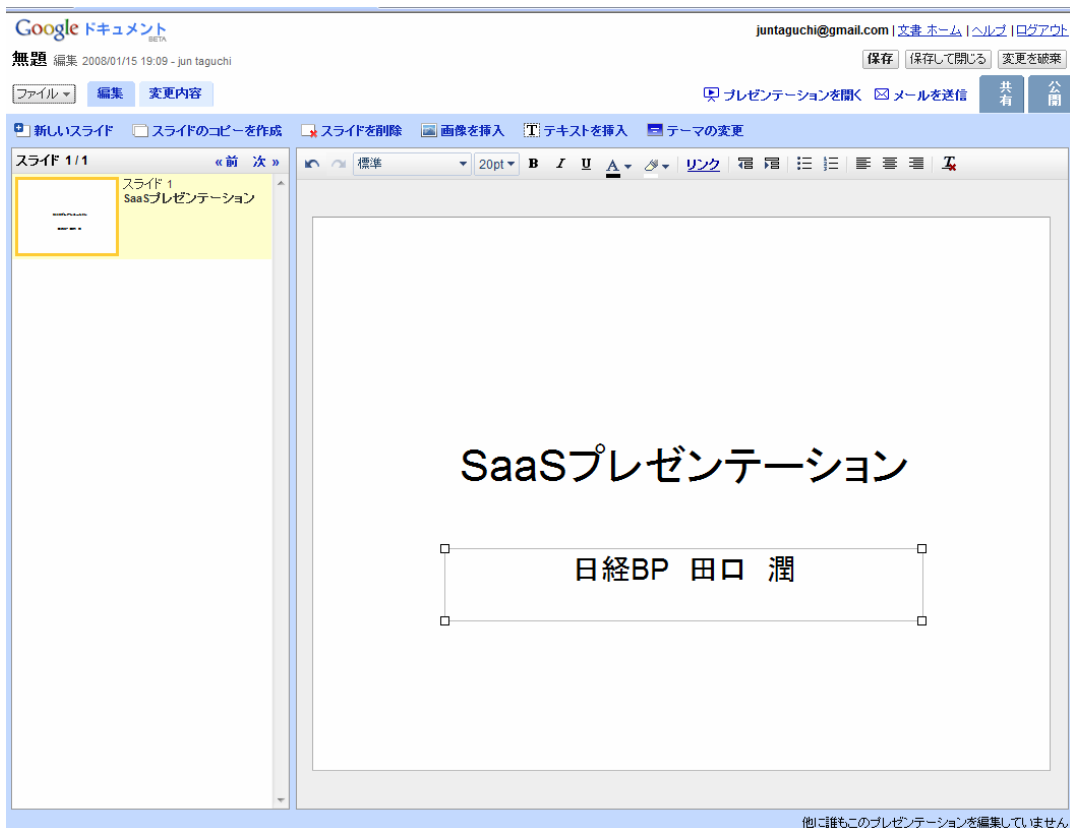
サービスの分野	ベンダー数			主なベンダー名
	2007年8月	2008年1月	2008年5月	
CRM	78	101	127	Salesforce、NetSuite、SAP
コラボレーション	64	81	101	CitrixOnline、WebEx
財務会計	52	77	88	Intuit、Interact
プロジェクト管理	43	61	85	eProject、Autodesk
文書管理	42	64	80	NetDocuments
ヒューマンリソース	40	47	54	SuccessFactors
ERP	36	54	63	NetSuite、
SCM	36	39	51	
Eコマース	35	46	54	Demandware

SaaS化するオフィスソフト

サービス名	概要
Zohoオフィススイート	Zoho Writer (ワープロ)、Zoho Sheet (表計算)、Zoho Show (プレゼンテーション) など
Googleドキュメント	Docs、Spreadsheets、presentation
Thinkfree	Write、Calc、Show
Ajax13	WebベースのOSとオフィススイート
LiveDocuments	Webベースのオフィス文書共有ツール
OnSheet	Webベースの表計算専用ソフト

注) 多くは個人の場合、フリーで利用できる。収益モデルは企業への有償サービス、広告、他社への売却など様々

Googleプレゼンテーションの例



• 実用性は必要十分

- 複数のユーザーが共同作業できる
- フラウザがあればどこでも使用できる
- サーバー側に文書を保存できる

ユーザー企業もSaaSに高評価

- **損保ジャパン**
 - 「すでに存在するサービスの画面を見ながら、システムに落とし
ていける。このスピード感はパッケージでは得られない」
- **東京カンテイ**
 - 「Siebel CRMはパッケージで導入すれば3000万円はかかるところ、
SaaSなら10人の利用で月額8万7500円。SaaSはスピード
もコストもケタ違い」
- **テンフル大学のポール・ロードケッツCIO（最高情報責任者）**
 - 「初期コストが高いパッケージ・ソフトは失敗したときのリス
クが大きい。SaaSなら失敗しても乗り換えが容易」

まさしくSaaSフレームと呼べる状況に

**あっかなびっくりに見える日本ベンダー
“他力本願”の空気の中で・・・**

SaaSに関する5つの団体

名称	主な参加組織	概要
ASP・SaaS普及促進協議会	総務省、ASPICジャパン	安全・信頼性指針の策定と事業者認定制度、ASP連携促進のためのインターフェースの公開、標準化等の促進、ASPのための企業ディレクトリの構築、国際的連携の推進などを実施。セキュリティ研究会も発足
SaaS研究会	CASJ	SaaSに関する調査、情報共有、整備すべきビジネス環境についての提言、実施、・SaaS実行・検証環境の共同構築、運用、共通インフラ、ツールなどの利用推進、提供など
SOABEX	ドラゴン・ネットワークス、ビジネスオンライン	ASP・SaaS事業者間のサービス連携が目的。主に、企業連携のマッチングや情報交換の場を提供する
MIJS(メイドインジャパンソフトウェア)	ソフトフレン、東洋ビジネスエンジニアリング、サイボウズなど	日本のソフトベンダーがSOAをベースに互いの製品を相互連携させる目的で発足。2007年にSaaSビジネスの提供も目的に加わった
Wipse	マイクロソフト、イースト、大手コンピュータメーカーなど	Windowsプラットフォームとサービスを融合した、新しい時代のユーザー・エクスペリエンスを普及啓蒙していくためのコミュニティー。新しいテクノロジーの紹介、調査、研究そして実証実験を行う。MSの製品や技術がベース

経産省が推進する

「中小企業向けSaaS活用基盤整備事業」

- 中小企業、特に20人以下の企業のIT化が目的。IT企業はビジネスにならないので、国が音頭をとる(調査では年間のIT投資は100万円以下)。2008年度18億円の予算
- 目的は2つ。e-Tax(国税電子申告・納税システム)の利用促進。現在の3%を2010年度に半数へ。もう一つは、中小企業のパソコン利用の推進。SaaSで利便性を実感させる
- 2008年度にプラットフォーム/データなどの標準化/財務会計、給与計算、公的電子申請を準備
- 2009年度に稼働させ、50万社を獲得
- 2010年度にはバイ・ドール条項に基づき民間に払い下げ

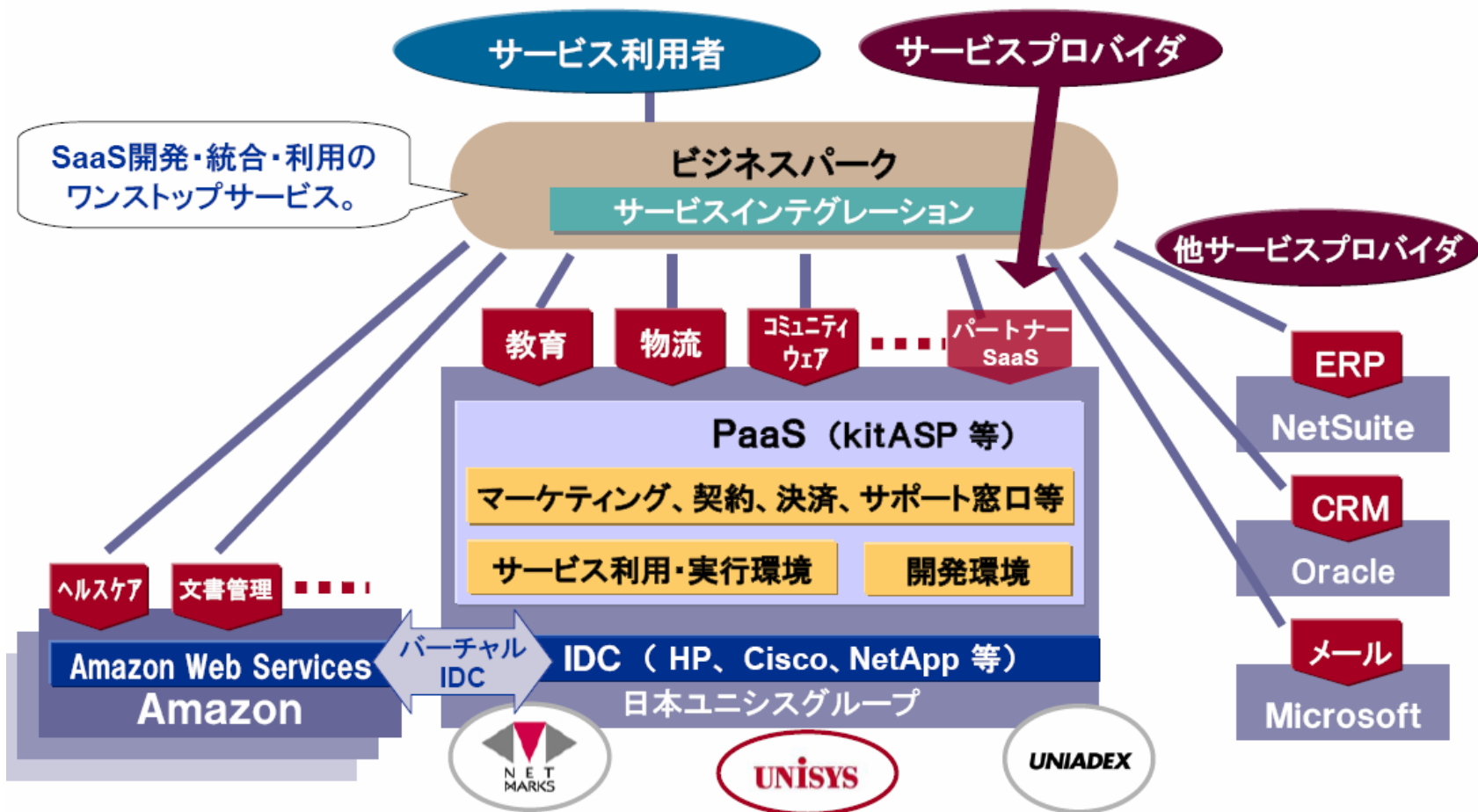
NTTデータ、富士通、会計ソフトベンダーなどのIT企業
ITコーディネータ、税理士などがプロジェクトに参画
「オールジャパン体制」で臨む

富士通とNECのSaaSサービス概要

	富士通(2008年2月7日発表)	NEC(2008年3月31日発表)
SaaS事業支援	SaaSプラットフォームサービス。IT基盤のほか開発、検証支援、ユーティリティ・ソフトの提供など	プラットフォームマネージドサービス。マルチテナント対応 SaaSアプリケーションの開発環境や、認証・アクセス制御などの基本機能、IT基盤などを提供
SaaSの提供	SaaSアプリケーションサービス。中堅中小、大企業の部門向けにソフトを提供。eLearning、EDI、ネット通販、業務・業種向けソフト、グループウェアなど	アプリケーションサービス。eLearning、シフト勤務管理、業務・業種特化型パッケージソフト、StarOffice/メール、映像配信を提供
賛同企業	イリイ、SSJ、応研、OBC、きつとエイエスピー、クレオ、サイボウズ、ソフトクリエイト、PCA、マイクロソフト、弥生(計11社、発表時点)。2008年中に100社との契約を目指す	ウイングアークテクノロジーズ、ウインワークス、ウルシステムズ、NTTデータ イントラマート、大塚商会、ケアブレインズ、サンブリッジ、セールスフォース・ドットコム、テックスタイル、ネオジャパン、キーウェアソリューションズ、サムトータル・システムズ、住商情報システム、SpikeSource、日本SGI、日本オラクル、ビートレンド、マイクロソフト(計18社、発表時点)
ソフトベンダーのメリット	プラットフォーム構築や運用(課金、ユーザー管理含む)、セキュリティなどを自前で用意しなくても済む。ソフト製品のSaaS化に必要なユーティリティの提供も受けられる→SaaS事業を低コストでいち早く立ち上げることが可能	
目標売上高	2008年度400億円	2010年度に1200億円
備考	大企業のホスティング、本格的なSaaS事業を展開する事業者向けに、「SaaSビジネスアウトソーシングサービス」もメニュー化	B2C向けSaaS(映像配信、SNSなど)はNECビッグローブが主体になって事業展開

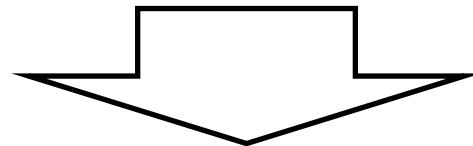
6月発表の日本ユニシス「SaaS事業」の概要

- IDCリソースやSaaSアプリケーションをワンストップでインテグレート



経産省、大手IT、中堅IT企業の 姿勢に見える、ある共通点

- 経産省や大手が自ら用意するのは、SaaSのプラットフォーム
- その上で自由にSaaSを提供してもらう
- パッケージソフトベンダーは、「大手がそれなりの基盤を用意してくれれば、リスクのない範囲でやるべきことはやる」



得意な技術を提供し合うのは、美しいが…

**同床異夢、他力本願が見え隠れする
= 誰がユーザー企業に正面から向き合うのか？**

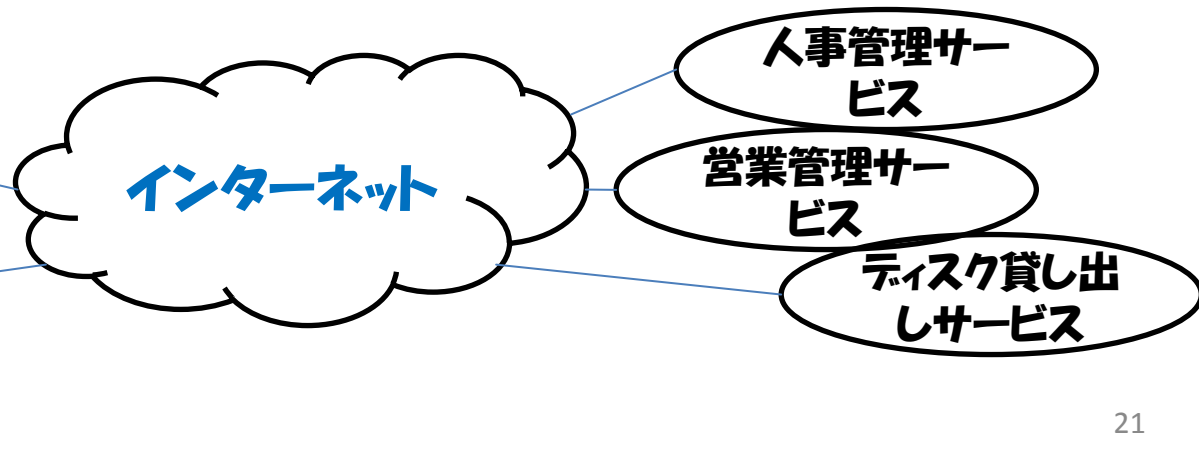
PCA、弥生のSaaS事業モデル

- **PCA: 今月から160社限定で会計ソフトをSaaSで提供**
 - 数億円を投資。サーバー5台構成。アクセスの集中や処理ピークを見極めた上で、ビジネスモデルを作る
 - 既存のパートナー・ビジネスを考慮し、開始時にパッケージソフトの購入と同等の12万円のライセンス料。初期設定が10万円。月額費用は3ユーザーの最小構成で2万4000円から(すべて税別)
 - 自前のサーバー導入や運用費が不要なのがメリット
 - 将来はパートナーがPCAのソフトをSaaSで提供
- **弥生: 現行のパッケージと連動する経費精算サービスを提供**
 - 2009年には会計ソフトを中心とする既存ソフトの機能を絞ったバージョンを提供
 - 2010年には現行のパッケージソフトと同レベルの機能を持つソフトを用意、SaaS事業を本格展開する

**ベンダーにとって
SAASのアキレス腱は何か？**

SaaSの定義

- ネットを介して、原則として**従量制**で、ソフトウェアシステム資源(計算パワーや記憶スペース)を貸し出す(利用権を供与する)形態一般を指す
- 広義にはGoogle、Yahooのような検索サービス、インターネット・ディスクから、電子市場サービス、CRMやHRなどのソフト提供まで幅広い



SaaSのメリット

- **サーバーを保有したり、ソフトを開発する必要がない。運用保守もベンダーが行う。本来、必要なサービス内容だけに集中できる**

① 時間短縮

ソフトを開発／購入する場合、コンサルティングや設定に時間がかかる(通常半年以上)。SaaSでは数十日で済む

② コスト低減

SaaSでは初期導入費(ソフト、ハード、構築)が不要。サポート費は月額料金に込み。税務上のコストもSaaSが有利

③ サービス向上

ユーザーからすれば自社保有ではないので、利用を停止しやすい。逆にベンダーにはサービス向上のインセンティブが働く。よく使われる機能とそうでない機能をベンダーが把握できる利点もある

仮にメリットがすべて本当だとすれば ベンダーにとっては・・・

① 時間短縮の意味は

システムを開発／購入する場合に徴収できていた、コンサルティングや設定の費用がもらえない。パッケージのカスタマイズ性を高めなければならない

プラットフォームの運用、課金などの仕組みを新たに用意しなければならない

② コスト低減

大きな収入源である初期導入費(ソフト、ハード、構築)がとれない

③ サービス向上

透明性の高いサービスを提供せざるをえず、価格競争、サービス競争に巻き込まれる

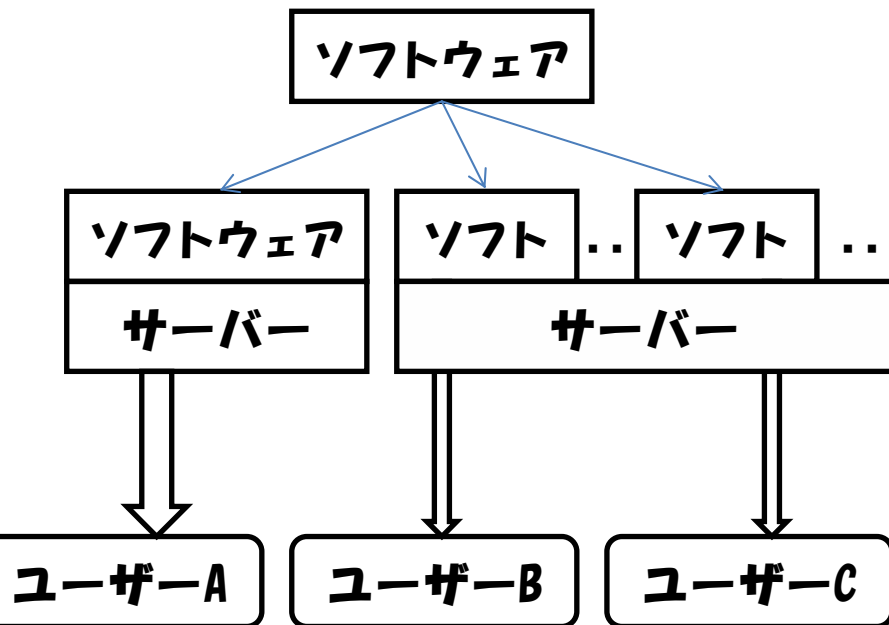
これらがASPがほとんど普及しなかった理由

ASPとSaaSの違いは何か

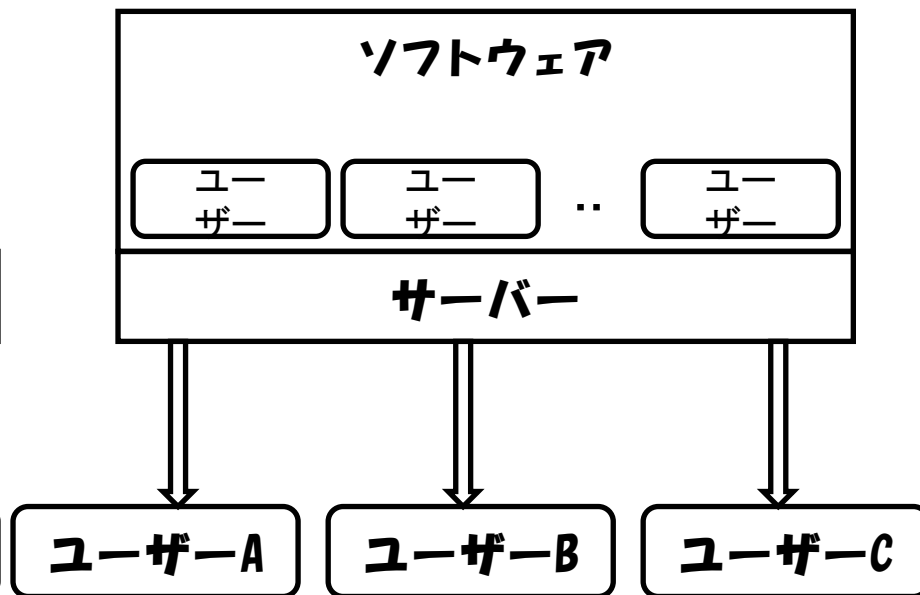
	ASP	SaaS
クライアント環境	専用ソフトまたはWeb	Web+リッチクライアント
アーキテクチャ	シングルテナント	マルチテナント
カスタマイズ	可能	前提
運営主体	サードパーティ	開発企業
他のアプリケーションとの連携	ファイル転送は可能	APIを公開(プラットフォームを提供)
将来性	中(ユーザー保有をベンダー保有に変えただけ)	大(低コスト化を追求できる余地が大きい)
備考	アプリケーション提供の一形態として生まれた。ユーザーがサーバーを運用する必要がないのが大きなメリット	当初からWebの利用を前提にする。ASPの不便な点を解消する。例えば種類の異なるソフトを提供する、など

マルチテナントとは

(ASPモデル)



(SaaSモデル)



- 単一のソフトウェア上に複数のユーザーが同居することからマルチテナントと呼ばれる
- バージョンアップが一度で完了する、セキュリティ、運用などを一本化できるなどのメリットがある

まとめると結局、アキレス腱は何か

- **中堅IT企業にとっては、課金やユーザー管理、セキュリティなどを備えたプラットフォームを自前で構築するのは困難**
- **中堅IT企業にとっては、既存のパッケージをマルチテナント型に改造することが容易ではない**
- **大手IT企業にとっては、インテグレーションや機器販売の需要が見込みにくい**
- **既存の事業モデルであるパートナービジネスからの転換が難しい**
- **一括初期収入から月額課金モデルになる。運転資金を回せるかが難しい**
- **他システム連携が必須だが、データ仕様やアプリケーション連携の仕組みに、標準がない**
- **米国では、購入の意思決定権者がIT部門、IS担当者から、現業部門、事業マネジャーへ変わることの問題が指摘されている**

米フォレスターリサーチの分析

従来のシステム販売モデルとSaaSモデルの収益機会の違い

収益機会	システム構築・販売	SaaS
ライセンスのリセール ↓	10~25%のマージン(製品による)	規模にかかわらず固定料金から利用料の30%(ベンダーによる)
ビジネスプロセスの 変革コンサルティング↑	や重要な収益機会だが、通常はソフトを変更するので変革は最少	SaaSではこれが最大の収益機会。SaaSのカスタマイズは限定されているので、それに合わせるべく、ビジネスの変革が必要
インプリメンテーション ↓	重要な収益機会	収益機会にはなりにくい
ソフトウェアのカスタマイズ↓	重要な収益機会(規模や複雑性に依存)	コードはSaaSベンダーにロックされているので、ほとんど収益につながらない

2007年10月 “SaaS Economics Will Change ISVs’ SI And VAR Channels”

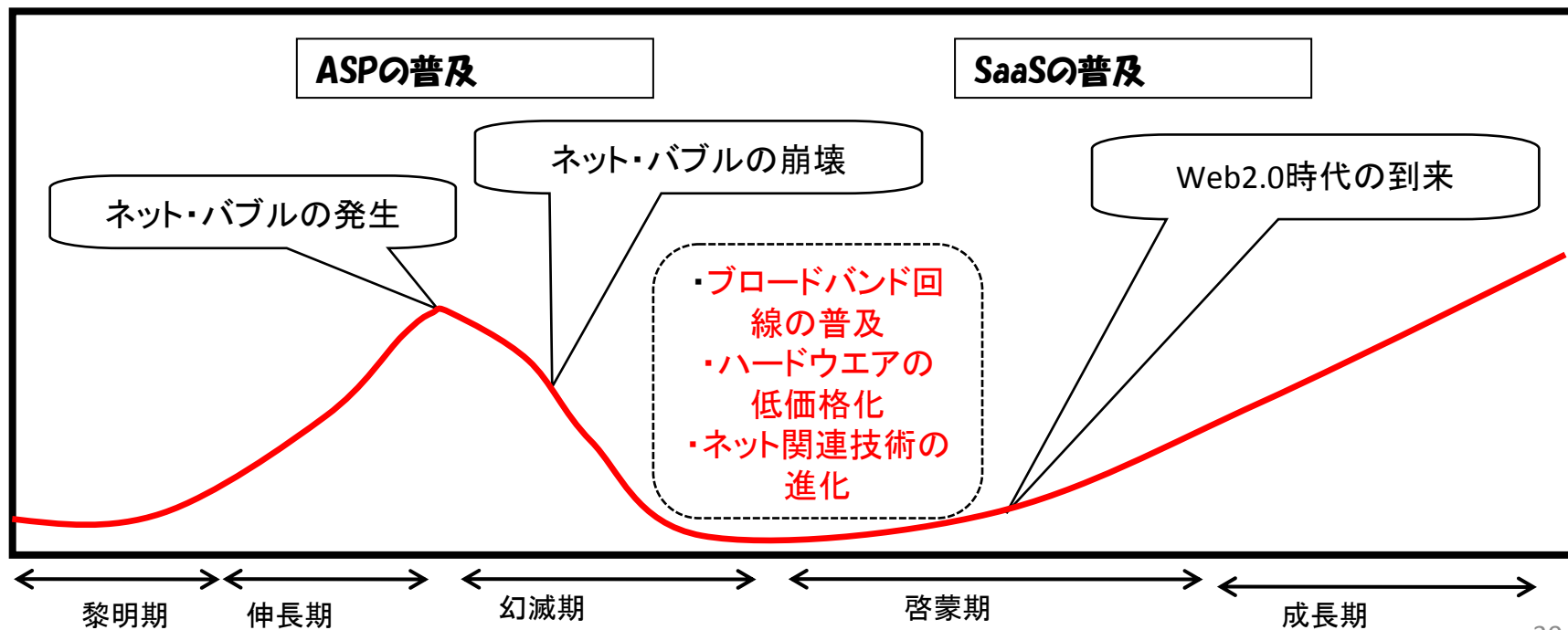
SAPもSaaSでは苦戦

- **SAP Business ByDesign**
 - 2007年9月発表の中堅企業向けSaaS
 - 社員100人～500人規模の企業向け
 - 1ユーザー当たり149ドル/月
- **5月のSAPPHIREで計画の遅延を公表**
 - サブスクリプション・モデルの確立が難しい
 - コストオペレーションが上手くいかない
- **一方で業務アプリケーション分野ではSaaSでは主流にならないと強気の発言も**

自然にSAASへのシフトは進む

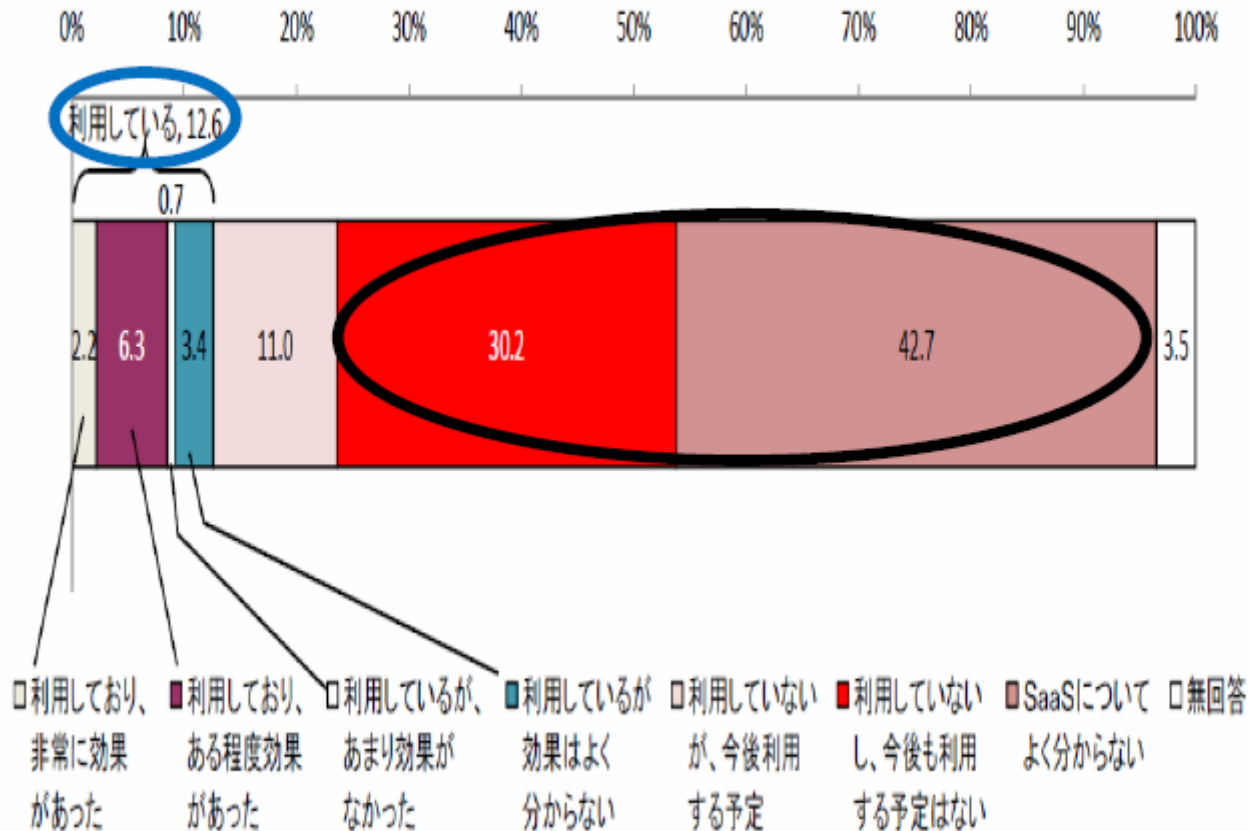
実際にはまだ始まったばかり

- 2010年に国内の市場規模は1兆5000億円規模（ASPIC）
- 2007年7月時点における国内企業のASP/SaaSの利用率は4.8%（野村総研）～5.8%（IDC Japan）
- 米国でも2008年中にSMB市場の4%以下という予測（フォレスター）
- 2011年にはビジネスソフトの25%のシェアを確保（ガートナー）



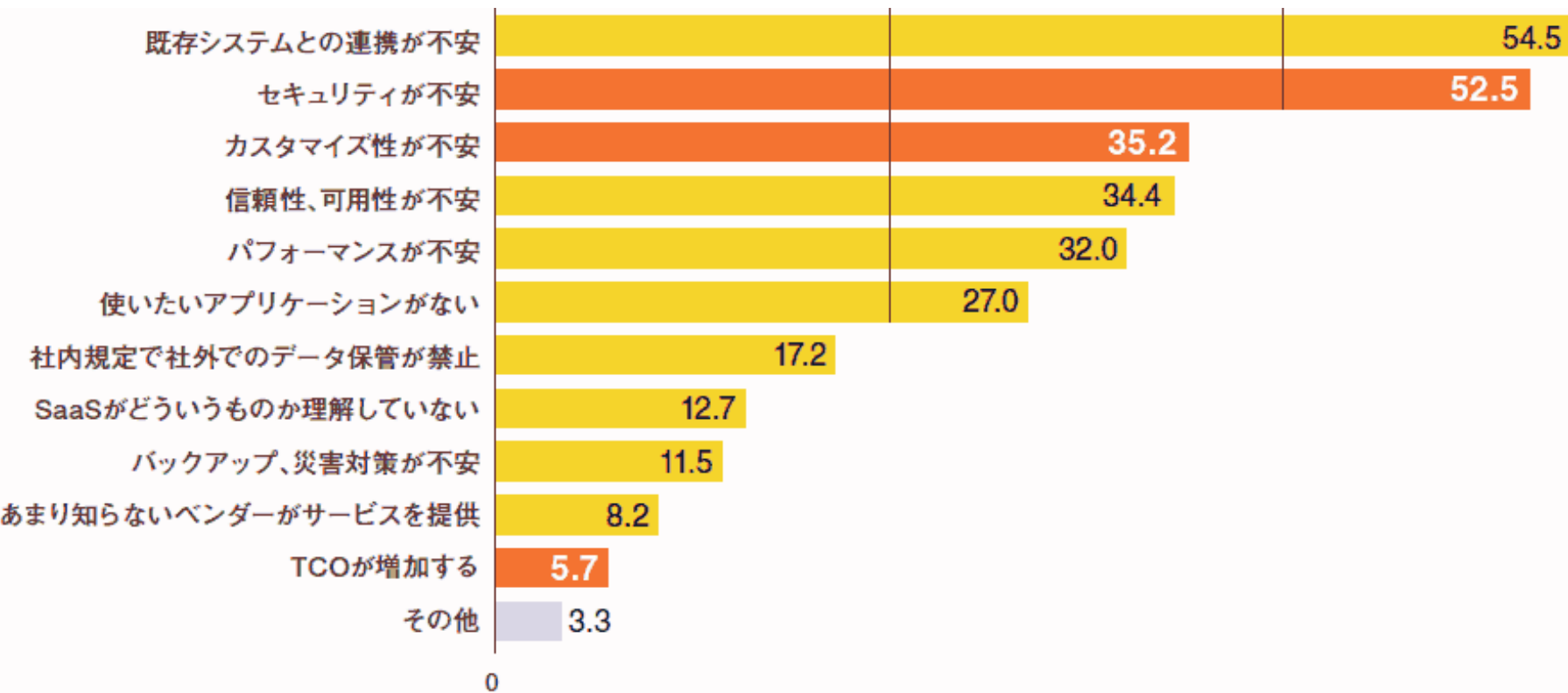
総務省の調査では普及率は12.6%

▽ ASP・SaaSの利用状況



(総務省、2007年 通信利用動向調査)

ユーザーが挙げるSaaSの課題を見る



野村総合研究所が2007年7 ~ 8月、1500社を対象にアンケート調査を実施。
有効回答数は244 件

セキュリティ

- 健康飲料などを販売するタヒチアン/ニ

「データセンターや、そのデータベースにアクセスするシステムを実際に見て確認した。社内でシステムを導入していたら、あそこまでの対策は不可能だ。SaaSの方がかえって安心できる」

- セールスフォース 宇陀社長

「CRMのようなシステムを完全に2重化してデータセンターで運用できる企業はそれほどない。数多くの企業からサービスを請け負っているからこそ、データセンターなどに十分な投資を振り向けられる。むしろデータを預けた方が安全性が高まる面もある」

カスタマイズ

- ASPとSaaSの違いの一つがカスタマイズ性。パラメータ設定で変更可能な項目が多い
- マッシュアップや専用言語を使った追加開発で機能を拡充できる
- ユーザーによる投票機能を用意し、高支持を得た機能を優先的にバージョンアップに盛り込むベンダーもある
- 使いにくいと意味がないが、本来あるべき業務スタイルをまず考慮するべき

コスト

種類		SaaS	パッケージ・ソフト	
製品名		NetSuite	SAP Business One	Oracle E-Business Suite
①初期コスト	ソフトウェア	552万0000円	4418万3000円	4776万4963円
	サーバー・マシン	0円	300万円	300万円
②年間維持費	アプリケーションのライセンス費/保守費	386万5392円*	451万1750円	287万2338円
	サーバーの保守費	0円	75万円	75万円
	合計	386万5392円	526万1750円	362万2338円

5年間の総コスト=①+②×5 **2484万6960円** **7349万1750円** **6887万6653円**

* 会計処理関連のオプション機能の利用料を含む

- 上記はテンフル大学が会計システムを導入した例。このケースではユーザー数が20人を想定。SaaSではユーザー数に応じて費用が増大し、数百人規模になると逆転するケースが増加する
- 直接の費用比較では見えないコスト、つまり専任の運用担当者や設備が必要ないメリットを考慮すべき

SaaSを加速する動き

- **増加するデータセンター**

- IDCジャパンは2006年において5930億円、2010年における市場規模は9854億円と予測。富士キメラ総研は2007年9023億円、2012年には1兆4552億円と予測

- **ネットワーク**

- NGN：エンド・ツー・エンドのQoSを保証。高速かつ信頼性の高い次世代通信網
- wiMax：最大75Mビット／秒、数kmの距離でも通信可能な無線通信技術

- **ユーザーインタフェース**

- Adobe AIRとマイクロソフト Silverlight
 - Webブラウザなしで動くリッチクライアント技術。オフラインでもサービスを利用可能に

SaaSからPaaSへ拡大する 米Salesforce

- 2008年1月期の売上高は7億5000万ドル
- 時価総額は75億8000万ドル
- 提供サービス
 - Salesforce: 営業、マーケティング、カスタマーサービス、代理店管理などに適したCRM。平均、年4回のバージョンアップ、マッシュアップによる機能追加など、販売モデルにはない特徴
 - Force.com: 新しいアプリケーションの開発や、Salesforceのアプリケーションをカスタマイズ、統合=PaaS
 - Appexchange: アプリケーションのマーケットプレイス。700以上のアプリケーションを提供
 - Successforce: サービス、トレーニング、サポート、ベストプラクティスなど、活用支援のためのパートナー/ユーザー・コミュニティ

プラットフォーム(サーバー、課金、セキュリティなど)、データ仕様、
ユーザーインタフェース仕様、開発言語などを自前で用意

SaaSの特徴を生かした日本郵政

- 郵便局の職員が顧客からの問い合わせや対応の履歴を入力、局一支社一本社で共有する「お問い合わせ等報告システム」
 - 開発期間の短さ＝落札から稼働まで3ヵ月
 - 2万4000局約6万人のユーザーが使う巨大システム
 - 商品(郵便物、金融商品など)や問い合わせの内容(苦情の程度、返答の必要性など)によって様々なプロセスを作り込む必要がある
 - 使いやすさも重要な要件

短期開発、および稼働後の機能改変や拡張の容易さが絶対条件

セールスフォースの「PaaS」を採用

- **すでに存在するシステム基盤**
 - 一定の信頼性、性能、セキュリティが確保されたインフラ
 - ユーザー管理、アクセス権限設定なども実装済み
 - フィールドの追加、カスタマイズが容易なデータベース
- **ロジック開発支援**
 - Javaライクなプログラム言語
 - 700万のタスク(ワークフロー)を用意



動作検証済みのハード、ソフト(ミドル、AP)の部品群が揃っている状況

SaaSという言葉とは無関係に 様々なサービスがすでに提供されている

- **内部統制の文書作成支援**
 - 提供:ドラゴンネットワークス
 - 内容:画面表示に従って項目を埋めていくと、職務記述、業務フロー、リスク管理表が生成される
- **建設分野の調達・進行管理**
 - 提供:三菱商事
 - 内容:大成建設が主なユーザー。全国5000社の建設会社の調達、プロジェクト管理、情報共有。他のゼネコンにもユーザーが広がる

これからの企業情報システム構築とは

- **手組み(スクラッチ開発)は、事実上、困難**
 - コスト、時間、人材の各面で
 - 特殊な業種、業態の企業は別
- **パッケージソフトとSaaS(サービス)を組み合わせ、一部スクラッチ開発で行うのが現実解**
 - どんなパッケージやサービスが存在するか、自社にとってのメリット、制約は何か、などを把握する
 - ITコストと効果の把握、ITガバナンスが重要
- **グローバルの状況を知ること重大**

最後に「IT Leaders」とは？

- **企業情報システムとインターネット技術が融合し始めた時代をにらんで創刊するフッシュ&フル型の情報メディア(雑誌+Webサイト)**
- **雑誌はコントロールドサーキュレーション(登録すれば無料)。発行部数5万部の月刊誌**
- **Webは速報性、記録性、検索性を重視した、企業情報システム+ネット技術に特化したメディア**
 - ①IT製品・サービスの動向やコンセプト、活用方法に関する情報
 - ②Web2.0やSaaS、仮想化など先端ITに関する情報
 - ③(海外を含めた)先端事例や企業情報システムのあり方など活用に関わる情報

9月末、「日本のITを変える人たち」に向け創刊。乞うご期待！