

SaaS型サービスの本質と ベンダー選定のツボ

2008年1月31日

株式会社スクウェイブ

代表取締役社長 黒須 豊

コンテンツ

SaaSの本質

SaaSの対象領域は？

コストの関係は？

どのようなSaaSベンダーを選択すべきか？

SaaSの本質

ASPとの関係

SaaSとは、ソフトウェア、あるいはそのソフトウェアの機能を資産調達せずに、原則ネットワーク経由で利用するものであり、ASPと似ていることはみんな気付いている。一方、その違いについては、納得性に欠ける説明を多くのベンダーが繰り返している。

おさえるべき重要なポイントーその2>ASPとの違いは？

結論： ASPとSaaSに本質的な差異は無い。

ASPとの違いを強調して、さも自社のSaaS商品が優れているかのごとく吹聴する営業やコンサルタントに騙されるべきではない。

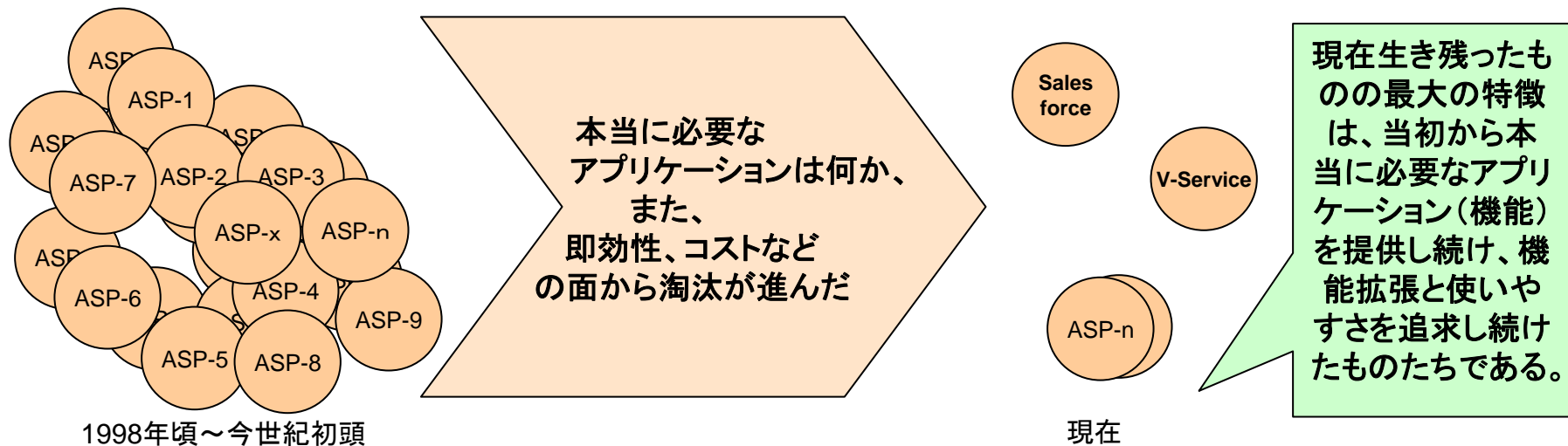
ちなみに、プロバイダー側のシステム構成の違いに注目して、Dedicated(1顧客に1つのサーバー)かShared(1サーバーを複数顧客で利用)かを挙げる人もいるが、20世紀末時点でのASPでも双方のタイプが既に存在していた。また、カスタマイズの度合いがASPよりも高い点を違いとして挙げる人がいるが、ユーザーから見ればASPが使いやすくなっただけに過ぎない。

SaaSの本質②

SaaSをどのように捉えるべきか

ユーザーから見れば、SaaSはASPが使いやすくなったサービスとして捉えることはできる。また、市場分析の観点から言えば、強いSaaSが生き残る淘汰の過程が進展した結果として捉えることができる。

おさえるべき重要なポイントーその2>淘汰が進んだASP市場ー生き残りがSaaS



SaaSの本質③

SOAとの関係

SaaSの最後のSは「サービス」であり、SOAのSも「サービス」である。しかし、両者の「サービス」の意味は元来は微妙に異なっている。

おさえるべき重要なポイントーその1>SOAとの関係は？



S. O. A.

自分の業務を遂行するうえでの
必要な一連の機能をサービスと
して提供して欲しい

エンド・ユーザー
の業務にとって

↓
ユーザー視点

SaaSは、ユーザー視点を強化した形に進化するケースが増え、SOAの概念との境目が今後益々グレーになる可能性が高い。

vs



SaaS (ASP)

本来は、ソフトウェアの機能を
サービスとして提供して欲しい

Power User
(or SE)の業
務にとって

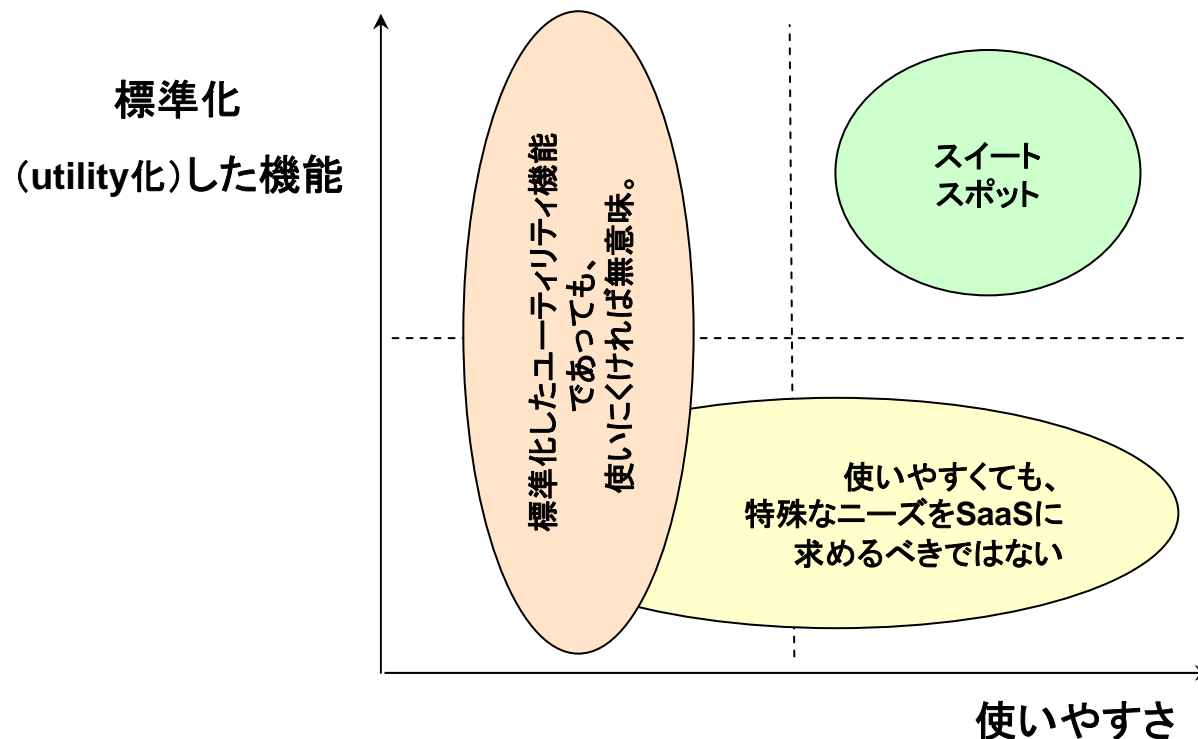
↓
システム視点

元々は、資産権の異動を伴わず、ソフトをネット経由で重量料金で利用させるという仕組み自体がASPの始まりであり、第一の視点が提供者サイドにあり、そのソフト(相対的に下層の機能)をどのようにユーザーの業務(相対的上位の機能)に活かすかはこの次であった。

SaaSの対象領域は？

ユーティリティ化した領域で使いやすいもの

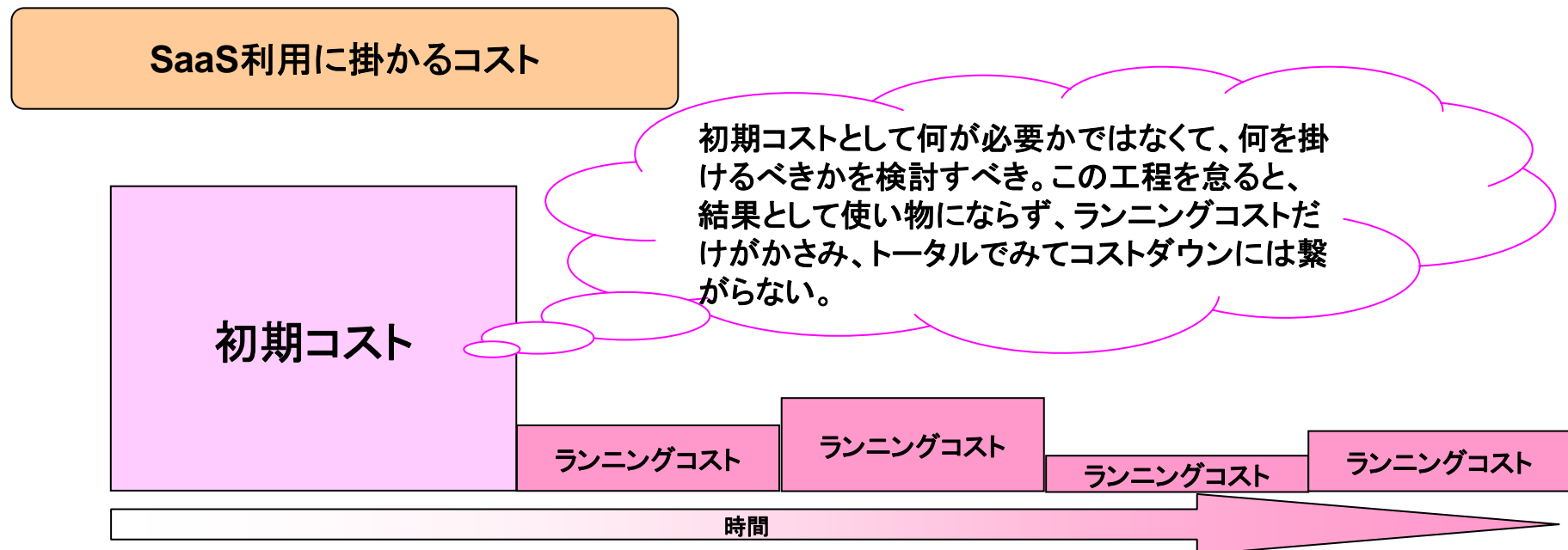
生き残ったASPを分析してみると明確な特徴を挙げることができる。それは、標準化した機能と使いやすさ（実際に使い易いものになること）である。



コストの関係は？

そもそも2パートタリフの概念を理解すべき

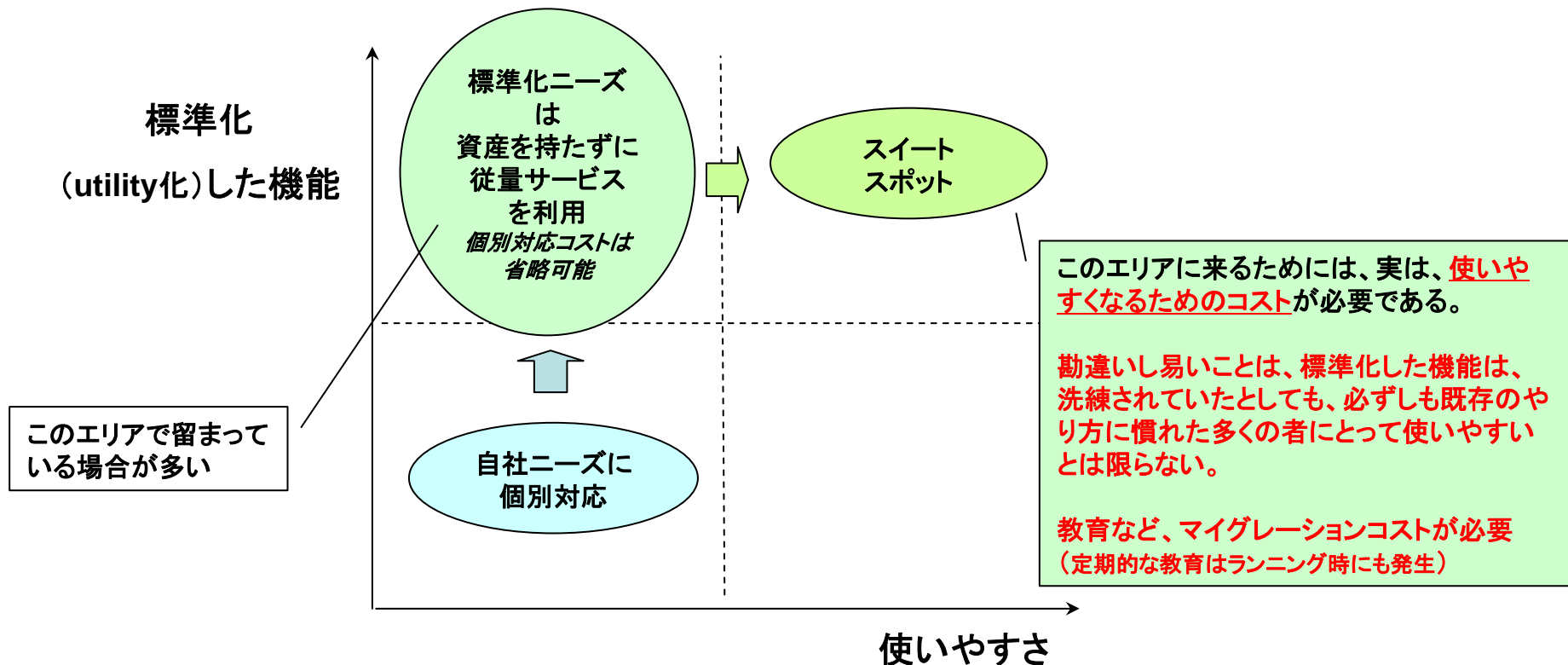
SaaSを利用することは、資産所有から従量制サービスの利用へと転換する点が強調されるが、経済学をかじった者であれば誰でもわかるとおり、ツーパート・タリフの構造になっており、コストを考慮するうえで、特に初期コストの中身に対する検討が欠かせない。



初期コストには何を含めるべきか？

使い物にするためのコスト

SaaSを利用するうえで、前述のとおり、標準化したユーティリティ的に利用する領域というのがポイントになるが、正に電気のように、コンセントに差し込む感覚で使えないと真のユーティリティには成り得ない。



どのようなSaaSベンダーを選択すべきか？

1. **ベンダーが提供できる内容ではなく、ユーザーが資産調達からSaaS利用に切り替えるべき領域を明確にできるプロバイダー**
これは、場合によっては、ベンダーの売り上げを多少減らすことに繋がるので、プロバイダーとしての誠実さと、プロバイダーがインソース/アウトソースを切り分ける能力を有していることを示すものである。
2. **SaaSが魔法の箱であるかのような誇張をしないプロバイダー**
SaaSがASPと全く違うとか、そのような誇張を使うプロバイダーはユーザーが何を求めているか理解しようとしなないプロバイダーである。
3. **SaaSという手法よりも提供する機能に長けているプロバイダー**
ASP登場以来の真実であるが、ユーザーにとっては、極論すれば、ASPを実現する手段はどうでも良く、本当に必要な機能自体に対して精通している相談相手となるプロバイダーが必要。
4. **SOAまで視野に入れた対応が可能なプロバイダー**
現場のユーザーの視点でサービスを捉えることが今後益々重要になってくる。そのような視点でサービスを提供できるプロバイダーでなければならない。
5. **初期コストに教育など使いやすくするためのコストを考慮しているプロバイダー**
ベスト・プラクティスは必ずしも万人にとって使いやすくはない。慣れるまでには時間もコストも掛かる。そのことに真正面から対応するプロバイダーが望ましい。

株式会社スクウェイブ 会社紹介



代表取締役 黒須 豊

→ 代表挨拶

自らの判断で、しかも従来よりもずっと早く意思決定を行うことが他社との差別化を実現します。株式会社スクウェイブは、IT業界におけるベンダー主導から顧客(ユーザー)主導への転換期において、企業が様々な意思決定を行う上での、最良のパートナーになりたいと考えています。国内では米国発の最先端情報が直接ユーザーに入る場合よりも、ベンダーを介して、ベンダー色に染まった形でユーザーにインプットされるケースが多く見られます。また、多くの国内ベンダーが米国系トップ・ベンダーの動きを模倣する形で市場を分け合おうとします。このような古いビジネススタイルでは、21世紀のユーザーを満足させることは困難になりつつあり、ベンダーも、顧客主導を理解した上で独自の戦略を持たなければ生き残れない時代となっています。実は、顧客主導スタイルを体得することがベンダーにとっても大変重要なことなのです。我々は、国内外の最新の研究成果を踏まえて、横並びに生き残るのではなく、勝負に勝つための意思決定支援をユーザーとベンダー双方に対して実施させていただきます。是非、スクウェイブにご期待下さい。

→ 代表者略歴

マサチューセッツ工科大学MBA (ITとビジネスの変遷学科)修了。東京大学大学院博士課程(広域システム科学系)単位取得。富士ゼロックスでAIエンジニアと本社IT戦略スタッフを経て、1999年よりガートナージャパンで最年少リサーチディレクターとして活躍。2003年、株式会社スクウェイブ代表として独立。東京大学ゲスト講師、明治大学特別講師、東京都立短期大学非常勤講師、マサチューセッツ工科大学教育審議委員、東京女子医科大学客員研究員、週刊東洋経済書評委員など歴任。

→ 会社概要

称	号	株式会社スクウェイブ
代 表 者		黒須 豊
営 業 開 始 日		2003年2月
資 本 金		1,000万円
決 算 期		9月末日
主要取引銀行		三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、みずほ銀行
所 在		〒158-0097 東京都世田谷区用賀4-10-3 世田谷ビジネススクエア ヒルズⅡ
電 話		03-5797-5671
F A X		03-5797-5276
U R L		http://www.k2wave.com

→ お問い合わせメールアドレス

reception@k2wave.com

スクウェイブは企業の意思決定における新たな選択肢を提供します。

**画期的なIT可視化サービス
SLR-Grande展開中!!!**

お気軽にご連絡ください