



# SaaSモメンタムとNetSuite

- パラダイムシフトへの提言 -

2008年2月1日



アールティーエム株式会社  
ネットスイート株式会社  
東 貴彦



# アールティーエム株式会社のご紹介

## RTM Asiaとは

RTMAsiaは、主として米国ITスタートアップ企業のアジア・パシフィック市場参入をアウトソース・ライフサイクルモデルで支援  
大規模な国際市場での販売、経験のない市場での事業展開など、RTMAsiaのキーフォーカスはアジア・パシフィック市場での拡販とプレゼンスの向上

## アールティーエム株式会社

RTMAsia Internationalの日本法人

設立: 2006年1月

所在地: 東京都港区赤坂1-11-28 赤坂1丁目森ビル4F

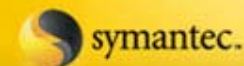
代表: 代表取締役社長 東 貴彦

URL: <http://www.rtmasia.co.jp/jsite/index.html>

# 既存顧客

## アジア・パシフィック市場の顧客

### 日本市場の顧客



# わが国で支援活動中の既存顧客

- ☑ **NetSuite** ( <http://www.netsuite.co.jp/portal/jp/home.shtml> )  
SaaSモデル中小規模ビジネス向け統合業務ソリューション、2006年4月日本法人設立
- ☑ **Nexaweb** ( <http://www.nexaweb.co.jp/> )  
ミッションクリティカル業務向けRIA開発プラットフォーム、リアルタイム・プッシュ機能に特徴
- ☑ **Mindjet** ( <http://www.mindjet.com/jp/> )  
高機能マインドマッピングツール、MS Officeとの連携に特徴、2007年6月日本法人設立
- ☑ **Liquid Machines** ( <http://www.liquidmachines.com/> )  
Microsoft RMS対応情報管理ツール、Acrobat、MS Exchange等に対応
- ☑ **EqualLogic** ( <http://www.equallogic.jp/> )  
iSCSI対応SAN、簡単な導入、仮想化、自動化に特徴、2007年3月日本法人設立
- ☑ **Hifn** ( <http://www.hifn.com/> )  
LZSベースの圧縮・暗号化技術ベンダー、チップからボード、アプライアンスへ商品展開拡張中
- ☑ **Nexsan** ( <http://www.nexsan.com/index.php> )  
ILMベースのarchiving storage、暗号化による改竄・削除防止、高速サーチに特徴
- ☑ **MOD Systems** ( <http://www.modsystems.com/> )  
リテール・チャネルモデルに対応したデジタルコンテンツ配信・管理システム
- ☑ **Datacastle** ( <http://www.datacastlecorp.com/> )  
企業およびxSP向けデータ保護ソリューション、エンドユーザーPCのデータを常時バックアップ
- ☑ **Chumby** ( <http://www.chumby.com/> )  
Wi-Fi搭載の小型Linuxハードウェアデバイス、完全オープンソース(Flashを除く)で自由にHackが可能

# 知っておくべきポイント

## - SaaSの定義を巡って -

### SaaSの定義(狭義)

- ホスティッド・ソフトウェア
- 1系統の共通プログラムとデータ定義
- 1対多で利用
- オンデマンド
- 購読料型従量課金モデル

### SaaSの市場規模

- 市場トレンドとして既に確立
- 2006年の市場規模はUS\$63億
- 2011年にはUS\$193億に成長  
(Gartnerによる推定)

### SaaSの動向

- 進行中のソフトウェア・パラダイムシフト
- ソフトウェアの導入、利用、課金方法が変わる
- 従来の常識と異なり、中小規模ビジネスから普及開始
- ミッション・クリティカル大規模ビジネスにも浸透中

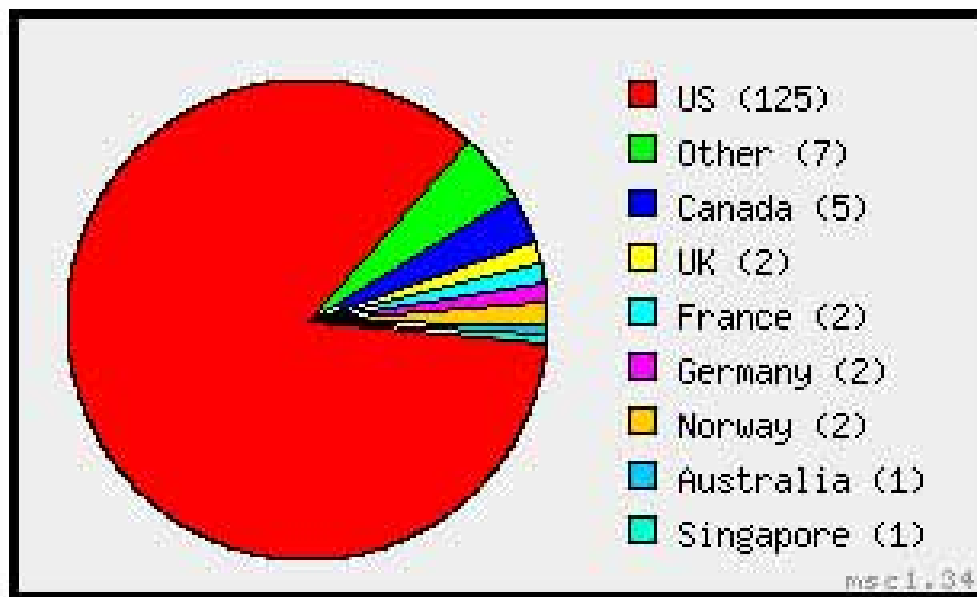
# 殆どのSaaSベンダーは米国発

## 主な傾向

- アジアを含む国際市場への進出が急速に進む
- 殆どのベンダーは米国発
- この傾向はいずれ変化する（日本の業界団体活動、SIの動向など）

## Computer Reviewによる国別SaaSベンダー数

[http://www.computerreview.com/cgi-bin/ebooks/rep\\_ads.pl?rep=GML&ebook\\_number=39](http://www.computerreview.com/cgi-bin/ebooks/rep_ads.pl?rep=GML&ebook_number=39)



# SaaS提供されるソフトウェア分野

- **Customer Relationship Management (CRM)**
- **Accounting & Enterprise Resource Management (ERP)**
- **Enterprise Content Management (ECM)**
- **Expense Policy Management**
- **Supply Chain Management (SCM)**

# SaaSの分類 – アーキテクチャ

## SaaSの分類 – 実現形態によって三種類に大別

### 1. “On Demand”型 – シングル・インスタンス

- a. 伝統的なソフトウェアがホスティッドされたもの、あるいは同様の実現形態
- b. 多くのソフトウェア・ベンダーがこのモデルの提供を表明
- c. 顧客はITインフラ構築・運用ならびに柔軟性・拡張性・カスタマイズ性を維持する手間とコストから解放
- d. 顧客はプログラム変更のタイミングを自ら選択可能
- e. 全ての顧客はそれぞれ異なるバージョンのソフトウェアを利用

### 2. “Server Virtualization”型 – マルチ・インスタンス

- a. “VMware”のように、アプリケーションは共有Webホスティング環境に配置される
- b. アプリケーションの複製が各顧客専用に設定され各顧客用のWebディレクトリに配置される
- c. ベンダーはサーバー環境の維持管理が容易になる
- d. 上記1. c, d, e,は同様

### 3. “True SaaS”型 – マルチ・テナント

- a. 一つの運用環境が複数の顧客によって共有される
- b. 顧客からのサービス要求によって顧客別設定情報が適用される
- c. 顧客はITインフラ構築・運用ならびに柔軟性・拡張性・カスタマイズ性を維持する手間とコストから解放
- d. ただし顧客がソフトウェアを変更することは無い
- e. 顧客はソフトウェアを共有し、アップグレードは通常一斉に行われる



# 関連ベンダーの分類例

## - 専業、拡張、Enabler -

### ☑ SaaS Provider

#### • Pure Play

- [Salesforce.com](https://www.salesforce.com): SFA/CRM、EAIプラットフォームを指向
- [NetSuite](https://www.netsuite.com): 中小規模ビジネス向け統合ビジネスソリューション
- [ExpenseWatch.com](https://www.expensetracker.com): 費用報告・清算、購買
- [NeoCase Software](https://www.neoCASE.com): 顧客サポート、CRM
- [Emptoris](https://www.emptoris.com): 購買管理
- [WebExpenses.com](https://www.webexpenses.com): 費用清算

#### • Repackaged or Acquired

- [SAP](https://www.sap.com): SAP CRM On-Demand
- [Oracle](https://www.oracle.com): Oracle On-Demand, Siebel CRM On-Demand
- [HP](https://www.hp.com): Business Availability Center, Quality Center, etc.
- [Microsoft](https://www.microsoft.com): Microsoft Dynamics Live CRM
- [IBM](https://www.ibm.com): ISV hosting, consulting

### ☑ SaaS Enabler

# SaaS ProviderとSaaS Enablerの例

## SaaS Providers

Company	Location
<a href="#"><u>Aspective</u></a>	Staines, England
<a href="#"><u>Clickability</u></a>	San Francisco, Calif.
<a href="#"><u>Concur Technologies</u></a>	Redmond, Wash.
<a href="#"><u>CrownPeak</u></a>	Los Angeles, Calif.
<a href="#"><u>EmailLabs</u></a>	Redwood City, Calif.
<a href="#"><u>Employeease</u></a>	Atlanta, Ga.
<a href="#"><u>Everest Software</u></a>	Dulles, Va.
<a href="#"><u>ExactTarget</u></a>	Indianapolis, IN
<a href="#"><u>Intacct</u></a>	Los Gatos, Calif.
<a href="#"><u>Kintera</u></a>	San Diego, Calif.
<a href="#"><u>LivePerson</u></a>	New York, N.Y.
<a href="#"><u>NetSuite</u></a>	San Mateo, Calif.
<a href="#"><u>Omniture</u></a>	Orem, Utah
<a href="#"><u>OpenAir</u></a>	Boston, Mass.
<a href="#"><u>QuickArrow</u></a>	Austin, Texas
<a href="#"><u>RightNow</u></a>	Bozeman, Mont.
<a href="#"><u>Sage Software</u></a>	St. Petersburg, Fl.
<a href="#"><u>Salesforce.com</u></a>	San Francisco, Calif.
<a href="#"><u>SOA Software</u></a>	Los Angeles, Calif.
<a href="#"><u>Ultimate Software</u></a>	Weston, Fla.
<a href="#"><u>USI</u></a>	Annapolis, Md.
<a href="#"><u>Vocus</u></a>	Lanham, Md.
<a href="#"><u>Web.com</u></a>	Atlanta, Ga.
<a href="#"><u>WebEx</u></a>	San Jose, Calif.
<a href="#"><u>WebSideStory</u></a>	San Diego, Calif.

## SaaS Enablers

Company	Description	Location
<a href="#"><u>Abridean</u></a>	Infrastructure ISV	Halifax, Nova Scotia
<a href="#"><u>Adobe</u></a>	Infrastructure ISV, Software-as-a-Service Provider, Recently acquired <a href="#"><u>Macromedia</u></a>	San Jose, Calif.
<a href="#"><u>Apptix</u></a>	Private-label Service Provider	Sterling, Va.
<a href="#"><u>BEA Systems</u></a>	Infrastructure ISV	San Jose, Calif.
<a href="#"><u>BMC Software</u></a>	Infrastructure ISV, Infrastructure ASP	Houston, Texas
<a href="#"><u>Citrix</u></a>	Infrastructure ISV	Fort Lauderdale, Fla.
<a href="#"><u>Computer Associates</u></a>	Application Software Vendor, Software-as-a-Service Provider, Recently acquired <a href="#"><u>Netegrity</u></a>	Islandia, NY
<a href="#"><u>Data Return</u></a>	Managed Hosting Provider	Irving, Texas
<a href="#"><u>EDS</u></a>	IT Service Provider, Managed Hosting Provider	Plano, Texas
<a href="#"><u>Ensim</u></a>	Infrastructure ISV	Sunnyvale, Calif.
<a href="#"><u>Hewlett-Packard</u></a>	Infrastructure ISV, Systems Manufacturer	Palo Alto, Calif.
<a href="#"><u>IBM</u></a>	Infrastructure ISV, Application Infrastructure Provider, Systems Manufacturer, Recently acquired <a href="#"><u>Corio</u></a>	Armonk, N.Y.
<a href="#"><u>McAfee</u></a>	Application Software Vendor, Software-as-a-Service Provider	Santa Clara, Calif.
<a href="#"><u>MetraTech</u></a>	Infrastructure ISV	Waltham, Mass.
<a href="#"><u>Microsoft</u></a>	Application Software Vendor, Software-as-a-Service Provider	Seattle, Wash.
<a href="#"><u>NaviSite</u></a>	Managed Hosting Provider	Andover, Mass.
<a href="#"><u>Nexaweb</u></a>	Infrastructure ISV	Burlington, Mass.
<a href="#"><u>Onyx Software</u></a>	Application Software Vendor	Bellevue, Wash.
<a href="#"><u>OpSource</u></a>	Infrastructure ISV, Software-as-a-Service Provider	Santa Clara, Calif.

(Source: ASPnews.com)

# 注目すべきSaaSベンダー

- **Salesforce.com:** CRM, force.com
- **NetSuite:** ERP, CRM, eCommerce, SuiteFlex
- **Google:** Google Apps for your Domain (mail, calender, talk, etc.,)
- **Microsoft:** Windows Live, Office Live, Dynamics, Connected Services Framework
- **Pervasive:** Data Integrator

# IT投資動向とISVの将来

## Forresterのアナリスト Andrew BartelsのIT投資成長率予想(北米、2005年)

- ☑ IT投資成長率は経済成長率と同等の7%
- ☑ コンピュータならびに通信ネットワーク機器設備投資成長率は7-8%
- ☑ ソフトウェア投資成長率は7%
  - セキュリティが全体を牽引
  - 業務アプリケーション成長率は4%
  - ITコンサルティング、インテグレーションサービス成長率は3%
  - ITアウトソース成長率は9%

## Morgan StanleyのCIO調査

- ☑ IT予算の成長率は2%
- ☑ Morgan Stanleyはキャッシュベースの予測で低めに、Forresterは減価償却を考慮して高めの数字
- ☑ いずれも需給バランスの落ち着きとコスト削減圧力によって金額的成長は低く抑えられると予測

## ForresterのSaaS普及予測

- ☑ 2010年までに新規ソフトウェアの30%はSaaSモデルで提供される
- ☑ トップ10アプリケーション・ベンダー中5社はSaaSモデルを利用した業種別サービス指向ビジネス・アーキテクチャを提供する外部のサービス・プロバイダーになる
- ☑ SaaSモデルへの転換に成功するISVは3分の1で、転換できなかったISVのシェアを奪う、つまりISVの大量死が発生する
- ☑ SaaSの用途はCRM、人事管理、給与、財務・会計、メール、ドキュメント管理など、多くの業務分野、ならびに多様な業種特化の分野に広がる

# SaaSの導入決定要因と チャネル構造変化の可能性

## 伝統的な導入理由は不変か？

- 効率と生産性、機能とユーザー・サービスの追及は従来通り
- 当初はコスト削減とサービス・レベルの改善を求めて導入が始まる
- 次第に柔軟性とカスタマイズ性が理解され、業務・業種適用が進む

## ソフトウェア管理の合理化からビジネスモデルの改善を求めて

- SaaS 1.0: ソフトウェア管理の合理性とコスト削減を求めて
- SaaS 2.0: サービス提供の手段として、ビジネスモデルの改善を求めて

## 新たな売チャネル登場の可能性

- 伝統的チャネル(SI、ISV、VAR)は、ユーザーが自身のITインフラ上にアプリケーションとデータ統合を求めているとして、SaaSの普及に懐疑的
- 非伝統的チャネル、例えば、銀行、電話会社、Webポータル、などが普及の主役となる可能性がある

## SIPs (SaaS Integration Platforms) の重要性

- SIPすなわちSaaS統合プラットフォームとはアプリケーションの共有、利用、管理を包括的に提供するソリューション・ハブ
- 2010年までには3-4社のSIPマスターブランドがSaaSソリューションの30%と統合管理するようになる
- SIPがソリューション群の統合監視・課金機能を実現することによってSaaS化のコストが低下する

# SaaSの優位性 vs. パッケージ・ソフトウェア

☑導入期間の短縮、導入コストの低減

☑保守・運用コストの低減、全体コストの定額化

☑データ統合の推進

- ・ 移行、分析、正規化、複製
- ・ 納期的制約の中での実現

☑企業価値向上に貢献するIT

- ・ システム統合・管理作業から経営の可視化による戦略的経営判断への貢献にシフト

☑投資回収期間の短縮

# SaaSの普及を牽引する中小規模ビジネス

## ☑ 従来と異なり、中小規模ビジネスがSaaS普及を牽引

- SaaSを最初に受け入れた中小規模ビジネス
  - AMI-Partnersによれば、中小規模ビジネスは今年SaaSに24.4億ドルを投資する見込み、これは2006年の17%増
  - 中小規模ビジネスは従来のライセンス体系では手を出せなかったアプリケーションをSaaSモデルで実現することに期待。例：ビジネス・インテリジェンス
- 中小規模ビジネスは導入意思決定を容易にするメリットに満足
  - 予算の制約が継続的利用の意思決定を妨げていた
  - 大企業にとってもメリットは同様
  - SaaS導入に挑戦する大企業が増加中

## ☑ 大企業に静かに浸透中のSaaS

### – ZDNetのプロガーPhil Wainewrightのコメント

- SaaSは大企業でも勢いを増している。
- Wachovia Bankが85,000ユーザーのSaaSを導入と記者発表した際、他のSaaSベンダーから「実は100,000ユーザーを越えている」と囁かれた。ユーザー企業から正確な数字を聞くことはなかった

# Service Providerが取るべきアクション

- Gartnerの提言 -

SaaS市場はまだ小さいが、Service Providerは早急な戦略的経営判断を迫られている。

SaaSがもたらす変化の規模はService ProviderにSaaSトレンドに乗るためのアクションとして以下を求めている。(Gartner)

- マルチテナント型かつ大規模なカスタマイズを可能とするSaaSソリューションを採用する
  - 個別の独自性を維持しながら低コストで実現する
  - 次世代Webソリューション、SOA、高度に自動化されたサーバー群を用いる
- SaaSを品揃えのひとつと位置付けるか、SaaSモデルの提供形態に完全に移行するか、戦略的経営判断を行う
- 変化の規模を理解し、SaaSの機会を確実に捉えるために、直ちにアクションする
- 市場のSaaS移行に際して機会を生かしリスクをコントロールするために徹底的な精査と評価を行う



### ☑ **Pure Play SaaSの技術評価と適用業務の検討**

- ビジネスモデルが比較的シンプルな中小規模ビジネス、または大企業部門ビジネスの業務拡大、経営のリアルタイム可視化
- 販売の急成長と顧客・取引先満足の向上を目的とする導入
- システムモデル、ビジネスモデルの大幅な見直しも

### ☑ **Webソリューション化の検討と実現**

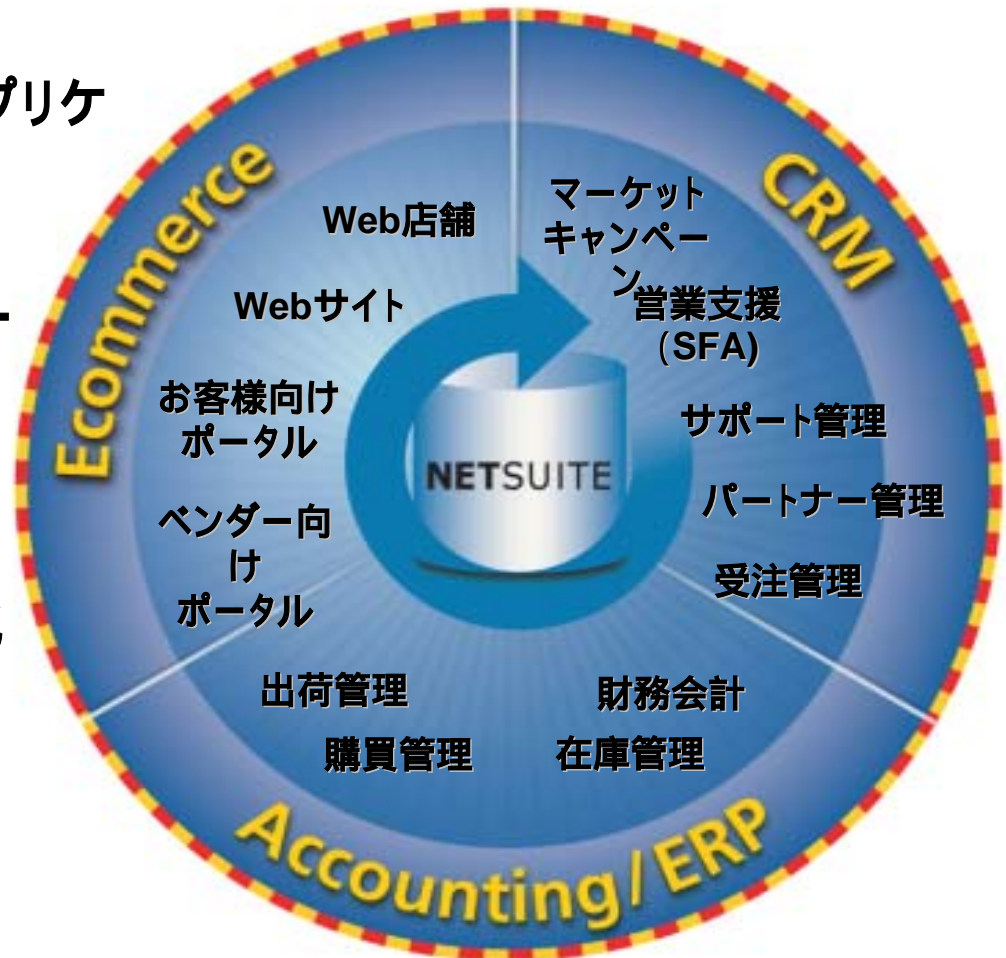
- 大企業の既存/新規アプリケーションのSaaS化検討  
(Webソリューション化を含む広義のSaaS化)
- 導入、保守・運用、柔軟性、拡張性、多言語・多拠点対応、類似システム横展開対応、開発生産性、global de-facto標準などの評価基準設定

### ☑ **先端技術への積極的評価と取り組み**

- 大手ベンダーによる提案、既存顧客の要望、を待つことなく
- スタートアップ企業とソリューションの評価開始

# Pure Play SaaSの例: NetSuite

- オンデマンド、統合ビジネスアプリケーション
- DWHのマルチビュー
- 役割別エントリーとワークフロー
- 多様なカスタマイズ手段
- サービスレベルの保証
- 経営のリアルタイム可視化
- 顧客・パートナー対応の自動化



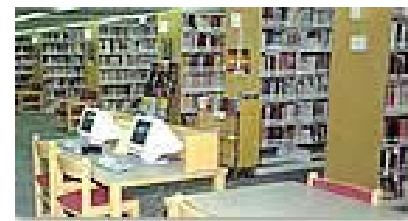
## • Phase-1 - CRM+の利用

- 入学問合せ、手続きの自動化(セルフサービス化)
- Web経由の入学希望問合せ急増(300 → 700/月)
- 入学希望者・学生の満足度向上
- 入学・学生管理事務の生産性向上、急増に対応



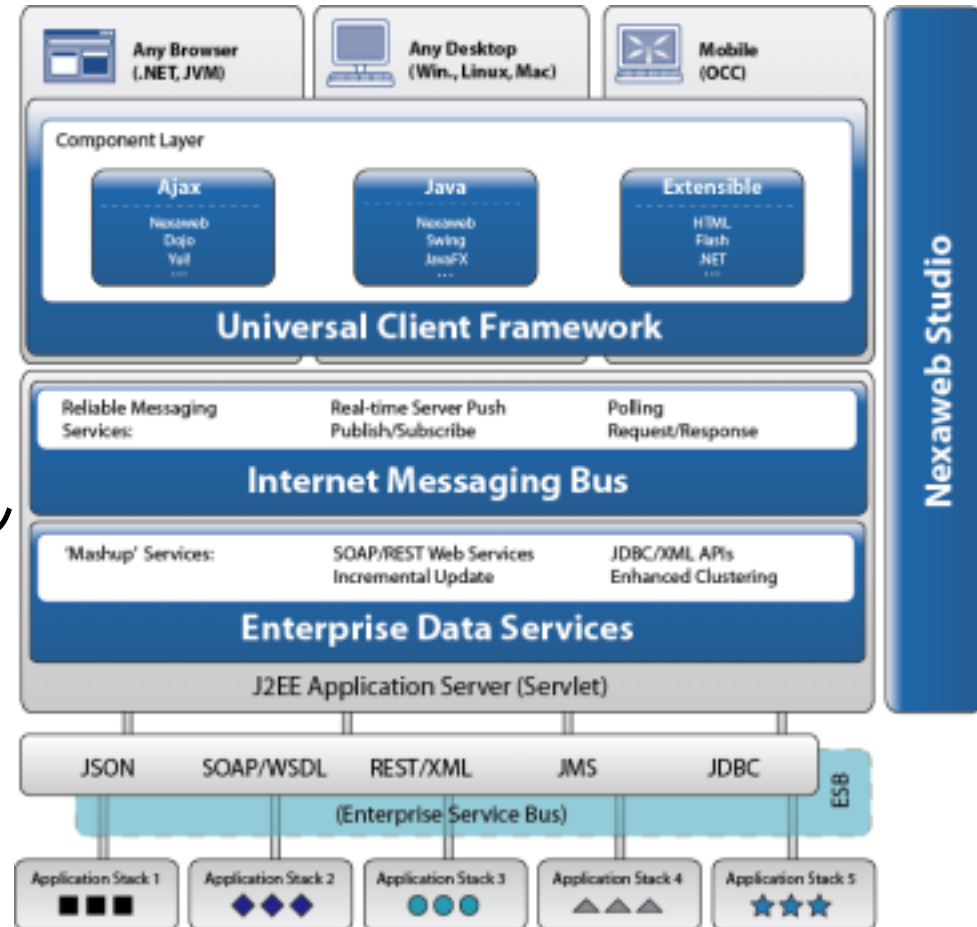
## • Phase-2 - ERPへの移行

- SAPなどと比較検討した結果採用
- CRMと統合された唯一のSaaS型ERP
- 5年間で他社の半分のコスト
- 期待される効果
  - 入力作業削減、二重入力防止
  - データ再利用性向上
  - 予算策定、請求・支払いプロセスの迅速化
  - 内部統制の強化



# SaaS Enablerの例: Nexaweb

- Rich Internet Application開発ツール
- 開発環境 - Studio
  - EclipseベースのWYSYG開発環境
- 実行環境 - 三階層
  - Universal Client (Java, Ajax,)
  - IMB (Real-time, Push)
  - Enterprise Server Engine/Data
- ミッションクリティカルなWebアプリケーション
- レガシーアプリケーションのWeb移行



# Nexaweb国内導入事例

## - 金融・証券向け業務支援パッケージ

### ソリューション

- 資金証券システム
- 統合リテール・バンキングマネジメント

### 期待された効果

- 開発生産性
- 画面パフォーマンス
- 複雑な画面構成の実現
- データ入力時の操作性

