

クラウドビジネス推進部会の活動方針



* 協業促進

- * メンバーおよび協賛各社との協業事例を表出
- * 技術的な連携からセールス、マーケティングまでも視座に入れた「連携」による付加価値を生み出しビジネスチャンスの創出

* 事例共有

- * クラウドの事例やクラウドビジネスの相談など、ディスカッションを主体として情報を共有し、各社のクラウドビジネスを推進

* 各種クラウドサービス（IaaS等）の各種検証（「クラウド侍が征く！」）

- * メンバーによる協賛各社から提供される各種検証環境の検証と
- * 検証結果のフィードバック

今期の成果目標



クラウドビジネス推進部会発 「クラウドビジネス促進のための提言(仮)」

クラウドを どのように活用するか？

クラウドを活用して ビジネスを“速く”“広く”展開する

調達のしやすさ
短期利用
ロケーション選択

＞納期短縮
＞デモ環境提供による販売促進
＞グローバル展開？

SaaS化？

自社のみでサービス化するには

- ・敷居が高い
- ・潜在顧客へのアプローチが限られる

協業による展開が重要

各ロールの視点/課題（仮説）

<エンドユーザー視点(日本)>

クラウド／オンプレミスに関係なく、ソリューションを求めている
(サービスとして見えていればよい。出入りのSIerにお任せ)

<SIer視点>

これまでのハードウェアの販売を軸にしたビジネスから、クラウド利用のビジネスへの転換は利益構造の変化をとまなうため転換しづらい。
エンドユーザーにクラウドを提案しにくい。

<ディストリビュータ視点>

物売りが軸のため、システムが月額課金等に対応せず、クラウドの商材を扱えない
(サービスを1年／5年などの商品にすることで販売可能)

<ISV視点>

各クラウドにより利用方法／仕様が異なり、ノウハウが必要な場合があり、どのクラウドで展開するか判断が難しい。
大規模なデータをとまなうクラウド移行が困難。
クラウド上でのサービスを担いでくれる、SIer、流通が少ない。
特定ベンダに依存したサービス利用によるロックインは避けたい。



状況：ハイブリッドクラウド

オンプレミス環境でも、クラウド技術が
利用されつつある

**ISVにとって、
クラウドもオンプレミスでも
同一の展開が可能**