



# 大規模エンタープライズ アプリケーションの クラウド化は怖くない！

株式会社ブロードリーフ 先端技術開発室 祖慶 良大



Google Cloud

Google

# 本日本話すること

- エンタープライズ アプリケーション SaaS 化を成功させるために必要なこと
- サブスクリプションモデルへの転換に向けて考慮すべきポイント
- 必要な技術や人材について

# 会社概要

会社名 : 株式会社ブロードリーフ

創業/設立 : 2005年12月/2009年9月

本社所在地 : 東京都品川区東品川 4-13-14

事業内容 : 独自開発のプラットフォームを起点に企業向けITサービスを展開。  
自動車アフターマーケット向けを中心に業務アプリケーションを提供するほか、  
プラットフォーム参加者間の取引・決済インフラや自動車関連ビッグデータ分析など、  
各種サービスを提供しています。また、今後のモビリティ産業の進化を見据え、  
先端技術の実用化に向けた調査研究を行っています。

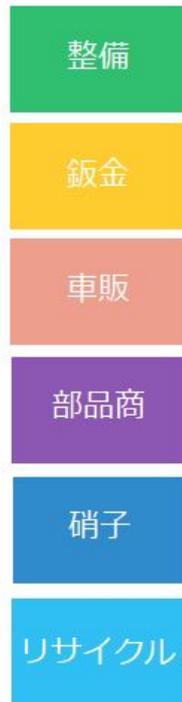
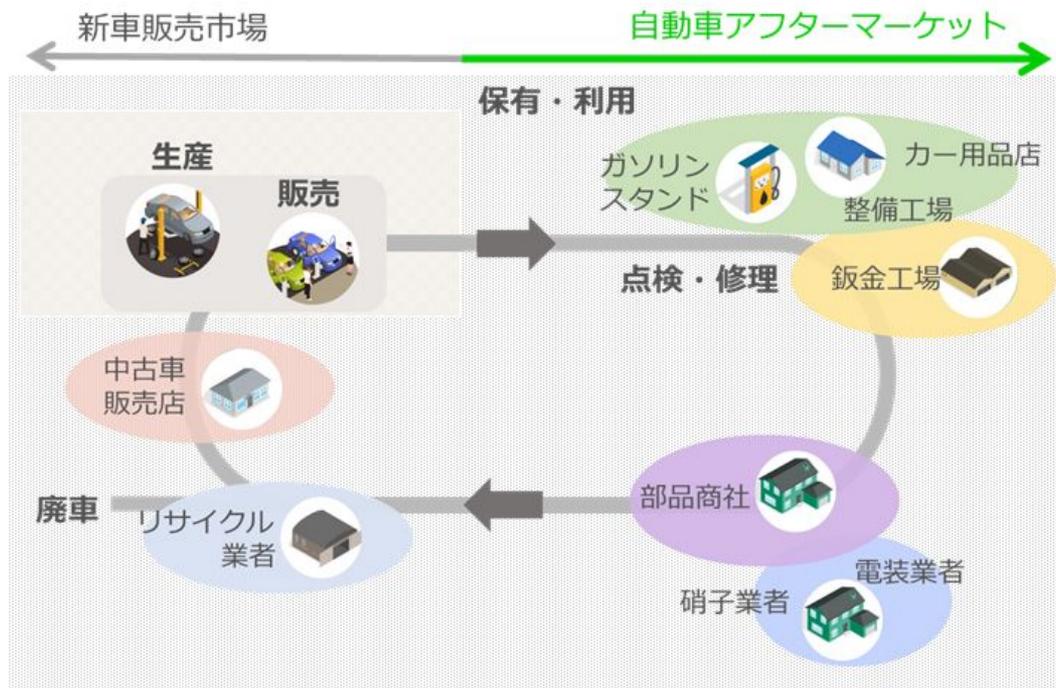
従業員数 : 921名(連結)770名(単体)

当社拠点数 : 営業:29拠点、開発:3拠点

当社グループ:【国内】株式会社タジマ、株式会社 SpiralMind、株式会社産業革新研究所  
【海外】フィリピン2社、中国2社

# 主な顧客マーケット

なかでも、主要な顧客マーケットは、  
自動車の販売から廃車に至るライフサイクル全体を支える自動車アフターマーケット事業者です



当社グループ顧客数

3.5万社

アフターマーケット  
総事業者数  
20万社

※携帯販売店、旅行代理店など  
非自動車系の顧客数を含めると  
当社グループ顧客数は約4万社

# 主なアプリケーションと機能

整備工場や部品商社などにとって固有の業務や管理に必要な機能を提供し、業務効率化に貢献しています  
また、取引関係にある企業同士とシームレスなデータ連携が可能です

## BtoC企業向けAPPLICATION

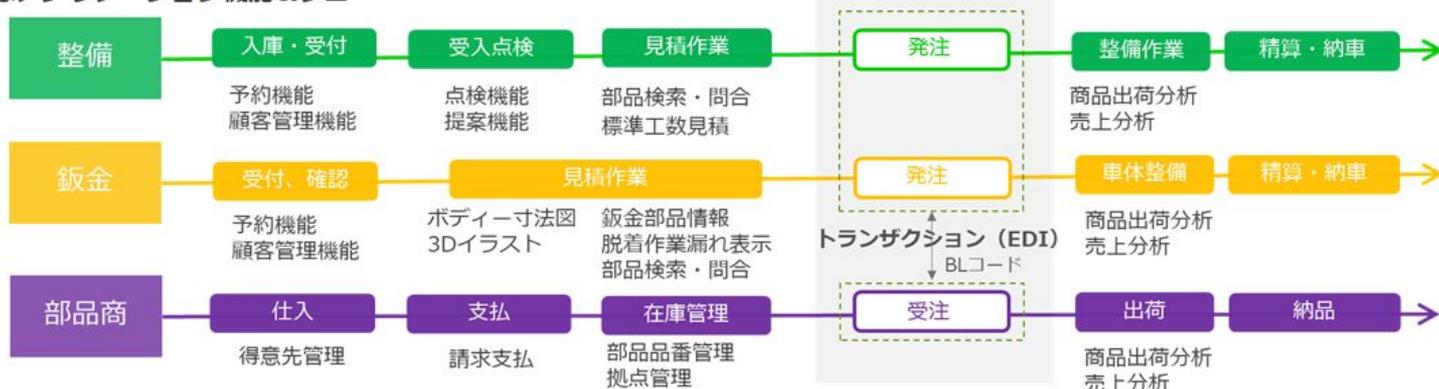
(整備業者)  
SF.NS、Maintenance.c  
(钣金業者)  
BK.NS  
(車販業者)  
CS.NS



## BtoB企業向けAPPLICATION

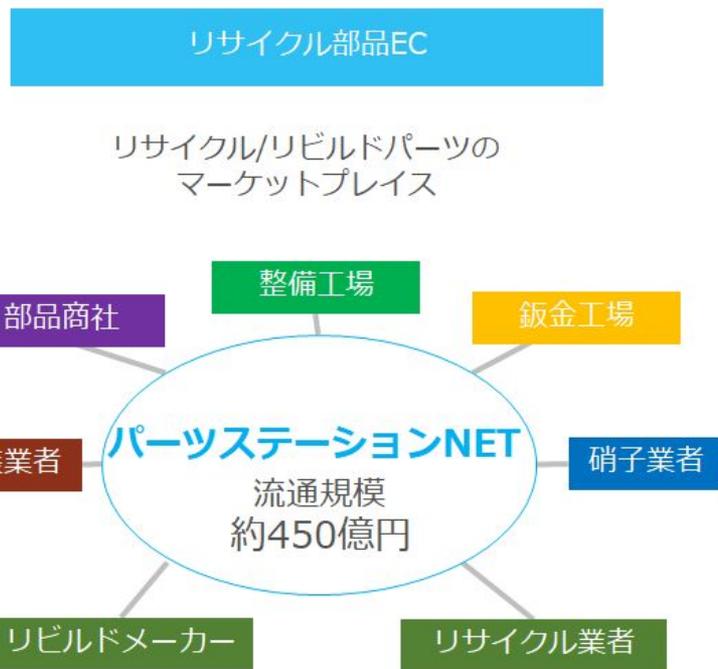
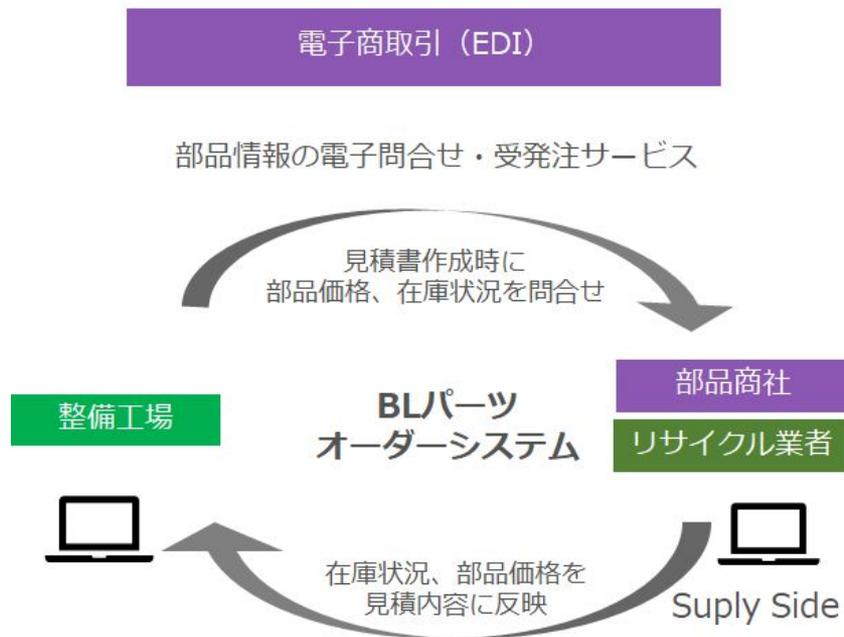
(自動車部品商)  
.NS PM  
(リサイクル業者)  
.NS PM\_RC  
(機械工具商)  
機工メイト

## 主なアプリケーション機能&フロー



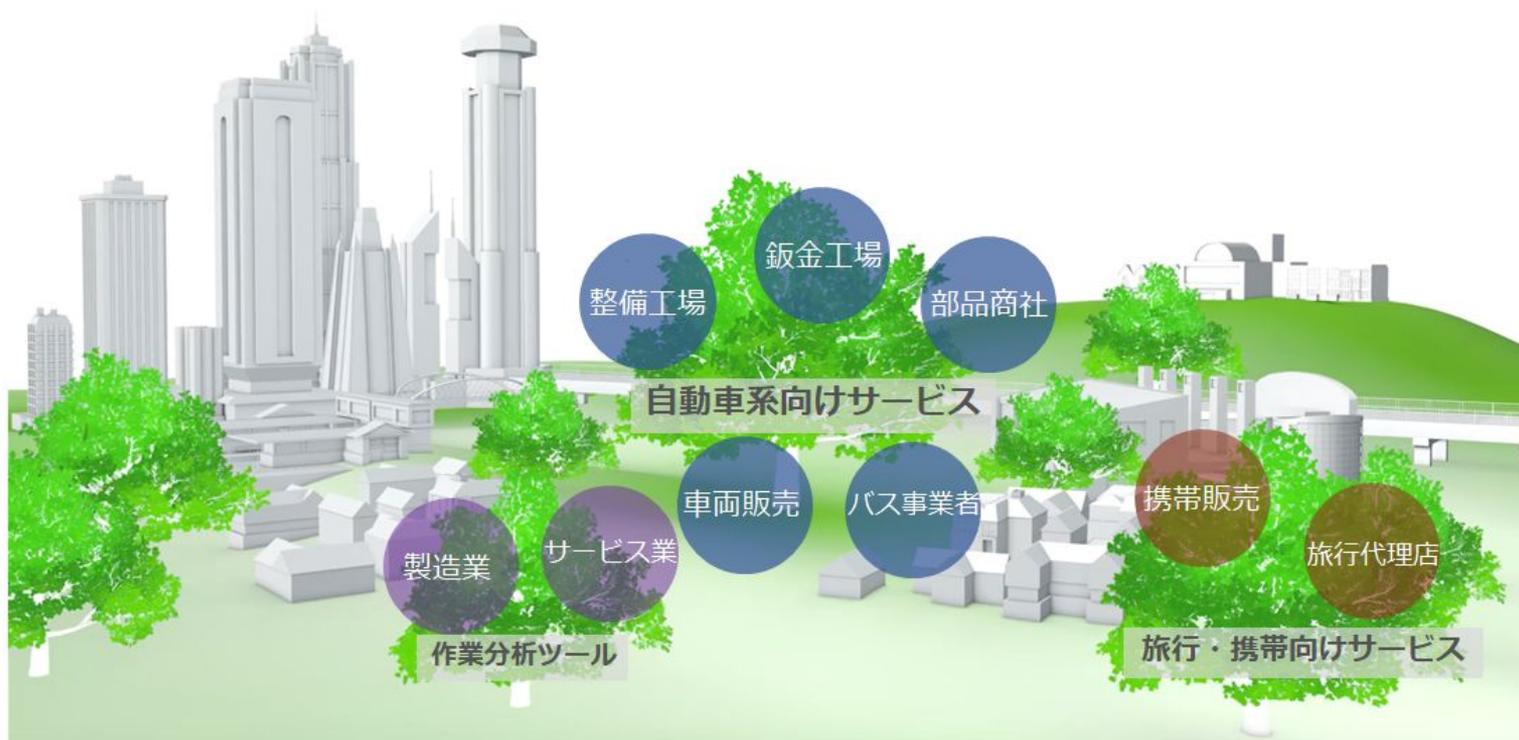
# 主なプラットフォームサービス(ユーザー間取引)

プラットフォーム参加者向け電子商取引(EDI)やリサイクル部品のECサイトなど、顧客基盤を活かしたサービスを提供しています



# こんなところにブロードリーフ

当社のITサービスは自動車関連の企業を中心に、携帯販売店、旅行代理店、製造業などさまざまな企業に活用されています



# 本日本話すること

- エンタープライズ アプリケーション SaaS 化を成功させるために必要なこと
- サブスクリプションモデルへの転換に向けて考慮すべきポイント
- 必要なテクノロジーや人材について

SaaS , サブスクリ  
プションモデルへの  
転換に向けて必要  
なこと



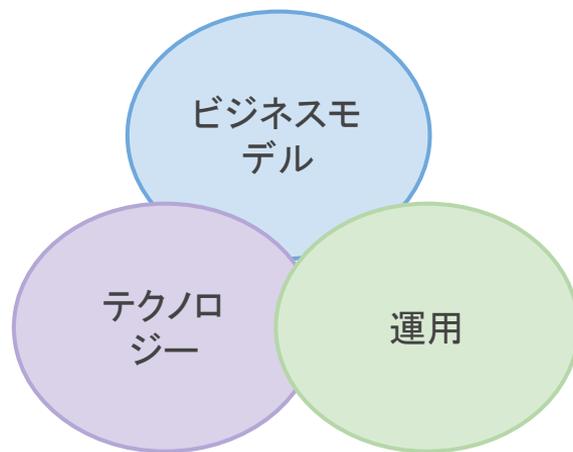
# SaaS・サブスクリプションモデルへの転換に向けて皆さまのお困りごとは何でしょうか？

- ・何から手を付けて良いのか分からない
- ・SaaS化やクラウド移行のメリットが見出だせない
- ・収益へのインパクトがシミュレーションできない
- ・コストはコントロールできるのか？
- ・開発・運用が計画通りにできるか不安である

# まとめと結論

エンタープライズ アプリケーション  
SaaS 化の成功に必要なのは、

- ・「ビジネスモデル」「テクノロジー」「運用」を最適化してバランスを取ること
- ・OODA を回す体制を作ること  
(バリュー提供と継続的な利益の獲得)



# SaaS 化, サブスクリプションモデル移行のステップ

1. ビジネスモデルを整理する



2. 実現するための技術選定・アーキテクチャ設計を行う



3. SLA の設計とコストのシミュレーションを行う



4. 収益モデルを構築する



5. 小さく運用・検証してみる

# 事例：ビジネスモデル整理と技術選定・アーキテクチャ設計

## ・ビジネスモデルを整理する

- クライアントの DX を推進し、ビジネス機会を逃さずに迅速に対応できるサービスと提供する
- 蓄積されたデータを元に、より高い付加価値や収益を生み出す
- クライアントが採用しやすい選択肢を複数提供する

## ・実現するための技術選定・アーキテクチャ設計を行う

- SaaS・サブスクリプション・リカーリングモデルを実現するために、マイクロサービスアーキテクチャを採用した
- ビジネス要求と SLA を満たすためにマルチクラウド化( kubernetes と Cassandra の採用)とデータ基盤・AI 基盤を構築した

ビジネスモデルを  
整理する



# エンタープライズアプリケーションはどう進化するべきか？

- ・クライアントにとって何が重要なのか？
- ・何を価値として提供するか？
  - どの業種・業態もデジタル・ビジネスへの移行や連携が必要である
  - データ、ログの蓄積・収集と活用の重要性は増す一方である
  - ビジネス機会を逃さずに**迅速に対応できる状態を維持する**事が重要である
  - 競争力維持のためにデータやテクノロジーに精通した人材を確保する必要がある

# ビジネスモデルを決める

- ・サブスクリプションモデルなのか、プロダクトモデルなのか、リカーリングモデルなのか
- ・クライアントが選択できる選択肢は多い方が良い
- ・リカーリングモデルを上手く設計できるのであれば、利用規模に応じて、柔軟な課金収益が得られる

技術選定と  
アーキテクチャ設計



# ビジネスモデルを実現するための技術

- ・ゴールは共有できても、ステークホルダーの要求はそれぞれ異なる
- ・可用性, コスト, セキュリティ, UX どれが優先か？
- ・データやログの蓄積と活用するための基盤は必須である
- ・可用性を担保しながら、ビジネスの成長に合わせて性能・コストのバランスを維持できる技術とアーキテクチャの採用が好ましい

# ビジネスモデルを実現するための技術

- ・SaaS・サブスクリプションモデルを採用するのであれば、サービスや機能を適切に切り出すアーキテクチャの採用が必要である



- ・マイクロサービスや、適切な API の設計が必要である

# ビジネスモデルを実現するための技術

- ・ゴールは共有できても、ステークホルダーの要求はそれぞれ異なる
- ・可用性を担保しながら、ビジネスの成長に合わせて性能・コストのバランスを維持できる技術とアーキテクチャの採用が好ましい



- ・SLA を設計して合意できていると、「バランス調整・合意形成」がスムーズになる

# Google Cloud の活用

- Google Cloud を活用して、SLA , コストをコントロールする
- マルチクラウドを見据えるなら、kubernetes を採用する
- 技術負債やロックインを避けるために代替技術や移行シナリオを複数準備しておく
- 運用状況・コストを可視化して、備える。

SaaSモデルの  
運用について



# SaaS モデル は運用が要となる

SLA を遵守するために、

- ・運用・コストを可視化する
- ・常に先回りして問題解決にあたる
- ・マネージドサービスのバージョンアップや、ミドルウェアのセキュリティアップデートは確実に行う
- ・OODA を実践するエンジニア, チームを育成する
- ・開発エンジニアと運用エンジニアは棲み分けしない

# Google Cloud の活用

- Google Cloud を活用して、SLA , コストをコントロールする
- マルチクラウドを見据えるなら、kubernetes を採用する
- 技術負債やロックインを避けるために代替技術や移行シナリオを複数準備しておく
- 運用状況・コストを可視化して、備える

エンタープライズ アプリケーション SaaS  
化を成功させるために必要なことは

# まとめ

- ビジネスモデルを決める
- ビジネスモデルを実現するためのテクノロジー・アーキテクチャーを決める
- 運用コスト, 継続的な保守コストを考慮する
- Google Cloud を活用して、SLA , コストをコントロールする
- 人材育成, 組織編成は戦略的(早め)に行う
- 運用状況・コストも可視化する
- 経営・企画・開発・運用・マーケティングが一体とならなければならない

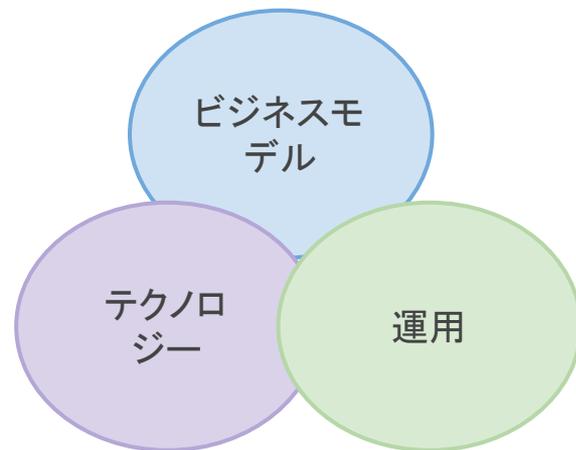
# ハマリポイント

- サービス・機能の切り出し方
- GCP 料金以外のライセンス費用、保守費用を忘れがち
- データ・ログの量と、下り転送量は特に意識しないと大きな乖離が発生する
- ドル請求のものは為替レートのバッファを加味すること
- イニシャルの開発コストよりも継続的な保守費用の見積もりが難しい
- 技術的な課題よりも、ビジネスモデル構築の方が難易度が高い

# エンタープライズ アプリケーションのクラウド化は怖くない！

エンタープライズ アプリケーション  
SaaS 化の成功に必要なのは、

- ・「ビジネスモデル」「テクノロジー」「運用」を最適化してバランスを取ること
- ・OODA を回す体制を作ること  
(バリュー提供と継続的な利益の獲得)



# Thank you

