

平成 24 年度
技術委員会
クラウドコンピューティングワーキンググループ

SaaS／クラウドコンピューティングの 取組に関する調査報告書

＜継続アンケート調査＞

平成 25 年 3 月



一般社団法人コンピュータソフトウェア協会

<執筆者>

平成 24 年度 クラウドコンピューティングワーキング

主査： 佐藤武 ミラクル・リナックス株式会社

技術委員会 委員長： 山本祥之 株式会社インテリジェントウェイブ

メンバ

恵志章夫	IT エージェント株式会社
遠藤哲	株式会社セールフォースドットコム
加藤昌樹	トップゲート株式会社
金城隆志	日本事務器株式会社
小杉美幸	ソフトバンク・テクノロジー株式会社
ゴン欲暁	グリッド・リサーチ株式会社
佐藤弥生	トレンドマイクロ株式会社
澤崎章二	彩葉ソリューションズ
清水真	東京システムハウス株式会社
田嶋健	株式会社アールワークス
田中正利	株式会社きっとエイエスピー
張慧英	株式会社シーシーダブル
中西大和	オデッセイヒューマンシステム株式会社
日野和麻呂	株式会社オービックビジネスコンサルタント
松田利夫	株式会社きっとエイエスピー
村山守	日本事務器株式会社
安田忠弘	クリエーションライン株式会社
若山弘和	NTT コムウェア株式会社

オブザーバ

岩本幸男	特定非営利活動法人 ASP・SaaS・クラウド コンソーシアム
保立久幸	独立行政法人 情報処理推進機構

事務局

前川徹	一般社団法人 コンピュータソフトウェア協会	専務理事
原洋一	一般社団法人 コンピュータソフトウェア協会	業務課 課長
鈴木啓紹	一般社団法人 コンピュータソフトウェア協会	

目次

執筆者	1
目次	2
はじめに	4
調査概要	5
アンケート結果<単純集計>	7
単純集計結果まとめ	8
Q1.クラウド環境の利用の有無	9
Q2.クラウド環境の利用目的	9
Q3.利用中のクラウドプラットフォーム種類	10
Q4-1.SaaS 事業の提供状況	11
Q4-2.SaaS 事業の提供カテゴリ分類(複数事業に対して)	12
<u>Q6~Q21 までは最も売上の高いSaaS事業に限定した回答結果</u>	
Q6.SaaS 事業の提供カテゴリ分類	13
Q7.ターゲットユーザの規模感	14
Q8.利用中のクラウドプラットフォーム種別	15
Q9.プラットフォームの選択理由	16
Q10.事業の開始年度	17
Q11.ユーザへの課金体系	18
Q12.定額制課金の課金単位	19
Q13.従量制課金の課金単位	20
Q14.販売チャネル	21
Q15.必要だった投資金額	22
Q16.事業への参入の背景	23
Q17.事業開始にあたる心配/不安	24
Q18.ソフトウェアの開発方法	25
Q19.システム構成	26
Q20-1.利用しているインフラ側のソフトウェア	27
Q20-2.利用しているクライアントインターフェース種類	28
Q20-3.採用するクライアントインターフェースのアプリケーション動作環境	28
Q21.採算状況(単月単位)	29
Q22-1.企業概要(資本金)	30
Q22-2.企業概要(従業員数)	30
Q22-3.企業概要(売上高)	31
Q22-4.企業概要(設立時期)	31
Q23.クラウドを利用しない理由	32
アンケート結果<従業員 100 名以下回答企業限定単純集計>	33
従業員 100 名以下回答企業限定単純集計まとめ	34
Q1.クラウド環境の利用の有無	35
Q2.クラウド環境の利用目的	35
Q3.利用中のクラウドプラットフォーム種類	36
Q4-1.SaaS 事業の提供状況	37
Q4-2.SaaS 事業の提供カテゴリ分類(複数事業に対して)	38
<u>Q6~Q21 までは最も売上の高いSaaS事業に限定した回答結果</u>	
Q6.SaaS 事業の提供カテゴリ分類	39
Q7.ターゲットユーザの規模感	40

Q8.利用中のクラウドプラットフォーム種別	41
Q9.プラットフォームの選択理由	42
Q10.事業の開始年度	43
Q11.ユーザへの課金体系	44
Q12.定額制課金の課金単位	45
Q13.従量制課金の課金単位	46
Q14.販売チャネル	47
Q15.必要だった投資金額	48
Q16.事業への参入の背景	49
Q17.事業開始にあたる心配／不安	50
Q18.ソフトウェアの開発方法	51
Q19.システム構成	52
Q20-1.利用しているインフラ側のソフトウェア	53
Q20-2.利用しているクライアントインターフェース種類	54
Q20-3.採用するクライアントインターフェースのアプリケーション動作環境	54
Q21.採算状況(単月単位)	55
Q22-1.企業概要(資本金)	56
Q22-2.企業概要(従業員数)	56
Q22-3.企業概要(売上高)	57
Q22-4.企業概要(設立時期)	57
Q23.クラウドを利用しない理由	58
サービス名一覧(回答協力企業)	59
参考資料:アンケート票	61

はじめに

会員各企業の皆様へ

スマートホンやタブレットに代表されるスマートデバイスの急速な普及に伴い、クラウド環境下で多種多様なアプリが利用され、モバイル・クラウドを軸にした新しいパラダイムシフトが大きくなるとなっており、進行しています。

このような状況の中、SaaS ビジネスも黎明期から成長期へ移行し CSAJ 会員においても多くの企業が参入して実績を上げつつあります。これまで CSAJ 技術委員会クラウドコンピューティングワーキンググループが実施しているアンケート「SaaS/クラウドコンピューティング事業の取組みに関する調査」も 3 年目を迎えました。

特筆すべきポイントとして、SaaS 提供事業者で採算分岐点を上回る企業のパーセンテージが初めて 50% を越え、採算面での改善が大きく前進した事が挙げられます。この集計が今後の皆さまの新規ビジネスの参考になれば幸いです。

平成 24 年 3 月

社団法人コンピュータソフトウェア協会
技術委員会
クラウドコンピューティングワーキング
主査 佐藤武

調査概要

1) テーマ :

「SaaS／クラウドコンピューティングの取組に関する調査」

2) 目的 :

SaaS／クラウドコンピューティング事業に関して会員企業との意見交換等の活動をワーキングにおいて行うために、現状の会員企業における SaaS／クラウドコンピューティング事業に関する取組状況を把握する基礎資料とするため実施した。

3) 対象 : CSAJ 会員企業 (SaaS 事業展開企業を対象)

4) 期間 : 2012 年 10 月～12 月

5) 集計数 : 62 社

アンケート結果

単純集計結果

<注意>

アンケート票 Q5 は、具体的な製品名が回答された自由記述の設問であるため、報告書内では割愛致しました。

単純集計結果まとめ

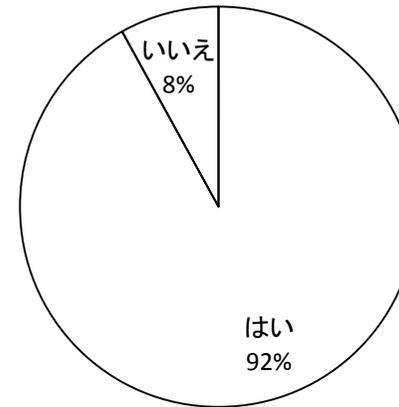
- 1) 回答企業の約7割はSaaS提供事業を行っている。昨年と比較した場合、約1割は増加している。(Q4)
- 2) 回答企業の約2/3はSaaS提供事業のターゲットユーザの規模感が100名以上を対象にしていることがわかった。(Q7)
- 3) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業がプラットフォームを選ぶ理由には、昨年と同様に『コスト面で有利だから』が最も多いことがわかった。昨年度と比較した場合『情報セキュリティ面や情報漏えい面でのリスクを考慮して』が2倍に増加している(Q9)
- 4) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業の約2/3は平成22年度以降から事業を開始している。(Q10)
- 5) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業が採用するユーザへの課金体系の約1/2は定額制を採用している。昨年度と比較した場合、定額制と従量制の両方を採用する企業が増加している。(Q11)
- 6) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業が採用する販売チャネルの2/3超が、ユーザ企業への直接販売である。(Q14)
- 7) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業が、事業開始のために必要だった投資金額は約2/3が1,000万円未満であった。昨年と比較した場合、投資金額が減少傾向にある。(Q15)
- 8) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業が、事業を始めるにあたり心配／不安に思うことで最も多いのは『セールスや販売チャネルの問題』であった。昨年と比較した場合『顧客データの保護や情報セキュリティ問題』が減少している。(Q17)
- 9) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業が採用するソフトウェア開発方法は『自社の既存のソフトウェア・パッケージを基にして開発した』が最も多い。(Q18)
- 10) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業が採用するシステム構成は、マルチテナントがシングルテナントを採用する企業の約3倍であった。昨年と比較した場合、変化は少なかった。(Q19)
- 11) 回答企業の中でSaaS提供事業を行う企業の半分以上が採算分岐点に達している。昨年と比較した場合、採算分岐点に達している企業数の割合が増加したことがわかった。(Q21)

Q1. ソフトウェア開発、SaaS提供事業や自社システム運用などのためにクラウド環境(自社運営も含む)を利用(または利用予定)していますか。(ひとつだけ)

N=62

A はい	57
B いいえ	5

Q1



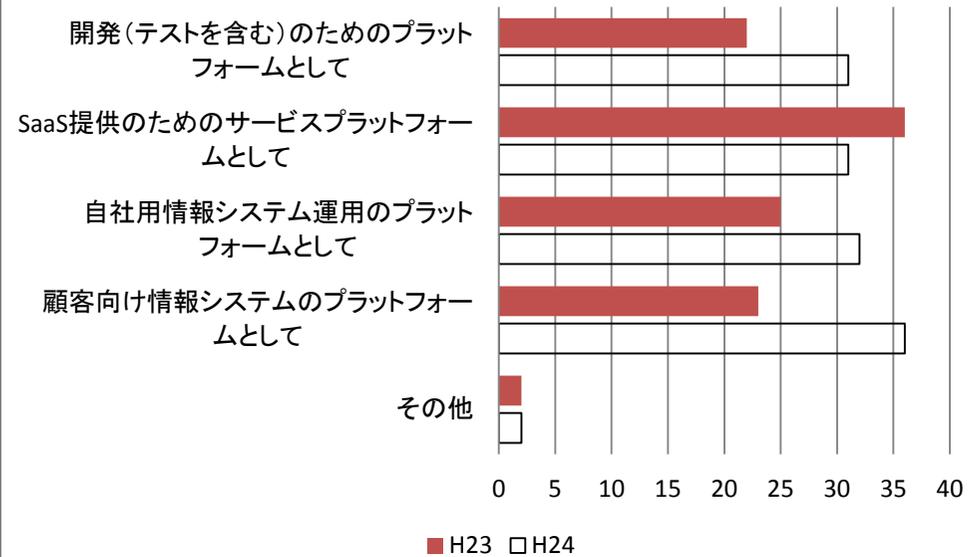
Q2. どのような目的(ビジネス)でクラウド環境を利用していますか。(いくつでも)

N=57 H24 N=50 H23

	H24	H23
A 開発(テストを含む)のためのプラットフォームとして	31	22
B SaaS提供のためのサービスプラットフォームとして	31	36
C 自社用情報システム運用のプラットフォームとして	32	25
D 顧客向け情報システムのプラットフォームとして	36	23
E その他(具体的な内容:)	2	2

○その他
・メール、製品デモ環境として

Q2

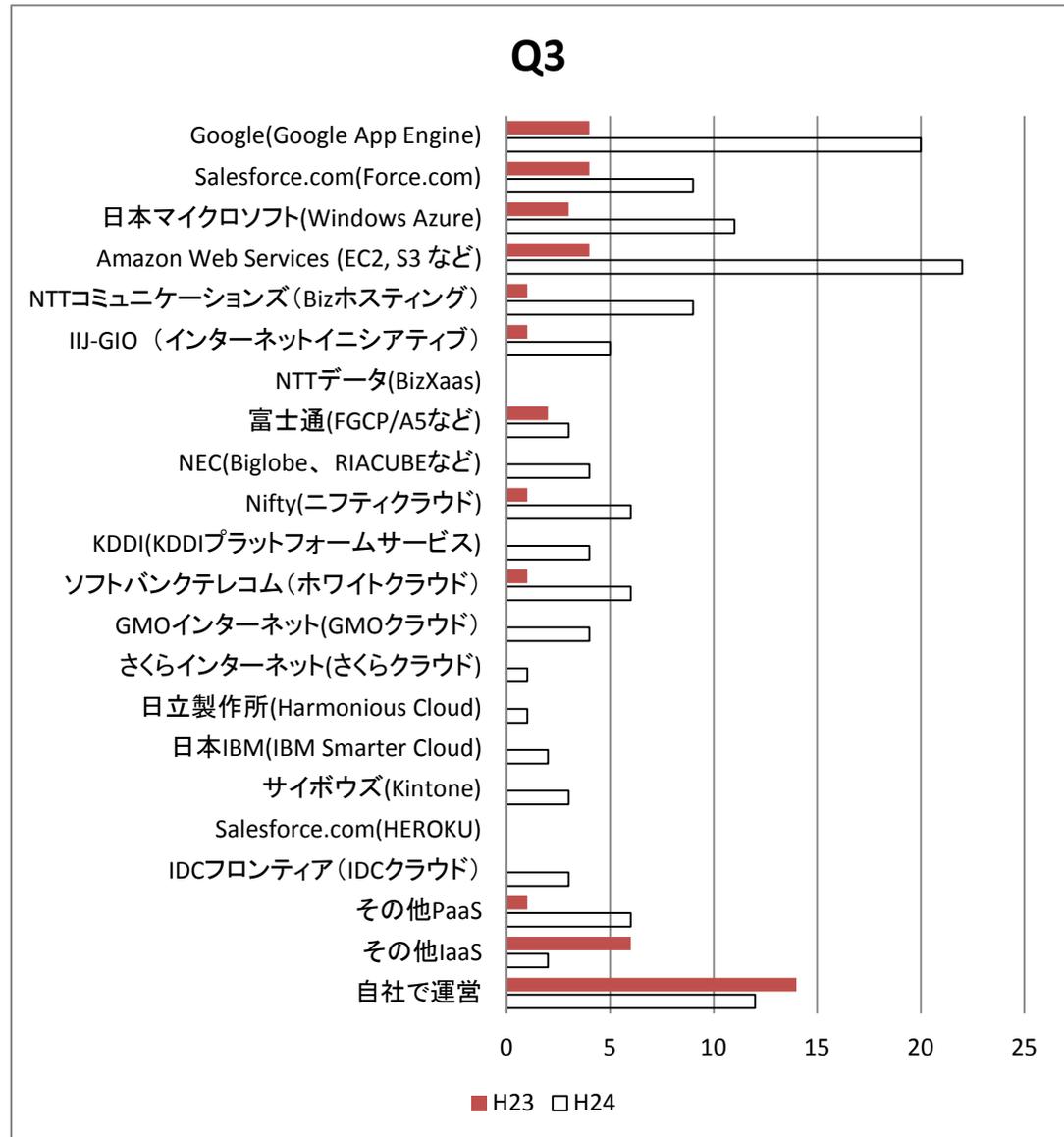


Q3. 利用している(利用予定の)クラウド環境(プラットフォーム)は何ですか。(いくつでも)

	N=57 H24	N=43 H23
A Google(Google App Engine)	20	4
B Salesforce.com(Force.com)	9	4
C 日本マイクロソフト(Windows Azure)	11	3
D Amazon Web Services (EC2, S3 など)	22	4
E NTTコミュニケーションズ (Bizホスティング)	9	1
F IJ-GIO (インターネットイニシアティブ)	5	1
G NTTデータ(BizXaas)	0	0
H 富士通(FGCP/A5など)	3	2
I NEC(Biglobe、RIACUBEなど)	4	0
J Nifty(ニフティクラウド)	6	1
K KDDI(KDDIプラットフォームサービス)	4	0
L ソフトバンクテレコム(ホワイトクラウド)	6	1
M GMOインターネット(GMOクラウド)	4	0
N さくらインターネット(さくらクラウド)	1	0
O 日立製作所(Harmonious Cloud)	1	
P 日本IBM(IBM Smarter Cloud)	2	
Q サイボウズ(Kintone)	3	
R Salesforce.com(HEROKU)	0	
S IDCフロンティア (IDCクラウド)	3	
T その他PaaS(具体的に: CumulusTM、アカマイ、 キヤノンマーケティングジャパン)	6	1
U その他IaaS(具体的に:)	2	6
V 自社で運営	12	14

T: その他PaaS
CumulusTM、アカマイ、
キヤノンマーケティングジャパン

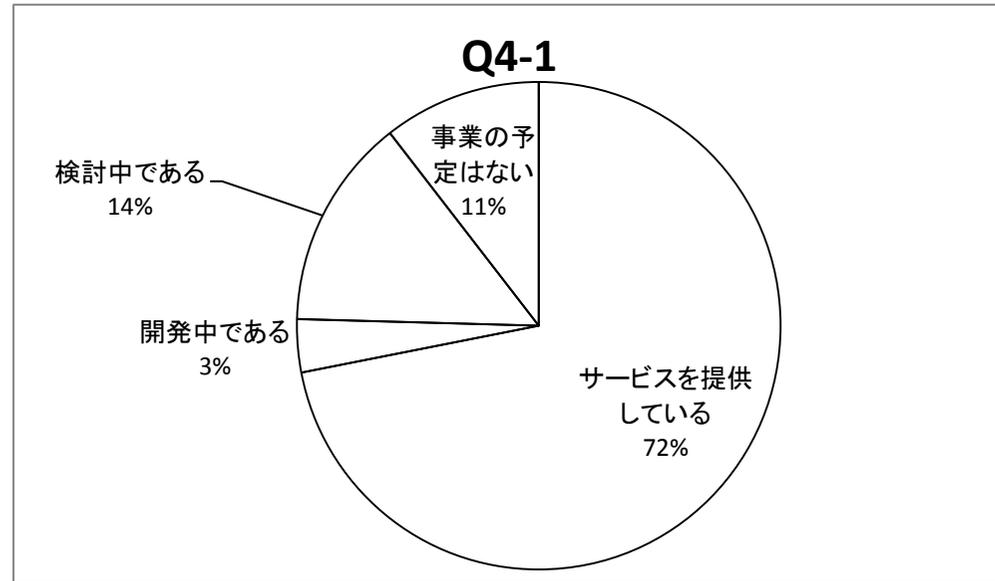
U: その他IaaS



Q4. SaaS提供事業についての設問になります。
 Q4-1.SaaS提供事業を行っていますか(ひとつだけ)

N=57

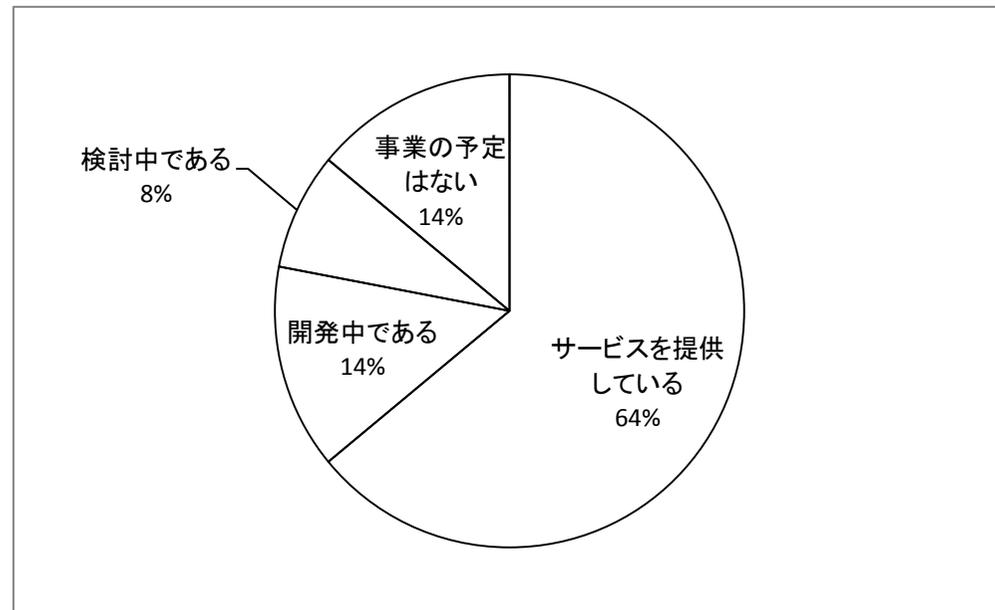
A	サービスを提供している	41
B	開発中である	2
C	検討中である	8
D	事業の予定はない	6



◆H23年度調査時回答

N=50

A	サービスを提供している	32
B	開発中である	7
C	検討中である	4
D	事業の予定はない	7

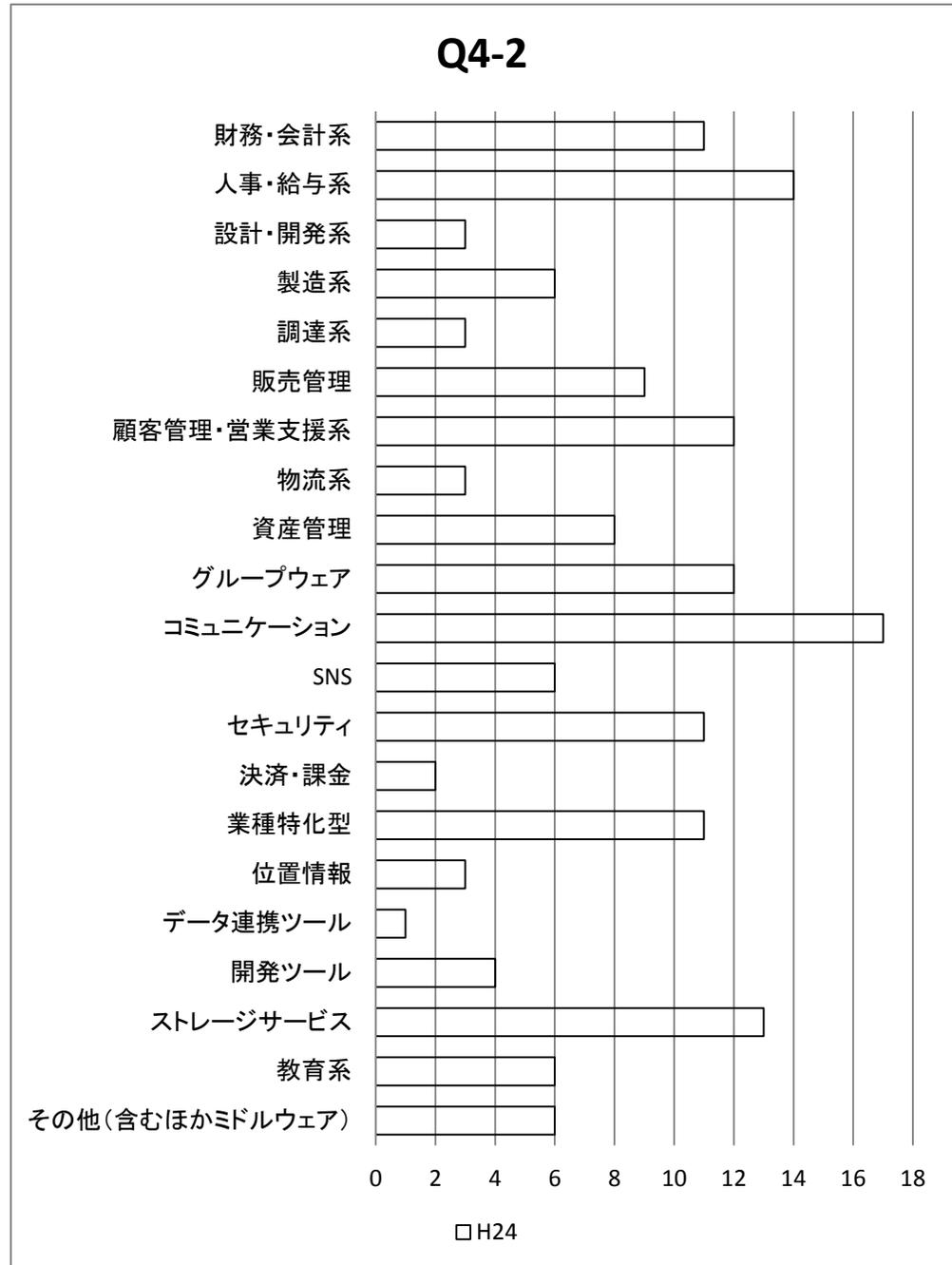


Q4-2.御社で取り組むSaaS提供事業のカテゴリをすべて教えてください。(複数のSaaS提供事業を行う場合には、複数選んでください。)

N=51	
	H24
A 財務・会計系	11
B 人事・給与系	14
C 設計・開発系	3
D 製造系	6
E 調達系	3
F 販売管理	9
G 顧客管理・営業支援系	12
H 物流系	3
I 資産管理	8
J グループウェア	12
K コミュニケーション	17
L SNS	6
M セキュリティ	11
N 決済・課金	2
O 業種特化型	11
P 位置情報	3
Q データ連携ツール	1
R 開発ツール	4
S ストレージサービス	13
T 教育系	6
U その他(含むほかミドルウェア)	6

U: その他(含むほかミドルウェア)

H24 m2m、データ入力サービス、メール配信サービス、
オンラインバックアップ、運用監視、CMS



Q6.Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスのカテゴリーを教えてください。(ひとつだけ)

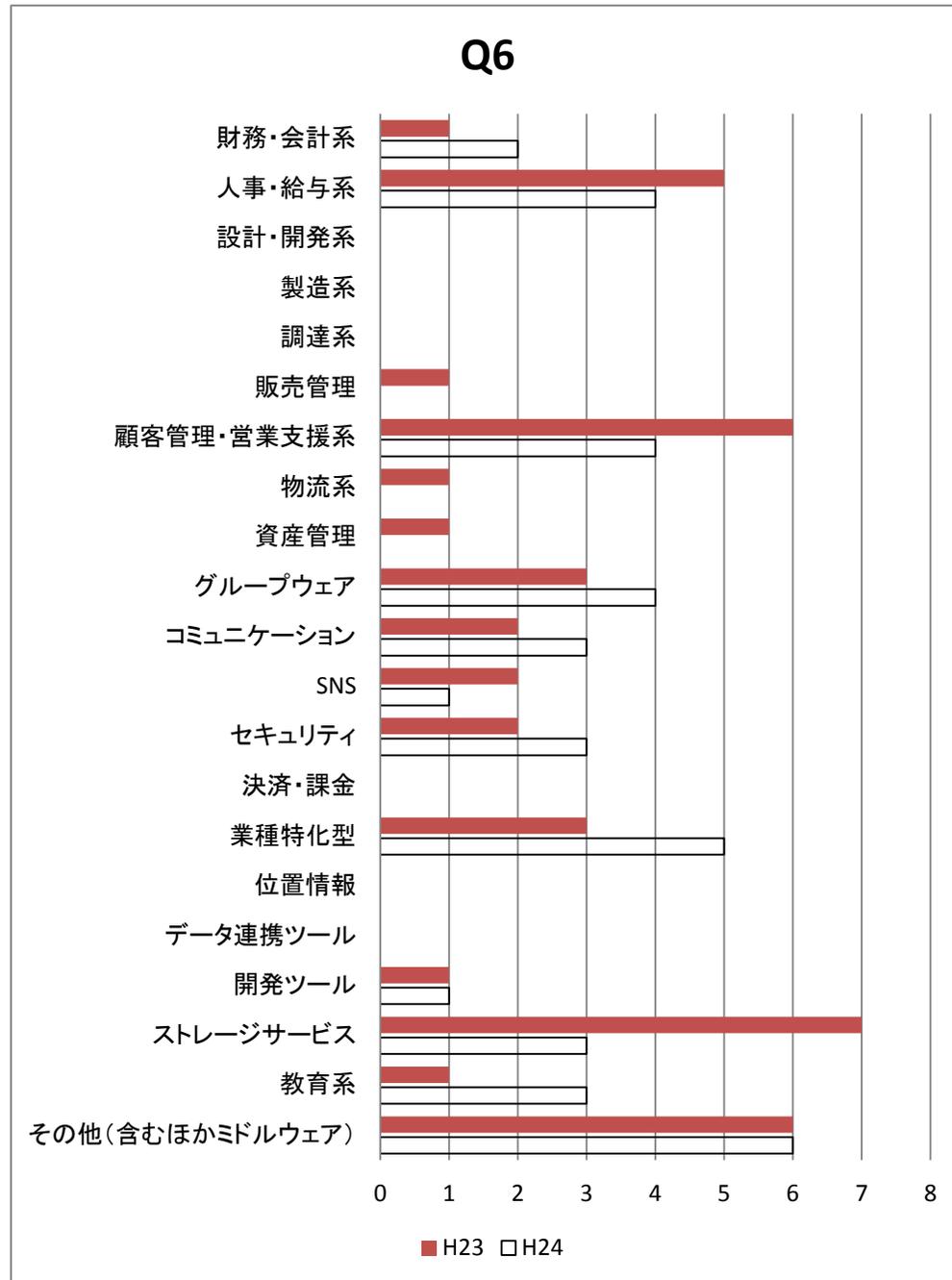
	N=41 N=43	
	H24	H23
A 財務・会計系	2	1
B 人事・給与系	4	5
C 設計・開発系	0	0
D 製造系	0	0
E 調達系	0	0
F 販売管理	0	1
G 顧客管理・営業支援系	4	6
H 物流系	0	1
I 資産管理	0	1
J グループウェア	4	3
K コミュニケーション	3	2
L SNS	1	2
M セキュリティ	3	2
N 決済・課金	0	0
O 業種特化型	5	3
P 位置情報	0	0
Q データ連携ツール	0	0
R 開発ツール	1	1
S ストレージサービス	3	7
T 教育系	3	1
U その他(含むほかミドルウェア)	6	6

※2社非回答

Uその他(含むほかミドルウェア)

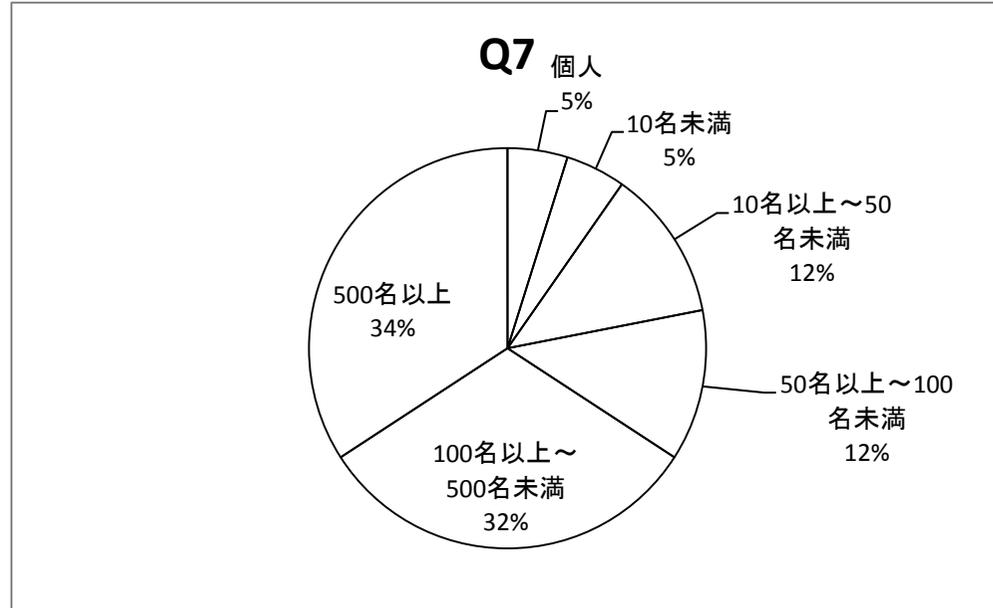
H24 データ入力サービス、オンラインバックアップ、運用監視、CMS、科学技術計算

H23 CMS、データ入力、システム運用、汎用データベース、デジタルサイネージ



Q7. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したSaas提供事業のターゲットユーザの規模感について教えてください。(ひとつだけ)

		N=41
A	個人	2
B	10名未満	2
C	10名以上～50名未満	5
D	50名以上～100名未満	5
E	100名以上～500名未満	13
F	500名以上	14



Q8.Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスのために利用している(利用予定の)プラットフォームは何ですか。(ひとつだけ)

		N=41
		H24
A	Google(Google App Engine)	1
B	Salesforce.com(Force.com)	1
C	日本マイクロソフト(Windows Azure)	5
D	Amazon Web Services (EC2, S3 など)	3
E	NTTコミュニケーションズ (Bizホスティング)	6
F	IIJ-GIO (インターネットイニシアティブ)	0
G	NTTデータ(BizXaas)	0
H	富士通(FGCP/A5など)	2
I	NEC(Biglobe、RIACUBEなど)	1
J	Nifty(ニフティクラウド)	1
K	KDDI(KDDIプラットフォームサービス)	0
L	ソフトバンクテレコム (ホワイトクラウド)	1
M	GMOインターネット(GMOクラウド)	0
N	さくらインターネット(さくらクラウド)	0
O	日立製作所(Harmonious Cloud)	0
P	日本IBM(IBM Smarter Cloud)	0
Q	サイボウズ(Kintone)	1
R	Salesforce.com(HEROKU)	0
S	IDCフロンティア (IDCクラウド)	0
T	その他PaaS(具体的に:	3
U	その他IaaS(具体的に:	1
V	自社で運営	13

※2社非回答

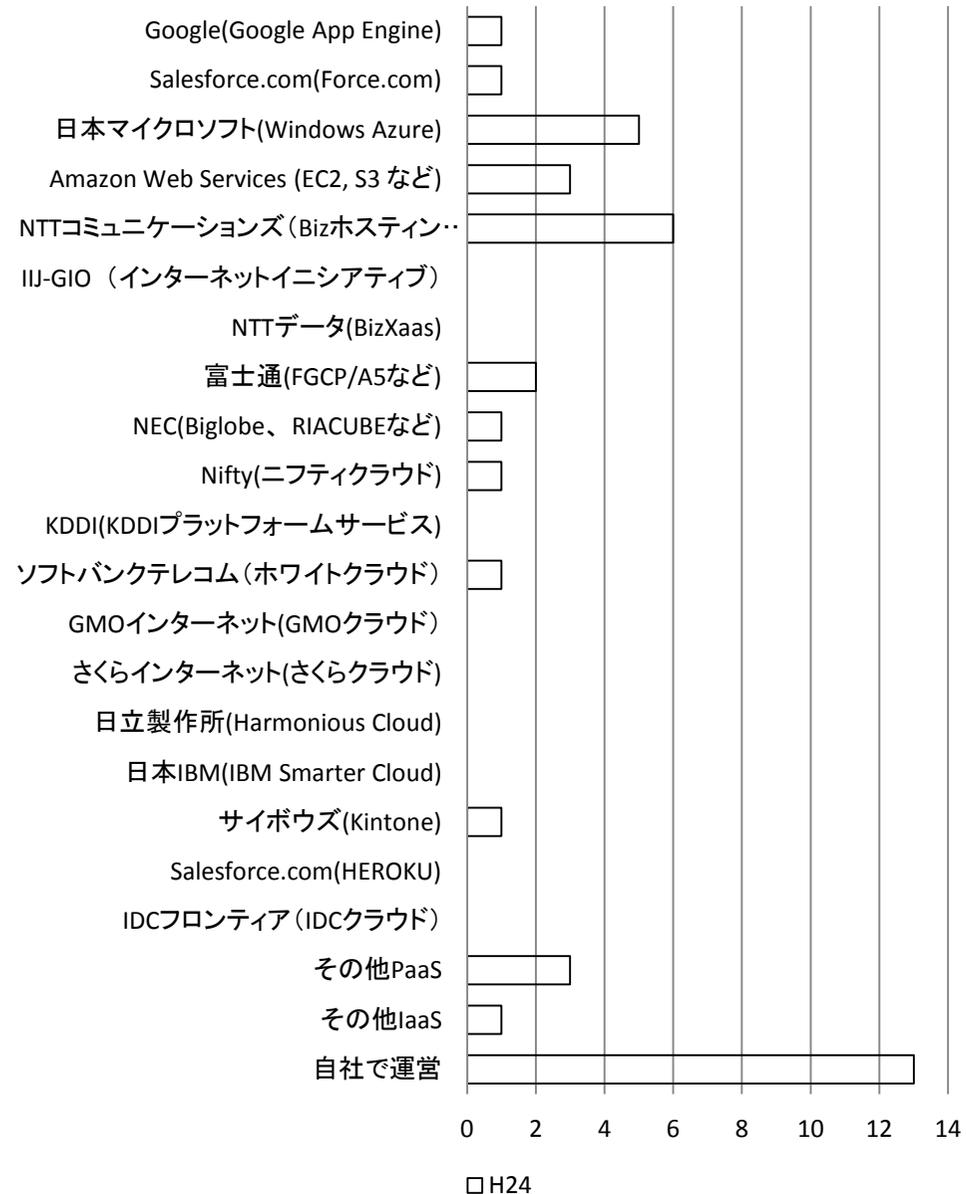
T: その他PaaS

日本ラッド、アカマイ、キヤノンマーケティングジャパン

U: その他IaaS

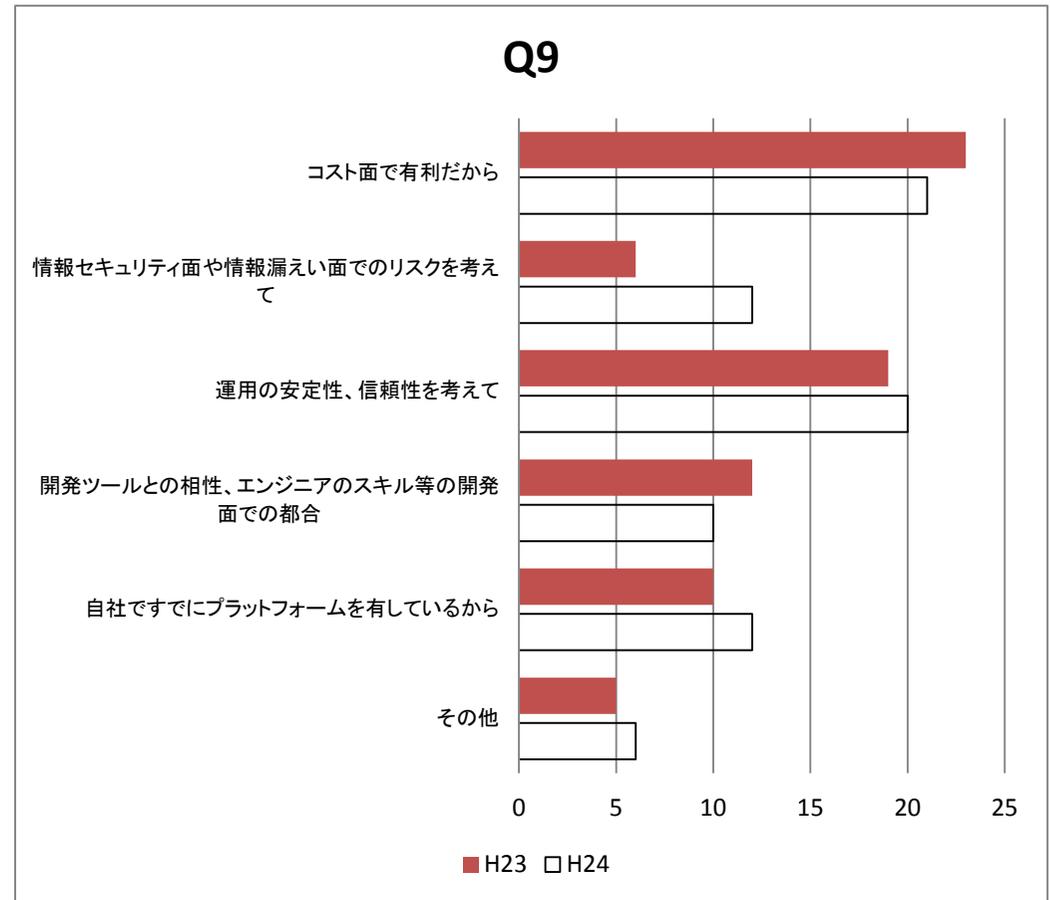
株式会社アールワークスのクラウド、

Q8



Q9. Q8で選択したプラットフォームでSaaS事業を行う理由は何ですか。
(いくつでも)

		N=41 N=43	
		H24	H23
A	コスト面で有利だから	21	23
B	情報セキュリティ面や情報漏えい面でのリスクを考えて	12	6
C	運用の安定性、信頼性を考えて	20	19
D	開発ツールとの相性、エンジニアのスキル等の開発面での都合	10	12
E	自社ですでにプラットフォームを有しているから	12	10
F	その他	6	5



その他:

H24

- ・低コストでの提供/早期導入/安定した収入、・ビジネスの支援体制、・日本でデータセンターを運営しているから、
- ・市場で導入実績が伸びているプラットフォームだから、・当該サービス用に自社クラウドを開発する、
- ・自社導入システムの柔軟性、拡張性

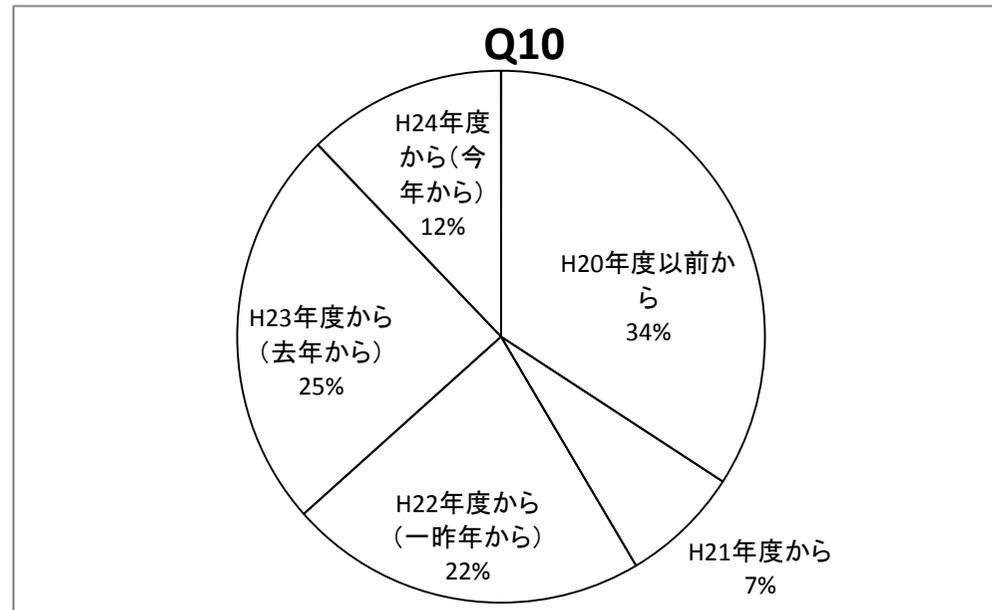
H23

- ・広く世間に広まっているプラットフォームであるため。
- ・正確に言うと自社で運営ではなく、運営を外部委託(サーバ構築型)しています。IaaSを利用していない理由は、委託先の都合となります。
- ・本来は自社で運用したいわけではないが、既存サービスにはシステムを構築する上での自由度が低いから。

Q10.Q4-1で「A. サービスを提供している」に回答したSaaS提供事業の開始時期はいつごろからですか？(ひとつだけ)

N=41

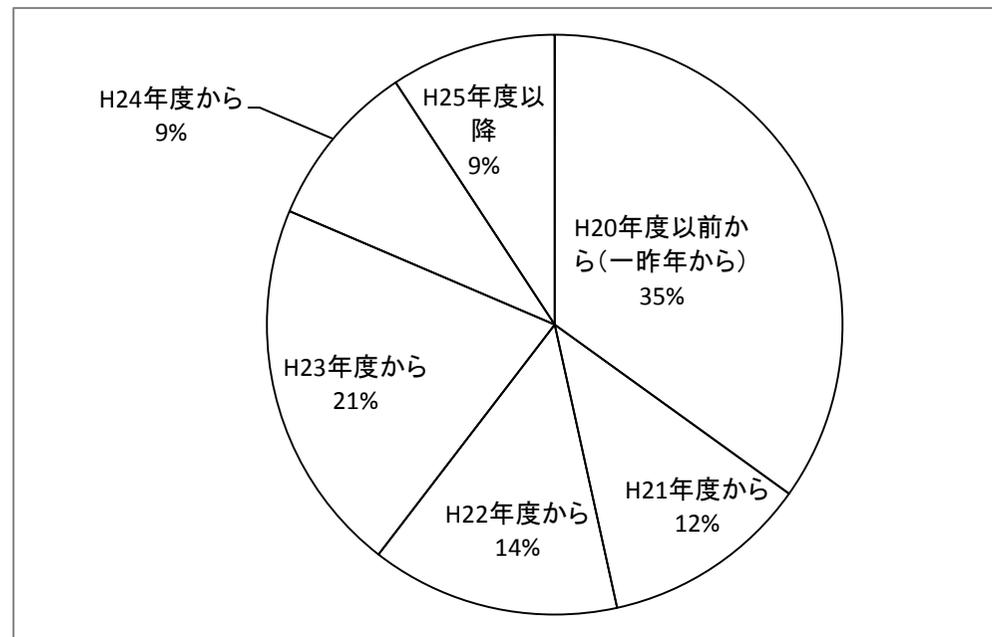
A	H20年度以前から	14
B	H21年度から	3
C	H22年度から(一昨年から)	9
D	H23年度から(去年から)	10
E	H24年度から(今年から)	5



◆平成23年度調査時回答

N=43

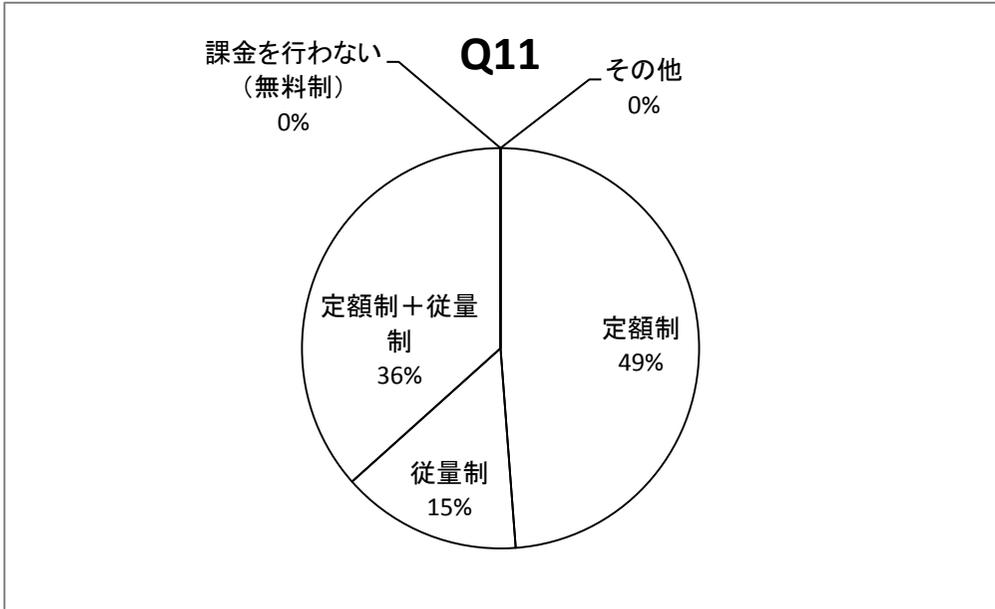
A	H20年度以前から(一昨年から)	15
B	H21年度から	5
C	H22年度から	6
D	H23年度から	9
E	H24年度から	4
F	H25年度以降	4



Q11. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスで採用(予定)するユーザへの課金体系について、選んでください。(ひとつだけ)

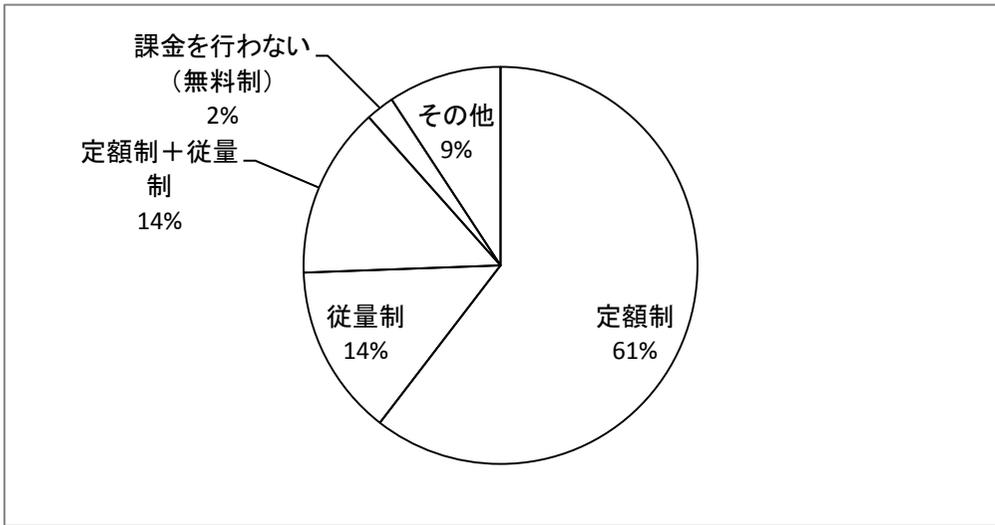
N=41		
A	定額制→Q12へ	20
B	従量制→Q13へ	6
C	定額制+従量制→Q12,Q13へ	15
D	課金を行わない(無料制)	0
E	その他()	0

その他:



◆平成23年度調査時回答結果

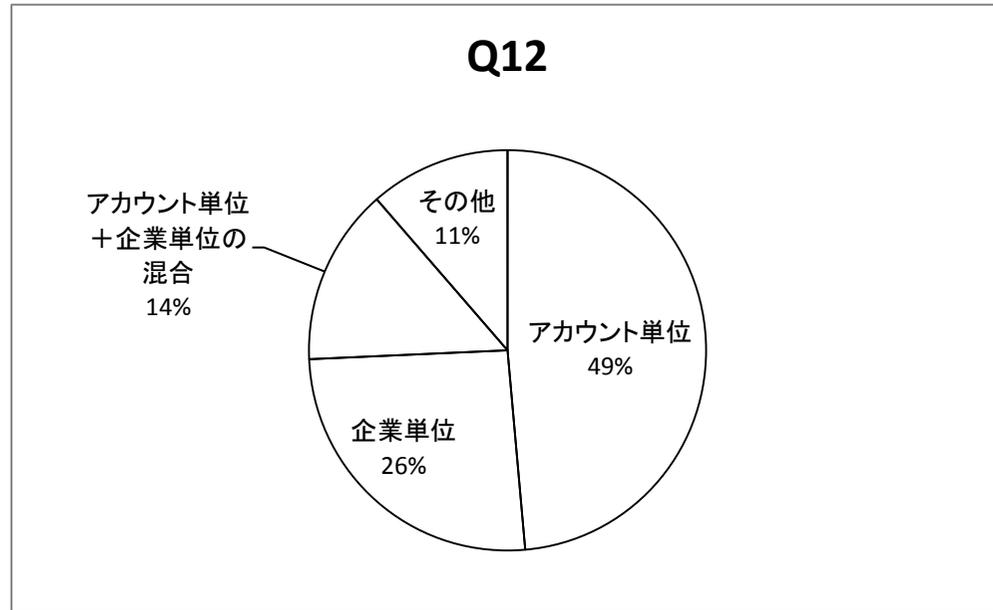
N=43		
A	定額制	26
B	従量制	6
C	定額制+従量制	6
D	課金を行わない(無料制)	1
E	その他()	4



Q12. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスにおいて定額制を採用する際のユーザへの課金単位について選んでください。(ひとつだけ)

		N=35
A	アカウント単位	17
B	企業単位	9
C	アカウント単位+企業単位の混合	5
D	その他	4

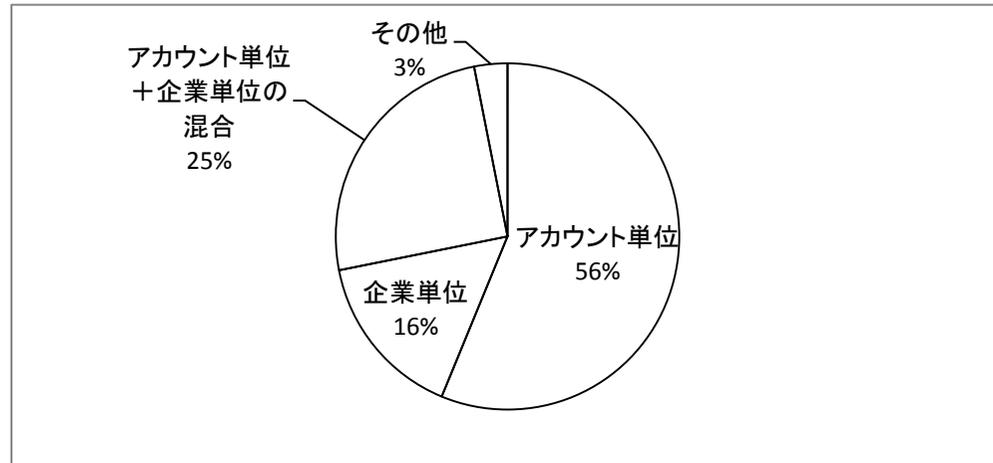
その他:登録会員数、従業員数、
企業の店舗単位



◆平成23年度調査時回答結果

		N=32
A	アカウント単位	18
B	企業単位	5
C	アカウント単位+企業単位の混合	8
D	その他	1

その他:学校単位

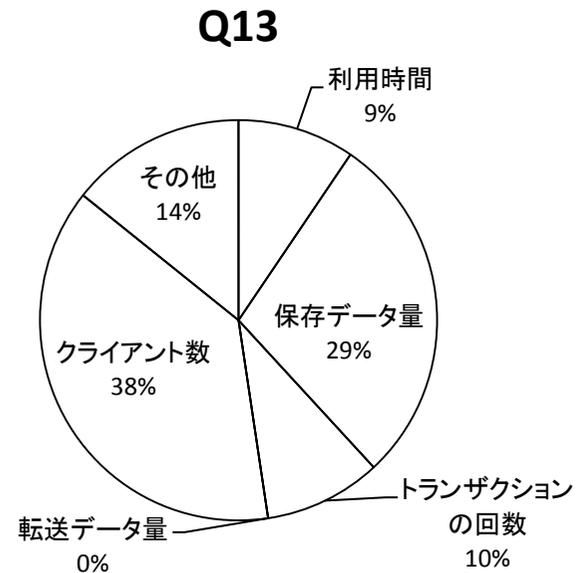


Q13. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスにおいて従量制を採用(予定)する際のユーザへの課金単位について選んでください。(ひとつだけ)

		N=21
A	利用時間	2
B	保存データ量	6
C	トランザクションの回数	2
D	転送データ量	0
E	クライアント数	8
F	その他	3

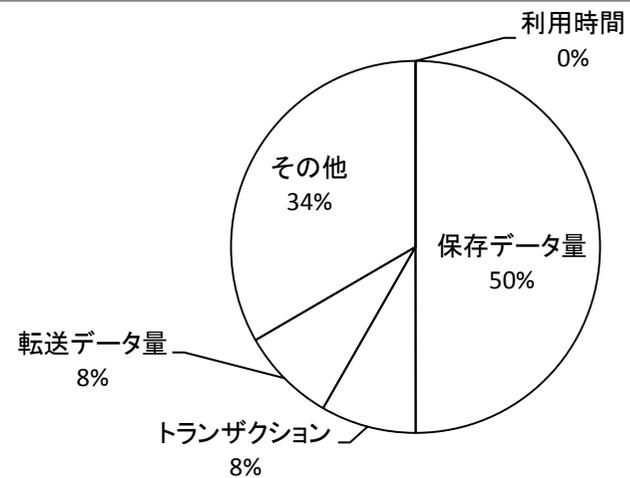
その他:

- ・機能オプションで異なる
- ・エージェント数
- ・用紙枚数



◆平成23年度調査時回答結果

		N=12
A	利用時間	0
B	保存データ量	6
C	トランザクション	1
D	転送データ量	1
E	その他	4



Q14. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスにおいて採用する販売チャネルについて選んでください。(ひとつだけ)

N=41	
A ユーザ企業への直接販売	27
B 代理店、コンサルタントなどを 経由した間接販売	13

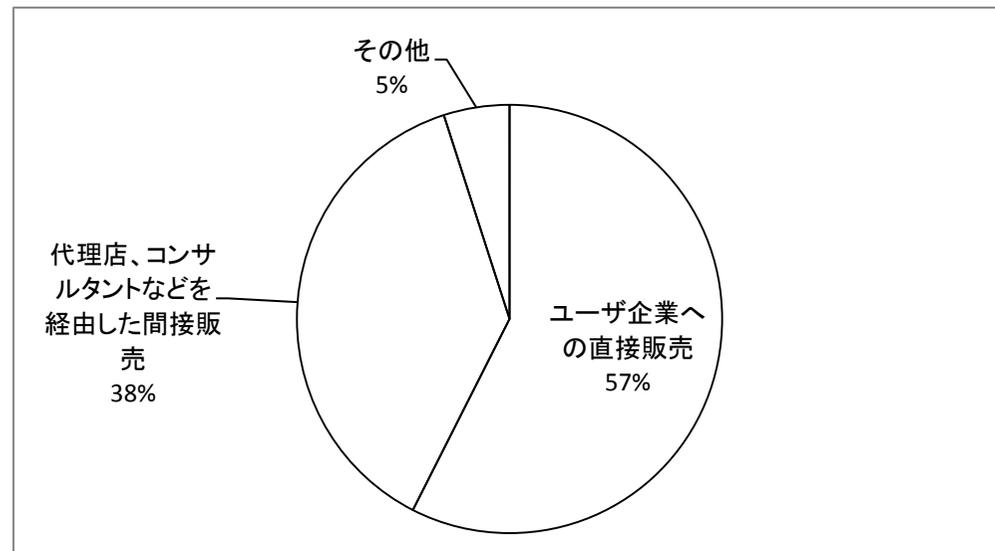
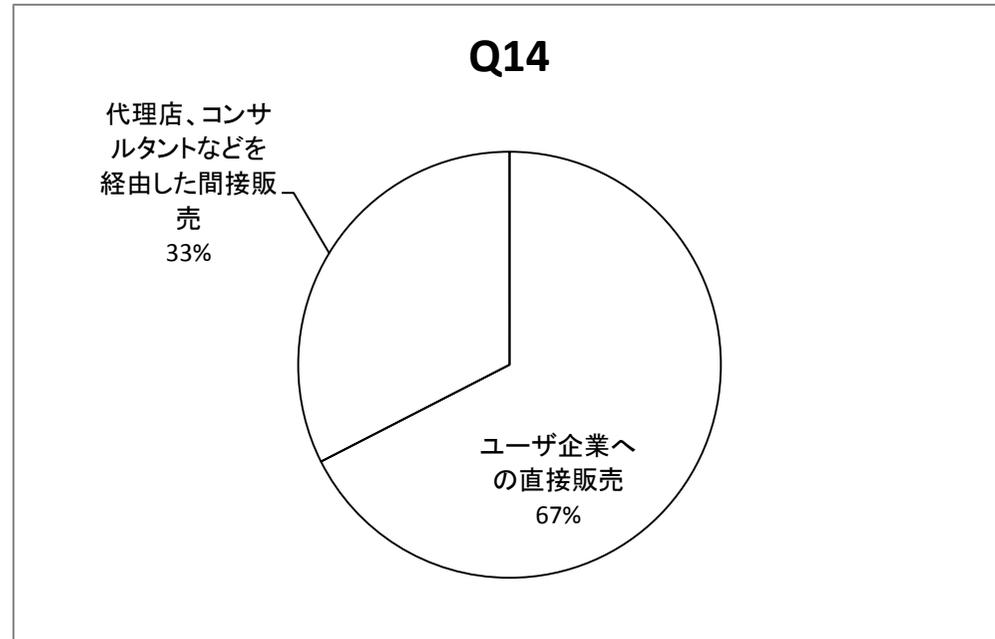
※1社非回答

具体的に:

- ・大手広告代理店
- ・xSPへのOEM提供
- ・リアルスクールとの組み合わせサービスに向いている為、
スクールビジネスを展開する販売店経由が多い。
- ・事務機材系販売会社
- ・直販と代理店販売 両方やっています。
- ・IT販売パートナー。全国3000社程度が扱う
- ・Web上の仮想化店舗
- ・会計事務所
- ・パートナー販売
- ・協業パートナーを通しての販売
- ・直販と代理店の両方実施しています。

◆平成23年度調査時回答結果

N=43	
A ユーザ企業への直接販売	23
B 代理店、コンサルタントなどを 経由した間接販売	15
C その他()	2

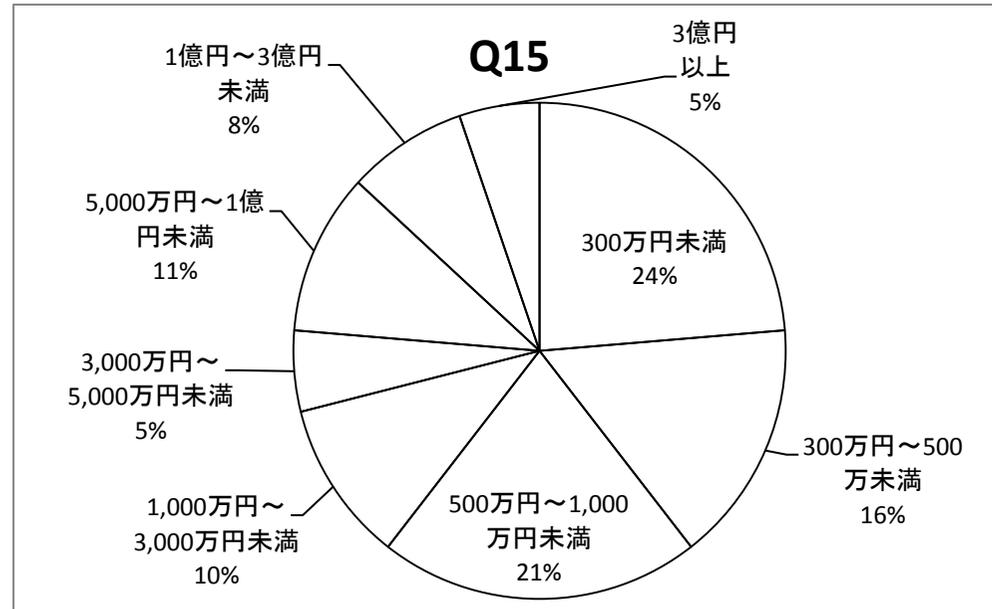


Q15. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスを始めるために必要だった投資(開発、広告宣伝費等を含む)はどのくらいですか。(ひとつだけ)

N=41

A	300万円未満	9
B	300万円～500万未満	8
C	500万円～1,000万円未満	4
D	1,000万円～3,000万円未満	2
E	3,000万円～5,000万円未満	4
F	5,000万円～1億円未満	3
G	1億円～3億円未満	2
H	3億円以上	2

※7社非回答

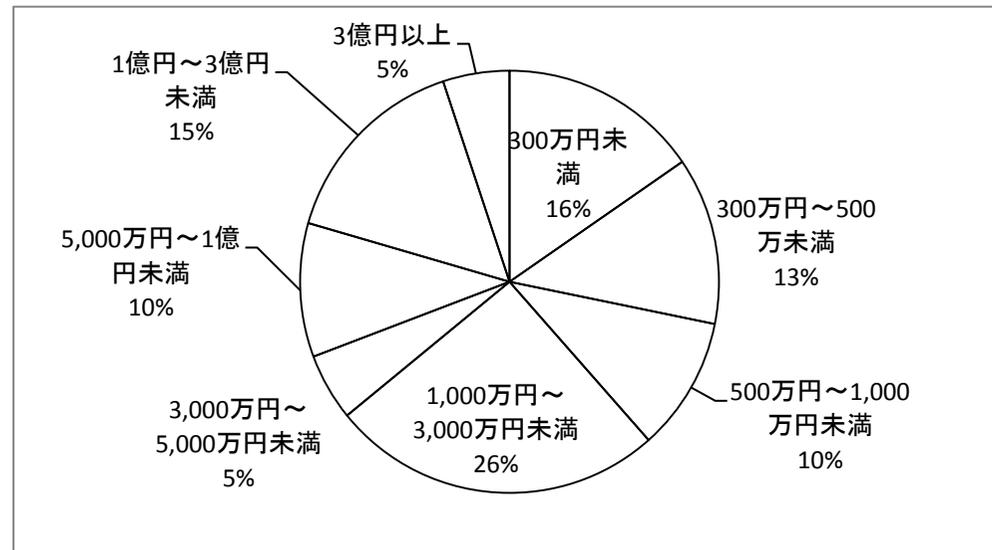


◆平成23年度調査時回答結果

N=43

A	300万円未満	6
B	300万円～500万未満	5
C	500万円～1,000万円未満	4
D	1,000万円～3,000万円未満	10
E	3,000万円～5,000万円未満	2
F	5,000万円～1億円未満	4
G	1億円～3億円未満	6
H	3億円以上	2

※4社非回答



Q16. SaaS提供事業を行う背景としてあてはまるものを選んでください。(いくつでも)

	N=41		N=43	
	H24	H23	H24	H23
A 顧客(ユーザ)からの要望	20	21		
B サービス環境のスケールアウト	15	14		
C パッケージ/SIによるビジネスに限界を感じていたから(サービス提供型へ転換)	13	17		
D 同業他社がSaaSによる提供を始めたから	2	0		
E SaaSがブームだから	4	3		
F 販売チャネル構築負担の軽減によるマーケット拡大	7	6		
G 導入・保守負担軽減によるマーケット拡大(価格面、製品展開面)	20	17		
H BCP/ディザスタリカバリを意識して実施	8	6		
I その他	4	1		

その他:

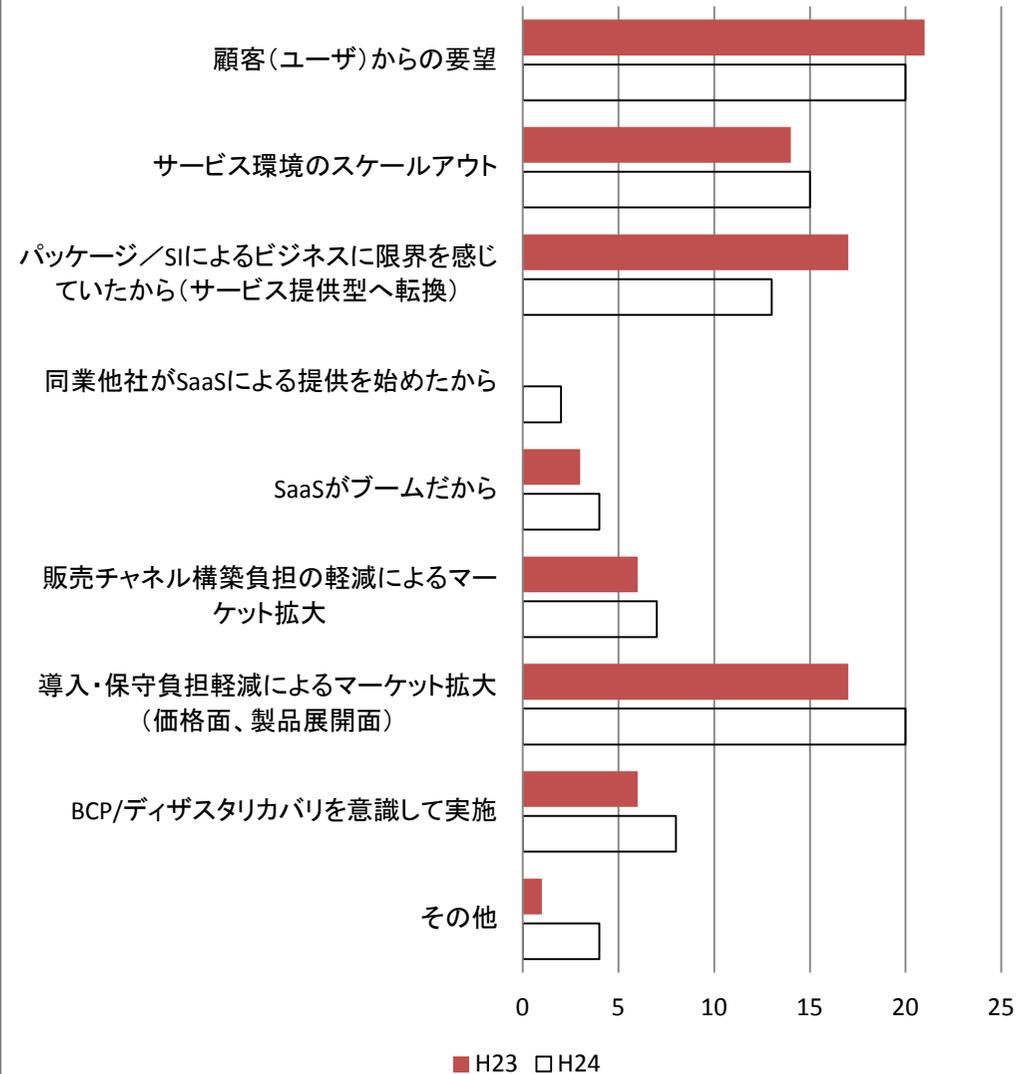
H24

- ・規模の経済の追求、オンプレに比べて保守が楽、顧客の負荷がない
- ・提供価格の自由度が増すので、小規模ユーザーマーケットが対象になる
- ・自社技術力を活かし今後成長が見込めるビジネスモデルを判断したから
- ・導入実績の横展開

H23

- ・社会環境が変化したため

Q16



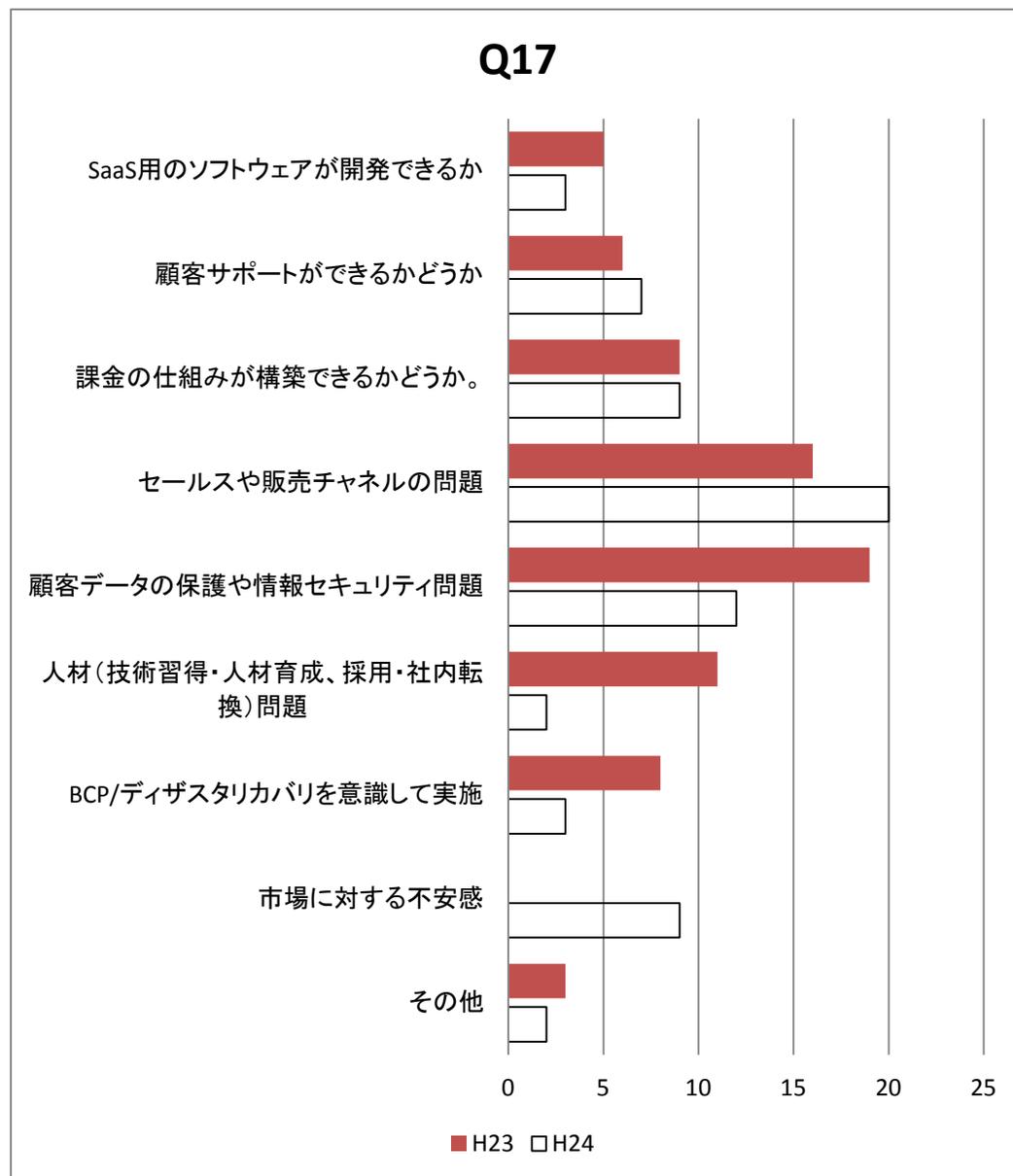
Q17. SaaS提供事業を始めるにあたって心配／不安に思うことを選んでください。(いくつでも)

		N=41 N=43	
		H24	H23
A	SaaS用のソフトウェアが開発できるか	3	5
B	顧客サポートができるかどうか	7	6
C	課金の仕組みが構築できるかどうか。	9	9
D	セールスや販売チャネルの問題	20	16
E	顧客データの保護や情報セキュリティ問題	12	19
F	人材(技術習得・人材育成、採用・社内転換)問題	2	11
G	BCP/ディザスタリカバリを意識して実施	3	8
H	市場に対する不安感	9	9
I	その他(具体的に:)	2	3

その他:

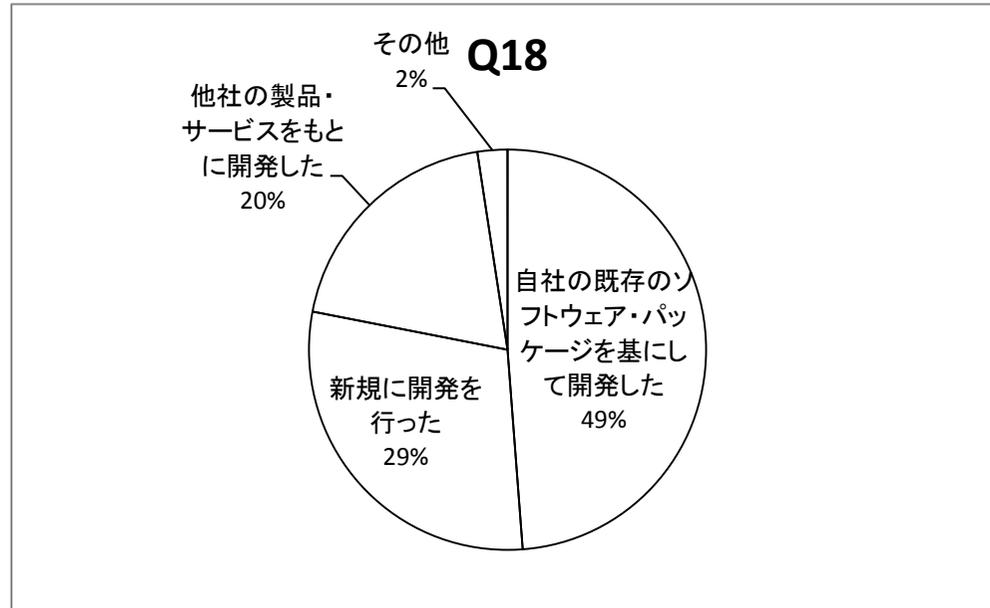
H24 ・

- H23 ・定期的なバージョンアップのための開発投資の回収
 ・特になし
 ・開発コストによる無形資産の評価



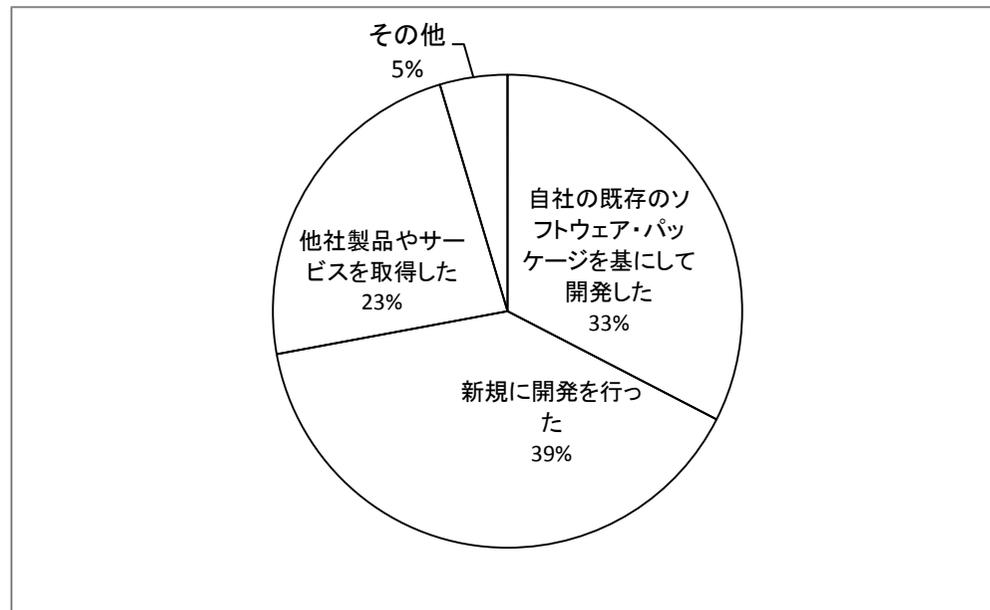
Q18. SaaS提供事業向けのソフトウェアの開発方法について選んでください。(ひとつだけ)

		N=41
A	自社の既存のソフトウェア・パッケージを基にして開発した	20
B	新規に開発を行った	12
C	他社の製品・サービスをもとに開発した	8
D	その他	1



◆平成23年度調査時回答結果

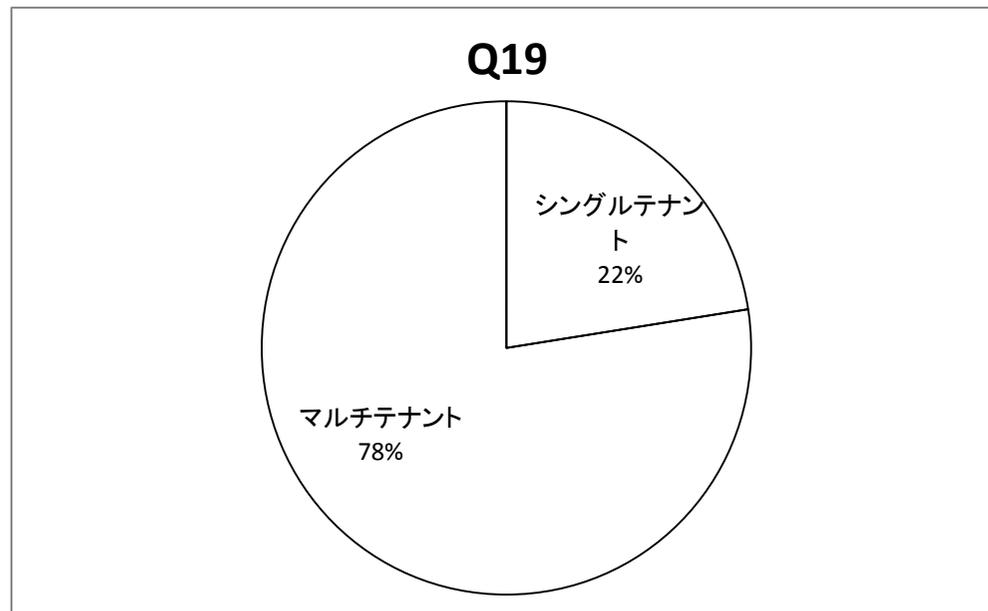
		N=43
A	自社の既存のソフトウェア・パッケージを基にして開発した	14
B	新規に開発を行った	17
C	他社製品やサービスを取得した	10
D	その他	2



Q19. SaaS提供事業のシステム構成について選んでください。(ひとつだけ)

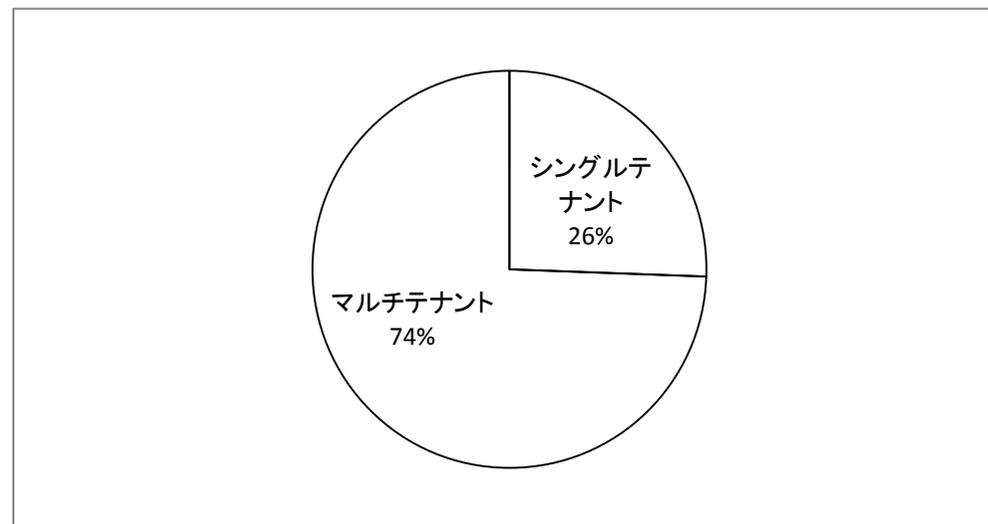
		N=41
A	シングルテナント	9
B	マルチテナント	31

※1社非回答



◆平成23年度調査時回答結果

		N=43
A	シングルテナント	11
B	マルチテナント	32



Q20-1. SaaS提供事業で利用しているソフトウェア(インフラ側)について選んでください(いくつでも)

N=41

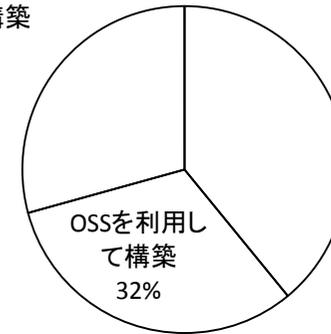
A	採用するプラットフォームが提供するソフトを利用して構築	16
B	OSSを利用して構築	13
C	有料ソフトを利用して構築	12

ソフトウェア具体名:

- A ・Linux、Windows2008Server、Azure、Salesforce、SQL Server、cybozu.com、Force.com、SQL Azure、JamcrackerのService Delivery Network、Windows Azure、Linux、windows(IIS、RDT)、windows
- B ・Ubuntu、java、apache/TOMCAT、CentOS、Linux/Apatch/Tomcat、MySQL/LAMP、Pandora FMS、Linux、Java/Tomcat、OpenFOAM、Xen/KVM/その他、centOS/MySQL/Apathe
- C ・MSドットネット、ORACLEデータベース/Interstage、HDEカスタマケア、IC3、Windows Server OS/Redhat、MS Exchange、Pyrosim Virtuzzao/VMware/その他データベースソフト(MS SQL Server/Oracle等)

Q20-1

有料ソフトを利用して構築
29%

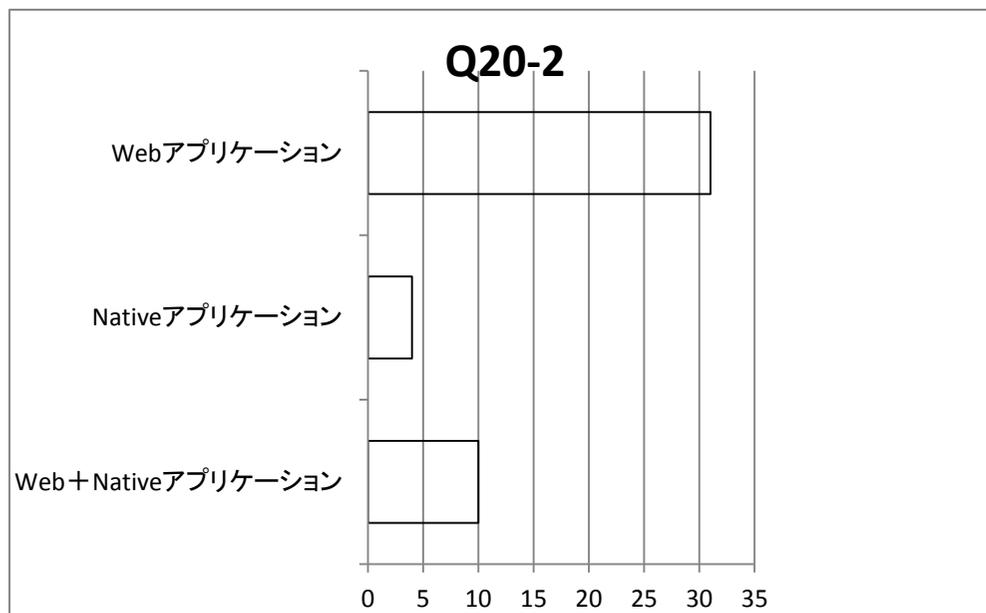


採用するプラットフォームが提供するソフトを利用して構築
39%

OSSを利用して構築
32%

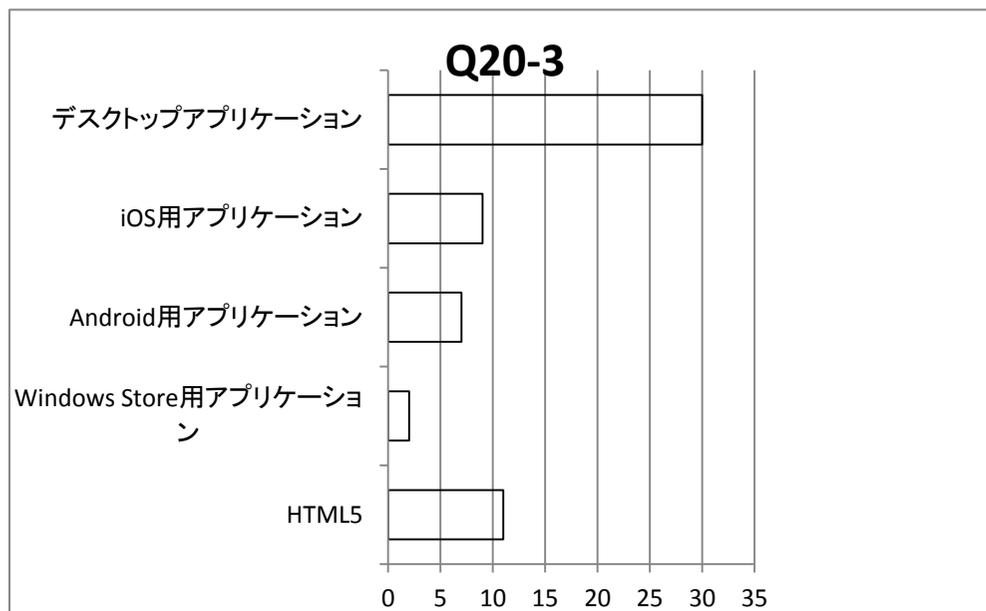
Q20-2. SaaS提供事業で利用しているクライアントインターフェースについて選んでください(いくつでも)

		N=41
A	Webアプリケーション	31
B	Nativeアプリケーション	4
C	Web+Nativeアプリケーション	10



Q20-3. SaaS提供事業で利用しているクライアントインターフェースで採用するアプリケーション動作環境について選んでください(いくつでも)

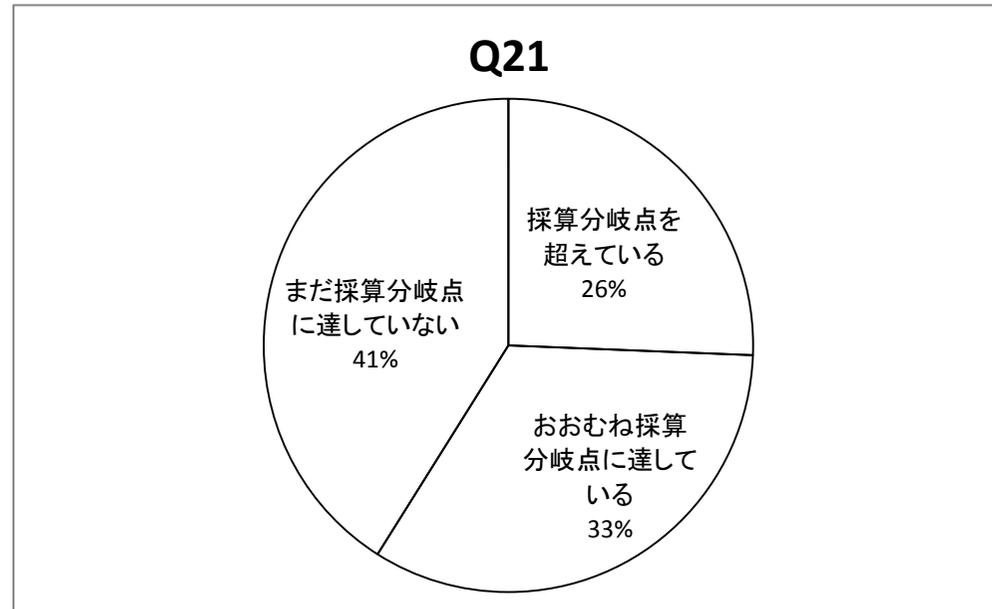
		N=41
A	デスクトップアプリケーション	30
B	iOS用アプリケーション	9
C	Android用アプリケーション	7
D	Windows Store用アプリケーション	2
E	HTML5	11



Q21. SaaS提供事業の採算状況(単月単位)について選んでください(ひとつだけ)

N=41	
A 採算分岐点を超えている	10
B おおむね採算分岐点に達している	13
C まだ採算分岐点に達していない	16

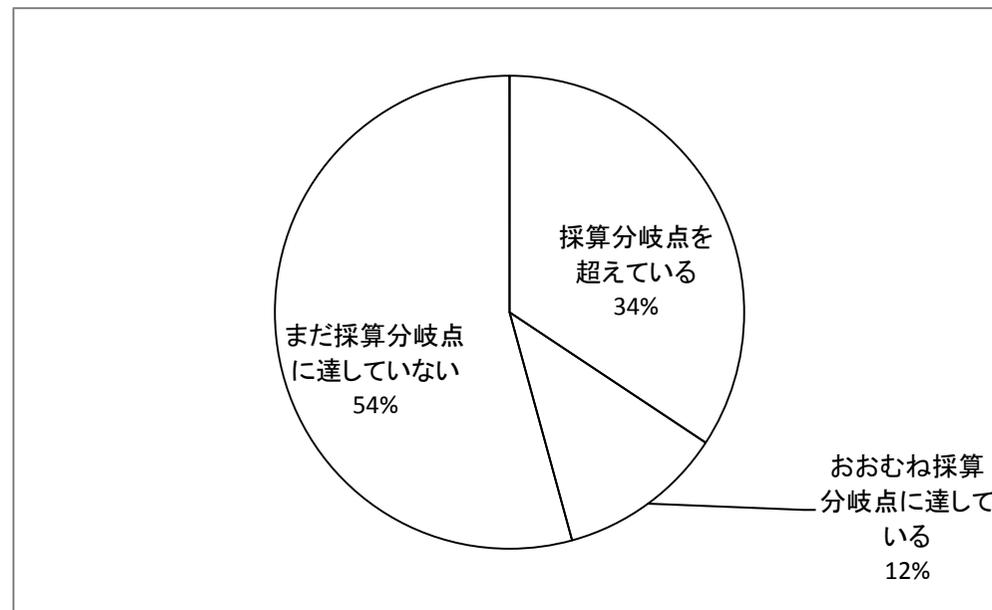
※2社非回答



◆平成23年度調査時回答結果

N=43	
A 採算分岐点を超えている	12
B おおむね採算分岐点に達している	4
C まだ採算分岐点に達していない	19

※8社非回答

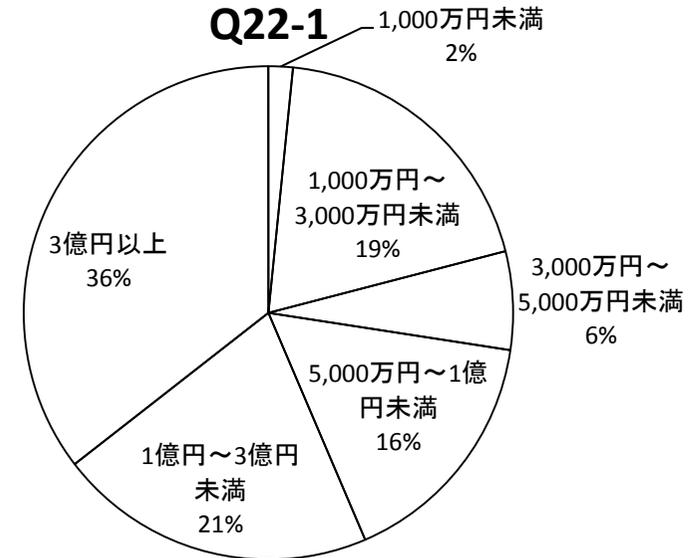


Q22. 御社の企業概要について、以下に回答してください。

Q22-1. 資本金(ひとつだけ)

N=62

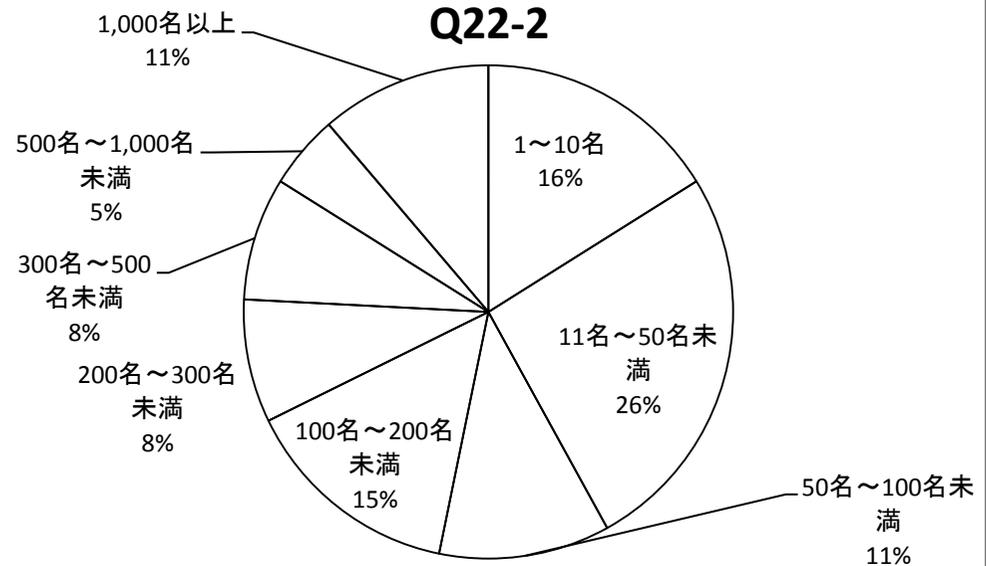
A	1,000万円未満	1
B	1,000万円～3,000万円未満	12
C	3,000万円～5,000万円未満	4
D	5,000万円～1億円未満	10
E	1億円～3億円未満	13
F	3億円以上	22



Q22-2. 従業員数(ひとつだけ)

N=62

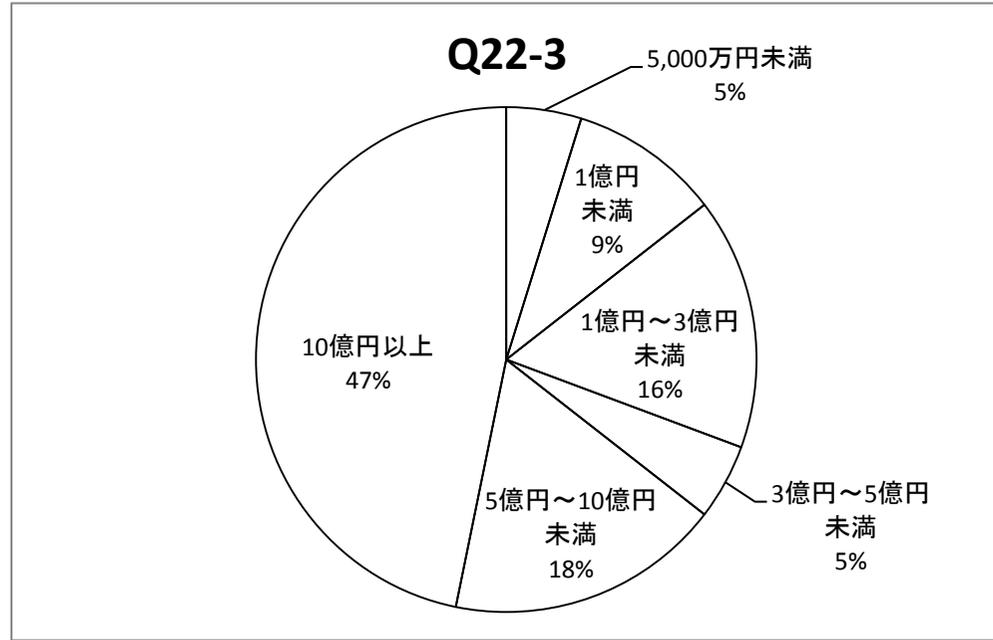
A	1～10名	10
B	11名～50名未満	16
C	50名～100名未満	7
D	100名～200名未満	9
E	200名～300名未満	5
F	300名～500名未満	5
G	500名～1,000名未満	3
H	1,000名以上	7



Q22-3. 売上高(ひとつだけ)

N=62

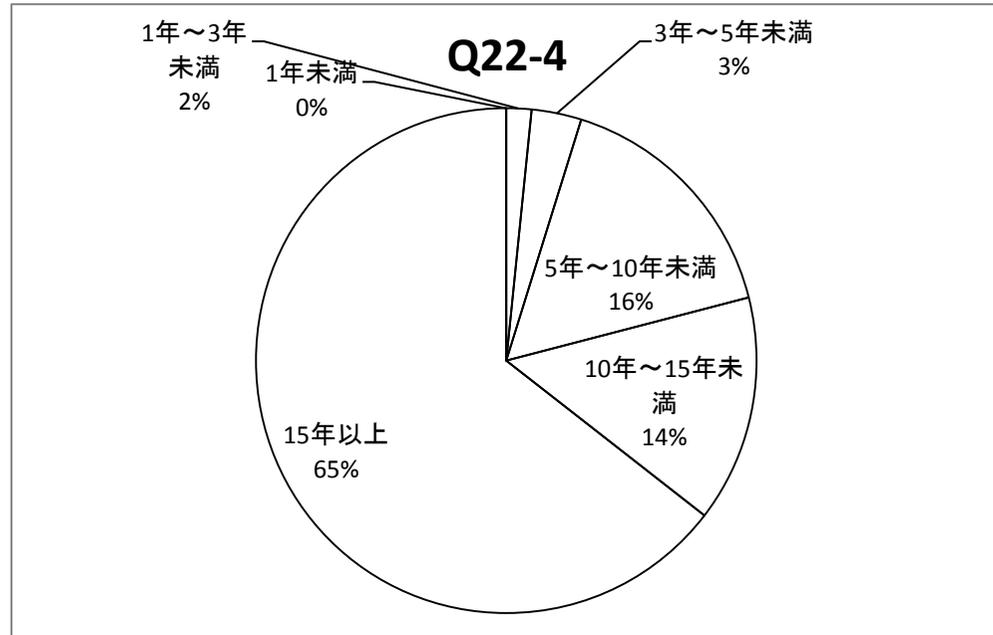
A	5,000万円未満	3
B	1億円未満	6
C	1億円～3億円未満	10
D	3億円～5億円未満	3
E	5億円～10億円未満	11
F	10億円以上	29



Q22-4. 設立時期(ひとつだけ)

N=62

A	1年未満	0
B	1年～3年未満	1
C	3年～5年未満	2
D	5年～10年未満	10
E	10年～15年未満	9
F	15年以上	40



Q23. クラウドコンピューティングを利用しない理由またはSaaS提供事業を実施しない理由について自由にご記入ください。

- ・当社は利用する立場ですが、IT関係の専門家が社内におらず、新しいことに取組めない。
- ・自社内利用の他に、事業としては、教育・サポート事業が主体のため、自社マーケットには、再販とリ्यूションとして活用している。
- ・これまで、社内に構築した設備、運用で現状は大きな問題が無い為、具体的なクラウド活用の検討には至っていない。
- ・SaaS事業については、検討するための人、時間が不足しており実施できておりません。
また、SaaS事業を実施することを検討した場合、現在の人員では十分なサービスを提供できないと思われます。
また、他社の協力をお願いすることを考えた場合、SaaS事業でその費用を回収できないと会社として実施できないと思います。
- ・当社は、SaaSを支えるデータセンターで利用されるLinuxやオープンスースのシステム監視・バックアップなどのサポート事業に注力している。
自らSaaSを提供することは考えていない。あくまで、データセンターに対するOSSのサポートに徹している。
- ・規模的に小さいため、クラウドコンピューティングを利用するメリットが薄い。

アンケート結果

従業員 100 名以下回答企業限定
単純集計結果

<注意>

アンケート票 Q5 は、具体的な製品名が回答された自由記述の設問であるため、
報告書内では割愛致しました。

従業員 100 名以下回答企業限定 単純集計結果まとめ

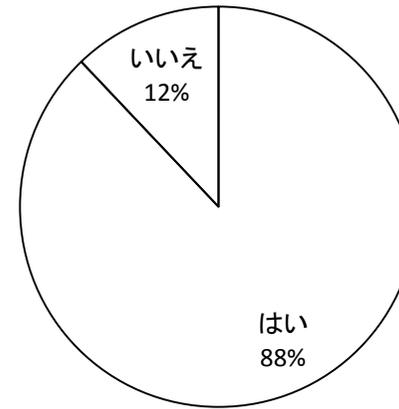
- 1) 回答企業の中で約 9 割は、ソフトウェア開発、SaaS 提供事業や自社システム運用などのためにクラウド環境を利用（または利用予定）している。（Q1）
- 2) 回答企業の約 7 割は SaaS 提供事業を行っている。（Q4）
- 3) 回答企業の中で SaaS 提供事業を行う企業の約 2/3 はターゲットユーザの規模感が 100 名以上であった。（Q7）
- 4) 回答企業の中で SaaS 提供事業を行う企業の約 1/2 は平成 24 年度から平成 22 年度の間事業を開始している。（Q10）
- 5) 回答企業の中で SaaS 提供事業を行う企業の約 1/2 はユーザへの課金体系で『定額制＋従量制』を採用している。昨年度と比較した場合、『定額制』のみを採用する企業が半数以下に減少した。（Q11）
- 6) 回答企業の中で SaaS 提供事業を行う企業が、『ユーザ企業への直接販売を行う』は『代理店、コンサルタントなどを経由した間接販売』の 3 倍であった。昨年と比較した場合、直接販売の比率が増加した。（Q14）
- 7) 回答企業の中で SaaS 提供事業を行う企業では、約 2/3 の企業が 1,000 万円未満の投資で事業を開始している。昨年度と比較した場合、投資額が減少傾向にある。（Q15）
- 8) 回答企業の中で SaaS 提供事業を行う企業が、事業を始めるにあたり心配／不安に思うことでは『セールスや販売チャネルの問題』が最も多かった。昨年度と比較した場合『顧客データの保護や情報セキュリティ問題』が減少傾向にある。（Q17）
- 9) 回答企業の中で SaaS 提供事業を行う企業の約 2/3 が採算分岐点に達している。昨年度と比較した場合、採算分岐点に達する企業が増加傾向にある。（Q21）

Q1. ソフトウェア開発、SaaS提供事業や自社システム運用などのためにクラウド環境(自社運営も含む)を利用(または利用予定)していますか。(ひとつだけ)

N=33

A はい	29
B いいえ	4

Q1



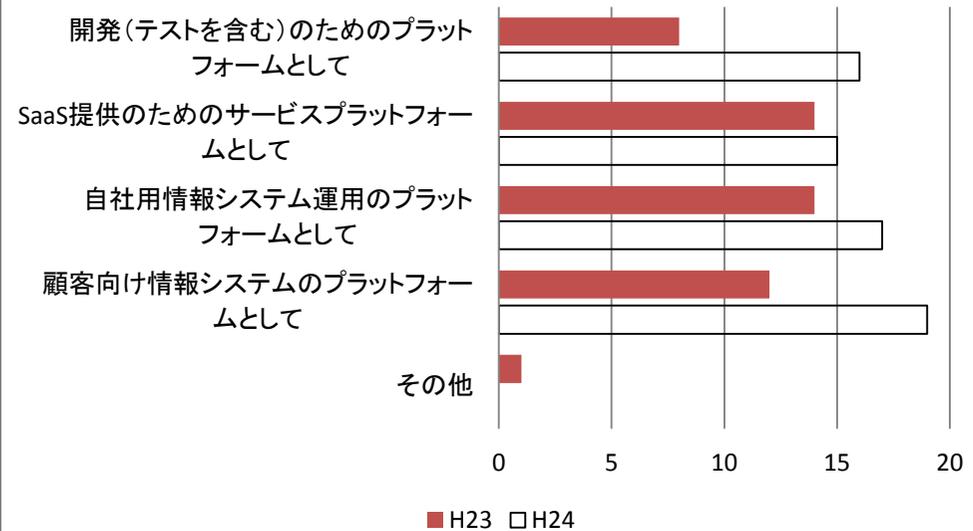
Q2. どのような目的(ビジネス)でクラウド環境を利用していますか。(いくつでも)

N=29 H24 N=22 H23

A 開発(テストを含む)のためのプラットフォームとして	16	8
B SaaS提供のためのサービスプラットフォームとして	15	14
C 自社用情報システム運用のプラットフォームとして	17	14
D 顧客向け情報システムのプラットフォームとして	19	12
E その他(具体的な内容:)	0	1

○その他

Q2

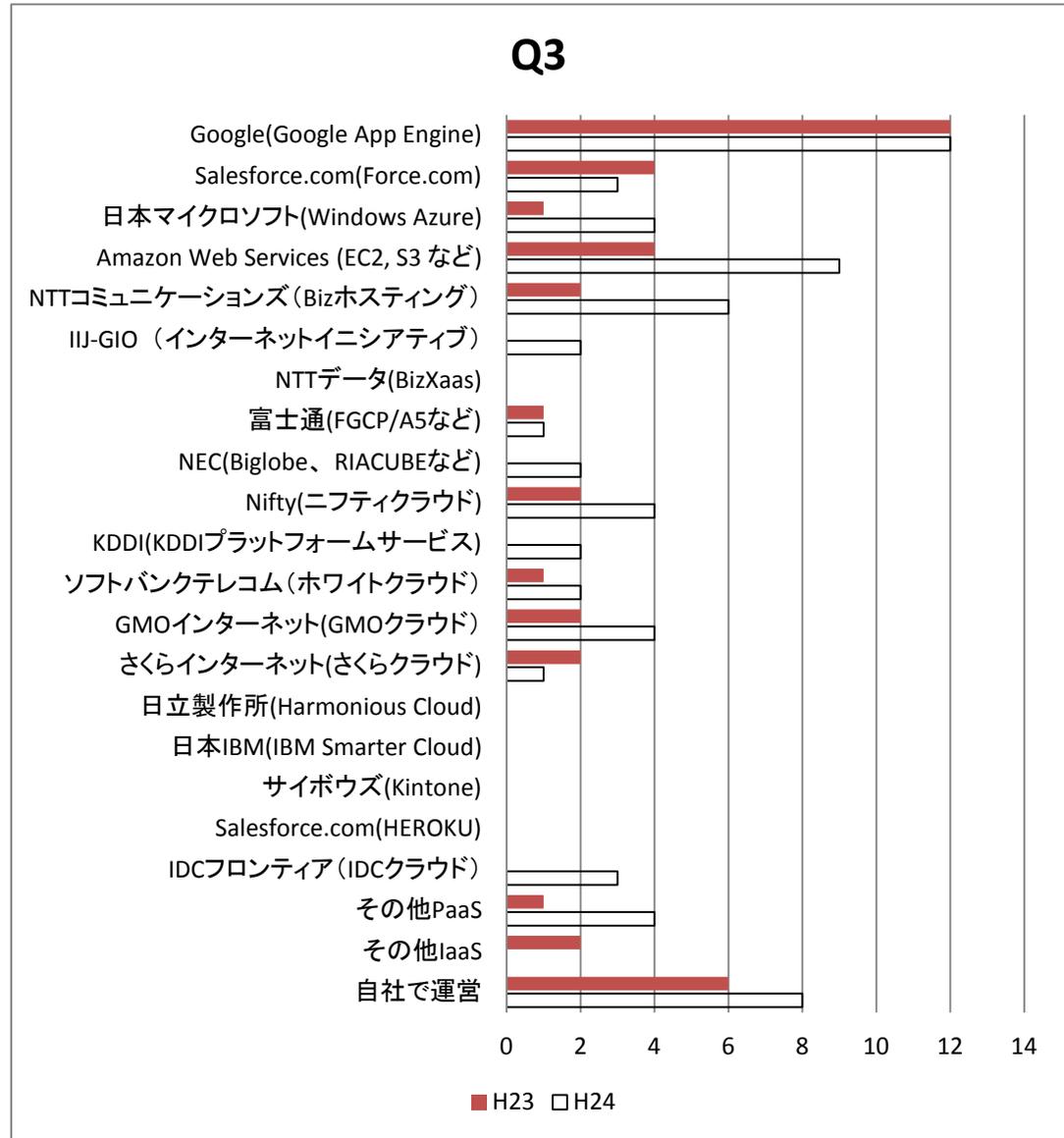


Q3. 利用している(利用予定の)クラウド環境(プラットフォーム)は何ですか。(いくつでも)

	N=29 H24	N=22 H23
A Google(Google App Engine)	12	12
B Salesforce.com(Force.com)	3	4
C 日本マイクロソフト(Windows Azure)	4	1
D Amazon Web Services (EC2, S3 など)	9	4
E NTTコミュニケーションズ (Bizホスティング)	6	2
F IJ-GIO (インターネットイニシアティブ)	2	0
G NTTデータ(BizXaas)	0	0
H 富士通(FGCP/A5など)	1	1
I NEC(Biglobe、RIACUBEなど)	2	0
J Nifty(ニフティクラウド)	4	2
K KDDI(KDDIプラットフォームサービス)	2	0
L ソフトバンクテレコム(ホワイトクラウド)	2	1
M GMOインターネット(GMOクラウド)	4	2
N さくらインターネット(さくらクラウド)	1	2
O 日立製作所(Harmonious Cloud)	0	
P 日本IBM(IBM Smarter Cloud)	0	
Q サイボウズ(Kintone)	0	
R Salesforce.com(HEROKU)	0	
S IDCフロンティア (IDCクラウド)	3	
T その他PaaS(具体的に: CumulusTM、アカマイ、FOCUS)	4	1
U その他IaaS(具体的に:)	0	2
V 自社で運営	8	6

T: その他PaaS
CumulusTM、アカマイ、FOCUS

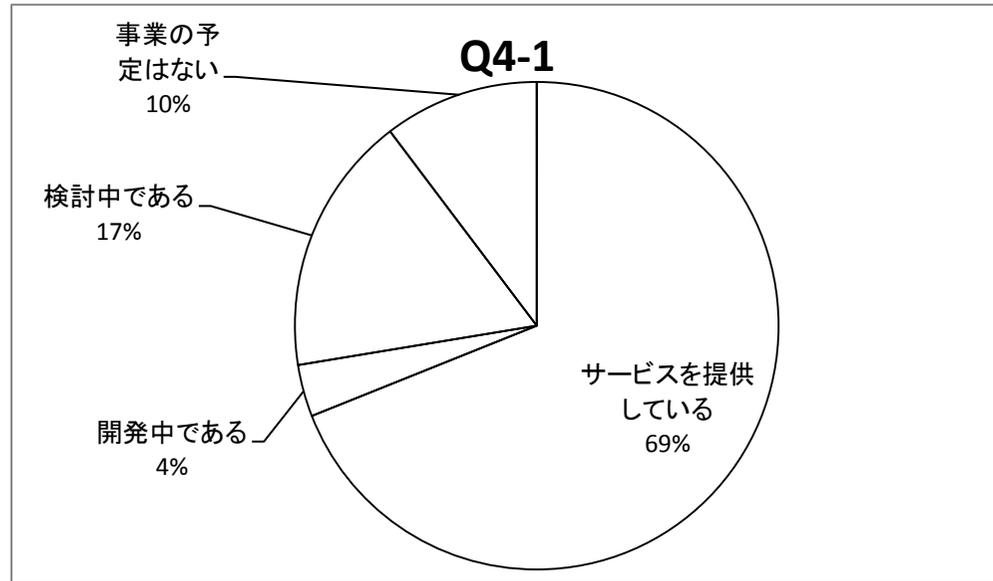
U: その他IaaS



Q4. SaaS提供事業についての設問になります。
 Q4-1.SaaS提供事業を行っていますか(ひとつだけ)

N=29

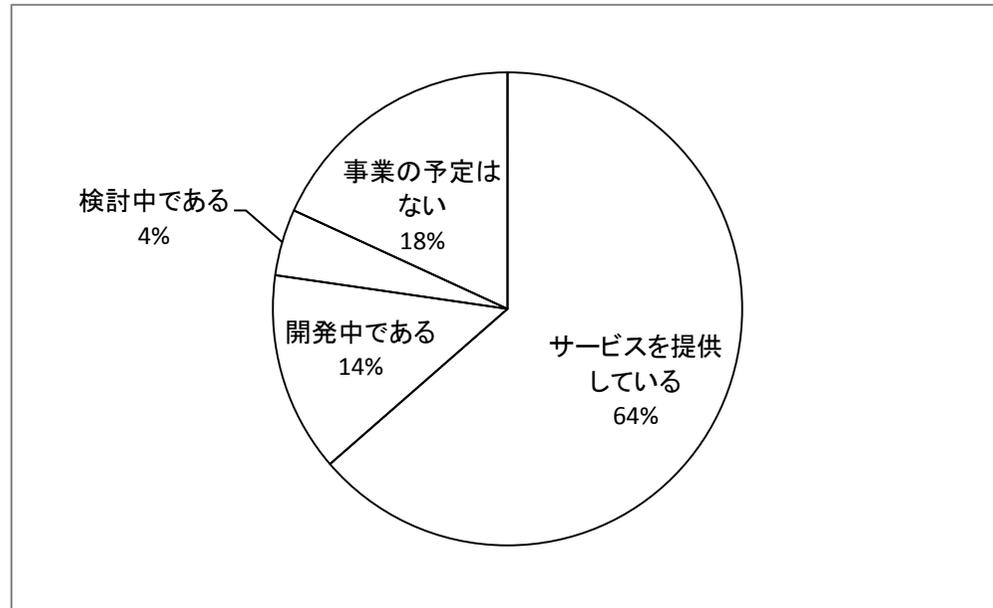
A	サービスを提供している	20
B	開発中である	1
C	検討中である	5
D	事業の予定はない	3



◆H23年度調査時回答

N=22

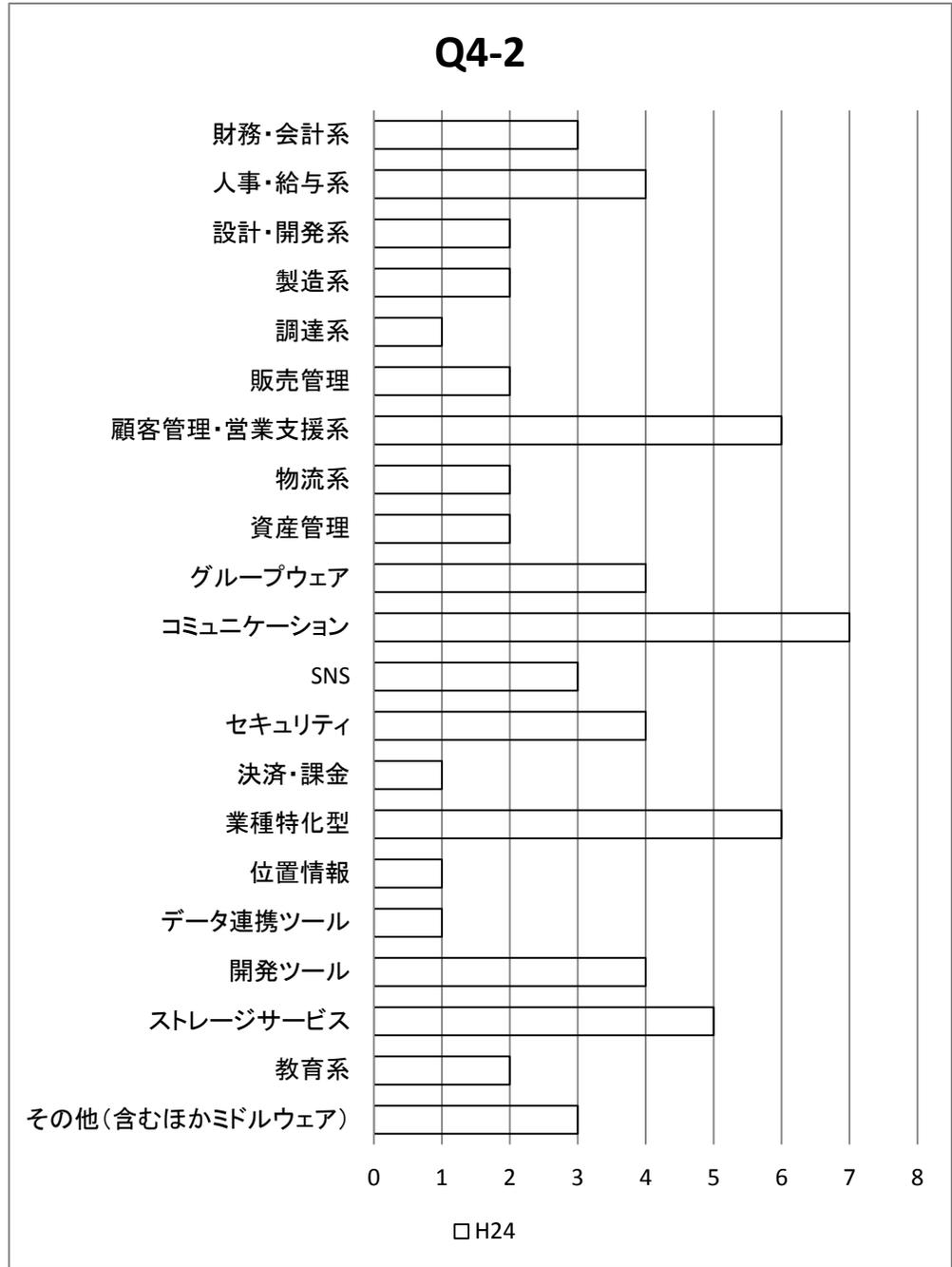
A	サービスを提供している	14
B	開発中である	3
C	検討中である	1
D	事業の予定はない	4



Q4-2.御社で取り組むSaaS提供事業のカテゴリをすべて教えてください。(複数のSaaS提供事業を行う場合には、複数選んでください。)

		N=26
		H24
A	財務・会計系	3
B	人事・給与系	4
C	設計・開発系	2
D	製造系	2
E	調達系	1
F	販売管理	2
G	顧客管理・営業支援系	6
H	物流系	2
I	資産管理	2
J	グループウェア	4
K	コミュニケーション	7
L	SNS	3
M	セキュリティ	4
N	決済・課金	1
O	業種特化型	6
P	位置情報	1
Q	データ連携ツール	1
R	開発ツール	4
S	ストレージサービス	5
T	教育系	2
U	その他(含むほかミドルウェア)	3

U: その他(含むほかミドルウェア)
m2m、運用監視、CMS



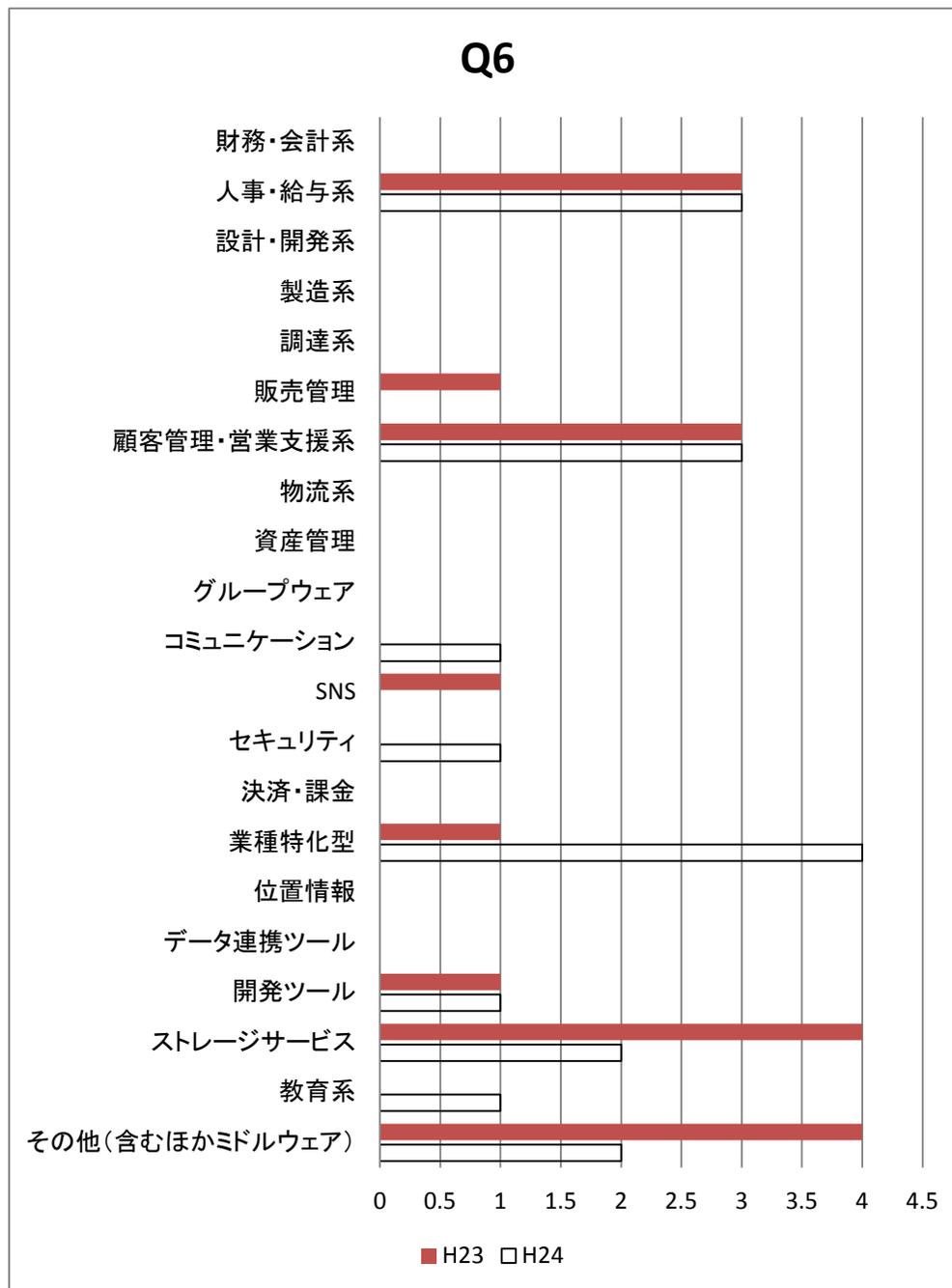
Q6.Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスのカテゴリーを教えてください。(ひとつだけ)

	N=20		N=18	
	H24	H23	H24	H23
A 財務・会計系	0	0	0	0
B 人事・給与系	3	3	3	3
C 設計・開発系	0	0	0	0
D 製造系	0	0	0	0
E 調達系	0	0	0	0
F 販売管理	0	1	0	1
G 顧客管理・営業支援系	3	3	3	3
H 物流系	0	0	0	0
I 資産管理	0	0	0	0
J グループウェア	0	0	0	0
K コミュニケーション	1	0	1	0
L SNS	0	1	0	1
M セキュリティ	1	0	1	0
N 決済・課金	0	0	0	0
O 業種特化型	4	1	4	1
P 位置情報	0	0	0	0
Q データ連携ツール	0	0	0	0
R 開発ツール	1	1	1	1
S ストレージサービス	2	4	2	4
T 教育系	1	0	1	0
U その他(含むほかミドルウェア)	2	4	2	4

※2社非回答

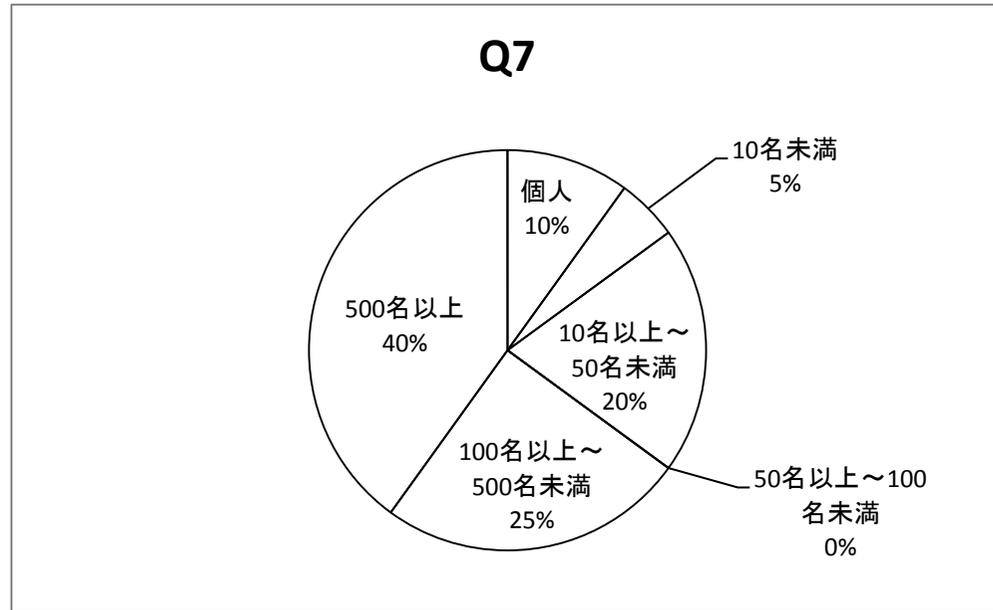
Uその他(含むほかミドルウェア)

H24 運用監視、CMS、科学技術計算



Q7. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したSaas提供事業のターゲットユーザの規模感について教えてください。(ひとつだけ)

		N=20
A	個人	2
B	10名未満	1
C	10名以上～50名未満	4
D	50名以上～100名未満	0
E	100名以上～500名未満	5
F	500名以上	8



Q8.Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスのために利用している(利用予定の)プラットフォームは何ですか。(ひとつだけ)

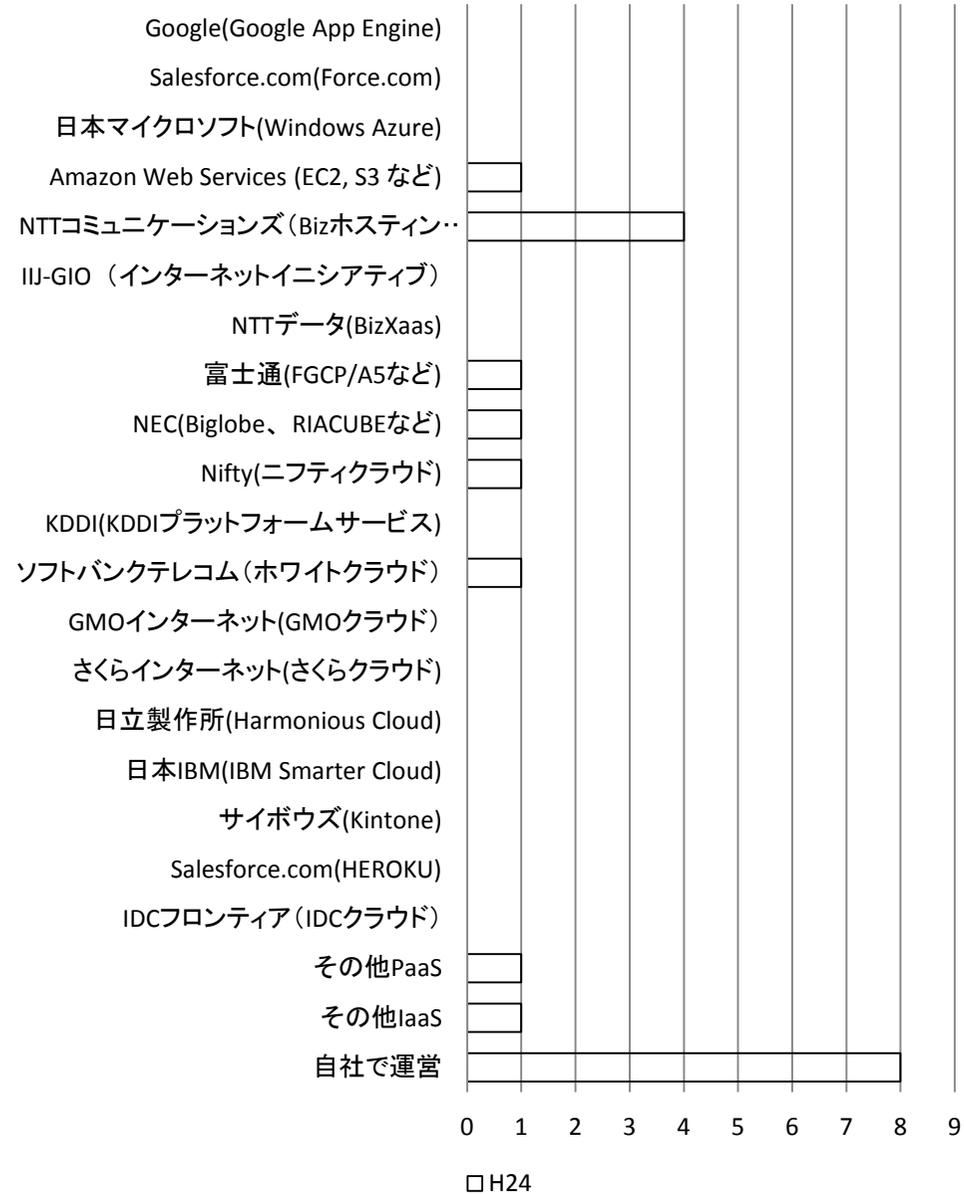
		N=20
		H24
A	Google(Google App Engine)	0
B	Salesforce.com(Force.com)	0
C	日本マイクロソフト(Windows Azure)	0
D	Amazon Web Services (EC2, S3 など)	1
E	NTTコミュニケーションズ (Bizホスティング)	4
F	IJ-GIO (インターネットイニシアティブ)	0
G	NTTデータ(BizXaas)	0
H	富士通(FGCP/A5など)	1
I	NEC(Biglobe、RIACUBEなど)	1
J	Nifty(ニフティクラウド)	1
K	KDDI(KDDIプラットフォームサービス)	0
L	ソフトバンクテレコム (ホワイトクラウド)	1
M	GMOインターネット(GMOクラウド)	0
N	さくらインターネット(さくらクラウド)	0
O	日立製作所(Harmonious Cloud)	0
P	日本IBM(IBM Smarter Cloud)	0
Q	サイボウズ(Kintone)	0
R	Salesforce.com(HEROKU)	0
S	IDCフロンティア (IDCクラウド)	0
T	その他PaaS(具体的に:	1
U	その他IaaS(具体的に:	1
V	自社で運営	8

※1社非回答

T: その他PaaS
アカマイ

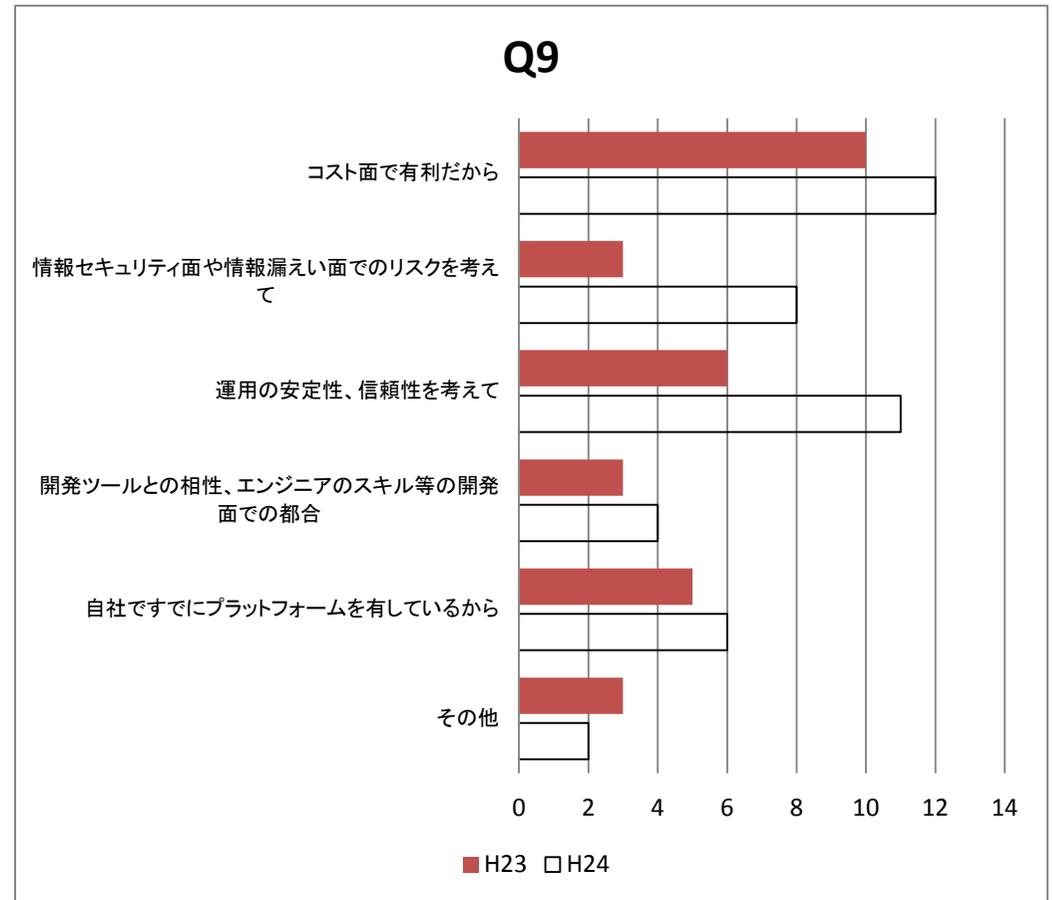
U: その他IaaS
株式会社アールワークスのクラウド、
日本ユニシス(CloudStream)

Q8



Q9. Q8で選択したプラットフォームでSaaS事業を行う理由は何ですか。
(いくつでも)

		N=20 N=18	
		H24	H23
A	コスト面で有利だから	12	10
B	情報セキュリティ面や情報漏えい面でのリスクを考えて	8	3
C	運用の安定性、信頼性を考えて	11	6
D	開発ツールとの相性、エンジニアのスキル等の開発面での都合	4	3
E	自社ですでにプラットフォームを有しているから	6	5
F	その他	2	3



その他:

H24

- ・ビジネスの支援体制、日本でデータセンターを運営しているから
- ・低コストでの提供/早期導入/安定した収入

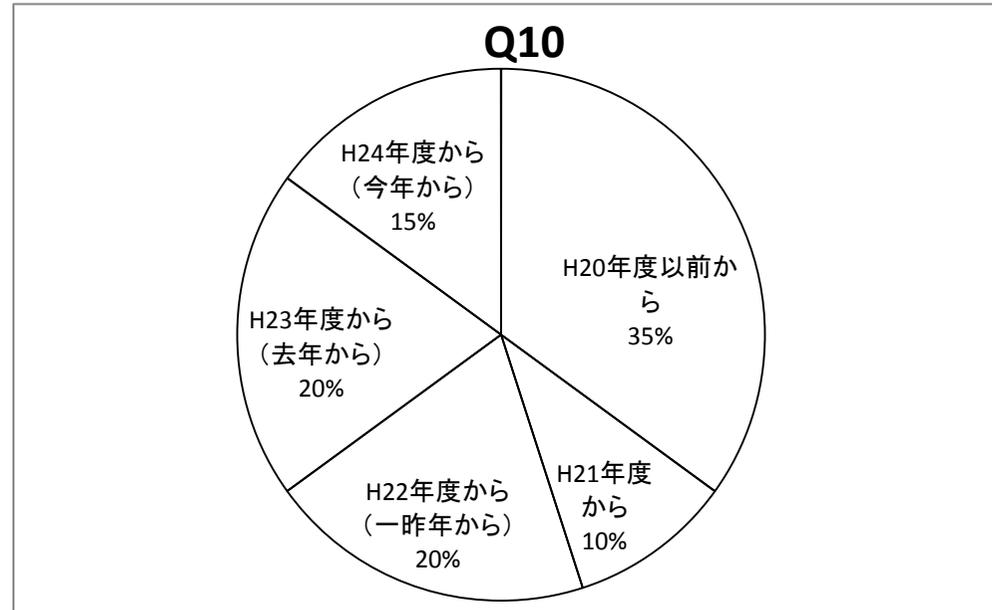
H23

- ・本来は自社で運用したいわけではないが、既存サービスにはシステムを構築する上での自由度が低いから。
- ・事業化のため
- ・スケーラビリティ。

Q10.Q4-1で「A. サービスを提供している」に回答したSaaS提供事業の開始時期はいつごろからですか？(ひとつだけ)

N=20

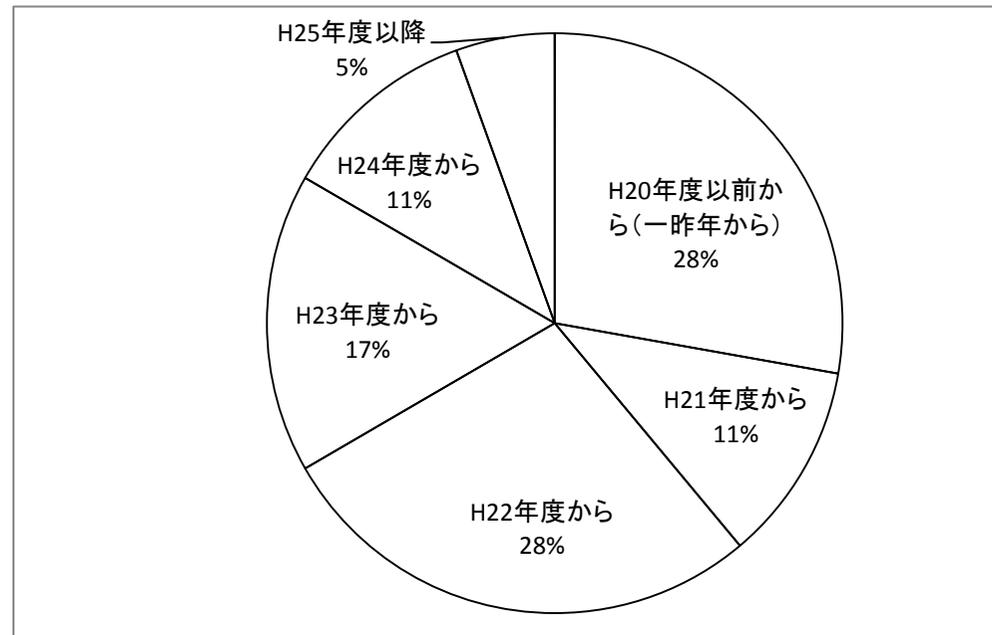
A	H20年度以前から	7
B	H21年度から	2
C	H22年度から(一昨年から)	4
D	H23年度から(去年から)	4
E	H24年度から(今年から)	3



◆平成23年度調査時回答

N=18

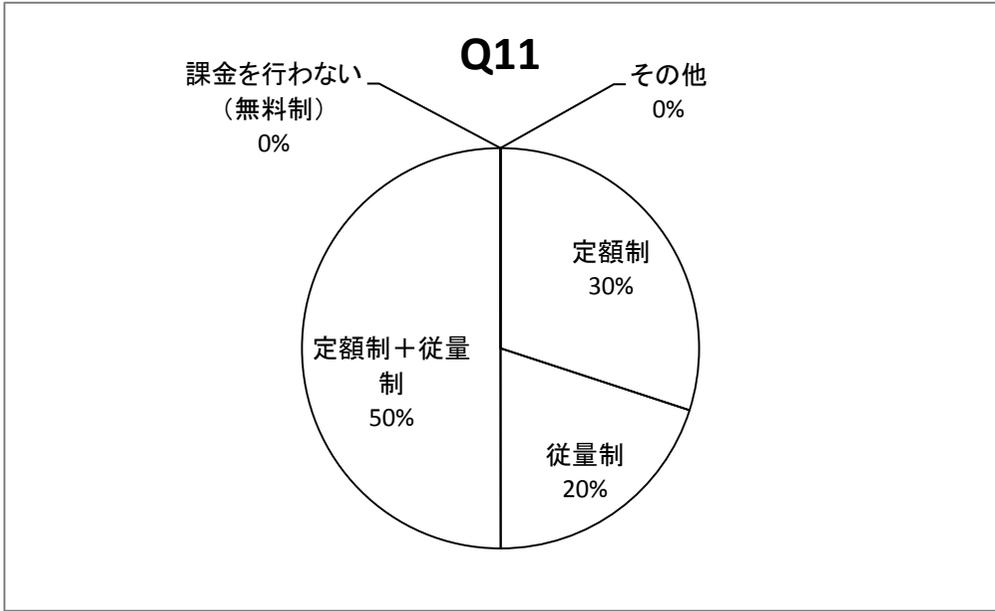
A	H20年度以前から(一昨年から)	5
B	H21年度から	2
C	H22年度から	5
D	H23年度から	3
E	H24年度から	2
F	H25年度以降	1



Q11. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスで採用(予定)するユーザへの課金体系について、選んでください。(ひとつだけ)

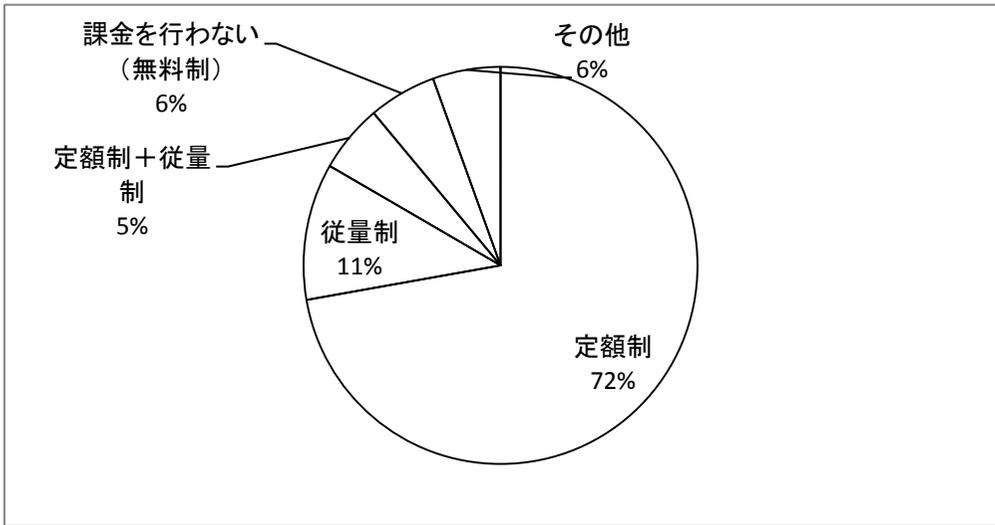
		N=20
A	定額制→Q12へ	6
B	従量制→Q13へ	4
C	定額制+従量制→Q12,Q13へ	10
D	課金を行わない(無料制)	0
E	その他()	0

その他:



◆平成23年度調査時回答結果

		N=18
A	定額制	13
B	従量制	2
C	定額制+従量制	1
D	課金を行わない(無料制)	1
E	その他()	1



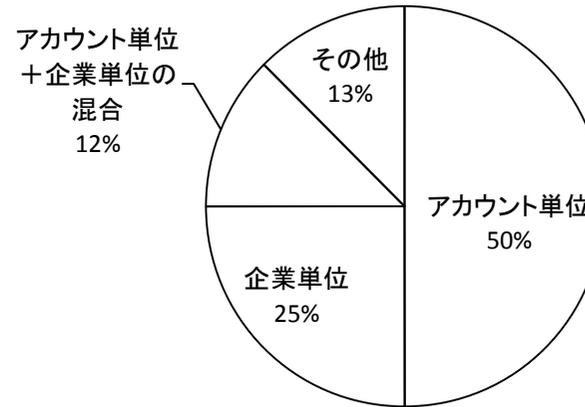
Q12. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスにおいて定額制を採用する際のユーザへの課金単位について選んでください。(ひとつだけ)

		N=16
A	アカウント単位	8
B	企業単位	4
C	アカウント単位+企業単位の混合	2
D	その他	2

※2社非回答

その他:登録会員数、企業の店舗単位

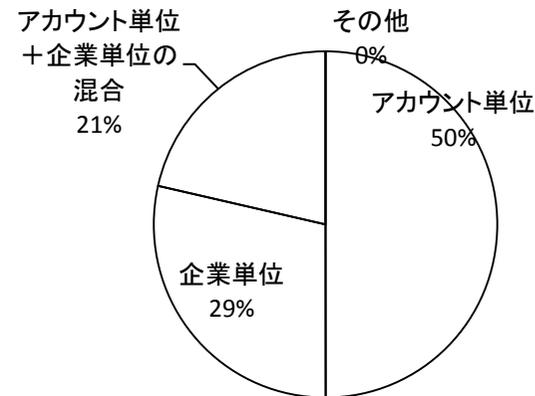
Q12



◆平成23年度調査時回答結果

		N=14
A	アカウント単位	7
B	企業単位	4
C	アカウント単位+企業単位の混合	3
D	その他	0

その他:学校単位



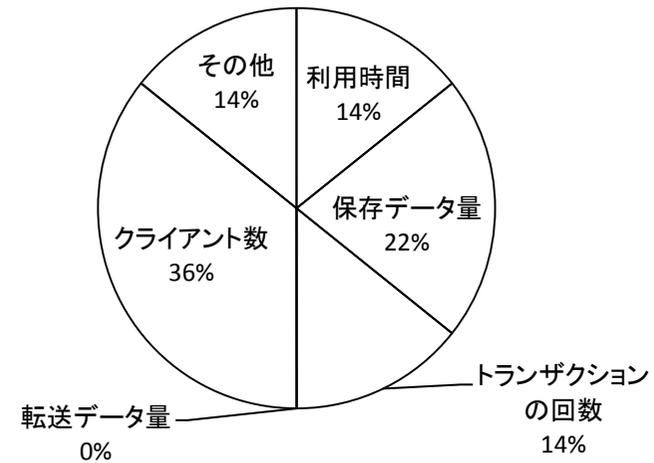
Q13. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスにおいて従量制を採用(予定)する際のユーザへの課金単位について選んでください。(ひとつだけ)

		N=14
A	利用時間	2
B	保存データ量	3
C	トランザクションの回数	2
D	転送データ量	0
E	クライアント数	5
F	その他	2

その他:

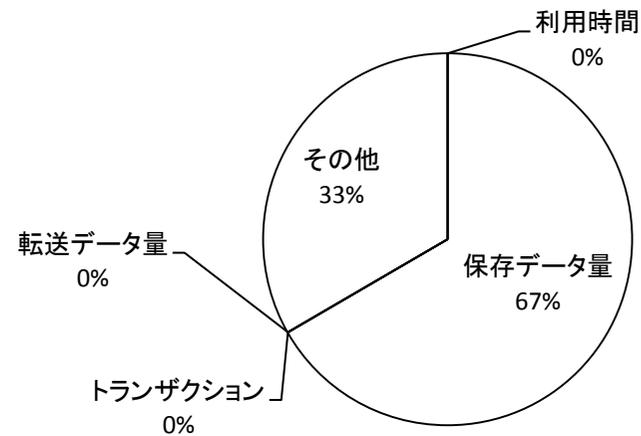
- ・機能オプションで異なる
- ・エージェント数

Q13



◆平成23年度調査時回答結果

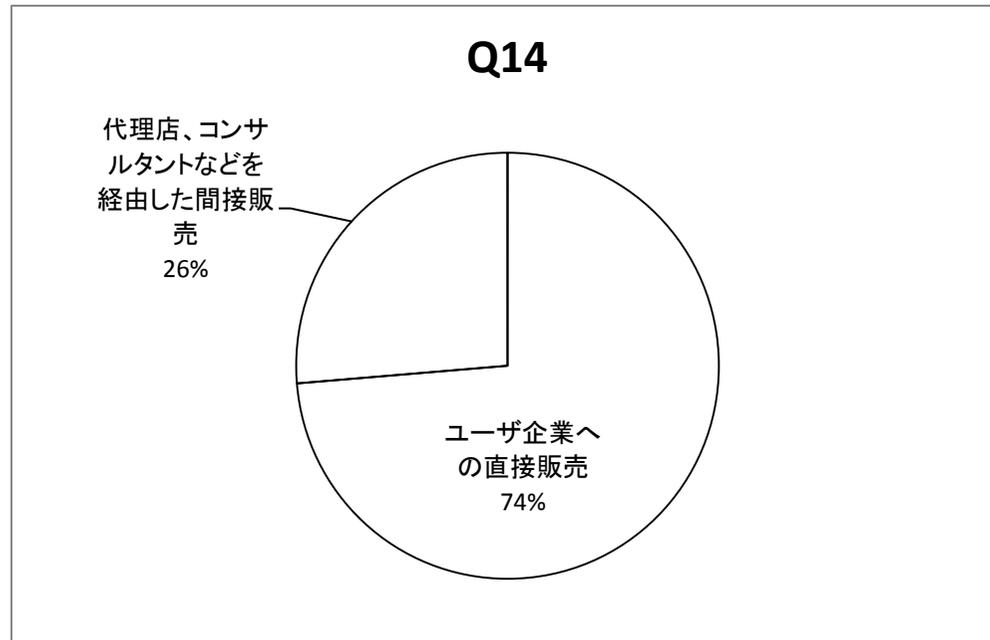
		N=3
A	利用時間	0
B	保存データ量	2
C	トランザクション	0
D	転送データ量	0
E	その他	1



Q14. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスにおいて採用する販売チャネルについて選んでください。(ひとつだけ)

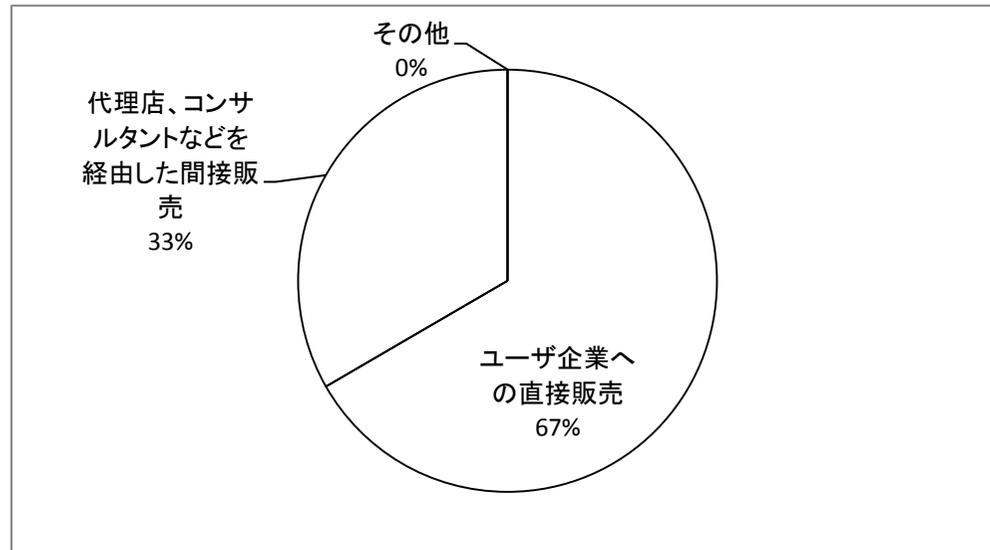
		N=20
A	ユーザ企業への直接販売	14
B	代理店、コンサルタントなどを経由した間接販売	5
		※1社非回答

- 具体的に:
- ・xSPへのOEM提供。
 - ・事務機材系販売会社
 - ・Web上の仮想化店舗
 - ・直販と代理店の両方実施しています。
 - ・Sierや通信事業者



◆平成23年度調査時回答結果

		N=18
A	ユーザ企業への直接販売	10
B	代理店、コンサルタントなどを経由した間接販売	5
C	その他()	0

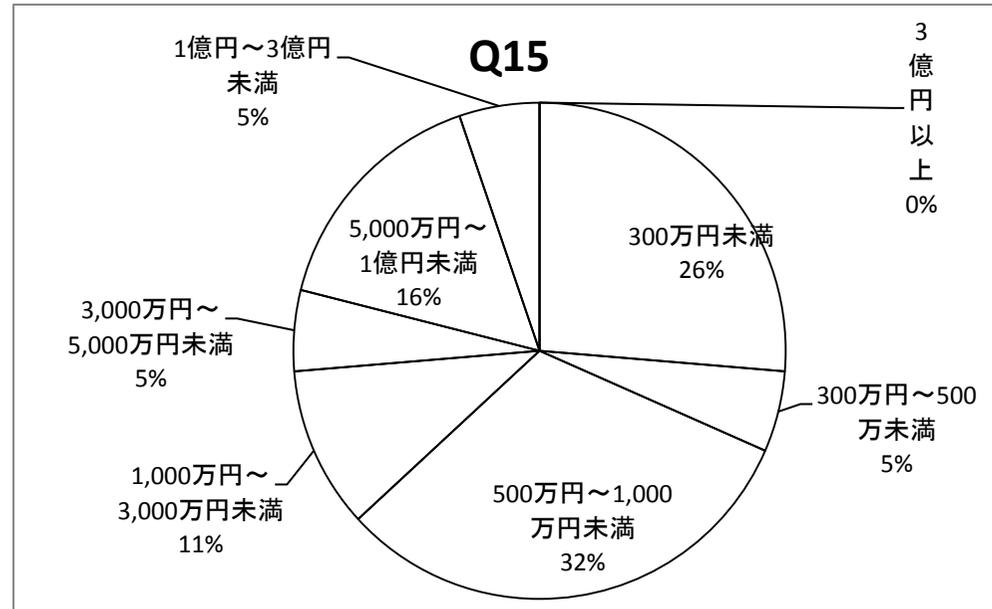


Q15. Q4-1で「A.サービスを提供している」に回答したサービスを始めるために必要だった投資（開発、広告宣伝費等を含む）はどのくらいですか。（ひとつだけ）

N=20

A	300万円未満	5
B	300万円～500万未満	6
C	500万円～1,000万円未満	2
D	1,000万円～3,000万円未満	1
E	3,000万円～5,000万円未満	3
F	5,000万円～1億円未満	1
G	1億円～3億円未満	0
H	3億円以上	0

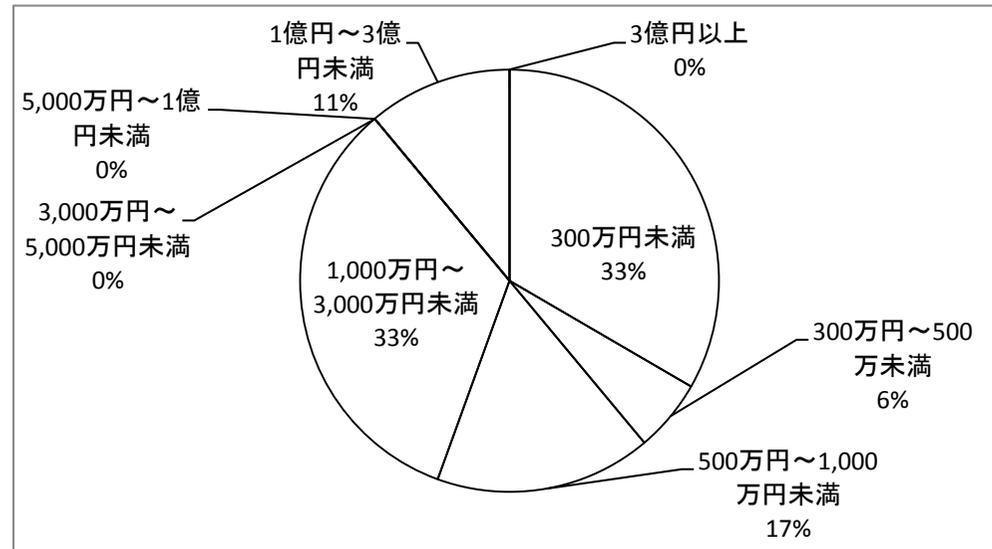
※2社非回答



◆平成23年度調査時回答結果

N=18

A	300万円未満	6
B	300万円～500万未満	1
C	500万円～1,000万円未満	3
D	1,000万円～3,000万円未満	6
E	3,000万円～5,000万円未満	0
F	5,000万円～1億円未満	0
G	1億円～3億円未満	2
H	3億円以上	0



Q16. SaaS提供事業を行う背景としてあてはまるものを選んでください。(いくつでも)

	N=20		N=18	
	H24	H23	H24	H23
A 顧客(ユーザ)からの要望	8	10		
B サービス環境のスケールアウト	8	7		
C パッケージ/SIIによるビジネスに限界を感じていたから(サービス提供型へ転換)	8	6		
D 同業他社がSaaSによる提供を始めたから	1	0		
E SaaSがブームだから	3	2		
F 販売チャネル構築負担の軽減によるマーケット拡大	5	2		
G 導入・保守負担軽減によるマーケット拡大(価格面、製品展開面)	11	6		
H BCP/ディザスタリカバリを意識して実施	2	1		
I その他	2	0		

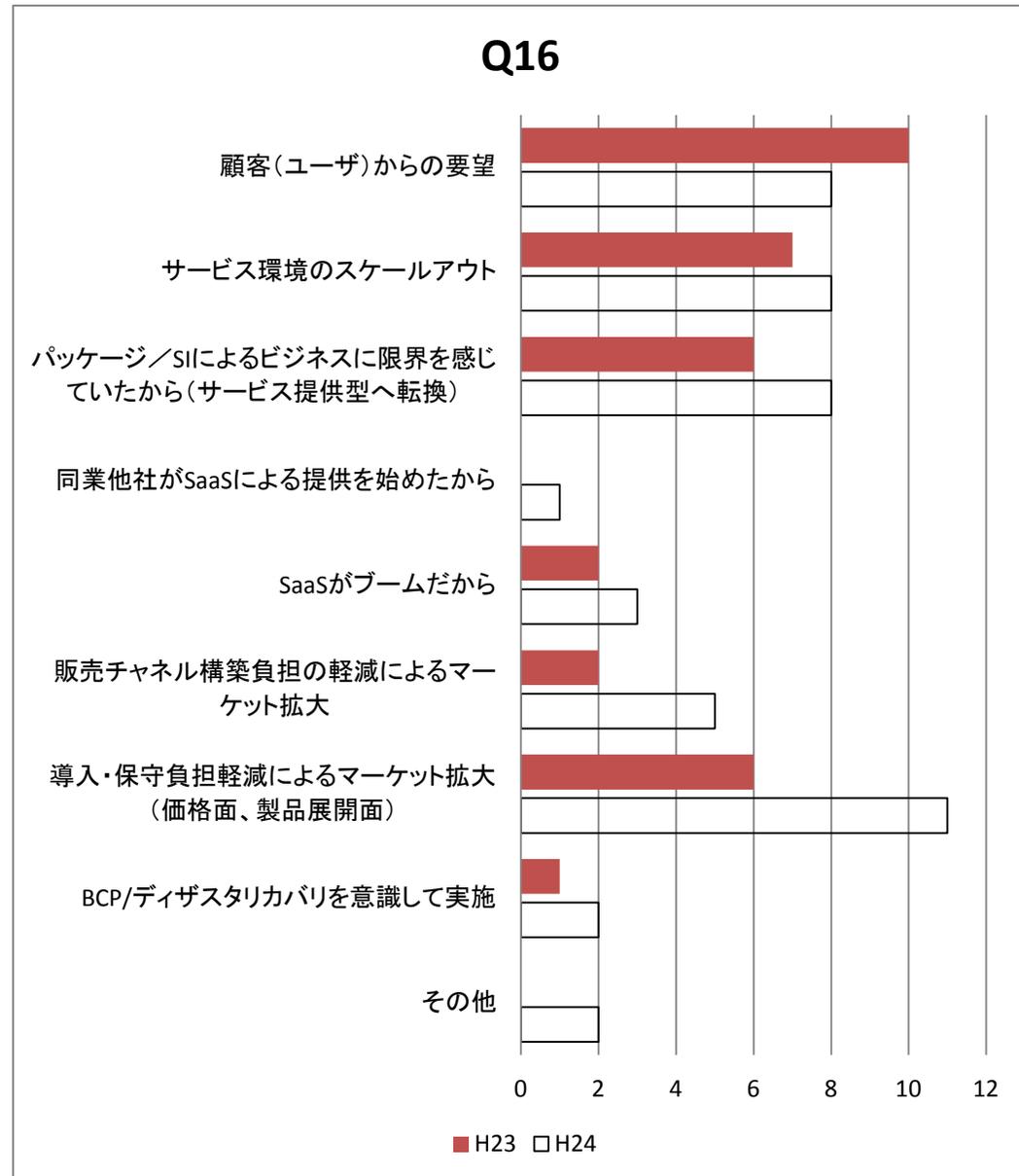
その他:

H24

- ・規模の経済の追求、オンプレに比べて保守が楽、顧客の負荷がない。
- ・提供価格の自由度が増すので、小規模ユーザーマーケットが対象になる。

H23

- ・なし



Q17. SaaS提供事業を始めるにあたって心配／不安に思うことを選んでください。(いくつでも)

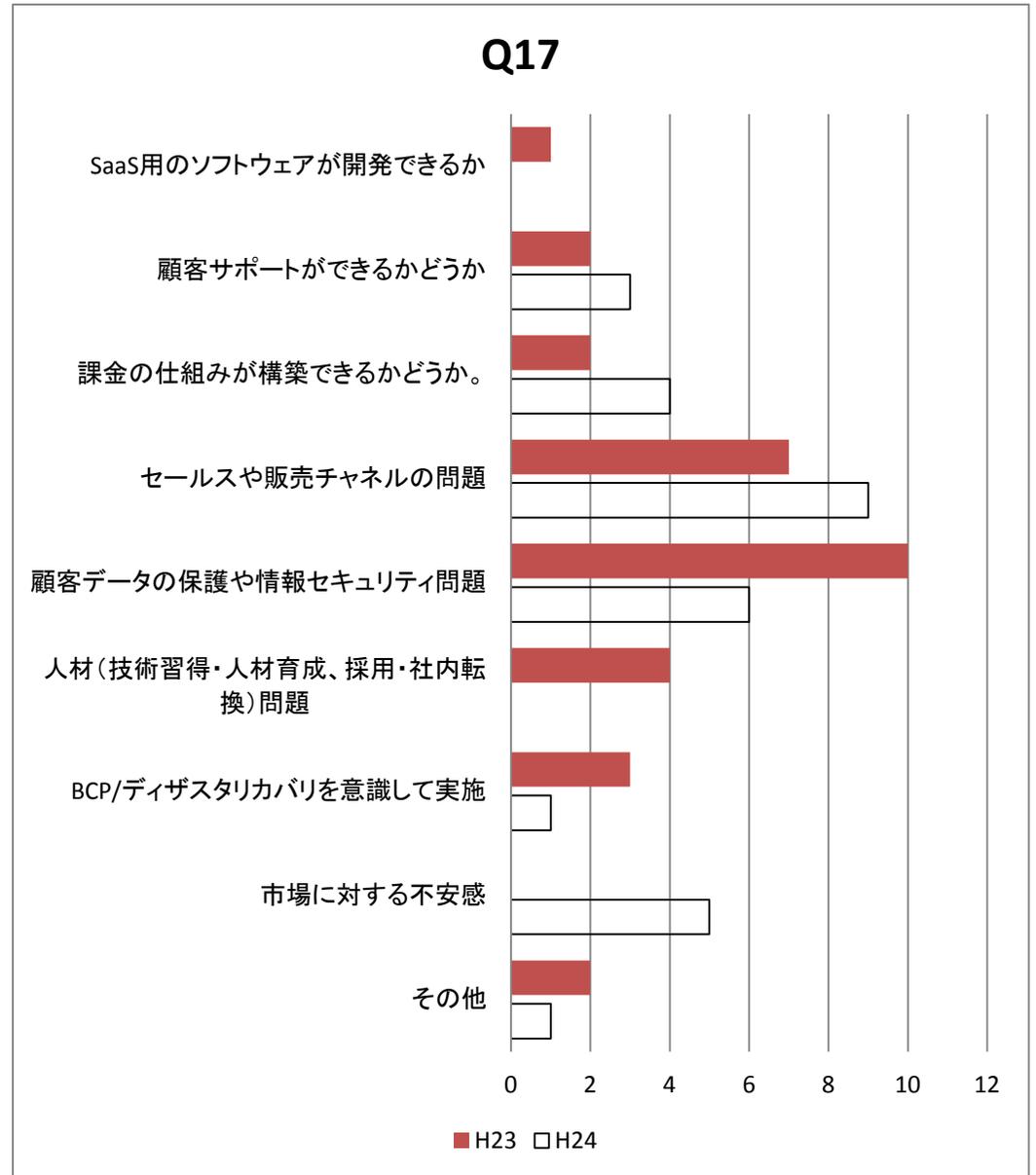
		N=20 N=18	
		H24	H23
A	SaaS用のソフトウェアが開発できるか	0	1
B	顧客サポートができるかどうか	3	2
C	課金の仕組みが構築できるかどうか。	4	2
D	セールスや販売チャネルの問題	9	7
E	顧客データの保護や情報セキュリティ問題	6	10
F	人材(技術習得・人材育成、採用・社内転換)問題	0	4
G	BCP/ディザスタリカバリを意識して実施	1	3
H	市場に対する不安感	5	2
I	その他(具体的に:)	1	2

その他:

H24 ・なし

H23 ・特になし

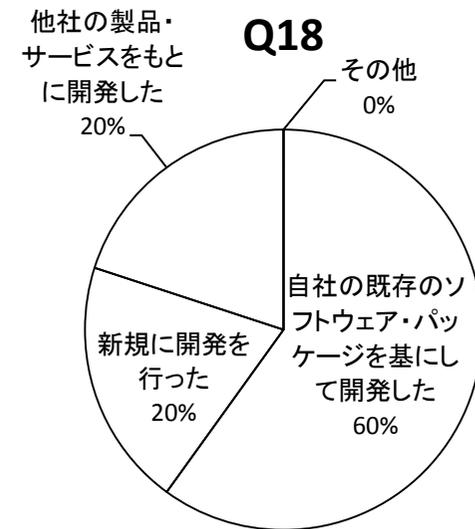
・開発コストによる無形資産の評価



Q18. SaaS提供事業向けのソフトウェアの開発方法について選んでください。(ひとつだけ)

N=20

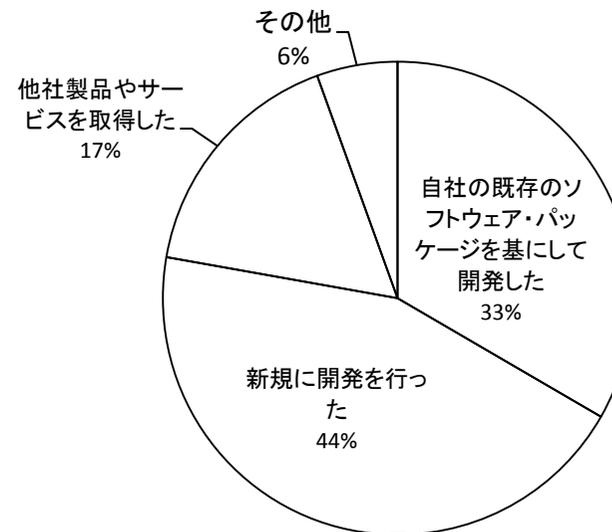
A	自社の既存のソフトウェア・パッケージを基にして開発した	12
B	新規に開発を行った	4
C	他社の製品・サービスをもとに開発した	4
D	その他	0



◆平成23年度調査時回答結果

N=18

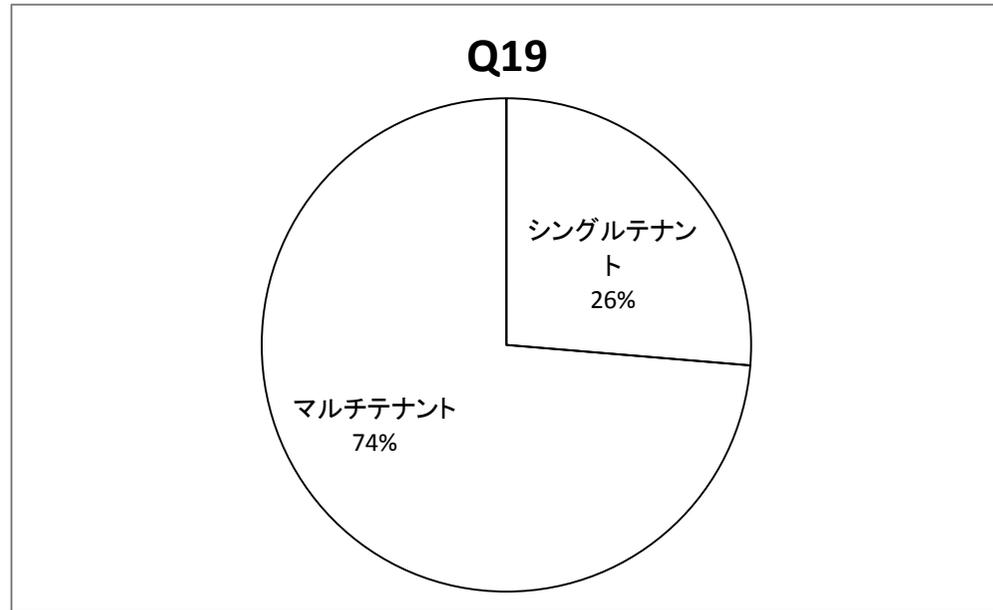
A	自社の既存のソフトウェア・パッケージを基にして開発した	6
B	新規に開発を行った	8
C	他社製品やサービスを取得した	3
D	その他	1



Q19. SaaS提供事業のシステム構成について選んでください。(ひとつだけ)

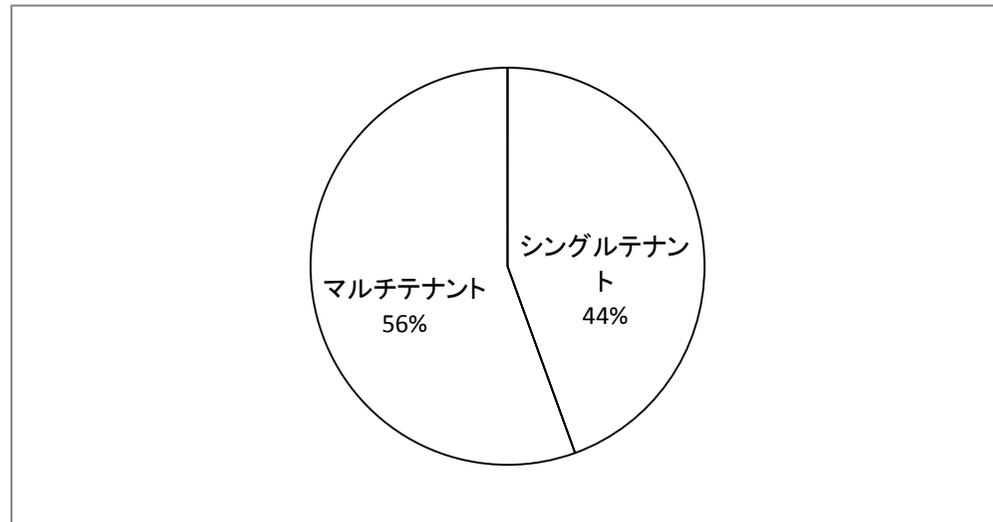
		N=20
A	シングルテナント	5
B	マルチテナント	14

※1社非回答



◆平成23年度調査時回答結果

		N=18
A	シングルテナント	8
B	マルチテナント	10



Q20-1. SaaS提供事業で利用しているソフトウェア(インフラ側)について選んでください(いくつでも)

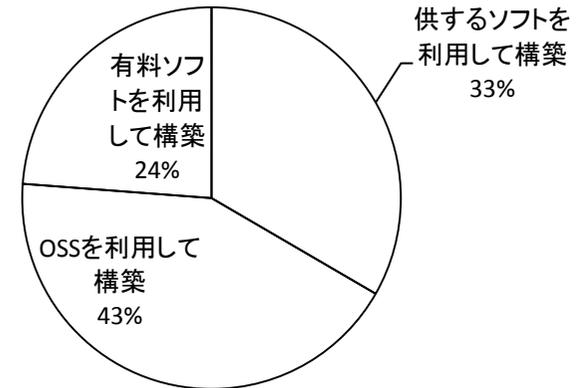
N=20

A	採用するプラットフォームが提供するソフトを利用して構築	7
B	OSSを利用して構築	9
C	有料ソフトを利用して構築	5

ソフトウェア具体名:

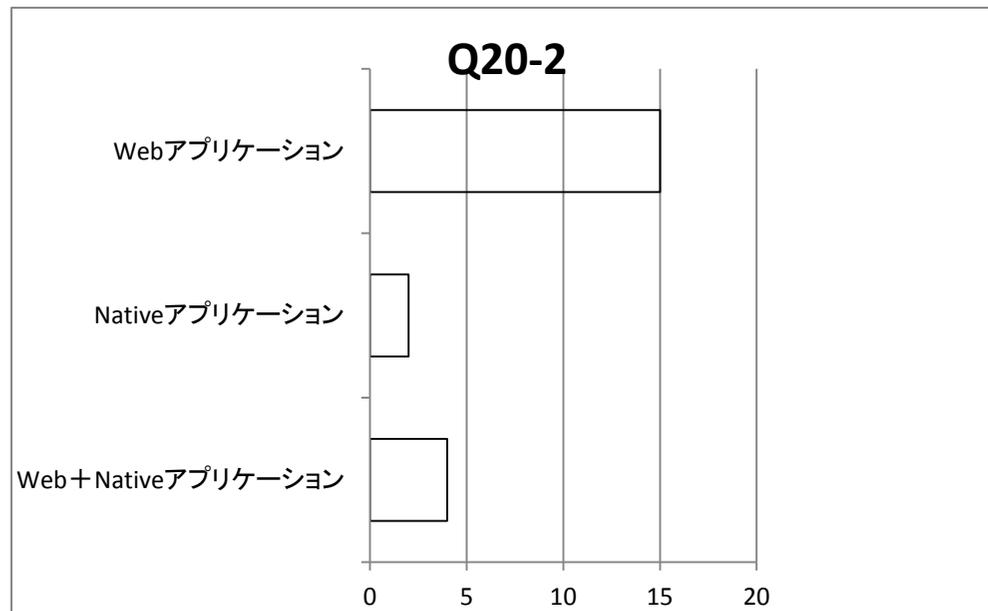
- A ・Windows2008Server、
JamcrackerのService Delivery Network、
LINUX、windows
- B ・apache/TOMCAT、CentOS、MySQL/LAMP、
Java/omcat、Ubuntu、OpenFOAM、
centOS/MySQL/Apatche、
java、Pandora FMS
- C ・Windows Server OS/Redhat、MSドットネット、
Pyrosim、ORACLEデータベース/Interstage

Q20-1



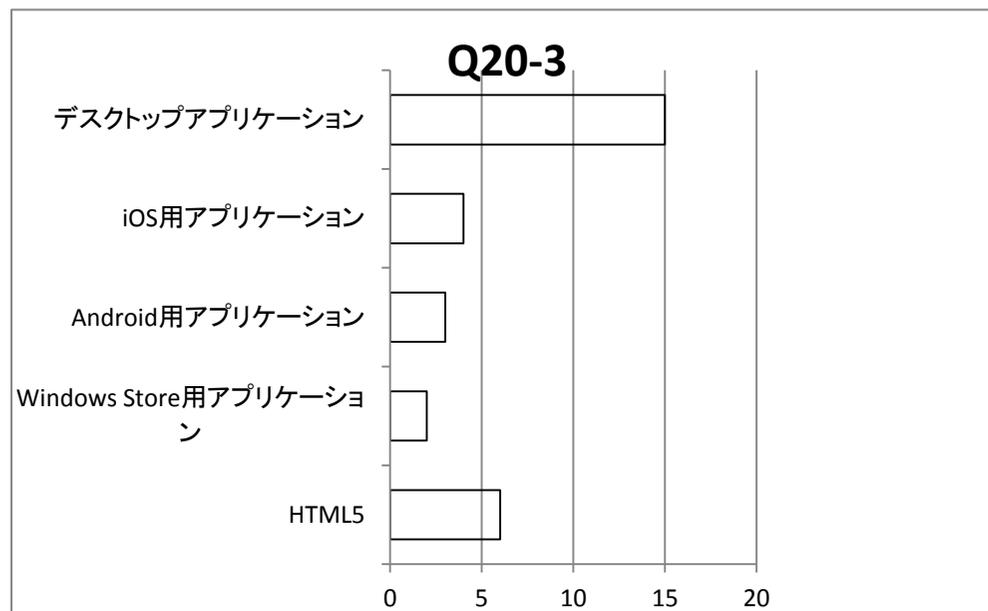
Q20-2. SaaS提供事業で利用しているクライアントインターフェースについて選んでください(いくつでも)

		N=20
A	Webアプリケーション	15
B	Nativeアプリケーション	2
C	Web+Nativeアプリケーション	4



Q20-3. SaaS提供事業で利用しているクライアントインターフェースで採用するアプリケーション動作環境について選んでください(いくつでも)

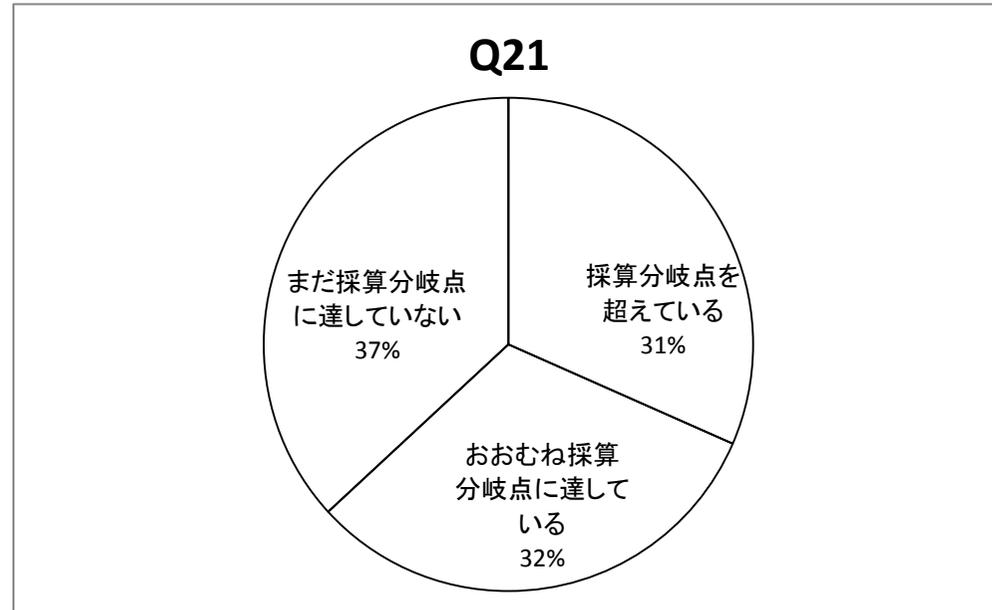
		N=20
A	デスクトップアプリケーション	15
B	iOS用アプリケーション	4
C	Android用アプリケーション	3
D	Windows Store用アプリケーション	2
E	HTML5	6



Q21. SaaS提供事業の採算状況(単月単位)について選んでください(ひとつだけ)

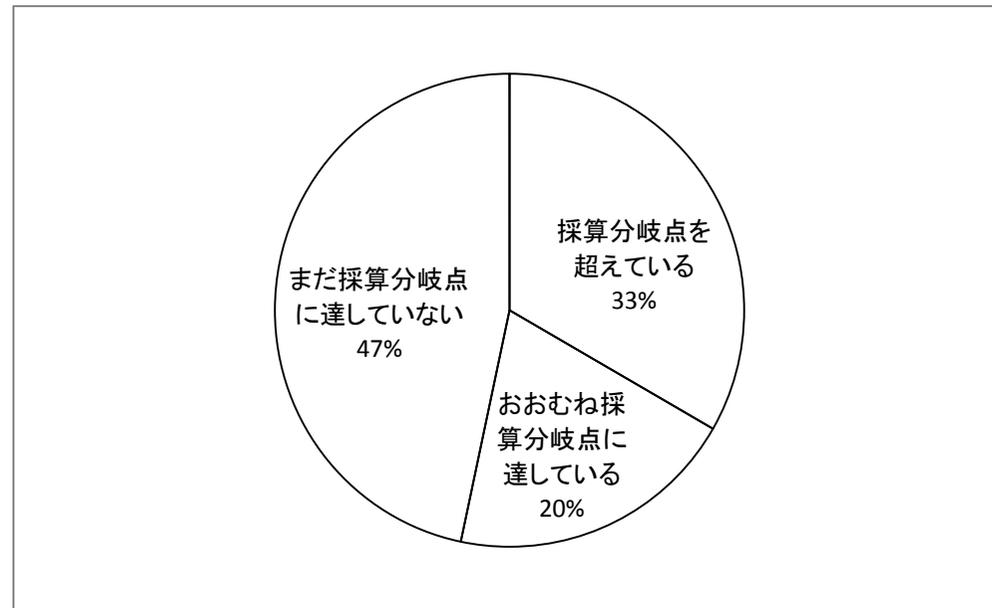
N=20	
A 採算分岐点を超えている	6
B おおむね採算分岐点に達している	6
C まだ採算分岐点に達していない	7

※1社非回答



◆平成23年度調査時回答結果

N=18	
A 採算分岐点を超えている	5
B おおむね採算分岐点に達している	3
C まだ採算分岐点に達していない	7

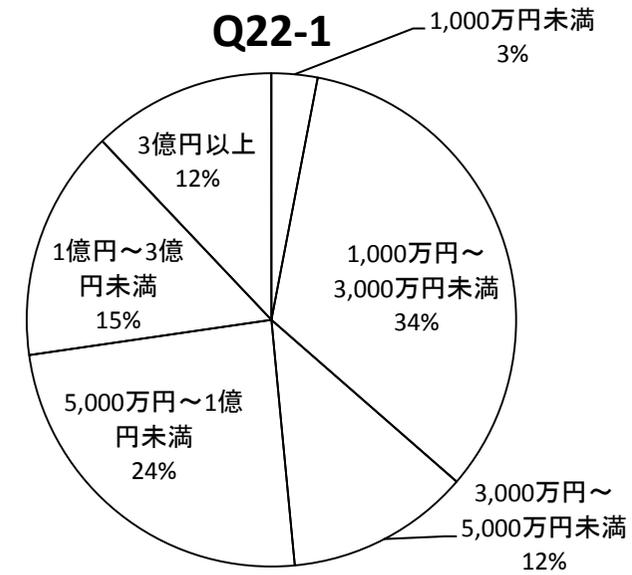


Q22. 御社の企業概要について、以下に回答してください。

Q22-1. 資本金(ひとつだけ)

N=33

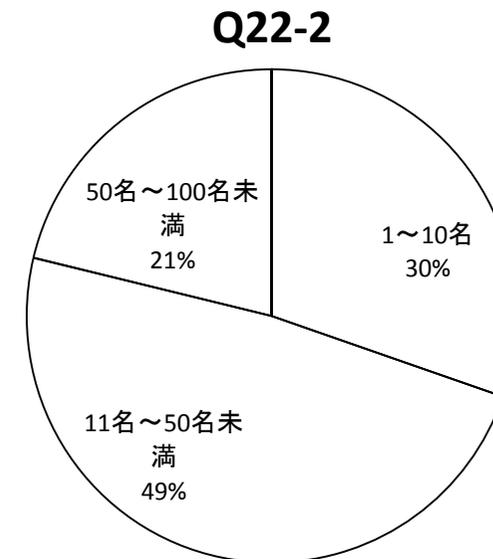
A	1,000万円未満	1
B	1,000万円～3,000万円未満	11
C	3,000万円～5,000万円未満	4
D	5,000万円～1億円未満	8
E	1億円～3億円未満	5
F	3億円以上	4



Q22-2. 従業員数(ひとつだけ)

N=33

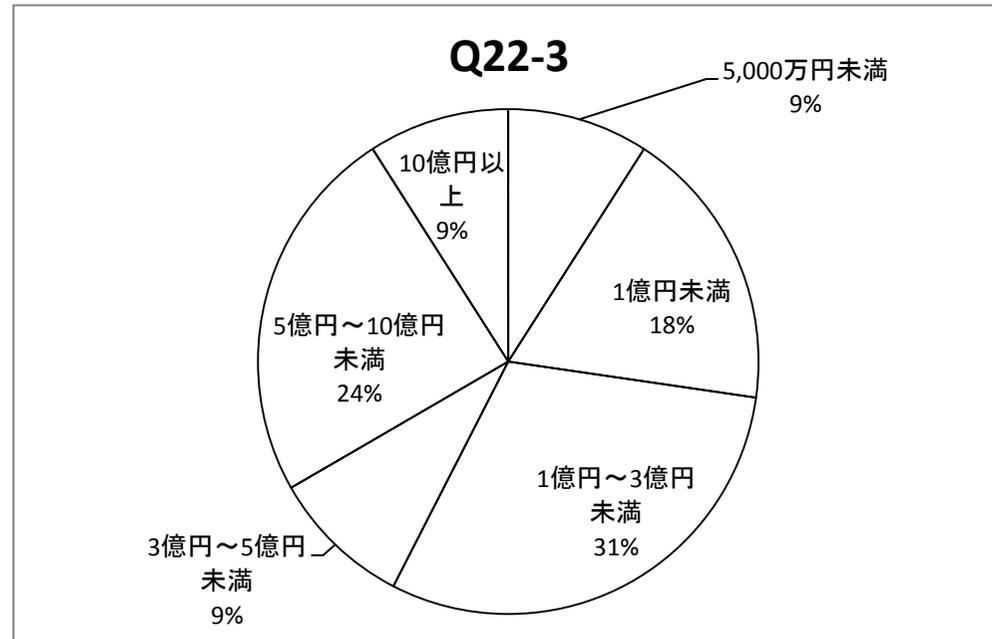
A	1～10名	10
B	11名～50名未満	16
C	50名～100名未満	7
D	100名～200名未満	0
E	200名～300名未満	0
F	300名～500名未満	0
G	500名～1,000名未満	0
H	1,000名以上	0



Q22-3. 売上高(ひとつだけ)

N=33

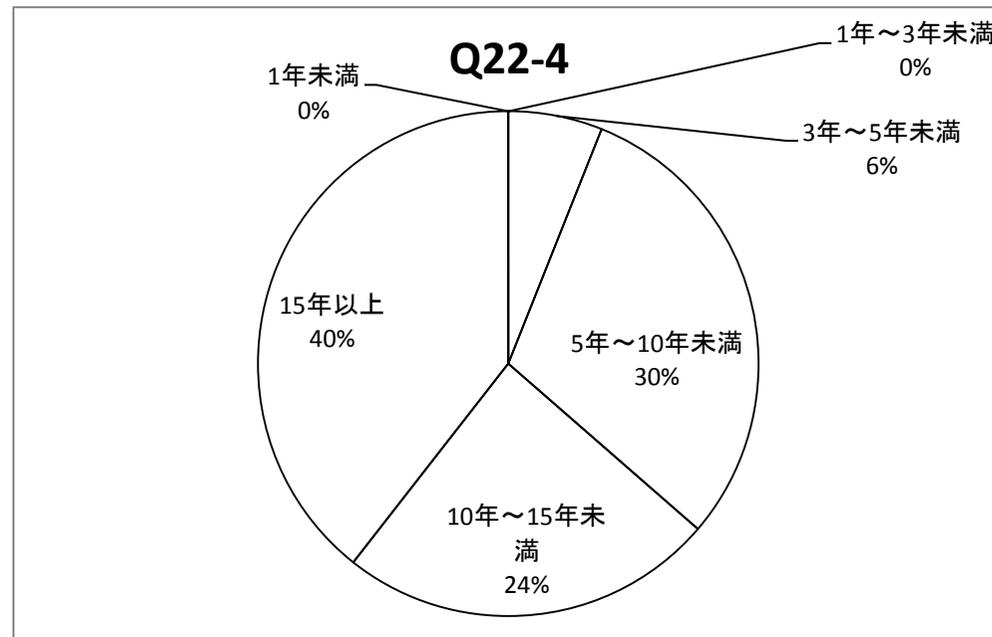
A	5,000万円未満	3
B	1億円未満	6
C	1億円～3億円未満	10
D	3億円～5億円未満	3
E	5億円～10億円未満	8
F	10億円以上	3



Q22-4. 設立時期(ひとつだけ)

N=33

A	1年未満	0
B	1年～3年未満	0
C	3年～5年未満	2
D	5年～10年未満	10
E	10年～15年未満	8
F	15年以上	13



Q23. クラウドコンピューティングを利用しない理由またはSaaS提供事業を実施しない理由について自由にご記入ください。

- ・自社内利用の他に、事業としては、教育・サポート事業が主体のため、自社マーケットには、再販とリ्यूションとして活用している。
- ・規模的に小さいため、クラウドコンピューティングを利用するメリットが薄い。
- ・SaaS事業については、検討するための人、時間が不足しており実施できておりません。
また、SaaS事業を実施することを検討した場合、現在の人員では十分なサービスを提供できないと思われます。
また、他社の協力をお願いすることを考えた場合、SaaS事業でその費用を回収できないと会社として実施できないと思います。
- ・これまで、社内に構築した設備、運用で現状は大きな問題が無い為、具体的なクラウド活用の検討には至っていない。
- ・当社は、SaaSを支えるデータセンターで利用されるLinuxやオープンソースのシステム監視・バックアップなどのサポート事業に注力している。
自らSaaSを提供することは考えていない。あくまで、データセンターに対するOSSのサポートに徹している。

■ サービス名一覧(回答協力企業)

会社名	サービス名	URL
(株)アークインターナショナル	勤怠課長クラウド	http://www.arc-i.com/archp/attendance_service.html
(株)アール・アイ	Air Back クラウド	http://www.ri-ir.co.jp/product/airback_cloud/
(株)アスペックス	勤怠管理システム DigiSheet(デジシート)	http://www.aspex.co.jp/
アテイン(株)	動学.tv	http://dougaku.tv/
(株)インターコム	MaLion Cloud	http://www.intercom.co.jp/malioncloud/
(株)オービックビジネスコンサルタント	OBCクラウドサービス	http://www.obc.co.jp/click/v-erp/cloud/
(株)きっとエイエスピー	KSDN(KitASP Service Delivery Network)	http://www.kitasp.com/
キヤノンマーケティングジャパン(株)	IC3(アイシーキューブ)月額利用サービス	http://cweb.canon.jp/uc/index.html
(株)キューブマジック	インターネット・コンテナ・バンニング Cube Magic	http://www.cubemagic.com/
(株)サイズ	HTML5 CMS - Web Meister	http://www.web-meister.jp/
サイボウズ(株)	業務アプリ構築クラウド kintone	https://kintone.cybozu.com/jp/?com
(株)CAEソリューションズ	—	http://www.cae-sc.com
シェアクレスト(株)	運転代行検索予約サービス ドラちえん	http://dorachen.com
(株)ソリューション・アンド・テクノロジー	WiMS/SaaS (人事業務サービス、経理関係サービス)	http://www.solty.co.jp/
(株)ダイナックス	「なかま」クラウド	http://www.dynax.co.jp/
(株)チェプロ	見積WAO	http://kensetsu.chepro.co.jp/mitsumori/
東京システムハウス(株)	セキュア・オンライン・バックアップ	http://www.tsh-world.co.jp/sob/
トライポッドワークス(株)	DirectPOD	http://www.tripodworks.co.jp/product/directpod/
日本事務器(株)	ウイルスバスタービジネスセキュリティサービス安心プラス	http://www.njc.co.jp
日本ビジネスシステムズ(株)	Data Planet	http://www.jbs.co.jp/Solution/DataPlanet.aspx
(株)バード情報科学研究所	BIRDS e-EntrySevice	http://www.birds-es.com/
(株)ピーエスシー	P-BERRY	http://www.asp-direct.net/
ピー・シー・エー(株)	PCAクラウド	http://pca.jp/area_product/prosaas.asp
ビジネスメンター(株)	Brownei for Stamper	http://www.bm-c.jp/brownieinfo.htm
マジックソフトウェア・ジャパン(株)	uniPaaS on Demand	http://www.magicsoftware.com/ja
ラクラス(株)	ラクラスイオ(Lacrasio)	http://www.lacras.co.jp/

アンケート票

前提条件

- ・ Q1～Q3 は自社でクラウド環境への関心を持つ方、全体への設問です。
- ・ Q4 は SaaS 提供事業への関心持つ方への設問です。
- ・ Q5～Q21 は SaaS 提供事業で御社の最も代表的なサービスを対象としてください。
- ・ Q22 は全ての方が対象となる設問です。

Q1. ソフトウェア開発、SaaS 提供事業や自社システム運用などのためにクラウド環境（自社運営も含む）を利用（または利用予定）していますか。（ひとつだけ）

A	はい	B	いいえ→Q22 へ進む
---	----	---	-------------

Q2. どのような目的（ビジネス）でクラウド環境を利用していますか。（いくつでも）

A	開発（テストを含む）のためのプラットフォームとして	B	SaaS 提供のためのサービスプラットフォームとして
C	自社用情報システム運用のプラットフォームとして	D	顧客向け情報システムのプラットフォームとして
E	その他（ ）		

Q3. 利用している（利用予定の）クラウド環境（プラットフォーム）は何ですか（いくつでも）

A	Google (Google App Engine)	B	Salesforce.com (Force.com)
C	日本マイクロソフト (Windows Azure)	D	Amazon Web Services (EC2, S3 など)
E	NTT コミュニケーションズ (Biz ホスティング)	F	IIJ-GIO(インターネットイニシアティブ)
G	NTT データ(BizXaaS)	H	富士通(FGCP/A5 など)
I	NEC(Biglobe、RIACUBE など)	J	Nifty(ニフティクラウド)
K	KDDI(KDDI プラットフォームサービス)	L	ソフトバンクテレコム (ホワイトクラウド)
M	GMO インターネット(GMO クラウド)	N	さくらインターネット (さくらのクラウド)
O	日立製作所(Harmonious Cloud)	P	日本 IBM (IBM Smarter Cloud)
Q	サイボウズ (Kintone)	R	SalesForce.com (HEROKU)
S	IDC フロンティア(IDC クラウド)		
T	その他 PaaS (具体的に：)		
U	その他 IaaS (具体的に：)		
V	自社で運営		

Q4. SaaS 提供事業について設問になります。「SaaS 提供事業」は、自社開発あるいは自社で保有するソフトウェアをサービスとしてネットワーク経由で提供する事業のことです。SaaS の再販事業やカスタマイズ支援事業などは含みません)

Q4-1. SaaS 提供事業を行っていますか (ひとつだけ)。

A	サービスを提供している	B	開発中である
C	検討中である	D	予定はない→Q22 へ進む

Q4-2. 御社で取り組む SaaS 提供事業のカテゴリをすべてお教えてください。(複数の SaaS 提供事業を行う場合には、複数選んでください)。

A	財務・会計系	B	人事・給与系	C	設計・開発系	D	製造系
E	調達系	F	販売管理	G	顧客管理・営業支援系	H	物流系
I	資産管理	J	グループウェア	K	コミュニケーション	L	SNS
M	セキュリティ	N	決済・課金	O	業種特化型	P	位置情報
Q	データ連携ツール	R	開発ツール	S	ストレージサービス		
T	教育系	U	その他 (含む他ミドルウェア) (具体的に: _____)				

Q5. 御社の SaaS 提供事業で売上の最も高いサービス名をご記入ください。(フリーアンサー)

記入欄	
-----	--

Q6. Q5 に記述したサービスのカテゴリを教えてください。(ひとつだけ)。

A	財務・会計系	B	人事・給与系	C	設計・開発系	D	製造系
E	調達系	F	販売管理	G	顧客管理・営業支援系	H	物流系
I	資産管理	J	グループウェア	K	コミュニケーション	L	SNS
M	セキュリティ	N	決済・課金	O	業種特化型	P	位置情報
Q	データ連携ツール	R	開発ツール	S	ストレージサービス		
T	教育系	U	その他 (含む他ミドルウェア) (具体的に: _____)				

Q7. Q5 に記述した SaaS 提供事業のターゲットユーザの規模感についてお教えてください。

A	個人	B	10 名未満	C	10 名以上～50 名未満
D	50 名以上～100 名未満	E	100 名以上～500 名未満	F	500 名以上

Q8.Q5 に記述したサービスのために利用している (利用予定の) プラットフォームは何ですか (ひとつだけ)。

A	Google (Google App Engine)	B	Salesforce.com (Force.com)
C	日本マイクロソフト (Windows Azure)	D	Amazon Web Services (EC2, S3 など)
E	NTT コミュニケーションズ (Biz ホスティング)	F	IIJ-GIO(インターネットイニシアティブ)
G	NTT データ(BizXaaS)	H	富士通(FGCP/A5 など)
I	NEC(Biglobe、RIACUBE など)	J	Nifty(ニフティクラウド)
K	KDDI(KDDI プラットフォームサービス)	L	ソフトバンクテレコム (ホワイトクラウド)
M	GMO インターネット(GMO クラウド)	N	さくらインターネット (さくらのクラウド)
O	日立製作所(Harmonious Cloud)	P	日本 IBM (IBM Smarter Cloud)
Q	サイボウズ (Kintone)	R	SalesForce.com (HEROKU)
S	IDC フロンティア(IDC クラウド)		
T	その他 PaaS (具体的に :)		
U	その他 IaaS (具体的に :)		
V	自社で運営		

Q9. 上記 Q8 で選択したプラットフォームで SaaS 提供事業を行う理由は何ですか。(いくつでも)。

A	コスト面で有利だから
B	情報セキュリティ面や情報漏えい面でのリスクを考えて
C	運用の安定性、信頼性を考えて
D	開発ツールとの相性、エンジニアのスキル等の開発面での都合
E	自社ですでにプラットフォームを保有しているから
F	その他 (具体的に :)

Q10.Q5 に記述したサービスの開始時期はいつ頃からですか。(ひとつだけ)

A	H20 年以前から	B	H21 年から
C	H22 年から (一昨年から)	D	H23 年から (去年から)
E	H24 年から (今年から)		

Q11. Q5 に記述したサービスで採用 (予定) するユーザへの課金体系について選んでください。(ひとつだけ)

A	定額制→Q12 へ	B	従量制→Q13 へ
C	定額制+従量制→Q12,Q13 へ	D	課金を行わない (無料制)
E	その他 ()		

Q12. Q5 に記述したサービスにおいて採用している定額制を採用する際のユーザへの課金単位について選んでください。(ひとつだけ)

A	アカウント単位	B	企業単位
C	アカウント単位+企業単位の混合	C	その他 ()

Q13. Q5 に記述したサービスにおいて従量制を採用する際のユーザへの課金単位について選んでください。(ひとつだけ)

A	利用時間	B	保存データ量	C	トランザクションの回数
D	転送データ量	E	クライアント数	F	その他 ()

Q14 Q5 に記述したサービスにおいて採用する販売チャネルについて選んでください。(ひとつだけ)

A	ユーザ企業への直接販売	B	代理店、コンサルタントなどを経由した間接販売
記入欄	販売チャネルについて具体的にご説明を記入してください。		

Q15 Q5 に記述したサービスを始めるために必要な投資（開発、広告宣伝費等を含む）はどのくらいですか。(ひとつだけ)

A	300 万円未満	B	300 万円～500 万円未満
C	500 万円～1000 万円未満	D	1,000 万円～3,000 万円未満
E	3,000 万円～5,000 万円未満	F	5,000 万円～1 億円未満
G	1 億円～3 億円未満	H	3 億円以上

Q16. SaaS 提供事業を行う背景として当てはまるものを選んで下さい。(いくつでも)

A	顧客（ユーザー）からの要望
B	サービス環境のスケールアウト
C	パッケージ/SI によるビジネスに限界を感じていたから（サービス提供型へ転換）
D	同業他社が SaaS による提供を始めたから
E	SaaS がブームだから
F	販売チャネル構築負担の軽減によるマーケット拡大
G	導入・保守負担軽減によるマーケット拡大（価格面、製品展開面）
H	BCP/ディザスタリカバリを意識して実施
I	その他（具体的に：)

Q17. SaaS 提供事業を行うにあたって心配／不安に思うことを選んでください。(いくつでも)

A	SaaS 用のソフトウェアが開発できるか
B	顧客サポートができるかどうか
C	課金の仕組みや料金体系が構築できるかどうか。
D	セールスや販売チャネルの問題
E	顧客データの保護や情報セキュリティ問題
F	人材（技術習得・人材育成、採用・社内転換）問題
G	BCP／ディザスタリカバリを意識して実施
H	市場に対する不安感
I	その他（具体的に： _____)

Q18. SaaS 提供事業向けのソフトウェアの開発方法について選んで下さい。(ひとつだけ)

A	自社の既存の製品・サービスを基にして開発した
B	新規に開発を行った
C	他社の製品・サービス（OSS 含む）をもとに開発した（自社の製品・サービスの組み合わせ含む）
D	その他（具体的に： _____)

Q19. SaaS 提供事業のシステム構成について選んでください。(ひとつだけ)

A	シングルテナント	B	マルチテナント
---	----------	---	---------

Q20-1.SaaS 提供事業で利用しているソフトウェア（インフラ側）について選んでください。(いくつでも) 又、具体的なソフトウェア名をご記入ください

A	採用するプラットフォームが提供するソフトを利用して構築
	ソフトウェア名（具体名： _____)
B	オープンソースソフトウェア（OSS）を利用して構築
	ソフトウェア名（具体名： _____)
C	有料ソフトを利用して構築
	ソフトウェア名（具体名： _____)

Q20-2.SaaS 提供事業で利用しているクライアントインターフェースについて選んでください。(いくつでも)

A	Web アプリケーション	B	Native アプリケーション
C	Web+Native アプリケーション		

Q20-3.SaaS 提供事業で利用しているクライアントインターフェースで採用するアプリケーション動作環境について選んでください。(いくつでも)

A	デスクトップアプリケーション	B	iOS 用アプリケーション
C	Android 用アプリケーション	D	Windows Store 用アプリケーション
E	HTML5		

Q21. SaaS 提供事業の採算状況(単月単位)について選んでください。(ひとつだけ)

(SaaS 事業を実施されている方限定)

A	採算分岐点を超えている
B	おおむね採算分岐点に達している
C	まだ採算分岐点に達していない

Q22. 御社の企業概要について、以下に回答してください。(ひとつだけ)

Q22-1. 資本金

A	1,000 万円未満	B	1,000 万円～3000 万円未満
C	3,000 万円～5,000 万円未満	D	5,000 万円～1 億円未満
E	1 億円～3 億円未満	F	3 億円以上

Q.22-2 従業員数

A	1～10 名	B	11 名～50 名未満
C	50 名～100 名未満	D	100 名～200 名未満
E	200 名～300 名未満	F	300 名～500 名未満
G	500 名～1,000 名未満	H	1,000 名以上

Q.22-3 売上高

A	5,000 万円未満	B	1 億円未満
C	1 億円～3 億円未満	D	3 億円～5 億円未満
E	5 億円～10 億円未満	F	10 億円以上

Q. 22-4 設立時期

A	1 年未満	B	1 年～3 年未満
C	3 年～5 年未満	D	5 年～10 年未満
E	10 年～15 年未満	F	15 年以上

Q23. クラウドコンピューティングを利用しない理由又は SaaS 提供事業を実施しない理由について自由にご記入ください。(クラウドコンピューティング利用を検討されていない方、SaaS 事業の実施を検討されていない方限定)

記入欄	
-----	--

★公開情報について★

今回のアンケート結果では、巻末に本アンケートの対象となったサービスを一覧表として公開いたします。ご希望の方は以下の公開情報をご記入ください。

企業名	
サービス名	
URL	

禁無断複製、禁無断転載

平成 24 年度 技術委員会 クラウドコンピューティングワーキンググループ
活動報告書

「SaaS/クラウドコンピューティングの取組に関する調査報告書」

平成 25 年 3 月 発行

発行 一般社団法人コンピュータソフトウェア協会 (CSAJ)
〒107-0052 東京都港区赤坂 1-3-6 赤坂グレースビル 4F
TEL : 03-3560-8440 FAX : 03-3560-8441
URL : <http://www.csaj.jp/>

©2013 Computer Software Association of Japan