



クラウド プラットフォームの 主要サービス

発展の基盤となるクラウドプラットフォームの特長

8



世界 NO. 1 の クラウドプラットフォーム*

セールスフォース・ドットコムは、PaaS (サービスとしてのプラットフォーム) の先進企業であり、Salesforce Platform 上では 400 万以上のアプリケーションが開発されてきました。スピーディにモバイル対応、ソーシャル機能を開発できるセールスフォース・ドットコムのプラットフォームを通じて、世界中の企業が業績向上につながるアプリケーションを開発しています。

PaaS の波に乗り遅れるな

ここ数年の間、PaaS はアプリケーション開発を効率化する手段として注目を集め、企業の成長を後押しするものとみなされてきました。

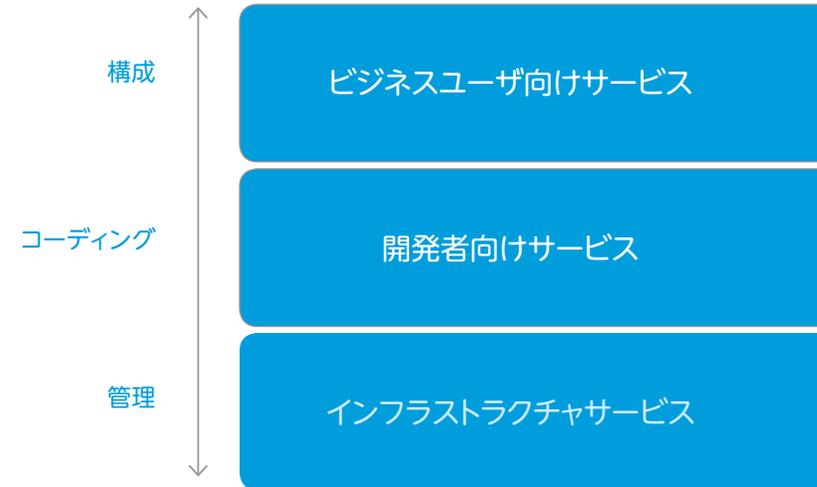
しかしながら、ほとんどの企業がその本質を見誤り、上手く活用できずにいたのも事実です。PaaS の基本的な仕組みと特長を理解すれば、ビジネス発展の基盤として、なお一層活用が進むでしょう。

この eBook は、以下の 3 つの部分から構成され、それぞれに PaaS の特長を説明しています。

- ビジネスユーザ向けサービス
- 開発者向けサービス
- インフラストラクチャサービス

現在のインフラストラクチャは、事業の成長をサポートするものとなっているでしょうか。ソーシャル機能を追加することは可能でしょうか。開発者やIT部門の成功を後押しするには、何ができるのでしょうか。重要なデータにモバイルからアクセスする最適な方法は何でしょうか。この eBook では、これらのことを一緒に学んでいきます。

* 出典: IDC, Worldwide Public Platform as a Service and APaaS 2012 Vendor Shares, October, 2013 (Revenue by vendor)



インフラストラクチャサービス、 運用サービス

- インフラストラクチャ上で利用できるサービスには、ネットワークングやストレージ、オペレーティングシステム、パッチの適用、アップグレード、障害復旧などがあります。これら下位レベルのサービスは、IaaS (サービスとしてのインフラストラクチャ) に関連して議論されることがよくあります。



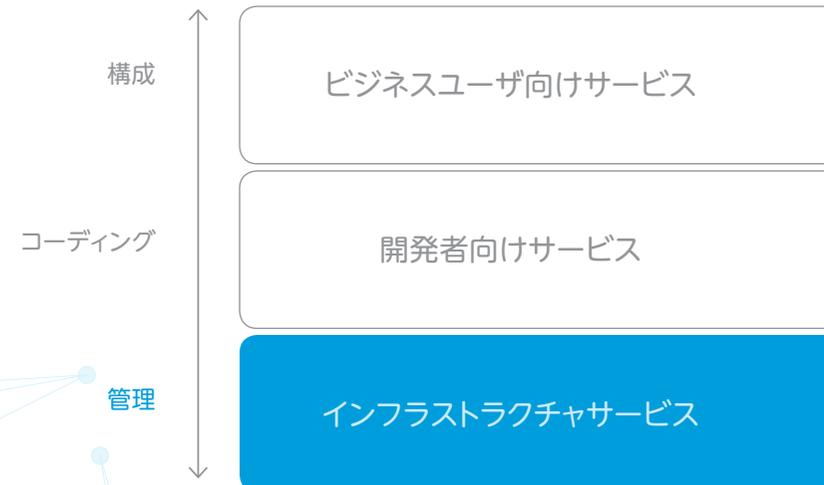
1 管理が行き届いた、信頼できるインフラストラクチャ

企業がインフラストラクチャの整備に十分な時間を割くことは、いまや不可能です。ベストセラーとなった『[キャズム](#)』の中で、その著者、[Geoffrey Moore](#) は、「コア vs. コンテキスト分析」こそがビジネスの最重要課題への示唆を与えてくれる、と述べています。「コア」とは、企業が、消費者心理において他社との差別化を図るために時間とリソースを注ぎこむ活動のことであり、「コンテキスト」とは、それ以外の活動を指します。

「コア」モデルにまい進する企業は、サーバの管理やオペレーティングシステムへのパッチ適用といった作業の優先順位を下げたいと望んでいます。そのためには、PaaS を活用して、現在のビジネスニーズを上回る、管理の行き届いた、マルチテナント型インフラストラクチャを採用する必要があります。現時点のニーズを満たして喜んでいても仕方ありません。企業は、停滞ではなく、成長を目指しているのですから。インフラストラクチャを検討する際には、今日のビジネスの国際的側面を考慮することも重要です。

以下の3つの観点から、現時点のインフラストラクチャが、事業の成長をサポートしてくれるものかどうかを考えてみてください。

1. データは、エンドユーザにすぐにアクセスさせることができるか？
2. データは、プライバシー保護とコンプライアンス規制に対応、または準拠しているか？
3. どのユーザが、どのデータにアクセスできるのかを定義するために、カスタマイズが容易な、ロールベースのプロファイルをサポートしているか？ また、そのロジックはアプリケーションコードから切り離されているか？



2 組み込みのソーシャル機能、モバイル機能

ソーシャルおよびモバイルソリューションの必要性は、いまや人々のプライベートな生活にとどまらず、社員の生産性や顧客対応力の向上に欠かせなくなっています。専門のモバイル開発者がいなかったり、複数のプラットフォームやデバイスに対応するスキルを持ち合わせていなかったりという理由から、アプリケーション開発の新しい波に乗り遅れている企業は少なくありません。

クラウドプラットフォームや提供するベンダーのことを比較調査して、こういった問題を解決したいと望むなら、そのテクノロジーを採用することで、IT 部門の既存のスキルでモバイルアプリケーションが開発できることを確認する必要があります。(特にモバイル、ソーシャルアプリケーションの開発に必要な) 新し

いテクノロジーを開発者が習得できなければ、IT 部門の仕事は溜まっていく一方です。最新の言語やアプリケーションを採用するだけでは、何の役にも立ちません。このことは、サービス指向アーキテクチャ (SOA) や数々のアプリケーションの再設計が、十分な投資対効果を示さなかったことを考えれば明らかです。



"ビジネスにおけるスマートフォンの使用人口は、2016年に3億5,000万人に達するだろう。"

Forrester Research 社調査『新時代の営業はモバイルが主役』(2012年2月23日)より

構成

ビジネスユーザ向けサービス

コーディング

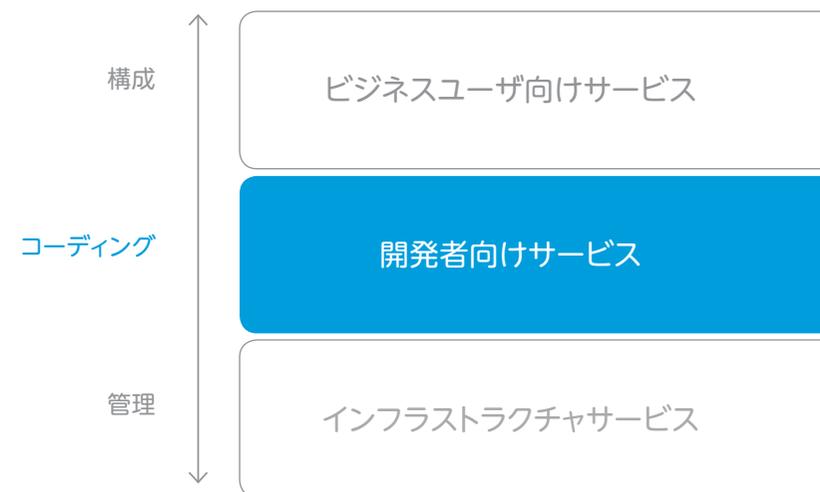
開発者向けサービス

管理

インフラストラクチャサービス

プラットフォームサービス、 開発者向けサービス

プラットフォームサービスとは、カスタムアプリケーションの開発に使用する各種ツールやテクノロジー、APIなどを指します。具体的には、モバイル用アプリケーションの RESTful API や位置情報のサポート、メタデータ、自動テストフレームワーク、ソースコード管理との統合などです。ローカライズやセキュリティ、ID 管理といった基本的な、しかし重要なテクノロジーも含まれます。すべて、充実したビジネスサービスを展開するうえで、欠かすことができないものです。



3 複数言語での開発

システムや人材に対して行ってきた、これまでの投資を無駄にする必要などありません。PaaS をうまく活用すれば、既存の資産をそのまま活用できるのです。

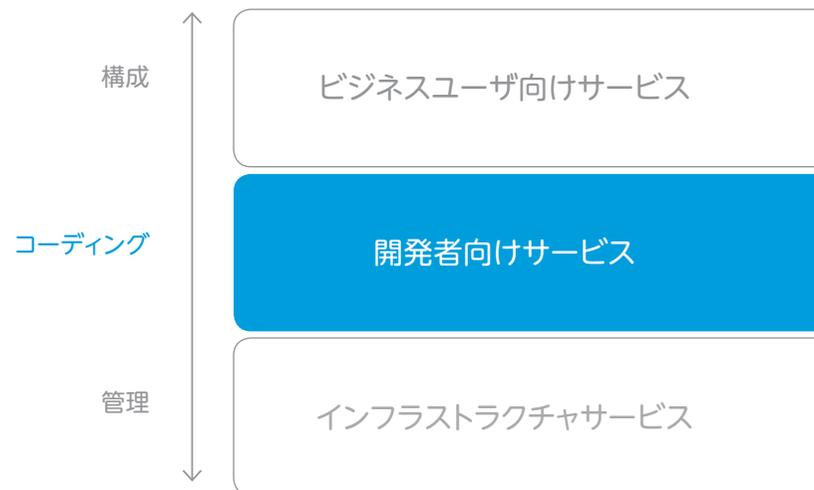


以下に、PaaS の重要な特長を挙げます。

- 開発者や IT 部門の既存のスキルを活用できる。
- 開発者は、ビジネスニーズを満たしつつ、新しいスキルを習得できる。
- ビジネスと IT の両方の目標に合致する、最適な言語でアプリケーションを設計できる。
- 内部、外部コードやライブラリを参照できる。
- 既存の企業システムをベースに改良を重ねられる。
- Git や 継続的インテグレーション (CI)、DevOps などの最新のコラボレーション、開発手法をサポートできる。
- 既存の開発標準やプロセスに統合できる。

"モバイルプロジェクト関連の企業の投資額は 2015 年までに 2 倍になる。"

Forrester Research 社調査『新時代の営業はモバイルが主役』(2012 年 2 月 23 日) より



4 充実した開発環境

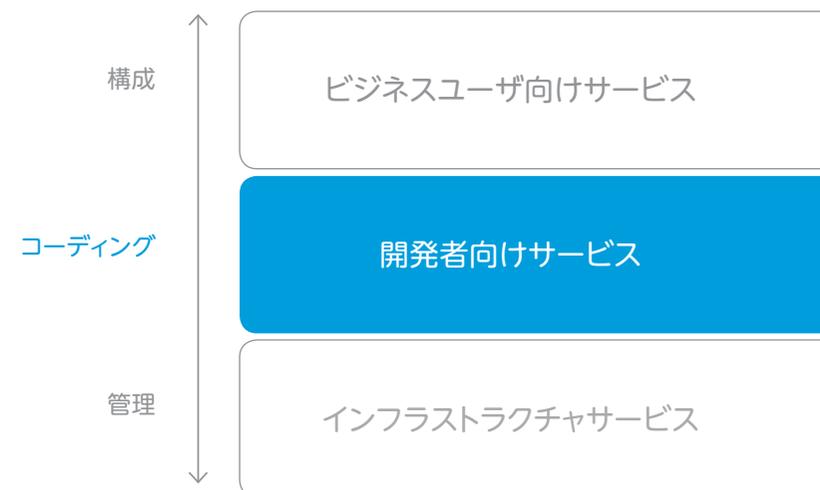
新たな**主役**は開発者だと、最近よく言われます。もしそれが事実ならば、開発者向けサービスの充実は、次世代アプリケーションの開発に欠かせないものであるはず。PaaSの開発者向けサービスは、最新のAPIやアプリケーション構造に対応している必要があります。

製品を「サービスとして」提供する企業は、ますます増えています。しかし、PaaSを万全なものにするには、アドオンサービスを提供するエコシステムが不可欠です。こういったエコシステムでは、開発者向けサービスの提供が主軸になっていることが多いのですが、本来は開発者が既存のサービスを利用するだけでなく、ソフトウェア開発会社が製品を販売する場でもあるべきです。

開発者向けサービスの充実したクラウドエコシステムが、今まさに台頭しつつあるのです。

"クラウドプラットフォームとコードをいかなるときでも自在に操れる開発者は、多くのことを瞬時に成し遂げ、ビジネスに必要な即応性を発揮することができる。ソリューションの提供が目的ならば、手ぶらで活躍できる彼らこそ新時代のIT戦士だ。"

Infoworld.com 記事『今や開発者が主役』(2013年7月1日)より



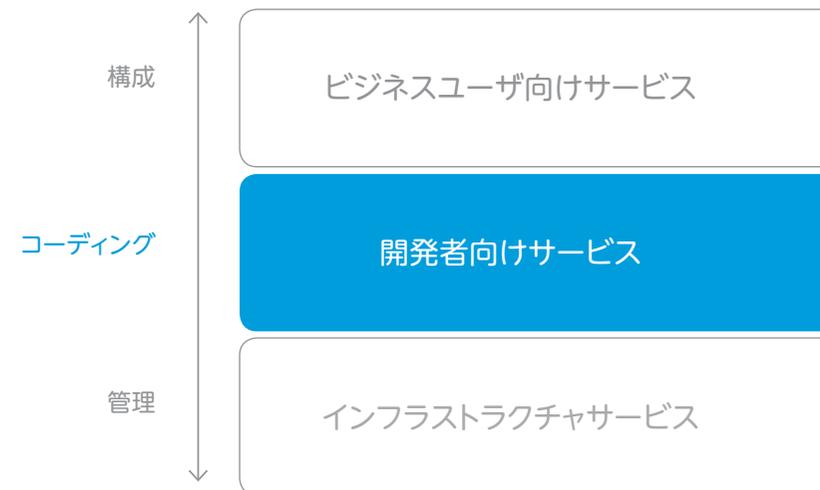
5 Mobile SDK

十分なサービス力を備えた PaaS プロバイダーであれば、主要なモバイルサービスの提供など朝飯前です。しかし、ほとんどの企業では、モバイル開発者がそれらをうまく活用できず、何も生み出せていません。その原因は、本来まったくの別物の、企業向けモバイルアプリケーションと、消費者向けモバイルアプリケーションを同じものと勘違いしてしまっている点にあります。



PaaS の企業向けモバイルサービス機能を利用しないのであれば、企業向けモバイルアプリケーションのインフラストラクチャに莫大な金額を投資しないかぎり、アプリケーションを動作させるのは困難です。安全なオフラインストレージや、オンラインアプリケーションのリモート管理、アクセス制御のほか、さまざまな企業コンプライアンスに対応するため膨大な費用が必要となってきます。

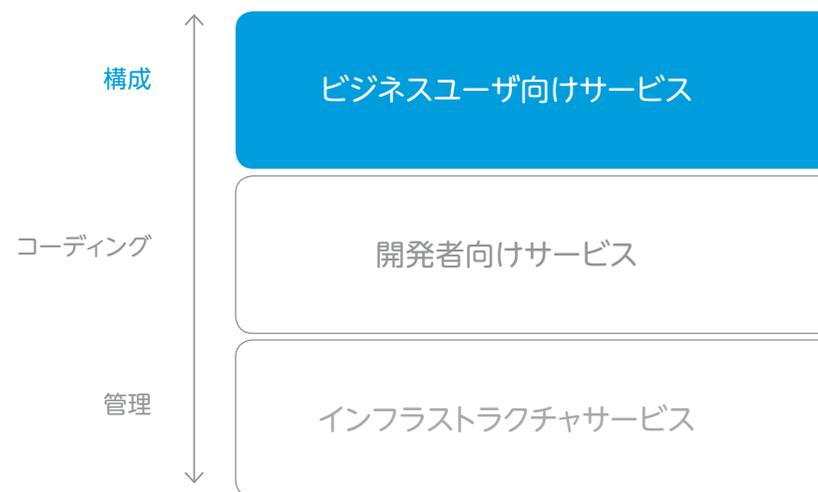
そのようなモバイル要件は非常に複雑で、モバイルアプリケーションの開発初心者の手に負えるものではありません。しかし、PaaS を活用すれば、たいいていの問題に対処できるのです。



ビジネスユーザ向けサービス

完成度の高い PaaS ソリューションなら、「開発」をプログラマーだけのものにはしません。洗練されたビジネスユーザ向けサービスを活用すれば、どんなユーザでも新しいアプリケーションを開発できるようになります。ビジネスユーザ向けサービスには、検索やワークフロー、レポート、ソーシャルフィード、アプリケーションマーケットプレイスとの連携などがあります。

既存のフレームワークを捨て去る必要はありません。PaaS なら、多くの運用ロジックやインフラストラクチャロジックを引き継げるので、IT 部門に余計な重荷を負わせることもありません。ビジネスの成長に貢献する真の PaaS プラットフォームは、このような機能から成り立っているのです。



6 ポイント & クリックでアプリケーション開発

開発者という人種は、間違いなく次世代アプリケーションの開発手法やその提供に懐疑的です。しかしながら、PaaS ソリューションは、社内で際立った影響力と生産性を発揮するビジネス部門のユーザをサポートするものでなくては、意味がありません。

ビジネス上の問題に対処するソリューションは、えてして専門的なものとなりがちですが、そうである必然性はありません。ビジネス部門のニーズにかなったものを提供するには、ビジネスユーザに自分たちでソリューションを作らせれば良いのです。



最新の PaaS ソリューションが提供するビジネスユーザ向けサービス

- ワークフロー
- ダッシュボードレポート
- ドラッグ & ドロップでのページレイアウト
- 検索
- ポイント & クリックでの項目作成
- ドラッグ & ドロップでのスキーマ作成
- モバイル向けのカスタムアクション

このようなサービスを可能とする PaaS は、企業内において、対処療法的に作成された管理不十分のデータベースやスプレッドシートにとって代わりつつあります。

アプリケーションの開発と提供を誰もができるようにする点が、包括的な PaaS プラットフォームの特長です。PaaS を導入すれば、ビジネスユーザはアプリケーションを短期間で作成することができるので、問題を先延ばしにすることもなくなります。IT 上のニーズを犠牲にする必要がなくなるのです。

構成

コーディング

管理

ビジネスユーザ向けサービス

開発者向けサービス

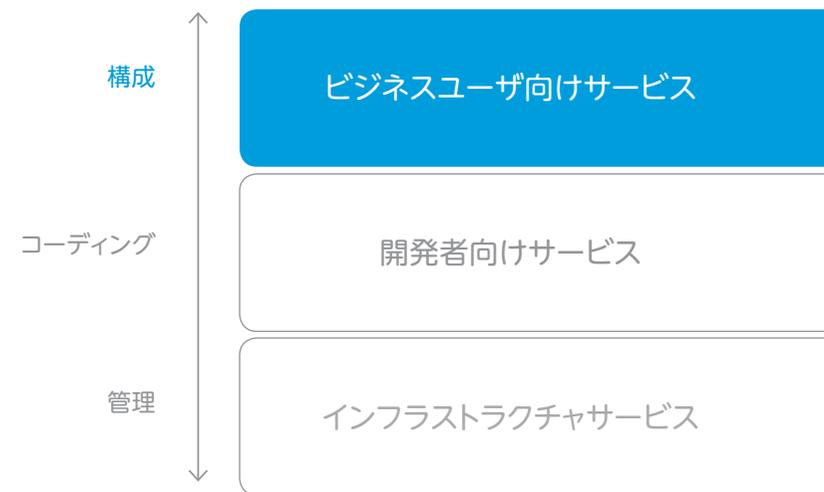
インフラストラクチャサービス

7 信頼できる、ソーシャルな ID 管理

これまで、ID と言えば、単にログインや認証に必要なものでしたが、現在のオフィス環境を席卷しているアプリケーション中心、モバイルファーストの世界では、最新情報へのアクセスを実現してくれるものとなっています。

包括的な PaaS ソリューションは、テナント間のデータは完全に分離する一方で、インフラストラクチャサービスレベルから真のマルチテナントを実現しています。こういったアプローチはセキュリティ面にも採用され、個々の企業データにも適用されています。データの共有は柔軟に管理でき、開発者レベルからビジネスレベルの要件に至るまで対応しています。

ユーザは既に複数サービスの ID を使っているでしょう。ソーシャルサービスの ID 認証を自社サービスの認証に利用したい場合もあります。企業は ID 戦略として、アプリケーションへのアクセスを効率的かつ集中的に管理する必要があります。



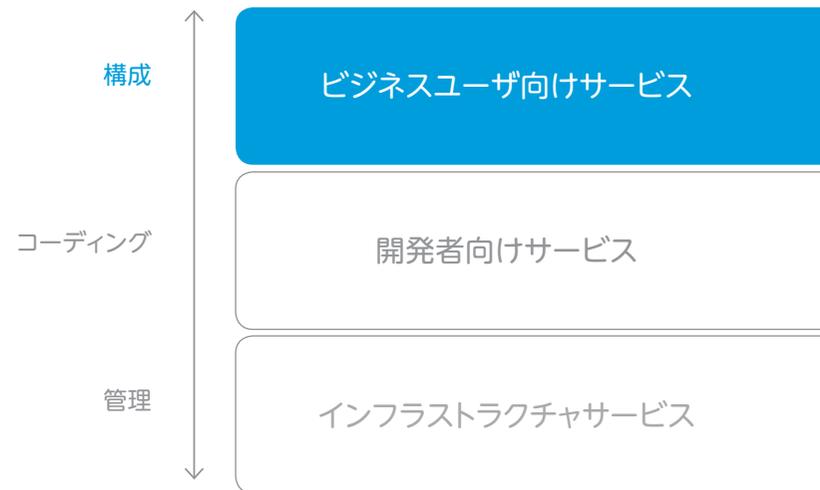
8 クラウドアプリケーションのマーケットプレイス



開発者アドオンサービスやビジネス部門向けのマーケットプレイスは、事業の拡大に寄与する新しいアプリケーションの発掘を必要としています。そのようなニーズは、商品の供給に要する時間を PaaS で短縮するという企業のモチベーションにもなっています。

成功する企業は、マーケットプレイスを単に利用するだけでなく、PaaS の先進プロバイダーが提供するサービスの一部を自社のアプリケーションやサービスに取り込み、商品としても社内外に提供しています。

企業や事業部は、自社で作成した汎用性のあるソリューションを簡単にパッケージ、カスタマイズし、外部に提供することができます。これにより、(下位レベルの開発のみの特典とされてきた) コンポーネントの再利用を促進することになるでしょう。





アプリケーション開発に必要なものをすべて、 今すぐ手に入れよう

ビジネスで成功を収めるには、短時間でアイデアをカタチにする必要があります。
Salesforce Platform でアプリケーションを開発し、ビジネスをスピーディに変革しましょう。
すでに 10 万社以上のお客様が、当社のプラットフォームを採用されています。
さあ、Salesforce Platform でアイデアをカタチにしませんか。

デモを見る

無料トライアル

お問い合わせ



SELL. SERVICE. MARKET. SUCCEED.

セールスフォース・ドットコムをフォローして、最先端のビジネス情報を手に入れましょう。

 Facebook

 Twitter