

# クラウド・サービス・ プロバイダーとの関係を 確立する

シリーズ第 3 回: クラウド採用へのロードマップ



## 目次

- 1 概要
- 2 クラウド・サービス・プロバイダーとの関係の確立
- 3 クラウド・サービス・プロバイダーの契約アクティビティと推奨事項
- 4 仮想シナリオと推奨アプローチ
- 10 IBM をお勧めする理由
- 11 CSP との関係を確認する:  
ホワイトペーパー・シリーズ  
の第 3 回

## 概要

このシリーズの初回では、[クラウド・コンピューティング戦略の策定方法](http://ibm.co/TXqLpE)について論じました (<http://ibm.co/TXqLpE>)。第 2 回では、[クラウドのエコシステムを定義するための重要なステップ](http://ibm.co/WiOqm7)について順を追って説明しました (<http://ibm.co/WiOqm7>)。今回のホワイトペーパーで取り上げる、[適切なクラウド・サービス・プロバイダーとの関係の確立](http://ibm.co/1k3alTy) (<http://ibm.co/1k3alTy>) とは、これまでの計画立案と戦略策定の集大成として、クラウド・コンピューティング戦略で定義したビジネス利益を実現するために必要不可欠な協力体制の取り決めを確立することです。

クラウド・サービス・プロバイダー (Cloud Service Provider: 以下 CSP) との契約は、標準的なマネージド・サービス・プロバイダーとの契約とよく似ています。CSP との取り決めも、セキュリティやデータ保護に関する懸念や、クラウド・モデルの展開に伴うマイグレーションの課題によって促される場合があります。こういった懸念材料によって、標準的な調達プロセスやマネージド・サービス・プロセスに対するさらなる検討やステップの追加が必要になります。

クラウド環境の急増により、CSP と仕事をするにあたって必要となる情報はあふれています。ただ、多くの情報は有効ですが、しばしば理論的、概論的な傾向があり、机上の理論から実用的な情報を引き出すことが難しくなっています。具体的な計画こそが CSP との旅程では最善の味方となります。当ホワイトペーパーは、CSP と協働する場合の独自の計画基盤として使用できる手順や考慮事項が網羅されています。



## クラウド・サービス・プロバイダーとの 関係の確立

### 問題点と推奨事項

CSP のクライアントになる前に、既にこの道のりを経験している企業が直面した主な問題点を一考することには価値があります。これらの検討事項の多くは、クラウド以前の従来の業務委託やホスティングの取り決めにも含まれていましたが、なかにはクラウド固有のものもあります。調達部門に、そうした契約の交渉、成約、管理の経験がない場合は、その部分を強化することが優先事項になります。以下は、CSP との関係における代表的な障害の修正と、計画したクラウド環境からビジネス価値を獲得するために役立つ重要なステップとなります。

### ガバナンス

- 展開あるいは契約したサービスの設計、実装、検査、使用、監視に関係するだけでなく、クラウドでのアプリケーション開発やサービス・プロビジョニングに使用される方針、手続き、標準化にも関係する組織的慣習を CSP と共有してください。サービスのライフサイクル全体で組織的慣習をサポートするべく、監査の仕組みやツールを確立します。
- CSP が必要な認定をすべて所有しているか確認してください。
- サービス・レベル・アグリーメント (Service Level Agreement: 以下 SLA) が施行可能であることを確認し、SLA が順守されない場合に適用される具体的な解決方法を記述してください。

### コンプライアンス

- 組織におけるセキュリティやプライバシーの義務を設定した各種の法律や規制を理解してください。法律や規制は、クラウド・コンピューティング構想、特にデータ・ロケーション、プライバシーやセキュリティの管理、レコード管理、電子証明書の開示などの要件に関わる取り組みに影響する可能性があります。

- CSP のサービスを要件に照らし合わせて検討、評価し、契約条項が条件を順守しているか確認してください。
- CSP の電子証明書の開示能力およびプロセスを評価して、CSP がお客様のデータとアプリケーションのセキュリティやプライバシーを侵害しないことを確認してください。
- サービスの取り決めで、CSP が採用するセキュリティやプライバシーの管理 / プロセス、およびそれらのパフォーマンスの可視化が認められていることを確認してください。
- データに対する明確な所有権を確立してください。
- サービスのライフサイクルの間、常に変化し続けるリスクに適応する柔軟なリスク管理プログラムを策定してください。
- 情報システムのセキュリティ状況を絶えず監視して、進行中のリスク管理の意思決定をサポートしてください。

### アーキテクチャー

サービス・ライフサイクル全体およびすべてのシステム構成要素にわたってサービスをプロビジョンするために、CSP が使用する基盤テクノロジー (技術制御がシステムのセキュリティやプライバシーに及ぼす影響を含む) を把握してください。

### ID 管理とアクセス管理

セキュア認証、許可、その他の ID 管理とアクセス管理機能のために十分な安全機能が整備され、それがお客様の組織に適していることを確認してください。統合アプローチを計画している場合、適切なレベルでのサービス提供に必要なツールやインターフェースを選定ください。

### ソフトウェアの分離

CSP がマルチテナント・アーキテクチャーに採用する仮想化や論理分割の技術を理解し、組織に関わるリスクを査定してください。

### データ保護

- 影響を受ける企業データに対する CSP のデータ管理ソリューションの適格性を評価してください。また、データへのアクセスを制御したり、保存中、転送中、使用中のデータを保護したり、サニタイズしたりする際の CSP の能力も評価してください。
- 集約した場合にサイバー犯罪にとって価値あるデータを持つ、あるいは高脅威プロファイルを持つ他組織のデータと、お客様組織のデータを照合する場合のリスクを考慮してください。
- データが裁判所への提出対象となる場合や法的あるいは行政により請求された場合に、お客様の組織に対する CSP の責任を契約上明確にしてください。
- クラウド環境で使用可能な設備と、CSP が設定しているプロセスによる暗号鍵管理に伴うリスクを十分に理解し、対策を検討してください。

### 機能と透明性

- よく見落とされがちな契約条項として、提供されるサービス機能の記述があります。この条項には、サービス機能が廃止される場合、CSP による事前通知を要件として設定しておく必要があります。通知期間は、お客様が別ソリューションを実装するのに十分な時間が考慮されている必要があります。
- クラウド・ツールやソリューションの調達時に、現在欠落しているリスクを査定してください。例えば、ベンダー「A」に（パブリック・クラウド対応の）ソリューションを委託し、その後その契約を終了して別のプロバイダーに依頼しなければならない場合、その移行には別のアプリケーション・プログラミング・インターフェース（API）やデータ・フォーマットが必要になる可能性があることを想定しておく必要があります。
- CSP が別の組織に委託している機能がある場合、それを特定し、委託先を明記することを契約上義務付けておく必要があります。

### 価格設定

- CSP から提供されている価格設定オプションを理解してください。オプションには、オンデマンド価格や従量制などがあります。加入料金制の場合もあり、これは最終的に使用するかどうかに関係なく予約された容量に対しての前払いになります。また、価格設定に含まれるコンポーネントと、オプション・コンポーネントも検討する必要があります。例えば、ネットワーク帯域幅の使用料は含まれているのか？ 固定 IP アドレスは？ バックアップは？ などです。

### 可用性

- 可用性やデータのバックアップとリカバリーに関する契約条項と手順を理解し、組織の継続性や緊急時対応の要件を満たしているかを確認してください。
- 中期あるいは長期の中断や重大な災害の際に災害復旧策が整備されていること、最重要な業務は即時に再開され、最終的に全業務が適切なタイミングで体系的に復元されることを確認します。

### 問題対応

- 問題対応についての契約条項と手順を理解し、それが組織の要件を満たしているかを評価してください。
- CSP が明快な対応プロセスを整備し、問題発生時やその後に情報を共有する適切な仕組みを備えていることを明確にします。
- 組織が、コンピューティング環境におけるそれぞれの役割や責任に準じて、CSP と協調して問題に対応できることを確認してください。

## クラウド・サービス・プロバイダーの契約アクティビティーと推奨事項

標準的な業務委託契約には、そのライフサイクルに次の 4 つの局面、すなわち、契約前アクティビティー、開始アクティビティー、実行時（運用）アクティビティー、終了アクティビティーがあります。契約締結の流れを理解することで、事前に計画を立て、各局面を進めていくことができます。通常、重点を置かれるのは運用アクティビティーですが、始動や終了に関するこれら 3 つの局面も同様に重要視する必要があります。

### 契約前アクティビティ

- CSP を選択する基準として、クラウド・サービスに求めるセキュリティ、プライバシー、その他の組織要件を確認してください。
- CSP 環境でのセキュリティやプライバシーの管理を分析し、組織のガバナンス目標に照らしてそのリスク水準を査定してください。
- 目標とする時間枠でクラウド・サービスを提供し、条項に規定したセキュリティやプライバシーの水準を満たすだけの能力と責任が CSP にあるかを評価してください。

### 開始アクティビティ

- すべての契約条件がサービスの取り決めに明文化されていることを確認してください。
- サービス契約のレビューには法律顧問を関与させてください。
- CSP の業績および提供されるサービスの品質について継続的に査定し、契約上の義務がすべて守られているかを判断してください。そうすることで、リスクを管理し、軽減できます。

### 終了アクティビティ

- 終了にあたり遵守する必要のある契約条件について、CSP に警告してください。
- サービスを社内、あるいは別の CSP に移転する場合のリスクを理解してください。
- CSP に割り当てた物理的・電子的アクセス権限をすべて取り消し、物理的なトークンやバッジを適切なタイミングで回収してください。
- サービス契約の条件下で CSP に使用可能にしていた、あるいは CSP が保持していた組織のリソースが、使用可能な状態で返却または回収されること、情報については適切に抹消されることを確認してください。

### 仮想シナリオと推奨アプローチ

より具体的なレベルの話にするために、架空クライアントの事例で推奨事項の実現を検討しましょう。

アナリティクス・アプリケーションを探している会社が、パブリック・クラウドを介して使用可能なソリューションの候補を見つけたとします。この架空の会社にとってこれは初めてのパブリック・クラウドの委託サービスであり、候補ソリューションを正しく評価するために、以下のような典型的な課題に取り組む必要があります。

- 正式なガバナンスおよびアーキテクチャーの規格 / プロセスが整っていません
- 調達部門に IT ソリューションの外部委託についての経験が不足しています
- IT 部門が過去にクラウド対応のソリューションを使用して作業をした経験がありません

この会社にとっては、以下のステップを実行しながらクラウドの実装に進むことが理想的です。また、ガバナンス、ワークロードの選択、クラウド・エコシステムの定義に関しては、このシリーズの最初の 2 回のホワイトペーパー（『[クラウド・コンピューティング戦略を策定する](http://ibm.co/TXqLpE)』（<http://ibm.co/TXqLpE>）と『[クラウドのエコシステムを定義する](http://ibm.co/WiOqm7)』（<http://ibm.co/WiOqm7>））に詳細が記載されているので参照ください。

#### ステップ 1. ワークロードの分析と選択

新規アプリケーション（または IT サービス）を選択するプロセスは、クラウド以前から行われていました。図 1 に示すように、新規 IT サービスで達成する必要があるのは、テクノロジーの適合性、(妥当な) リスク、ビジネス上の価値です。

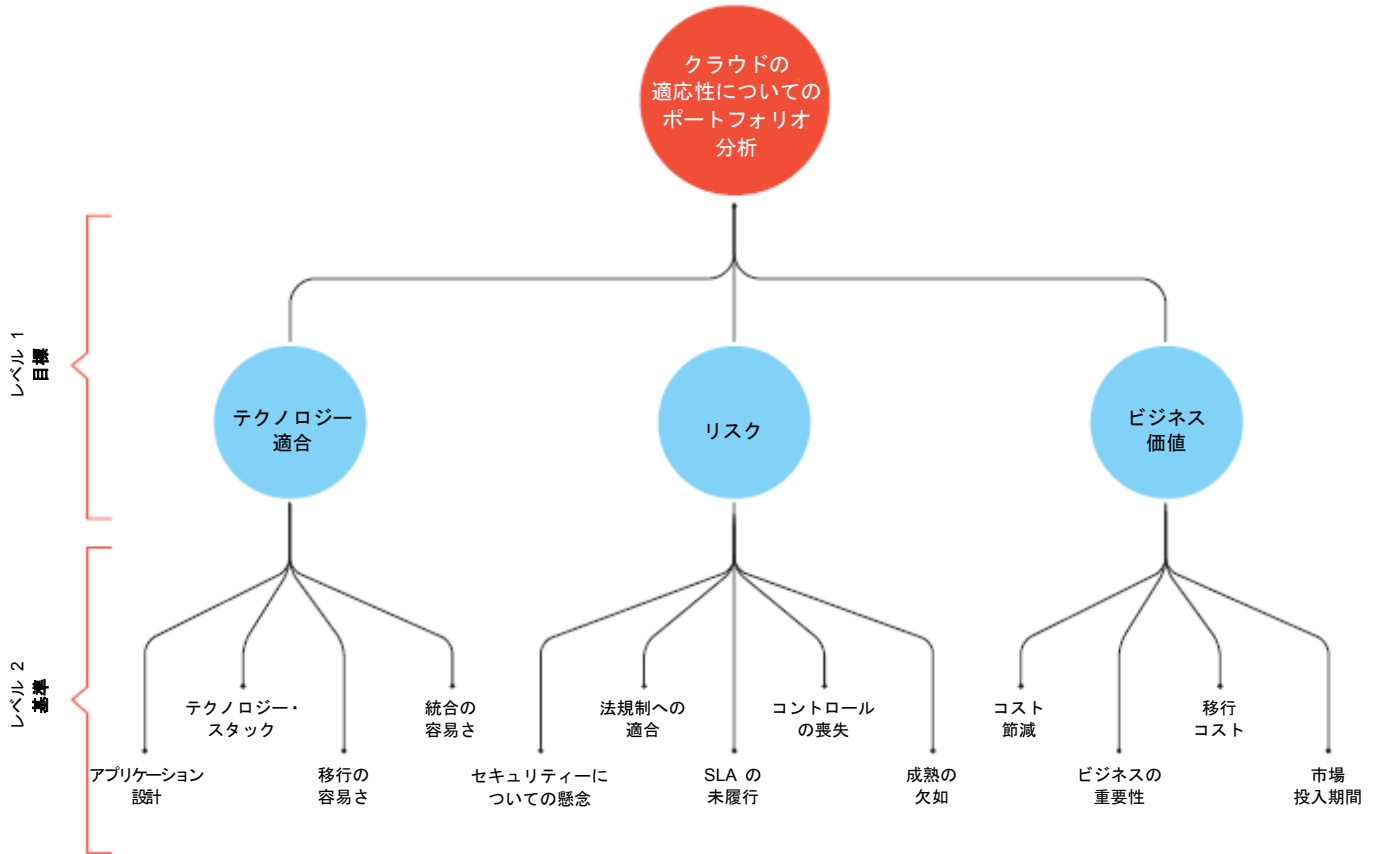


図 1. クラウド適応性についてのアプリケーション・ポートフォリオ分析の目標と基準

仮想シナリオの例を使用して、以下の基準に照らしてサービスあるいはワークロードを査定するアプローチを開発しましょう。

1. 他のシステムとの統合の必要性はほとんど、あるいはまったくありません
2. セキュリティとプライバシーの管理が不明です
3. パブリック・クラウドで、サブスクリプション型課金モデルで使用できることが必要です

提案したソリューションは、最小限の統合である点とパブリック・クラウドの点は基準を満たしているようです (詳細な基準は、後の契約工程でさらに明確になります)。

しかし、セキュリティとプライバシー管理のレベルは、先に進む前に対処する必要がある潜在的なリスクを表しています。プロジェクト・チームは次のことを行う必要があります。

- 提供した ID と役割ベースでのアクセス制御の検討
- ネットワーク、データ、インスタンスのセキュリティ機能の評価
- データ・ロケーション、プライバシー管理、データ保存方針、サービス内のデータの計画された使用に起因するあらゆる規制関連事項の掌握

## ステップ 2. 暫定的なガバナンス・プロセスの確立

まず、リスクを確認します。会社がリスクを認識し、役員が暫定ガバナンス・チームをサポートしている限りは、暫定的なガバナンス・アプローチによる取り組みを進めることに何も問題はありません。可能性のあるすべての利害関係者（例えば、企画部門、IT 部門、法務契約部門など）を特定し、オープンな議論の場に参加してもらうことが重要です。会社にとっても新しい試みです。以下のような点を議論します。

- 意思決定方法はどのようなですか？
- 投票権を持つのは誰ですか？
- リスクの共有に同意しますか？
- 意思決定プロセスをどのように管理しますか？
- 成功をどのように定義しますか？
- プロセス全体で学習をいかに推進し、リスク軽減アクティビティをいかに奨励しますか？
- 1 つの部門にのみ適用可能な場合、その部門が最終決定権を持つ必要がありますか？

エンタープライズ・アーキテクチャー・プロセスが設定されていない場合は、技術の管理についても同様の考慮事項を規定する必要があります。一部の考慮事項、例えば、ID 管理とアクセス管理やセキュリティとプライバシーなどは、それがそのまま条件になります。その他の考慮事項は、重みづけをして評価することができます。例えば、「ソリューションは、Linux でのみ実装できるが、会社の標準は Windows である」などです。必要であることと望ましいことの両方の技術的特徴を意思決定モデルに体系化することで、後で評価プロセスで活用することができます。

**結論：リスクを認知し、IT および業務の上級管理者に支持される暫定ガバナンス・プロセスを規定します。** 現在社内にはないスキルについては、外部のスキルを活用して社内チームを補強することが適切な場合もあります。

## ステップ 3. 意思決定のフレームワークの確立

クライアント固有の Software as a Service (SaaS) の評価プロセスは、設計ワークショップで適切に構築され、(暫定) ガバナンス委員会により任命されることとなります。ワークショップの参加者は各利害関係者、すなわち、IT、調達、法務、クライアントなどの代表となります。

## ステップ 4. 提案ソリューションの潜在的ビジネス価値の判断および決行 / 中止の決定

通常、要求部門が新規サービスの最初の提案書を作成します。そのテンプレートは、お客様の既存の計画プロセスと一致していることが望ましいです。一般的な構成要素としては、以下のものがあります。

- 要求の機能的な説明
- 現行の IT システムとの統合の要件
- 妥当な時間枠で予想される、必要な規模あるいはパフォーマンス
- サービスの業務上の重要性
- サービスは新規導入ですか？ それとも置き換えですか？
- 対象となるユーザーと使用の広がり。単一部門ですか？ 複数部門ですか？ 外部（一般ユーザー）はアクセスしますか？
- 想定されるユース・ケースの概要レベルの説明
- 実現のために可能なオプション（すなわち、従来の IT、パブリック・クラウド・プロバイダーを介した SaaS など）
- 必要なビジネス・ケース / 投資利益率 (ROI) / コスト削減
- クラウドの主要な特性により価値が得られますか？ セルフ・サービスですか？ 迅速に規模を拡大 / 縮小できる機能や柔軟な価格設定ですか？
- 既知のリスクあるいは技術上の問題点はありますか？

この時点で暫定ガバナンス委員会は、取り組みの今後の遂行に関して決行、あるいは中止の決断をすることとなります。

## ステップ 5. 提案ソリューションのテクノロジーの適合性の判断

エンタープライズ・アーキテクチャー委員会や合意済みのエンタープライズ・アーキテクチャー規格 / ガイドラインがこのアクティビティの監督役を務めます。例えば、サービスは「既存のアイデンティティとアクセス・システムに統合する必要がある」という規格が考えられます。規格は要求を表し、ガイドラインは後の調達プロセスで重み付けやスコアリングできることが望ましいとされています。標準的な評価項目には、以下のものが含まれます。

- **統合**が必要な場合、どんな技法が使用可能ですか？ インターフェースは公開されて文書化されていますか？ パフォーマンスやリカバリーのメカニズムとして何が使用できますか？
- 既存のデータとサービスの**マイグレーション**が必要である場合、そのアクティビティに関連する努力やリスクのレベルはどれぐらいですか？
- **カスタマイズ**は必要ですか？ 例えば、画面レイアウト、フィールド名、プロセス・トリガーなど。補助としてどんなツールや研修が使用できますか？
- **稼働環境の管理**にどのような影響がありますか？ 現行のサービス・マネージメント構造で新規サービスを取り込みますか？ 変更はどのように管理されますか？ 請求処理やチャージバック（使用される場合）はどのように実行されますか？
- このサービスにはどのくらいの**回復力**がありますか？ サービスの可用性とリカバリー条件はどうですか？
- **ネットワークの待ち時間**は、問題となる可能性がありますか？ 評価のために追加の調査（すなわち、デモ、PoC（概念検証））が必要になりますか？
- エンド・ユーザーと IT ヘルプ・デスク・スタッフのそれぞれにどのような**研修**が必要になりますか？
- **セキュリティ**およびデータ保護のために、どのような ID 管理とアクセス管理のメカニズムがありますか？
- 新規サービスによる、デスクトップ環境あるいはモバイル環境に対する**デバイス固有の要件**はありますか？
- 新規サービスでサポートが必要な**情報ライフサイクル管理要件**はありますか？

## ステップ 6. 提案ソリューションのリスク（および軽減アプローチ）の判断

このアクティビティは、ステップ 3 のフレームワークの確立と並行して実行することができます。それは、特定されるリスクとテクノロジーのアプローチの間に相互関係があるためです。リスクの分析には通常、次のような項目が含まれます。

- **組織の成熟レベルと業務委託の経験**: パートナーあるいはクラウド・サービス・ブローカーを雇用する必要がありますか？ 経験を積むために低めのリスクしきい値でサービスを開始しますか？
- **プロバイダー・パフォーマンス**: CSP 候補は何か記録を確立したことがありますか？ その CSP はビジネス要件を満たす SLA 条件を提示できますか？ 変更管理へのアプローチは簡単 / 柔軟 / 安全ですか？ 操作はどうですか？ 請求 / 調整はどうですか？
- **ビジネス・シナリオとユース・ケース**: ビジネス・プロセスの変更は、アプリケーションの変更を必要としますか？ その逆はどうですか？ 概して、ビジネス・プロセス定義がアプリケーションから引き出されている場合は、SaaS が適合し、その逆の場合は、ビジネス・プロセスの総点検が適切な次のステップになります。
- **規格の順守**: クラウドの標準は、次々に発生して進化していますが、これは評価しているサービスにおいて問題ですか？
- **規制 / 法律のコンプライアンス**: 守る必要のある法的要件は何ですか？ お客様の会社およびプロバイダー候補の両方に整える必要のある役割 / 責任は何ですか。SLA によりプロバイダーの制御やプロセスを可視化していますか？
- **情報管理**: データは他の IT サービスと共有されますか？ 「chain of custody (情報流通過程の管理)」はどうなっていますか？ 例えば、情報の所有者は誰で、アクセスできるのは誰ですか？
- **セキュリティ**: データ（「移動中」と「静止時」の両方のデータ）はどのように保護されますか？
- **契約の詳細**: 既存のプロバイダーを置換する必要がある場合の契約終了条件とリスクは何ですか？ 「バースト」時のキャパシティーは想定されていますか？ どのようなオプションが選択可能ですか？

### ステップ 7. クラウド・エコシステムの定義

クラウド・エコシステムの要件は、選択したクラウドの実装方法やガバナンスのアプローチによって異なります。例えば、会社の既存のフルフィルメント・システムをそのまま使用して、カスタマー・リレーションシップ・マネジメント (CRM) ソリューションを提供する契約を CSP と結ぶ場合もあります。このシナリオの場合はハイブリッド・クラウド・モデルになり、適切に実装するにはツール、プロセス、相応の作業労力が必要になります。詳しくは、第 2 回のホワイトペーパー『[クラウドのエコシステムを定義する](http://ibm.co/WiOqm7)』(<http://ibm.co/WiOqm7>) を参照してください。

### ステップ 8. ビジネスの成果とユース・ケース

このアクティビティの目的は、ビジネスの所有者の視点で成功を定義することであり、取り組む内容は以下の点になります。

- 解決しようとしている問題は何ですか?
- 実現しようとしているのはどのような効率ですか?
- 財務上の根拠は何ですか?
- そのサービスが価値を提供するシナリオ (ユース・ケース) は何ですか?

このステップでは、研修の要件を明確にしたり、考慮する必要がある他のプロセスへの影響を洗い出すこともできます。最終的には、このステップで初期のビジネス・ケース分析が行われる場合が多く、設計から実装計画へ移行する場合の決行 / 中止を決めるマイルストーンとなります。

### ステップ 9. 初期パイロットの選択

ここでは、新規サービスの実装を成功させるアクティビティに目を向けます。パイロットから開始しますか? あるいは「概念検証」から開始しますか? サービス開始を承認する前に CSP に受け入れ期間を要求しますか? 新規サービス (アプリケーション) はサービス・デスクでどのように対応されますか?

### ステップ 10. 要件と調達プロセスの作成

 <b>アプリケーション</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 必要な機能</li> <li>• 必要とされる統合</li> <li>• プライバシー</li> <li>• キャパシティー</li> <li>• 応答時間</li> <li>• ユース・ケース</li> <li>• 研修</li> </ul>
 <b>クラウド・サービス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ID 管理とアクセス管理</li> <li>• レジリエンシー</li> <li>• 待ち時間</li> <li>• セキュリティー管理</li> <li>• モニタリング</li> <li>• ロギングと監査</li> </ul>
 <b>契約 / CSP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 価格</li> <li>• 条件</li> <li>• SLA</li> <li>• コンプライアンス / 監査</li> <li>• 変更プロセス</li> <li>• オンボーディング</li> </ul>

図 2. 3 つの主要な要件領域は「アプリケーション」、「クラウド・サービス」、「契約 / CSP」です

提案ソリューションは SaaS として機能するため、「アプリケーション」、「クラウド・サービス」、「契約 / CSP」の主要な 3 つの領域で要件を設定する必要があります。(図 2 を参照)

- 1) **アプリケーションのカテゴリー**には、必要な機能の仕様、キャパシティー、応答時間、プライバシー、および既存アプリケーションとの統合が含まれます。



- 2) **クラウド・サービスのカテゴリ**には、クラウド環境で実行中のサービスに固有の仕様が含まれ、例えば、ID 管理とアクセス管理、レジリエンシー要件、待ち時間、セキュリティなどが検討事項になります。さらに、ワークロードが複雑な場合は、データベース・バックアップの頻度、ネットワーク帯域幅、静的 IP アドレス指定などの特性も関わってきます。
- 3) **契約 / CSP のカテゴリ**には、価格、条件、SLA などの業務委託プロセス自体に関係する詳細が含まれます。

### ステップ 11. 調達プロセスの実行

調達プロセスで最も重要な場面は、交渉局面です。調達プロセスに想定される案件のリストを作成して、それらを調達文書そのものに組み込むことが有効です。なお、クラウドの重要な前提は、トランザクションあたりのコストの削減や柔軟性との引き換えに、「標準的な」ソリューションを積極的に受け入れることにあります。こうした利点と引き換えても、必要なカスタマイズ機能のレベルを検討しておくことが必要かもしれません。

### ステップ 12. 契約の遂行と実装の決断

テクノロジーの検討やリスク・アセスメントを完了したら、初回業務提案書を適宜更新します。続いて、ガバナンス委員会が実装の遂行について「決行 / 中止」の決断をします。その次のステップからは、予算や調達のプロセスによって独自のものになります。それから、以下に概略を示すプロセスを続行してください。

### ステップ 13. パイロット・プロジェクトの実装

契約書には、受け入れ期間、または終了基準を定めた特定のパイロット・プロジェクトのいずれかが含まれているはずで、これにより、経験を積む機会が得られ、軽微な調整や、サービスの全展開に向けた準備を行うことができます。

### ステップ 14. 移行計画の展開

展開されているアプリケーションや関連研修に加えて、移行にあたり「統合実行者」としての責任を検討する必要があります。例えば、次の項目です。

- ヘルプ・デスク・サポート
- 新規ユーザーのプロビジョニング
- 問題処理
- 限定的なカスタマイズ機能 (アプリケーションによって異なる)
- 契約管理に関連するプロセス (例えば、請求や調整、SLA のモニタリング、変更申請の取り扱いなど) では、サービスインの前に適切な処理のインスタンス化や監査制御が必要になります。

#### 継続的な運用

お客様と CSP がクラウド環境でのサービスを開始したことで、クラウドの恩恵を享受することができます。ただ、その状況に安住しているわけにはいきません。引き続き、以下の点に注意を払う必要があります。



移行プロセス



監査とコンプライアンス・アクティビティ



CSP との定期的なパフォーマンス評価



セキュリティとデータ・プライバシーの指標についての継続的な評価



会計年度末の処理



契約更新 (終了の可能性を含む)

図 3. 継続的な運用時の注意事項

## IBM をお勧めする理由

クラウド・コンピューティングの堅実な戦略は、新規ビジネス価値を生み出す可能性のある革新的な IT サービスを提供する上で非常に重要であり、IBM Cloud Advisory Services がそのお役に立ちます。事実、「IDC MarketScape: Worldwide Cloud Professional Services, 2013 Vendor Analysis」<sup>1</sup>において、IBM はリーダー企業に選出されています。市場調査会社の IDC が実施した調査、「2013 Global Cloud Professional Services Buyer Perception Survey」<sup>1</sup>によれば、IBM は機能や業界に関する洞察およびコンピテンシーの提供とリソースのグローバルな活用において、お客様から最高の評価を獲得しています。

IBM Cloud Advisory Services では、刻々と変化する今日の環境で他社と一線を画す優位性を、ビジネスに関する洞察、高度な調査、テクノロジーを織り交ぜながら、コラボレーションによるアプローチでお届けします。(図 4 を参照。)

クラウドのコンサルティング、設計、実装における IBM の総合的なケイパビリティにより、戦略を実行へと移すことが可能になります。17 業界での専門知識および 170 カ国にまたがるグローバルな能力で、世界中のお客様がクラウドがもたらす新たなチャンスの恩恵を受けられるようお手伝いします。詳細については、次の Web サイトをご覧ください。[ibm.com/cloud-computing/jp/ja/](http://ibm.com/cloud-computing/jp/ja/)

### IBM Cloud Advisory Services: 独自の価値提案

- 「IDC MarketScape: Worldwide Cloud Professional Services, 2013 Vendor Analysis」<sup>2</sup> でリーダーに選出 (IDC の「2013 Global Cloud Professional Services Buyer Perception Survey」)
- 実証済みのツール、評価、ワークショップ (独自のクラウド採用フレームワークとワークロード分析ツールなど) で、ビジネスへの影響を測定
- 深いビジネス洞察および技術アーキテクチャー、データセンターとデータセンター戦略に関する専門知識
- オープン・スタンダード・ベースのアプローチ
- お客様クラウドへの関与、技術創生プロジェクトから得た経験
- 構造化されたアーキテクチャー・アプローチ
- 自社の変革から得た経験
- 業界でも最大規模のシステム、ストレージ、ソフトウェア、サービスに関するポートフォリオによりお客様のビジネスに最適な組み合わせを選定
- 世界的に展開しているクラウド・コンピューティング・センターで実施される調査から洞察を提供
- 広範な特許取得でリーダーシップを発揮



IBM は、コラボレーションによるアプローチを通じて、特に以下の支援を行っています。

- クラウド・コンピューティングによってビジネス価値を高めることができる部分とその方法を特定
- 強み、ギャップ、準備状況を判断するための現在の環境の評価
- 企業へのクラウド・コンピューティング導入に関する訴求力の高い価値提案
- 選択したクラウド・モデルを円滑に実装するための戦略の策定と計画の立案

図 4: IBM Cloud Advisory Services は、円滑なクラウド実装を通じて、お客様のビジネス価値実現への行程を支援します。

### クラウド・サービス・プロバイダーとの関係を確立する: ホワイトペーパー・シリーズの第 3 回

これで、ホワイトペーパー・シリーズ「クラウド採用へのロードマップ」の第 3 回を終了します。図 5 に示すように、これらのホワイトペーパーでは、概略的なロードマップに従って今後のクラウドの設計と実装を説明していきます。

- **第 1 回: クラウド・コンピューティング戦略を策定する** (<http://ibm.co/TXqLpE>) では、**濃い青色**で強調したステップを説明しています。
- **第 2 回: クラウドのエコシステムを定義する** (<http://ibm.co/WiOqm7>) では、**水色**で示されたトピックについて検討しています。
- **第 3 回: クラウド・サービス・プロバイダーとの関係を確立する** (<http://ibm.co/1k3a1Ty>) では、**オレンジ色**で強調した分野について説明しています。

これらのホワイトペーパーは単独 / シリーズのいずれでもお読みいただけます。

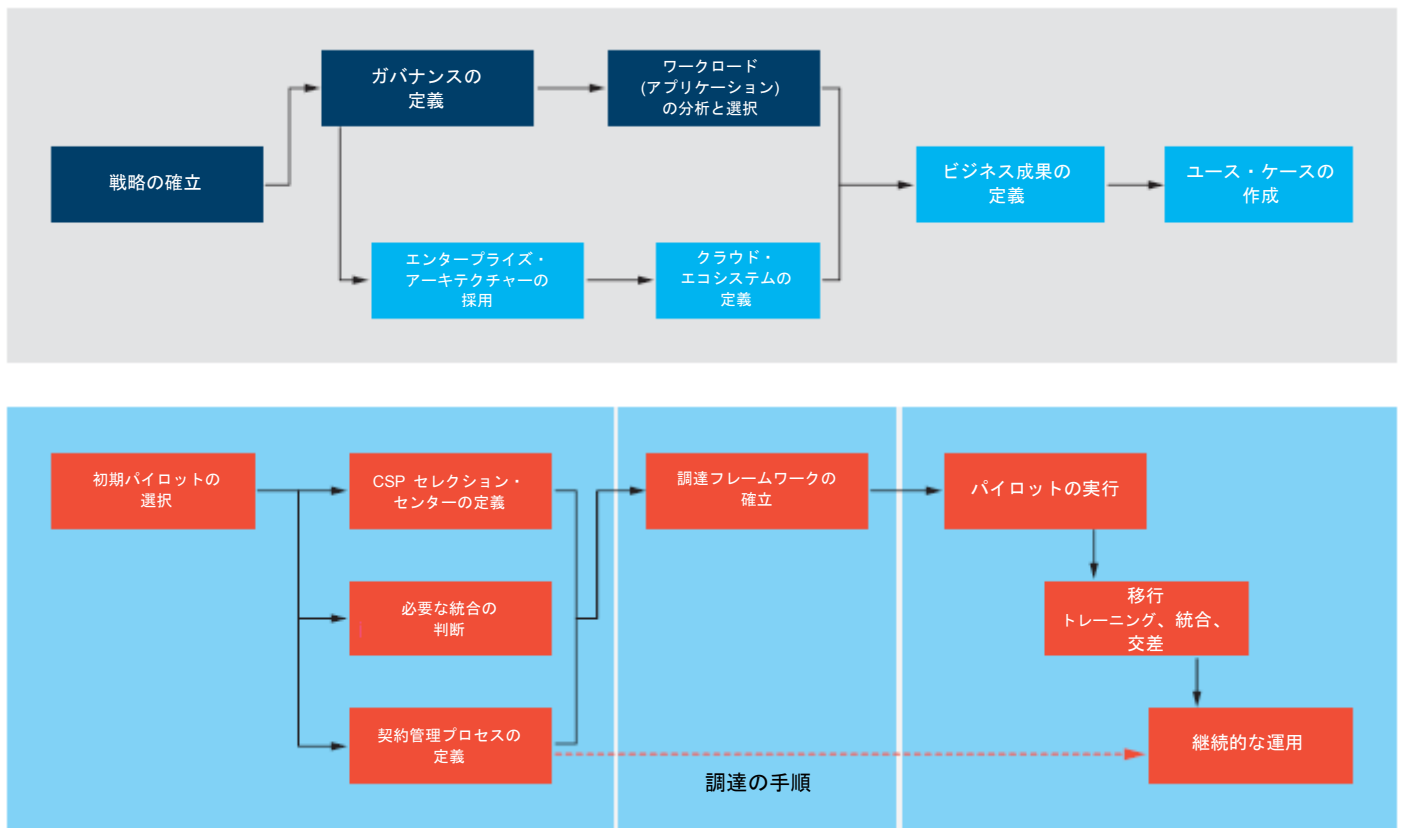


図 5. 本書は、ホワイトペーパー・シリーズ「クラウド採用へのロードマップ」の第 3 回です。ここでは、この例に示すようなクラウド採用ロードマップの作成に必要なステップを順を追って説明しています。

## 詳細情報

IBM Cloud Advisory Services の詳細については、日本 IBM 営業担当員にお問い合わせください。

## 著者について

Bob Freese は、IBM グローバル・テクノロジー・サービス Cloud Advisory Services グローバル・チームの認定コンサルタントです。IT 戦略コンサルティングの分野で 40 年以上の経験を持ち、ここ 7 年間はクライアントのクラウド戦略エンゲージメントの実施や世界中の IBM テクノロジー・コンサルタントの研修に従事しています。



© Copyright IBM Corporation 2014

日本アイ・ビー・エム株式会社  
〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町 19-21

Produced in Japan  
February 2015

IBM、IBM ロゴ、および [ibm.com](http://ibm.com) は、世界の多くの国で登録された International Business Machines Corporation の商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれ IBM または各社の商標である場合があります。現時点での IBM の商標リストについては、[ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml) をご覧ください。

本書の情報は最初の発行日の時点で得られるものであり、予告なしに変更される場合があります。すべての製品が、IBM が営業を行っているすべての国において利用可能なものではありません。

本書に掲載されている情報は特定物として現存するままの状態を提供され、第三者の権利の不侵害の保証、商品性の保証、特定目的適合性の保証および法律上の瑕疵担保責任を含むすべての明示もしくは黙示の保証責任なしで提供されています。IBM 製品は、IBM 所定の契約書の条項に基づき保証されます。

<sup>1</sup> IDC MarketScape: ワールドワイド・クラウド・プロフェッショナル・サービス 2013 ベンダー分析 (Worldwide Cloud Professional Services 2013 Vendor Analysis)。2013 年 8 月。IDC #242401。  
[http://idcdocserv.com/242401e\\_IBM](http://idcdocserv.com/242401e_IBM)

<sup>2</sup> IDC MarketScape: ワールドワイド・クラウド・プロフェッショナル・サービス 2013 ベンダー分析 (Worldwide Cloud Professional Services 2013 Vendor Analysis)。2013 年 8 月。IDC #242401。  
[http://idcdocserv.com/242401e\\_IBM](http://idcdocserv.com/242401e_IBM)



Please Recycle