



Oracle Cloud Infrastructure (OCI) のプラットフォーム化がもたらす ベネフィットと価値

独立系ソフトウェアベンダーの成功のために

RESEARCH BY:



Paul Edwards
Director, Software Channels
Research, IDC



Arnal Dayaratna
Research Director, Software
Development, IDC



本ホワイトペーパーの目次

タイトルまたはページ番号をクリックすると該当セクションへ移動します。

概況	3
エグゼクティブサマリー	4
独立系ソフトウェアベンダーの価値を高める技術的特性	6
パフォーマンスと安定性	7
パイロット運用から本番環境	9
Oracle Cloudポートフォリオの包括性	11
Oracle Cloud Infrastructureの技術的なベネフィット	13
イノベーション	15
独立系ソフトウェアベンダーのエンゲージメントを促進するビジネス特性	17
販売の促進	18
市場の拡大	20
市場投入までの時間	21
価格設定とライセンス供与	24
グローバルリーチ	25
Oracle Cloud Marketplace	27
IDCの提言	28
アナリストについて	29
スポンサーからのメッセージ	30

概況

本IDCeBookは、アプリケーションのプラットフォームを決定し、デプロイメントを進め、スケーリングに取り組む上でOracle Cloudを選択しようとするISV (Independent Software Vendor: 独立系ソフトウェアベンダー) にとって重要な、テクノロジーとビジネスの検討事項に関する考察を提供する。この考察は、ISVがOracle Cloudを選択した理由と、その結果得られたベネフィットを理解するため、世界の8社のISVに対して実施したインタビュー調査に基づいている。インタビュー対象のISVは、特にISVが求める主な要件とビジネス目標に関連して、Oracle Cloudが提供する中核的バリュープロポジション (価値提案) と競争優位性を立証する結果となった。

エグゼクティブサマリー

ISV (Independent Software Vendor: 独立系ソフトウェアベンダー) は、OCI (Oracle Cloud Infrastructure) を始めとするオラクルの製品やサービスを活用して、アプリケーションをクラウド上で展開、拡張し、ビジネス上の戦略的意思決定を行っている。一方、オラクルは、OCIの新しいサービス、ケイパビリティ、および導入オプションの技術的特性の強化を維持すると共に、ISVの収益力向上と市場拡大に貢献し得るビジネス特性への投資も継続している。

クラウドに展開される商用ソフトウェアアプリケーションの開発、販売、サポートは、複雑でコストのかかるタスクとなる傾向がある。ISVは、クラウドインフラストラクチャおよび関連サービスの投資利益率への明確な見通しを事前に把握しておくことが重要であると指摘している。ISVにとっての明確な成果は、Oracle Cloudのビジネス面と技術面の両方の特性からもたらされた結果に加えて、オラクルのパートナー戦略的プラン実行によってもたらされる。

Oracle Cloudは同業他社とは異なっているとISVが捉えている点は、コスト、価値、パフォーマンス、安定性、セキュリティ、計算能力、データベース管理機能、アナリティクスおよびクラウドネイティブ製品の周辺に構築されたエコシステムである。さらに、ISVは、オラクルのクラウドアプリケーションが、オラクルのクラウド展開にシームレスに統合できることが重要であると指摘した。また、ISVは、ソリューションの設計だけでなく、ソリューションを展開して市場に投入する際のオラクルからの助言やテクニカルサポートの質を高く評価している。

Oracle Cloudが同業他社とは異なるとISVが捉えている点は、コスト、価値、パフォーマンス、安定性、セキュリティ、計算能力、データベース管理機能、アナリティクスおよびクラウドネイティブ製品の周辺に構築されたエコシステムである。

OCIと関わることでISVのビジネス価値が推進される要因は数多くあるが、最終的には、ISVのビジネスに最も明確にプラスの影響を与えるものは収益と利益である。さらに掘り下げていくと、販売加速、市場拡大、および時間、リソース、コストの節減をもたらす相互の関係性が見えてくる。

本eBookに関しインタビューを受けたISVは、いずれも主要な技術要件とビジネス要件に基づいてオラクルとの提携を戦略的に選択しており、小規模なスタートアップ企業、クラウドモデルに移行中の中規模ISV、米国と欧州を拠点に複数の地域でグローバルなビジネスを展開している大規模なBorn-in-the-Cloud（クラウドネイティブな）企業などが含まれていた。ISVが提供するアプリケーションは、さまざまな主要業務にかかわっており、エンジニアリングから、フリート管理、税務コンプライアンス、サプライチェーン、ワークフロー管理にまで及んでいる。さらに、ISVがサービス提供している対象は、水平的な広がりを持つと同時に、金融サービスや製造業など、業界に固有な要件に対応するケースも含まれていた。

インタビュー対象の独立系ソフトウェアベンダー



独立系ソフトウェアベンダーの価値を高める技術的特性

クラウドプラットフォームプロバイダーとしてオラクルを選択したISVは、Oracle Cloud上にアプリケーションを導入し、さらにその関連製品やサービスを使用する、という決定に至る際に、以下の特性が主な推進要因になったとしている。



パフォーマンスと安定性



パイロット運用から本番環境へのシームレスな移行



包括的な製品およびサービスの提供



技術的なベネフィット(コンピューティングパフォーマンス、GPU使用率、データベース機能、セキュリティなど)



最先端の技術を用いて製品およびサービスの迅速な強化や拡張を可能にするイノベーション



ISVの顧客向に対しオラクルが直接提供する製品およびサービスとの容易な統合



OCIで実現されるコスト削減効果



パフォーマンスと安定性

クラウド環境の安定性とパフォーマンスは、ISVのビジネスに影響を与える重要な技術的検討事項である。多くのISVは、ミッションクリティカルなアプリケーションをオンプレミスからクラウドに移行させるためのプロセスの途上にある。安定性とパフォーマンスは、現在の顧客を継続維持できるかどうかの分かれ目となる。これは、通常、アプリケーションの可用性とパフォーマンスに関し、サービスレベルでのコミットメントがISVに求められており、特に重要である。

安定的なインフラストラクチャ

ミシガン州トロイを拠点に従業員3,000人を擁し、データアナリティクスおよびAIソフトウェアを開発するISVのアルテアは、2つの理由でオラクルを選択した。第1に、数年前からオラクルと連携してきた実績があること。第2に、オラクルが提供するパフォーマンスが特に重要であった。「当社のアプリケーションの中には、コンピューターへの負荷が高いものもあり、浮動小数点演算用に最適化されたハイエンドのコンピューティングインフラストラクチャが必須なのです」と、同社の最高技術責任者 (CTO) であるSam Mahalingam氏は述べている。

コストパフォーマンス

「オラクルの価格とパフォーマンスの比率、すなわち、インフラストラクチャの提供価格と得られるパフォーマンスは、特にGPUリソースも含めると、オラクルがベストでした。また、オラクルのサービスとしてのベアメタルインフラストラクチャ全体は、非常に有益であり、オラクルのクラウドを採用した主な理由の一つでした」と、Mahalingam氏は述べている。

信頼性

ロンドンを拠点とするフリート管理ソフトウェアのISVであるドライブの戦略的パートナーシップディレクターであるSimon West-Oliver氏は、オラクルの導入インフラストラクチャの安定性によって、「我々の顧客は、当社のクラウド製品を非常に信頼して使用してくれています」と言う。同氏は、この安定性と顧客からの信頼は、「初期導入の段階でのテクニカルサポート、製品がその環境で動作することをテストして証明する能力、そして米国やオーストラリアなどの遠方の顧客への導入を開始する能力など、オラクルでなければ得られなかったものです」と話している。

オラクルのテクニカルサポートとガイダンスのおかげで、ドライブは「データベース管理という大きな頭痛の種を解消するソリューションを用意している」という確信を顧客に与えたと、West-Oliver氏は述べている。オラクルのソリューションに関する安定性は、オラクルのテクニカルチームが同社に提示した計画と準備によって実現された。

バーテックスは、130か国以上の企業や中堅企業向け市場の顧客に税務テクノロジーソリューションを提供しているグローバルプロバイダーであり、新規および既存の顧客へのクラウド導入を加速させている。OCIは、企業の長年のパートナーシップを自然な形で進化させたもので、バーテックスが自社の製品をさらに強化し、多様な顧客要件をサポートできる。

エンタープライズグレード

バーテックスの最高収益責任者であるChris Jones氏は、「複雑な税金を管理し、自信を持ってビジネスを成長させるために顧客が必要とするエンタープライズグレードのパフォーマンスとセキュリティをオラクルが提供できることは分かっていました。オラクルと当社の関係の強さは、当初からの信頼感に基づいています」と述べた。

Oracle Cloudの技術的な専門知識とベストプラクティスを利用できることも、OCIを採用する際にISVにとって有益である。「オラクルのアーキテクトとOCIホスティングの専門家からなるチームが、コンセプトから本番環境までの作業を支援してくれたおかげで、顧客の価値実現までの時間が40%近く短縮されたケースもありました」と、Jones氏は述べている。

Oracle Cloud Infrastructureの安定性とパフォーマンスによって、ISVは、これまで自社の製品やソリューションをオンプレミスインフラストラクチャ上で稼働させていた顧客に対して、シームレスな移行を提供できるという確信を得た。

「コードの中にはGPUを多用するものもありますが、**オラクルは当社と密接に連携してアプリケーションをベンチマークし、そのベンチマークを公開することで、顧客からの信頼を得ています**」

SAM MAHALINGAM
アルテア、CTO

ミッションクリティカル

同様に、スペインのバルセロナに拠点を置く150人の従業員を擁する金融サービスISVであるストランズラボは、エンタープライズクラスのオンプレミス品質のパフォーマンスをクラウドで実現することを求めている。この要件は、SaaSモデルへの移行に伴うものであるが、それ以上に、銀行の顧客がソリューションを自身の多くの顧客にとってミッションクリティカルなものと考えていることが理由であった。同社のグローバル営業部長であるLeandro Gimeno氏は、「当社には、1,000万人以上の顧客口座を持つ銀行もありますが、OCIによって素晴らしいパフォーマンスが実現できたため、他のクラウドプラットフォームに移行する必要がなくなり、互換性の問題に悩まされることもなくなりました」と、述べている。

Oracle Cloud Infrastructureの安定性とパフォーマンスによって、ISVは、自社の製品やソリューションがこれまでにホストされていたオンプレミスインフラストラクチャを使用していた顧客にシームレスな移行を提供できるという確信を得た。OCIのシームレスな移行だけでなく、コスト削減、計算能力の強化、運用アジリティの強化、高可用性、低レイテンシーなど、多くの機能強化も実現した。



パイロット運用から本番環境

世界的なサプライチェーンのISVであるケルバーは、オラクルを使って、他のクラウドプロバイダーからOCIへ顧客を移行するプロセスを試験的に導入し、その後本番稼働させた。同社の最高技術責任者であるSean Elliott氏によると、ケルバーが直面した課題は、他のクラウドプロバイダーからOCIへの移行が予定されていることを顧客にあらかじめ通知した上で、そのプロセスを顧客にとって「何も起きていない」かのようにシームレスに実現できるプロセスを開発することであった。オラクルは、クラウドプロバイダー間でのシームレスな移行を実現するためのプロセスと技術要件について、ISVにアドバイスを行った。

OCIへの移行

「オラクルは、顧客にとって適切なコンピューティングパフォーマンスと高いトランザクション環境を得るためにインフラストラクチャの中で必要なものを整理し、それを実現するためのサポートをしてくれました」と、Elliott氏は述べた。さらに、ケルバーが顧客を他のクラウドプロバイダーからOCIに移行する際に、オラクルは機密性を理解し、追加のマネージドサービスを導入して保護したと、付け加えた。

「プロジェクトマネージャーとテクニカルリエゾンを含む 移行チームが当社に派遣されました」

KEVIN HAUS

ワークフォースソフトウェア、副社長

有料トライアル

カリフォルニア州パロアルトに本拠地を置き、従業員87人を抱えるorder-to-cash（受注から売上回収まで）のISVであるRecVueは、試験的に導入したトライアルインスタンスを本番環境に移行させるプロセスの合理化に、オラクルが優れていることを知った。「トライアルインスタンスは、そのまま当社の有料の本番環境になりました。データを失うこともなく、アプリケーションをテストするために提供されたサンドボックス環境ではなく、はじめから本番としての取り組みとなっていました。これは大きなプラス要因でした」と、同社の最高収益責任者であるEric Steller氏は述べた。

Steller氏によると、RecVueは本番環境のためにトライアルインスタンスの停止と、インスタンスを再起動させるための時間がないため、トライアルインスタンスから本番環境にシームレスに移行できることが重要であった。オラクルの支援を受けた結果、パイロット運用から本番環境への移行は「請求側でスイッチをフリックするだけ」で済んだと同氏は述べた。

全面的な支援

ミシガン州リボニアに本拠地を置く600人の従業員を擁する従業員管理のISVであるワークフォースソフトウェアも、パイロット運用から本番環境への移行時に、オラクルが有益なサポートを提供した事例である。副社長のKevin Haus氏は、「プロジェクトマネージャーとテクニカルリエゾンを含む移行チームが当社に派遣されました」と述べた。また、オラクルは「Terraformによる自動化の技術支援」を提供し、導入が開始されてから1年が経過しても毎日ミーティングを行い「ネットワーク専門家への直接アクセス」を実現している。

Oracle Cloudは、ワークフォースソフトウェアの顧客に対して、マネージドサービスとコンサルティングガイダンスを提供し、本番環境グレードのソリューションに必要なインフラストラクチャを理解できるようにすることで、パイロット運用から本番環境への移行を容易にした。さらに、Oracle Cloudは、パイロットの導入から本番導入へのデータ移行プロセスを単純化し、顧客が本番環境への移行が「スイッチをフリックするだけ」と感じるほど容易にした。Oracle Cloudのパイロット運用から本番環境への移行を合理化および簡素化する能力は、本番環境への迅速かつ円滑な移行を促すクラウドプラットフォームの技術的特性を示すものである。



Oracle Cloudポートフォリオの包括性

アルテアは、オラクルとの長年に渡るビジネス関係や高性能なクラウドベースのコンピューティングに加えて、多くの理由からオラクルを選択した。たとえば、アルテアのMahalingam氏は、オラクルの「第2世代のクラウドのセキュリティ体制は素晴らしいものでした」と言う。これは、アルテアが「サービスの管理、プロビジョニング、オーケストレーション、デプロイに使用するコントロールプレーンと、顧客やエンドユーザーに使用するコントロールプレーンの2つの異なるコントロールプレーンを持つこと」を決めたためである。

すぐに利用できること

さらに、Mahalingam氏は、オラクルを選択するに至ったもう一つの主要な理由として、コンピューターへの負荷が高いワークロードのための新しい最先端ハードウェアをすぐに利用できることを挙げた。アルテアは最先端のコンピューティングインフラストラクチャへの即時アクセスを必要としたため、Oracle Cloud Infrastructureで利用可能な新しいGPUやハードウェアレンダリングするスピードを考慮して、オラクルを選択した。「商品化までの時間を短縮できる最先端のコンピューティングを利用できることも、当社がオラクルを選択した理由の一つです」と述べている。

コンサルティングガイダンス

結論として、Mahalingam氏は、デプロイメントの開発段階と試験段階でオラクルがアルテアに提供したテクニカルサポートとコンサルティングガイダンスが鍵になったと考えている。「オラクルは当社との間でパートナーのような関係を築いてきました。また、問題にぶつかると、すぐにサポートチームだけでなく、ソリューションアーキテクトやプロダクトチームも対応してくれました」と同氏は述べている。

RecVueがオラクルを選んだのは、テクノロジーの観点からも、サポートおよび幅広い製品やサービスの観点からも、包括的なクラウドネイティブリティを備えていたからである。さらに、RecVueは、ERPや財務などのエンタープライズアプリケーションにオラクルを選択した顧客が、OCI上に構築されたRecVue独自のSaaSアプリケーションとよりシームレスに統合できると考えた。

統合の容易さ

RecVueは、オラクルのアプリケーションとOCI上でホストされる他のアプリケーションとの統合のしやすさを優先しており、これはISVの間で繰り返し議論されているテーマである。同社は、オラクルの大規模なエンタープライズアプリケーションは、顧客ベースで使用されていることを認識しており、これらの同様のアプリケーションとの統合を最適化する能力があるという理由で、クラウドプロバイダーとしてオラクルを選択することに関心を持っている。

即応性

RecVueのスタートアップとしてのもう一つの重要な検討事項は、オラクルが提供するサポートとテクニカルサポートの品質であった。同社のマーケティング担当副社長であるAmit Chaudhry氏によると、オラクルの「早急な対応とサービス」は、他のクラウドプロバイダーから入手することは困難と思われる「RecVueに特化したサポート」を提供した。

「他のハイパースケールのクラウドプロバイダーにとって当社は、他の小規模なパートナーの1社にすぎなかったでしょう」とChaudhry氏は述べている。RecVueがオラクルから受けた助言によって、オラクルのクラウド製品やサービスを効果的に活用できるようになったと付け加えた。オラクルのトライアルインスタンスからのデータ保存によって、RecVueでは、

ISVがOracle Cloud Infrastructureとの連携を決めたのは、OCIで利用可能な製品やサービスの広さと厚さからである。

「共通性の高いアーキテクチャであれば、トレーニングとコーチングが少なくて済み、コード開発が容易になります」

JOERG WALDEN
IPOINT SYSTEMS、CEO

アプリケーション環境のトライアル版と本番環境間でのシームレスな移行が可能になった。さらに、オラクルのチームは、パイロット運用と本番導入の間の移行の加速をサポートした。

幅広いポートフォリオ

ISVがOracle Cloud Infrastructureとの連携を決めたのは、OCIで利用可能な製品やサービスの広さと深さからである。OracleCloudポートフォリオの包括性には、GPUの可用性、高性能コンピューティング、オラクルとオラクル以外の両製品の技術支援、強力なセキュリティケイパビリティ、堅牢なモニタリングとパフォーマンス管理機能、およびAI/ML、IoT、ブロックチェーン、AR/VR、およびデータアナリティクスなどの多数の追加技術が使用できることなどが挙げられる。ISVは、サードパーティの製品やサービスの使用を最小限に抑えるため、Oracle Cloudポートフォリオの包括性に魅力を感じた。



Oracle Cloud Infrastructureの 技術的なベネフィット

ストラズラボが、オラクルと連携してSaaSソリューションを開発したのは、Oracle Databaseと関連するOracle Database Cloud Serviceで利用できるパーティションツールにある。Oracle Databaseのパーティションツールによって、同社のアプリケーションの実行が高速化され、データへのアクセスが促進された。同社の製品のコアな機能がOracle Databaseの機能を活用しているため、ISVはクラウドインフラストラクチャおよび関連サービスを理由に他のベンダーに移行するのではなく、オラクルと連携することが理にかなっていた。

ワークフォースソフトウェアのHaus氏によると、ISVにはクラウドへの移行が必要な極めて処理能力を必要とする製品があった。移行するためには、「非常に高速なネットワークとストレージをうまく連携させる必要がありました」と述べ、ISVはオラクルと概念実証を行い、OCIがワークフォースソフトウェアの性能要件に対応できることを確認した。

オラクルがこれらの性能要件を満たすケイパビリティを実証できることが、ISVがデジタルソリューションをホスティングするプラットフォームとしてOCIを選択する決定要因となった。ワークフォースソフトウェアは他のクラウドベンダーとの間でも同様の概念実証を行っていたが、オラクルが性能要件を満たせることを実証したことで、クラウドにおけるデータベースとコンピューティングパフォーマンスに関するリーダーシップを示したと、Haus氏は述べている。オラクルには、膨大な量のデータの大規模な処

理を管理できるデータベースを開発してきた実績があり、ワークフォースソフトウェアによる Oracle Cloudの選択において特筆すべき点は、は、クラウドにおけるコンピューティングパフォーマンスとデータベースパフォーマンスの両立である。

安全性

ドイツに本拠地を置く環境コンプライアンスおよびサステナビリティソリューションプロバイダーであるiPoint SystemsのCEOであるJoerg Walden氏は、データを大規模に処理し、コンピューターへの負荷が高いユースケースにCPU性能を利用できることと共に、OCIのセキュリティケイパビリティが、オラクルを選択するという同社の意思決定において重要な要因であった。オラクルがエンタープライズグレードのセキュリティを提供できることは、同業他社に比べた優位性にもつながり、iPoint社がテクノロジープロバイダーの選択を決定する際の「極めて重要な」検討事項であったと、Walden氏は述べている。

広範囲で利用できること

ワークフォースソフトウェアのHaus氏は、コンテナ、Kubernetes、サーバーレス技術、マイクロサービスなどのクラウドネイティブテクノロジーをOCIで利用できることが、OCIを選択した重要な要因であったと明言した。同氏によると、OCIは他のプロバイダーよりも「オープン」であり、「これらのタイプの技術のいずれかをクラウド環境内で採用する際の障壁がほとんどない」と言う。これは、クラウドネイティブテクノロジーの採用がISVの目指す方向であるため、オラクルは他のベンダーと比較して、優位な立場にある。

データベース統合

OCIの技術的なベネフィットには、優れたコンピューティングパフォーマンス、高速ネットワークワーキングとストレージケイパビリティ、およびエンタープライズグレードのセキュリティケイパビリティとコンプライアンス標準が含まれる。さらに、Kubernetes、コンテナ、マイクロサービス、DevOpsなどのクラウドネイティブテクノロジーとツールをサポートするプラットフォームも含まれる。OCIのもう一つの重要な技術的ベネフィットは、オンプレミスとクラウドの両方で、オラクルを使うことで既知のデータベースケイパビリティへのアクセスが可能になることである。オラクルのデータベースと関連ソリューションを長年使用してきた顧客は、Oracle Cloudインフラストラクチャとのシームレスな統合を期待できる。

OCIの技術的なベネフィットには、優れたコンピューティングパフォーマンス、高速ネットワークワーキングとストレージケイパビリティ、およびエンタープライズグレードのセキュリティケイパビリティとコンプライアンス標準が含まれる。

「私の考えていることは、**イノベーションにさらに投資**し、より多くのAIを、当社が管理するITスタックで提供するとしたら、そのインフラストラクチャ内のすべてのサービスを適正な価格で提供できる**パートナーはたして存在するか**という問題です。」

SEAN ELLIOT
ケルバー、CTO



イノベーション

iPoint社のCEO、Walden氏によると、クラウドプロバイダーを検討する際、企業にとって最も重要なイノベーション中心の技術として「データ管理、ブロックチェーン、AI」が挙げられると述べている。同社は、ブロックチェーン、AI、およびIoTの連携によって、顧客データを保護するための最先端のセキュリティ機能の開発が可能になったと考えている。

データ管理とブロックチェーン

iPoint社は、AI、ブロックチェーン、IoT、Kubernetes、Docker、マイクロサービスなどのイノベーションを重視した技術への対応を慎重に検討した結果、Oracle Cloud Infrastructureを選択した。同社は、オラクルが既存の製品ポートフォリオにイノベーションを起こすための機能を提供する能力が高いと理解していた。オラクルが自社の製品ポートフォリオをサポートしているとの確信があったからこそ、iPoint社はこれらの技術を使い、イノベーションを実現できた。

IoT、AIおよびML

ケルバーは、オラクルとの連携を決める前から、IoT、AI、ML技術を開発しており、ケルバーが既存の製品ポートフォリオに関してイノベーションを継続するための手段として、これらの技術をサポートするテクノロジーパートナーを見つけることに関心があつたと指摘した。

CTOのSean Elliot氏は「私の考えていることは、イノベーションにさらに投資し、より多くのAIを当社が管理するITスタックで提供するとしたら、そのインフラストラクチャ内のすべてのサービスを適正な価格で提供できるパートナーは、はたして存在するかという問題です。当社の扱う分野でのイノベーションはかなり急速に起こるので、この点を掘り下げて、多くの調査を進めました」と述べている。

iPoint社と同様に、ケルバーは、IoT、AI、MLなどのイノベーション中心の技術のより深い分野への投資を支援できるクラウドパートナーを探していたと言う。ケルバーは、自社の製品ポートフォリオにイノベーションをもたらすのにオラクルが役立つと確信した。

Kubernetes

一方、アルテアのMahalingam氏は、同社のOracle Cloud InfrastructureのKubernetesサービスの使用について、「当社では、利用可能なKubernetesインフラストラクチャをDevOpsチームで使用していたため、Kubernetesを広範囲に活用しています。また、Kubernetesに関する既存の知識やTerraformスクリプトがあつたので、Kubernetesのサービスをオラクルでシームレスに活用し、それを移行できたのだと思います。私の意見としては、移行は簡単で、スムーズでした」とコメントしている。

Mahalingam氏は、アルテアがKubernetesの機能をOracle Cloudから自社の製品ポートフォリオやサービスに移行できることについて述べた。結果として、アルテアは、オラクルのクラウドネイティブポートフォリオが本番環境に十分耐える品質と、既存の製品に直ちに価値をもたらす能力とを示している。KubernetesとDevOpsの使用は、デジタルソリューションにクラウドネイティブな最新のアーキテクチャを提供することで、さらに自動化が進み、イノベーションが加速される。

ISVは、AI/ML、IoT、ブロックチェーン、AR/VR、Kubernetes、コンテナ、マイクロサービスなどの革新的な技術に関して、オラクルのケイパビリティを慎重に検討した。ISVは、このような機能を使って、オラクルのイノベーション中心の技術のポートフォリオを活用して、既存のイノベーション重視のデジタルソリューションを強化し、新しいソリューションを開発できるという確信を得たというのが、共通の意見である。GPUやコンピューティングハードウェアの事例と同様に、ISVは、オラクルが必要に応じて革新的なテクノロジーに関連する新しいソフトウェアやハードウェアにアップグレードしてくれると信頼を寄せていた。

ISVは、AI/ML、IoT、ブロックチェーン、AR/VR、Kubernetes、コンテナ、マイクロサービスなどの革新的な技術に関して、オラクルのケイパビリティを慎重に検討した。ISVは、このような機能を使えることによって、オラクルのイノベーション中心の技術のポートフォリオを活用して、既存のイノベーション重視のデジタルソリューションを強化し、新しいソリューションを開発できるという確信を得たというのが、共通の意見である。

独立系ソフトウェアベンダーの エンゲージメントを促進する ビジネス特性

OCIを選択したISVは、OCI上でビジネスを維持、成長させるための主要な推進要因として、以下のビジネス特性を挙げた。



販売の促進



市場の拡大



市場投入までの時間



価格設定とライセンス供与



グローバルリーチ



Oracle Cloud
Marketplace



販売の促進

オラクルとOCIの両営業担当者が現場で販売活動を行うことは、ISVにとって市場機会の拡大と普及を広げる上で重要な推進要因となる。また、お互いのベネフィットのための継続的なサイクルの維持にも取り組んでおり、ISVとオラクルは、成功のための最善の戦略を決定するアカウントプランニングを行っている。

オラクルが提供する現場販売サポート

ケルバーの販売担当SVPであるRik Schrader氏によると、現場を担当するオラクルの販売チームは同社の成功に貢献していると言う。その成功指標の一つとして、ケルバーのOCIへのクラウド導入が30%増加し、目標を上回る成果を上げている。

「当社の現場販売チームとオラクルの現場販売チームとを適切に組み合わせることで、市場に深く入り込むことができ、これまでリーチすることのなかった顧客と接触できるようになりました。顧客と一つの空間で透明性を持って、顧客のビジネスがどのようにすれば加速できるのかを話し合うことができる良い機会です」と、Schrader氏は述べた。

共同販売

オラクルのような大企業との共同販売を安定したサイクルで行うためには、両者が実用的で信頼できる関係構築に取り組む必要がある。さらに、顧客のマッピング、計画、エンゲージメントのルールは、特に共同販売の活動において、ISVの活動と行動のステージを設定する。

「当社は、OCI上に構築され、オラクルのアプリケーションと統合されているため、**顧客、販売チーム、およびすべてのGTM (Go-to-Market) リソースへの驚異的なアクセスを提供しています**」

AMIT CHAUDHRY
RECVue、マーケティング担当VP

アカウントプランニングの立案

アルテアは、アカウントプランニングについてオラクルと協力して、顧客情報を検証し、共同で取り組むべき優先顧客を特定する。これは、アルテアがオラクルの顧客における経営幹部の関係を特定して活用する機会にもなり、ISVが意思決定について、より上位役職者にシフトさせることで、顧客との戦略的エンゲージメントにつながる可能性がある。

パイプラインの影響

ISVがオラクルの現場販売チームとの関係を築く目的は、当然ながら、より大きな機会となるパイプラインの拡大であり、これは数値化が可能な成果である。ワークフォースソフトウェアは、オラクルとOCIの販売関係が機会拡大に直接結びついていると考えている。

ワークフォースソフトウェアのHaus氏は「オラクルと連携して顧客との取引を成立させ、顧客に対するオラクルの影響からベネフィットを得ることで、短期間にオラクルとのパイプラインを1,000万ドル以上も増加させました。オラクルは、当社が行うすべてを次の段階に拡大させることができ、当社は、その影響力を実感しています」と述べている。

イネーブルメントセッション

ワークフォースソフトウェアは、他のISVと同様に、オラクルとの戦略的エンゲージメントが、販売の加速につながる良い結果をもたらすよう、時間とエネルギーを注いでいる。これには、顧客のレビューだけでなく、オラクルの現場販売チームのイネーブルメントセッションも含まれているため、チームはISVの共同ソリューションの価値を理解している。

「現在、当社のチームが初期段階または最終段階の打ち合せを行っている企業は400社あります」と、Haus氏は述べている。さらに、感染拡大下であっても、ワークフォースソフトウェアは2020年に非常に積極的な活動を開始し、今年の加速にさらなる期待が寄せられている。

ISVの販売加速は、オラクルとOCIの現場のセールスエンゲージメントによって向上し、これによって、特にオラクルの顧客内での機会が増えるようになったが、ISVもまた、見込み客を呼び込んでいる。現場のセールスエンゲージメントが最も効果的に機能するのは、双方がアカウントプランニングを積極的に行い、最善の進むべき道を策定する時である。

ISVの販売加速は、オラクルとOCIの現場のセールスエンゲージメントによって向上し、これによって、特にオラクルの既存顧客内での販売機会が増えるようになったが、ISVもまた、見込み客を呼び込んでいる。



市場の拡大

ISVが市場での認知度を高めるための取り組みにおいて、マーケティングが重要な柱となっている。これを実現するには、市場でのISVブランドの拡大が必要である。これは、共同マーケティングやカスタマイズされたメッセージングを通じてオラクルの市場プレゼンスを活用することで実現でき、オラクルとOCIのブランド価値から直接ベネフィットを得ることができる。

ブランドの信頼性

ワークフォースソフトウェアのようなISVにとって、オラクルやOCIに関連したメッセージングやブランドの拡大は大きな成功であった。同社にとって同様に重要なのは、マーケティング専門家にアクセスして、特定のマーケティングの成果を達成するために何が有効で、何が有効でないのかを専門家の経験から学ぶことである。

共同マーケティングのアセット

ワークフォースソフトウェアのHaus氏は、「オラクルは、当社のブランド、メッセージング、市場のポジショニングなど、当社が行うすべてのことを拡大するのに役立っています」と言う。また、オラクルのマーケティングチームは、従来の需要創出キャンペーンやウェビナーから共同発行の電子書籍、Fireside Chat（炉端会議）、顧客への着目まで、さまざまなアプローチを柔軟に試していると付け加えた。「オラクルは、当社のパートナーシップとブランドの認知度を高めるために、多くのことに取り組んでくれました。それは驚異的でした」と語った。

デジタルリソースへのアクセス

ビジネスをオンプレミスからクラウドモデルへと進化させ続けているISVにとって、従来のマーケティングからデジタルマーケティングへの移行、およびクラウドソフトウェアのGTMの動向を把握することは、貴重な体験であった。移行を理解している人材へのアクセスは、ISVの成功に重要な影響を与える可能性がある。

ISVにとって、マーケティングは取引獲得のための出発点であり、オラクルやOCIのように知名度が高く、評価されているブランドとの価値あるジョイントマーケティングベンチャーは、ISVの知名度を高めることができる。実際、ISVは、オラクルやOCIを活用することで、他の方法では見つけることが難しかった市場や、見込み客に対して、自社ブランドの存在を高めている。

ISVにとって、マーケティングは取引獲得のための出発点であり、オラクルやOCIのように知名度が高く、評価されているブランドとの価値あるジョイントマーケティングベンチャーは、ISVの知名度を高めることができる。

「オラクルと連携するベネフィットは、**購入プロセスにIT検証フェーズが含まれており、(オラクルの) 専門家チームがすべてのニーズに関わってくれるため、市場投入までの時間を短縮**できることです」

LEANDRO GIMENO
ストラテジラボ、グローバル営業部長



市場投入までの時間

ISVにとってもう一つの重要な推進要因は、製品を市場に投入し、その製品を顧客に迅速に提供し、それを顧客が稼働させるまでのスピードである。すべてのシナリオは、収益に至るまでの時間の短縮を示し、オラクルおよびOCIとの緊密な連携を通じて達成できる。これによって、ISVは、顧客とも密接に連携し、その価値と収益をさらに拡大するための時間を確保できる。

販売サイクルの短縮

オラクルは、ISVがクラウドのベネフィットに関するより強いメッセージ構築を支援するだけでなく、SaaSのGTMの動向と、ISVがお互いの顧客と密接に連携することの重要性についての理解を深めることも支援している。OCIチームが販売サイクルの短縮を支援した直接的な結果は、ISVの手間が省け、顧客エンゲージメントに高い価値をもたらし、組織をさらに拡大できるようになったことである。

「契約締結に向けた見込み客との折衝時間を短縮し、顧客が当社ソリューションからベネフィットを得られるようにするための時間をより多く使えるようにしています。顧客は、当社の多くの製品を使用しているので、顧客に対しより広範囲のソリューションを販売できます」と、ドライブのWest-Oliver氏は話している。

実装時間の短縮

West-Oliver氏は、ドライブでは実装時間が60%短縮されたことで、実装そのものの収益は減少したが、コンサルティングにかかる収益の増加につながったと考えている。これは、長年に渡るレガシーな顧客をクラウドに移行しようとするドライブのようなISVにとって、特に重要である。「クラウドやOCIとの連携のベネフィットは、顧客がより短期間に最も効果的なソリューションが入手できるよう、顧客と十分議論する能力を得たことです」と、同氏は言う。

迅速な稼働開始

また、ケルバーは、ソリューションの稼働に至るまでの時間が短縮され、以前のクラウドプロバイダーよりも改善されたと認識している。「別のクラウドプロバイダーでは、稼働までの時間短縮に多くの問題を抱えていました。OCIとの連携のベネフィットは、プロジェクトの開始から稼働までの実装時間が50%短縮されたことです」と、同社のSchrader氏は述べ、同社の以前のプロバイダーでは、クラウド環境の設計に45日間もかかっていたと付け加えた。

迅速な付加価値への集中

ケルバーと連携するオラクルのチームは、環境設計をサポートし、5営業日以内にエンジニアの環境を顧客に提供することができた。これまでの平均4週間から5営業日に短縮したことで、同社の顧客のコスト削減に貢献しただけでなく、ISVはリエンジニアリングプロセスの方法など、付加価値の高い活動にスタッフを集中させることができた。「人件費は35%改善された上に、顧客とビジネスの改善について話し合うことができるようになりました」と、Schrader氏は述べている。

Oracle Cloudの技術的な専門知識とベストプラクティスにアクセスできることは、コンセプトから本番稼働までを行うISVにとってメリットとなり得る。バーテックスは、オラクルの支援によりGTMに取り組むまでの時間を大幅に短縮した。「オラクルのアーキテクトとOCIホスティングのエキスパートから成るチームが、コンセプトから本番稼働までの作業をサポートしてくれたおかげで、市場投入までの時間を40%短縮できました」と、同社のJones氏は話している。

プロセスの合理化

iPoint社の場合、OCIは、新規顧客の設定手順、開発環境の構築、本番環境および関連する運用プロセスのプロビジョニングを合理化した。CEOのWalden氏は、オラクルとの契約によって、市場投入までの時間が50%短縮されたため、新規顧客の立ち上げに必要な時間が30日間から2週間未満に短縮されたと評価した。「クラウドインフラストラクチャの運用管理をオラクルに委託し、DevOpsプロセスの導入による自動化の実装を進めた結果、後方で支援業務にあたるIT要員を採用することなく、成長を加速させることができました」

SaaSソリューションの加速

SaaSアプリケーションをOCIに展開することで、ストラズラボは3か月以内に本番稼働させることができた。これは、オンプレミス導入と比較して約50%の高速化である。この速度の向上は、それに応じた収益認識の迅速化につながり、素早く収益を得られるというメリットを企業にもたらした。さらに、同社のGimeno氏によると、顧客が通常「インフラストラクチャへの数百万ドルの出費」を含む手間にかかるROI分析を実行する必要から解放されたことで、SaaSアプリケーションの販売能力が向上したと言う。「ここでのゲームチェンジャーは、オンプレミス環境に向けて販売する場合には、そのインフラストラクチャに対し、より大きなIT検証が必要になるということです。SaaSの場合、セキュリティ規則に準拠するだけでよいのです。当社にとっては、SaaSを迅速に導入する最も簡単な方法でした」と話している。

パフォーマンス向上

ワークフォースソフトウェアのHaus氏によると、同社がエンドユーザーのトランザクションパフォーマンスを測定した結果、OCIでは30%のパフォーマンス向上を達成したと言う。「大量のレコードに対する集約的なコスト計算能力が30%改善されました」と述べ、OCIのコンピューティング能力とデータインフラストラクチャの相乗効果によるものと付け加えた。

このパフォーマンス向上によって、エンドユーザーの生産性とユーザーエクスペリエンスが向上し、顧客の満足度向上につながっている。また、ワークフォースソフトウェアのパフォーマンス向上によって、クラウドベースのアプリケーションのホストに関連するコストの削減にもつながった。これは、クエリーの実行にかかる処理時間が高速化され、コンピューターへの負荷が高い計算をホストするために必要な時間が短縮されるためである。

「オラクルは**価格面で最も競争力**がありましたが、価格だけではなく、**提供されるイネーブルメントやエンゲージメント**についても優れていました。当社にとって、あらためて考えるまでもありませんでした」

SIMON WEST-OLIVER

ドライブソフトウェアソリューションズ、戦略的パートナーシップディレクター

ISVは、他の一般企業と同様に、利益率や収益性に強い関心を持っている。オラクルとOCIが密接に連携して、市場投入までの時間を最短にすることは、ISVがより迅速に、かつ顧客のライフサイクルに渡って利益を実現する一つの方法である。実際、ISVが顧客要件の理解に集中できる時間が増えると、製品の機能性と顧客価値が向上する。



ISVは、他の一般企業と同様に、利益率や収益性に強い関心を持っている。オラクルとOCIが密接に連携して、市場投入までの時間を最短にすることは、ISVがより迅速に、かつ顧客のライフサイクルに渡って利益を実現する一つの方法である。

価格設定とライセンス供与

OCIの価格設定は、最終的には利益率と収益性の向上に有効であるという理由で、ISVのビジネス評価リストの中で高く評価されていた。簡単に言えば、OCIの利用価格設定はISVの収支決算を大きく変えることになった。ISVの収益は、また、多くのサービスやデータセンターロケーション間の価格設定の一貫性と予測可能性、および費用対性能の影響を受ける。

「価格設定は当社の最上位の評価基準の一つであり、パッケージ全体を見ると、OCIは他社の製品よりも優れていました」と、ケルバーのSchradler氏は述べ、性能対価値は大きな検討項目であったとし、「サプライチェーンテクノロジーは非常に多くのトランザクションを必要とするソリューションであり、そのインフラストラクチャの負荷とそれに関連する価格は、他社と比較してOCIが優れていました」と付け加えた。

価格設定の一貫性

地域に関係なく、価格設定の一貫性も同様に重要である。一貫性のない価格設定は収益性を低下させる可能性があり、ISVは、事業をグローバルに展開させる際に、さまざまな価格設定に時間とリソースを費やす必要がある。価格設定の一貫性は、ISVにとってコストの予測可能性につながるが、これは決して小さな問題ではない。

ワークフォースソフトウェアのHaus氏は、「OCIの価格設定は非常に競争力がありましたが、それ以上に、当社がコストを予測できるようにしてくれました。これは、特定の地域で構築する際に大きなベネフィットとなります。他のプロバイダーでは、地域ごとに（コストが）異なるため、地域別、月別、サービス別にコストを予測するのは非常に困難でした」と言う。

Haus氏は、価格設定の一貫性という点だけを捉えてみても、ワークフォースソフトウェアが価格設定の管理に必要な時間と労力を削減したことで、15%のコストを節減できたと考えている。「これがどれほど重要なことか、言葉では言い表せません。この柔軟性とパフォーマンスを考えれば、10%のコストプレミアムであってもOCIに移行していたでしょう」と話している。

競争力のある価格設定

アルテアでは、価格設定の一環として、クラウドプロバイダー全体で価格設定のベンチマークを実施したところ、オラクルが最も低額な料金を提示した。これは、特にアルテアの場合、データセンターの拡大に伴う費用や複雑さを理由に、データセンターの拡大を避けようとしている重要な要素である。

アルテアの顧客の多くは、BYOL (Bring-Your-own-License: 所有しているライセンスの持ち込み) モデルを介してクラウドを利用している。「当社のライセンススキームでは、自社のテナントを含め、好きな場所でアプリケーションを実行できるため、顧客に優れた柔軟性を提供できます。当社とオラクルが共同で行った検証とベンチマークによって、顧客は、当社から購入したライセンスに基づいてOCI上でソリューションを実行すれば、優れた結果が得られると確信できるようになりました」と、アルテアの戦略的関係SVP、Piush Patel氏は述べた。

予測可能な価格設定

価格設定は、ISVの利益率と収益性を左右するパズルの1ピースにすぎないが、ベンダーパートナーを決定する上で大きな役割を果たす。OCIは、競争力のある利用価格設定のためだけでなく、同様に、価格設定の一貫性と予測可能性を理由に、ISVが地域に関係なく安定した収益性を確保できるという点で、この分野においてもISVの関心は集まっている。

価格設定は、ISVの利益率と収益性を左右するパズルの1ピースにすぎないが、ベンダーパートナーを決定する上で大きな役割を果たす。OCIは、競争力のある利用価格設定のためだけでなく、同様に、価格設定の一貫性と予測可能性を理由に、ISVが地域に関係なく安定した収益性を確保できるという点で、この分野においてもISVの関心は集まっている。



グローバルリーチ

現時点で多くのISVはグローバルではないにしても、いずれはグローバルとの野望を持っており、クラウドは、その目標を達成できるプラットフォームとなる。しかし、ISVの拡大計画は、クラウドプロバイダーのデータセンターの場所という物理的な制約を受ける可能性があり、顧客満足度はともかく、成長に影響を与える可能性がある。



「当社はグローバルに事業を展開しているため、非常に堅牢なグローバルバックエンドを必要としていました。顧客のそばでアプリケーションを利用できることは、当社にとって大きな意味があります」

AMIT CHAUDHRY
RECVUE、マーケティングVP

地域内でのホスト

RecVueは、オラクルが世界28地域で展開している上に、地域内でホストされたソリューションが必要な顧客に販売できる価値が高まっていると考えている。「当社はグローバルに事業を展開しているため、非常に堅牢なグローバルバックエンドを必要としていました。顧客のそばでアプリケーションを利用できることは、当社にとって大きな意味を持ちます」と、RecVueのChaudhry氏は述べている。

地域間で一貫したグローバルな価格設定と一貫したパフォーマンスを利用できることは、ISVにとって高い価値がある。しかし、グローバル展開のコストや顧客満足への影響を把握しようとする場合、こうした一貫性がなければ問題となる。「すべての地域でOCIを使用し、同じグローバル価格を使用できません。25か国に86のオフィスがあるため、これは非常に重要です」と、アルテアのPatel氏は話している。

フットプリント (領域の拡大)

小規模なISVであっても、世界のどこからでも見込み客にアクセスできるというクラウドモデルの価値について理解している。実際、一般的にISVがベンダーと提携する際の大きな推進要因は、グローバルな野望をサポートしてもらうことである。ISVは、OCIを選択することで、世界中にある物理的なデータセンターのアレイを通じて、グローバルリーチが可能になることを明確に理解していた。



Oracle Cloud Marketplace

Marketplaceは、ベンダー、顧客、ISVパートナーにとって重要なデジタル拠点になりつつある。少なくとも、Marketplaceは、ISV向けの完全なGTM戦略におけるパズルの1ピースである。そのため、Oracle Cloud Marketplaceは、ISVが自社のアプリケーションをエンドユーザーに販売し、そのアプリケーションを顧客が試用、購入、ダウンロードできるようにするためのプラットフォームである。

ソリューションの紹介

すべてのISVアプリケーションがOracle Cloud Marketplaceでの購入に適しているわけではない。特に詳細な実装要件を持つ複雑なソリューションは適さないかもしれない。しかし、そのような場合でも、Oracle Cloud Marketplaceは、ISVの啓発活動の延長線上で機能する。RecVueのChaudhry氏は「当社のソリューションはERPLレベルの実装なので、顧客はクリックするだけで購入を完了させ、インスタンスを立ち上げるようなことはありません。しかし、Oracle Cloud Marketplaceは、潜在的な顧客に対して当社のケイパビリティの幅広さを明確にできる場であり、当社が注目される場でもあります」と述べている。

SMEトライアル

別の事例として、Oracle Cloud Marketplaceは、ドライブにとって、ISVの中小企業に特化したソリューションを使用して、中小企業の顧客の具体的なニーズを満たす上で非常に有用であることが明確になった。そのプロセスで、販売サイクルもスピードアップした。ドライブのWest-Oliver氏は、「この市場の顧客は、従来、ソリューションの選択に長い時間を費やしていたが、今では、製品に素早くアクセスして試用が可能であり、そのおかげで販売サイクルを劇的に短縮できました」と述べている。

グローバルセールスエンジン

実際、ドライブでは、特定の地域で直接販売業務を行う必要がなくなり、代わりにOracle Cloud Marketplaceのグローバルリーチを利用することで、30%のコスト削減を実現したとWest-Oliver氏は考えている。「Oracle Cloud Marketplaceは、多言語、多通貨、多角経営企業、複数事業体に対応した当社のソリューションのグローバル化に貢献しています。莫大な投資をせずに、この製品を市場に投入する唯一の方法は、Oracle Cloud Marketplaceを利用するしかありません」と言う。

Oracle Cloud Marketplaceは、ISVが、プラットフォームを使用するオラクルのエンドユーザー企業に自社のアプリケーションを公開する上で重要な役割を果たす。さらに、アプリケーションの複雑さにもよるが、ISVはOracle Cloud Marketplaceのトライアル機能を有効に活用して、トランザクションを増やしている。

IDCの提言

クラウドプロバイダーを検討しているISVにとって、自社の技術要件や事業成果にとって重要な特性に基づいて、時間をかけて影響力の大きな組織を評価することが重要である。市場におけるクラウドへの移行は加速しており、適切なプラットフォームを見つけることが成功の鍵となる。選択プロセスで考慮すべき主要な特性を以下に挙げる。

パフォーマンスと安定性

対象プロバイダーのプラットフォームは、地域を問わず、顧客のソリューションと顧客の要件を満たしているか。

市場投入までの時間

自らのソリューションを市場に投入する上で、プロバイダーは、障害ではなくむしろ事実上の支援者となるか。

パイロット運用から本番環境

トライアル環境を有料の本番環境にシームレスに変換可能か。

包括的な製品／サービス

顧客の抵抗感を緩和できるクラウドネイティブテクノロジーとセキュリティレベルを提供できるか。

販売の促進

プロバイダーの現場でのセールスエンゲージメントが可能であり、支援を得られるか。

市場の拡大

プロバイダーのマーケティングノウハウやブランドは、自社のメッセージ性を高める上で有効か。

価格設定とライセンス供与

柔軟で、一貫性があり、グローバルでの展開が容易か。

マーケットプレイス

ソリューションを外部へ公開し、トライアルや購入が可能か。

アナリストについて



Paul Edwards

ディレクター、Software Channels Research

Paulは、大手ソフトウェアベンダーやクラウドベンダーのパートナー戦略について、リサーチに基づいたガイダンスの提供に特に焦点を合わせている。この役割において、同氏は、パートナーとのGTM戦略に関連し、影響を与えるベンダーとパートナーの動向を広範囲に調査している。これには、エコシステム全体における効果的なパートナー戦略の開発、実施、管理のためのビジネスモデルと実践の分析が含まれる。

[Paul Edwardsの詳細についてはこちら](#)



Arnal Dayaratna

リサーチディレクター、Software Development

Dr. Arnal Dayaratnaは、IDCのSoftware Developmentのリサーチディレクターである。Dr. Dayaratnaは、ソフトウェア開発者の人口統計、ソフトウェア開発のモダリティ、プログラミング言語やその他アプリケーション開発ツールのトレンド、およびこれら開発環境とデジタルトランスフォーメーションを実現し、推進する多くの新興技術との関連性に焦点を当てている。ソフトウェア開発の性質の変化が、技術動向の広範なトレンドとどのように関連しているかを調査している。

[Arnal Dayaratnaの詳細についてはこちら](#)

スポンサーからのメッセージ

ISVがOracle Cloudを選択する理由

OCI (Oracle Cloud Infrastructure) は、エンタープライズビジネスアプリケーションとミッションクリティカルなワークロード向けにゼロから設計されており、インフラストラクチャとプラットフォームクラウドサービスの包括的なポートフォリオ、およびオラクルの第一線のエンタープライズSaaSポートフォリオの基盤となっています。世界中のISVもOracle Cloud Infrastructureを活用し、強力なコンピューティングとネットワーキングのパフォーマンス、統合データ管理機能、その他の革新的なサービスを利用して、顧客に優れた価値を提供しています。

[Oracle Cloud Infrastructureの利用についての詳細](#)

IDC社概要

International Data Corporation (IDC) は、ITおよび通信分野に関する調査・分析、アドバイザリーサービス、イベントを提供するグローバル企業です。50年にわたり、IDCは、世界中の企業経営者、IT専門家、機関投資家に、テクノロジー導入や経営戦略策定などの意思決定を行う上で不可欠な、客観的な情報やコンサルティングを提供してきました。現在、110か国以上を対象として、1,100人を超えるアナリストが、世界規模、地域別、国別での市場動向の調査・分析および市場予測を行っています。IDCは世界をリードするテクノロジーメディア（出版）、調査会社、イベントを擁するIDG（インターナショナル・データ・グループ）の系列会社です。

IDC Custom Solutions

This publication was produced by IDC Custom Solutions. The opinion, analysis, and research results presented herein are drawn from more detailed research and analysis independently conducted and published by IDC, unless specific vendor sponsorship is noted. IDC Custom Solutions makes IDC content available in a wide range of formats for distribution by various companies. A license to distribute IDC content does not imply endorsement of or opinion about the licensee



[idc.com](https://www.idc.com)

[@idc](https://twitter.com/idc)

Copyright 2021 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

Permissions: External Publication of IDC Information and Data

Any IDC information that is to be used in advertising, press releases, or promotional materials requires prior written approval from the appropriate IDC Vice President or Country Manager. A draft of the proposed document should accompany any such request. IDC reserves the right to deny approval of external usage for any reason.