

# 吉田パクえ氏が説く！—— 失敗しないクラウドの使い方

## 求められている継続的カイゼンのアプローチ

「自分たちにとってクラウドの活用は正解なのか」——。クラウドの普及が進む一方で、そんな疑問の声が企業の間から依然として漏れ聞こえてくる。「その背後には、クラウドに対する理解や使い方の間違いがある」と、パブリッククラウドのエバンジェリストとして名をはせる吉田パクえ氏こと吉田雄哉氏は指摘する。ならば、クラウドのあるべき活用法——つまりは、「失敗しないクラウドの使い方」とはどういったものなのか。以下、吉田氏が解き明かす。

### クラウドを正しく理解する

クラウドに関して数多くの相談を受けますが、そこでよく耳にするのが次の3つの質問です。

- ・なぜクラウドを使う必要があるのか？
- ・クラウドを使う具体的なメリットは何なのか？
- ・クラウドの活用をどう進めるのが正解なのか？

クラウドという言葉が世に登場してから約10年の歳月が経過しています。

一方で、国内の多くの企業では、上記のような根本的な疑問を抱えたまま、クラウドの検討が行われている様子が垣間見えます。その原因は、クラウドに対する「誤った理解」が邪魔をしていると考えています。

そもそもクラウドは、企業ITのあり方や価値観をガラリと変容するもの——つまりは、企業ITのパラダイムシフトを引き起こすもので、現状の課題を解決するためだけの仕組みではありません。その辺りがピンときていないと、「現状に問題がないので、クラウドの活用は検討しない」という発想に陥り、クラウドの効果を活かすチャ

### ■語り手プロフィール



吉田パクえ  
(本名:吉田雄哉/よしだ ゆうや)

日本マイクロソフト クラウド&ソリューションビジネス統括本部 Azure&クラウドインフラストラクチャ技術本部クラウドプラットフォーム技術部テクノロジーソリューションプロフェッショナル。Sier、企業内情報システム部門、SaaS事業でのキャリア・経験を活かし、「パブリッククラウド えばんじえりすと(略称:パクえ)」として、クラウドの普及・啓蒙に力を注ぐ。ベンダーの垣根を超えて全国各地でクラウドの活用方法に関する講演を展開するほか、執筆活動や企業のテクニカルアドバイザーとしても活躍中。

ンスを逸することになります。

また、クラウドの「間違った使い方」も、クラウドの価値の対する疑念を生む要因です。繰り返すようですが、クラウドと従来型の企業ITのパラダイムは異なります。そうであるのに、たとえば、従来どおりの「ウォーターフォール型の開発」をクラウド上でも踏襲するのであれば、クラウドの効果を引き出すことはできません。結果として、「クラウドを使ってみたものの、効果らしい効果が得られなかった」という事態に至るのです。

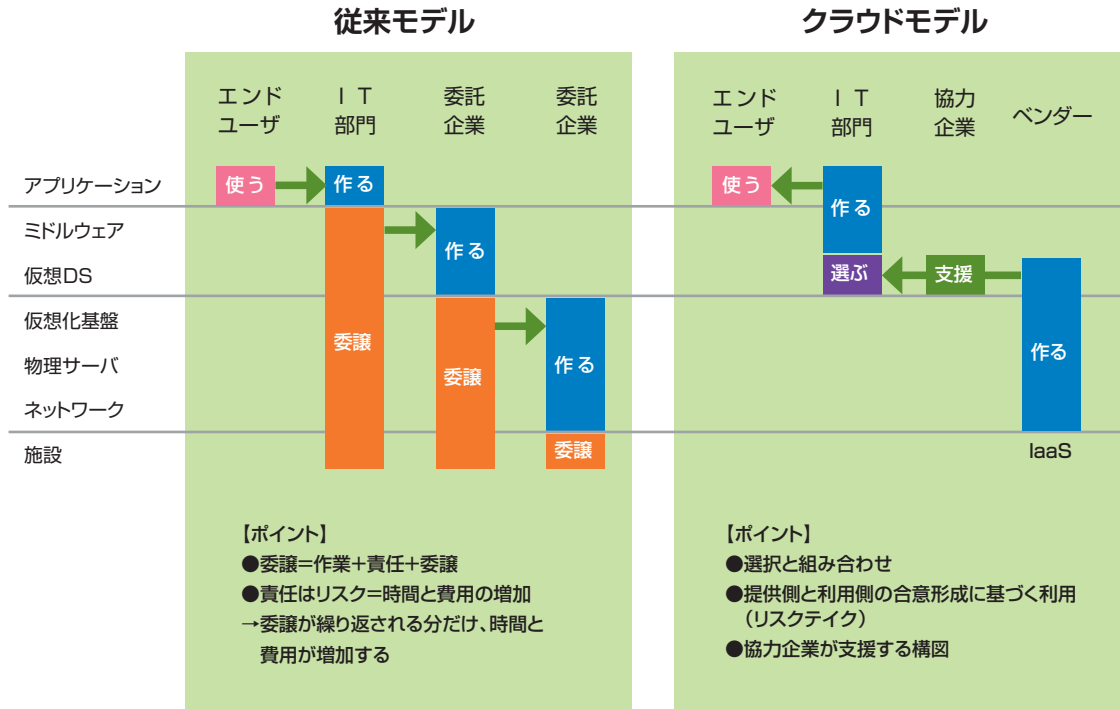


図1:従来モデルとクラウドモデル

## “委託” による経済的損失を知る

では、クラウドモデルと従来型の企業ITモデルでは、具体的に何がどう異なるのでしょうか——。その違いを図示したのが図1です。

この図に示したとおり、企業ITの従来モデルでは、エンドユーザーのニーズを起点にIT部門から委託企業へ、委託企業からその委託企業へとシステムに関する作業と責任の「委託」が行われます。この作業・責任は、引き受ける側から見ると「リスク」と捉えられ、結果として、時間と費用を伴い、委託が繰り返される分だけ時間・費用がかさんでいくこととなります。

一方、クラウドモデルは、システムを利用する側と提供する側との「サービス内容についての合意」に基づいたモデルです。

このモデルのポイントは、サービスを選択・利用する側と、そのサービスを提供する側の双方が責任を共有することにあります。言い換えれば、クラウドの利用者側は自己責任の下でサービスを選び、使うことが基本であり、だからこそ、委託を伴う従来型の企業ITに比べ、時間と費用の大幅な低減を実現することが可能になると言えます。

またそれゆえに、ウォーターフォール型の

規模開発など、外部への委託に頼った開発スタイルをクラウドに持ち込むと、クラウド活用の効果が失われてしまうのです。

## クラウドの機能比較は間違いのもと

一方、クラウドを選ぶ際、多くのユーザーが各クラウドの機能一覧を作成・比較し、機能的なカバー範囲がより広いほうを選択しようとします。

ただ、あらゆる業務要件を1つで満たすことができるクラウドは存在しません。ですから、サポートする機能の多い少ないでクラウドを選ぶことにあまり意味はなく、逆に、多機能なクラウドを選ぶことで、必要のない機能に必要以上の料金を支払うリスクが高まります。

また、選択したクラウドを他業務に横展開しようとしたときに、結局、その機能が適用対象の業務にマッチせず、他のサービスを選択せざるをえなくなる可能性も十分にあります。その意味でも、機能比較に固執することは避けるべきで、それにこだわることは選択のミスや誤った使い方を誘発するおそれがあります。つまり、ベンダーから提供される機能を比較する行為はプロジェクトを成功に導く手段ではないということです。

# POCをLeanに

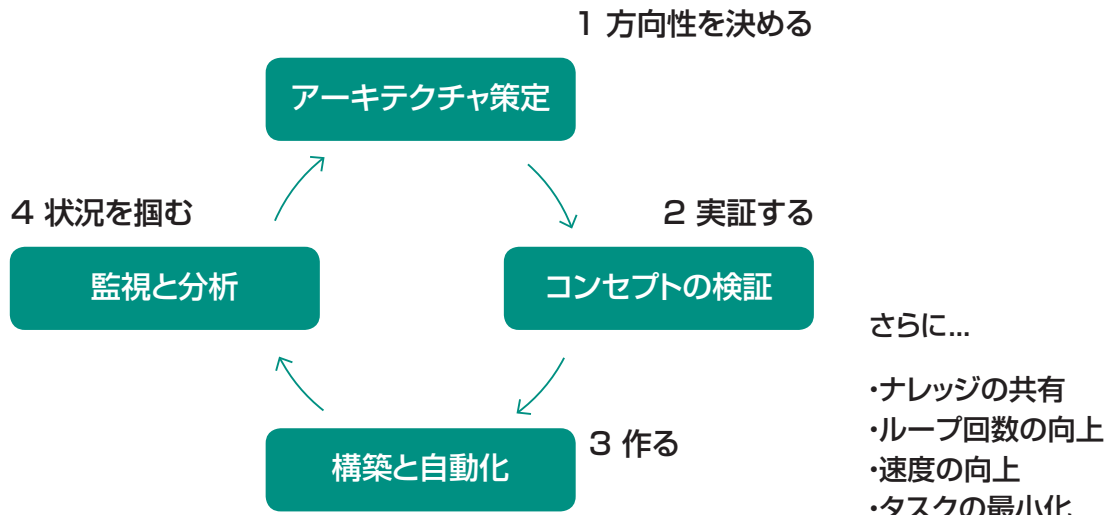


図2:クラウドのPoCをリーンに行う

## 継続的カイゼンのアプローチで失敗率を下げる

ここでそろそろ、クラウド活用で失敗しないための方法について論じることにしてしまおう。結論から先に言えば、クラウド活用の失敗を回避するには、クラウドを用いた小規模なプロジェクトをスピーディに立ち上げ、検証を繰り返しながら、自社にとって有益なサービスを選んでいく以外に方法はありません。

この取り組みのベースとすべき考え方が「リーン」です。

リーンとは、トヨタ生産方式のカイゼンプロセスのように、プロセスの反復によってムダを省いていく手法です。カイゼンのために「MVP(Most Viable Product)」と呼ばれるごく小さな製品モデルを作り、それを試して、効果を計測し、その結果を次のサイクルに反映させていきます。クラウドを使ったシステム作りでは、このリーンの考え方を取り入れ、アイデアをいち早くコードに落とし込み、それを試して結果を得て、新しい取り組みに活かしていくことが重要とされています。そして、このリーンのアプローチ——つまりは、「反復を行い何度も試す」というアプローチは、クラウドの導入フェーズにも適用することができます。つまり、サービスの検証 (PoC) プロセスをリーンで回していくというわけです。

具体的には、図2のような「1. (システムの

方向性を決める]、「2. 実証する」、「3. 作る」、「4. 状況をつかむ」という4つのフェーズでPoCを進めていきます。

PoCは、「製品／サービスの導入前に1回だけ実施するもの」と誤解されていますが、本来は何度も実施するもので、PoCを行うたびに新たな「学び」や「気づき」が得られるのです。

## パートナーシップの強化で成功率を上げる

上述した継続的カイゼンのアプローチは、失敗確率を下げる施策を言えますが、成功確率を上げるための施策もいくつかあります。1つが、パートナーシップの強化です。

クラウドの活用を進めると、利用するサービスの種類や量、組み合わせが増大・複雑化し、ユーザーの独力では「どのサービスをどう組み合わせるのが適切か」が判断できなくなる場合があります。そこで頼りにすべきが協力会社です。つまり、協力会社と強固なパートナーシップを結び、どのサービスが自社に適しているか、どう組み合わせたら高い効果が発揮できるかを共同で検証していくのが良策というわけです。ですから、クラウドを選ぶ際には、その背後にどれだけ多くの、そして経験豊富なパートナーがいるかも重要なポイントとなります。その点で、マイクロソフトのクラウドプラットフォーム

## ワークフロー全体の変化へ フィードバックグループの獲得

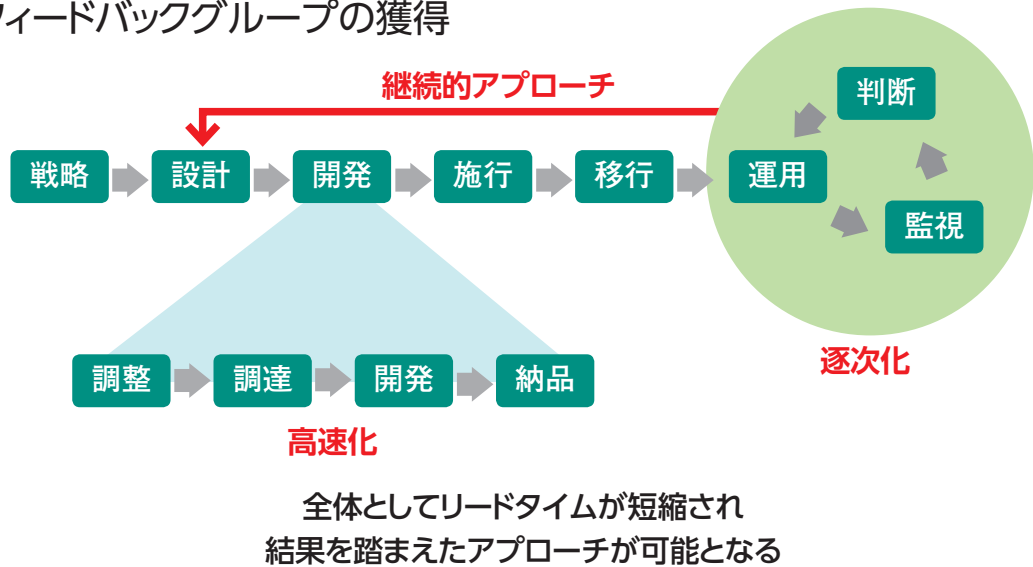


図3:継続的カイゼンのアプローチをワークフロー全体に広げる

「Microsoft Azure」は、パートナー企業の数と経験において、十分多くのご要望にお応えできるレベルに拡大していると言えます。もちろん、力のあるユーザーならば、自社の業務要件やビジネスニーズに適合したクラウドサービスを選び、組み合わせていくことができるでしょう。ただ、クラウドの進歩と機能拡張のスピードは速く、それに追従していただくだけでも相応の労力が必要です。そうした負担を軽くし、本来業務に集中するためにも、協力会社の力をうまく借りることが重要です。

そして、上述したようなカイゼンアプローチをシステムの開発や検討のプロセス全体に広げ、フィードバックループを確立していくことが、クラウド活用を成功へと導く最大のポイントと言えるのです。

### タスクの刻みは15分が理想！？

以上の内容から、クラウドの活用が、単に「IT

リソースの調達先や調達方法が変わる」といったレベルの話でないことがご理解いただけたはずで

です。クラウドの活用は、企業の業務プロセスや文化に深くかかわる問題であり、長期的な視野を持って取り組んでいくべき事柄です。ちなみに、クラウド開発で成果を上げる某辣腕コンサルタントによれば、「システム活用の失敗確率を下げるには、自分のタスクを15分単位で構築するぐらい、細かくすることが重要」とのことです。要するに、15分で完了できるようにタスクのサイズを小さくし、カイゼンのサイクルを細かく、高回転で回していくことが成功の秘訣というわけです。そのようなタスクの細分化は非常に困難で、私にもできません。ただ、そのくらいの意識を持つことが、継続的なカイゼンアプローチには欠かせないというわけです。フィードバックループの仕事のやり方にシフトしていくのがクラウドらしさです。まずはその一歩を踏み出していきたい——。そう考えています。

Microsoft Azureに関するお問い合わせはこちら

### ソフトバンク コマース&サービス株式会社 Azure相談センター

E-mail: [azure@licensecounter.jp](mailto:azure@licensecounter.jp)

<http://licensecounter.jp/azure/>

すべての製品名、サービス名、会社名、ロゴは、各社の商標、または登録商標です。製品の仕様・性能は予告なく変更する場合がありますので、ご了承ください。