



レポート

開発チームの SaaS 調達状況



概要

2020年10月、本レポートの初版が Auth0 から発行されました。その中で、アプリケーション開発者にとって、サードパーティ SaaS (Software-as-a-Service) コンポーネントの重要性が高まっている状況が浮き彫りになりました (メッセージングの Twilio、決済処理の Stripe、そして認証の Okta など)。

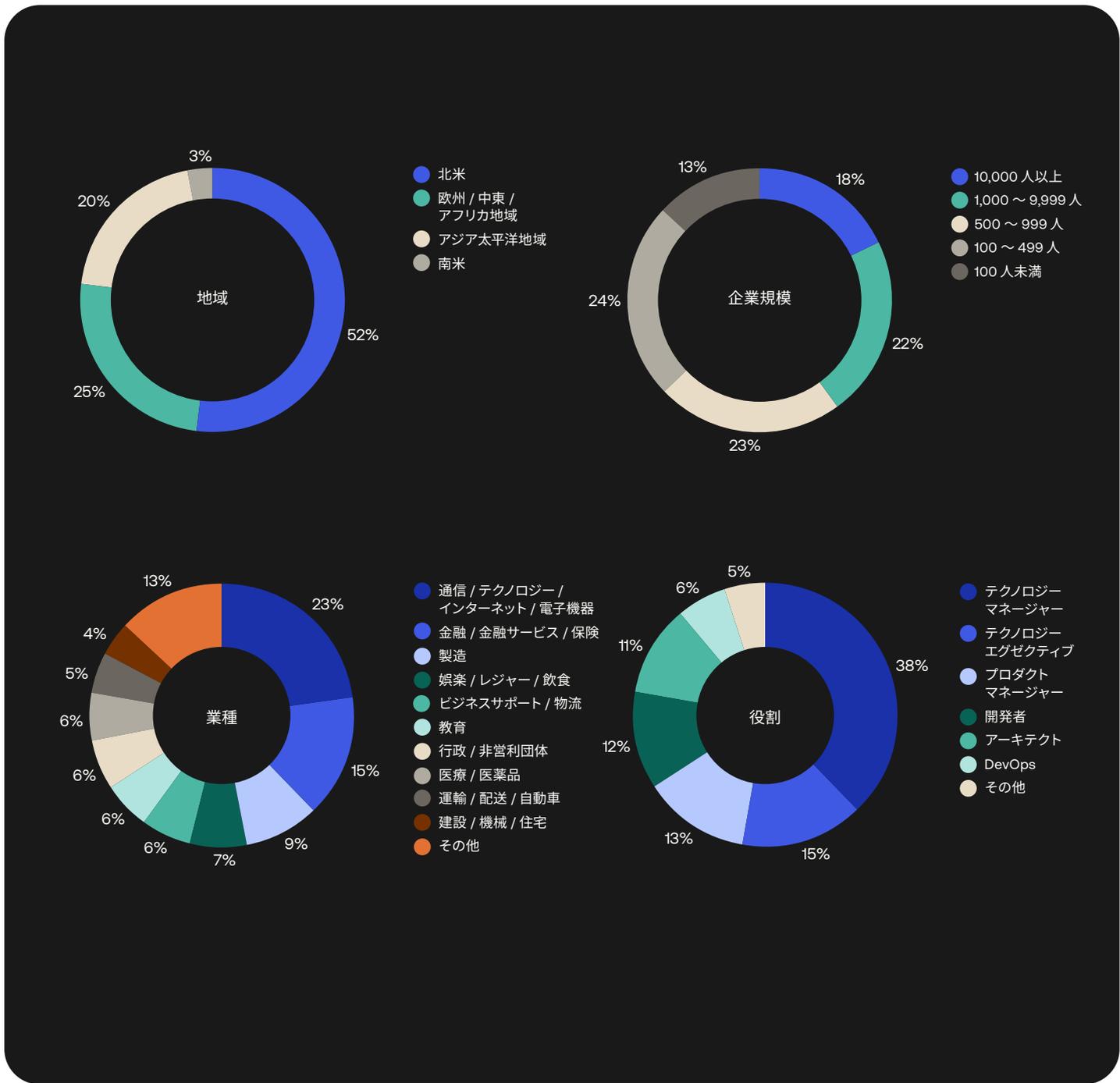
初版レポート以降、Auth0 が Okta に統合されたことを含め、さまざまな出来事が起こりました。Okta はこの変化を受け、特に以下の点について検討したいと考えました。

- サードパーティ SaaS コンポーネントの採用は、現在どのような状況にあるのか？
- こうしたコンポーネントをアプリに統合する動機は何か？それによって、どのようなメリットを得られるのか？
- 人工知能 (AI) の役割を含め、近い将来の見通しはどのようなものか？

これらの問いに対する答えを明らかにするため、Okta は再び SD Times と提携し、特にアプリケーション開発チームに焦点を当てて、全世界の数百人の開発者、マネージャー、エグゼクティブを対象とした調査を実施しました。

調査手法

本レポートは、SD Times が Okta に代わって実施したオンラインのブラインドサーベイ（以下、「調査」）に基づいて作成しています。本調査は、アプリケーション開発チームのメンバーを対象として、世界 56 か国の専門家から 675 件の回答を収集しました。特に断りのない限り、本レポートに掲載されているデータは、すべて調査で得られたものです。



重要ポイント

53%

の回答者は、自社のアプリの大半でサードパーティ SaaS コンポーネントをすでに利用している。

サードパーティ SaaS コンポーネントを使用しているアプリの割合はどの程度ですか？



● ほとんどのアプリケーション (90 ~ 100%) ● 半分以上のアプリケーション (50 ~ 90%)

68%

の回答者は、今後1年以内に新しいサードパーティ SaaS コンポーネントを追加すると予想している。

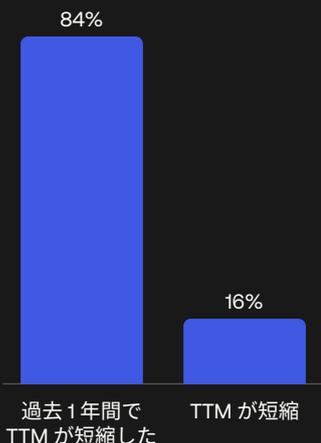
今後1年以内に新しいサードパーティ SaaS コンポーネントを追加すると予想していますか？



● 可能性が極めて高い ● 可能性が高い

サードパーティ SaaS コンポーネントを使用している組織は、市場投入までの時間を短縮し、またリリースサイクルを短縮している。

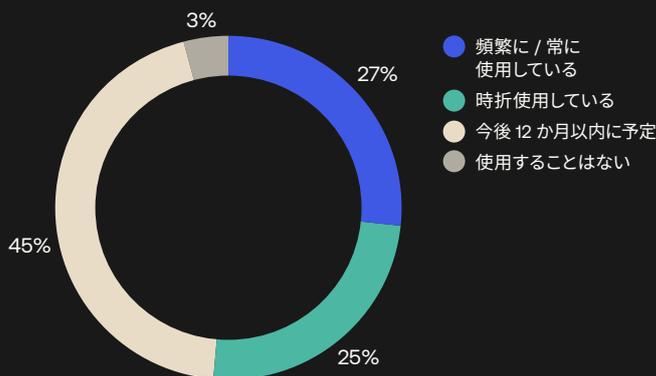
サードパーティ SaaS コンポーネントを1つ以上使用していた組織



97%

の製品エンジニアリングチームは、12か月以内にサードパーティ AI ツールを使用すると予想している。

貴社の製品エンジニアリングチームは、全体的な戦略の一環としてサードパーティ AI ツールを使用していますか(または利用する予定ですか)？



● 頻繁に / 常に使用している
● 時折使用している
● 今後12か月以内に予定
● 使用することはない

アプリケーション開発チームのメンバーを SaaS コンポーネントの調達に巻き込むことが、ビジネスに良い効果をもたらしている。

92%

の回答者は、好みの SaaS コンポーネントを利用することで生産性が高まると回答している。

90%

の回答者は、好みの SaaS コンポーネントを利用できるときに仕事で大きなやりがいを感じると回答している。

目次

5	全体的な状況	サードパーティ SaaS コンポーネントの利用は、すでに高い水準に達しているが、革新的な組織の先導によってさらに拡大している
10	動機とメリット	サードパーティ SaaS コンポーネントは、市場投入までの時間の短縮に（その他多くの面でも）役立つ
14	SaaS コンポーネントについてさらに詳しく	DevOps ツールと自動化がサードパーティ SaaS コンポーネントの採用をリードしているが、最も大きな影響を与えているのは認証である
19	調達プロセス	最も革新的な組織では、チームが連携してサードパーティ SaaS コンポーネントの調達に取り組んでいる
25	アプリチームのフィードバックの重要性	競争優位性を獲得し、ソーシングの意思決定を迅速化し、人材を確保するには、アプリケーション開発チームを SaaS コンポーネントの選定に巻き込む必要がある
30	AI に関する知見	97% の組織は、12 か月以内にさまざまな理由により多くのサードパーティ AI ツールを使用すると予想している

01

全体的な状況

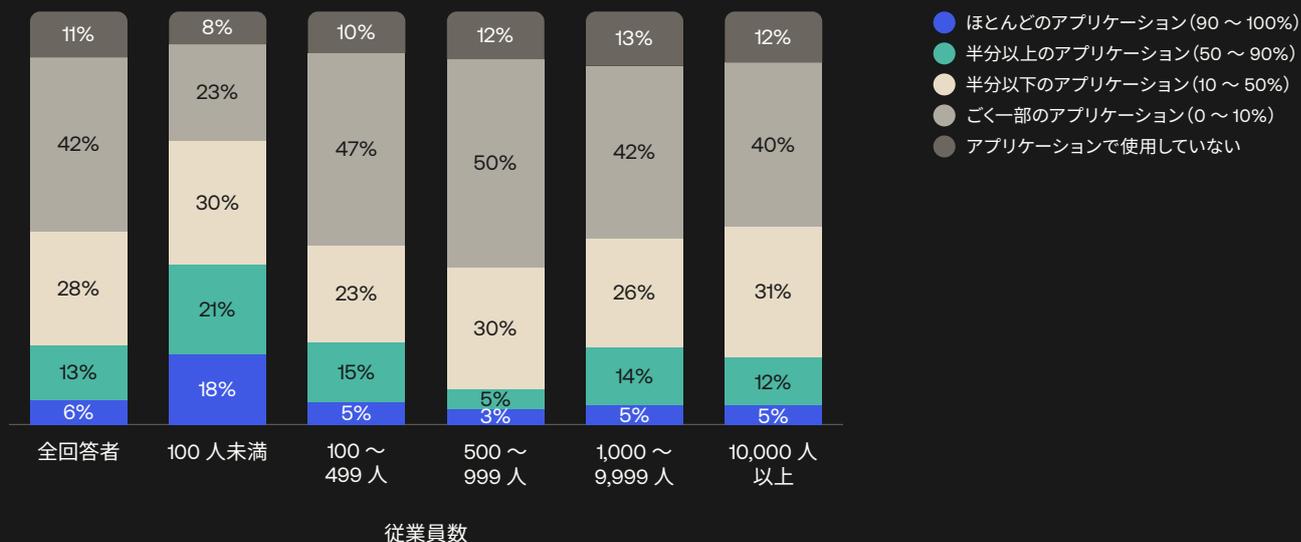
サードパーティ SaaS コンポーネントの利用は、すでに高い水準に達しているが、革新的な組織の先導によってさらに拡大している

回答者の過半数（53%）は、自社のアプリの50%以上がサードパーティ SaaS コンポーネントを使用していると報告している。

2020年版レポートでは、自社のアプリの大半でサードパーティ SaaS コンポーネントを利用していると回答した割合は43%に過ぎませんでした。つまり、**わずか3年で利用が10ポイント拡大した**こととなります。

従業員数100人未満の組織のうち、自社のアプリのほとんどでサードパーティ SaaS コンポーネントを使用していると回答した割合は31%にとどまります。一方、規模がより大きな組織では、採用率が57%に跳ね上がります。

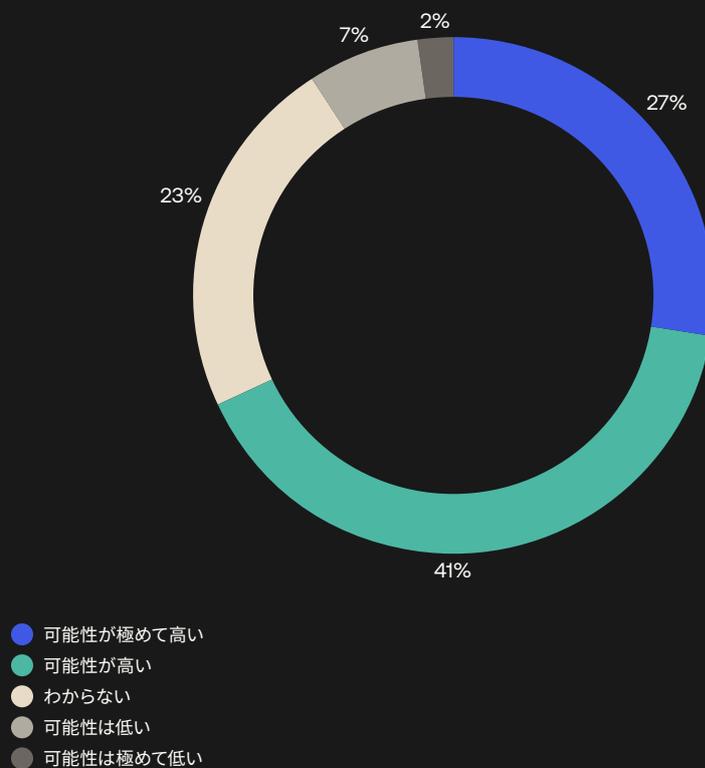
サードパーティ SaaS コンポーネントを使用しているアプリの割合はどの程度ですか？



採用は今後も増え続ける。回答者の 68% は、今後 1 年以内に新しいサードパーティ SaaS コンポーネントを追加すると予想している。

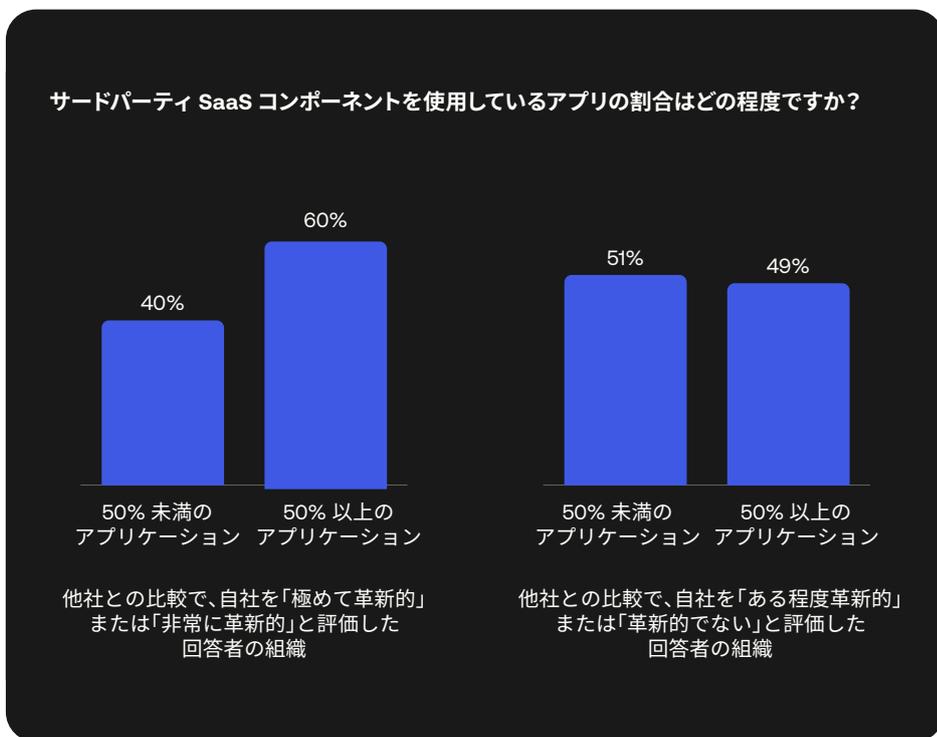
この 68% という採用率は、2020 年版レポートの調査結果であった 58% から 10 ポイント増加したことを表しており、採用が単なる増加ではなく、実際に加速していることを示唆しています。

貴社の開発チームは、今後 1 年以内に新しいサードパーティ SaaS コンポーネントをアプリケーション戦略に追加すると予想していますか？



サードパーティ SaaS コンポーネントの採用は、イノベーションと相関関係がある。

また、他社との比較で、自社を「極めて革新的」または「非常に革新的」と評価した回答者の過半数（60%）が、自社のアプリケーションの大半でサードパーティ SaaS コンポーネントを使用していると回答しており、革新性がより低い組織の回答者よりも 11 ポイント高くなっています。

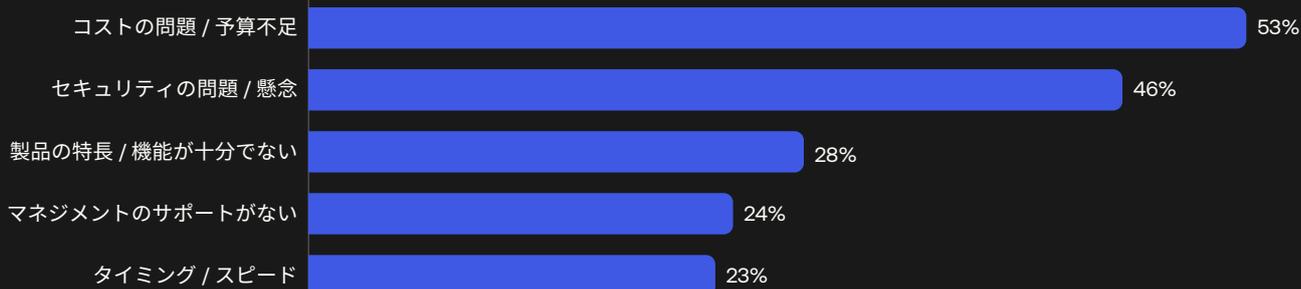


サードパーティ SaaS コンポーネントの採用における最大の障壁は、コスト / 予算の問題とセキュリティの懸念である。

昨今のマクロ経済情勢や、大々的に報道されるサプライチェーン攻撃が障壁となったと言いたいところですが、意外なことに、障壁として挙げられた要因は **2020 年版レポートからほとんど変化していません**。

SaaS コンポーネント開発者は、顧客の予算をコントロールすることはできませんが、強力なセキュリティを実証する準備はできます（できるはずです）。

サードパーティ SaaS コンポーネントの使用を妨げる要因があるとすれば、それは何でしょうか？（該当するものすべてを選択してください）



02

動機とメリット

サードパーティ SaaS コンポーネントは、市場投入までの時間の短縮に（その他多くの面でも）役立つ

サードパーティ SaaS コンポーネントを利用する最も一般的な動機は、時間の節約と俊敏性の獲得である。

実際のところ、チームがサードパーティ SaaS コンポーネントを利用する動機の上位 5 つは、以下のとおり、2020 年版レポートの調査結果とほとんど変わっていません。

1. 時間の節約、俊敏性
2. 製品の特長 / 機能
3. 技術的な専門知識の活用
4. コスト削減
5. 設計 / 構築 / テストの簡素化

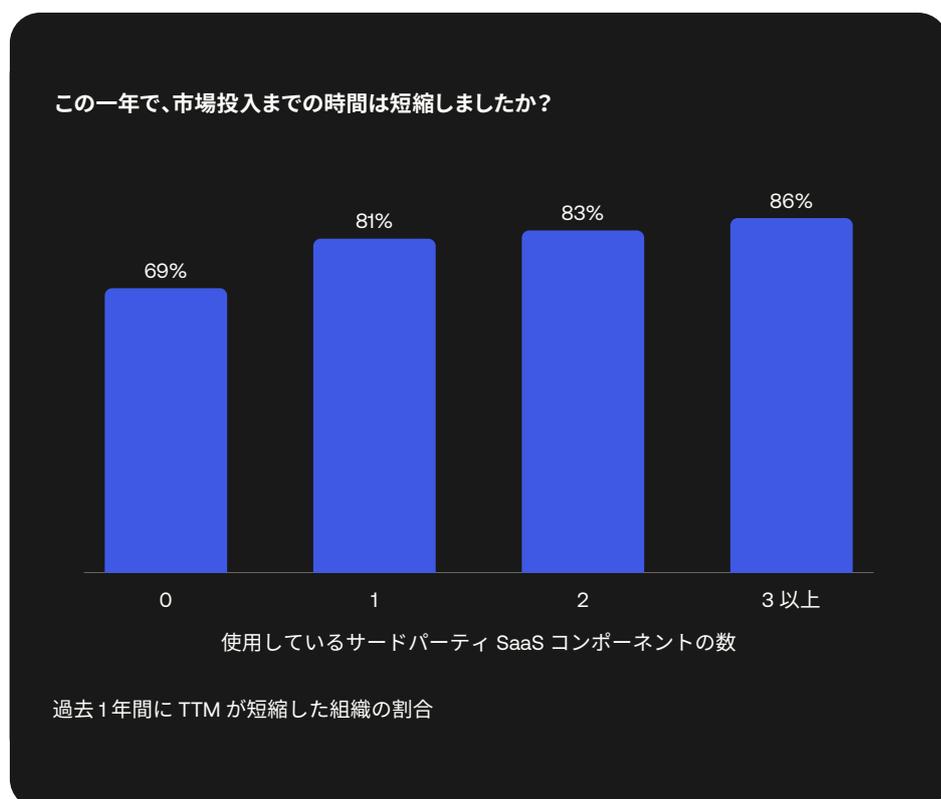
サードパーティ SaaS コンポーネントを利用する動機はどのようなものですか？



チームがサードパーティ SaaS コンポーネントを利用する動機の上位 5 つ

サードパーティ SaaS コンポーネントの利用は、市場投入までの時間（TTM）の短縮と相関する。

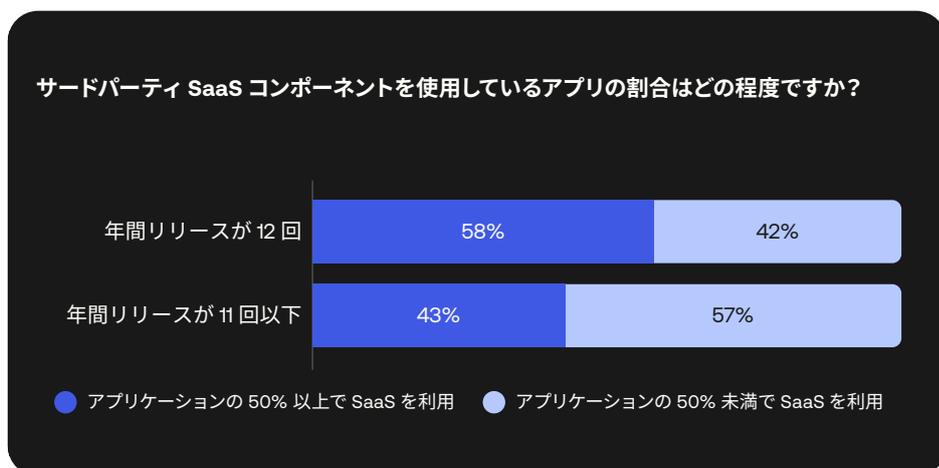
回答者の 77% が、過去 1 年間に TTM を削減したと回答していますが、この成果は全体として一様に得られたものではありません。サードパーティ SaaS コンポーネントを 1 つ以上利用している組織の 84% が TTM を削減したのに対して、サードパーティ SaaS コンポーネントを 1 つも利用していない組織で TTM を削減した割合は 69% にとどまります。



アプリの大半でサードパーティ SaaS コンポーネントを使用している組織は、リリースサイクルが相対的に短い。

2020 年版レポートでは、リリースサイクルの短い組織の回答者の 51% が、自社のアプリの大半でサードパーティ SaaS コンポーネントを使用していると回答しました。この割合は、2023 年には 7 ポイント上昇し、58% まで増加しています。

しかし、SaaS コンポーネントは、リリースサイクルが短い企業でしか役立たないわけではありません。2020 年版レポートでは、年間リリースが 11 回以下の組織のうち、ほとんどのアプリでサードパーティ SaaS コンポーネントを使用している割合はわずか 20% でした。2023 年には、この割合が 2 倍に増加し、43% になりました。



03

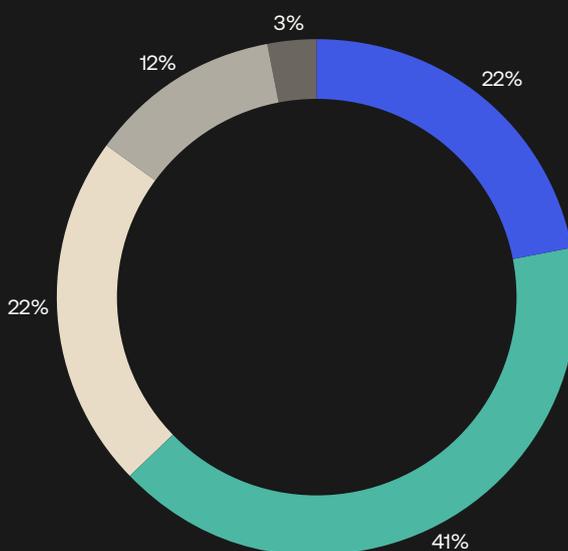
SaaS コンポーネントについてさらに詳しく

DevOps ツールと自動化がサードパーティ SaaS コンポーネントの採用をリードしているが、最も大きな影響を与えているのは認証である

回答者の大多数（63%）は、ソフトウェアの中核的な差別化要因ではない SaaS コンポーネントを購入することに賛成している。

実際に、回答者のうち、可能な限りすべてのアプリケーションコンポーネントを社内で構築するよう努めるべきだと考えている割合は、わずか15%でした（残る 22% は中立的な意見）。

「社内構築か、購入か」に関する貴社のチームの戦略について、どのような個人的な見解を持っていますか？



- ソフトウェアの差別化の核となる部分以外の SaaS コンポーネントについては、常に購入すべきだと強く思う
- ソフトウェアの差別化の核となる部分以外の SaaS コンポーネントについては、購入すべきだと思う
- 中立の立場
- 摩擦が生じない限り、すべてのアプリケーションコンポーネントを社内で構築するよう努めるべきだと思う
- 著しい摩擦が生じない限り、すべてのアプリケーションコンポーネントを社内で構築するよう常に努めるべきだと強く思う

データ管理とストレージコンポーネントは、社内で構築 / 保守するために最も多くの時間と労力を要する。

上位 4 つのアプリケーションコンポーネントは、2020 年版レポートの調査結果でも上位に挙げられました（ただし、順位は異なります）。

今回は、機械学習（ML）に関連するデータ拡張が新たに上位に入りました。人工知能（AI）の役割が拡大する中、製品エンジニアリングチームが直面するニーズが進化していることを示唆しています。

社内で構築 / 保守するために最も多くの時間と労力を要するのは、どのようなアプリケーションコンポーネントですか？

時間 / 労力の負担が大きい



時間 / 労力の負担が小さい

1. データ管理 / 保管
2. DevOps ツール / 自動化
3. 認証
4. 決済処理
5. データ拡張

DevOps ツールは、製品エンジニアリングチームが最も利用しているサードパーティ SaaS コンポーネントである。

2020 年版レポート以降の 3 年間で、以下の大きな変化がありました。

- 決済処理が 1 位から 5 位へ低下
- DevOps ツールが 4 位からトップへ躍進
- 認証は 2 つ順位を上げて 3 位に
- メッセージングサービスは 1 つ順位を上げて 2 位に

貴社の製品エンジニアリングチームは、どのような種類のサードパーティ SaaS コンポーネントを使用していますか？（該当するものすべてを選択してください）

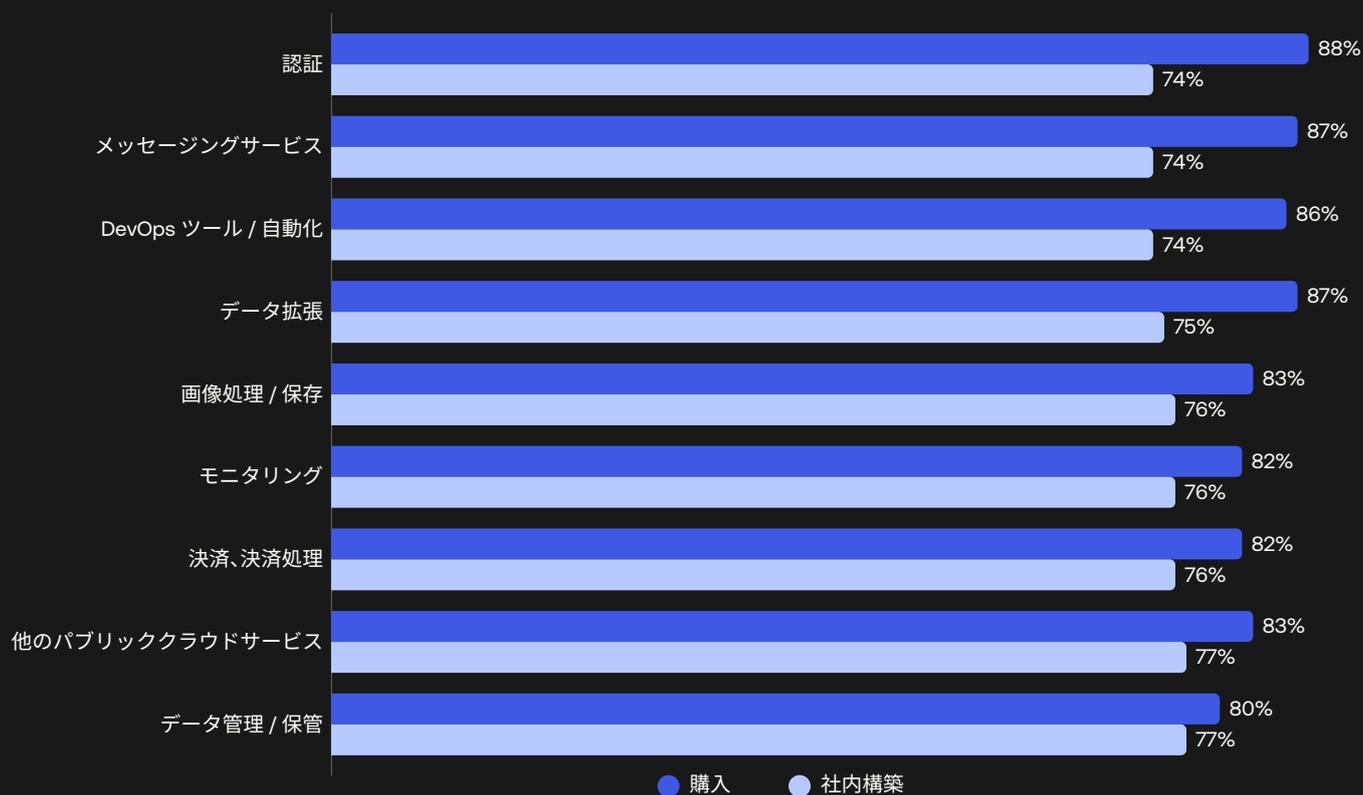


製品エンジニアリングチームが使用している SaaS コンポーネントの上位 6 つ

サードパーティ認証は、他のどの SaaS コンポーネントよりも市場投入までの時間を短縮する。

認証にサードパーティ SaaS プラットフォームを使用している組織の 88% が、過去 1 年間に市場投入までの時間が短縮したと報告しています。これに対して、社内で認証を構築した組織で同様に回答した割合は 74% です。今回調査したすべての SaaS コンポーネントの中で、この 14 ポイントの差は最も顕著な違いとなりました。

この一年で、市場投入までの時間は短縮しましたか？



サードパーティ SaaS コンポーネントを購入する場合と、機能を社内構築する場合で、市場投入までの時間に及ぼす影響

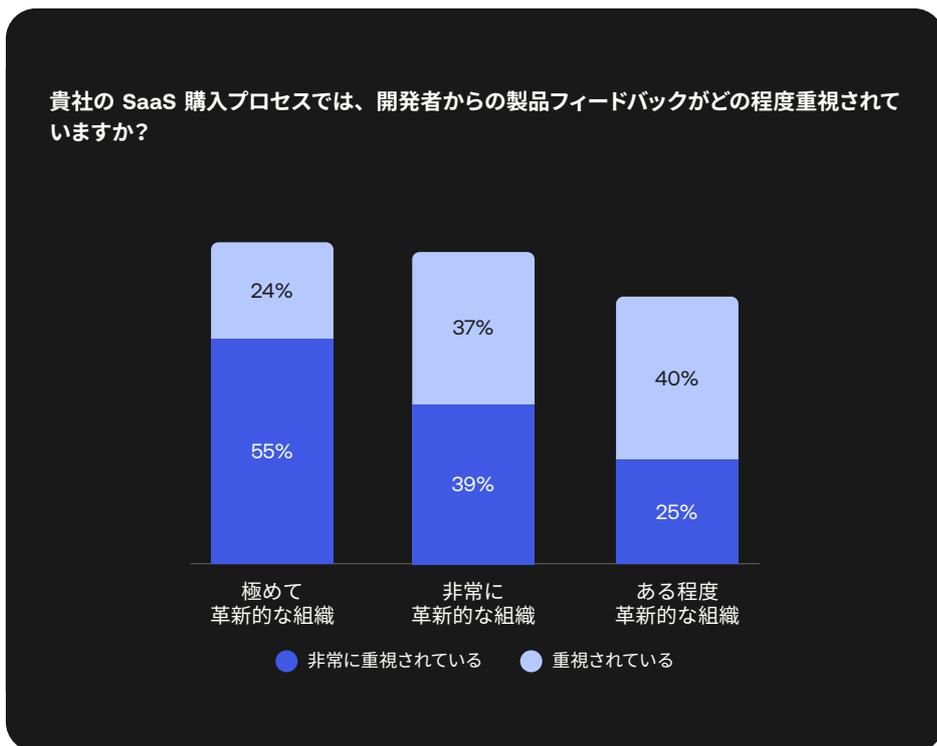
04

調達プロセス

最も革新的な組織では、チームが連携してサードパーティ SaaS コンポーネントの調達に取り組んでいる

最も革新的な組織は、SaaS コンポーネントの評価プロセスで開発者からのフィードバックを重視する傾向が強い。

開発者からのフィードバックをいかに重視するかが、イノベーションに明らかに影響しています。これは、調達プロセスの主導権を誰が握っているにかかわらず、サードパーティ SaaS コンポーネントの調達を成功させるにはチーム一丸で取り組む必要があることを示唆しています。

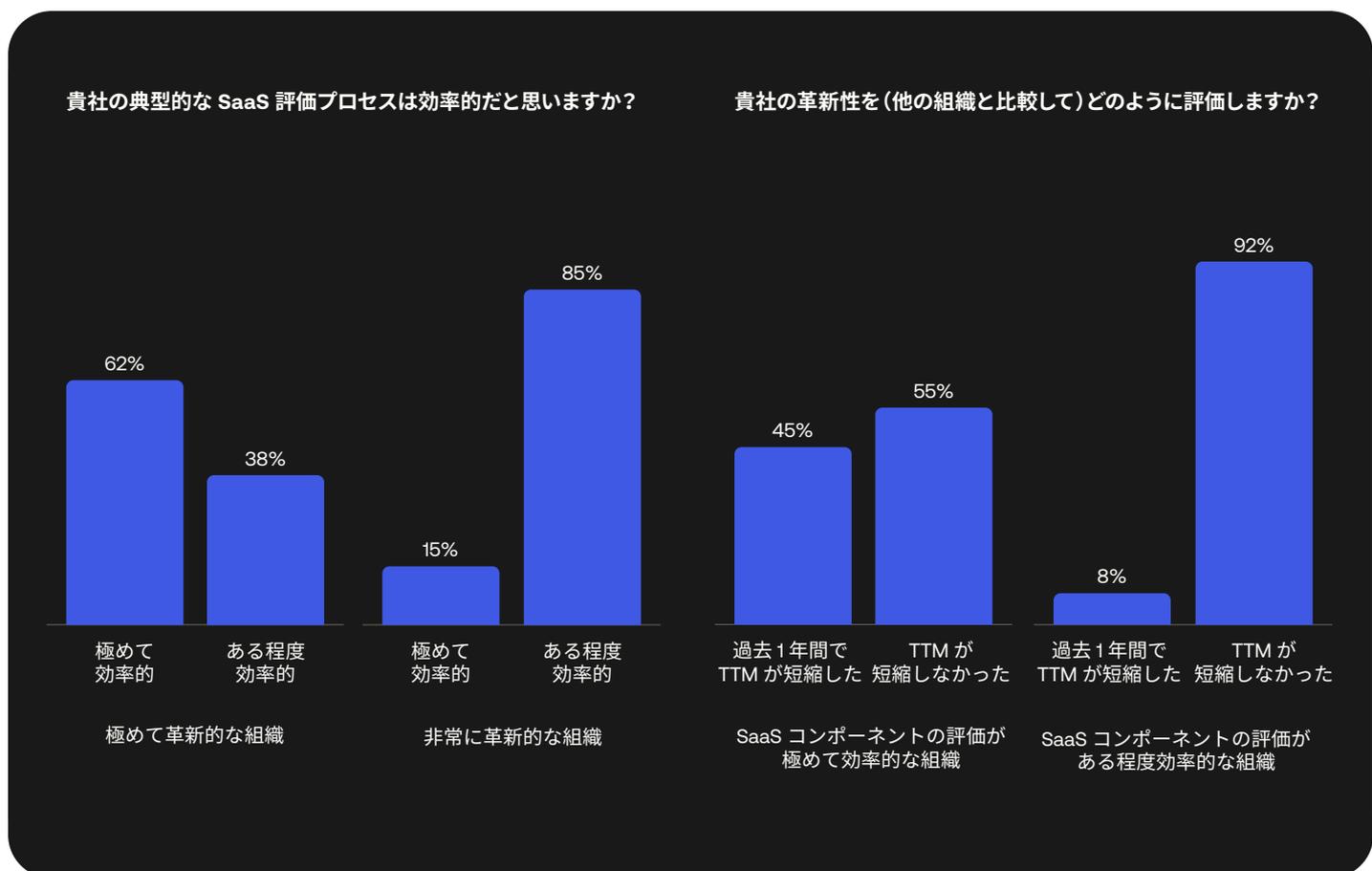


極めて革新的な組織は、SaaS コンポーネントの評価における効率が極めて高い（逆もまた然り）。

相関関係と因果関係を示すのは簡単ではありません。しかし、SaaS コンポーネントの評価においては、以下の結果が示すように、極めて高い革新性と極めて高い効率性が相互に関連していることは明らかです。

- 自社が SaaS コンポーネントの評価において極めて効率的であるとする回答者は、自社を極めて革新的であると評価する傾向が **4 倍高い**。
- 自社が極めて革新的であると評価した回答者は、自社が SaaS コンポーネントの評価において極めて効率的であるとする傾向が **5 倍以上高い**。

(参考までに、評価が効率的であるという認識と評価期間に相関関係はありませんでした。)



組織の規模は SaaS コンポーネントの評価方法に影響するが、3つの活動は規模を問わず影響が大きい。

調査では8つの活動を選択肢として質問しましたが、その中でも3つの活動が3つの組織区分すべてで上位5つにランクインしました。

- 同僚との会話（チーム内 / 社内）
- アナリストのレポートと会話
- SaaS のトライアル（購入前の試用）

上記3つ以外には、以下の傾向が見られます。

- 大規模組織は RFP とベンダーレビューを活用
- 中 / 小規模の組織は、オンラインコミュニティや社外の同業者との会話を活用

新しい SaaS コンポーネントの選択肢を調査する際、どのような活動が組織の評価に影響しますか？（該当するものすべてを選択してください）

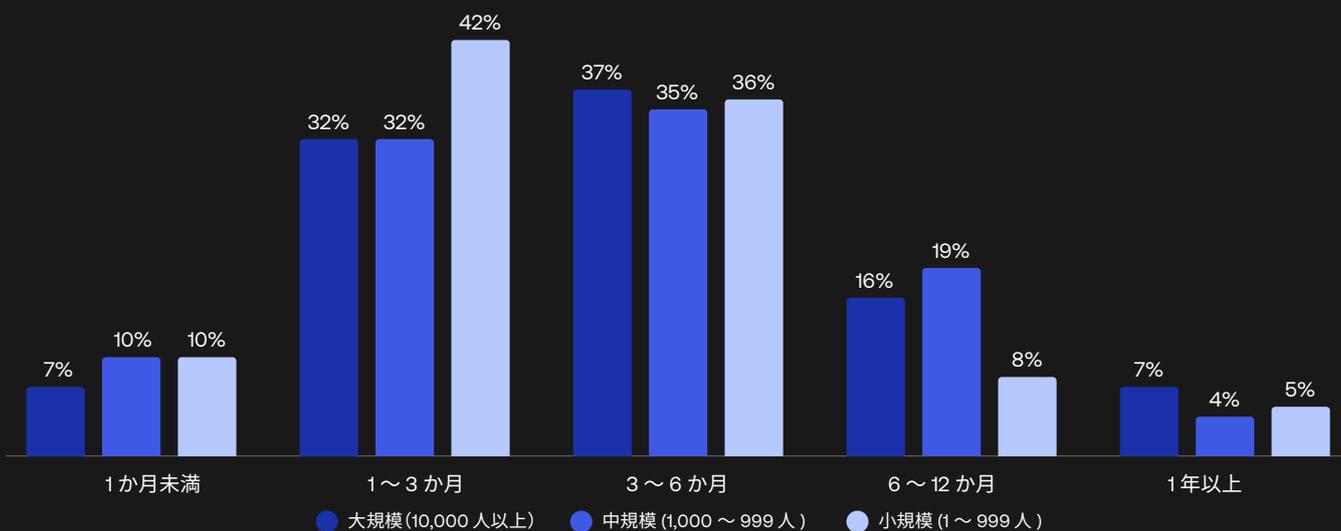
順位	大規模 (10,000 人以上)	中規模 (1,000 ~ 9,999 人)	小規模 (1 ~ 999 人)
01	アナリストのレポートと会話	同僚との会話 (チーム内 / 社内)	同業者との会話 (社外)
02	同僚との会話 (チーム内 / 社内)	オンラインコミュニティ や推薦 (StackOverflow など)	同僚との会話 (チーム内 / 社内)
03	SaaS のトライアル (購入前の試用)	アナリストの レポートと会話	アナリストの レポートと会話
04	RFP 提出への応答	同業者との会話 (社外)	オンラインコミュニティや 推薦 (StackOverflow など)
05	ベンダーレビュー (G2、Peer Insights など)	SaaS のトライアル (購入前の試用)	SaaS のトライアル (購入前の試用)

組織規模は従業員数に基づく

組織規模は評価期間にほとんど影響を与えない。しかし、リリースサイクルが短い組織ほど、意思決定が迅速である。

月に1回以上の頻度で本番環境にリリースしている組織の49%は、サードパーティ SaaS コンポーネントを3か月以内に評価しています。これに対して、リリースサイクルがより長い組織で同様に回答した割合は42%にとどまります。

貴社の SaaS 購入評価プロセスには、通常どのくらいの時間がかかりますか？



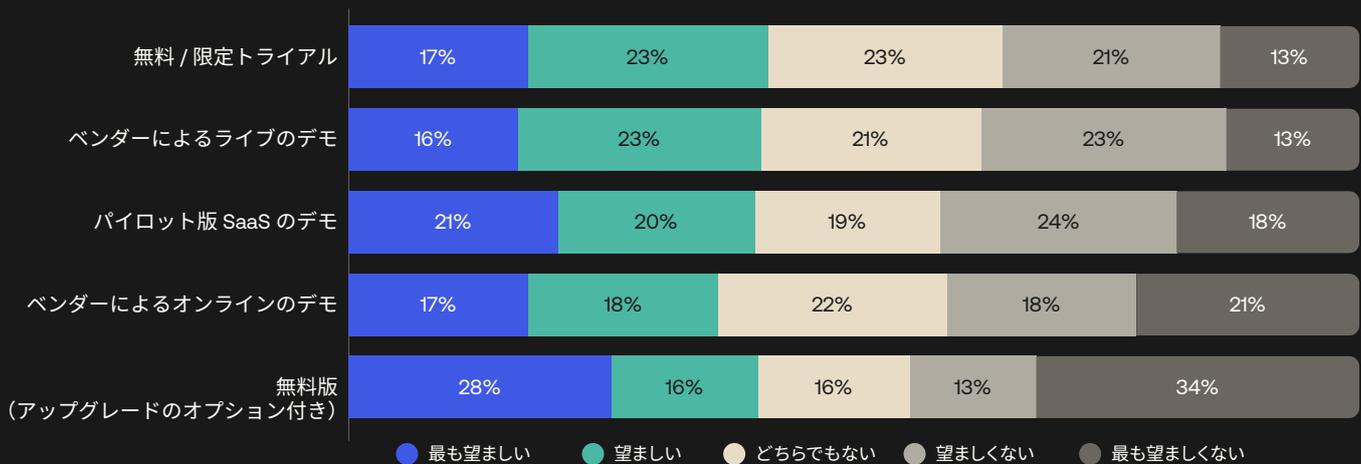
組織規模別の購買評価期間

SaaS コンポーネントのテストオプションに対する嗜好については、明確な傾向が見られないが、1つのアプローチに関しては両極化している。

開発者の嗜好に関して、SaaS コンポーネントのテストオプションの上位 4 つで差はほとんど見られません。

しかし、**無料版を提供し、後でアップグレードするオプションを提供することについては、好みが極端に分かれています。**このアプローチは、圧倒的に高いスコアを獲得したと同時に、圧倒的に低いスコアも獲得しました。

貴社のチームは、新しい SaaS コンポーネントの選択肢をテストする際にどのような活動を好みますか？



SaaS テストの望ましいオプション：「最も望ましい」から「最も望ましくない」までの段階評価

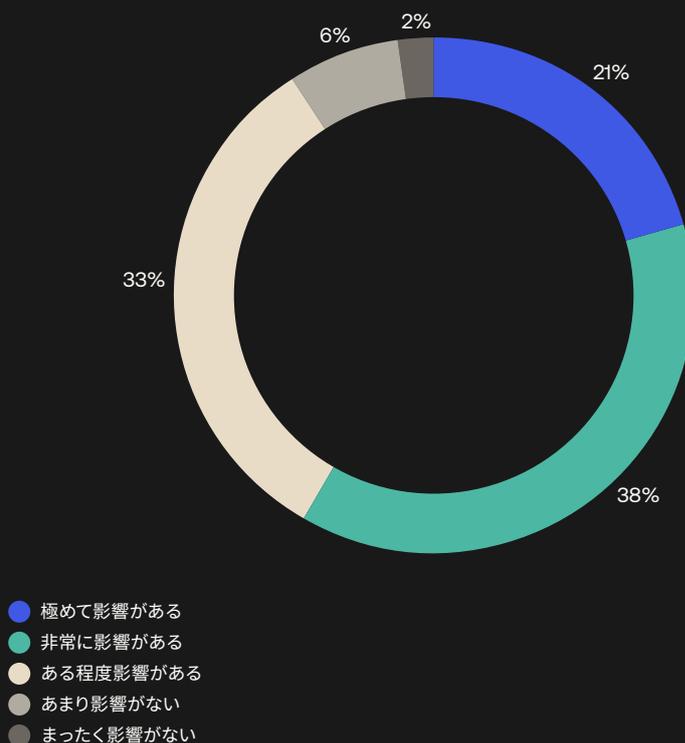
05

アプリチームのフィードバックの重要性

競争優位性を獲得し、ソーシングの意思決定を迅速化し、人材を確保するには、アプリケーション開発チームを SaaS コンポーネントの選定に巻き込む必要がある

回答者の 92% は、好みの SaaS コンポーネントを利用できることが、自社の競争優位性にある程度（または、それ以上）影響すると考えている。

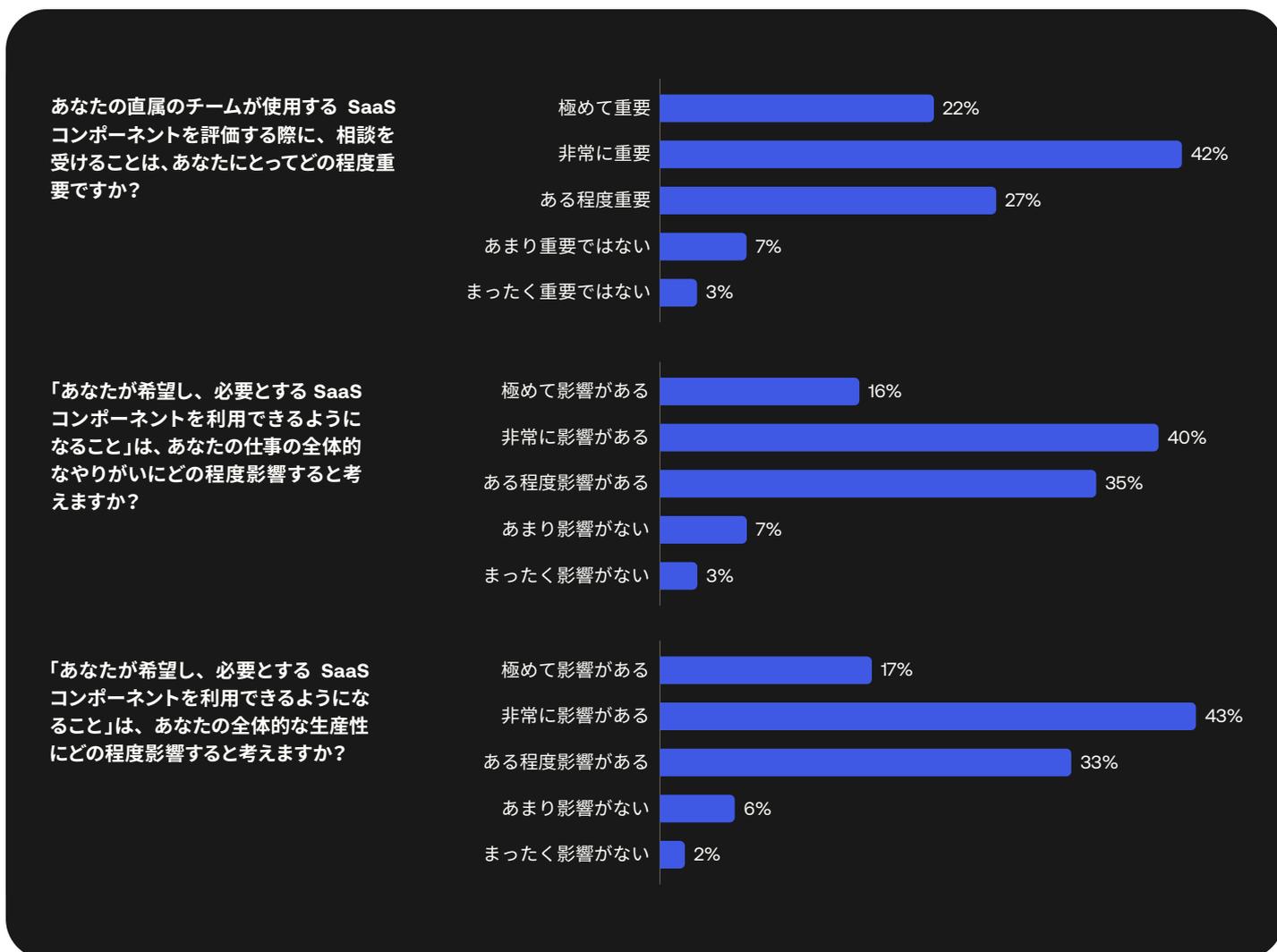
「あなたが希望し、必要とする SaaS コンポーネントを利用できるようになること」は、貴社の競争優位性にどの程度影響すると思いますか？



アプリケーション開発チームのメンバーを SaaS コンポーネントの意思決定に巻き込むことは、ビジネスに良い効果をもたららし、その重要性はますます高まっている。

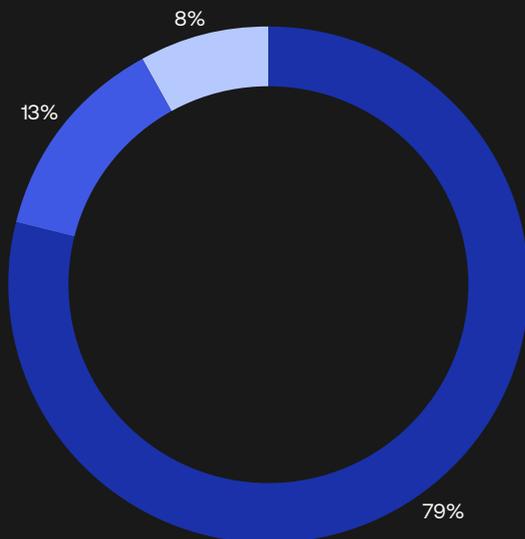
さらに、以下の点にも注目すべきです。

- 回答者の **90%** は、SaaS コンポーネントの評価で相談を受けることを重視している
- 回答者の **90%** は、好みの SaaS コンポーネントを利用できるときに仕事で大きなやりがいを感じると回答している
- 回答者の **92%** は、好みの SaaS コンポーネントを利用することで生産性が高まると回答している

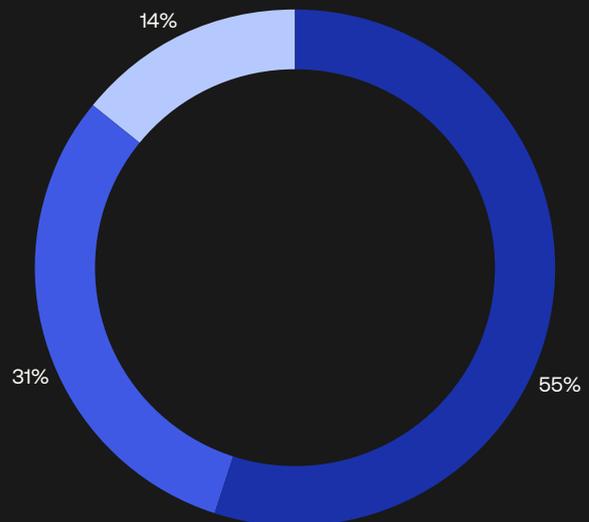


回答者は、SaaS 購入プロセスで自身のフィードバックが組織に重視されるときに、仕事で大きなやりがいを感じる。

貴社の SaaS 購入プロセスでは、開発者からの製品フィードバックがどの程度重視されていますか？



「極めて満足している」および
「非常に満足している」チームメンバー

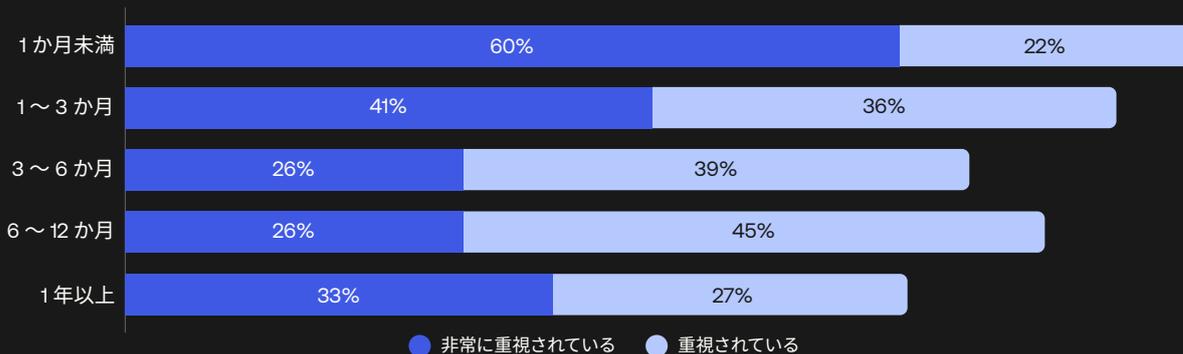


「あまり満足していない」および
「満足していない」チームメンバー

- 非常に重視されている / 重視されている
- ある程度重視されている
- 重視されていない / 考慮されていない

SaaS コンポーネントの調達に要する期間が1か月未満の組織のうち、82% がアプリケーション開発チームからのフィードバックを「非常に重視」または「重視」している。

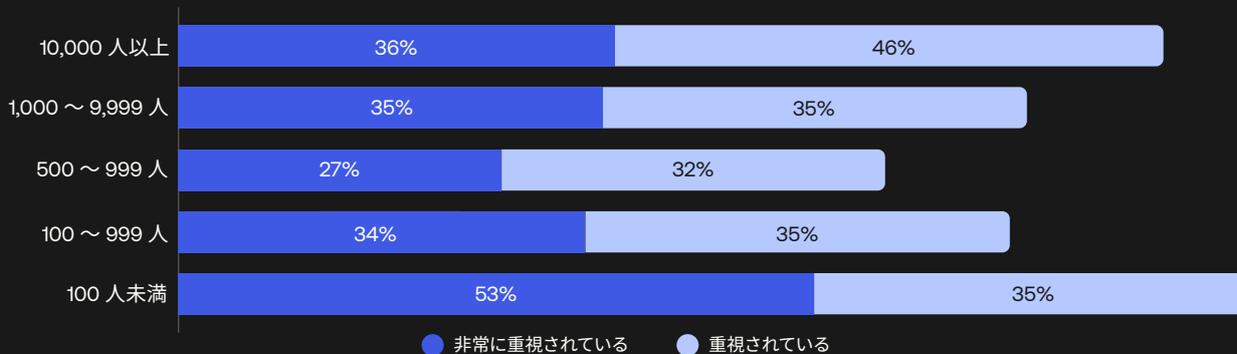
貴社の SaaS 購入評価プロセスには、通常どのくらいの時間がかかりますか？



SaaS 調達プロセスにおいて、開発者からのフィードバックが非常に重視されている / 重視されていると回答した割合

規模が最も大きい組織と最も小さい組織が、アプリケーション開発チームからのフィードバックを最も重視している。

貴社の SaaS 購入プロセスでは、開発者からの製品フィードバックがどの程度重視されていますか？



SaaS 調達プロセスにおいて、開発者からのフィードバックが非常に重視されている / 重視されていると回答した割合

06

AIに関する知見

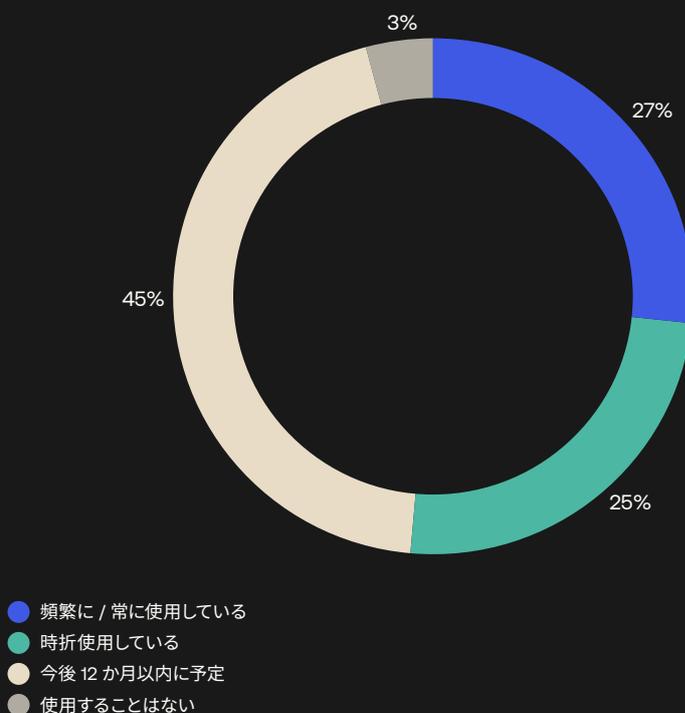
製品エンジニアリングチームの97%は、12か月以内にさまざまな理由により多くのサードパーティAIツールを使用すると予想している

回答者の 52% は、チームがすでにサードパーティ AI ツールを使用しており、45% は今後 12 か月以内に AI ツールを導入する予定であると回答している。

AI とイノベーションは密接に関連している

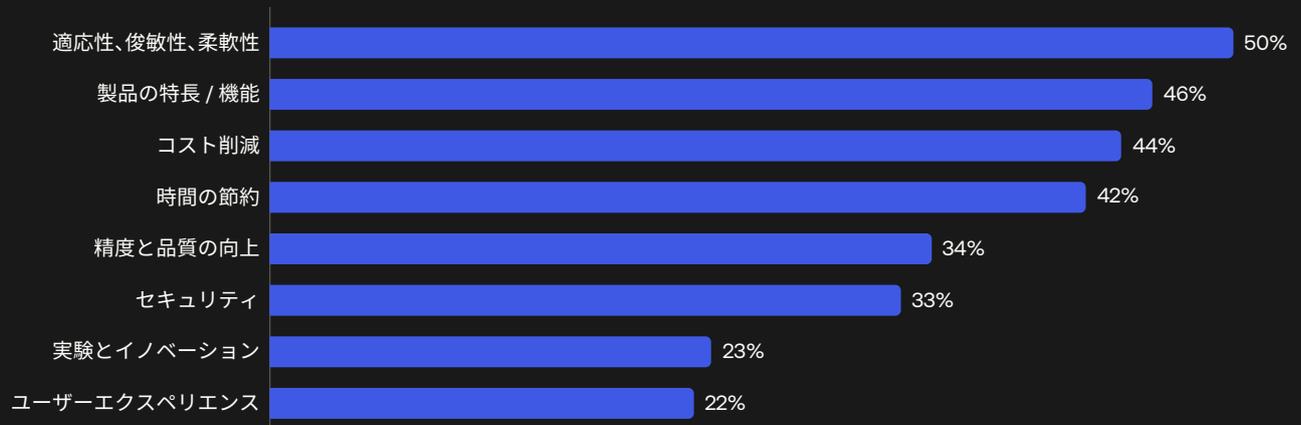
自社が極めて革新的であると評価した回答者の 43% は、自社が全体的な戦略の一環としてサードパーティ AI ツールを「頻繁に」または「常に」使用していると回答しています。これに対して、その他の組織で同様に回答した割合は 23% にとどまります。

貴社の製品エンジニアリングチームは、全体的な戦略の一環としてサードパーティ AI ツールを使用していますか(または利用する予定ですか)？



適応性、俊敏性、柔軟性の追及が、AI ツールへの投資の主要な原動力となっている。

製品エンジニアリングチームが AI ツールへの投資を決定する際の、主要な要因や考慮事項は何ですか？



データアナリティクスを筆頭に、さまざまなサードパーティの AI ツールがすでに使用されている。

貴社の製品エンジニアリングチームは、どのような種類のサードパーティ AI ツールを使用していますか？
(該当するものすべてを選択してください)



現在 AI を活用している組織におけるサードパーティ AI ツールの採用率上位 6 つ

まとめ

Okta は、組織がサードパーティ SaaS コンポーネントをどのように自社のアプリに組み込んでいるのか、誰が調達の主導権を握っているのか、そして誰が調達に関与しているのかを明らかにすることを目的として、今回の調査とレポートに臨みました。

また、どのような種類のコンポーネントを、どのような理由で使用しているのかについて、さらに詳細に調べることを目指しました。

そしてもちろん、組織がそれによって利益を得ている状況を把握したいとも考えました。導き出された結果は、この期待を満たすものであると見られます。また、今後についても、サードパーティ SaaS コンポーネントを組み込む組織が、(何らかの理由で) 利用しない組織以上に有意義なメリットを享受できると想定されます。

01 サードパーティ SaaS コンポーネントの採用は増加の一途をたどり、その勢いは加速しているが、これには十分な理由がある。

リリースサイクルの短縮、高度なイノベーション、市場投入までの時間の短縮は、いずれもサードパーティ SaaS コンポーネントの採用率の高さと相関関係があります。

(とりわけ、TTM を短縮させるのが認証です。)

02 基本的には、製品エンジニアリングに AI をすでに導入している組織と、今後 12 か月以内に導入する予定の組織の 2 タイプに分かれる。

俊敏性、新しい能力の獲得、コスト削減、時間短縮といった多様なメリットを求めて、組織はデータアナリティクス、品質保証、機械学習、自動化などで AI 搭載ツールを統合しています。

03 サードパーティ SaaS コンポーネントがどのような機能を果たすべきか、ソリューションをどのように調達すべきかを決定する上で、誰もが重要な役割を担っている。

たとえば、認証については以下のような結果が得られました。

- 回答者の 63% は、ソフトウェアの中核的な差別化要因ではない SaaS コンポーネントを購入することに賛成している
- 革新的な組織ほど、評価プロセスで開発者からのフィードバックを重視している
- 回答者の 59% は、好みの SaaS コンポーネントを利用できることが、自社の競争優位性に非常に (または、それ以上に) 影響すると考えている
- 回答者の 90% 以上が、SaaS コンポーネントの評価で相談を受けることを重視し、好みの SaaS コンポーネントを利用できるときに仕事に大きなやりがいを感じ、好みの SaaS コンポーネントを利用することで生産性が高まると回答している

こうした結果から、サードパーティ SaaS コンポーネントをアプリに統合して最大限の効果を得るために、チーム一丸となった取り組みが重要であることが明らかになっています。



Okta について

Okta は、世界を代表するアイデンティティ企業です。独立系の主要アイデンティティパートナーとして、すべての人が、場所やデバイス / アプリを問わず、どのようなテクノロジーでも安全に利用できるよう支援しています。世界で最も信頼されるブランドが Okta を信頼し、安全なアクセス、認証、自動化を実現しています。Okta が提供する Workforce Identity Cloud と Customer Identity Cloud は、柔軟性と中立性を中核に据え、カスタマイズ可能なソリューションと 7,000 以上の事前構築済みの統合を提供しています。これにより、ビジネスリーダーや開発者はイノベーションに集中し、デジタルトランスフォーメーションを加速させることができます。Okta は、アイデンティティを積極的に管理できる世界を作っています。詳しくは okta.com をご覧ください。

okta

Okta Japan 株式会社
〒150-8510 東京都渋谷区渋谷
2-21-1 渋谷ヒカリエ 30 階
お問い合わせ先：
okta.com/jp/contact-sales/