



## 状況に見合った最良のiPad開発ベンダーの選択は？

Authored by Nori Aoki, PLAN-A, LLP

Published on August 3, 2010 for public

### Summary

この執筆を行っている段階で10数万の費用で資料のiPad化を請け負うサービスも出てきています。知る限りでは、このようなサービス提供者は多くのコンテンツプロデューサーを手掛ける中で、iPadの特殊性に感わされることなく、他のWebやFlashコンテンツと同質のサービスを手掛ける**横断的なノウハウ**を持っているようです。

PLAN-Aはこのような業者の紹介を含め、サーバサイドの改修を含む大規模なケースから左記の「とりあえず」ケースまでを最良な形でご支援します。

お問い合わせは [こちら](#)まで。

### iPadアプリケーションのパターン

まだ、発売から数ヶ月ですがIT業界・デザイン/広告業界・印刷業界でのiPadを巡るビジネスは活性を極めていす。そのビジネスを俯瞰的に見てみると、おおよそ2つのパターンに分かれるようです。

1つはITシステムやビジネスシーンの中でiPadを1つの優秀なペリフェラル(終端機器)と見立て、場合によっては数千万円の費用をかけて新しいシステムを構築するものです。

もう1つは「**とりあえず**」という形で既存データ(多くの場合PDFかWebページ)からiPad用のアプリケーションへとページあたりの人月作業によって「移植」をするものです。

このホワイトペーパーでは後者を企業の投資効果の観点から分析し、最良の開発ベンダー選びのための基準について紹介します(実際には前者も後述するアプリケーション開発の分析を経て見積もられているわけですが、ここではそこに至らない「とりあえず」の開発指針設定を手助けすることをゴールとします)。

### iPadアプリケーション開発 5つの動機

まず、その「とりあえず」に至った動機の分析を行います。iPadが持つ特性(すなわちiPadを経由してエンドユーザに情報を提供する意味や価値)は次の5つに分類されると考えられます(実際にはそれぞれは相互補完の関係にあります)ので、依頼者の必要性に応じて5段階程度のプロットを行います。

#### (1) ニューマーケット

純粋にエンドユーザの好奇心やペリフェラルへの購買意欲は、結果として新たな情報購読者層の獲得につながりやすいと考えるもの。あるいはもっと単純にiPadをハイブ(流行の頂点)と考えるもの。

#### (2) インタラクティブ

iPadの直感的な操作性やCocoa Touch(ディスプレイパネル上の操作)、通信機能が新しいIT利用シーンを喚起すると考えるもの

#### (3) サイネージ

iPadの大きな画面や表示性能の高さが新しいIT利用シーンを喚起すると考えるもの

#### (4) オフライン

iPadの可搬性が新しいIT利用シーンを喚起すると考えるもの

#### (5) プラットフォーム

アップルから提供される販売スキームや、その場合のコンテンツホルダーの高い利益性が新たな需要を喚起すると考えるもの

### iPad開発のベンダー選択戦略の決定

次に、プロットの結果に合わせてiPad開発のベンダー選択戦略を決定します。

#### (1) 「ニューマーケット」の比重が高い場合

この場合はiPadそのものの特性の評価よりも、iPadの市場人気に焦点を当てているわけですから、より早く安くiPadコンテンツの作成を手がける業者を選定するべきです。この場合安物買いとなることを恐れてはいけませんが、それでも品質の良いベンダーを選択したいのであれば、他の4つのiPadの価値について、そのベンダーがどのような意見や技術を持っているかを確認することです。他のIT技術と同様にスキルの幅は得てして作業費用と比例しません(あるいはむしろ反比例します)。

(2) **「インタラクティブ」の比重が高い場合**

デザイン、サーバーサイドの技術、Objective-C開発の3つにバランスが取れたプロデューサー型の人材がベンダーのプロジェクト内にいることが重要です。Web開発に比べてデザインには時間軸によって変化する動きや、ペリフェラル側のデータキャッシュが重要となり、サーバーサイド技術にはXML、REST、JSONによるデータ配信技術が重要となります。また、Cocoa Touch開発に開発者が精通していることも重要です。優秀なベンダーの場合、インタラクティブ性への先見として、操作者の動き、活動、位置などをサーバー側にアップロードさせて2次活用したり、一般Webを含む他のペリフェラルと同期したり、という逆提案が聞けるかも知れません。

(3) **「サイネージ」の比重が高い場**

「インタラクティブ」と同様のスキルがベンダーに必要ですが、プロデューサーと開発技術者という組織で提案をしてくるベンダーよりも、プロデューサー型の人材を多くもつコンサルテーション型のベンダーの方が、失敗が少ないでしょう。トータルの開発コストを下げる方法としては、まずはラフにコンサルテーションベンダーと話をし、予算感をつかみ、次にシステム開発管理、(近未来を見越した)全体機能設計、サーバー側開発、iPad側開発、調達、テストなどに機能ブロックやフェーズを分けて部分発注を検討する方法がありますが、システム開発管理が手元にないと、予算内でプロジェクトが終了しないばかりか、システムとして完成しない危険性があります。またこの手の作業の進め方に慣れているのはIT系のインテグレーションベンダーですが、サイネージとして重要なデザインがおろそかになったり、その設計が割高になったりする可能性もあります。

(4) **「オフライン」の比重が高い場合**

「インタラクティブ」ほどには、高いベンダースキルは必要ありません。

(5) **「プラットフォーム」の比重が高い場合**

アップル社のアプリケーション提供プラットフォームを利用することはすなわちアップル社のiPadサポート方針に委ねることになります。今回の開発でアプリケーション登録の審査に通ることはゴールではなく、スタートです。iOSのバージョンアップや新たなペリフェラルの登場に際して出てくるアップル社からの要求を咀嚼し、最良の開発方法とコストで引き続きサポートを行ってくれるベンダーと当初より付き合っておくことが慣用です。

**まとめ**

iPadの登場はここ数年の中でもっとも画期的な出来事だ、という見方もありますが、一方で上記の5つのポイントが今後全てアップルの牙城となる、という約束はどこにもありません。ここまでITのアジリティ(敏捷性)が高くなっていく中、企業のIT投資やマーケティング投資をより有効にするのは企業自身の目利きでしかなく、あまりベンダーの声やハイブに惑わされないことが慣用です。iPadコンテンツ発注の際に弊社やこのホワイトペーパーがセカンドオピニオンとしてご利用いただく機会がありましたら、弊社として幸いです。

For any other vendor, product & service names, all trademarks are the property of their respective owners

Nori AOKI, PLAN-A LLP

本内容に関してのお問い合わせ先 [info@plan-a.llp.gr.jp](mailto:info@plan-a.llp.gr.jp)