組織内での Cloud Center of Excellence 構築

AWS 規範ガイダンス

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

AWS 規範ガイダンス: 組織内での Cloud Center of Excellence 構築

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Amazon の商標およびトレードドレスは Amazon 以外の製品およびサービスに使用することはできません。また、お客様に誤解を与える可能性がある形式で、または Amazon の信用を損なう形式で使用することもできません。Amazon が所有していないその他のすべての商標は Amazon との提携、関連、支援関係の有無にかかわらず、それら該当する所有者の資産です。

Table of Contents

序章 1
CCoE の概要 1
CCoE がもたらす成果 3
CCoE によって組織の目標達成を推進するには 3
CCoE のフェーズ 7
CCoE の規範 10
CCoE の KPI 12
調査の規範 12
エバンジェライズの規範 13
適用の規範 14
リードの規範 14
メンターの規範 15
スケールの規範 15
CCoE の機能 17
エンジニアリング機能 17
ビジネス機能 18
CCoE の構造を示す例 20
概要 22
推奨事項と非推奨事項 25
推奨事項 25
非推奨事項 25
結論 26
リソース 27
寄稿者 28
ドキュメント履歴 29
..... xxx

組織内での Cloud Center of Excellence 構築

Amazon Web Services (寄稿者)

2023 年 11 月 (ドキュメント履歴)

このガイドの目的は、組織内で効果的な Cloud Center of Excellence (CCoE) ユニットを構築し、この CCoE 内にガバナンスを実装できるようにすることです。ガイドでは、CCoE 内の主要業績評価指標 (KPI) と構造についても例を挙げて説明します。このガイドは、 AWS クラウドクラウドへの移行をご検討中の Amazon Web Services (AWS) のお客様に加え、このガイドは、 に移行する他の組織についてコンサルティングしているお客様と AWS パートナーを対象とし AWS ています AWS クラウド。

CCoE の概要

CCoE とは、クラウドの導入、移行、運用で、他の従業員や組織全体を率いるグループまたはチームを意味し、こうしたチームは、組織内のベストプラクティスとガバナンスポリシーについてガイダンスを提示する役割を担います。CCoE には、さまざまな組織が、Cloud Competency Center や Cloud Capability Center など、異なる用語を使用しています。

CCoE にかかわるメンバーの知識や専門性を一元管理できれば、さらなる効率化、セキュリティおよびコンプライアンスプラクティスの強化、イノベーションの推進を行えます。これによって、エンドユーザーにより良いサービスを提供するとともに、市場動向を先読みすることができます。

CCoE は、一般的に、次のような幅広い任務を果たします。

- 組織のクラウド戦略を定義し実装する
- クラウドガバナンスポリシーを開発し適用する
- クラウドユーザーにトレーニングおよびサポートを行う
- クラウドコストを測定し最適化する
- 組織のクラウド利用におけるイノベーションおよび継続的改善を推進する

CCoE は、組織内の文化的変化を推進し維持する上でも、重要な役割を果たします。例えば、上級経営陣と協力して、将来の望ましい文化を示す明確で説得力のあるビジョンを定義するとともに、進捗状況の測定に使用する具体的なイニシアチブ、タイムライン、主要業績評価指標 (KPI) を取り込んだ包括的な変更計画を立てます。それらを達成するために次の活動を行います。

- コミュニケーション戦略を立て、これにより、なぜ文化を変えようとしているのか、それがいかに組織のミッションや価値に沿った活動かを従業員に理解してもらいます。
- プログラムを作成し、これによって、変革プロセスに従業員を関与させ、意見収集するとともに、クラウド導入ジャーニーへの積極的な参加を促します。
- 組織内の文化的な推進者を特定しトレーニングします。こうした個人は、チーム内の文化変革を加速させ、新しい文化の大使として活動します。

中央の CCoE 内には、個別のワークストリームやAWS プラクティスが存在する可能性があります。通常、 AWS プラクティスは特定のテクノロジーまたは業界分野に焦点を当てており、1 つ以上の地理的領域に適用できます。

要約すると、Cloud Center of Excellence とは、組織内の文化変革を推進し、維持する Culture Center of Excellence であるとも考えられます。重要なのは、文化変革は継続的プロセスであると認識することです。CCoE は、文化を継続的にモニタリングおよび評価し、必要に応じて調整して、望ましい変化を維持しなければなりません。

CCoE が組織にもたらす成果

CCoE による、意図された成果は、外部向けまたは内部向けに分類できます。

- 外部向け – 変革的またはアドバイザリー的役割において、CCoE チームメンバーは、業界のソートリーダーシップと内部経験を共有することで、CCoE または AWS プラクティスを設定する方法について独自の顧客にアドバイスします。
- 内部向け – CCoE チームメンバーはアクセラレーターを作成し、フィールドチーム、サポートチーム、デリバリーチームで AWS 内部的に推進します。

ハイブリッドアプローチを取れば、組織の内外でベストプラクティスと文化変革を共有できます。

CCoE によって組織の目標達成を推進するには

組織の目標を理解し、CCoE が、その目標を達成する上で重要な役割を果たせるようにすることが重要です。特にクラウド導入とデジタルトランスフォーメーションの文脈で、そのように機能できなければなりません。CCoE を設定する前に、次の点を考慮します。

- 長期的な戦略的目標と目的に沿うよう、時間、リソース、労力をどこに集中させるかを、選択的かつ戦略的に決定する必要があります。つまり、組織が非常に好調である要因を分析しなければなりません。どのような点で他社を引き離していますか? 同業他社との差別化要因を強化するには、どのような投資が必要でしょうか? その答えは、市場ダイナミクス、顧客ニーズ、新たな市場動向から導き出せるかもしれません。例えば、技術的な進歩の最前線にとどまることで差別化を図る組織もあれば、優れたカスタマーサービスとエクスペリエンスの提供によって、他社を凌駕する組織もあるでしょう。
- CCoE を構築する理由とは何かを、自分自身または組織に質問してみます。それは、クラウドジャーニー推進または顧客支援、あるいはその両方のために、組織内で準備が必要だからですか?

  ヒント: 現在、規模や経験が限られている場合は、内部的な変革にまず着手します。内部的な変革であれば、投入するリソースと得られる成果をかなりコントロールし、それによって得られた知見を外部の顧客と共有できます。

- ほとんどの場合、構築は、ゼロから始めることはなく、既存の基盤上で行えます。例えば、クラウド技術の専門知識を持つ人材が確保されていたり、既存のトレーニングや開発リソースによって、ワークフォースのクラウド知識とスキルを強化できたりするかもしれません。外部に目を向けると、クラウド導入や CCoE 活動に貢献できるコンサルティング組織や技術組織との関係が構築済

みのこともあるでしょう。既存のアセットとリソースを最大活用すると同時に、変化し続ける市場ダイナミクスに適応可能な戦略的アプローチを取るようにします。

1. ビジネス目標を理解する – ビジネス成長の機会は、どのように判断していますか? それは、拡張計画、市場調査、フィールド (営業) からの情報収集といったソースを基に特定できる可能性があります。
2. リージョンおよびグローバルレベルでロケーションを評価する – 新しい市場に参入したり、既存の市場内での販売を拡大したりする機会を探ります。そのために、新しい顧客セグメントや、未開拓の可能性がある地域をターゲットにすることも検討すると良いでしょう。
3. 既存のリソースやスキルを利用する – 現在、どのような人材を保持しているかを確認します。既に導入済みのアセット、知識、インフラストラクチャを利用でき、顧客ベース、ブランド認識、技術、人材などのリソースもその対象になります。ビジネスにさらにプラスの影響を与えたいと考えている、怖いもの知らずのイノベーターを探したり、組織内からチームメンバーを選出し、スキルアップによって知識や経験を補ったりし、それでも、十分でない場合は、新しい人材を採用してスキル不足を解消します。

   ヒント: 最初の活動として、クラウド準備状況評価と AWS Learning Needs Analysis をお勧めします。アカウント管理チームは、これらの AWS サービスに関する詳細情報を提供できます。詳細は「リファレンス」セクションにも記載されています。

4. 雇用市場の状況を評価する – 調達が難しい人材、通知期間、採用候補者からの不合理な要求などが一度に生じると、雇用上の課題につながる可能性があります。これはよくある課題ですが、プロアクティブで戦略的なアプローチは、こうした障壁を克服し、目標達成に必要な人材を確保するのに有用です。

- CCoE のスポンサーを特定します。国、地域、技術、ビジネスユニットの各優先順位が、よく調べると、互いに競合している可能性があります。スポンサーを選択するときには、次の点を考慮します。
  1. 十分な影響力と意思決定の権限を持つリーダーまたはスポンサーを特定します。リーダーには、提案された変更を義務づける権限が必要です。権限のないスポンサーは、組織の目標達成のためのアクションを確実には実行できません。スポンサーは、イニシアチブを推進し、それを組織の戦略的目標に沿ったものにする上で重要な役割を果たします。
  2. 範囲 (地理的境界を含む) と CCoE の制限を特定します。
  3. CCoE の憲章を修正して範囲を定義します。サンプル憲章は、「Summarizing the steps for establishing your CCoE」セクションに記載のものを参考にできます。憲章を更新したら、組織全体で同じ成果を得られるよう努めます。
- CCoE を設定したら、結果を測定します。

1. バランスの取れた期待値を設定する – CCoE には、短時間での成果実現を期待しがちですが、クラウドトランスフォーメーションの現実に見合うよう、求める迅速さのバランスを取り、それに応じて CCoE の範囲を設定します。
2. 短期的および長期的な目標を定義する – ステークホルダーが将来および長期の期待事項を理解しやすいように目標を明確に示します。
3. 進捗状況の測定 – 主要業績評価指標 (KPI) を定義して、CCoE のイニシアチブの効果を測定します。現実的な目標を維持することが重要です。CCoE の構築と成果実現には時間がかかります。ガバナンスプロセスを確立して、進捗状況を定期的に追跡し、ステークホルダーに報告するようにしてください。

ステークホルダーは迅速な成果実現を求めがちですが、CCoE を成功させるには、短期的な利益獲得だけでなく、長期的なクラウドエクセレンス維持、コスト効率化、俊敏性確保のための基盤構築にも重点を置く必要があります。迅速さと測定に基づく戦略的アプローチのバランスを取ることが、クラウドで常に成果を得るためのカギと言えます。

- 内部的および外部的成果の実現の両方に焦点を当てて CCoE を設定するときには、CCoE がその目的を効果的に達成できるよう、さまざまなペルソナを検討します。内部的および外部的目標を併せ持つ CCoE のペルソナの例を次に示します。
  - ペルソナに関する考慮事項:
    - 外部的成果:
      - 顧客向けクラウドエバンジェリスト
      - セールスおよびマーケティングスペシャリスト
      - カスタマーサクセスマネージャー
      - パートナーシップおよびアライアンスマネージャー
      - ソリューションアーキテクト (外部クライアント向け)
    - 内部的成果:
      - エグゼクティブスポンサー
      - CCoE リーダー
      - プラクティスリーダー
      - クラウドアーキテクトおよびエンジニア
      - 財務および調達スペシャリスト

  ペルソナの詳細については、「CCoE の機能」セクションを参照してください。

CCoE 内で内部的および外部的成果のバランスを取るには、その目標や成果を組織全体のビジネス戦略と明確に一致させる必要があります。各ペルソナには、内部的および外部的目標に関連する特定の役割や責任を包括的に定義しなければなりません。ペルソナは、こうした側面の全体で効果的にコラボレーションする能力をサポートし、成功を促進する必要もあります。

- スキルに関する考慮事項:
  - 外部的成果の実現には、管理コンサルティングの背景を持つリソースが必要になる場合があります。
  - 内部的成果の実現には、技術コンサルティングを専門にするリソースが必要になる場合があります。

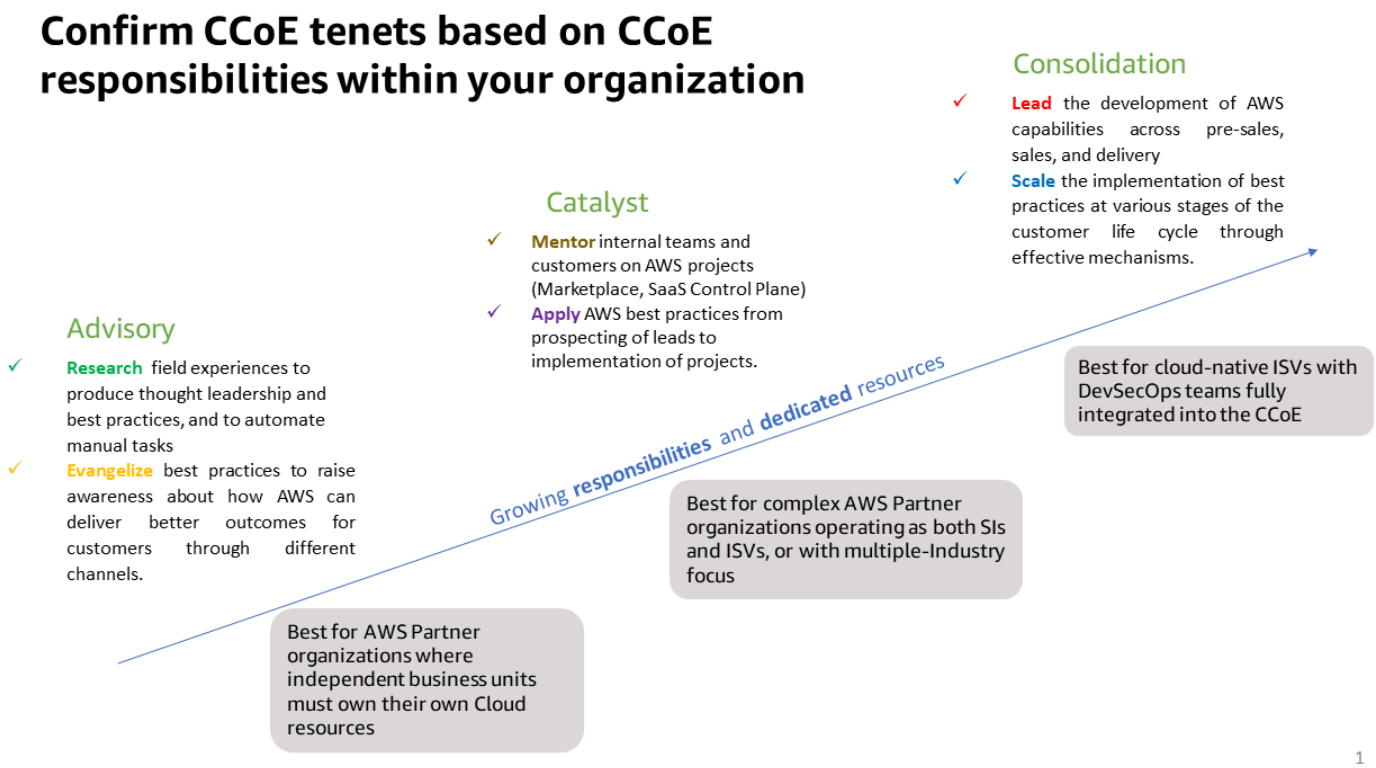
CCoE のフェーズ

CCoE の各フェーズは、:AWS Cloud Adoption Framework (AWS CAF) にマッピングされます。AWS CAF は AWS 、経験とベストプラクティスを使用して、 の革新的な使用を通じてビジネス成果をデジタル変革し、加速させます AWS。 AWS CAF は、クラウドトランスフォーメーションの成功を支える特定の組織能力を特定します。こうした能力をクラウド準備状況向上に役立つベストプラクティスのガイダンスとして利用できます。

CAF では、4 AWS つの反復的および増分的なクラウド変換フェーズを推奨しています。

- 構想フェーズ – クラウドによってどのようにビジネス成果実現を推進できるかを実証する
- 調整フェーズ – 能力上のギャップ特定、クラウドの準備状況改善、ステークホルダーとの認識合わせ、関連組織の変更管理活動の促進などについて、戦略を立てる
- 開始フェーズ – 本番環境でパイロットイニシアチブを実施し、ビジネス価値が段階的に高まることを示す
- スケールフェーズ – 本番環境パイロットとビジネス価値を目標規模まで拡大するとともに、クラウド投資に関連するビジネスメリットを実現しそれらを維持する

次の図は、 AWS CAF のさまざまなフェーズにマッピングされた CCoE フェーズを示しています。



- アドバイザリフェーズ – このフェーズでは、中央の CCoE チームは、ビジネスの構築に関する組織の認識と調整に焦点を当てます AWS。このチームは、クラウドプロジェクトのアーリーアダプターとしての役割を担い、関係組織内でこうしたエンゲージメントの価値を特定し、それらを高めます。 AWS 練習の長期的な目標を確保するために、中央チームは予備的なブロック要因を削除し、人員、スキル、マテリアルリソースなどの初期のニーズを特定します。アドバイザリ CCoE フェーズは、CAF の Envision フェーズと Align AWS フェーズに関連しています。
- カタリストフェーズ – 中央 CCoE チームが AWS チャンピオンになります。組織の全体的なビジネス戦略に照らして、ビジネス AWS の一部がどのように実行されるかを積極的に推進し、技術的な開発、有効化、 AWS go-to-market拓戦略で他のエンティティをサポートします。CCoE の主な目標は、CCoE の設立につながった課題を基に定義しますが、事業内容によって異なります。
  - AWS 顧客向け: IT 資産の移行とモダナイゼーションを加速して、 AWS クラウド ベースの製品とサービスを保護するには
  - AWS パートナーの場合: 売上の向上や運用コストの削減など、組織全体にメリットをもたらすように、組織が AWS プラクティスの収益性の高いステータスに到達できるようにする
  - AWS 顧客と AWS パートナーの場合: 異なるエンティティが競合する利益やプロセスなしに動作できるようにするには

Catalyst CCoE フェーズは、CAF AWS の起動フェーズに関連しています。

- 統合フェーズ – 一元化された CCoE に基づく独立したプラクティスは、収益性に AWS プラスの影響を与えるプロジェクトの量に達しており、そのようなプロジェクトの提供には自給自足です。CCoE は、サポート役にまわり、規模、範囲、知識の経済によるメリットを継続的に得られるタスクを実行します。例えば、組織の標準およびベストプラクティスの設定や、キュレートしたトレーニング資料の提供といったタスクです。専門知識 (クラウドセキュリティや機械学習など) を開発するには、少なくとも 20% の時間を新サービスや新機能の学習と実験に当てることを検討してください。統合 CCoE フェーズは、CAF AWS のスケールフェーズに関連しています。

現在の成熟度レベルを分析し、目標に基づいて、どのレベルに達するべきかを短期および長期サイクルで判断すると良いでしょう。

CCoE の規範

Cloud Center of Excellence (CCoE) は、通常、そのミッションおよび活動を定めやすくする一連の規範または指針に基づいて運営されます。こうした規範によって、CCoE 運営のフレームワークを示すとともに、組織のより広範な目標やクラウド戦略に合わせて CCoE の取り組みを調整します。具体的な規範は組織によって異なる場合がありますが、最初に以下の一般的な CCoE 規範 (REALMS と呼ぶことが多い) に対応すると良いでしょう。これらの規範は現在 AWS パートナーの視点で文書化されていますが、AWS のお客様ならどなたでも、独自のクラウドジャーニーに対応した KPI を定義できます。

- 調査とは、AWS パートナーが、フィールドエクスペリエンスと価値提案に基づいて、調査、ベストプラクティスの作成、手動タスクの自動化を行う分野を決定することで、ビジネス成果を実現したり、顧客にメリットを提供することです。
  - KPI の例には、特定の期間内に開発される新規ソリューションの提供数などがあります。
- エバンジェライズとは、社内チーム間でベストプラクティスを共有し、知識を伝達することを意味し、これによって、AWS Partner パートナーがどのようにエンドカスタマーにより良い成果をもたらすかについて認識を高めます。その実現方法は、社内イベント、オフサイト、ブログ投稿、ホワイトペーパーなど多岐にわたります。
  - KPI の例には、ウェビナーイベント、ソートリーダーシップ資料 (ブログ記事やホワイトペーパーなど)、トレーニングセッションなどの数があります。
- 適用では、見込み客の特定から顧客プロジェクトの実装に至る、エンドツーエンドのロードマップを作成する必要があります。
  - KPI の例には、パイロットまたは概念実証 (PoC) の総実装数などがあります。
- リードとは、PoC、パイロット、実用最小限の製品 (MVP)、最初の顧客獲得を通して、プリセールス、セールス、デリバリーチーム全体で AWS パートナーの能力開発を主導することを意味します。
  - KPI の例には、顧客の獲得数および獲得率があります。
- メンターとは、他の社内チームや顧客が AWS プロジェクトにオンボーディングできるよう支援することを意味します。
  - KPI の例には、メンターシッププログラム、実践コミュニティ、シャドウイングといった機会の提供数や参加率があります。
- スケールとは、エンドユーザーライフサイクルのさまざまな段階でベストプラクティスを実装して、効果的で再利用可能なパターンを作成することです。

- 次のような KPI の例があります: AWS Marketplace でのリリース済みサービス数、そうしたサービスのサブスクリプション数、AWS コンピテンシーの取得状況、AWS サービスデリバリープログラムの検証、次の AWS サービスパートナーティア取得の活動状況。

次のセクションでは、それぞれの規範をさらに詳しく説明し、全体的なビジネス目標に沿った関連 KPI の特定に役立つ質問を紹介します。

CCoE の KPI を評価する

前のセクションでは、CCoE の規範について説明しました。このセクションでは、いくつかの質問を使用しながら、どうすれば、こうした規範に沿うための CCoE の取り組みをサポートできるかについて説明します。これは、今後、KPI の関連リストを取得して CCoE の効果を測定する際に役立つでしょう。

調査の規範

- ビジネス目標 — 地域、業界、顧客セグメントについて考えた場合、現在のフットプリントはどのくらいですか? 例えば、お客様の組織は中小企業ですか? それとも、エンタープライズですか? 来年の事業拡大は、どのように計画していますか?
- AWS プラクティス – ビジネス目標をサポートするために、どのような AWS プラクティスが必要ですか? スキルのニーズは、プラクティスごとに異なり、既存の人材可用性も異なっています。CCoE に人員を配置するときは、特定のスキル分野でも人材それぞれの経験レベルが異なる、ピラミッドベースのアプローチを検討してください。
- 人材の活動場所 – 現在の活動場所と人材可用性は、どの程度目標に沿っていますか? 活動場所も含め、プラクティス内のリソースを示す組織マップを作成します。

  ヒント: 通知期間は長く、多くの場合、場所によって異なるため、採用予定の職種 (TBH) を事前に特定することをお勧めします。複数の役割を果たしているリソースと、ワークロードの優先順位を変更する期間を特定します。これにより、人材調達の労力を予測できます。

- 人材マトリックス - CCoE (人員配置が済んでいる場合) とより広範な組織について、現在のスキル配置がどの程度目標に沿っているかを記録します。これにより、適切なリソース計画を立てることができます。

  ヒント: 現在のフットプリントと将来発生し得るトレーニングニーズを特定するには、AWS Learning Needs Analysis の演習を行います。この演習の詳細や貴社での実施方法については、AWS イネーブルメントマネージャーにお問い合わせください。組織全体で既に運用中の有効なスキルタグ (人事リソースのオンボーディングプロセスから取得) を活用することもできます。

エバンジェライズの規範

- コミュニケーション計画 – フィールドチームに参加してもらい、CCoE の価値を伝え、広める仕組みを構築します。フィールドチーム (現地 CEO、ビジネスユニットリード、損損益 (P&L) リード、アカウントリードのほか、セールス、プリセールス、入札、価格設定の担当者) は、CCoE を顧客支援に協力してくれるパートナーとして捉えるとともに、このプロセスで CCoE がどのような支援を行えるかを理解しなければなりません。

  社内ロードショーやタウンホールセッションは、CCoE とのエンゲージメントを効果的に高める手段と言え、ニュースレターや社内ポータルも、フィールドチームへの情報提供に有用です。フィールドチームとのエンゲージメントは、一度きりのものだけでなく継続的なものも計画するようにします。

- アセットの使用状況 – CCoE は、デリバリーコストの削減や、ワークフォースへの関連スキル提供に加え、営業および入札プロセス支援に役立つアセット開発を主導します。ここで重要なのは、フィールドチームによるこうしたアセットの使用状況を追跡するプロセスを定義することです。これにより、変更すべき機能、無効な機能、変更すべき機能を判断できます。

  また、アセットのダウンロード数やページの閲覧数を体系的に追跡すると良いでしょう。フィールドチームに動機付け (例: ポイントシステムの活用) を行い CCoE への質問を促します。CCoE プロジェクトマネジメントオフィス (PMO) がフォローアップし、フィードバックを求めることもできます。

- フィードバックの仕組み – フィールドチームが CCoE にフィードバックを行うためのプロセスを定義します。CCoE が社内でアセットの宣伝やマーケティングを行える方法を定義し、例えば、チームまたは人的リソースからどれくらいの数のアイデアやフィードバックを得られているかなどを示しましょう。既存のウェブポータル、顧客満足度 (CSAT) スコアリング、リアルタイムフィードバックなども、マーケティングの仕組みと言えます。

- 使用促進 — どのような動機付けをフィールドチームに行えば、CCoE との連携が進むかを検討します。CCoE は、デリバリーチームの延長と捉えるべきではありません。フィールドチームと連携し、顧客への価値提供の際にその価値を伝えられる権限や能力を持つチームと見なす必要があります。

  ヒント: フィールドチームと CCoE の連携を促進するには、金銭以外の動機付けを選択し、活用しましょう。例えば、お礼状、上級リーダーからの E メール、チームミーティングでの声掛けなどが挙げられます。

適用の規範

- フィードバックフライホイール – フィールドチームから情報収集する仕組みを定義します。フィールドチームは、CCoE チームとの連携から得た教訓や現場での経験を共有するプロセスを持つ必要があり、これによって CCoE がそれらの情報をアセットロードマップに組み込めるようにします。

  ヒント: あらかじめ計画した定期ミーティングによって、フィールドチームからのオフラインフィードバックを補完すると、CCoE とフィールドチームの連携を強化できます。

- 情報伝達 – AWS ビジネスプラクティスと CCoE チームによって、ベストプラクティスやアセットなどの成果物をフィールドチームにどのように伝達するかを定義します。
- 入札プロセスとプリセールスサポート – 提案依頼 (RFP) に回答している間 CCoE が入札チームやプリセールスチームをどのように支援するかを定義します。

  ヒント: CCoE がソリューションを所有して、対象分野の専門家 (SME) の意見や判断に関する情報を提供すると良いでしょう。

リードの規範

- デリバリーコンサルティング – CCoE リソースは、既存のデリバリーチームに期間限定のコンサルティングを行うことで、顧客向けデリバリーフェーズ推進を支援します。

  ヒント: CCoE リソースを貸し出すためのプロセスを定義して、デリバリーチームを一時的に支援するようにします。このプロセスでは、例えば、コンサルティングにかける時間の割合などを定めると良いでしょう。

- エンゲージメントモデル – CCoE メンバーはデリバリーチームの支援にどれくらいの期間かかわるか、また、かかわる期間は短期、中期、長期のいずれにするか、などを検討します。このようなコンサルティングまたはエンゲージメントモデルでの支援期間には、数週間以内を設定する必要があります。CCoE リソースは、デリバリーチームメンバーの代わりとなるものではないからです。

メンターの規範

- プラクティスコミュニティ – プラクティスコミュニティを形成するには、メンターとして指導する機会を増やします。これにより、インクルーシブな雰囲気が生まれ、他の従業員が学びを深め、組織に貢献できるよう振る舞えます。例えば、専門分野を探求するプログラムを実施するなどです。これにより、自身の興味を追求し、キャリアを築く一方で、組織や顧客のための取り組みに貢献できます。
- 知識のクラウドソーシング – どうすれば、CCoE の利点を、提案依頼書 (RFP) 作成担当者だけでなく、すべての従業員が享受できるでしょうか? その一例として、回答ポータルのような仕組みの活用があります。このポータルでは、どの従業員も技術的な質問を投稿でき、CCoE リソースが質問を確認してフィードバックを行えます。
- CCoE のトレーナーのトレーニング – CCoE の能力を自力で倍増させるにはトレーナーをトレーニングするアプローチを取ります。意欲的な人材を CCoE に配置したら、ある分野のスキルを持つ専門家が他の分野で徐々にスキルアップできるアプローチを検討すると良いでしょう。

  ヒント: スキルアップの支援には、シャドウイングとリバースシャドウイングを活用します。

スケールの規範

- CCoE のフロントドア – フィールドチームが CCoE のリソースにアクセスするためにどのような仕組みを設けていますか? CCoE 運用の効率的なスケールにはどのような計画を立てているでしょうか? CCoE の日常業務には、専用のプロジェクトマネジメントオフィス (PMO) を設けて対応するようにします。CCoE の運用上重要であっても差別化につながらないタスクを PMO リソースによって処理すると良いでしょう。
- セルフサービスの仕組み – どのようなセルフサービスの仕組みを導入すれば、フィールドチームが情報を見つけられるでしょうか。例えば、どのようなアセット、販促資料、過去の経験などが、販売およびデリバリーの現場で役に立つかを考察します。

  ヒント: Amazon Bedrock を使用して、カスタマイズした生成 AI ソリューションを構築し、フィールドチームが CCoE アセットに迅速にアクセスできるようにします。

- CCoE の範囲 – 他の機能 (法務、財務運用、契約、アカウントリーダーシップなど) を CCoE の範囲に組み込むために、どのような計画を立てていますか? 一般的に、こうした機能は組織内に既

に存在しています。これらを CCoE 下に置くと、一貫性や一体化したチームの実現が促進されます。

- CCoE のフットプリント – CCoE の規模拡大はどのように計画していますか? 拡大計画は、ビジネス成長に合わせて立てると良いでしょう。CCoE は戦略的な投資であるため、そうした拡大は、全体目標に沿うように進めます。人員数の予測が完了したら、採用と横展開を計画できます。
- イノベーションの動機付け – 動機付けの仕組みをどのように導入すれば、CCoE リソースが継続的にイノベーションを行えるかを検討します。
- CCoE リソースのパフォーマンス管理 – CCoE に所属するリソースは、組織内で成長しながら、CCoE の一端を担う必要があります。CCoE リソースに期待される役割に照らして、現在のパフォーマンス管理プラクティスを見直し、必要に応じて調整してください。
- CCoE リソースの評価 – CCoE 内でのパフォーマンスおよび成果を評価する計画を立てます。

CCoE のエンジニアリング機能とビジネス機能

CCoE の機能範囲は、エンジニアリング関数とビジネス関数に分けることができ、CCoE の範囲内にある機能が、特定の目標と優先順位に基づいて明確に定義されています。

エンジニアリング機能

CCoE のエンジニアリング機能は、AWS クラウド サービスを使用する技術的な利点の最大化に有用であり、技術的な知識が反映された一連の機能とベストプラクティスの実装に関連するものです。

- クラウドインフラストラクチャ
  - 企業ネットワークを AWS と統合するコアネットワーク機能
  - 次に関するセットアップ: AWS Control Tower ランディングゾーン、アカウント、AWS Identity and Access Management (IAM) ロールおよびポリシー設定、企業ディレクトリとのフェデレーション
  - Infrastructure as code (IaC)。これには、標準化および自動化した、統合プリミティブのデプロイや、構成管理を使用する
- アーキテクチャの調整
  - エンタープライズアーキテクチャに沿ったクラウドリファレンスアーキテクチャの開発および公開
  - クラウドリファレンスアーキテクチャとロードマップにマッピングされた技術要件の内訳および分析
  - エンタープライズクラウドのビジョン、戦略、ロードマップ、デリバリー
- オペレーション
  - インフラストラクチャのモニタリングや、ベストプラクティスと運用に関するインサイトの提供
  - パッチ管理、バックアップ、復元の機能を提供する、レジリエンスの仕組みおよびベストプラクティス
  - CI/CD インフラストラクチャの提供と、開発、セキュリティ、運用 (DevSecOps) チームを構築するベストプラクティスの提示
  - ソフトウェアデリバリー (AWS Marketplace への公開プロセスの責任を含む)
- セキュリティ、リスクとコンプライアンス
  - クラウドワークロードセキュリティの管理 (次の項目も含む: 脅威および脆弱性の管理、セキュリティ情報およびイベントの管理、IAM ポリシー管理、ネットワークセキュリティ、シークレットおよび暗号化)

  - セキュリティインシデント対応、隔離、分析、フォレンジックの管理
  - クラウド移行におけるセキュリティ、リスク、コンプライアンスに関するニーズに対応するためのリスク管理
  - コンプライアンス管理: クラウド移行のための堅牢なセキュリティ、リスク、コンプライアンスソリューションの導入に関するアドバイザリサービスを提供する
- 技術的優秀性
  - 能力向上。これには、必要な知識とスキルを習得するためのトレーニングと認定も含まれる
  - コアビジネスに関連する新しい技術分野の探求と、その専門知識の獲得
  - 組織のビジネスユニット内の全ペルソナを対象にしたトレーニング計画の作成
- クラウドの最適化
  - 組織のクラウド環境におけるパフォーマンスおよび費用対効果の最適化
  - パフォーマンス向上、コスト削減、リソースサイズ最適化の機会の特定

ビジネス機能

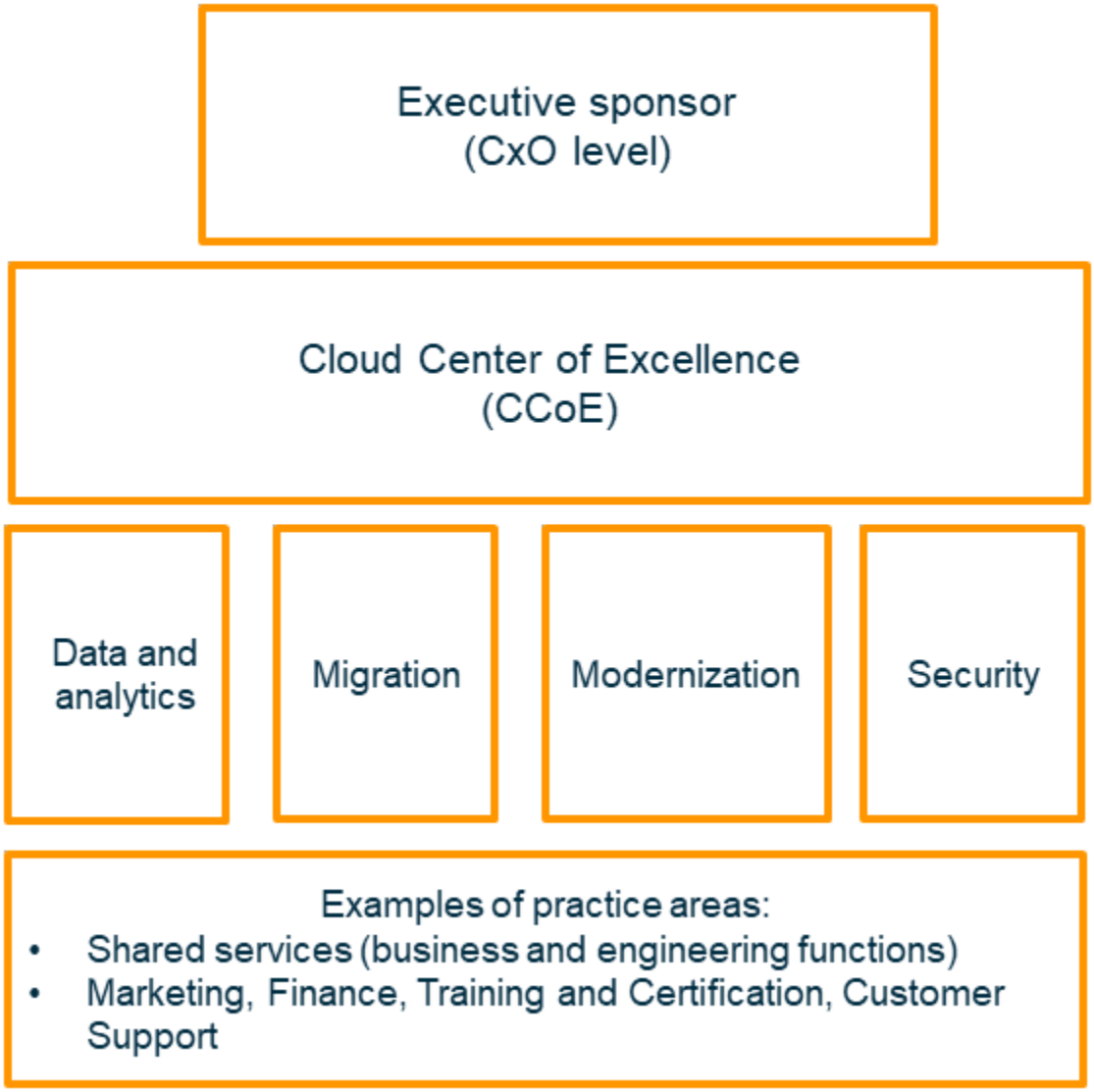
CCoE のビジネス機能により、ビジネスの加速と、AWS クラウド サービス活用の利点の最大化が進みます。

- 販売サイクルの迅速化
  - ファーストコールデッキ、販売概要、ソリューション概要といった、フィールド対応キットの作成
  - リードジェネレーションから契約締結に至る販売サイクル全体のサポート
  - イネーブルメント。これには、クラウドソリューションに関する意識向上セッションやセールスチームのコーチングも含まれる
- マーケティング
  - 導入事例、ブログ記事、動画、その他のマーケティング活動 (広告、E メールマーケティング、ポジショニング、インフルエンサーによるマーケティングなど) をサポートする技術コンテンツの作成
  - ブランド認知度を高め、リードを獲得するイベント。AWS と共同でイベントを開催し、参加をサポートする
- デリバリーの支援
  - レガシーサービスからクラウドネイティブサービスへの移行と、新規アプリケーションのユーザーオンボーディングプロセスの最適化

  - アジャイルデリバリーフレームワークの実装と障壁の解消
  - クラウドサービスの専門知識によるデプロイサポート、教訓の統合、リスクおよび機会特定のための支援
- 財務管理
  - 使用量と比較したクラウドアセット配分の継続的最適化、レポート作成およびコスト最適化のための AWS ツール導入
  - Cost Intelligence Dashboard などのセルフサービスダッシュボード。これにより、外部の顧客がソリューションコストを可視化でき、社内のステークホルダーがクラウド消費メトリクスにアクセスできる
  - 請求書管理 – クラウド請求の明細により、ビジネスユニットレベルで支出額を配分する
- プロジェクト管理オフィス (PMO)
  - 市場調査とテクノロジー情報チェックによるポートフォリオ管理サポート
  - プロジェクト管理。これには、複数のクラウドプロジェクト間で生じる相乗効果の特定も含まれる
  - すべてのクラウドイニシアチブを把握した、ガバナンスの一元化
  - AWS とのあらゆるエンゲージメントの調整。AWS パートナーの場合は、AWS Partner Network から特定のコンピテンシーとサービスデリバリーの指定を取得する

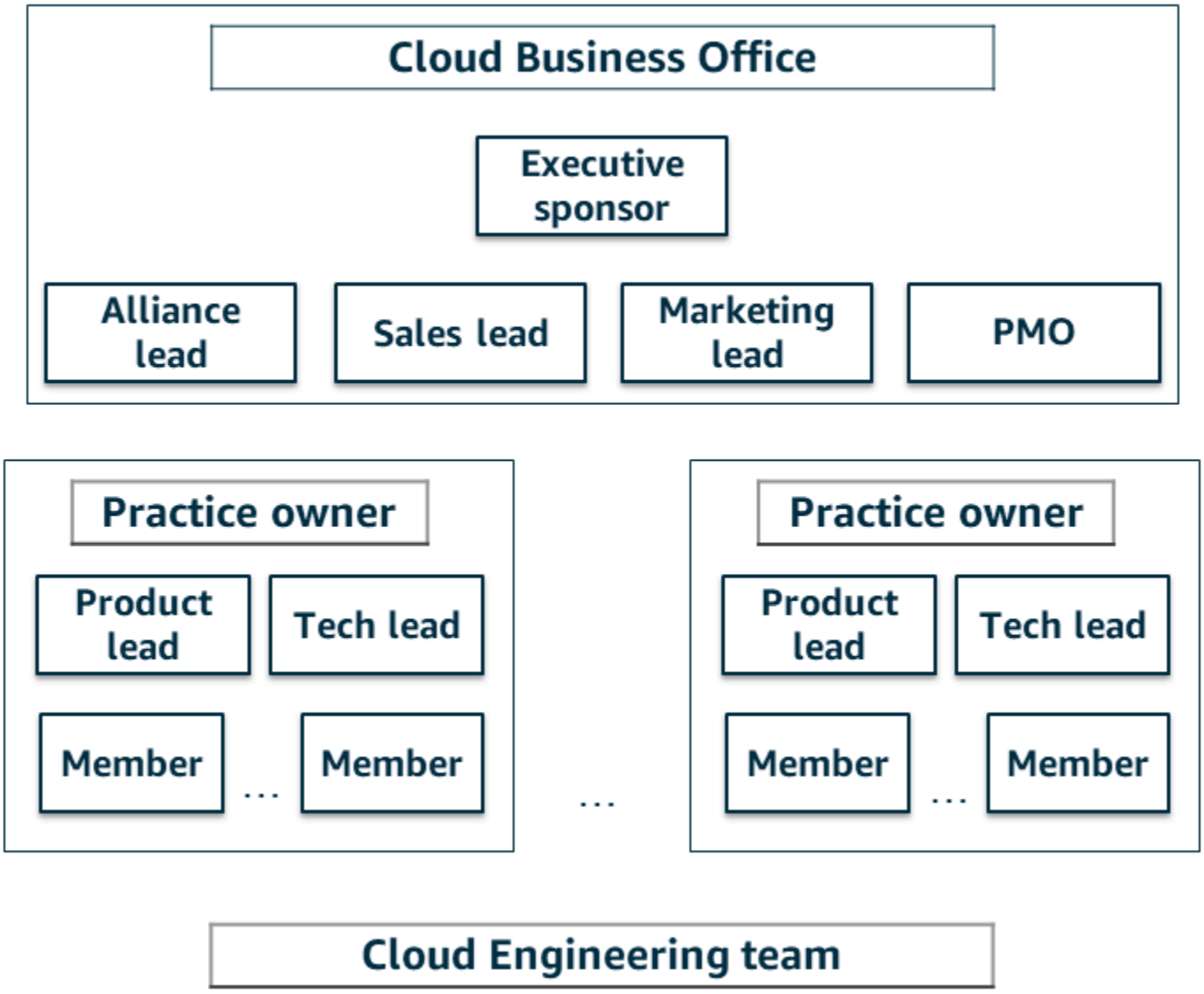
CCoE の構造を示す例

次の図は、CCoE の組織構造の例を示しています。



共有サービスでは、各種エンジニアリング機能およびビジネス機能を選択することで、さまざまなプラクティス領域を補完できます。この図のプラクティス領域には、マーケティング、財務、トレーニングおよび認定、カスタマーサポートが示されています。

各プラクティス領域で求められるのは、1 人のプラクティスオーナーが、プロダクトテクニカルリードに加え、プロジェクトを遂行するデリバリーチームメンバーと連携することです。各プラクティスオーナーは、自身のプラクティスの目標および KPI に責任を持ち、次の図にあるクラウドビジネスオフィス (CBO) チームに報告しなければなりません。



CBO は、CCoE の中心となるハブとも言え、クラウド戦略の開発と実装、クラウドガバナンスポリシーの開発と適用、クラウド予算の管理を担うほか、クラウドエンジニアリングチームの作業も監督します。

クラウドエンジニアリングチームは、組織のクラウド環境の技術面を担当します。例えば、クラウドワークロードの設計、移行、運用などです。このチームは、クラウド環境のセキュリティおよびコンプライアンスの確保にも取り組みます。

CCoE の確立手順の概要

Cloud Center of Excellence (CCoE) のセットアップは、戦略的イニシアチブであり、クラウド導入の取り組みを効果的に計画、管理、最適化するのに有用です。CCoE は、組織内のクラウドのベストプラクティス、イノベーション、ガバナンスを推進する部門横断的なチームであり、これをセットアップするには、以下のサンプル手順を使用すると良いでしょう。ただし、手順は、組織の成熟度とニーズによって異なる場合があります。

1. 目的や目標の定義 – 最初に、CCoE の目的や目標を明確に定義し、CCoE 確立の理由や、CCoE によって達成すべき事項を把握します。一般的な目的には、コスト最適化、セキュリティ、コンプライアンス、イノベーションなどがあります。
2. 部門横断的なチームの構築 – IT、セキュリティ、財務、コンプライアンス、運用など、さまざまな部門の専門家チームを編成します。チームは、クラウド技術のさまざまなスキルや知識を備えている必要があります。
3. リーダーシップおよび説明責任の特定 – 成果実現の責任を負う CCoE リーダーまたはマネージャーを任命し、こうしたリーダーに、意思決定とクラウドイニシアチブ推進を行える権限があることを確認します。
4. 憲章の作成 – CCoE の目的、範囲、責任、権限の概要を示す憲章またはミッションステートメントを作成します。また、これを組織と共有し、明確な期待値を設定します。次の表に、憲章の例を示します。憲章は、特定のシナリオに応じて変更することもできます。

ミッションステートメント	ガバナンス	成果物:	KPI
• 使用中または計画中のパターンをコード化する。パターンの例には、標準の Amazon マシンイメージ (AMI) イメージ、設定管理、AWS CloudFormation テンプレートなどがある。	• 週次会議 • CCoE PMO への月次レポート	3 か月間 • AWS Control Tower ランディングゾーン (ビジネスユニットとアプリケーションをオンボードする基盤) • 承認済み AMI とベイクドインセキュリティを備えたリ	3 か月間 • 明確な注釈が付けられたアーキテクチャパターンが存在する。 6 か月間 • AWS Service Catalog に再利用可能な製品が掲載されている

- パターンをエンタープライズの AWS Service Catalog に発行する。
- 将来のパターンを特定し、優先順位を付ける。

ファレンスアーキテクチャパターン

6 か月間

- セルフサービスカタログ
- モニタリングとログ記録
- CI/CD と自動テスト
- クラウド移行およびアプリケーションライフサイクルのプレイブック
- 優先順位付けした、追加のアーキテクチャパターンバックログ

12 か月

- 次世代製品の CI/CD パイプラインおよび DevOps ツールを使用して構築したソリューション
- 大部分のユースケースを対象にした広範なインフラストラクチャサポート

12 か月

- バックログで、作業対象となる追加のアーキテクチャパターンが優先付けられている。

5. クラウドの専門知識の開発 – CCoE チームメンバーにトレーニングやリソース提供を行い、クラウドの専門知識を強化します。また、こうしたメンバーが最新のクラウド技術やベストプラクティスの情報を常に入手できるようにします。

6. ガバナンスフレームワークの確立 – コンプライアンスおよびセキュリティ確保やコスト管理に有用なクラウドガバナンスのポリシーと手順を定義します。例えば、クラウド使用ポリシー、アクセスコントロール、リソースタグ付け標準を作成します。
7. コストの管理 – コスト管理プラクティスを実装して、クラウド支出をモニタリングおよび管理します。具体的には、予算を設定し、コスト配分タグを使用するほか、クラウド請求を定期的にレビューして最適化の機会を探ります。
8. セキュリティおよびコンプライアンスの管理 – 組織のニーズに固有のセキュリティおよびコンプライアンスガイドラインを作成します。そのためには、セキュリティベストプラクティスの実装、定期的なセキュリティ監査の実施、業界標準および規制上のコンプライアンス確保を行います。
9. クラウドアーキテクチャおよびベストプラクティスの定義 – クラウドベースのアプリケーションおよびインフラストラクチャをチームで設計し構築する際には、こうしたガイドラインに従うことを奨励します。
10. イノベーションと自動化 — 組織にメリットをもたらす新しいクラウドサービスや技術を検討することで、イノベーションを推進します。例えば、積極的な自動化によって効率を高めたり、手動プロセスを削減したりすると良いでしょう。
11. コラボレーションとコミュニケーション — CCoE と、組織内の他の部門やチームが、コミュニケーションとコラボレーションを頻繁に行えるようにし、最新情報、成果、教訓などを定期的に共有します。
12. 知識の共有 – ナレッジ共有プラットフォームやリポジトリを作成して、クラウド導入関連のベストプラクティス、ドキュメント、導入事例を組織内で保存し、それらにアクセスできるようにします。
13. KPI の測定および定義 – CCoE の成果を測定するための KPI を定義します。KPI の例には、コストの削減額、セキュリティインシデントの件数、コンプライアンスレベル、導入率などがあります。
14. 継続的改善 — フィードバックや、変化する組織のニーズに基づいて、CCoE のプロセス、ポリシー、プラクティスを継続的に見直し、改善します。
15. 定期的な報告 — 経営幹部に報告と更新を定期的に行い、CCoE が組織のクラウド導入ジャーニーにもたらす価値や効果を示します。
16. フィードバックおよび適応の促進 – ステークホルダーにフィードバックを奨励するとともに、変化するビジネス要件と技術動向に基づいて、CCoE の戦略や活動を適応させ、発展させる準備を整えます。

推奨事項と非推奨事項

次のリストは、組織の CCoE 構築で使用すべきベストプラクティスのクイックリマインダーを示しています。

推奨事項

- CCoE の目標とイニシアチブを、それよりも広範な組織のビジネス目標に沿うよう調整します。
- 権限を持つ有能なリーダーを CCoE の監督者に任命します。こうしたリーダーには、意思決定とクラウドイニシアチブ推進を行える権限がなければなりません。
- CCoE と、他の部門やチームが、コミュニケーションとコラボレーションを容易に行えるようにします。更新を定期的に共有するとともに、ステークホルダーに意見や有益な情報を求めます。
- セキュリティ、コンプライアンス、コストを管理するポリシー、手順、ベストプラクティスが規定された堅牢なクラウドガバナンスフレームワークを確立します。
- CCoE 内と組織全体それぞれでの知識共有を奨励するとともに、ベストプラクティス、ドキュメント、導入事例のリポジトリを作成します。
- CCoE と、他の部門やチームが、コミュニケーションとコラボレーションを容易に行えるようにします。更新を定期的に共有するとともに、ステークホルダーに意見や有益な情報を求めます。
- 主要業績評価指標 (KPI) を定義して、CCoE のイニシアチブの成果を測定します。こうした KPI を使用して、リーダーシップに価値を示します。

非推奨事項

- CCoE の目的と範囲を明確に定義しないまま、構築を進めないでください。目標があいまいだったり、過度に広範だったりすると、混乱を招きかねません。
- CCoE は、孤立した状態で運用しないでください。成果を得るには、他部門とのコラボレーションやコミュニケーションが不可欠です。
- 短期的な目標のみに注力しないでください。CCoE を成功させるには、クラウドエクセレンスの長期的なビジョンを持つ必要があります。

結論

Cloud Center of Excellence (CCoE) の確立は、単なるトレンドではなく、組織のクラウド導入へのアプローチを変革する戦略的な動きを意味します。CCoE の構造化されたフレームワークにより、クラウドで、ガバナンス向上、セキュリティ強化、コスト最適化、継続的イノベーションが実現します。設立過程で課題が生じる可能性はありますが、適切なリーダーシップや部門横断的なチームが存在し、ベストプラクティスの実装にコミットしていれば、こうした課題を克服できるでしょう。

組織が享受し得る CCoE の利点を考察する際に忘れてならないのは、クラウド導入の成功には、継続的な取り組みが必要であることです。

クラウド利用に熱心なお客様にとっても、デジタルトランスフォーメーション推進を目指す意思決定者様にとっても、今すぐプロアクティブに取り組むことが、アジリティとレジリエンスに優れた組織の未来を創る力ギとなります。この記事を同僚の皆様と共有し、CCoE の力について会話することから始めましょう。

リソース

- Cloud Transformation Maturity Model: Guidelines to develop effective strategies for your cloud adoption journey
- AWS Learning Needs Analysis
- AWS クラウド 導入フレームワーク

寄稿者

このガイドの寄稿者は次のとおりです。

- AWS、Senior Partner Solutions Architect、Rwest Singla
- AWS、Senior Enterprise Architect、Guillaume Goutaudier
- AWS、Senior Enterprise Architect、Shankar Subramaniam
- AWS、Senior Enterprise Architect、Steve Drew
- AWS、Partner Enterprise Architecture、Manager、Jonathan Cornell

ドキュメント履歴

以下の表は、本ガイドの重要な変更点について説明したものです。今後の更新に関する通知を受け取る場合は、RSS フィード をサブスクライブできます。

変更	説明	日付
初版発行	—	2023 年 11 月 15 日

翻訳は機械翻訳により提供されています。提供された翻訳内容と英語版の間で齟齬、不一致または矛盾がある場合、英語版が優先します。