

開催概要

ガートナー ITソーシング、 プロキュアメント & アセット・マネジメント サミット 2018

会期：2018年8月31日(金)

会場：東京コンファレンスセンター・品川
JR品川駅港南口(東口)徒歩約2分

主催：ガートナー ジャパン株式会社

後援：一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS)
特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会 (ITCA)

参加料金(1名様)

早期割引価格：65,000円(税別)
2018年7月20日(金)まで

通常価格：74,000円(税別)
2018年7月21日(土)～2018年8月30日(木)まで

グループ登録特典

- 4for3** 同時に4名様ご登録で、1名様分無料になります。
- 7for5** 同時に7名様ご登録で、2名様分無料になります。
- 10for7** 同時に10名様ご登録で、3名様分無料になります。

参加登録受付中

2018年7月20日まで早期割引価格にて
お申込みいただけます。



参加対象者

- 経営層(CIO/CXO)
- 経営戦略/企画部門の責任者およびご担当者
- 情報システム部門の責任者およびご担当者
- アウトソーシング業務ご担当者
- IT予算管理/IT調達ご担当者
- IT人事/人材開発担当者
- デジタル・プロジェクト・リーダー

©2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. or its affiliates.
For more information, email info@gartner.com or visit gartner.com.

ガートナー ITソーシング、 プロキュアメント & アセット・マネジメント サミット 2018

2018年8月31日(金)
東京コンファレンスセンター・品川
gartner.co.jp/event/ss/



コンファレンス・チェア
足立 祐子
バイス プレジデント 兼 最上級アナリスト

お申し込み方法

gartner.co.jp/event/ss/
からお申込みください。若しくは、
貴社担当営業へお申し付けください。

- お申込み確認後、登録事務局より請求書を
発送いたします。
- お支払い方法、キャンセル規定の詳細は、
Webサイトにてご確認ください。



山野井 聡
マネージング バイス プレジデント

参加特典

ガートナー・アナリストとの
One-on-Oneミーティング
(事前登録制)



お問い合わせ先

ガートナー ジャパン株式会社
サミット登録事務局

受付時間:10:00～12:00 / 13:00～17:00
(土・日・祝日を除く)

Tel : 03-6430-1810
Fax : 03-6430-1927
Email : japan.events@gartner.com



IT人材の呪縛を解き放て

2018年4月版

タイムテーブル

ITプロバイダーによるセッション LS ランチョン・セッション SPS ソリューション・プロバイダー・セッション 日英同時通訳付		
GK1 9:00-9:45 日英同時通訳付 オープニング基調講演 IT人材の呪縛を解き放て 足立 祐子		
GU1 9:55-10:40 日英同時通訳付 ゲスト基調講演 IT人材から共創人材へ。オープンイノベーションの現場から 一般社団法人コード・フォー・ジャパン 代表理事 関 治之 氏		
11A 10:55-11:25 「デジタル・デクステリティ」早分かり 志賀 嘉津士	11B 10:55-11:25 「バイモーダル」早分かり 片山 博之	
LS 11:40-12:25 LS ランチョン・セッション ※最新情報はWebサイトをご覧ください		
SPS 12:40-13:25 SPS ソリューション・プロバイダー・セッション ※最新情報はWebサイトをご覧ください		
13A 13:40-14:25 あらためて、IT戦略の話をしよう 山野井 聡	13B 13:40-14:25 日英同時通訳付 RPAの大規模展開を成功させるには キャシー・トーンボーム	13ASK 13:40-14:25 【Ask the Analyst】デジタル・ビジネスの拡大： ビジネス側のデジタル転換をどう進めるのか 松本 良之
CNC1 13:40-14:40 (60分) 日英同時通訳付 ソフトウェア契約交渉クリニック：Microsoft マリー・シエンコフスキー	CNC2 13:40-14:40 (60分) 日英同時通訳付 ソフトウェア契約交渉クリニック：Oracle ロベルト・サッコ	
SPS 14:55-15:40 SPS ソリューション・プロバイダー・セッション ※最新情報はWebサイトをご覧ください		
15A 15:55-16:40 デジタル時代にIT部門の価値を高める 片山 博之	15B 15:55-16:40 「デジタル・プロジェクト」とアウトソーシング 中尾 晃政	15ASK 15:55-16:40 【Ask the Analyst】 ITリーダーの社内政治：経営層を説得する方法 松本 良之
CNC3 15:55-16:55 (60分) ソフトウェア契約交渉クリニック：SAP 海老名 剛	CNC4 15:55-16:55 (60分) 日英同時通訳付 ソフトウェア契約交渉クリニック：Microsoft マリー・シエンコフスキー	
SPS 17:10-17:40 SPS ソリューション・プロバイダー・セッション ※最新情報はWebサイトをご覧ください		
17A 17:55-18:40 これからのIT人材マネジメント 足立 祐子	17B 17:55-18:40 日英同時通訳付 国内外におけるRPA導入事例 キャシー・トーンボーム	17C 17:55-18:40 ケーススタディ： デジタル・プロジェクトの実践 ～教訓と知恵～ みずほ情報総研株式会社 事業戦略部 プリンシパル 宮田 隆司 氏
CNC5 17:55-18:55 (60分) 日英同時通訳付 ソフトウェア契約交渉クリニック：Oracle ロベルト・サッコ	CNC6 17:55-18:55 (60分) ソフトウェア契約交渉クリニック：SAP 海老名 剛	

記載内容は2018年4月18日現在のものです。最新の情報はWebサイトをご覧ください。 gartner.co.jp/event/ss/

セッション概要

コントラクト・ネゴシエーション・クリニック(契約交渉クリニック)と Ask the Analystへのご参加方法

コントラクト・ネゴシエーション・クリニック(契約交渉クリニック) 対象セッション：CNC1～ CNC6

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

本セッションは、ガートナーの分析／見解をお伝えするとともに、参加者が自身の経験やアイデアを披露・共有する機会としても活用いただくことを想定しております。

- CNC1とCNC4(Microsoft)、CNC2とCNC5(Oracle)、CNC3とCNC6(SAP)はそれぞれ同じ内容です。同じ内容のセッションに2回参加することはできません。
- 少人数セッションにつきお席に限りがございます。ご参加希望の方は早めのお申込みをお勧めいたします。

Ask the Analyst 対象セッション：13ASK、15ASK

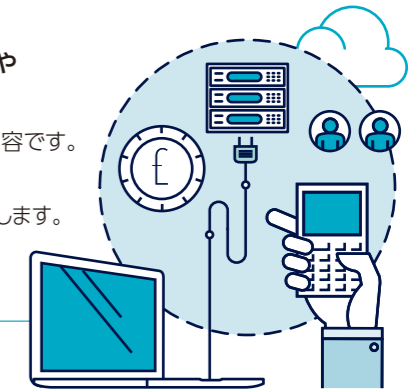
【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

ご参加に際しましては、アナリストへの質問事項をご用意ください。

なお、ご質問が多数の場合、全てにお答えできない場合もございますので予めご了承ください。

- 少人数セッションにつきお席に限りがございます。ご参加希望の方は早めのお申込みをお勧めいたします。

お申込み方法： gartner.co.jp/event/ss/ からお申込みいただくか、貴社担当営業へお申し付けください。



日英同時通訳付		
GK1 8月31日(金) 9:00-9:45 (45min) 日英同時通訳付	11A 8月31日(金) 10:55-11:25 (30min)	

オープニング基調講演：
IT人材の呪縛を解き放て

バイス プレジデント 兼 最上級アナリスト 足立 祐子

IT人材不足がデジタル化の推進にとって最大の障壁であることは間違いない。しかし、その対策として、増員だけにとらわれてしまっは解決の道は遠のくばかりである。ITリーダーは、より高い視点で組織の保有する多種多様な有形・無形のアセットを再評価し、IT戦略や組織、ソーシング戦略に反映させなければならない。本基調講演では、人員、システム、アウトソーサーとの関係、契約などさまざまな要素について、調達からマネジメントまでの最新動向と施策を概観する。

GU1 8月31日(金) 9:55-10:40 (45min) 日英同時通訳付

ゲスト基調講演：
IT人材から共創人材へ。オープンイノベーションの現場から
一般社団法人コード・フォー・ジャパン 代表理事 関 治之 氏

IoT、AI、ビッグデータ、次々と新しいバズワードが生まれる現在、自社だけでなく、様々なステークホルダーと共にコトづくりをしていく「オープンイノベーション」が目ざされています。特に、「ITをどう使うか」ではなく、「ITを何に使うか」を顧客とともに考えられる人材が、今求められています。自治体でのIT活用と地域コミュニティづくりを推進し、企業とも連携し課題解決を行なう Code for Japan が、新たな共創人材の育て方をお伝えします。

17C 8月31日(金) 17:55-18:40 (45min)

ケーススタディ：デジタル・プロジェクトの実践 ～教訓と知恵～

みずほ情報総研株式会社 事業戦略部 プリンシパル **宮田 隆司** 氏

本ケーススタディ・セッションでは、みずほ情報総研 事業戦略部の宮田氏をお招きし、サンフランシスコでのデジタル・プロジェクトについて語っていただく。海外経験なし、50歳過ぎで出発、そこで得られた教訓と知恵を、参加者とのインタラクティブなセッションを通じて共有する。(モデレーター:ガートナー 中尾 晃政)

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC2とCNC5は同じ内容です。

CNC5 8月31日(金) 17:55-18:55 (60min)

ソフトウェア契約交渉クリニック：Oracle

リサーチ ディレクター **ロベルト・サッコ**

ライセンス体系の複雑性や検討すべき選択肢の多さから、Oracleとの契約交渉に苦慮するITリーダーは少なくない。本セッションでは、Oracleとのソフトウェア／サービス契約交渉で役立つアドバイス、ヒント、確認項目を紹介する。競合比較、契約の型、契約条件、契約締結のタイミングの観点から、Oracleとの交渉を最適化する方法を解説する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC2とCNC5は同じ内容です。

CNC6 8月31日(金) 17:55-18:55 (60min)

ソフトウェア契約交渉クリニック：SAP

リサーチ ディレクター **海老名 剛**

本セッションでは、SAPの業務アプリケーション・ソフトウェアについて、契約交渉のポイントを解説する。競争環境をつくり出すために、SAPの競合としてどういったソフトウェアを検討すべきか、契約上選択可能なオプション(契約の型)は何か、詰めるべき契約条件は何か、契約を締結すべきタイミングはいつか、といった観点から議論する。国内ユーザーからガートナーへの問い合わせが多い、グローバル・ロールアウトの際の留意点、また、SAP S/4HANAやクラウドへのマイグレーション時の留意点を含め、SAPとの契約を最適化するための秘訣を探る。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC3とCNC6は同じ内容です。

CNC3 8月31日(金) 15:55-16:55 (60min)

ソフトウェア契約交渉クリニック：SAP

リサーチ ディレクター **海老名 剛**

本セッションでは、SAPの業務アプリケーション・ソフトウェアについて、契約交渉のポイントを解説する。競争環境をつくり出すために、SAPの競合としてどういったソフトウェアを検討すべきか、契約上選択可能なオプション(契約の型)は何か、詰めるべき契約条件は何か、契約を締結すべきタイミングはいつか、といった観点から議論する。国内ユーザーからガートナーへの問い合わせが多い、グローバル・ロールアウトの際の留意点、また、SAP S/4HANAやクラウドへのマイグレーション時の留意点を含め、SAPとの契約を最適化するための秘訣を探る。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC3とCNC6は同じ内容です。

CNC4 8月31日(金) 15:55-16:55 (60min)

ソフトウェア契約交渉クリニック：Microsoft

リサーチ ディレクター **マリー・シエンコフスキー**

Microsoftは「クラウド・ファースト、モバイル・ファースト」ポリシーに従ってライセンス体系や選択肢を増やしている。ITリーダーはこのすべてを検討できるよう、備える必要がある。本セッションでは、Microsoftとのビジネス・アプリケーション・ソフトウェア／オンライン・サービス交渉で役立つアドバイス、ヒント、確認項目を紹介する。競合比較、契約の型、契約条件、契約締結のタイミングの観点から、Microsoftとの交渉を最適化する方法を解説する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC1とCNC4は同じ内容です。

17A 8月31日(金) 17:55-18:40 (45min)

これからのIT人材マネジメント

バイス プレジデント 兼 最上級アナリスト **足立 祐子**

今日、デジタル・テクノロジーによって「IT人材」の定義と要件が変わろうとしている。経験豊富でスキルのあるIT人材が不足する中、組織のIT活用力強化に課題を感じるITリーダーは、こうした変化を理解し、デジタル化推進に最適なアプローチを見いださなければならない。本セッションは、日本のITリーダーが組織におけるデジタル能力を増強し、デジタル・デクステリティを醸成するための施策をIT人材の視点から探求する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

17B 8月31日(金) 17:55-18:40 (45min)

国内外におけるRPA導入事例

バイス プレジデント **キャシー・トーンボーム**

本セッションでは、ロボティック・プロセス・オートメーション (RPA) の導入による成果を紹介する。さまざまなツールとプロバイダーを活用した導入例を検証し、自社内でユースケースを見つけ出す方法についても解説する。

CNC2 8月31日(金) 13:40-14:40 (60min)

ソフトウェア契約交渉クリニック：Oracle

ライセンス体系の複雑性や検討すべき選択肢の多さから、Oracleとの契約交渉に苦慮するITリーダーは少なくない。本セッションでは、Oracleとのソフトウェア／サービス契約交渉で役立つアドバイス、ヒント、確認項目を紹介する。競合比較、契約の型、契約条件、契約締結のタイミングの観点から、Oracleとの交渉を最適化する方法を解説する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC2とCNC5は同じ内容です。

15A 8月31日(金) 15:55-16:40 (45min)

デジタル時代にIT部門の価値を高める

リサーチ ディレクター **片山 博之**

デジタル時代の到来で、IT部門が経営価値を示すには、新しい評価指標が必要になる。運用評価指標やプロジェクト評価指標は必要最小限の指標であり、より価値を高めたいIT部門は、経営者向けにIT部門の価値をよりアピールする指標を加えたい。本セッションでは、IT部門がビジネス価値を高めるには何をすべきかを提言する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

15B 8月31日(金) 15:55-16:40 (45min)

「デジタル・プロジェクト」とアウトソーシング

シニア アナリスト **中尾 晃政**

デジタル・ビジネスの推進プロジェクトはイノベーション活動に近い。このため、失敗と学習の試行錯誤と、さまざまな専門家を交えた協調・創発の取り組みが不可避になる。しかし、こうした経験はIT組織に乏しく、普段取引のあるITベンダーの多くも、日々蓄積中というのが実状であろう。それでも、社外のリソースをうまく活用すれば、プロジェクトのリスクを最小化できる余地がある。本セッションでは、アウトソーシングをキーワードに「デジタル・プロジェクト」におけるITベンダーとの最適な組み方について論じる。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

15ASK 8月31日(金) 15:55-16:40 (45min)

【Ask the Analyst】ITリーダーの社内政治：経営層を説得する方法

バイス プレジデント **松本 良之**

IT戦略やデジタル戦略を立案しても経営層の合意が得られないことがある。プロジェクトの申請をしても、経営会議で何度も否決される場合がある。原因の1つに、IT部門の存在感が社内ですれほど強くないという事実がある。本セッションでは、経営層を味方につける社内政治に関する技法について解説する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC1とCNC4は同じ内容です。

ガートナー セッション

13A 8月31日(金) 13:40-14:25 (45min)

あらためて、IT戦略の話をしよう

マネージング バイス プレジデント **山野井 聡**

ガートナーはこれまでも、企業のIT戦略の要諦とその立案方法について様々な助言と提唱してきた。とはいえ、欧米型のフレームワークをそのまま適用するのは正直なところ容易ではないし、かつそれが理想的に過ぎても現場は引いてしまう。必要なことは、IT組織の実情に即した「換骨奪胎」の工夫であろう。本セッションでは、デジタル時代における日本企業のIT戦略のあり方を探ってみたい。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC1とCNC4は同じ内容です。

13B 8月31日(金) 13:40-14:25 (45min)

RPAの大規模展開を成功させるには

バイス プレジデント **キャシー・トーンボーム**

本セッションでは、ロボティック・プロセス・オートメーション (RPA) を深掘りする。導入初期にありがちな過ちを明らかにするとともに、そうした失敗を回避し大規模にRPAツールを展開するための方策を解説する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

13ASK 8月31日(金) 13:40-14:25 (45min)

【Ask the Analyst】デジタル・ビジネスの拡大：ビジネス側のデジタル転換をどう進めるのか

バイス プレジデント **松本 良之**

IT部門ではデジタル化を推進しているが、ビジネス側の文化や仕事のやり方が変わらなければデジタル・ビジネスの拡大は望めない。本セッションでは、リーン・スタートアップやデザイン思考などの最新のビジネス手法を参考にしながら、デジタル時代におけるビジネス側の転換をどのように推進するかについて考察する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

CNC1 8月31日(金) 13:40-14:40 (60min)

ソフトウェア契約交渉クリニック：Microsoft

リサーチ ディレクター **マリー・シエンコフスキー**

Microsoftは「クラウド・ファースト、モバイル・ファースト」ポリシーに従ってライセンス体系や選択肢を増やしている。ITリーダーはこのすべてを検討できるよう、備える必要がある。本セッションでは、Microsoftとのビジネス・アプリケーション・ソフトウェア／オンライン・サービス交渉で役立つアドバイス、ヒント、確認項目を紹介する。競合比較、契約の型、契約条件、契約締結のタイミングの観点から、Microsoftとの交渉を最適化する方法を解説する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

* CNC1とCNC4は同じ内容です。

CNC4 8月31日(金) 15:55-16:55 (60min)

17A 8月31日(金) 17:55-18:40 (45min)

17B 8月31日(金) 17:55-18:40 (45min)

17C 8月31日(金) 17:55-18:40 (45min)

CNC2 8月31日(金) 13:40-14:40 (60min)

CNC3 8月31日(金) 15:55-16:55 (60min)

CNC5 8月31日(金) 17:55-18:55 (60min)

CNC6 8月31日(金) 17:55-18:55 (60min)