

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

2019年8月30日(金) | 東京コンファレンスセンター・品川  
gartner-em.jp/ss/

### 開催概要

会期：2019年8月30日(金)

会場：東京コンファレンスセンター・品川

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
- ・ 開発/運用、業務などのアウトソーシング業務ご担当者
- ・ ソフトウェア/SaaSなどのIT調達ご担当者
- ・ IT予算管理ご担当者
- ・ IT人事/人材開発ご担当者
- ・ デジタル・ビジネスの推進リーダー



### 参加料金(1名様)

早期割引価格：69,000円(税別)  
2019年7月19日(金)まで

通常価格：79,000円(税別)  
2019年7月20日(土)～2019年8月29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。

参加セッションは事前登録制です  
ガートナー サミットのセッションはすべて事前登録制です。  
セッション登録は2019年7月上旬開始予定です。  
サミットの参加登録がお済みのお客様へ  
7月上旬に「セッション登録開始のお知らせ」メールをお送りする予定です。

### お申込み方法

[gartner-em.jp/ss/](http://gartner-em.jp/ss/) からお申込みください。

もしくは、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。

### 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

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

2019年8月30日(金) | 東京コンファレンスセンター・品川  
gartner-em.jp/ss/

## デジタル時代の パートナー戦略を構築せよ

### 参加登録受付中

2019年7月19日まで早期割引価格にて  
お申込みいただけます。



# デジタル時代の パートナー戦略を構築せよ


平成30年間の歴史は、企業がアウトソーシング戦略を打ってきた変遷でもある。その活動において、IT部門は、マンパワーや技術力の補完、あるいはアウトソーシング実施によるITの効率化やコスト削減に一定の成果を挙げてきた。

しかし、パートナーとの関係改善に苦慮するIT部門はいまだに少なくなく、人材不足の慢性化や弱体化といった課題も残る。デジタル時代においては、その早いトレンド変化の中で、ビジネス価値向上に向けたITの活用が加速する。適切な調達手段で、最適なパートナーを見つけ出し、それを実現していくことが一層求められることになる。


本サミットでは、これまでのアウトソーシングの成果と教訓を統括しつつ、デジタル時代の新たなパートナー戦略の構築に向けてITリーダーがおさえるべき施策を探求していく。


## トピックス

 IT戦略／パートナー戦略

 デジタル・テクノロジー(RPAやAIなど)に即したITサービスのトレンド

 IT資産や投資管理の最適化

 最適な調達  
(ソフトウェア、クラウド、サービス)

 オープンイノベーション/  
新しいソーシングトレンドの将来性

 IT組織体制と人材育成施策

## 基調講演



コンファレンス・チェア  
**中尾 晃政**  
プリンシパル, アナリスト

### GK1. ガートナー オープニング基調講演 デジタル時代のパートナー戦略を構築せよ


平成30年間の歴史は、IT部門がアウトソーシング戦略を打ってきた変遷でもある。その活動において、IT部門は、マンパワーや技術力の補完、あるいはアウトソーシングの実施によるITの効率化やコスト削減に一定の成果を挙げてきた。しかし、パートナーとの関係改善に苦慮するIT部門はいまだに少なくなく、人材不足の慢性化や弱体化といった課題も残る。デジタル時代においては、トレンドの変化が速い中で、ビジネス価値の向上を目指すITの活用が加速する。適切な調達手段で、最適なパートナーを見つけ出し、それを実現していくことが一層求められることになる。

本基調講演では、これまでのアウトソーシングの成果と教訓を統括しつつ、デジタル時代の新たなパートナー戦略の構築に向けてITリーダーが押さえるべき施策を探求していく。


記載内容は4月26日現在のものです。ゲスト基調講演情報はWebサイトをご覧ください。


## 多様なプログラムでお客様の 課題解決をサポートします

### ガートナー・エキスパートとの ディスカッション


 **One-on-Oneミーティング**  
お客様の課題に対して、ガートナー・エキスパートがお答えする「1対1」型の個別ミーティングです。

**コンサルティング・クリニック**  
お客様の課題に対してガートナー・コンサルタントが実践的なアドバイスを行う個別ミーティングです。


 **Ask the Expert**  
少人数制のQ&Aセッションです。トピックに関する参加者からの質問にガートナー・エキスパートが直接回答します。

 **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)**  
ベンダー企業と長期的に良好な関係を築くため、円滑な契約交渉の進め方やコスト最適化の秘訣などを議論します。

### 専門セッション

 各ガートナー・エキスパートが、それぞれの専門分野に特化したプレゼンテーションを提供します。

### ゲスト基調講演/ 事例講演

 ビジネスの第一線で活躍の方々に、最新事例や自社の取り組みを講演いただきます。

### 先進テクノロジーと ソリューション

**ソリューション・プロバイダー・セッション**  
ソリューション・プロバイダーが、デジタル・ビジネス変革を実現するための具体的な方策や、最新ソリューションをプレゼンテーションします。

**展示会**  
サミット会場で貴社の課題を解決するベスト・ソリューションをご覧いただけます。

**ソリューション・プロバイダー・ミーティング**  
各ソリューションの専門家、テクノロジー・スペシャリストとの個別ミーティングです。



## ガートナー・エキスパート

コンファレンス・チェア

### 中尾 晃政

Akimasa Nakao  
プリンシパル  
アナリスト



- ・ソーシングの動向分析
- ・ITサービス・ベンダーの競合分析

### 海老名 剛

Tsuyoshi Ebina  
バイス プレジデント  
アナリスト



- ・ITサービスに関する市場調査、および、ITサービスのソーシングに関するアドバイザリ業務
- ・ITサービス・ベンダーの競合状況についての分析と提言
- ・ソフトウェア・ライセンス/クラウド契約交渉に関するアドバイザリ業務

### 片山 博之

Hiroyuki Katayama  
シニア ディレクター  
アナリスト



- ・IT投資効果可視化
- ・ITコスト最適化
- ・IT投資管理最適化
- ・IT組織の価値向上

### デレク・マイヤー

Derek Miers  
シニア ディレクター  
アナリスト



- ・デジタル・ビジネス・トランスフォーメーションの推進
- ・デジタル・ディスラプションとイノベーション
- ・イノベーション/戦略的ビジネス変革におけるCIOのリーダーシップ
- ・デジタル・ビジネスの構築と拡大

### マリー・シエンコフスキー

Marie Sienkowski  
シニア ディレクター  
アナリスト



- ・Microsoftとの契約交渉の準備と計画策定
- ・Microsoft Enterprise Agreement, MPSA, SCE, Select, Openプログラムの中からの選定
- ・Microsoftおよびその再販業者との関係の管理/最適化

### 足立 祐子

Yuko Adachi  
ディスティングイッシュト バイス プレジデント  
アナリスト



- ・IT組織と人材計画
- ・IT人材育成
- ・組織文化変革

### 藤原 恒夫

Tsuneo Fujiwara  
バイス プレジデント  
アナリスト



- ・ITマネジメントとIT戦略に関するフレームワークや手法のアドバイス、デジタル化とイノベーションへの対応、パイモータルITの構築、グローバルIT管理、ITリーダーシップ、IT組織カルチャー

### 松本 良之

Yoshi Matsumoto  
バイス プレジデント  
アドバイザリ



- ・M&A後のIT統合、ITのグローバル化、社内政治の手法、デジタルによるビジネス転換、IT戦略、デジタル戦略、CIOの役割、IT組織改革

### ロベルト・サッコ

Roberto Sacco  
シニア ディレクター  
アナリスト



- ・ソーシング、調達、ベンダー管理
- ・テクノロジー・イノベーション
- ・ベンダー・ライセンスの監査戦略への対応
- ・戦略的なソフトウェア・ベンダーとの関係の管理

### 山野井 聡

Satoshi Yamanoi  
マネージング バイス プレジデント



- ・企業のIT ソーシングに関する戦略立案/ベンダー選定/契約締結/運営管理の支援・助言

各エキスパートのプロフィールはWebサイトをご覧ください。

## One-on-Oneミーティング (ガートナー・エキスパートとの個別ミーティング)

- ・1回30分の個別ミーティングです。お一人様1回ご参加いただけます。
- ・ミーティングはトピックのご指定だけでも行えます。最適なガートナー・エキスパートとのミーティングをアレンジさせていただきます。
- ・各エキスパートの担当領域はP4をご覧ください。

### 【お問い合わせ、お申込み方法】

貴社担当営業へお申し付けください。

7月上旬よりWebサイト上でもお申込みいただけます。



## コンサルティング・クリニック (ガートナー・コンサルタントとの個別ミーティング)

コンサルティング・クリニックは実践的なアドバイスを行う1対1形式のセッションです。

貴社の課題に対して、経験豊富なコンサルタントを揃え、類似の課題の解決事例をもとに、共に考え、解決を見出します。

### Approach

- ・弊社ソーシング領域担当のコンサルタントのチームが貴社の課題をお伺いします。

実案件におけるデリバリー経験やノウハウ、最新のベンダー市況やアウトソーシング市場のトレンド情報等を踏まえ、貴社の課題認識に対する解決のベスト・プラクティスをご紹介しつつ、フレームワークやセオリーに基づく可能な解決策を議論します。

### Results

- ・貴社の課題認識の妥当性、そして現実的な解決策の方向性が見出せます。

ガートナー・コンサルタントとの議論を通じ、課題の全体感や網羅感、経営に与えるインパクト、取り得る対策とその優先順位、そして何よりも当面実行すべきことを、整理頂けます。

### Questions

- ・現行運用コスト及び品質は他社と比較してどれだけ違うのか?
- ・どの領域をアウトソースすると効果的か?
- ・内製化すべき機能は何か?
- ・どのような候補ベンダーが想定されるか?
- ・ベンダーを選定する際の考え方は?
- ・アウトソーシングの契約交渉はどう進めるべきか、どのような条件を入れるべきか?
- ・ベンダーとの適度の緊張感を保つには?
- ・ベンダー管理を高度化するには?
- ・ベンダーを切り替えたい何がリスクとなるか?
- ・移行はどのように進めると成功するか?

【お問い合わせ、お申込み方法】 貴社担当営業へお申し付けください。

## 表記について

日英同時通訳付

**Ask the Expert\*** 参加者とガートナー・エキスパートによるQ&Aセッション(参加対象：ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方)

### 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)\*

ベンダー企業と長期的に良好な関係を築くため、円滑な契約交渉の進め方やコスト最適化の秘訣などを議論します。(参加対象：ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方)

※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。

# ガートナー セッション

## 8月30日(金)

**GK1** 9:00-9:45 (45min)



### ガートナーオープニング基調講演 デジタル時代のパートナー戦略を構築せよ

プリンシパル, アナリスト 中尾 晃政

平成30年間の歴史は、IT部門がアウトソーシング戦略を打ってきた変遷でもある。その活動において、IT部門は、マンパワーや技術力の補完、あるいはアウトソーシングの実施によるITの効率化やコスト削減に一定の成果を挙げた。

しかし、パートナーとの関係改善に苦慮するIT部門はまだまだ少なくなく、人材不足の慢性化や弱体化といった課題も残る。デジタル時代においては、トレンドの変化が速い中で、ビジネス価値の向上を目指すITの活用が加速する。適切な調達手段で、最適なパートナーを見つけ出し、それを実現していくことが一層求められることになる。

本基調講演では、これまでのアウトソーシングの成果と教訓を統括しつつ、デジタル時代の新たなパートナー戦略の構築に向けてITリーダーが押さえるべき施策を探求していく。

**11A** 11:10-11:55 (45min)

### I&Tオペレーティング・モデルを利用したIT組織と人材の再構築

ディステイングイッシュト バイス プレジデント, アナリスト 足立 祐子

多くの日本企業がIT部門の能力強化を目指し、組織の再編に関心を抱いている。しかし実際には、何から着手してよいか分からず、途方に暮れることが少なくない。ガートナーのI&Tオペレーティング・モデルは、このような状況に置かれたCIOが自社の方向性に合致した組織変更を実現できるよう支援するフレームワークである。

本セッションでは、このフレームワークをベースに、IT組織の再設計、必要な人材の獲得、最適なソーシングの判断を実現する方法を解説する。

**11B** 11:10-11:55 (45min)



### AIとロボティック・プロセス・オートメーション(RPA)のトレンド： 実態を見極める

シニアディレクター, アナリスト デレク・マイヤー

インテリジェントなロボットが、CIOやビジネス・リーダーの注目を集めている。その理由は、従来のアプリケーション開発アプローチに伴うコストや複雑性をなくし、デジタル・トランスフォーメーションの取り組みを加速できる見込みがあるからである。しかし、本当にこれは実現するのであるか。素朴な疑問として、これらはどの程度スマートなのか。

本セッションでは、実態とハイプを整理し、インテリジェントな自動化に関する企業戦略を策定できるよう支援する。

**11C** 11:10-11:55 (45min)

### 「クラウド・ファースト」の時代：契約はどう変わるのか

バイス プレジデント, アナリスト 海老名 剛

あらゆるソフトウェアで、クラウドはもはや、避けられない選択肢である。それにもかかわらず、これまでと根本的に異なる契約上の確認ポイントが把握できていなかったり、クラウド契約に対し無理な「幻想」を抱いたりするITリーダーは少なくない。

本セッションでは、クラウド契約全般で、国内ITリーダーが必ず理解し対処しておくべきポイントを解説する。

**CNC1** 14:05-15:05 (60min)



### ソフトウェア契約交渉クリニック：Oracle

シニアディレクター, アナリスト ロベルト・サッコ

CIOは、自社のパートナー・エコシステム、ITサプライチェーン、クラウドを舵取りする責任がある。Oracleの主要なトレンドや問題点、そしてコスト・リスクをうまく舵取りできれば、組織において必要な変更の量/スピードを調整・管理し、社内のリソースを最適化する上で役立つであろう。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

**13A** 14:10-14:55 (45min)



### デジタル・ジャーニーを促進するロボティック・プロセス・ オートメーション(RPA)の可能性

シニアディレクター, アナリスト デレク・マイヤー

ロボティック・プロセス・オートメーション(RPA)の最も一般的な用途は定型タスクの自動化によるビジネス・オペレーションの最適化であるが、CIOとアプリケーション・リーダーは、RPAによって、革新的なカスタマー・エクスペリエンスをより費用対効果の高い方法でどのように推進できるかを模索すべきである。

本セッションでは、デジタル・トランスフォーメーションの取り組みを支援するものとして、RPAを活用するにはどうすればよいかを解説する。

**13B** 14:10-14:55 (45min)



### IT調達スキルの改善に向けたベスト・プラクティス

シニアディレクター, アナリスト マリー・シエンコフスキー

IT調達を担うマネージャーは、ITベンダーとの交渉において、コスト最適化に向けた取引を成功させなければならないという課題がある。本セッションでは、ベスト・プラクティスを踏まえたIT調達スキルの改善ポイントを解説する。

## 8月30日(金)

**13C** 14:10-14:55 (45min)

### デジタル時代のITコスト最適化

シニアディレクター, アナリスト 片山 博之

ITコストの最適化は、経済が停滞している時だけでなく、デジタル・ビジネス構築向け予算を引き出す際にも不可欠である。世界の政治・経済環境が変化し、日本の経済状況にも不透明感が出てきており、ITコストの最適化は、CIOにとってより重要な施策となっている。

本セッションでは、CIOやITリーダーが効果的にITコスト最適化を実現するための方策を提言する。

**CNC2** 16:20-17:20 (60min)

### ソフトウェア契約交渉クリニック：SAP

バイス プレジデント, アナリスト 海老名 剛

「2025年問題」を背景に、SAPユーザーにとって、ライセンス契約の抜本的な見直しが必要になっている。

デジタル・アクセスやクラウドといった新たなトレンドを踏まえながら、今後もSAPとの契約交渉を継続するのか。第三者保守といった新たなサービスを視野に含めつつ、方針の転換を図るのか。

本クリニックでは契約の「基本」を押さえつつ、新たな時代を乗り切る交渉術を議論する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

**ASK1** 16:35-17:20 (45min)

### 【Ask the Expert】 IT子会社の戦略転換の進め方

バイス プレジデント, アドバイザリ 松本 良之

デジタル時代に入り、IT子会社を取り巻く環境や親会社からの期待は変わってきている。また、一部のIT子会社は、従業員の高齢化や技術分野の陳腐化の問題にも直面している。

本セッションでは、ガートナーのアナリストがIT子会社における問題点と戦略の見直しポイントを提示し、その対応策への回答を示す。

(注：ご参加に際しましては、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。)

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

**16A** 18:20-19:05 (45min)

### IT戦略を「アップデート」しよう

マネージング バイス プレジデント 山野井 聡

ITベンダーと効果的なパートナー関係を構築できるかどうかは結局、IT部門が将来どうなりたいか次第である。

本セッションでは、デジタル時代に「一段上を行く」IT戦略の在り方を探る。

**16B** 18:20-19:05 (45min)



### ソフトウェア・メガベンダーとの契約に備える

シニアディレクター, アナリスト ロベルト・サッコ

IT調達リーダーや交渉担当者は、IBM、Microsoft、Oracle、SAPなど大手ソフトウェア・ベンダーとの効果的な契約交渉に苦慮することが多い。

本セッションでは、「最適なライセンス体系」「最適化された価格設定」「リスクを最小化するための契約」といった観点からベスト・プラクティス、戦略、ヒント、戦術について解説する。

**ASK2** 18:20-19:05 (45min)

### 【Ask the Expert】 パートナーとのイノベーション組織の在り方

バイス プレジデント, アナリスト 藤原 恒夫

このセッションでは、エンドユーザー企業のCIOが、日本でどのようなパートナー企業とイノベーションの組織体制を構築し、推進すればよいのかについて、ディスカッションを行う。

また、ガートナーのイノベーション・フレームワークを紹介し、日本でどのように活用すれば継続的なイノベーションを牽引できるのかを考えていく。

(注：ご参加に際しましては、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。)

【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** 18:20-19:20 (60min)



### ソフトウェア契約交渉クリニック：Microsoft

シニアディレクター, アナリスト マリー・シエンコフスキー

Microsoftのライセンス体系の複雑性や検討すべき契約上のオプション/使用権の多さから、テクノロジー調達担当リーダーはMicrosoft Enterprise Agreementの効果的な締結/契約更新の交渉に苦慮することが多い。

本クリニックでは、このような複雑性を理解して交渉戦略を計画できるよう支援する。

【参加対象】ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方



足立 祐子  
ディステイングイッシュト バイス プレジデント, アナリスト



中尾 晃政  
プリンシパル, アナリスト

記載内容は2019年4月26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。

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

2019年8月30日(金) | 東京コンファレンスセンター・品川  
gartner-em.jp/ss/

Gartner®

## タイムテーブル

8月30日(金)




日英同時通訳付

9:00 - 9:45		<b>GK1. ガートナーオープニング基調講演</b> デジタル時代のパートナー戦略を構築せよ 中尾 晃政 
9:55 - 10:55		<b>GU1. ゲスト基調講演</b> 近日公開 
11:10 - 11:55		<b>11A.</b> I&Tオペレーティング・モデルを利用したIT組織と 人材の再構築 足立 祐子
		<b>11B.</b> AIとロボティック・プロセス・オートメーション(RPA)の トレンド: 実態を見極める デレク・マイヤー 
		<b>11C.</b> 「クラウド・ファースト」の時代: 契約はどう変わるのか 海老名 剛
12:10 - 12:55		ランチョン・セッション
13:10 - 13:55		ソリューション・プロバイダー・セッション
14:05 - 15:05		<b>CNC1.</b> ソフトウェア契約交渉クリニック: Oracle ロベルト・サッコ 
14:10 - 14:55		<b>13A.</b> デジタル・ジャーニーを促進するロボティック・プロセス・ オートメーション(RPA)の可能性 デレク・マイヤー 
		<b>13B.</b> IT調達スキルの改善に向けたベスト・プラクティス マリー・シエンコフスキー 
		<b>13C.</b> デジタル時代のITコスト最適化 片山 博之
15:10 - 15:55		ソリューション・プロバイダー・セッション
16:20 - 17:20		<b>CNC2.</b> ソフトウェア契約交渉クリニック: SAP 海老名 剛
16:35 - 17:20		<b>ASK1. [Ask the Expert]</b> IT子会社の戦略転換の進め方 松本 良之
16:35 - 17:20		<b>GU2. ユーザー事例講演</b> 近日公開 
17:35 - 18:05		ソリューション・プロバイダー・セッション


18:20 - 19:05		<b>16A.</b> IT戦略を「アップデート」しよう 山野井 聡
		<b>16B.</b> ソフトウェア・メガベンダーとの契約に備える ロベルト・サッコ 
18:20 - 19:20		<b>ASK2. [Ask the Expert]</b> パートナーとのイノベーション組織の在り方 藤原 恒夫
		<b>CNC3.</b> 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 
		<b>GU3. 事例ラウンドテーブル</b> 近日公開 (モデレーター: ガートナー 中尾 晃政)

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)、Ask the Expert、事例ラウンドテーブルは、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。

### セッションタイプ

	基調講演 / 事例講演
	Ask the Expert 【参加対象】 ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方
	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) 【参加対象】 ユーザー企業、ユーザー企業の情報子会社の方

### ITプロバイダーによるセッション

	ランチョン・セッション
	ソリューション・プロバイダー・セッション