

# 「生き残り戦略から勝ち残り戦略へ」

～「勝ち残り戦略」の軸は「顧客」である。クラウド時代の顧客中心のIT構築とは～

開催日時 2009年3月10日(火) 13:30～16:50 (受付開始 13:00)

開催場所 トランスコスモス本社13階大会議室

定員 50名

※ 参加費無料/応募者多数の場合には、参加を抽選とさせていただきます。

※ 弊社と同様のサービスを提供されている企業の方は、ご参加をお断りする場合がございます。

お申込はWebから。

<http://www.trans-cosmos.co.jp/digitalmktg/seminar/090310.html>

## ●プログラム

13:30～13:40

### 『オープニング』

～今だからこそ、戦略的なIT投資を～

トランスコスモス株式会社  
上席常務執行役員  
サービス企画本部長 河野 洋一

13:40～14:40

### 『次世代の経営に必要なIT要件はなにか』

ガートナー・ジャパン株式会社  
エグゼクティブプログラム  
エグゼクティブパートナー 小西 一有 氏

14:40～15:30

### 『NetSuiteで実現するIT活用』

～顧客中心主義を実現するNetSuite の特徴～

ネットスイート株式会社  
システムズ・エンジニアリング  
部長 窪倉 克彦

15:40～16:00

### 『SaaSによるアウトソーシングサービスの形とは』

トランスコスモス株式会社  
サービス企画本部  
副本部長 佐藤 洋

16:00～16:40

### 『SaaSによる顧客情報活用例のご紹介』

～顧客の声を営業活動にいかにか活かすか～

トランスコスモス株式会社  
サービス企画本部  
エグゼクティブビジネスコンサルタント 松本 哲也

世界的な不況の中で迎える2009年は、企業が淘汰され、企業の勝ち残り戦略が真剣に求められます。

このセミナーでは、ガートナー・ジャパン株式会社のエグゼクティブパートナーである小西一有様をお招きし、この低成長時代にいかにか競争優位性を獲得することが重要なのか、またそのためにITをどのように活用すべきなのか、またいかに顧客という軸を強化することが必要なのかを経営、およびITの視点でお話いただきます。

ASP、SaaSは初期投資を抑え、専門的知識がなくても高度なIT導入が可能といわれています。このたびは、弊社の代表的なSaaS製品であるNetSuiteをIT活用のひとつの選択肢としてデモを交えてご紹介いたします。

また、弊社が長年経験を積んできたアウトソーシングサービスとSaaSを組み合わせた、新しいソリューションをデモを交えてご紹介いたします。

本セミナーは、この不況の時期にIT活用でお悩みの皆様にお役に立てるものと確信しております。

ぜひご参加くださいますようご案内申し上げます。

## 基調講演者 プロフィール

小西 一有 氏

2006年にガートナー・ジャパン入社。それ以前は企業のシステム企画部門で情報システム戦略の企画立案、予算策定、プロジェクト・マネジメントを担当。大規模なシステム投資に端を発する業務改革プロジェクトにマネジメントの一員として参画した。ガートナーでは、CIO向けのメンバーシップ事業「エグゼクティブ・プログラム(EXP)」の日本の責任者を務める。日本のCIOは、経験だけでなく、最新のグローバル標準を研究した上で市場競争力を高めるべきとの持論を持つ。

1988年、同志社大学工学部卒業後、山一證券、テレビ朝日、ソニー、ソニーコミュニケーションネットワークにてシステム企画、プロジェクト・マネジメントを担当。

※講演タイトル・内容は予告無く変更する可能性があります。

## ●アクセス

〒150-8530  
東京都渋谷区渋谷3-25-18

### ■ 交通

- ・JR山手線、東急東横線、京王井の頭線、東京メトロ銀座線  
「東口」からお越し下さい。
- ・JR埼京線をご利用の方は「新南口」からお越し下さい。
- ・東京メトロ半蔵門線、副都心線をご利用の方は「14番」出口よりお越し下さい。

### ■ お問い合わせ

トランスコスモス株式会社 サービス企画本部  
ソリューションセミナー事務局 増田、小賀、浅井、三好

Email : [sol\\_seminar@trans-cosmos.co.jp](mailto:sol_seminar@trans-cosmos.co.jp)  
TEL : 03-4363-0165

