

テーマ別コンファレンス第二弾!

ガートナー アウトソーシング サミット 2007

新たなソーシング・モデルへの 期待とリスクを探る



2007年4月17日(火)・18日(水) 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： 社団法人日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS)

受講
対象者

企業経営者 CIO 経営企画部門の管理職
IT 部門の管理職 事業部長

<http://www.gartner.co.jp/event/os/>

ガートナー ジャパン株式会社

Gartner



アウトソーシング サミット 2007
チェア・パーソン
ガートナー リサーチ
グループ バイス プレジデント

山野井 聡

新たなソーシング・モデルへの 期待とリスクを探る

競争環境の突然の変化が日常的となった今日、IT部門もまた、変化に迅速かつ柔軟に対応できるITサービスを提供する必要に迫られている。経営に貢献するITサービスの提供は、これを実現できるIT人材があってこそであるが、その育成に成功しているIT部門は少ない。ともすれば「コスト削減」という目的ばかりが取りざたされてきたアウトソーシング・サービスも、ようやく「経営に資するIT人材の調達」という視点で見直される時期が来たようである。

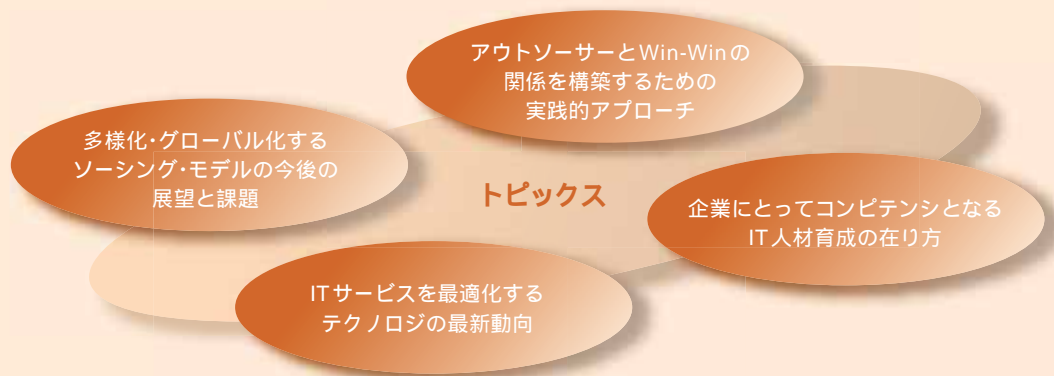


アウトソーシング サミット 2007
共同チェア・パーソン
ガートナー リサーチ
リサーチ ディレクター

足立 祐子

加えて、オフショアリングやSaaS/ASPなどITリソースの調達モデルの多様化・グローバル化や、ITサービスの品質を向上させるテクノロジーなど、ユーザー、アウトソーサー双方が意識しておくべき課題も増えている。

今年のアウトソーシング・サミットでは、例年のように「地に足の着いた」具体的かつ実践的な提言とともに、新規テクノロジーやグローバル化がもたらす新たなソーシング・モデルの可能性とリスクにも眼を向けてみたい。ご参加いただいた企業IT部門のマネジメント、アウトソーシング担当者、またサービス提供側であるITベンダー、プロバイダーの皆様が、ソーシング変革のヒントをつかんでいただければ幸いである。



Outsourcing Summit 2007



9:20 ▶ 10:10 ガートナー基調講演

日本企業のソーシング戦略2007

日本におけるソーシング・モデルの今後の展望と課題をどうみるか。
日本企業がアウトソーサーとWin-Winの関係を構築するための実践的施策は何か。
企業の核となるIT人材の調達に、日本企業はどのように取り組むべきか。

ガートナー リサーチ
グループ バイス プレジデント
山野井 聡



10:30 ▶ 11:20 ジェネラル・セッション

戦略的ベンダー管理

戦略的ベンダー管理とは何か、そして、今なぜ企業のIT部門がそれに注目すべきなのか。
ベンダー・プロバイダーから最大限の価値を引き出すために、IT部門はどのような管理を実行すべきか。
ベンダー・プロバイダーのパフォーマンス管理および関係管理を、IT部門がより効果的に実施するための指針は何か。

ガートナー リサーチ
ITソーシング担当
リサーチ バイス プレジデント
カシオ・ドレイファス



11:30 ▶ 12:20 特別パネル・ディスカッション

ハイスキルなIT人材調達のための有効策は何か? - 「情報システムユーザースキル標準」活用の可能性(仮)

パネリスト
社団法人日本情報システム・ユーザー協会
情報システムユーザースキル標準センター長
高本 久 氏

パネリスト
社団法人日本情報システム・ユーザー協会
情報システムユーザースキル・プロジェクトメンバー
ユーザー企業代表2社(予定)

モデレーター
ガートナー リサーチ
グループ バイス プレジデント
山野井 聡

12:20 ▶ 13:30

昼食休憩

昼食をご用意しております。

12:35 ▶ 13:20 ランチョン・セッション

外資系企業によるあったかBPO

アクセンチュア株式会社 官公庁本部 エグゼクティブ・パートナー 後藤 浩
ITを駆使した全員参加型オペレーションで日々業務改善、サービス向上、スキルアップ。
離職率1%を実現したあらゆる世代に優しいマネジメント。
クライアントの口から直接聞く、アクセンチュアのマネジメント・テクニック。

ランチョン・セッションと昼食について
ランチョン・セッションのお席には限りがございます。聴講をご希望の方は、お申込み時にお知らせ下さい。希望者多数の場合、抽選のご予約の可否をお知らせいたします。(4月上旬)
受講のお客さまにはお弁当を、受講されない方には別会場にて昼食をご用意しております。

日英同時通訳のご提供はございません。

1A 13:30 ▶ 14:15 **フラット化時代のビジネスプロセスソーシングモデル**
~HP 社内業務プロセスのグローバル化に取り組む実践者からの提言

日本ヒューレット・パカード株式会社
管理統括 経理サービスセンターマネージャー 鈴木 明
ビジネスプロセスソーシングモデルの多様化・グローバル化

2A 14:30 ▶ 15:25 **コンプライアンスとアウトソーシング**

ガートナー リサーチ バイス プレジデント 松原 榮一
システム管理基準追補版が求めているITの内部統制とはどのようなものか。
IT全般統制における外部委託先管理として何が求められるか。
財務関連のシステムや業務処理をアウトソーシングする時に考慮すべき点は何か。

3A 15:45 ▶ 16:30 **事例から見るITコスト最適化とITリスク低減の同時実現に向けたサービス活用**

日本電気株式会社 ニューソリューション開発本部 グループマネージャー 秋山 澄
攻めの経営に向けた戦略的IT投資について。
サーバ統合によるIT運用管理コストの削減とITガバナンスの強化。
マネージドサービスによるサービスレベルの向上と事業継続性の強化。

4A 16:45 ▶ 17:40 **ソーシングにおける効果の出るガバナンス構築**

ガートナー リサーチ
ITソーシング担当 リサーチ バイス プレジデント カシオ・ドレイファス
現在のソーシング・ガバナンスの枠組みについて、その有効性をいかに評価するか。
ソーシング・ガバナンスの構成要素は何か、それらをどのように構成するか。
新たなソーシング・ガバナンスの枠組みを開発し、導入するための戦略は何か。

1B 13:30 ▶ 14:15 **経営変革を担うIT部門を実現するソーシングの活用**

日本アイ・ビー・エム株式会社
ストラテジック・アウトソーシング・セールス事業 執行役員 平手 智行
経営変革とIT戦略連携の重要性。
変革を担うIT部門の果たすべき役割とソーシング・モデル。
ソーシング活用によるIT人材育成。

2B 14:30 ▶ 15:25 **ITユーティリティ・サービス: 真の機会とハイクのの違い**

ガートナー リサーチ
アウトソーシング/ITO・BPO担当 リサーチ バイス プレジデント ベン・プリング
ITユーティリティ・サービスの主なトレンドは何か、サービスが浸透するための推進要因、または阻害要因は何か。
ITユーティリティ・サービスの成熟レベルは、どのように判断できるか。
ITユーティリティ・サービスを活用するにあたり、IT部門に対する推奨事項と禁止事項のトップ5は何か。

3B 15:45 ▶ 16:30 **企業の信用を守るセキュリティアウトソーシングソリューション**

NTTコミュニケーションズ株式会社 ITマネジメントサービス事業部
ICTアウトソーシング部長 園 一春
セキュリティインシデントの実態。
企業におけるセキュリティの重要性。
NTTコムが提供するセキュリティソリューションについて。

4B 16:45 ▶ 17:40 **次世代インフラはリアリティである**

ガートナー リサーチ
ITインフラストラクチャ担当 バイス プレジデント 亦賀 忠明
次世代インフラに関連する重要なコンセプトとは何か。
次世代インフラに関し、ベンダー、インテグレータが取り組むべきこととは何か。
ユーザーは、ITインフラをどう捉え、何をすべきか。

8:45 ~ 受付



9:20 ▶ 10:10 ガートナー基調講演

日本企業のグローバル・ソーシング2007

日本企業を取り巻くグローバル・ソーシング環境はどのように変化しているか。
グローバル・ソーシング環境の変化に対し、日本企業はどのような対応を取るべきか。
グローバル・ソーシングに取り組むに当たって日本企業が注意すべき点は何か。

ガートナー リサーチ
ソーシング担当
リサーチ ディレクター
足立 祐子



10:30 ▶ 11:20 ジェネラル・セッション

グローバル・ソーシング: 世界市場の現状と今後のトレンド

アメリカおよびヨーロッパにおける主なトレンドと市場推進要因は何か。
オフショアの主なプロバイダーと国はどこか。
変化する市場要求に対応するため、グローバル・ソーシングは今後どのように発展するか。

ガートナー リサーチ
アウトソーシング/ITO・BPO担当
リサーチ ディレクター
TJ・シン



11:30 ▶ 12:20 ゲスト基調講演

グローバル・ソーシングの成功に向けて: 中国オフショア委託の秘訣

日本企業のオフショア委託の約8割を中国企業が担っている今日、中国オフショア企業との良好かつ発展的な関係なくしてグローバル・ソーシングの成功を語ることはできない。本講演では、ジャーナリストとして長く日中企業の分析に携わってこれただけでなく、実際に多くの日本企業の中国での活動を支援してこれた莫邦富氏をお招きし、中国アウトソーシング先の見極めから長期的なパートナーシップの築き方まで、日中両企業の視点に立つて成功の秘訣を語っていただく。

作家・ジャーナリスト
莫邦富氏
MO BANG-FU



12:20 ▶ 13:30

昼食休憩

昼食をご用意しております。

12:35 ▶ 13:20 ランチョン・セッション

J-SOX対応ソーシングモデル確立のための実践的アプローチ - ISO27001認証取得活動と米国SOX法対応に取り組んだ実践者からの提言 -

日本ヒューレット・パカード株式会社 グローバルデリバリー統括本部オペレーションサービス本部
グローバル認証戦略チームISO27001認証プログラムリード 尾関 よしみ
アジア・パシフィック セキュリティオフィサー 鈴木 貴巳

内部統制、コンプライアンスに対応するためのソーシングモデルの確立。
日本HP自身がセキュリティ認証、ISO27001認証取得のために取り組んできた活動に基づく、実践的手法。
米国SOX法準拠のソーシングモデル構築経験を通じた実践的提言。

ランチョン・セッションと昼食について
ランチョン・セッションのお席には限りがございます。聴講をご希望の方は、お申込み時にお知らせ下さい。希望者多数の場合、抽選の上ご予約の可否をお知らせいたします。(4月上旬)
受講のお客さまにはお弁当を、受講されない方には別会場にて昼食をご用意しております。

日英同時通訳のご提供はございません。

5A 13:30 IT子会社の再生と人材調達に向けたビジネスパートナーング

14:15 - アウトソーシングは新たな成長エンジンとなった -

アクセンチュア株式会社 金融サービス本部 パートナー 三宅 利洋
親会社への献身と、外販による収益貢献。これらは二律背反するのか。両立できるとしたら何がその答えなのか。
IT子会社は、第三者には持ち得ない「業務知識力」という武器を十分に活かしているか。否だとしたら何が障害なのか。
キャパシティ拡大やコスト削減に欠かせないオフショア活用との関係とは。旧来型アウトソーシングと何が違うのか。

6A 14:30 SaaS(サービスとしてのソフトウェア):次の一手を探る

15:25

ガートナー リサーチ
アウトソーシング/ITO・BPO担当 リサーチ バイス プレジデント ベン・プリング
今後5年間のうちに、SaaSは企業やIT業界にとってどのような影響を及ぼすか。
ソフトウェア・ベンダーやITサービス・プロバイダーは、どうすればSaaSの潜在能力を最大限に活用し、それに伴うリスクを最小限に抑えることができるか。
SaaSを最適に活用するために、企業のIT部門はどのような手順を踏むのが効果的か。

7A 15:45 コスト削減だけではないオフショアアウトソーシングのメリット

16:30 ~ 先進事例に学ぶ成功の鍵 ~

Genpact Japan株式会社 代表取締役 三輪 耕司
どのような業務が日本からオフショアアウトソース可能か。
どういったステップを経てアウトソースするのか、またどういった効果が期待できるのか。
オフショアアウトソースを成功させるための秘訣は何か。

8A 16:45 オフショア・アウトソーシングにおける

17:40 ベスト・プラクティス

ガートナー リサーチ
アウトソーシング/ITO・BPO担当 リサーチ ディレクター TJ・シン
オフショア・ソーシング戦略を立案するための主要な手順は何か。
オフショア・ソーシング導入に備え、企業が準備を整えるための要点は何か。
オフショア・ソーシング契約を結ぶ際のベスト・プラクティスは何か。

5B 13:30 ビジネスエクセレンス - オフショアの役割

14:15

タタ コンサルタンシー サービスズ ジャパン株式会社

日本企業がどのようにオフショア委託を活用し、ビジネスエクセレンスを体現しているか。
日本企業が直面するオフショア委託の課題と効果的な管理手法について。
ソリューション別に見る日本企業の成功例。

6B 14:30 オフショア・アプリケーション開発チェックリスト

15:25

ガートナー リサーチ ソーシング担当 リサーチ ディレクター 足立 祐子
日本企業のオフショア・アプリケーション開発への取り組みはどうなっているか。
ベンダー選定、パイロット・プロジェクト、契約、プロジェクト推進の4ステップで注意すべき点は何か。
各ステップでのリスクを低減するためにはどのような施策が有効か。

7B 15:45 人材育成プロセスの重要性とその構築

16:30

株式会社日立製作所 情報通信グループ アウトソーシング事業部
ビジネス・プロセス・サービス本部 本部長 浦上 毅
企業の人材育成に対する視点のありかた。
企業教育の課題。
必要とされるアプローチ、仕掛けは何か。

8B 16:45 日本のITサービス・メガトレンド 2007

17:40

ガートナー リサーチ グループ バイス プレジデント 山野井 聡
2007年以降の日本のITサービス・ビジネスのトレンドをどうみるか。
日本のITサービス・プロバイダーが2007年に直面する課題は何か。
日本企業の顧客満足度を最大化するために、どのように施策をプロバイダーは実践すべきか。

開催概要

参加要項

会 期：2007年4月17日(火)・4月18日(水)

定 員：300名

参加対象者：企業経営者、CIO、経営企画部門の管理職
IT部門の管理職、事業部長

参加費

	早期割引価格 (2007年3月27日まで)	通常価格 (2007年3月28日以降)
1名様	¥70,000 (税込 ¥73,500)	¥75,000 (税込 ¥78,750)
3名様 バック	¥189,000 (税込 ¥198,450) 1名様当たり ¥63,000	¥202,500 (税込 ¥212,625) 1名様当たり ¥67,500
5名様 バック	¥280,000 (税込 ¥294,000) 1名様当たり ¥56,000	¥300,000 (税込 ¥315,000) 1名様当たり ¥60,000

参加費に含まれるもの

プレゼンテーション掲載CD-ROM、同時通訳費(日英)、昼食
プレゼンテーションの電子データ・ダウンロードサービス(会期後)
一部講演者の都合により電子データの提供がない場合があります。

お申込み方法

下記ホームページまたは裏面のFAX専用申込書をご利用下さい。

<http://www.gartner.co.jp/event/os/>

お支払い方法

お申込み受領後約10日以内に、受講確認書および請求書を発送いたします。請求書の発行日から21日以内、あるいはセミナー開催の10日前までに、受講代金のお振り込みをお願いいたします。貴社支払サイクル上、振込日が規定外となる場合は、その旨、事務局へ申請下さい。お振り込みの際の手数料は、お客様負担になりますのでご了承下さい。

キャンセルについて

万一、お申込みを取り消す場合、FAXあるいはEmailにて登録事務局までご連絡をお願いいたします。3月26日(月)以前のご連絡に関しては、取り消し料金は発生いたしません。3月27日(火)-4月9日(月)までにご連絡いただいた場合、お申込み料金の50%の取り消し料金を申し受けます。4月10日(火)以降のご連絡、および当日の欠席に関しては、お申込み料金の100%のお支払いを申し受けます(欠席の方にはプレゼンテーション掲載CD-ROMを送付します)。あらかじめご承知お下さい。代理の方の出席をお勧めいたします。

登録に関するお問い合わせ

ガートナー ジャパン株式会社 コンファレンス事業部 登録事務局

Email: japan.events@gartner.com Tel: 03-3481-3597 Fax: 03-3481-3644

受付時間：10:00～12:00 13:00～17:30(土日祝を除く)

会場のご案内

東京コンファレンスセンター・品川

東京都港区港南 1-9-36 アレア品川 Tel: 03-6717-7000 (代表)



特別協賛

accenture

ハイパフォーマンスの実現へ



invent

プラチナ協賛



HITACHI
Inspire the Next



NEC



TATA
TATA CONSULTANCY SERVICES

(アルファベット順)

One-on-One

アナリスト/コンサルタント・ミーティング

お客様の具体的な問題点・解決策について、その分野に精通したアナリスト/コンサルタントがお答えいたします。ご希望の方には、30分間の個別ミーティングが提供されます。登録受領後、お申込み方法をご案内いたします。枠数には限りがございます。お早めにお申込み下さい。



ガートナーとは

ガートナーは、ITユーザー企業が経営競争力を強化するために経営者や意思決定者に適切なアドバイスを提供するリサーチ&コンサルティング企業です。

中立・公正な立場からの提言
ITユーザー指向のリサーチ情報
ガートナー独自の分析手法

ガートナー・プレゼンテーションの特長

ガートナーは各プレゼンテーションにおいて、そのトピックに対しての問題提起をします。

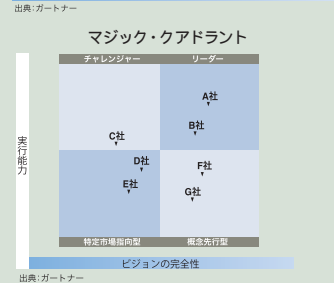
戦略的プランニングの仮設事項

問題提起した論点に対する現時点でのガートナーの回答を、可能性指数(0.1~0.9)として示しています。

ハイブ・サイクル

企業が新しいテクノロジーへ投資を始める最適なタイミングを判断する材料として、各種テクノロジーのライフサイクルをハイブ・サイクルによって図示しています。

マジック・クアドラント
ユーザーのITベンダー選定基準として、ITベンダーの市場での位置付けを4つの象限に分けて表示しています。



次世代のソーシング・モデルを探る

登録申込締切

2007年4月12日(木)

オンライン
登録受付中!

<http://www.gartner.co.jp/event/os/>

ホームページからのお申込みで、「日経コンピュータ」1年購読が当たるキャンペーンを実施しています。ぜひご利用ください。

FAX でお申込みの場合は、本申込書に必要事項をご記入の上、右記 FAX 番号宛にお送り下さい。

03-3481-3644 【ガートナー ジャパン(株)コンファレンス事業部】

* お申込み種別に✓をお願いいたします。 * 団体申込み(3名様・5名様)をお申込みの場合、別途メンバー登録用紙をお送りいたします。

お申込み種別	1名様	3名様パック	5名様パック	お申込みめ切
早期割引価格	¥70,000(税込 ¥73,500)	¥189,000(税込 ¥198,450) 1名様あたり ¥63,000	¥280,000(税込 ¥294,000) 1名様あたり ¥56,000	3月27日 火 まで
通常価格	¥75,000(税込 ¥78,750)	¥202,500(税込 ¥212,625) 1名様あたり ¥67,500	¥300,000(税込 ¥315,000) 1名様あたり ¥60,000	4月12日 木 まで

氏名	フリガナ	所属部署
会社名	フリガナ	役職
住所	〒	
	TEL	FAX
E-mail		

■請求書・受領確認書送付先 (送付先を✓して下さい) <input type="checkbox"/> 1. 申込み者ご本人様宛(同上) <input type="checkbox"/> 2. 請求書のみ右記宛先 <input type="checkbox"/> 3. 全て右記宛先	会社名	部署
	住所 〒	
	氏名	TEL

【参加登録者の個人情報の取り扱いについて】
 ガートナー ジャパン株式会社(以下:ガートナー)は、本申し込みフォームにより参加のご登録をいただいた方の個人情報を「ガートナー アウトソーシング サミット 2007」(以下:本イベント)の参加手続きのために使用いたします。また、この参加手続きの処理に当たり、参加登録者の個人情報をガートナー本社(米国、コネチカット州スタンフォード)および本イベントに関連する企画協力会社、運営会社等の業務委託会社と共有いたします。
 本申し込みフォームにて参加登録されることにより、本個人情報の取り扱いに同意をいただいたこととなります。参加登録者の個人情報は、法令に従って安全に管理されます。法令により開示を請求された場合を除き、参加登録者の事前の同意なしに第三者に開示されることはありません。
 今回ご登録いただきました個人情報を基に、ガートナーおよび本イベントの協賛・出展企業(以下:協賛・出展企業)は、参加登録者に今後のイベントやその他のサービスについて引き続きお知らせいたします。そのため、ガートナーは、参加登録の際に記載いただきました氏名/勤務先名/勤務先住所/電子メール/アドレス/勤務先電話番号/勤務先ファックス番号/高、今後のお知らせを送付するのに必要な個人情報を電子データ化して適切な媒体に記録し、これを本イベント終了後に協賛・出展企業に交付する予定です。ガートナーから協賛・出展企業に対する個人情報の提供を望まれない場合、または今後のお知らせが不要な場合は、その旨を japan.events@gartner.com までお知らせください。随時必要な措置をとらせていただきます。また、本イベントの会期中に、今後のお知らせの希望について参加登録者の意思を確認させていただく書類をご用意しておりますので、そちらもご利用ください。
 ガートナーから協賛・出展企業に提供された参加登録者の個人情報は、協賛・出展企業各社により責任を持って管理されます。また、協賛・出展企業各社に対して、個人情報の変更・削除、またはお知らせの配信停止等の請求があった場合、協賛・出展企業各社が随時必要な措置をとることとなります。詳細につきましては、協賛・出展企業各社のプライバシーポリシーをご参照ください。

昼食形式の選択 ご希望の形式を✓して下さい。 ランチオン・セッションのお席には限りがございます。 希望者多数の場合、抽選の上ご予約の可否をお知らせいたします。(4月上旬)	4月17日(火) 12:35 - 13:20	通常の昼食(ビュッフェ式) ランチオン・セッション聴講(お弁当つき) 「外資系企業によるあったかBPO」 アクセンチュア株式会社	4月18日(水) 12:35 - 13:20	通常の昼食(ビュッフェ式) ランチオン・セッション聴講(お弁当つき) 「J-SOX 対応への実践的アプローチ」 社内セキュリティ認証、ISO27001 認証取得に取り組んだ実践者からの実音」 日本ヒューレット・パッカード株式会社
-------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------	---------------------------------------------------------------------------	---------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

アンケートにご協力をお願いいたします。

- | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. 貴社はどちらに属しますか?</p> <p>a.ITユーザー企業
b.ITユーザー企業の情報子会社
c.ITプロバイダー</p> <p>2. ガートナーのリサーチ・クライアントですか?</p> <p>a. クライアントである
b. 個人としては違いますが、会社/組織がクライアントである
c. クライアントではない
d. わからない</p> <p>3. どのようにして本コンファレンスをお知りになりましたか?</p> <p>a. ガートナーからのご案内ダイレクトメール(郵送)
b. ガートナーからのご案内ダイレクトメール(Eメール)
c. ガートナーからのEメールニュース(Gartner News Letter)
d. 他社からのEメールニュース
e. ガートナーのホームページ
f. ガートナーからの電話でのご案内
g. ガートナーのアナリスト
h. ガートナーのセールスマン
i. 協賛・出展企業からのご案内
j. パンフレットの貴社内回覧および社内紹介
k. ご購読誌同封のガートナーのカタログ(媒体名:)
l. 新聞・雑誌広告(媒体名:)
m. Eメール広告(ガートナー以外)(媒体名:)
n. その他()</p> | <p>4. 貴社の業種を以下よりお選び下さい</p> <p>a. 製造(自動車・オート)
b. 製造(食品・飲料)
c. 製造(化学・薬品・石油・石炭・ゴム・繊維)
d. 製造(鉄鋼・金属・非鉄金属)
e. 製造(電機・機械・精密機器)
f. 製造(コンピュータ・通信製品)
g. その他の製造
h. 商社/流通/卸/小売
i. 運輸(陸・海・空)/物流/倉庫
j. 銀行/証券/保険/信販/先物取引
k. 不動産/建設/土木
l. 農林/水産
m. 電気/ガス/水道
n. 放送/新聞/出版/印刷/広告
o. 通信サービスのプロバイダ/電気通信事業者
p. サービス業全般(IT関連以外)
q. ソフトウェア・ベンダー
r. システムインテグレーター
s.IT関連サービス
t. 学校/教育機関
u. 病院/医療機関
v. 官公庁/団体/協会
w. その他()</p> | <p>5. 貴方の所属する部門を以下よりお選び下さい</p> <p>a. 情報システム/システム企画
b. ソフトウェア・システム設計/開発・エンジニア
c. その他の設計/開発/生産/製造
d. 研究/調査/コンサルティング
e. テクニカル・サポート/コールセンター
f. 経営/企画(社長室・ビジネス企画含む)
g. 営業/販売
h. マーケティング(広報・宣伝含む)
i. 財務/経理
j. 総務/人事/購買
k. その他()</p> <p>6. 貴方の役職を以下よりお選び下さい</p> <p>a. 経営者/役員クラス
b. CEO / CIO / COO / CFO
c. 部長クラス
d. 次長 / 課長クラス
e. 係長 / 主任クラス
f. 一般社員 / 職員
g. 専門職
h. その他()</p> | <p>7. 貴方はITに関する製品・サービス購入/導入においてどのような立場でいらっしゃいますか</p> <p>a. 購入/導入に関する決定を下す立場
b. 購入/導入に関する検討/推薦をする立場
c. 具体的な情報を収集する立場
d. 情報を収集する立場
e. なし</p> <p>8. 貴社の従業員数について以下よりお選び下さい</p> <p>a. 1 - 99名
b. 100 - 499名
c. 500 - 999名
d. 1,000 - 4,999名
e. 5,000 - 9,999名
f. 10,000名以上</p> <p>9. IT(情報技術)に関する製品・サービスの年間予算を以下よりお選び下さい</p> <p>a. 1億円未満
b. 1億円以上 - 10億円未満
c. 10億円以上 - 50億円未満
d. 50億円以上 - 100億円未満
e. 100億円以上</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|