

**海老名 剛 (Tsuyoshi Ebina)**

リサーチ&アドバイザリ部門

ソーシング/IT サービス担当

バイス プレジデント

アナリスト

お客様へ

従来システムの開発/構築や運用保守だけでなく、デジタル・トランスフォーメーションを実現するためにも、社内外のITリソースを有効に活用することは、ITリーダーの職務の根幹です。スピーディに最大の効果を上げるために、社内外の「人的」リソースをいかに活用すべきかが、今再び、問われています。それだけでなく、「物的」リソースであるソフトウェア資産についても、SAP、Oracle、Microsoft、Salesforce といったメジャーなソフトウェア・ベンダーとの契約交渉がより活発になっています。クラウド契約についても、現実的かつ差し迫った課題として、IT リーダーの意識が高まっています。

今後の社内システムの構築において、イン/アウトソーシングをいかに進めるべきか。クラウドを含むソフトウェア契約をいかに締結し、ビジネス成長を実現できるか。国内外の事例や市場の動向を的確に分析することで、IT サービスやソフトウェア契約交渉を主管するITリーダー向けに、実践的な提言を行います。

担当分野

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

関連キーワード

IT サービス、デジタル・ビジネス、コンサルティング、アプリケーション開発、SI、IT アウトソーシング、ERP、SCM、CRM、BI、ベンダー競合分析、ソフトウェア/クラウド契約交渉 (SAP、Oracle、Microsoft、Salesforce)

実績

<レポート>

- 2019年の展望: AIプロジェクトの主導権を奪われるな
- AIプロジェクトはなぜ失敗するのか: 実践的 POC のすすめ
- SAP ソフトウェア契約交渉のチェックリスト
- 日本の IT サービス・ベンダーのマーケット・ガイド



<講演・プレゼンテーション>

- ー AI プロジェクトを成功させる「段取り」
- ー ソフトウェア契約交渉クリニック
- ー グローバル／グループ標準の業務システム構築

略歴

ガートナー ジャパンにおいて、IT サービスおよびソフトウェア契約に関する市場調査とアドバイザリ業務を担当。企業向け IT システムの企画・設計から調達、導入、運用まで、IT サービス全般にわたる動向分析と、その結果に基づく提言を行っている。

ガートナー ジャパン入社以前は、大手 ERP ベンダーおよびコンサルティング・ファームで、製品マーケティング、業務アプリケーションの導入コンサルティングに従事。

一橋大学大学院国際企業戦略研究科卒。