

システム運用改善セミナー

～将来の運用に欠かせない要素とは？～

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

この度、下記のセミナーを開催する運びとなりましたので、ご案内させていただきます。

ご多忙とは存じますが、お繰り合わせの上、ご参加下さいますようお願い申し上げます。

無料(事前登録制)
定員50名

敬具

日時：2014年7月8日(火) 14:30～17:00 (14:00開場)

会場：株式会社日立製作所
ハーモニアス・コンピテンス・センター/品川イーストワンタワー 13F

主催：日本システムウェア株式会社

共催：株式会社日立製作所

協力：株式会社日経BPマーケティング

セミナーご参加者《希望の方全員》に
月刊誌「日経SYSTEMS」
〈毎月26日発行〉
を6ヵ月間(6冊)無料送本
※同じご所属から複数名ご参加の場合、
送本対象は1名分のみとなります。

14:40～15:40 基調講演：運用にもイノベーションを！

～2020年のIT市場・IT活用を想定して運用をデザインする～

日経BPイノベーションICT研究所 主任研究員 目次康男氏

システム運用にもイノベーション(変革)が求められています。コスト削減や品質向上に向けた地道な改善活動はこれまでどおり不可欠ですが、従来の延長線上にある発想だけでは激変するIT市場・IT活用に対応できなくなるためです。運用を本気で変革するならば、3～5年先のIT市場・IT活用を見据え、従来とは非連続な視点・思考で運用をデザインし直す必要があるでしょう。

本講演では視点を2020年に置き、国内外の社会と産業・市場の全体像を想像し、その時代に求められる情報システム像やシステム運用に求められる要素(仕組みや体制、人材など)を探ってまいります。

15:50～16:20 システム運用の改善ポイントの見える化＝運用アセスメントのご紹介

日本システムウェア株式会社

システム運用効率化の第一歩は現状把握です。当社では、40年以上の経験やノウハウにもとづいた「運用アセスメント」を行うことにより、現在のお客様の運用の強みと弱みの現状を“見える化”し、改善すべき注力ポイントを診断するサービスをご提供しています。本セッションでは、運用アセスメントサービスのご説明と、「簡易アセスメントサービスの無償提供(限定10社)」についてご紹介します。

16:20～16:50 「JP1」による今後を見据えたシステム運用管理とは？

株式会社日立製作所

システムの大規模集約化にともない、仮想環境・クラウド環境が急増する中、システム運用における様々なお悩みは無いですか。システム運用の現場が抱える課題を踏まえ、「JP1」を活用した将来を見据えたシステム運用管理のあり方についてご紹介します。

16:50～17:00 質疑応答

※セミナーのタイトル・内容等は変更となる場合がありますので、ご了承下さい。

お申し込みは、弊社WebサイトまたはFAXにて、下記の必要事項をご記入の上、お申し込み下さい。

【Web】 <https://nsw.smktg.jp/public/seminar/view/151>

【FAX】 03-3770-0268

締切日:2014年7月4日(金) 18時まで

下記に必要事項をご記入下さい。(2人以上お申込みの場合は、本用紙をコピーいただけますようお願いいたします)

貴社名			ご所属		
ご氏名			お役職		
ご住所	〒 -		TEL:	()	FAX: ()
E-Mail					
今回のセミナーをお知りになったきっかけは、どちらからでしょうか。					
<input type="checkbox"/> 日本システムウエア株式会社		<input type="checkbox"/> 株式会社 日立製作所			
<input type="checkbox"/> その他					

※ご提供いただきました個人情報は、「[日本システムウエア株式会社 個人情報保護に対する基本方針](#)」に基づき適切な管理・保護に努め、セミナー申し込みに関するご回答・サービスに関する追加情報のご提供、及び商品・サービス開発のための調査・分析に利用するものとし、それ以外の目的には利用致しません。



会場場所:
 東京都港区港南2-16-1
 品川イーストタワー13階
 株式会社日立製作所
 ハーモニアス・コンピテンス・センター

アクセス:
 JR品川駅 港南口より徒歩約3分
 京浜急行品川駅 高輪口より徒歩約5分

日本システムウエア株式会社
 ITソリューション事業本部
 営業統括部 第四営業部
 原田、横山
 TEL:03-3770-0096
 e-mail:ite5-mng@list.nsw.co.jp

担当営業