

# クラウドディスカッション

株式会社アドバンスドシステムテクノロジー様 (S Iサービス)

開催日： 2019年5月15日

研修期間： 半日

参加人数： 21名 (受講者所属: S Iサービス事業本部 システム部、 IT基盤サービス部、 DXビジネス創出部)

講師： 津田 邦和

## 企業様の課題と目的

- クラウド時代に「受託ビジネス」について今後どう取り組んでいくべきか検討している。
- クラウドビジネスのマーケットにアプローチし、エンドユーザとの直接ビジネスの比率を増やしていきたい。
- 研修を通して、マインドセットを行い、新しいビジネスに取り組むきっかけづくりを行いたい。
- クラウド時代に必要な提案スキルが何かを理解する。

## 研修内容

### (1) セミナー (2.5時間)

- ・『市場/顧客の変化 オンプレミス**S**lerは**C**lerを取り込んで生き残る』
- ・『不毛な「クラウドの定義」の議論とクラウドの「本質」』
- ・『クラウドのメリット群-売り方の基本とオンプレとの違い』
- ・『クラウドが売れるチャンス・商談獲得パターン』
- ・『クラウドのリスク』
- ・『クラウドの3つのモデルとコスト構造-見積もりの概略項目』
- ・『クラウドのモデルの選定』
- ・『クラウドの販売手順概略と簡単な事例』 など

### (2) ディスカッション (1時間)

## 研修風景



受講者の声は裏面を参照→

# 研修を受けてみて

## ご依頼主（企画者）の感想



萩原 聡様 加藤 哲也様

受託ビジネス中心の当社にとって、クラウドの構築、およびクラウドを利用した開発経験はありますが、クラウドのメリット・デメリットを理解した上でお客様にどのようにクラウドを提案するか、という視点で物事を考える機会はありませんでした。今回、若手から中堅のSEを対象に企画させて頂きましたが、各自が気付きと課題を見つけることができ、大変有意義な研修となりました。

熱弁を奮って頂いた津田様には大変感謝しております。

## 受講者の感想

- ・クラウドに対する理解が浅く、クラウドの一面しか見えていなかった。背景から学ぶことで学習意欲が高まった。企業の適用例など分かりやすく、提案方法など深く知りたくなった。
  - ・クラウドといった名称を漠然と聞いた程度であったため、大変有意義であった。特にモデルの選択、Sierを絶対否定するわけではなく、それらを融合して顧客に寄りそう必要性が大事ということが、重要であることが分かった。
  - ・インフラ部門の担当のため、特に、これまでの「作る」中心から、提案できるスキルへのシフトが必要と感じました。
  - ・これまではアプリ開発を担当してきたが、それだけでは生き残れないという危機感をもった。クラウド・オンプレのメリット・デメリットを正しく理解し、ユーザーに提案できる人材になりたいと感じた。
  - ・非常に分かりやすく、学習意欲がわきました。同時に自信の知識・スキル不足を痛感し、これから取り組んでいきます。
  - ・今まではHWなど自分たちで調達できるのが強みであった。今回受講してクラウドは知識があれば、やっていけると感じた。企業規模が小さければ小回りが利くのでチャンスが広がっていくことに気付いた。
  - ・業務アプリケーションのSEとして仕事をしている。クラウドを意識して仕事をしていなかったため、研修を受けて今後10年20年のビジネスを見据えた時に従来のSEでは危機感を覚えた。DCを意識していなかったが、今回の研修でDCの電気代などを教えていただき、とても勉強になった。
  - ・自分の仕事について社会貢献ができていのか考えながら仕事をしている。今回受講して災害の意味でクラウドを提案していくことは使命であると共感を覚えた。積極的に提案していきたい。
- (その他、多数の感想を頂戴しました。)

## コメント

今回の研修で、クラウドが皆様一人一人にとって影響がでてくることについて、強い反応を感じられました。

クラウドビジネスは、みなさんの会社や個々の仕事への影響だけではなく、社会的なテーマであることも、その重要性に関連しています。

しかし、研修を通じて新たな気付きもあったと思います。それによって若干の危機感も感じて頂いたようです。それにより、今後の各自の勉強や仕事の方向性を考えるきっかけにもなったと思います。

クラウドは、多くの顧客やアライアンスしているベンダーが取り組んでいるテーマであり、喫緊の課題でもあります。ぜひ今回の研修が、それらの強いモチベーションやヒントになることを期待しています。

