

---

**ジェクシード、真の SaaS 活用を企業経営に活かすオンラインセミナーを開催**

進化し続ける SaaS の活用ポイント、パートナーの選び方について、

クラウド ERP “Oracle NetSuite”の事例を元に紹介

---

株式会社ジェクシード(本社:東京都千代田区、代表取締役:野澤裕)は、株式会社クラウドカススマーサクセス(本社:東京都千代田区、代表取締役:立原圭)との共催にて、企業の競争力強化や業務の効率化を目的としてSaaSを採用する企業に向けて、クラウドERP “Oracle NetSuite”の導入、運用・保守の経験を元に、企業経営に活かす方法について紹介するセミナーをオンライン形式で開催いたします。

**【セミナー概要】**

1. **タイトル:**「導入して、リリースして」は昔の話！これからのSaaS活用のリアル  
～正しいパートナー選定のポイントと、運用・保守の考え方～
2. **開催日時:**2021年2月24日(水) 15時00分～16時00分
3. **開催形式:**オンライン会議形式
4. **概 要:**

貴社では SaaS の活用進んでいますか？ SaaS は業務を圧倒的に効率化し、企業の競争力を強化し、事業を継続し競争の中で勝ち残るために必要不可欠な存在となってきました。多くの企業において業務システムのクラウド化が進められていますが、「とりあえず入れたけど、これで本当に活用できているのか？」と疑問を感じている方が多くいるようです。そして、その不安や疑問は幻想ではなく、本当に活用できていないから生じているケースがほとんどです。

SaaS が進化し続けているため、その真の活用のためには継続して改善・メンテナンスが必要ながら、「導入して終わり」になってしまっていたり、それを支える IT のパートナー企業が十分に機能していなかったりするのが、主な要因となっています。

このウェビナーでは、クラウド ERP の代表格”Oracle NetSuite”の導入やその後の運用やメンテナンスの事例を元に、SaaS 活用の実態、本当の意味で使いこなすために理解すべきポイント、更にそれを支えるパートナーをどう選定すべきかや企業経営への活かし方についてお伝えいたします。

5. **対 象 者:** CEO,CTO,CIO,経営企画部,情報システム部,SaaS 活用担当者
6. **定 員:** 40 名様
7. **参加費用:** 無料
8. **申込期限:** 2021 年 2 月 21 日(日)
9. **申込方法:** 下記 URL をクリックし、お問い合わせフォームよりお申し込み下さい。

<https://www.gexeed.co.jp/info/20210224/>

【講演プログラム】 ※講演の順序・時間が変わる場合がございます。

1. 開会のご挨拶 15:00～15:05

2. SaaS を企業経営に活かすために考えるポイント 15:05～15:25

< 講演者 >

株式会社ジェクシード

代表取締役社長執行役員 野澤 裕 氏

< 講演概要 >

時代の流れに乗って SaaS を導入したがそれほどの効果が得られていない、さらには、予期せぬトラブルを起こしてしまった、などの事例をよく耳にします。

しかしながら、SaaS への潮流は加速し、無視することはできません。

本講演では、企業経営の視点から、SaaS を活用するためのヒントについて説明いたします。

< プロフィール >

Sier の SE としてキャリアをスタートし、外資系 IT ベンダーの製品統括、情報システム部門の企画・戦略などの役割を経験した後に、現職において多くのクラウドベンダーとのアライアンスを構築。30 年以上に渡って国内外の ICT 業界で従事し、一貫して ICT 業界のトレンドを意識した活動を行っている。SaaS の活用を推進するために、(株)クラウドカスタマーサクセスの最高戦略責任者としても従事。

3. 「SaaS 利用でバラ色かと思ったら…」そのガッカリ、一人で悩まないで！ 15:30～15:50

< 講演者 >

株式会社クラウドカスタマーサクセス

アカウントマネージャー 池谷 麻里 氏

< 講演概要 >

思い描いていた形と、導入後の実態が違う！とりあえず入れてみたけど、本当に活用できているのか自信がない……。実はそれ、とっても普通のことなんです。

このセッションでは、当社のお客さま事例をご紹介しながら、SaaS の運用フェーズにおける実態と課題をお伝えしつつ、「それでも、上手に付き合っていく！」という観点から、保守サービスがどのような役割を担うのか、なぜ必要不可欠と言えるのか、その内容と有用性について紹介いたします。

< プロフィール >

営業アウトソーシング事業を行うベンチャー企業で新規顧客開拓スペシャリスト及びそのスーパーバイザーを経験。また、同社で教育分野の新規事業立ち上げにも参画し、サービス内容や営業活動を担当。2020 年 3 月より当社において、保守サービス導入企業向けアカウント営業に従事。SaaS を運用されるお客様の様々な課題を目の当たりにし、その整理・解決、そして企業の業務改善に貢献すべく奮闘中。

4. オンライン相談会とアンケートのご案内 15:50～16:00

## 会社概要

会社名	株式会社ジェクシード
本社所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町三丁目17番地11
ホームページ	<a href="https://www.gexeed.co.jp/">https://www.gexeed.co.jp/</a>
事業内容	トータルコンサルティングサービスの提供(ビジネスコンサルティング、IT コンサルティング、アドバイザーサービス、人事コンサルティング)、および、コンピュータソフトウェアの販売、カスタマイズ、導入・運用支援など

ジェクシードは、これまで 25 年以上に渡り、業種・業態を問わず 150 社以上の企業に対して、ERP や HCM ソリューションの導入・運用支援を行って参りました。企業における様々な課題を解決する「ベストパートナー」として、知恵とデジタルを活用し、お客様の成功のための「課題解決型コンサルティングサービス」を提供しています。

## ◇ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社ジェクシード 経営企画部

Tel:03-5259-7010 Mail:press at gexeed.co.jp (at は@に置き換えてください)

プレスリリースのお届け先のご変更・追加、また今後の配信方法のご変更(電子メール・FAX)に関しては、上記お問い合わせ先までご一報賜りますよう、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

各社名や製品名、サービス名、商品名・®表記の名称等は各社の商標または登録商標です。本文書は情報提供を唯一の目的とするものであり、いかなる契約にも組み込むことはできません。