

# 買い手からみた SDNへの期待と課題

株式会社データホテル

株式会社IDCフロンティア

楽天株式会社

さくらインターネット株式会社

NECビッグローブ株式会社

伊勢 幸一

井上 一清

岩崎 磨

大久保 修一

土屋 太二

# 買い手からみていると・・・

- SDN売り手からよく聞く台詞
  - 「柔軟なネットワークつくれます」
  - 「集中管理できます」
  - 「コスト削減できます」
- はたして本当に実現できるのだろうか？
  - 実際に買い手側が欲しいSDNサービスとは？
  - 何が欲しくて、何に困ってる？
  - SDNで何を心配している？

# セッションの目的

- 提供者から語られるSDNについて、利用者側から見たギャップを探っていく
- 利用者側の立場にいる現場エンジニアの率直な話を聞いてみよう！
- 各社が感じるSDNへの期待と課題

# パネリスト

- 伊勢 幸一 (株式会社データホテル)
- 井上 一清 (株式会社IDCフロンティア)
- 岩崎 磨 (楽天株式会社)
- 大久保 修一 (さくらインターネット株式会社)
- 土屋 太二 (NECビッグローブ株式会社)

# 進行

- 前半60分：パネリストからの発表
- 後半30分：議論 & 会場からの質疑応答

それでは、さっそくパネリストにボタンタッチ！