

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ビッグロース株式会社)

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！