

iBIアライアンス
天城ワークショップ
◎
スナップ集

2025年4月10日・11日

2025年4月10日（木）

天城ホームステッドに到着後すぐに

昼食タイム！













オープニング

日本アイ・ビー・エム株式会社
IBM Powerテクニカル・セールス
古閑 さくら

IBM





日本IBM テクノロジー事業本部 Power事業部 参加メンバー



事業部長
原 寛世



IBM i 統括部 部長
山崎 秀治



IBM i 統括部
久野 朗



第一営業部
酒井 彩



IBM i 統括部
高橋 由記子



Power テクニカル・セールス部長
釘井 睦和



Power テクニカル・セールス
茂木 映典



Power テクニカル・セールス
古閑 さくら



Power テクニカル・セールス
肥沼 沙織

開会の挨拶

セブンシステム株式会社
専務取締役
出路 喜朗

IBM



出路



出路

AGENDA DAY 1 – 4月10日（木曜日）

章	テーマ	講師	時間
13:00	オープニング / 生活案内		
13:05	1 開会の挨拶	講師名:アイエステクノポート金澤様	0:15
13:20	2 IBM講演: IBM i事業戦略	講師名:IBM 原	0:30
13:50	3 IBM講演: IBM i 最新技術動向	講師名:IBM 茂木	0:30
14:20	休憩・写真撮影		0:30
14:50	4 各社紹介(6分×10社)、ワークショップ説明	セブンシステム 出路様	1:10
	休憩、移動		0:10
16:10	5 IBM i の未来に向けて・ワークショップ#1	各チームリーダー	1:00
17:10	第1日目クロージング		
17:20	入浴 / 休憩		
18:30	夕食		
20:30	懇親会		

AGENDA DAY 2 – 4月11日（金曜日）

7:15 朝食 / チェックアウト

8:30 第2日目オープニング

8:40	6	IBM i の未来に向けて・ワークショップ#2	各チームリーダー	1:40
10:20		休憩		
10:40	7	ワークショップ発表(1チーム10分ぐらい)、発表&コメント	セブンシステム: 出路様	1:20
12:05		昼食		
13:05	8	ディスカッション(今後のiBI活動のに向けての課題、方針案など)	セブンシステム: 出路様	0:50
13:55		アンケート		
14:05	9	閉会のご挨拶	IBM 山崎	0:15
14:40		ご出発		

IBM講演：IBM i 事業戦略

日本アイ・ビー・エム株式会社
Power事業部長
原 寛世

IBM







IBM Power 戦略

2025年4月10日(木)
日本アイ・ピー・エム株式会社
理事 テクノロジー事業本部
IBM Power事業部
事業部長 原 真世

IBM Power 戦略

2025年4月10日(木)
日本アイ・ピー・エム株式会社
理事 テクノロジー事業本部
IBM Power事業部
事業部長 原 真世



古川 さくら

大野 誠

IBM講演 : IBM i 最新技術動向

日本アイ・ビー・エム株式会社
Power事業部テクニカルセールス
茂木 映典

IBM



Filezillaのようなアプリケーション・クライアント・インターフェースでは、TOTP MFAに対応していないため、何百ものインターフェースを変更することができないという問題があります



IBM i 7.6 ソリューション

パスワードに追加の要素(TOTPトークン)を結合することで解決します

コロン (:) をパスワードフィールドの区切りとして解釈することで、ほぼすべての既存のアプリケーションがTOTP MFAに対応できるようになります

例: myAmazingPa\$\$w0rd:358538

- ユーザーはパスワードにTOTP値を追加して入力することで、インターフェースに変更を加えることなく、TOTP MFAを利用できるようになります
- システム管理者は、ユーザーにTOTP値を追加する方法を指導します

iBIアライアンス参加メンバー各社紹介（6分 x 10社）

ワークショップ説明

セブンシステム株式会社

専務取締役

出路 喜朗様

IBM

株式会社アイエステクノポート 会社紹介



竹内 春夫さん



佐竹 貴行さん



鈴木 達郎さん

業務内容



業務内容

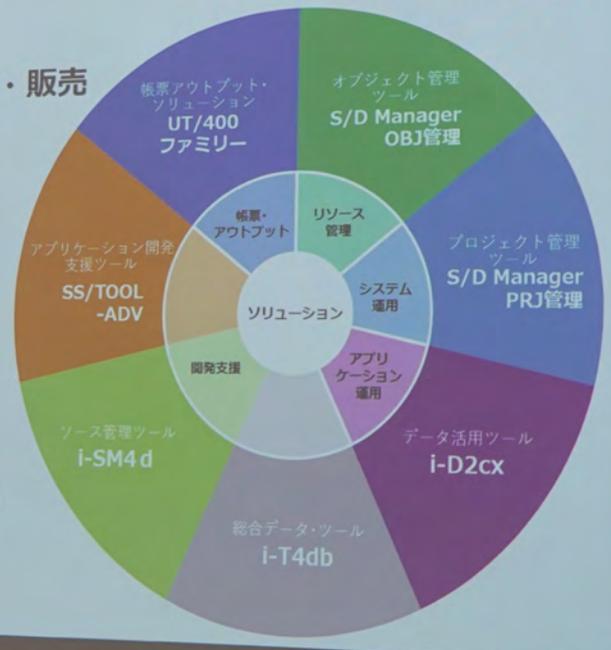
IBM i 向けミドルウェアの企画・開発・販売

全製品の共通点

**IBM i 上で稼働し、
PCサーバー不要！**

ソリューション製品以外

- ・オーダーメイドのミドルウェア開発
- ・小規模なSI
- ・オーダーメイド教育など



OAC SYSTEM



会社案

オークシステム株
[https://www](https://www.oak-system.com)

2025年4月1日

佐伯 元一郎さん



事業内容

システム開発 (IBMi)

- ・IBM i (AS/400) をベースとした請負型システム開発
- ・システムエンジニアリングサービス
- ・既存システムの機能追加や修正、維持運用

システム開発 (オープン)

- ・Java、C、C# などの言語による請負型システム開発
- ・システムエンジニアリングサービス
- ・既存システムの機能追加や修正、維持運用

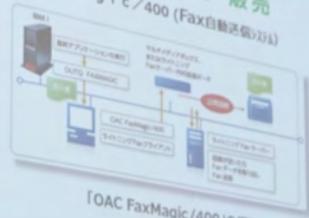
インフラ構築・運用管理

- ・トラブル解決に向けた調査、システム変更の計画と実施
- ・DNSサーバ、メールサーバ、Webサーバの構築
- ・基盤インフラ設計・構築
- ・ネットワーク設計・構築
- ・ファイアーウォール、負荷分散装置の構築



パッケージ製品開発・販売

- ・Fax Magic/400 (Fax自動送信ソフト)



「OAC FaxMagic/400」の概要図

藤野 郁美さん



1. 企業情報 < 共栄情報システム株式会社 >

IBMソリューション・デベロッパー 経験35年の豊富な導入実績
共栄情報システム株式会社
KJGホールディングスグループ

- > 創立（設立） 昭和 60 年 5 月（昭和 56 年 9 月）
東京証券取引所「TOPIX」受託開発
物流系：経験25年 150 社以上（PKG・受託開発・ASP）
- > 弊社の特徴

- > 保有パッケージソフトウェア
 - ◆ 物流センター業務Webシステム（WH for Web）
 - ◆ 食材/生鮮品管理業務Webシステム（Cool for Web）
 - ◆ 普通倉庫兼物流センター業務基幹システム（newWH/400）
 - ◆ 物流業務基幹システム（WMS/400）
 - ◆ 冷蔵冷凍倉庫/食材管理業務基幹システム（newCool/400）
 - ◆ 普通営業倉庫業向 保税倉庫業務基幹システム（WH/400vⅢ）
 - ◆ 冷蔵冷凍営業倉庫業向 保税倉庫業務基幹システム（Cool/400vⅢ）
 - ◆ 運輸業務管理システム（UN/400） 他



-- for IBM i --





桑原 康憲さん

【キョーラク株式会社 紹介】

【会社概要】

- 本社 : 東京都中央区東日本橋1丁目1番5号 (ヒューリック東日本橋ビル)
- 創立 : 大正6年9月20日 (1917年)
- 資本金 : 2億5000万円
- 年商 : 516億円 (2024年3月期)
- 事業内容 : プラスチック製品の製造・加工並びに販売
- 従業員数 : 800名 (キョーラクグループ: 3,000名)
- 社長 : 長瀬 孝亮
- 拠点/工場他 : 6支店 8工場 1研究本部 関連会社: 国内6社 海外11社 (タイ、インドネシア、中国、アメリカ、インド、台湾)

【沿革】

- 大正6年 京洛土地株式会社 (不動産開発を目的に京都で創業)
- 昭和22年 プラスチック業界に進出。プラスチックのバイオニアとして60余年の実績
- 昭和45年 キョーラク株式会社に社名変更。大阪市に本社移転
- 平成8年以降 海外 (タイ、インドネシア、中国、アメリカ、インド) に進出

【取り扱い製品】



株式会社 クレスコ・ジェイキューブ
会社紹介

クレスコ

2025年4月版

LTD.

村田 謙佑さん

藤井 孝文さん

丹尾 隆さん

会社概要

社名	株式会社クレスコ・ジェイキューブ
代表者	代表取締役社長 深井 淳
取締役	専務取締役 中村 直樹
資本金	4,000万円
本社所在地	東京都港区港南 2丁目 16番4号 品川グランドセントラルタワー15階
主業	システム開発・保守・運用・PKG販売
拠点	郡山事業所 (福島県郡山市) 西日本事業所 (大阪府大阪市)
社員数	299名 (男性: 214名 女性: 85名) [2025年4月1日時点]
株主	株式会社クレスコ (100%)

事業概要

- ・日本アイ・ビー・エムの認定コアパートナーとして長期事業実績を保有。
- ・人事、給与、ワークフローを中心としたバックオフィス系のシステム開発サービス。開発・販売・導入・保守。
- ・業界特化型販売管理システム「TREE」の開発・販売・導入・保守。
- ・設備保全 (IBM Maximo) システムの導入サービス。
- ・旅行業、物流、流通業、金融業を中心としたアプリケーション開発、保守。



本社



郡山事業所



横川 智史さん

杉山 大介さん

中原 順一さん



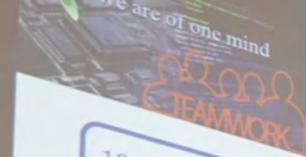
2024
一般社団法人
中原



尾崎 光次さん



芝田 和亮さん



システムトラストのIBMi ビジネスの取り組み

1990年の創業以来、中部地区のAS400,IBMiユーザーのシステム開発・保守に取り組んでおります。
RPGを使ったレガシーシステムに加え、PHP on iを使ったオープンシステムにも取り組んでおります。

手配管理システム / 段ボール製造業



- 生産管理システムのGUI化**
- 製造指示～製品出荷・棚卸機能を搭載
 - GUI化による操作性向上
 - 見やすいカレンダー画面表示
 - 品目単位での所要量計算
 - 図面付製造指示書の発行

ディーラーマネジメントシステム / 自動車ディーラー



- IBMiによる自動車ディーラー販売システム**
- 新車・中古車の販売管理およびサービスメンテナンス業務や部品販売まで網羅
 - 会計システムとのシームレスな連携が可能
 - IBM iの集中管理によるクラウド化

IT戦略基本構想 / 宗教法人



- 基幹システム再構築に関する基本構想**
- システム再構築に関わる課題の明確化
 - 課題解決のための改善提案
 - 全体計画の立案
 - 投資計画の策定、稟議・承認ご支援
 - 全体のプロジェクトマネジメント

生産管理システム / プラスチック容器製造業



- 基幹システムの再構築**
- オフコンで稼働していたレガシープログラムの棚卸し調査分析
 - PHP on iによるレガシープログラムのモダナイゼーション
 - 経理クラウドサービスとの連携構築



山田島 俊之さん

岡本 良太郎さん

[会社沿革]

SEVEN SYSTEM

- 1991年 京都市中京区高倉二条にてセブンシステム株式会社設立 (資本金2500万円)
- 1996年 本社を京都市中京区西洞院御池に移転
- 1996年 東京都中央区に東京店を開設
- 1997年 資本金を 3000万円に増資
- 2004年 東京店を東京都港区に移転
- 2012年 大阪店を大阪市西区に開設
- 2016年 本社を京都市下京区室町通四条に移転
- 2019年 プライバシーマーク取得
- 2023年 株式会社プライム社(岡山市)と業務提携
- 2024年 ムーンバット株式会社と資本提携 (第三者増資により資本金9750万円)
(東証スタンダード)のグループ企業の一員となる
- 2025年 4月から35期を迎える



株式会社ネスコ
システム事業
バリューサ
営業推進本部
吉田

© 2024 NESCO Co., Ltd. All Rights Reserved

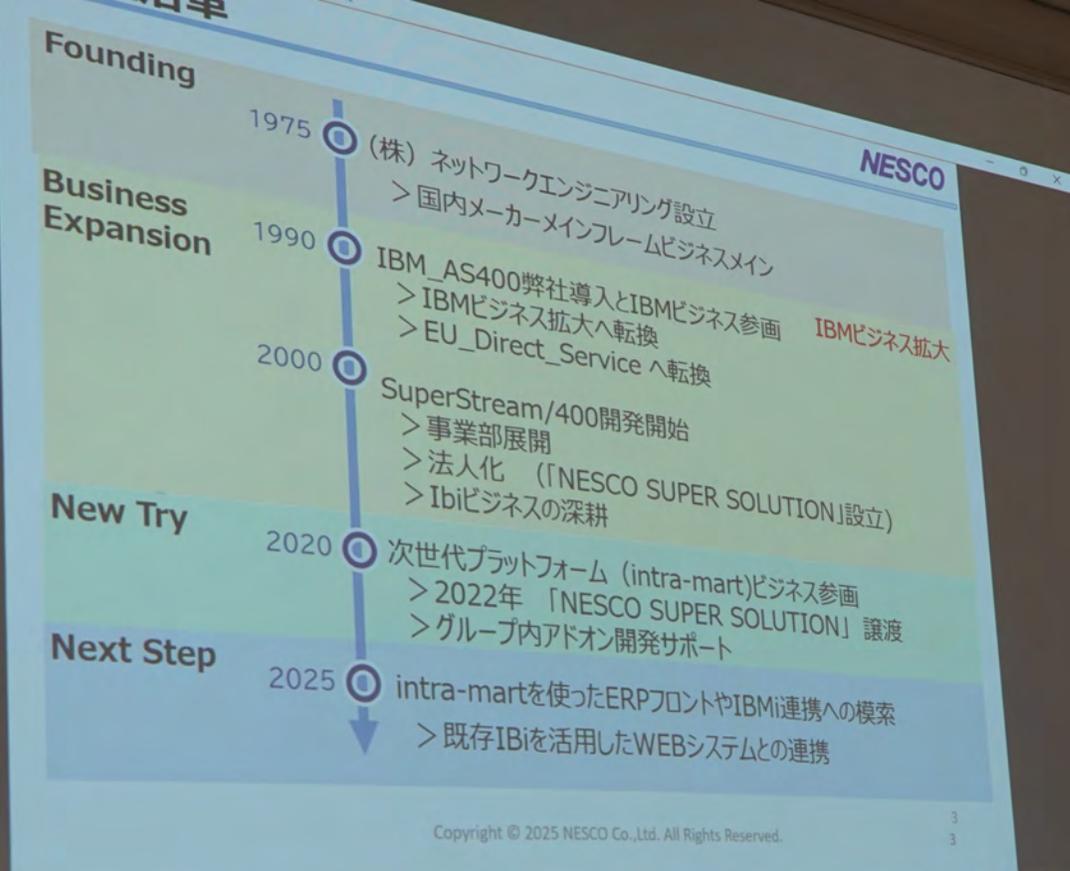
≡ ノート 表示

+ 79%

10

岩上 修さん

吉田 雄策さん



スライド 3/5

ここに入力して検索

表示設定 < > 19:37 2025/04/10





A woman with dark hair, wearing a black blazer, stands in front of a projection screen. She is looking towards the right. The screen displays a presentation slide with a table of contents. The table lists items and their durations: '講師名: IBM 茂木' (0:30), 'セブンシステム 出路様' (0:30), and '各チームリーダー' (1:10). The slide also shows a Windows taskbar at the bottom with icons for File Explorer, Excel, PowerPoint, and Word, and a search bar.

講師名: IBM 茂木	0:30
セブンシステム 出路様	0:30
各チームリーダー	1:10

熊崎 琳太郎さん



板楠 直希さん

会社概要

社名：株式会社福岡情報ビジネスセンター
Fukuoka Business Information technology center co.,Ltd.
所在地：福岡市博多区博多駅前3-26-29 九勤博多ビル
事業所：福岡本社、東京オフィス(三田)、鳥栖オフィス
Powerクラウドセンター(福岡・博多) ※2022年4月OPEN
グループ企業：株式会社ケイエム
株式会社サンリッチ
NEXTシステムズ株式会社
設立：1998年7月21日
従業員：グループ全体 160名(単体80名)
売上高：グループ売上 約30億円



FBI 株式会社福岡情報ビジネスセンター
Fukuoka Business Information Technology Center

スライド 2/21



アジェンダ

1. ワークショップの概要
2. タイムテーブル
3. チームメンバー表
4. テーマの候補
5. ワークショップ共通ルールのご説明
6. ワークショップの進め方
 1. ワークショップ#1 DAY1
 2. ワークショップ#2 DAY2

1. ワークショップの概要

実施目的

- 日頃、IBM i に携わっておられるiBIアライアンスの営業系、技術系リーダー同士で、IBM i ビジネス発展のための目指すべき姿や課題について、テーマを選定してディスカッションし、今後のビジネスに活用できる**[気づき・学び]**を持ち帰って頂く
- 継続的にiBIアライアンスのメンバー間で交流を深める機会またIBMのPower事業部の皆様との交流を深める機会にして欲しい

全体テーマ

- IBM i を取り巻くビジネスのテーマを決め方向性をディスカッションを深堀する

ゴール

- 各チームのメンバーが選定したテーマを深堀し一定の方向性を見出し発表する

2. タイムテーブル

ワークショップ#1 4/10 (木) 16:10-17:10 (1時間)

ディスカッションのテーマ決め

Day1の基調講演ならびに次頁のテーマ例を参考にして各チームでディスカッションテーマを選定
営業チームは営業系を参考に技術チームは技術系を参考にしてチーム独自のテーマを選定してください。

進め方のご案内
(テーマ選定) 16:10-16:20

↓ 研修室へ移動 (移動時間5分)

自己紹介/リーダー選定 16:25-16:35

↓ ディスカッション 16:35-17:10

1. テーマに沿って各自の意見を出し合う
2. アイデアや課題や解決策など意見交換する
3. ポストイット等活用してください
3. 発表に向けての方向性を見出す

ワークショップ#2 4/11 (金) 8:40-10:20 (1時間40分)

選定した個別テーマの深掘り

Day1で選定したテーマに対して、各チーム内で、目指すべき姿、課題に対して取り組んでいきたい内容についてディスカッションを行い発表する内容を纏める

↓ 昨日の議論の再確認 8:30-10:50

↓ 発表者の決定 10:50-10:55

↓ 発表に向けての資料作成 10:55-10:20

1. 発表内容の確認
2. 発表内容まとめ
3. Teamsでのオンライン配信を実施します

チーム発表 4/11 (金) 10:40-12:00 (1時間20分)

各チーム発表

ワークショップ#1,#2を通じて、チーム内でディスカッションした内容をチームごとのリーダーあるいは各メンバーより発表して頂きます。

↓ チーム発表 10:40-12:00
(4チーム x 20分)

↓ 各チーム発表10分、質問10分 計20分
発表以外の各チーム方は必ず1件以上質問できるようにお願いします。

発表順は10日の夕食時に決定します

↓ 全体フィードバック 14:00-14:10

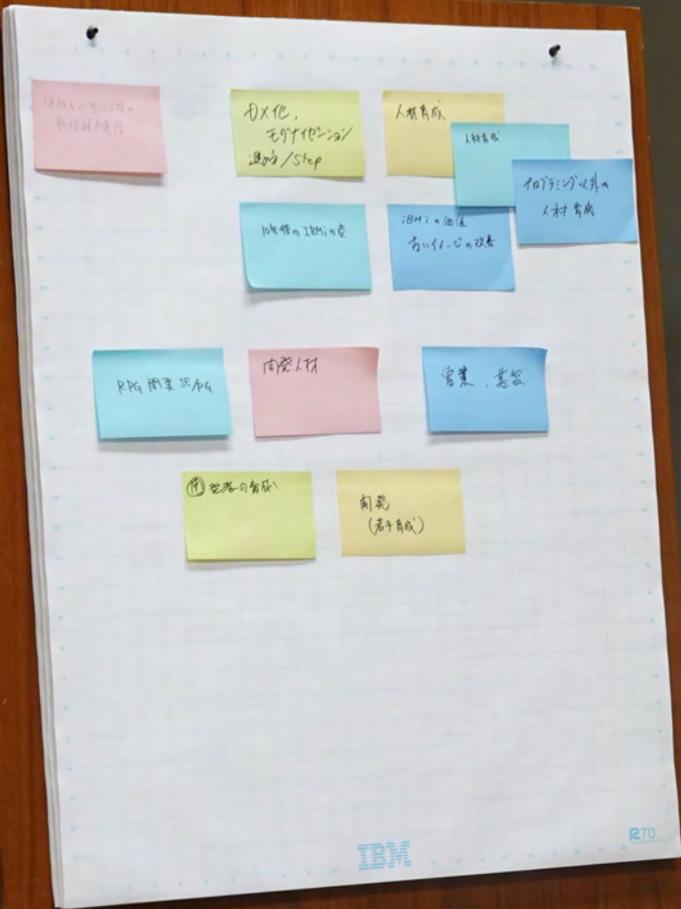
3. チームメンバー表

	チーム名	会社名	氏名	IBM
1	営業 A	オークシステム株式会社 キョーラクシステムクリエート株式会社 株式会社クレスコ・ジェイキューブ システムトラスト株式会社 セブンシステム株式会社	原口 重樹 桑原 康憲 丹尾 隆 尾崎 光次 岡本 良太郎	久野、酒井
2	営業 B	株式会社アイエステクノポート 株式会社クレスコ・ジェイキューブ 三和コムテック株式会社 セブンシステム株式会社 株式会社ネスコ 株式会社福岡情報株ビジネスセンター	竹内 春夫 村田 謙佑 中原 順一 出路 喜朗 吉田 雄策 板楠 直希	山崎、高橋
3	技術 A	株式会社アイエステクノポート オークシステム株式会社 三和コムテック株式会社 システムトラスト株式会社 セブンシステム株式会社 株式会社ネスコ	鈴木 達郎 佐伯 元一郎 横川 智史 芝田 和亮 山田島 俊之 岩上 修	茂木、古閑
4	技術 B	株式会社アイエステクノポート 共栄情報システム株式会社 株式会社クレスコ・ジェイキューブ 三和コムテック株式会社 株式会社福岡情報株ビジネスセンター	佐竹 貴行 藤野 郁美 藤井 孝文 杉山 大介 熊崎 琳太郎	釘井、肥沼

営業Aチーム







営業Bチーム













Whiteboard with various sticky notes containing Japanese text:

- Top left: 実現は5年以内
- Top middle: vip向けでも
- Top right: 10M以内の価格で、かつ、L2/L3対応
- Second row left: 強固なセキュリティ対策
- Second row middle: IPアドレス管理
- Second row right: 10M以内の価格、人の依存を減らす
- Third row left: 多数の拠点に対応、広範囲での展開
- Third row middle: 経営者向け、IT/ITW
- Third row right: OSを標準化し、L2/L3が不要
- Fourth row left: 同一ネットワーク上のアプリケーションの連携
- Fourth row middle: 経営者向け、IT/ITW
- Fourth row right: Webサービスと連携し、L2/L3が不要
- Fifth row left: 稼働率の高さ
- Fifth row middle: Webサービス、L2/L3が不要
- Fifth row right: 操作性、安全性、運用コスト削減
- Sixth row left: 情報資産を生かす、RPA対応
- Sixth row middle: 多様な利用形態
- Sixth row right: TCO、安定性
- Seventh row left: 意外な連携事例
- Seventh row middle: 新技術の活用、L2/L3が不要
- Seventh row right: 運用コスト削減、RPA対応
- Bottom left: ITキニシテ、継承性





技術Aチーム















技術Bチーム









資料を配布する
機材

本日の会議
の目的
と議題

参加者の
名前と
所属

肥沼

杉山

杉山 大介

藤井 孝文

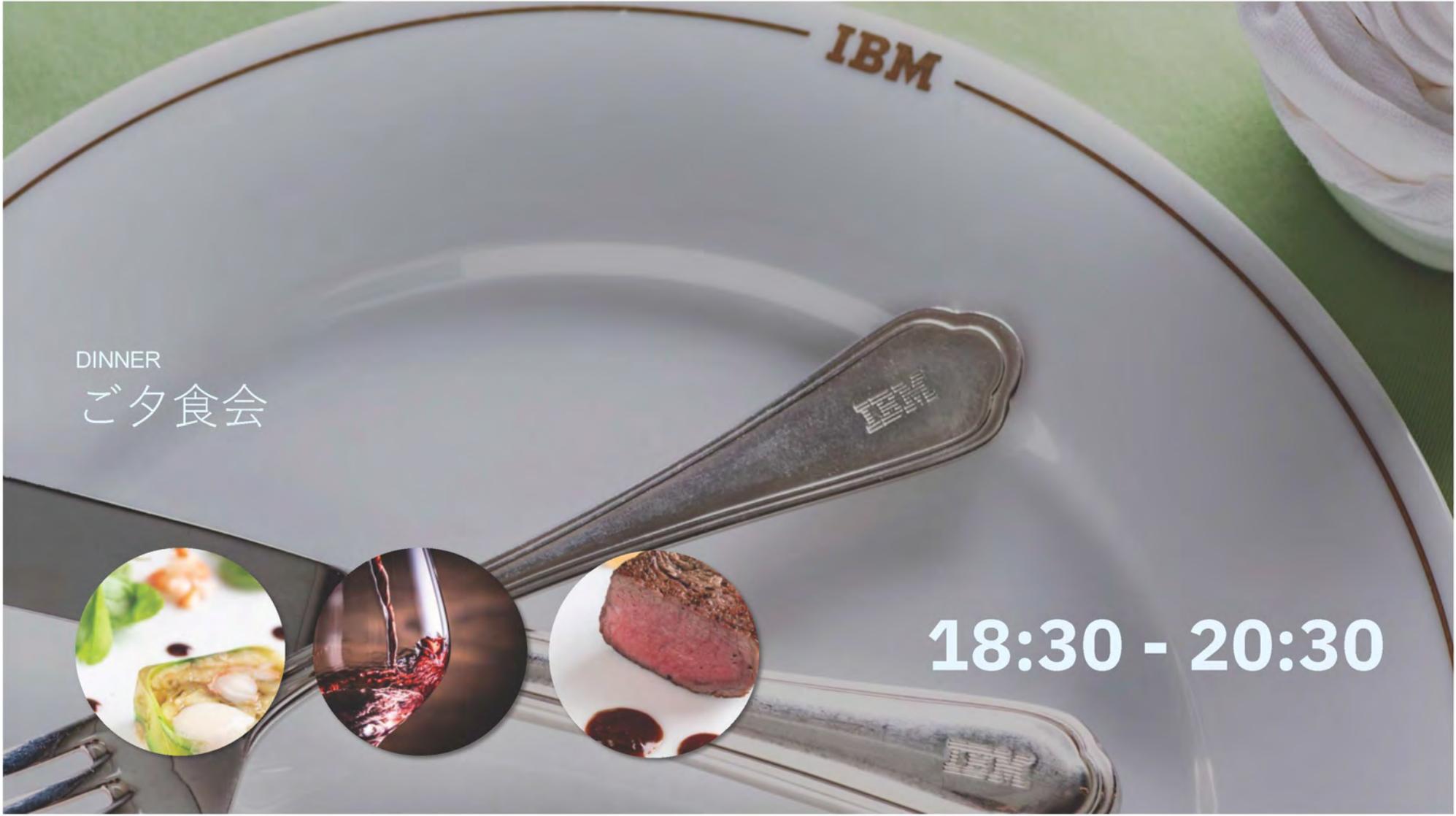






Day1 お疲れ様でした

IBM



DINNER
ご夕食会



18:30 - 20:30





久野

板

出路









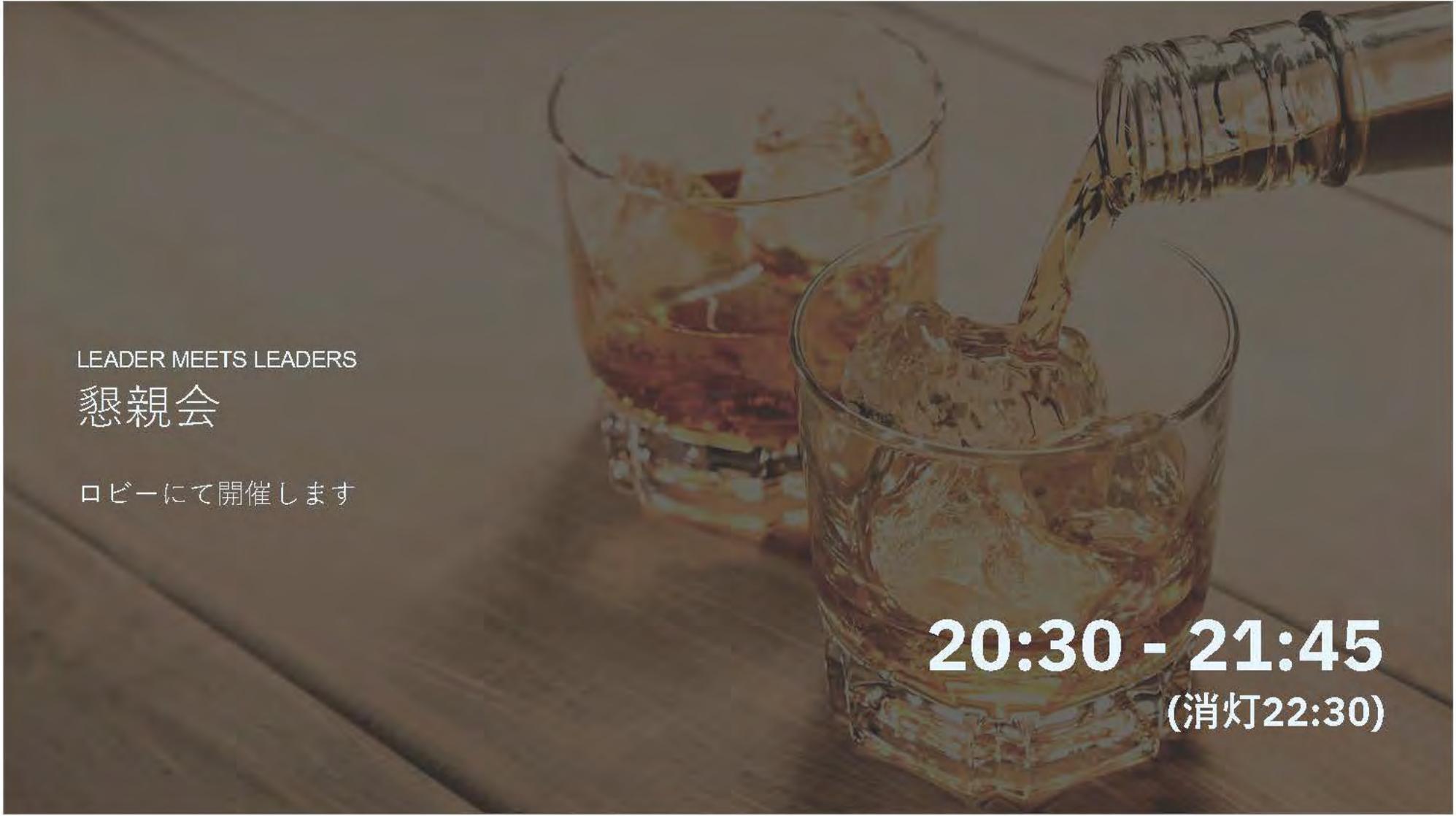












LEADER MEETS LEADERS

懇親会

ロビーにて開催します

20:30 - 21:45
(消灯22:30)































2日目 オープニング

日本アイ・ビー・エム株式会社
IBM Power テクニカル・セールス
肥沼 沙織

IBM

AGENDA DAY 2 – 4月11日（金曜日）

7:15 朝食 / チェックアウト

8:30 第2日目オープニング

8:40	6	IBM i の未来に向けて・ワークショップ#2	各チームリーダー	1:40
10:20		休憩		
10:40	7	ワークショップ発表(1チーム10分ぐらい)、発表&コメント	セブンシステム: 出路様	1:20
12:05		昼食		
13:05	8	ディスカッション(今後のiBI活動のに向けての課題、方針案など)	セブンシステム: 出路様	0:50
13:55		アンケート		
14:05	9	閉会のご挨拶	IBM 山崎	0:15
14:40		ご出発		



古閑 さくら
茂木 映典

堂上 修
山田 直俊之

USC 2019/2020
10/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31
10/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31
10/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31

営業Aチーム

営業Aチーム





① 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

② 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

③ 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

④ 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

⑤ 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

⑥ 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

⑦ 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

⑧ 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

⑨ 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

⑩ 課題
課題の整理
課題の整理
課題の整理

尾崎

丹尾

酒井 彰







テーク: RFGA

採用

教育

FFRPG

RDi

リ・ア・ジ・ア・ア・ズ

教育

OJT

文

①-ヒト...
 ②-後半肉の世代ギャップ
 ③-ITC (SEU の RDi)
 ④-時間不足
 ⑤-新人の...
 をキチンと...
 (70%程度)

カ1

カ2

桑原



テーマ RFG 人材育成

1. 目的・ゴール
2. 現状
3. 課題
4. 対策
5. 評価

① 人材育成の重要性
② 現状の課題
③ 対策の検討
④ 評価の仕組み

1. 目的・ゴール
2. 現状
3. 課題
4. 対策
5. 評価

① 人材育成の重要性
② 現状の課題
③ 対策の検討
④ 評価の仕組み



セブンイレブン
岡本 良太郎

セブンイレブン
原口 重樹

セブンイレブン
桑原 康憲

セブンイレブン
丹尾 隆

セブンイレブン
尾崎 光次

日本アサヒ・ビー・エム
久野 朗



Standing man on the left, wearing a dark suit jacket and a light blue shirt.

Man seated at the table, wearing a dark suit jacket and a white shirt, resting his chin on his hand.

Man seated at the table, wearing a dark suit jacket and a white shirt, looking towards the speaker.

Man seated at the table, wearing a dark suit jacket and a white shirt, wearing a white face mask.

Two men seated at the table, both wearing white face masks, listening to the speaker.

井 彩

井 隆

奈原 康寛

坂 誠

土 野 博

宮口 直樹

田 本





桑原 康寛

高井 伸

① Z世代は2010年代後半から2020年代前半にかけての出生世代
② Z世代はデジタルネイティブで、インターネットやスマートフォンを日常的に使用する
③ Z世代は多様な価値観を持ち、自己表現を重視する
④ Z世代は働き方改革や柔軟な働き方を求める
⑤ Z世代は環境意識が高く、社会的責任を重視する



営業Bチーム

営業Bチーム





Whiteboard content (read from top to bottom, left to right):

- Top row: 実現の前提 (yellow), 1/1 準備 (yellow), しずか-123 (pink), IBMの価値 (blue), 価値の最大化 (blue)
- Second row: 前提条件 (yellow), 2/2 準備 (yellow), 3/3 準備 (pink), IBMの価値 (blue), IBMの価値 (blue)
- Third row: 前提条件 (yellow), 4/4 準備 (yellow), OSと環境 (pink), IBMの価値 (blue), IBMの価値 (blue)
- Fourth row: 前提条件 (yellow), Webサイト (pink), IBMの価値 (blue), IBMの価値 (blue)
- Fifth row: 前提条件 (yellow), Webサイト (pink), IBMの価値 (blue), IBMの価値 (blue)
- Sixth row: 前提条件 (yellow), Webサイト (pink), IBMの価値 (blue), IBMの価値 (blue)
- Bottom row: 前提条件 (yellow), Webサイト (pink), IBMの価値 (blue), IBMの価値 (blue)







Flipchart content (readable text):

- TOPIC: 1. 現状の課題 (Current Issues)
- 2. 今後の方向性 (Future Direction)
- 3. 具体的な施策 (Concrete Measures)
- 4. 責任者 (Responsible Person)
- 5. 期限 (Deadline)
- 6. 進捗状況 (Progress Status)

田中 健一 (Tanaka Ken'ichi)

佐藤 隆夫 (Sato Takao)

吉田 雄策 (Yoshida Yusaku)

出路 喜朗 (Dejima Kikuro)

田中 健一 (Tanaka Ken'ichi)

佐藤 隆夫 (Sato Takao)

中野 隆一 (Nakano Takao)

吉田 雄策 (Yoshida Yusaku)

出路 喜朗 (Dejima Kikuro)









IBMの価値を伝える営業戦略

テーマと選んだ理由

ユーザーのIBM離れ防止

ターゲット：経営者
伝え方：...

ターゲット = 経営者

伝え方

VIP向け
特別

不慣れ
→ 本質的な
説明

EUとIBM
の距離を
縮めよう

Top層
向け

経営者の
ITコンパニ
ン

BPが
IBMを使う
!!

アピールポイント

TCO

安定性

安全性

コミュニティ

IBMを知りたい
人への価値の伝え方
自分も経営者
IBMを紹介
されたい

AI



入力D

IBMの価値をたもつ営業戦略
テーマと理由
ユーザーのIBM離れ防止

ターゲット：経営層
伝え方：VIP向けセミナー
TOP層とネット
社内のITポリシーの透明
EUC/IBMの距離を縮める

古田

村田 謙

テーマ①IBMの価値

IBMの価値と成長戦略
データとクラウド
サービスの強化

ターゲット：企業層
手法：VIP向けサービス
安定性
セキュリティ
AI

Power



技術Aチーム

技術Aチーム













① 運用周り
→ IP+不同工種 共有可能な仕組みを作る?
石井 研究費は重要化して R&D への利用
→ 2550 円程度の利用はありか?

② (四) 新たに 研究費の活用を促進するための仕組み
V-2
- 研究費の活用を促進するための仕組み
- Box 制度の活用

③ 研究費 → 教育 → 若手育成
④ 研究費の中で、どの程度の割合で
(奨励金)
1) 2) 3) は研究費 → 若手育成
- 社会人に与える (奨励金) はどの程度の割合で
が期待できるのか?

(五) RPA+技術 継承
SQL+活用
研究費の活用 (奨励金) はどの程度の割合で
研究費の活用 (奨励金) はどの程度の割合で
研究費の活用 (奨励金) はどの程度の割合で

研究費の活用 (奨励金) はどの程度の割合で
技術継承
若手育成
研究費の活用 (奨励金) はどの程度の割合で
研究費の活用 (奨励金) はどの程度の割合で
研究費の活用 (奨励金) はどの程度の割合で





環境周り
→ IP-IT 両方の共有が活きる環境を作る?
石井修 環境は標準化の利点を利用
→ OSSやクラウドを利用しないか?

① (44) 新機に搭載されたAI機能はどの程度活用している?
V-2
・AIの活用はどの程度進んでいる?
・Boxの活用はどの程度?

② AIの活用はどの程度進んでいる?
(Windows)
・AIはどの程度活用されている?
・社会人にどの程度活用されている?
→ 単純な作業は自動化
③ POP 2020年以降の活用はどの程度進んでいる?
④ EEBIGIDE → UNICODE 11.0-11.1
・異なる環境での活用はどの程度進んでいる?

技術A
① 技術Aの活用はどの程度進んでいる?
② 技術Aの活用はどの程度進んでいる?
③ 技術Aの活用はどの程度進んでいる?
④ 技術Aの活用はどの程度進んでいる?

技術A
① 技術Aの活用はどの程度進んでいる?
② 技術Aの活用はどの程度進んでいる?
③ 技術Aの活用はどの程度進んでいる?
④ 技術Aの活用はどの程度進んでいる?











環境周りがない
 → IP-Net-Work 共有の出し出し環境と作業?
 石井様と環境は標準化して同じ環境で作業
 → R25以降はSQLを利用しない方がいい

補 (1) 新入りの研修生は作業環境を整えてあげる
 1/2
 化研の研修生は研修環境を整えてあげる
 Backの研修生の共有

補 (2) 研修生は研修環境を整えてあげる
 1/2
 化研の研修生は研修環境を整えてあげる
 Backの研修生の共有

補 (3) 研修生は研修環境を整えてあげる
 1/2
 化研の研修生は研修環境を整えてあげる
 Backの研修生の共有

補 (4) 研修生は研修環境を整えてあげる
 1/2
 化研の研修生は研修環境を整えてあげる
 Backの研修生の共有

(言語)
 RPGIIの技術継承
 ・SQLの活用
 ・RPGIIの活用
 ・RPGIIの活用
 ・RPGIIの活用

(教育)
 ・RPGIIの活用
 ・RPGIIの活用
 ・RPGIIの活用

(知識、環境)
 ・RPGIIの活用
 ・RPGIIの活用
 ・RPGIIの活用

名前/経歴
 ・RPGIIの活用
 ・RPGIIの活用
 ・RPGIIの活用

技術Bチーム

技術Bチーム



技B

<テーマ>

IBM: 技術者の

育成ロードマップとは?

②

①



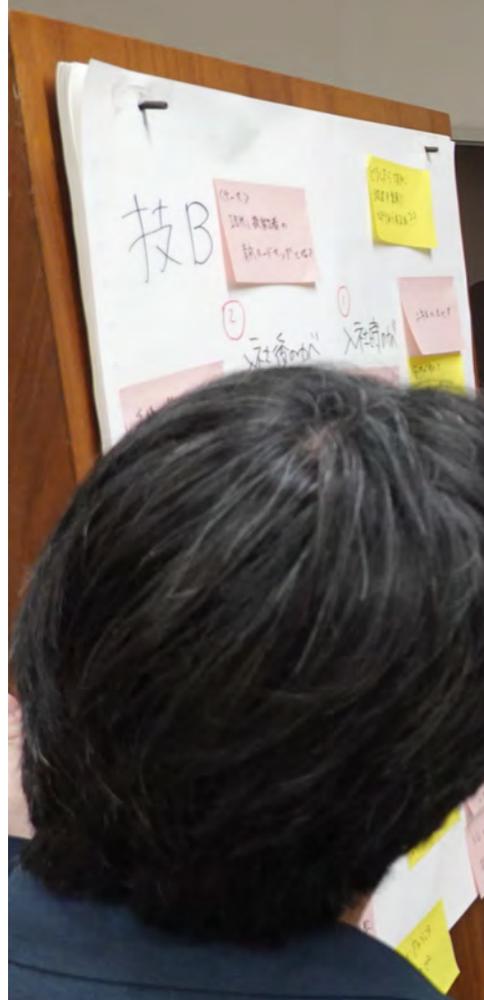














技B IBM: 技術者の育成
D-T"2,30

課題: ①. 入社時のカベ
・ 入社後のカベ

② キリッパロス.

①

② 現場に同行させる。(未経験業務)

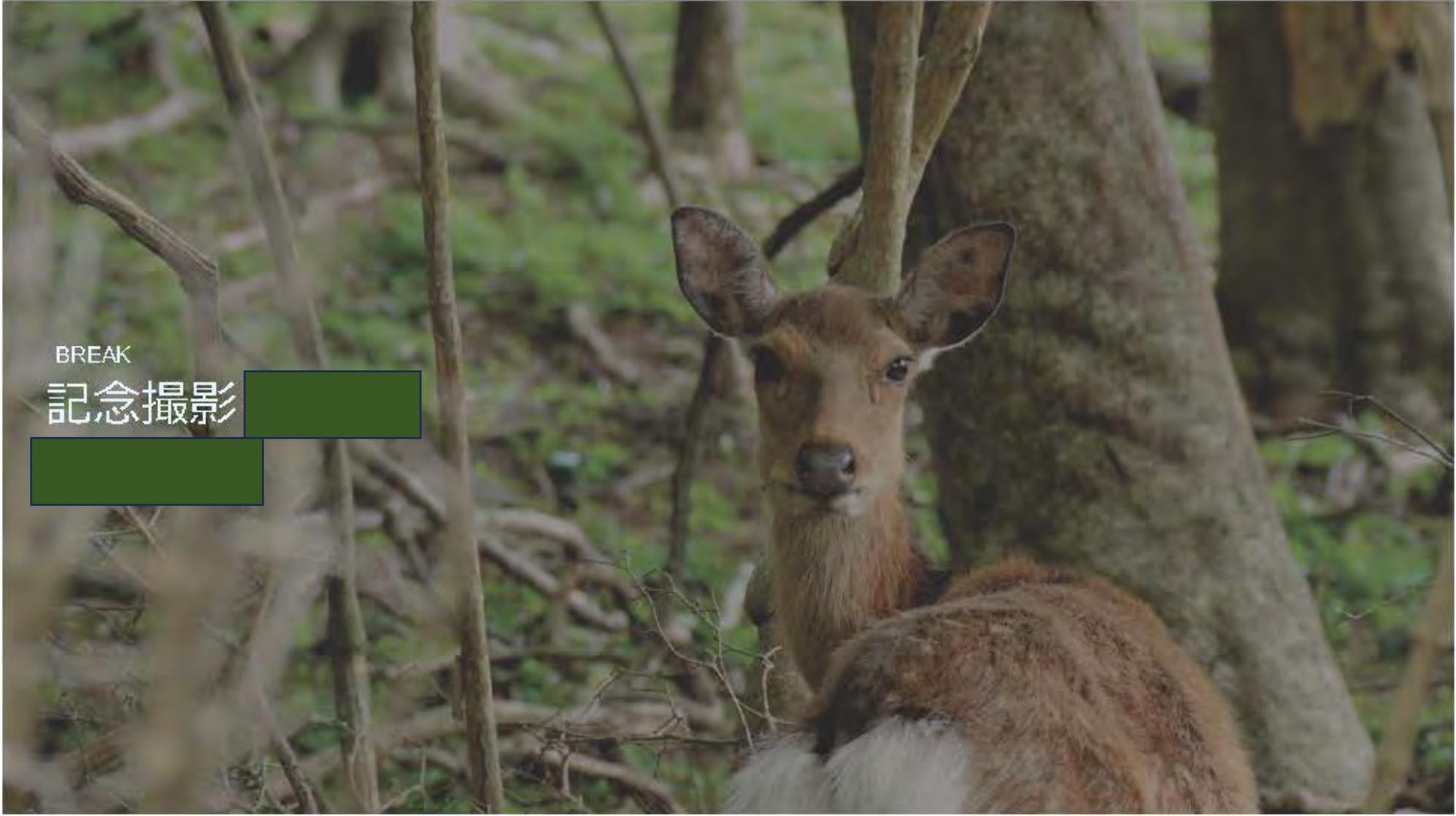
IBM

R70



技B IBM: 技術者の育成
D-F-20
課題: ① 入社時のカバ
入社後のカバ
② 福利厚生
③ 給与(給与体系、福利厚生)

熊崎



BREAK

記念撮影



ワークショップ発表

オンライン中継も行われました







技術Aチーム 発表



技術Aチーム 発表

- 1. 本日の発表内容
- 2. 本日の発表内容
- 3. 本日の発表内容
- 4. 本日の発表内容
- 5. 本日の発表内容
- 6. 本日の発表内容
- 7. 本日の発表内容
- 8. 本日の発表内容
- 9. 本日の発表内容
- 10. 本日の発表内容

本日の発表内容

- 1. 本日の発表内容
- 2. 本日の発表内容
- 3. 本日の発表内容
- 4. 本日の発表内容
- 5. 本日の発表内容
- 6. 本日の発表内容
- 7. 本日の発表内容
- 8. 本日の発表内容
- 9. 本日の発表内容
- 10. 本日の発表内容

次世代技術者のためのIBMi 技術者のための技術継承

技術グループA

IBMiの技術継承をテーマにして話し合った結果、以下の3つのテーマが上がりました。

- ①知識・環境
- ②言語
- ③教育

①知識、環境

<チームで出た意見>

- ▶ DBZの良さが伝わらない
- ▶ IBMiのシステムの理解や学習に時間がかかる。
- ▶ 情報が探しづらい。未経験は特に。
- ▶ IT未経験で始めるハードルが高い。(書籍や初心者向けのセミナーを簡単に探せない。)
- ▶ 将来のビジョンが見えにくい。
- ▶ 若者のIBMiに対してもモチベーション(成長欲)が生まれにくい。
- ▶ IBMiを若者がやりたがらない。
- ▶ IBMiと他のグループは線引きされがち。壁を作られる。
- ▶ 環境周りが無い。

- ▶ もっとIBMiの良さや魅力をプロモーションして欲しい
- ▶ 有名企業がIBMiを現役で使用していることをアピールして欲しい。
- ▶ 大学でIBM iを使うこと、機会がない。専門学校のカリキュラムがない。
- ▶ FFRPGであればPythonと変わらないがグルーピングが違うという扱いを受ける。
- ▶ マニュアルはあるがとっつきにくい。古いマニュアルが今も使える。
- ▶ 教育資料については、EOLが現役で利用可能。パートナー同士で資料を共有してRiZINGの方々に利用してもらおう。
- ▶ パートナー同士で貸し出し、または共有することで環境周りが無いのを解消できるのでは？

②言語

<チームで出た課題>

- ▶ IBMi 最盛期のメンバーの退職がせまっている。
- ▶ IBMiを使い続けるにはRPGの継承が必須。
- ▶ シニア技術者がFFRPGやSQLを扱わない。
- ▶ 継承性が高いことが原因でプログラムを新規で作成することはない。

- ▶ 既存のRPGⅢ資産が残っているので、RPGの技術継承に利用する。エラーハンドリングでは活用できるものも多くあり、有効活用できるのでは？
- ▶ 上の世代はもっとSQLを活用して欲しい。
 - ▶ RPGだとプログラム⇒コンパイル⇒テストの工程があるが、SQLだと1行で終わる。
 - ▶ 足掛かりとして、お客様のデータパッチで利用(トラブル時のリカバリー)やBIツールで利用してみても？

③教育

<チームで出た意見>

- ▶ 若者だけでなく、ベテランの教育も必要
- ▶ IBMiを専門でやっている人は新しい技術に取り組むまでの腰が重い
- ▶ 人員不足、技術力の差、新たな技術の取得が課題
- ▶ 開発を通して触れていかないといまいち実態がつかめない。
- ▶ 検証環境(失敗できる環境)が無い
- ▶ RPGの学習を今の言語の考え方で若手に教えるには？
- ▶ 仕様書は引継ぎのドキュメントがない。紙の物を処分してしまった。

- ▶ ベテランはRPGがメインのため、DB2という認識が低い。SQLを使ってほしい。
- ▶ 実務を覚えるのが一番の習得の近道。
- ▶ 新人にオブジェクトだけを見せて仕様書をそこから作ってもらう。
- ▶ 他社のベテランを派遣して教育を行う。
- ▶ BOXでパートナー同士で教育ノウハウを共有。

最後に引継ぎに使う仕様書のドキュメント作成には、、、

SS/TOOL-ADV

IBM i向けアプリケーション開発保守支援ツール

☑ このような課題を解決します！

担当者が交代し、システムの構造・詳細を把握できない

IBM iに不慣れなため、保守・改修に大幅に時間がかかる

ドキュメント作成・維持に時間・工数がかかり過ぎる

システムの改修・保守の際、影響範囲に見落としが生じる



IBM i資産が膨大で、管理が困難である

技術Bチーム 発表

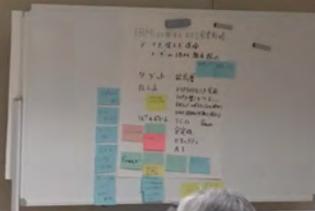


10:40	7	ワークショップ発表
12:05		昼食
13:05	8	ディスカッション(今)
13:55		アンケート
14:05	9	閉会のご挨拶
14:40		ご出発

4 IBM Corporation

AGENDA DAY 2 - 4月11日 (金曜日)

7:15	朝食 / チェックアウト		
8:30	第2日目オープニング		
8:40	6 IBM i の未来に向けてワークショップ2	各チームリーダー	1:40
10:20	休憩		
10:40	7 ワークショップ発表 (1チーム10分ぐらい)、発表&コメント	セブンステム 出席者	1:20
12:05	昼食		
13:05	8 ディスカッション (今後の取組みに向けての課題、方針案など)	セブンステム 出席者	0:50
	アンケート		
9	閉会のご挨拶	IBM 山崎	0:15
	ご出発		



技術者の育成ロードマップ

技術Bチーム

杉山大介

佐竹貴行

藤野郁美

藤井孝文

熊崎琳太郎

目次



1. 現状と課題
2. 課題への解決
3. まとめ

現状と課題

- ・ 新卒、中途ともに別領域（IBMi以外）へ転職してしまう
- ・ IBMiおよびRPGの認知度が低い
- ・ 技術者の孤立化、教育カリキュラムがなく独学が多い
- ・ キャリアパスが見えにくい
- ・ 昇格や業務内容とのギャップ
- ・ 実際の達成感のギャップ

課題への解決

- ・ 各社の案件事例、開発業務への取り組み内容、メンバー教育施策の共有をすることで、育成方針のブラッシュアップ推進
- ・ 実案件/未経験業務へのメンバー同行による、現場課題の体験を行うことで、ゴールイメージと達成感の共有
- ・ RPGからOpen（脱RPGおよびRPGのさらなる活用創出）、Open形式からRPG作成/価値のアプローチの共有を行い、ベテランと若手の橋渡し推進
- ・ CDP観点を取り入れ、現在の業務担当部分の立ち位置、将来あるべき（なりたい）エンジニア像を共有し、将来への不透明さを払拭
- ・ アライアンスグループ間で案件概要や実装コードの開示/相互レビューを実施し、スキル共有推進

まとめ

- ・【IBM様】開発環境の提供、創出
(学校などでもIBM i を身近で感じられるように)
- ・【各社様】ハッカソン定期開催
- ・【各社様】自社製品情報、ノウハウの部分共有
- ・IBM i で次世代の方たち（幹事会以外）へのコミュニティを開催

課題	あるべき姿	阻害要因	アクション	KPI
若手人材の不足と育成難	IBM i で活躍できる若手人材が継続的に育成されている状態	RPG/ILEしか知らない技術者が多い、新しい技術への学習機会がない、教える側の人材が不足、リスキングの時間が取れない	若手向け研修カリキュラムの整備（RPG+モダン言語）、社内OJTの充実、教育担当者へのインセンティブ設定	<ul style="list-style-type: none"> ・1年間の若手研修修了者数 ・OJTでの実案件アサイン率 ・研修後6ヶ月の業務定着率
IBM i 技術の属人化と知識継承の難しさ	IBM i に関する知識・ノウハウが組織で共有・継承されている状態	ベテラン依存、社内での知識共有が進まない、業務が属人的、E/Uに送り出す人材の不足	ナレッジ共有プラットフォームの整備（例：Wiki、動画）、ペアプロ/ペア業務の推進、定期的な技術勉強会開催	<ul style="list-style-type: none"> ・ナレッジ投稿件数（月次） ・勉強会の開催回数と参加人数 ・属人化リスク評価のスコア改善率
新技術への対応力不足と投資の遅れ	IBM i でもモダン技術（UI、API、クラウド等）への対応が進んでいる	新技術への投資が進まない、ビジネス部門との連携不足、現状維持バイアス	モダン技術研修の実施、プロトタイプ開発の実施、PoC（概念実証）プロジェクトの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・新技術研修参加者数 ・PoCプロジェクト数 ・新技術導入案件の比率
IBM i に対するお客様の印象（古い・高コスト）	IBM i がモダンで価値のあるプラットフォームとして認識されている	UIが古い、価格面で他と比較されやすい、PR不足	モダナイゼーション事例の発信、提案書テンプレートの刷新、価格・価値訴求資料の整備	<ul style="list-style-type: none"> ・事例発信回数 ・提案成功率 ・IBM i に関するポジティブな顧客フィードバック数
現場の営業・SE層の理解・提案力不足	現場SE・営業がIBM i の価値を理解し、自信を持って提案できる状態	RPGしか知らない／学び直し機会が少ない、提案資料の整備不足	営業・SE向けの定期勉強会の実施、提案ロールプレイの実施、提案支援ツールの導入	<ul style="list-style-type: none"> ・勉強会参加率 ・ロールプレイ実施数 ・提案案件数と成約率

各社の課題1

- ILE人材がほしいが
RPGⅡしか分らない人がほとんど 桑原社
- リスキングをしない(やらない)(時間が無い) 桑原社
- お客様が求める内容がRPGⅡ→ILEなどのスキルが身につかない 原口社
- E/U(中小企業)は若手を育てるのが難しい状況, そんな中で
既存の技術者は高齢化(若手を育てる環境が用意できない) 原口社
- 教える人が若手をせよ(金銭面) 原口社
- 従弟の体制が難しい(ジェネレーションギャップが大きい) 桑原社
- 中堅層がいない, 若手を育てる取り組みをしても途中で辞めてしまうこと 田本社
↳ 教育のしかたにも課題があるのでは(田本社) 教える時は黒画面・固定フォーム利用 桑原社
- E/Uの1人情シ, そんなに差し出す人材も高齢化 田本社
- 新しい技術や学ばせにも投資が必要, ヒト・モノ・カネが教育についでない 尾崎社
- お客様の需要に対して人が足りない, ^{人材の}生産性を上げるための方法は
人材育成なのか ツール利用なのか 尾崎社
- 上流にできる人材をどう育成 あるいは確保するのか (RDIなどは使用せず) 尾崎社
- +αの言語としてRPGを学んでもらうが元々入っていた(Javaなどの)案件との
バッティングによりOJTが難しい 丹尾社
- U-ダッシュをとれる人がいない 丹尾社

● 各社の課題2

- IBMのOS自体について学ぶ機会が無い, お客様の意見に
たどり着けない
↳ 社内に持ち帰ってチームで対応しようとしている 丹尾社
- 常駐を求めずお客様も社内での知識継承が難しい 桑原社
- Javaだと半人前の人とベテランとセットでの活動が認められるが
RPGだと認められない (プロフェッショナルが求められる) 全員
↳ RPGは昔ながらの(安い)単価で提供が求められる
言語よりもスキルレベルに依ることもある
RPGは新規開発よりメンテナンスに近く価格フォーマットが求められる

チーム：営業 A

リーダー：尾崎 様

テーマ

人材育成

人材育成

プログラミング以外の
人材育成

他のテーマ候補

DX化,
モダライゼーション/
進捗/Stop

10年後のIBMの姿

IBM以外の
新技術の導入

テーマの
深堀り

開発人材

RPG 開発 SE 育成

④ 若者の育成

開発
(若者育成)

営業、基盤

IBMの価値
古いイメージの改善

営業Bチーム 発表

価値を付与する営業戦略
その理由
の IBM 離れ防止

経営層

VIP向けサービス
TOP層へのサポート
新技術への対応
EUとIBMの距離を縮める

TCO Power
安定性
セキュリティ
AI

TCO AI

認知度の向上



中原 一

原口 重樹

IBMの価値を伝える営業戦略

テックとビジネス理由

ユーザのIBM 離れ防止

ターゲット: 経営層

伝え方: VIP向けサービス
TOP経営者ネットワーク
社内の技術的な説明
E&E IBMの価値を伝える

ターゲット: TCO Power

安定性
セキュリティ
AI

営業戦略 (書き)

ITの

経営

Power

TCO

AI

⇒

経営層



村田 謙佑

中原 順一

山口 直樹

IBMの価値を伝える営業戦略
テーマと選んだ理由
ターゲットのIBM離れ防止

ターゲット：経営層

伝え方：VIP向けセミナー実施
TOP層キックオフ
社内→社外への説明
EとIBMの距離を縮める

アピールポイント：TCO Power
安定性
セキュリティ
AI

Power

TCO

AI

⇒

認知度の向上

価値の伝達

ターゲット (経営)

IBMの価値

インパクト

認知度

IT業界

IBM → IBM
OO
物納店戦略

リスク削減

安定性
セキュリティ

Power

セキュリティ

TCO

AI

IBMと競合
人材の確保
自社の強みを
IBMと共有
を促す

⇒

認知度の向上

板橋

村田

IBMの価値を伝える営業戦略

テーマと選んだ理由

ユーザーのIBM離れ防止

価値 → 価値.oid

ターゲット：経営層

伝え方：VIP向けセミナー実施

WBSとBBS
スラスラする方法

TOPF層とキックオフ

ネット → 本物の利用の説明

EとIBMの距離を縮める

ポイント：TCO Power

レスポンスが早い

安定性

安定性

安定性

セキュリティ

AI

Power

セキュリティ

強固なセキュリティ
ネットワークでの
運用の不安を減らし

TCO

AI

不慣れな
(弱点)

IBMを知りたい
人への価値の伝え方

自分が経営者で

IBMを紹介
されたい

⇒

認知度の
向上

BPの
脱IBM

エンジニア
不足

認知度
IT業界
の1/10

VB → IBM
〇〇
物の店
戦略



LUNCH
ご昼食

12:05 - 13:05



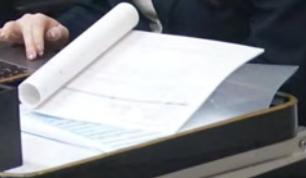
ディスクッションタイム

IBM





参加者お一人ずつ
感想・印象・期待・要望などの
お話がありました



日本IBMの方々からも
お一人ずつ
感想・印象・期待・要望などの
お話がありました







項目	内容
1	...
2	...
3	...
4	...

















2日間ありがとうございました！

沢山の共感や気付きがあったのではないのでしょうか？
短い時間ではありましたが、ここで導き出されたOutputはもちろんのこと、
この2日間、議論してきた時間そのものに価値があったのではないのでしょうか？

日々の活動や業務。個社ごとの環境に思いをさせ、その上でそれを言語化したのだと思います。
日頃の忙しさではできない貴重な振り返りの場になっていれば幸いです。きっと、来週からの活動に何かしら影響があればと存じます。

このような素晴らしい人材をこの天城にアサインいただいた会社の代表の皆様に感謝申し上げます。
やはり、IBIアライアンス各社様はIBMiのビジネスのど真ん中で日々戦っているのだと言うことを
今回のご参加くださいました皆様の『コメント』と『真剣な眼差し』の中から強く感じました。

初日に申しましたが、IBMだけではこのIBMi市場を牽引することはできません。

皆様のアライアンス各社。そして、ここに集まってくれた一線でリード頂いている皆様こそが、IBMiの同志であり、IBMi製品そのものだと思います。
今回の第3弾ブログで発表した170超のIBMi DX ソリューションもその一例です。

その上で、申し上げます。『人材品質』こそ『製品品質』

皆さんが(我々が)生き生きしていれば製品もイキイキしてきます。

IBMiを永続的に盛り上げてい行くのはここにお集まりの皆様であると、確信しております。

気持ちがフレッシュであれば製品もフレッシュ！と期待しつつ…。今回の天城を閉会とさせていただきます。

願きます。

We are **IBM** ier !



アンケート記入のお願い

IBM





閉会のごあいさつ

iBIアライアンス

Power事業部長 原

IBM





2日間 お疲れ様でした

IBM