

# IBM i マニフェスト 燃える、分科会活動

「IBM iのよさを広く普及させる」ことを目標に活動中のIBM iマニフェストが、分科会活動を活発化させている。本稿では、7つの分科会の活動内容を追った。

IBM iマニフェスト・ホームページ  
[www.iforum.ne.jp](http://www.iforum.ne.jp)

## 3つの大きな変化

「IBM iのよさを広く普及させよう!」。この合言葉の下に結集したベンダー71社が、「IBM iマニフェスト」と題する意見広告を共同で日本経済新聞紙上に発表したのは今年1月13日である。その後、賛同各社は自薦方式で「アドバイザー・ボード」を結成し、さらに7つの分科会を設置して3月末から動き出した。活動開始から約半年、各分科会の今はどのような状況だろうか。

分科会は、右ページ図表の7つ。このうち「テクノロジーと優位性の徹底研究分科会」と「マーケティング分科会」については後ほど詳しく触れるので、ここではそれ以外を紹介したい。が、その前に、この半年間の大きな変化を見てみよう。3つある。

1つは、日本IBMのコミットメントである。ビジネス面での協調についてコラボレーション分科会と継続的な話し合いを行っているほか、「方向感を共有するために」（熊本義信 パワーシステム事業部長）、各分科会に日本IBMの担当者を配置している。

2つ目は、海外の反響と海外への波及である。6月以降、10本以上の記事が欧米のメディアに掲載された。その中

### IBM iマニフェストの主な歩み

- 2008年9月1日  
IBM iマニフェスト賛同企業の募集スタート
- 2009年1月13日  
日本経済新聞に1ページ全面のメッセージ広告掲載(賛同71社)
- 2009年2月下旬  
自薦方式でアドバイザー・ボードのメンバーを募集。15社により、アドバイザー・ボードを結成(現在17社)。
- 2009年3月31日  
第1回アドバイザー・ボード会議。以降、月1回のペースで開催
- 2009年4月28日  
第2回アドバイザー・ボード会議。7つの分科会より活動目標の発表
- 2009年6月10日  
米メディア(System i Network)で「IBM iマニフェスト」が紹介され、大きな反響。以降、多数の記事
- 2009年7月1日  
「IBM iマニフェスト活動規約」を策定。第2ステージの活動へ
- 2009年7月17日  
「関西 UOS スマート・ソリューションフェア」で紹介活動
- 2009年8月6日  
日本IBM主催「実践!コスト最適化対策セミナー」に賛同22社が参加。大盛況
- 2009年10月6日  
IBM iマニフェスト活動報告会開催。参加54社・84名が参加

には「日本以外の国・地域も、日本のマニフェストに続くべきだ」という記事もあった。そして、それを受けたような形で、欧州とアメリカでそれぞれ、「IBM i Manifest EMEA」と「IBM i Manifest United States」が活動を開始した。

3つ目は、IBM iマニフェストとして対外活動をスタートさせたことである。「関西 UOS スマート・ソリューションフェア」(7月)や日本IBM主催のイベント「実践!コスト最適化対策セミナー」(8月)などでプロモーション活動を行った。内に外に、IBM iマニフェストは動き始めている、と言えそうである。

### 各分科会の活動状況

ここからは各分科会を紹介していこう。

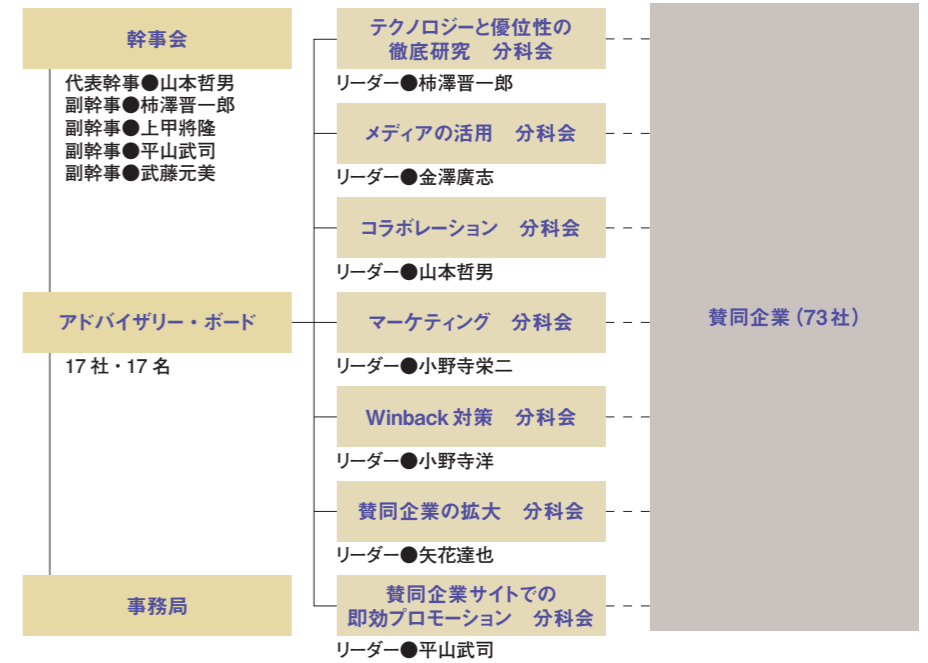
「メディアの活用分科会」は、IBM iの認知度を高めるためにメディアをどう活用すべきかを検討する部会である。「マスメディアへの露出にはコンテンツが重要であり、内容によって各メディアへのアプローチ方法が異なります。そのため、各部会で企画されたイベントなどに対してメディア戦略を検討します」(リーダーの金澤廣志 株式会社アイエステクノポート代表取締役)としている。

「コラボレーション分科会」は、大きく2つの活動方針を掲げている。1つは日本IBMとの協業で、ビジネス戦略やパートナー戦略を協同で推進するためのプランの策定である。すでに数度、日本IBMのキーマネジメントと会合を持ち、「IBM i市場の活性化とビジネス面での協業について突っ込んだ議論を行った」(リーダーの山本哲男 トッパンエムアンドアイ株式会社代表取締役社長)という。「新しい市場ターゲットについて活発な議論を交わしました。その中で、IBM iユーザーへの提案とその方向性や、ソフト・サービスも含めたシナリオ作りを行っていくことで合意しました。また、直販とパートナーのそれぞれの守備範囲についても今後継続して協議していくことで合意しています」(山本氏)

もう1つは、ユーオス・グループや愛徳会、iSUCといった有力団体との協業である。広くマニフェスト活動を推進する施策を考え実施する、としている。

「Winback 対策分科会」は、「他ブ

## IBM iマニフェストの組織構成図(2009年10月1日現在)



ラットフォームからIBM iへの移行ビジネス」の促進策を検討する分科会である。リーダーの小野寺洋 ベル・データ株式会社 代表取締役社長は、「日本IBM GB事業部の3年後の売上の25%をWinbackエリアで達成するのが目標。それに向けて、賛同各社が効率的に活動できる施策を策定していく」と説明する。検討項目として「知らせる」「教育(対お客様、ビジネスパートナー)」「ターゲットエリアの選定」「案件登録方法のIBM支援」などを設け、各項目について協議を進めている。

「賛同企業の拡大分科会」では、拡大エリアを「ソフトウェア関係」と「ハードウェア関係」に分け、対象企業の特徴に応じた勧誘活動を行っていく計画。対象企業は、「ソフトウェア関係で80~100社、ハードウェア関係で100~150社」(リーダーの矢花達也 株式会社イグアス 代表取締役社長)。今後の検討事項として「IBM iマニフェストの主旨と参加メリットの整理、目標会員数の具体的な設定」(矢花氏)を掲げている。

「賛同企業サイトでの即効プロモーション分科会」は、賛同各社のWebサイト上での広報・普及策を検討する分科会である。また、対外的なPR活動でもイニシアティブを取っている。Webサイトでのプロモーションとしては、賛同各社へIBM iマニフェストのロゴ(前ページ・左上隅のマーク)を配布し、

掲示を呼びかけた。また9月からは、SEO対策を意識した「IBM iマニフェストの紹介HTMLページ」を配布し始めた。これを掲示すると、賛同企業-日本IBM-iForum(IBM iマニフェストのホームページ)が相互にリンクする仕掛けになっている。今後の計画として、リーダーの平山武司 株式会社ニッポンダイナミックシステムズ 代表取締役社長は、「プレスリリースなどを継続的に発表し、認知度を高めていく」と語る。

### アドバイザー・ボード メンバー

- |       |                     |
|-------|---------------------|
| 伊原安明  | 株式会社アイセス            |
| 小野寺栄二 | 株式会社CSIソリューションズ     |
| 小野寺洋  | ベル・データ株式会社          |
| 小国忠士  | 株式会社ネスコ             |
| 柿澤晋一郎 | 三和コムテック株式会社         |
| 金澤廣志  | 株式会社アイエステクノポート      |
| 熊倉義幸  | 株式会社丸新システムズ         |
| 近藤隆司  | 日本ビジネスコンピューター株式会社   |
| 上甲将隆  | 株式会社ミガロ             |
| 富田育弘  | ヴェンキュラムジャパン株式会社     |
| 中代和幸  | 株式会社第一コンピュータリソース    |
| 中西 勉  | 株式会社ランサ・ジャパン        |
| 平山武司  | 株式会社ニッポンダイナミックシステムズ |
| 武藤元美  | 株式会社福岡情報ビジネスセンター    |
| 矢花達也  | 株式会社イグアス            |
| 山田行伸  | 日本情報通信株式会社          |
| 山本哲男  | トッパンエムアンドアイ株式会社     |

# IBM iに特化した「300事例以上」の事例DBサイトを12月にオープン

## IBM i 事例 DB の決定版に

マーケティング分科会は、「IBM i 事例データベース」(仮称。以下、事例DB)の構築へ向けて調整作業を急いでいる。

事例DBを設けることについて分科会リーダーの小野寺栄二氏(株式会社CSIソリューションズ 企画管理部課長)は、「IBM iに興味を抱いたお客さまが、IBM iの世界では何ができるのか、どのような成功事例があるのかと一段深い関心を持ったとしても、現状ではそうした期待に十分に込め得るサイトや情報がないのが実情です。その結果、お客さまの関心は薄れていき、IBM iから遠いところへ行ってしまうというのが、これまでの残念な状況ではなかったかと思えます。しかし、IBM iの世界にはお客さまのシステム構築・運用の参考になる、実に多様な注目すべき成功事例がたくさんあります。また、ボードメンバーの中からも、“ベンダーにとっても必要”という声が多数上がり、マーケティング分科会で取り組むことにしました」と説明する。

事例DBは、Webサイトとして構築される。ユーザーはサイトにアクセスし、複数のキー項目で検索し、目的の事例を参照することができる。

初期の目標は500事例。掲載する事例は、次のような方法で集めるという。

まず、IBM iの事例であれば掲載に

制限はない。どのような切り口の事例でも、原則、掲載可能である。募集はすでに開始しているが継続して行う予定で、いつでも参加できる。例えば、サイトをオープンした後に、サイトの効果や出来上がりを見極めてからエントリーすることも可能だ。

また、ユーザーの選択肢を多くするため、競合ソリューション(事例)であっても掲載可能とする。例えば、災害対策でシステムのバックアップを実現するソリューションが、結果として10事例になったとしても問題ないとしている。「あくまでもお客さまの判断に委ねることとし、事例DBではそのための素材をご提供しようと考えています」と小野寺氏は語る。ただし、掲載事例の偏りを避けるため、サービスイン当初は、1社あたり最大20事例の制限を設ける。事例が多数集まった時点で、この制限を見直す計画という。

## 多様なキーで検索可能

事例DBは、大きく「事例DB」と「賛同企業プロフィール」の2つの柱で構成される。

「賛同企業プロフィール」は、掲載企業の紹介。「事例DB」は、各事例のデータベースで、多様なキー項目で検索することができる。

キー項目は今のところ、業種・課題(ソリューション)、キーワード(全文検索)、地域(ユーザー所在地)、提供会社など

を予定しているが、登録される情報にはこのほか、規模(掲載事例のユーザー数・従業員数)、導入前の課題・ニーズ、解決方法、導入後の効果、導入年度、フェーズ(要件定義~保守)、プロジェクト規模・期間、開発言語などがあり、実に多岐にわたっている。

また、SEO対策も重視し、サイトへのアクセスログを詳細に分析しながら、継続的に対策を講じていくという。「事例DBの内容には、マーケティング分科会やアドバイザー・ボードのメンバーと議論を重ねたので手応えを感じています。しかし、アクセスいただかないと“宝の持ち腐れ”になってしまいますから、SEO対策にはサイト構築会社と一体となって取り組んでいくつもりです」(小野寺氏)

事例DBへの参加協賛金は、1社3万円。各事例ページの制作は、参加企業が記入する「事例詳細記入シート」の記載データに基づいてIBM i マニフェスト側が行うが、その制作費と掲載費を含めて、1事例につき7500円という。

事例DBのサービスインは、今年12月の予定。サイト・オープン時の目標は「46社以上、300事例以上」である。サイトの運営は、IBM i マニフェストの活動期限である2011年3月末までとなるが、その後については「別途協議したい」と小野寺氏は語っている。

## マーケティング分科会 メンバー

伊原安明  
株式会社アイセス 営業部研修推進 担当部長  
小野寺栄二  
株式会社CSIソリューションズ 事業推進部 課長  
上甲将隆  
株式会社ミガロ、代表取締役社長  
富田育弘  
ヴァンキュラム ジャパン株式会社  
運用プロダクト部運用コンサルティンググループ 課長

## アドバイザー

大川博美  
日本IBMシステム製品事業  
マーケティング マーケット・マネジメント

# IBM iの優位性を訴求するプレゼン資料 経営層・CIO・技術者別にを完成

## IBM i の凄さを伝える

テクノロジーと優位性の徹底研究分科会(以下、優位性分科会)は、IBM iの良さ・優位性を現在の角度から改めて検証し、ユーザーへ向けたメッセージの「定番」を作ろうという分科会である。分科会リーダーの柿澤晋一郎氏(三和コムテック 代表取締役社長)は分科会の目的と役割について、次のように説明する。

「IBM iは、日経コンピュータ誌が毎年実施している顧客満足度調査を見ても分かる通り(12年連続でミッドレンジ・サーバー部門の第1位)、圧倒的な優位性を持っています。そのことは、10年も前なら市場関係者の誰もが知っていたことですが、いつの間にか当たり前の空気ようになってしまい、その強みや特質が語られなくなってしまいました。しかし、IBM iの優れた点は今なお変わらず、むしろ今のような時代にこそ、もっと声を大にして明確に発信していかなければならないと考えています。優位性分科会では、IBM iのよさ・凄いところをエンドユーザーやベンダー、メーカーそれぞれの立場で徹底的に研究・検証し、その成果を他の分科会メンバーや賛同企業に提供して活用してもらい、IBM iの優位性についての認知度を上げることが狙っています」

優位性分科会が今年4月からの活動で、この10月に完成させたのは、対象者別の3種類のプレゼンテーションである。対象は、ユーザー企業の中でもその職制によってIBM iとの関わり方が異なる「マネジメント」「CIO」「情報システム部門」の3つに絞り、まとめた。以下、その概要を紹介していこう。

## 対象者別のプレゼン資料

「マネジメント」は、企業の経営層を対象としたプレゼンテーションである。「企業活動においてイノベーションと事業継続を可能にするのは、正しいビジネスサーバーの選択をおいてほかにない」(柿澤氏)との観点から、それ

を実現する主要な要件を33ページのPowerPointに整理し説明している。

主な内容は、「信頼のブランド」「高いユーザー評価」「優れた堅牢性」「強固なセキュリティ」「拡張性」「トータルコスト(TCO)の優位性」「アプリケーション資産の継承」「グリーンITの推進」「未来への継続」。このうち「トータルコスト(TCO)の優位性」の項目では、IBM iとWindowsのそれぞれの運用に必要なIT要員数を調査データに基づいて対比し、IBM iはWindowsに比べて半分以下の要員で運用されていること、さらに、IBM iでは稼働環境(OS・ハードウェア)が変更になってもアプリケーションの改修が不要になる点を挙げて、優位性を訴求している。

「CIO」は、IT活用による経営目標の実現をミッションとするマネジメント層を対象としたプレゼンテーションである。

冒頭で、コスト最適化とは何かについて話題を投げかけている(「コスト最適化をめざして」)。そこで示されるのは、「コスト最適なIT投資とは、単に出費の抑制ではなく、将来にわたるトータルなコストを抑えるためのアクティブな投資」(メンバーの金澤廣志 アイエステクノポート 代表取締役)という点である。すでにそのような考えの下、国内のCIOの多くが動き始めているという。プレゼンでは、ビジネス・サーバーとして最適であり、コスト最適化を可能にするIBM iの特徴について解説していく。

「情報システム部門」は、現場技術者に向けたIBM iの技術的な特質と魅力をまとめたプレゼンテーションである。最初に、IBM iの優勢を示す調査データや市場データ、パフォーマンス・データなどを示し、それがIBM iの技術のどこに発しているかを説明する構成になっている。仮想アドレス空間、TIMI、SLIC、ファイルI/O、単一レベル記憶などIBM iのコア技術に触れていくが、プレゼンテーションが力説するのは、IBM iはそうしたコア技術を備えるがゆえに「仮想化とオープン化に

進化し続けている」という点である。

「IBM iの最新テクノロジーの素晴らしさをご存じない方は、古いという誤った印象を持つようです。POWERという最強のプロセッサを搭載するIBM iは、オープン・スタンダードのサポートを含め最先端の技術が集結している魅力あるプラットフォームです。いつかエンジニアの憧れと呼ばれるよう、IBM iのよさを訴えていきたいですね」とメンバーの武藤元美氏(福岡情報ビジネスセンター 代表取締役社長)は語る。

分科会では、「賛同企業の方であれば熱く語っていただける」と期待するが、これら3つを「棒読み対応」として、仮にプレゼンターが棒読みしても十分に伝わる内容の詳細な「ノート」を付けた。メンバーの熱い意気込みが伝わる取り組みである。



上から「マネジメント向け」「CIO向け」「情報システム部門向け」の各プレゼンテーションの表紙

## テクノロジーと優位性の徹底研究分科会メンバー

柿澤晋一郎  
三和コムテック株式会社 代表取締役社長  
金澤廣志  
株式会社アイエステクノポート 代表取締役  
武藤元美  
株式会社福岡情報ビジネスセンター 代表取締役社長

## アドバイザー

安井賢克  
日本IBMシステム製品事業 パワーシステム事業部  
エバンジェリスト

## IBM i 事例データベースの完成イメージ(予定)

