

「失敗しないシステム構築プロジェクトの戦略と方法」講演レジュメ

1. アウトソーシング契約によるIT部門の形骸化

- ・ 自社のシステムは自社で開発コンセプトを持つ。
- ・ コンサルの発想は既に来た道に過ぎない。新しいことは自ら考えていくという気概が必要。
- ・ 内製化ができない会社でも、ベンダーに対してイニシアティブを持つ。
- ・ そのためには、ベンダーにはできない企画を自ら考え出し、主導権を握っていく。

2. 2004年からの改革（事例紹介）

- ・ 部内で「夢の共有」を図ることが必要→「1枚の絵」に。
- ・ 大きなプロジェクトでは現場を巻き込み、一緒に作っていくことを徹底する。
- ・ 経営陣を自らが動かすという気持ち。却下されても良いことは何度も提案していく。
- ・ 会社のためにならないことにはNOを言い続ける。
- ・ まず効果の大きいシステムを実現させる。（IT部門の地位向上）



- システム部員のモチベーションが向上
 - ・ 頼まれた仕事をこなす「受身・やらされ仕事」から脱却し、自ら企画・提案することで仕事に対するモチベーションが向上
- 投資対効果に対する金銭面での感覚が向上
 - ・ 投資対効果が本当に出るのかを、案件ごとにシビアに算出するため金銭感覚が向上。メンテナンスに投じる無駄な費用が削減できた。
- 案件に対するこだわりが向上
 - ・ 自ら提案するシステムなので、品質・精度にこだわりが出てくる。納得行くまで良いものを作るという姿勢に変わってきている。

3. 部内教育による社員の意識改革

- ・ 執務時間中毎週20分程度のミニ学習を取り入れる。
- ・ 簿記や民法などについても勉強会を実施。
- ・ 新人の日報に必ずリーダーがコメントを入れていく。
- ・ 5ヶ月以上の案件は全員でレビューを実施。（レビューでシステム開発の勘所を伝授していく）
- ・ 案件の都度、システムの利用部署（現場）を必ず訪問させる。

4. ベンダーとの関係改善

- ・ ルールを徹底：ユーザ部門から直接ベンダーに連絡しない。問い合わせがあっても答えない。
- ・ 週に1回はベンダーのオフィスに向いて、関係者の様子を見る。
- ・ オープンな場所でレビューを行い、密室の会議にしない。
- ・ システム監査の「指摘事項」をうまく使う。

5. システム構築を成功に導くには

- まず部門内の意思統一を図る（スタンスを明確に）
 - やりたいこと、やるべきことを「一枚の絵」にし、部門内で認識合わせをして意思統一を図る。
- 一に勉強、二に勉強（自己啓発意欲の向上をはかる）
 - 部内研修や自学自習、セミナー等で、常に知識のブラッシュアップを図る。ベンダーよりも常に上回れるように、アンテナを広げ知識を吸収。
- やらされ仕事をしない（建築家としての自負を）
 - ユーザ部門の要求を闇雲に聞くのではなく、一旦留め置く。その上で本当にやるべきことは何かということユーザー部門と一緒に長期的・鳥瞰的視野で探っていく。
- 自らが主体的に仕事を創っていく（クリエイターとしてのIT部門）
 - 本来会社の利益になることは何かと自問自答を繰り返し、ユーザー部門が気が付かないこともITの立場から逆提案していく。
- 社内コミュニケーションを積極的に
 - 日本人は話し合い文化、根回しが必要。ユーザー部門と常に連携し、日頃からコミュニケーションをとることで一体感を持つ。
 - ただし、利益にならない依頼には、明確にNO！を
- 1社のロックインを避けるため、複数社とつきあい、フェアにすすめる
 - ベンダーとはルールを明確にする。うまくいかないときには監査部門と協同し、「指摘事項」という強制力をはたらかせる。
 - 案件ごとに入札するつもりで、複数社と付き合う。競合することで、お互いが切磋琢磨されていく。

<参考資料（1枚の絵）>



