

IT人材開発フォーラム

第19 回

SEを長く続ける法

～実績30数年のベテランSEが説く「至高の処世術」～

議事録

日時：平成 25 年 3 月 1 日（金） 18 時 30 分～20 時30 分

場所：東京都品川区大井町「きゅりあん」

プログラム

1. 開会
2. あいさつ：フォーラムの趣旨について
3. テーマ：SEを長く続ける法
～実績30数年のベテランSEが説く「至高の処世術」～
4. 次回の連絡
5. 閉会


OICOS

■ あいさつ

座長・石井真司より、フォーラムの趣旨紹介。

IT業界で人材をどうやって育成していくか、人に焦点を当てている。IT業界の人が生き生きと働き、元気になってほしい、若い人にもこの業界を目指してほしいという主旨で開催。

第 19 回テーマ:SEを長く続ける法

～実績30数年のベテランSEが説く「至高の处世術」～

話題提供者: K 氏 (某中堅IT企業 事業部長)

都合により今回の発表者のプロフィールは匿名とさせていただきます。



■ 話題提供者 K氏プロフィール

昭和30年(1955年) 東京生まれ。

昭和56年(1981年) 某中堅 IT 企業入社。

以来30数年同社勤務。

現在、システム事業部 事業部長。

■ フォーラムダイジェスト

IT 業界で 30 数年、開発現場で活躍されている K 部長から SE を長く続けるコツについて、お話いただきました。

今回の話題は、個人の SE としてのあり方と PM として大切にされていることの 2 つの柱で構成され、まず個人の SE としてのあり方については、SE を「コンピュータを使って主体的にお客様の問題解決を提案し、その解決策を実行、完遂できる人」として考え、そのために必要な要件について、解説いただきました。

また PM については、総論とプロジェクトの工程別に必要な点、またプロジェクトに関わる利害関係者ごとの留意点について、お話いただきました。

K 氏が考える SE とは「コンピュータを使って主体的にお客様の問題解決を提案し、その解決策を実行、完遂できる人」。特に K 氏が強調されていたのは、技術者としていかにスキルを磨くかということよりも、どうしたらお客様の信頼を得られるか、評価してもらえるかということでした。SE はお客様の問題解決のパートナーとして、受け身ではなく、主体的に関わっていく姿勢が重要であり、そのために必要な要素がサービスマインド、お客様への好奇心、一般常識、素直さ、表現力などです。

SE を長く続ける法



【個人としての SE 定義】

コンピュータの仕組みを利用して主導的立場で問題の解決策を想定し、その想定解決策を具体的計画にして、問題提供者に提案、そしてあらゆる手段を駆使して実行・完遂できる人。

その1

SE という職業をよく理解する。

【私が考える SE の 3 大資質】

1. おせっかい。
2. 自己犠牲を厭わない。
3. 疑り深い。

その2

コンピュータ技術だけでなく一般常識を持つ。

1. 日本語が凄く理解できる。⇒行間を理解。
2. 雑談(お天気の話でも)ができる。
3. ユーモアがある。

その3

お客様に気に入られる。

1. 嘘をつかない。
2. 色々お手伝いする。
3. よく質問をする(ものおじしない)。
4. 相手に応じて話をする。
5. あくまでも礼儀正しく。

その4

良い経験を積む(積ませる)。

1. 成功PJに参画する(させる)。
2. どんなに小さくとも成功体験をする(させる)。
3. お客様と話す。
4. 現場を踏む(踏ませる)。

その5

深く考える習慣をつける。

1. その「ころは」を理解する力が必要。
2. 何かいいアイデアを出す。
3. ひらめきは深堀の後、生まれる。
4. 考える事は「お金」がかからない。

その6

お客様から聞き出す。

1. 答えはお客様が持っている。
2. 業務知識では、お客様にかなわない。
3. ヒントをずらさずヒントを得る。
4. 質問力を養う。

その7

いいものは真似する。

1. コンピュータ世界の特性を活用する。
2. オリジナルを超える。
3. いいものを選別する目を養う。
4. 他作品を理解する力を持つ。

12

その8

絵心は、あったほうがよい。

1. 難しさを簡略化する。
2. 整理、分類に役立つ。
3. デザイナー的発想を養う。
4. 大きく捉えて細分化してゆく。

13

その9

文書力を磨く。

1. 立派な(相手が唸る)「お詫び」文章を書く。
2. 常に証拠(査証)を残す。
3. 非常に重要なことは、文章にする。
4. 口頭での曖昧性を回避する。
⇒「たぶん」、「恐らく」、「思います」、「はず」

14

その10

人間性を磨く。

1. 多様な人と飲む。
2. 世俗に通じる。
3. 柔軟な発想。
4. 世の中には色々な人がいると言う事を理解する。

15

その1 1

壁にぶつかったら。

1. 上流工程設計でよくつまずく場合。
2. プライドを捨ててなんでも聞いてみる。
3. 人の真似をする。
4. 自分の経験を信じて自信が回復するのをひたすら待つ。

16

その1 2

この仕事に限界を感じたら。

1. そうはいつでも結構楽な仕事ではある。
2. 辞めても何時の間にか戻ってきている。
3. 良い経験がものをいう世界である。
4. スパッと辞めてみるのも手かも。

17

【SE を長く続ける法 プロジェクトとしての PM の定義】

PMについては、「主導的にグループの方向性を示し、あらゆる手段を駆使してメンバーをまとめ、プロジェクトを推進することを責務とする人」と考え、体制の重要性や工程別に、超上流、上流、詳細・製造・単体、結合テストで大切なことは何かをお話いただきました。また、プロジェクト運営でのお客様、プロジェクトメンバー、ビジネスパートナー、ベンダーなど利害関係者との関係構築の肝についても言及いただきました。

SE を長く続ける法

II

【プロジェクトとしてのPM定義】

コンピュータの仕組みを利用して主導的立場で問題の解決策を想定し、その想定解決策を具体的計画にして、問題提供者に提案、そしてあらゆる手段を駆使して実行・完遂できるグループのリーダー。

18

【リーダーとは？】

グループメンバーの進むべき方向性を主導的立場で明示的に示し、あらゆる手段を駆使してその方向へグループを進める事を責務とする人。

本来プロジェクトにおける絶対的主権者である。

旧約聖書でいう「モーゼ」

19

【リーダーの条件？のいくつか】

1. 任命者が「後悔しない」。
2. 信念を曲げない。
3. プロジェクト成功経験がある。
4. 明るい（楽道家）。
5. 運がいい。

20

その1

プロジェクトは体制が全て。

1. 中途半端な体制は、崩壊の元。
2. エリートばかりでも成功するとは、限らない。
3. PMの右腕はPMに決めさせる。
4. 一度決めた体制はめったに変えない。

21

その2

超上流工程で大事な事。

1. 「気づき」を持つメンバーが入っているか？。
2. 実施する作業内容に具体性はあるか？。
3. 人間系の力関係を把握する。
4. 継続メンバーのピックアップ。
5. プロジェクトの見極め、落とし所。

22

その3

上流工程で大事な事。

1. 作成物(成果物)は、今後どのように利用するか明確になっているか？
2. 「仲良しクラブ」、「研究会」は発足していないか？⇒抱え込み予備軍
3. ユーザーと同じ土俵で話が出来ているか？。
4. 詳細設計以降が確実に進められるか？。

24

その4

詳細・製造・単体で大事な事。

1. ここまでの資料でプログラムが製造出来るか
2. 核となる部分は、高スキルメンバーの担当になっているか。
3. 当初は簡単なものを余裕をもって製造し、丁寧なレビューを実施する。
4. 全体の製造コード化を完遂する。

26

その5

結合テストで大事な事。

1. データをしっかりと整える。
2. 障害切り分けは、迅速・確実に。バグがバグを呼ぶ事を知る。
3. 同じ事を何回でも繰り返す覚悟を持つ。
4. 超簡素化したプレ結合テストを計画する。
5. 上流での手拔かりは、下流で噴き出す。

27

その5

プロジェクト運営の肝ー1。

【お客様との関係】

お客様が開発側に求める人材は、「決める事が出来る」人である。
リーダー、マネージャーに権限譲渡されていないならば、その上位者(事業部長クラス)が即断、即決すべきである。そういった場面が往々にしてある。そういった場面(即断、即決する)での振る舞いの積み重ねがお客様先評価に結びついていく。

29

その5

プロジェクト運営の肝－2。

【プロジェクトメンバーとの関係】

リーダー、マネージャー旧知の信頼できる要員を可能な限り配置する。
各メンバーについては、「玉石混淆」という考えでいいが、「悪貨は良貨を駆逐する」という言葉があるように他のメンバーに悪影響を及ぼしそうな要員については、早期終了してゆく。
人物見極めについては、後段にて。

30

その5

プロジェクト運営の肝－3。

【BP(ビジネスパートナー)との関係】

原則、余程実績がないかぎり重要機能部分の開発は任せてはいけない。
契約形態は、最重要であるので双方に齟齬がないよう確認する。
BPのなかには、プロジェクトがトラブって長く続くほうがいいという考えを持っている場合もある。
BPの見極めについては、後段にて。

31

その5

プロジェクト運営の肝－4。

【ベンダーとの関係】

契約形態は、最重要であるので双方に齟齬がないよう確認する。
経験の浅いPM、リーダーにはこちらが主導的に動く事でプロジェクトにいい方向性を持たせる。
お客様ともそうだが条件に変更があった場合は、何事にも優先してその変更条件について双方で協議する。

32

SEを長く続ける法 III

今明かす。お客さまから頂いた
ありがたいアドバイス・苦言の数々

35

1. 「すぐ大変」とか言わない。
2. 費用は自社製品で換算。
3. 聞いた事は内緒の話。
4. あまり目立ってはいけない。
5. 不用意発言の元。

36

6. コンピュータの内側用語は使わない。
7. 業務知識は、入社2～3年目で充分。
8. 他人事みたいに言わない。
9. 現場に聞いて初めてわかる。
10. 大勢でこない。

37

「どうしてこれまで現役を続けてこられたのか」という質問に対して、「仕事に恵まれたから」とK氏はおっしゃっていましたが、決してそれだけでなく、新しい仕事を自分の成長の機会と捉え、謙虚に学ばれる姿勢や、明るく愛嬌のあるお人柄があってこそではないかと思われました。

以上