



**システムコンサルジュサービス(仮名)
のご提案**

従来のシステム構築の課題

発注者側の課題	作業側側の課題
どこに発注すべきかわからない	素人仲介業者がお客様に勝手なことを話してから請けるので混乱する
最適な作り方がわからない	言語・ソフト・ハードの適切でない組み合わせを強要される
適正な費用がわからない	指定される作り方が古く、効率が悪い
システムインテグレータに発注したつもりが、外注に出された	費用と納期だけ決まっいて、仕様は矛盾だらけ
仲介業者が価格だけ決めて15%抜いて外注に丸投げされた	着手後に仕様が膨らんだり、見積もりの甘さが発覚する
外注・外注の繰り返しで、実質の作業は安い単価で行われている	もっと良い作り方を知っているのに実施させてもらえない
仲介業者は派遣常駐案件のみ(作業内容を理解できていないので)	工程に合わせて人や場所の最適化ができないことで収入減
仲介業者にはセキュリティに関する認識が誤っているところが多く、どんな案件も派遣常駐にしてしまうので、作業場所やセキュリティの確保が困難	客先に常駐すると触れたくないセキュリティに物理的に接触してしまう。隔離された作業環境にVPNなどでリモート接続し、行動のログを取っていただくことで身の潔白を証明できる
仲介業者にはソフトウェアライセンスの認識がない場合が多く、「そんなものか」と間違った認識を刷り込まれる	常駐の契約なのに作業用PCは自前のを持ち込むように言われることがあり、自前のPCの持ち出しができなくなる変な契約を強要される場合がある。ソフトウェアのライセンスに関してもいいかげんで、不正コピーソフトでの作業を無理強いされることがある
仲介業者と作業側の言うことが異なり、作業が捗らない	素人仲介業者が、要件の再ヒアリングや仕様の再構築を阻害する
出来上がったものが納得できない	作っているものに価値がない(仕様がおかしいから出来ても動かない)

仲介業者側の課題
作業者のスキルが足りず、納品が完結しない。(と、思い込んでいる)
派遣業なので、本当はシステムのことは良く分からない。←マジで、言われます(^_^;)

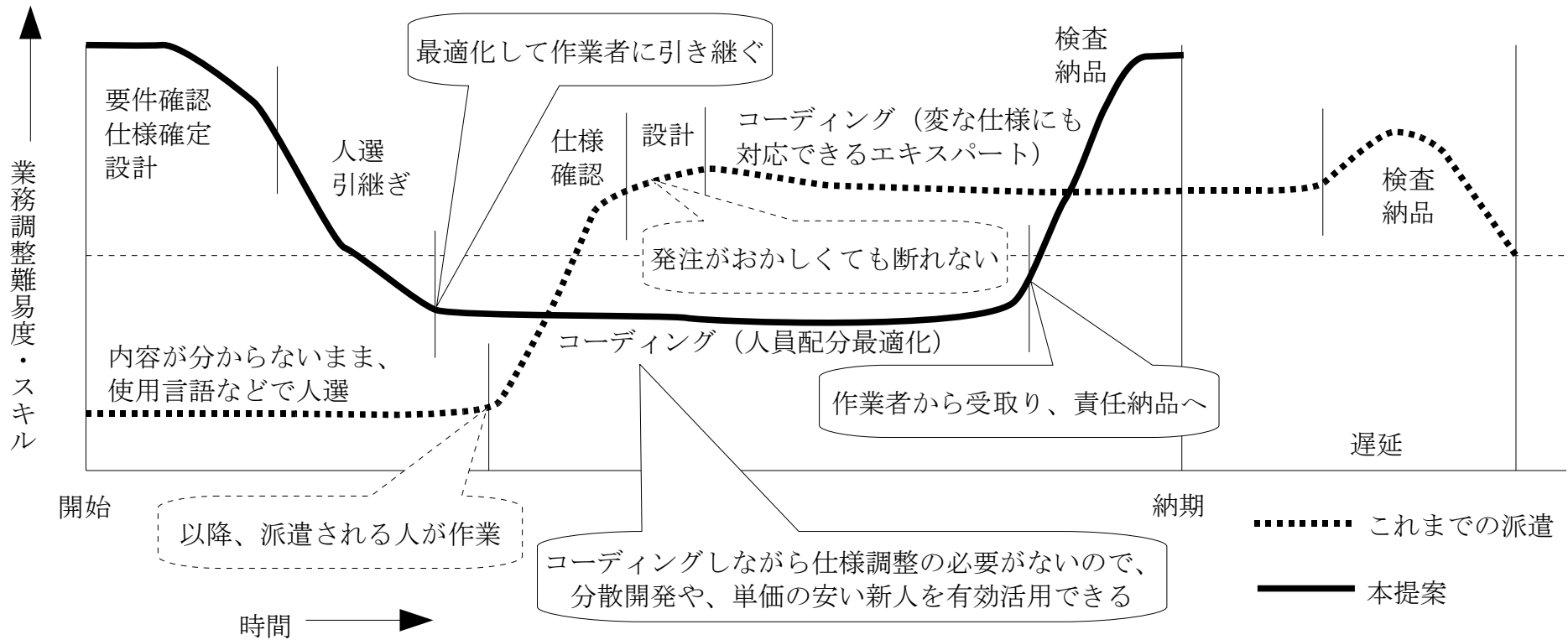
構築方法の違い

	間違った構築方法(例)	適正な構築方法(例)
お客様側システム担当者 ↓	根拠のない作業見積もり 「PHP が書けるスキルのプログラマが3人、1ヶ月 いたらできるだろう」	顧客要件定義 「製品の検索サイトを構築したい」 「用途に合わせて検索できるようにしたい」
システム構築業者 (派遣仲介業者) ↓ ↓ ↓	スキルシートを検索 作業者決定	顧客要件ヒアリング システム要件確定／仕様検討 「サイトを見る対象者は？」 「製品の点数、見せ方は？」 「製品情報の更新方法は？」 作業者／作業方法の検討 作業を最適化して各作業者に分配
作業者 ↓ ↓	顧客要件ヒアリング システム要件確定 「サーバ構築の分かるSEじゃないと…」 「俺の得意分野じゃないけど…」 「こんな工期で作れるものじゃないけど…」	Aさんはサーバ構築、データセンタ作業 1週間 Bさんは画面デザイン、持ち帰り作業 2週間 Cさんは写真加工、持ち帰り作業 2週間 DさんはBさんのデザインを受け取って、プログラム作成 3週間、現地結合テスト 1週間
システム構築業者 (派遣仲介業者)	業務が完結しない 「もっといろいろなスキルの人材がいますので、増員しませんか？」 	顧客要件定義との確認 システム要件確定／仕様検討との確認(テスト) 責任納品 

システムコンサルジュサービス(仮名)

システム素人の人材派遣仲介業者を排除することで、システム構築時の混乱を回避することを目的とする
 これにより、以下の効果が期待できる

発注者側のメリット	作業側側のメリット
最もスキルを必要とする初期の設計を充実させます	要件確認、仕様確定を上級 SE が代行します
作業側の人選、引継ぎを代行します	スキル、得意不得意に合わせて作業を最適化します(収入増)
納期、製品の品質を保証します	途中で仕様が増えたり、仕様の矛盾で作業が止まったりしません
作業を最適化することで、作業時間の短縮、コストを抑えます	作業場所、設備、ソフトなどの環境も最適化調整します



本サービスで回避可能となる事例

構築途中からシステム要件の変更を強要

各店舗の日報から、売上げや商品在庫量を本部で毎日把握し、経営判断を行うための管理会計システムを作成中、途中で財務会計にも使うと言われ、経費の予測を実績置き換えしていくうちに仕様が破綻。

作業のプライオリティのわからない仲介業者

通販サイトなのに、送料や割引などの通販システムの仕掛けに着手させず、仲介業者が唯一理解できるデザイン案を、コンセプトワークもせずにとくさん作らせる。当然、通販システムの要件のヒアリングが出来ずに続行不能。

付け焼刃の連続により破綻した仕様による崩壊

ベースとなるシステムはあらゆる拡張性をもって設計してあったが、「営業が客に話した内容に合わせてくれ」とか「今回のお客様用にカスタマイズしてくれ」という依頼の連続で、システムとしての仕様が破綻。

これらは、お客様や仲介業者が作業者に無意味な圧力を掛けることで起こります。
作業者が仕様の破綻を忠告することは、立場的に困難になるのです。

本サービスでは、中立の第三者が、それぞれのお話を伺った後、
最適な状態に調整させていただきます。

本サービスの費用について

お客様－弊社、弊社－各作業者の契約形態となります。
この間の差額が、弊社の利益になります。

お客様にとって、業務を無駄なく最適化することで、品質を高めコストを抑えることができます。

各作業者にとっても、時間と手間がかかる仕様の打ち合わせを必要とせず、それぞれの得意な作業を最低限の拘束時間でこなせるので、結果的に作業効率アップになります。

弊社はオープンソースソフトウェアの積極的な導入が可能になる技術を持っています。

高価な商用データベースを購入する前に、オープンソースソフトウェアでプロトタイプ(仮運用テストモデル)を作成し、データベースの構造やユーザーインターフェイスをチューニングすることができます。その後、必要に応じて商用ソフトウェアと入れ替えることもできます。

スケーラブルに設計しますので、無駄がありません。

本サービス提供について

お問い合わせいただきますと、案件ごとに随時商談させていただきます。
現在、NPO法人化・協同組合化までを視野に入れ、主幹事となる組織の立ち上げを検討しています。

システム構築検討中の企業の方、本サービスの趣旨に賛同あるいは反対されるSI企業の方、派遣常駐型案件に嫌気がさしているプログラマの方、各方面からの、ご意見・ご要望を募集しております。

よろしくお願い申し上げます。

山崎 博之

Eメール: yam@yam.jp