

連続セミナー「ここまでやれば成功するプロジェクト管理」を開講

平成24年11月28日、市場委員会価格モデル部会(部会長：宮地秀明 インテックソリューションパワー(株)代表取締役社長)が主催する連続セミナー「ここまでやれば成功するプロジェクト管理」の第1回「ユーザー企業の経営とプロジェクト管理」がJISA 会議室において開催され、37名が受講した。

受託ソフトウェア開発ビジネスを巡る状況が厳しさを増すなかで、クラウド・コンピューティングの拡大に伴ってITサービスの進化発展が期待されている。ITサービスを提供するためには、受託ソフトウェア開発と同様に、ベースとなるソフトウェア・プロダクトの開発規模を見積もって、市場価格を想定した予算内に収める厳格なプロジェクト管理が必要である。また、今後は、海外企業との協業や現地案件の獲得を目指すことも想定されるが、こうした取組のためには、デファクト化された国際標準(CMMI 等)に基づく定量管理を行って、世界共通の土台に乗れるようにする必要がある。

したがって、国内の受託ソフトウェア開発の先行きが不透明であるとしても、今後もプロジェクト管理自体の重要性はいささかも揺るがないといえる。

価格モデル部会では、上記の認識から、(一社)日本情報システム・ユーザー協会(JUAS)の協力を得て、細川泰秀顧問を講師に、プロジェクト管理の要諦が学べる連続セミナー(通称：細川塾)を企画した。本講座のテキストには、[日本情報システム・ユーザー協会編著『ビジネス情報システム開発のための5W4Hで解き明かすプロジェクト管理～ここまでやれば成功する！』](#)が指定されている。

プログラム

回	開催日	テーマ(予定)
第1回	11月28日(水)	ユーザー企業の経営とプロジェクト管理
第2回	12月17日(月)	成功するための見積・契約
第3回	1月22日(火)	要件定義の注意事項
第4回	2月22日(金)	実行計画のノウハウ
第5回	3月22日(金)	コミュニケーションと問題感知力

当日は、宮地部会長から、主催者挨拶として価格モデル部会の活動と細川顧問の紹介が行われた後、第1回講義が行われた。

講義は第1回ということから、日本経済を俯瞰し、我が国のおかれた状況を紹介することから始められた。JISA 会員の技術者がユーザ企業と話をする前提として理解し

ておくべき認識だからである。講義は、IT 投資の売上高比率が 1%と海外企業の半分以下しかないことや、IT 経営の段階的な取組の在り方、ビジネスモデルを検討する際にもつべき視点、ビジネスモデルと情報システムとの関連性、イノベーションの生じ方とその事例、システムのアーキテクチャがシステム間連携の進展により変化してきたこと等が講じられた。

細川顧問は、指定のテキストとは別に用意された 80 ページ超のスライド資料をもとに、2 時間ノンストップ休憩なしで精力的に講義された。参加者の多くは、繁忙な業務の合間に時間をつくって参加した現場のプロジェクト・マネージャー、開発エンジニアであり、熱心に受講されていた。

終了後には、懇親会が開催され、事前課題をもとに設定された 6 つのワークグループと次回に向けた新たな課題が発表された。

(田中)

(※) この連続セミナーは既に定員に達し申込受付は終了しています。テキストは [JUAS の HP](#) から購入することができます。