

## 収益改革10箇条

JISA 生産性・収益力向上委員会

“ソフトウェアで「！（革命）」を”と謳う我々情報サービス産業が、未曾有の環境変化に人材を適合させていくためには、これまで以上に人への投資が重要となる。人材投資の源泉となる収益力の一層の向上に取り組まなければ、時代に取り残されていく。今こそ、さらなる収益力向上を！

### （経営トップの役割の再認識）

#### 1. 経営トップは人的投資を積極化し、社員の付加価値創造を高めよう

人材を磨き育てることを怠れば、組織の付加価値は高まらない。経営トップは、目の前の利益だけに傾注せず、技術者のマインドチェンジを加速させる人材育成投資を積極化しそれを継続していくべきである。

#### 2. 経営トップがイノベーションのための思い切った投資を行おう

イノベーションへの投資なくして企業に未来はない。今日は現場が作るが、明日は経営トップが作るのである。変化を見せるのが経営トップの仕事と心得よう。

#### 3. 開発生産性の向上は経営トップの責務と心得よう

現場を変えていけるのは現場のエンジニアとマネジャーだが、改善の芽を育て、ベストプラクティスとして組織に共有し定着させていくのは経営陣の責務である。必要なのはコストを下げろという掛け声ではない。

### （顧客への提供価値の向上）

#### 4. ソフトウェアエンジニアリングの近代化を追求しよう

製造業がモノづくりやサプライチェーンのデジタル化によって価値創造力や生産性を高めようとしている。ソフトウェアというモノづくりを行う当業界でもソフトウェアエンジニアリングの近代化を真に追求し、生産性の劇的な向上を実現できれば、人手不足問題の解消や競争力向上、コストの大幅削減が期待でき、結果としての収益力向上につながる。

#### 5. 知的財産の蓄積と活用に取り組もう

多くの顧客の問題解決に繋がる知的財産を保有することは差別化に繋がるとともに、生産性向上にもつながり、結果として収益力向上に結び付く。知識労働者である我々が、知識労働の結果として自ら生み出した知的財産への関心を高め、それを自社の事業価値につなげる意識を持つことは、収益力向上の源泉である。

## 6. 受託開発の対価を量から価値へと変えていこう。提供スピードも価値である。

作業量を価格換算している限り、対売上高利益率の向上には限界がある。生産性向上の努力も報われない。ビジネス価値への貢献度を価格に反映していこう。その価値とは、顧客が勝つための提案であり、スピーディな提供も重要な価値である。人の数による量ではなく、価値に応じた利益を獲得していく強い意志を持とう。

### (顧客との関係性の進化)

## 7. 顧客に役立つ情報を発信することも、創造的営業の一つと自覚しよう

引き合いから始まるのでは受身は変わらない。引き合い前の接触起点を創ることに関心を払おう。顧客が情報収集の必要に迫られた際の助けとなる情報をWeb等で自ら積極的に発信することも、関心を引き付けることに役立つ。それはまた、顧客から見た自社の存在感(ブランド)を進化させることにも寄与する。

## 8. エコシステム創成の視点を持とう

顧客が勝ち取る受益の実現に不足の経営資源あれば、自前主義を脱却し、エコシステム創成の視点で外部連携を積極化しよう。その上で、価値価格による新たなビジネスモデル創出への一歩を踏み出そう。

## 9. 顧客が求める人材は、課題提起&解決型人材である

テクノロジートレンドを押さえるとともにビジネストrendを理解し、常に時代を先取りする提案で顧客のビジネスの創造・推進に存在感を示そう。こうした人材がいなければ、顧客の下請けの立場から脱け出せず、収益は向上しない。

## 10. 未発見の課題にも目を向け、顧客と市場を開拓していこう

我々は、約半世紀、目の前の顧客ニーズの実現に心血を注いできたが、それだけでは早晩、収益は低下する。一方でこの世界は課題に満ちている。視点を上げれば、今の顧客と市場の先にITビジネスのフロンティアが広がる。そこに収益力向上の機会がある。