

JISAが考える 今後重要となる役割(職種)

平成26年12月

一般社団法人 情報サービス産業協会

市場創造チャレンジ委員会 イノベーション人材部会

役割名：要求ファシリテータ

役割概要：

- ・ビジネス要求からソフトウェア要求へ至るシームレスな連続性の実現が重要であるとの認識のもと、要求工学の円滑な実践を主導する。
- ・4つの役割を持っている。(1) さまざまなステークホルダから出された情報を分析し取りまとめる(ビジネス要求)。(2) 不特定多数のユーザを対象とした製品の要求を定義する(プロダクト要求)。(3) ビジネス要求を実現するためにハードウェアとソフトウェアを含む情報システムの要求を定義する(システムアナリシス)。(4) 情報システムの中のソフトウェアを対象としてソフトウェアの要求定義を担う(ソフトウェアアナリシス)。

事業戦略策定	営業・調達	システム企画策定	システム要件定義	システム設計	システム開発	システム受入・導入	システム保守	システム運用	システム企画評価	事業戦略評価

■ : 主たる活動局面
■ : 従たる活動局面

<主なタスク>

事業戦略把握・策定支援、IT製品・サービス戦略策定、IT戦略策定・実行推進、システム企画立案、システム要件定義・方式設計、システム評価・改善、IT戦略評価・改善、IT製品・サービス戦略評価・改善、事業戦略評価・改善支援、資産管理・評価、事業継続マネジメント、データサイエンス、運用設計、移行設計、システムテスト、移行・導入、ソフトウェア保守、情報セキュリティマネジメント、調達・委託、マーケティング・セールス、新ビジネス・新技術の調査・分析と技術支援

<スキル>

システム戦略立案手法、システム企画立案手法、見積り手法、システムアーキテクティング技術、要求分析手法、非機能要件設定手法、アーキテクチャ設計手法、ヒューマンインターフェース技術、事業継続計画、システム保守・運用・評価、サービスの設計・移行、サービスマネジメントプロセス、保守サービス提供手法、資産管理手法、品質マネジメント手法、プロジェクト資源マネジメント、プロジェクト調達マネジメント、データマイニング手法、マーケティング、ビジネスインダストリ、企業活動、創造力、コミュニケーション力、実行・実践力、観察力、論理的思考力、交渉力、ファシリテーション力、文書化力

役割名：ソリューションセールス

役割概要：顧客の事業戦略を踏まえたIT戦略を提案するとともに他の業者などと連携して、顧客の中長期ビジネス戦略に基づいたセールス活動ができる。また、顧客有職者と強い信頼関係を得られるセールス知識と経験及び技術や関連知識を有している。顧客の経営方針/戦略を理解し、情報技術(IT)の戦略的活用したIT戦略を考案し提案できる。業界の動向を的確に予測し、先手を打てる。

事業戦略策定	営業・調達	システム企画策定	システム要件定義	システム設計	システム開発	システム受入・導入	システム保守	システム運用	システム企画評価	事業戦略評価

: 主たる活動局面
: 従たる活動局面

<主たるタスク>

契約管理、コンプライアンス、マーケティング・セールス、調達・委託事業戦略把握・策定支援、IT製品・サービス戦略策定、IT戦略策定・実行推進、システム企画立案、システム要件定義・方式設計、運用管理、移行管理、ソフトウェア保守、ハードウェア・ソフトウェア製品導入、顧客統括管理、システム評価・改善、IT戦略評価・改善、IT製品・サービス戦略の評価

<スキル>

市場機会の評価と選定、業務動向把握手法、製品・サービス戦略、システム戦略立案手法、システム企画立案手法、要求分析手法、サービスの設計・移行、マーケティング、販売戦略、サービスマネジメントプロセス、システム保守・運用・評価、保守サービス提供手法、カスタマーサービス手法、ソフトウェアの基礎技術、ナレッジマネジメント技術、販売実行戦略手法、顧客環境分析手法、非機能要件(可用性、性能・拡張性) **ビジネスインダストリ、創造力、コミュニケーション力、実行・実践力**

役割名：データサイエンティスト

統計学や情報科学のリテラシーに富み、データ構造の多様化や大規模化に対応して適切にデータの収集・蓄積・加工を行い、解析ツールなどを駆使して、顧客の業務課題の解決につながる分析を実施するスペシャリスト。さらに上級としては、顧客企業の業務改善についての仮説立案を行い、その仮説を実証するための分析モデルを構築・適用して仮説検証・評価を行い、実際に業務課題の解決に導くことができる。

事業戦略策定	営業・調達	システム企画策定	システム要件定義	システム設計	システム開発	システム受入・導入	システム保守	システム運用	システム企画評価	事業戦略評価

：主たる活動局面

：従たる活動局面

<主たるタスク>

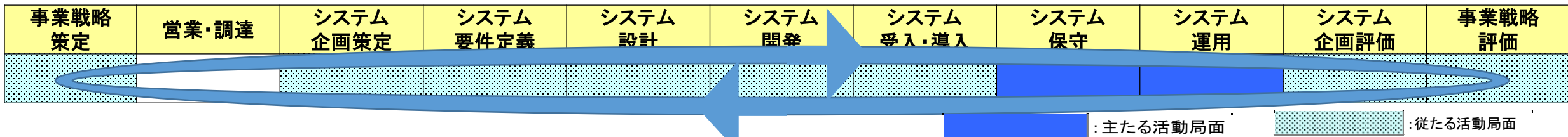
データサイエンス、事業戦略把握・策定支援、IT製品・サービス戦略策定、基本方針の策定、IT化計画の策定、業務・システム要件定義、システム化要件定義

<スキル>

市場機会の評価と選定、業務動向把握手法、製品・サービス戦略、システム戦略立案手法、システム企画立案手法、システム要件定義、システムアーキテクティング技術、非機能要件(可用性、性能・拡張性)、要求分析手法、データマイニング手法、**ビジネスインダストリ、創造力、コミュニケーション力、実行・実践力**

役割名：ALMコンサルタント

役割概要：システム運用関連技術を活用し、サービスレベルの設計を行い顧客と合意されたサービスレベルアグリーメント(SLA)に基づき、システム運用リスク管理の側面から事業戦略に基づいたシステム全体の安定稼動に責任を持つ。システム全体の安定稼動を目指し、安全性、信頼性、効率性を追及する。またサービスレベルの維持、向上を図るためにシステム稼動情報の収集と分析を実施し、システム基盤管理も含めた継続的な運用管理を行う。



<主たるタスク>

IT製品・サービス戦略策定、IT製品・サービス戦略評価・改善、ITサービス要件定義、システム要件定義・方式設計、運用設計／移行設計、ソフトウェア保守、ハードウェア・ソフトウェア製品導入、IT運用管理、情報セキュリティ管理、システム運用管理、サービスマネジメント、システム評価・改善、事業継続マネジメント、情報セキュリティマネジメント、事業戦略把握・策定支援、IT戦略策定・実行推進、システム企画立案、システム要件定義・方式設計、移行・導入、IT戦略評価・改善、事業戦略評価・改善支援、資産管理・評価、品質マネジメント(プロセス改善)

<スキル>

製品・サービス戦略手法、製品・サービス開発戦略手法、システム戦略立案手法、システムアーキテクティング技術、要求分析手法、システム企画立案手法、サービスの設計・移行手法、サービスマネジメントプロセス手法、システム保守・運用・評価手法、ソフトウェアエンジニアリング手法、カスタマーサービス手法、サービスの運用手法、セキュリティの基礎技術、セキュリティの基礎技術、セキュリティの利用技術、障害修理技術、ITサービスマネジメント業務管理技術、市場機会の評価と選定、システム戦略立案手法、規模の見積手法、アーキテクチャ設計手法、データマイニング手法、資産管理手法、非機能要件(可用性、性能・拡張性)、**ビジネスインダストリ、創造力、コミュニケーション力、実行・実践力**