

SS2009・ユーザ企業のIT部門の戦略
ポジションステートメント

杉田義明（福善（上海）信息技术有限公司）

1. 自分のポジション

- 1) 35年間のSH（ソフトウェアハウス）の経験
 - ・SW開発と管理
 - ・人力産業から設備産業、エンジニアリング産業への変換
 - ・SW産業は製造業か、サービス産業か、→社会学産業
- 2) 企画と会社経営、M&Aでの経験
 - ・商品開発、新規業務開発
 - ・別会社の経営
 - ・M&Aの実施
- 3) オフショア事業でシニアになって独立
 - ・上海に拠点を置いて会社の経営、新会社の設立
 - ・成功と失敗、日本の現状がよく見える
 - ・エンドユーザ部門（UD）との付き合い
 - ・自分自身向けのAP開発に対してのわがままユーザの認識

2. SWハウス（SH）とユーザ部門（UD）の違い

- 1) 機能はよく似ている
 - ・エンドユーザは他に存在する
 - ・人のために仕事をする
 - ・コーディネーションが主な役割か
- 2) 仕事の専門性は何か？
 - ・ユーザ部門はジェネラリスト、スペシャリストは活躍できるのか？
 - ・業務のプロ、APのプロ、システムのプロ、社内調整のプロ、何が必要か
 - ・SHでも業務特化、専門性を要求するケースが多い
 - ・メンバーのモチベーションは何か、好きでこの部門に入ったのか？
- 3) メーカー、ベンダーとの付き合い
 - ・懐柔されてきた歴史
 - ・安住できないユーザ部門、情報の吸収、部門戦略設定は？
 - ・M&A、ユーザ系SHとしての部門独立

3. エンドユーザコンピューティングをめざす

- 1) UD戦略設定
 - ・使われないシステム、帳票、かなりの無駄なプロセス
 - ・基幹系の業務は特殊事情に応じて考える
 - ・進化しているエンドユーザのITノウハウ
- 2) 基盤を構築が必要
 - ・インフラを作ってあげることが大事：システム連携、DB連携、サービス連携
 - ・フロントサイドへはexcelなどPCツールへの依存、使い捨てプログラミング
 - ・COTS技術（皮をかぶせたツール群）

4. グローバルアウトソーシング

- 1) 必要性

- ・軽量さが要求されるUD
 - ・企業の再編、M&Aへの対応
 - ・原価見直し、原価割り当てへの他部門からの要求
- 2) 業務内容
- ・適合業務、保守系、運用
 - ・密接な関係を作るために必要なこと
 - ・多くのメリットとリスク
5. WGの課題に対して
5. 1) 企業の中でのIT部門に求められていること
- 1) どの立場から
- ・いろいろなステークホルダーからの期待で重要視するのは
 - ・経営者、株主、他の部門、従業員、ベンダーの立場で異なる。
- 2) サービス業務としての認識
- ・従業員が24Hいい仕事をするためにIT部門は何を提供できるのか
- 3) ROIの厳密性
- ・どの程度スクラップ&ビルドを行っているか？
 - ・ビジネス創造へ向けてのIT部門はネックになっていないか。
 - ・重要な決定に立ち会っているか、意志決定にCIOはどう対処しているか？
5. 2) インソースアウトソース戦略
- 具体的な討論は参加してから、
5. 3) ユーザとベンダーのマインドのズレ
- 1) 立場が異なるために当然であるが：
- ・しかし長期的な関係であれば、気になるズレを直す必要がある
- 2) 解消のアイデア
- ・プロジェクトに必要な目的の認識、理想の姿の共有化
 - ・インセンティブの必要性
 - ・擦り合わせの論理を活用
5. 4) アカデミア連携
- 具体的な討論は参加してから
5. 5) ここが不満だ
- 1) 担当者に限定する不満
- ・責任逃れ、よい子ブリッコ。
 - ・発注者としての命令するような態度、同じ船に乗っている認識がない。
- 2) 仕事の進め方
- ・ベンダー一任
 - ・SWライフサイクルの認識不足
 - ・PLSEが合うのかも知れない

(以上)