

第140号

平成13年5月

E-mail : © 2001
shimz@mb.infoweb.ne.jp
LDG04167@nifty.ne.jp

SCだより

編集 発行 人
清水 吉 男
(株)システムクリエイツ
横浜市緑区中山町 869-9
電話 045-933-0379
FAX 045-931-9202



5 回め



MENU

- 特製ブレンド 380
- レモンティー 350
- 日替りケーキ 300
- ぶるせす 無料

アルコールは置いていません

最近、店の中で交わされる会話の中に、「日本版CMM」が話題になっていることが多くなったことが気になっている。少し前に出ていったグループもその話をしていた。どうやら、中小のソフト会社にとっても、「日本版CMM」が気になる存在になってきているようだ。

「ISO-9000の轍を踏まなければいいが」奥のテーブルに残されたコーヒーカップを片づけながら、いつしか呟いていた。経営者は横並びの意識で染まっているし、ソフトウェアエンジニアリングの教育水準も依然として低いままでは、認証ビジネスの餌食になることが避けられない。

真面目に要求仕様をまとめない方が追加料金を取れると、本気で思っているソフト会社の経営者にとっては、単価引き上げの絶好のチャンスと考えているだろう。

ひと呼吸おいて店のドアが開いた。

「いらっしゃい」

「あ、こんにちわ」

交差点の向こうのビルの8階の中堅のソフト会社のエンジニアである。

週に2、3回は顔を出す常連である。

「今週は、いつもより回数が多いね」

「うーん、そうかも。マスター、数えているの?」

「数えているわけではないけどネ。こういう商売をしていると、それぞれのお客さんの”流れ”というのがあってね。顔を見るとさかのぼって場面が浮かんでくるのよ」

彼は、カウンターの入り口に近いところに座った。

「ところで、何か落ち着かないことがあるみたいだね」

「うーん、どうして分かるの?」

「一目見たところで、その人の状態を感じ取るのが、私のコンサルティングの基本だったからネ。回数が増えているしね」

彼は、カウンターの端から灰皿を引き寄せて、胸のポケットからたばこの箱を取り出した。

「いつものコーヒーで」

「マスターに聞いてちゃあかな」

「どうぞ」

「先月の年度初めに、社長の方から『我が社もCMMのレベル2の取得を目指すように』という指示があってね。それからいろいろと当たっているんだけど、いまいちびんと来ないんだよな」

「コンサルタントを探すのは良いけど、あなた自身『CMM』を勉強してるの?」

「そこを突いてきますか。弱いな」

「弱いなじゃないよ。何言ってるの。それじゃ、タダの丸投げにしかならないよ」

「やっぱりダメですかネ」

「責任はあなたにあって、コンサルタントはあ

なたが利用するんだよ。あなたがCMMを勉強していなければ、判断できないじゃない? 組織のメンバーに対する責任もあなたにあるはずでしょう?」

「ちょっと読んで見たけど、良く分からなくてネ」

「甘いネ。1回読んで分からなければ2回読む。2回読んで分からなければ3回読む。もちろん、タダ読んでいても効率が悪いから、その間に人に聞いてみたりして工夫が必要だけどネ。分からないというのは、それを解釈する辞書を持っていないということと、そこで引き下がっては、何も手に入らない」

「カウンターパンチ食らっちゃった」とバツの悪い顔をしてたばこをくわえてごまかしている。

「はい、いつものブレンドだよ」

「マスターには、お見通しだね」

「だいたい状況は同じだからネ」

「それと、自分のことで手一杯で、人のレビューなんてやろうという状況ではないしね。CMMの言うところは分かるんだけど、今の自分たちにとって、とても取り組める状態ではないって感じなんです」

「コンサルタントはどう言っているの?」

「最初にきちんと取り組まないからだって言われた」

私は、彼の顔を見て、つい笑ってしまった。

「そんなこと言われなくても分かっているよな」

「今のこの状態から、どうやってCMMの扉を開くことができるのかを教えて欲しいのにな」

「で、それは教えてくれたの?」

「今のプロジェクトが9月には終わるであろうから、そこからの取り組

みのプランを作りましょう、って言われたんだけど」

「あなたの思いと、ずれているわけだ」

「そうなんですよ、掠らないんです」

「それで、この店に来る回数が増え

たってわけね。でも、どう切り出せば良いのか分からなかった?」

「ずばしです」

新規のプロジェクトしか入れられないようなプロセス改善では意味がない。

途中からでも、一部分でも、上手くやる方法はある。