

第150号

平成14年3月

E-mail: © 2002

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



15回め



## MENU

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

アルコールは置いていません

「ありがとうございました」  
一組のカップルが帰っていった。店の空気の切りかわりの一瞬である。夜も8時を回って、店に居るのはカウンターの奥の1組だけになった。彼らは、2、3日に1回顔を出す常連である。さっきから、何だかバグデータの分析やリスクについて、お互いに話しをしている。それを横目に見ながら、テーブルのコーヒーカップを片付けに行った。カウンターに戻ったとき、一人の客が入ってきた。

「いらっしゃい。おや、今日は遅いですね」  
時々見る顔だが、頻りに立ち寄る客ではない。カウンターの入り口寄りに座って、  
「ブレンドコーヒーください」といった。  
「あ、やっと終わったところですよ」とくたびた顔に苦笑いを浮かべながら言った。それでも、やはり開放された表情をしている。カウンターの奥には、さっきから2人で話しをしていて、若い方がメモを取りながら考えをまとめているようだ。

「それは良かったね、と言いたいところだけど、そう喜べる状態ではなさそうだね」  
「そうですね。納期は3か月も遅れるし、客先でのテストでバグは出てくるし、もう大変だった。もっとも、いつものことだけだね」  
「そう。いつものことなんだね。プロジェクトの始まりの時には、今度こそ、前回の二の舞いはご免だ、と言っているんだけどね。終わってみたら、やっぱり前回と同じだね」  
「そうですねですよ。今回は、納期をミートさせるために、MS Projectでスケジュール書いて、毎日管理したんだけど、上手くいかなかったな。どうしてでしょうね」

「それはこっちがいう台詞だね。どうして変わらないのかね。いつまでも、こんなことやってると、身体が持たないでしょう」  
「客からは怒られるし、課長からも、何やってんだと叱られるし、くたびれてしまいました」  
「何が起きたんだね」  
「何がって、いつものパターンですよ。設計途中で仕様の変更が次々と入って来るし、納期は最初のままだし。これで納期通りに終わらせることなんて、出来るはずがない。最初から納期が決まっているんだから、どうしようもないよね」  
「それって、本当に仕様の変更なの？」と突っ込むと、  
「どういうことでしょうか？」  
「本当に、最初の頃には、お客さんもそのことに気がなくて、あなた達が設計に入ってから、どうしても入れて欲しいというものだった。それとも、最初から関連する仕様があって、その時点であなた達の仕様の詰めが甘かったんじゃない？」  
「確かに、設計途中で仕様の適用範囲が気になったので確認したところが、解釈が違って

た部分があって、その関連で仕様を変更して欲しいとってきたのが幾つかありましたが」  
「OK、これで一つ解決だね。最初に仕様を細かく詰めておかないと、後で仕様の変更が頻発するんでね。ところで、仕様の書き方については、彼らが知っているの、後で教えてもらってね」と言って、カウンターの奥の2人に視線を送った。  
2人は話しを止めて、  
「良いですよ」と言って、カウンターの端に居る客と視線を合わせ、お互いに軽く会釈した。  
「私も、以前、あなたと同じことをマスターに言って、叱られました」  
「客の所為にするんじゃない。客がまともな仕様を書けるんだたら、あんた達の所に注文来なかっただろう。あんたとこだったら、何とかしてくれるかと思ったから、注文が来たんだろう、って」  
カウンターの端の客は、ただじっと聞いている。その目は真剣だ。彼は話しを続けた。  
「確かにそうなんです。うちみたいに規模の大きなソフト会社には、それなりに期待しているんですよ。その期待を見事に外しちゃったわけですから。それを客の所為にしていたんですよ。そこをマスターに叱られたわけです。あんたらプロじゃないのかって言われました。これは効きましたよ」  
彼の話を聞きながら、ブレンドコーヒーを薄いブルーのカップに入れて、客の前に差し出した。そして今、半年前にこのカウンター越しに叱った時の彼を思い出している。ああ、半年でここまで成長したのかと思うと、嬉しくなってくる。昔のコンサルタントをやっていたときの感激が甦ってくるようだ。

「ところで、遅れたのはこれだけが原因じゃなさそうだけど」  
「えっ、どうして分かるのですか？」  
「さっき、3か月遅れたって言いましたよね。少々の仕様変更ぐらいでは、3か月もオーバーしないですね。それで何か見当外れのことでも起きたのではないかと考えてね」  
「そうですね。一つは機能の実装の見通しが外れました。初めてのI/Fだったことは確かですが・・・」  
「何かかなと思ったわけですね」  
「それほどはっきりとしたイメージではないのですが、何かかなるだろうと思ったことは確かです。それに、I/Fの試験機の精度が低く、実機テストの途中で、急遽手配したため、テストが3週間遅れてしまいました。揚げ句は、試験機の精度が上がったところで、プログラムのミスが見つかったりして」  
「それくらいですか？」と催促してみた。  
催促に促されるように、思い出そうとしている。  
「その他には、チームに参加しても

らった外注さんの能力も読み違えましたね」  
「なるほど。何をすべきだったのでしょうかね」と軽くボールを投げてみた。  
私のボール受け取って、コーヒーを飲みながら考えている。

そこで、この問題を奥の2人に投げてみた。  
「あなた達も、こういうことはあったでしょう？」  
「はい、ありましたよ。というより、どこでも同じなんです。同じことが起きて、同じような目に遭っているんですね」  
「そう。その上、同じことを考える。みんな“ゼロ”から経験しているから、いつまで経っても進歩しないんだよね。で、あなた達はどうした？」

「そうですね。リスク管理で取り組むテーマだろうと思っています」  
「思っています？」  
「やっぱりばれちゃいましたね。いや、実は隣でちょうど良い話題が出ていたので、私たちの参考になるかなと思って聞いていたんですよ。そうしたら、こっちに振ってこられてしまいました」

「そんな顔をしていたのでね。ああ、この人たちもリスク管理はまだ出来ていないんだな、とね。ところで、リスク管理そのものの勉強はしたのかな？」  
「はい、CMMのセミナーを受けたときに、一緒に聞いたことがあります」

「で、分かった？」  
「分かった積もりだったのですが」  
「ですが・・・、どうも上手く出来たように思えないわけだ」  
「そうですね。リスクリストを書き出して見たんですが、そこから進まないのです」  
「つまり、リスクを発症させないための軽減措置が、上手く出てこないということ？」  
「そうです」

「そこでリストアップしたのは、“リスク”ではなく“リスクの要因”じゃない？ たとえば、たとえば、外注さんの能力が不安」とか“新しい機能の制御方法が分からない”といった感じです」

「やっぱりね、それは、リスクではなく“リスクの要因”だね。そのままでは、効果的な対応が考えられないのは当然だよ」  
「どうすれば良いんでしょうか？」

「まず、“外注さんの能力”では曖昧すぎるので、もっと具体的な能力を特定すること。それから、その結果として、納期が心配なのか、実現することも含めて品質が心配なのかをはっきりさせること。そうすれば、特定の能力を今から補う時間があるかどうか、その機能を実現するためのテクニックを教えれば済むのか、というところに来て、リスクを発症させない方法に繋がっていくでしょう。分かる？」  
「はい、少しイメージ出来そうです」

さっきからノートに事例を書いて考えていた連れの人が、すっと顔を上げた。その目はすでに何かを掴んでいる。

リスクは、リスクの要因と起きて欲しくない事象をセットに考えないと、適切な軽減措置が浮かんでこない。

# か ね 曉 鐘 の 音 133

## ●傷ついた日本人のモラル

国会議員と金の問題は、今に始まったことではない。まるで街灯に群がる昆虫のように、金の匂いのするところに、目ざとく集まってくる。口を利いたのだから当然という姿勢である。頼む方も、それ以上の利権が得られるので、求められるまま金を出す。この連中にモラルのかけらも無いのは、誰でも知っていて驚かない。野党議員であるつと、五十歩百歩だろうと納得している。

狂牛病の検査機器の欠陥を知らされながら、実際に検査している人たちに知らせないというのも、人間としてのモラルが疑われる行動である。ミスをマスコミに突っ込まれるのが厭で、ばれなければいいやとでも思ったのだろうか。

これまでは、架空の従業員を雇ったことにしたり、経費の水増しなどで税金を誤魔化そうというのが多かった。ところが最近では、様子が変わってきた。「近所の人」がモラルを疑うような行動が目につきた。牛肉の産地のシールを張り替えて、少しでも高く売ろうとしたことが、あ

ちこちで発覚している。大手の肉の卸業者やJAの「所長」や「部長」の立場の人が、そうした不正に手を染めている。そうした組織の中の人だけかと思えば、商店街の肉屋さんも、産地を偽ってソーケースに並べている。先のJAの場合と違って、お客さんは「隣の人」である。顔が見え、名前も分かっている人に対して、産地を偽って商売ができるものだろうか。

我が家も、妻がリサイクルの店を経営していることもあって、経営については、家でも良く話しをするが、「商い」は信用されることが第一であると認識している。いつも買いに來てくれるお客さんを騙すことはとても出来ない。売り上げや利益は、提供したサービスの質を表しているであって、利益が落ちれば、仕入れを工夫したり、店の中の商品の並べ方を工夫したりする。もしその利益の水増しが受当なものであるなら、事業の規模をそれに合わせるしかない。その時、利益を上げるために、産地を偽ることが出来るとすれば、そこにはモラルというものは存在しないのかもしれない。

このように、最近ではモラルの低下が起す犯罪が頻発している。マスコミも、個人のモラルの低下を指摘する論調が多いが、果してこれを全て「個

人」の問題に帰して良いものだろうか。なぜ、センター長は牛肉の産地を偽るシールを貼るよう指示したのだろうか。そこに背に腹は代えられない状況がありはしないか。

狂牛病の発生によって、牛肉の売り上げが半減したのに、従業員の数は変わっていない。当然、支払われる給料は、残業手当の一部が減額される程度で、基本的には同じである。そうすると、給料の原資を確保するために、販売数量は減っても、利益が確保できるように単品の利益率を上げるしかない。売り上げの規模に合わせて、組織の規模を調整できなければ、誰でもこうした不正に手を染めるしかない。

### 今月の一言

今、日本はデフレの状態かそうでないかで、一部で不毛の論争をやっている。銀行は破綻しているのか、そうでないのかで内閣で争っている。一般の国民

「人びとが自分たちの資本を食いつぶしていくうちに、文明は世界国家の段階から衰退への段階に移行していく」(サミュエル・ハンチントン「文明の衝突」)

大きな組織でなくても、パートやアルバイトを使っていて状態でも、彼らを雇用し続けることに固執すれば、売り上げの減少をカバーするために肉の産地を偽らざるを得ない。それを買ってくるのは、隣の奥さんだとしても、背に腹は代えられなくなる。

本来、雇用するのも解雇するのも、経営者の裁量である。もちろん、その手続きにルールは必要だが、法律(判例)で片方を使ってはならないというのは、明らかに間違っている。そしてパブルの崩壊とともに、そのしわ寄せが日本人のモラルを侵食し始めたのである。間違った制度、いびつな制度が、日本人のモラルを崩しているの

ある。

株式会社の最低資本金の問題、罰金の金額の低さ、所得税や法人税率の高さなど、既得権者が有利なもろもろの制度が、モラルを侵食している。

経済が、拡大しているときは、自尊心を損ねるようなことはしなくてもよい。だからモラルは維持された。だが、経済の後退が長く続いたことで、モラルの歯止めは効かない。それでは、腹は膨れないのである。

厄介なのは、一度モラルを損ねた人は、そのことに慣れてしまい、元に戻せない可能性があることだ。

いふ本は、一九九八年に翻訳された。そこで氏は、文明が衰退の段階へ移行するときの姿をこう書いている。

『文明が衰退するときには、「新しい方法に余剰分をあててなくない。近代的な用語でいうなら、投

今、日本の状態は、一部の既得権益者たちが、自分たちの都合の良いようにルールを曲げてしまっている。お金を市場に循環させるのではなく、目減りする前に税金の形で、速やかに市場から回収しようとしている。一四〇〇兆円が、効率的に活用されず、ペイオフが始まると言っては、資本をすり減らしている。「みずほ銀行」は、システム

の統合で大事な資本をとんでもなく食いつぶしていき。『この期の文明はもはや自己を守る意思もないために、自衛することすら出来なくなつて・・・』当然、この状態では国家としてのリスク管理などは臨むべくもない。マスコミもリスクを報じない。

資率が低下するのである。このようなことが起こるわけは、余剰を管理している社会集団が既得権益をもっていて、余剰の使途を「非生産的で利己的なものにあて振りあてて、より効率的な生産方法を提供しないのだ」と。