

第152号

平成14年5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



17回め



MENU

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

アルコールは置いていません

巷では、景気は底入れしたというが、既に競争力を無くしている企業に、果して波の上に出るだけの力はあるのだろうか。ここに来る若いソフトウェア・エンジニアも、もっと上手く仕事をする方法を手に入れて生産性を上げていかないと、世界の中で競争力を無くしたとき、ソフトウェア産業もまた日本では成立しなくなる。それは、製造業が空洞化したのと同じ原理だ。アジアの国で「物」が作れるようになったように、まもなく、ソフトウェアも書けるようになる。そうなるのと、生産性の低いソフト会社やメーカーのソフト開発部門は成り立たなくなる。当然、その時には多くのエンジニアは仕事を失う。この危険性は決して低くないと思っているのだが。

喫茶店をしながら、若い人たちにプロセス改善のヒントを話したり、彼らの相談に乗っているのも、早く生産性を上げて欲しいと願っているからで、今の状況なら、50%~100%の生産性向上の余地があると思っている。

表の窓から見えるきれいな夕日に見とれていると、ドアを開けて一人の客が入ってきた。「いらっしゃい」

週に1, 2回、帰りに顔を出す客である。「今日はいつもより早いですね」「ああ、疲れたし、頭の中が整理がつかないから今日は帰ることにしたよ」といって、カウンターの入り口側に座った。彼はたばこは吸わない。「ブレンド」といって、ポケットからPDAを取りだして、小さなペンで器用に操作し始めた。

しばらくして、
「やっぱり、日程が合わない」と言い出した。「今回は、今までと違って、最初に皆に工数を見積もってもらってから、スケジュールを立てただけだな。難しいですね」と言いながらしょぼりしている。「はい、ブレンドコーヒーね」と、彼の前にそっと差し出した。コーヒーカップを手にして一口飲んで、「マスター、スケジュールって合わないもんですかね」「スケジュールが合わない」というのは、「納期に間に合わない」と言う意味ですか、「見積りと合わない」という意味ですか」ちょっと考えて、「両方ですかね。少なくとも私の場合は、今回、事前に各自に見積もってもらっているの、その見積りと合うということ、その延長線上で、納期に間に合う、ということの両方を意識しているのですが」「と言うことは、メンバーの皆さんに見積もってもらったスケジュールでは、納期に間に合うことになっていたのですね」

「そうです。確かに、人によっては、しばらくは見積りと合っていたと思います」といって、またコーヒーを啜った。片手で、テーブルの上に置いたPDAを操作しながら、「半分過ぎたところに遅れが目立ち始めました」「ということは、その見積りは、最初から実際に行う作業をイメージしたものではないですね。成果物のサイズを見積もりましたか、いきなり工数が出てきていませんか?」「確かに、確認したのは工数だけですが、それではダメですか?」「ところで、あなたの見積りは合いますか?」「え、私ですか」「あなたも作業を持っているでしょう?」「持っていますが、他にもリーダーとしての仕事があるので、見積りはラフになります」「ラフでも、合いますか?」「はい、そんなにずれませんが」「メンバーが外すほどには外れない、ということですね? だとすると、何が違うと思いますか?」「何が?と云われても・・・」と口ごもってしまった。

「あなたも、見積りとしてはいきなり工数を出しているの?」「そうですか?」「その時、頭の中で、成果物のサイズをイメージしていませんか?」「はい、関数の数とか、ソースの行数、それに設計書などの場合はページ数を考えています。それって、みんなやっているのでしょうか?」「メンバーの人たちに聞いてごらん。きっとサイズはイメージしていないと思うね。あなたが、工数だけを尋ねるものだから、彼らはそれに合わせて、いきなり工数を見積もっているんじゃないの?」「えッ、いきなり工数を見積もるのって、難しいですよ」「たぶん、難しいでしょうね。工数の根拠はサイズですからね。そのサイズをイメージせずに、いきなりの工数を見積もろうとするとどうなる?」「いわゆる“ざっくり”なものになってしまうでしょうね」「そう、あなたの所に報告されたのは、そのようなデータだった可能性があるわけだ」「そうか、そんな見積りでは合うわけではないですね。私は、そんな見積りでスケジュールを立てていたということですか?」

「どうして、サイズを見積もってもらわなかったの?」「今までは、各自が大ざっぱに設計に1か月といった単位で引いてきたスケジュールを元にしていたのですが、それでは全くかけ離れたものになってしまうので、今回は、機能別に工数を見積

もって、精度を上げようと思ったわけです」「機能別にしたところまでは良かったのに、サイズをイメージするのを落としたり、やはり精度は上がらないと思うよ」「機能という単位にしたので、ソースの行数なども見えやすくなったのですが、ダメですかね」「中には、そのことに気付いてくれる人もいますよ、今まで、設計作業に1か月、といった見積り方をしていた人だとすると、やはり今までの延長線になると思うね」

「分かりました、明日、確認してみます」「ところで、あなたはサイズをイメージしていると言ったけど、それをどこかに書き残しているのかな?」「いえ、工数を見積もるときに頭の中で浮かべるだけです」「そりゃ、もったいないね。あなたがそのことで他の人も工数の見積りがスムーズに進むと感じたら、サイズも一緒に表現して見せてはどうかね。それに、進捗管理のことを考えても、サイズの情報が無いと、本当の意味の追跡は出来ないからね」「分かりました、先ず、私がやって見せて、それを皆に勧めるようにします」

「おっと、物分かりが早いのはいいんだけど。どうやって勧めるつもりかね」「どうやってと言うと?」「あなたが、彼らの立場だったとすれば、今、あなたがイメージしている説明で、納得して直ぐにでも取り組めますか? リーダーの立場を離れて考えてみないとうまくいかないよ」「そうですね。頭では、確かにサイズを見積もった方が良さそうだということは認めるでしょうが、直ぐに取り掛かるには何か足が重いかもしれないですね。実際、プロジェクトも後半に入っていますからね」「どうだったら動くだろうか?」「う~ん。今からでもそうする価値があるとなれば、行動するかも。それに、サイズを見積もることに、何かメリットが感じられると動きやすいですね」「そう、今からやって効果のある見積りを提案しないとね。それにサイズをイメージすることでどんなメリットがあった?」「はい、実際にその機能の内容がよく見えていない時は、その作業の成果物のサイズがうまく見積もれません。ですから、サイズを見積もろうとすることで、自分の理解状況に気付くことができます」「オーケー、それはメリットに使えるね。それと、進捗管理では、サイズを追跡することで、先の問題に早く気付くことが出来るよ」「先の問題ですか?」

「といて、下唇を噛んで頭を回転させている。」「そうか、今回の作業の見積りサイズが合っていないことが分かれば、この先の作業のどこに影響するかが見えますね。これも、メリットで説明できますね」「そこまでが第1段階だね」「えッ、第2段階がまだあるのですか?」

成果物のサイズを見積もろうとするとき、その作業の理解状況を知ることが出来る。

暁鐘の音

135

子貢問いて曰く、如何なるをか斯れこれを士と謂うべきか。子曰わく、己を行つに恥じあり、四方に使いして君命を辱めざる、士と謂うべし。曰く、敢えて其の次を問う。曰わく、宗族孝を称し、郷党弟を称す。曰く、敢えて其の次を問う。曰わく、言必らず信、行必らず果、こつこつ然たる小人かな。(中略)今の政に従う者は如何。子曰く、噫、斗筲の人、何ぞ算するに足らん。

第1等の士

中国の瀋陽の日本総領事館で起きた、北朝鮮亡命者に対する事件は、その後の度重なる日本政府の不手際もあって、結果的に日本側の対応のまずさを世界にまき散らした。今の状況では、今後もこの問題で日本側がイニシアチブを取れることは無いだろう。

なぜ、こんなことが起きてしまったのか。北朝鮮からの亡命者が駆け込む可能性は、すでに分かっていた。日本が亡命者を受け入れない方針であれば、なおさら毅然とした対応が必要であった。これでは嘗てのペルー大使館襲撃事件のときから何も変わっていないということである。外国の大使館や領事館は、日本の国会議員の出張接待係に成り下がってしまったのか。それにしても憂うつな五月である。

この事件が報道されたとき、私の頭をよぎったのは、論語の子路編に

ある冒頭の句である。

これは、弟子の子貢が孔子に「士」と言える人物について尋ねる場面である。孔子の答えは、四方の国に使いして、相手に舐められずに国の威厳を落とさない者こそ、「第一等の士」である。たとえば、肩書きは副領事や書記官でも、事に遭遇して見事な対処を見せることで、「あの国は、こんな立場の者でも、これだけの対応ができるのか、この上の者となるか、これは手こわいぞ」と相手に感じさせることが出来れば、「第一等の士」だと言つのである。さすがに子貢は、そこまで自信がないのか、その下を、さらにその下を、と尋ねるといふ下りである。

大使や領事は、外国へ仲良しクラブに行くのではない。ましてや、国営のVIP専用旅行者者であつては困るのである。特に、中国の場合、G7等において日本に取って代わろうという国であるだけに、相当にたかかな者で無ければ動まらない。血筋だけで外交官が勤まる相手ではない。

嘗て、日本では「論語」は定番だったはず。ましてや、中国に赴く外交官であれば「論語」は最低線である。相手国の行動を読む意味からも、論語くらいは誦んじていて欲しい。外交官は、相手の国の歴史や文化、さらには行動の規範となつていく文学などに精通した上で、その国に使いして欲しい。

我が国の政治は、外国に赴任した大使や領事を、まるで接待主任と間違えている。確かに、大使や領事の椅子が、役人の出世コースの一つになつていく状況では、人事を握る者に対して卑下した行動になるのは避けられない。だから、もともと、日本の大使の任命方法自体が間違えているのである。

ここは譲つて、前職が外務省の

「課長」でも構わない。「第一等の士」としての対応が出来れば、逆に相手国に対して脅威となるのだが、今の外務省の人たちには、論語の「第一等の士」など考えもしないのか。

「第一等の士」は、何も外交に限つた話ではない。企業に於ける活動でも、その企業・組織を代表して行動する場合は、「第一等の士」であろうとならなければならない。このことは、必ずしも「会社人間」であることを意味しない。先月には、B社を代表していた人が、今はC社を代表して「第一等の士」として行動することに矛盾はない。

話を戻す。折しも、今年には日中国交回復三〇周年にあたるという。三〇年前、当時の田中首相が周恩来直筆の色紙をもらつて舞い上がった。その時

の色紙に書かれた文字が、くしくも論語の冒頭の句の「言必信、行必果」である。一国の首相を、あなたは「第三等の士」であり、一山いくつで何処にでもいる人」と言つてのけたのである。首相も随行の外務省の役人も、周恩来の行動を切つて返せなかつた瞬間から、日本と中国の関係が逆転した。揚げ句の果ては、日本の首相の行動に対して、一国の外相から「やめなさい」と言われるようになったのである。これを屈辱に感じなければ、腑抜けか「国」を持たない民族ではない。

私は、何も喧嘩を売るつもりはない。プライドを持たない国の国民でありたくない。私と別の所で、国を代表する立場の人が、日本の価値を落としていることに腹立たしいのである。それでは、中国にとつても、隣人としての価値はないだろう。

今月の一言

最近の社長は「安く」なつたように思われてならない。何千億円もの赤字を出しても平気でいる。非公開企業ならまだしも、公開企業でしかモオナーでもないのに、しゃーしゃーと決算の原稿を讀んでい

「経営者にとつて大事なことは、従業員をどう「活かす」かだと考えている。社長は従業員を「使つて」いるのではなく、その力を出し切るようにするのが役目だ」(土光敏夫)

る。一〇〇〇億円という額も、彼らにとつては大した額ではないようだ。赤字は、自分の経営の失敗ではなく、デフレの所為だともいふつもりだろうか。赤字であるということは、税金を払わないということ、こんな

に違和感を感じないのか。デフレは、日本企業が弱くなつたことを意味している。競争力を維持するための川底の「浚渫」を怠り、ただ惰性の中で「もの」を作り続けてきた。その上、ダブル

の時代を見据えて、従業員を活かすことも怠つた結果、まるで「お荷物」扱いである。これが経営の失敗でないとするれば、経営とは何をすることか。

今になって、必死に川底の砂を浚つても、一度流れが変わつた川は、簡単には元には戻らない。おまけに、知識産業へ