

事前課題

業務概要

氏名：グエン・ティ・ハイ・タイン

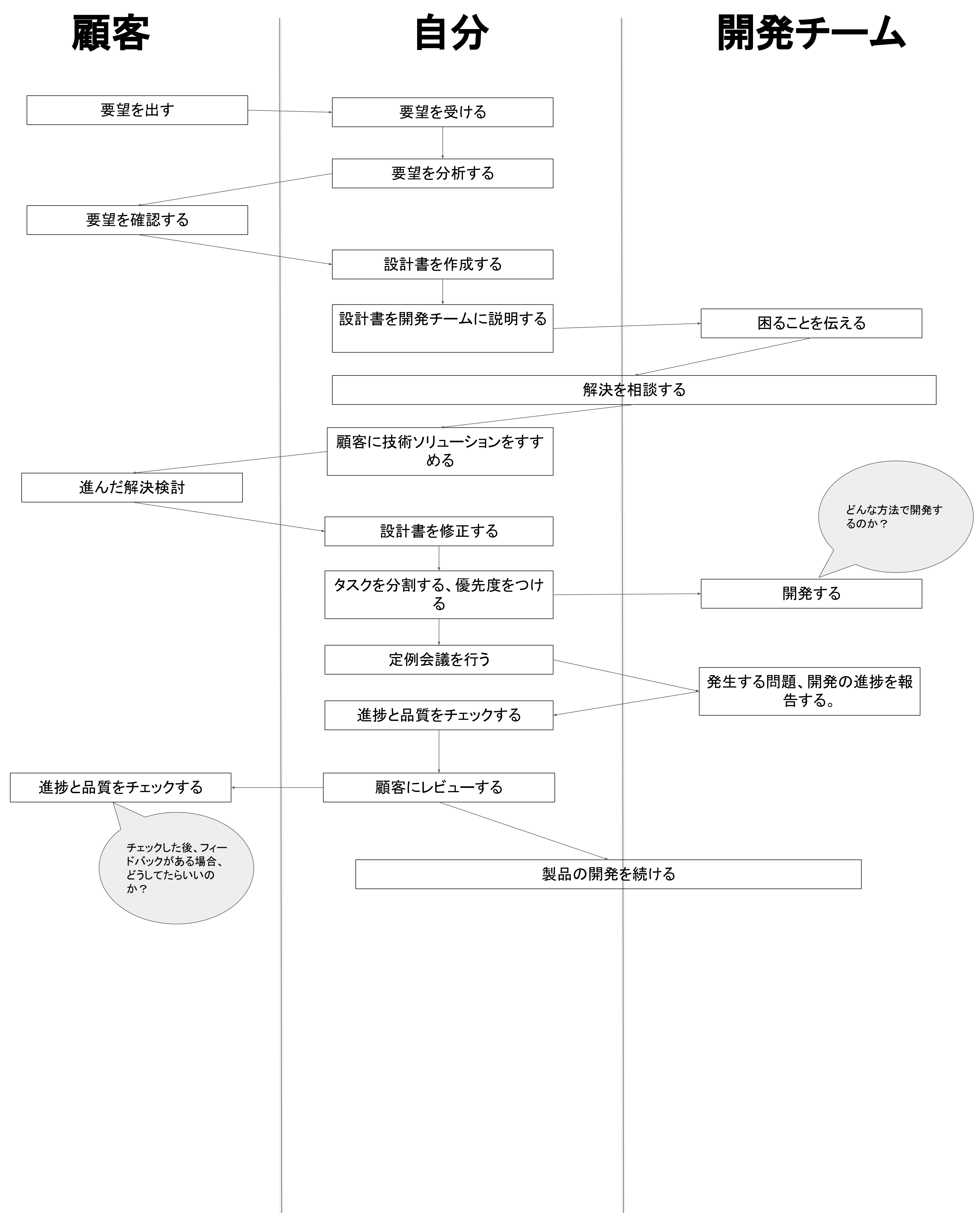
業務内容

国際的な職場環境では、アウトソーシングまたはオフショア会社には、開発チームと顧客をつなぐ架け橋として機能する仲介者を必要としています。それらの業務の内容が3つあります。1つ目は顧客からの要望を受け取りです。2つ目はシステム設計書の作成です。最後はプロジェクトマネジメントです。

あなたの役割

顧客からの要望を受け取り、分析してから設計書を作成する。開発チームに仕様書を説明し、顧客の要求を伝える。開発チームの困ることを聞いて、対策を検討し、顧客に技術ソリューションをすすめる。開発成果物の品質と開発進捗を管理し、顧客に報告する。

課題1：業務プロセス



課題2：業務改善案作成①

改善ポイント

顧客が品質をチェックした後、フィードバックがある場合、設計書の修正が必要です。

改善方法

もう一度顧客の意見とフィードバックの理由を確認して、要望を分析する。

見込まれる効果

顧客の要望を分析すると、顧客は本当に何を欲しいのか理解できます。顧客の要件を誤解しないようにする。顧客の要件を誤解しては、修正するコストがかかります。

課題2：業務改善案作成②

改善ポイント

製品の開発は開発の仕事ではなく、チーム全員のメンバーの仕事です。プロジェクトの内容は全部仕様書に書いてありません。開発する時に、質問とか、発生する問題があるはずなのでチーム全体のつながりが必要です。

改善方法

開発する時に、疑問があったら、質問し、問題があったら、報告して、相談し、定期報告します。そして、定例会議で開発の度と品質をチェックするだけではなく、定期的に確認する。

見込まれる効果

発生する問題をすばやく把握したり、プロジェクトの進捗を確認したりできます。さらに開発者が勝手に開発するタスクの編集にコストを無駄にしない。

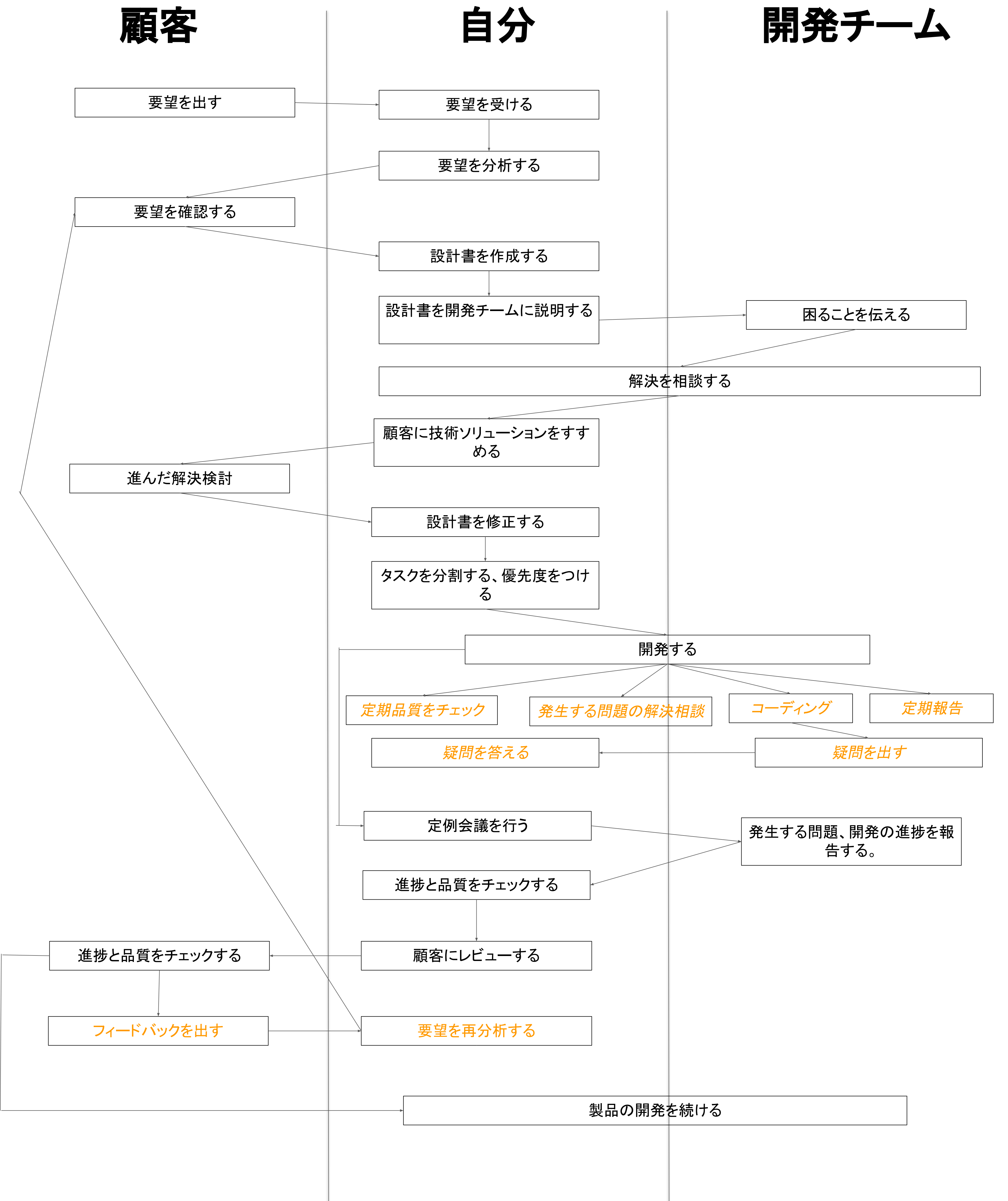
課題2：業務改善案作成③

改善ポイント

改善方法

見込まれる効果

課題3：業務改善案



事前課題

回答Sample

業務概要

氏名 : Ryo Kimura

業務内容

全社の施策として、AWSを今後のSI事業の中核としたい。そのために、まずはシステムのクラウド移行のコンサルティングを商材とする。お客さまのシステム環境がクラウド化することで課題解決となるかを判断するためのクラウド化アセスメント資料を作成する。最終成果物としては、営業がお客様への提案と評価結果として提出ができるドキュメントとする。

あなたの役割

社内のクラウド化案件の事例を収集し、各案件のクラウド化目的、案件規模、アーキテクチャを整理する。収集したクラウド化案件事例から横展開できる事例を抽出し、どのような構成や目的だとクラウド化を推進できるかを判断するためのアセスメント資料を作成する。

NG例

Sample

課題1：業務プロセス

先輩

自分

営業

(mtg)
仕事の指示を出す

内容を理解

案件情報の収集

案件情報をまとめる

案件情報一覧作成

まとめた事例を連携

ヒアリング内容の
チェック

不明点・不足点の
確認依頼

内容確認

指摘事項の連携

指摘事項の確認

【NG】
どんな方法で営業から
情報を受け取りたい？

【NG】
営業からもらえる情報は？

【NG】
何を再度確認する？

再確認

内容確認

【NG】
どんな形で指摘事項を受け取る？
レビューシートを使う？mtgで口頭
で伝えられる？

案件情報一覧の修正

不明点の連携

ヒアリング内容の
チェック

不明点・不足点の
確認依頼

【NG】
それぞれの仕事はいつまでに
やる必要がある？

指摘事項の連携

資料の再修正

【NG】
他に関係者はいない？

資料レビュー

【NG】
どうやってやる？
ミーティング？

【NG】
作成した資料(成果物)は
どこにリリースする？

資料完成

課題2：業務改善案作成①

改善ポイント

営業と打ち合わせをし案件情報を受領する。先輩のチェックの後、再度営業へ確認をとっているため、似たような確認プロセスを二度実施している。

改善方法

営業部へのヒアリングを一度にするため、あらかじめ営業に聞きたいことをヒアリング項目としてまとめておき、打ち合わせ前に事前に展開をしておく。

見込まれる効果

営業部へのヒアリングの回数が一度になり、双方の手間が省ける。また、先輩側もチェックの回数が減る。

課題1：業務改善案

