

その他メモ書き

アプリケーション開発部



なぜアジャイルなのか？！（シンプルに）

- WBSを書いている人に作業時間なんてわかるわけない！
 - 鉛筆なめなめしてるひとなんて信用できません！
 - 引かれた線に無理やり作業を合わせているだけなのです！
 - 作業時間を最も知っている人は作業者本人なのです！
- つまり作業者の実績ベースで着地点を予測する見積もり手法がアジャイルでは選ばれています
- 実績に基づき予測する！短い期間を繰り返し、都度都度見直す！

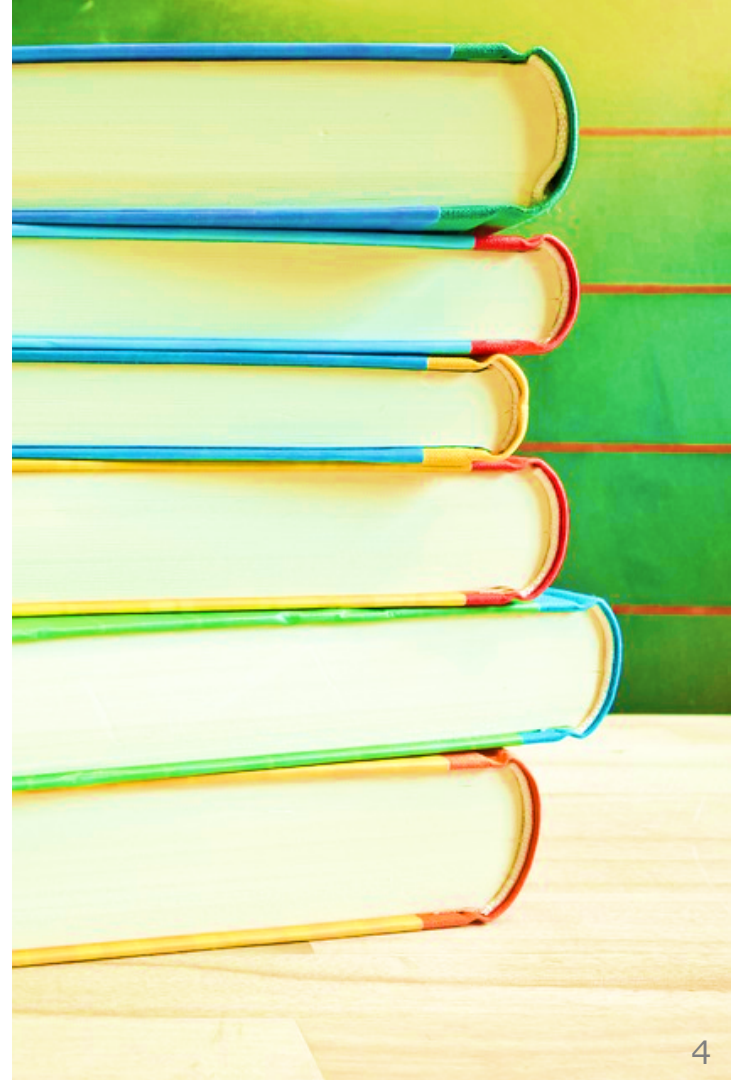
キャッチーなもっとインパクトのあるやつ

2017年度実行計画（詳細） ガイドラインの改善点

- 必要最低限の「やること」にフォーカスを当てる
- ガイドラインは、別紙で参考となる情報を追加する
 - 物語を連想できるレベルの例となるストーリーを作る
 - 成果物のサンプルを作る
 - 厳格な記載は排除し、理由や前提条件を示し、例示（こうした方がよい）する
- 最低限の努力で最大限の成果を得るため、まずは現行のガイドラインに対する意見を聞く
 - フィードバックを得る
 - 実践には入れない、もしくはうまく実践ができない意見を聞く
 - 分かり易かった点を聞く

その他メモ書き、この資料や研修自体の課題

アプリケーション開発部



メモ

- 同期（浅香さん）に聞いたアジャイルのイメージ
 - システム特性、分散とかホストとかで選択する？
 - W F でも途中で変更は入るよね、だからバッファー積むけど
 - 変更を予測しなければ成り立たない
 - 変更が入らなければ御の字
- いまはW Fの方が進めやすい
 - ベンダーが慣れていない
 - 社員が慣れていない
 - 工程が分かれていて管理しやすい
- 自分が楽なのはW F
 - 人のせいにできる
 - 契約も楽

20170901 メモ

鍋木（案）

- 前提条件
 - アジャイルで着手できる P J が複数ある（代シスみたいな案件）
 - キックオフできる状態、参画するメンバーのマインドとかは後付で大丈夫
 - 上の人が「やれ」って状態で O K
 - ワンチャンいける
 - 並行して坂場が 3 P J くらい兼務して S M やる（または雇う、お金で解決）
- 火種をあちこちで作る（相乗効果）
- 複数の P J でアジャイルやると、意地でも他に負けたくない思いから成功が生まれる
- 木之下さんに相談
- 鍋木プラクティス⇒付箋のサイズを作業規模によって変える（見える化のそくしん）

課題点メモ

20170914フィードバック

- こまずは定義から入ります も O K
- 概念的な説明から入ります
- P 1 2 構築 & 運用
- 言葉の説明
- わからない単語が多すぎる
- 最初にアジャイルの説明した方が良い
- 俺の気持ち 言いたいことをちゃんと書いた方が良い
- みんなに入りやすい言葉、とくにおじさん
- P 1 5 アジャイルと W F で表で価値観や時間軸の比較から入る
- P 1 6 事業会社がシャドー I T している例を話してあげる
- 危機感をちゃんとあおれてない。
- (証跡を示す)

課題点メモ

- P 1 7 守
- P 1 8 ひとことで伝えたいことを示せ （実例
（～はやらないでくださいを理うとで書く）
- 伊藤さん 領域ごとに分ける？
「うちでも～」
- 田中さん まずはW F 側の視点からアジャイルを説明する
- 伊藤さん 英語っぽい
- Q C D
- P 1 9 何のリスクですか？
「に」「を」
主語が大切。ベースを
-
- P 1 9 内製 外製 顧客 開発 表 関心事

課題点メモ

- その他
 - 研修のストーリーを作しましょう
 - 柔らかく始めましょう
 - 個人のモチベーションについては、最初の方に持ってきてきましょう
 - なぜそれを説明するか、端的に伝えましょう
 - カタカナ用語だと知らない人に不親切
 - 伝える人のコンテキストを伝えましょう
 - 研修のゴール設定をしましょう
 - 最初に思っていることを伝えましょう
 - 概念から伝えましょう
 - なぜ開発から外れた話をするのか
 - はじめに壁をとりはらう
 - 相手の立場に立つ、ひとりよがりにならないように

課題点メモ

①次回の説明会の前提

- 坂場として、聴講者の前提を決める。
 - 例：普段ビジネスと接して開発で苦労しているアプリ開発担当者のDS～PL
 - 例：アジャイルのことは聞いたことがある程度。

②坂場として、説明会(と説明資料)のゴールを決める。

- 例：その説明を聞いたら、アジャイルが少し身近なものになって「アジャイルで開発をしたい」という気持ちにさせることがゴールである★。
- 例：ウォーターフォールとアジャイルは使い分けすればよいと思わせることがゴール
- 例：何がなんでも絶対にアジャイルしかありえないと思わせることがゴール
- 例：これを聞けば、実際にアジャイル開発ができると思わせることがゴール
- 例：他の人にアジャイルを進めたい気分になってもらうことがゴール
- 例：「おー、これなら坂場にアジャイルを任せたい」と思わせることがゴール。←大切か？

③時間枠を定め、坂場がどう説明をするか、我々はどう聴けばよいか、も決める。

- 例：坂場が30分説明した後、質疑応答に入る。★
- 例：1スライド10分の枠を決めて10枚のスライドを説明する。

課題点メモ

④SデザインGメンバーに評価してもらうことを決めておく。

- 例：説明会のゴールが達成できそうかどうか？を評価してもらう★。
- 例：アジャイルが好きになるかどうかを評価してもらう。
- 例：アジャイルが身近になるかどうかを評価してもらう。
- 例：アジャイルLOVEになるかどうかを評価してもらう。
- 例：坂場が何故アジャイルを進めたいと思うか、が理解されるかどうかを評価してもらう。
-
- 上記のような「前提」や「シナリオ」を十分に決め、事前にSデザインGの人に案内した上で、
- SデザインGに何をしてほしいかを伝えたくて、実際に時間をとって説明をしていただければ
- と思います。

課題点メモ

「アジャイルの可能性」というタイトルの意味が不明

⇒最初は「アジャイルとは？」を説明すべきでは？

⇒中身がわからないにも関わらず「可能性」だけ言われても、モヤモヤ(イライラ)する。

「アジャイルを知らない人」が対象と言いながら、知っていることが前提となっている？

可能性を説明されても「何故？」の部分に原落ちしないのでは？

「アジャイルとは？」のパートは、スライドの構成が、だいぶ良くなった。

※サブタイトルや構造的な流れはまだ？ ⇒P21の右下はも赤くするとか？

何故、学び方が大切なのか？ を伝えるべきでは？

何故、アジャイルを説明したいのか？ がよくわからなかった。

⇒自己紹介をしながら、相手に伝えること、何故この研修をしたいのか？ の説明スライドが必要

⇒学び方を伝えたいのか、思想を伝えたいのか、可能性を伝えたいのか、など。

課題点メモ

やりたい、やりたくない、と言う前に、TVショッピングみたいな感じで「おまけがつきます！」という感じで終わってしまった？

課題解決アプローチ、なのか、圧倒的なすばらしさ、でアプローチするのか、今回のアプローチが良く見えない。

⇒人間は身近な話題からしかイマジネーションできない。身近(WF)から入るべき？

宗教セミナーのように聞こえた！

(おおぶろしきを広げた？ 非現実的？)

※EEくらいなら「なるほど」と聞けるし、PLだと「うそだろ」と思う。

最初の「可能性」の話が長い？

⇒現状との比較を最初に言ったほうがよいのでは？

尻切れトンボになった？

⇒全体を聞きたい。

最初の1時間は説明を聞くだけ守破離の守！、次の1時間は効果、次の1時間は学習方法、次は……

という形で

課題点メモ

ページとページの間の「つながり」が見えない

アジャイルではなく、プレゼンの話をしている？

「原則」が自分に合わない場合は、DSは「これは有用じゃない」と思ってしまう。

全体構成を最初に説明して、魅力を引き出すほうがよいのでは？

⇒実例を紹介して会社に広めたいというべき？

会社としてどう対応すべきか、位置づけが不明確。

⇒学ぶことが目的？ その後に効果を出すことが目的？ ？

システムデザインGの皆さまから頂いたご質問

作成中

- アジャイルの何をすれば楽になるのか
⇒「楽」について状態について少しでも掘り下げて下さい
- アジャイルで安く早くやるにはどうしたらよいか
⇒「安い」と「早い」について、一旦認識合わせさせて下さい
- アジャイルで品質を良くするためには
⇒「品質」の良し悪しについて、掘り下げて下さい
- アジャイルに適している領域はどこか
⇒今回とは別の研修資料で触れる予定です、少々お待ちください
- なんでアジャイルが浸透しないのか（デジマ以降）
⇒デジマの実態を教えてください
- アジャイルは使えるのか
⇒「使える」について少し掘り下げて下さい

ストーリー展開は、

①概念⇒論理的な話⇒具体的な話(身近な例)

or

②具体的な話(身近な例)⇒論理⇒概念

のいずれか(両方?)で進めると、スムーズに話が進む。

何をしたいかによって、使い分ければよい?

※本資料の「最初ほのページの話」は①で展開

大橋さんの話もどちらかといえば①に近い

加藤・中村の話は上記②で展開。

若手は具体的な話からが入りやすい。

老人は概念からのほうが入りやすい?

(人による?)

⇒坂場が何をしたいか? 次第・・・。

