

ソフトウェア開発での見積
「見積の3要素+取組姿勢を支える4つの視点」

2007年 9月 末日
TSコミュニケーション株式会社

見積の3要素+取組姿勢を支える4つの視点

概要

●ソフトウェア開発での見積 「見積の3要素+取組姿勢を支える4つの視点」

見積の3要素(「仕様」「納期」「金額」)+「取組姿勢」を支える4つの視点

- ①顧客要求の反映
- ②見積に目玉を作成
- ③受注損益は見積時点で決まる
- ④SEが主役

この4つの視点について概要をまとめます。

見積の3要素+取組姿勢を支える4つの視点

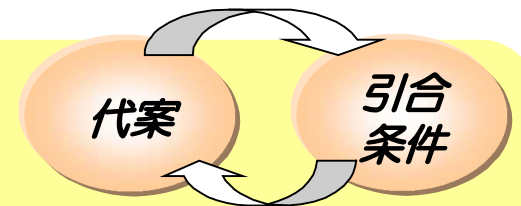
① 顧客要求反映



「見積条件を的確に把握しよう」

- ・ 引合書の中の不明点、記載の無い項目は速やかに問合せ、顧客の意図を誤りなく把握しよう。
- ・ 連絡、確認は書類で行おう。
- ・ 前例のない仕様、条件などはそのまま受け入れることは避け、社内の有識者などに相談するとともに必要に応じて顧客の上位者に確認しよう。

「顧客の要求をそのまま受けとめるだけではダメ」



- ・ 顧客の引合条件どおりに見積ことは必要であるが、お互いに利益となる代替案は積極的に提案すべきである。

見積の3要素+取組姿勢を支える4つの視点

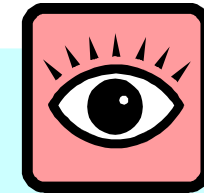


「社内の他部署（有識者）と協力して素早い対応を」

- ・ 社内の他部署（有識者）と協力して受注獲得につとめよう。
（隣の席に有識者がいるかも？）
- ・ 見積提出遅延は受注を失う事になるばかりでなく、営業・顧客の信用をも失う事になる。
- ・ 顧客の引合条件その他の情報を分析し、社内及び関連部署が一体となって戦略をたてよう。
- ・ 立案した戦略を関連部署に浸透させ、受注にむかって一致協力するよう、システムエンジニアは先頭にたって全員をリードしよう。

見積の3要素+取組姿勢を支える4つの視点

② 見積に目玉をつくる



「システムエンジニアの腕で目玉がきまる」

- ・ 見積には目玉を設定しよう。各関連部署、各担当の見積を積算しただけの見積では受注はおぼつかない。
システムエンジニアがその取り纏め役である。
- ・ 受注戦略に従った見積を取り纏めるのがシステムエンジニアの役割、受注獲得への第一歩である

見積の3要素+取組姿勢を支える4つの視点

③ 受注の損益は見積時点できまる



「トータルコストを意識しよう」

- ・システムエンジニアはシステムの価格構成を把握し、システムとしての価格を最小とするように努力しよう。
- ・システムの価格ネックをおさえ、全体価格に大きくかかわる要素の原価低減のための対策を関連部署及び担当者と検討しよう。

「抜けのない見積を」



- ・見積制度を上げるためのあらゆる施策に挑戦しよう。
- ・見積チェックリスト作成して見積の抜けを防止しよう。
- ・過去の見積事例も有効な情報源である。参考、活用していこう。

見積の3要素+取組姿勢を支える4つの視点

④ システムエンジニアがこれからの主役



「お金をとれるシステムエンジニアになろう」

- ・ 顧客の要求を満たすのは、ソフトウェアをデザインするシステムエンジニアである。
- ・ 技術によってのお金のとれるシステムエンジニアになろう。経験にて技術を身につけよう。
- ・ ソフトウェア技術者としての資格の取得に心掛け、常に自己を向上させていく努力をしていこう。