

特別寄稿

40年ほど前から、少しずつ導入されはじめた青果業界のコンピュータシステム。最近、新システムへの導入、検討があららちからできられるようになった。

これは、手数料の自由化や委託販売から買付け販売へのウェイトの変化、競売から相対販売へと変化する業態に対応するため、また、利益の数字の把握、経費削減のために内部開発から外部開発へと変化したため、などが背景である。

しかし、新しいコンピュータシステムを導入しても希望するようなシステムになつていないと言われている。システムも数多くあり、トラブルとなるケースがある。実は、そのようなケースが増加しているのである。

例えば、「前回のシステムより品質が悪化した」とか「何回テストを繰り返しても実行するたびに問題が生じる」というケースもある。さらに最悪なケースとして「充分なテストや検討をしないで無理な稼働」を行なった結果、「社内、社外が大混乱に陥り、業務に多大な支障を与えた」という例もある。

この場合の失敗の原因はよく検討もしないのに「開発会社」を決定してしまうことが多い。

それは、「長年付き合いの」とか、「自分たちが今回のコンピュータシステム開発で費用はだれが払うのか」という理由で開発会社を安易に決めてしまつてからである。

そこで「コンピュータシステムの開発会社を決定する際、必ず「RFP要求仕様書」という書類を作成するべきである。

RFPとは、導入するコンピュータシステムの内容を明らかにする書類のことであり、「自分たちが今回のコンピュータシステム開発で何をしたいのか、また「何をやるために、どんな数字を見たいのか」を明らかにすることが大切だ。

さらに、「このように最初から開発会社を二社に絞る

この場合の失敗の原因はよく検討もしないのに「開発会社」を決定してしまうことが多い。

それは、「長年付き合いの」とか、「自分たちが今回のコンピュータシステム開発で費用はだれが払うのか」という理由で開発会社を安易に決めてしまつてからである。

そこで「コンピュータシステムの開発会社を決定する際、必ず「RFP要求仕様書」という書類を作成するべきである。

RFPとは、導入するコンピュータシステムの内容を明らかにする書類のことであり、「自分たちが今回のコンピュータシステム開発で何をしたいのか、また「何をやるために、どんな数字を見たいのか」を明らかにすることが大切だ。

青果業界のシステム導入

多発する失敗例と対応策

情報システム社長 大谷淳一氏

問題の解決がきちんとできる開発メーカーを選定するべきなのである。

2項目目のコンピュータシステム開発の打ち合わせの方法と目的の失敗の原因は、打ち合わせの方法にある。打ち合わせの方法は、問題と解決を明確にしていかなければならないが、これらの二語を誤るとコンピュータシステムは完成しない。

打ち合わせには多くの時間

「相手依存型S.R.S.E」とはシステムエンジニアのことであり、青果業界の知識や経験が乏しい」と考えなければならぬ。

また、社内の人員がこの決めた方法は、問題と解決を明確にしていかなければならないが、これらの二語を誤るとコンピュータシステムは完成しない。

そしてこのような人々が打ち合わせをした「コンピュータシステムは完成しない」。

「相手依存型S.R.S.E」とはシステムエンジニアのことであり、青果業界の知識や経験が乏しい」と考えなければならぬ。

また、社内の人員がこの決めた方法は、問題と解決を明確にしていかなければならないが、これらの二語を誤るとコンピュータシステムは完成しない。

そしてこのような人々が打ち合わせをした「コンピュータシステムは完成しない」。

また最近、納期が間に合わないとか、予算が足りないという理由で、無理やり本稼働をさせようという場面をよくみかける。だが、それでやりきれぬのか、やりきれぬのかを見極めることも大事である。あまりにも作業が苛酷な場合は「納期を延ばす」ことも考えるべきである。

そして本意ではないが、まだ間に合うこの時期に「開発メーカーの契約キャンセル」も視野に入れるべきである。本稼働の段階でも同様のことがいえるが、本稼働してしまつたあとは、後戻りして作り直すのは困難が生じる。それは古いシステムが停止し、新システムが稼働してしまつてからである。

3項目目は、コンピュータシステムのテストと「稼働本番」に伴う運用とのすり合わせでの失敗である。

打ち合わせが終了し、コンピュータシステム開発が終了すると、いよいよテストの段階はいよいよこの段階は「バック」を発見する必要があるが、発見したものをそのまま放置し、解決しないまま本番を迎えるべきではない。また、この段階で打ち合わせが足りない部分が発見されれば、もう一度打ち合わせ段階に戻るべきである。

また最近、納期が間に合わないとか、予算が足りないという理由で、無理やり本稼働をさせようという場面をよくみかける。だが、それでやりきれぬのか、やりきれぬのかを見極めることも大事である。あまりにも作業が苛酷な場合は「納期を延ばす」ことも考えるべきである。

そして本意ではないが、まだ間に合うこの時期に「開発メーカーの契約キャンセル」も視野に入れるべきである。本稼働の段階でも同様のことがいえるが、本稼働してしまつたあとは、後戻りして作り直すのは困難が生じる。それは古いシステムが停止し、新システムが稼働してしまつてからである。



【大谷淳一氏プロフィール】1967年、北海道出身。青果卸・仲卸を主たる対象に、単品管理による利益・在庫管理を中心とした販売管理システムを開発・導入する過程で、コンサルティングを依頼されるようになり、「コンピュータシステム刷新と社内コンソールの両面から青果流通業者の活性化を手助けしている。今年3月には書籍「青果卸の業務改善2」を発行。群馬県高崎市在住。

（情報システム）TEL 027-3500-1277、http://www.iscnet.co.jp/