

日時：2017年4月4日 18:00~20:00

場所：のぞみ総合法律事務所

情報処理に関する法的問題研究グループ第7回勉強会議事録

ゲストスピーカー ニッセイ情報テクノロジー株式会社 中野安美様

ニッセイ情報テクノロジー株式会社の次世代R&D部門でアジャイル手法の普及に携わっている中野安美さんに講演をしていただいた。実際に紛争を経験され、証跡を残すことの大切さを伝えていただいた。

以下、講演内容のエッセンス

アジャイルの契約は、仕様ありきで、当該仕様を、完成すべき仕事と規定するものではない。ビジネスの成功を契約の目的とし、当該目的を達成するためのシステムを開発する、という契約になる。ただし、ビジネスの成功を保証することはできない。しかし、それでは開発側のインセンティブが働かず、適当な働きになってしまう。そこで、委託料金の設定の仕方として、まず固定部分として最低限の委託料を設定し、その上で利益を得るための成功報酬型の委託料を設定し、ビジネスで得られた利益の何パーセントという形で利益をシェアする形態とする。そうすれば開発側もインセンティブが湧き、ビジネスが成功するシステム仕様を考えるようになる。そうすると、単に与えられた仕様を実現するだけの開発ではなく、ビジネスを成功させるための開発が実現する。

実践においては、関係者（ベンダー、ユーザ）が共同するという立場で「共に考える」ということが重要であり、どの立場であっても、どのようなやりかたをすると「良い提案ができるか」、「効率的か」などについて考えることが重要であるというお話しが特に印象的であった。