



#PMAJ

第171回例会

「納品のない受託開発」にみる ソフトウェア受託開発の未来

～IT投資に対するソフトウェアの価値を
最大化できるビジネスモデルとは～



SonicGarden

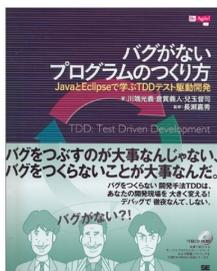
自己紹介



倉貫 義人 Yoshihito Kuranuki

昭和49年生まれ 38歳 京都府出身

株式会社ソニックガーデン 代表取締役社長



Twitter: @kuranuki

ブログ: Social Change!

<http://kuranuki.sonicgarden.jp>

「心はプログラマ、仕事は経営者」



これまでのキャリア

2011年**MBO**による株式会社ソニックガーデン設立

2009年TIS**社内ベンチャー**としてSonicGarden立ち上げ

2008年SKIP**オープンソース化**

2005年**Ruby**で**社内SNS : SKIP**開発

2004年ADC2004受賞 書籍執筆 & **日本XPユーザグループ**代表就任

2003年TISにて基盤技術センター立ち上げ

1999年立命館大学院卒業 & TIS (旧: 東洋情報システム) 入社



「IT投資に対するソフトウェアの価値を最大化すること」

「習慣を変えることのできるソフトウェアをつくること」

に取り組んでいるソフトウェア企業が **SonicGarden** です。

アジャイル × Ruby × クラウド



アジャイルソフトウェア開発宣言

私たちは、ソフトウェア開発の実践あるいは実践を手助けをする活動を通じて、よりよい開発方法を見つけだそうとしている。この活動を通じて、私たちは以下の価値に至った。

プロセスやツールよりも
個人と対話を、

包括的なドキュメントよりも
動くソフトウェアを、

契約交渉よりも
顧客との協調を、

計画に従うことよりも
変化への対応を、

価値とする。すなわち、左記のことがらに価値があることを認めながらも、私たちは右記のことがらにより価値をおく。



DRY

Don't Repeat Yourself.

保守性

高い生産性を維持継続

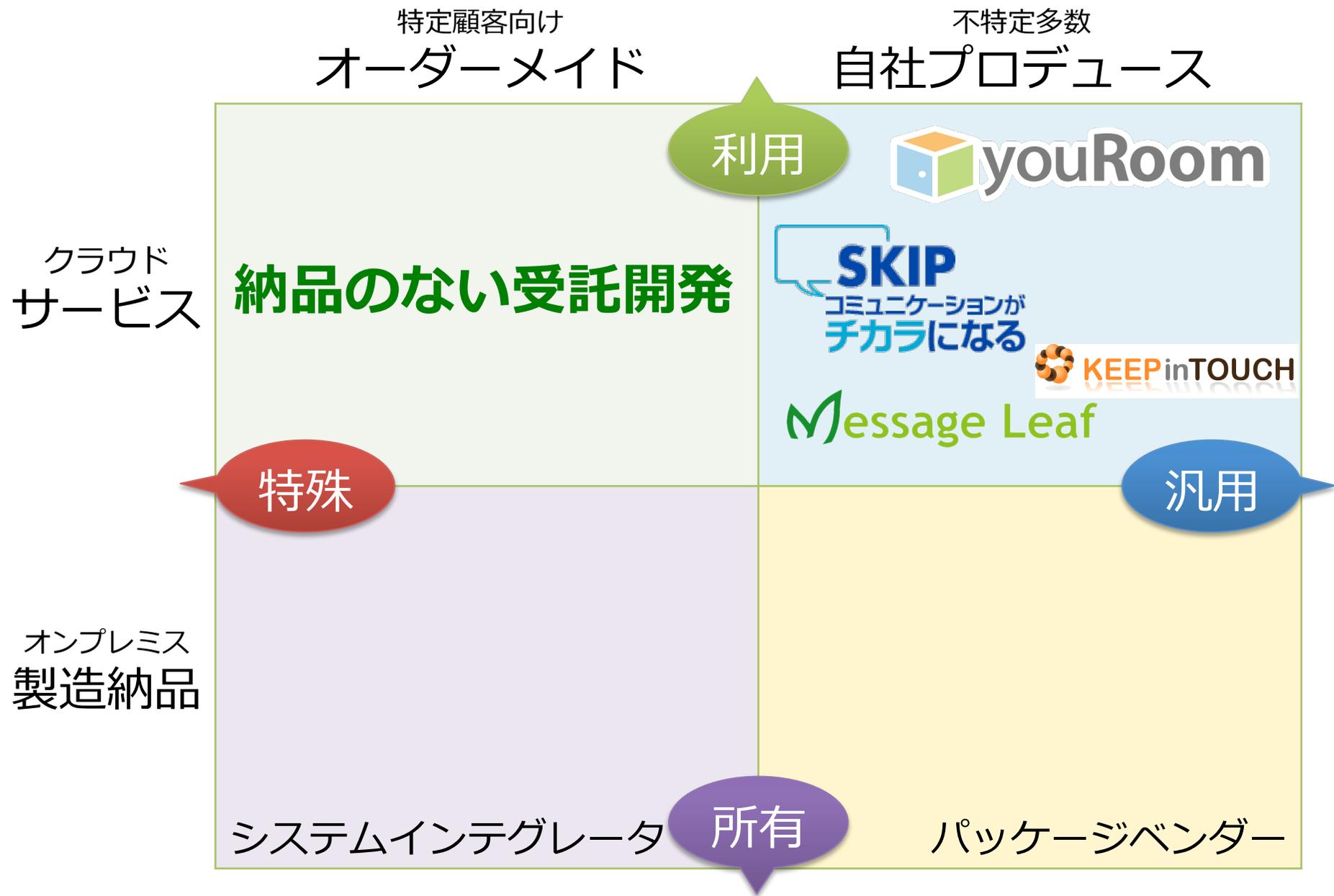


仮想化

Infrastructure / Platform as a Service

スモールスタート
&
スケールアウト

ソニックガーデンのビジネス領域



ソニックガーデンで開発しているソフトウェアの特徴

「所有」から
「利用」へ

「完成」から
「持続」へ





ソニックガーデンでは、自社企画も受託開発も、

「ソフトウェアそのもの」を売るのではなく、

「ソフトウェアが使えること」を売っています

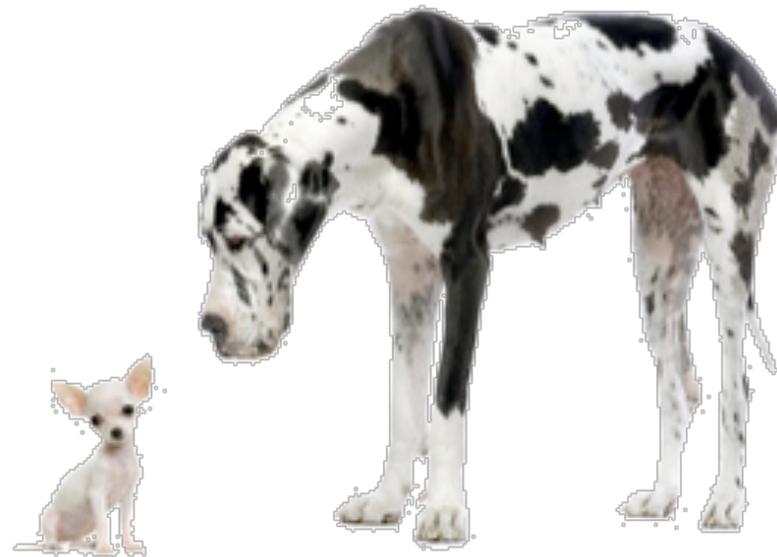
ディフェンシブな開発

アジャイルは悪くないが、ビジネスモデルが問題
予め決まった金額と要件の中で納品と検収を目指す
利益を出すにはリスクを取らずに「守り」に入る
システムで価値を産むこと < 要件通りに作ること

■ ディフェンシブな開発がもたらす問題

■ SIビジネスの本質は保険屋

- ◆ お金さえ出せば赤字だろうと最後まで責任を持ってくれる
- ◆ リスクの丸抱えをするだけの企業体力のみが優位性になる



■ 技術者からみたSIビジネス

- ◆ 「人月による見積もり」と「成果物の完成責任」の捻れ？
- ◆ プログラムの生産性が上がれば上がるほど売上が下がる？

■ 「ディフェンシブな開発」から脱却を

■ IT投資のコストパフォーマンスの悪さ

- ◆ 1) ベンダの見積りにおける過重なバッファ
- ◆ 2) 開発と運用で別の業者を利用していること
- ◆ 3) 最大時を想定したハードウェアを購入していること

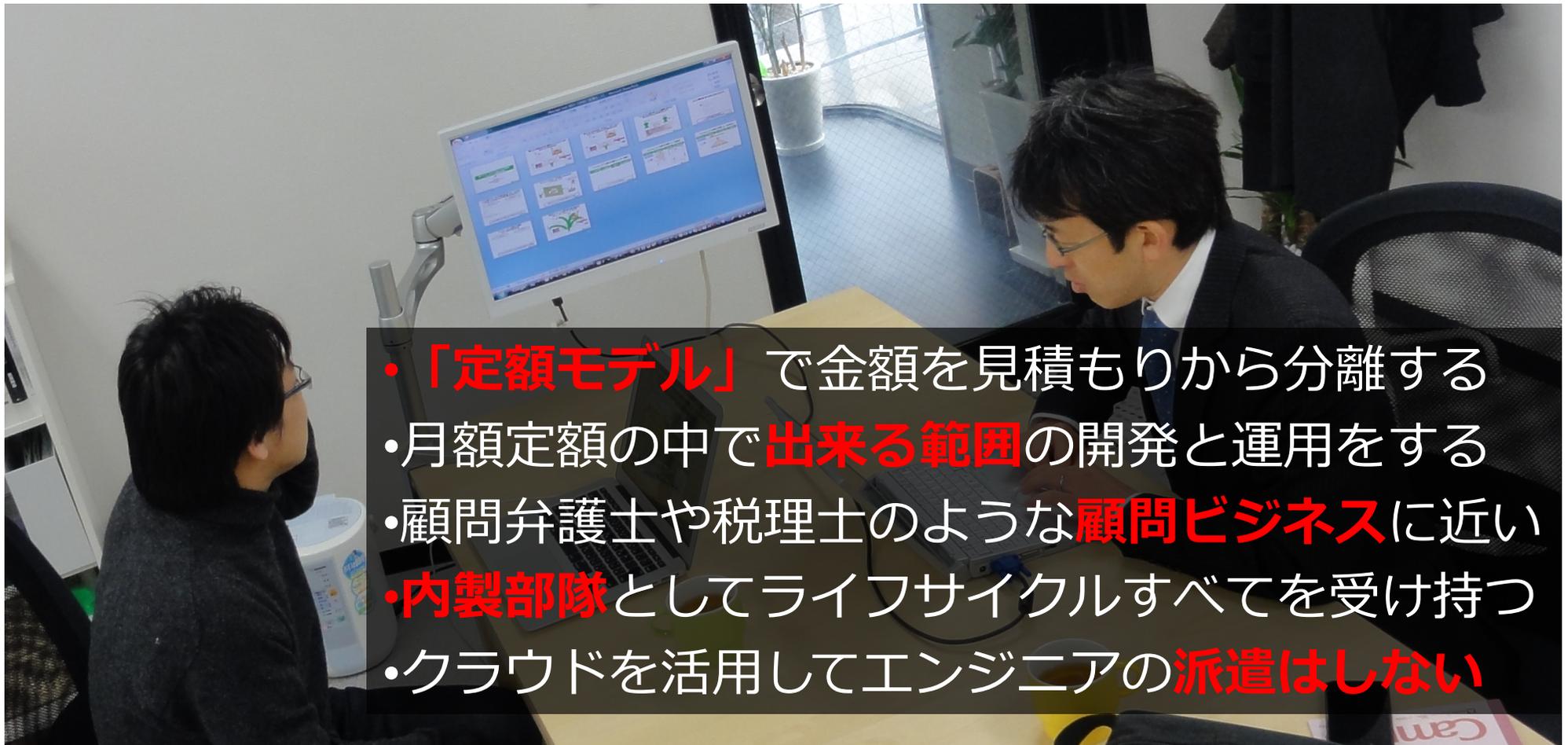


「完成」と「納品」が問題なのでは？

■ ソフトウェアパートナーシップモデル

「オーダーメイドの受託」と

「納品しないこと」と「派遣しないこと」の両立



- 「**定額モデル**」で金額を見積もりから分離する
- 月額定額の中で**出来る範囲**の開発と運用をする
- 顧問弁護士や税理士のような**顧問ビジネス**に近い
- **内製部隊**としてライフサイクルすべてを受け持つ
- クラウドを活用してエンジニアの**派遣はしない**

目指す姿は、リスクを理解した**お客様**と、**プログラマ**が直接対話し、お客様のためにオーダーメイドで、**価値を産む**ソフトウェアを提供するスタイル

サービス型の受託開発とは

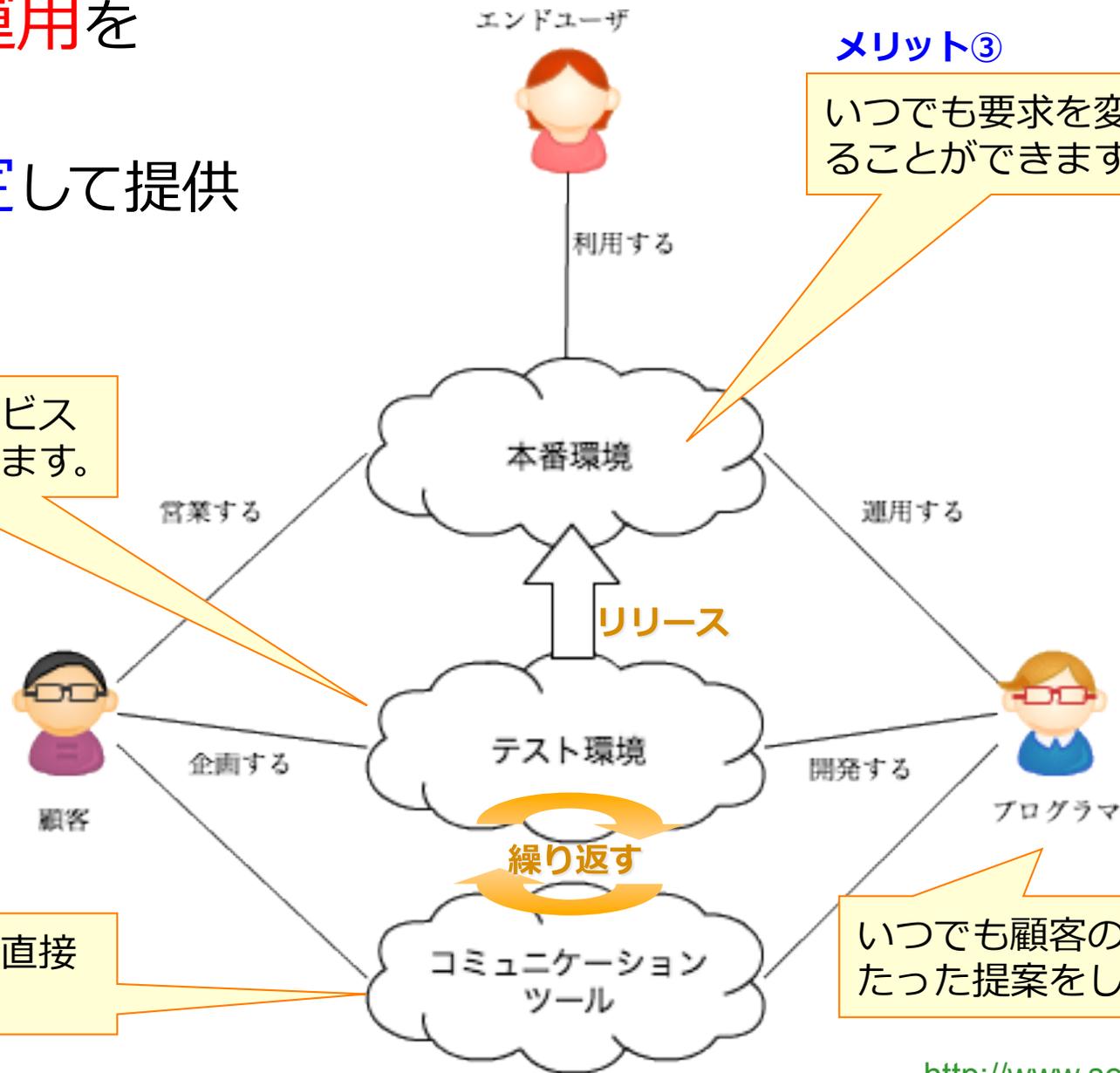
クラウドで使えるソフトウェアの
開発および運用を
月額定額で
チームを固定して提供

メリット①
いつでも動くサービス
で仕様確認ができます。

メリット②
いつでも作り手と直接
に対話できます。

メリット③
いつでも要求を変更する
ことができます。

メリット④
いつでも顧客の立場に
たった提案をします。



サービス型の受託開発での事例

■ 事例1：データ販売サイト

- ◆ 大量データの管理が必要
- ◆ 1ヶ月でサービスイン
- ◆ C/O後約4ヶ月で延べ127社が利用
- ◆ バージョンアップを頻繁に実施
- ◆ 4ヶ月で31個の機能を追加

サービスイメージ:



■ 事例2：ドキュメント配信

- ◆ 全世界の支店で利用される資料を配布
- ◆ 利用したい機能の全貌と、ユーザからのフィードバックが不明だった

■ 事例3：ウェブサイトホスティング企業

- ◆ 複数のサービスを次々と開発：都度見積だとコスト高
- ◆ プロダクトオーナーを専任し、次々と開発を実施

究極のパートナーシップモデル

MessageLeaf

ウェブサイトの読者と作者をつなぐ
新しいコミュニケーションツールです。



株式会社MessageLeafの共同設立

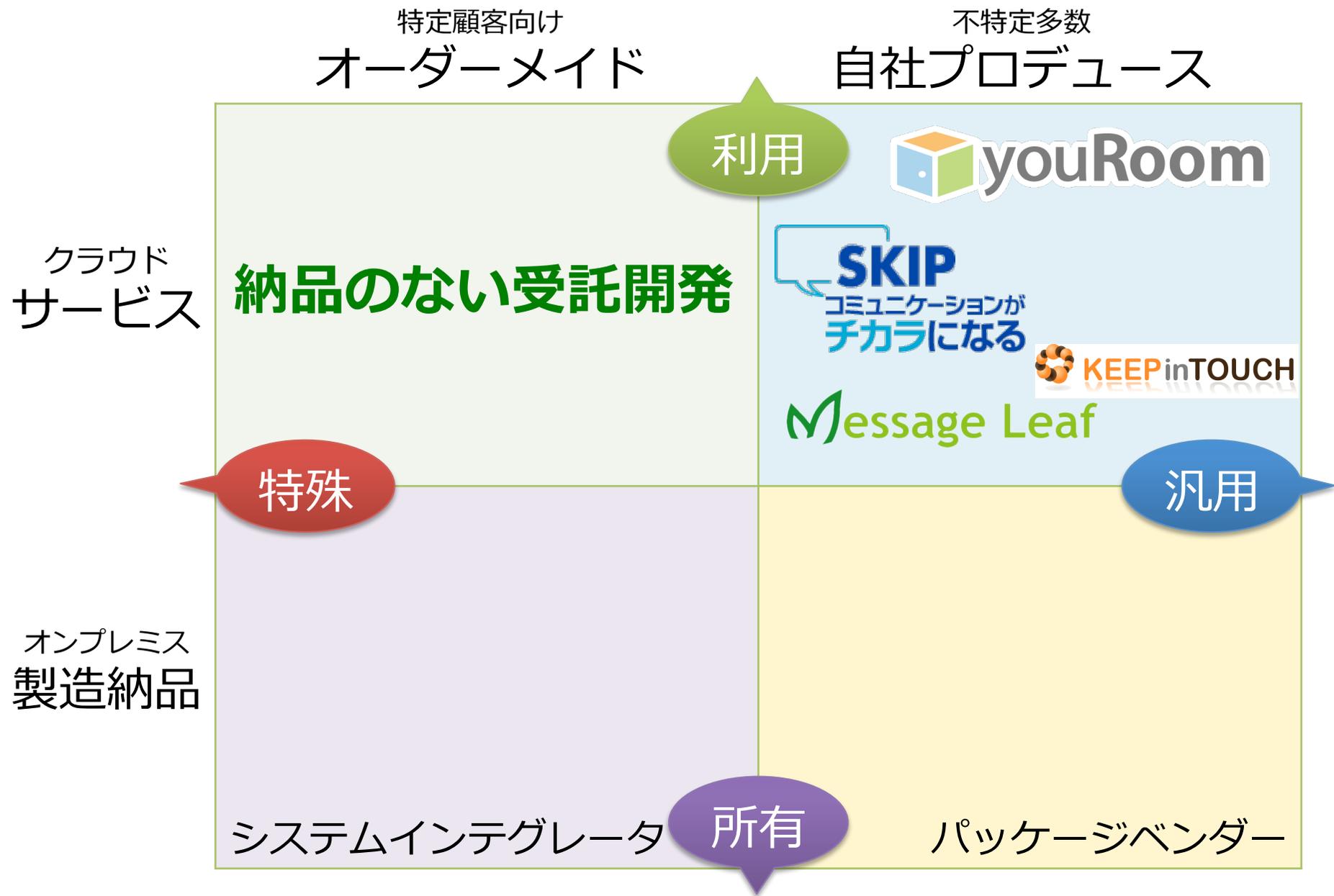
■ エンタープライズシステムの分類

	内部システム	事業システム
利用者	社員	お客様・社外
提供部門	情報システム部門	事業部門
目的	コスト削減 汎用的に解決可能	売上アップ 本業への付加価値

こんな方にお勧めです

- 自社の新規事業でウェブサービスを立ち上げようとしている
- 開発だけでなく、運用までできるパートナーを探している
- 用途がニッチで、SaaS/パッケージ製品では機能が多すぎる

ソニックガーデンのビジネス領域



ソニックガーデンで開発しているソフトウェアの特徴

「所有」から
「利用」へ

「完成」から
「持続」へ

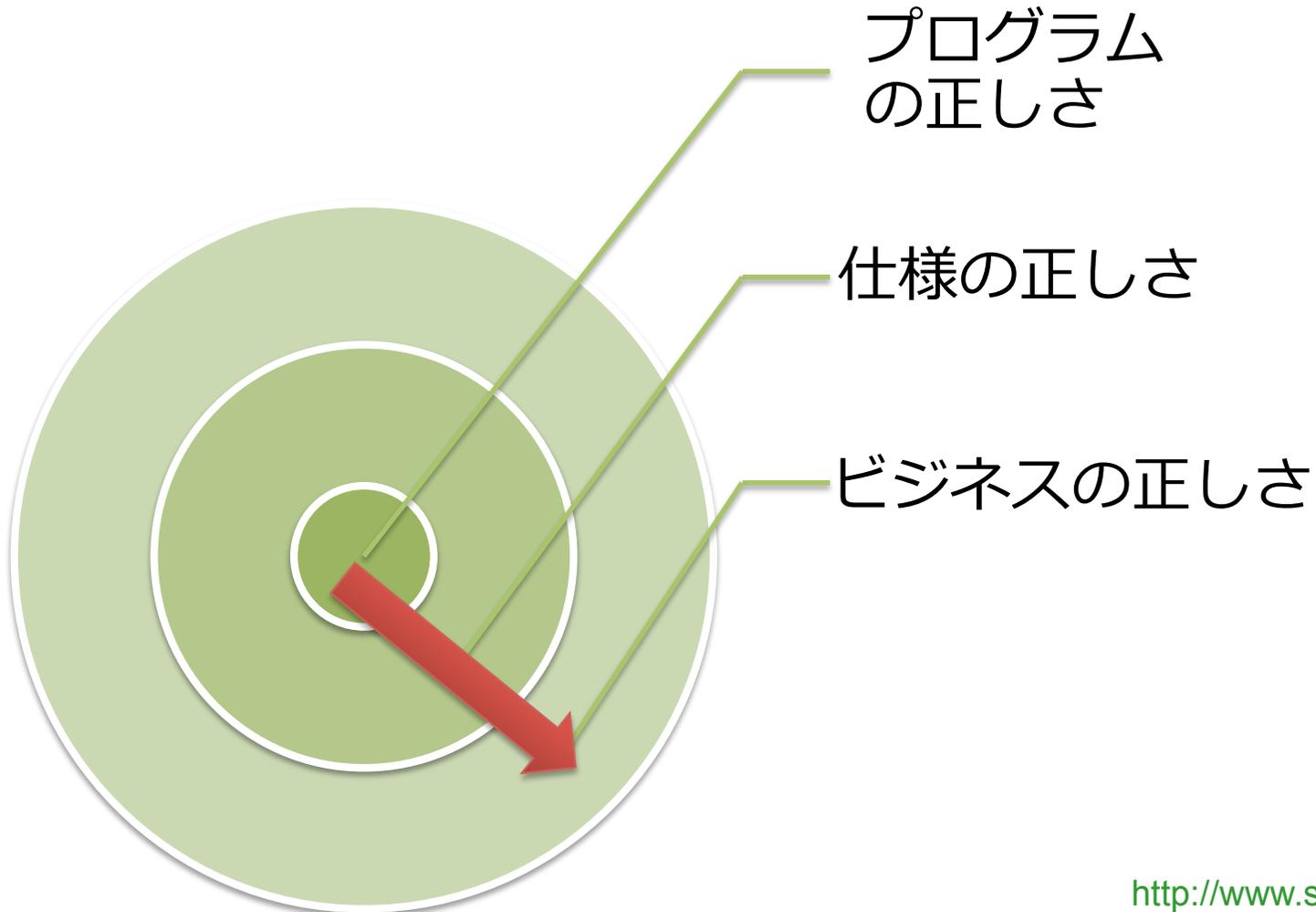


■ ■ ■ 「完成指向」から「持続可能」へのパラダイムシフト

- バグをなるべく出さないようにする
 - **バグが出ててもすぐに直せるようにする**
- サーバは落ちないようにする
 - **落ちててもすぐに復旧できるようにする**
- データ変更ないように設計する
 - **データ変更しても対応できるようにする**
- ビジネスのプランを重視する
 - **ユーザのフィードバックで製品を変える**

■ 「品質」とはなにか？

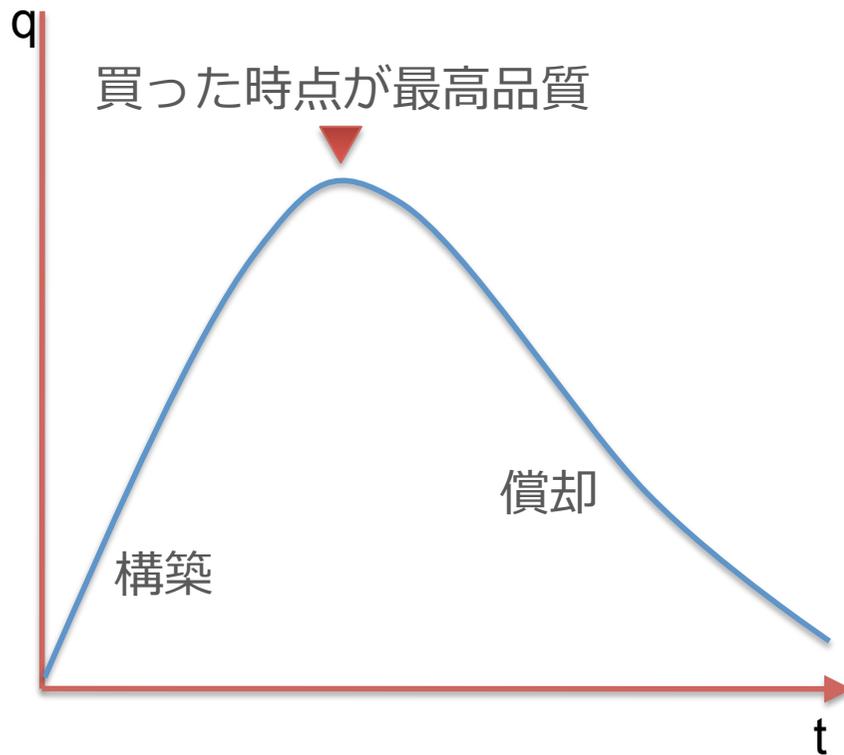
- 「誰が顧客なのかがわからなければ、何が品質なのかもわからない。」（リーンスタートアップより）
- そのテストの目的はなにか？何を売っているのか？



「Point of Sales」から「Point of Use」へ

Point of Sales

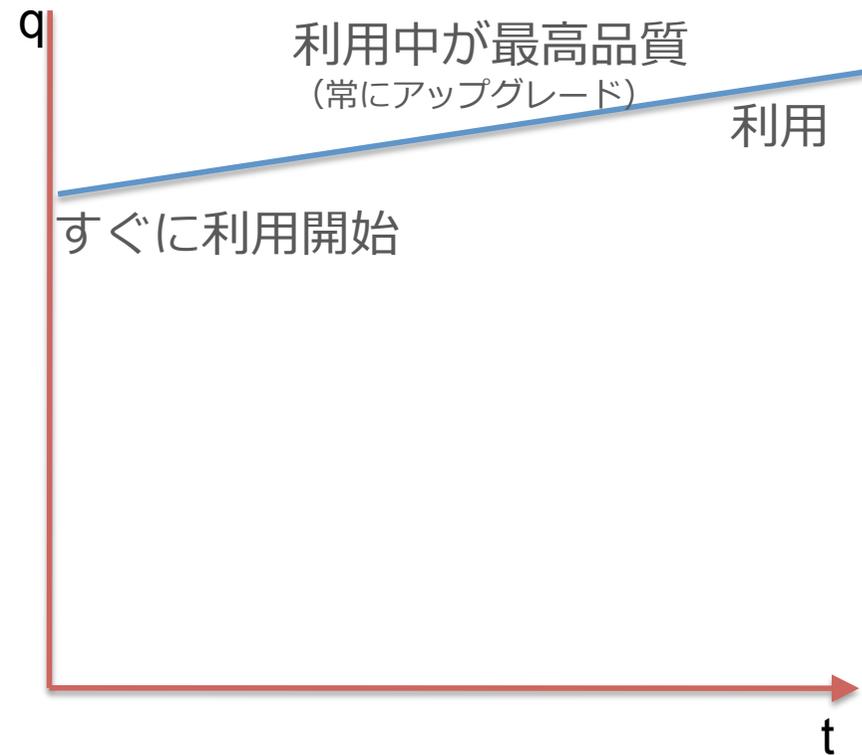
買った時点が最高で、そこから陳腐化が始まるもの



製造業

Point of Use

常に使っている時点で最高、最新のものを利用できる



サービス業

「Point of Use」で大事なこと

継続性

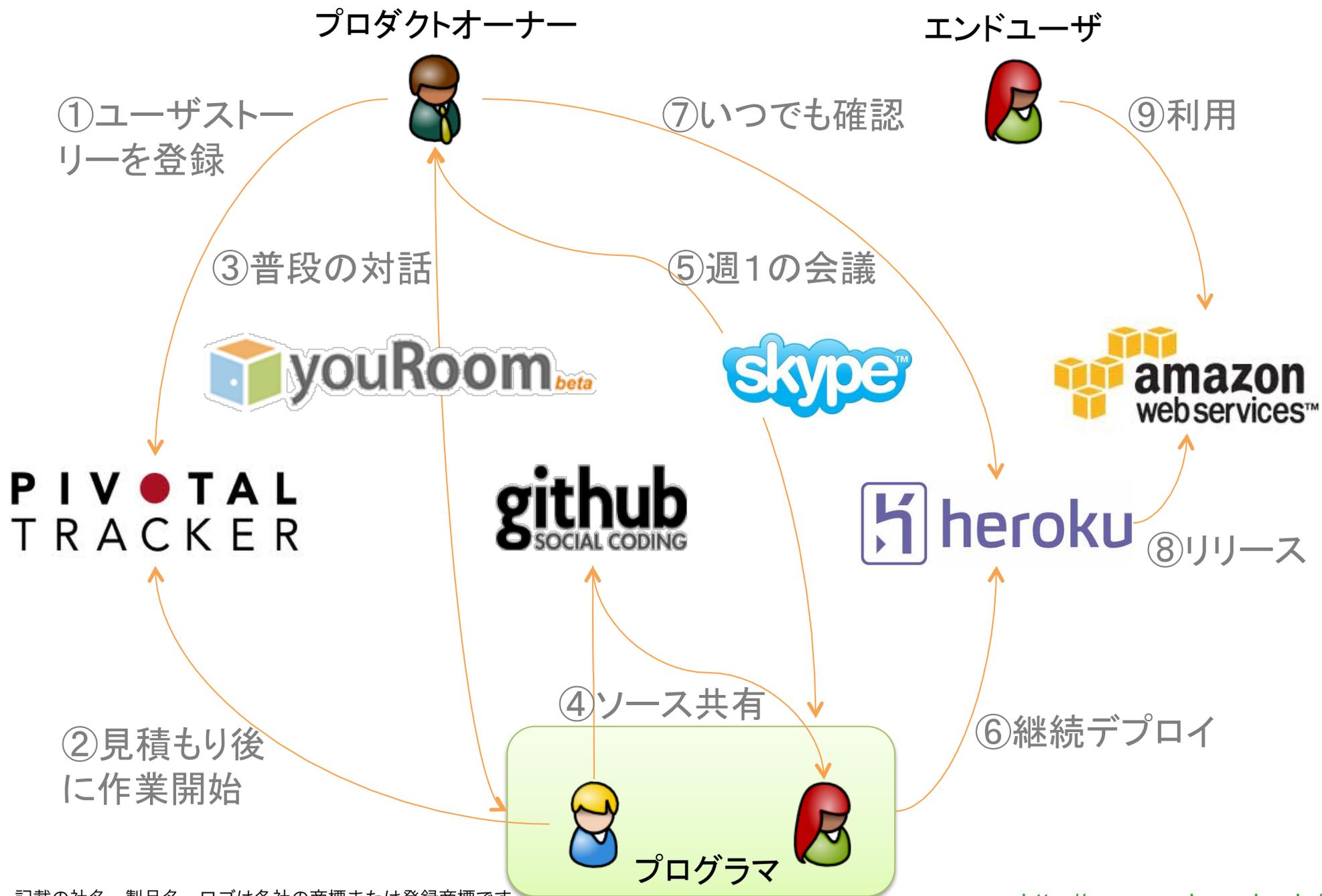
保守性

DevOps

運用中心プロセス



ツールとプロセス



ソニックガーデンで開発しているソフトウェアの特徴

「所有」から
「利用」へ

「完成」から
「持続」へ



IT業界における産業革命！



「IT投資に対するソフトウェアの価値を最大化すること」

「習慣を変えることのできるソフトウェアをつくること」

に取り組んでいるソフトウェア企業が **SonicGarden** です。

アジャイル × Ruby × クラウド



 ありがとうございました

もっと知りたい！はブログをご覧ください

<http://kuranuki.sonicgarden.jp>



kuranuki@sonicgarden.jp

<http://www.sonicgarden.jp/>