

ネットワーク構築・運用・管理における失敗しない協力会社管理実践法（4119350）

ネットワーク構築・運用・管理における失敗しない協力会社管理実践法

—互いに勝者になるための管理と関係構築のためのコツ—

本セミナーでは、協力会社へ要求する立場、協力会社の立場、両方の間でコーディネートを日々担当している講師が、良い展開を行うための実践的な対応を解説します。

開催日時	2019年12月12日(木) 10:00-17:00
カテゴリー	共通業務（契約管理、BCP、コンプライアンス、人的資産管理、人材育成、資産管理）・セキュリティ・システム監査 専門スキル
講師	<p>上山勝也 氏 (株式会社上山システムラボラトリー 代表取締役) 民間企業のユーザー部門を経験後、豊田工業大学工学部制御情報工学科を首席で卒業。民間企業の情報システム部、(株)オープンシステム研究所、伊藤忠テクノサイエンス(株)を経て独立。現在は(株)上山システムラボラトリー代表取締役として、LANやインターネットシステムの設計・運用・教育などのコンサルティング活動を展開。「無駄な出費をしないために、今あるシステムを有効に使っていく、システムの更新をするにしても将来にわたって無駄のない設計や改善を行う。そしてそれを支える要員の育成をしていく。お客様といっしょにシステムを適切に発展させる。」のが基本的なスタンス。 <主な資格>オンライン情報処理技術者、ネットワークスペシャリスト、システム監査技術者</p>
参加費	JUAS会員/ITC : 33,000円 一般 : 42,000円 (1名様あたり 消費税込み、テキスト込み) 【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（日本橋堀留町2丁目ビル2階）
対象	ネットワーク構築・運用・管理についての外部委託の管理者、責任者 受講にあたっての必要な予備知識：特になし 中級
開催形式	講義
定員	30名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
ITCA認定番号	ITCC-CPJU9477
ITCA認定時間	6

主な内容

ネットワーク関連の開発・運用業務は以前と比べると多岐に亘ってきています。対応すべき範囲の拡散により、これまでの技術では対応できない分野への対応、スピード（時間短縮）も大きな課題になってきています。以前にも増して協力会社との協業が必要になってきています。

協力会社の質がネットワークシステムの質に直結するケースも少なくありません。特にセキュリティ面での問題でシステム利用がとん挫したり、会社の信用を失墜させる事例が発生していることもご存じのとおりです。とん挫とまではいかなくても、こんなはずではなかったと感じる場面があることも少なくないのでしょうか。しかし、これは要求（発注）する側も要件定義・チェック・是正措置がうまくできておらず、いわゆる「丸投げ」や「とにかく人材派遣して」、「わかっているけど仕方ない」やそれに近い対応が一つの要因になっているといつても過言ではありません。

本セミナーでは、協力会社へ要求する立場、協力会社の立場、両方の間でコーディネートを日々担当している講師が、良い展開を行うための実践的な対応を解説します。

<内容>

第1部 なぜ協力会社の協力が必要か

1. 増大するネットワークシステムへのニーズ、タスク
2. 足りない人手（質・量）と時間

3. 基本的な対応策（とるべきスタンス）は
4. 協力会社の有用性とうまい展開をするためのポイントとは

第2部 協力会社作業管理の目的と課題

1. 作業管理の目的と定義
2. 全般的な課題
3. プロジェクト単位での課題

第3部 協業プロセス

1. 協業プロセス
2. 内外作の決定
(委託・派遣、内部作業・外部作業、成果物想定)
3. 会社選定のための要件定義
(要求スキル、作業定義、人数、時間、特約事項など)
4. 会社選定
(展開方法、審査・評価・契約前調整、本契約)
5. 協力体制の立ち上げ
(スムースな展開を行うための準備・環境設定とキックオフ)
6. 作業コントロール
(作業チェック、レビューと軌道修正)

第4部 効果的な作業管理

1. 作業管理のための要員体制と役割
2. プロジェクトマネージャの役割
(発注者側での協力会社のメンバーを含めた、作業全体に対する役割と責任)
3. 協力会社管理責任者の役割
(協力会社側での全体管理責任、プロジェクトコントロールする人の役割と責任)
4. 協力会社エンジニアの役割
(求めるスキル、担当業務、少し掘り下げたタスク事例など、こんなはずではなかったをなくすためのポイント)
5. 作業範囲記述書（SOW）の必要性と作成
(一般事項、契約、要求事項、成果物、管理方法、変更管理、役割・責任定義、検証・検収・支払などについて、項目事例と要点)
6. 長い付き合いができる、お互いが勝者になるためのポイントは
(とるべきスタンス、軌道修正のコツ、良い動機づけをするためのポイント)