客先の現場に常駐することのメリットについて

株式会社ゼネック
田村英二

＊

本説明セミナーの概要、およびフリーランサーとりわけコワーカーの皆様にとってのメリットについて、あらかじめ説明いたします。

今回、皆様にお伝えしたいのは、私自身が現役の技術者であり、ごく最近まで実際に開発現場に常駐し、また過去に個人事業主の立場で客先常駐案件に数多く携わった経験と、そして逆に受託開発にも従事した経験に照らして、常駐型案件の方にも見逃せないメリットがある、という事です。

受託型と常駐型の双方のタイプの仕事に従事し、それなりにトラブルや、さまざまな顧客との付き合いを体験した者として、ズバリ結論から申し上げます。

一個の技術者として、ビジネスマンとして、あるいはその前に人間として、わたしが充実感を満喫し、結果的にもよい仕事を残せたのは、「常駐案件に従事した」ときでした。

案件に存する経済性や、技術的な興味、スキルアップにつながったかどうか、などにつきましては、セミナーでの説明に譲るものとし、本稿では技術者のモチベーションやインセンティブを左右する「常駐案件における本質的なメリット」についてご紹介いたします。

＊

それは、常駐型プロジェクトの、「働きやすさ」です。

常駐案件と受託案件を対比する場合、大きく浮かびあがる違いがいくつかありますが、わたしが取り上げたいのは、顧客が評価する対象の違いです。

評価対象は常駐案件では担当技術者、すなわち「人」に向けられ、受託案件には成果物たる「物」に向けられます。無論その「技術者本人」か「成果物」かの比重はさまざまで、けっして 100:0 あるいは 0:100 というわけではありませんが、常駐案件では明確に「人」が評価されます。

本稿をお読みの方には説明は不要かもしれませんが、SE/PG という業務は実装よりの作業だけではありません。特にリーダーの位置に立てばわかりますが、そこに調整、渉外、プロジェクト管理、人的管理など、実装力や知識とはあまり関係ない、技術者の身からは周辺とも思える能力が必要となり、それをじゅうぶんに発揮しないとプロジェクトはうまく回りません。

こうした事情を背景にして、顧客側はあなたの全人格を吟味します。
なぜなら受託の場合とは異なり、開発プロジェクトの管理、運用の責は顧客にあり、顧客側の興

味はそこに集中しています。言い換えれば顧客のミッションはプロジェクトの健全な運営であり、そのために必要となる、技術力以上のパフォーマンスを、あなたに求めているからです。

実際現場にはいると、暗に陽に顧客はさまざまな役割を期待し、実際に要求してくるものです。コーディングがメインで入ったのに、いつのまにやらリーダーの仕事をしていた、みたいなことをわたし自身経験し、またいくつか実例を見聞きしております。顧客側は適材適所をいつも考えていますから、プロジェクトに関わるすべての要員を常にモニターし、時には要所への「抜擢」も断行いたします。

要するに、客先常駐プロジェクトの運用は、想像以上に柔軟だということです。最初に請われた仕事の内容、要求にこだわらず、担当技術者の器量や才覚、持ち味に応じてプロジェクト内でのポジションを変更することはよくあります。顧客側の思惑を適切にとらえ、信頼関係をじゅうぶん強固にすれば、かなり伸び伸び働けそうな「感じ」はご想像いただけるかと思います。

上記のようなコントロール感（自分の裁量が意外なほど効くこと）を持てることは、いわば客先常駐の醍醐味だと思います。無論、担当技術者の器量に負うところが大きいのですが、上手に立ち回わることで、自分のペースで仕事をすすめられるばかりか、顧客側とともにプロジェクトの運営の一翼を担うことも可能です。

客先常駐というプロジェクトが、けっして顧客の思惑に翻弄され、便利使いされるに終始するわけではありません。

極論すれば、プロジェクトにアドバンテージを与えることが担保できるなら、作業場所、作業時間など、当初の前提となっている「縛り」を解くことも可能です。（念のためお断りしますが、こうしたことを当社が保証するものでも、さらには奨励するものでもございません。あくまでわたしの経験から、メリットと見なしうる常駐案件の特徴を紹介しているだけです）

こうした意外な自由度の高さは、「物」よりも「人」を見る常駐型プロジェクトにおいて本質的な現象であり、フリーランス様、とりわけコワーカー様にとって、大きなメリットであることを信じて、ここに紹介いたしました。

ぜひ、説明会にご参加くださいますよう、お願いいたします。

（以上）