

CMS導入進行中！

え？ほんとか？←私見

(株)Z会 Web戦略統括
寺西隆行

最も大切なこと

CMSありき

にならない！

Z会の場合

「お客様に

声を届けたい！」

そんな部署がハッピーに

CMS導入決定まで(1)

- 08年2月「Web戦略統括」に着任
→事業部(顧客対象別のライン組織)
所属じゃ何もできない!
- Z会サイトを「なんとなく管理」していた担当
→“サイトをキレイにしたい!”よしやろう。
- Web担フォーラム(4月)セミナーで出会った
ロフトワークさん、そして「CMS」という言葉。

CMS導入決定まで(2)

- 同時期、システム課が人件費削減目的でCMS導入を検討していた。

<ポイント1>

「Web担当とSEの足並みをそろえる」

+

「Web担が知識をつけて主導権を握る」

CMS導入決定まで(3)

- ロフトワークさんの営業電話につかまり
会社訪問「CMS部分導入」へ傾く
- 別会社のセミナー拝聴
「CMSは概念」「部分導入ありき、は違う」
- CMS構築のエンジニアも上記意見に同意



サイトで何をすべきか考えよう！

CMS導入決定まで(4)

- サイトコンサルテーションを受けながら
「サイトで何をしたいのか」

を明確化

<ポイント2>

明確化する、という結果より、明確化していくまでの過程で学習していくことが大切

CMS導入決定まで(5)

- いざ、サイト構築フェーズへの相見積もり
- 当初は「一度htmlベースでサイトを作り変えてからCMS」だった

<ポイント3>

「CMSが部分導入できる」「CMSは概念に過ぎない」「一度htmlで変えた方がいい」「CMS同時導入可能である」すべて真実

→ 「自社に合うものは」の見極め

ロフトワークに決まるまで(1)

- 「部分導入できます」おっ、いい企業じゃん
- 「表面だけかえても意味ないよ」えー嘘つきじゃん
- コンサルの結果に基づきサイトリニューアルできる？→「できません」



ご縁はなかったな...

ロフトワークに決まるまで(2)

- 第一次見積もり:バラバラ...
- 再度システム課と話し「CMS同時導入」へと舵を切る
- 見積もりの項目をできるだけZ会が定義
「プロジェクト管理費」「構造設計」「デザイン・htmlテンプレート作成」「html量産」など。

ロフトワークに決まるまで(3)

判断指標は以下の通り！

- 「費用」「デザイン」「企業サイト」「チームワーク」「担当者の迅速さ」「長所短所比較の誠実さ」「実績」「提案CMS」「フレキシビリティ」
- 「PJマネジメント」「スケジューリング」
- 「ミスのしななさ」「意思疎通努力」
- 「技術力への信頼」

Web業界は未成熟ですから...

- ある社内意見

「まず、1回目よりも改善されたとはいえ、見積りが〇万から〇万円と開きがあるというのは、当社からの発注説明がどうなっていたのか、疑問が感じられます。家の見積りを出してもらい、プレハブの倉庫と鉄筋鉄骨の家の見積りが一緒に出てくる感覚でしょうか。当社がどのように要望を出し、各社がそれにどのように応えているのか、整合性・不整合の説明をお願いします。」

意見者へ行った例示

マンションを買うときに「どれくらい各部屋の装飾の工夫があるか」というのは図面図だけで分かりません。たとえば「和室が3つ」といっただけで、和室の襖はどんな材質か、色は何色か、部屋の配置によって色を区別しているか...何もわかりません。サイトではこれらが「テンプレート」という表現になりますが、このテンプレート作成数の記述がどこにもないのが最安値を提示した企業の提案でした。

一方で、お風呂や台所、それに水道やガスの説明書を全部作成するよ、だけどそのお金を取りますよ、つけないと自分達の製品として世の中に出したくないですよ、と提案をしてきたところがありました。これにあたる「各ページの仕様書」だけでかなりの金額になっていました。

また、トイレにはフツウ換気扇がつきますが、「トイレを普段から使っている人」はそれを常識と思いますが、「トイレ」というものが常識でないとするならば、「ついてなくてもよし」とする人もいれば「えっ、そんなの必要なの、知らなかった」と思う人もいます。Web制作の中で「何を標準装備とするか」は会社によってバラバラで、なおかつ「何が標準装備か」を知らないのがZ会なため、この部分でも各社差が出ました。

最終的には

- 見積もりを出してくれたWeb制作業者さんに「感謝」
- その中で最も良いと判断した企業は他の企業を袖にした分の責任が
- 当然「判断」したのは私
→強い責任感で予算獲得会議に臨む！

ここまでこちらも頑張っています。
だからロフトワークさん、
秋までしっかり頑張ってね～
とここで宣言しておいて
プレッシャーをかけておきます
(笑)

...ご清聴ありがとうございました。