

仕組み提案:”技術を持つ人”と”その技術を欲している人”をつなぐマッチングソフトはつくれるだろうか?

本多 慶匡
SEA Hokkaido
b00kw0rld@icloud.com

要旨

”ソフトウェア技術を持つ人”と”その技術を欲している人”をつなぐ仕組みを、マッチングアプリを応用して作れるのではなからうか?

“出来る人”と“欲しい人をつなぐ”。“出来ているもの”と“欲しい人をつなぐ”。“会社”と“学校”をつなぐ。“会社”と“会社”をつなぐ。ここで取り上げたいのはマッチングアプリの可能性です。

1. はじめに

ソフトウェアが社会のなかで位置する重要性は大きくなり専門性は深くなっていて、個人や単一の組織ではとても手に負えない状況となっている。いざ、ソフトウェアを作るぞ!となったときに“その技術を持った人”を探す術はなく、現状は人脈にたよって人探しをしているのである。また、欲しい機能が既に世に提供されていることを知らずにせっせと作ったのはいいものの、“あら、同じものを作ったの?”と脱力する一言をもらうこともしばしば。

この状況を打破したい。とまわりを見回すとマッチングアプリが使えるにではないかと気づく。

マッチングアプリは人と人をつなぐ、人とモノをつなぐといった“つなぐ”ことが出来ている。欲しいものと欲しい人、売りたいものと買いたい人、お友達になりたい人同士をつなげることができている。

ソフトウェアの分野においても”技術を持つ人”と”その

技術を欲している人”を、“欲しい機能”と“機能を使いたい人”をつなぐことが出来るのではなからうか。われわれソフトウェア開発の世界にもマッチングアプリの仕組みが利用できるのでは?ないかと思うのです。

2. 課題

わたしには以下の課題があります。

- ・”製品間で重複開発が発生して保守工数が肥大化している。”
- ・”開発した機能を他製品に横展開ができないために、機能リリースに時間がかかる。”
- ・”知見のない技術を導入する際の学習コストが大きい。”

認識した課題があるにも関わらず、これらが解決されないのはなぜなのでしょう?わたしなりに考えました。

理由:

- ・どこでどのような技術を持っているか分からない
- ・これから何を作る予定があるのかが分からない
- ・情報の流通は人脈に頼っている

情報共有の機会が足りないのでは? 情報共有会の運営の仕方が悪いのでは?と思われるかもしれませんが、それなりにやってきました。

これまで実施してきた情報共有:

- ・開発後に開発内容を紹介する機会
- ・勉強会と称して、共有会が行われる機会
- ・開発前にこれから作りたい内容を伝える機会

開発資料、開発コードの共有も実施してきましたが、問い合わせを受けることは少なく、問い合わせをする方も限定的。

以上の通り、単発的に情報共有は行われるものの、情報共有の効果は薄い。ここで補足しておきたいが、開発者が隣で行っている開発に関心がないわけではない。しかし、結果として、知りたい方に情報が届いていないので、情報共有会、資料の共有の限界と思われる。

仮に、情報共有会が頻繁に開かれても、開発者の時間は有限なので、すべての機会に参加はできない。代表者が参加する形式をとった場合でも代表者の関心が薄いものは引っかからずに落ちていく。

一部の人に情報が集まるのは普通のことであるが、情報は開発者まで流れていない。それはなぜか？情報が集まっても、それを欲する開発者が彼らと直接的な接点を持たなければ、情報の流通は止まってしまうのではなかろうか？

“個人が持つ人脈の価値を無にすることで、誰もがつながることができるのではないだろうか？”個人の持つ人脈に頼るよりも、関心を持った方が自由にアクセスできるようになった方が情報は活発に流れるのではないかと思うのです。隠れた人材を見つけることにも注視すべきで、人脈という表層に出てこない有能な人材を見逃していることがあればもったいない。

3. 可能性

マッチングアプリを応用して”ソフトウェア技術を持つ人”と”その技術を欲している人”をつなぐ仕組みを作ることはいできないだろうか。

開発者が思いついた時に自由にアクセスできるといい。誰かを通してとか、紹介してもらってとなると、面倒で時間がかかる。

もし、知らない人から声がかかったら？今のご時世、警戒して回答しない。安心できる誰かの紹介なら回答をする。となると、運営管理者がつなぐのか？これだとバツ

クツザフューチャーで、過去の世代に戻ったような話になってしまうので良くない。

知らない人から声がかかっても、安心して会話ができることが必要だ。知らない人同士のコミュニケーションを円滑にするために、伝える表現を”やわらかくする”または”ビジネスライクにする”技術も必要となる。

4. 今ある技術の活用

世にあるマッチングアプリでどのような技術で出来ているのだろうか？バックグラウンドで AI も頑張っていそうです。

ここで、AI の活用シーンを想像してみる。

- 自然言語処理をつかった文書作成技術、要約技術
EC ショッピングサイトの案内文は AI が作成している。

ある開発者はこんな技術を持っています。こんな開発に参加しました。といったことを、いちいち開発者に書いてもらっては情報の登録が進まない。

開発者が作成した開発ドキュメント、参加した開発の開発ドキュメントから自動で”概要文書”が作成されるならば技術者と技術を持つ技術の情報が蓄積される。足りないことがあれば、人が補足すればよいのである。

AI による文書作成の例として、北大 調和系工学研究室の成果に“EC サイト用商品紹介文の自動生成”、“人工知能による競輪予想記事の自動生成”がある。

http://harmo-lab.jp/?page_id=4539

http://harmo-lab.jp/?page_id=4908

また、長文の要約処理が必要であれば、世には“文書要約 AI”がある。 <https://ai-tanteki.com/>

- 会話のサポート技術

初めての方同士をつなげるので、ことば使い、ことばの選び方、応答の仕方などでコミュニケーションが続くと思われる。前述の通り会話サポート機能も必要です。

コミュニケーションサポートの世のある例として、相手のとのチャットのやり取りをサポートする“AI 恋愛ナビゲーション”

ョンアプリ”がある。紹介文にはデート受託率が 8 倍になると書かれていた。 <https://aill.ai/>

・検索技術

キーワードだけでは対象外のものもひっかかる。情報が選別する手間がかかるものは嫌われる。検索結果には信頼度も必要で、”はずれ”をつかまされ続けると、使われなくなる。困っている人がたくさんいるので、これを解決する技術はあるだろうと期待する。

5. 情報の登録

開発者、開発情報の登録がすすまないことにははじまらない。これらの登録は登録する方のメリットがないと進まない。

開発者が共有しない理由はなにか？を考える。

- ・共有することに個人、組織のメリットがない
- ・過去の例をみると考え方の共有まではあるが、構想〜コードまで横展開できた事例は少ない
- ・技術を提供する方は提供する一方で、見返りが無い
- ・いつの間にか保守することになるなど、面倒なことに巻き込まれる
- ・技術提供しているのに立場なのにないつの間にか否定される立場になっている
- ・目的の違うものを引き合わせようとされて、余計な気苦労をする。おまけに人間関係もギクシャクするようになる

開発者が他者の開発に気が付かない理由はなにか？

- ・情報の公開範囲の関係で開発者まで情報がながれていない
- ・発信されている情報と自分たちが持っている課題との関連性に気が付かない
- ・そもそも他で似たことを進めているとは思っていない。自分が最初との意識。これは決して悪いことではない。他で進めると分かれば、よほど相手が嫌でなかったら問い合わせるだろう。
- ・相手が忙しいので、余計なことに時間を割いてもらうのは申し訳ないとの気持ちははたらくかもしれない

6. メリットの設定

技術を提供した人にメリットはあるのか？ メリットがないことには広がらない

Q. 報酬はいるのかいらないのか？ ときかれば

A. 報酬は欲しいが、投資した時間に見合う報酬ではない。

技術を提供したよりも提供された技術を活用する人が評価される。なぜならば、技術を提供する側の評価は既に終わっており、技術を受けて活用する方の評価はこれからだからである。開発者同士でできることは、ありがとうと伝えることと、ゴチくらいである。

社内で行う技術交流会などがあれば、開発者として名前が出れば、社内の認知度が上がり、将来的な評価につながるかもしれないが確立は低い。なので、内容によっては見合わないのである。

7. 制度の必要性

メリットの設定で伝えた通り、技術を”売る制度”と”買う制度”が必要で、さらには”共同作業”となった際の責任分担＝報酬の分担を整える必要がある。

大学と企業の共同研究の場合、大学は研究結果の検証という意味で大きな意味を持つのではないかと思う。企業が支払う大学側への報酬は各大学で決められた”共同研究委託費用”。特許性があればその扱い方で利益は共有できる。他としては研究プロセスとその成果を学内授業で利用することへの了解などもメリットになるだろうか。

8. 事例検証

共有できたときと出来なかったときの違いは何か？

横展開が出来た事例：

- ・先行開発の活用

ゼロから作るには工期が足りなかったし、リソース面でも要求仕様のすべてをやり切るには足りなかった。

展開元のコードの可読性が高かった。仕様とコードの関連がすぐに分かる保守性の高いものだった。

・類似機能

利用者が同じ、開発者が同じ、要求元が同じとのこと
で機能の横展開ができていた。

横展開が出来なかった事例

・そもそも受け手側が横展開されるものを”良い”と思って
いなかったの、はなしが進まなかった。

提供する側もあれこれと受け手側から注文、改善提案
されるとだんだん、煩わしくなる。

プラットフォーム戦略をとるのであれば、はなしは違
うかもしれないが、受け手が 100%の責任を持たないと横
展開は出来ないように思われる。

横展開できたときを改めて考えると、

- ・欲しい人が欲しいものがあるとき
- ・開発をはじめる前に欲しいものがあることがわかったとき
- ・元のコードの保守性が高いとき

横展開を継続するには以下のことが必要です。

- ・技術の提供元の利益を守ること
- ・技術の提供元がどこなのかが分かるように残すこと
- ・貢献度に応じた利益のフィードバックを行うこと

9. 実現したいこと

”技術を欲しい人”と”その技術を持つ人”をつなげるこ
と。 ”知りたい技術”を入力すると”その技術を持つ人”を
紹介すること出来たら、開発の初動が早くなる。

重複開発の回避。 ”知りたい技術”を入力すると“既に
用意された技術”が紹介されれば重複開発を回避するこ
とができる。

はじめは社内の人材、技術のマッチングから始めて、
次は社外とのマッチング、その次は社外間のマッチングと
なると知の交流に発展することを期待することが出来る。

10. まとめ

ソフトウェア技術の分野でもマッチングアプリの仕組み
はいかせそうである。 技術を提供する方のメリットを明確
にして、技術を売る、買う制度を作り、いまあるソフトウェア
技術を融合し、足りないところを人は補うことで成長のル
ープをつづければ **Human In The Loop**。 知の交流が
進むだろう。 この仕組み提案はここまでである。 仲間と
共に実現したい。

こうして出したはなし(仕組み)が既にあるのであれば、
活用したいので是非、教えていただきたい。