

## 1. 科目コード

1299

## 2. 科目名

M41: ビジネスプロセス特論

## 3. 担当教員

二見 強史 (Tsuyoshi Futami)

## 4. 開講期

春2期

## 5. 履修要件(前提科目)・重要情報

特にありません。

昼(第3時限・第4時限)は教室で開講(オンライン履修可ですが、教室受講を推奨)

同じ日の夜(第6時限・第7時限)はオンラインのみで開講

## 6. 科目の目的・概要

本講では、ビジネス上の課題を解決するための視点と、その視点による一巡の知識やテクニックを学びます。そのための知識体系として、世界標準のBABOK(Business Analysis Body Of Knowledge)=『システム開発の超上流工程の知識体系』を用います。手順としては、最初に「その課題に関係のある人は誰か? =ステークホルダー」を洗い出し、彼らのニーズ(本人も気付いていなくかもしれない欲求)を引き出し、原状とあるべき姿のギャップを見つけ、それを解決する方法=ソリューションをみつけます。最終章では、ソリューションを評価し、それを止めるのか、継続するのか、続けるのかを評価する手法を紹介します。この最終章により、やりなおしたり(最初の章に戻る)、修正したり(途中の章に戻る)する場合があります。これらを通じて、ビジネスプロセスのPDCAサイクルを実践する方法を身につけます。

BABOKガイドにはビジネスアナリシスのタスクを実行するために、50種類以上のテクニックが定義されており、これらのテクニックは、要求の引き出し、分析、モデル化、検証、妥当性確認など、様々な場面で活用されます。みなさんは、コンサルティング・ファーム等が使用するこれらの上流工程のテクニックを、AIを用いることで、専門知識がそれほどなくても体験・実践できるものもあります。このため、本講では、AIを積極的に活用することを目指します。

## 7. 授業概要

- 1 オリエンテーション、事業の進め方、主要な用語とコンセプト
- 2 分析的思考と問題解決ほか
- 3 要求とは何か、要求とデザイン
- 4 計画策定論
- 5 ステークホルダー分析
- 6 顧客の要求を引き出す
- 7 要求の優先順位付け
- 8 現状分析
- 9 将来状態の定義
- 10 デザインを定義する
- 11 ソリューション(解決策)を定義する
- 12 ソリューションの効果を評価する
- 13 これまでの体系の専門的視点への適用(アジャイル、BI、IT、BA、EA、BPM)
- 14 同上
- 15 最終発表と講評
- 16

## 8. 教科書

教科書はありません。

参考としてBABOKガイドの英語版(PDF)↓とその独自和訳を提供

## 9. 参考書

ビジネスアナリシス知識体系ガイド(BABOK®Guide Version3.0,IIBA®)

〃 アジャイル拡張版第2版(Agile Extension to the BABOK Guide, IIBA®)

ソフトウェア要求第3版(Software Ewquirements 3rd ed.MicrosoftPress)

## 10. 科目の学習目標

- (1) ビジネス上の課題を発見できる。
- (2) ビジネス上の課題を解決する手法を身につける。
- (3) 顧客のニーズを評価し、情報システムに関する戦略計画立案に貢献できる。
- (4)
- (5)
- (6)
- (7)
- (8)

## 11. 本学の教育目標と科目の学習目標との対応

教育目標		学習目標	
高度ICT スキルの修得	基礎的素養	(4)、(5)	
	専門知識および業務応用力	(1)、(2)、(3)	
人間力 (=探究力) の修得	自ら強みを磨き続ける力		
	自ら社会における 課題を発見し、 解決する力	課題設定	(1)、(2)、(3)
		仮説立案	(1)、(2)、(3)
		仮説検証	(1)、(2)、(3)
		実行	(1)、(2)、(3)
	社会人基礎力	前に踏出す力	(1)、(2)、(3)
考え抜く力		(1)、(2)、(3)	
チームで働く力			
職業倫理の修得			

## 12. 評価方法と配点

学習目標	達成度評価方法と配点					
	期末試験	小テスト	レポート	発表	成果物	その他
(1)			○	○		
(2)			○	○		
(3)			○	○		
(4)			○	○		
(5)			○	○		
(6)						
(7)						
(8)						
配点			40	60		

## 13. 評価基準

期末試験	
小テスト	
レポート	最終的に発表が可能になるように、重要な問題解決テクニックについてレポートを提出する
発表	自らの研究テーマ、若しくは関連するテーマについて、ビジネス課題設定からソリューションによる解決までのストーリーを一連のストーリー(その一部でも可)を発表します。
成果物	
その他	

#### 14. アクティブラーニング(A:行っている B:やや行っている C:行っていない)

授業時間全体に占めるアクティブラーニングの時間的な割合		50%
1	授業で得られた知識や技能を活用し、出題された問題を解いたり、課題に取り組むなど能動的学習を行う	A
2	グループワークで課題に取り組み、学生同士が自由に発言することで何らかの課題に取り組むなど能動的学習を行う	B
3	能動的学習の成果を発表し、そのフィードバックを得て自ら主体的に振り返り、学習効果を高める	B
4	学生自身が主体となって、授業における学習の方向性を定める	B

#### 15. 備考

#### 16. 授業計画

(注)授業計画は、あくまでも予定であり、実施時に、適時、追加・変更・修正等が生じる場合があります。

第1回・第2回 (前半:オリエンテーションとビジネスアナリシスの全体像) (講義90分)

自己紹介

- 1 オリエンテーション
- 2 ビジネスアナリストとはなにか(BABOKガイド 第1章、第2章)  
問題と機会を見極め、ビジネス・ニーズを特定し、それらのニーズに合致するソリューションを提案して、戦略的な意思決定を支援する。
- 3 BABOKガイドの知識エリア、プロセス群、ステークホルダー)についての概説

第1回・第2回 (後半) (講義90分)

・基礎コンピテンシー(BABOKガイド第9章)=ビジネスアナリストに必要な素養

- (1)分析能力と問題解決(創造的思想、意思決定、学習、問題解決、システム思考、ビジュアル思考、概念的思考、ビジュアル思考)
- (2)行動特性(倫理、個人的アカウントビリティ、信頼感、仕事の整理と時間管理、適応力)
- (3)ビジネス知識(ビジネス感覚、業界知識、組織の知識、ソリューション知識、方法論の知識)
- (4)人間関係スキル(ファシリテーション、リーダーシップと影響力、チームワーク、交渉による衝突解消、教えるスキル)

第3回・第4回 (計画とモニタリング) (講義と演習90分)

(前半)毎回討議資料を提示し、各自のレポートの提出を要求し、提出されたレポートを用いて討議する。

(以下、毎週おなじ)

(後半)講義部分

この章では、ビジネスアナリシスを遂行するために必要なアクティビティ(ステークホルダーの特定、ビジネス分析のテクニックの選定、要件定義に使用するプロセス、および作業内容の変更管理手法など)について説明する。

---

第3回・第4回 (計画とモニタリング)

(講義と演習90分)

---

・各論(IT分野やBI分野、BPM分野におけるビジネスアナリシス活動:以下、毎週同じ)  
・この章で解説する各種テクニック  
インタビュー、課題トラッキング、機能分析、教訓、根本原因分析、財務分析、スコープ・モデリング、ステークホルダー・リスト、ステークホルダー・マップ、ペルソナ、組織モデリング、調査やアンケート、ビジネス・ケース、ビジネスルール分析、評価指標と重要業績評価指標(KPI)、ブレーンストーミング、プロセス・モデリング、文書分析、見積り、マインドマップ、リスク分析、リスク・マネジメント、レビュー、ワークショップなど

---

第5回・第6回 (引き出しとコラボレーション)

(講義と演習90分)

---

引き出しとは、ステークホルダーやその他の情報源から情報を引き出したり受け取ったりすることです。これは、要求とデザインの情報を発見するための主要な道筋であり、そのためには、ステークホルダーと直接話をしたり、トピックを研究したり、実験したり、あるいは単純に情報を手渡しされたりする。また、コラボレーションとは、二人以上の人が共通のゴールに向けて共同で作業する行為である。この章では、ビジネスアナリストが、どのように合意点を特定し、それに到達するかを記述する。

---

第5回・第6回 (引き出しとコラボレーション)

(講義と演習90分)

---

・この章で解説する各種テクニック  
インターフェース分析、インタビュー、観察、協働ゲーム、コンセプト・モデリング、調査やアンケート、データ・マイニング、データ・モデリング、ビジネス・ルール分析、フォーカス・グループ、ステークホルダー・リスト、ステークホルダー・マップ、ペルソナ、プロセス分析、プロセス・モデリング、プロトタイピング、文書分析、ベンチマークと市場分析、マインドマップ、見積り、リスク分析、リスク・マネジメント、レビュー、ワークショップなど

---

第7回・第8回 (要求のライフサイクルマネジメント)

(講義90分)

---

・この章では、互いに関連している要求とデザインの関係に確立し、変更の提案があったときに、要求とデザインに対して生じる変更を評価し、分析してコンセンサスを得る手法について説明する。要求ライフサイクルの目的は、ビジネス要求、ステークホルダー要求、ソリューション要求、およびデザインを互いに整合させ、ソリューションが要求のデザインを実現することを確実にすることである。

---

第7回・第8回 (要求のライフサイクルマネジメント)

(講義と演習90分)

---

・この章で解説する特徴的な各種テクニック  
ユースケースとシナリオ、機能分解、ユーザー・ストーリー、バックログ分析、決定分析、財務分析、優先順位付け、受入れ基準と評価基準、課題トラッキングなど

---

第9回・第10回 (戦略)

(講義と演習90分)

---

・戦略とは、望ましいゴール及び目標に到達するために、エンタープライズの能力を最も効果的に運用する方法であり、戦略には全社的なもの、事業部、部署、地域、製品やサービス、プロジェクトに対するものがある。この章では、戦略的、戦術的に重要なニーズを特定し、対処するために必要な将来状態及びそれへの移行状態を定義することに焦点を当てる。

---

第9回・第10回 (戦略)

(講義と演習90分)

---

・この章で解説する特徴的な各種テクニック  
ビジネス能力分析、ビジネス・モデル・キャンバス(BMC)、根本原因分析、SWOT分析、ベンダー評価など

---

第11回・第12回 (要求分析)

(講義と演習90分)

---

・この章では、引き出しで得られた要求を構造化し、モデル化し、情報を検証し、妥当性を確認し、ソリューションの実現方法を特定し、その潜在価値を見積もる手法を説明する。

---

第11回・第12回 (ソリューション評価)

(講義と演習90分)

---

・この章では、エンタープライズが使用しているソリューションのパフォーマンスと、そのソリューションが提供する価値を評価する。また、その価値の実現を妨げる障壁や制約条件の除去について説明する。

---

第13回・第14回 (アジャイル)

(講義と演習90分)

---

・アジャイル・ビジネスアナリシスでは、短いサイクルの意思決定、ムダの最小化、顧客価値向上のため継続手金あフィードバックと学習を使用する。フィードバックは、最も価値を提供できる物は何かという観点で、作業に優先順位をつけ、価値を提供しないものは排除するために用いられる。組織は、周囲の環境で何が起きているのかを継続的に学習する。

---

第13回・第14回 (アジャイル)

(講義と演習90分)

---

・この章で解説する各種テクニック  
バックログ、計画ワークショップ、ポートフォリオ、カンバン、レトロスペクティブ、ビジョニング、実用最限のプロダクト(MVP、リーン・キャンバス)、プロダクト・ロードマップ、目的合わせモデル、狩野分析、リアル・オプション、振る舞い駆動開発、ジョブ・ストーリー、相対見積り、スパイク(を打つ)、ストーリー分解、ストーリー精緻化、ストーリー・マッピング、ユーザー・ストーリー、ペルソナ、ストーリー・ボード、バリューモデル(バリュー・プロポジション・キャンバス)、インパクト・マッピングなど

---

第15回・第16回(プレゼンテーションリレー)

(発表とクラス討議)

---

各自が設定したテーマで、ビジネス課題に関するプレゼンテーションを行う。(個人でもグループでも可)