

第一回：壁にぶつかった羅針盤

結城翔太は、霞が関にある法曹会館のホールを見渡した。満席の会場から送られる拍手と、ステージ上の自分に向けられる熱い視線。IIBA日本支部主催のビジネスアナリシス賞の受賞式。彼は今、受賞講演の壇上に立っていた。

「...そして、私たちはこの『二つの羅針盤』、すなわちビジネスアナリシスとビジネスアーキテクチャを融合させることで、真にビジネスをドライブする変革を実現できたのです。」

彼の言葉が響き渡ると、再び大きな拍手が沸き起こった。充実感と、これまでの道のりを振り返る感慨が、翔太の胸にこみ上げる。数年前の自分には、とても想像できなかった光景だ。あの頃の自分は、まさに暗中模索のただ中にいた。

結城翔太は、使い込んだノートPCのキーボードから手を離し、大きく息を吐いた。ディスプレイには、今日まとめたばかりの膨大な要件定義書が映し出されている。彼が担当する新規事業プロジェクト「ライフスタイル変革プラットフォーム」は、まさに今、その核心を突き詰める段階にあった。

顧客である大手食品メーカー「株式会社フレッシュデライト」の担当者たちは、誰もが熱意に満ちていた。彼らの目指す「食を通じたQOL向上」というビジョンは明確で、翔太自身もその崇高な目標に心を動かされていた。だからこそ、彼はこれまで培ってきたビジネスアナリストとしてのすべてのスキルを注ぎ込み、ヒアリングを重ね、時には議論を戦わせ、顧客の漠然とした思いを具体的な要求へと昇華させてきたつもりだった。

だが、プロジェクトの進捗報告会で、翔太は言葉にできない違和感に襲われた。システム開発担当者から提示される開発スケジュールと、フレッシュデライトが思い描く理想のサービス像との間に、埋めがたい溝があるように感じられたのだ。

「結城さん、こちらの要件定義書に基づくと、第一フェーズでの実装はこれで間違いありませんね？」

システム開発会社のPMが、翔太に確認を促す。翔太は頷いた。確かに、書面上の整合性は取れている。一つ一つの要件は、顧客の言葉を正確に反映しているはずだ。しかし、彼の心には、何かが欠けているという漠然とした不安が渦巻いていた。

会議後、翔太は自席に戻り、ぼんやりとオフィスの窓の外を眺めた。梅雨空の下、灰色のビル群が重なり合っている。まるで、彼の思考の混乱をそのまま写し取ったかのようだった。

「本当にこれで、顧客のビジネス価値に繋がるのだろうか？」

自問自答が始まった。フレッシュデライトは、「自宅で簡単に本格的な料理が楽しめるサブスクリプションサービス」を求めている。そのために必要な食材の調達システム、レシピ配信機能、ユーザーの嗜好分析、配送システム……。翔太はそれらの個別の要素を完璧に捉え、詳細に記述した。しか

し、それらの要素が有機的に結合し、顧客が最終的に目指す「ライフスタイル変革」という大きな目標に、真に貢献できているのか、自信が持てなかった。

過去にも似たような経験はあった。これまでのプロジェクトでは、目の前の課題を分析し、最適な解決策を導き出すことで、多くの成功を収めてきた。彼の論理的思考力と細部へのこだわりは、常に高い評価を得てきた。だが、ここ数年、特に大規模で複雑なプロジェクトに携わるほど、彼のスキルだけでは解決できない壁にぶつかることが増えていた。

例えば、あるプロジェクトでは、既存の業務プロセスをそのままデジタル化することに終始し、結果的に新たなボトルネックを生み出してしまった。別のプロジェクトでは、部門間の連携不足が原因で、システム導入後に現場の混乱を招いたこともある。そのたびに、翔太は「なぜもっと早く気づけなかったのか」と悔しい思いをしてきた。

今回の「ライフスタイル変革プラットフォーム」プロジェクトも、その兆候が見え隠れしていた。フレッシュデライトの各部門、マーケティング、商品開発、物流、IT部門……それぞれの担当者は、自部門の課題や要望を熱心に語る。翔太はそれらを丁寧に拾い上げ、要件に落とし込んでいく。だが、各部門の要望が、組織全体として目指すべき方向性と、常に一致しているとは限らない。時には、互いに矛盾するような要望さえも存在した。

翔太は、パズルのピースを一つ一つ完璧に作り上げることに集中しすぎて、それが最終的にどんな絵になるのか、あるいはどんな絵であるべきなのか、見失っていたのかもしれない。部分最適に陥っているのではないかという焦燥感が、彼の心を蝕んでいく。

その夜、翔太は自宅のリビングで、ビール片手にプロジェクトの資料をPCの画面に映し出していた。膨大な要件定義書、システム構成図、そして無数の議事録。どれもが彼とチームが作り上げたものだ。だが、それらをいくら見つめても、心に渦巻く漠然とした不安は消えなかった。

「何かが足りない。何が、足りないんだ...？」

彼は頭を抱えて、唸った。ビジネスアナリストとして、顧客の真のニーズを引き出し、それを実現可能な形に落とし込むことが自分の使命のはずだ。しかし、今、彼の羅針盤は、どこを指しているのか定かではない。まるで、濃い霧の中を航海している船のようだった。

昔の成功体験が、もはや通用しなくなりつつある。時代の変化か、それとも自身のスキルの限界か。翔太は、これまで積み上げてきた自信が音を立てて崩れていくのを感じていた。このままでは、顧客の期待に応えられないだけでなく、プロジェクトそのものが暗礁に乗り上げてしまうかもしれない。

その日の夜は、なかなか寝付けなかった。頭の中では、顧客の要望と、現在のプロジェクトの状況が、まるで意味のない言葉の羅列のように、ぐるぐると巡っていた。

「もっと、根本的な解決策があるはずだ。」

翔太はそう強く思った。しかし、その「根本」とは何か、彼にはまだ見えていなかった。目の前の壁は高く、厚い。彼の羅針盤は、今、完全に機能を失っていた。新たな視点、新たなアプローチが、今

の彼には必要とされている。その答えがどこにあるのか、今はまだ、まるで検討もつかなかった。ただ、このままではいけないという、切迫した思いだけが、彼の胸に強く残った。

続く