
第二回：偶然の出会い、新たな羅針盤の存在

梅雨の蒸し暑さが残る夜、結城翔太は足早にオフィスを後にした。今日の会議で感じた拭いきれない違和感が、胃のあたりで重くのしかかっていた。部分最適の壁。羅針盤を失った船のように、彼のビジネスアナリストとしてのキャリアは、今、進むべき方向を見失っているかのようだった。

駅へ向かう途中、ふと立ち止まる。スマートフォンの画面には、娘の菜々美が描いた家族の絵がホーム画面に設定されている。妻の麻美と菜々美、そして自分。三人で手をつないでいる、拙いながらも温かい絵だ。「パパ、早く帰ってきてね！」今朝、保育園に送っていく時の菜々美の笑顔が目に浮かんだ。彼がこの仕事に没頭するのも、家族の笑顔を守りたい一心からだった。だからこそ、今の「壁」の存在は、彼にとって仕事の領域だけに留まらない、もっと根源的な焦りとなっていた。

昼休み、気分転換にでもなればと、彼は普段あまり立ち寄らない大型書店に足を向けた。ビジネス書のコーナーをぶらぶらと眺める。平積みされた最新のDX関連書籍や、AI、データ分析といった文字が目飛び込んでくるが、どれも今の彼の心には響かない。もっと根本的な、彼の悩みを解決してくれるようなものはないか。漠然とした期待を抱きながら、書棚の奥へと進んでいく。

その時、一冊の書籍が彼の視界に飛び込んできた。背表紙には見慣れない単語が並ぶ。

「ビジネスアーキテクチャ入門」

手に取ると、ずしりと重い。その帯には、翔太の心を鷲掴みにする言葉が踊っていた。

「ビジネスを全体最適の視点から設計する。複雑な組織構造と戦略のギャップを埋め、真の変革を導く羅針盤。」

「羅針盤...！」翔太は思わず声に出しそうになった。まさに彼が求めていた言葉だった。何かに導かれるように、彼は書店の隅にある小さな椅子に腰を下ろし、ページを繰り始めた。

最初の数ページを読んだだけで、翔太の目から鱗が落ちるような感覚に襲われた。これまで彼が手掛けてきた要件定義は、個々の要求事項を深く掘り下げ、詳細に記述することに主眼を置いていた。それはそれで重要なことだ。しかし、この本は、そのさらに上位に位置する「ビジネスの構造」そのものを設計するという視点を提示していた。

「企業戦略」「組織能力」「バリューチェーン」「情報システム」「テクノロジー」「ガバナンス」……。これまで断片的にしか捉えていなかったビジネスの要素が、この本の中では体系的に整理され、相互に連携する一つの大きな「アーキテクチャ」として描かれていた。

翔太は息をのんだ。彼がプロジェクトで感じていた違和感の正体が、そこにはっきりと示されていたのだ。個別の要件がどれほど優れていても、それがビジネス全体の「設計図」に組み込まれていなければ、真の価値は生まれない。部分最適に終始し、手戻りが頻発していたのは、全体像が見えていなかったからに他ならない。羅針盤が狂っていたのではなく、羅針盤が指し示すべき「全体像」そのものが、彼には見えていなかったのだ。

「これだ...！私が求めていたのはこれだったんだ！」

心の中で叫んだ。まるで暗闇の中で一筋の光を見つけたような感覚。霧の中に立ち往生していた彼の船に、突如として強力なレーダーが備わったような興奮を覚えた。この「ビジネスアーキテクチャ」という考え方があれば、彼は顧客のビジネスをより深く理解し、本質的な課題を特定し、そして、真に価値のある解決策を提案できるのではないか。

彼はその場で、書籍を即座に購入した。帰り道、足取りは驚くほど軽かった。今までの重苦しい気持ちはどこへやら、彼の心は新たな知見への期待で満ち溢れていた。結城翔太の「変革の航海」は、この一冊の書籍との偶然の出会いから、静かに、しかし確かな一歩を踏み出したのだった。