

第三回：探求の始まり、BAとBAcの交差点

（承前）

結城翔太は、あの大型書店での衝撃から、まるで乾いた大地が水を求めるかのように、ビジネスアーキテクチャ(BAc:ビジネスアーキテクチャ)の知識を貪欲に吸収し始めた。

書籍を購入したその夜、彼は娘の菜々美と妻の麻美が寝静まった後、一気に『ビジネスアーキテクチャ入門』を読み終えた。夜明けが迫る頃、彼の脳裏には「全体像」「ケイパビリティ」「企業羅針盤」といった新しいキーワードが渦を巻いていた。

そして、書籍を閉じ、その表紙に記された言葉を改めて見つめたとき、屋間の書店での一瞬の出来事が鮮明に蘇った。

（そうだ、あの女性も、この本を見ていた...）

本の背表紙、帯のキャッチコピーに手を伸ばそうとしていた切れ長の目の女性。品の良いグレーのスーツを纏い、何かを探し求めているような、凜とした横顔。

彼女が微かに漏らしたあのため息交じりの一言が、書籍から得たばかりの知識と結びついた。

「『企業羅針盤』ね...。本当にそんなもの、存在するのかしら」

彼女の言葉は、まるでこのBAcの概念が「机上の空論」に終わるのではないかという、翔太自身の奥底にある疑念を形にしたようだった。彼女もまた、自分と同じように部分最適の壁**にぶつかり、この壮大な理論に一縷の望みを託しながら、同時にその実現の難しさを知っているのだろうか？

その日から、翔太の学びは加速した。翌日からは、関連する専門書をオンラインで取り寄せ、昼休みには専門家のブログや論文を読み込み、週末はBAcの概念を扱うオンラインセミナーに積極的に参加した。

彼の周りには、BAcという言葉すら知らない同僚が多い。これまで彼が学んできたのは、主にプロジェクトレベルでの要求定義やプロセス改善に焦点を当てたビジネスアナリシス(BA)の技術だった。

「これまでのBAが、森の中の『一本の木を詳細に分析し理解する技術』だとすれば、BAcは森全体を上空から見下ろし、『木々の配置や生態系全体を設計する技術』だ...」

BAは、ユーザーやステークホルダーの「この課題を解決したい」という個々のニーズに焦点を当てる。それに対し、BAcは、企業が目指す戦略と価値、それを実現するために必要な能力(ケイパビリティ)、組織のプロセスといった、より上位の全体像からビジネスを捉える。

最初は戸惑いもあったが、学びを深めるうちに、彼女の懐疑的な言葉への答え、そして彼の悩みの解決策が見え始めた。

「違う。これは、どちらか一方を選ぶ話じゃない。」

彼は、二つの知識体系が相互に補完し合う関係にあることに気づいた。BAcで描かれた壮大な『未来の全体設計図(企業羅針盤)』がなければ、個々のプロジェクト(BAの領域)は方向を見失い、部分最適に陥る。逆に、現場の具体的な課題(BAの洞察)がなければ、BAcの描いた設計図は、あの女性が懸念した通り、現実離れしたものになってしまう。

翔太の胸に、かつてないほど強い光が差し込んだ。

「二つの羅針盤が、交差点でつながるんだ。」

BAcで全体像の羅針盤を設定し、BAで個々のプロジェクトの羅針盤を詳細に調整する。この二つを統合することこそが、彼が長年探し求めていた、真に価値を生み出す道だと確信した。

彼は、自身のキャリアが単なるBAではなく、BAとBAcの交差点に立つ存在へと進化し始めているのを感じていた。その熱を帯びた探究心は、彼の仕事だけでなく、彼の未来をも照らし始めた。

(続く)