

# BA活動が価値を産み出す： 親会社向けシステム開発と後進育 成の挑戦

- 1 オープニング：BA賞受賞の栄誉と本日のテーマ紹介
- 2 なぜビジネスアナリシス（BA）が必要なのか？ - 導入
- 3 私たちのBA活動：社員内製による親会社向けシステム開発でのBA活動の実践事例
- 4 後進育成への挑戦：ソリューションニングTFの活動紹介
- 5 まとめと未来への展望：BAの可能性

# 01

## 1. オープニング：BA賞受賞の栄誉 と本日のテーマ紹介

## BA賞受賞の喜びと本日のテーマ、そしてキーマッセージ

- ✓ この度、BA賞という栄誉ある賞をいただき、心より感謝申し上げます
- ✓ 本日は、親会社向けシステム開発におけるBA活動の実践と後進育成の取組みについてお話しします
- ✓ 本講演を通じて、BA活動の具体的なイメージや実践的なヒント、そして組織内でのBA育成の重要性をお伝えできれば幸いです
- ✓ 最もお伝えしたいこと、それは『ビジネスアナリシス活動が価値を産み出している\*\*』ということです

## 02

# 2. なぜビジネスアナリシス (BA) が必要なのか？ - 導入

要求の複雑化に対応し、確実な価値提供を実現するために

## 組織のシステム開発の課題

- ✓ 増改築を繰り返し肥大化したシステム
- ✓ 要求の不明確さ・漠然とした期待
- ✓ スコープクリープによるプロジェクト肥大化
- ✓ ステークホルダー間の認識齟齬・利害対立
- ✓ 手戻り発生による開発コスト増大

## BAの貢献

- ✓ 価値を産み出さないシステムの断捨離
- ✓ 要求の明確化と合意形成
- ✓ スコープの適切な管理と優先順位付け
- ✓ ステークホルダー連携の強化と調整
- ✓ 開発プロセス初期での問題発見と解決

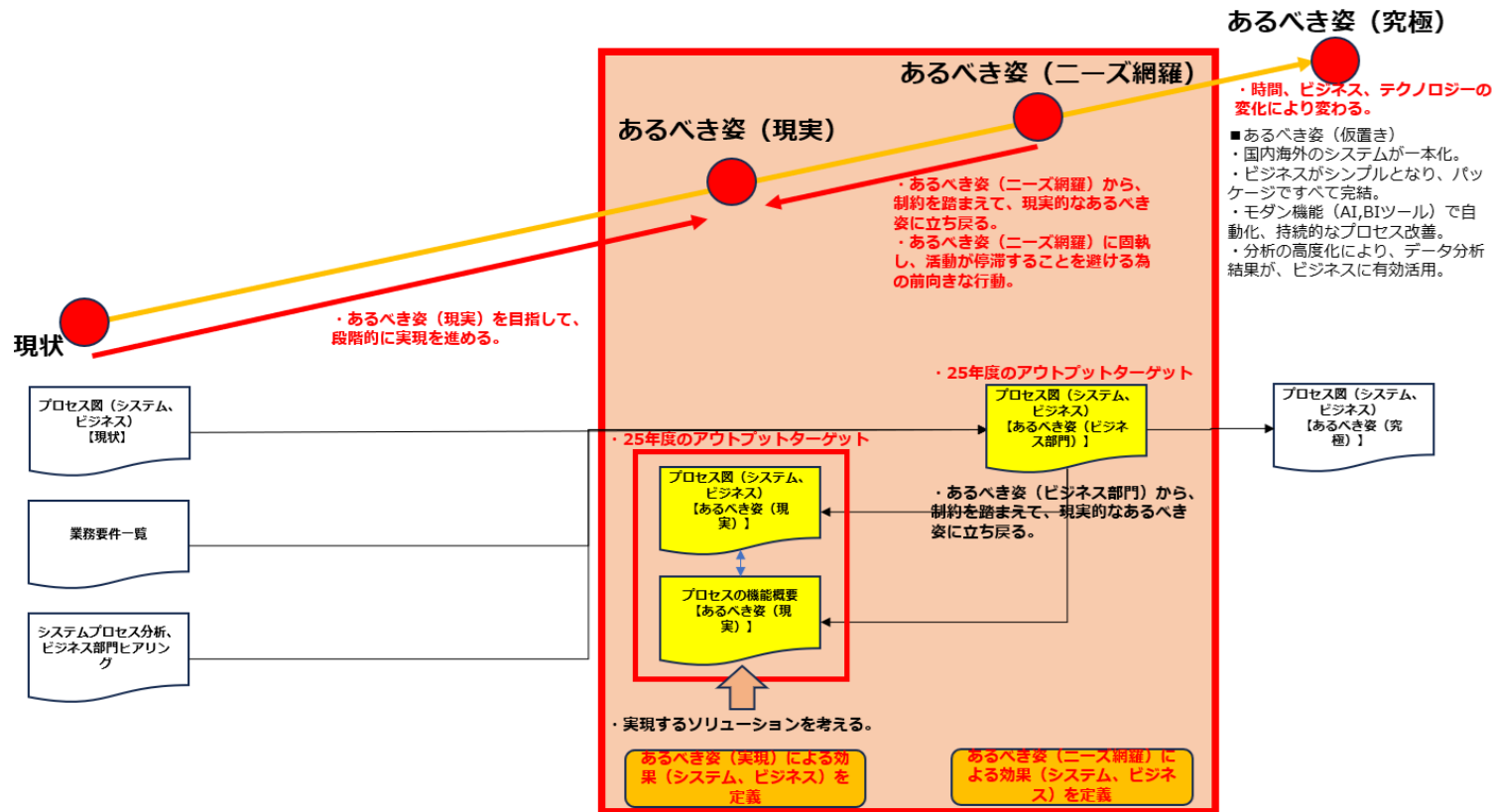
### 3. 私たちのBA活動：社員内製による親会社向けシステム開発でのBA活動の実践事例

複雑且つ潜在的な要件と多数のステークホルダーを抱える長期視点を必要とする案件

- ✓ 親会社の再保険システム（レガシー）リニューアルプロジェクトにBAとして参画
- ✓ 長年運用されてきた既存システムの課題解決とあるべき姿、ソリューションデザイン作成
- ✓ 複雑且つ潜在的な業務要件と多数のステークホルダーが存在
- ✓ 当社の認定BAスペシャリストが中心となり、あるべき姿とソリューションデザイン策定までを推進

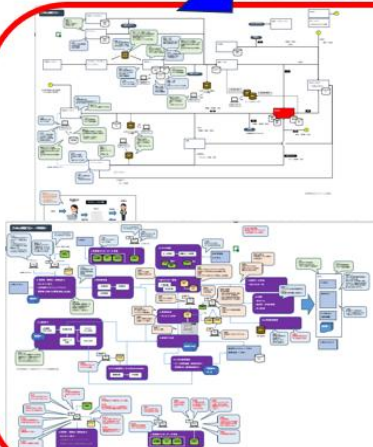
## 目的達成に向けたBA活動のアプローチ計画の策定

- ✓ 手法はBABOKを基本としつつ、課題に応じて既存の方法論やアイデアを柔軟に適用
- ✓ 意識改革を通じてビジネスパフォーマンスを向上させ、業務要件一覧、あるべき姿、ソリューションデザインを成果物として提供
- ✓ ステークホルダーを特定して意思決定体制を強固にし、ビジネス部門との関係性を強化
- ✓ ビジネス部門のマネジメント層との対話を通じて潜在的なニーズを引き出し、プロジェクト価値を最大化
- ✓ 数年にわたる本プロジェクトでは、アプローチ計画に基づきメンバーの教育・学習を並行して実施し、経験不足を補完



業務要件一覧（24年度活動アウトプット）

あるべき姿（現実）（25年度活動アウトプット）



あるべき姿（現実）ソリューションデザインの精細化

| 項目 | 業務ID | 業務名        | 業務概要   | 業務内容   | 業務フロー  |
|----|------|------------|--------|--------|--------|
| 1  | 1    | 業務A-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 2  | 2    | 業務B-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 3  | 3    | 業務C-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 4  | 4    | 業務D-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 5  | 5    | 業務E-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 6  | 6    | 業務F-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 7  | 7    | 業務G-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 8  | 8    | 業務H-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 9  | 9    | 業務I-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |
| 10 | 10   | 業務J-システム運用 | システム運用 | システム運用 | システム運用 |

グランドデザイン概要（24年度活動アウトプット）

### 3. グランドデザイン

-GCP、AWS同等のベース機能（ファイル転送、帳票作成、セキュリティ）が揃っていることが確認できたため、構築先は、GCP、AWS、DB2ccで比較検討実施中。



【参考】作成画面サンプル（2/2）



計上・出再画面アジャイル開発  
（23～25年度活動アウトプット）

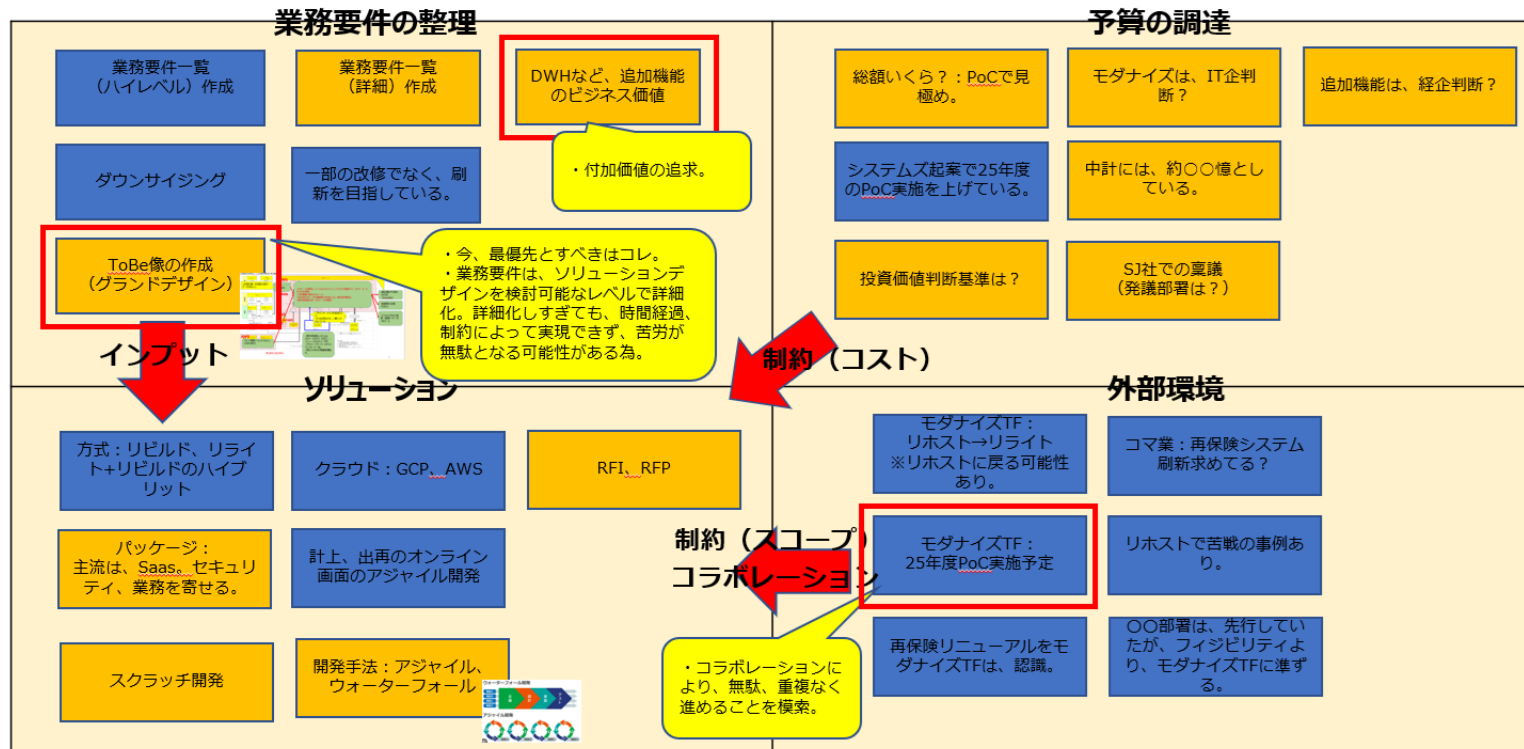
- ・パートナー社へのRFIにより、国内保険会社での利用実績のあるパッケージ情報を収集。
- ・上記より、パッケージ製品を選定して、FIT&GAP分析を実施。
- ・FIT&GAP分析の結果は、ソリューションデザインのベンチマークとする計画。

パッケージFIT&GAP（25年度活動）

## 課題解決に利用した方法論の代表例

- ✓ 効率的なステークホルダー管理のため、インタレストグリッドによる分類指標を導入
- ✓ 当初のニーズが現行課題に留まっていたため、最新技術の可能性を提示しながらデザイン思考とUIのアジャイル開発（ユーザーストーリー、バックログ等）を実施しました。  
その結果、多数の革新的なニーズとアイデアが創出され、ユーザーとの強固なコラボレーション体制を構築できました。本アジャイル開発は、規模・質ともに全社的な成功事例として認知され、その後の伝道活動を含め大きな自信に繋がっています。
- ✓ プロジェクトを取り巻く状況の変化を敏感に捉え臨機応変に対応するため、カオスマップもどき（業務要件、予算の調達、ソリューション、外部環境の4象限）を用いて常に最新の状況をビジネス部門と共有

関連しあう4象限（業務要件の整理、予算の調達、ソリューション、外部環境）を一目瞭然で把握



✓ 今回のビジネスアナリシス活動では、外部リソースに頼らず、業務要件一覧からソリューションデザインまでを社員内製のみで完結させました。特に「あるべき姿」を現実・ニーズ網羅・究極の三段階で定義し、実現性の高いデザインを策定したことは、今後の組織におけるモデルケースとなりました。

✓ 人材育成面では、OJTを通じてメンバー2名をビジネスアナリストとして育成し、自走可能な体制を構築しました。また、ユーザー部門マネジメント層との連携強化により、迅速な意思決定と投資最適化が定常化しています。

✓ これらの取り組みを通じて部門間の意識改革が進み、ビジネス価値を最大化するための継続的なコラボレーション体制が整いました。

- ✓ ビジネス価値を高めるニーズを**持続的に考える文化**の定着。
- ✓ ソリューションデザインの**精緻化**と技術の発展を踏まえた**ブラッシュアップ**。
- ✓ あるべき姿（現実）を実現する為の**投資価値**のシステム・ユーザー部門の**説明と理解**。

# 04

## 4. 後進育成への挑戦：ソリューション ニングTFの活動紹介

組織としてのBA能力向上と持続的な価値創出のために

- ✓ 組織としてのBA能力向上と属人化の解消
- ✓ BAスキルの標準化と品質の均一化
- ✓ 持続的なビジネス価値創出のための基盤構築
- ✓ 将来のプロジェクトを担う人材の育成
- ✓ いわれたものを作るから真に価値のあるものを創出する意識改革

これまでの活動を踏まえた今年度のソリューションニングTFの活動計画

## (1) ソリューションングアプローチの体系化

- ✓ 数十のサブシステムを抱える組織において、案件収集から実践までを**体系化**し、戦略的な成果創出を目指す
- ✓ BAが案件定義や計画のブラッシュアップを支援するほか、「**よろず相談窓口**」を設置して実行時の課題に対応
- ✓ 案件の完了後は振り返りとユーザー満足度調査を行い、**組織全体のパフォーマンス改善**につなげる

## (2) ビジネスアナリシス教育・学習計画

- ✓ これまでの研修成果を踏まえ、今年度は**アウトプット**を重視した**ワークショップ**を実施
- ✓ BAが過去に経験した**実案件**を題材とし、**実践的な**スキル向上を図る

## ・「損六本部の事業計画」から具体的な活動内容

| No. | 施策                | 2025年度の到達点(ToBe)                                                                                                                                                                                     | 2025年度指標<br>(KGI・KPI・CP等)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 取組方法概要・スケジュール                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4   | ソリューションニングによる効果創出 | <p>遂行責任者：辰馬GL</p> <p>【目指す状態】<br/>ビジネスモデル変革とUI/UX改善に向けたプロダクトデザイン対応</p> <p>(1)企業価値：上流工程に参画し、開発期間短縮・コスト効果の創出を実現。ビジネスモデル変革やシステムズのモダナイズに貢献。<br/>(2)社員価値：従来の開発手法のブラッシュアップ（アジャイル開発の導入）により、業務効率の向上を生み出す。</p> | <p>【指標】<br/>(1)構想立案あるいは業務要件定義工程への支援活動による効果創出<br/>・対象案件：10案件以上<br/>「構想立案：攻めのソリューションニング」戦略を具体め効果を明確にする。<br/>大きな効果の例：起案になる前に大きな効果上げる提案とコミット<br/>従来の「業務要件定義工程への支援活動」効果を明確にしてから活動を行う。<br/>効果の例：<br/>(1)開発期間短縮・コスト削減<br/>(2)社員価値の発現・向上<br/>・画面やプロトタイプなどのデザイン（思考の適用（1.0名））<br/>・業務力ならびに実践力を高める。（UI以上必須、メンバー任意）</p> <p>（達成時期）中間：25年9月、期末26年2月</p> | <p>(1)構想立案あるいは業務要件定義工程への支援活動による効果創出<br/>【上半期】<br/>①業務要件定義への支援活動におけるPDCAサイクルの推進<br/>・継続案件の実行→振り返り→効果測定（開発期間・コスト・アンケート結果など）<br/>・新規案件の選定と効果指標の明確化→実行<br/>②構想立案への支援活動におけるPDCAサイクルの推進<br/>・継続案件に対する実行→振り返り→効果測定（案件独自の指標）<br/>・新規案件の選定と効果指標の明確化→実行<br/>・BAによる支援活動</p> <p>【下半期】<br/>①②上半期の継続</p> |

本部の事業計画との紐づけたソリューションニング活動

**（１）ソリューションニング活動による効果創出**

昨年と同様にソリューションニングチャレンジ一覧を活用し、アプローチ計画～挑戦する。

**（２）①オンライン画面作成にデザイン知識を活用**

画面デザインのスキル向上、発揮を目指す。

**（２）②ナレッジ共有と学習によりビジネススキル向上**

BAおよび上流工程に関する勉強会の開催やワークショップを実施する。

BAによる支援活動

# ソリューションニングによる効果創出（1/2）

| ソリューションニング案件の概要 |       |       |         | アプローチ計画          | 目指す効果             | 評価方法           | 活動状況           | 悩み・課題   |
|-----------------|-------|-------|---------|------------------|-------------------|----------------|----------------|---------|
| 案件番号            | 顧客名   | 業種    | 業態      | ソリューションニング実施期間   | ソリューションニング実施内容    | 実施方法           | 実施状況           | 実施結果    |
| 1               | 株式会社A | 製造業   | 工場      | 2023年10月～2024年3月 | 生産効率向上のための自動化導入   | 自動化設備の導入       | 自動化設備の導入       | 生産効率向上  |
| 2               | 株式会社B | 流通業   | 小売店     | 2023年11月～2024年4月 | 顧客満足度向上のための接客改善   | 接客改善プログラムの導入   | 接客改善プログラムの導入   | 顧客満足度向上 |
| 3               | 株式会社C | サービス業 | コールセンター | 2023年12月～2024年5月 | 業務効率向上のためのシステム導入  | 業務効率化システムの導入   | 業務効率化システムの導入   | 業務効率向上  |
| 4               | 株式会社D | 建設業   | 建設現場    | 2024年1月～2024年6月  | 安全管理強化のための教育プログラム | 安全管理強化プログラムの導入 | 安全管理強化プログラムの導入 | 安全管理強化  |
| 5               | 株式会社E | 金融業   | 支店      | 2024年2月～2024年7月  | 顧客満足度向上のための接客改善   | 接客改善プログラムの導入   | 接客改善プログラムの導入   | 顧客満足度向上 |
| 6               | 株式会社F | 製造業   | 工場      | 2024年3月～2024年8月  | 生産効率向上のための自動化導入   | 自動化設備の導入       | 自動化設備の導入       | 生産効率向上  |
| 7               | 株式会社G | 流通業   | 小売店     | 2024年4月～2024年9月  | 顧客満足度向上のための接客改善   | 接客改善プログラムの導入   | 接客改善プログラムの導入   | 顧客満足度向上 |
| 8               | 株式会社H | サービス業 | コールセンター | 2024年5月～2024年10月 | 業務効率向上のためのシステム導入  | 業務効率化システムの導入   | 業務効率化システムの導入   | 業務効率向上  |
| 9               | 株式会社I | 建設業   | 建設現場    | 2024年6月～2024年11月 | 安全管理強化のための教育プログラム | 安全管理強化プログラムの導入 | 安全管理強化プログラムの導入 | 安全管理強化  |
| 10              | 株式会社J | 金融業   | 支店      | 2024年7月～2024年12月 | 顧客満足度向上のための接客改善   | 接客改善プログラムの導入   | 接客改善プログラムの導入   | 顧客満足度向上 |

## ソリューションニング案件のアプローチ計画作成と計画の実行



Copyright© Sompo Systems

## 定量的・定性的な成果で実証されたBAの貢献

- ✓ 完了案件において、当初比で数十パーセントのコスト削減を実現  
また、ビジネスアナリシスによる要件の絞り込みを開発前に行うことで、コストを理由とした仕掛品のスコープアウトを防ぎ、投資価値の高い完成品としてビジネス価値の向上に大きく寄与
- ✓ 完了案件のユーザー満足度調査の結果、10段階評価で平均9を上回る良好な回答
- ✓ 活動メンバーは、実践経験を通じて、メンバーのビジネスアナリシス知識が大きく向上し、  
たまたまできたから、狙ってやるへの意識改革が浸透

# 05

## 5. まとめと未来への展望：BAの可能性

## BA活動がビジネスの未来を切り拓く

BAはシステム開発の羅針盤

要求の明確化から価値創出まで一貫して貢献

実践が価値を生む

親会社プロジェクトでの具体的な成果を実感

後進育成は未来への投資

組織全体のBA能力向上と持続的成長の鍵

BAの力でビジネスの未来を創造する

「ビジネスアナリシス活動は、システム開発において不可欠な**価値を生み出す**。これは、未来のビジネスを形作る上で最も重要な要素となるでしょう。」

— 玉木 智浩

