

ラウンドテーブルB

布教の時間：ザビエルと信徒たち

副題：ビジネスモデリングの有効性：価値のある見える化に向けて

要 求 開 発 ア ラ イ ア ン ス

OPENTHOLOGY
www.openthology.org

まず一言、言いたい

布教の時間：ザビエルと信徒たち

なぜ、私がザビエルなのか？

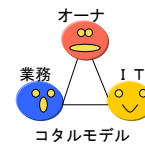
本日のゴール

ビジネスモデリングの価値や効果がわからないかぎり、ビジネスの見える化作業は行えません。そこで、要求開発のそれぞれのフェーズにおける、ビジネスモデリングの有効性、落とし穴などについて、皆さんとディスカッションすることで、有り難味のあるビジネスモデリングの実施スキルを向上させることを本セッションのゴールとします。



Round1

- ビジネスの見える化(モデリング)を行う上で、注意(心がけ)している事は？
 - チームジャンベ
 - 非機能要件を標準化してチェックリスト化して使用する
 - BPRとROIの見える化
 - ななしチーム
 - ユーザが本当にやりたい部分をモデリング
 - 見える化を体験してもらう
 - 無駄なものが見えてくる
 - モチベーションアップ
 - ワンダー3
 - コミュニケーション重視、よく話をする。
 - あまり細部にこだわらず全体像を共有する。
 - ザビエル
 - 落とし前をつけるつもりでモデリングを行う。
 - 制御可能な領域を狙う
 - 制御価値のある領域を狙う



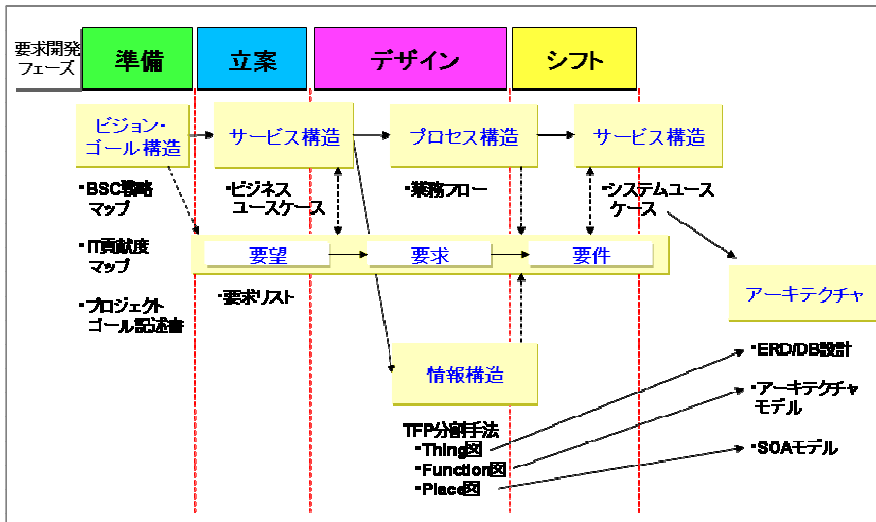
3

Round2

- ビジネスの見える化(モデリング)を行う際に陥る落とし穴とは？
 - チームジャンベ
 - 戦略を議論せずにToBeモデルを書き始める。
 - モデルを誰に見せるのかを決めていない。
 - 落ちない穴チーム
 - 実装とかハードとかを無意識に意識しながらモデリングしている。
 - モデラーの思い込みが激しい。
 - ペアモデによって回避？
 - チームの空気、遠慮しない。
 - ワンダー3
 - 準備不足でズルズルと進む。
 - 仮説検証型でいくとよい？
 - いいカッコしいは危険。余計な約束事をしない。
 - ザビエル
 - 結果イメージの予測を立てていない。

4

要求開発プロセス(トレーサブルなモデルのデザイン)



7

Round3

- それぞれのモデル構築における効果とは何か?
- どんなモデルが必要とされているか?
- ビジョン・ゴール構築
 - ビジネス戦略を見る化し、プロジェクトのゴールを策定する
 - BSC戦略マップ、トップダウンビジネス分析、ボトムアップビジネス分析、要求ツリー
- サービス構築
 - ビジネスサービスの見える化
 - ビジネスユースケース、ステークホルダリスト
 - システムユースケース
- プロセス構築
 - 業務プロセスの見える化
 - 業務フロー(UMLアクティビティ図)
- 情報構築
 - 概念の見える化
 - 概念モデル(TFP分割:UMLクラス図)
- 他に必要なもの
 - 事業戦略(新たに必要)
 - 準備フェーズの前段階として会社の戦略等を整理するフェーズがほしい
 - 効果
 - ビジネスユースケース(分析範囲を決めるのが有効)
 - ないモデル
 - **組織を現すモデルがない、** ← これ大事

8

Round4

□ 要求開発、今後の課題

- 時間切れ

9

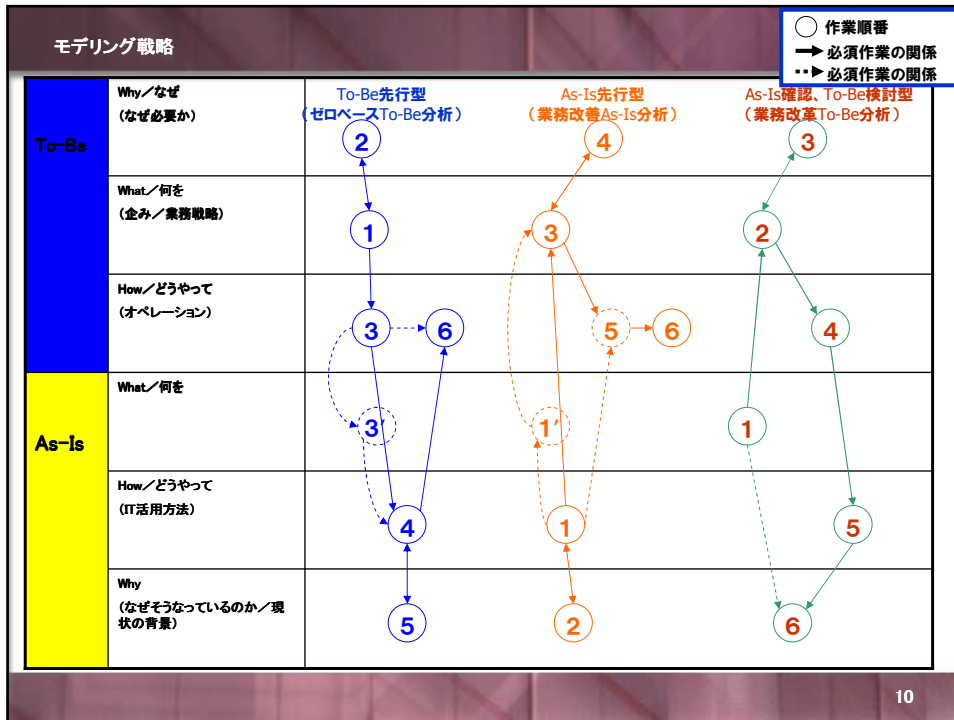
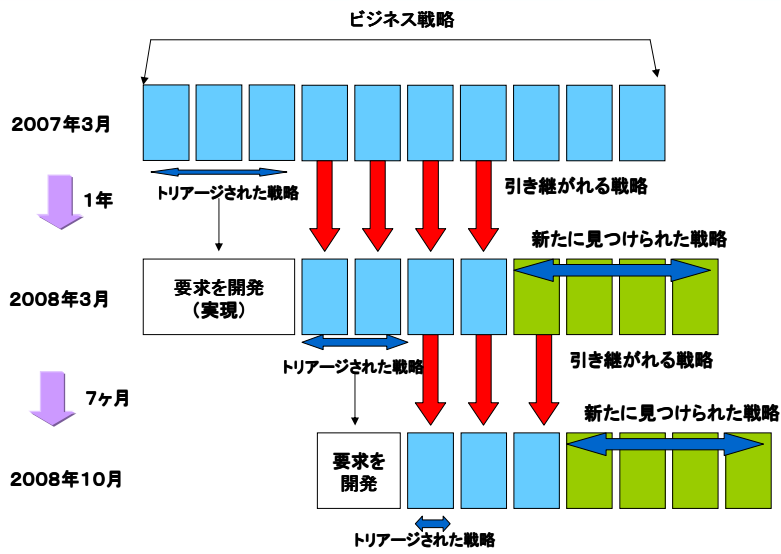
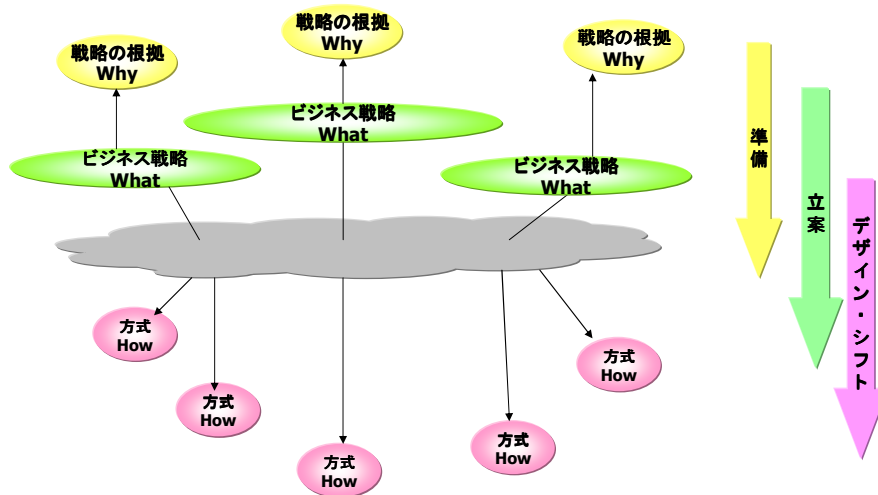


図3 ビジネス戦略のトライアージ



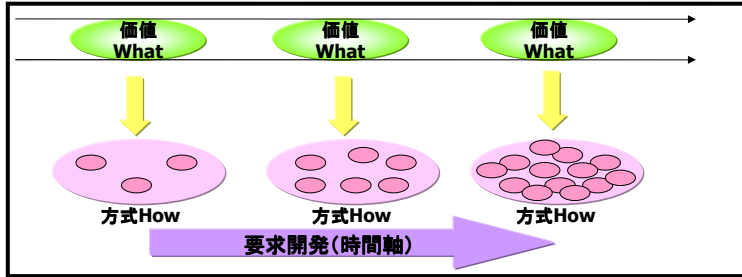
ToBeビジネス(結果イメージ)の予測



ビジネス価値とビジネス方式関係

世界の価値相場が上がる(平鍋)

A



B

