

# PM学会中部支部BABOK研究会・IIBA中部研究会 2018年活動報告

PM学会中部支部BA・PM研究会、IIBA中部研究会 一同

# BABOK研究会、これまでの活動

- 2013年、PM学会中部支部にて、「BABOKとPM研究会」発足
  - BABOKって何だろう？
- 2014年、
  - PMBOK第5版を参照し、BABOKがPMにどう貢献するかを研究。
- 2015年、
  - BA工程の品質向上をテーマに仮のRFPが十分かどうかを検証した。（BAができるPMを目指そう）
- 2016年、
  - 仮想企業でBA活動やってみよう。（八ヶ岳F.C.）
- 2017年、PM学会中部支部とIIBA中部研究会が連携した。
  - 現実企業をモデルにBA活動やってみよう。（ユニクロ）
- 2018年、実際にBA活動をやってみよう。
  - 会員の企業をモデルにして、成熟産業のイノベーションをテーマにBAした。

# 2018年度の活動目標

- プロ集団育成

- 実務でビジネスアナリシスを活用できる人材を育成する。
- 現状のビジネスモデルを変革し、新市場創生、新顧客価値創生に繋がるビジネスモデルを構築し、現場に導入できるように参加者各自が気づきを得られる場を持つ。
- 日本独特の商習慣を打破し、攻めのIT活用、戦略的IT活用を実装できるように参加者各自が気づきを得られる場を持つ。
- 方法論、ツールの活用も含めて、現場に導入できるプロセスを考える。

# 活動方法

- 研究会参加者各自の課題を拾い上げ、それを解決するプロセスを提示、実施して、その結果を分析、改善のために参加者各自が気づきを得られる場を持つ。
- ワークショップの開催、定性モデル・定量モデルの作成、デザイン思考などの手法を用いて、解決案に導くプロセスを体験し、習得する。
- ターゲット企業：
  - 某昇降機製造事業者
- テーマ：
  - 業務改革（事業モデルを変革するイノベーションの進め方を模擬体験する）

# ロードマップ（2018年3月に作成）

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
今年度の活動企画を議論する			今年度の活動企画決定	情報収集、現状の把握	業務改革の企画作成	業務改革の企画作成	あるべき姿の構築	あるべき姿の構築	ロードマップ作成	報告	忘年会
フリーディスカッション				データ分析	定性モデル作成	定量モデル作成	デザイン思考 VPC BMC	デザイン思考 VPC BMC 定量モデル	WBS RACI ROI分析	ドキュメンテーション	呑み

ターゲット企業が  
決まった

ターゲット企業の  
ビジネス環境  
新規事業の可能性など

ターゲット企業の  
イノベーションをCLD化

ターゲット企業の  
イノベーションをSD化

# 雑談形式で話題の拡散（5月ごろ）

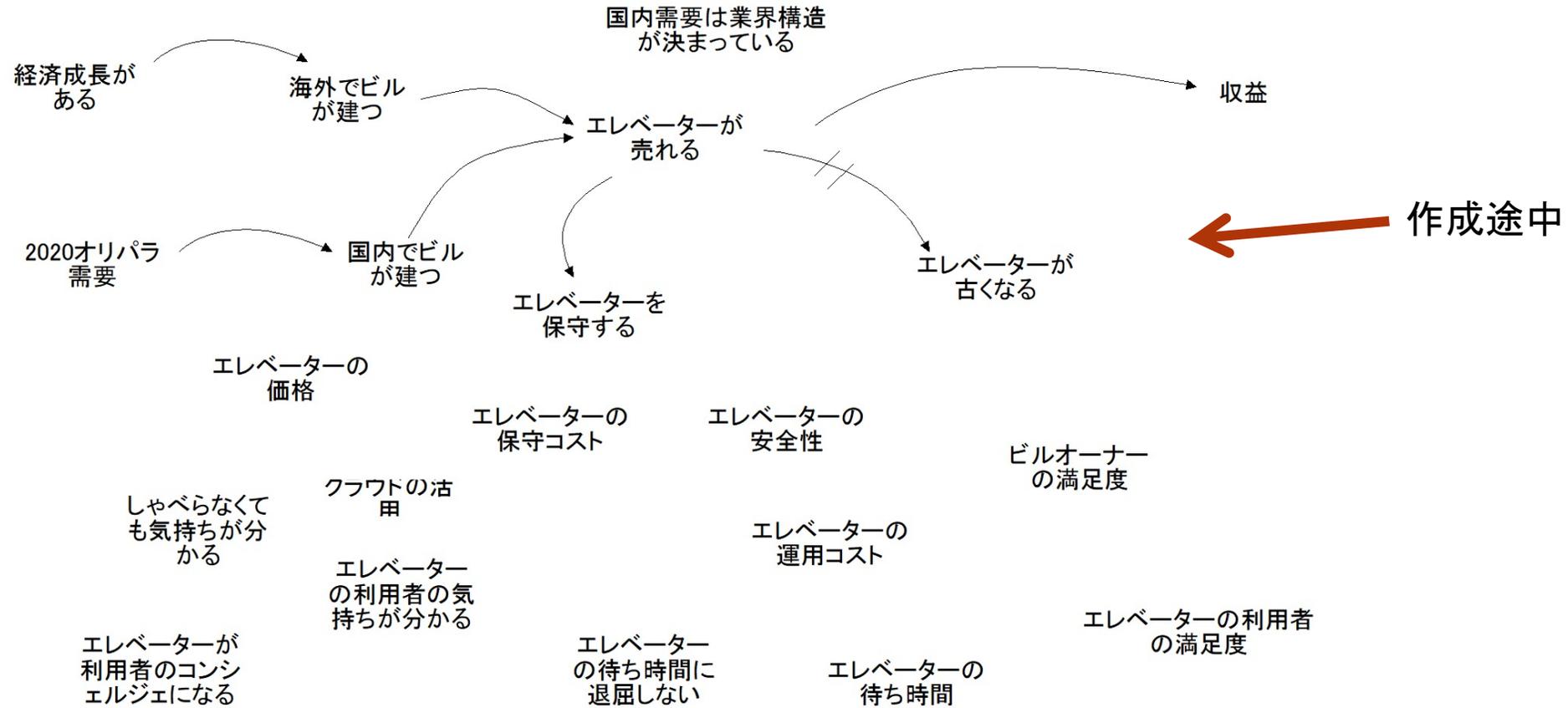
- 海外は海外の市場開拓余地があるが、基本的に海外法人が扱うため、この場では国内市場に目を向けた議論とする。
- 国内は大手3社が中心。
- エレベータはコモディティ化しているため、価格競争になるのでは？安く売って保守で稼ぐというビジネスモデルになっていることもあり、特に2020年の需要飽和が見えている時点でパイを多く奪ったもの勝ちという発想。
- 価格競争に引き込まれず、ブルーオーシャンを目指すには？昇降機技術を使い、新たな製品を開発するという話もあるが、ここで議論しやすく喫緊の課題を解決しやすいエレベータに対する付加価値を考える。
- これまで利用者を待たせないことを目的とし、待ちを最短とするような技術開発や、エレベータ内での情報提供などを推進してきているが、逆転の発想で利用者が待つことを前提に各フロアでエレベータ待ちの利用者に情報提供を行うのはどうか。
- 商業ビルで行く先を登録すると、店舗の待ち状況などの情報提供にあわせ、フロアまで誘導してくれるなど、スマートフォンアプリなどとの連携も考えられる。
- IoTやクラウドなどを保守に活用しては？例として最新の航空機のエンジン管理の手法のように、全バラで保守点検せず、部品の寿命を個別に管理できるような、運転情報との連携など。

## 参加者が増え、さらに話題が拡散（6月）

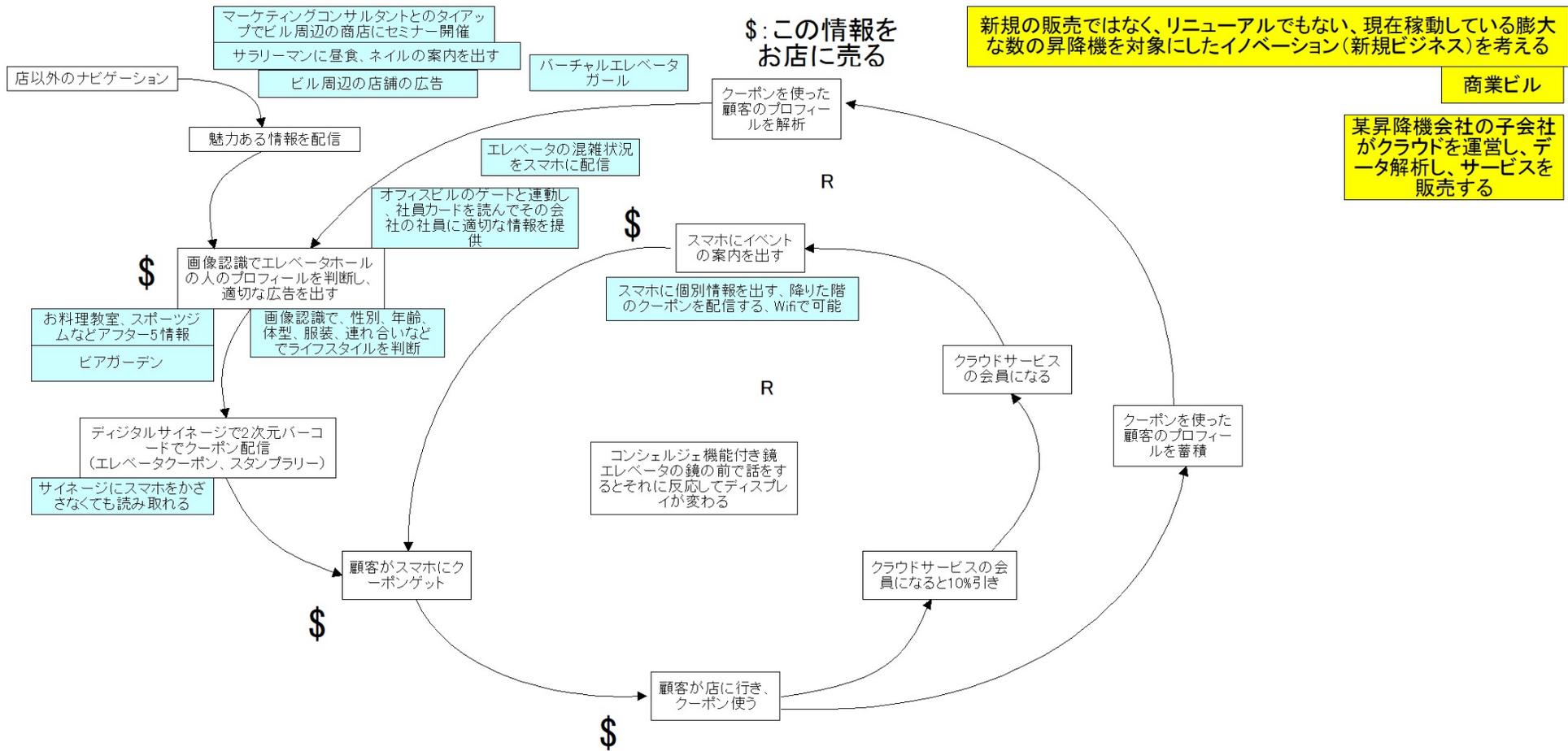
- 昇降機の新設・更改ビジネスに関して、デジタルサイネージの活用についての意見が多く出された。オフィスビルでは商業施設などとの連携による広告収入がメリットとなる。マンションでは安心安全、生活情報などが付加価値となるなど。
- 昇降機以外の新たなビジネス分野として、商業エリアなどでの動く歩道の活用に付いて意見が出された。他にロボット技術を応用した動く椅子など。

# これまでの雑談をもとにCausal Loop Diagram作成

Causal Loop Diagram

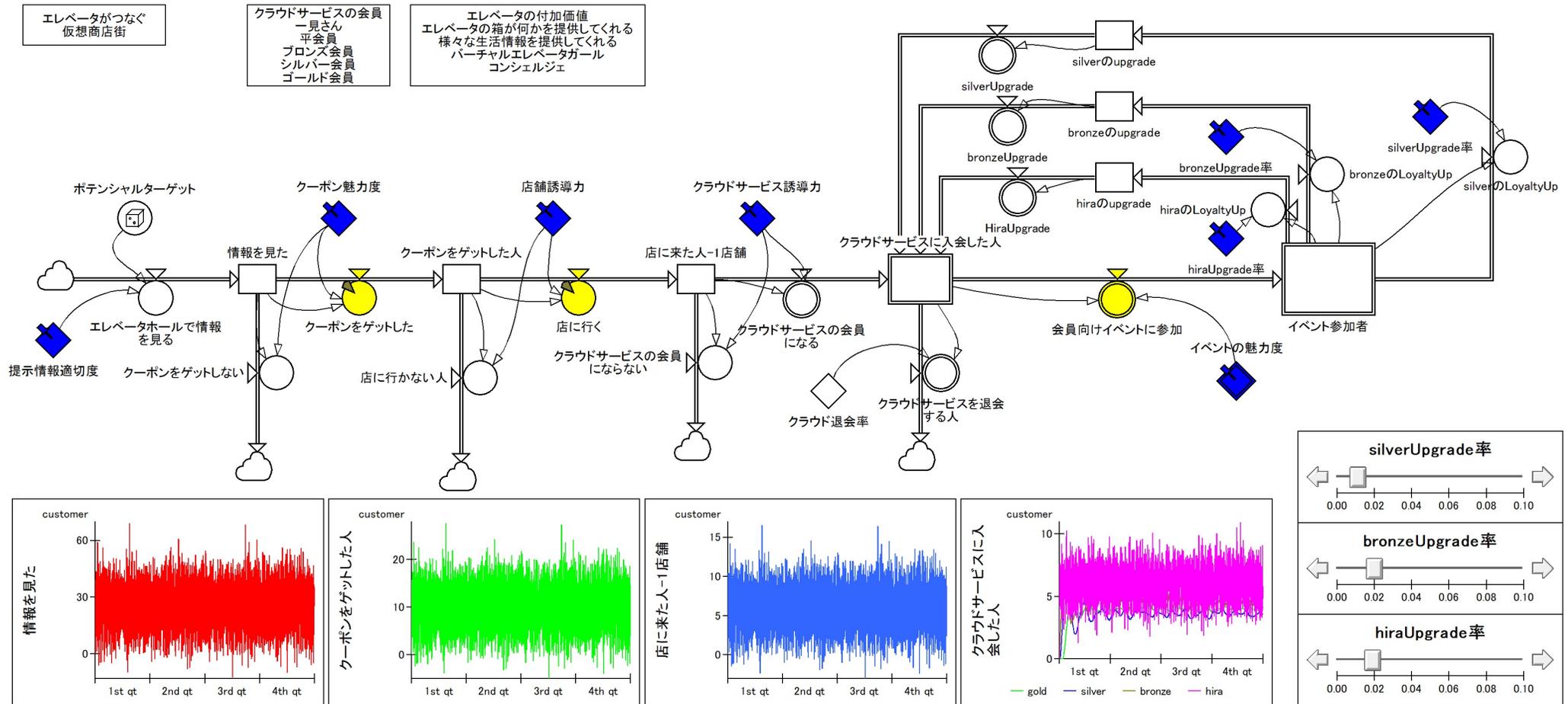


# 商業ビルにターゲットを絞り、CLD作成

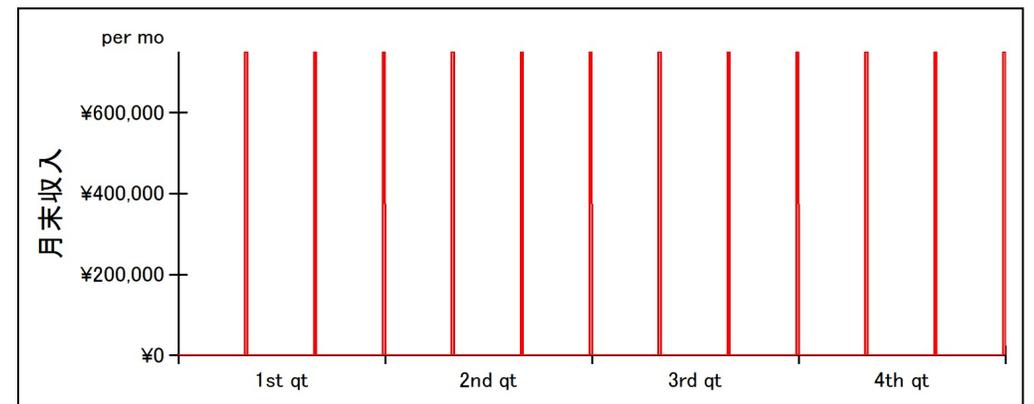
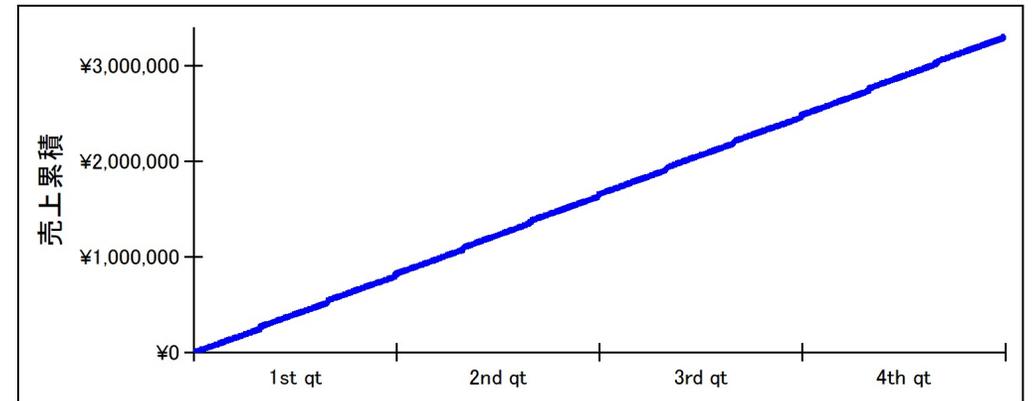
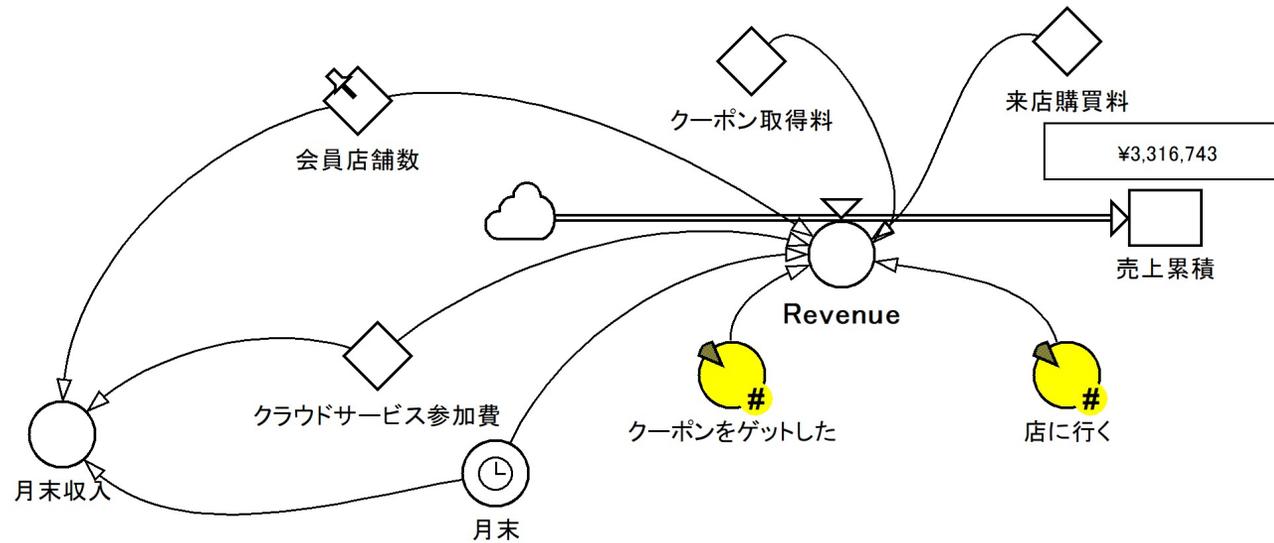


収益を上げるところを\$マークで表現した

# 定量モデル化 (例)



# 定量モデル財務的考察



# 振り返り

- イノベーションはモデル化可能であること。
- モデル化することにより、フィージビリティースタディーができる。
- モデル化することにより、ビジネスドライバーが見えて来る。
- ビジネスドライバーが見えることにより、目標とするKPIも明確になる。
- Try and Errorの修正箇所が見えて来る。
- リーンスタートアップにモデル化アプローチが役に立つ。

ご清聴、ありがとうございました。