

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	校	区	ソース	Note	内容説明			
00.ビジネスアナリスト	01.ビジネスアナリスト概説	01.ビジネスアナリスト	C00-01-00	ビジネスアナリシス、BABOKとは何か	1		新			ビジネスアナリシスの一般定義はなく、BABOK以前から存在した。BABOKv2、BABOKv3(開発中)での定義、および渡辺の広義の定義を紹介したもの。BABOKの概要の説明。			
			C00-01-01A	GUTSY-4®によるビジネスアナリシスのビジネスへの効果				新			⇒M800-217Aへ移動		
			C00-01-01B	GUTSY-4®によるビジネスアナリシスのITへの効果				新			⇒M800-219Aへ移動		
			C00-01-02A	GUTSY-4 用途(適用実績から抜粋)	1		03-10					適用実績から抜粋したGUTSY-4用途を紹介したもの。人材育成(社員向けの研修)、企業改革・改善、インダストリー4.0	
			C00-01-02B	GUTSY-4 用途(提案済み、適用中)	2		03-11					提案済みと適用中から抜粋したGUTSY-4用途を紹介したもの。人材育成(幹部向け集合研修)、バリューチェーン改革・改善、IT導入・保守、IT部門の変革、業務パッケージの企画・開発など。	
			C00-01-02P	業務パッケージの企画・開発	1		03-13					GUTSY-4を業務パッケージと関連サービスの商品企画、開発、テストマーケティング、リリース準備、リリースなどに適用しようとする事例。	
			C00-01-02X	GUTSY-4®の第三者評価評価(事例C)	1		02-31					GUTSY-4を上海IVision社が40日かけて評価したレポートの抜粋評価(事例C)。	
			C00-01-05A	ビジネスアナリストがSEと異なること	1		04-17					ビジネスアナリストとSEについて、役割、仕事、アウトプット、立場・責任、コミュニケーション手法などの観点から相違点をリストアップしたもの。	
			C00-01-05B	GUTSY-4が目指すビジネスアナリスト像	1		新					GUTSY-4が目指すビジネスアナリスト像を説明したもの。すなわち、垂直分業せず、IT構築までを担当。そして、業務参照モデルを利用することによって担当業務による水平分業も極力、抑える。	
			C00-01-06	ビジネスアナリストの4レベルの到達目標	1		04-20	1				ビジネスアナリストについて、シニア、ミドル、ジュニア、エントリーの4レベル別に、主な到達目標を設定したもの。ここでの経験年数はあくまで目安。	
			C00-01-07A	ビジネスアナリスト育成:知識とスキルの違い	1		04-4					個人が持つ「知識」と「スキル」の違いを説明したもの。教育で得た知識は実務に適用して初めて実践能力となるスキルとなる。また、知識とスキルの間に存在する「プラクティス」を説明。そして、BAに関するこの3つの違いを比較したもの。	
			C00-01-07B	ビジネスアナリスト育成研修:教育と訓練の違い	1		04-5					人材育成研修における「教育」と「訓練」の違いを説明したもの。教育は学校教育のように、長期的観点から育成すること。訓練は職業訓練のように、一定期間内でスキル・技能一定の目標に到達させること。	
			C00-01-07C	GUTSY-4によるビジネスアナリストの育成期間	1		04-19					ビジネスアナリシスでは、GUTSY-4を利用してプラクティスを訓練することで、BA育成期間を大幅に圧縮できることを説明。	
			C00-01-08	米国でのビジネスアナリストの職種(一部未完成)	2		04-1					米国におけるビジネスアナリストの職種の違いを説明したもの。①Business Creator、②Business Designer、③(狭義)Business Analyst、④Business Architect、⑤Business Developer(新事業開発)	
			C00-01-11A	コンサルタントの種類(指導型、ファンリテーション型)	1							コンサルタントの種類として、指導型とファンリテーション型について、方法、分野例、長所や欠点、コンサルタントの必須スキルなどを説明したもの。	
			C00-01-11B	コンサルタントの種類(社内と社外)	1							コンサルタントの種類として、社内コンサルタントと社外コンサルタントについて、例、経営者の考え方(米国、日本)、選定、依頼、困難さ、コンサルタントの種類、方法論の条件などを説明したもの。	
			20.IT投資	C00-01-21	IT投資効果の分析(全産業)	1		00-12					日米の製造業全体、非製造業全体におけるIT投資効果の分析結果。日本は、米国と比べるとIT投資と生産性向上の相関関係が低い。
				C00-01-22	日本ではITビジネス要求が実現していない	1		00-23					アクセンチュア2007年調査。日本では63%の企業で経営目標(戦略)とIT投資の整合性が取れていない。
				C00-01-23	IT投資効果の分析(米国企業)	1		00-4					ブライニョウルブソン=ヒット[マサチューセッツ工科大学]による、全米大企業367社(Fortune1000社の554社から抽出)に関するITによる生産性向上の分析結果(1987-1991)。
				C00-01-24	IT投資効果の分析(日本企業)	1		00-5	1				篠崎彰彦教授[九州大学]は、経済産業省3,141社の情報化調査データから、IT投資効果の分析(2007)。効果が最大限に発揮されるのは、組織改革と人的対応の両方もしっかり取り組んだ場合。
				C00-01-25	事業戦略がビジネス要求としてITに反映しない理由(CIO不在)	1		00-24					事業戦略がビジネス要求としてITに反映しない理由。JUAS調査では、CIOがその活動に費やす時間は、専任か半分以上が1/4、1割以下が1/2。
			30.ビジネスアナリストとIT投資	C00-01-31	ビジネスアナリシスがIT投資に与える効果	1		新	1				日本企業のIT投資額のうち、総額の5%程がIT要求定義やRFP作成、残りはITシステム投資。米国企業では、総額の50%をビジネスアナリシスに割いている。この差が、IT投資による生産性向上の寄与率が、日本は米国の半分以下という数字となっている。
				C00-01-32	ビジネスアナリシス普及への壁	1		新					2016年時点におけるビジネスアナリシス(BAAsis)の普及への壁について、SI企業、ユーザ企業の両方について述べたもの。
				C00-01-38	業務ポータル構成と動作	2		新	2				業務ポータルを構成する業務定義、業務ガイド、業務実行のそれぞれの役割、およびプロセス制御によるITシステム(BPMS、部門独自システム、全社共通システム)の動作を説明したもの。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C00-01-38L	ビジネスアナリシスからITシステムまで(大企業)	2		新	2	大企業における、ビジネスアナリシスによるITシステムのイメージについて、業務ポータル画面における業務定義、業務ガイド、業務実行の3つの機能から説明したもの、およびそれによるビジネス上の効果、ITシステム上の効果を説明。
				C00-01-38S	ビジネスアナリシスからITシステムまで(中小企業)	2		新		中小企業における、ビジネスアナリシスによるITシステムのイメージについて、業務ポータル画面における業務定義、業務ガイド、業務実行の3つの機能から説明したもの、およびそれによるビジネス上の効果、ITシステム上の効果を説明。
10.スキル全般		01.ビジネスアナリストに必要なスキル		C00-10-01	知的生産者に必要な3つのスキル	1		04-2	1	ビジネスアナリスト、システムアナリスト、プロセス設計者、要求アナリスト、プロジェクトマネージャーなどの知的生産者に必要な3種類のスキルを概説したもの。①知的生産に関する知識とスキル、②適用分野の業務に関する知識とスキル、③一般的マネジメントの知識とスキル
				C00-10-02	ビジネスアナリストに必要な3つのスキル(GUTSY-4と業務参照モデルによる)	2		04-3	2	ビジネスアナリストに必要な3つのスキルについて、ビジネスアナリシス方法論GUTSY-4がこれをどうカバーして、エンジニアリング業務にしているかの説明。①は3つのスキルのイメージ図、②はGUTSY-4によるカバー説明。
				C00-10-03	知識・スキル習得の4つの方法	1		04-6	1	スキル習得の4つの方法とそれぞれの長所・短所を比較したもの。効果は、知識学習<実務経験<知識学習と実務経験<プラクティスの学習と実践。
				C00-10-03B	適用業務の知識・スキルの習得方法	1				適用業務の知識・スキルの習得方法を述べたもの。書籍独学、IT経験、実経験、業務知識研修、業務フローモデル習得、プロセス参照モデル習得、GUTSY-4「業務参照モデル」習得。
				C00-10-04	プラクティスの導入効果	1		04-7		プラクティスを導入する効果は、パフォーマンス中位層である60%の層を底上げして、そのパフォーマンスを向上させること。そうすれば、全体のパフォーマンスを大きく向上させることができます。対象は、営業、開発・設計など。そして、GUTSY-4は、ビジネスアナリシスのプラクティスの集合なのです。
				C00-10-05	GUTSY-4のWBSの基本構造	2		02-10,11	2	GUTSY-4のWBS/アクティビティの基本構造を説明したもの。これによって、WBS/アクティビティを実施する際に、個人のスキルに依存せず、生産性と品質を保証できる、すなわち、エンジニアリングのための仕組みGUTSY-4のエンジニアリングの根幹として、WBS/アクティビティにおける説明・技法・ツール・リファレンス・事例を説明したもの。いわば、ビジネスアナリシスのプラクティス(形式知化された実践ノウハウ)。
				C00-10-06	WBSの説明・REF・技法・ツール・事例	1		02-12		
				C00-10-09	ビジネスアナリストの基礎コンピテンシー	2		04-12		BABOK2.0が定義した7つの領域:分析的思考と問題解決、行動特性、ビジネス知識、コミュニケーションスキル、人間関係のスキル、ソフトウェアアプリケーション
		10.ビジネスアナリストのスキル体系		C00-10-10	ビジネスアナリストの研修体系概要(GUTSY-4と業務参照モデルによる)	3		04-23,24,25	3	GUTSY-4と業務参照モデルを前提としたビジネスアナリストの知識・スキル体系。
				C00-10-10A	ビジネスアナリストの研修体系詳細(GUTSY-4と業務参照モデルによる)	5		03-26,27,28,29,30		GUTSY-4と業務参照モデルを前提としたビジネスアナリストの知識・スキル体系に対して、GUTSY-4の説明・技法・ツールなどがどう対応しているかを例示。
				C00-10-11	説明・REF・技法・ツール・事例の一覧	1		02-14	1	GUTSY-4のWBSのメカニズム(説明・REF・技法・ツール・事例)を一覧にして、自習できるようにしたもの。リンクをクリックすると、該当コンテンツが表示される。PowerPointの場合、番号が緑色だと、Noteに詳細説明がある。
				C00-10-12	教育・訓練用コンセプト・用語等の一覧	1		02-15	1	GUTSY-4で使用する概念や一般用語を大・中・小のカテゴリー別の一覧にして、自習できるようにしたもの。リンクをクリックすると、該当コンテンツが表示される。PowerPointの場合、番号が緑色だと、Noteに詳細説明がある。
				C00-10-13	各種技法の単独利用による誤り	1		02-16		各種技法を習得して単独で利用しても、思うような成果が出ないという例を説明したもの。GUTSY-4では、事前の情報収集、事象の粒度の統一、質問事項の事前準備、業務参照モデル、技法などの工夫をして成果を得られるようにしている。
20.適用分野の業務スキル		10.適用分野の業務の知識・スキル		C00-20-11	事例(上流SEでも業務スキルが不足)	1		04-16	1	システム分析を担当する上流SEでも、業務プロセス設計を担当するには、業務スキルが不足していた例。原因は、上流SEはITに関する業務知識だけで済むが、業務設計のためにはITに限定しない全体的な業務スキルが必要だから。
				C00-20-12	ビジネスアナリストと適用分野の業務の知識・スキル	1		04-8		ビジネスアナリストにとって適用分野の業務の知識・スキルの必要性と理由、実務経験での習得、業務参照モデルでの習得について説明したもの。
				C00-20-13	SEやビジネスアナリストに必要な業務スキルの養成方法	1		04-9	1	開発SE、システム分析を担当する上流SE、ビジネスアナリスト(要求開発)、ビジネスアナリスト(プロセス設計支援)、ビジネスアナリスト(プロセス設計支援)、ビジネスアナリスト(戦略、プロセス改革支援)と、必要な業務知識と業務スキルは変わっていく。
				C00-20-19	GUTSY-4業務知識 集合研修事例	2				業務知識研修事例。①調達・製造分野(初級編)、②調達・製造分野(中級編)2日間コース
30.ビジネスアナリストのスキル		20.ビジネスアナリストのスキル組み合わせ		C00-30-10	GUTSY-4 WBSの共通のステップ	2		02-15,16	2	ビジネスアナリストが、Q(品質)そしてT(効率的)で思考するための、標準的な5ステップを概説したもの。GUTSY-4のWBS/アクティビティはほとんど、この構造になっており、ビジネスアナリシスのための思考について、その品質と効率性を提供しています。また、この代表例を3つ説明。
40.マネジメントスキル		01.マネジメントスキル		C00-40-01	ビジネスアナリストのマネジメントスキル	2		04-10		ビジネスアナリストに必要な一般マネジメントスキルを概説したもの。①コミュニケーション、②マネジメント、③コンピテンシー、④プロフェッショナルティ
50.GUTSY-4コンセプト		01.コンテンツ		C00-50-00A	GUTSY-4の発展の歴史	1				ビジネスアナリシス方法論GUTSY-4の発展の歴史として、①ERP・SCMなど個別案件、②事例A:属人性の排除、③事例B:若年SEでも可能、④事例:インダストリー4.0、⑤GUTSY-4のIT化、について説明したもの。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C00-50-00B	GUTSY-4が実現したこと	1		10A-2		ビジネスアナリシス方法論GUTSY-4が実現したこととして、①戦略を業務プロセスとITへ落とし込み、企業の基盤能力を高める、②意思決定業務を含めてプロセス改善、IT化する、③質問や図によるファシリテーションによって人の能力を引き出す、④ビジネスアナリシスをエンジニアリング化する、について説明したもの。
				C00-50-00C	GUTSY-4のコンセプトと有効性	1		10A-3		ビジネスアナリシス方法論GUTSY-4のコンセプトと有効性として、①方法論としての開発コンセプト、②ビジネスアナリシスに対して「階層レベル1〜3」、③業務プロセス設計とIT導入に対して「階層レベル4、レベル5」、についての特長を説明したもの。
				M800-200	GUTSY-4のコンテンツ一覧	1		02-5	1	ビジネスアナリシス方法論GUTSY-4について、約7種類のコンテンツを説明したもの。コンテンツ個数は概算(増加していく)。
				C00-50-02	GUTSY-4フェーズ別WBSネットワーク	1		02-9	1	GUTSY-4の各フェーズ別に、各WBSのインプット、アウトプット、概略説明をしめたもの。WBSは意味のある要素成果物を作成する単位の大きさのもので、アクティビティはそれを構成するもので、中間成果物を作成していき、最後に要素成果物となるもの。
				C00-50-03	プロジェクトマネジメントのテンプレート	1		02-17	1	ビジネスアナリシスのプロジェクトマネジメントプロセスのテンプレートについて、その例を説明したもの。各フェーズの立上げ、計画、実行、監視・コントロール、終結の5つに共通した構造を持つ。
				C00-50-04	ビジネスアナリシス・GUTSY-4用語集	1		02-18	1	ビジネスアナリシスで使用する各種の用語について、一般的定義、およびGUTSY-4で限定しているものについて、その意味を説明したもの。
		10.各社ビジネスアナリシス方法論		C00-50-10	方法論の成熟度	1		02-32		ビジネスアナリシス、BPM、源流・超上流などの方法論について、その完成度を5段階の成熟度でランク付けしたもの。
				C00-50-11	各社ビジネスアナリシス方法論 (一部未完成)	1		02-33		各社のビジネスアナリシス方法論を比較したもの。
				C00-50-12	知識体系が必須とする「組織のプロセス資産」	1		04-46		PMBOKやBABOKは知識体系であり、実際にプロジェクトマネジメントやビジネスアナリシスを行うためには「組織のプロセス資産」として、方法論や各種テンプレートが必須である。
				C00-50-13	知識体系や標準プロセスの前提	1		04-47		知識体系PMBOK/BABOKや標準プロセスSCOR等の前提となる事について、欧米と日本とを比較したもの。①文化と管理方式の違い、②知識体系の役割、③知識体系をめぐるトライアングル構造、④知識体系の
		50.研修		C00-50-50	GUTSY-4のビジネスアナリシス研修メニュー	1		04-33		GUTSY-4のビジネスアナリシス研修メニューとして、自習、集合研修、OJT研修を説明したもの。
				C00-50-51	ビジネスアナリストのカテゴリー別到達目標	2		04-21,22		エントリー、ジュニア、ミドル、シニアの4レベルのビジネスアナリスト(C00-01-06参照)について、それぞれカテゴリー別(C00-10-10参照)に到達目標と演習テーマを設定したもの。
				C00-50-57	GUTSY-4(源流) 集合研修事例	1				GUTSY-4による源流の集合研修事例。①短縮3日間コース設計
				C00-50-58	GUTSY-4(超上流) Web研修事例	1				
				C00-50-59	GUTSY-4(超上流) 集合研修事例	4				GUTSY-4による超上流の集合研修事例。①超上流3日間コース設計、②JISAでの6日間コース実績、③NTTコミュニケーションズ社での3日間短縮コース実績。
80.他との関係		01.EA		C00-80-01	ビジネスアナリシスとEAとの関係	1		新		ビジネスアナリシスとEA(エンタープライズアーキテクチャ)との関係を説明したもの。すなわち、前者の最終的なアウトプットとしてのITソリューション要求は、後者ではBAからDAへのIT要求となる。両者は補充関係と
90.特長				C00-90-01	GUTSY-4の主な特長(まとめ)	1		新		GUTSY-4の主な特長として7つを述べたもの。
				C00-90-99	GUTSY-4に設定した目標と事例による検証	1		新		
		合計				83			26	
10.コミュニケーション	01.コミュニケーション概論	01.コミュニケーション概論		C10-01-01	コミュニケーションモデル	1		新		コミュニケーションモデルには、単方向のモデル[シャノン、ウィーバー]、双方向のモデル[シュラム]などがある。
				C10-01-02	コミュニケーションスキル分類	1		新	1	シュラムのコミュニケーションモデルにしたがって、コミュニケーションスキルについて、メッセージ受信(記号解読)、情報処理・解釈、メッセージ送信(記号化)の3つに対して、その詳細を分類・説明して、必要なコミュニケーションスキルを対応付けたもの。
				C10-01-03	ヒアリングとは、その特徴と欠点	1		新	1	「ヒアリング」の定義と、その特徴、および欠点を説明したもの。ヒアリングとは、面接調査によって、相手の話を聞くことを中心にして、情報収集する方法のこと。収集する情報は、相手の状況や事情、要望や意見・意
				C10-01-04	ヒアリングと質問の違い(例)	1		10A-72	1	ヒアリングと質問インタビューの違いを説明したもの。現状プロセスの調査、課題抽出、ユーザ要求定義において、両者を比較。
		10.言語・非言語コミュニケーション		C10-01-10	コミュニケーション(言語、非言語)	1		新		言語コミュニケーションと非言語コミュニケーションの各々の定義、および対人コミュニケーションにおけるメッセージ伝達割合を説明。
				C10-01-11	非言語コミュニケーションの種類	1		新	1	非言語コミュニケーションの種類(10種類以上)とその意味・特徴を説明したもの。ただし、その解釈は、個人、性別、状況、文化によって異なる。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
10.メッセージ受信	10.読む技術		C10-10-10	読む技術(初級)	1		新			読む技術(初級)を5つの観点から説明。①読むものを選ぶ、②読む速度を上げる、③読む量を減らす、④集中して読む、⑤読んだものを取り出せるようにする。
			20.聞く技術	C10-10-21A	聞く技術(初級)	2		新		質問・インタビューの際における「聞く」ポイント(初級)について、聞く前、聞く時、聞くステップ、および「聞く」非言語コミュニケーションについて説明したもの。また、絶対にしてはならないNGだけを掲載。
				C10-10-21B	あいづち(初級)	2		新		質問・インタビューの際における「聞く」際に有効なあいづち(初級)を解説。また、絶対にしてはならないNGだけを掲載。
				C10-10-22A	聞く技術(中級)	2		新		質問・インタビューの際における「聞く」ポイント(中級)について、聞く前、聞く時、聞くステップ、および「聞く」非言語コミュニケーションについて説明したもの。また、絶対にしてはならないNGだけを掲載。
				C10-10-22B	あいづち(中級)	1		新		質問・インタビューの際における「聞く」際に有効なあいづち(中級)を解説。
			M900-101	インタビュー作法		M	M900-101			
			C10-10-27	アクティブリスニング	1		新	1	インタビューなどの際に、相手が述べることをアクティブに聞くための留意事項を記述。話し手は、聞き手の態度や様子に大きく影響を受ける。	
			30.質問の技術	C10-10-30	質問の意義	1		新	1	質問を受ける側が「受け身」になり、実質的には、質問する側がアクティブな位置を占め、会話全体をリードする、という。質問の意義について説明したもの。質問によって、相手と共感による関係性を構築できる(=ベンダフィースキル)。
				C10-10-31	質問の種類(オープクエッションとクローズドクエッション)	1		新		オープクエッションとクローズドクエッションについて、質問の意図、長所・短所、質問の例を説明したもの。
				C10-10-32	質問の時系列別種類	1		新		質問を話の時系列で種類分けしたもの。1. 話のきっかけ、2. 話の途中で許可を得る、知る、確認する、承諾を得る、確認する、3. 最後の確認。
	C10-10-33	質問の目的別種類		3		新		質問の目的別の種類を説明したもの。1. 事実や考えを知るための各種質問、2. 確認するための各種質問、3. その他の各種質問。		
	C10-10-34	質問への回答の種類		1		新		質問への回答の種類について説明したもの。ごまかす、いい加減に答える、後日に引き延ばす、今は回答を持っていないことを率直に伝える、逆質問など。		
	C10-10-35	質問の様々な効果		1		新		質問の様々な効果について説明したもの。コーチング、ゴールドラット博士など。GUTSY-4では、質問ばかりでヒアリングはしない。		
	C10-10-36	質問の技術		2		新		質問の基本技術、質問の使い分けについて説明したもの。		
	50.沈黙の技術	C10-10-50	沈黙の技術	1		新		非言語コミュニケーションとしての「沈黙」について、その影響、種類、対応を説明したもの。		
	90.非言語メッセージの解説	C10-10-90	非言語メッセージの解説	1		新		非言語コミュニケーションとして、動作と表情(ボディランゲージ)、目の使い方、声の調子・話し方(周辺言語9、沈黙の4種類)について、そのメッセージ解説について説明したもの。		
	20.情報処理	10.受信メッセージに関する情報処理	M900-102	インタビュー後の日本語記述の整理		M	M900-101			
		50.送信メッセージに関する情報処理	C10-20-50	報告書のピラミッド構成	1		M900-201		報告書をバーバラムトが提唱するピラミッド構造、すなわち導入部とキーラインなどをS(状況)、C(複雑化)、Q(疑問)、A(回答)によって構成した事例。	
			C10-20-60	プレゼンの設計	1		M900-211		プレゼンテーションをストーリーボードによって設計した例。目標(説得のための6つの目標、そのための「語り口」、資料のヘッドライン、資料の注意事項など)。	
	30.メッセージ送信	10.書く技術	C10-30-10	書く技術(初級)	1		新		書く技術(初級)を3つの観点から説明。①書くものを選ぶ、②構造的に書く、③文章を書く際のポイント。	
C10-30-11			書く技術(中級)	1		新		書く技術(中級)を説明。		
20.話す技術		C10-30-20	話す技術(初級)	1		新		人前で話す技術(初級)を6つの観点から説明。①心構え、②話し手の姿勢、③聞き手との関係、④話す内容、⑤話し方、非言語コミュニケーションのポイント。		
		C10-30-21	話す技術(中級)	1		新		話す技術(中級)を説明。		
90.非言語メッセージの表現			非言語メッセージの伝達			新				
40.共感的コミュニケーション		01.種類	C10-40-01	共感的コミュニケーションの種類	1		新		共感的コミュニケーションをその種類別に説明したもの。ラポール、アイコンタクト、バックラッキング、ミラーリング、ペーシング、キャリブレーションなど。	
70.ファシリテーション	01.ファシリテーションの概論	C10-70-01	ファシリテーションとは	1		新		ファシリテーションの定義、およびその場面を説明したもの。		

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C10-70-02	ファシリテータとは	1		新		ファシリテータの定義、およびその役割を説明したものの。
			10.ビジネスアナリストのファシリテーション	C10-70-11	ファシリテーショングラフィック技法	1				ファシリテーショングラフィックとは、文字や図形を使って、議論の内容を「描く」こと。GUTSY-4では多くの技法を利用して「見える化」などを行っている。
			20.ワークショップ運営	C10-70-21	技法(問題解決型ワークショップ運営)	1				「問題出し」と「問題特定・解決」の2段階で行うなど、問題解決型ワークショップについて、一般的な進め方をしめたもの。
				C10-70-22	技法(合意形成型ワークショップ運営)	1				特定された問題の解決に取り組むことの合意形成のためなど、合意形成型ワークショップについて、一般的な進め方をしめたもの。
					対立解消					
			合計			39			6	
20.論理思考	01.論理思考概論	01.論理思考概論		C20-01-01	抽象化とは、モデルとは	1		新		「抽象化」の概念そのものの説明。
				C20-01-01A	抽象度を上げる	1		新		抽象化の度合いである抽象度を説明、そして「抽象度を上げて思考する」ことのメリットを説明したものの。
				C20-01-02	論理思考とは、MECEとは	1		新		論理思考とは、そして、そのための3つの条件を説明。①正当な因果関係、②MECE、③クリティカルシンキング
				C20-01-03	因果関係とは	1		新		結果と原因、それらの因果関係を説明したものの。
				C20-01-04	クリティカルシンキングとは	1		新	1	クリティカルシンキングとは、自分がきちんと論理的に思考しているか、チェックしながら良質の思考を行うことである。これに必要な3つの要素、およびクリティカルシンキングのステップを説明。GUTSY-4のほとんどのWBSはクリティカルシンキングプロセスになっている。
				C20-01-05	フレームワーク思考	1		新		「フレームワーク思考」とは、対象としている問題の理解を助けるフレームワークを活用して問題をきれなく把握し、解決にあたらうとする考え方のこと。GUTSY-4では、フレームワークを一つ、さらに二つ組み合わせ、高品質をエンジニアリング技法で実現しています。
				C20-01-05F	フレームワークの代表例	2		新		フレームワークについて、戦略、マーケティング、思考方法、プロセス、IT、メタモデルの観点から代表的な例を説明したものの。
				C20-01-06	構造化とは	1		新		「構造化」の概念そのものの説明。
			10.ビジネスアナリストの論理思考	C20-01-10	抽象化と論理思考	2		新	2	抽象化と論理思考の関係を説明したものの。すなわち、問題ある複雑な現実を「抽象化」して整理すれば、「論理思考」できて、効果的な解決策を導いて、それを具体化する、問題解決できることを説明したものの。その例として、第2次世界大戦時における米軍と日本軍を説明、かつ比較したもの。抽象化と論理思考がなく作戦が進化できない日本軍と、それができた米軍とを比較したもの。
				C20-01-11	抽象化と論理思考による効果	1		新	1	人の肉体労働は、蒸気機関や道具の発達で飛躍的に向上してきた。女性が大型ダンプを運転できる時代になった。 一方、人の知的労働においては、抽象化&論理思考しないというのは、人が石器時代の頭脳のままで考えることに等しい。
				C20-01-12	ビジネスアナリストに必要な抽象化と論理思考	1		新	1	ビジネスアナリストとして、自分が論理思考・クリティカルシンキングする、相手にもさせるためのポイントを概説したもの。GUTSY-4は、クリティカルシンキングする、させるための技法・ツール・事例を用意している。
				C20-01-13	GUTSY-4による抽象化と論理思考	1		新	1	5つのパターンでの現実について、個人の属人的能力による解決、および抽象化と論理思考ツールを利用した問題解決を比較したもの。これらのツールによって、経験が少なくとも、あるいは無くとも、一定の品質のアウトプットができる効果を得られる。
	10.抽象化	01.モデリング		C20-10-01	ビジネスアナリシスにおけるモデリング	1			1	ビジネスアナリシスにおいては、様々なモデリングを行います。モデリングの種類およびその共通ステップを説明したものの。
				C20-10-02	戦略とITの間の4つのモデル	1		10A-45	1	経営とITの間にある4つのモデル、すなわちビジネスモデル、ビジネスプロセスモデル、IT要求モデル、ITモデルの各々、およびこれらの整合関係を説明したものの。
				C20-10-03	戦略とITの間の4つのモデル(BSC)	1		10A-20	1	経営とITの間にある4つのモデル、すなわちビジネスモデル、ビジネスプロセスモデル、IT要求モデル、ITモデルについて、BSCの4つの視点から説明したものの。
				C20-10-04	4つのモデルとサブモデル	1		10A-61	1	経営とITの間にあるビジネスモデル、ビジネスプロセスモデル、IT要求モデル、ITモデルについて、各々の概要、およびプロセス階層レベルが異なるサブモデルを説明したものの。
				C20-10-05	モデルの4つのビュー	1		10M-6		モデルが持つ4つのビュー、すなわち現状記述モデル、分析モデル、設計モデル、合意形成モデルの意味合いを説明したものの。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C20-10-06	メタモデルとは	1		10M-4		モデルを記述するためのメタモデルを解説したもの。
				C20-10-08	BABOKにおける要求の状態遷移	1		08-11		BABOK®における要求の状態遷移を説明したもの。①要求[表明された、確認された]、②要求[優先順位付き]、③要求[検証された]、④要求[妥当性確認された]
				C20-10-09	4つのモデルとBABOKの要求	1		08-11		GUTSY-4の4つのモデルへの要求が、BABOK®で定義するところの、ビジネス要求、ステークホルダ要求、ソリューション要求であること、およびを説明したもの。これらの要求自体の説明⇒70-01-40A
				C20-10-10	ビジネスアナリシスにおける様々なモデリング	1		10M-5		ビジネスアナリシスにおける様々なモデリングや記述形式・メタモデルを説明したもの。事業目標モデリング、ビジネスモデリング、ビジネスプロセスモデリング、組織モデリング、ビジネスルールモデリング、IT要求モデル
		20.ビジネスモデル		C20-10-20	ビジネスモデルとそのサブモデル	1		10A-62	1	ビジネスモデルの階層レベル別の3つのサブモデル、すなわち顧客価値提供モデル、業務システム改革モデル、業務改革モデルについて説明したもの。
		30.ビジネスプロセスモデル		C20-10-30	ビジネスプロセスモデルとそのサブモデル	1		10A-63	1	ビジネスプロセスモデルの階層レベル別の4つのサブモデル、すなわち業務改革実現モデル、ハイレベルのプロセス改革モデル、ミドルレベルのプロセス改善モデル、ローレベルのモプロセス実行モデルについて説明したもの。
		40.IT要求モデル		C20-10-40	IT要求モデルとそのサブモデル	1		10A-116	1	IT要求モデルの階層レベル別の5つのサブモデル、すなわちITビジネス要求(概要)、ITビジネス要求(詳細)、ITユーザ要求(概要)、ITユーザ要求(詳細)、ソフトウェア要求仕様について説明したもの。
		70. 類推		C20-01-70	類推とは、その5段階のレベル	1		新	1	類推(アナロジー)の定義、その効果、類推の5段階レベルを説明したもの。類推とは、既知の領域(ベース)を基にして、未知の領域(ターゲット)に関する知見を推論しようとする、即ち仮説を立てようとする。類推によって自分が新たな経験・知識を獲得し、これがまた新たな類推を可能にしていくという、フィードバックループを形成する。
				C20-01-71	類推して業務機能を拡張する(例)	1		02-85	1	業務参照モデルにおける「業務機能」を抽象化して捉えて、英語の動詞として捉えると、その意味が大きく広がる「類推による横拡張」の例を示した。業務参照モデルを様々な業界と業種に適用できるようになる。
				C20-01-72	類推してプロダクトを拡張する(例)	1		02-86	1	業務参照モデルにおける「資材、製品、商品」を抽象化し、英語の名詞Productとして捉えると、その意味が大きく広がる「類推による横拡張」の例を示した。そうすると、業務参照モデルをサービス業など様々な業界に適用できるようになる。
				C20-01-73	事例(業務機能とプロダクトの類推)	1		02-87	1	業務機能とプロダクトについて類推した例を紹介。出荷の返品処理と損害保険の事故処理は相当に類似している。
20.構造化		01.階層性		C20-20-00	階層性の理解	5		新	5	人工物の階層性について、H.A.サイモンの理論、および、いくつかの例で説明したもの。・・・書籍、プロジェクトのWBS、組織、業務機能・プロセス。
				C20-20-01	問題・機能の階層化の利点	1		新		問題・機能の階層化の利点を説明したもの。①対象を階層ごとに、シンプルに記述できる、②組織の職位別の関心事と対応させることができる、③対象を絞ってそこに集中思考することで、短期間で解決できる、④階層ごとにグループ化や因果関係が成立して、正確な論理思考ができる
				C20-20-02	トップダウンアプローチとボトムアップアプローチ	2		10A-66	2	トップダウンアプローチとボトムアップアプローチの両者を比較し、かつビジネスプロセス設計における必要なステップについて、両者の違いを比較したもの。
				C20-20-03	構造化するためには	2		10A-16	2	構造化とは、階層性がある対象について、上位の目的から下位の手段、大きな要素をそれを構成するより小さな要素に展開すること。構造化によって、大規模で複雑な対象を段階的に小さな単位に分解して取扱いやすくなる。
				C20-20-04	目的から手段への構造化の例	1		10A-17	1	目的から手段への構造化の例を説明。1つの事業戦略を2つの手段(経営機能)、今度はそのうちの1つを目的として2つの手段(業務機能)へと構造化。
		10.プロセス階層レベル		C20-20-10	戦略からITへの4つのモデルの階層関係	1		10A-46	1	戦略からITまでの4つのモデルについて、各々のサブモデルが整合するように、そのレベルをプロセス階層レベルによって厳密に規定しなければならない。
				C40-04-04	ビジネスプロセスの階層レベルの規定		M	10A-140		
				C20-20-11	要求・課題のレベル判別の考え方	1		10A-15		要求・課題について、その階層レベルの判別の考え方を説明したもの。
				M900-001	問題・課題のレベル判別法		M	M900-001		
		20.4つのモデル間の階層関係		C20-20-20	4つのモデルは目的・手段の関係	1		10A-60	1	戦略からITまでの4つのモデルが、目的と手段の関係にあること、および目的から手段へは構造化で行うことを説明したもの。
		40.プロセス以外の構造化		C20-20-40	目的から手段への構造化技法の一覧	1		新		目的から手段へ、即ちWhy-What-Howへの構造化技法の一覧を説明したもの。 ①事業目標・戦略の場合、②業務システム(含むビジネスプロセス)の場合、③ITシステムの場合、④商品・サービスの場合、⑤WSワークショップの場合
				C20-20-41	要素分解技法(KGI-CSF-KPI)例	1		新	1	ここでは、数値的目標であるKGIについて、そのCSFを分析・選定して、複数の主要業績指標であるKPIへ構造化する技法を説明したもの。利用方法は、たとえば事業目標の構造化。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明	
				C20-20-42	要素分解技法(Why-What-How)例	1		新	1	GUTSY-4では、ビジネスプロセスについては、プロセス参照モデルを利用してプロセス階層レベルごとに構造化している。ここでは、プロセス以外の、たとえば、製品・サービスについて、ビジネス要求、ステークホルダ要求、ソリューション要求へと各々 Why-What-Howと構造化する技法を説明したものの利用方法は、たとえば方針展開	
30.因果関係	01.因果関係概論		C20-30-01	因果関係図の一覧	1		新	1	1	因果関係図に関して、原因追究型と影響分析型の各々について、代表的な因果関係図の特徴を説明したもの。ロジックツリー、特性要因図、TOC現状分析ツリー、FTA法、デジジョンツリー、TOC未来実現ツリー、ETA法、戦略マップなど。	
			C20-30-02	因果関係の正当性	2		新	2	2	因果関係の正当性について、TOC思考プロセスにおける8つの条件、およびエンディティの粒度を統一が必要なことについて説明したもの。	
	10.ロジックツリー	C20-30-10	ロジックツリー	1		新				ロジックツリーの概念を説明したもの。	
	20.TOC現状分析ツリー	C20-30-20	TOC現状分析ツリー	1		M220-813					TOC思考プロセスは、E. Goldrattが開発。上段に望ましくない結果・問題点を置いて、その下に業務要求や業務課題を「悪い結果」、「それに影響している課題」、「その原因」と因果関係をツリーとして図示する。まだ把握できていない第3因子や制約条件(ボトルネック)となっている業務課題を特定できる。
		M220-814	TOC現状分析ツリー(例)		M	M220-814					
	60.デジジョンツリー	C20-30-60	デジジョンツリー	1							デジジョンツリーの概念を説明したもの。
	70.TOC未来実現ツリー	C20-30-70	TOC未来実現ツリー	1		M225-111					上段に「目標やあるべき姿」を置いて、レベル2プロセス設計の結果である「解決策」を因果関係に従ってツリーとして図示する。これによって、目標達成への必要十分条件を満たしているかどうか、解決策による新たな悪影響がないかなどを検証する。
40.システム思考	01.システム思考概論		C20-40-01	複雑なシステムにおける思考の誤り	1		10A-26			サプライチェーンのような複雑なシステムにおいては、人の思考の成功確率は25%以下である。この理由として、スナップショット思考などをあげたもの。	
			C20-40-02	スナップショット思考による誤り[センゲ]	1						ピーター・M・センゲによるシステム思考の10の原則。「今日の問題は、昨日の解決策からくる」状況はいつたん好転してから悪化する」など、スナップショット思考によって誤る例をあげたもの。
			C20-40-09	問題認識の誤り	1		新				問題認識の誤りによる、解決策によって、システムは強く反応して押し返してきて、事態はさらに悪化するという悪循環。出典:『インナーワーク』ティモシー・ギャロウェイ
			C20-40-10	システム思考における8つの原型	1		新				システム思考における8つの原型。出典:『最強組織の法則』ピーター・M・センゲ
			C20-40-11	システム思考(問題のすり替え)	1		新				システム原型(1):問題の根本原因以外への対処療法のため、問題が自己増殖してさらに悪化してしまう。
			C20-40-11E1	スナップショット思考による誤り(問題のすり替え)事例1	1		20-21	1			ある製造業での事例。この企業は、営業、製造、調達の3本部制の組織。問題に対する各部門での解決策が、他の部門での問題を生み出すという、混乱のループと増幅を引き起こした。
			C20-40-12	システム思考(成長の限界)	1		新				システム原型(5):成長を阻害していることへの解決策の誤りによって、一旦、事態は好転するが、解決策による新たな制限条件のため、やはり成長は鈍化してしまう。
			C20-40-13	システム思考(成長と過少投資)	1		新				システム原型(8):成長限界と問題のすり替えの複合パターン。
			C20-40-13E1	スナップショット思考による誤り(成長と過少投資)事例1	1		新	1			システム思考(成長と過少投資)を知らず、本社スタッフからの問題すり替えの指示を鵜のみにして、工場を大拡張しても対応できずに、全責任を負わされた元海外工場長の痛恨の反省図。
		合計					63			35	
30.信頼獲得	01.信頼とは	01.対個人	C30-01-01	個人間における信頼とは何か	1		新			個人間における信頼を定義、信頼の効果、信頼の基盤は人間関係であることを説明したもの。そして、個人間の信頼のレベルをマズローの欲求5段階説に基づいて定義。	
			C30-01-02	(対個人)人に好かれる6原則【人を動かす】	1		新				(対個人)人に好かれる6原則を説明したもの。そして、その各々とコミュニケーション技法とを対応させたもの。
			C30-01-03	ビジネス上の「個人間における信頼」の要素	1		新				ビジネス上の「個人間における信頼」の4要素として、外見上でも認められる「ふさわしさ」、相互の個人的共通点、ビジネス能力、相手の成功への意思を説明したもの(出所:ウィルソン・ラーニング ワールドワイド社)。
	10.対組織	C30-01-11	組織間における信頼とは何か	1		新				組織間における信頼、経済取引における信頼を定義したもの。具体例として、マーケティング・営業、「つながる町工場」企業連携における信頼を紹介。	
	10.信頼獲得の条件	01.対個人	C30-10-01	個人間の信頼を獲得するための行動特性	1		新			個人間の信頼を獲得するための行動特性について、カテゴリー別に説明したもの。①個人的魅力、②相手への協調、③共感のコミュニケーション、④個人的な人間関係	

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
20.信頼獲得のステップ	10.対組織			C30-10-11	組織間の信頼を獲得するための行動特性	1		新		組織間の信頼を獲得するための行動特性について、カテゴリー別に説明したもの。①親密な人間関係、②誠実さ、③公正さ、④倫理性、⑤プロフェッショナルリティ、⑥異文化対応
					個人間と組織間の信頼の相互作用					
	01.対個人			C30-20-01	個人間の信頼獲得へのポジティブ・フィードバック	1		新		個人間の信頼獲得へのポジティブ・フィードバックを説明したもの。すなわち、自分が相手に対して「ポジティブな判断・評価」すれば、自分の言動は相手の信頼を獲得して、相手の「判断・評価」もポジティブに変わる
				C30-20-02	個人間の信頼獲得のステップ(概要)	1		新		個人間の信頼獲得のステップ(概要)を説明したもの。①行動特性、②相手を知ること、③人間関係の構築(即ち、信頼の獲得)、④相手に行動させる、⑤信頼関係の見直し
				C30-20-03	個人間の信頼獲得のステップ(詳細)	1		新		個人間の信頼獲得のステップ(概要)における、③人間関係の構築のための4つの詳細ステップ、④相手に行動させるための2つの詳細ステップ、これを説明したもの。
				C30-20-04	ビジネス上の個人間の信頼獲得「共感」	1		新		ビジネス上の個人間の信頼獲得として「共感」を説明したもの。そのため、共感の定義、共感スキルとしてのベン・ダフィー スキルの説明、GUTSY-4の各種の質問シートによる共感の獲得、について説明したもの。
				C30-20-05	PPP:ビジネス上の信頼を獲得する面談プロセス	1		新		ビジネス上の信頼と共感を獲得する方法として、PPP即ち目的(Purpose)、進め方(Process)、成果(Pay Off)による面談プロセスを説明したもの(出所:ウィルソン・ラーニング ワールドワイド社)。
	10.対組織			C30-20-12	組織間における信頼の形成・維持・発展メカニズム	1		新		組織間における信頼の形成・維持・発展メカニズムとして5段階を説明したもの。 1.個人間の信頼、2.相手組織への信頼の積み上げ、3.組織間の信頼の形成、4.組織間の信頼の維持、5.組織間の信頼の発展
				C30-20-13A	組織間における信頼の形成メカニズム(1) (通常取引における場合)	1		新		通常取引における場合の「組織間における信頼の形成メカニズム」を説明したもの。出所:川崎千晶
				C30-20-13B	組織間における信頼の形成メカニズム(2) (一方が知識優位にある場合)	1		新		一方が知識・技術優位にある場合の「組織間における信頼の形成メカニズム」を説明したもの。出所:金綱基志
				C30-20-14	組織間における信頼の維持メカニズム	1		新		組織間における信頼の維持メカニズムを説明したもの。出所:川崎千晶
				C30-20-15	組織間における信頼の発展メカニズム	1		新		
	20.信頼獲得のプラクティス	01.対個人		C30-30-01	(対個人)人を説得する12原則「人を動かす」	2		新		(対個人)人を説得する12原則について説明したもの。出典:D.カーネギー「人を動かす」。議論は11個の原則に違反。質問は6個を満足させ、質問の際に5個を注意すれば良い。
		10.対組織		C30-30-11	ソリューション営業における信頼獲得のステップ例	1		新		ソリューション営業における信頼獲得のプロセス例として、不信、不要、不適、不急、不安の解消において、4つの人的販売プロセスでの対応を説明したもの。
	合計					19			0	

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
40.企業全体の業務	01.バリューチェーン	01.バリューチェーン	C40-01-01A	バリューチェーンとは(狭義、広義)	2		09-44,45	2	M.ポーターが提唱した狭義のバリューチェーン(価値連鎖)、およびサプライヤのサプライヤ、サプライヤ、製造・サービス業(自社)、顧客(流通チャネル)、顧客までの広義のバリューチェーンを説明したもの。	
			C40-01-01B	バリューチェーンの業界・業種・業態・業務とは	1		新	1	適用分野に関して、業界、業種、業態、そして業務の概念を説明したもの。業界・業種・業態が変わっても、約8割の業務には共通性がある。残りは、業界・業種・業態、そして企業によって異なる。	
			C40-01-02	バリューチェーン特性とは	1		09-46			当該企業のバリューチェーン(狭義)の特性に影響する要素を説明したもの。
			C40-01-03	バリューチェーン特性・ドメイン特性・プロダクト特性	1		09-47	1	バリューチェーン(広義)の特性、およびバリューチェーン(広義)の特性から影響を受ける、(自社固有)ドメイン特性の要素を説明したもの。これから最終的に各々の業務特性が決定されます。	
			C40-01-04	プロダクト特性とは	1		09-48			プロダクト(製品、商品)の特性および制約を把握するための項目リスト。
			C40-01-10	業務の標準化とは	1		新			業務の標準化に関する説明。標準化されていない場合、多様性、複雑化、無秩序化の観点からのデメリット、標準化された場合、統一化、単純化、秩序化の観点からのメリットがある。
			C40-01-11	標準とプラクティス、これによる効果	1		新			2種類の標準化(汎用標準、プラクティス)、これによる効果を説明したもの。
			C40-01-12	業務プロセスの成熟度	1		10A-92			定型的(IT系)および非定型的(人間系)な業務プロセスについて、成熟度レベルを0～5の6段階で示したものの。レベル3が多国籍企業、レベル4がグローバル企業に相当する。
			M800-013	業種別ステークホルダ関連図			M	M800-013		
04.業務の階層性	01.プロセス階層レベル	01.プロセス階層レベル	C40-04-00	プロセス粒度とは、プロセス階層レベルとは	1		新		鉱物や地図ビジネスプロセスの粒度について説明したもの。鉱物や地図は粒度に関する定量的な基準があるが、ビジネスプロセスの詳細さ、すなわちプロセス階層レベルは定性的に決めるしかない。この際に、歴史のあるプロセス参照モデルのそれを参考にすればよい。	
			C40-04-01	業務プロセスの階層性	2		10A-10	2	この図は、ビジネスプロセスの階層性について、全て同一の中小製造業の各レベルのプロセスフロー例によって、そのイメージを示したものです。	
			C40-04-01EX	ビジネスプロセスの階層レベル(BPT社)	1		09-14	1	この図は、米国のBPM第一人者であるBPTrends社のセミナー資料からの「Pyramid」図。ビジネスプロセスについて、Strategy or Enterprise Level, Process Level, Implementation Levelという3つのレベルに区分。これは、プロセスデザインエンジニアリング(PDE)社が定めたプロセス階層レベルと合致。	
			C40-04-02	プロセス階層レベル別の要求・課題	1		10A-13	1	GUTSY-4では、種々のプロセス参照モデルを参考に、レベル0～5までをそれぞれ、事業戦略、経営機能、業務機能、プロセス、アクティビティ、タスクと、ビジネスプロセスの階層レベルを規定した(C60-01-41)。	
			C40-04-03	企業全体から工場・工程・人の動作までの階層レベル	1		10A-14	1	GUTSY-4では、これらのプロセス階層レベルに対する要求・課題に呼称を付けた(図表の右端)。	
			M800-010	業務機能体系表			M	M800-010		ISO CIMモデルと対応させると、プロセス階層レベルはレベル8まで拡張される。
			C40-04-10	ビジネスプロセス階層例(レベル1-4)	3		02-110,111,112	3	業務の階層性を示した例として、レベル1～レベル4までのプロセスを図示したもの。 例1:受注・出荷→見込生産品の受注・出荷→15個のレベル3プロセス→引合見積に関する6つのレベル4 例2:製造→見込生産→7個のレベル3プロセス→製造・テストに関する6つのレベル4プロセス 例3:マーケティング・販売→人的販売→7個のレベル3プロセス→顧客とのコンタクトに関する6つのレベル4プロセス	
			C40-04-11	ビジネスルール階層例(レベル2-4)	2		10A-107,108	2	ビジネスルールの階層性を示した例として、レベル2～レベル4、そしてレベル5までのルールを図示したもの。また、ビジネスルールの独立性として、同一のビジネスルールが複数のビジネスプロセスで参照されることを説明。	
M900-550	階層別フローの種類と利用場面			M	M900-550					
06.業務参照モデル	01.業務参照モデル概論	01.業務参照モデル概論	C40-06-01	プロセス参照モデルとは	1		09-2		プロセス参照モデルの特長と利用場面についての概説。	
			C40-06-02	バリューチェーンとプロセス参照モデル	1		09-48	1	バリューチェーンを顧客獲得、契約履行、顧客維持の3段階の業務において、どのようなプロセス参照モデルがどこをカバーしているかを説明したもの。これらのプロセス参照モデルの開発元や詳細は、C40-06-03	
			C40-06-03	プロセス参照モデル一覧	2		09-49,50	2	一般的な入手可能なプロセス参照モデルについて、グローバル版、日本国内版に分けて、対象業務、プロセス階層レベル、開発者を一覧にしたもの。	
				業務参照モデル	2		02-44,45			⇒M800-001に移動済み
				プロセス参照モデル	2		02-47,48			⇒M800-002に移動済み
			C40-06-09	業務参照モデルの利用効果まとめ	1		02-79			プロセス参照モデルを拡張した業務参照モデルの利用効果についてまとめたもの。 詳細⇒C60-10-22、C60-10-23

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C40-06-10	業務参照モデルをどう個別企業に適用するのか	1		02-82	1	企業の業務特性は、業界・業種・業態といった共通のなくくり方を超えて、企業特性としてのバリューチェーン特性に大きな影響を受けます。これを正確に把握することで、企業を超えた共通的な「業務参照モデル」をその企業の業務特性に対応することができます。
				C40-06-11	プロセス参照モデルの適用と応用	1		09-82		プロセス参照モデルの業務機能(レベル2)について、そのまま通常に適用できるプロセスに対して、およびこれから応用・流用できる対象プロセスを説明したものです。このように、抽象化されたプロセス参照モデルは、実際の対象に対して「応用して適用する力」が必要となります。
				C40-06-15	業務参照モデルの開発パターン			09-101		業務参照モデルの開発パターンを説明したものです。①既にあるプロセス参照モデルを流用できる場合、②業務機能体系表だけは既に存在する場合、③業務機能体系表も存在しない場合
				C40-06-15A	ドメイン分析(開発パターン①)			09-102		業務参照モデルの開発パターン「①流用」のための「ドメイン分析」の方法を説明したものです。
				C40-06-15B	ドメイン分析(開発パターン②)			09-110		業務参照モデルの開発パターン「②業務機能体系表だけ存在する場合」のための「ドメイン分析」の方法を説明したものです。
				C40-06-40	業務参照モデルのプロセスに必要なヒューマンスキル	2				業務参照モデルのレベル3プロセスのうち、サプライチェーンに関しては、SCORで定義した「ヒューマンスキルセット」と対応付けられる。一つのヒューマンスキルは、適性、経験、訓練という3つの観点からのスキル詳細が定義されている。
				M800-090	業務用語集		M	M800-090		
20.企業全体業務		01.企業全体業務		C40-20-01	企業全体の業務(レベル1プロセス図、製造業)解説	1		09-21	1	企業全体の業務は、経営のタテのPDCAの4階層のプロセスから構成されています。この図では、戦略、戦略計画(戦術)、計画管理、業務実行であり、それぞれ人間であれば、大脳、小脳、神経、各器官に相当します。そして、各階層にも横のPDCAが存在します。
				C40-20-02	企業全体の業務(レベル2プロセス図、MTS品、ETO品)解説	2		新規	2	企業全体の業務例として、MTS品やETO品の製造業をレベル2で記述したものの(Enableプロセスは省略)。6つの機能から構成され、点線で情報の流れを示している。
				C40-20-02P	企業全体の業務(レベル2業務機能)	5		新規		企業全体の業務として、C40-20-02に含まれる全てのレベル2プロセスのプロセス機能だけを説明したものです。
				C40-20-03A	企業全体の業務(レベル3プロセス図、MTS品製造)解説	3		新規	3	MTS品の製造業について、レベル3プロセスで表記し、プロセス間のモノと情報のやり取りも表示したものです。マーケティング機能は省略した。
				C40-20-03C	企業全体の業務(レベル3プロセス図、ETO品製造)解説	3		新規	3	ETO品の製造業について、レベル3プロセスで表記し、プロセス間のモノと情報のやり取りも表示したものです。マーケティング機能は省略した。
				C40-20-03P	企業全体の業務(レベル3プロセス機能)	15		新規		企業全体の業務として、C40-20-03A、C40-20-03Cに含まれる全てのレベル3プロセスのプロセス機能だけを説明したものです。
		10.共通用語(プロダクト、ステークホルダー)		C40-20-10	原材料から商品までの呼称の種類	1		新規		製造によって原材料から仕掛品、製品、そして包装によって商品になるまでに関わるプロダクトの呼称、ステークホルダー、関連プロセスを説明したものです。
				C40-20-11	原材料から商品までの包装・梱包の種類	1		新規		包装の種類(内装、外装、個装)と梱包、関連プロセス、それに伴うプロダクトの呼称名を説明したものです。
				C40-20-12	設計図・デザイン図の呼称の種類	1		新規		商品企画、構想設計、基本設計、詳細設計の段階で作成される、様々な呼称の設計図面やデザイン図を説明したものです。
				C40-20-13	生産形態の種類	2		新規		生産形態の種類について、生産時期、生産量、生産設備、生産指示方式、製品形状、製造作業員の配置備など、様々な観点から分類したものです。
				C40-20-14	顧客の呼称の種類	1		新規		潜在顧客、見込顧客、リード顧客、休眠顧客、新規顧客、純新規顧客、既存顧客、得意客、上得意客……など、様々な呼称の顧客を説明したものです。
				C40-20-15	仕入先の呼称の種類	1		新規		原材料・部品、加工サービス……など、様々な呼称の購入先を説明したものです。
				C40-20-16	流通業者の呼称の種類	1		新規		商社、卸売業者(1次、2次)、代理店、販売店、出荷先、請求先、輸配送業者……など、様々な呼称の流通業者を説明したものです。
				C40-20-17	製造の関係先の種類	1		新規		製造における関係先の種類を説明したものです。外注先、加工先、EMSなど。
				C40-20-18	サービス商品の特性	2		新規		サービス商品について、その5つの特性について、各々の意味と例、およびジュランの品質との対応を説明。次に、それによる顧客への影響、顧客へとサービス提供側が対策すべき事項を説明したものです。
				C40-20-19	部品表の種類	1		新規		部品表の種類をその用途で説明したものです。 ①設計部品表、②生産部品表、③購買部品表、④販売部品表、⑤サービス部品表
		20.共通概念		C40-20-20	Enableプロセス(レベル3)とは	1		09-66	1	Enableプロセスとは、バリューチェーンにおいて、各実行プロセスを共通支援・管理するプロセスのことです。実行プロセスは、ステークホルダー、取り扱うプロダクト・サービスや情報によって、変わってきます。しかし、ルール管理やパフォーマンス管理などのプロセスは共有できます。これがEnableプロセスであり、サプライチェーンのプロセス参照モデルSCOR ver4からその考えが取り入れられました。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C40-20-21	バリューチェーンのEnableプロセス(レベル3)	1		09-67	1	バリューチェーン(サプライチェーン、デザインチェーン、人的販売、プロセス参照モデルVRM)について、そのEnableプロセス(レベル3)を説明したもの。
				C40-20-25	aマーケティング、b販売、s契約、v顧客サービスの関係	1			1	顧客ライフサイクルと業務プロセスとの関係を説明したもの。顧客は、市場→ターゲットセグメント→潜在顧客→見込顧客→(真の)見込顧客→新規顧客→既存顧客(①得意客)→既存顧客(②上得意客)→既存顧客(③仲間)による
				C40-20-26	販売プロセスと購買プロセスとの関係	4		新規	4	標準品、ソリューションやETO品の販売に関して、顧客の購買プロセスからの要請に対して、販売側の人的販売プロセスを対比させて、顧客の要請に対する販売側の対応を明確にしたもの。
		30.プロダクト特性		C40-20-30	プロダクトの特性・制約	1		09-83		プロダクト(原材料、製品、商品)に関する特性・制約の用語を説明したもの。完成度、使用目的、商品特性、製品諸元、製造特性、構成特性、品質特性だけでなく、包装、保管、輸送、法規制などの制約もある。
		40.輸出入貿易		C40-20-40	重要貿易用語	1				輸出入に関する重要な貿易用語を説明したもの。
				C40-20-41	輸入の手続き図			貿易実務ハンドブック		輸入について、売買契約締結から貨物の引取りまで、および代金の支払に関する一連の手続きを説明したもの。合わせて、重要なプロセスについて、プロセス参照モデルのプロセス番号やプロセス名を対応させて
				C40-20-42	輸出の手続き図			貿易実務ハンドブック		輸出について、売買契約締結から貨物の輸送まで、および代金の請求・入金に関する一連の手続きを説明したもの。合わせて、重要なプロセスについて、業務参照モデルのプロセス番号やプロセス名を対応させ
				C40-20-43	貿易書類・貨物・資金の流れ	1		貿易実務ハンドブック		輸出入者、L/C発行銀行と買取銀行、乙仲業者、税関、相手の輸出入者との間における、貿易書類、貨物、資金の流れを説明したもの。
30.マーケティング業務		01.マーケティングプロセス図		C40-30-03	マーケティングプロセス図(レベル3)解説	1		業務参照モデル aマーケティング	1	マーケティング業務(5つのレベル2プロセス)に関して、レベル3で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。最下部に人的販売のプロセスも表示。また、マーケティングの4P、そして4Cと言われるプロセスが具体的にどれかをしめしている。
				C40-30-04	マーケティングプロセス図(レベル4)解説	4		業務参照モデル aマーケティング	4	マーケティング業務に関して、レベル4で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。 ①⇒3.1 市場、顧客、業態の理解、3.2 マーケティング政策の立案 ②⇒3.3 販売予算の立案 ③⇒3.4 マーケティング計画の立案 ④⇒販売パートナー関係
		10.マーケティング概念		C40-30-10	マーケティングの相違(BtoC、BtoB)	2				BtoBとBtoCのマーケティングの相違について、商品・サービス、販売活動、流通チャネル、宣伝の4つの観点から比較したもの。
				C40-30-11	顧客ベネフィットの設計	1				顧客ベネフィットの4つの観点[コトラー](商品・サービス自体、付帯サービス、従業員、イメージ)について、ホールプロダクトの4つの観点(中核、期待、拡張、理想)から設計するためのマトリクス表。
				C40-30-13	ホールプロダクトとは	1				消費者が商品に期待する4つのレベル(中核、期待、拡張、理想)を説明したもの[ベネフィット]。
				C40-30-14	顧客プロフィールとは	1				顧客プロフィールとは、顧客の「輪郭」や「行動特性」のことであり、BtoCとBtoBとは、当然に全く異なる。
				C40-30-14A	顧客プロフィールとは(BtoC)	1				BtoCでは、顧客について、年齢や性別などの単なる人口統計学的分類ではなく、その購買履歴を分析した顧客プロフィールによって、顧客セグメントを定義できる。顧客プロフィール要素としては、個人属性としてのデモグラフィック属性、志向特性としてのサイコグラフィック属性、行動特性としてのビヘイビア属性がある。
				C40-30-14B	顧客プロフィールとは(BtoB)	1				
				C40-30-15	製品戦略に基づいたマーケティング政策の立案	1				マーケティングのプロセスにおいて、アンゾフの成長ベクトル別にどのようなマーケティング政策が立案されかを説明したもの。それぞれのプロセスにおいてS(セグメンテーション)、T(ターゲティング)、P(ポジショニング)を行う。
				C40-30-16	新商品開発・商品改良・仕様変更・設計変更の違い	1				新商品・商品改良・仕様変更・設計変更について、それぞれ実施すべきマーケティング、商品開発・設計、生産、顧客サービス、マーケティング等のプロセスを示したもの。
				C40-30-21	プロモーション(販促媒体)の種類	1				プロモーション(販促媒体)の種類について、その目的別(A1:商品認知、A2:商品認知の拡大、B:購買への誘導、C:レポート促進)に分類したもの。
		90.業務領域別用語解説		M800-090	REF(業務用語集)					業務用語集のうち、「マーケティング」領域に関する用語を説明したもの。
31.人的販売業務		01.人的販売プロセス図		C40-31-03	人的販売プロセス図(レベル3)解説	2		業務参照モデル b人的販売	2	人的販売業務(4つのレベル2プロセス)に関して、販売実行、およびこれを支援するEnableプロセスをレベル3で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。販売活動Yの見積、契約から請求までは、モノの場合サプライチェーン(sD1、sD3)で示されるが、サービスの場合はもっと簡略なので、3つのレベル3プロセス図
				C40-31-04	人的販売プロセス図(レベル4)解説	3			3	マーケティング業務に関して、レベル4で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。 ①⇒3.5.1 見込顧客特定、3.5.3A コンタクト、3.5.3B 関係づくり、3.5.3C 提案 ②⇒サービスだけの見積、契約、請求・入金 Enable⇒アフターフォロー、7種類のEnable

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内 容 説 明
			10.人的販売概念	C40-31-10	ニーズ、ウォンツ、要求の違い(BtoC、BtoB)	1			1	ニーズ、ウォンツ、要求の違いを説明したものの。ニーズは欠乏であり、なぜ(Why)必要か。ウォンツは欲求であり、どの商品を(What) 選定するか。リアイメントは要求であり、どのような商品仕様(How)が必要か。
				C40-31-10A	ニーズ、ウォンツ、要求の違いの例(BtoC)	1				BtoCの損保と生保の場合、ニーズ、ウォンツ、要求の違いについて、マズローの5段階の欲求[C50-10-35]に基づいて、その例を説明したもの。
				C40-31-10B	ニーズ、ウォンツ、要求への影響要因の例(BtoB)	1				BtoBにおいては、ニーズ、ウォンツ、要求について、組織的、個人的(対組織)、個人的(純個人)という3種類の影響要因が存在する。その各々の例を説明したもの。実際の意思決定は、この3種類が組み合わせられ、コトラーの「消費者ニーズの5つのタイプ」について説明。①明言されたニーズ、②真のニーズ、③明言されないニーズ、④喜びのニーズ、⑤隠れたニーズ。もはや、顧客から「明言されたニーズ」に答えるだけでは不十分。顧客は自分のニーズを明確に自覚できていない、具体的に表現できない場合もある。
				C40-31-11A	階層的なニーズ例(消費者ニーズ)	1				ソリューション(商品)とは、多数のニーズ(Why)が存在するので、商品(What)の特定自体が難しい、さらに、商品仕様(How)の評価・選定も難しいもの。多くは、コンサルティングが不可欠。
				C40-31-12	ソリューション商品の特徴	1				対組織へのソリューション営業における「4つの不」すなわち、不信、不要、不満、不急について、その打開策として4つの人的販売プロセスでの対応を説明したもの。
			30.人的販売プラクティス	C40-31-31	ソリューション営業における「不」への対応	1		新		人的販売プロセス別に、そのアウトプットを生み出すための質問の種類を説明したもの。
				C40-31-32	人的販売プロセス別の質問の種類	1		新		人的販売プロセスにおける質問として、「現状の把握」に関して説明したもの。事実を知るための中核的質問以外に、掘り下げるための促進質問、取りこぼしを防ぐための一括質問などがある。
				C40-31-33A	人的販売プロセスの質問：現状の把握	1		新		人的販売プロセスにおける質問として、「ニーズ・問題の発見」に関して説明したもの。相手の考えを知るための中核的質問としての感情や考えを知る質問、これを補充する両極端をテストする質問、魔法の杖の質問、第三者の例による質問などがある。
				C40-31-33B	人的販売プロセスの質問：ニーズ・問題の発見	1		新		ニーズ未解決による損失拡大に関する質問の種類を説明したもの。相手の考えを知るための中核的質問として、時間軸による質問、その損失内容に質問などがある。
				C40-31-33C	人的販売プロセスの質問：ニーズ未解決による損失拡大の質問	1		新		ニーズ解決による利益拡大に関する質問の種類を説明したもの。相手の考えを知るための中核的質問として、時間軸による質問、その利益内容に関する質問などがある。
				C40-31-33D	人的販売プロセスの質問：ニーズ解決による利益拡大の質問	1		新		商品説明の前のテストクロージングに関する質問の種類を説明したもの。これまでのニーズ・課題を再確認する質問、相手のその解決への考えを知るための中核的質問として、解決条件、その他の条件、優先順位、解決への決意確認などの質問がある。
				C40-31-33E	人的販売プロセスの質問：テストクロージング	1		新		商品説明の後のクロージングに関する質問の種類を説明したもの。これまでの商品説明を再確認する質問、価格提示後の断り文句への逆質問がある。
				C40-31-33F	人的販売プロセスの質問：クロージング	1		新		業務用語集のうち、「マーケティング(人的販売)」領域に関する用語を説明したもの。
			90.業務領域別用語解説	M800-090	REF(業務用語集)					
40.商品開発			01.商品開発プロセス図	C40-40-03	商品開発プロセス図(レベル3)解説	1		業務参照モデル c商品開発	1	商品開発業務(5つのレベル2プロセス)に関して、レベル3で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。ここで、濃い黄色の部分、2.2 商品企画だけレベル3-4を開発済み。
				C40-40-04	商品開発プロセス図(レベル4)解説	1			1	商品企画に関する5つのレベル3プロセスについて、レベル4で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。
			10.商品開発概念	C40-40-10	プロダクトライフサイクル	1				プロダクトライフサイクルについて説明したもの。4段階説：導入期、成長期、安定期(成熟、飽和)、衰退期、および5段階説：導入期、成長期、競争期、維持期、衰退期とがある。
			20.商品開発の位置付け	C40-40-20	新商品開発プロセスの位置付け	1		新		新商品開発プロセス(PLM、商品企画、製品設計)について、マーケティング、バリューチェーンのS&OP計画、サプライチェーン、商品改良と撤退など、全体の関係を示したもの。
				C40-40-21	新商品発売に必要な各種成果物	1		新		新しい商品・サービスの発売においては、これらの商品設計・開発および製品・サービスの生産プロセスだけでなく、関連する人的販売プロセス、受注・出荷プロセス、顧客サービスプロセス、これを支援するITシステムなどの各種成果物の設計・開発も必要になる。
				C40-40-22	新商品の成功の定義とリスク	1		新		新商品・サービスの成功とは、新商品の開発が成功し、それが想定したように販売できたことである。新商品開発と新商品販売の各詳細の成功の定義およびそれに関するリスクを説明したもの。
			30.商品アイデア創出	C40-40-31	商品改良チェックリスト法[オズボーン]	1		新		A・F・オズボーンが考案した「商品改良アイデア発想法」の9つの観点、およびこれによる商品改良例を説明したもの。そして、9つの観点別のチェック項目例を紹介している。
				C40-40-32	商品改良SCAMPER法[ポブ・イパール]	1		新		ポブ・イパールがオズボーンチェックリストを改良して、「商品改良アイデア発想法」7つの観点にまとめ直したもの。そして、7つの観点別のチェック項目例を紹介している。
				M800-090	REF(業務用語集)					業務用語集のうち、「商品企画」領域に関する用語を説明したもの。
41.開発統括・設計・試作			01.開発統括・設計・試作プロセス図	C40-41-03	開発統括・設計・試作プロセス図(レベル3)解説	1		業務参照モデル d開発統括・設計	1	開発・設計・試作業務に関して、開発統括、設計、リサーチ、そして欠陥の修正という4つのレベル2プロセスについてのレベル3で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明				
50. サプライチェーン業務	10	設計・試作概念	設計プロセスの相違 (構想、基本、詳細)	C40-41-04	開発統括・設計・試作プロセス図(レベル4)解説	4		業務参照モデル d開発統括・設計	4	開発・設計・試作業務に関して、開発統括、設計、リサーチ、そして欠陥の修正という4つのレベル3プロセスについてのレベル4で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。				
				C40-41-09	デザインチェーンのEnableプロセス一覧	1		09-69		DCORデザインチェーンプロセスに関して計画、開発統括、設計・試作、リサーチ、設計修正のEnableプロセス(レベル3)を説明したもの。これらのEnableプロセスは業務参照モデルでは未開発。				
				C40-41-10	設計プロセスの相違 (構想、基本、詳細)	1				構想設計、基本設計、詳細設計・試作プロセスの相違について、適用プロセス、設計対象、開始条件、プロセス機能、インプットやアウトプット、設計工数の見積りプロセスを整理したもの。				
				C40-41-11	設計・開発の形式検証、レビュー、妥当性確認とは	1				設計・開発における、形式検証、デザインレビュー、妥当性確認の違いについて説明したもの。				
				C40-41-12	設計におけるデザインレビューの種類	1				設計におけるデザインレビューとして、構想設計DR、基本設計DR、詳細設計DR、試作DR、設計統合DR、パイロット生産DRの内容を説明したもの。				
				C40-41-13A	設計プロセス例A: 機械設計	1				設計プロセス例として「機械設計の場合」を説明したもの。即ち、構想設計、基本設計、詳細設計・試作、設計リリースなどのプロセスの役割と主要成果物。出典:『実際の設計』畑村洋太郎				
				C40-41-13B	設計プロセス例B: ERP設計・導入	1				設計プロセス例として「ERP設計・導入の場合」を説明したもの。即ち、ERP導入では、ERPフィット・ギャップ分析とERPソリューション設計によって、最大5つのユニットへ分割して各々への要求を定義する。①ERP導入、②ERP導入に関連、③ERP以外のシステム、④本稼働準備、⑤ハードウェア環境。				
				C40-41-14	製品設計・量産設計・製造設計・生産準備	1				製品設計、量産設計、製造設計、生産準備を定義したもの。特に、後半の3つは企業・人によってバラバラの意味や順番で使用されている。				
				20. 設計における知識獲得	C40-41-20	設計プロセスにおける設計知の獲得とその移転	1							
					C40-41-21	設計評価法 (DFX)								
				90. 業務領域別用語解説	M800-090	REF(業務用語集)						業務用語集のうち、「開発・設計」領域に関する用語を説明したもの。		
				01. 計画・調達・製造・受注出荷・Returnプロセス図	C40-50-00	サプライチェーンの経営機能の意味	1					1	サプライチェーンの経営機能について、英語での使い方によって、抽象化した広い意味を理解する。Source, Make, Deliver, Return	
					C40-50-03	計画・調達・製造・受注出荷・Returnプロセス図(レベル3)解説	5			業務参照モデル sサプライチェーン		5	サプライチェーンの計画・調達・製造・受注出荷・Return業務に関して、レベル3で描いたプロセス図と概略機能を説明したもの。	
					C40-50-04P	計画プロセス図(レベル4)解説	6					6	サプライチェーンの5つの計画の立案に関するレベル3プロセスについて、レベル4で描いたプロセス図を説明したもの。レベル4プロセスの詳細は、sサプライチェーン計画のプロセス詳細記述書(レベル4)を参照のこと。	
					C40-50-04S	調達プロセス図(レベル4)解説	3					3	汎用品やETO品、調達Enableに関するレベル3プロセスについて、レベル4で描いたプロセス図を説明したもの。	
					C40-50-04M	製造プロセス図(レベル4)解説	3					3	見込生産、受注設計生産、製造Enableに関するレベル3プロセスについて、レベル4で描いたプロセス図を説明したもの。	
					C40-50-04D	受注・出荷プロセス図(レベル4)解説	4					4	汎用品やETO品、受注・出荷Enableに関するレベル3プロセスについて、レベル4で描いたプロセス図を説明したもの。	
					C40-50-04R	Returnプロセス図(レベル4)解説	2					2	製品や調達品の返品に関する4つのレベル3プロセスについて、レベル4で描いたプロセス図を説明したもの。各レベル4プロセスの詳細は、sサプライチェーンReturnのプロセス詳細記述書(レベル4)を参照のこと。	
					C40-50-09	サプライチェーンのEnableプロセス一覧	1				09-68		業務参照モデルのサプライチェーンプロセスに関して計画、調達、製造、受注・出荷のEnableプロセス(レベル3)を説明したもの。これはSCORに準拠。	
					C40-50-10	SCMパフォーマンス指標 (SCOR例)	2				SCOR9.0		サプライチェーンのパフォーマンス指標の例として、SCORレベル1マトリクスの体系とその指標を説明したもの。	
					C40-50-15	在庫管理 (製造業他)	1			B			製造業における在庫管理に係る用語、在庫量、発注方式などを説明したもの。	
					C40-50-16	棚卸の用語と方法	1			B			棚卸に関わる、用語、棚卸方式、棚卸結果、棚卸手法などを説明したもの。	
					20. 計画プロセス	C40-50-20	生産計画の用語	1			B			生産計画に関する用語を一覧で説明したもの。計画リードタイム、計画サイクル、計画バケット、計画タイムフェンスなど。
						C40-50-21	生産計画の種類	1			B			生産計画の種類を説明したもの。大日程計画、中日程計画、小日程計画、基準生産計画、作業差立計画など。
						C40-50-23	計画プロセス間の関係(レベル3)	1						需給計画、調達計画、生産計画、納入計画、および日程計画等のプロセスにおける計画サイクルの違いや各計画相互の関係をしめたもの。合わせて、計画実施のプロセスを示したもの。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
			30.調達	C40-50-30	調達品目の種類	1	B			原材料、間接材、仕入品、販促品、特殊調達品など調達品目の種類を説明したもの。
				C40-50-31	調達・購買の種類	1	B			調達・購買に関する機能、方針、方式、方法、環境対応などについて、それぞれの詳細用語を一覧形式で説明したもの。
				C40-50-32	発注方式の種類	1	B			発注方式の種類について説明したもの。在庫補充から、生産計画から、発注媒体など。
				C40-50-33	サプライヤ評価項目	1				サプライヤ評価項目を説明したもの。サプライヤとの取引関係での評価項目、調達の際に重視する評価項目。
				C40-50-37	EDI・Web調達で交換される情報例	1				EDI・Web調達で調達企業とサプライヤとの間で交換される情報の例を示したもの。
				C40-50-38	購買の三権分立	1	B			購買業務の内部牽制のための仕組みとして、発注、受入、請求書照合・支払の職務を分離して、別々の人が実施することを説明したもの。
				C40-50-39	調達品の在庫評価方法の種類	1	B			外部調達品の在庫評価方法の種類として、個別法、先入先出法(FIFO)、後入先出法(LIFO)、総平均法、移動平均法、低価法、最終仕入法、標準原価法、売価還元法などを一覧で概説したもの。
			40.製造プロセス	C40-50-40	生産形態別製造プロセス記述(レベル3)	1				見込生産(MTS)、個別受注生産(ETO)、受注仕様生産(CTO)、繰返受注生産、受注組立生産(BTOまたはATO)などの生産形態別に、製造プロセスをレベル3で記述したもの。
				C40-50-41	製造工程のプロセス記述例	4			4	全製造工程を記述するためには、プロセス参照モデルの4.3.4「製造・テスト」を複数の製造工程ごとに記述する必要があります。例1:アルミ圧延業の製造プロセス、例2:受注生産化、例3:包装工程の分散化
				C40-50-42	品質・原価管理のプロセス	1		09-73	1	業務参照モデルには、「製造品質・原価管理」は、一見すると無いが、そのPDCAに対応するプロセスを説明したもの。
				C40-50-43	重要な製造メトリクス	1	B			重要な製造メトリクスとして、プロセス系指標(リードタイム、サイクルタイム等)、およびアウトプット系指標について説明したもの。
				C40-50-44A	ISO CIM階層モデルに従った生産階層ネットワーク	3			3	ISO CIM階層モデル、即ちTC184/SC5 参照モデルの各階層、それに対応する制御システムや機器について説明したもの。
				C40-50-44B	ISO CIM階層モデルに従った生産階層ネットワーク例	2			2	ISO CIM階層モデルに従った生産階層ネットワーク例を説明したもの。トヨタTLSC、PLC(渡辺が開発)など。
				C40-50-45A	製造プロセスの応用(機器保守サービスのドメイン特性)	3		09-100,101,102		「製造・テスト」は、モノに付加価値を付けるプロセスと解釈できる。「機器保守サービス」のドメイン特性を分析して定義して、汎用的な製造プロセスに反映・修正して、機器保守サービスのプロセス(レベル3、レベル4)を定義した例(表示は一部)。
				C40-50-45B	製造プロセスの応用(建設業のドメイン特性)	2		09-104,105		「製造・テスト」は、モノに付加価値を付けるプロセスと解釈できる。「建設」のドメイン特性を分析して定義して、汎用的な製造プロセスに反映・修正して、建設のプロセス(レベル3、レベル4)を定義した例(表示は一部)。
				C40-50-45X	製造プロセスの応用(ホテル宿泊サービスのドメイン特性)	2		09-110,111		「製造・テスト」は、モノに付加価値を付けるプロセスと解釈できる。「ホテル宿泊サービス」のドメイン特性を分析して定義して、汎用的な製造プロセスに反映・修正して、ホテル宿泊サービスのプロセス(レベル3、レベル4)を定義した例(表示は一部)。
				C40-50-46	生産管理方式の種類	1	B			生産管理方式とは、生産活動を計画、統制する総合的な管理活動のこと。代表的な種類として、製番管理方式、MRP方式、トヨタ生産方式(TPS)、リーン生産方式などがある。
				C40-50-47	生産部品表の構造	1				生産部品表の構造として、製品構成や製造方法などを説明したもの。製造方法は、工程設計によって製造工程として定められて、生産部品表とは別に管理される。
				C40-50-48	生産部品表の種類	1				業界ごとの最終製品によって、生産部品表のパターンと特徴が異なってくる。A型部品表、V型部品表、T型部品表、I型部品表、X型部品表、Q型部品表、これら6つの特徴を説明したもの。
				C40-50-49	自社生産品の原価計算方法の種類	2				自社生産品の原価計算の方法の種類として、生産形態による個別原価計算や総合原価計算(単純、等級別、組別、工程別)、計算時期による事前(標準原価、見積原価、予算原価)と事後(実際原価、標準原価)、計算範囲による全部原価計算と部分原価(直接原価)などを一覧で概説したもの。
				C40-50-49B	自社生産品の原価計算要素	3				自社生産品の原価計算の要素として、製造直接費(材料費、労務費、経費)、製造間接費(材料費、労務費、経費)、仕掛品の評価方法(平均法、先入先出法、後入先出法)などを一覧で概説したもの。
			70.物流作業	C40-50-71	プロセス参照モデル上の物流作業	5	B			プロセス参照モデル上の物流関係プロセス(レベル4)上の入庫、保管、出庫、輸配送・顧客受領に関する物流作業(レベル5以下)を説明したもの。 ①入庫:積み下ろし、荷受け、開梱、入庫検品、集荷、積み上げ、搬入 ②保管:ロケーション設定、積み下ろし、荷受け、開梱、受入検収、搬入、棚入れ、保管、搬出、棚卸 ③出庫:ピッキング準備、ピッキング作業、ピッキング検品、開梱、流通加工、梱包準備、梱包作業、仕分作業、積み上げ、搬出、搬入、出荷書類の作成、輸配送手段の確認 ④輸配送・顧客受領:積載、配送、積み替え、輸送、積み替え、配送、積み下ろし、荷受け、開梱、受入検品

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明	
60.顧客サービス業務		80.Enableプロセス		C40-50-81	サプライチェーンのEnableプロセス(レベル3)詳細	1				サプライチェーンの計画、調達、製造、受注・出荷、Returnにおいて、それぞれのEnableプロセス10個の概略を示したものの。	
				M800-090	REF(業務用語集)					業務用語集のうち、「サプライチェーン(計画、調達、生産、在庫、物流等)」領域に関する用語を説明したものの。	
		01.顧客サービスプロセス図		C40-60-03	顧客サービスプロセス図(レベル3)解説	1		業務参照モデル v顧客サービス	1	顧客サービス業務(3つのレベル2プロセス)に関して、レベル3で描いたプロセス図。ここで、濃い黄色の部分、5.2.1、5.2.2、5.2.3だけレベル3-4を開発済み。	
				C40-60-04	顧客サービスプロセス図(レベル4)解説	1			1	顧客サービス業務(5.2.1 アウトバウンドコミュニケーション、5.2.2 顧客サービス要求の管理、5.2.3 顧客クレームの管理)に関して、レベル4で描いたプロセス図を説明したものの。	
		10.顧客サービス概念		C40-60-11	リテンションマーケティング	1		経営コンセプト	1	新規顧客を獲得するコンクエストマーケティングは、顧客を維持するリテンションマーケティングの10倍以上のコストがかかる。	
		M800-090	REF(業務用語集)					業務用語集のうち、「顧客サービス」領域に関する用語を説明したものの。			
80.経理・財務業務		20.決算		C40-80-21	決算報告書の種類	1				決算報告書の種類として、決算短信、有価証券報告書、決算公告について、その根拠、目的、報告書例を説明したものの。	
			30.仕訳		C40-80-30	バリューチェーンと会計	1				バリューチェーンと会計の関係を示したものの。上部は、今までの過去データを中心とした個別決算と連結決算の関係。下部は、未来データを含んだ経営管理としての業績予想、連結決算、個別決算等の考え方。
				C40-80-31	バリューチェーンからの発生仕訳	5				バリューチェーン(商品企画・開発・設計、調達、製造、受注・出荷、Return)の各レベル3プロセスにおいて、発生する仕訳を一覧にしたもの。	
		50.財務分析指標		C40-80-51	財務分析指標一覧(収益性、流動性(安全性)、生産性、成長性)	4				財務分析指標として、収益性、流動性(安全性)、生産性、成長性他を表すものを一覧で説明したものの。	
				C40-80-91	ファイナンシャルリスク一覧	1					
90.リスクマネジメント		01.リスク概論		C40-90-01	リスクとは	1		10R-1		リスクの定義、リスクの4つの要素(リスク事象、不確実、リスクによる影響、時間要素)、リスクの種類、事業リスクについて説明したものの。	
				C40-90-02	リスク事象	1		10R-2		リスク事象について、ベリル、ハザード、トリガー、およびこれらの連鎖を説明したものの。	
				C40-90-03	リスク区分	2		10R-3		リスク区分は、発生要因および影響面(対象)からの区分の2種類があり、この例を説明したものの。	
				C40-90-04	事業リスク詳細	2		10R-5		事業リスクとして、①保険リスク、②ビジネスリスク、③ファイナンシャルリスク、④コンプライアンスリスク、⑤オペレーショナルリスクの5区分について、その詳細例を説明したものの。	
				C40-90-05	リスク対応策の種類	1		10R-6		リスク対応策の種類として、回避、転嫁、分散、移転(転嫁)、受容について、その方法と対応例(発生、影響)を説明したものの。	
				C40-90-10	リスクマネジメントプロセス	1		10R-9		リスクマネジメント計画、リスクの識別・特定、リスクの分析・評価、リスク対応計画の立案、リスクの監視・コントロールの5つのプロセスを概説したものの。	
		10.リスクマネジメントプロセス								11PM	
				C40-90-12	リスク追跡リスト	1		10R-10		リスク追跡リストは、識別・特定したリスクを継続的に追跡していくために作成される。このリスク追跡リストが持つべき各項目について説明したものの。	
										PP+11PM	
20.リスクアセスメント手法		M900-610	技法(業種別事業リスクチェックリスト)			M					
		M900-620	技法(リスク識別・評価の手法一覧)			M					
		M900-621	技法(リスクアセスメント手法(業務プロセスの分解法))			M					
		M900-622	技法(リスクチェックリスト)			M					
		M900-623	技法(リスクアセスメント手法(標準リスクモデル法))			M					

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				M900-624	技法(HHM法)		M			
				M900-625	技法(RRF)法		M			
			50.ERM	C40-90-50	ERMとは	5				COSO ERM-全社的リスクマネジメント(Enterprise Risk Management)を解説したもの。ERMの目的(4つの領域)、およびERMの構成要素(8つ)から構成される。
		EA Ontology		C40-EA-01	業務参照モデルとZachman Frameworkとの対応	1		02-82		業務参照モデルとZachman FrameworkVer1.0との対応を示したもの。
		合計				240			89	

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
50.戦略・プロセス改革	01.経営システム概論	01.経営システム概論	C50-01-01	経営システムと業務システム	1		10A-33	1	経営システムと外部環境(マクロ環境、タスク環境)、経営システムの内部環境としての、経営理念・経営ビジョン、経営資源、業務システム、企業文化・企業風土の関係をしめしたもの。	
			C50-01-02	業務システムと相互作用	1		10A-34	1	業務システムを三位一体で構成する、業務プロセス、人・組織、ITシステムの要素間の相互作用について、例によって説明したもの。	
			C20-10-02	経営とITの間の4つのモデル(BSC)		M	C20-10-02			
			C50-01-03	企業業績と業務プロセスとの関係(BSC)	1		10A-21	1	企業業績と業務プロセスとの関係をBSCによって説明したもの。財務の視点での上位目標は、顧客の視点での中位目標、業務プロセスでの下位目標に構造化できる。	
			C50-01-04	戦略マップ(BSC)	1		11A-13		BSCの戦略マップの例。財務の視点=KGI、このCSFは、顧客の視点=KPIに分解される。次に、顧客の視点=KGIとして、内部プロセスの視点のと学習と成長の視点のCSFとKPIに分解される。	
			C50-01-05	ビジネスプロセスの変革	1		00-22		JUAS調査結果、経営陣からIT部門への期待は「ビジネスプロセスの変革」。	
			C50-01-10	PDCAサイクルとは	1		11A-25		PDCAサイクルとは、事業や業務活動におけるマネジメント手法であり、①P(Plan):事業計画や業務計画、②D(Do):計画に沿って実施、③C(Check):実施結果を計画と比較して評価、④A(Action):問題点を是正・改善、というサイクルを回すこと。	
			C50-01-11	経営の4階層PDCAマトリクス	1		11A-26		経営のPDCAについて、タテのPDCA(戦略、戦術、管理、業務遂行)とヨコのPDCA(計画、実行、チェック、改善)というマトリクスで表現したもの。	
			C50-01-20	経営理念、ミッション、ビジョン、バリューの違い	1				経営理念、ミッション、ビジョン、バリューの違いを説明したもの。	
			C50-01-80	日本経営品質賞のクライテリア	2				日本経営品質賞のクライテリアについて、業務機能体系表(レベル1:経営機能)と対応付けたもの。	
10.ビジネス概論	01.業務システム概論		C50-10-01	プロセス、業務機能、人、組織との関係	1		10A-134		業務プロセスの階層レベル別の業務機能は、部門・職務・仕事・作業に対応する。職務は職務記述書として個人の職務能力、仕事は技術・技能マップとして個人の技術・技能、最後は個人の所属組織に対応。	
			C50-10-02	事例(業務システムの「見える化」)	1				遠藤功「見える化」より、そこの事例について、問題、状況、知恵、顧客、経営全体のカテゴリーで整理したもの。これに、今野製作所での例を付加した。	
			C50-10-03	階層化アプローチによる業務システム構築	2		10A-158,159	2	階層化アプローチによる業務システムの考え方として、プロセス階層レベルに沿った、業務プロセス・ルール、人・組織、ITシステムの設計・構築について説明したもの。上位のプロセス機能が設計されていれば、その下位は人・組織や業務ルールだけ実現する場合があります。	
			C50-10-04	インクリメンタルな業務システム構築	2		10A-161,162		レベル5まで設計された業務システムについて、3カ月サイクル単位で開発そして運用の方法を説明したもの。	
	10.ビジネスプロセス概論			C50-10-10	ビジネスプロセスとは	1		10A-5		ビジネスプロセスの定義。ワークフロー的定義、コーディネーション的定義、日本BPM協会の定義、渡辺の定義を紹介。
				C50-10-11	ビジネスプロセスの特徴	2		10A-7	2	ビジネスプロセスの特徴を説明したもの。①順序関係がある(フローの場合)、②階層構造を持つ、③個々のプロセスの機能定義がある、④様々なプロセスの種類・タイプがある。
				C50-10-12	ビジネスプロセスの種類・タイプ	1		10A-9		様々なプロセスの種類・タイプについて説明。定型的/非定型的、人間系/IT、実行/支援(Enable)、意思決定/作業、戦略/戦略計画/計画管理/業務遂行、計画/実行/測定/是正。 ⇒ http://process-design-eng.com/contents/general/post-6.html
				C50-10-13	プロセス志向とは	1		10A-24		ビジネスプロセスを中心に、業務やマネジメントの仕組みを設計して実行すること、この「プロセス志向」を解説したもの。
				M900-550	階層別フローの種類と利用場面		M	M900-550		
				20.組織概論			C50-10-20	組織とは	1	
C50-10-21	組織構造のスター型モデル[ガルブレイス]	1					新		ガルブレイスの「組織設計のスター型モデル」を解説したもの。①戦略、②構造、③プロセス、④リワード(報酬)、⑤人材	
M800-012	組織機能リファレンス		M				M800-012		業務プロセスの業務機能と部門・職務・仕事・作業との対応、そして職務記述書と個人とその能力、個人が属する組織との関係を説明したもの。	
M800-102	組織のメタモデル		M				M800-102			
30.人の概論			M800-104	人のメタモデル(スキル)		M	M800-104			
			C50-10-31	プロセス遂行に必要な人のスキル(例)	1		10A-135	1	SCORでは、プロセス遂行に必要な個人のスキルを定義している。sSI.2(購買受入)を例にして、それに必要な15個のスキル項目、およびスキル項目の詳細(適性、経験、訓練)を説明。	

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C50-10-32	業務機能と職務記述書との関係	1		10A-136		業務機能としての職務に対する職務記述書(ジョブディスクリプション)との関係を説明したもの。
				C50-10-35	マズローの欲求5段階説	1			1	マズローの欲求5段階説について、説明したもの。人の欲求には、①生理的欲求、②安全の欲求、③社会的欲求、④自我欲求、⑤自我欲求。これに加えて、「自己超越の欲求」というものもある。
		40.企業戦略概論		C50-10-40	戦略とは	1		新		戦略の定義、そして企業の中社戦略、事業戦略、経営機能別戦略について説明。
				C50-10-41	戦略の階層性	1		11A-3.4		企業の戦略の階層性を説明したもの。企業は複数の事業を持ち、事業ごとに製品も顧客も異なるためその事業特有の戦略、すなわち事業戦略を持ちます。そして、各々の事業戦略は、個々の経営機能別に展開される。図ではCSFと示したものです。
				C50-10-42	戦略に関する各種技法(レベル1まで)	1		11A-21		レベル1までの中社戦略、事業戦略、経営機能別戦略を説明したもの。
				C50-10-43	戦略に関する各種技法(レベル2まで)	1		11A-22		レベル2までの中社戦略、事業戦略、経営機能別戦略を説明したもの。
				C50-10-52	市場環境分析図	1		11B-21	1	市場環境について、M.ポーターの5つの競争要因(顧客、競争業者、新規参入業者、供給業者、代替品業者)の動向から、自社にとっての機会と脅威を明確にする方法を説明したもの。
				M106-052	事例(市場環境分析図)		M	M106-052		
				C50-10-53	SWOT分析図	1		11B-25	1	事業の外部環境(機会、脅威)と自社の内部環境(強み、弱み)すなわちSWOTを分析することで、戦略を確認・分析する。すなわち、6つの戦略オプション(強みで取り込むことができる機会など)のどれに該当するかなど。SWOT分析の前に、機会と脅威や強みと弱みは、事業環境情報として収集してあることが前提となる。
				C50-10-53A	SWOT分析(戦略オプション)	1		11B-27	1	SWOT分析における6つの戦略オプションについて、難易度による優先順位、意味そして事例を説明したもの。①強みによって機会を取り込む、②強みによって脅威を回避、または強みによって機会にする、③強みを更に強くする、④弱みで機会を取りこぼさないために、⑤脅威と弱みのはち合わせて最悪の事態を招かないために、⑥弱みの中で、強みに変えるべきもの
				C50-10-53X	クロスSWOT分析図	1		11A-28	1	通常のSWOT分析は図示された複数の戦略について、その戦略オプションが明確ではないが、クロス分析図は戦略オプション別に図示して、優先順位を判断しやすくしたものです。
				M106-203	事例(SWOT分析図)		M	M106-203		
				M106-204	事例(クロスSWOT分析図)		M	M106-204		
				C50-10-54	3C分析	1		11A-11		事業・商品を3つの観点から分析する。①Customer: 市場・顧客、②Competitor: 競合企業・商品、③Company: 自社の特徴・技術・ブランド。
				C50-10-55	成長ベクトル[アンゾフ]	1				企業が成長するために、事業の拡大における4つの戦略を示したものです。①市場浸透戦略、②新製品開発戦略、③市場開拓戦略、④多角化戦略。
				C50-10-55A	成長ベクトル(例)セコム社	1				セコム社の事業拡大の歴史、1962年創業時の企業施設の安全の人的警備から、から2000年代社会システムのセキュリティへの事業拡大を説明したもの。
				C50-10-56	PPM	1				1970年代はじめにボストンコンサルティンググループ(BCG)が提唱。戦略的観点から事業資金をどのように事業・製品に配分・投資するかを決定するための経営・管理手法。「相対的市場占有率」、「市場成長率」を軸に、問題児、花形商品、
				C50-10-61	ブルーオーシャン戦略	1		11A-12		W・チャン・キム+レネ・モボルニョが「ブルー・オーシャン戦略」(ランダムハウス講談社)で紹介した戦略コンセプト。自社の製品サービスが競争相手に打ち勝つために、「付け加える」、「増やす」、「減らす」、「取り除く」の観
				C50-10-62	価値相関戦略	1		11A-13		ネイルパフ+ブランドンバーガーが「コーペティション経営」(日本経済新聞社)で紹介した戦略コンセプト。自社の力だけでなく供給者や補完的生産者など外部とのパートナーシップによって、競争相手に打ち勝てる製品・サービスを顧客(顧客の顧客も)に対して提供しようというもの。
				C50-10-63	多国籍企業の成長ライフサイクルとビジネスプロセス[バーノン]	1		11A-23		バーノンの多国籍企業の4段階に対応して、企業の拠点(人・組織)とビジネスプロセスのデザインの戦略について、M.ポーターのグローバル企業のオペレーション戦略と関連付けて説明。
				C50-10-64	オペレーション戦略の4つのパターン[M.ポーター]	1		11A-24		グローバルオペレーションの観点としてプロセスの解決策について、M.ポーターの集中、相互調整(統合)、分散、分権、この4つのパターンからプロセス設計方針を決定する方法。グローバル企業だけでなく、複数の工場が存在する場合、多くの事業所や店舗を展開している国内企業にも適用できる。
				C50-10-71	EMV算出	1		11B-77		デジモンツリー分析によって期待効果としてのEMV(Expected Monetary Value)を算出、評価する方法。EMV = Σ 確率 × 効果

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明		
			80.業務システム内部の関係	C50-10-80	ビジネスプロセスと人・組織との関係(大企業と中小企業)	2		10A-142,3		ビジネスプロセスへ影響する要素は、①社内外ステークホルダー、②プロダクトと情報、③プロセス機能です。これに加えて、大企業では、一つのビジネスプロセスを多くの人で分担、組織まで分化する場合があります。一方、中小企業では、一人が多くのビジネスプロセスを兼務するので、組織は分化しない場合が多いの		
			90.ビジネスモデルのメタモデル	M800-100	ビジネスモデルのメタモデル		M					
				C50-10-91	ビジネスモデルキャンバス	1		11A-14		『ビジネスモデル・ジェネレーション ビジネスモデル設計書』アレックス・オスターワルダー＝イヴ・ビニョール著、小山龍介(訳、翔泳社)では、ビジネスモデルの要素として9つをあげている。①顧客セグメント、②提供する価値、③販売チャネル、④顧客との関係、⑤収入の流れ、⑥主な経営リソース、⑦主な事業活動、⑧パートナー、⑨コスト構造 GUTSY-4では、⑥と⑦はビジネスモデルのメタモデルに入っておらず、業務改革モデルに含ま		
			20.組織	10.権限・責任	C50-20-11	責任分担マトリクス	2		旧M800-502		組織やプロジェクトの責任分担を規定したもの。この代表的なものとして、RACIチャート(M800-502)、RASCsチャートを説明。	
				20.組織設計	C50-20-21	組織設計のプロセス	1				戦略からの組織設計として、組織構造、キープロセス、キー人材、組織の役割と責任、情報システム、業績評価とリワード、人材の訓練と開発、キャリアパスなどのプロセスを示したもの。出所:『組織設計のマネジメント』ジェイ R.ガルブレイス	
			90.イノベーションの立案	01.概論	C50-90-01	バリューチェーン上のイノベーション [シュンペーター]	2		新		バリューチェーン上でのイノベーションの発生源を表したものを[シュンペーター]。①新しい製品の創出と実現、②新しい生産等プロセスの導入、③工業の新しい組織の創出、④新しい販路の開拓、⑤原材料の新たな供給源の獲得	
					C50-90-02	イノベーションの機会[ドラッカー]	4		コンセプト部品		『イノベーションと企業家精神』より、イノベーションの7つの機会について、それぞれ特徴と内容について述べたもの。企業内部に存在:①予期せざるもの、②調和せざるもの、③プロセスニーズ、④産業・市場の構造変化、企業外部に存在:⑤人口構成の変化、⑥認識の変化、⑦新しい知識の獲得	
			合計					55			13	
			60.BPM	01.ビジネスプロセス概論	01.プロセス標準化	C60-01-01	ビジネスプロセスが標準化されていない悪影響 A	1		10A-30		業務プロセスが簡素化・標準化されていない場合の弊害を、業務の有効性と効率性の観点、および財務報告の信頼性や法規制の遵守の観点から説明したもの。
						C60-01-02	ビジネスプロセスが標準化されていない悪影響 B	1		20-72		標準化されていない悪影響として、業務シナリオが見かけ上、多く存在する。この事例では、44個の業務シナリオが12個の標準シナリオに整理できた。
			C60-01-03	現状プロセスの調査・記述における問題点	1		00-19		結果として問題点には、多大な工数がかかる、詳細過ぎる場合、記述内容のモレなどがある。これに対する原因としての問題点には、詳細過ぎる調査・記述をしようとする、業務に精通した人の減少などがある。			
			C60-01-04	ビジネスプロセスへの誤解	1		10A-6		ビジネスプロセスへの代表的な誤解を説明したもの。			
			C60-01-05	日本企業にはプロセス社内コンサルタントがない	1		00-20		日本企業には社内コンサルティング部門がほとんど存在しない。この状況、および存在しないことの弊害を説明したもの。			
			C60-01-06	組織のプロセス資産とEnableプロセス	0				C00-50-12へ移動			
			C60-01-07	プロセス標準化への取り組みの相違(欧米企業vs日本企業)	1		新		プロセス標準化への取り組みについて、欧米企業と日本企業の相違を説明したもの。			
		10.ビジネスプロセスの種類	C50-10-12	プロセスの種類(戦略、戦略計画、計画管理、業務実行)								
			C40-20-01	ビジネスプロセスの種類(定型、非定型)	1		09-16	1	ビジネスプロセスの種類のうち、定型/非定型について説明したもの。			
			C60-01-11	ビジネスプロセスの種類(定型、非定型)	1		09-16	1	ビジネスプロセスの種類のうち、定型/非定型について説明したもの。			
			C60-01-12	ビジネスプロセスの種類(実行系、支援系)	1		09-18	1	ビジネスプロセスの種類として、実行系、およびこれを支援するEnable系について説明したもの。実行系プロセスは、それ自身が独立して付加価値のあるアウトプットを生み出すプロセス。一方、支援(Enable)系プロセスは実行系を支援するプロセスであり、例えば、在庫管理や顧客や商品の情報管理がこれに該当する。			
			C60-01-13	ビジネスプロセスの種類(定常的、WBS)	1		09-19		ビジネスプロセスの種類のうち、定常的なものとWBSについて説明したもの。			
		20.ビジネスプロセスの種類の実例	C60-01-21	IT系プロセスと人間系プロセスとの類似・相違点	2		新	2	IT系プロセスと人間系プロセスについて、プロセス図での記述例を説明し、そして、IT系プロセス「製造・テスト完了報告」、および人間系プロセス「製造工程作業」を例として、両方の類似点と相違点を主要なプロセス構成要素について説明したもの。			
			C60-01-22	IT系プロセスと人間系の比率	1		09-17	1	大手製造メーカーにおいて、受注と出荷の業務プロセスを調査して、人間系とIT系を判別した事例。全プロセス数のうち、IT系プロセスは28%であった。したがって、IT系プロセスだけ考えても全体の生産性が向上し			

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
			30.プロセス構成要素	C60-01-30	ビジネスプロセスの構成要素	1		10A-9	1	H.A.サイモンの意思決定プロセスをベースに、ビジネスプロセスのメタモデルとしてのプロセス構成要素を検討したもの。プロセス機能、インプット、アウトプット、リソース、コントロール、人・組織の6種類。
			40.プロセス階層レベル	C40-04-01	ビジネスプロセスの階層性	1		10A-10	1	ビジネスプロセスの階層性をレベル0～5まで説明したもの。ノーベル賞を受賞したH.A.サイモンは、すべての人工物には階層性があるとのべています。階層性によって、全体システムは、シンプルに記述でき、分析しやすくなります。
		C60-01-41		プロセス階層レベルの例	1		10A-11	1	レベル0からレベル6までのプロセス階層レベルについて、その呼称、企業組織での例、および製造機能と受注・出荷機能によって説明したもの。	
		C60-01-42		プロセス階層レベルの呼称と例	1		09-13		プロセス階層レベルについて、数字以外の様々な呼称、およびその例を説明したもの。統一した呼称はないということ。	
		M900-550		階層別プロセスフローの種類と利用場面		M	M900-550			
10.プロセスモデリング概論	01.ビジネスプロセスへの要求	C60-10-00	BPM、BPMN、BPMSとは	1		08-18		BPMとは、経営目標を達成するために、業務プロセスの可視化、設計・開発(Plan)、実行(Do)、モニタリング(Check)、改善・再構築(Action)により、業務プロセスを構築する経営手法。この他に、BPMN、BPMSを説明		
		C60-10-01	業務プロセスへの様々な要求	1		10B-1	1	業務プロセスへの様々な要求は、内部統制の観点から、①業務の有効性・効率性、②財務報告の信頼性、③関連法規の遵守があり、それぞれ別のコントロールが必要となる。		
		C60-10-02	説明(業務プロセスの標準化とは)	1		10B-2	1	「標準化」の定義 および、標準化されていないデメリット、標準化のメリットを説明したもの。出典：JISC(日本工業標準調査会)のHPより。		
		C60-10-09	BPMの動向	1		09-15	1	米国のBPM第一人者であるBPTrends社の2014年セミナー資料からの「Pyramid」図について、「何をすべきか」の手法やITシステムを対応付けたもの。		
	10.ビジネスプロセスの階層的定義	C60-10-10	ビジネスプロセス・ITへの要求の階層的定義	1		10A-76	1	ビジネスプロセスへの要求を階層的定義する説明。プロセス階層レベルに沿って、レベル0からレベル1へ、レベル2へ、レベル3へ、レベル4へ、レベル5へと多段階にわたって要求を定義していく。		
		C60-10-12	階層的なビジネスプロセスモデリング	0		10A-79		M800-221へ移動		
		C60-10-12A	階層的なビジネスプロセスモデリング(構造化しない場合)	0		10A-93		M800-221Aへ移動		
		C60-10-13	プロセスモデリング(プロセス、ルール、情報)とIT要求	0		10A-80		M800-221Bへ移動		
	20.業務参照モデルを利用したプロセス	C60-10-21	業務参照モデルを利用したプロセスモデリング	0		10A-81,82,83		M800-222へ移動		
		C60-10-21M	業務参照モデルを利用したプロセスモデルの記述	0		10A-84		M800-222Aへ移動		
C60-10-22		業務参照モデルの利用メリットA	2		09-86,87		業務参照モデルの利用メリットとして、企業規模を問わない共通的なものを説明したもの。			
C60-10-23		業務参照モデルの利用メリットB	2		09-88,89		業務参照モデルの利用メリットとして、グローバル企業・大企業、中小企業に関するものを説明したもの。			
C60-10-24		業務参照モデル利用の際の留意点	1		09-90		業務参照モデル利用の際の留意点として、鏡として利用すること、全体を記述することなどを説明。			
30.業務シナリオ	C60-10-30	業務シナリオとは	2		10B-7,8	2	業務の特定の目的を達成するための業務のパターン。複数の業務プロセスを一連の手順としてくくった業務フローとして詳細が記述され、かつ実施される。			
	C60-10-31	業務シナリオの共通、バリエーション、オプションへの分解	2		10B-9	2	一見、種類の異なると思われる業務シナリオをプロセス機能に着目して抽象化すれば、共通バリエーション、オプションというように分解でき、かなりの共通シナリオを見つけ出しやすくなる。			
	C60-10-32	業務シナリオの共通化の可能性	1		10B-10	1	プロセス参照モデルをもとにしてプロセス記述すれば、共通、バリエーション、オプションという観点から、業務シナリオの共通化の可能性がかなり発見できる。この例では、受注・出荷について、A.卸向販売、B.直送販売、C.無償出荷(サンプル)という3種類の業務シナリオがあります。実は、これは一つの業務シナリオとし			
	C60-10-33	業務シナリオの共通化	2		10B-11,12		レベル4、レベル5、レベル6のプロセスフローとプロセス構成要素について、基本、バリエーション、オプションという観点からの共通化の方法を説明したもの。			
	M310-502	業務シナリオの共通化(例)		M	M310-501					
50.ビジネスプロセスのメタモデル	M800-101	ビジネスプロセスのメタモデル			M	M800-101				
		ビジネスプロセス定義(例)			M			ビジネスプロセスのメタモデル(プロセス構成要素)に沿って、プロセス定義した事例を紹介したもの。		
60.ビジネスルールとメタモデル	C60-10-60	ビジネスルールとは	1		10A-19		ビジネスルールの定義。 ⇒http://process-design-eng.com/contents/general/post-24.html			

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明	
				C60-10-61	ビジネスルールの特徴	1		10A-20		ビジネスルールの特徴を説明したもの。①様々な目的、②階層構造を持つ、③定義形式(メタモデル)がある、④様々な構造、⑤プロセスからの独立	
				C60-10-62	ビジネスルールの目的別タイプ	1		10B-27	1	業務ルールについて、目的別の種類・タイプ、内容や例をしめたもの。	
				C60-10-63	ビジネスルールの構造別タイプ	1		10B-28	1	業務ルールについて、構造タイプとして、合否判定、選定、アクション誘導、レベル判定、計算、ガイドライン、標準・ノウハウなどの構造例をしめたもの。	
				C60-10-64	ビジネスルールの階層構造	2		10A-85,86	2	業務ルールにも階層構造がある。レベル1～レベル6までの業務ルール呼称、意味、記述方法、および事例Aを説明したもの。	
				C60-10-68	オペレーション戦略からのルールポリシー(例)	1		10A-87		グローバルオペレーションの観点からのルールポリシーとして、グローバル統一、グローバル統一&ローカル分散、ローカル分散、ローカル分権、この4つのパターンからルールを設計するという例。	
				M800-103	ビジネスルールのメタモデルと定義例		M	M800-103			
		80.シックスシグマ		C60-10-80	シックスシグマとは	1		新		シックスシグマのDMAICを説明したもの。Define:定義、Measure:測定、Analyze:分析、Improve:改善、Control:管理。プロセス志向であり、QCよりもシステマチック。	
				C60-10-81	シックスシグマとGUTSY-4	1		新		GUTSY-4は、シックスシグマのDefineを階層的に定義していることを説明したもの。	
20.意思決定プロセス	01.意思決定概論			C60-20-01	プロセス(意思決定タイプと作業)	1		09-19		ビジネスプロセスの種類として、意思決定と作業の区分もある。そして、意思決定プロセスのタイプを比較したもの。	
				C60-20-02	サイモンの意思決定プロセス	1		09-20		H.A.サイモンの意思決定プロセス、すなわち情報活動、設計活動、選択活動、検討活動とその内容を解説したもの。合わせて、意思決定の2つのタイプ、意思決定による代替案の2つの基準を説明。	
				C60-20-03	知の分類と種類	1				知を獲得と定着の2つの軸で分類し、その種類を説明したもの。	
				C60-20-03A	失敗の10大原因[畑村洋太郎]	1			1	[畑村洋太郎氏の「失敗学」より、失敗の10大原因を説明したもの。	
				C60-20-03S	SECIモデル [野中郁次郎]	1		新		野中郁次郎氏が主張した「ナレッジマネジメント」の4サイクルを説明したもの。暗黙知の共同化による伝授、形式知への表出化、その形式知の連結化から新たな形式知を導き、それを利用することで新たな暗黙知を	
				C60-20-04	サイモンの意思決定プロセスの変形版	1		新	1	サイモンの意思決定プロセスを渡辺が変形したもの。すなわち、意思決定のための情報の種類、その情報活動のタイミングによる種類がある。	
				C60-20-05	意思決定プロセスの改善テーマ	1		10A-39		3つのタイプの意思決定(非構造化、半構造化、構造化)における改善テーマ例、および改善例を説明したもの。	
				C60-20-06	意思決定プロセスのタイプとIT	1		10A-40		意思決定タイプ(非構造的、半構造的、構造的)ごとに、意思決定プロセス(情報活動、設計・選択・検討)ごとのIT利用の方法(自動化、情報化)を説明したもの。	
		10.意思決定ダイアグラム			C60-20-11	意思決定ダイアグラム [BABOK]	2		新		BABOK3.0のテクニック、図10.2.3「意思決定ダイアグラム」を記載したもの。そして、意思決定ダイアグラム[BABOK3.0 図10.2.3]をサイモンの意思決定プロセス全般(情報活動、設計活動、選択活動、検討活動)に適用したイメージ図。
				C60-20-12	意思決定における役割分担	1		新		意思決定における役割分担であるRAPIDモデル(R:提案、A:同意、I:助言、D:決定、P:実行)を説明したもの。合わせて、これをRACIマトリクスやステークホルダ分析の場合とも比較。	
				C60-20-13	意思決定におけるIT利用(例)	2				意思決定におけるIT利用例として、事例Aの業務シナリオについて、それにおける情報活動および設計・選択・検討活動におけるIT活用の方法を説明したもの。	
		20.組織的意思決定			C60-20-20	組織的意思決定の特徴	1				組織的意思決定の特徴として、集団による意思決定の特徴・長所・短所、不確実な環境での「限定合理性」の下での「満足基準」での意思決定、そして影響要因について説明したもの。
				C60-20-21	組織的意思決定への影響要因	1				組織的意思決定への影響要因として、①個人特性、②集団・組織特性、情報・判断特性の3つの概要について説明したもの。出典:「組織における意思決定の心理」山崎由香里、同文館出版、2011	
				C60-20-29	失敗の本質(戦略、組織)	2				「失敗の本質」より、日本軍と米軍について、その戦略(目的、戦略志向、戦略策定、戦略オプション、技術体系)、組織(構造、統合、学習、評価)を相互比較したもの。	
		40.不確実性			C60-20-41	ビールゲーム	1		コンセプト部品		ビールゲームとは、MITスローン・マネジメント・スクールが行っているマネジメント向けのビジネスゲーム。サプライチェーンのような複雑な構造化では情報が遮断されると、人が異なっても同じ結果、すなわち75%の人が戦略なし戦略に負けるという結果を生み出してしまふことを体験させる。したがって、自分が成功するためには、他人も成功しなければならない。(Win-Winの原則)
30.プロセスのリスクコントロール	01.リスクコントロールの設計			C60-30-01	業務プロセス上の不確実性のコントロールの考え方	1		10AIC-1	1	業務プロセス上の不確実性には、事業機会およびリスクの2つの面がある。COSO定義の内部統制の目的において、業務の効率性と有効性が前者、財務報告の信頼性/資産の保全と関連法規の遵守が後者に該	
				C60-30-10	アサーションとは	1		10AIC-2		財務報告の信頼性/資産の保全が統制されているという7つのアサーション(実在性、発生、網羅性(完全性)、権利と義務の帰属、評価の妥当性、期間配分の適切性、表示・開示の妥当性)について、その意味と例を説明したもの。	

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明	
				C60-30-11	JSOXIにおける文書化3点セットとは	1		10AIC-3		JSOXIにおける文書化では3点セットを作成することとされている。その業務記述書、業務フローチャート、リスクコントロールマトリクス(RCM:Risk Control Matrix)について説明したもの。	
				C60-30-12	調査・監査技法	1		10AIC-4		監査のための技法として、質問、閲覧、突合、確認、比較、精査と試査などを説明。また、準拠性テストや実証性テストの違いなどを説明。	
				C60-30-15	アプリケーションコントロールとは	1		10AIC-5		財務報告の信頼性保証のための情報システムのアプリケーションコントロールに関して、正確性、完全性、正当性、維持・継続の各々について、予防的コントロールと発見的コントロールを説明したもの。	
				20.内部統制	C60-30-20	内部統制の定義	1		10AIC-17		内部統制の定義、特にCOSOの定義、およびERMにおける拡張定義を説明したもの。
					C60-30-21	COSO内部統制フレームワーク	1		10AIC-18		COSOの内部統制フレームワークとして、その考え方、内部統制の目的、内部統制の構成要素、組織単位などを説明したもの。
				30.JSOX対応	C60-30-30	日本版内部統制フレームワーク	1		10AIC-21		金融庁が発表した内部統制フレームワークを説明したもの。実際は、COSO内部統制フレームワークに若干の追加をしたもの。
					C60-30-31	JSOX対応ロードマップ	1		10AIC-22		金融庁が実施基準の中でしめした、JSOX対応ロードマップについて説明したもの。
				70.プロセスモデリングにおける効果例	C60-70-01	プロセスモデリングにおける業務参照モデルの利用効果例	1		09-91		プロセスモデリングにおける業務参照モデルの利用効果について、「記述、分析、設計」の3つの局面において述べたもの。
					C60-70-11	事例Bでの業務参照モデルの利用効果	2		09-92,93		事例Bにおける業務参照モデルの利用効果例を説明したもの。=業務知識・経験が乏しい入社4年生でも「現状プロセスの調査・記述」ができた。
				合計						73	
70.IT要求開発	01.IT要求概論	01.IT要求概論	C70-01-01	業務・IT要求・IT要件の相違	2		②10-104	2	業務(ビジネスプロセス)、IT要求(業務要件)、IT要件(システム要件)との相違を説明したもの。この3つは、Why、What、Howの関係にある。即ち、業務上の必要性(Why)によって、ITによって支援して欲しいIT要求(What)が発生し、これを選定したITソリューション(個別開発やパッケージ等)でどう実現するかがIT要件(How)となる。		
			C70-01-02	トヨタ現場改善と設備・IT導入	1				トヨタが言う「現場改善せずの設備・IT導入の大罪」について説明したもの。トヨタでは現場を改善また改善してから設備やITを導入するという。		
			C70-01-03	IT要求トラブル(日経BP調査)	2		00-33,34		日経BP社によるITプロジェクトトラブルの2008年の調査。半分以上はIT要求が原因であり、しかも2003年と比べて増加している。		
			C70-01-04	IT要求トラブル(ITベンダー側)	1		00-27		富士通社内でのITトラブル。失敗原因の第1位がIT要求定義、IT要求分析。このため、ビジネスアーキテクトの養成をはかったが、CHAOSレポートの数字も紹介。		
		20.ITシステム	C70-01-20	データと情報の違い	1				データと情報の違いを説明したもの。データは事実を数値で表現したものであり、それだけでは意味を表現できないため、複数の属性を組み合わせる必要がある。情報は、事実を文章、数値、写真、図などで表現したものであり、収集できたもので意味を表現するため、時間経過と共に意味が深くなる場合がある。		
			30.IT導入の目的	C70-01-30	IT導入の目的(自動化、情報化)	2		10A-38,39	2	IT導入の目的には自動化と情報化の2つがある[ズボフ]。これらの解説、および情報化のデータ、情報、ナレッジの3レベルを説明したもの。 ①は簡略説明、②が詳細説明。	
		C70-01-32		プロセスイノベーションへのICTイネブラー	1			1	トーマス・H・ダベンポートが著書「プロセス・イノベーション」1994年で主張したプロセスイノベーションへのICTイネブラーについて、私が8つの観点に分類したもの。ICTによるプロセスイノベーションはこの観点から検討できる。		
		C70-01-33		取引コストとは	1			1	ロナルド・コースが主張した取引コストとは、コースが主張した概念であり、取引商品の価格以外の取引を開始終了するまでに要する6種類のコスト。インターネットECは、この取引コストを低下させることで自由市場を拡大させ、系列的市場を縮小させる。		
		C70-01-35		バリューチェーンプロセスにおけるIT活用	1				バリューチェーンプロセスにおける、顧客獲得、契約履行、顧客維持では、IT活用の目的、特徴、方法が各々、異なる。		
		C70-01-36	バリューチェーンプロセスにおけるITシステムの特徴	1				バリューチェーンプロセスにおけるITシステムの特徴について、構造化/半構造化/非構造化プロセス別に説明したもの。目的、対象業務、対象プロセス、データ/情報、狙う効果、IT要求のタイプ、ITソリューション候補、ビジネスアナリシスの必要性、IT化の方法など。			
		40.IT要求の種類	C70-01-40A	説明(IT要求の発生源による分類)	1		10A-100	1	IT要求の発生源による分類を説明したもの。BABOKでは、ビジネス要求、ステークホルダ要求、ソリューション要求、移行要求。狭義要求工学では、ビジネス要求、ユーザ要求、ソフトウェア要求、そして、世俗的では、業務要求、システム要件など。		
			C70-01-40B	説明(IT要求の様々な種類)	1		10I-3	1	IT要求の種類について分類には、目的:ビジネス要求、ユーザ要求など、要求の性質:機能要求、非機能要求、制約、要求の発生源、要求の表出タイプ:明示的、暗黙的、潜在的、など様々なものがある。		
			C70-01-41	説明(IT機能要求と非機能要求)	1		10I-4	1	Karl E. Wiegarsによる機能要求((与件としての)IT)ビジネス要求、ITユーザ要求、システム要求、ソフトウェア機能要求)、および非機能要求(業務ルール、品質属性、外部インタフェース、制約)の分類を紹介。		

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C70-01-42	説明(IT非機能要求の種類(システム全体))	1		10I-5	1	IT非機能要求の種類(除くソフトウェア品質属性)として、処理性能、信頼性・可用性、拡張性(スケーラビリティ)、セキュリティについて、その意味と例を説明したもの。
				C70-01-43	説明(IT非機能要求の種類(ソフトウェア品質属性))	1		10I-6	1	ソフトウェア品質属性には、ユーザー側として高可用性、効率性、相互接続性、堅牢性、一貫性・インテグリティ、使用性など、開発者側として保守性、移植性、再利用性、試験性などがあり、これらの意味を説明したもの。
				C70-01-44	説明(要求工学のIT要求定義プラクティス)	1		10I-7	1	要求工学におけるIT要求定義プロセスの4つのフェーズ(要求の引き出し、分析、仕様化、妥当性確認)、および各フェーズの主要なアクティビティを説明したもの。Karl E. WiegersとSuzanne Robertson&James Robertsonも名称は異なるがほぼ内容は同じ。なお、分析と仕様化を一つにまとめる場合もある。
				C70-01-45	説明(IT要求定義におけるユーザクラス)	1		10I-8		ITビジネス要求、ITユーザ要求において想定されるユーザクラスを説明したもの。後者には、機能部門の係長クラスの管理者、情報参照ユーザ、入力も行う業務ユーザ、入力オペレータ、他システムなどがある。
				C70-01-46	技法(IT要求定義ワークショップ)	1		10I-9		IT要求定義プラクティスをワークショップ形式で実施するための、スケジュールや参加者の確定などの準備、ワークショップ実施とファシリテータの役割、終了後の要求文書化などを説明したもの。
				C70-01-51	CobiIT情報要請規準	1		10I-13	1	CobiITとは、ITGIとISACAがITガバナンスのためのプロセスを提示したプレムワーク。1996年にVer1、2005年にVer4.0、2012年にVer5.0。 COBIT情報要請規準とは、ビジネス目標をITプロセスへ橋渡しする規準として、ITプロセスにおける情報の達成目標を7つの観点から定めたもの。COBIT5では、情報インテグレーションのパフォーマンス管理の情報品質カテゴリーおよび特質に対応。
				C70-01-52	COBIT 5 プロセス参照モデル	1		10I-14		複数のガバナンスとマネジメントのプロセスを定義し、詳細を記述したもの。ガバナンスでは、評価、方向付けおよびモニタリングとして、5つのプロセス。マネジメントでは、①整合、計画および組織化として、13のプロセス、②構築、調達および導入として、10のプロセス、③提供、サービスおよびサポートとして、6つのプロセス、④モニタリング、評価およびアセスメントとして、3つのプロセスがある。
				C70-01-53	COBIT 5 プロセス能力モデル	1		10I-15		COBIT 5 プロセス能力モデル:ITガバナンスのプロセスアセスメントによる成熟度を6段階のレベルで評価したもの。
10.IT要求モデリング		01.IT要求モデリング		C70-10-01	IT要求でないもの、要求の誤り	1		10A-108	1	IT要求について、①もともと要求でないもの(ユーザの願望、思いつき)や要望、②要求に見えて要求でないもの(金メッキ要求、特定の個人からの要求、データ定義、ソリューション) があることの説明。
				C70-10-02	IT要求定義の課題	1		10A-42		IT導入プロジェクトにおける要求定義で解決すべき課題について述べたもの。
				C70-10-03	ITユーザ要求の表出タイプ	1		10A-100	1	ITユーザ要求の表出タイプについて説明したもの。①要求でないもの、②明示的要求、③暗黙的要求、④潜在的な要求。 これらはITシステム開発時に、要求クレープのトラブルを引き起こすので、適切な要求定義手法を利用してソフトウェア保守をその内容および実施時間、2つの観点から分類したもの。内容:応急(修正)保守、完全化保守、適応保守。時間:予防保守、応急保守、計画保守、遅れ保守。
				C70-10-04	ソフトウェア保守の分類	1		新規作成		
				C70-10-07	IT要求の一般的な引き出し方法V3	2		10I-2	2	IT要求の一般的な引き出し方法について、BABOK3.0のテクニックから抜粋・要約したもの。GUTSY-4は、この中の8つの手法を組み合わせている。
				C70-10-08	IT要求定義における方法	1		10A-112		IT要求定義の方法について説明したもの。①IT要求をヒアリング、②現状プロセスを明確にしてIT要求を引き出す、③現状プロセスを改善してIT要求を引き出す、④戦略を反映した新プロセスからIT要求を引き出す
				C70-10-10	プロセス構成要素とIT要求との強い関係例	2		10A-122	2	各々のプロセス構成要素には特有のIT要求がある。プロセス機能、インプット、アウトプット、業務ルール、プロセス実行組織・担当について、代表的なIT要求を説明したもの。
				C70-10-11	ビジネスプロセスとデータ・情報	1		10A-124	1	定型的プロセスと非定型的プロセスで取り扱う、データ・情報の特徴、属性、主なIT要求について説明したもの。
				C70-10-11R	ビジネスプロセスからのIT要求	1		10A-125	1	定型的プロセスと非定型的プロセスにおける、IT利用の目的、IT要求の種類(プロセス機能、ルール、データ・情報、プロセス管理)、ITシステム例について説明したもの。
				C70-10-12	説明(プロセス構成要素によるIT要求定義プラクティス)	1		13-83		プロセス設計によるユーザ要求定義は、プロセス構成要素についての質問によってユーザ要求を引き出せたり、要求定義の14のプラクティスのうち8つを自動的に満たしている。
				C70-10-13	説明(プロセス構成要素はIT要求アナリストに必要なスキルを補完)	1		13-90		Karl E. Wiegers等は、要求アナリストに必要なスキルとして、インタビュー能力、統一された言葉、質問による理解力、背景の観察力などを挙げている。定義されたプロセス構成要素は、これらのスキルを補完できる。
				C70-10-14	⇒M350-102F に移動					
				C70-10-20	⇒M800-230に移動			10A-113		
				C70-10-21	⇒M800-231に移動			10A-114		
				C70-10-22A	⇒M800-203A に移動					
			20.IT要求の階層的定義							

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明
				C70-10-22B	⇒M800-203B に移動					
				C70-10-23	⇒M800-232に移動			10A-121		概要レベル(レベル4)IT要求、詳細レベル(レベル5)IT要求、ソフトウェア要求仕様(システム要件)との相違、そして、これらを作成するレベル4要求定義、レベル5要求定義、システム分析までの、5つのステップ間の関係を説明したものの。
				C70-10-23C	説明(詳細レベルIT要求定義の方法の比較)			40A-122		ビジネスプロセスからの要求の引き出して、詳細レベルのユーザ要求を定義するための4種類の方法について、所要工数、人的能力、成果の3つの観点から比較したもの。
				C70-10-24	説明(ソフトウェア要求仕様書(SRS、IEEE標準830-1998))	2		14-84.85		IEEE標準830-1998のテンプレート。ユースケースを含む業務機能、サブシステムごとのシステム特性、GUIを含む外部インタフェース、非機能要求に分かれているが、システム特性の様式が曖昧で自由度があり過ぎる。
		30.IT要求の優先順位		C70-10-30	IT要求とスコープ・コストのパレート関係	1		10A-41	1	IT要求が増加すると、累積の実現コストは増加していくが、実現される累積の効果はそれほど増加しないというパレート関係を説明したもの。理由は、願望、保険的要求、金メッキ要求を実現しただけ。
				C70-10-31	IT要求の優先順位の考え方	1		10A-131	1	IT要求の優先順位の考え方として、ビジネス要求への優先順位付け、レベル4～レベル5のユーザ要求への優先順位付け、ソフトウェア要求仕様定義後における優先順位の再計算への全体の関係をしめしたも
				C70-10-32	IT要求の優先順位によるスコープコントロール	1		10A-135	1	全てのIT要求を優先順位付けすることにより、フェーズⅢのIT要求定義とITベンダーとの契約時、フェーズⅣのシステム分析完了時、要求の追加・変更時に、プロジェクトスコープを適切にコントロールできる。
		40.IT要求のトレーサビリティ		C70-10-40	IT要求のトレーサビリティ	1		10A-139	1	GUTSY-4階層化アプローチにより戦略を実現したITシステムであっても、保守要求を安易に実施すれば、戦略を実現したITシステムが毀損されてしまう。垂直的トレーサビリティの確認ステップによって、事業戦略の実現や業務課題の解決を毀損してしまうITシステムへの保守要求を排除できることを説明したもの。
				C70-10-41	事例(IT要求のトレーサビリティ)	1		10A-140		IT要求のトレーサビリティの例を説明したもの。この例の要求管理ツールは、RaQuest(スパークシステムズジャパン株式会社製)。番号は、C70-10-40におけるトレーサビリティの確認ステップ。
	20.ソフトウェア要求仕様モデリング	01.システム分析		C70-20-01	システム分析はソフトウェア要求仕様の定義	1		10A-141	1	ソフトウェア要求仕様定義(システム分析)の前半の工程は要求分析すなわち要求の確認、後半が確認した要求に対する対応の方向付けでありITソリューションによって異なる。ソフトウェア要求仕様定義の方法として、ERPフィット&ギャップ分析、CRCモデリング、その他の方法、この3つの概要を説明する。
		10.要求確認と要求分析		C70-20-10	システム分析における要求確認と要求分析の違い	1		10A-140	1	システム分析の前半工程の①詳細レベルの要求確認、または要求分析の違いについて述べたもの。要求確認は、ユーザが言うIT要求は正当で、もれなく正確に言えるという前提。要求分析は、ユーザは自分の要求を正しく言えず、必ず洩れたりすることがあるという前提。現状を考慮すると、システム分析者の業務知識の育成、およびシステム分析手法の確立、この2つが緊急の課題。
	合計					46			27	
90.プロジェクトライフサイクル	01.プロジェクトライフサイクル	01.プロジェクトライフサイクル		C90-01-00	プロジェクトの基本構造	1		旧10A-41		プロジェクトの基本構造を説明したもの。①プロジェクトが産み出す価値、②関連ステークホルダ、③プロジェクト資源、④プロジェクトプロセス(WBS)、⑤プロジェクトマネジメント、⑥制約・前提条件
				C90-01-01	プロジェクトライフサイクルとは	1		10PM-03	1	大規模プロジェクトを複数のフェーズに分割して、「投資と効果の見積精度を段階的に向上させ、リスクを減少させる」というNASAの経験則を説明したもの。
				C90-01-11	ITプロジェクトの設計・監理は誰が	1		10PM-01		建設業界では500年の歴史を経て建築アーキテクチャとして、施主、設計事務所、建設会社の役割関係が完成した。50年の歴史しかないIT業界には設計・監理する第3者(設計事務所)が欠落している。
		10.プロジェクトフェーズ		M800-211	GUTSY-4における4つのモデルとフェーズ			10A-49	2	GUTSY-4においては、4つのモデルとサブモデルの定義が、それぞれ4つのプロジェクトフェーズに対応している。これを説明したもの。①は簡略説明、②が詳細説明。
				M800-211A	プロセス改革におけるプロジェクトライフサイクル			10PM-07	1	戦略からのプロセス改革における4つのプロジェクトフェーズ、すなわちプロセス改革構想、プロセス改革企画、プロセス改革計画、プロセス改革実施、各々のフェーズ概要や見積精度を説明したもの。
				M800-211B	IT投資におけるプロジェクトライフサイクル			10PM-08	1	戦略を反映したIT投資における4つのプロジェクトフェーズ、すなわちIT戦略構想、IT戦略企画、IT導入計画、IT導入、各々の概要を説明したもの。
				M800-211P	GUTSY-4 4つのフェーズのPLCパターン例			10PM-09	1	GUTSY-4 プロジェクトライフサイクルのパターンとして、大規模、中規模、小規模の3つの例を紹介したもの。
				M800-212A	GUTSY-4 のプロジェクトライフサイクル			10PM-10	1	GUTSY-4の各フェーズで作成する成果物としてのプロジェクト計画書は、次フェーズのプロジェクト憲章になることを説明したもの。すなわち、フェーズⅠ構想のアウトプットが次のフェーズⅡ企画のプロジェクト憲章になり、フェーズⅡ企画のアウトプットが次のフェーズⅢのプロジェクト憲章になり、フェーズⅢ計画のアウトプットが次のフェーズⅣ実行のプロジェクト憲章になります。
				M800-212B	GUTSY-4 によるプロジェクト憲章			10PM-11	1	GUTSY-4の各フェーズで作成する成果物としてのプロジェクト計画書は、次フェーズのプロジェクト憲章になることを、フェーズⅠ、Ⅱ、Ⅲについて説明したもの。そして、各フェーズにおけるプロジェクト憲章の主な項目を説明。
				M800-213	GUTSY-4における組織的合意形成			10PM-19		GUTSY-4のフェーズⅠ、Ⅱ、Ⅲ、Ⅳでは、それぞれの報告書やプロジェクト計画書を作成して、プロジェクトの段階的詳細化を行って、プロジェクトリスクの低減だけでなく、大きな組織的合意形成を獲得している。これに加えて、各フェーズにおける詳細な報告書と計画書の作成、および合意形成を説明したもの。

緑色のものは、PP資料のNoteに詳細説明あり

カテゴリー	大	中	小	番号	説明資料名	枚	区	ソース	Note	内容説明		
10.GUTSY-4のプロジェクトマネジメント	フェーズⅠ	01.プロジェクトの難易度	C90-10-01	難易度別GUTSY-4の適用プロジェクト	1					GUTSY-4の適用プロジェクトの難易度は、対象業務領域の広さ、関連するステークホルダの対立度合によって、梅、竹、松となる。		
			フェーズⅡ	195.プロジェクト計画の作成				W				
				196.プロジェクトマネジメント計画の作成				W				
	280.プログラム計画の作成					W						
	281.プログラムマネジメント計画の作成					W						
	282.プロジェクト計画の作成					W						
	フェーズⅢ	283.プロジェクトマネジメント計画の作成				W						
		370.IT選定前のプロジェクト詳細計画の作成				W						
			380.プロジェクト詳細計画の完成				W					
	20.WBS		01.WBS	C90-20-01	WBSの定義および様々な種類	1					WBSの定義、およびPWBSやFWBSなど様々な種類のWBSを解説したもの。	
30.ステークホルダマネジメント	C90-30-01	ステークホルダとは	1	10PM-12	組織との境界において、外部ステークホルダ(経営者、従業員、取引先、顧客、債権者、株主、政府など)、および内部ステークホルダについて、その対立関係を説明。							
		C90-30-02	ステークホルダ間のコンフリクト(例)	1	10PM-14	ステークホルダ間のコンフリクト例として、マーケティング部門と他の機能部門についての例を取り上げたもの。						
	C90-30-11	クロスファンクショナルチーム等での「抵抗」(例)	1	10PM-17	業務改革やERP導入の場合には、クロスファンクショナルチームが結成される。この際に、情報システム部門や業務部門の出身のプロジェクトメンバーは、自分や組織の危機に対して、変化を拒む3種類の抵抗の例を説明したもの。同時に、抵抗の原因として「3つの壁」を説明。							
	C90-30-12	クロスファンクショナルチーム等での「葛藤」(例)	1	10PM-18	業務改革やERP導入の場合には、クロスファンクショナルチームが結成される。この際に、情報システム部門や業務部門の出身のプロジェクトメンバーは、自分の専門性への危機への葛藤として、5種類の例を説明し							
	M900-171	技法(ステークホルダ分析)		M	10PM-15	一つのテーマを巡って、影響関係があるステークホルダを特定して、その抵抗やステークホルダ間のコンフリクトをマネジメントする方針を立案するための技法。						
	M900-173	技法(ステークホルダとの合意形成プロセス)		M	10PM-16	GUTSY-4でのステークホルダとの合意形成プロセスについて、構想フェーズ、企画・計画フェーズ、導入・実施フェーズごとに、対立解消して「真の合意形成」を行う技法を説明したもの。						
合計					5			8				