

Agile Japan 2021

Day 2 11/17 11:00~11:20

営業出身プロダクトオーナーが挑む グローバル社会価値創造型ビジネスへの アジャイル適用

NEC 林 瑶、大内 孝明



\Orchestrating a brighter world

NECは、安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、
誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指します。

このセッションは

NECが目指す「安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現」のために、社会課題起点でビジネスを創出し、グローバル市場に対しアジャイルな価値提供に挑んだ事例です。

- ・ リモートでどのようにグローバル市場のニーズをつかむか
- ・ ニーズをどのようにバックログにフィードバックするのか
- ・ インクリメントの価値をどのように測るのか
- ・ 複数の国のメンバーで構成されたチームでどのようにコラボレーションするのか

我々がアジャイルにとって大切と考える『価値』にどのように寄り添ったか紹介いたします。

スピーカー紹介：林 瑶 (Lin Yao)



◆ 所属

NEC グローバル戦略本部 新規事業開発グループ

◆ 経歴

14年間の海外ベンチャーとのアライアンス営業を経て、2年前から社会課題起点の新規事業開発に従事。

今はProject leader/ Product ownerとして、NECシンガポール研究所、NECベトナム開発チームと一緒にタイの高齢化課題に取り組み中。

◆ 連絡先 linyao@nec.com

スピーカー紹介：大内 孝明（Takaaki Ouchi）



- ◆ 所属
NEC ソフトウェアエンジニアリング本部
アジャイル推進グループ
- ◆ 担当業務
アジャイルコーチ、組織変革支援、ガイドライン執筆 等
- ◆ 連絡先 t-ohuchi@nec.com
- ◆ その他の活動
PMI日本支部 アジャイル研究会 副代表
国際標準化機構(ISO)「Agile and DevOps」検討委員
スピーカー [デブサミ2021, スクフェス大阪2021 等]

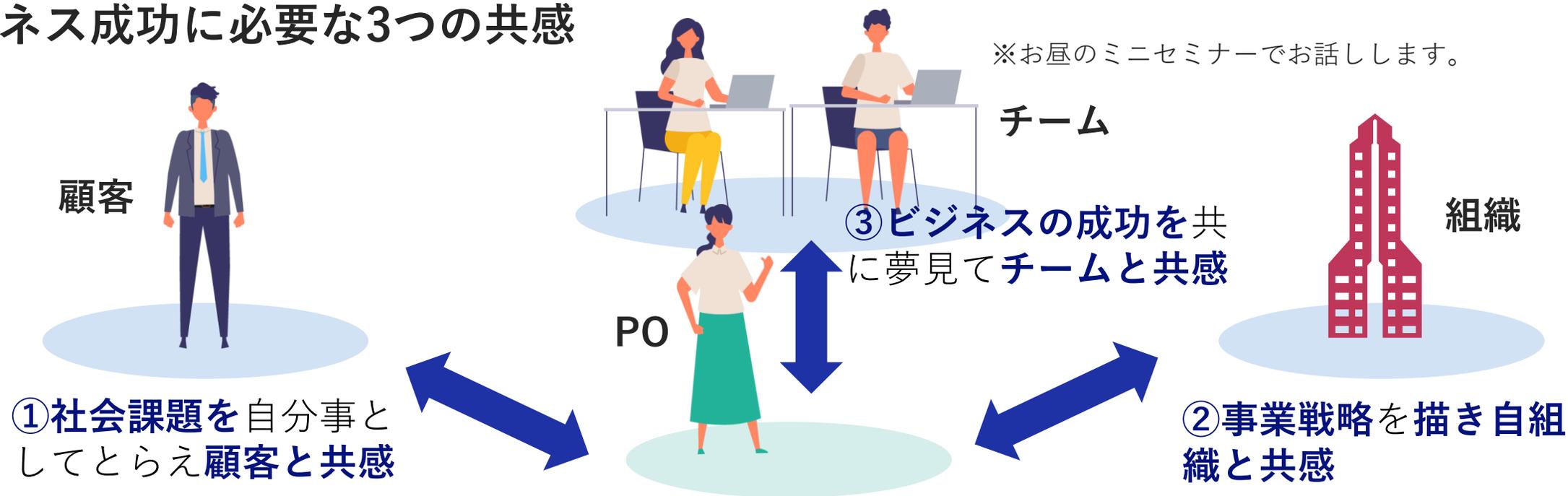


さっそくですが . . .

アジャイルをビジネスとしても捉えていますか？

- ◆ 組織でアジャイルをしていくためには、アジャイルを開発のためだけに利用するのではなく、**アジャイルでビジネスを成功**していく必要があります。プロダクトオーナー(PO)は特にビジネスを考える必要があります。

ビジネス成功に必要な3つの共感



本セッションではこれらに関して実際の私たちの事例をご紹介します。
POに必要なことを一緒に考えていきましょう。

プロジェクト紹介

3世代旅行支援サービス

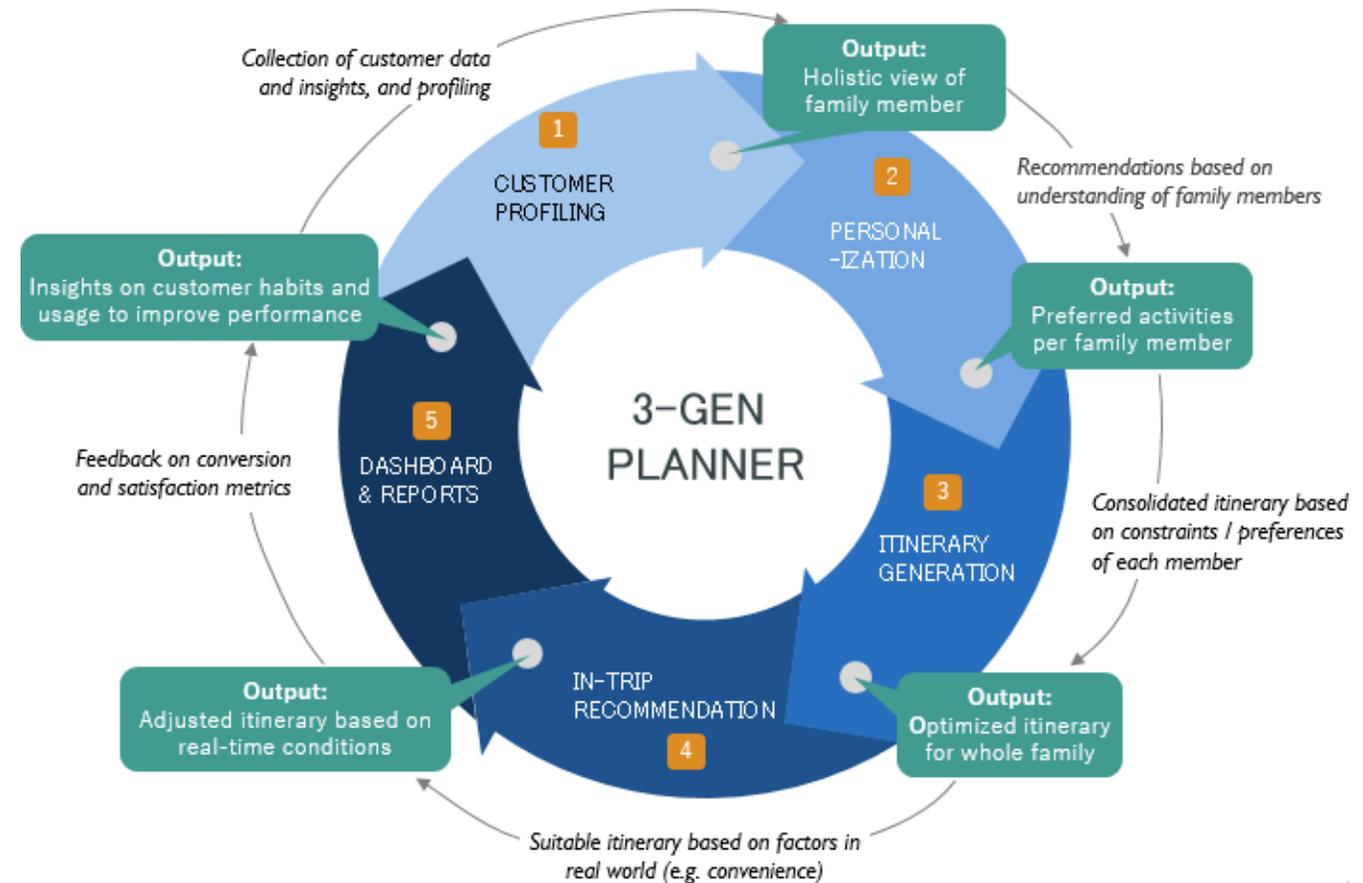
◆ グローバル社会価値創造のプロジェクトです。

◆ AI技術を用いて3世代旅行を支援する仕組みを既設旅行サイトに搭載します。

<主な機能>

- 渋滞や悪天候によるスケジュールの遅れを予測
- 家族のスケジュールと予算に基づいて時間とコストをスマートに最適化
- 土壇場での旅行やアクティビティの変更に対応

◆ NECでは旅行事業は行っていなかったため既設の旅行アプリはなく、旅行事業のビジネスパートナーの獲得が必須条件となります。



スケジュール

◆ 本セッションでご紹介する範囲は新規事業開発の初期です。

Main activity		FY21									FY22					
		7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Event/Milestone											▼Dev-In		▼Launch			
											▼ Collaboration with Early adapter					
1	Customer development	Proposal to Early Adopters			Business Validation			PoC			Service launch in Bangkok					
2	Product development	Hi-Fi MVP		Additional development					Product development		Product release					
3	Operation / implement				Operation design		Operation development			Operation Start						
4	Marketing/PR							▼Press release to start collaboration			▼Service launch press release					
5	Release preparation							Release preparation (test)		Release preparation (Official)						

プロジェクト体制

Product Owner



Lin Yao

Global Strategy Division
Global Business Unit

- ✓ 10+ years in global sales for several Deep knowhow of business alliance with partners



Scrum Master



Albert & team

NEC Laboratories Singapore (NLS)
✓ Considerable expertise in software design and operating systems



Agile Coach



Takaaki Ouchi

Software Engineering Division
Agile Promotion Group

- ✓ 3+ years in Agile coaching and standardization
- ✓ Deep knowledge of Agile and Scrum



Development Team



Tuan & team

NEC Vietnam
✓ Considerable expertise in software development



Supporter



Isara, Jongkon & team

BD Team / NEC Thailand

- ✓ Know the market well
- ✓ Has connection with customers



Kumiko Yoshitomi

Corporate Business Development Division
Global Innovation Unit

- ✓ 4+ years in biz-dev for several industries
- ✓ Deep knowledge of lean startup method

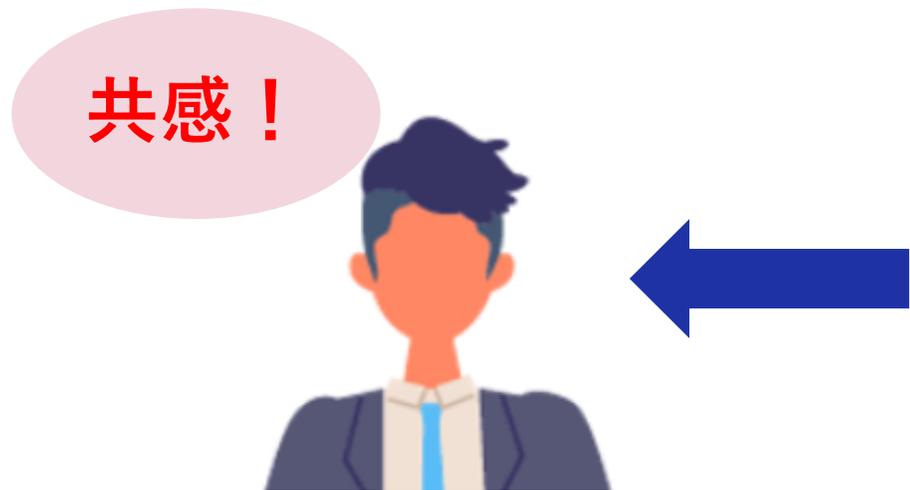


1. 社会課題を自分事としてとらえ**顧客と共感**

1. 社会課題を自分事としてとらえ**顧客と共感**

社会課題を自分事としてとらえ自分の夢として取り組むことで、顧客がその熱意に賛同し、真剣に取り組んでくれるようになりました。

- ◆ 顧客に意見を聞きながら開発を進めるだけでは、表面上の同意は得られても『ビジネスパートナー』としての協同出資までは至らないことが多いです。



高齢化という社会課題…

- 自分の幼いころに親や祖父母と一緒にいられなかった
- 自分の子供や親には家族の楽しい思い出を作ってほしい
- コロナ禍でなかなか旅行できないけれど行けるようになったら楽しい旅行にしてほしい

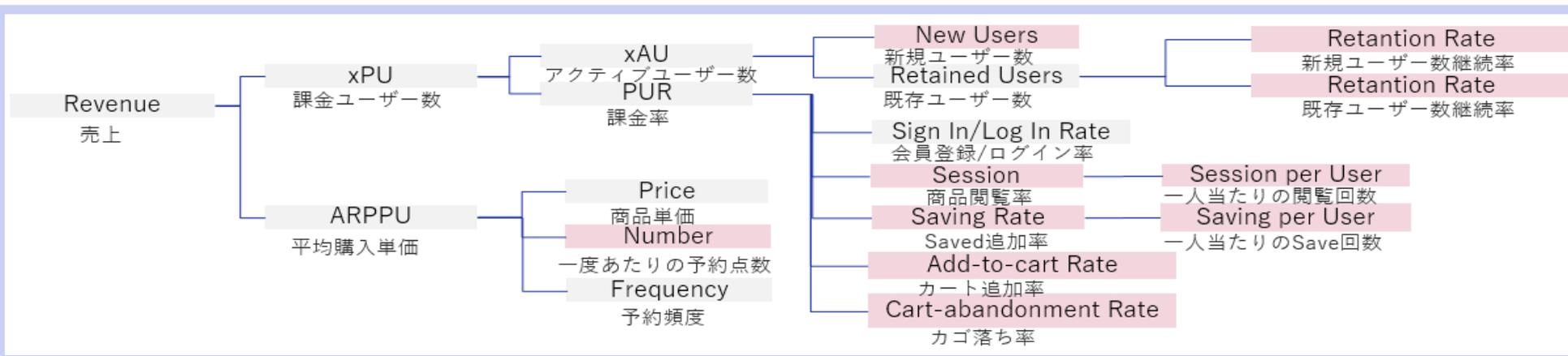
想いを熱意を
もって伝える



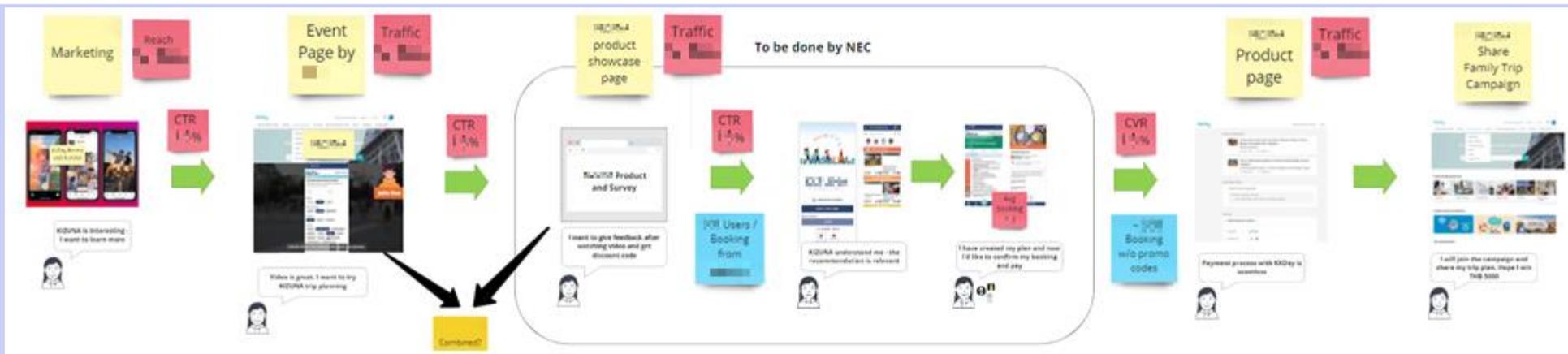
顧客が『ビジネスパートナー』になり、得られたことの一例

- ◆ インクリメントの価値を何で測るか、旅行業界の専門的な知見から顧客に精巧なKPIを示していただきました。

NECから
KPIロジック
ツリーを提示



顧客から
精巧なKPI
を提示



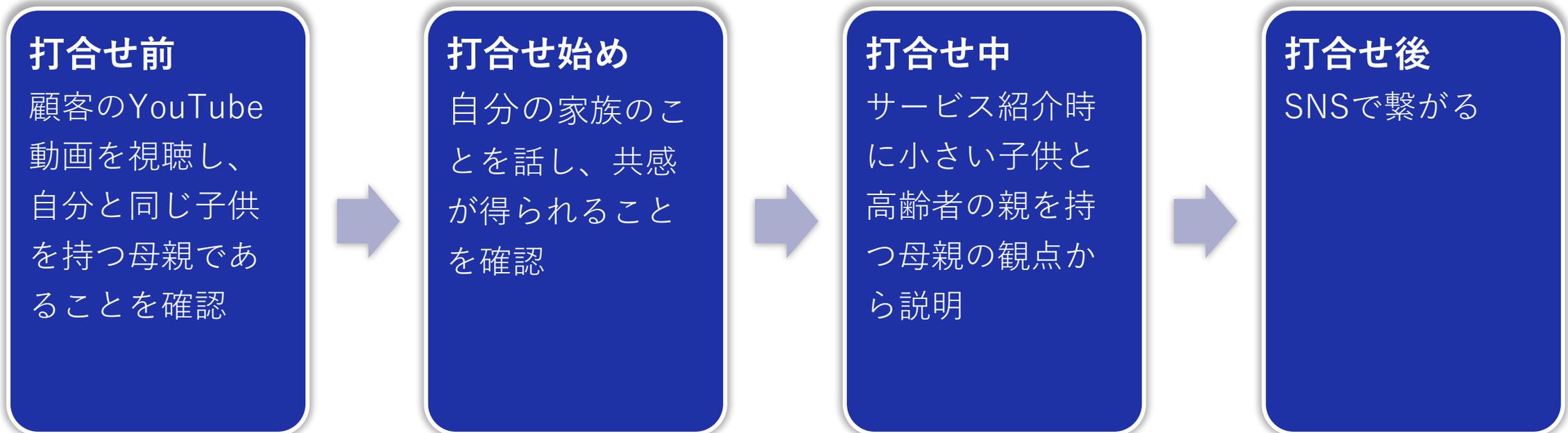
今まで通りでは難しかった**顧客と共感**

- ◆ NECはこれまでユーザー企業とは『顧客とベンダー』という関係性でのお付き合いがほとんどであったため、『対等なビジネスパートナー』となって事業を作り出すというのは慣れていないところがありました。
- ◆ 共感を得るために必要なものとして一番はPOの熱意でしたが、他にもPOとしてさまざまな工夫をしました。その代表的なものをこれから5つご紹介します。



顧客との共感を得る工夫 - プライベートな関係づくり

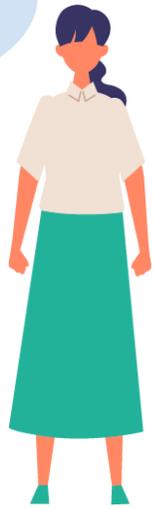
- ◆ 営業時代の経験から、顧客とのプライベートな会話で顧客が何を大切に考えているのか探り、そこから共感を得ていく有効性を知っていました。
- ◆ 共感を得ることで週次の公式な打合せの他に、1on1での非公式な打合せを頻繁に行えるようになり、良い関係性の構築に成功しました。



顧客との共感を得る工夫 - ビジネス視点で話す

- ◆ 機能視点の話では1ベンダーとして見られてしまいます。
- ◆ 顧客と同じビジネス視点で話す必要がありました。
- ◆ 共通の世界観で話ができ、対等な関係を作ることができました。

弊社のAI技術
はとても優れ
ています。

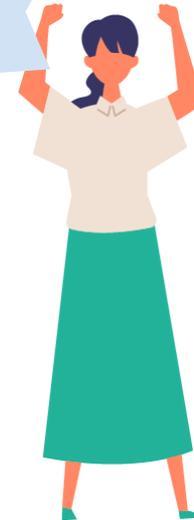


OK! このAI機能
は発注するから
作ってね。



ベンダーと顧客の関係

貴社を業界No.1に
できるアイデアが弊
社にあります。この
実現には貴社と弊社
の両方が必要です。
一緒にやりませんか。



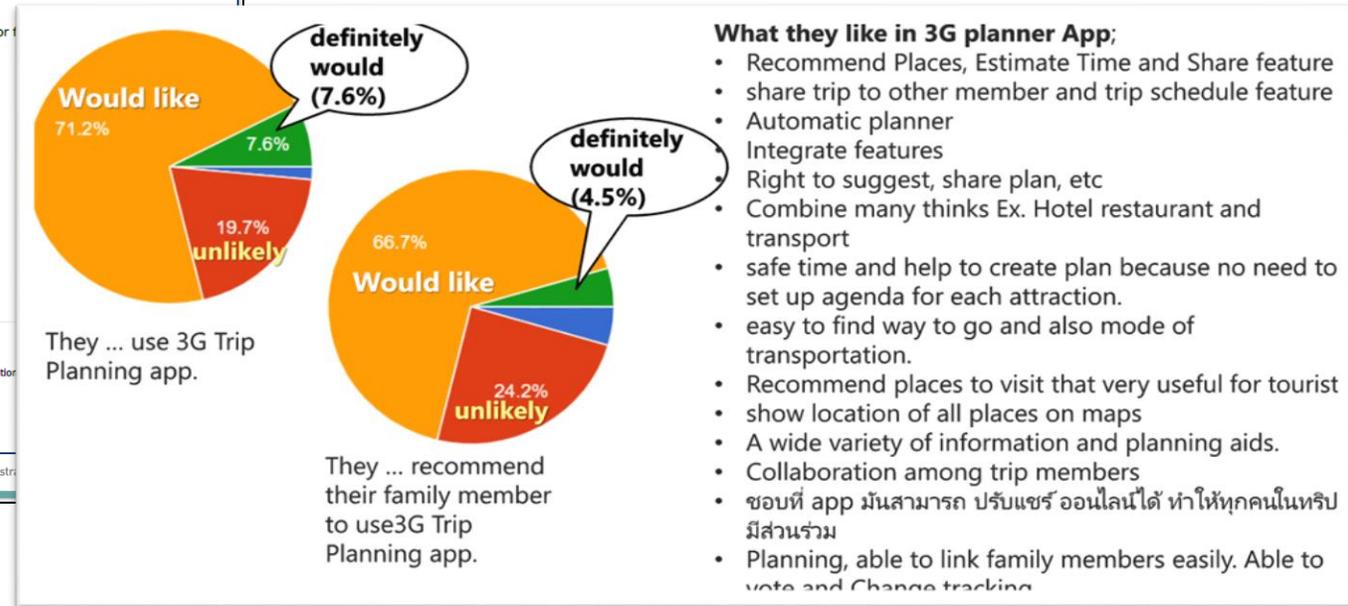
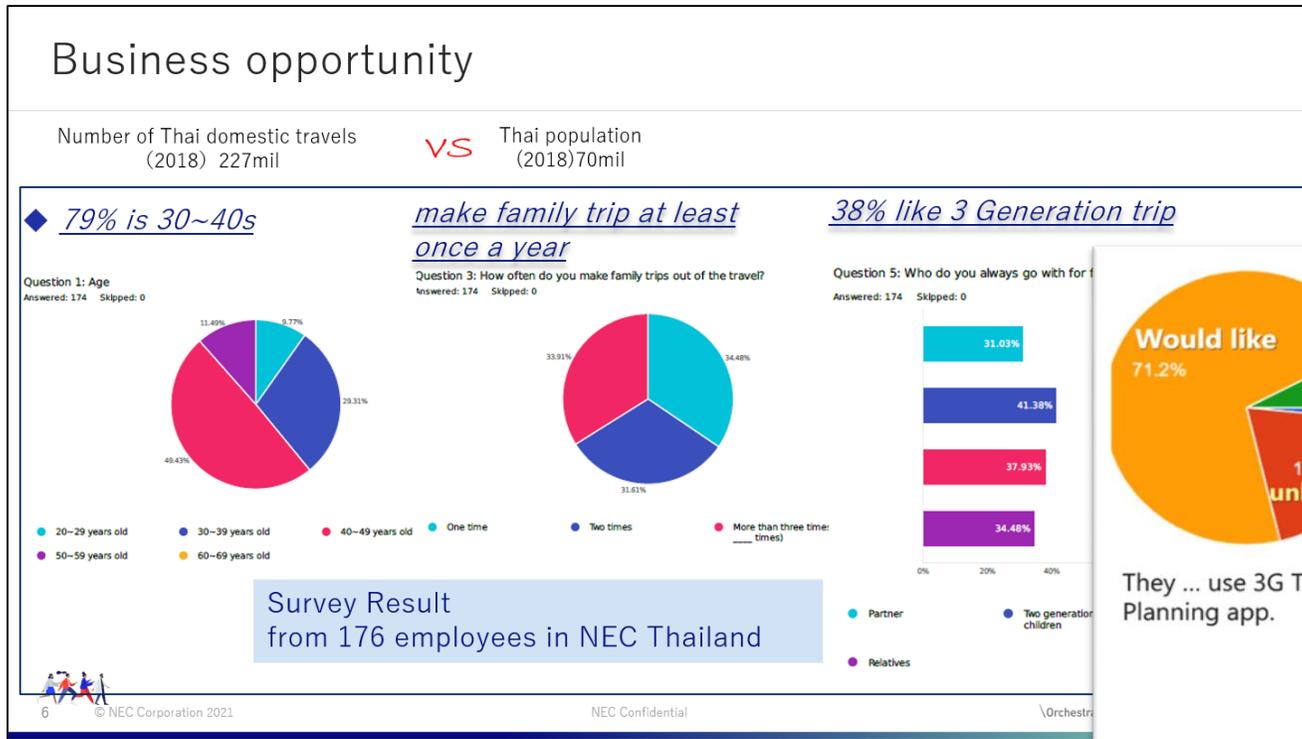
その通りです。
ぜひ一緒にやり遂
げましょう!



ビジネスパートナーの関係

顧客との共感を得る工夫 - ファクトの提示

- ◆ 想いだけでは信用してもらうことは難しいため、タイ現地法人の協力でプロトタイプの使用感をアンケートし、ポジティブな結果が出ていることを共有しました。
- ◆ 需要を理解してもらい、共にビジネス化しようと言っていただきました。



顧客との共感を得る工夫 - 魅力的な見せ方を用意

- ◆ 簡単な資料だけでは思い付きで話をしに来ていると思われる可能性があります。
- ◆ 本気で取り組んでいることを理解してもらうため、魅力的なプロモーション動画を用意し観てもらいました。
- ◆ 視聴時のリアクションや視聴後の顧客コメントから何を魅力的と感じるか理解でき、その後のアプローチを組み立てることができました。



顧客との共感を得る工夫 - 戦略的にデモを行う

- ◆ デモで自分たちが良いと思うものを一方的に見せるだけでは顧客から真の評価を得ることは難しいです。なかなかビジネスは進展しません。
- ◆ 定期的なデモのどの回で誰に何を確認してもらいビジネス上の次のステージに進むのか、戦略的に考えてビジネスが進むようにプロダクトバックログの優先順位を設定しデモを行いました。
- ◆ 着実にビジネス上のステージを進め、12月からのPoCに合意いただきました。



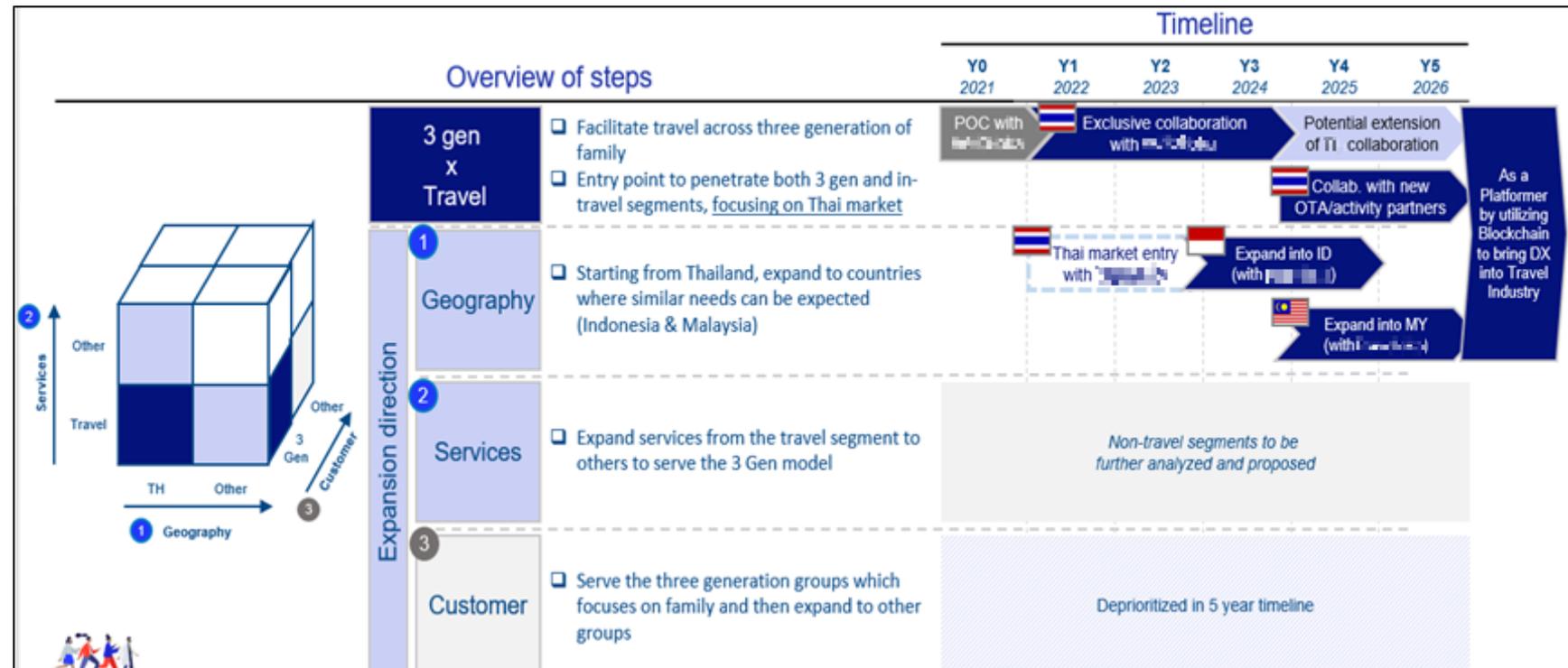
2. 事業戦略を描き **自組織と共感**

2. 事業戦略を描き 自組織と共感

事業戦略を描くことで事業の将来性に関係者が共感し、明確な指針をもとに社内のバックアップを得ることができました。

◆ 一過性のビジネスアイデアでは自組織から投資予算を得ることは難しくなります。

◆ 顧客層軸、サービス軸、対象国軸の3つの軸で事業戦略のビジョンを示し、事業の将来性を示しました。



まとめ

いかがでしたでしょうか

◆ 本プロジェクトのPOがアジャイルでビジネスを進めるために大切にした**3つの共感**のうちの2つをご紹介します。

- 1. 社会課題を自分事としてとらえ**顧客と共感**
- 2. 事業戦略を描き**自組織と共感**
- 3. ビジネスの成功を共に夢見て**チームと共感**

※お昼のミニセミナーでお話しします。

◆ **3つの共感**により、本プロジェクトで顧客はビジネスパートナーとして既存の旅行サイトを使ったPoCを行う約束をしてくれました。社内では追加投資予算をつけてくれ、チームは更に一丸となって進められるようになりました。

◆ 組織でアジャイルをしていくためには、**アジャイルでビジネスを成功**していく必要があります。

本セッションが皆さんのビジネスの成功の一助になれば幸いです。

さいごにちょっと宣伝

NECのスポンサーブースにお越しく下さい！

◆ ミニセミナー (Day2 11/17)



11:50～13:00

(前編)セッションの続き
～ チームと共感～
(後編)グローバルと日本のチームの違い

前半はDay2 11:00～11:20のNECセッションでお話ししきれなかった「チームと共感」について、後半はグローバルと日本のチームの違いをアジャイルコーチからご紹介します。

グローバル戦略本部 林 瑤
ソフトウェアエンジニアリング本部 大内 孝明

14:20～15:00

偽装請負なんて怖くない!?

日本でアジャイルが浸透しない理由の一つとして偽装請負に対する懸念があげられますが、実際どう考えればよいのでしょうか。厚生労働省から公開された37号告示に関する疑義応答集(第三集)についてベンダーの立場、公開に携わったメンバーとして解説します。

ソフトウェアエンジニアリング本部 水野 浩三

16:30～17:30

【日本通運×NEC】ボクらのスクラム

物流企業とICTベンダによるスクラムチームの1年以上に渡るAgile Journeyをご紹介します。

日本通運株式会社
梅山 様
NEC 輸送サービス業システム本部
平塚 優

◆ Webサイト [『NECのアジャイル』](#)

🔍 NECのアジャイル 🗣️ で検索

- NECのアジャイルにおける取り組み、事例、活動実績、技術コラムをご紹介します。ぜひご覧ください。



\Orchestrating a brighter world

NEC