

学びフェス

組織・チームづくりのヒント

2025年3月4日



1. はじめに



小泉 岳人



X (Twitter) : @koitake_
note

: https://note.com/rich_hyssop406/



ニッセイ情報テクノロジー（株）
プロダクトサービス事業推進室 主席スペシャリスト

趣味：コントラバス
：カンファレンス動画の視聴





1-4.組織の設立から今までの経緯



(2004.4)

入社(以降、ウォーターフォールのプロマネを10数年実施)

2022.4

黎明期

保険SIの事業部にR&Dラボ設立
運営/ツール整備
練習でのプロダクト作成

2022.9

ケイパ取得期

複数の会社&事業部と共同でPJTを試行
チームブログ&アドベントカレンダー&社内勉強会
社外コミュニティ・登壇参加
社内で定例勉強会を開始

2024~

転換期

全社組織に再編
日経新聞にプロダクトサービスが搭載
社内勉強会を拡大

1-4.組織の設立から今までの経緯



(2004.4)

入社(以降、ウォーターフォールのプロマネを10数年実施)

2022.4

黎明期

保険SIの事業部にR&Dラボ設立

運営/ツール整備

2022年にラボ組織を設立してから

2022.9

パ
取得期

組織に関して取り組んだ事や課題感について

複数の会社&事業部と共同でPJTを試行

チームブログ&アドベントカレンダー&社内勉強会

社外コミュニティ・登壇参加

本と絡めて説明します

社内で足例勉強会を開始

2024~

転換期

全社組織に再編

日経新聞にプロダクトサービスが搭載

社内勉強会を拡大

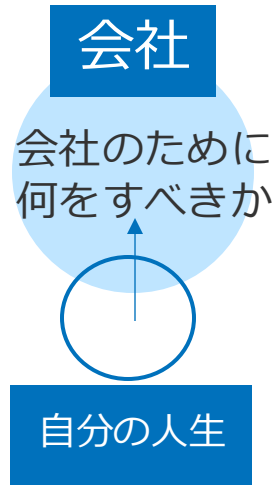


2. 課題と方向性

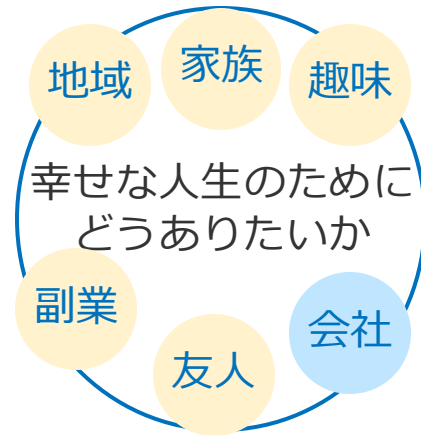


キャリア観やビジネス観が大きく変わってきているが、古いOS(軍事的世界観)のままだと対応できない

会社中心のキャリア観



人生中心のキャリア観



新しいキャリア観

ライバルと競争しながら
限られた領地を奪い合う



仲間と共創しながら
より良い社会の
可能性を探究する



新しいビジネス観

- ・不正を根絶するために、心理的安全性を徹底せよ！！
- ・話題が無くてスキップされ続ける1on1
- ・部下に関心が無い上司の、形だけの不自然な傾聴

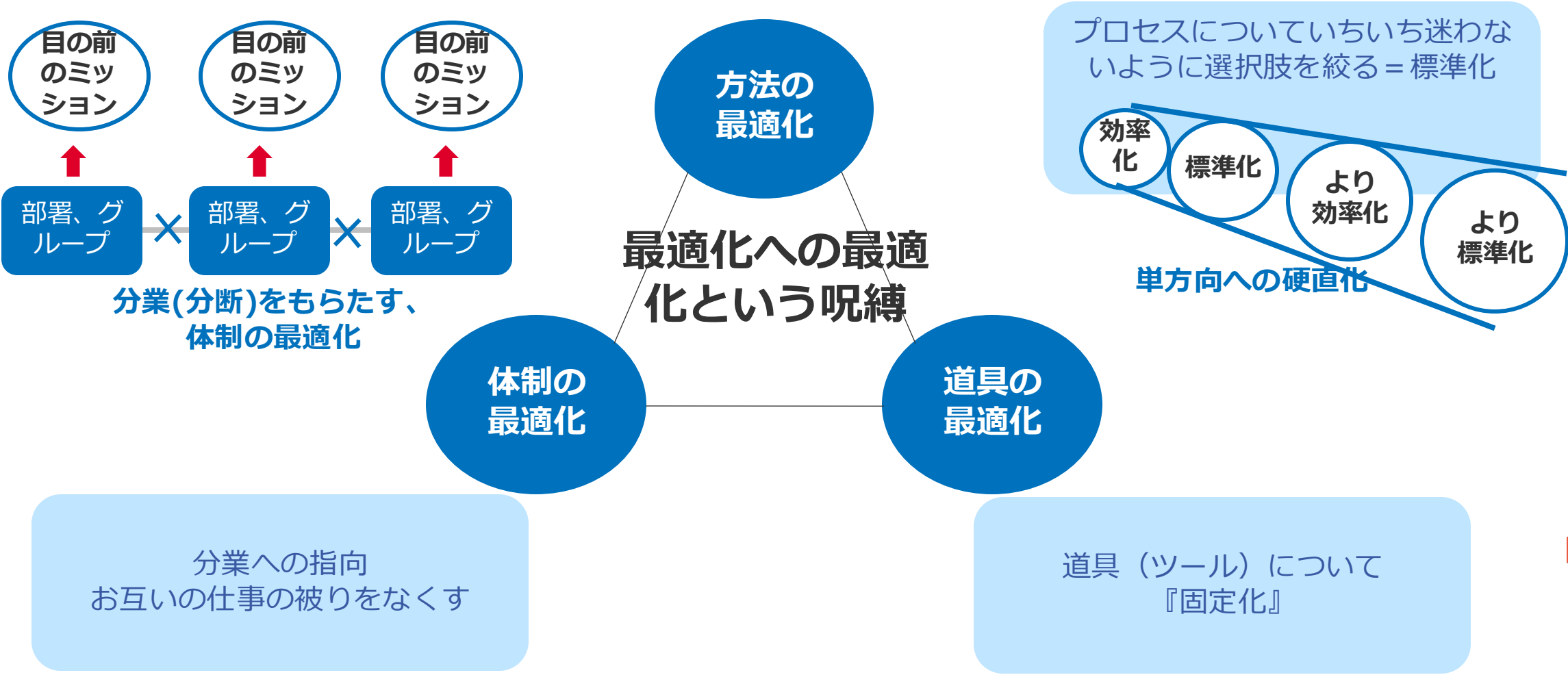


新しいアプリケーションを入れても、
OSが古いまま





最適化、標準化を進めてきたやり方は、呪縛となっていく
(大企業はいずれ必ず官僚化していく)





「個人の自己実現の探究」と「組織／事業／社会的ミッション」の探究の整合

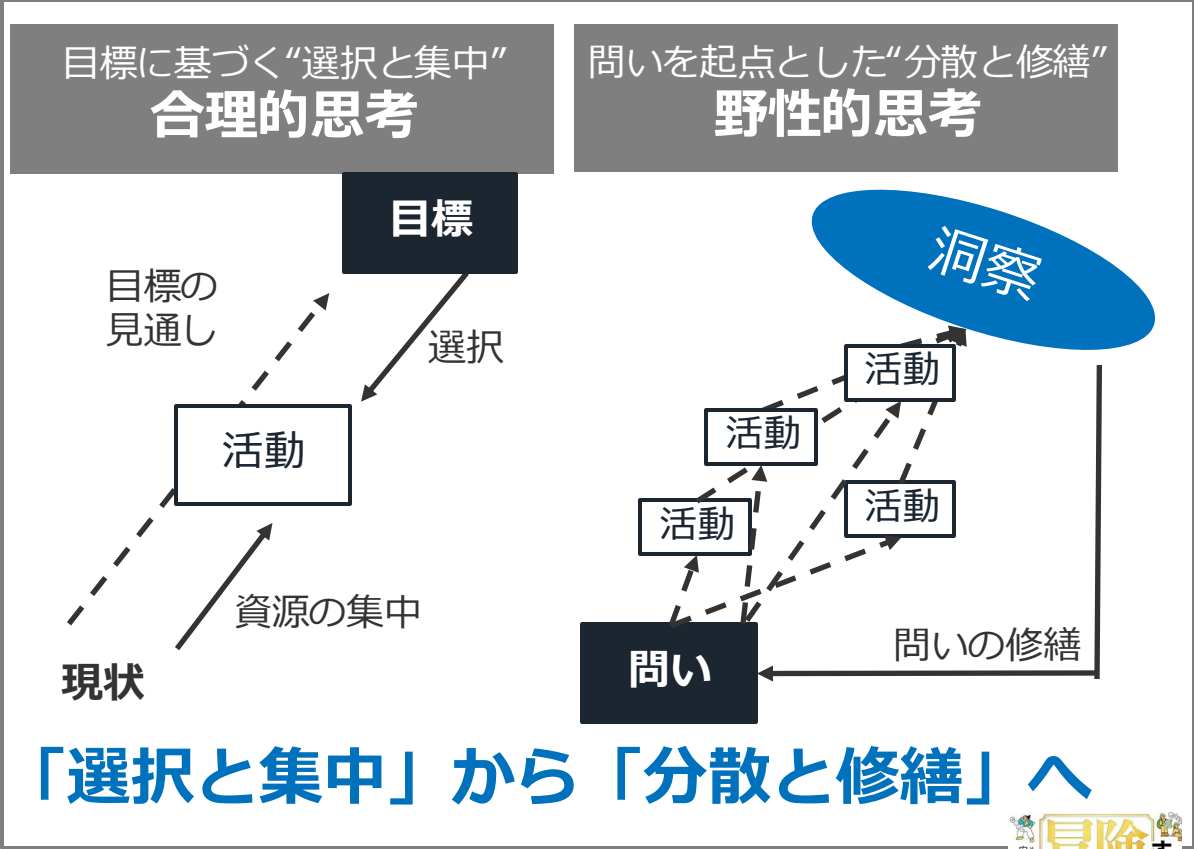
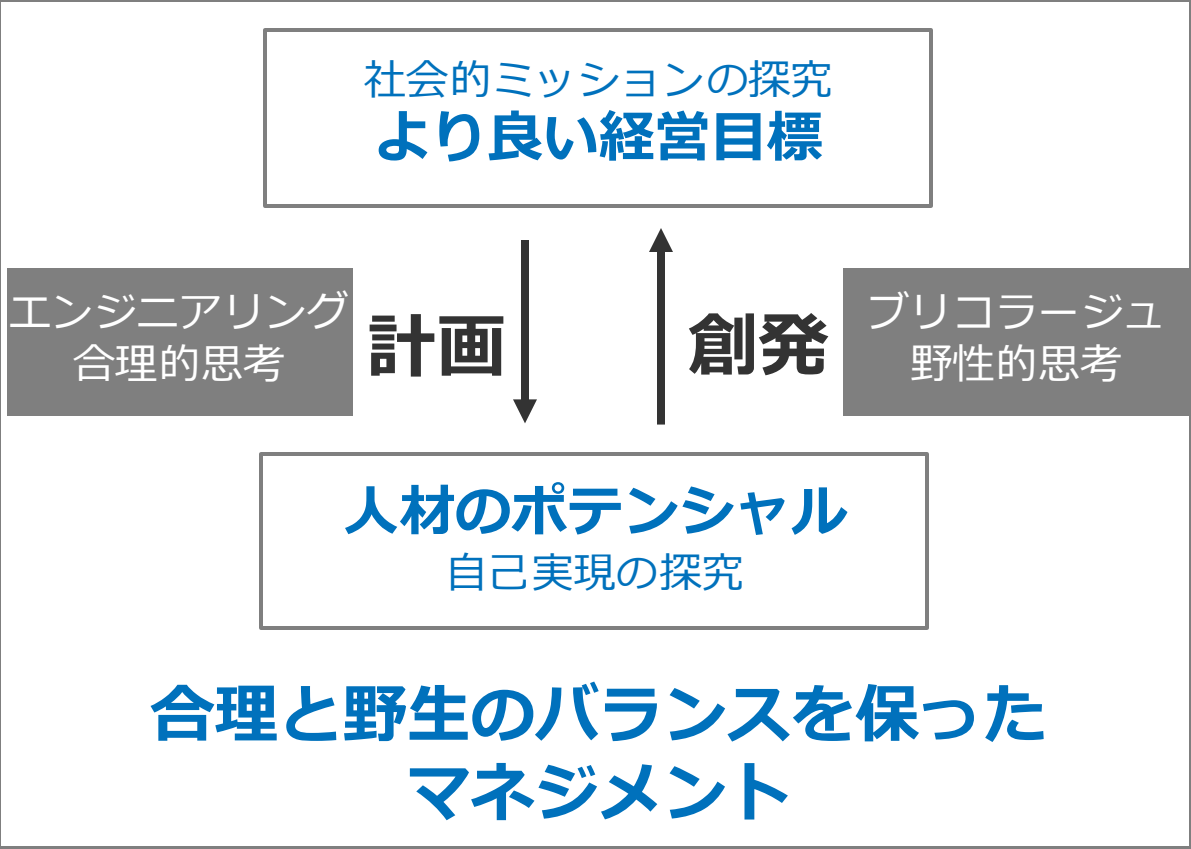
探索と適応のリズムを刻む！！



⇒ 対話と互いの関心を

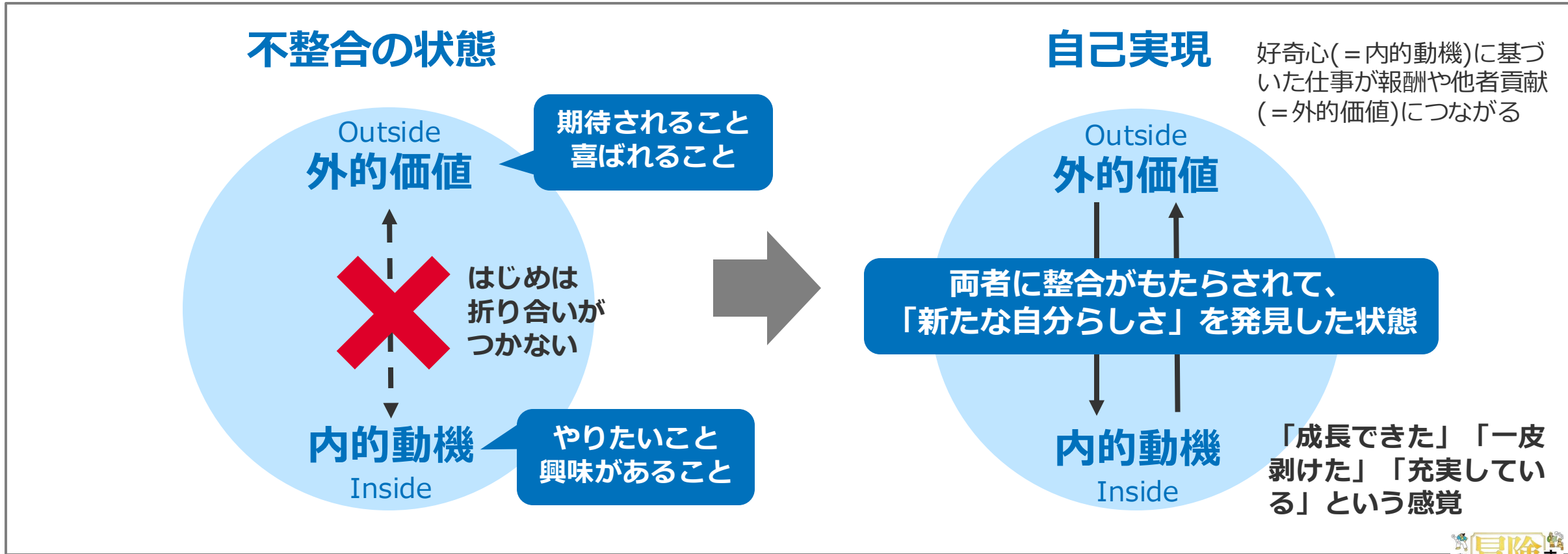


合理的思考と野性的思考をバランスを保つ
(現行は合理的思考によってるため、野性的思考への意識が大事)



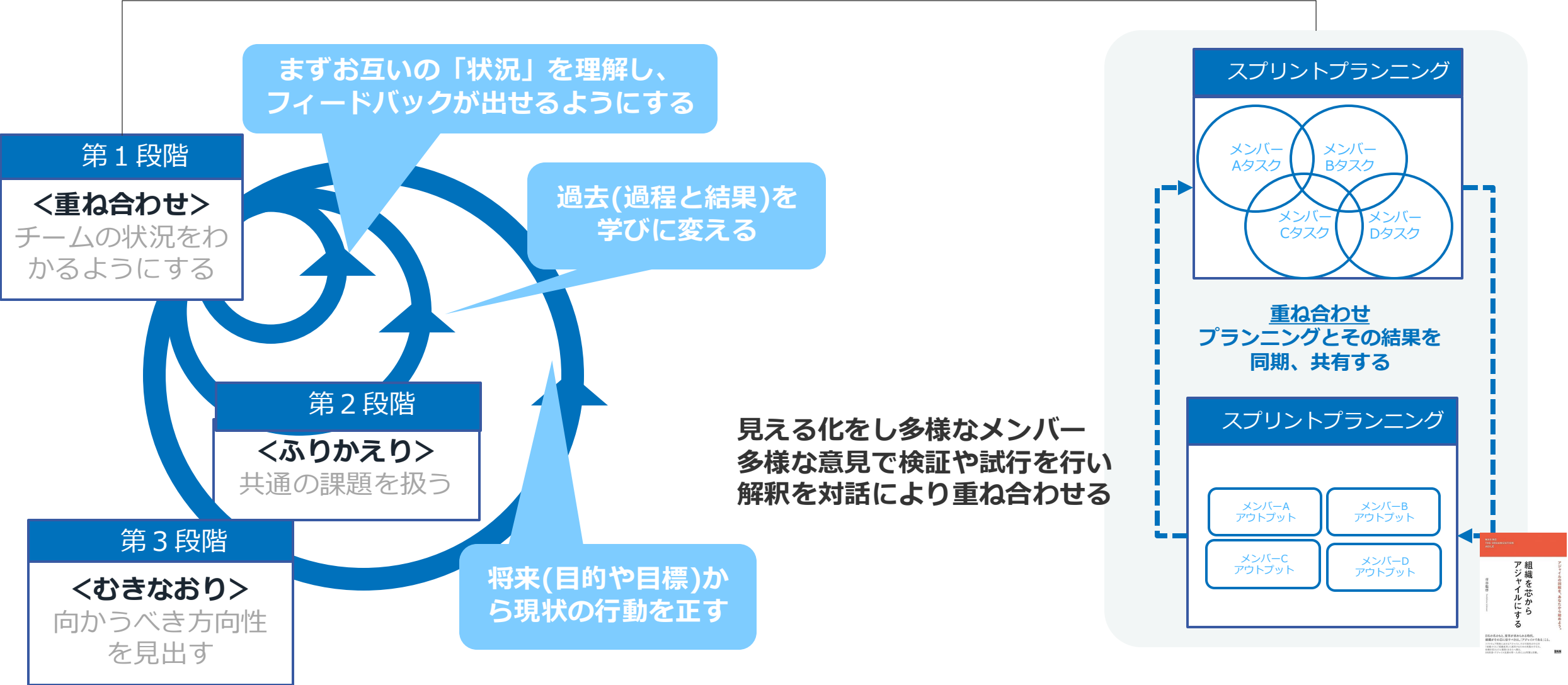


新たなアイデンティティとなる自己実現の欲求を見つける！！



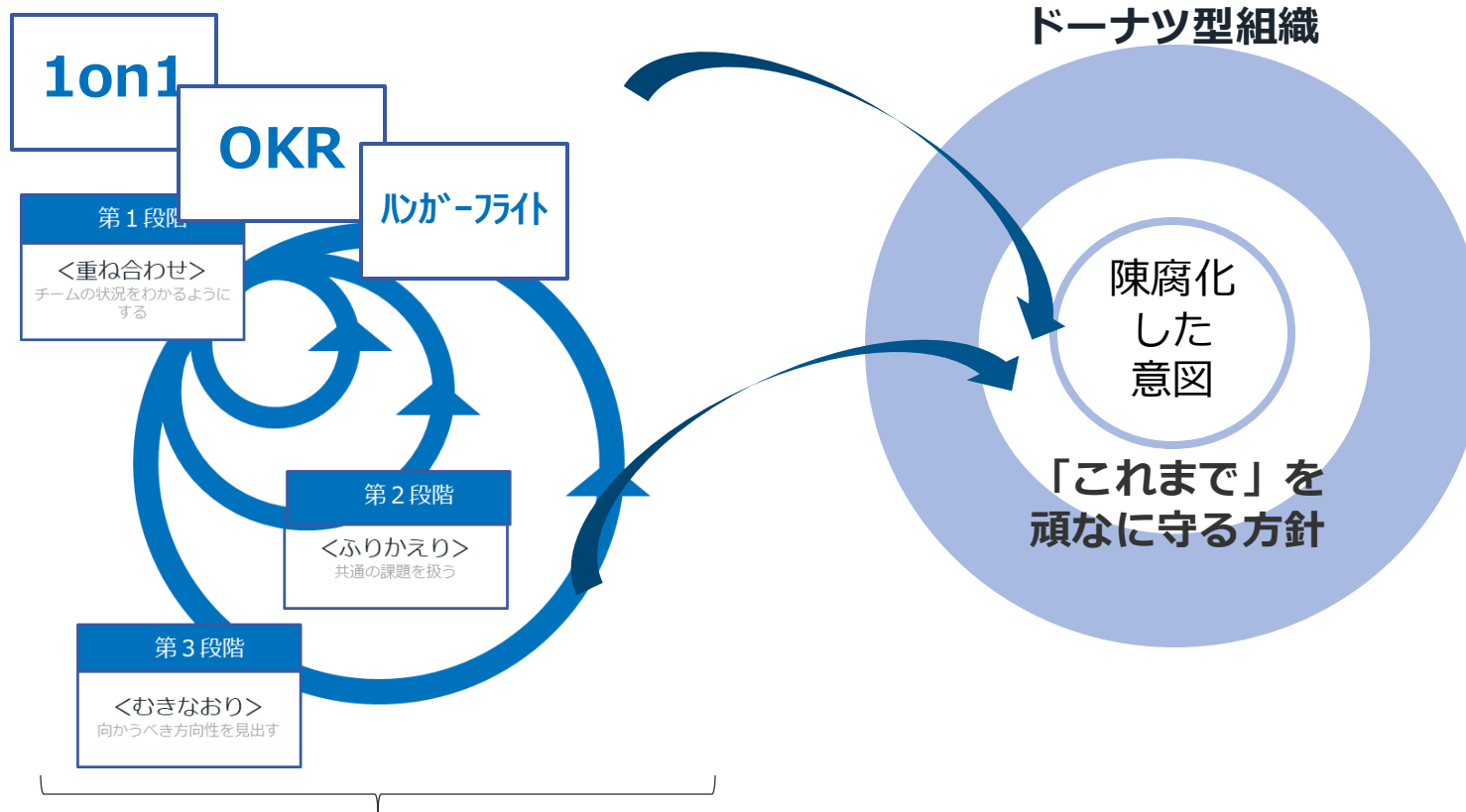


「重ね合わせ」「ふりかえり」「むきなおり」の段階を繰り返し、リズムを意識した動きが出来るようにする





心臓のようにリズムを作ること、血（関心）を組織に通わせることができる



心臓の鼓動のようにリズムを刻み続ける
「重ね合わせ、振り返り、むきなおり」という3つの周回

芯の無いドーナツのような組織とは心臓を失ってしまった人体のようなものだ。
組織に血（関心）が通うことはない。

組織に赤い熱意を送り出す原動力はどこにあるのか。

それは組織の一人ひとりに宿る。

芯がないならば、組織の一人ひとりが鼓動を作り出さなければ組織は蘇らない

互いに関心を持てるよう、通わせるよう**組織アジャイルのリズムを刻むことで、組織に血を送り込むことができる**





3. 実際に実施した内容の紹介



取組として下記5点を紹介

表題	参照元	備考
①理念と探究を整合させる	冒険する組織のつくりかた	GCLT
②社内勉強会から変革を進める	冒険する組織のつくりかた	学びフェス
③『暗黙知と形式知の「循環」をマネジメントする	冒険する組織のつくりかた	SECIモデル
④遠心力と求心力になるプロダクト	組織を芯からアジャイルにする	プロダクト
⑤アジャイルCoEの8つのバックログ	組織を芯からアジャイルにする	アジャイルCoE

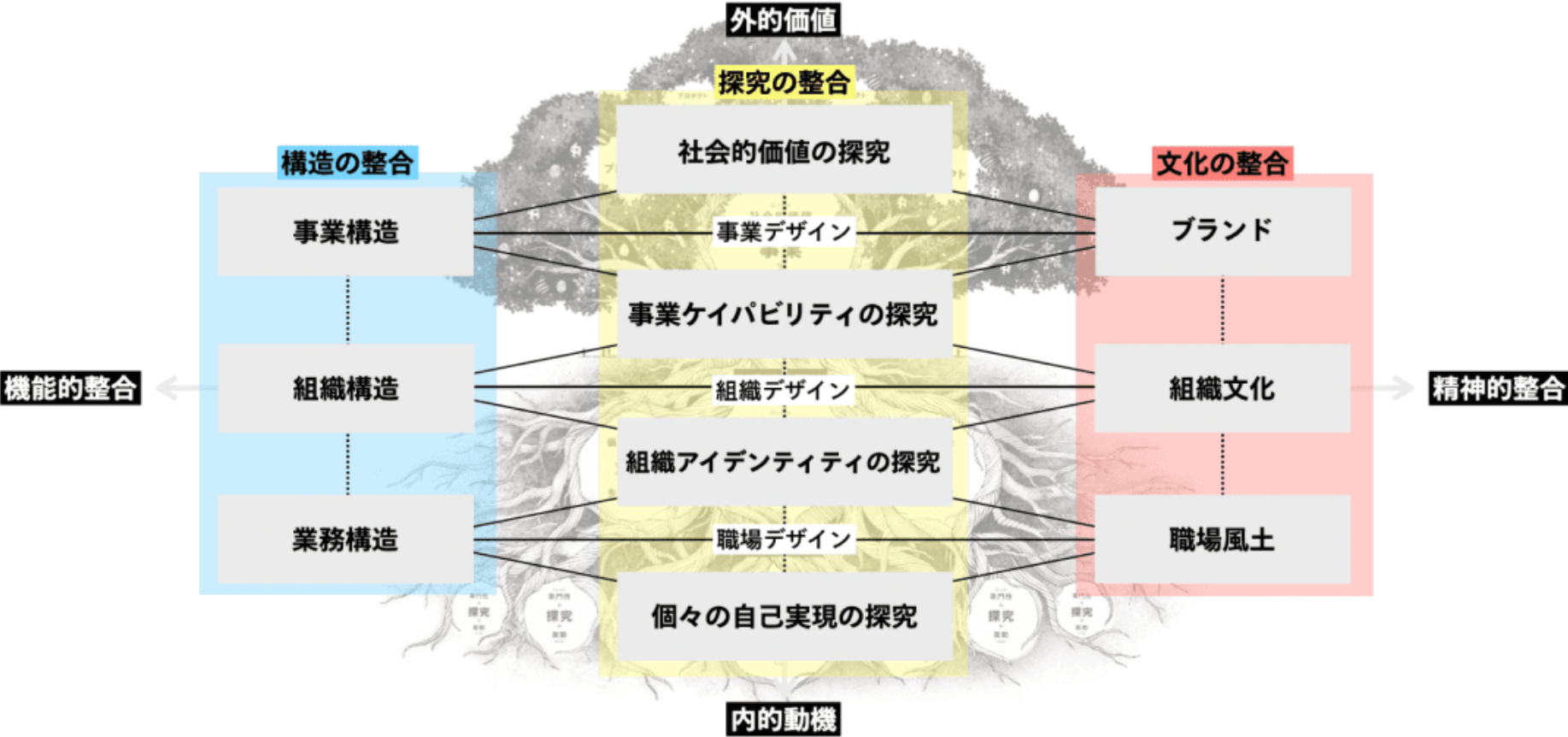


表題	参照元	備考
①理念と探究を整合させる	冒険する組織のつくりかた	GCLT



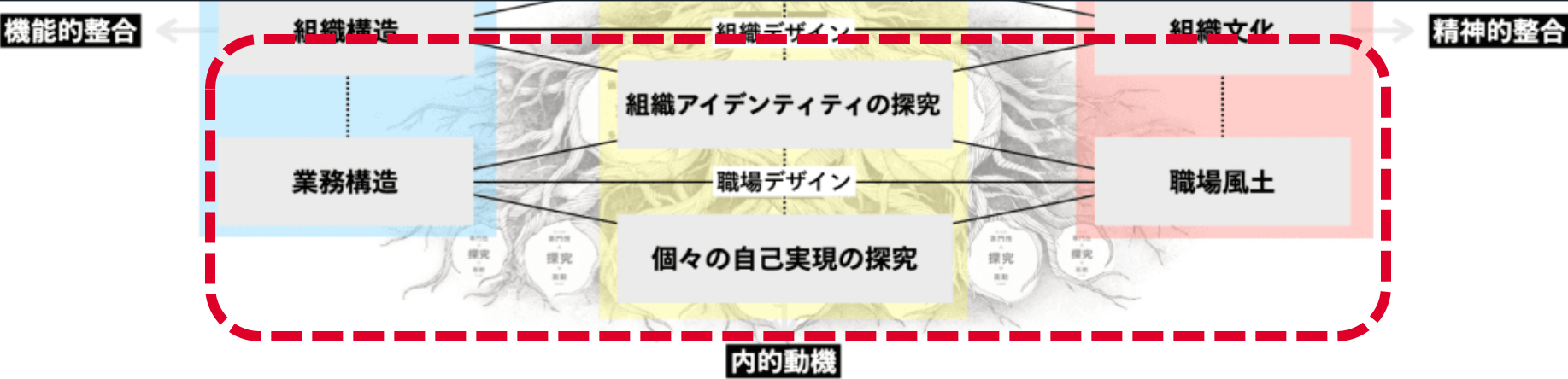
個々の自己実現の探究から組織、事業デザインを整合させるモデルを提唱

MIMIGURIが提唱する組織づくりの羅針盤：Creative Cultivation Model (CCM)



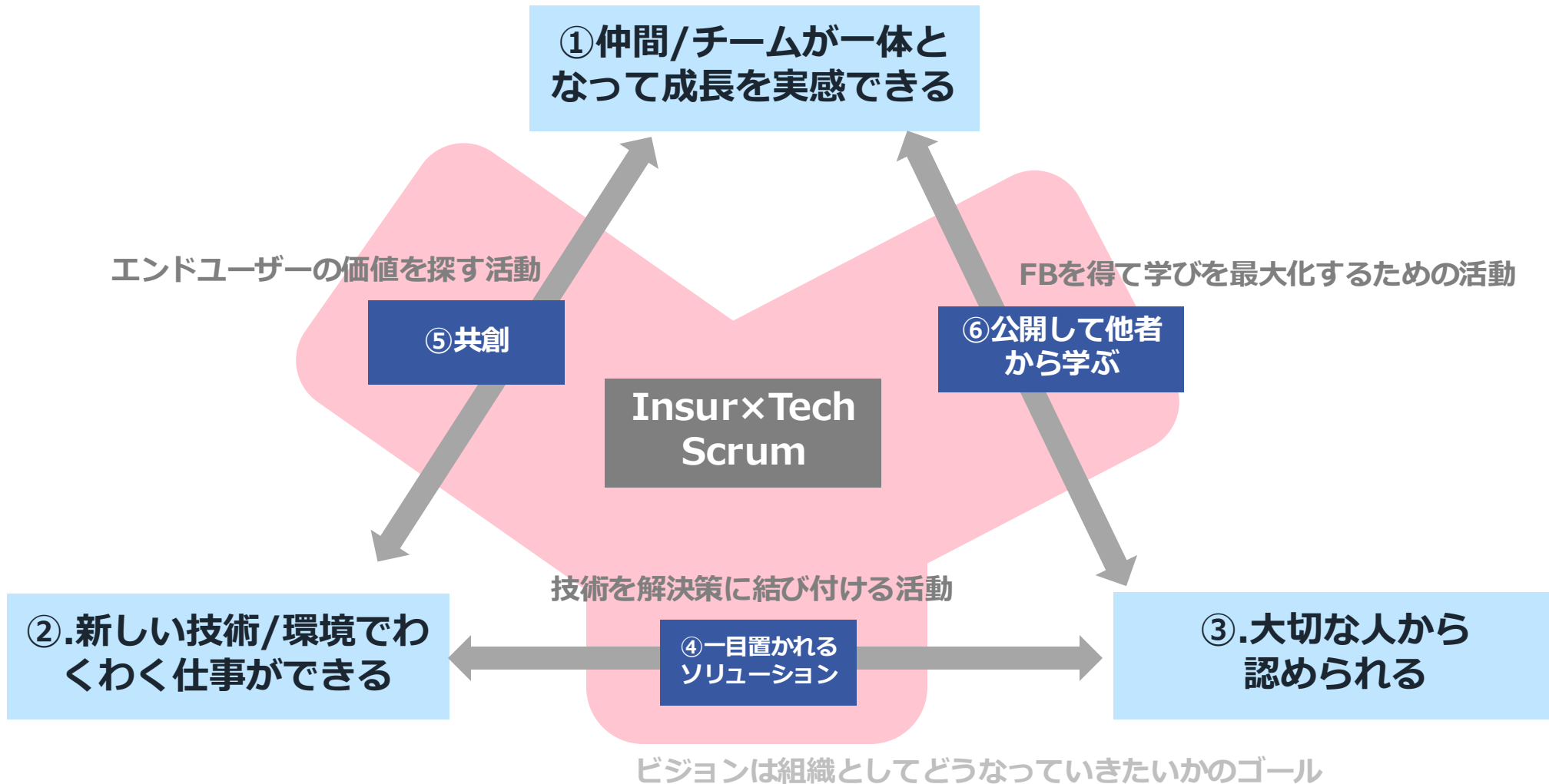


組織アイデンティティの探究	組織のビジョンの作成
個々の自己実現の探究	メンバー毎のゴールデンサークル作成
業務構造	スクラムでのスプリントと3カ月に1回のむきなお
組織風土	組織のバリューの設定やコミュニケーションツールの運営





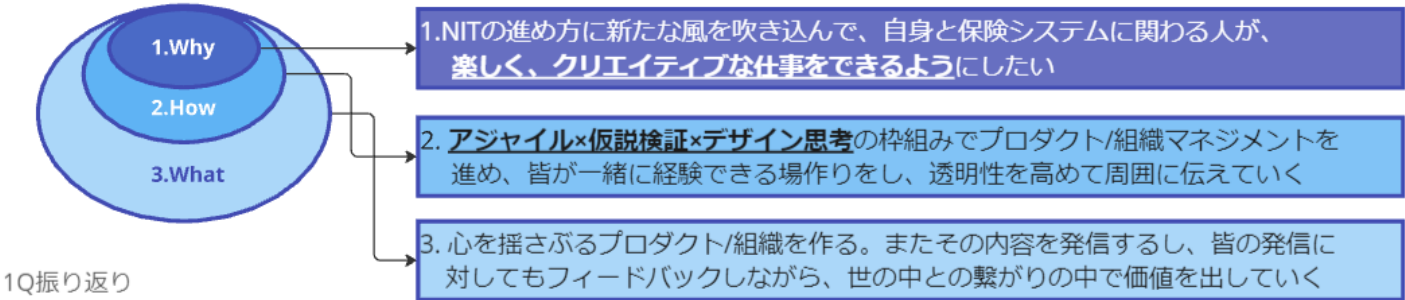
組織として6つのポイントからなるビジョンを設定





四半期に一度、個人のゴールデンサークルを共有し、ふりかえりや目標を共有する
(ゴールデンサークルライトニングトーク)

GCLT 2024. 2Q 小泉



1Q振り返り

	3Q表明	ふりかえり
⑥公開して他者から学ぶ	公開とフィードバックの文化に関してPS事業推進室全体に伝えられるようにアピール、活動に紐づけていく	学びフェス等活动はできた。ただし、コラボレーション的な活動についてはゴール達成時期をだいたい先に見直した
①仲間/チームが一体となって成長を実感できる	室の統合に伴って、メンバーが何らかの変容を感じ、4月時点よりも成長したと思えるよう緩やかに変化を起こしていく。何より自分自身が、前向きに変わったと思える	ラボに対する取り組みはあまりできず、成長に向けた取組とは逆の雰囲気。
⑤共創(エンドユーザーの価値を探す活動)	ニッセイG内や社外でのコネクション及び事業部との繋がり積極的につなげていき、2Q以降の検討の種を作る	ラボSSが日経新聞に載ったこともあり、2Qネタになる社内外でのつながりは増えてきている。また室内でのコネクションもつないでいる

2Q表明

	4Q表明
③大切な人から認められる	ラボのメンバーが「周りから認められる」という経験を模索する。XP祭り等へのチームでの登壇や、組織内でも賞賛/フィードバックし合えるような取り組みを行う
⑥公開して他者から学ぶ	チームメンバーが勉強会やOST,社外カンファレンス等、社外とのコミュニケーションに対して前向きになれるか、模索して、いくつか取組を推進する (対面OST、カンファレンスへの共同参加 等)
④一目置かれるソリューション	Lab-SSについて今後の道筋を作り社内外で一目置かれるソリューションになれる事例を作る

自身の
ゴールデンサークル
を作成して探究を進める

組織の6つの
ビジョンから3つ選んで
自身の目標を表明
合わせて前期ふりかえり



「興味のタネ」から「探究の根」が伸びその結果が「表現の花」として表に出てくる

普段見ている「表現の花」よりむしろ地下深くに様々な方向に延びた探究の根が本質である



「自分だけの答え」が見つかる 13歳からのアート思考
末永 幸歩 (著)



1日～2週間単位のスプリントを基本としながら3カ月に1回むきなおりを実施して、推進を実施





組織のバリューを独自に作成、合わせてコミュニケーションについてもSaaSを用いて常時コミュニケーションしやすい形で運用

<悪の組織のメンタル>

悪の組織	正義のヒーロー
大きな夢、志、 <u>野望を抱いている</u>	自分自身の具体的な目標が無い 相手の夢を阻止するのが生きがい
目標達成のため <u>学習/研究開発を怠らない</u> ※内部のメンバーで衝突も含め議論できる	常に成功パターンにしがみつき、ワンパターン
<u>熱量</u> が高く、常に <u>先手先手</u> で仕掛け続け、 <u>毎週</u> 新たな成果を出す	受け身の姿勢で自分からはアクションは起こさない。 能力は高いが、トラブル後に動くだけ
日々努力を重ね、 <u>色々なやり方</u> を試す。失敗を怖がらず、 <u>めげず、ぶれない</u> 失敗を次に生かし称賛する文化	1回負けただけでめげて凹み落ち込む
隠し事なく <u>支えあい</u> 、 <u>チームで行動</u> する	単独~少人数で行動、身内に素性を隠す
世の中に絶えず発信し続ける	なるべく秘密にし続ける
よく <u>笑う</u>	怒っている



悪の組織のメンタルといったバリューを展開



SAASのツールで独自にコミュニケーションを実施



表題	参照元	備考
②社内勉強会から変革を進める	冒険する組織のつくりかた	学びフェス



社内勉強会を実施し、参加者に少しずつ協力してもらいながら、「お客さん」を「変革の仲間」に変えていく

①社外の人材や有識者を巻き込む

はなさく生命さんや常務の発表

②人事やマネジャーに声をかける

アカデミーとタッグを組んで実施

③社内メディアを活用する

NITubeにも搭載





表題	参照元	備考
③『暗黙知と形式知の「循環」をマネジメントする』	冒険する組織のつくりかた	SECIモデル



形式知化すべきところはしっかり形式知化したうえで、そこに収まりきらない暗黙知や属人性を「個性・独自性」として尊重していく

SECIモデルを基本に考える

ナレッジマネジメントにおいては

- ①形式知は「使いやすく編集」して現場に届ける
- ②「社内メディア」を活用して流通させる
- ③「葛藤や失敗談」もナレッジとして尊重する



3-3. 『暗黙知と形式知の「循環」をマネジメントする（SECIモデル）』



組織のアジャイル化=SECIモデル

（個人が蓄積した知識や経験を組織で形式知化し、新たな発見を得るための知識創造プロセス）

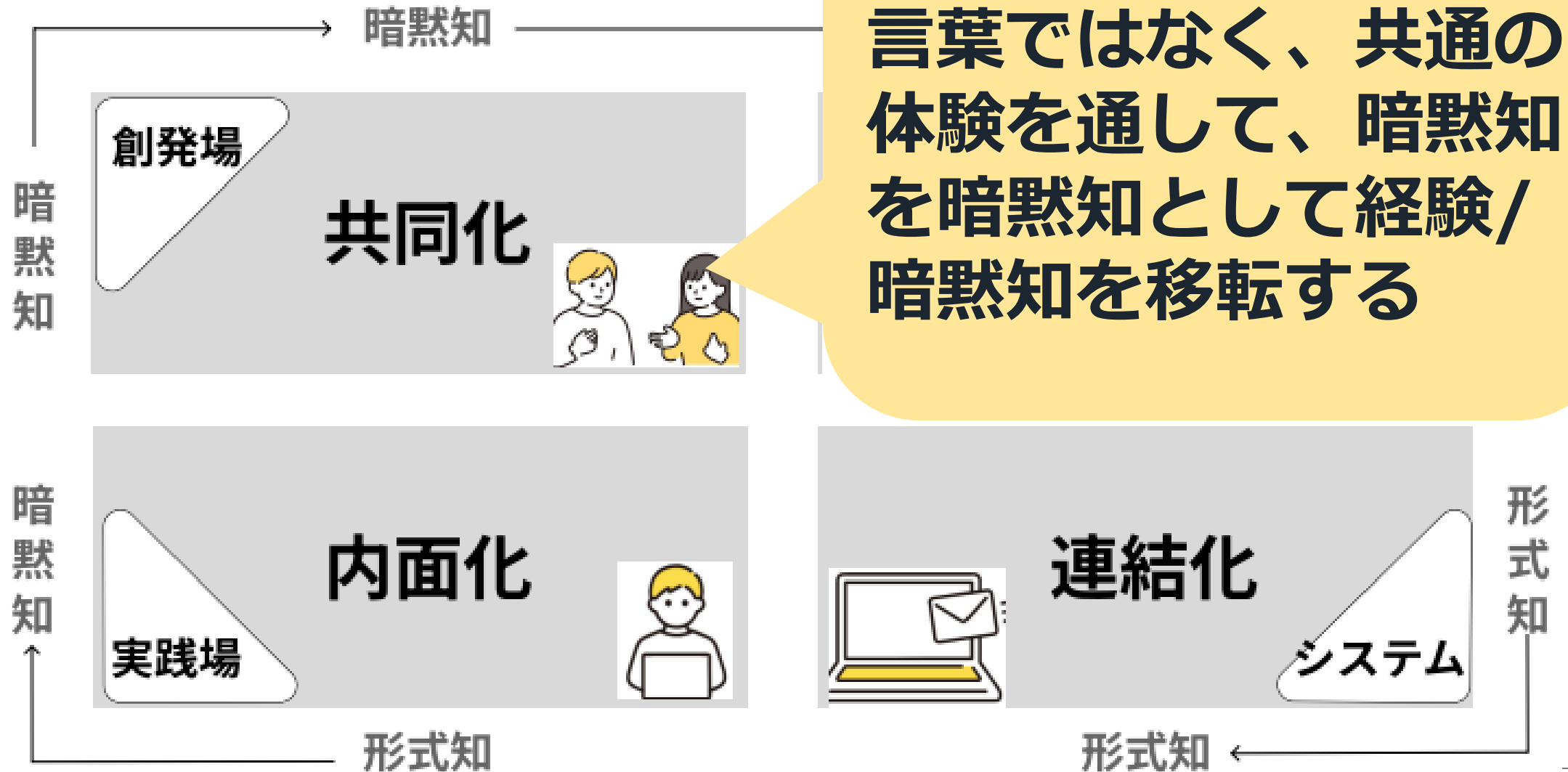


3-3. 『暗黙知と形式知の「循環」をマネジメントする（SECIモデル）』



組織のアジャイル化=SECIモデル

（個人が蓄積した知識や経験を組織で形式知化（形式化）する）



3-3. 『暗黙知と形式知の「循環」をマネジメントする（SECIモデル）』



組織のアジャイル化=SECIモデル

（個人が蓄積した知識や経験を組織で形式知化し、それを活用する）



1. 共同化
言葉ではなく、共通の体験を通して、暗黙知を暗黙知として経験/暗黙知を移転する

「合宿」

InsurTech Lab.

Agile Studio Webinar

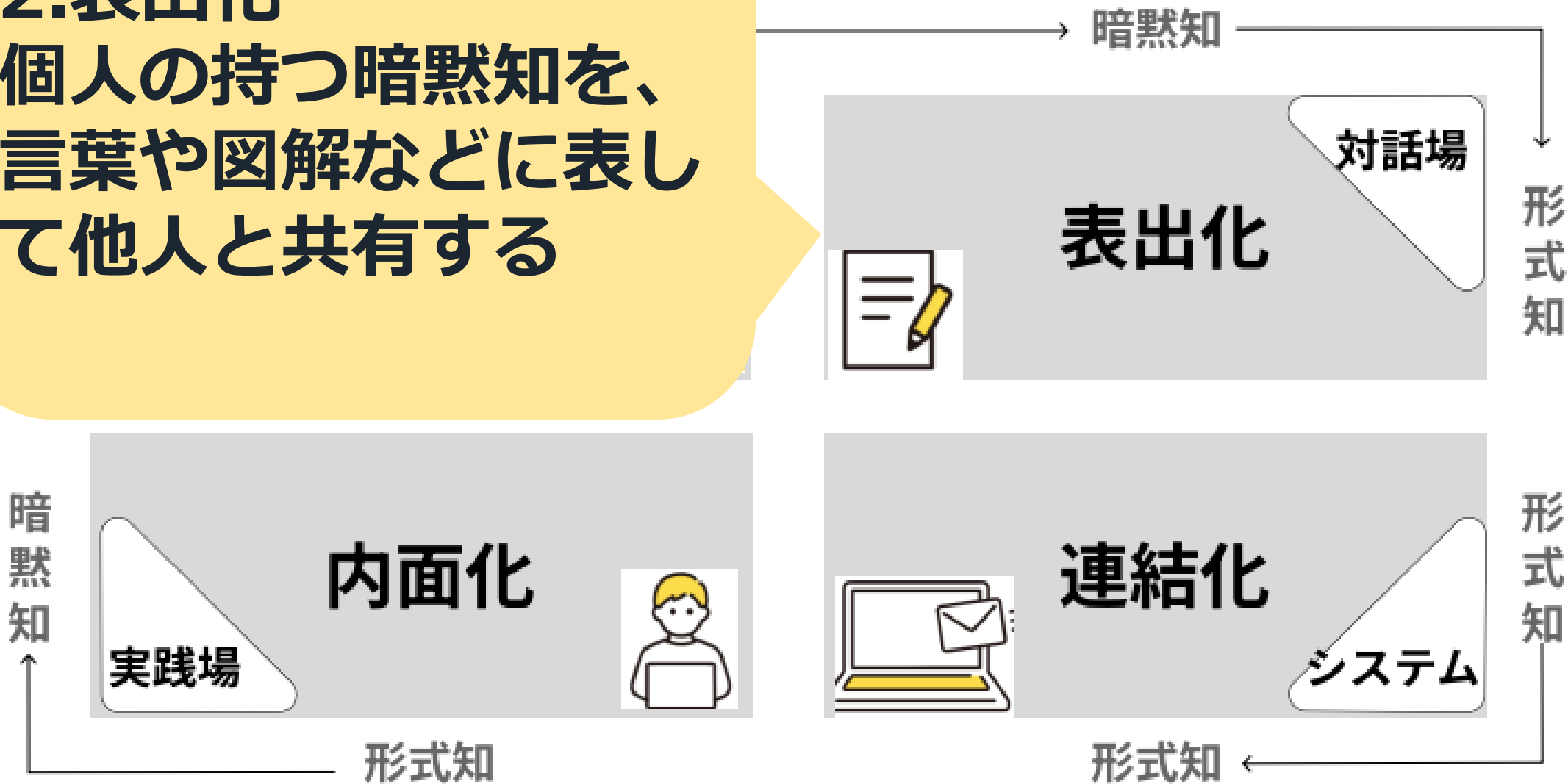
チームに協働の意識を芽吹かせる合宿のススメ

ニッセイ情報テクノロジー株式会社
小泉 岳人



2.表出化
個人の持つ暗黙知を、言葉や図解などに表して他人と共有する

知化し、新たな発見を得るための知識創造プロセス)





（暗黙知を言語化し、新たな発見を得るための知識創造プロセス）

2.表出化
個人の持つ暗黙知を、
言葉や図解などに表し
て他人と共有する



「登壇」
「チームのブログ」

2023.4エンタープライズアジャイル勉強会登壇		2023.10 RedConference		2024.2 Developer Summit		2023.5 レッドジャーニー社との対談	
2023.6 スクラムフェス大阪登壇		2023.11 アジャイルジャパン		2024.3 スクラムフェス福岡		2024.6 スクラムフェス大阪	
2023.7勉強法の勉強会登壇 (株式会社ゆめみ様企画)		2023.11 HCD研究会		2024.4 Juas		2024.8 スクラムフェス仙台	
2023.8 スクラムフェス仙台登壇		2023.12 Juas		2024.4 永和システムマネジメント様イベント		2024.9 スクラムフェス三河	
2023.9 スクラムフェス三河登壇		2023.12 .insurance		2024.5 スクラムフェス新潟		2024.9 NITでの社外イベント	
2023.9 XP祭り登壇		2024.1 金融アジャイルME ET UP		2024.6 HCD勉強会		2024.9 XP祭り	

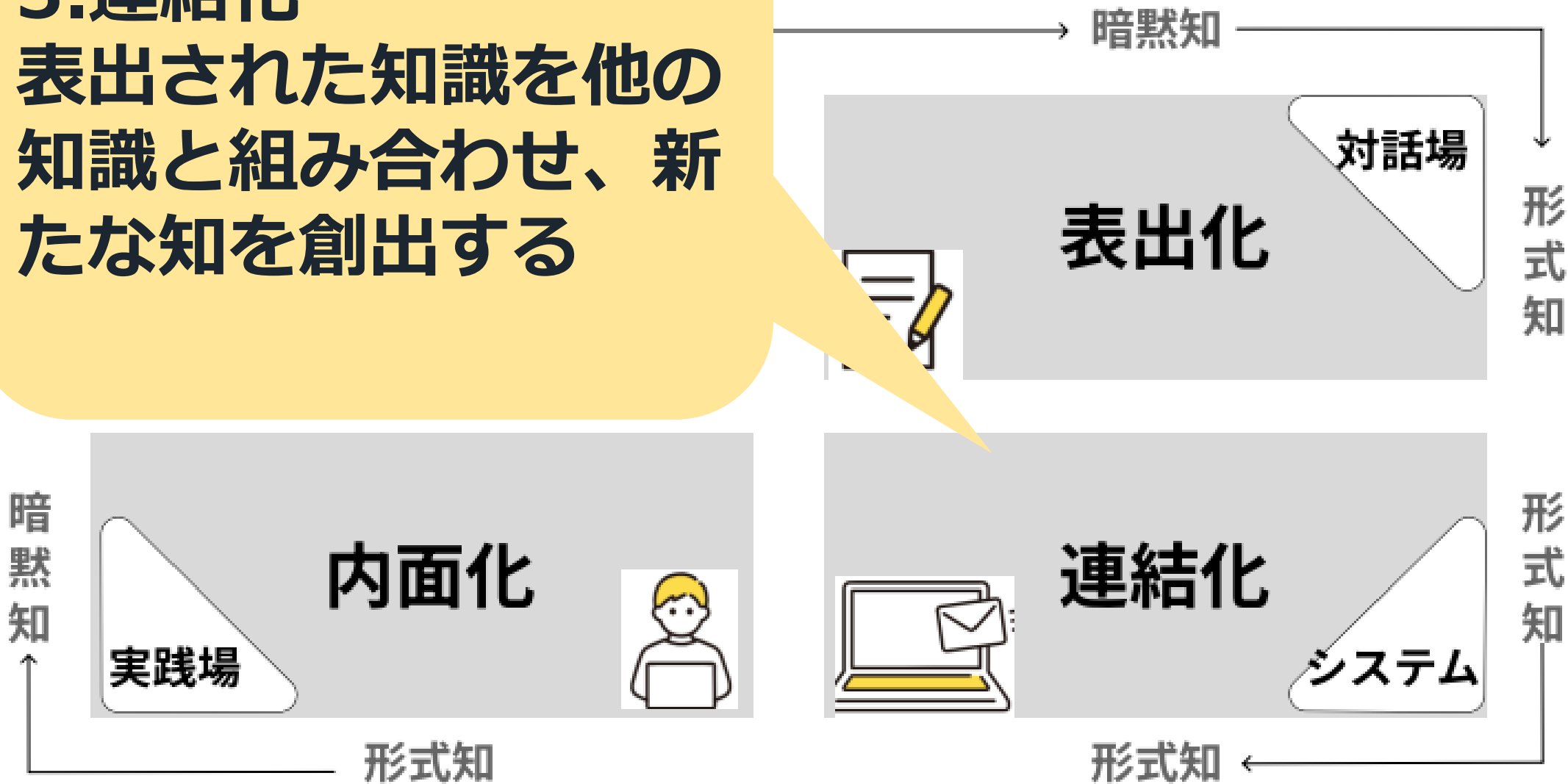


組

化し、新たな発見を得るための知識創造プロセス)

3.連結化

表出された知識を他の知識と組み合わせ、新たな知を創出する





組

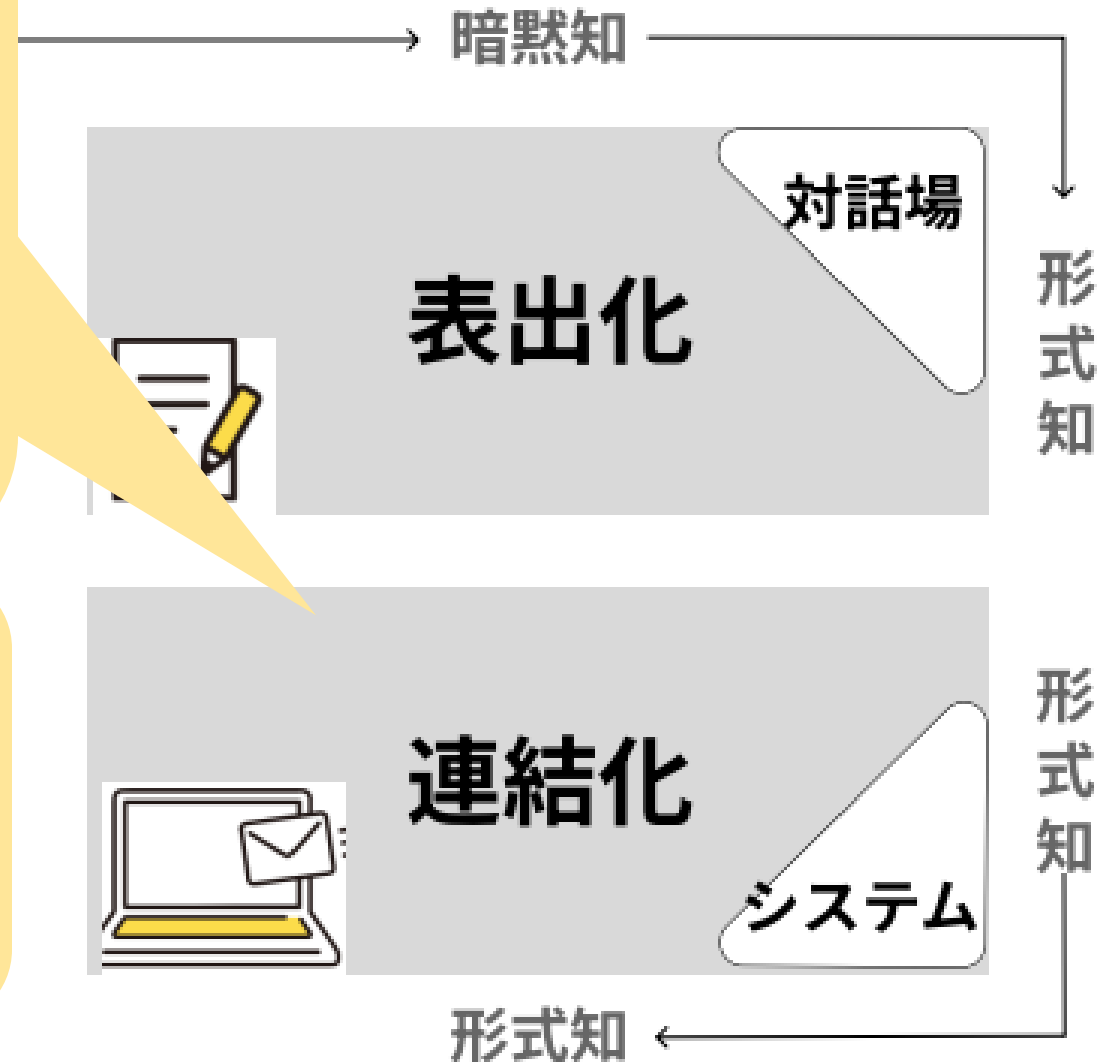
化し、新たな発見を得るための知識創造プロセス)

3. 連結化

表出された知識を他の知識と組み合わせ、新たな知を創出する

「社内勉強会」
動画視聴会etc

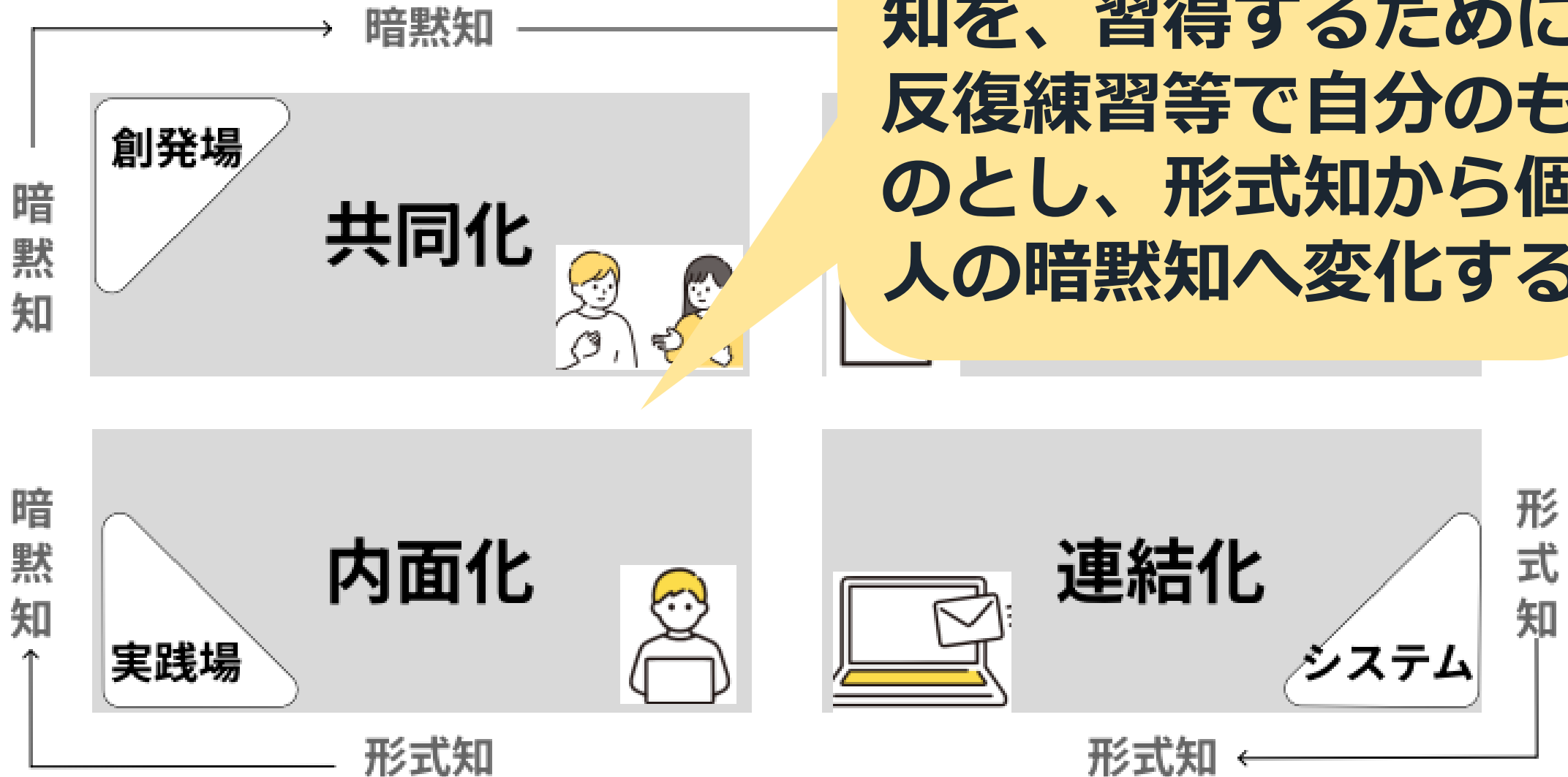
形式知



3-3. 『暗黙知と形式知の「循環」』をマネジメントする (SECIモデル)

組織のアジャイル化=SECIモデル

(個人が蓄積した知識や経験を組織で形式知化し、組織で蓄積した知識や経験を個人が暗黙知化する)



4.内面化

新たに創出された形式知を、習得するために反復練習等で自分のものとし、形式知から個人の暗黙知へ変化する



ス)

3-3. 『暗黙知と形式知の「循環」をマネジメントする（SECIモデル）』

組織のアジャイル化=SECIモデル

（個人が蓄積した知識や経験を組織で形式知化し、組織で蓄積した知識や経験を個人が暗黙知化する）



4.内面化

新たに創出された形式知を、習得するために反復練習等で自分のものとし、形式知から個人の暗黙知へ変化する

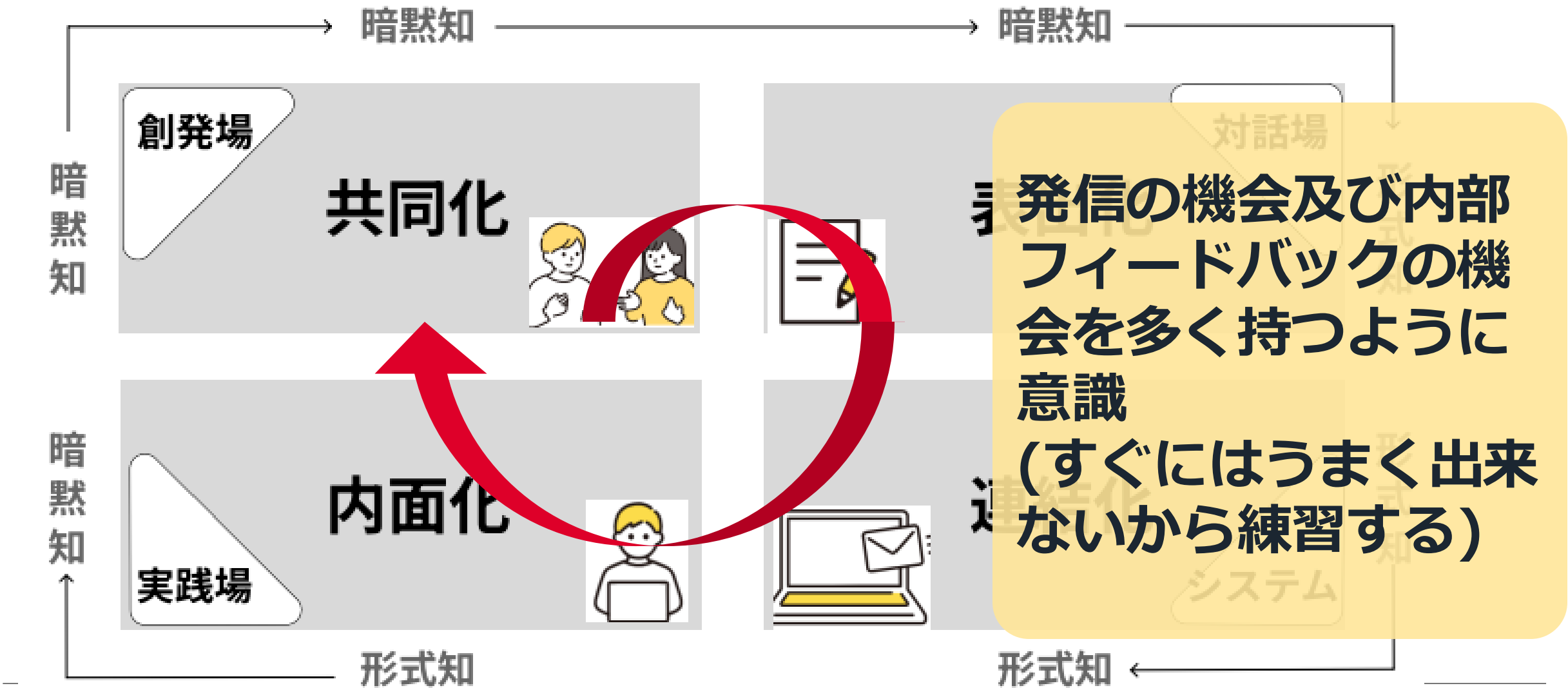
アジャイル開発



ス）



SECIモデルの回転数をあげる(実施の回数を増やす)ことを目指す
= 発信の機会及び内部フィードバックの機会を多く持つように意識





発信活動はどれも等しく価値がある。自分に合ったところから発信数を増やすよう意識。また一定仕組み化する

- 
1. チャットでの反応、X等のいいね
 2. 勉強会等への参加、コミュニティ参加
 3. 勉強会で感想を言う、コミュニティで発言する
 4. 分報、X等でのリポストやコメント
 5. チームブログで発信、個人でのブログ記載
 6. 社内登壇、社外登壇

社内運営、社外運営

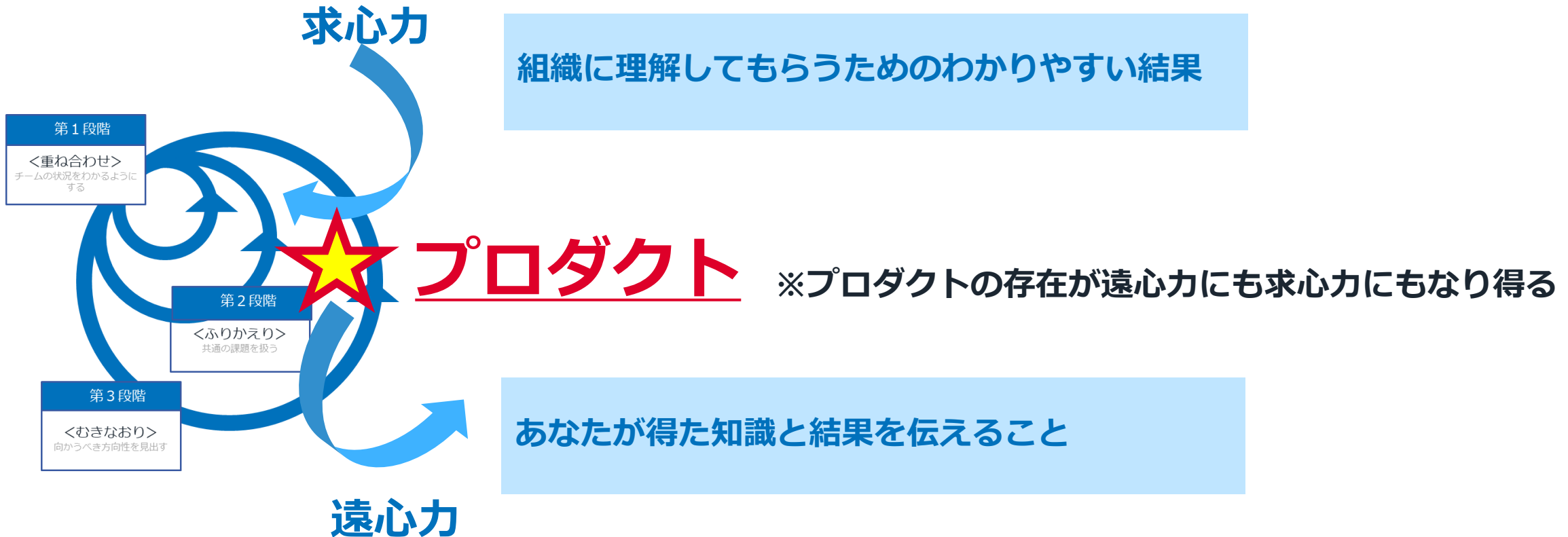


表題	参照元	備考
④遠心力と求心力になるプロダクト	組織を芯からアジャイルにする	プロダクト

3-4.遠心力と求心力になるプロダクト

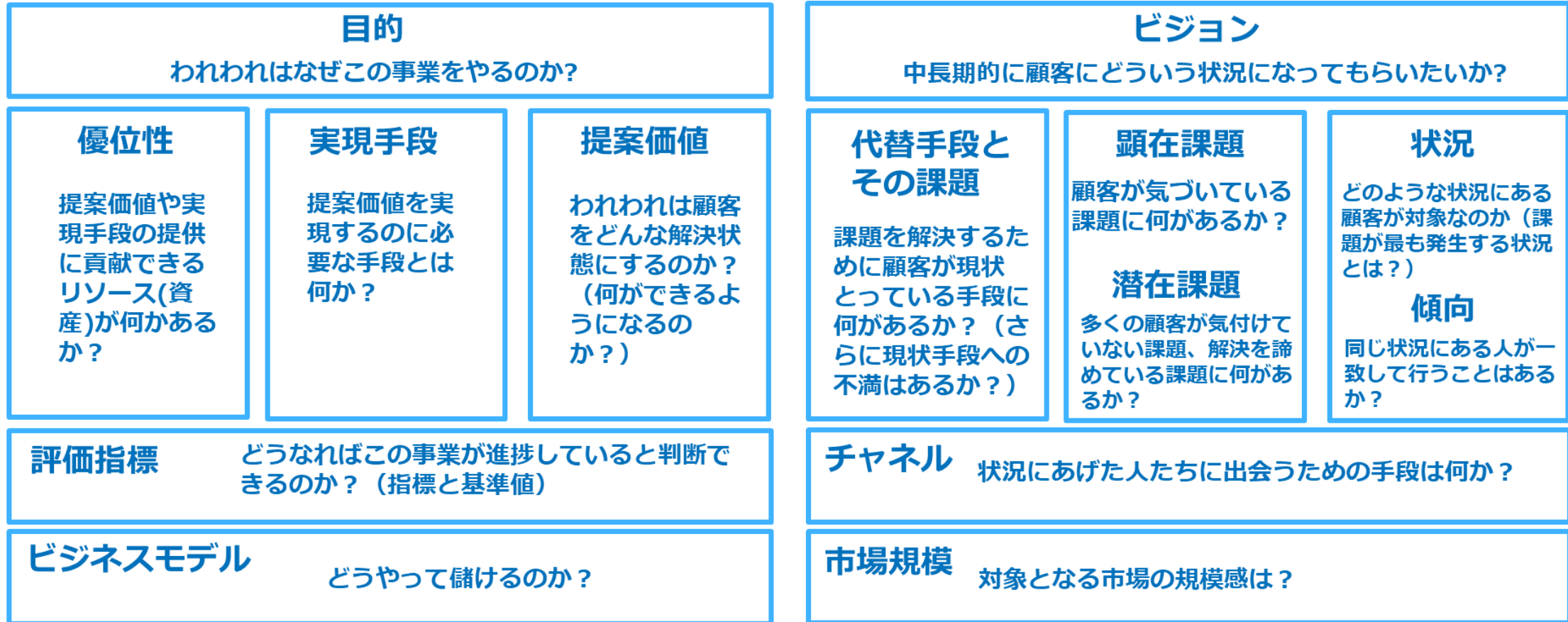


確かな回転のためには求心力が必要。また、それを組織内に伝えるためには遠心力を同じく意図的に効かせる必要がある=それが**プロダクト**





「ユーザーのニーズ」と「我々のニーズ」を整合させるのがプロダクト作り
熟達することで、異なるレイヤーとの整合を考えられるようになる



⇒ 仮説キャンバスを創りつづける



「プロダクト作り」自体が実績となり、次の手につながって行く

日経新聞

生保の販路 デジタル化

生命保険業界で販路のデジタル化が動き出す。日本生命保険グループは保険テックのスタートアップと組み、生命保険のネット販売システムを開発する。従来のシステムと比べ初期費用を数分の一に抑えることができ、自社グループ以外にも販売する方針だ。生保は損害保険と比べて販路のデジタル化が遅れていた。代理店や営業職員に依存して

日生系、システム外販

生命保険業界で販路のデジタル化が動き出す。日本生命保険グループは保険テックのスタートアップと組み、生命保険のネット販売システムを開発する。従来のシステムと比べ初期費用を数分の一に抑えることができ、自社グループ以外にも販売する方針だ。生保は損害保険と比べて販路のデジタル化が遅れていた。代理店や営業職員に依存して

2024.5.17朝刊

2024.5.09 電子版

2024.11.24

日経Fintech

一方で解決に向けた取り組みも始まっている。日本生命のデジタル子会社であるニッセイ情報テクノロジー（NIT）は2024年5月、Finatextと生保会社に向けたデジタル販売基盤を構築すると発表した。クラウドやローコード開発基盤の活用により、生保会社が低コストかつ短期間で保険をネット販売できるシステム開発を支援する。

NITプロダクト・サービス事業推進室主席スペシャリストの小泉岳人氏は「保険会社が抱える基幹系システムとのデータ連携の仕組みも提供する」と話す。NITにとってはFinatextが持つクラウドやアジャイル開発のスキルを吸収する狙いもある。



生保もネット販売しやすく 日本生命、システム外販へ

2024年5月19日 5:00 (2024年5月19日 10:55更新) (経済新聞記事)

読者 共有 印刷 翻訳 音声 動画

生命保険業界で販路のデジタル化が動き出す。日本生命保険グループは保険テックのスタートアップと組み、生命保険のネット販売システムを開発する。従来のシステムと比べ初期費用を数分の一に抑えることができ、自社グループ以外にも販売する方針だ。生保は損害保険と比べて販路のデジタル化が遅れていた。代理店や営業職員に依存してきた生保の販路が変わる可能性もある。

日生のデジタル子会社、ニッセイ情報テクノロジーが新興企業のフィナテキスト（東京・千代田）と、ウェブサイトやアプリで保険を販売できるシステムを開発する。保険料の見積もりや保障内容の変更など、利用者が操作する画面を設計できる。年齢や性別といった基本情報を入力すれば、必要な保険料や保障内容を提示する仕組みだ。

販路のデジタル化を進める



利用者

契約の申し込みなど

日生系・フィナテキストのシステム

- 複雑なプログラミング不要、開発期間半分に
- クラウドで提供、初期費用「数分の1」に



生命保険会社

システムには専門的なプログラミング作業を必要としない「ローコード」を使う。従来のシステムと比較して容易に販売サイトを開発でき、開発期間も50%以上短くできるという。従来のシステムでは数億円規模の初期費用がかかるが、クラウド経由でソフトを提供するSaaS（サービス）を活用することで、新システムは数千円で開発できるという。

生命保険はこれまで生保各社の営業職員、保険代理店や金融機関の窓口を通して販売してきた。生命保険文化センターの22年度調査によると「営業職員」による加入が全体の46.4%と最も多く「保険代理店の窓口や営業職員」（10.7%）や「民保・JAなどの窓口」（10%）と続く。ネット経由の加入は全体の3.8%にとどまる。

生保は契約金額が高額で期間も長期に及ぶ。保障内容が複雑な場合もあり、営業職員のアドバイスに基づいて契約を判断したいという声は強い。日本生命では対面チャネル経由での契約が大半で、海外でも生命保険をネット販売する動きは多くない。

それでも生保各社は販路のデジタル化に取り組む。営業職員の人手不足が加速するなか、ネット販売などで若者を開拓して事業の先細りを防ぐ必要があるためだ。新型コロナウイルス禍では営業職員による販売が落ち込んだ。生命保険文化センターの調べでは20代の生保加入率は他の年代と比べて低い。

ニッセイ情報テクノロジーは、自社グループを含め、導入を検討している生保や自社サイトに保険の販売窓口を作りたい企業向けに提案を進める。現在は割高なシステムを使っていない保険会社でも需要があるとみている。

もっとも営業職員の販売チャネルを主力とする生保各社が、一気にデジタル販売にかじを切れるかは不透明な面もある。ある大手生保の担当者は「全国に営業職員を抱えるなかで、デジタル販売を拡大するのは時間がかかる」と話す。

フィナテキストの担当者は「保険の販路のデジタル化は損害が先行してきた」と指摘する。損害は契約期間が短く契約金額も小さいため、システム構築のハードルが低い。損害保険協会によると、損害保険ではネット経由などの遠隔比率が1割程度（保険料ベース）という。

ただ生保もネットを接点に、保障内容がシンプルで比較的手軽に入れる医療保険や死亡保険などで顧客の選択肢が増える可能性もある。これまでシステムの開発や運用に投じた費用を削減できれば、一部商品で保険料を引き下げるなど経営判断もより柔軟になる。多くの営業職員を抱える販路のデジタル化は一般職ではないが避けられはしない道だ。

（日高大）



表題	参照元	備考
⑤アジャイルCoEの8つのバックログ	組織を芯からアジャイルにする	アジャイルCoE



アジャイルCoEの生成に関して下記 8 点の意識が必要

8つのバックログ	内容
(1)組織アジャイルの実践ガイド作り	作るのは標準や規定ではなく、あくまでガイド（重たい標準や規定を作ることは、最適化の始まりになりかねない）
(2)教育コンテンツ作り	ガイドとは別に、ワークを交えるインタラクティブな研修を作る
(3)社内コミュニティ作り	社内コミュニティで研修とは異なる、気軽な勉強会の開催や知見の集積を行おう
(4)社外への発信	自組織の取り組みを公開して、あえて外に向けて発信することで、組織の内側にも知ってもらう
(5)組織理念との整合を取る	組織の掲げる根本的なWHYとアジャイルとを結びつけアウトプットとして表現する。経営のお墨付きを得ることで、簡単にリジェクトできないようにする
(6)実践の伴走支援	組織アジャイルを実践するにあたっての伴走支援を仕組み化する
(7)体制の拡充	伴走支援で経験者を少しずつ増やし、伴走支援者の支援という構造を作ることでスケールさせていく
(8)学びの集積	ふりかえりを行い学びを集積させる仕組みを作り、得た学びを形式知として捉え、連結化させていく

3-5.アジャイルCoEの8つのバックログ

アジャイルCoEの生成に関して下記

8つのバックログ	内容
(1)組織アジャイルの実践ガイド作り	作るのは標準化の 適化の
(2)教育コンテンツ作り	た
(3)社内コミュニティ作り	社内コミュニティ
(4)社外への発信	自組織の取り組みを 知ってもらう
(5)組織理念との整合を取る	組織の掲げる根本的 経営のお墨付きを得
(6)実践の伴走支援	組織アジャイルを
(7)体制の拡充	伴走支援で経験者を ケールさせていく
(8)学びの集積	ふりかえりを行い 結化させていく



アジャイル勉強会

2024/11/06

本日のラーニングアウトカム

- 「アジャイル」というキーワードに対して複数の視点で解像度高く説明できる
- 自分たちのチーム、組織に適用できる取り組みやプラクティスが見つかり、小さく始められる

© 2024 Nissay Information Technology Co., Ltd. 2

ワークショップも入れたアジャイル勉強会のコンテンツを作成。
生命保険会社様のIT部門全員に勉強会を実施の実績有

アジャイルCoEの生成に関して下記

8つのバックログ	内容
(1)組織アジャイルの実践ガイド作り	作るのは標準、適用の始末
(2)教育コンテンツ作り	ガイド
(3)社内コミュニティ作り	社
(4)社外への発信	自組織の取り組みを知ってもらう
(5)組織理念との整合を取る	組織の掲げる根本的経営のお墨付きを得
(6)実践の伴走支援	組織アジャイルを具
(7)体制の拡充	伴走支援で経験者をケールさせていく
(8)学びの集積	ふりかえりを行い結化させていく

アジャイルコミュニティ

[リンク](#)

アジャイルに興味があるメンバー
大歓迎のゼロ負荷コミュニティ
(パートナー社也大歓迎)

※アジャイルイントロダクションに参加リンクがあります



学びフェス等での勉強会コミュニティを継続

3-5.アジャイルCoEの8つのバックログ

アジャイルCoEの生成に関して下記

8つのバックログ	内容
(1)組織アジャイルの実践ガイド作り	作るのは標準や規定の適用の始まりになり
(2)教育コンテンツ作り	ガイドとは別に、
(3)社内コミュニティ作り	社内コミュニティ
(4)社外への発信	自組織の取り組みを
(5)組織理念との整合を取る	組織の経営の
(6)実践の伴走支援	組織アジャ
(7)体制の拡充	伴走支援で経験
(8)学びの集積	ふりかえりを行い

2023.4エンタープライズアジャイル勉強会登壇	2023.10 RedConference	2024.2 Developer Summit	2023.5 レッドジャーニー社との対談	2024.10 Agile Japan前夜祭
2023.6 スクラムフェス大阪登壇	2023.11 アジャイルジャパン	2024.3 スクラムフェス福岡	2024.6 スクラムフェス大阪	2024.11 DSRフォーラム
2023.7勉強法の勉強会登壇(株式会社ゆめみ様企画)	2023.11 HCD研究会	2024.4 Juas	2024.8 スクラムフェス仙台	2025.1 RSGT
2023.8 スクラムフェス仙台登壇	2023.12 Juas	2024.4 永和システムマネジメント様イベント	2024.9 スクラムフェス三河	2025.1 DevLove
2023.9 スクラムフェス三河登壇	2023.12 .insurance	2024.5 スクラムフェス新潟	2024.9 NIT企画の対外イベント	2025.1エンタープライズアジャイル勉強会
2023.9 XP祭り登壇	2024.1 金融アジャイルMEET UP	2024.5.18 リサーチカンファレンス	2024.9 XP祭り	



毎月社外登壇で発表を実施することに加え、ブログ等の執筆も実施

アジャイルCoEの生成に関して下記

8つのバックログ	内容
(1)組織アジャイルの実践ガイド作り	作るのは標準や規定適化の始まりになり
(2)教育コンテンツ作り	ガイドとは別に、
(3)社内コミュニティ作り	社内コミュニティで
(4)社外への発信	自組織の取り組みを知ってもらう
(5)組織理念との整合を取る	組織の掲げてる社
(6)実践の伴走支援	組織ア
(7)体制の拡充	伴走支援で社規
(8)学びの集積	ふりかえりを行い結

私たちニッセイ情報テクノロジーは「貢献」「創造」「尊重」を基本理念としています。

- ・法令・社会規範を遵守し、社会やお客様からの信頼に応えます
- ・社会の変化を捉え、お客様の声に耳を傾け、課題の解決・新たな価値の創造に努めます
- ・挑戦する姿勢を大切にし、自らの市場価値を高めます
- ・感謝する心を忘れず、人と人とのつながりを大切にします
- ・共に働くすべての人を尊重し、助け合い、喜びを分かち合います

⇒アジャイルの価値観と近い

組織の理念とアジャイルの価値観は近い

アジャイルCoEの生成に関して下記

8つのバックログ	内容
(1)組織アジャイルの実践ガイド作り	作るのは標準や規定適化の始まりになり
(2)教育コンテンツ作り	ガイドとは別に、
(3)社内コミュニティ作り	社内コミュニティで
(4)社外への発信	自組織の取り組みを知ってもらう
(5)組織理念との整合を取る	組織の掲げる根拠経営のお墨
(6)実践の伴走支援	組織
(7)体制の拡充	伴走支援でケールさせてい
(8)学びの集積	ふりかえりを行い結化させていく

「クリエイティブ・ブートキャンプ」とは

業務時間の20%を使って、3ヵ月間で反復的にアイデアを研ぐ経験・学びを得られるプログラムです

従来のウォーターフォール型だと、全てのフェーズを経て最後に学びを得る形となる

1-2週間ごとのふりかえり、反復的に学び次のスプリントに反映していく



実践の伴走支援を実施



アジャイルCoEの生成に関して下記 8 点の意識が必要

8つのバックログ	内容
(1)組織アジャイルの実践ガイド作り	作るのは標準や規定ではなく、あくまでガイド（重たい標準や規定を作らず、軽い最適化の始まりになり
(2)教育コンテンツ作り	ガイドとは別に、
(3)社内コミュニティ作り	社内コミュニティで
(4)社外への発信	自組織の取り組みを知ってもらう
(5)組織理念との整合を取る	組織の掲げる根本的経営のお墨付きを得
(6)実践の伴走支援	組織アジャイル
(7)体制の拡充	伴走支援
(8)学びの集積	ふりかえりを行い学結化させていく

2025年度の重点課題



4. 終わりに



本日紹介した内容以外も、本を参考に色々と取組を実施しています。

なお、3/4(火) 17:10 - 「冒険する組織のつくりかた」の読書会を実施します。

本を持ってなくても、読んでなくても参加できる気軽な読書会ですので、もし少しでも興味を持った方がいたらご参加下さい！！！！