



準備ガイド

2020 年 4 月版

Copyright © BCS, The Chartered Institute for IT 2020.

® BCS is a registered trade mark of BCS.

Copyright © EXIN Holding B.V. 2020. All rights reserved.

EXIN® is a registered trademark.

No part of this publication may be reproduced, stored, utilized or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, or otherwise, without the prior written permission from EXIN.



目次

1. 概要	4
2. 試験要件	7
3. 設問の割合	14
4. 文献	15
5. 知識レベル/ SFIA レベル	16
6. e-CF マッピング	17

1. 概要

EXIN BCS Business Analysis Foundation (BAF. JP)

範囲

受験者は、ビジネスアナリシスの原則と技術に関する十分な知識を有していることを実証できる必要があります。理解しておく必要がある主な分野は次のとおりです。

- ビジネスアナリストの役割とコンピテンシー
- 戦略アナリシス
- ビジネスシステムとビジネスプロセスのモデリング
- ステークホルダー分析
- 調査とモデリング・テクニク
- 要求エンジニアリング
- ビジネスケースの開発

この認定は、ビジネスアナリシス、IS コンサルタント、ビジネスチェンジの分野における、BCS スペシャリストのさまざまなモジュラー型の認定の基礎となります。この認定は、ビジネスアナリシスにおける国際・ディプロマの知識ベースのスペシャリスト・モジュールとしても使用できます。さらに、この認定は、特にプロジェクトマネジャーやシステム開発者などの他の分野のスペシャリストがビジネス分析について基礎レベルの知識を有している証明となります。

シラバスは、BCS の出版物のビジネスアナリシス（第 3 版）に基づいており、この試験を受ける準備をしている方は、このテキストの内容を習得することをお勧めします。シラバスにある見出しは、この出版物に含まれる関連する章の見出し、セクションの見出し、およびテキストに関連しています。

要約

この認定は、ビジネスアナリシスに適用可能な概念、アプローチ、およびテクニクを対象としています。受験者は、ビジネスアナリシスのこれらのトピックに関する知識を習得し、理解していることを示すことが求められます。

背景

この Foundation in Business Analysis (ビジネスアナリシスの基本) 認定は、Practitioner (専門家) レベルに進む前に、ビジネスアナリシスの基礎に関する他の認定と一緒に学習する必要があります。



対象グループ

この認定は、ビジネスアナリスト、ビジネスマネージャーとそのスタッフ、ビジネスチェンジマネージャーとプロジェクトマネージャーなど、ビジネスアナリシスについて理解する必要があるすべての方向けになっています。

認定のための要件

受験にあたっての特定の前提要件はありませんが、受験者は上に示す目的を満たすための適切なレベルの知識を持つべきです。

認定トレーニングを受講することをとてもお勧めしますが、受験の前提要件ではありません。

試験の詳細内容

試験の形式:	多肢選択形式
問題数:	40
合格点:	65% (26/40 問題)
参考書やノートの持ち込み:	不可
電子機器の持ち込み:	不可
試験時間:	60 分

EXIN の試験規則はこの試験に適用されます。

トレーニング

受験者は、認定教育事業者が提供するトレーニングコースに参加するか、自習という 2 つの方法でこの認定について勉強できます。認定トレーニングコースでは、最低でも 3 日間で 18 時間の学習が必要です。自習用の参考書を以下に示します。

授業時間

この教育コースの推奨受講時間は 18 時間です。この中にグループ討議、試験準備、休憩なども含まれます。時間の中に含まれないのは、宿題、ランチ時間、試験時間です。

学習時間の目安

18 時間、個人が習得している知識によります。

教育事業者

認定教育事業者のリストを www.exin.com で参照できます。

2. 試験要件

試験要件は、試験仕様に明記されています。以下の表にモジュールトピック（試験要件）とサブトピック（試験仕様）の一覧を示します。

試験要件	試験仕様	配分
1. ビジネスアナリシスとは何か		2.5%
	1.1 ビジネスアナリシスの起源	
	1.2 ビジネスアナリシスの発展	
	1.3 ビジネスアナリシス作業のスコープ	
	1.4 全体的なアプローチを取る	
	1.5 ビジネスアナリストの役割と責任	
2. ビジネスアナリストのコンピテンシー		2.5%
	2.1 個人の資質	
	2.2 ビジネス知識	
	2.3 専門テクニック	
	2.4 コンピテンシーの開発	
3. 戦略アナリシス		7.5%
	3.1 戦略のコンテキスト	
	3.2 戦略の定義 (Johnson, Scholes and Whittington 2008)	
	3.3 戦略の開発	
	3.4 外部環境分析	
	3.5 内部環境分析	
	3.6 SWOT 分析	
	3.7 戦略の実行	
4. ビジネスアナリシス・プロセス・モデル		5%
	4.1 問題解決のアプローチ	
	4.2 ビジネスアナリシス・プロセス・モデルのステージ	
	4.3 プロセス・モデル・ステージの目的	
	4.4 各プロセス・モデル・ステージの手順	
	4.5 各プロセス・モデル・ステージで用いられるテクニック	
5. 調査テクニック		15%
	5.1 インタビュー	
	5.2 観察	
	5.3 ワークショップ	
	5.4 シナリオ	
	5.5 プロトタイピング	
	5.6 定量的アプローチ	
	5.7 現状を文書化する	
6. ステークホルダー分析およびマネジメント		10%
	6.1 ステークホルダーの分類と特定	
	6.2 ステークホルダーを分析する	
	6.3 ステークホルダー・マネジメント戦略	
	6.4 ステークホルダーをマネジメントする	
	6.5 ステークホルダーのパースペクティブを理解する	
	6.6 ビジネス・アクティビティ・モデル	

7. ビジネスプロセスをモデリングする		10%
	7.1 組織のコンテキスト	
	7.2 組織の代替ビュー	
	7.3 ビジネスプロセスの組織ビュー	
	7.4 価値提案	
	7.5 プロセス・モデル	
	7.6 「As-is (現状)」プロセス・モデルを分析する	
	7.7 ビジネスプロセスを改善する (「To-be (目標)」ビジネスプロセス)	
8. ソリューションを定義する		5%
	8.1 ギャップ分析	
	8.2 ビジネス・アーキテクチャの序論	
	8.3 ビジネス・アーキテクチャの定義	
	8.4 ビジネス・アーキテクチャのテクニック	
9. ビジネスや財務ケースを作成する		10%
	9.1 プロジェクト・ライフサイクルにおけるビジネス・ケース	
	9.2 オプションを特定する	
	9.3 プロジェクトの実現可能性を評価する	
	9.4 ビジネス・ケースの構成	
	9.5 投資評価	
10. 要求を確立する		7.5%
	10.1 要求工学のフレームワーク	
	10.2 要求工学の参加者	
	10.3 要求の引き出し	
	10.4 要求分析	
	10.5 要求の検証	
11. 要求を文書化しマネジメントする		7.5%
	11.1 要求文書	
	11.2 要求カタログ	
	11.3 要求をマネジメントする	
12. 要求をモデリングする		7.5%
	12.1 システム機能をモデリングする	
	12.2 システム・データをモデリングする	
13. 要求をデリバリーする		5%
	13.1 ソリューションをデリバリーする	
	13.2 コンテキスト	
	13.3 ライフサイクル	
14. ビジネス・ソリューションをデリバリーする		5%
	14.1 ビジネス・チェンジ・ライフサイクルにおける BA の役割	
	14.2 設計ステージ	
	14.3 実装ステージ	
	14.4 実現ステージ	
合計		100%

試験仕様

1. ビジネスアナリシスとは何か

1.1 ビジネスアナリシスの起源

1.2 ビジネスアナリシスの発展

- アウトソーシングの影響
- IT を活用した競争優位
- ビジネス・チェンジの成功
- ビジネスアナリストの重要性
- 内部コンサルタントとしてのビジネスアナリスト

1.3 ビジネスアナリシス作業のスコープ

- アナリシス・アクティビティの範囲
- 戦略アナリシスと定義
- IT システムアナリシス
- ビジネスアナリシス

1.4 全体的なアプローチを取る

1.5 ビジネスアナリストの役割と責任

- ビジネスアナリストの役割の定義
- ビジネスアナリストの役割の追加視点

2. ビジネスアナリストのコンピテンシー

2.1 個人の資質

2.2 ビジネス知識

2.3 専門テクニック

2.4 コンピテンシーの開発

3. 戦略アナリシス

3.1 戦略のコンテキスト

3.2 戦略の定義 (Johnson, Scholes and Whittington 2008)

3.3 戦略の開発

3.4 外部環境分析

- PESTLE 分析
- ポーターのファイブフォース分析

3.5 内部環境分析

- MOST 分析
- 資源監査
- ボストン・ボックス

3.6 SWOT 分析

3.7 戦略の実行

- マッキンゼーの 7-S モデル
- バランス・ビジネス・スコアカード
- 主要成功要因と重要業績指標

4. ビジネスアナリシス・プロセス・モデル

4.1 問題解決のアプローチ

4.2 ビジネスアナリシス・プロセス・モデルのステージ

- 状況を調査する
- パースペクティブを考慮する
- ニーズを分析する
- オプションを評価する
- 要求を定義する

4.3 プロセス・モデル・ステージの目的

4.4 各プロセス・モデル・ステージの手順

4.5 各プロセス・モデル・ステージで用いられるテクニック

5. 調査テクニック

5.1 インタビュー

- インタビューの長所と短所
- インタビューを準備する
- インタビューを実施する
- インタビューをフォローアップする

5.2 観察

- 観察の長所と短所
- 公式な観察
- プロトコル分析
- シャドーイング
- エスノグラフィ調査

5.3 ワークショップ

- ワークショップの長所と短所
- ワークショップの準備をする
- ワークショップをファシリテーションする
- テクニック
- ワークショップをフォローアップする

5.4 シナリオ

- シナリオの長所と短所
- シナリオ開発のプロセス
- シナリオを文書化する

5.5 プロトタイピング

- プロトタイピングの長所と短所

5.6 定量的アプローチ

- 調査またはアンケート
- 特定目的記録
- アクティビティ・サンプリング
- 文書分析

5.7 現状を文書化する

- リッチ・ピクチャー
- マインド・マップ

6. ステークホルダー分析およびマネジメント

6.1 ステークホルダーの分類と特定

- 顧客
- パートナー
- サプライヤー
- 競合
- 規制者
- オーナー
- 社員
- 管理者

6.2 ステークホルダーを分析する

- 権力と関心度のグリッド

6.3 ステークホルダー・マネジメント戦略

- 関心がないまたは低いかつ権力や影響力がないまたは低い
- 関心があるまたは高いが権力や影響力がないまたは低い
- 関心がないまたは低いから高いが権力や影響力がある
- 関心がないまたは低いが権力や影響力が高い
- 関心があるかつ権力や影響力が高い
- 関心が高いかつ権力や影響力が高い

6.4 ステークホルダーをマネジメントする

- ステークホルダー計画と評価

6.5 ステークホルダーのパースペクティブを理解する

- ソフト・システムズ方法論
- パースペクティブを分析する
- CATWOE

6.6 ビジネス・アクティビティ・モデル

- ビジネス・アクティビティ・モデルを作成する
- アクティビティのタイプー計画、有効化、実行、監視、コントロール
- コンセンサス・モデルを開発する

7. ビジネスプロセスをモデリングする

7.1 組織のコンテキスト

- 組織の機能ビュー

7.2 組織の代替ビュー

7.3 ビジネスプロセスの組織ビュー

7.4 価値提案

7.5 プロセス・モデル

- ビジネス・イベント
- ビジネスプロセス・モデルを開発する

7.6 「As-is（現状）」プロセス・モデルを分析する

7.7 ビジネスプロセスを改善する（「To-be（目標）」ビジネスプロセス）

- ビジネス・ルール
- プロセスを簡略化する
- ボトルネックを取り除く
- タスクの順序を変更する
- プロセスの境界を再定義する
- プロセスを自動化する
- プロセスを再デザインする

8. ソリューションを定義する

8.1 ギャップ分析

- 関心領域を特定する
- ギャップ分析のフレームワーク（POPIT モデルの要素）
- オプションを策定する

8.2 ビジネス・アーキテクチャの序論

8.3 ビジネス・アーキテクチャの定義

8.4 ビジネス・アーキテクチャのテクニック

- ケイパビリティ・モデルの定義
- バリュー・ストリームの定義

9. ビジネスや財務ケースを作成する

9.1 プロジェクト・ライフサイクルにおけるビジネス・ケース

9.2 オプションを特定する

9.3 プロジェクトの実現可能性を評価する

- ビジネス実現可能性
- 技術的実現可能性
- 財務実現可能性

9.4 ビジネス・ケースの構成

- ビジネス・ケースの内容
- コストとベネフィットの分類
- 影響評価
- リスク評価

9.5 投資評価

- 回収期間
- ディスカウント・キャッシュ・フローと内部収益率

10. 要求を確立する

10.1 要求工学のフレームワーク

10.2 要求工学の参加者

- ビジネス代表者
- プロジェクト・チーム

10.3 要求の引き出し

- 暗黙知と形式知
- 要求引き出しのテクニック

10.4 要求分析

- 要求フィルター
- SMART な要求

10.5 要求の検証

11. 要求を文書化しマネジメントする

11.1 要求文書

- 構成
- 要求文書の内容

11.2 要求カタログ

- 要求のタイプ：一般、テクニカル、機能および非機能
- 要求の階層
- 要求を文書化する

11.3 要求をマネジメントする

- 要求マネジメントの要素

12. 要求をモデリングする

12.1 システム機能をモデリングする

- ユースケース図

12.2 システム・データをモデリングする

- エンティティ・リレーションシップ・ダイアグラム
 - エンティティ、属性、関係
 - 関係のタイプ
- クラス・モデル
 - オブジェクトとクラス
 - 属性
 - アソシエーション

13. 要求をデリバリーする

13.1 ソリューションをデリバリーする

13.2 コンテキスト

13.3 ライフサイクル

- ウォーターフォール・ライフサイクル
- Vモデル・ライフサイクル
- インクリメンタル・ライフサイクル
- イテレーティブ・システム開発ライフサイクル

14. ビジネス・ソリューションをデリバリーする

14.1 ビジネス・チェンジ・ライフサイクルにおける BA の役割

14.2 設計ステージ

- 情報と技術
 - 開発
 - テスト
 - 設計

14.3 実装ステージ

- SARAH モデル

14.4 実現ステージ

- ベネフィット計画の内容

3. 設問の割合

シラバスの分野	問題数
ビジネスアナリシスとは何か	1
ビジネスアナリストのコンピテンシー	1
戦略アナリシス	3
ビジネスアナリシス・プロセス・モデル	2
調査テクニック	6
ステークホルダー分析およびマネジメント	4
ビジネスプロセスをモデリングする	4
ソリューションを定義する	2
ビジネスや財務ケースを作成する	4
要求を確立する	3
要求を文書化しマネジメントする	3
要求をモデリングする	3
要求をデリバリーする	2
ビジネス・ソリューションをデリバリーする	2
合計	40 の問題

4. 文献

試験の参考文献

試験に必要な知識は、次の文献に記載されています。

- A. Debbie Paul, James Cadle と Don Yeates
Business Analysis
BCS Learning & Development (第3版、2014年10月)
ISBN: 978-1-78017-277-4 (ハードコピー)
ISBN: 978-1-78017-278-1 (電子ブック、PDF)
ISBN: 978-1-78017-279-8 (ePub)
ISBN: 978-1-78017-280-4 (Kindle)
<http://shop.bcs.org>

5. 知識レベル/ SFIA レベル

このコースでは、次の表に示す難易度/知識/スキルのレベルを受験者に提供し、その責任レベルで業務を遂行するために必要なスキルを構築できるようにします。

知識レベルとSFIAレベルについては、Webサイト (www.bcs.org/levels) を参照してください。

受験者は上に示す知識レベルを習得することで、次のスキルレベルを構築し、関連付けられている責任レベル (SFIA フレームワーク内で定義) に応じた業務遂行が可能になります。

レベル	知識レベル	スキルと責任のレベル (SFIA)
7		戦略を策定する、動機づける、動員する
6	評価	立ち上げる、影響を与える
5	総合	確実に実施する、助言する
4	分析	可能にする
3	適用	適用する
2	理解	支援する
1	記憶	従う

6. e-CF マッピング

e-CF (e-Competence Framework) とこの認定のマッピングを以下に示します。

EXIN BCS Business Analysis Foundation						
e コンピテンシーレベル		1	2	3	4	5
A. 1.	IS とビジネス戦略との整合					
A. 3.	ビジネス計画開発					
B. 5.	ドキュメント制作					
D. 10.	情報とナレッジの管理					
D. 11.	ニーズの特定					
E. 4.	関係管理					
E. 5.	プロセスの改善					

	コンピテンシーを完全にカバー
	部分的にカバー
	表面的にカバー



Driving Professional Growth

EXIN の連絡先

www.exin.com