

CBAP®合格体験記

宮路 雄介

※2013年12月時点での情報となります。

私は2013年11月にCBAP®試験に合格しました。これから受験される方にとって、参考になれば幸いです。

出願過程や手続きに関しては、既に合格された方々の合格体験記が参考になると思いますので、私はなぜ受験を志し、どのように受験勉強をしたかを中心に紹介できればと思います。

■受験の動機

私は入社後SEに配属されました。SE時代は基盤関連の導入やグループウェア導入・開発等を経験した後、プレセールスSEとして営業とエンジニアの橋渡しをしておりました。その経験をから、現在は大手法人営業部門で提案営業をしております。

現在の業務概要は、お客様の課題抽出・分析し、技術的見地から具体的な提案にまとめ上げ、取り纏める役割も担う技術型営業職として活動しております。

業界トレンドや業種課題を把握した上で、お客様の業務課題を確認し、その解決策を検討し、ビジネスプロセス改善させるソリューションの提案を実施し、受注を獲得を目指して活動しております。

受注後はPMを含め実装部隊にバトンを渡しますが、案件オーナーとしてPMと連携、開発やシステム導入・納品の進捗確認・調整を行います。

大手法人顧客を担当しておりますので、単発の案件対応だけではなく、ビジネスパートナーとして、継続的にお客様の業務効率化に貢献し、良好なリレーションを確立し満足度を高めていく必要があります。

自社の提供するソリューションだけでは解決できないニーズに対しては、都度アライアンス等を検討して提案を進める事もあります。

このような仕事の中で、アプローチとしては、お客様への継続的な情報提供から始まり、課題抽出、仮説提案等を実施します。また許可が得られれば、提案に向けてのチームビルディングを行い提案の取りまとめの責任を負います。

仕事を進める上で、常にお客様視点で考え、良きパートナーとなるために色々な情報提供を進んで実施しながら、リレーション強化を図っていく事が重要視されています。

また社外のお客様だけではなく、社内関係者や提案チームの協力者に対しても、コミュニケーションのハブの機能として、相手の立場・状況・役割を理解し、自ら進んで行動

を起こすことにより、信頼感を獲得しなくてはなりません。

その為、現在の仕事を進めていく上で、テクニカルスキルだけではなく、アドミニストレーションスキルやヒューマンスキルが非常に大事になると考えておりました。

そんな中で、『ビジネスアナリシス知識体系ガイド(BABOK®ガイド)』の中身や、BABOKが第一の目的としている『ビジネスアナリシスという専門的職業性を定義すること』という部分に強く賛同したので受験を決意いたしました。

■受験準備に関して

BABOKの知識習得は、既に合格体験記を寄贈していただいております、エディフィストラーニングの上村様、時川様の講座を受講しました。

まず BABOK とは・・・という初学者のレベルでは、各タスクの概要が非常に分りやすくまとめられている、図解テキストが役に立ちました。

概要をとらえた後は、BABOKガイドの通読を行いました。通読を行う事で、各知識エリアと各タスクの位置づけや概要を理解することが出来ます。

その後は、下記の市販の参考書を購入しました。

- ・「Business Analysis 教科書 BABOK CCBA」

- ・「BABOK ガイド完全準拠 CBAP/CCBA ビジネスアナリシス認定スタディガイド」

なるべく多くの問題が掲載されている書籍を選び、繰り返し問題を解いて間違えた部分を BABOK ガイドで確認するという流れを繰り返しました。

BABOK ガイドは、はじめ読んだ頃は、それぞれの関連性が分りづらかったりして、あまり頭に入ってきませんでした。

学習効果を上げるためには、それぞれの Input/Output の関連図を自分なりに作成して、自分の中で BABOK ガイドが記載している内容を関連づけて体系化する必要があります。そして重要なのは暗記するのではなく、なぜそれが必要なのか・・・何を目的にそれを行うのか・・・等をきちんと理解する事が必要です。その上で、それぞれの要素とテクニックを改めて学習しました。

BABOK ガイドは、非常によくまとめられていると思います。短い文章の中に必要なエッセンスが凝縮されており、通読していくうちに段々この BABOK ガイドの良さがわかってきました。

既に知っているテクニック等も、要素や使用上の注意等は非常に為になり、「なるほど・・・」という新たな気付きなどが沢山あり、非常に有意義なものになりました。

■出願審査から受験申込について

当然、『CBAP_ハンドブック』を参考にしました。Work Experience に関しては、それぞれ業務経験が違うので参考になるかどうか分かりませんが、私の場合は 10 年分遡って、余裕

を見て 10,000h 以上を丁寧に記載しました。

無事に出願申請の「Approved」のメールが IIBA 本部から届きました。その後の受験手続ですが、IIBA 会員だと受験費用が優遇されるので、IIBA 会員になる手続きを行いました。『CBAP_ハンドブック』では、

“IIBA 会員料金での支払いは、応募者が出願時に会員である場合に限りです。それ以外の場合は、非会員料金を支払います。”

と記載されており、『出願時』とあったので大丈夫かな・・・と思ったのですが、「Approved」後に IIBA 会員になっても、IIBA 会員価格で受験が出来ました。

以下「Approved」以降の大まかな流れです。すべて英語で IIBA 本部とのメールのやり取りをしました。

- ① IIBA 会員である事を告げ、支払い方法を教えてほしい旨のメール送信
- ② 支払 URL が記載されているメールを IIBA から受信
- ③ 日本語で受験したい旨のメールを送信
- ④ IIBA から日本語受験を承知した旨のメールを受信
支払いサイトの URL から PayPal で支払い。
- ⑤ IIBA から受験費用を受領した旨のメールを受信
プロメトリックで受験登録

上記プロセスが、『CBAP_ハンドブック』ではあまり記載されていないので、これから日本語受験する方は参考にいただければと思います。

■ 受験日程の決断

この試験は問題に対して口外する事を禁じられており、合格率も掲載されていないので、どこまで準備を進めれば合格できるか全くわからない状態でした。

受験日を決める直前に、IIBA 日本支部 BABOK-WG に参加して、山本さんによる「CBAP®日本語試験受験体験記」を聴講しました。日本語試験が始まったばかりでしたので、とても貴重な話を聞く事ができました。

また BABOK-WG には、既に CBAP を取得した方々やこれから CBAP を目指す方などが参加しており、その後の懇親会にも参加させて頂きました。

参加している方々は立場や役割こそ違いますが、みなさん BABOK やビジネスアナリシスに関心があり、知見を持っている方々であり、いままで共通の物差しで語る事が出来なかったビジネスアナリシスについて、様々な興味深い話が聞けて刺激になりました。

BABOK-WG に参加した事がモチベーションになり、受験日をあまり悩んでいてもしょうがないので、早速受験日程を決めました。

■試験を受ける

『CBAP_ハンドブック』でも記載されておりますが、当日の身分証明について
“日本の運転免許証には署名（サイン）がないため、単独では身分証明書となりません。”
と記載されております。

私もパスポートは既に期限切れになっておりましたので、運転免許証と署名付きクレジットカード（または署名付きの銀行カード）を証明書として利用しました。

試験当日、試験会場ですべての荷物をロッカーに預けて試験を受験します。細かい事ですが、耳栓は持込み可能です（ケースは NG）。途中で空調がうるさく感じる事があったので、助かりました。

試験は据え付けの PC で受験しますが、画面が左右に分割されており、左が英語、右が日本語になっておりました。判断に迷う問題は、英語を見ると判断の助けになる事もありました。日本語の翻訳に関しては、あまり違和感がありませんでした。

試験終了時にすぐ合否が分るようになってます。“Congratulations”とだけシンプルに表示されていたように思いますが、記憶にあまり残ってません・・・

試験会場退出時に、合格した旨のプリントアウトを1枚もらいました。

■受験後の振り返り

受験準備として、下記を理解して臨みました。

- ・各タスクの概要
- ・全体的な流れ（タスク同士の関連）
 - 各タスクのインプット/アウトプット
 - タスクで生成したアウトプットとそれを利用するタスクの関係
- ・各タスクで利用するテクニック
- ・各タスクでの要素
- ・要求の状態変化
- ・ソリューションの状態変化

最初は表形式でまとめましたが、暗記に頼ってしまい本質が身に付かないので、勉強方法を変え、演習問題を繰り返して解き、BABOK ガイドを確認しながら内容を理解し、上記の視点で理解できるように PDF の BABOK ガイドを入手して、フロー図の切り貼りをして自作しました。

またそれぞれのタスクがどのように利用できるかを、自分の業務に置き換えて、想像しながら理解する事でより具体的なイメージが湧いてくると思います。

■最後に

今後は、あらゆる面でボーダレス化が進み、ビジネスの方法も画一的な方法ではなく、自社の競争優位性を生み出すために、ビジネスニーズや戦略が多様化していくと考えられます。これらに柔軟かつ迅速に対応できるように、ビジネスアナリシスは IT 領域を超えた部分を含め、ビジネスを成功に導くためのキーパーソンを担う事になると思います。

ビジネスニーズを満たすために、ステークホルダーの各種要求を取りまとめて、合意形成する部分は、非常に泥臭い部分だと思います。

それぞれ立場や役割の違いにより、様々な思惑や利害の対立がある中で、ビジネスニーズの達成に向けビジネスアナリシスは「基礎コンピテンシー」が欠かせないものと位置付けております。

私の中では、ビジネスアナリシスのタスクやテクニックの重要性も然る事ながら、それ以上にビジネスアナリシスのイニシアチブの中で、なぜその基礎コンピテンシーが必要で、どのような有効性の効果があるかが理解できたことが最大の成果でした。

ビジネスアナリシスは、IT 部門の企画部門や上流工程を行う SE だけのものではなく、現場のソリューション営業がお客様に価値ある提案を提供する為にも価値があると思います。

ビジネスアナリシスのベースにあるのは、変化へのチャレンジだと考えております。

『変わる事・変れる事が楽しい事だ!』と思えるようなワクワクできる仕事が出来ればと思います。今後のビジネスで活かせるように日々精進していきたいと思えます。

記 2013年12月