

アジャイルで農業を？ ～NTTコムウェアの新たな挑戦～

2020年11月18日
NTTコムウェア株式会社

INTRODUCTION

NTTグループでは、社会的課題の解決に向けて、デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進を行っている。

弊社でもDX, SoE領域の拡大に向けて、新たなビジネス領域へのチャレンジを行っている。
本日はその事例の1つを紹介する。



技術企画部

伊山 宗吉

アジャイル推進、
社内アジャイルコーチ、
社外への情報発信



エンタープライズビジネス
事業本部

小林 豊

紹介事例
『BLOF®ware』の
プロダクトオーナー



エンタープライズビジネス
事業本部

齋藤 剛

紹介事例
『BLOF®ware』の
開発チームの一員

INDEX

発表者

1. NTTコムウェア紹介
2. アジャイル開発の取り組み
&Agileエバンジェリストとして



3. NTTコムウェアと農業
4. 事例：BLOF®ware
 1. ビジネスとしての取り組み
 2. アジャイル開発での取り組み



5. おわりに

1. NTTコムウェア紹介

Agileエバンジェリスト 伊山 宗吉（いやま むねよし）



- **所属**：技術企画部 技術SE部門
- **略歴**：アジャイルコーチとして社内のアジャイル開発案件の立ち上げ・改善を支援。
NTTグループ全体へアジャイル開発を推進する「NTTアジャイルワーキンググループ」のコアメンバとしても活動中。
2020年3月からAgileエバンジェリストとして活動



私のAgileエバンジェリストとしてのミッション

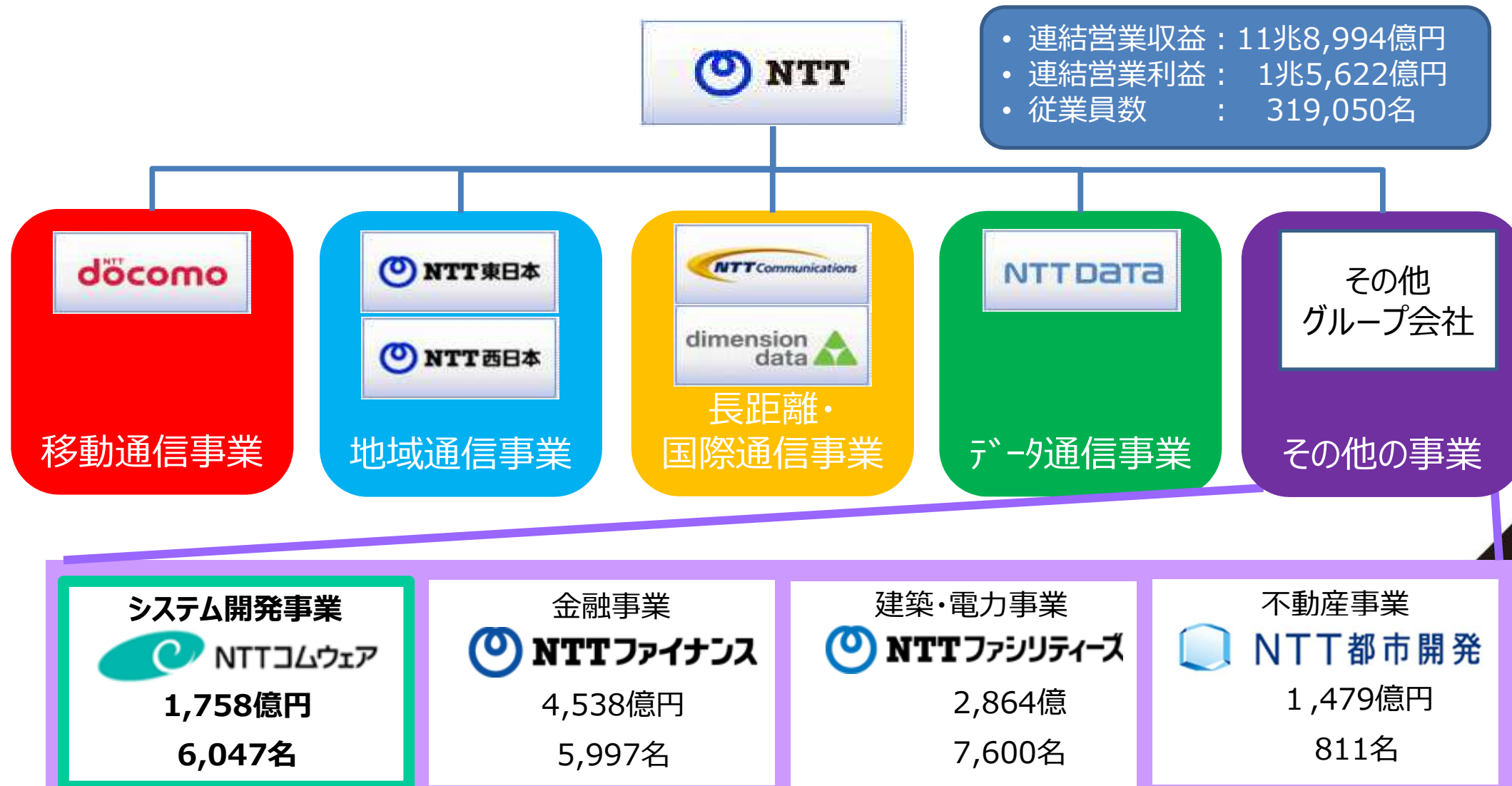
1. アジャイル開発推進活動の牽引
2. 自社のプレゼンス向上

- NTTのソフトウェア部門が、ソフトウェア市場の多様化・拡大を背景に、培った実力を活かすとともに社会に役立てることを目的に1997年 分社独立した。

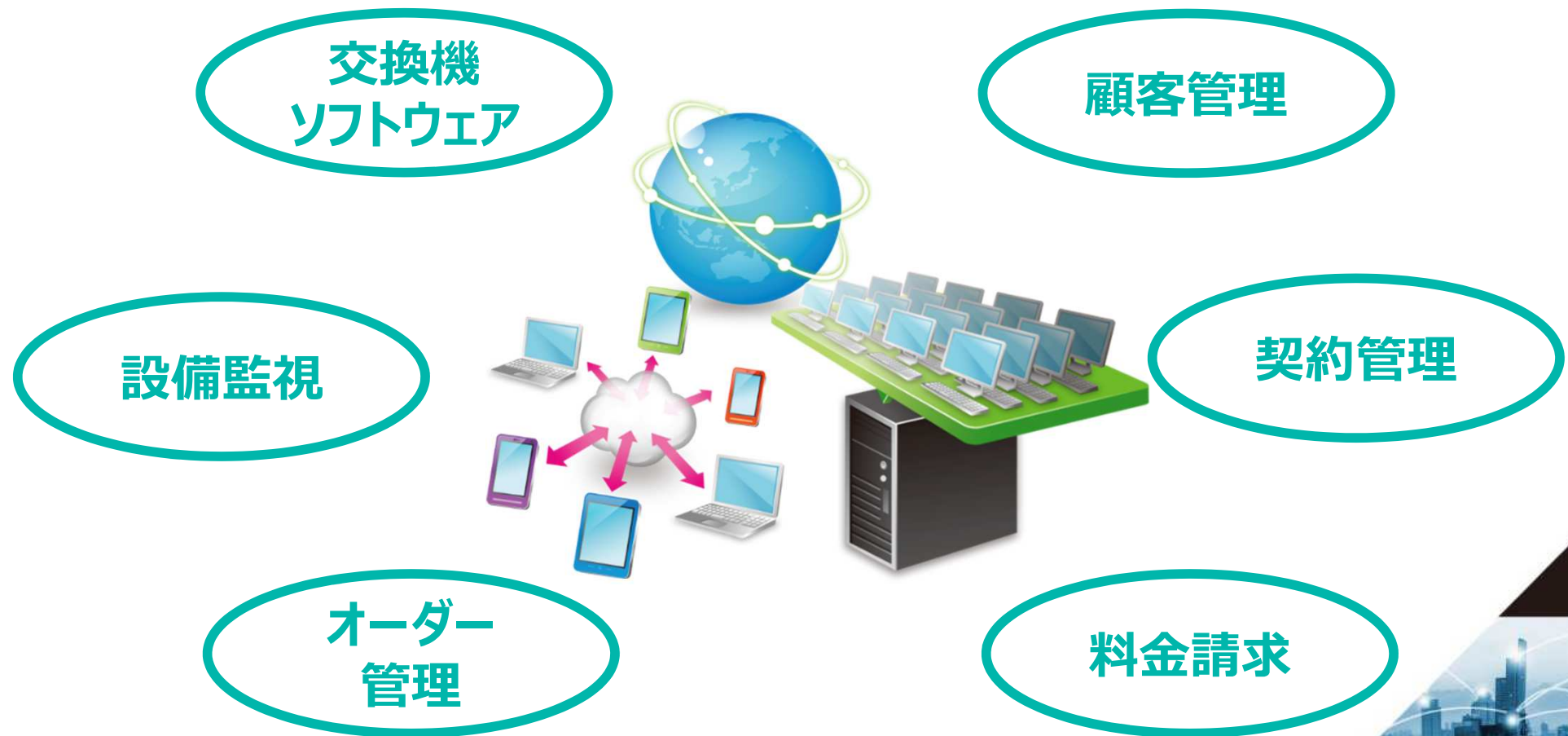


NTTコムウェアの位置付け

- NTTグループのCIO補佐として、ICTシステムの開発・運用業務を行う役割と、NTTグループ内外のDXを推進・支援する役割を持っている。



- NTTグループのサービスを支える大規模、高品質システムの開発・運用の豊富な実績とノウハウを持つ。
- 従来はほぼ全てがウォーターフォール開発であった。



2. アジャイル開発の取り組み

- 2013年頃から成長分野としてSoE領域拡大の必要性が高まった。
- 不確実性の高いSoE領域に対応するため、アジャイル開発に取り組み始めた。

2013年頃の状況

SoR領域：減少が予測される

- NTTグループ固定電話、フレッツ光関連案件 → 電話もインターネットも十分に行き渡った)
- その他の大型SoR案件 → 定型業務のIT化も十分に進んだ)

2013年以降

SoE領域：拡大の必要性が高まる

- 顧客の新規プロダクト・サービスを協創
- 自社企画型の新規プロダクト・サービスを創出

仮説検証をしながら価値の最大化を目指す
アジャイル開発が適していると判断し、取り組みを開始

2013

◆ 本格的にアジャイル開発に取り組み開始

- ・ 有志による活動（勉強会など）
- ・ 案件でトライアル → 課題抽出

2016

◆ アジャイル推進組織 発足

- ・ 社内のアジャイル推進
- ・ 社外への情報発信

◆ 人材開発部門による全社育成

- ・ アジャイル人材認定制度
- ・ 育成基盤(全社研修)の整備

◆ 事業部による取り組み

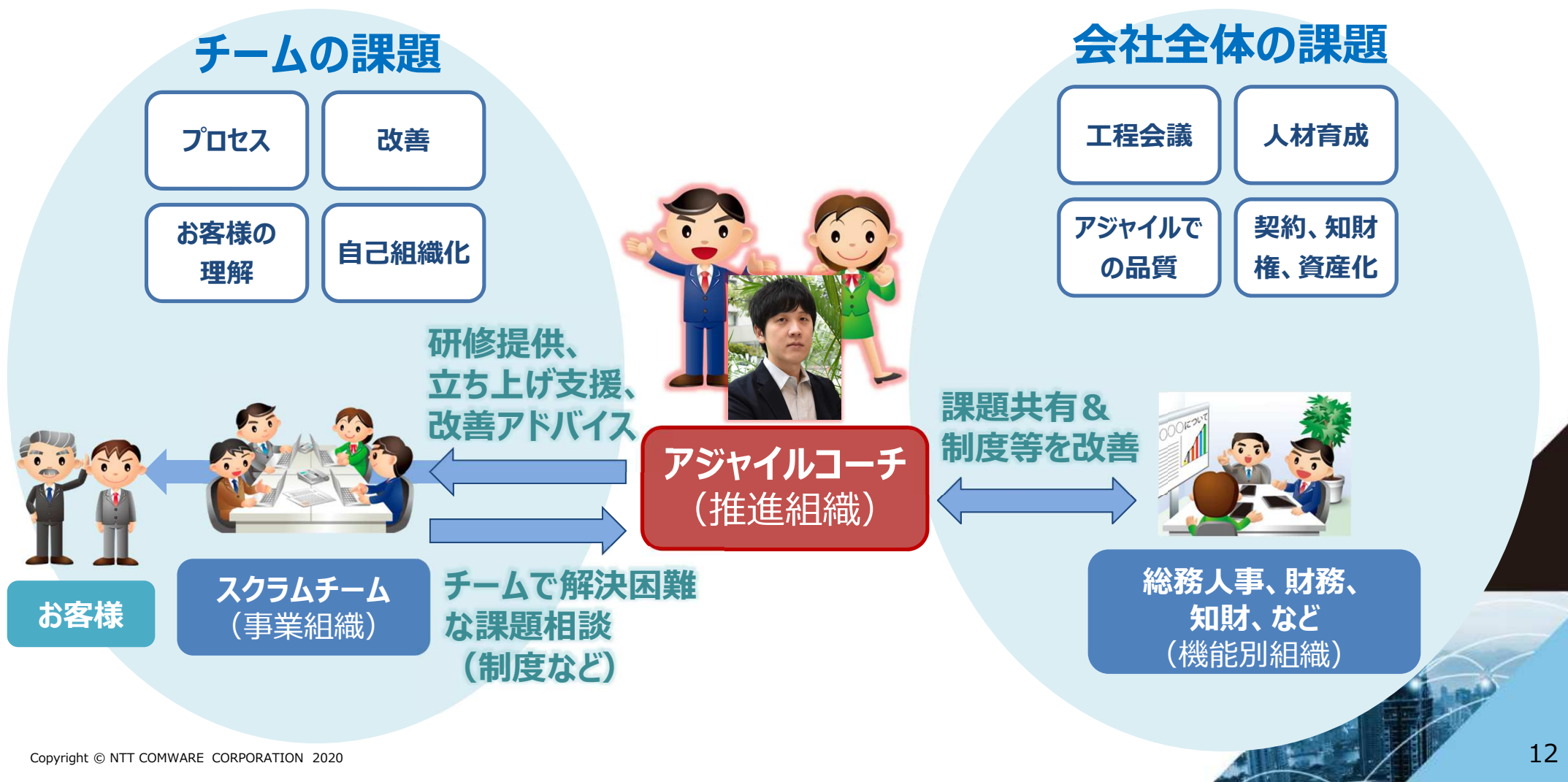
- ・ SoE領域の拡大
- ・ アジャイル開発のための場づくり

2020

◆ 現在

アジャイル推進組織の活動

- **「事業組織のアジャイル開発を支援」**を目的に、社内の組織を巻き込んでアジャイルを取り巻く課題の解決に取り組み、スクラムチームが開発を円滑に進められるようにサポートする。



人材開発部門による全社育成

- 育成という手段で、アジャイルなアプローチを全社員の基礎的な知識として定め、教育により定着をさせることで、企業文化の醸成を目指す。

アジャイル人材 認定制度 “COMWARE TO AGILE”

- 新たな認定制度で有スキル者が見える化
- 2021年度に向けて業界トップ水準に拡大

2021年度

1,500人

社員の4人に1人が
スキル認定者となるよう推進

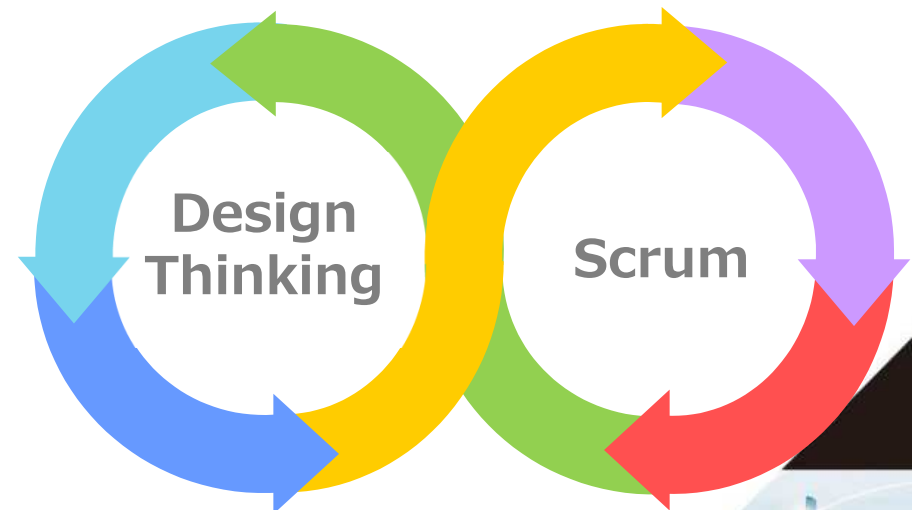
2018年度末



300人

ビジネス・IT連動型の 新設研修を開講

- デザイン思考とスクラム開発を一気通貫で体験できる研修を全社向けに新設し、基礎知識・マインドを習得



- SoE領域の案件へのチャレンジや、アジャイル開発を効果的に行うための場づくりなどにそれぞれで取り組んでいる。

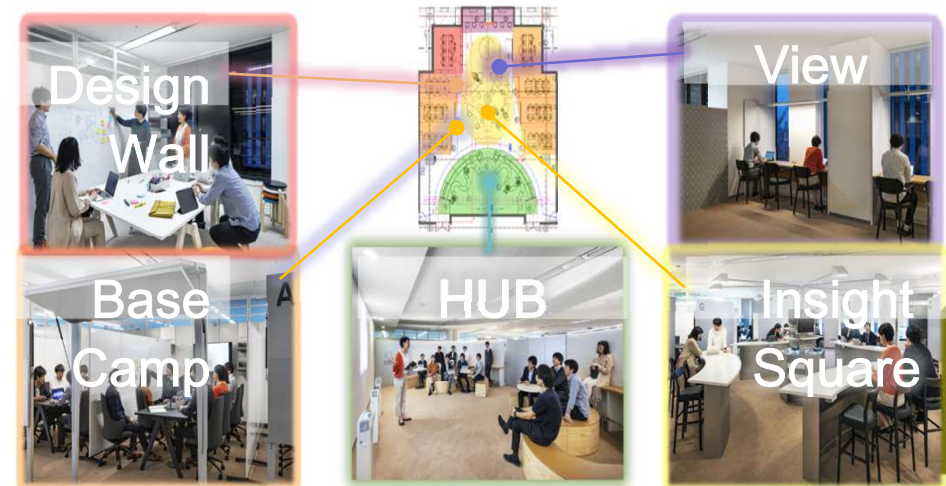
SoE領域の拡大

ビジネスパートナーとの協創ビジネス拡大ならびにNTTグループ全体のDX推進へ貢献すべく、アジャイル開発等で様々なサービスを提供中



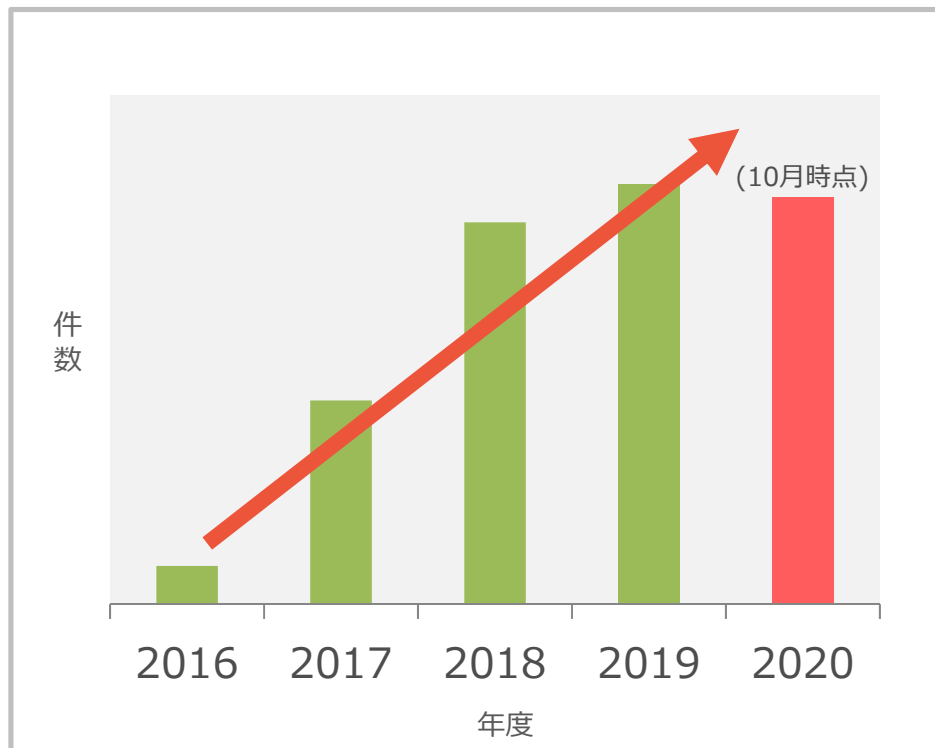
アジャイル開発のための場づくり “COMWARE TO SPACE”

スクラムチームのパフォーマンスの最大化、チーム間の相乗効果等を期待し、アジャイル開発のための場を設立

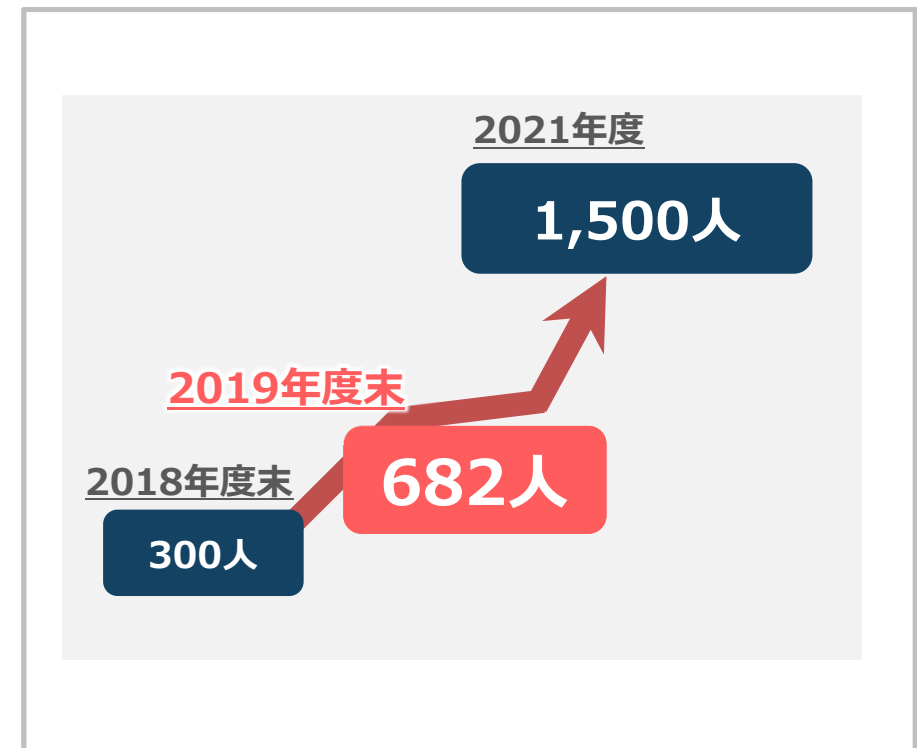


- 社内・お客様の注目も高まっており、案件は年々増加している。
- アジャイル人材、チームも増加している。
- アジャイルとギャップのある制度の改善・整理ができた（引き続き改善中）。

アジャイル案件



アジャイル人材



2. アジャイル開発の取り組み

- Agileエバンジェリストとして

社内外のアジャイル推進における課題解決を先頭に立って実施。加えて、イベント講演などを通じた社外へのプレゼンス向上にも取り組んでいる。

■ 私のAgileエバンジェリストとしてのミッション

1. アジャイル開発推進活動の牽引

- ・ 案件支援における抜本的な改善
- ・ 社外の情報収集 & 社内への情報発信

私の考え
一部ご紹介

2. 自社のプレゼンス向上

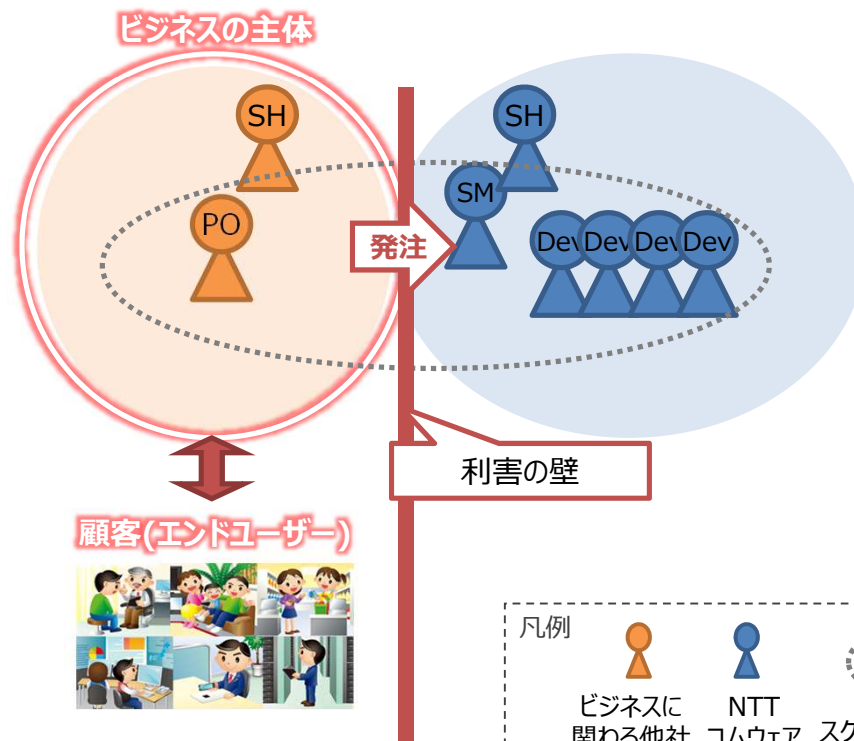
- ・ 社外イベントでの講演など
- ・ 社外の企業へのコンサルティングなど



- 従来の受注型は利害による対立が生じやすく、開発サイクルを早めるには不向きである。
- 同じ目的を持つビジネスパートナーと共に、顧客に寄り添ってビジネスを作る協創型を目指す。

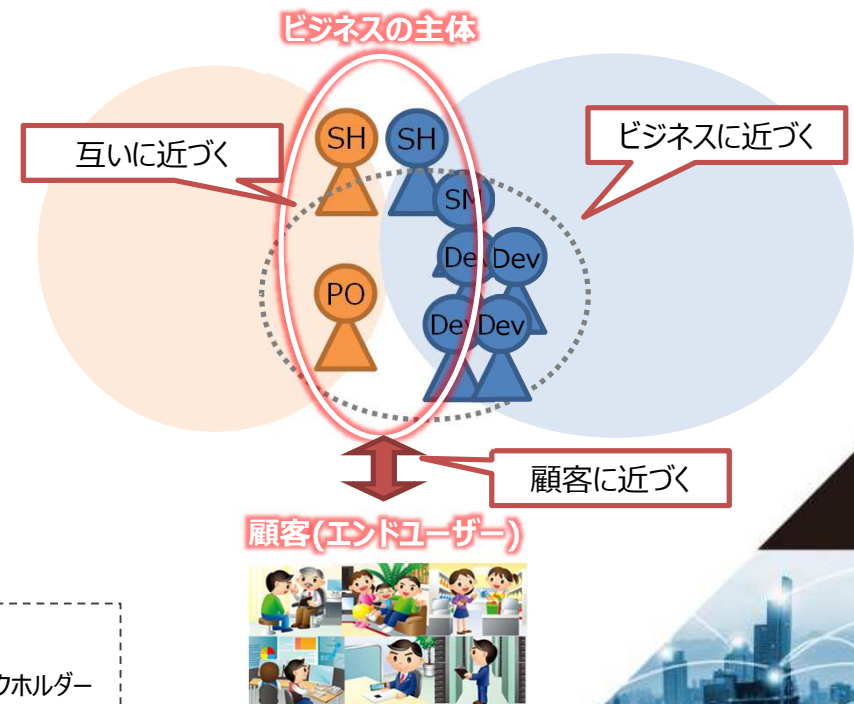
受注型

- ・ 利害が対立しやすい。
- ・ ビジネスの主体が発注側なので、受注側(開発側)が戦略や計画への関与が薄い一方で、変更の影響を受けやすい。



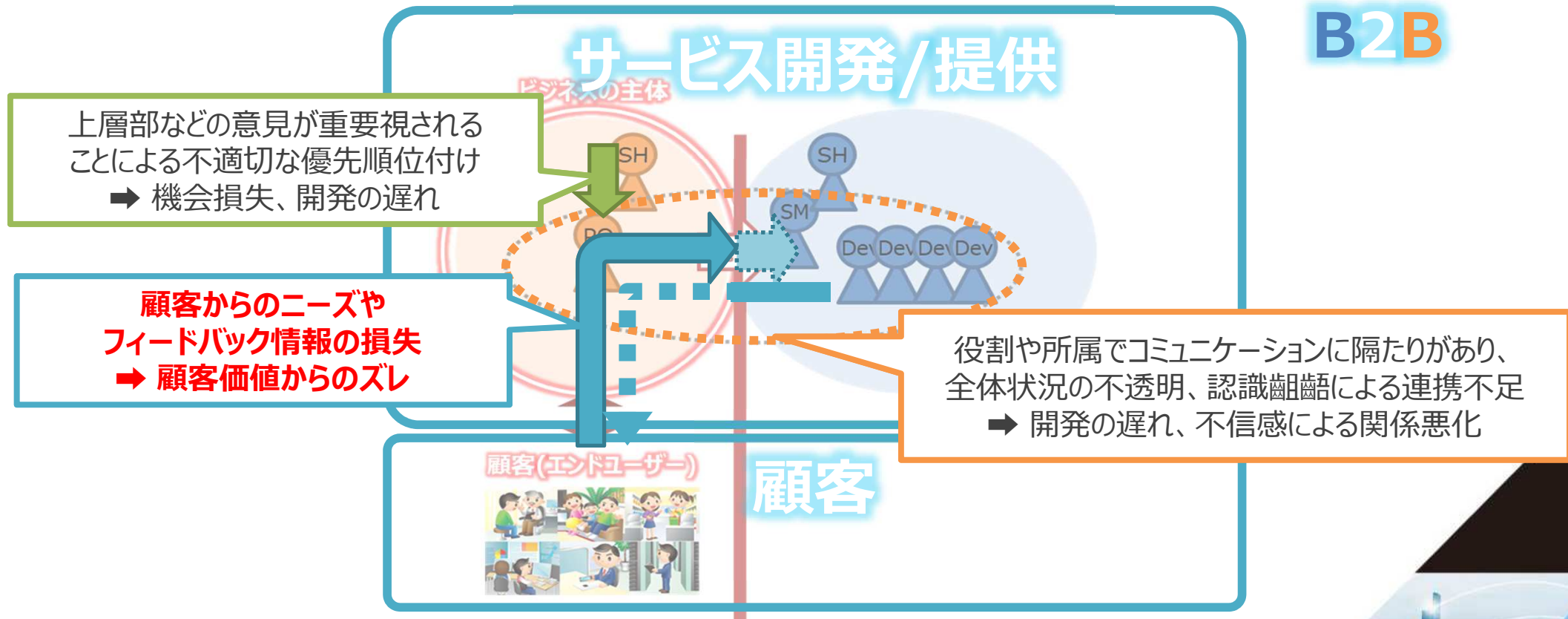
協創型

- ・ 利害を一致させやすい。
(ビジネスの成功が互いの利益になる)
- ・ 顧客(エンドユーザー)価値の向上、ひいてはビジネス成功のための戦略や計画の意見を交わしやすい。



ビジネスの成長を阻む内部の壁

- SoEでは顧客(エンドユーザー)価値の最大化がビジネスの成功にも繋がる。
- しかし、ビジネス成長を阻む壁がある。役割や所属、役職の違いなどによる情報の不透明や遠慮により、開発の優先順位の見誤りや、開発の遅れなどに影響が及ぶ。
- 加えて、特に受注型では**開発側が顧客から遠くなりがち**である。



- **顧客価値の最大化のために、組織や役割を超えて一丸となる**ことが重要である。
- そのためにも、関係者が目的や利害を同じくして互いに近づき、協力・信頼関係を醸成する。これにより顧客と向き合い、ビジネス成長を促進させる**協創型**の開発形態を目指す。

サービス開発/提供

ビジネスの主体

互いに近づく

ビジネスに近づく

顧客に近づく



B2B2C

Point :
製品の目的・ビジョンを
関係者が理解しているか。
自分たちの理念やビジョンと
一致しているか。

Point :
顧客価値の最大化を重視

■共通

- ・ **プロダクトの目的・ビジョンを関係者が理解しているか。自分たちの理念やビジョンと一致しているか。**
- ・ **顧客価値最大化のために、壁を越えてムダを無くす・改善するために協力しているか(問題 vs. 私たち)。**

■PO（ビジネス側）

- ・ **プロダクトのビジョンを常に示しているか。現在のビジネスの状況や関係者の意見をオープンにしているか。**
- ・ **顧客(エンドユーザー)や市場と向き合っているか(上司を見て仕事していないか、戦略や市場・開発状況をふまえて開発の優先順位付けをしているか)。**
- ・ **開発の状況や課題を見て、Devと協力してMVPやリリース計画を決めているか。**
- ・ など

■Dev（開発側）

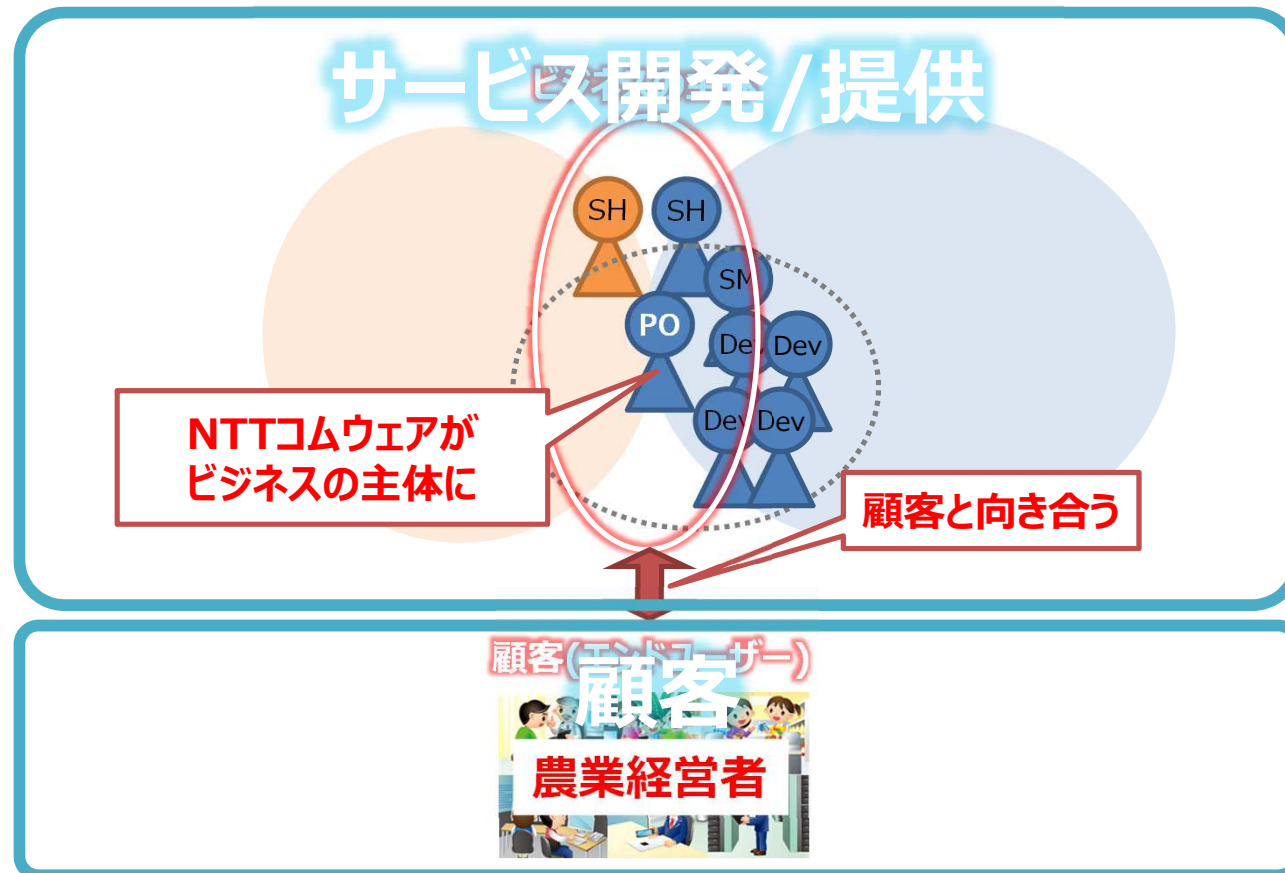
- ・ **実際の顧客(エンドユーザー)に会って、向き合っているか(プロダクトを使っている所を観察したり、生の声を聞く。声をそのまま採用するのではなく、問題の本質を考える)。**
- ・ **顧客価値最大化のためにPOと一緒にビジョンを描けているか(PO補佐の配置、Devからも提案)。**
- ・ **作業や課題の状況を可視化して、POや関係者に相談できているか。**
- ・ など

本日はご紹介する事例について

- 開発側であるNTTコムウェアがビジネスでも主体となり、パートナーを巻き込んでサービスを創出した事例も出てきている。本日はご紹介する事例がその1つである。

NTTコムウェアが主体のプロダクトの事例。

ビジネスリソースを持つパートナーと連携しつつ、自らがビジネスと開発を連動させて取り組んでいる。



3. NTTコムウェアと農業



BLOF®ware プロダクトオーナー 小林 豊（こばやし ゆたか）

- **所属**：エンタープライズビジネス事業本部 金融ビジネス部
- **略歴**：金融機関向けの開発・営業を担当
営業時代にアジャイル案件に関わり、アジャイルの可能性に惹かれる。
農業関連の新規ビジネスを立ち上げ、企画・営業リーダーとプロダクトオーナーとして活動中。

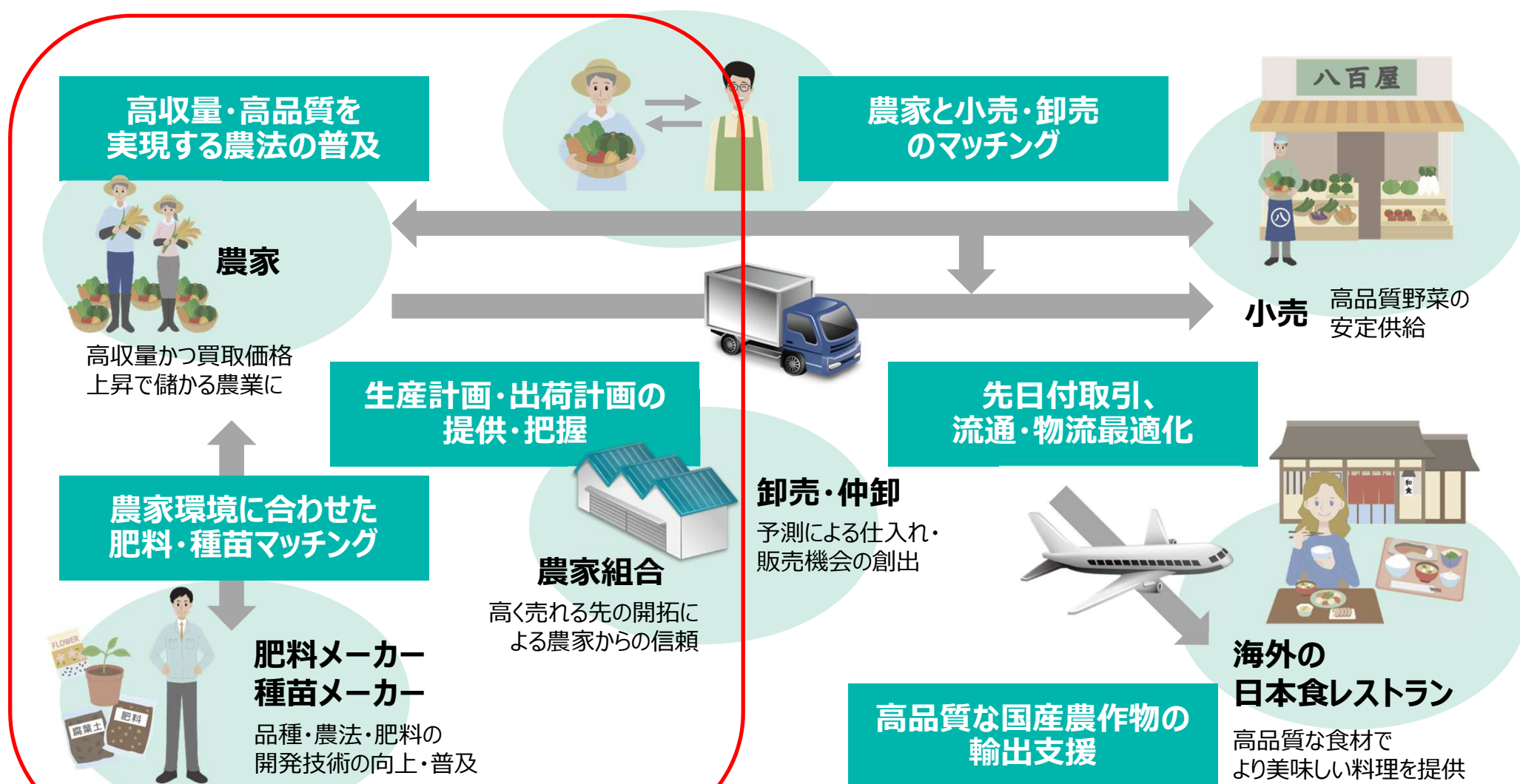
NTTグループでの食農の取り組み

- NTTグループ各社のサービス&技術を集結させると共に、ビジネスパートナーとの連携により、「生産」から「消費・食」までをつなぐNTTグループの食農バリューチェーンを実現する。
- また、国内にとどまらず、グローバルな課題にも積極的に取り組むことで、食糧難等の世界的な課題にも挑戦する。



NTTコムウェアのSmart Agri

- Smart Agriでは、高収量・高品質・高栄養価な農作物の生産と物流の最適化を実現し、価値ある農作物を適正価格で国内外に流通させることにより、日本の農業の競争力向上の貢献をめざす。



4. 事例：BLOF®ware

1. ビジネスとしての取り組み
2. アジャイル開発での取り組み

4. 事例：BLOF®ware

1. ビジネスとしての取り組み

2. アジャイル開発での取り組み



 *Managing Value for Smart World*

BLOF®ware.Doctor

土づくりをもっと確実に！
農作物の力を最大限に引き出す土づくりを支援
高品質・高栄養価・高収量のための最適サービス

 **Japan Bio Farm**
ジャパンバイオフィーム

 **NTTコムウェア**

- BLOF理論(Bio Logical Farming)は、ジャパンバイオフィーム(JBF)社 小祝氏提唱の有機栽培技術である。
- 科学的データに基づいて最適な土づくりを行うことで、高品質・高栄養価・高収量を実現する。
- 日本全国及び海外でBLOF理論が実践されており、高品質・高栄養価・高収量を実現している。

①アミノ酸

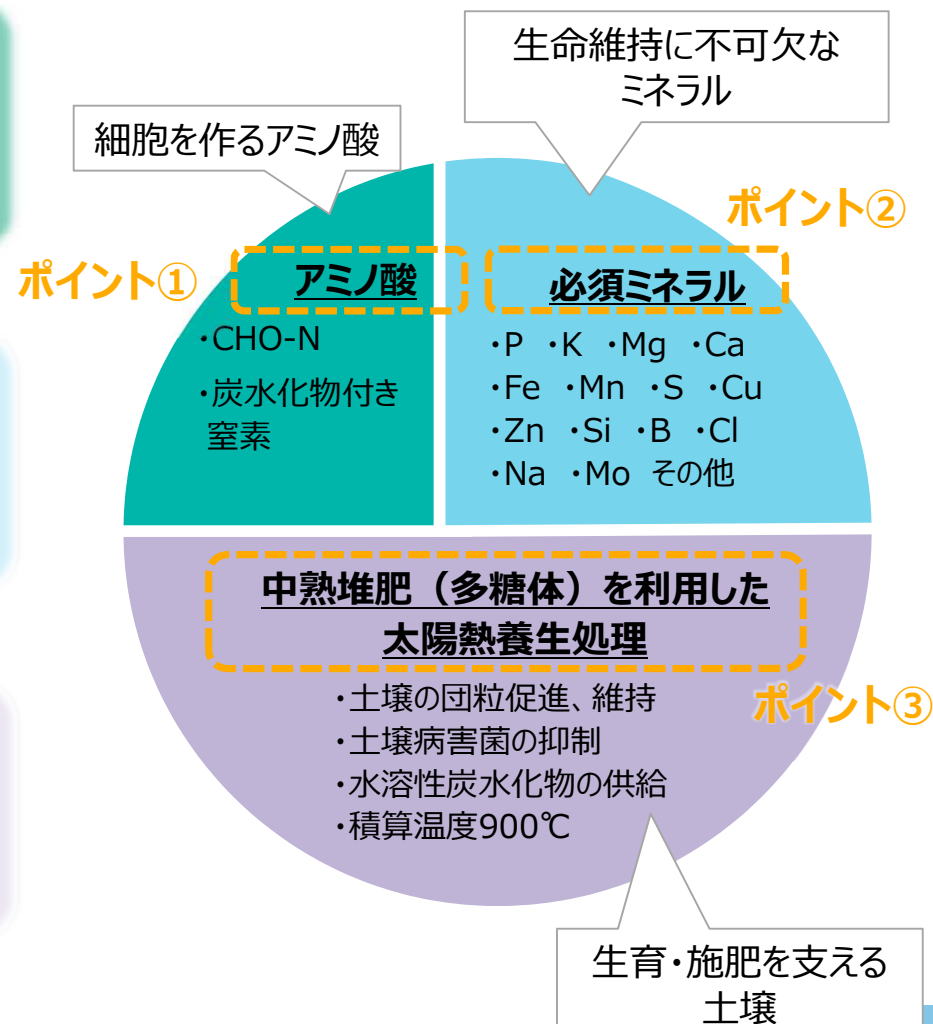
有機体窒素（アミノ酸）や水溶性炭水化物を
根から吸収することで、光合成以上の生育を可能にする。

②ミネラル

多収穫により大量消費した土壌中のミネラルを
土壌分析に基づきバランスよく補充する。

③太陽熱養生処理

堆肥と微生物の働きを利用して根張りの良いフカフカな土を作り、無農薬でも病害虫による被害を防ぐ。



BLOF理論の実践結果

- BLOF理論実践により、品質と収量が飛躍的に向上している！

収量の変化



BLOF理論
実践前

3t
(反収)



BLOF理論
実践前

4個

BLOF理論
実践後

12個



BLOF理論
実践前

1本

BLOF理論
実践後

5本



BLOF理論
実践前

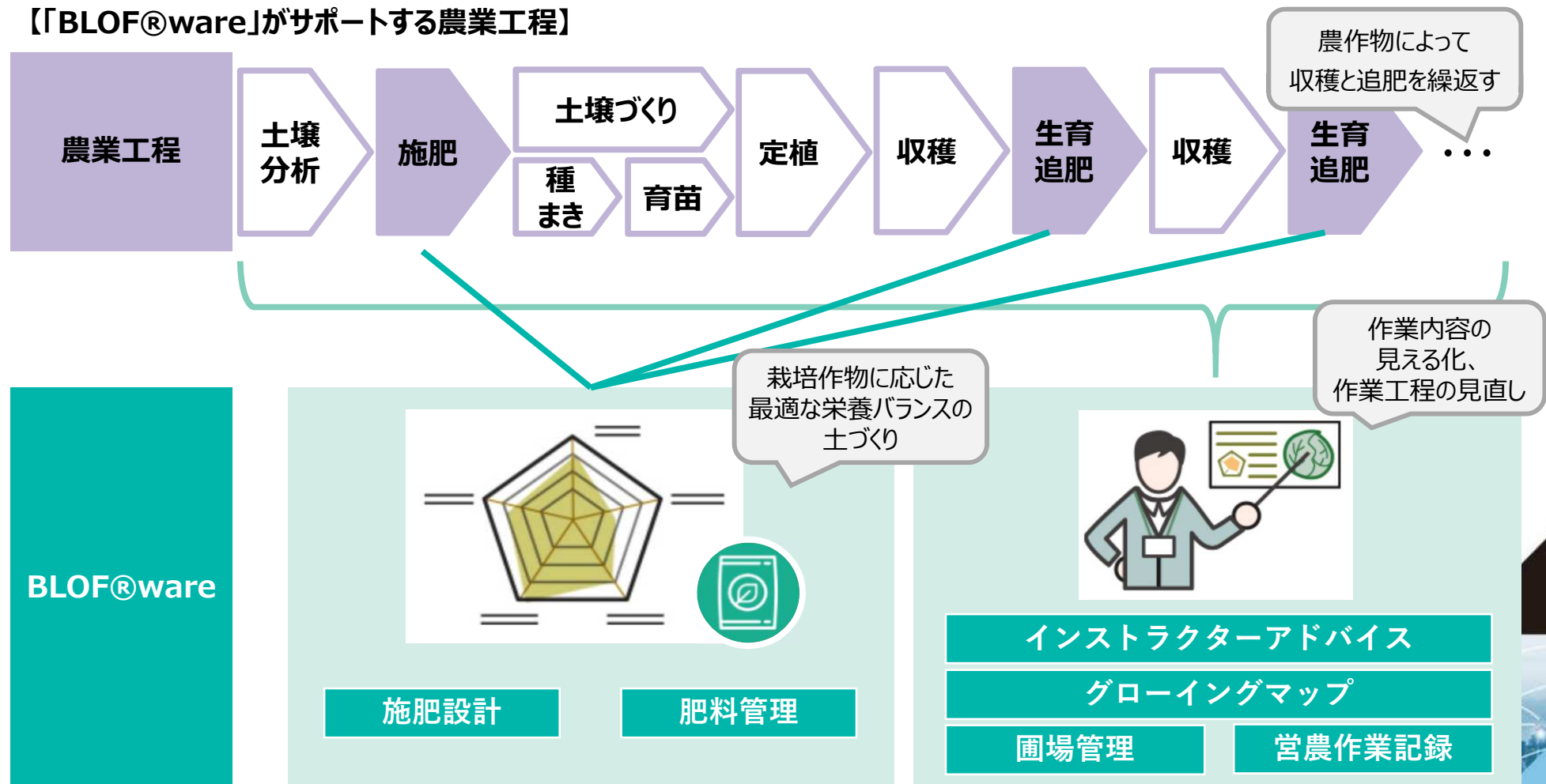
500kg
(反収)

BLOF理論
実践後

660kg
(反収)

- 「BLOF®ware」はBLOF理論を簡単に実践するために、BLOF理論の提唱者のJBF社とNTTコムウェアが共同で提供する営農支援クラウドサービスである。
- これまで公開されていなかったものも含め、あらゆるBLOF理論のノウハウを取り込んでおり、より高度なBLOF理論の実践をトータルでサポートしている。

【「BLOF®ware」がサポートする農業工程】



ビジネス創出までの取り組み紹介

- BLOF®wareのビジネスモデルを構築するまでの取り組み概要を紹介する。



ビジネス創出までの流れ①（テーマ選定～企画）

- 新規ビジネスとして農業分野のビジネス検討に着手。市場調査、ビジネス検討を行っていたところ、NTTグループの農業WGにて、JBF小祝氏と氏のBLOF理論に出会い強く共感した。
- **デザイン思考を活用**してビジネスアイデアをブラッシュアップしてJBF社にアプローチを行い、パートナーシップを結ぶことに成功した。

リサーチ／
テーマ選定

企画

実証実験

構築

提供

ターゲット
『農業』

「生産者が儲かる」ことに
直結するビジネス創出を検討
(農業を魅力ある職業に！)

×

市場調査／テーマ選定

ジャパンバイオフィーム
小祝氏との出会い、
BLOF理論への共感

ビジネス企画

デザイン思考を活用

- 新規領域の農業に対して知見を深めるため
実際の現場に頻繁に訪問し、農家の方への
ヒアリングを通し、課題を探求。
- コスト削減系のスマート農業が多い中、
高収量・高品質・高栄養価をもたらす
**収益向上型のソリューションは高価値と
想定。**

JBF社との
パートナーシップ確立

NTTコムウェア × Japan Bio Farm
ジャパンバイオフィーム



ビジネス創出までの流れ②（実証実験～提供）

- JBF社とワンチームとなって、実証実験や実際の農家へのヒアリング・試用を実施してビジネスとしての有効性を確認した。
- **アジャイル開発を採用**することで、農業分野の特殊ノウハウを速やかに実装し、ユーザ要望をアジャイルで速やかに反映するという改善サイクルを高速に回すことができた。
- 構築したシステムの販売・プロモーションを開始した。

リサーチ/
テーマ選定

企画

実証実験

構築

提供

実証実験

- BLOF理論の検証
- **プロトタイプ開発**
アジャイル開発
- 沖縄での実証実験を通じてビジネスの有効性を確認（ユーザーヒアリング、試用）

初期システム構築

アジャイル開発

- 農業分野の特殊ノウハウの検証 & 実装
- ユーザー要望の速やかな反映

販売・プロモーション

- サービス販売開始
- プロモーションとして報道発表、広告、農業EXPO等のイベント出展

ビジネスモデル検討

- JBF社とビジネスモデルならびに契約等について繰り返し協議。

サービス拡充

アジャイル開発

- 継続的な機能追加・改善
- 顧客維持のためのサービス拡充など

- 「国際 次世代農業EXPO」に出展し、多くの農業関係者へ「BLOF®ware」のプロモーションを行った。
- 国連SDGsパイオニア賞にて最優秀賞を受賞、季刊誌に取り上げられる等、BLOF理論への注目度も高まっている。

2019年10月9～11日の「国際 次世代農業EXPO」に出展。

JBF小祝氏によるセミナー登壇も盛況。

3日間合計でコムウェアブースへの来場者は約630名、セミナー参加者は約170名。

会場の写真

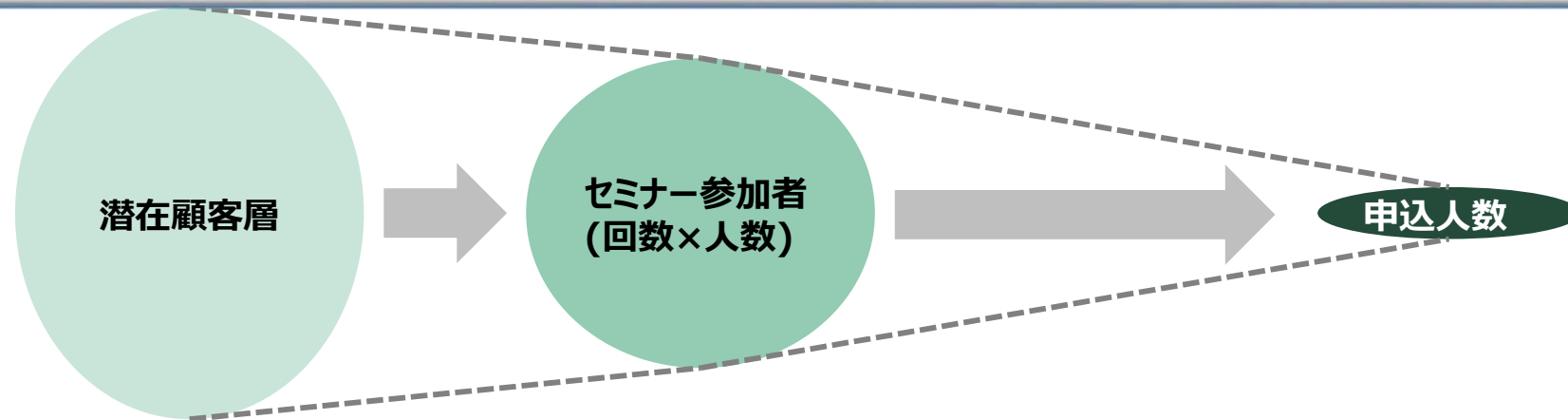
2019年9月、国際連合@ニューヨークの「UNGA conference2019 Pioneers in SDGs Award」にて、ザンビア（アフリカ）でのBLOF理論プロジェクトが最優秀賞を受賞。



イカロス出版『農業ビジネス ベジ』2019年 夏・秋号にて、BLOF理論の特集記事が掲載。

記事イメージ

- 潜在顧客層 → BLOF理論セミナー参加者 → サービス申込者にインタビューやアンケートを実施し、声を拾い上げ、開発項目に活かしている



インタビュー&アンケート結果



STEP3

日本の農業課題、
世界の食糧危機
の解決

グローバル展開

STEP2

野菜・果樹版の提供
農業経営のトータルサポート

STEP1

現状
稲作の提供

変えなかったこと

- リリース前の品質担保
 - ・ 異常系、セキュリティ面のユーザが意識しない点の担保

変わってきたこと

- マインド
 - ・ 農業は社内に有識者がいない！ → 外部・現地の声を大切に！
 - ・ デザインシンキングの活用で、ユーザの声を分析！
- プロダクトオーナー
 - ・ 動くものをJBF、農家に早く見せることを心掛ける
 - ・ バグがあってもいい、バグの変な動きが新しい発見につながることも
 - ・ ウォータフォール時代の仕様変更を拒否から、仕様変更を歓迎に！

4. 事例：BLOF®ware

1. ビジネスとしての取り組み

2. アジャイル開発での取り組み



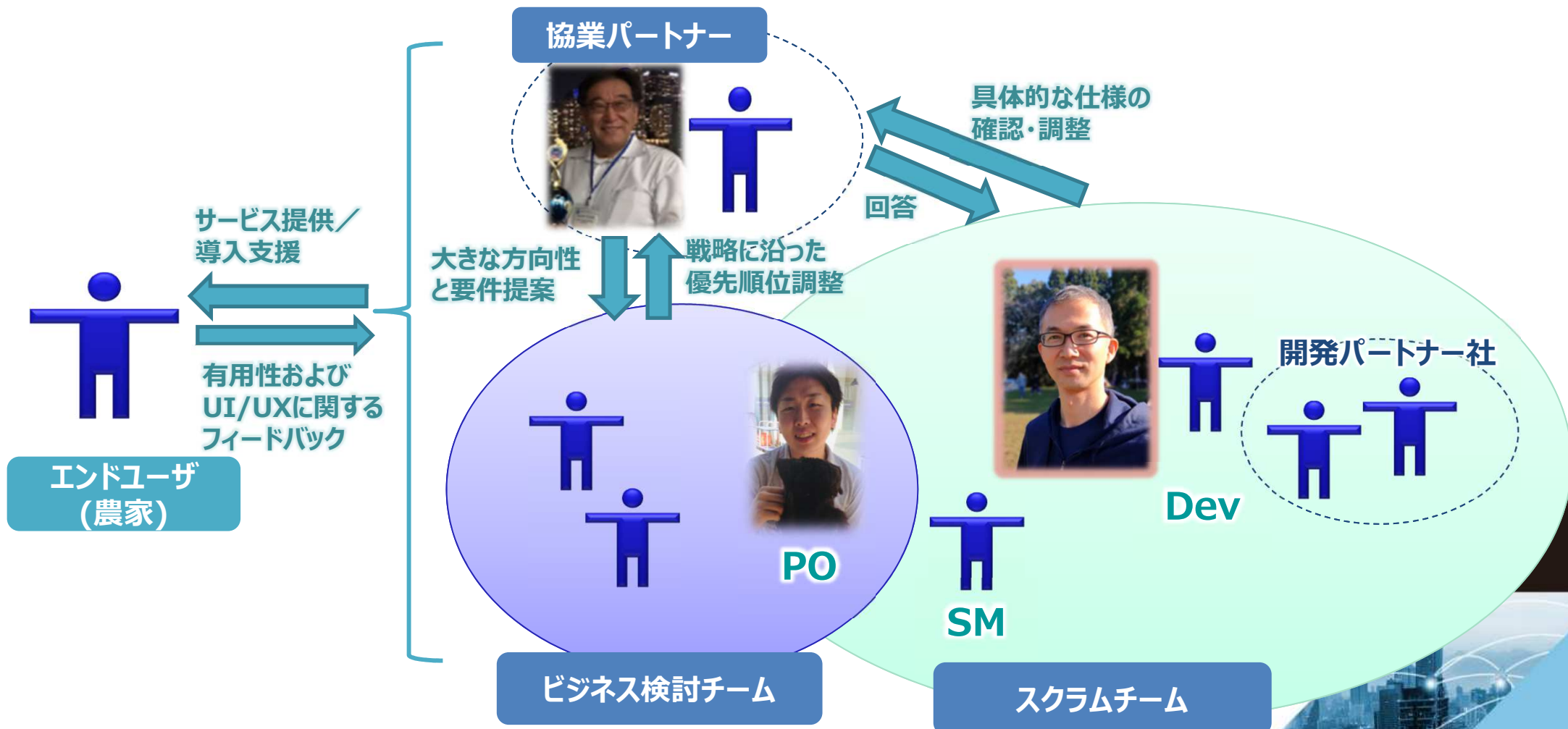
『BLOF®ware』 開発者

齋藤 剛（さいとう たけし）

- **所属：**NTTコムウェア株式会社
エンタープライズビジネス事業本部 金融ビジネス部
- **略歴：**BLOFwareの開発を担当。
初めての農業向けサービスのシステム開発にあたり、初めてアジャイル（Scrum）での開発に取り組む。
これまでのNTTグループ向け大規模コンタクトセンタ開発や金融業界向けシステム開発を通して培った経験を、新たな分野に活かすべく活動中。

アジャイル開発での取り組み

- アジャイル開発の採用は、BLOF理論の提唱者/インストラクターや農家(ユーザ)の方々のニーズに柔軟に対応し、繰り返し改善を行いながら機能拡充を図る必要があるため、決定した。
- 自身はBLOFware開発者として初期のプロトタイプ開発から参画した。



- 農業向けサービス「BLOF®ware」の開発を通して、これまで取り組んだ内容を3つピックアップして紹介する。



① 実証実験プロトタイプ開発

- ・ チーム発足から4週間で動作するプロダクトを作る
- ・ 農業の生産分野、エンドユーザー像を把握する

② 全員リモートワークでアジャイル開発

- ・ コロナ禍の対応で、作業環境が大きく変化

③ チームの変化

- ・ 新たな取り組み

- 農業向けサービス「BLOF®ware」の開発を通して、これまで取り組んだ内容を3つピックアップして紹介する。



① 実証実験プロトタイプ開発

- ・ チーム発足から4週間で動作するプロダクトを作る
- ・ 農業の生産分野、エンドユーザー像を把握する

② 全員リモートワークでアジャイル開発

- ・ コロナ禍の対応で、作業環境が大きく変化

③ チームの変化

- ・ 新たな取り組み

取り組み ①プロトタイプ開発

(1)4週間で動作するプロダクトを作りたい

- チーム発足の次月には実証実験が決定した。4週間で動作するプロダクトを開発したかった。
- 農業に関する知識不足や開発メンバのスキルばらつきなど色々な課題があるなか、迅速かつ柔軟な開発が可能なアジャイルで挑んだ。



課題

【課題 1】 アジャイル経験 がない

 アジャイル経験者が
いなかった

 スクラムの考え方、
具体的な進め方、
困ったときの頼り先

【課題 2】 開発メンバの スキルにばらつき

 全体を見渡せる
開発者は少数

 異なる得意分野を
持つメンバ構成

【課題 3】 農業に関する 知識不足

 初めて接する農業
専門用語

 初めて知る
BLOF理論

 求められる化学や
生物の知識

【課題 4】 開発メンバ 参画の遅れ

 Sprint1に
間に合わない



取り組み ①プロトタイプ開発

(1)4週間で動作するプロダクトを作りたい

- アジャイルコーチを招聘（1か月強）してスクラム手法の指導を受けなら、開発メンバのスキル平準化に取り組んだ。BLOF理論提唱者とのコミュニケーションを増やすことで農業知識不足を補った。
- 実地で改善しながら進めたことで、動作するプロダクトを完成、実証実験に臨むことができた。

課題

【課題 1】
アジャイル経験者
がない

【課題 2】
スキルにばらつき

【課題 3】
農業に関する
知識不足

【課題 4】
開発要員
参加の遅れ

アジャイルコーチ招聘

・座学を受け、
アドバイスをもらい
実地で素早く改善

- Scrumの考え方
- 具体的な進め方
- 困ったときの助言 など



レビューを兼ねた 勉強会

・レビュー時、互いに教えあうことで、品質向上 & スキルアップを図った。
・タスクは属人化せず分担が理想だが、4週間は属人化を許容。「一番詳しい」分野を持ってもらった。



全員で勉強

・BLOF理論提唱者とのコミュニケーションを増やし、農業知識の底上げを図った。
→言葉を理解 & 自分ごととしてプロダクトへの関心が高まった。

環境・情報を整理

立ち上がりを早くするため、環境整備&必要な情報を整理
(開発環境、チームのルール整理、Wiki化など)



対策

取り組み ①プロトタイプ開発

(2) 農業としてエンドユーザ像を把握したかった

- 実証実験（沖縄）に開発者も同行。現場で人に接し、エンドユーザ像をイメージできた。

課題

【課題】

何を前提にUIをつくるのか。何を求めているか。エンドユーザ像を把握できない。



年代やITスキル



BLOF理論
への興味・理解度



ITサービスとして
受け入れられるか

Devも実証実験に参加

インストラクタと営農者（エンドユーザ）のやり取りを間近で観察。
だが、どのように使いたいのか、プロダクトが利用される様子を観察。

探求

・エンドユーザ像を理解

営農者とインストラクタのやり取りから、
誰が使うのかを理解。

・BLOF理論の 利用のされ方を理解

勉強会を訪れる営農者の姿



・ユーザーからプロダクトへの 生の声を確認

入門・初心者向けに基本機能
のチュートリアルを充実させよう。
UIはこれくらいのレベルなら問題
なさそうだ。



講演会の様子

露地栽培の様子

BLOF実演の様子

講演会の様子

ハウス栽培の様子

BLOF実演の様子



① 実証実験プロトタイプ開発

- ・ チーム発足から4週間で動作するプロダクトを作る
- ・ 農業の生産分野、エンドユーザ像を把握する

② 全員リモートワークでアジャイル開発

- ・ コロナ禍の対応で、作業環境が大きく変化

③ チームの変化

- ・ 新たな取り組み

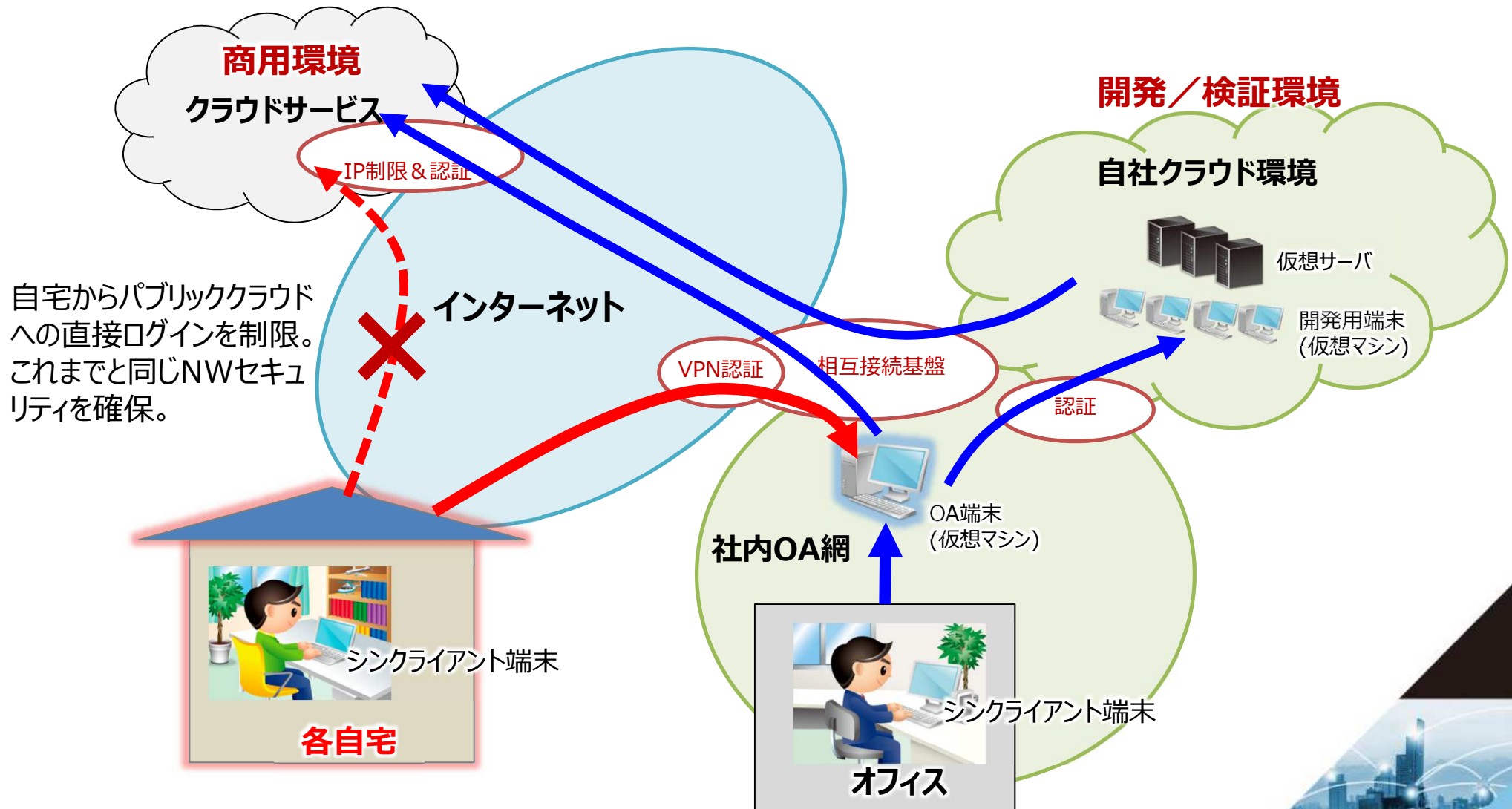
取り組み②全員リモートワークへの移行

- コロナ禍で全員がリモートワークに移行した。アジャイル開発を継続できるか危惧された。
- 作業環境の改善、リモートワークならではの柔軟な勤務時間を取り入れて対応した。
 - リモートワーク前と同じベロシティでSprintを回せるようになった。
 - Offの時間や、Off-JTにも取り組む時間が増えた。

これまではオフィス (同じ場所&同じ環境)	リモートワークに移行 (異なる場所・環境)	対策例
効率的な作業環境 	作業環境が整っていない 長時間利用には向かないPC環境、 固い椅子、おそいWiFi、 人によっては環境が整っていない	・ 会社のモニタ等の郵送を申請 ・ 自宅Wi-fi機器買い替えや、 快適な椅子を購入したメンバも
コミュニケーションが容易 	コミュニケーションツールが 人によって異なり不便 会社スマホの有無、 同じものを見て議論できない、 ホワイトボードや付箋が無い	・ 内線通話として利用可能な社用の SmartCloudPhoneを全員に導入 ・ Web会議整備で同じものを見て議論 ・ Mattermostでチャットのやり取り ・ Redmineでチケット管理
仕事に集中できる 	仕事を中断させる要素がある 	・ スーパーフレックス制度や分断勤務を 活用。集中できる時間帯に業務を行う ・ 子供の帰宅直後しばらくは子供と過ごしたり、 集中できる仕事用のスペースを作る人も

(参考)リモートワークの開発環境イメージ

- 自宅でのリモートワークが中心となったが、自宅からでもオフィスからでも自社の開発用クラウド環境が使用できることで、セキュアな開発を維持でき、移行はスムーズだった。





① 実証実験プロトタイプ開発

- ・ チーム発足から4週間で動作するプロダクトを作る
- ・ 農業の生産分野、エンドユーザ像を把握する

② リモート開発への移行

- ・ コロナ禍の対応で、作業環境が大きく変化

③ チームの変化

- ・ 新たな取り組み

変えなかったこと

- 開発環境
 - ・ 無理に変える必要はなかった、セキュリティレベルも維持できた。
- スクラムのやり方
 - ・ Sprintの期間もワーキングアグリーメント、各種イベントも変えなかった。変えなくても大きな問題なく回せた。

変わってきたこと

- 意識の変化
 - ・ 1年たって、自分とチーム、両方の成長を考えるようになった。

アジャイルのスキル、ドメイン知識が増えて、自信がついてきた。
リモートワーク（通勤時間が無い）により時間・気力・体力に余裕が出来た。
→ 色々なことに目が向くようになった。

- ・ 1対1の会話が増えて深く話すようになったことで、他のメンバーが持っているテクニカルスキルやノウハウに気づくようになった。
- ・ 1年の経験を積んだ。でも成長はしたのか？ 考えるようになった。

- チームと個人、両方の成長を目指して半年後の目標を立てた。
- レトロスペクティブで振り返ることで成長を促進する取り組みを始めた。

● チーム＆個人の目標設定

目標イメージ

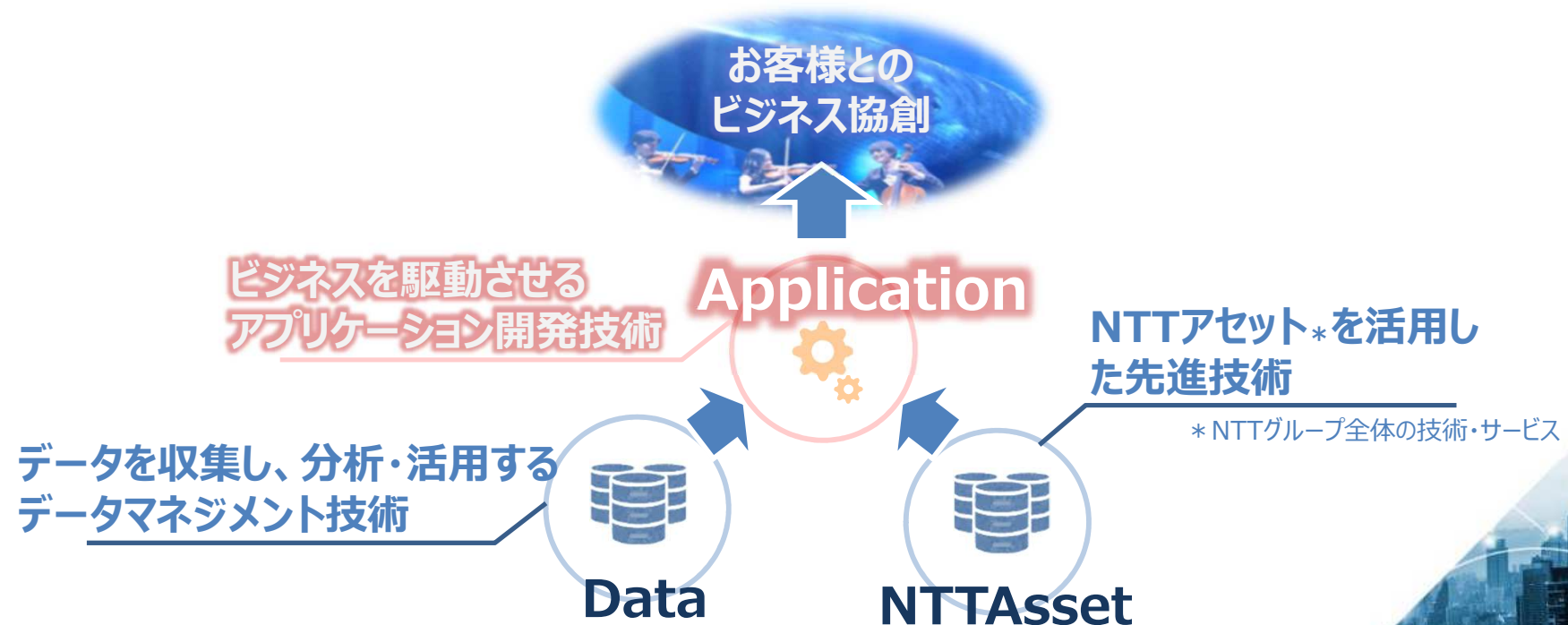
● Sprintごとに振り返り

KPTイメージ

5. おわりに

NTTコムウェアはビジネスインテグレータとしてお客様との協創ビジネスに挑みます

- **SIer**からビジネスパートナーへ
- グループアセット、データマネジメント技術等を活用した
アジャイル手法による協創型イノベーションを新たなビジネスの柱に



想像を超える未来を、
協創しませんか。

20th
Anniversary

ご清聴ありがとうございました。

※「Deeptector」、「Smart Billing」、「ドロボ®」、「SmartCloud（スマートクラウド）」、「SmartCloud」ロゴ、「シャナイン（Shanaing）」、「シャナイン」ロゴ、「follow」、「SmartManual（スマートマニュアル）」、「SmartManual」ロゴ、「DevaaS」は、NTTコムウェア株式会社の登録商標です。
※「BLOF」は、株式会社ジャパンバイオフィームの登録商標です。
※その他の記載されている社名、商品名などは各社の商標または登録商標である場合があります。