

# はじめてのParasol V5 × アジャイル実践ガイド

## 第1部：基礎理解編（30分で読める）

価値駆動スクラムで変わるチーム開発

---

## 本書について

このガイドは、アジャイル開発経験1-3年の開発者・スクラムマスター向けに、Parasol V5とアジャイルを統合した価値駆動開発手法を実践的に解説します。

## 第1部の構成

- 第1章: なぜ価値駆動アジャイルが必要なのか
- 第2章: V5とアジャイルの美しい統合
- 第3章: 価値駆動スプリントの全体像

## 読者対象

- アジャイル開発者（経験1-3年）
- スクラムマスター（初級～中級）
- プロダクトオーナー（V5を知りたい方）

## 前提知識

- スクラムの基本的な流れを理解している
- ユーザーストーリーとスプリントの概念を知っている
- 開発チームでの作業経験がある

---

# 第1章 なぜ価値駆動アジャイルが必要なのか — 成功と失敗の分かれ道

---

## はじめに：二つのチーム、二つの未来

---

同じスクラムトレーニングを受け、同じツールを使い、同じ期間で開発した二つのチーム。でも結果は正反対でした。

### チームA：失敗の典型例

「完璧なスクラム」を実践していました。

- 毎日15分のデイリースクラム
- 2週間スプリントを厳格に守る
- ユーザーストーリーは完璧にポイント見積もり
- ベロシティは安定して向上

6ヶ月後… 「確かに機能は増えたけど、売上は変わらない」 「ユーザーの不満は相変わらず」  
「何のために開発しているのか分からなくなった」

### チームB：価値駆動の成功例

同じスクラムに「価値」の視点を追加しただけ。

- デイリースクラムで価値実現を確認
- ユーザーストーリーを価値から逆算
- スプリントレビューで価値測定
- 価値が上がらない機能は作らない

6ヶ月後… 「ユーザー満足度が40%改善」 「売上が25%向上」 「チームのモチベーションが最高」 「次に何を作るべきか明確」

何が違ったのでしょうか？

# アジャイルの成功と失敗の分かれ道

## アジャイル導入の現実

多くの組織でアジャイル導入が試みられていますが、真の成功は限られています。

### よくある「成功」の罠

見た目の成功	実際の課題
スプリント計画をきちんと実施	何を計画しているのか不明確
ベロシティが安定	価値のないタスクも高速処理
デイリースクラムを毎日実施	タスクの報告のみ、価値の話なし
テストカバレッジ90%	テストしている価値が不明
継続的デプロイ	デプロイするが価値は届かない

### 根本問題：「動くソフトウェア」だけでは不十分

アジャイル宣言は「動くソフトウェア」を重視しますが、現代では不十分です。

- ・ 動くだけなら誰でも作れる時代
- ・ ユーザーが求めるのは価値のあるソフトウェア
- ・ 「なぜ作るのか」が見えないプロジェクトは破綻

## 失敗パターンの分析

### パターン1：機能中毒

症状：

- ・ 機能を作ることが目的になっている
- ・ ユーザーストーリーが単なるタスクリスト

- 完了の基準が「動くこと」だけ

#### 【悪い例】

ユーザーストーリー：「ユーザーは商品を検索できる」

→ 検索機能を作った、完了！

実際のユーザー：「検索しても欲しい商品が見つからない」

### パターン2：プロセス信仰

症状：

- スクラムプロセスの実行が目的
- 形式的な儀式の反復
- 改善しても生産性向上のみ

#### 【悪い例】

「今回のベロシティは前回より20%向上しました！」

でも作っている機能は…

- 使われない管理画面
- 過剰に複雑な設定機能
- 誰も求めていない自動化

### パターン3：ステークホルダー不在

症状：

- 開発チームだけでスプリント
- 顧客・ユーザーの声が届かない
- プロダクトオーナーが要件翻訳者

### 【悪い例】

Sprint Review :

「今回実装した機能を説明します...」

(デモ30分、質疑応答なし、次Sprint計画)

本来の期待 :

「この機能でユーザーの問題は解決されましたか？」

「ビジネス目標への貢献度はいかがでしょう？」

## 価値駆動アジャイルとは何か

### 基本思想：価値を中心に据える

価値駆動アジャイル = アジャイル × 価値実現

従来のアジャイル :

要件 → 設計 → 実装 → テスト → 動くソフトウェア

価値駆動アジャイル :

価値定義 → 価値実現設計 → 価値検証実装 → 価値測定 → 価値あるソフトウェア

## V5が解決する3つの根本問題

### 問題1：「なぜ作るのか」が不明確

### V5の解決策：価値ストリーム思考

- VL1（ビジネス目標）から開始
- VL2（測定可能な価値）に分解
- VL3（具体的機能）で実現

実践例：

VL1：顧客満足度向上

VL2：問い合わせ対応時間を24時間→2時間に短縮

VL3：自動応答システム + 優先度自動判定機能

→ すべての実装が価値に直結

## 問題2：「価値が測れない」

### V5の解決策：価値トレーサビリティ

- 各機能がどの価値に貢献するか明確
- 価値の実現度を定量測定
- 価値が上がらない機能は停止・変更

測定例：

価値：「ユーザーの商品発見率向上」

KPI：検索→購入までのコンバージョン率

現在値：3.2% → 目標：5.0%

実装後測定：4.7%（目標未達）

→ 追加改善または別アプローチ検討

## 問題3：「チーム全体の共通理解がない」

### V5の解決策：共通言語としての価値

- すべての議論が価値起点
- 技術決定も価値への影響で判断
- ステークホルダーとの対話が価値中心

## 価値駆動アジャイルの特徴

従来のアジャイル	価値駆動アジャイル
機能の完成を目指す	価値の実現を目指す
タスクを消化	価値を創出
動くソフトウェア	価値あるソフトウェア
プロセス改善	価値実現能力向上
開発者中心	ステークホルダー包含

## なぜ今、価値駆動なのか

---

### ビジネス環境の変化

#### 1. ソフトウェア開発の民主化

- ・ ノーコード・ローコードツール
- ・ AI支援開発
- ・ オープンソースの充実

→ 「作れること」自体は差別化要因ではない

#### 2. ユーザー期待の高度化

- ・ 豊富な選択肢
- ・ 即座の価値実現要求
- ・ パーソナライゼーション期待

→ 「価値」でのみ選ばれる時代

#### 3. 開発チーム要求の変化

- ・ やりがいのある仕事への渴望
- ・ 意味のある貢献への欲求

- 成長実感の重視

→ 価値創出がモチベーション源泉

## V5とアジャイルの相互補強

### アジャイルの強み

- 迅速な反復開発
- 変化への適応力
- チームの自己組織化
- 継続的改善

### アジャイルの弱み

- 価値の定義が曖昧
- 長期視点の欠如
- ステークホルダー整合の困難

### V5の強み

- 体系的な価値定義
- トレーサビリティ確保
- ステークホルダー整合
- 戦略的一貫性

### 統合の威力

- アジャイルの機動力 × V5の方向性
- 短期実行力 × 長期戦略性
- チーム効率 × 価値創造

## 実践への第一歩

---

### 今すぐできる価値チェック

現在のプロジェクト・スプリントで以下を確認してください：

- 1. 価値の明確化**  このスプリントで実現する価値は何ですか？  その価値は測定可能ですか？  
 ステークホルダーは同意していますか？ **2. 価値との整合性**  各ユーザーストーリーは価値に直結していますか？  価値に寄与しない作業は何%ありますか？  技術的負債対応も価値基準で判断していますか？ **3. 価値の検証**  Sprint Reviewで価値実現を確認していますか？  価値が上がらない場合の対策がありますか？  次Sprintの価値目標は明確ですか？

## 簡単な実験：価値フォーカス・デイリー

明日のデイリースクラムで、通常の質問に加えて：

追加質問：

- 「昨日の作業はどの価値に貢献しましたか？」
- 「今日はどの価値に取り組みますか？」
- 「価値実現の妨げとなっている障害はありますか？」

期待される変化：

- 作業の意味づけが明確になる
- チーム全体で価値を意識
- 無駄な作業に気づく

## よくある誤解と真実

### 誤解1：「価値駆動は時間がかかる」

真実：初期投資はありますが、中長期で開発速度は向上

従来：機能完成後に価値判明 → 手戻り

価値駆動：価値確定後に機能開発 → 一直線

### 誤解2：「技術者には関係ない」

真実：技術者こそ価値を理解することで最高の技術判断ができる

例：パフォーマンス改善

価値不明：全部最適化

価値理解：ユーザー体験向上に効く部分のみ最適化（効率3倍）

### 誤解3：「アジャイルと矛盾する」

真実：アジャイルの真の目的（顧客価値）を強化

アジャイル宣言：

「価値あるソフトウェア」「顧客との協調」「変化への対応」

↓

すべて価値中心の考え方と一致

## チームの変化への期待

価値駆動アジャイルを始めると、チームにこんな変化が現れます：

### 2週間後：

- スプリント目標が明確になる
- 無駄な作業に疑問を持つ
- ステークホルダーとの対話が増える

### 1ヶ月後：

- 優先度判断が早くなる
- 技術的議論が価値中心になる
- モチベーションが向上する

### 3ヶ月後：

- プロダクトの成果が目に見えて向上
- チーム外からの評価が上がる
- より挑戦的なプロジェクトを任される

## 6ヶ月後：

- 組織のロールモデルチームになる
- 他チームから学習に来る
- 価値創造が当たり前の文化になる

## まとめ：価値駆動アジャイルの約束

---

価値駆動アジャイルは、アジャイルが本来目指していた理想を実現する方法です。

### あなたへの約束：

1. **意味のある仕事**：何のために働くかが明確になります
2. **成果の実感**：作ったものが実際に価値を生むことを体験できます
3. **チームの団結**：共通の価値目標でチームが一つになります
4. **キャリアの発展**：価値創造スキルは組織で最も求められる能力です

### 組織への約束：

1. **ROI向上**：投資した開発コストが確実に価値に転換されます
2. **リスク軽減**：価値が出ない開発への投資を早期に発見・回避できます
3. **競争優位**：真の顧客価値で差別化できます
4. **人材定着**：やりがいのある環境で優秀な人材が集まります

ただし、これらは自動的には手に入りません。

正しい理解と、継続的な実践が必要です。

## 次章への導入

---

第2章では、V5とアジャイルがどのように美しく統合されるかを学びます。

具体的には：

- 従来アジャイル vs V5統合アジャイルの詳細比較
- 価値ストリーム思考でスクラムを強化する方法

- 15分で理解できるV5-スクラム統合モデル

価値駆動の世界への扉を、一緒に開きましょう。

準備はよろしいですか？

## 第2章 V5とアジャイルの美しい統合 — 最強の開発手法を作る

---

### はじめに：二つの力の融合

---

「V5とアジャイル、どちらか一つを選ばないといけないのですか？」

これは最もよく寄せられる質問です。答えは明確です：

「いいえ、両方使って最強の手法を作りましょう」

V5とアジャイルは競合関係ではありません。むしろ、互いの弱点を補い合う理想的なパートナーです。

本章では、この二つの手法がどう統合され、単独では実現できない価値を生み出すかを学びます。

### 従来アジャイル vs V5統合アジャイルの比較

---

#### 根本的な違い：中心に何を置くか

観点	従来アジャイル	V5統合アジャイル
中心概念	動くソフトウェア	価値実現
スプリント目標	機能の完成	価値の向上

観点	従来アジャイル	V5統合アジャイル
成功の定義	計画通りの実装	測定可能な価値創出
優先順位	技術的実現性	価値インパクト
改善の対象	プロセス効率	価値実現能力

## 具体的な活動の変化

### Daily Standup の進化

従来アジャイル：

Q: 昨日何をしましたか？

A: ユーザー登録APIを完成させました

Q: 今日何をしますか？

A: ログイン機能のテストを書きます

Q: 障害はありますか？

A: データベース設計で迷っています

V5統合アジャイル：

Q: 昨日どの価値に貢献しましたか？

A: 「新規ユーザー獲得率向上」のためのAPI実装を完成させました

Q: 今日どの価値に取り組みますか？

A: 同じ価値の測定基盤として、ログイン解析機能を作ります

Q: 価値実現の障害はありますか？

A: 価値測定方法について、マーケティング部との整合が必要です

## Sprint Planning の変化

ステップ	従来アジャイル	V5統合アジャイル
1	プロダクトバックログからストーリー選択	価値マップから今スプリントの価値目標設定
2	ストーリーポイント見積もり	価値インパクト×実装容易性マトリクス
3	チーム容量に基づく選択	価値実現に必要な最小機能セット特定
4	タスク分解	価値検証ポイント設定付きタスク分解
5	Sprint Goal設定	測定可能な価値向上目標設定

## Sprint Review の革新

従来：機能デモ中心

「今スプリントで実装した機能を紹介します」

→ 機能説明30分、質疑応答5分

V5統合：価値検証中心

「今スプリントの価値目標の達成状況を確認しましょう」

→ 価値測定結果10分、改善議論20分

## 価値ストリーム思考でスクラムを強化

### 価値ストリーム（VL1-3）をスクラムにマッピング



### 実践例：ECサイト改善プロジェクト

#### Step 1: 価値階層の定義

- └── VL2-1: 新規顧客獲得率向上（目標：月+20%）
  - ├── VL3-1-1: 商品発見率向上
  - ├── VL3-1-2: 購入プロセス簡素化
  - └── VL3-1-3: 初回購入特典
- └── VL2-2: リピート購入率向上（目標：40%→60%）
  - ├── VL3-2-1: パーソナライズ推薦
  - ├── VL3-2-2: ロイヤリティプログラム
  - └── VL3-2-3: アフターサポート強化

#### Step 2: スプリント価値目標の設定

Sprint 1 目標：

VL2-1「新規顧客獲得率向上」のうち、VL3-1-1「商品発見率向上」を15%改善

測定方法：

- 検索→商品詳細の遷移率
- 商品詳細→カート追加率
- 検索結果のクリックスルーラー率

成功基準：

- 検索→詳細遷移率：25%→40%以上
- 詳細→カート率：8%→12%以上

### Step 3: ユーザーストーリーの価値トレース

I want 簡単に欲しい商品を見つけてたい  
SO THAT 時間をかけずに購入判断できる

価値トレース：

VL3-1-1 「商品発見率向上」に直接貢献  
└─ VL2-1 「新規顧客獲得率向上」に寄与  
  └─ VL1 「オンライン売上拡大」を実現

受入条件（価値検証付き）：

1. 検索結果が0.5秒以内に表示される
2. 関連商品提案が表示される
3. フィルタリング機能が動作する
4. 【価値検証】検索→詳細遷移率が30%以上になる

## 15分で理解できるV5-スクラム統合モデル

### 統合モデルの全体像

価値発見 → 価値計画 → 価値実装 → 価値検証 → 価値改善



## Phase 1: 値値発見 (Product Discovery)

目的: 真の顧客価値を発見・定義する 活動:

### 1. ステークホルダー価値マッピング

WHO: 顧客、社内、パートナー

WHAT: 各々が求める価値

WHY: その価値が重要な理由

HOW: 価値を測定する方法

### 2. 価値仮説の構築

「{対象ユーザー}に{この価値}を提供することで  
{測定可能な成果}を{期間}で実現する」

### 3. 価値優先順位マトリクス

高インパクト	低インパクト	
高実現性	★最優先	△検討
低実現性	○計画要	×後回し

成果物: 価値マップ、価値仮説、優先順位

## Phase 2: 値値計画 (Sprint Planning++)

目的: 価値実現のためのスプリント計画 従来のSprint Planning + 価値要素:

## Part 1: What (従来)

- Product Backlog確認
- Sprint目標設定

## Part 1+: Value What (追加)

- 今Sprintで実現する価値の明確化
- 価値測定方法の確認
- ステークホルダーの期待値整合

## Part 2: How (従来)

- タスク分解
- 見積もり

## Part 2+: Value How (追加)

- 価値検証ポイントの設定
- 価値測定タイミングの決定
- 価値が出ない場合の対応策準備

## 価値計画テンプレート:

Sprint X 価値目標:

価値: 【VL2レベルの価値名】

測定: 【具体的KPI】

現在値: 【ベースライン】

目標値: 【Sprint終了時の目標】

検証方法: 【どうやって測るか】

関係者: 【価値検証に必要な人】

### 実装計画:

- 【User Story】 → 【価値への貢献方法】
- 【User Story】 → 【価値への貢献方法】

## Phase 3: 価値実装 (Daily Standup++)

目的: 価値に向かって日々進捗 従来のDaily Standup + 価値質問:

### 従来の3質問:

1. 昨日何をしたか?
2. 今日何をするか?
3. 障害は何か?

### 価値統合質問:

1. 昨日どの価値に貢献したか?
2. 今日どの価値に向かうか?
3. 価値実現への障害は何か?
4. 価値測定で気になる点はあるか?

### 価値フォーカスの効果:

- タスクの意味づけが明確
- チーム全体の価値意識統一
- 価値に寄与しない作業の早期発見

## Phase 4: 価値検証 (Sprint Review++)

目的: 価値実現の確認と学習 従来のSprint Review + 価値検証:

### 構成:

1. 価値目標の再確認 (5分)
2. 実装機能デモ (10分)

3. 價値測定結果発表 (15分)
4. ステークホルダー反応 (15分)
5. 学習と次Sprint価値目標 (15分)

#### 価値測定レポート例:

##### Sprint 3 價値実現レポート

目標価値: 商品発見率向上

目標KPI: 検索→詳細遷移率 25%→40%

#### 実績:

- 検索→詳細遷移率: 25% → 35% (目標40%に対し87.5%達成)
- 詳細→カート率: 8% → 13% (目標12%を上回る)
- ユーザーコメント: 「検索が使いやすくなった」(満足度調査)

#### 学習:

- ✓ 成功要因: 関連商品表示が効果的
- ⚠ 課題: モバイル体験がまだ不十分
- 💡 改善案: 次Sprintでモバイル最適化に注力

#### 次Sprint価値目標:

モバイル商品発見率をPC並み(40%)まで向上

#### Phase 5: 價値改善 (Retrospective++)

## 目的: 値値実現プロセスの改善 従来のRetro + 値値観点:

### What went well:

- 従来: プロセス・チーム・技術
- + 値値: 値値実現・値値測定・ステークホルダー関係

### What could be improved:

- 従来: 効率・品質・コミュニケーション
- + 値値: 値値定義・値値検証・値値伝達

### Action items:

- 従来: プロセス改善・ツール導入
- + 値値: 値値実現能力向上・値値測定精度向上

## 価値振り返りのフレームワーク:

価値実現度: ★★★★☆ (4/5)

### 良かった点:

- 値値測定がタイムリーにできた
- ステークホルダーの反応が良好

### 改善点:

- 値値定義をもっと具体的に
- 中間検証ポイントを設ける

## Next Sprint改善策:

- 價値定義Workshop時間を2倍に
- 1週目にミニ検証を実施

# 実際の統合パターン：3つのアプローチ

## パターン1: 段階的統合（推奨）

### Week 1-2: 價値質問の追加

- Daily Standupに価値質問を追加
- Sprint Goalに価値要素を含める

### Week 3-4: 價値測定の導入

- Sprint Reviewで価値測定結果発表
- 簡単なKPIから開始

### Week 5-8: 價値計画の強化

- Sprint Planningに価値計画セッション追加
- Product Discoveryプロセス導入

### Week 9-12: 價値文化の定着

- 全活動が価値中心になる
- 改善も価値実現能力向上が中心

## パターン2: パイロット統合

**選定:** 1つのEpic/Feature単位で完全統合 **期間:** 1-2スプリント **効果:** 統合効果の体験と学習

## パターン3: 全面統合

**条件:** V5の経験があるチーム **期間:** 1スプリントから **特徴:** 最初から完全統合形で開始

# 統合の成功要因

## 1. ステークホルダーの巻き込み

巻き込み度合い:

- Lv1: 情報共有のみ
- Lv2: Sprint Review参加
- Lv3: 値値定義参加
- Lv4: 値値測定協働 ← 目標レベル
- Lv5: チーム一員として参加

## 2. 段階的な導入

導入ステップ:

1. 値値の言語化 (Why)
2. 値値の測定 (What)
3. 値値の実装 (How)
4. 値値の検証 (Verify)
5. 値値の改善 (Improve)

## 3. ツールとプロセスの調整

必要な調整:

- Jiraなどの値値タグ付け
- ダッシュボードでの値値可視化
- 会議テンプレートの値値統合
- ドキュメント形式の値値トレース対応

# よくある統合の課題と対策

## 課題1: 「時間がかかりそう」

### 実際の時間:

- Daily Standup: +3分
- Sprint Planning: +30分
- Sprint Review: +15分
- Retrospective: +15分

### 投資対効果:

- 初期: 約1時間/Sprint の追加投資
- 効果: 無駄な機能開発の削減 (平均30%削減)
- ROI: 3-5倍の効果

## 課題2: 「測定が困難」

### 段階的アプローチ:

- Lv1: 定性的測定 (ユーザーコメント、満足度)
- Lv2: 基本定量測定 (利用率、完了率)
- Lv3: ビジネス測定 (売上、コスト、時間)
- Lv4: 高度な測定 (NPS、LTV、チャーン率)

## 課題3: 「開発者の抵抗」

### 解決策:

1. 意味の説明: 技術判断も価値が明確だと楽になる
2. 段階導入: 急激な変化は避ける
3. 成功体験: 小さな成功を早期に実現
4. 技術的価値: 技術的負債削減も価値として扱う

## まとめ：統合の真価

V5とアジャイルの統合は、単なる手法の組み合わせではありません。

それは、ソフトウェア開発の本質に立ち返ることです。

なぜソフトウェアを作るのか？

- 人の役に立つため
- 価値を生み出すため
- 世界をより良くするため

この根本的な問いに答えながら、機敏に価値を実現していく。それが、V5統合アジャイルの真の姿です。

あなたのチームも、この統合によって：

- より意味のある仕事ができる
- より確実に成果を生める
- より高い満足感を得られる
- より価値ある存在になれる

## 次章への展望

第3章では、この統合アプローチを具体的にどう実践するかを学びます。

- 価値駆動スプリントの詳細設計
- VLからユーザーストーリーへの自然な展開
- 成功するチームの1日の流れ

理論から実践へ。一緒に最初の一歩を踏み出しましょう。

# 第3章 価値駆動スプリントの全体像 — 1日の流れで理解する新しい働き方

# はじめに：あるチームの1日を覗いてみよう

朝9時、開発チーム「ValueFlow」のデイリースタンドアップが始まります。

## 従来のチーム風景：

田中：「昨日ユーザー認証のバグ修正しました。今日はパスワードリセット機能です」

佐藤：「レポート画面のCSS調整完了。次は管理者画面の修正です」

山田：「テスト書いてます。今日も続きを書きます」

→ 15分経過、「お疲れさまでした」で終了

## ValueFlowチームの風景：

田中：「昨日『ユーザーオンボーディング成功率向上』のため認証バグを修正。

効果測定では新規ユーザーのエラー率が15%→5%に改善。

今日は同じ価値のためのパスワードリセット簡素化に取り組みます」

佐藤：「『社内業務効率化』のためのレポート画面が完成。

実際に使った経理部から『30分かかってた作業が5分になった』と反響。

今日は管理者向けダッシュボードで、さらなる効率化を実装します」

山田：「テストカバレッジ向上の作業中ですが、実は『品質向上』という価値への貢献度を測定できていません。マネージャーと相談が必要です」

マネージャー：「山田さん、いい気づき。明日の価値計画で一緒に考えましょう」

この15分で何が起きたでしょうか？

- ・各メンバーが価値を意識して作業
- ・作業の成果（価値実現）が見える
- ・価値に寄与しない作業への疑問が生まれる
- ・チーム全体で価値最大化を考える

これが価値駆動スプリントの力です。

## 価値を中心としたスプリント設計

### 従来スプリント vs 価値駆動スプリント

要素	従来スプリント	価値駆動スプリント
開始点	プロダクトバックログ	価値マップ
目標設定	機能完成	価値向上
進捗管理	タスク消化率	価値実現度
成功判定	計画通り完成	測定値改善
振り返り	プロセス改善	価値実現力向上

### 価値駆動スプリントの基本構造

価値定義フェーズ (Sprint Planning前)



価値計画フェーズ (Sprint Planning)



価値実装フェーズ (Sprint 実行)



価値検証フェーズ (Sprint Review)

↓

## 価値改善フェーズ (Retrospective)

# VLからユーザーストーリーへの自然な展開

## ステップ1: 価値階層の確立

### 実例: フィットネスアプリ改善プロジェクト

- └─ VL2-1: 運動継続率向上 (30%→50%)
  - └─ VL3-1-1: 個人化されたワークアウト推奨
  - └─ VL3-1-2: 成果可視化ダッシュボード
  - └─ VL3-1-3: ソーシャル機能 (仲間との共有)
- └─ VL2-2: 栄養管理定着率向上 (20%→40%)
  - └─ VL3-2-1: 簡単な食事記録
  - └─ VL3-2-2: 栄養バランス自動分析
  - └─ VL3-2-3: 個人化された食事提案
- └─ VL2-3: アプリ継続利用率向上 (6ヶ月継続率: 25%→45%)
  - └─ VL3-3-1: オンボーディング改善
  - └─ VL3-3-2: ハビットトラッキング
  - └─ VL3-3-3: 成長実感システム

## ステップ2: スプリント価値選択

### Sprint 5 価値目標の決定プロセス:

#### 候補価値の評価:

##### VL2-1: 運動継続率向上

- インパクト: 高 (コアユーザーの満足度向上)
- 実現性: 中 (機械学習モデル改良が必要)
- 測定可能性: 高 (継続率、セッション時間等で測定)
- 緊急度: 中 (競合対策で重要)

##### VL2-3: アプリ継続利用率向上

- インパクト: 最高 (ビジネス目標に直結)
- 実現性: 高 (フロントエンド改善中心)

- 測定可能性: 高 (継続率、離脱ポイント分析)
- 緊急度: 高 (ユーザーーチャーンが増加中)

→ 決定: VL2-3 アプリ継続利用率向上

具体目標: 新規ユーザーの1週間継続率 25%→35%

### ステップ3: ユーザーストーリー展開

価値から逆算したユーザーストーリー:

Epic: 新規ユーザーのアプリ定着促進

価値: VL2-3 アプリ継続利用率向上 (1週間継続率25%→35%)

User Story 1:

AS a 新規ユーザー

I want アプリの使い方を段階的に学びたい

SO THAT 迷わずに健康管理を始められる

価値への寄与: オンボーディング改善で初期離脱を防止

測定指標: チュートリアル完了率、初回ワークアウト実行率

User Story 2:

AS a 初心者ユーザー

I want 小さな成果でも認められたい

SO THAT 継続するモチベーションが維持できる

価値への寄与：早期の成功体験で継続意欲向上

測定指標：1週間内のポジティブアクション数、継続率

User Story 3:

AS a 忙しいユーザー

I want 短時間でも効果的な運動をしたい

SO THAT 時間がない時でもアプリを使い続けられる

価値への寄与：利用頻度向上で習慣化促進

測定指標：短時間ワークアウト利用率、セッション頻度

## ステップ4: 価値検証ポイント設定

各ユーザーストーリーに価値検証ポイントを設定：

Story 1: オンボーディング改善

- 開発後テスト：チュートリアル完了率80%以上
- 1週間後測定：初回ワークアウト実行率60%以上
- 最終目標：これらの改善で新規ユーザー1週間継続率+5%寄与

Story 2: 成果認識システム

- 開発後テスト：ポジティブフィードバック表示100%
- 1週間後測定：ユーザーの満足度コメント収集
- 最終目標：早期離脱防止で新規ユーザー1週間継続率+3%寄与

### Story 3: 短時間ワークアウト

- 開発後テスト: 5分ワークアウト提供開始
- 1週間後測定: 短時間ワークアウト利用率30%以上
- 最終目標: 利用頻度向上で新規ユーザー1週間継続率+2%寄与

合計期待効果: +10% → 25%→35%目標達成

## 成功するチームの1日の流れ

### 朝: 値値フォーカス・モーニングスタンドアップ (9:00-9:15)

構成:

#### 1. 値値状況確認 (3分)

「現在の価値進捗: 新規ユーザー1週間継続率 30% (目標35%)」

#### 2. 個人報告 (2分/人 × 4人 = 8分)

「昨日どの価値に貢献/今日どの価値に向かう/価値への障害」

#### 3. 値値課題の解決 (3分)

「価値実現への障害の共有と対策」

#### 4. 今日の価値フォーカス（1分）

「今日チーム全体で最も注力する価値は？」

実際の会話例:

スクラムマスター:

「おはようございます。昨日の継続率測定結果、30%でした。目標35%まであと5%。  
今日で何とか32%は目指したいと思います」

田中(フロントエンド):

「昨日はオンボーディングUIを完成させ、継続率向上に貢献しました。  
今日は成果認識システムのフィードバック表示に取り組みます。  
障害として、デザインチームとの最終調整が必要です」

佐藤(バックエンド):

「ユーザー行動分析APIを完成し、継続率測定基盤を強化しました。  
今日は短時間ワークアウト推薦ロジックで継続率改善に貢献します。  
特に障害はありません」

山田(QA):

「オンボーディングのテストを完了し、品質確保で継続率向上をサポートしました。  
今日は成果認識システムのテストで、ユーザー満足度向上に貢献します。  
測定方法について、アナリティクスチームと相談が必要です」

スクラムマスター:

「田中さんのデザイン調整、10:30に設定します。

山田さんのアナリティクス相談、11:00からどうでしょう。

今日は全員で継続率32%を目指しましょう！」

## 日中: 価値を意識した開発活動

### 10:30 - 価値相談セッション

田中(開発者) × 鈴木(デザイナー)

田中: 「成果認識システムのUI、継続率向上が目的なんですが...」

鈴木: 「ユーザーにどんな気持ちになってもらいたい？」

田中: 「『頑張ってる自分すごい！』って実感してもらいたいです」

鈴木: 「それなら、数値だけじゃなくて達成バッジも表示しましょう」

田中: 「いいですね！継続率向上に効きそう！」

→ 価値を共通言語に、職種を超えた協働

### 14:00 - 価値検証ミーティング

開発チーム × プロダクトオーナー × データアナリスト

プロダクトオーナー:

「昨日リリースしたオンボーディング改善、効果はどうですか？」

データアナリスト:

「チュートリアル完了率は85%と目標を上回りました。

ただし、初回ワークアウト実行率は45%で目標60%に届いていません」

田中:

「チュートリアルは完了するけど、実際の行動に移らないということですね」

プロダクトオーナー:

「オンボーディング後のガイダンスが足りないかもしれません」

山田:

「ユーザーコメントを見ると『何から始めればいいかわからない』が多いです」

→ 値値測定結果に基づく迅速な改善判断

## 夕方: 値値振り返りと明日への準備

### 17:00 - デイリー価値レビュー (非公式)

チーム内での1日の価値振り返り:

今日の価値成果:

- オンボーディングUI完成 (継続率+2%寄与予定)
- 行動分析API完成 (測定精度向上)
- 初回ワークアウト実行率が目標未達 (45% vs 60%)

明日の価値フォーカス：

- ◉ オンボーディング後ガイダンス強化
- ◉ 成果認識システム完成
- ◉ 短時間ワークアウト推薦開始

学んだこと：

- 💡 チュートリアル完了 ≠ 行動開始
- 💡 価値測定のタイムリー性が重要
- 💡 職種間の価値共有が効果的

#### 17:30 - 明日の価値準備

各自が明日の価値貢献を準備：

田中： 成果認識システムで「達成感」向上

佐藤： 短時間ワークアウト推薦で「手軽さ」提供

山田： ユーザー体験テストで「使いやすさ」確保

## 価値駆動スプリントの日々の効果

### 1週間での変化

#### Day 1-2: 価値意識の芽生え

- 「この作業は何の価値のため？」という質問が増える
- タスクを価値で説明する習慣がつく

#### Day 3-4: 価値連携の強化

- 職種間での価値共有が自然になる
- 価値に関する相談・議論が活発化

## Day 5: 価値最適化の実践

- 価値への貢献度でタスク優先順位を調整
- 価値が出ない作業の見直しが始まる

## 1ヶ月での変化

### チーム行動の変化:

Before: 「この機能作って」「はい、作ります」

After: 「この価値のために」「どう貢献しましょう？」

Before: 「バグ修正完了しました」

After: 「ユーザーエクスペリエンス向上のためのバグ修正で、満足度が向上しました」

Before: 個人のタスク進捗中心

After: チーム全体の価値進捗中心

### 意識の変化:

Before: 「言われたことを確実に」

After: 「価値を最大化するために」

Before: 「技術的に正しく」

After: 「価値と技術の両立て」

Before: 「計画通りに」

After: 「価値に向かって柔軟に」

## よくある1日の課題と対処法

### 課題1: 朝の価値確認に時間がかかる

症状:

デイリースタンドアップが20分超過

価値の測定結果確認で議論が発散

対処法:

1. 価値ダッシュボードの事前確認（各自5分）
2. 測定結果の定型フォーマット化
3. 詳細議論は別途価値セッション設定
4. ファシリテーション技術向上

### 課題2: 価値と技術的課題の両立

症状:

「技術的負債対応は価値に寄与しないので後回し」

「パフォーマンス改善の価値が見えない」

対処法:

技術的課題も価値として定義:

- 技術的負債 → 「開発速度向上」「品質安定性向上」価値

- パフォーマンス → 「ユーザー体験向上」「運用コスト削減」価値
- リファクタリング → 「変更容易性向上」「新機能開発速度向上」価値

### 課題3: 価値測定の遅延

#### 症状:

- 「作ったけど効果測定がまだ」
- 「測定に時間がかかるて次の判断が遅れる」

#### 対処法:

1. 段階的測定体制
  - 即時測定: 技術的指標（性能、エラー率）
  - 短期測定: 利用率、行動率
  - 中期測定: 満足度、ビジネス指標
2. 代理指標の活用
  - 最終目標の測定までの間の先行指標
3. 測定自動化
  - ダッシュボード、アラート設定

### 成功チームの価値習慣

#### 毎朝の習慣

- 価値ダッシュボードの確認（個人5分）
- 昨日の価値貢献の振り返り（個人3分）
- 今日の価値目標設定（個人2分）
- チーム価値フォーカス確認（チーム15分）

## 毎日の習慣

- タスク開始時に価値確認（「これはどの価値のため？」）
- 技術判断時に価値影響考慮（「どちらが価値向上に寄与？」）
- 障害・課題発生時に価値インパクト評価（「価値実現への影響は？」）
- 1日の終わりに価値貢献振り返り（「今日どの価値に貢献？」）

## 毎週の習慣

- 価値実現度の中間確認（Sprint中間点）
- 価値実現阻害要因の洗い出し（チーム全体）
- 価値向上アイデアの共有（全員から1つずつ）
- 来週の価値フォーカス調整（必要に応じて）

## まとめ：価値駆動の1日が作る未来

価値駆動スプリントは、単なる手法ではありません。働き方の哲学の変化です。

### Before（機能駆動の1日）

- 9:00 タスク確認 → 「今日のTODO」
- 12:00 開発作業 → 「言われた通りに」
- 15:00 進捗報告 → 「タスクのパーセンテージ」
- 17:30 作業終了 → 「今日もタスク消化」

## After (価値駆動の1日)

- 9:00 価値確認 → 「今日の価値貢献目標」
- 12:00 価値実装 → 「どうすればより価値が出るか考えながら」
- 15:00 価値測定 → 「実際にどれだけ価値が出たか」
- 17:30 価値振り返り → 「今日価値を創造できた実感」

### この変化が生むもの:

- 意味のある仕事: 何のために働くかが明確
- 成果の実感: 作ったものが価値を生む喜び
- チームの一体感: 共通の価値目標でまとまる
- 成長の加速: 価値創造スキルの向上

### あなたのチームの明日

明日の朝、いつものデイリースタンドアップで一つだけ質問を追加してみてください：

「昨日はどの価値に貢献しましたか？」

小さな質問ですが、大きな変化の始まりです。

## 次章への展望

第1部基礎理解編はここまでです。価値駆動アジャイルの基本的な考え方と全体像を理解いただけたでしょうか。

第2部実践準備編では、いよいよ実際に始めるための準備をします：

- 価値定義ワークショップの開催方法
- 価値トレーサブルバックログの作り方
- スプリント活動の価値化テクニック

理論から実践へ、次のステージに進みましょう。あなたのチームの価値駆動転換、応援しています！