

今すぐ使える要求開発テクニック

- 本資料は、2014/11/5～2014/11/7に開催された、第25回 iSUC札幌大会で行われたセッションの一部抜粋版です。

今すぐ使える 要求開発テクニック

～ 方法論からつまみ食いで、
簡単活用を目指す ～



1人の満足から、社会の満足へ

株式会社ニッポンダイナミックシステムズ



株式会社ニッポンダイナミックシステムズ

所在地	東京都世田谷区桜新町2-22-3
創立	昭和44年8月15日
資本金	9,600万円
社員数	181名 (大阪エヌデーエスとの合算値)
年商	1,958百万円 (同上、平成24年3月期実績)



TV放送

航空

気象地震

流通

介護保険

ASP

事業内容

ソフトウェア受託開発

パッケージ開発

ASP事業

コンサルティング

業務系

基盤系



今すぐ使える



要求開発テクニック



本日のアジェンダ

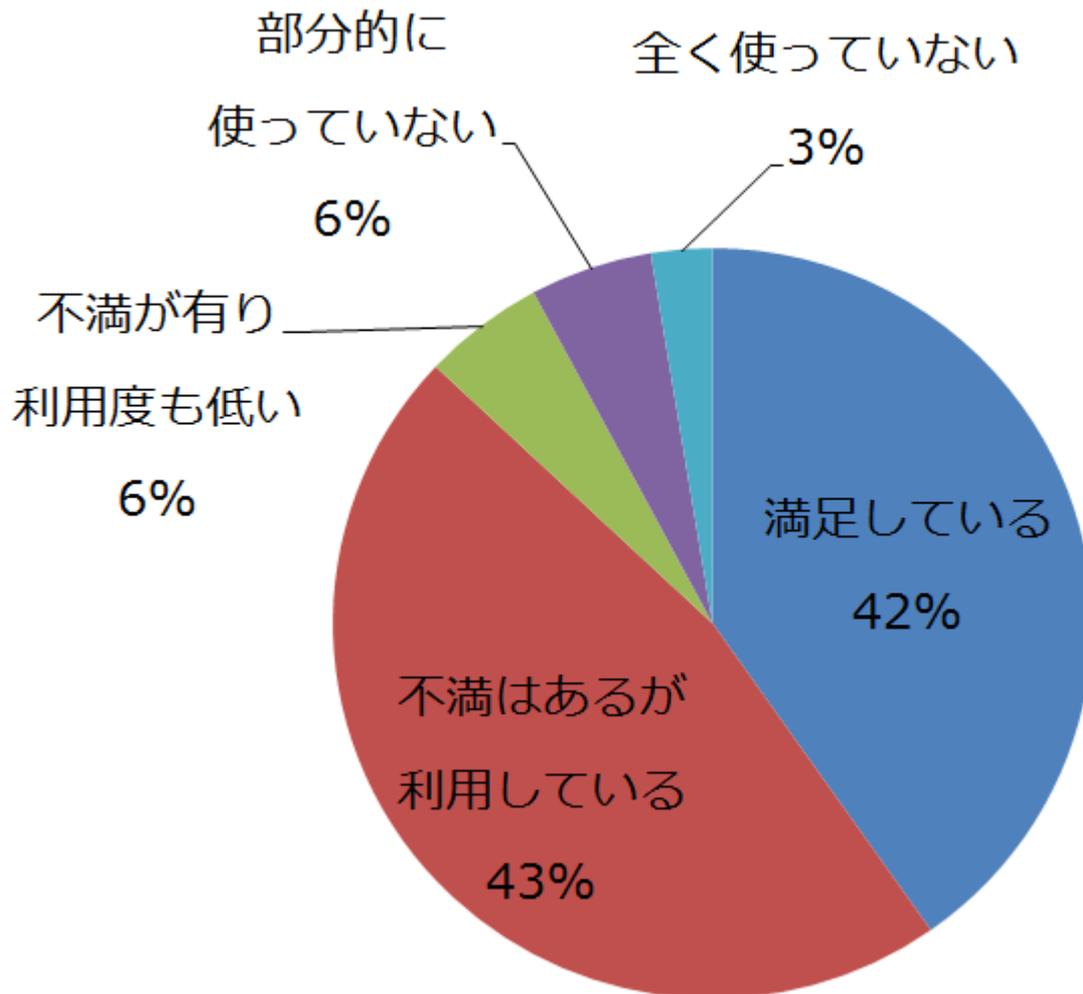
- 要求開発方法論概要
- 色々な活用パターン（実践例）
- 活用テクニック まとめ

要求開発方法論 概要

Openthology 1.0

要求開発

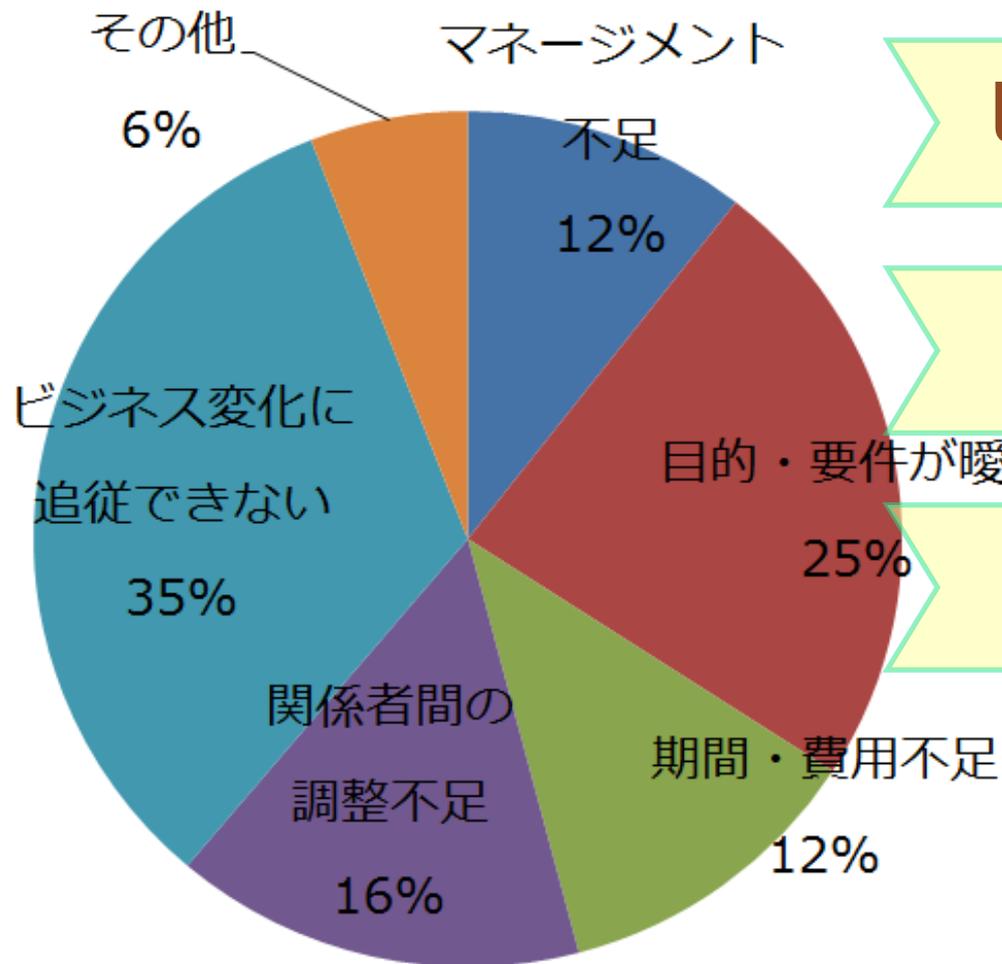
1_貴社の情報システムの利用状況をお聞かせください。



約60%の企業の情報システムは、何かしらの問題を抱えている。

調査期間 2013年1月～3月
有効回答数 77社

2_不満の原因は何だと思いますか？



ビジネス変化への対応

目的・要件の明確化

関係者間の調整

システム開発のあるべき姿とは？

要求開発が生まれた背景

効果が見えないまま増大していく I T 投資に、企業は危機感を覚えている！

ソフトウェア工学的には、要求通りのものができれば成功と考えますが、情報システム的にはビジネスの役に立たなければ失敗です



では、ビジネス価値の高いシステムを作り出すには…

システムの全体像をより早い段階で描くことで、ユーザニーズの合致を確認することが重要！



• 要求開発の提唱

- 要求開発は、要求開発アライアンスという団体によって考え方が提唱され、普及活動が積極的に進められています

要求開発アライアンス <http://www.openthology.org>

- 2005年3月設立、会員数500名以上
- 要求開発を実践するための「要求開発方法論」を策定

要求開発方法論



関連書籍

ビジネス上の要求に基づいて業務を設計し、情報システムが担うべき役割（システム要求）を導くための手順や進め方を定義

要求開発方法論の構成要素

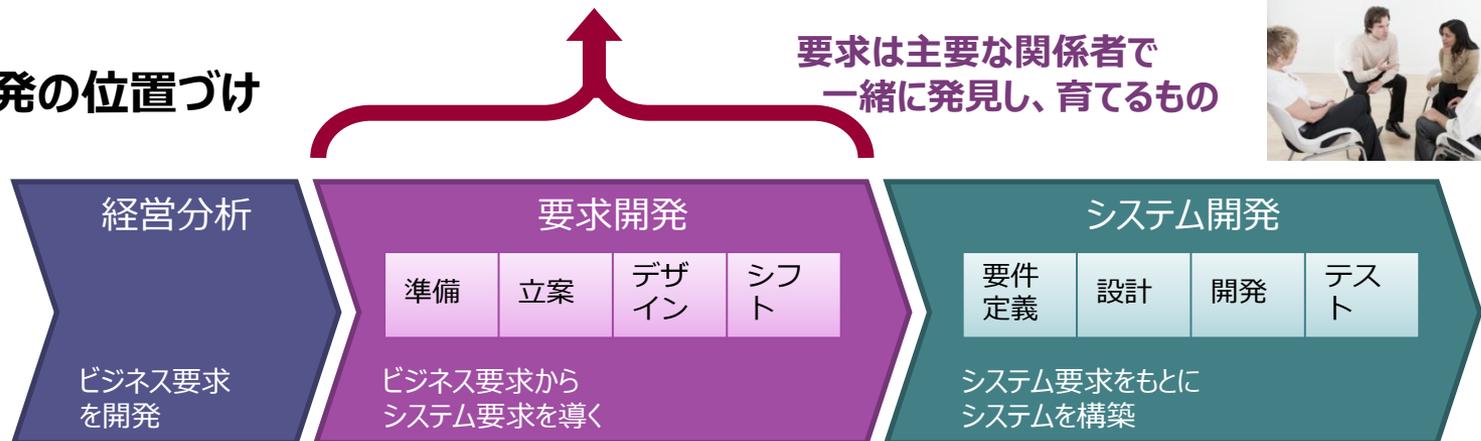
- | | |
|------|-------------------------|
| プロセス | どのような順番でどのような作業を行うか |
| 手法 | どのような観点で調査、分析、設計、検証を行うか |
| 成果物 | 何を作成すべきか |
| 組織 | どのような体制で作業を行うか |

要求は 存在するものではなく 開発するものである



- 「要求分析」、「要求定義」などは、要求がすでに存在しているという前提に立っていた
- ユーザからヒアリングした要求の実現が業務効率化に結びつくとは限らない
- 要求は、利害関係者により業務の最適な姿を分析する過程で開発されるべきである

※要求開発の位置づけ



- ビジネス価値を満たす要求は、利害関係者の合意形成を通じて創り出されます

<コタツモデルの構造>



- そもそも要求とは何か



オーナーやユーザーからのリクエスト
但し、それを実現して本当にメリットが得られるのか、実現可能なのか等の裏打ちはない

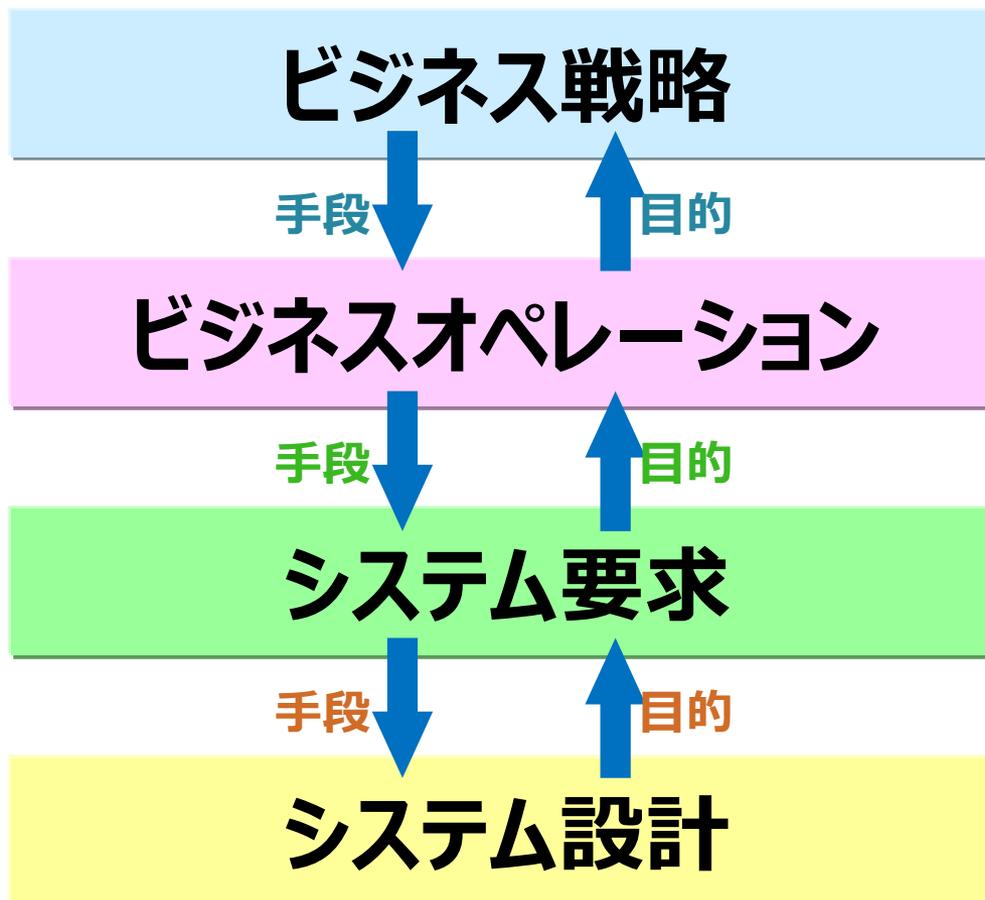


オーナーやユーザーからの要望をとりまとめその目的、効果、妥当性を検証して、関係者が合意したあるべき姿



合意された要求に対して予算、スケジュール、可能性を検討して、実現すべき、業務、システムを定義したもの

- 戦略、業務、システム要件のトレーサビリティを確保し戦略に直結した真に役立つシステム構築を行います

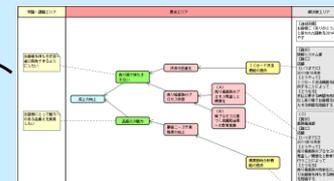


準備フェーズ

戦略とビジネス背景を分析し、プロジェクトゴールを定義し、合意形成を行う。

プロジェクトシート
ビジネスコンテキスト図
要求分析ツリー

BSC戦略マップ
ステークホルダーリスト
ゴール記述書

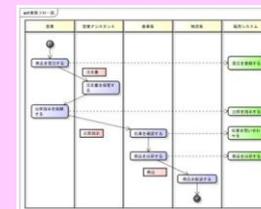


立案フェーズ

現状のビジネス、業務を分析し、モデリングによる見える化と合意形成を行う。

概念モデル図
ビジネスユースケース

業務フロー図

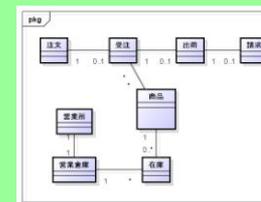


デザインフェーズ

あるべき姿のビジネスや業務をモデリングにより見える化し、合意形成を行う。

概念モデル図
ビジネスユースケース

業務フロー図



シフトフェーズ

あるべき姿のモデルから、機能要件・非機能要件を整理し、RFP等でまとめる。

RFP
システム化構想

要件定義書



● 超上流やBusiness Analysisを意識しないと...

- 「要求の構造」や「要求を理論的に整理する」と言った部分に着目しないケースが多いので、要件定義が長引く傾向にある。無理に終わらせると、後から要求追加・仕様追加や変更が発生しやすい。
- 後工程に進むにつれて、当初の想いとのスレが発生しやすく、手戻り作業によるコスト増大に悩まされやすい。

● 要求開発を適用すると？

- ビジネス戦略から理論的に要求を導き出し、それらの要求の価値を問う為、要件定義自体の期間短縮にはならない。しかし、上流～超上流と言う早い段階で、IT活用をイメージし合意する為、後工程での仕様追加や変更が発生しにくく、結果的にコストや期間の増加を防ぎやすい。
- 実装要件がコタツモデルにより合意されている為、導入後に全ての機能・スペックを如何なく発揮し、真にビジネスを支える情報システムとなる。（費用対効果の向上）
- 「手法」を適用することにより、属人性を排除して一定のクオリティを確保。

- 要求開発方法論やBABOKは素晴らしい考え方・活動だとよく言われますが、同時に、**実施するのが難しい**と言われています。

なぜでしょう？



- 教科書に書いてあること、そのまま実施しようと思っても、それは無理があります。
- 必要な場面で、必要な部分をチョイスすることが重要です。

色々な活用パターン

使 お う

●「全部やる」必要は無い

- 要求開発方法論にせよBABOKにせよ、定義されていること**全てをやろうと思うと、膨大すぎて手が付けられない。**
- 今必要なことにターゲットを絞り、今何をすべきか、**狙いを定めて、活用する**ことが重要。

●手早く、手軽に

- 見える化で迷わない、物事をシンプルに捉えて、見える化する。

活用パターン その1

顧客の要望を 分析する

関係者の言うまを「要件」として受け入れてしまう

いつの間にか？

要件

に変化する

了解しました！



システム開発者

とりあえず、あんなふう
にしておいてよ

経営からの要望

ビジネスオーナー



帳票と同じイメージ
で画面操作したい

お客様からの問い合
わせ件数を減らしたい

現場からの要望



業務担当者

要件

- 顧客の要望をとりまとめるだけでなく、本当に利用価値があるのか、現場で役に立つのかを検討することが必要

問題点

- ・ 要件ではなく要望？
- ・ レベル感が見えない
- ・ 要求の目的が見えない

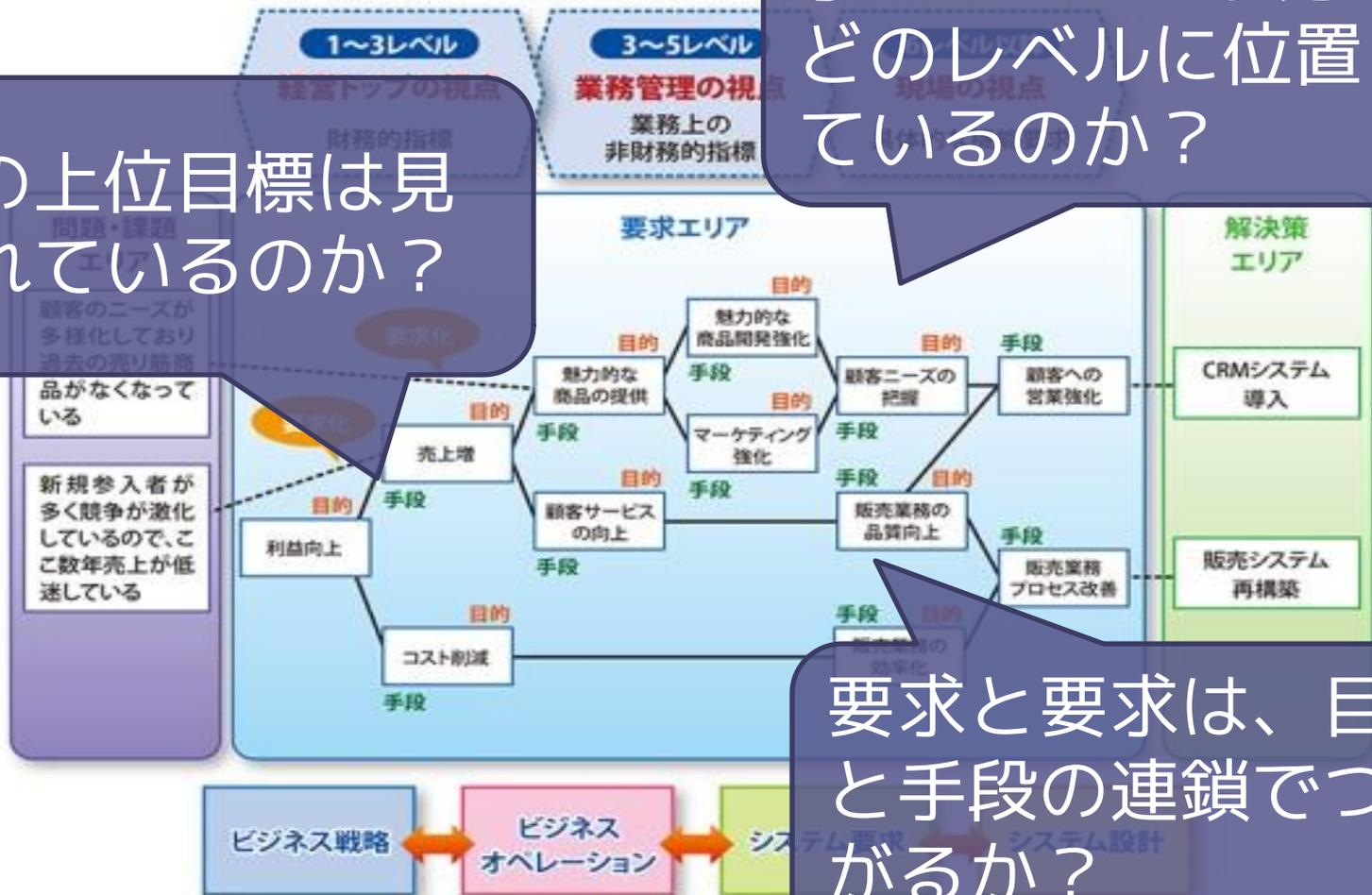
必要な対策

- ・ 要求の目的を見える化する
- ・ 要求のレベル感、論理構造を整理する

● 要求分析ツリー

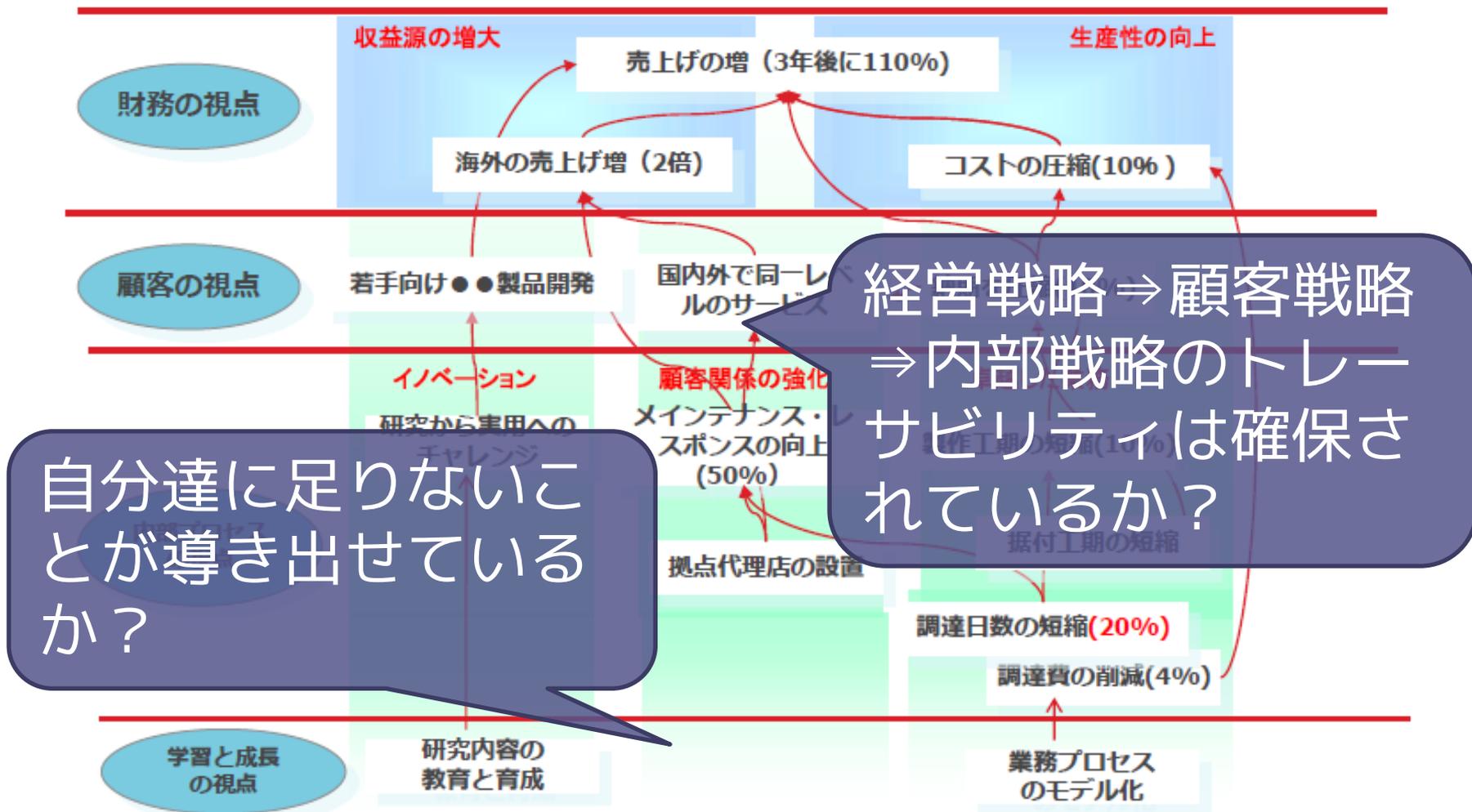
要求の上位目標は見
出されているのか？

挙げってきた要求は、
どのレベルに位置し
ているのか？



要求と要求は、目的
と手段の連鎖でつな
がるか？

BSC戦略マップ



やって見た結果

- 当初の要求（タブレット使いたい！）のヒアリングから、要求分析ツリー⇒BSC戦略マップ⇒要求分析ツリー、まで約2時間のセッション
- 当初、紙媒体の資料を電子化のみの具体的要求だったが、最終的に具体的要求の件数を5件まで増やすことができた
- モデリング（見える化）しながら検討するので、最終的に、その場にいた全員が納得する形でセッションを終えた

活用パターン その2

問題解決

● こう言った場合のアプローチ

ブレスト

思いつくままに問題要素を抽出

問題の整理

なぜなぜ分析
論理構造の見える化

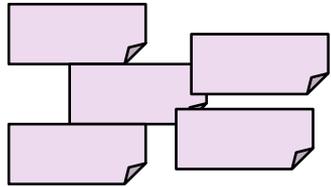
あるべき姿を描く

本来思い描いていた理想像をイメージし、合意する

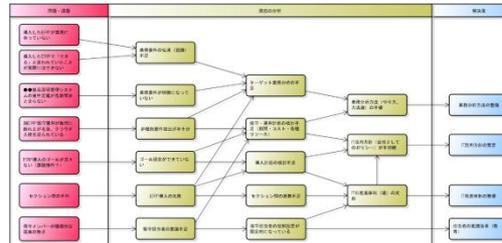
ゴールを定義

現状と理想像間のギャップを認識し、ゴールを定義（合意と覚悟）

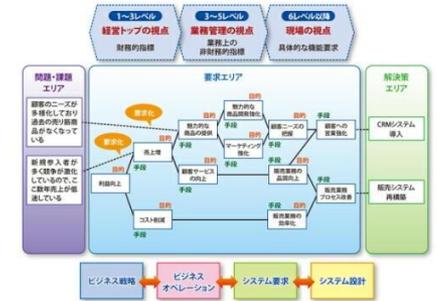
①ブレスト



②問題分析 問題分析ツリー



③ToBe像 要求分析ツリー



⑤お疲れ様でした



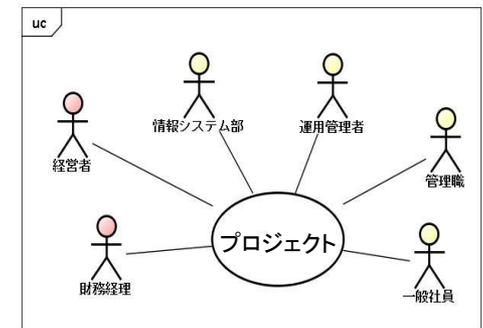
④ゴールの定義 ゴール記述書

プロジェクトゴール記述書		プロジェクト名		プロジェクトコード	
Ver	作成日	作成責任者	ドキュメント No		
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

項目	達成度	達成度コメント	変更履歴



③ToBe像 コンテキスト図



さいごに

● お問い合わせ先

- ご清聴ありがとうございました。
- ご不明な点はお気軽にお問い合わせください。



東京都世田谷区桜新町2-22-3NDSビル

TEL : 03-3439-2001 (代)

FAX : 03-3439-4811

<http://www.nds-tyo.co.jp>

● 本資料について

- 本資料を無断で複製・転用することを禁じます。