

# EM要求開発

EM Requirement Development

**要求はあるものではなく  
開発するものである。**

ビジネスモデリングをきっかけとし、「要求はあるものではなく、開発するものである」というスローガンのもとに誕生した“要求開発”。

その言葉は「要求開発方法論—Openthology」として形となり、システム開発の最上流でビジネスとITをつなぐ手法として広まってきた。今年、その要求開発が2.0にバージョンアップする。

EM ZERO Vol.4は、「EM 要求開発」と称して要求開発の変遷と現行の適用事例、そして要求開発2.0の取り組みを特集する。

## 要求開発アライアンスへのご招待

石沢ケント *ISHIZAWA Kent* ..... 2ページ

## 要求開発2.0宣言！

萩本順三 *HAGIMOTO Junzo* ..... 4ページ

## 要求開発2.0への取り組み

目次—Contents 河野正幸 *KONO Masayuki* ..... 6ページ

## 実用段階に入った「要求開発」 —システム開発への要求開発の適用

上山和子 *UEYAMA Kazuko* ..... 10ページ

## 要求開発による現状分析事例と知識トランスファー戦略

牛尾 剛 *USHIO Tsuyoshi* ..... 12ページ

株式会社メソドロジック

山岸耕二 *YAMAGISHI Kouji*

もとはと言えばもう6年前、身近で「役に立つシステムを作るために業務をモデリングする」ことに賛同いただいた数名の方々と「議論と反省会（俗にいう飲み会）をセットでやる」ことを始めたのがこの起りです。要求開発という言葉には「場当たり的になりがちな企画プロセスにエンジニアリングを持ち込み、能動的かつロジカルに要求を開発するのだ」という思いを込めました。それが言霊となって多くの意識の高い方々に支えられるようになったように思えます。

「議論と反省会」の伝統は5年以上経った今でも健在で、このスキームも長期継続の一因かもしれません。こうした活動がIT技術者の付加価値向上の一助になればと思っています。



ウルシステムズ株式会社

河野正幸 *KONO Masayuki*

いつの間にか業界歴22年。その間、30近いプロジェクト現場での泥臭い実践を通じて、価値の高いシステムを開発するための最適解を追い求めてきました。失敗、成功含めているいと試してきた結果、現時点での私のお勧めは「要求開発」「アジャイル開発」「DDD（ドメイン・ドリブン・デザイン）」の3つをうまく組み合わせてシステムのライフサイクル全般に適用することです。これによって飛躍的にパフォーマンスや品質の向上が実現できると確信しています。要求開発アライアンスでも今後このテーマに積極的に取り組んでいきたいですね。



株式会社匠Lab

萩本順三 *HAGIMOTO Junzo*

要求開発のザビエルと言われ続けて早くも5年以上。これからも要求開発の伝道師であり続けたいと思っています。今後の要求開発の発展こそ、次世代のIT業界を良い方向に導くものではないかと考えています。これからも要求開発に関心を持つ皆さんと共に要求開発のコミュニティやコンテンツを充実させ、実績を着実に積み上げていきたいと考えています。

さあ、要求開発の飛躍はこれからです。乗り遅れないようにしっかりとご乗車ください！



株式会社チェンジビジョン

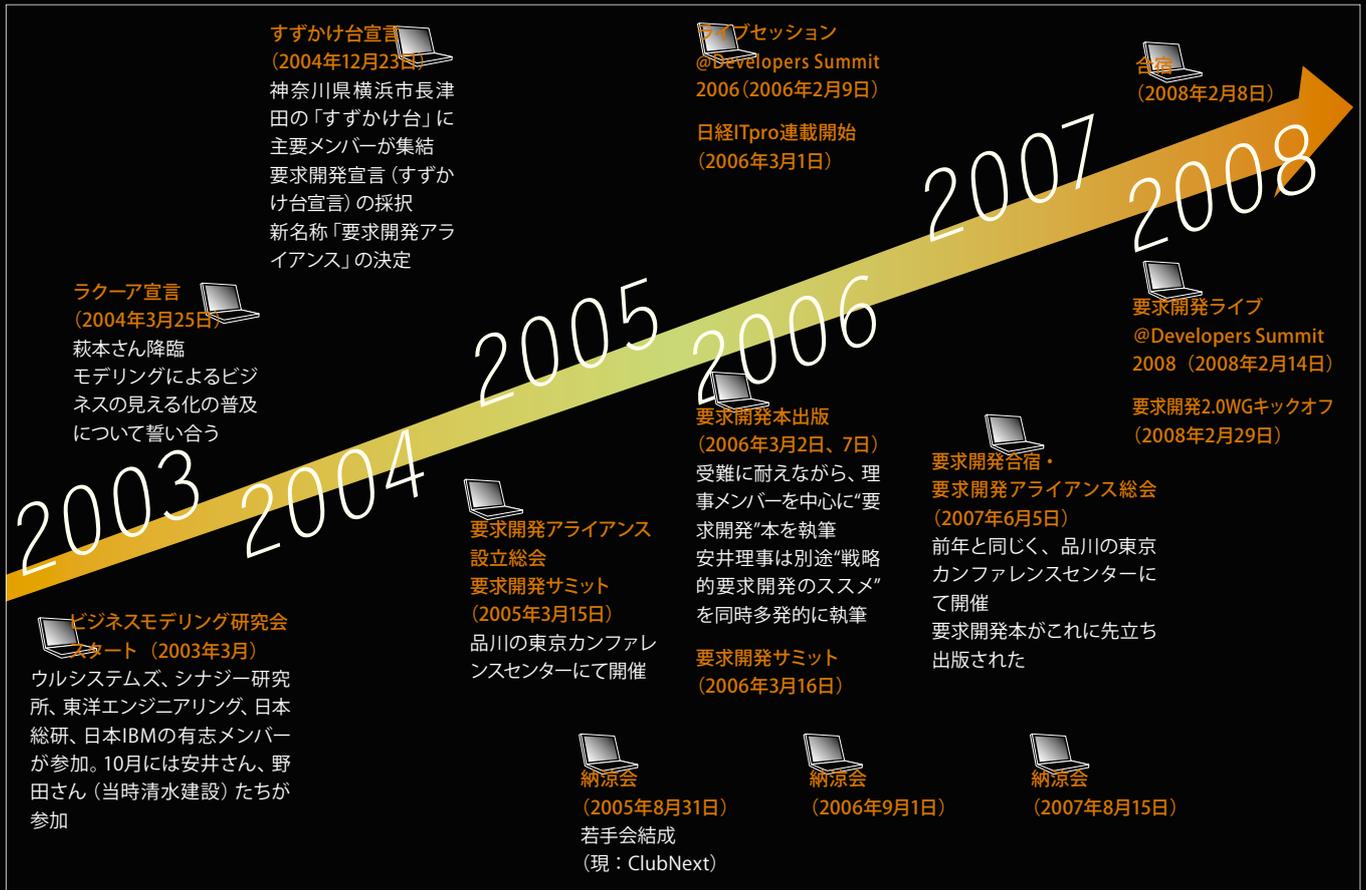
平鍋健児 *HIRANABE Kenji*

僕にとっての要求開発は「要求開発宣言」に尽きます。「情報システムに対する要求は、あらかじめ存在しているものではなく、ビジネス価値にもとづいて開発されるべきものである」。アジャイル宣言にこっそり（そして明らかに）啓発されたこの文章を、すずかけ台での合宿で創り出したことが一番の思い出です。

この文章はこれまでのシステムへの「要求」が当然のようにそこにあるものだという誤解を覆す新鮮なものでした。要求は「収集」したり、「定義」したりするものではなく、創り出すもの。そう考えた瞬間にモノの見方が180度変わったことを覚えています。



# 要求開発アライアンス年表 — Timeline of Requirement Development Alliance



株式会社アーキテクタス  
**細川 努** HOSOKAWA Tsutomu



要求開発アライアンスが正式結成されてから、早いもので4年になります。最初のうちは理事メンバーや何人かの若手メンバーを中心とした活動だったのが、瞬間に大きな会となれたのは、ひとえに参加会員の皆様のご支援の賜物だと思います。しかし、要求開発はまだまだ大きな成果を得られたわけではなく、「要求は開発するもの」ということが当たり前になる日まで、方法論の改善や普及に努めなければならないものだと思います。今後も皆さんと一緒にがんばってまいりたいと思いますので、どうぞよろしくお願いたします。

株式会社豆蔵  
**安井昌男** YASUI Masao



6年前、山岸理事長にビジネスモデリング研究会という非合法(?)組織への加入を勧誘されました。3回目くらいの会合だったでしょうか。山岸理事長から「要求開発」という言葉が初めて発せられました。まさに歴史的瞬間と言えましょう。

今後の要求開発に関しては、独善的な概念操作に陥らないように経営学や他分野の工学などの正しい知識を前提とした普遍的な体系となることを望みます。微力ながらも協力させていただき所存です。

株式会社シナジー研究所  
**依田智夫** YODA Tomoo



日常の活動ではつい要求開発以外のことが気になり、いろいろな枝葉に手を出してしまいます。しかし、「お前がやってみろ」と大型のキャンパスが与えられたとき、要求開発以外に戻る場所はありません。ビジョンに始まり概念モデルに至る一連のプロセスは、競争的ソフトウェアが開花する時代の基本的なエンジニアリングプロセスとなることでしょう。

株式会社豆蔵  
**羽生田栄一** HANYUDA Eiichi



要求開発の必要性自体はほぼ常識になったと思います。しかし、それを実際に現場で適用するためには、オバサンが持っている普通のファシリテーション能力と、コドモが持っている素直なモデリング能力と、アナタ自身のちょっとした諦めない実行力の、適切なブレンドが必要です。実践に近いワークショップスタイルのトレーニングが用意されるといいですね。あとはアジャイルプロセスと融合させた、企画と開発のPDCAサイクルを実現したいです。

# 要求開発アライアンスへのご招待

要求開発アライアンス執行役員

石沢ケント

ISHIZAWA Kent

突然ですが、「If architects had to work like programmers... (建築士がプログラマーのごとく働かねばならぬとしたら)」(注)という文章をご存知でしょうか。

システム開発に関するジョークで、「建築士さん、家を設計してください。でも詳細は決まっていなくてもよろしく。完成後の費用は今住んでいる家より安くすること。子ども達や義理の家族にもヒアリングはよろしくね」といった、全ての開発者にとって泣ける内容です。涙の理由はこの悩ましくも不透明(そして時としては不合理)な「要求」という怪物。

しかし、この怪物に立ち向かおうとする有志のコミュニティがあります。それが、要求開発アライアンスです!

注) 紹介した文章の和訳は小飼弾さんのブログ (<http://blog.livedoor.jp/dankogai/>) に載っていますので、興味がある方は検索してください。

## オープンコミュニティ 「要求開発アライアンス」

### 「要求はあるものではなく、開発するものである」

要求開発アライアンスとは、このスローガンのもと要求開発の体系化を目指す有志の集まりです(図1)。といっても、怪しげな政治団体や宗教団体とも受け取られかねませんので、もう少し具体的に定義してみます。

- ・ 特定のベンダや企業に属さない、オープンな集まりである(オープンコミュニティ)
- ・ 取り扱う興味の範囲は「システム化企画」から「要件定義」などの一般的には上流と呼ばれる工程である
- ・ 目的は、自らが提唱する要求開発方法論「Openthology」の普及であるが、これにとられずに上流工程全般の事例発

表、研究発表なども行う

- ・ 主な活動内容は、月例勉強会(+懇親会)とMLによる意見交換である
- ・ 参加者は、ユーザ企業のシステム部門や開発ベンダの開発者、コンサルティング会社のコンサルタントなど。特に参加資格などはない

特定の言語や技術を扱った開発寄りの技術者コミュニティが多い中で、要求開発アライアンスは少しビジネス寄りの話題を扱う、少し異質なコミュニティかもしれません。

### 要求開発アライアンスの沿革

さて、この「要求開発アライアンス」ですが、前身は「ビジネスモデリング研究会」という名前で行っていました(2003~2005年)。当初はUMLを用いたビジネスモデリング手法についての私的勉強会でしたが、議論の結果、「モデリング手法そ

のものよりも、超上流工程における検討プロセスそのものが必要である」という結論に達し、前述のスローガン「要求は開発するものである」を提唱するに至っています。

その後、呼称を「要求開発アライアンス」と改めてからは、ビジネスモデリングを中心とした要求開発方法論「Openthology」の策定を軸に、システム企画や要件定義についての協議と実践結果の発表を続けています。メーリングリストに登録された会員は現在では300人以上、アクティブなメンバー30~40名ほどで活動を続けています。

### 月に一度の勉強会

現在、要求開発アライアンスでは月に一度の定例勉強会を中心に活動しています。上流工程を取り巻く課題や論点について講師を招いて説明していただいたり、会員に事例発表をしていただいたりしています。時間は約2時間ほどで、開催場所は新宿や秋葉原が中心です。最近取り扱ったテーマは以下のようなものです。

- ・ ユーザ企業情シスの悩ましい現実? 「情シス」は「情死す」るのか?
- ・ 事例発表「システム開発だけじゃない要求開発」
- ・ 要求開発とSOAはセットで入れる
- ・ Soft System Methodology (SSM) について

基本的には「ツール」「特定の言語や技術」の話題ではなく、方法論などについて取り扱うことが多いです。全ての参加者がエンジニア・技術者というわけではなく、ユーザ企業でマネジメントや企画を実施

■図1 要求開発アライアンスのWebページ





■図2 『要求開発—価値ある要求を導き出すプロセスとモデリング』  
(要求開発アライアンス著、日経BP社、ISBN-13: 978-4822282684)



■図3 『戦略的「要求開発」のススメ』  
(安井昌男著、翔泳社、ISBN-13: 978-4798110486)

していることもあるのが、その背景にあります。

勉強会の後は反省会という名の懇親会で、終電まで議論を続けることも少なくありません。さらにその後有志による猛省会が開かれているという噂もありますが、詳細は謎に包まれています。

### 書籍で読む「要求開発」

要求開発アライアンスの活動成果として2冊の書籍が出版されています。

#### 『要求開発—価値ある要求を導き出すプロセスとモデリング』

(要求開発アライアンス著、日経BP社、ISBN-13: 978-4822282684、図2)

本書は、要求開発アライアンスのメンバーによって策定された要求開発1.0をベースに執筆された書籍です。本書の狙いは「使えないシステム」構築を防ぐこと。

荒削りな面もありますが、要求開発に興味のある方全般にお勧めです。

#### 『戦略的「要求開発」のススメ』(安井昌男著、翔泳社、ISBN-13: 978-4798110486、図3)

もう1冊は、要求開発アライアンスの安井昌男理事によって執筆された、システム化企画(要求開発の中でも上流に位置づけられる部分)について取り扱ったものです。長く企業のシステム部門に在籍されていた安井氏の、「ビジネス目標」を「システム化計画」に落とし込むためのメソッドが語られています。ユーザ企業のシステム部門の方向けです。

### 上流工程というケモノ道を行く

今どき、書店やネットではたくさんの「要件定義」や「要求定義」の情報を得ることができます。また、大手のベンダはそれぞれ独自の標準化ガイドラインなども持つ

ています。しかし、上流工程には定石・王道はありません。「要求」は、企業や利用者、時代によっても異なり、一つとして同じものはないからです。

加えて要求開発アライアンスでは、「要求はあるものではなく、開発するものである」と考えています。これはつまり、要求はあらかじめ存在し、ヒアリングや分析作業で文書化するだけで済むものではないという意味です。利用者と開発者が膝を突き合わせて議論し、そこで生まれた「要求」こそが、より良いシステム作りに必要なというのが、さまざまなシステム開発を経験したメンバーの意見です。

よって、要求開発アライアンスは単なる方法論の検討と策定だけに scope を絞らず、活動の中で会員同士が知見を交換し、議論することに重きを置くようになっています。上流工程というケモノ道を行く人が出会い、話し合う、そういったコミュニティであればよいと考えております。

### 要求開発に興味のある方へ

現在、要求開発アライアンスは招待制とさせていただきます。もし本記事をご覧になって内容に興味がある場合には、EM ZERO編集部経由でご連絡をお願いします (info@manaslink.com)。要求開発アライアンスの趣旨・方向性にご賛同いただける方はアクセスをお願いします。

## EM ZERO Column コラム

### 要求開発アライアンス運用ウラ話

たまに勉強会の参加者から「(大変そうなのに) なんで幹事をやっているんですか」と聞かれることがあります。しかし、実際のところは別に大変ではありません。というわけで、要求開発アライアンスの運用について少し触れておきます。

要求開発アライアンスは基本的に月に一度の定例会開催としています。開催のリズムが安定すると、運用も非常に楽です。参加者の日程調整を始めるとなかなか調整できずに面倒ですので、割り切って「決め」てしまうのがコツです。勉強会のテーマなどは実際後づけで決めることも少なくありません。開催のリズムができあがると、参加者も都合が調整しやすいのでお勧めです。

あとは会場の確保、MLへの告知、懇親会を行う居酒屋の確保などですが、最近はネットと携帯電話を活用すればそんなに手間ではありません。参加メンバーの所属する会社のセミナールームを借りることもありますが、

割り切りで有料会議室を借りることもあります。

勉強会は、反省や課題が残ることはあっても失敗ということはありません。参加者が少なくても集まり、知見を交換することができればよいのです。あまり考え込まずに「どんどん(1人で)決めてやってしまう」勇気をもって臨むのがよいと思います。

勉強会の幹事になると、テーマに自分の直面する課題や興味のある事柄を選ぶことも(ある程度は)できますし、会の顔として普段はお話できないような有識者の方と直接やりとりをすることもできます。このテクニックは『仕事のための12の基礎力—「キャリア」と「能力」の育て方』(大久保幸夫著、日経BP社、ISBN-13: 978-4822244095)で「人脈開拓力」という形で紹介されています。

まずは参加することから始まるわけですが、少し勇気を持って「開催する」側に回るのも楽しいですよ。

## Profile プロフィール



要求開発アライアンス執行役員  
**石沢ケント**  
ISHIZAWA Kent

某Slerに所属。主な仕事は金融機関向けシステム開発のプロジェクトマネージャ。2006年頃から要求開発アライアンスの執行委員として、理事の介護に手を染める。また、EM ZEROの発刊にも名前だけ参加していたが、これまでほとんど手伝わず罪悪感に苛まされる。今回の寄稿で晴れて自由の身に(なれたらいいな)。好きな言葉は「実力も運のうち」。最近はFlex / AIRの案件ばかりやります。

# 要求開発 2.0宣言!

株式会社匠BusinessPlace 代表取締役社長  
株式会社匠Lab 代表取締役社長  
要求開発アライアンス 理事

萩本順三

HAGIMOTO Junzo

いよいよ要求開発2.0がリリースされることとなった!

思い起こせば要求開発 (Openthology) 0.6を書き下ろしてから4年も経過している。その間にさまざまなお客様で実践をし、手痛い経験もしながら要求開発1.0が策定され、そしてさらなる改善を加えたバージョンが2.0としてリリースされることとなった。しかし、バージョン0.6で導入したコタツモデルやモデル構造などは新バージョンでも多少名前は変わることとなったがそのまま採用されている。

ビジネスモデリング手法を経験された方から、要求開発は従来の手法とどこが変わっているのかという質問を受けることがよくあるが、そのとき僕は迷わずこう答える。

「要求開発は、プロジェクトの中で戦略的に範囲を絞り込むテクニックが記載されています。よって、今までの手法のような、モデル・ドキュメント過多に陥ることもなく、何の目的で、どの程度モデルを書けばよいのかわかることが新しいのです。つまりプロジェクトを最適に進める方法が書かれているのです。」

要求開発は、プロジェクトを最適化するための手法といっても過言ではない。

要求開発のフェーズは、やるべき手段を手探りする (Howの手探り) 際の手探り度合いがフェーズとして表現されているものだ。そして、ビジョン・ゴール構造、サービス構造、情報構造、プロセス構造といったモデルストラクチャは、目的と手段の連鎖を表す今までの手法にはない構造を持っており、この構造によってプ

ロジェクトの中で戦略的に範囲を絞り込むことができる。要求開発は斬新かつ最先端のビジネス開発手法なのである。

しかし、このまま留まるわけにはいかない。

要求開発1.0を新たに2.0化する目的は、ビジネスオーナーへのわかりやすさを増強することである。さらにわかりやすい絵や、文章を体系立てて増やしていくことで、経営者に納得感のある方法論として認知され、ビジネスの第一線で活躍する人々が気軽に愛用するビジネス開発方法論を目指している。

そして、もう一つの目的としては、プロセスとサービスの関係を明確にしつつ、ある程度の規模にも対応可能なモデリング方法を提示することである。この部分では、河野正幸理事の貢献が非常に大きかった。

要求開発方法論は、ビジネスオーナー、業務メンバー、開発メンバー、みんなで使えるオープンな方法論なのである。そしてビジネス開発の方法論でもある。そのような方法論は世界を探しても他にはないだろう。

また、要求開発は、最終的にシステム開発に繋がらないプロジェクト、たとえば、事業改革プロジェクトや部門改革プロジェクトなどにも十分適応でき成果をあげられる手法でもある。

また、要求開発の究極のメタファであるコタツモデルは、参加者の意識を高め、参加者を明るくする何かがある。

要求開発2.0に進化させることにより、多くの人たちが要求開発を知ることになり、多くの人達が要求開発の虜になってしまい、世界的にも有名になるという「結果イメージの予測」が僕の中では既に完成しつつあるのだ。

# IT業界の価値を高める 変革の風になる 匠 Business Place

2009年7月7日 設立

 Business Place

株式会社 匠ビジネスプレース (7月7日設立)  
(匠の集まるビジネスの場)

<http://www.takumi-businessplace.co.jp>

 Net

ITの匠の集うコミュニティ  
(企画中)

 Style

ITの匠の象徴 (コンテンツ配信)  
<http://www.takumistyle.net>

 Method

要求開発をベースとする  
ビジネス開発・システム開発方法論  
<http://www.takumi-method.biz>

 Lab

株式会社 匠Lab (手法開発・研究開発)  
<http://www.takumi-lab.co.jp>



## ロゴについて

匠には誰もがなれるわけではありません。

しかし、匠を目指そうとするものだけに、その権利は与えられます。

匠のロゴは、"斤(まさかり作り)"をITに変えたものです。

匠BusinessPlaceは、このコンセプトを実現するためのビジネス集団として結成されました。

# 要求開発2.0への取り組み

ウルシステムズ株式会社 ディレクター  
要求開発アライアンス 理事  
**河野正幸**  
KONO Masayuki

要求開発アライアンス (<http://www.openthology.org/>) では、要求開発 (Openthology) をさらに多くの方に活用していただくために必要な改善を加えることを目標に、有志を募って2008年2月にAAWG (As-Is Architecture Working Group) とTAWG (To-Be Architecture Working Group) を立ち上げました。

本稿では、この2つのWGのうち、要求開発を2.0という新たなステージに進化させることに取り組んでいるTAWGの活動内容の一部をご紹介します。

## 要求開発1.0に対する猛省

両WGの活動は1泊2日の合同合宿からスタートしました。この合宿で参加者の多くが現状の問題点として指摘したのが、

「白本(注1)を読んだだけでは自分たちのプロジェクト、現場で要求開発を実践することは難しい」

ということでした。

「白本の内容は自分たちの日ごろの問題意識に合致している。大いに共感できるし、よしやってみよう、と気持ちも盛り上がった。だけど、実際に手を動かす段になると本に書かれている内容だけでは難しいんだよね。」

と多くのメンバーが感じていたのです。

白本の執筆者の一人でもある筆者にとって、これは大変耳の痛い指摘でした。同書で「現場で実践できない方法論は“絵

に描いた餅”に過ぎない!」と声高に主張している身としては、アライアンスの中心メンバーでさえ要求開発の実践が難しいと感じている現実を突きつけられ、ショックを受けると同時に大いに反省させられました。

そして、この問題を解決することこそが要求開発2.0を目指す上でTAWGが最初に取り組むべき課題だと決意を新たにしました。

注1)『要求開発—価値ある要求を導き出すプロセスとモデリング』(要求開発アライアンス著、日経BP社、ISBN-13: 978-4822282684) のこと。表紙が白いことから要求開発アライアンスの中では通称「白本」と呼ばれている。

### 要求開発2.0への道その1

#### —守るべき「基本型」を明確に示す!

日本の伝統的な学習プロセスに「守破離」があります。前述の課題に対する根本

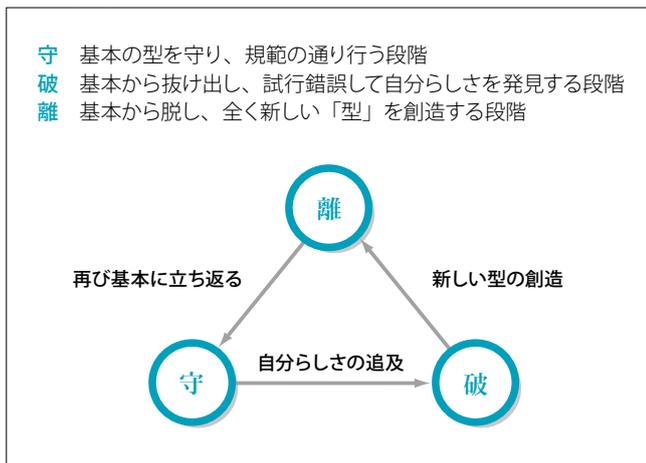
原因を考えていて、ふと頭に思い浮かんだのが「守破離」(図1)でした。

「守破離」では、新しい方法論を学ぶ際に「守るべき基本の型」を忠実に実践することからスタートします。もしかすると要求開発1.0ではこの「守るべき基本の型」を明示できていないのではないかと…。そこに解決の糸口が何となく見えたような気がしました。

そもそも要求開発は「要求定義」という言葉に象徴される保守的で受け身なパラダイムをぶち壊し、積極的に要求を発見・発明するというパラダイムにシフトして、プロジェクトの失敗原因の大半を占めている要求の問題を画期的に改善することを目標にスタートしました。そのため従来型の要求定義方法論の知識や経験を持つ人たちの問題意識を喚起し、パラダイムシフトを促す「破」と「離」のメッセージを発信することにやや注力し過ぎたきらいがあります。

ところが実際に要求開発が提示する問題意識や価値観に共感してチャレンジし

■図1 守破離プロセス



■図2 要求開発宣言

私たちは、企業でのITシステム開発を通じて、「要求」に関して以下のことを学んだ。情報システムに対する要求は、あらかじめ存在しているものではなく、ビジネス価値にもとづいて「開発」されるべきものである。

- 情報システムは、それ単体ではなく、人間の業務活動と相互作用する一体化した業務プロセスとしてデザインされ、全体でビジネス価値の向上を目的とすべきである。
- 情報システムの存在意義は、ビジネス価値の定義から要求開発を経てシステム開発にいたる目的・手段連鎖の追跡可能性によって説明可能である。
- ビジネス価値を満たす要求は、直接・間接にその価値に関わるステークホルダー間の合意形成を通じてのみ創り出される。
- 要求の開発は、命令統制によらず参加協調による継続的改善プロセスを指向すべきである。
- 「ビジネスをモデルとして可視化する」ということが、合意形成、追跡可能性、説明可能性、および継続的改善にとって、決定的に重要である。

私たちはこれらの気づきから、「要求開発」という新しい知的活動分野を創造し、それをみずから実践していく。その過程で獲得したナレッジをOpenthology(オープンロジー)として体系化し、かつ、クリエイティブコモンズの下に公開・共有することで、同様の課題を持っている人々と、コミュニティ活動を通じて分かち合うことを決意する。

てくださる方には従来型の要求定義の知識や経験が少ない初学者も多く含まれていました。残念ながら、初学者が現場で何とか手を動かして先に進められるような具体的な指針「守」を要求開発1.0では明示できていませんでした。

その反省から、要求開発2.0の検討を「再び基本に立ち返り、皆が守るべき基本の型をわかりやすく示すこと」からスタートすることにしました。「守破離」でも、次の学習サイクルをスタートする際には「離」からもう一度「守」の基本に立ち返りますので、理にかなっているようにも思えました。

### 要求開発2.0への道その2

#### —要求開発のゴールを明確にイメージできるようにする！

初学者が戸惑うことなく要求開発を現場で実践できるようにするためには、最終目的が明確かつ具体的にイメージできることが必要です。目的が不明確なままモデリングなどの手法をいくら詳しく勉強し適用してみても成果は出せません。

要求開発1.0では要求開発のゴールを「要求開発宣言」(図2)で示しました。この宣言は要求開発の価値観を簡潔に言い表している点で「アジャイルソフトウェア開発宣言」と肩を並べる世界に誇るすばらしい宣言だと思えます。

しかし、この宣言だけで初学者が具体的なゴールをイメージすることは難しいかもしれません。

そこで要求開発2.0ではもう少し簡潔に誰もが要求開発の活動内容や最終成果を具体的にイメージできる図を提示したいと思えます。たとえば、図3を見せながら「要求開発のゴールは、要求を構造化して価値を計測可能にし、価値が高い要求だけに絞り込んでシステムを構築可能にするこ

と」だと説明すれば、初学者でもゴールがより明確になるのではないかと考えています。

### 要求開発2.0への道その3

#### —守るべき第1の基本型 ：要求の構造化

「要求の構造化」というゴールが明確になったら、次にそのゴールにたどり着くためにどのように思考し、プロジェクトを進めていくのかを考える必要があります。要求の構造化とは要求を分類してその関係を定義することです。そのための思考回路をフレームワークとして示せば、初学者でも迷うことなく先に進むことができそうです。

そこで要求開発2.0では機能要求を、

- ・ビジネス要求
- ・ユーザ要求
- ・ソフトウェア要求

の3種類に分類し、それらが目的と手段の関係で階層的につながる要求構造化フレームワークを基本型として提示しています。この基本型に従って要求開発に必要な情報を収集・分析し、要求間の目的と手段の連鎖をきちんと整理すれば、図3のように構造化された要求にたどり着きやすくなると思えます。

これが要求開発2.0の守るべき「第1の基本型」です。

### 要求開発2.0への道その4

#### —守るべき第2の基本型 ：問題領域の機能階層化

「要求の構造化」を行う作業は現実にはかなり骨が折れるものになるでしょう。要求開発は経営側、現場側、開発側からさまざまな背景や利害を持つ関係者が集まっ

て、一つの「コタツ」で膝を突き合わせながら密度の濃い議論を行う活動です(コタツモデル)。

議論をうまく進める工夫をしなければ、議論が発散して収集がつかなくなったり、対立して紛糾したりするリスクが高くなります。同じテーマについてAさんはビジネスの視点で、Bさんはシステムの視点で語るため、なかなか共通認識を得られないといったことが起こります。もっとひどい例では、AさんもBさんも「販売」というキーワードで議論しているのに、Aさんは「書籍の新品販売」、Bさんは「CD/DVDの中古販売」のつもりで話している、といったように根本的な部分での食い違いにすら気がついていないことがあります。

このような問題を解決するためには、分析対象の問題領域を図4のような機能の階層構造で捉えることが有効です。この機能階層を事前に共有しておけば、今議論しているのがどの対象・レベルから見た問題や要求なのかを常に確かめながら議論することが容易になります。

要求開発1.0ではこの問題をうまく説明できていませんでした。そこで2.0では図4にある7階層を標準的な機能階層として提示しようと考えています。

これが要求開発2.0の守るべき「第2の基本型」です。

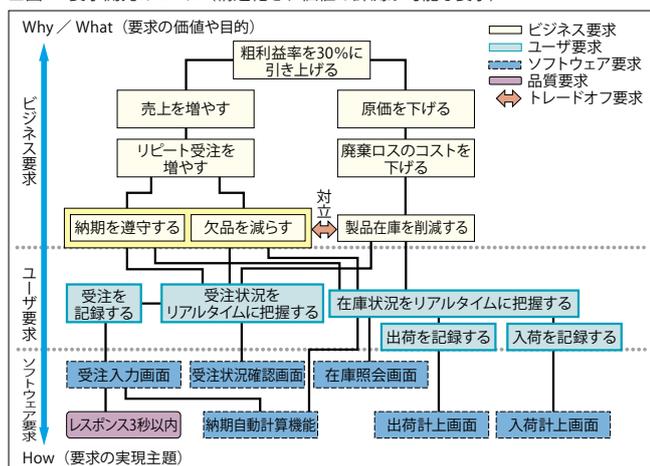
### 要求開発2.0への道その5

#### —2つの基本型による 要求プラクティスの有効活用

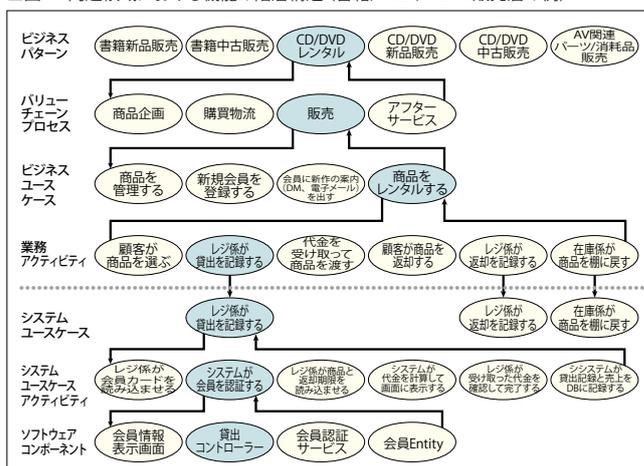
図5は2つの基本型がどのように関連しているのかを示しています。この関連をよく理解すると、自分たちがよく知っているプラクティスを要求開発の文脈でうまく活用できます。

ユースケース分析を例にこれを説明してみましよう。図5を見ると、ビジネス要

■図3 要求開発のゴール (構造化され価値の計測可能な要求)



■図4 問題領域における機能の階層構造 (書籍/CD/DVD販売店の例)



求とユーザ要求の接点の機能がビジネス・ユースケースで、ユーザ要求とソフトウェア要求の接点の機能がシステム・ユースケースだとわかります。これはユースケース分析が、要求の構造化の重要な鍵を握る要求カテゴリ間の境界をまたがる「目的と手段の連鎖」の分析に活用できることを示唆しています。

たとえば、図4の「商品をレンタルする」というビジネス・ユースケースを分析する際には、その上位目的である「販売」「CD/DVDレンタル」といったさらに上位のビジネス要求を実現するための手段として、そのビジネス要求を開発します。

また、ビジネス・ユースケースの実行シナリオ（イベントフロー）は、その一つ下のレベルの業務アクティビティに相当します。つまり、シナリオ分析では上位のビジネス要求を満たすための手段となる、個々の担当者の作業レベルでのユーザ要求をターゲットとして要求を開発すればよいことがわかります。

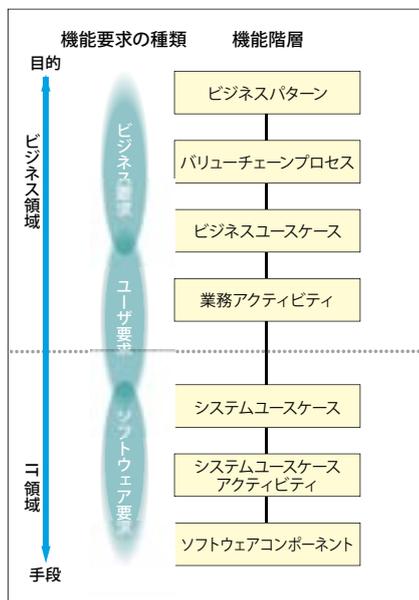
システム・ユースケース分析においても、機能階層のレベルに応じて同様の考え方が適用できます。

このほかにも要求開発に適用できる有用なプラクティスは数多く存在しますが、2つの基本型にマッピングして考えることで活用ポイントが見極めやすくなります。

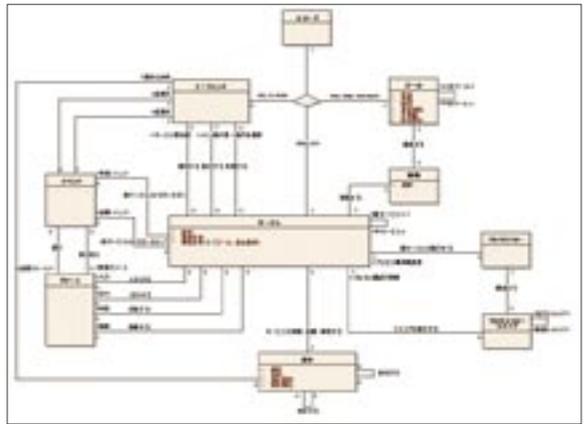
## 要求開発2.0への道その6 一方法論の用語集：要求知識モデル

2008年2月にスタートしたTAWGの活動ですが、まだまだコンセプトレベルでの最終合意には至っていません。

■図5 機能要求の週類と機能階層の関係



■図6 要求知識モデル



その大きな原因の一つに、要求開発で用いる用語の定義が人によって異なることが挙げられます。用語の定義が異なると共通認識を得るのに時間がかかるだけでなく、互いの意図が正確に伝わらずに調整にも手間取ります。特に「サービス」「要求」「戦略」といった世間的にも微妙な言葉の定義は、アライアンスのメンバー間でも定義がかなり異なります。

この問題を解消するために、TAWGでは「要求知識モデル」（図6）の整備を同時に進めています。要求を開発するために収集し、理解しなければならぬ情報や知識を10数個程度の概念でシンプルに整理し、その意味や関係性を利用者全員で共有するための用語集です。

用語が統一されることによって、「戦略」「サービス」「情報」「プロセス」の4つのビューから作成するさまざまなモデリング成果物の目的や内容も明確に説明できるようになるのではないかと考えています。たとえば、「概念データモデル」は、ある「サービス」に関連する「リソース」「イベント」「エージェント」の静的な構造を表現する図だと説明できますし、「業務フロー」は、ある「サービス」の実行手順を示す「プロセスフロー」「プロセスフローステップ」と、各ステップの実行をつかさどる「エージェント」を表現する図だと説明できます。

このように「要求知識モデル」をベースに、統一された用語で方法論全体を一貫して説明することで、利用者にとってのわかりやすさを向上させることにもチャレンジしています。

## 要求開発2.0への道のりは これからも続く

本稿でご紹介した内容は要求開発2.0の全体構想からするとほんの入り口にしか過ぎません。本来の進化という意味で取り組むべきテーマ（業種毎のリファレンスモデ

ルの整備やアジャイルとの融合など）が数多く残されています。これらのテーマをひとつひとつ実現して、早く世に送り出し、多くの方に活用していただくことがTAWGメンバー全員の悲願ですが、そのためには今まで以上に多くの方からのフィードバックや知恵をいただくことが不可欠だと痛感しています。

もし本稿をご覧になって私たちの活動に興味を持っていただけましたら、ぜひ要求開発アライアンスにご参加ください。そして、TAWGで私たちと一緒に活動してみませんか。多くの方々のご協力とご参画をTAWGメンバー一同、心よりお待ちしております。

## Profile プロフィール



ウルシステムズ株式会社 ディレクター  
要求開発アライアンス 理事

**河野正幸**

KONO Masayuki

1987年株式会社宇部情報システムに入社。製造業のメインフレームや分散系の基幹情報システム開発プロジェクトにSEやPMとして数多く携わる。2002年より現職。主に製造業の顧客を中心に要求開発、アジャイル開発、ドメイン駆動設計のコンサルティングを実施している。より良いソフトウェアを構築するために何ができるのかを、常に現場での実践を通じて探究していきたいと考えている。



# 「NDS要求開発宣言」。

目的（ビジネス）と手段（IT）の連鎖を「見える化」。

おかげさまでNDSグループは、今年創立40周年を迎えます。この機会に、IT業界における自らの存在価値をさらに高めるべく、『要求開発』に取り組んでいます。

「技術」と「人」と「心」を三位一体としたITの『匠』企業として、お客様とともに、ビジネス戦略に直結したITシステムを創造していきます。

詳しくはホームページで。

株式会社ニッポンダイナミックシステムズ  
<http://www.nds-tyo.co.jp>

株式会社大阪エヌデーエス  
<http://www.nds-osk.co.jp>

# 実用段階に入った「要求開発」 —システム開発への要求開発の適用

株式会社豆蔵  
上山和子  
UEYAMA Kazuko

システム開発は、企業が直面している課題の解決や業務改善など、何らかの業務上の要求を達成するために行われます。業務は、大本にある企業の経営戦略を実現する手段として存在しています。システム開発の前段階で実施する業務分析・ToBe業務設計・システム要件定義に至る段階でギャップが生じると、正しいシステム要件が獲得できずに、システム開発プロジェクトは失敗することになります。

システム開発プロジェクトの成功率を高め、狙い通りの効果を得るには、正しい要求を獲得することが重要になります。システム開発の前段階で「要求開発」を適用すると、システム化の本来の目的や業務との整合性を確保した正しい要求が獲得できるようになります。それと同時に、システム開発に必要な情報を過不足なく定義することができるので、開発へスムーズに移行することが可能になります。

## 「要求開発」の具体的な進め方

「要求開発」は、システム開発だけでなく広範囲での利用を前提としているので自由度が高く、利用ケースに適したプロセスのテーラリングが必要になります。ここでは、株式会社豆蔵が提供している「要求開発サービス」を例に説明します(図1)。

### 準備フェーズ

「準備フェーズ」では、プロジェクト発足時点で与えられている情報を整理してプロジェクトの外枠を固めます。課題・要求の分析、プロジェクトのゴール設定もここでを行います。「要求分析ツリー」というツールを使用すると、抽象度の高い要求から業務に直結した具体的な機能要求まで様々なレベルの要求の構造を整理し、課題・解決策との関係を鳥瞰的に把握することが可能になります。ここでは「要求分析ツリー」の詳細な説明は割愛しますが、ご興味のある方はIT Proの記事(<http://itpro.nikkeibp.co.jp/article/Watcher/20071009/283860/>)を参照してください。

### 立案フェーズ

「立案フェーズ」では、現状業務の可視化を行います。要求開発では、まずサービスモデルを作成し業務の網羅性の担保とスコープの明確化を行います。その後、対象スコープだけのプロセスモデルと情報モデルを作成することにより、必要な情報を過不足なく定義することが可能になります。

### デザインフェーズ

「デザインフェーズ」では、先に作成したモデル上で、ToBe業務の設計をし、システム化範囲の導出までを行います。この段階で、作成したToBeモデル上でシミュレーションし結果を予測しておくことは、システム開発プロジェクトを成功させる上で重要です。

■図1 要求開発の具体的な進め方

	準備フェーズ	立案フェーズ	デザインフェーズ	シフトフェーズ
主題	プロジェクトメイキング	業務のモデル化	業務の設計/再設計	システム開発への移行
趣旨	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトゴールの明確化</li> <li>ステークホルダーの整理</li> <li>業務課題の抽出</li> <li>要求の構造化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状業務分析</li> <li>業務プロセスの可視化</li> <li>サービス構造の可視化</li> <li>情報構造の可視化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>施策検討</li> <li>あるべき業務プロセスの設計</li> <li>業務プロセス</li> <li>サービス構造</li> <li>情報構造</li> <li>システム化範囲の導出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム化計画策定</li> <li>システム要求の文書化</li> <li>RFP (提案依頼書)作成</li> <li>RFI (情報提供依頼書)作成</li> </ul>
主要成果物	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクト定義書</li> <li>ステークホルダーリスト</li> <li>ゴール記述書</li> <li>課題リスト</li> <li>要求分析ツリー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネス鳥瞰図</li> <li>ビジネスユースケース図</li> <li>業務フロー (AsIs)</li> <li>課題リスト</li> <li>概念モデル(AsIs)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>施策検討資料</li> <li>ビジネスユースケース図</li> <li>業務フロー (ToBe)</li> <li>概念モデル (ToBe)</li> <li>システムユースケース一覧</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムユースケース図</li> <li>ユースケース記述</li> <li>分析モデル</li> <li>非機能要件リスト</li> <li>RFP</li> </ul>

### シフトフェーズ

「シフトフェーズ」は、システム開発への橋渡しを行うフェーズです。システム開発を自社で行うか、外部に委託するかにより作成する成果物は異なりますが、代表的なものとしてはRFP(提案依頼書)やRFI(情報提供依頼書)が挙げられます。

### まとめ

要求開発を実施すると、必要な観点を一通り網羅した抜けのないプランニングができるようになります。また、どのような順番で何をするかという「プロセス」、どのような観点で調査・分析を進めるかという「手法」、ならびに「成果物のテンプレート」という3つの道具が提供されるので戸惑うことなくプロジェクトを進行できます。

皆さんも「要求開発」を導入して、業務課題の解決に直結した役に立つシステム開発を行ってください。

### Profile プロフィール



株式会社豆蔵  
シニアコンサルタント  
上山和子  
UEYAMA Kazuko

株式会社豆蔵にて要求開発・PMO分野のコンサルティング業務に従事。「要求開発」に惚れこんで伝道師となるべく活動中。その一環として、豆蔵ソフト工学ラボ(<http://labo.mamezou.com/>)にて「要求開発入門」を連載中です。

### EM ZERO Column コラム

#### 要求開発を社内標準技術として採用した東レシステムセンター

株式会社東レシステムセンター  
生産システム事業部長

松田 浩 MATSUDA Hiroshi

「要求開発」を上流工程の社内標準技術として採用しました。弊社はこれまで、システム開発・運用



を中心にしてきたため、上流の分析力やコンサルティング力の不足が否めませんでした。それをブレイクスルーするための第一歩として「要求開発」に期待しています。これにより、システムを作ることが目的でないということを社員に徹底させるとともに、上流工程の成果物を再利用可能なノウハウとして蓄積していきたいと考えています。

## 荒 IT業界の荒波を乗り越えるために

弊社は、大手クライアントからの案件を多数手掛けて、その中で社員が誇りを持ってシステム開発を行ってまいりました。しかし、最近の経済危機の中、IT業界にも再編の荒波が押し寄せている事に肌身に感じています。

これまでのSIerビジネスとしての慣習を捨て去るべきだと、匠Lab萩本順三氏のお話を聞いて感じ取りました。そこで、萩本氏をフェローとして迎え入れ、本気で事業改革を進めています。



ケペル株式会社 代表取締役 松浦修徳



# ケペル株式会社の要求開発宣言

## 要 求開発をテーマにした意識改革・事業改革

2008年11月、萩本氏をフェローとして迎え入れ、匠メソッド（要求開発段階とシステム開発段階をフルサポートする事業改革のための方法論）と、萩本氏の考えを全社員に対して理解してもらうことから始めました。

最初に実施したのは社員の意識改革です。主な目的はこれまでのエンジニアとしての技術力を高めつつ、その技術力をお客様の価値に転換できなければ意味がないという徹底した思想を要求開発の考え方を通して、社員に伝えていくことです。特に、社内勉強会を充実させ、要求開発入門から実践までの教育、そしてエンジニアリングの基本としてのオブジェクト指向教育やプロセス教育、UMLを使ったモデリング教育などを進めています。

これから生き残れるIT企業として、お客様のビジネス価値を高める提案ができ、要求開発で言うところのコタツ形成ができるコンサルタントを育成、およびスカウトを行い、勇気を持って新しい要求開発ビジネスにチャレンジしていこうと考えております。



## 荒 波を超える具体的な施策

要求開発の考え方はさまざまなビジネスに適応できると考えています。事実を証明するためにも仮説を持ち、私（坂本）が特攻隊長として、新たな付加価値を生むビジネスモデルを形成しながら検証していきます。具体的にはビジネスの領域に入り込んでコタツモデルの有効性を実証する計画です。現在のIT企業は手戻りの多さ、プロジェクトの遅延、仕様変更の多さ等が後を絶ちませんが、この状況を改善・打破することが私の使命ではないかと考えています。

ある程度検証できた時点で派遣型ビジネスに限界を考えている社員や、成長意欲のある社員をコンサルティング人材へとキャリアチェンジすることが、個人としても企業としても荒波を乗り越えることのできる一つの方法ではないかと思えます。この考え方で一人でも多くの社員が成長して、楽しく、やりがいのあるIT企業へと変革したいと考えています。さらには、匠Labと共にIT業界を盛り上げる活動にも積極的に貢献していきたいです。

ケペル株式会社 坂本克也

大手電機メーカー半導体部門の生産管理部門でSCM（サプライチェーンマネジメント）を行い、IT部門へ移動後にBI/DWHを行う。その後に社内ITコンサルタントとして、IT中長期戦略の立案から全体最適化に向けた活動を通して、縦割りから横串構造への改革を行うと共に、IT人材育成にも力を入れてきた。2009年4月からケペル株式会社でエグゼクティブコンサルタントとして活躍し、匠Labと共に活動中。

ケペル株式会社 <http://www.keperu.co.jp/>

本社：愛知県名古屋市中区錦3-10-32 栄VTビル8F  
TEL：052-218-7400(本社代表) FAX：052-218-7377

東京支社：東京都渋谷区渋谷3-8-12 渋谷第一生命ビルディング5F  
TEL：03-5469-3377 FAX：03-5469-0606

# 要求開発による現状分析事例と知識トランスファー戦略

合同会社シンプルアーキテクト 代表  
牛尾 剛  
USHIO Tsuyoshi

企業の基幹業務を支えるメインフレームの保守を行っているベテランから、若手技術者へのスキルトランスファーは難しい問題の一つです。この記事では要求開発で実際にあった事例をもとに、ベテランと若手の技術者がうまく知識を共有するような方針を提案します。

## メインフレームのアプリケーションの現状

数十年前、メインフレームのアプリケーションが作られた当初は、当時の技術者もそのプログラムが今後数十年も使われ続けるとは思ってもみなかった様子です。日本の高度経済成長を支えたメインフレームは団塊の世代によって支えられてきました。COBOLをはじめとしたプログラムは、丁寧にメンテナンスされ、改編されて数十年の時が過ぎていきました。その過程で当初作成されたかもしれないドキュメントの数々は失われたり、陳腐化したりし、ドキュメントもあまりなく、ベテランの「頭の中」にしか仕様が残っていないといった状況は稀ではありません。

現実には、ホストのダウンサイジングブームのときも、多くのメインフレームのプログラムがオープン系のプラットフォームに移行されましたが、プログラムに手をつけることができないので、そのままの言語でオープン系に移行されるケースが多く見受けられました。結局メインフレームで改修を繰り返され、特定の人しかメンテナンスできず、作り直しもできないということでは、問題の先延ばしにすぎない状態でしょう。

## 要求開発による一つの事例

筆者が関わった要求開発の事例の一つに、メインフレームの中身は、保守をしている人の頭の中にならなく、ドキュメントに関してもあるにはあっても、中身を知るには十分ではないという状態のものがありました。

その企業がオープン化を実施するにあたって要求開発のモデリング手法である「TFP分割手法」を用いて、属人的だったメインフレームの中のアプリケーションの構造をわずか2ヵ月程度で見える化し、どのサブシステムからオープン化していけばいいかの指針を得ることができたのです。

TFP分割手法は、概念モデルの手法の一つで、通常のUMLによる概念モデルと異なり、モデルをデータに近い概念のみ図示する「Thing図」(図1)と、機能とデータを図示する「Function図」(図2)、さらに場所や論理的な集合(サブシステム等)も表すことができる「Place図」(図3)に分割して記述するという手法です。

これらの手法の紹介は要求開発ライアンス等の過去資料に譲りますが、メインフレームの保守を行っている担当者の方に図の描き方を説明して、要求開発コンサル

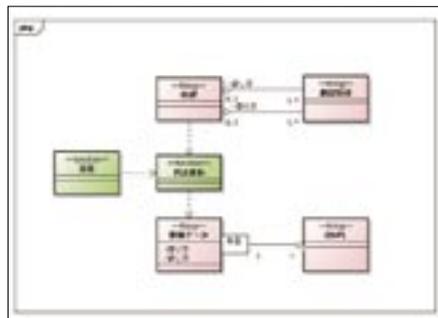
タントがヒアリングをしながら一緒にプロジェクターにモデルを投影しながらセッションを行ってメインフレームの中の機能の構造や順序関係、そしてデータモデルの構造がみるみるうちに明らかになっていきました。データモデルやそこに出てくる用語をTFP分割図を用いて「モデル」として整理していくことで、その業界に関する業務知識をあまり知らなかった筆者も、その企業の専門の用語や業界の専門用語や業務知識を楽に深めることができました。

しかも特筆すべきは、このTFP分割図を含めた「ビジネスモデリングの静的モデル」というものは、通常の「オブジェクトモデリングの静的モデル」と比べても理解が難しい「振る舞い」の要素がほとんど使用されないため、とても簡単に理解できるのです。

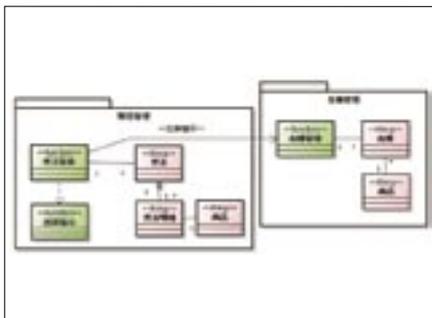
## ベテランと若手が共に元気であるために

ベテランになるとコーディングをする機会がどんどん減り、どうしても管理や業務知識にシフトしていかざるを得なくなってしまいます。そうして、その仕事を一生懸命にやればやるほど新しい技術が理解できなくなってしまいます。また、若手にメ

■図1 Thing図



■図2 Function図



■図3 Place図



インフレームの業務を教えたいのですが、COBOLに興味もなさそうですし、説明しようとしても複雑すぎて説明しきれません。

逆に若手は業務知識や上流の業務を経験してキャリアアップしたいのですが、業務知識がないので、そういう仕事は回ってきません。これらの仕事は単金が高いのになあ…と思います。メインフレームの中身はベテランの人の頭の中だけです。そういった「ベテラン」と「若手」の橋渡しをビジネスモデリングによって作成される「モデル」が行えるのではないかと考えています。

ビジネスモデリングを使えばブラックボックスのホストの中身が見える化して、それを他者に伝えやすくなります。技術から離れている「ベテラン」でも理解できるツールですし、若手が見ても「技術」の面からモデルを利用していますし、そうでなくても、理解が簡単ですから、「ベテラ

ン」と「若手」がモデルを通じてコミュニケーションを取るモデルが使えると思うのです。

「ベテラン」と「若手」がお互いを尊重して業務が見える化してコミュニケーションをとるようなチームを作れば、ベテランは若手の最新の技術観点での注意点を知ることができるし、若手はベテランの宝とも言える豊富な経験と、業務知識を伝達してもらうことができます。そして、経験を得ることができる。こうすることによって、素晴らしいチームが誕生して、みんなが生き生きと仕事をするのができないでしょうか。

現在のソフトウェア業界は閉塞感を感じることが多いですが、逆に言うと「底」は見えた気がします。ここから大きなイノベーションが起こってさらに面白い世界がやってくるのがこの業界の特徴だと思います。これからが楽しみどころなのです。

## Profile プロフィール



合同会社シンプルアーキテクト 代表  
**牛尾 剛**  
USHIO Tsuyoshi

某大手Slerから株式会社豆蔵を経て現在は独立。要求開発やオブジェクト指向アジャイル開発のコンサルティング・教育を実施している。今年はいよいよIT業界に楽しいテロを起こす予定。

## EM ZERO Column コラム

### コンサルタントが見た要求開発の高い実効性

コンサルタントに転職して1年弱が経過した2006年の夏頃、書店で「要求開発」と大きく題された本を見かけたのが要求開発を知ったきっかけでした。以前から要件定義の難しさや、これでよかったのかな?という“もやもや感”を持ち続けていた私にとって、その本の帯に書かれた“「要件定義」から「要求開発」へ”という言葉はとて興味をひくものでした。

それから数ヵ月後、本を熟読する間もなく、要件定義を行うプロジェクトが立ち上がり、要求開発を試す機会が訪れました。わずか4ヵ月未満でシステム要件定義書を作成する必要に迫られたのです。

そのシステムには自分自身がシステム構築を行わないという制約がありました。というのも、クライアントは調達時に分離調達を実施しており、要件定義書の作成と設計・構築は異なる業者が行うルールになっていたのです。作成された要件定義書は設計・構築業者を調達する際のRFPの一部に用いられ、設計・構築業者は要件定義書を読み解きながら提案書を作成するのです。

実はこのことにはいくつかの難しさが含まれています。たとえば、クライアントから得た要求をノートテイクして開発チームに伝えたり、SEの設計者をヒアリングに同席させたり、具体的な設計に踏み込んだり等、設計・構築フェーズが責任を負う事項について実施・担保できないのです。つまり、要件の具体化にさほど踏み込めない、要件の実現方法を担保しにくいといった問題があったのです。

逆に提案する設計・構築業者からすれば、要件定義書に記載された情報が曖昧な場合、システムで実現したいことや達成したいこと、または具体的な機能や性能といったクライアント側の要求・要件が「見えない」ため、開発時に発生する可能性がある諸々のリスクに対するコストを費用に盛り込まざるを得なくなります。

このように、実現可能性の検証しにくさ、システムや要件等情報の属人性、要求・要件として十分と言える粒度決めといった、設計・構築段階でリスクとなる可能性を、要求・要件段階でどの程度低減化できるかといった課題に対応する方法の一つとして要求開発の手法が使えるのではないかと直感し、プロジェクトで要求開発を試みたのです。しかし本では考え方や概念は理解できていたものの、いざ実行という局面で、何からやればよいのかわからなくなり、それを知るには要求開発を実践している方々に質問するのが一番だと考え、要求開発アライアンスに参加したのです。

結果、要求開発アライアンスでの対話や先達のご指導により、次第に疑問や課題が解決され、プロジェクトも波に乗り、昨年の半ばには無事システムの利用が開始されています。顧客満足も高く、結果として要求開発は多くの成果を与えてくれました。

一例を挙げれば、要求・要件の追従性(トレサビリティ)を保った見える化を図ったことにより、システムの価値や機能について、組織の業務や責務から連続性を保って明示することができました。これにより、機能の必然性が明らかになり、無用な機能の開発(過

剰な投資)を抑制することができました。また、見える化によってクライアントが新たな気づきを得たことから、当初想定していたシステムの位置付けと役割が見直され、システム価値が向上しました。

このように要求開発は、とても効果の高い方法論だと感じています。要求開発2.0では、要求開発の課題である「使いやすさ」が改善されるので、ぜひとも使いやすくなった要求開発2.0を実践していただき、その中で気づいた点などをアライアンスにフィードバックしていくことで、さらに良い方法論に高めていければと考えています。

## Profile プロフィール



要求開発アライアンス  
**宮原直之**  
MIYAHARA Naoyuki

プライスウォーターハウスクーパースコンサルタント(旧ベリングポイント)公共事業部に所属。レタス農家で社会人キャリアをスタートし、帰京後はB2B、B2Cビジネスの現場でさまざまな業務を経験。2002年に前職Slerに転職し、2005年から現職。座右の銘は「反省すれども後悔せず」。

# 2010年、ついに要求開発アライアンス 西日本支部設立へ!?

2009年4月の総会で、西日本支部設立の呼びかけをし、現在各理事のみなさんおよび西日本地区の有志とともに準備活動を始めています。

西日本支部設立の準備を進める第一の狙いは、アライアンスへの地域を越えたアクセシビリティの向上です。これにより、「東京ローカル」の活動では見えてこないモノやコトを付加して要求開発の価値を増大できると考えています。

同時に、この活動を通じて関西から九州・沖縄まで西日本全域の活力づくりを進めていければ…との想いも強く持っています。その意味では、他のコミュニティとの連携も西日本での活動の大きな要素となってくるかもしれません。

これから半年～1年くらい有志の仲間と「手探り」をしながら、丁寧に形にしていきたいと思います。ご興味のある方はEM ZERO編集部までぜひご連絡ください (info@manaslink.com)。

要求開発アライアンス 西日本設立準備窓口  
株式会社シンフォーム  
前川哲次

EM ZERO [イーエム・ゼロ] Vol.4  
要求開発特集号

2009年7月22日発行

デザイン：ミヤムラナオミ

編集長：野口隆史  
編集：EM ZERO編集部

発行元：株式会社マナスリンク  
〒162-0012  
東京都中野区本町4-48-17-803  
<http://www.manaslink.com/>  
お問い合わせ先：contact@manaslink.com

印刷所：昭栄印刷株式会社  
<http://www.shoei-p.net/>

Copyright ManasLink  
Printed in Japan

  
ManasLink