

要件定義技法ガイド

要件定義計画のお客様説明用補足コンテンツ編

第1.10版

2018年08月29日



この作品は [クリエイティブ・コモンズ 表示 - 継承 4.0 国際 ライセンス](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) の下に提供されています。

要件定義フレームワーク©2018 TIS INC. クリエイティブ・コモンズ・ライセンス(表示-継承 4.0 国際)

1. 本書について

1. 本書について

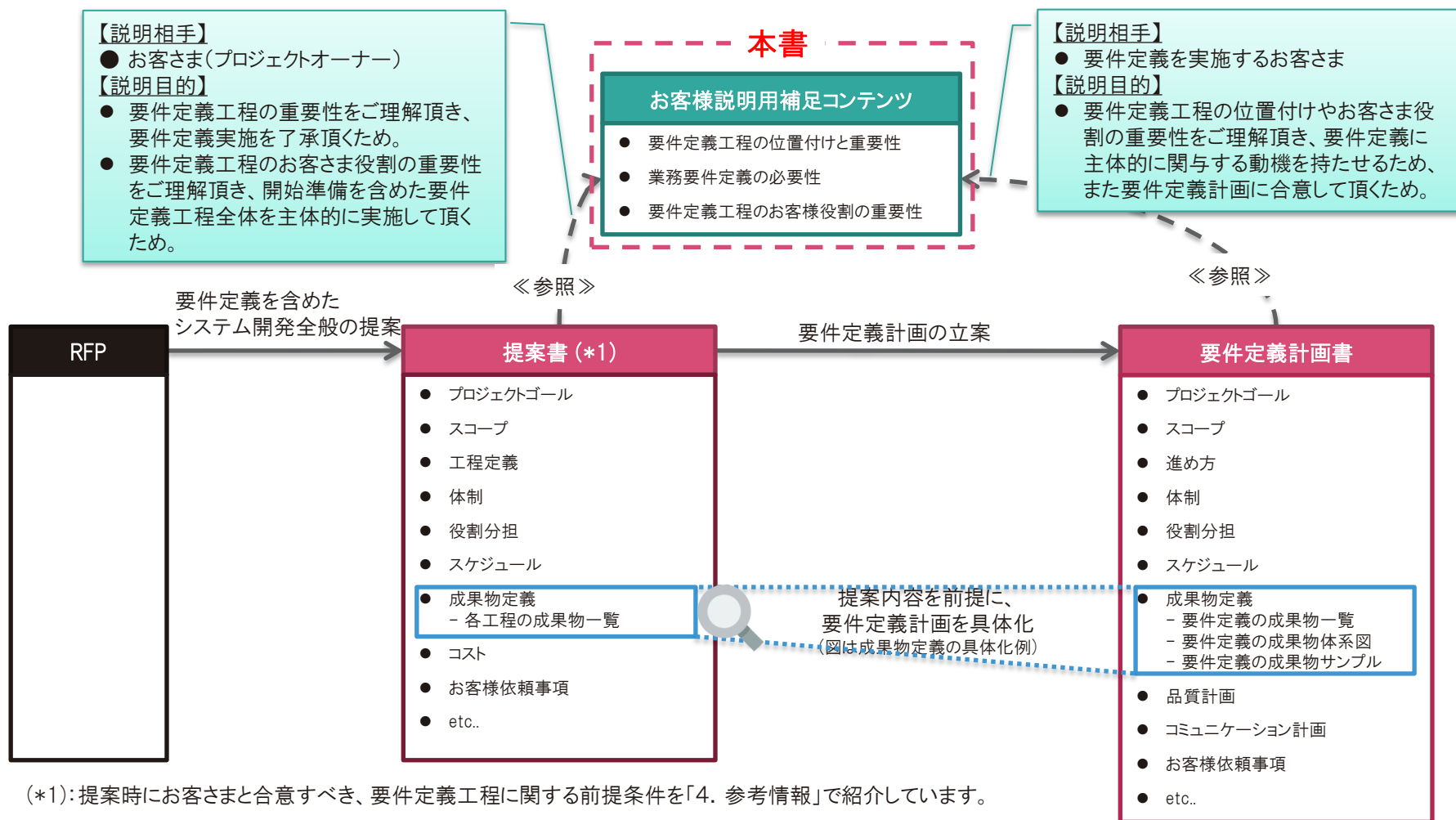
■ 本書の目的

本書では、現場プロジェクトでお客さまへの説明に苦慮する「要件定義工程の必要性」や「主体的にお客さまに関与して頂くことの重要性」などの説明用資料を提供します。それらは要件定義の基礎的な考え方で、要件定義計画を納得頂き、要件定義工程を上手く進めるためには、それらをお客さまに理解して頂く必要があります。

1. 本書について

■ 本書の位置付け

本書は、お客さまが提案書および要件定義計画書の内容を理解することを補助するものです。



1. 本書について

■ 本書の利用プロジェクト

本書は、以下のようなプロジェクトでの利用を想定しています。

- ✓ プロジェクト形態
SI案件
-- 要件を自社で決定する自社サービス開発などは対象外
- ✓ 要件定義の範囲
業務要件定義、システム要件定義を想定
-- システム企画やビジネス要件定義などは、お客さまの役割として実施して頂く想定
- ✓ お客さまの要件定義経験、スキル
 - ・要件定義の基礎知識や実践経験がないお客さま
 - ・要件定義の進め方や役割分担の考え方に不一致のリスクがある新規のお客さま
 - ・要件定義の進め方や役割分担などの改善が必要な既存のお客さま

■ 本書の利用タイミング

主に以下のタイミングで利用することを想定しています。

- ✓ 要件定義を含む提案をする時
- ✓ 要件定義計画をお客さまと検討する時
- ✓ 要件定義計画をステークホルダーに説明する時(要件定義工程のキックオフ時など)

1. 本書について

■ 本書の利用手順

- ① お客さまに関する要件定義実施上の課題やリスクを整理する。(要件定義の基礎知識、考え方の理解不足など)
※「表2-1. コンテンツ一覧」の“コンテンツが対応するお客さまに関する要件定義リスク”も参考にしてください。
- ② 当該の課題やリスクへの対策として、お客さまへ説明すべき内容を「表2-1. コンテンツ一覧」から選定する。
- ③ 「別紙: 要件定義計画のお客様説明用補足コンテンツ(本体)」から抜き出したコンテンツに、プロジェクト固有の情報追加や、お客様の特性に合わせた説明文のトーン調整、などのカスタマイズを行う。
- ④ 提案や要件定義計画のお客様向け説明時に使用する。

※ 本書が提供するコンテンツは、「読み物」ではありません。対面での説明時に使用する説明用資料です。
お客さまの理解状況に応じて、コンテンツのPowerPointファイルのノート欄に記した補足情報や要件定義フレームワークのコンテンツの使用も検討してください。

2. コンテンツの概要

2. コンテンツの概要

本書で用意しているコンテンツは、以下の通りです。

#	コンテンツ名称	コンテンツ説明	コンテンツが対応する、お客さまに関する要件定義リスク	コンテンツの目的・ゴール
1	要件定義工程の位置付けと重要性	要件定義工程の目的、位置付け、および要件品質確保の視点から要件定義工程の重要性を解説する。	<ul style="list-style-type: none">• お客さまの要件定義経験が不足している。• お客さまとベンダー間で要件定義工程の考え方に相違がある。• お客さまが要件定義の必要性に懐疑的である。• お客さまが要件品質を重要視していない。	<ul style="list-style-type: none">• 要件定義工程の実施を、お客さまに了承して頂けること。• 要件定義の品質確認(成果物レビュー)に、お客さまが注力して頂けること。
2	業務要件定義の必要性	要件定義工程における業務要件定義の位置付けと明らかにすべき事項から、業務要件定義の必要性を解説する。	<ul style="list-style-type: none">• お客さまの要件定義経験が不足している。• お客さまが業務要件定義の必要性に懐疑的である。	<ul style="list-style-type: none">• 業務要件定義の実施を、お客さまに了承して頂けること。
3	要件定義工程のお客さま役割の重要性	要件定義工程の意思決定の重要性の視点から、要件定義工程のお客さま役割の重要性を解説する。	<ul style="list-style-type: none">• お客さまの主体的な関与が不足している。• お客さまの意思決定者の参画度合いが低い。	<ul style="list-style-type: none">• お客さまに要件定義を主体的に取り組んで頂けること• お客さまに意思決定ルールを明確化して頂けること• お客さまに要件定義工程に必要な体制・リソースを確保して頂けること。

表2-1. コンテンツ一覧

3. コンテンツ

3. コンテンツ

「別紙：要件定義計画のお客様説明用補足コンテンツ編」を参照してください。

4. 参考情報

4. 参考情報

■ 提案時に合意すべき、要件定義工程に関する前提条件

提案書では、要件定義工程のコストを「**確定見積**」として提示するケースが一般的です。

要件定義は決めること・やること・進め方・実施条件などがプロジェクトごとに多様で、要件定義工程のコストやスケジュールに大きく影響します。よって、それらを確定見積の前提条件として提案書に明記し、前提が変わった時にコストやスケジュールをお客様と交渉できるようにしておく必要があります。要件定義フレームワークの「DC-101_要件定義計画書(サンプル&ガイド)」も参考にし、提案書への記載を検討してください。

#	要素	要素内容	要件定義計画書(サンプル&ガイド)の参考ページ
1	プロジェクトゴール	プロジェクト目的・目標と、それを達成するために解決すべき主要な課題や要求を記す。	2. 1. プロジェクトゴール
2	スコープ	要件定義工程の作業範囲とプロジェクトの対象となる業務範囲・システム範囲を記す。 ※要件定義工程の対象となる業務・システムの全体ボリュームを示す業務一覧やシステム機能一覧などが存在する場合はそれらも含める。	2. 2. 1. 要件定義工程の作業範囲 2. 2. 2. 業務要件検討範囲 2. 2. 3. システム要件検討範囲
3	要件定義工程の進め方	要件定義工程の進め方の全体像を記す。	3. 2. 要件定義の進め方
4	役割分担	要件定義開始準備を含めた要件定義工程のお客さまとベンダーの主要な役割を記す。	2. 2. 4. 貴社と弊社の役割範囲
5	成果物	要件定義工程で作成する成果物を内容・担当等を含めて記す。	3. 8. 成果物定義
6	お客様依頼事項	要件定義工程でお客様に依頼する事項を内容・期限を含めて記す。	4. 1. 要件定義開始前までの依頼事項 4. 2. 要件定義開始後の依頼事項
7	課題・リスク	要件定義工程の推進上の主要な課題とリスクを記す。	3. 11. 要件定義の重要成功要因と対策
8	その他	プロジェクトやお客様の特性に合わせて、上記以外の要件定義に関わる見積前提事項を記す。	—

表4-1. 提案時に合意すべき要件定義工程に関する前提条件の候補