

要件定義計画成果物サンプル&ガイド  
DC-201：ステークホルダー定義

第1.10版

2018年08月29日

## 1. 概要

要求の抽出・分析・合意に関わるステークホルダーを洗い出し、ステークホルダー間の力関係やプロジェクトへの影響力・姿勢・関心度等を整理する。  
ステークホルダー定義のサンプル&ガイドは、「ステークホルダーオニオン図」、「ステークホルダー人間関係図」、「ステークホルダーマトリクス」、「ステークホルダー一覧」で構成される。

※ステークホルダー定義は、要件定義開始前の要件定義計画の中で作成するが、要件定義開始後も“未認識のステークホルダーの出現”、“認識済みステークホルダーの属性変化”が起こりえるため、要件定義開始後もステークホルダーに注意を払い、随時更新する必要がある。

※ステークホルダー分析については、「技法ガイド（ステークホルダー分析）」を参照

## 2. 使途

- 要件定義に参加すべきステークホルダーを洗い出す。
- 要件定義に参加するステークホルダーの役割・責任・権限を検討する。
- 要件定義に参加するステークホルダーの特徴を考慮した、最適なコミュニケーション方法を検討する。

## 3. 記入要領

### (1) ステークホルダーオニオン図

ステークホルダーのオニオン図は、ステークホルダーがソリューション(\*1)にどのように関わっているかを示した図であり、ステークホルダーを網羅的に洗い出す際に利用できる。

(\*1)：ソリューションとは、ビジネス目的・目標を達成するための解決手段を指す。

No	記述内容	記述内容説明	補足
1	ステークホルダー層	ソリューションを中心としたステークホルダー層を定義する。	
2	ステークホルダー配置	各層に該当するステークホルダーを特定し、配置する。	

### (2) ステークホルダー人間関係図

ステークホルダーの人間関係図は、ステークホルダーの人間関係、部門の関係などの全体像を俯瞰した図であり、要件定義に参画すべき人、キーパーソンを考える材料として利用できる。

No	記述内容	記述内容説明	補足
1	ステークホルダー名	洗い出したステークホルダー名を記述する。	
2	ステークホルダーとの関連	収集されたステークホルダー間の関係を表す線とその関係性を記述する。	

### (3) ステークホルダーマトリクス

ステークホルダーマトリクスは、プロジェクトに対する影響力や姿勢などを分析軸として、各ステークホルダーの位置関係をマッピングした図であり、要件定義に参加すべき人とステークホルダー毎の特徴を考慮した最適なコミュニケーション方法を考える材料として利用できる。

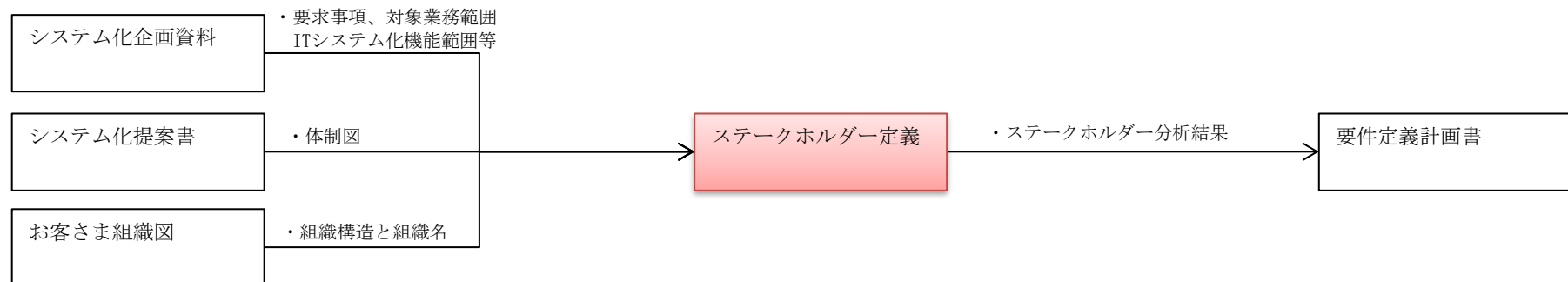
No	記述内容	記述内容説明	補足
1	分析軸（縦軸・横軸）	分析軸（縦軸・横軸）は、影響力・姿勢・関心度などからプロジェクトやお客さまの特性に合わせて設定する。	ステークホルダー分析軸（縦軸・横軸）の設定例については、「技法ガイド（ステークホルダー分析）」を参照
2	ステークホルダー配置	定義した分析軸（縦軸・横軸）に対するステークホルダーの位置関係を検討し、ステークホルダーを配置する。	

### (4) ステークホルダー一覧

収集したステークホルダーに関する情報と分析結果を整理し、一覧化する。

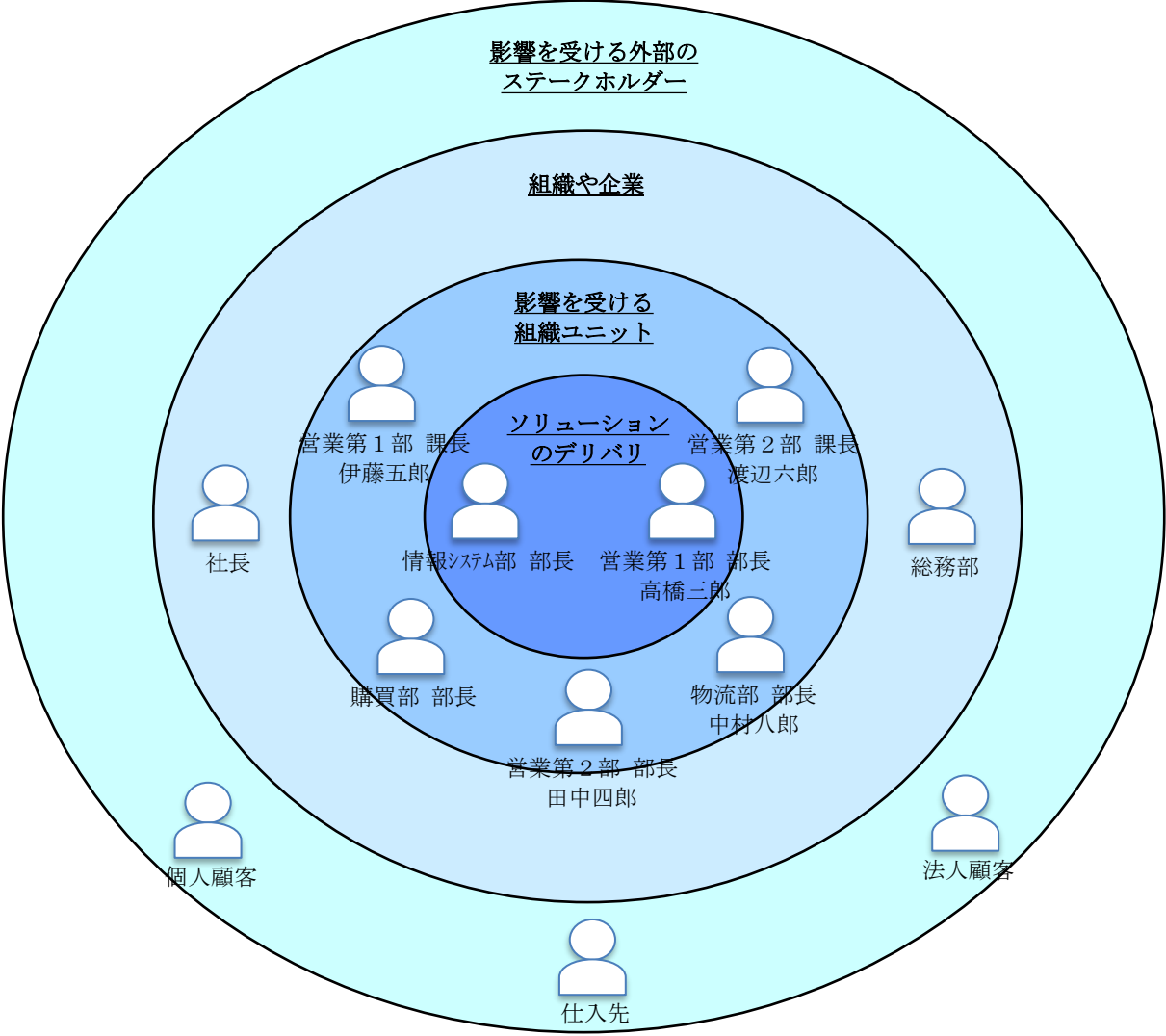
No	記述内容	記述内容説明	補足
1	ステークホルダー	洗い出したステークホルダー名を記述する。	
2	ステークホルダー情報	ステークホルダー情報の項目は、影響力・姿勢・関心事・特徴などからプロジェクトやお客さまの特性に合わせて設定し、収集した情報を元に整理して記述する。	

## 4. 他成果物との関係

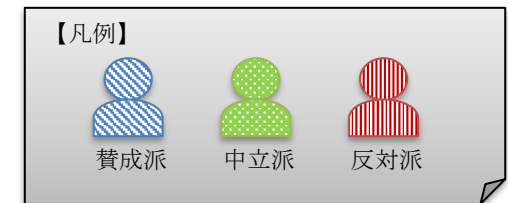
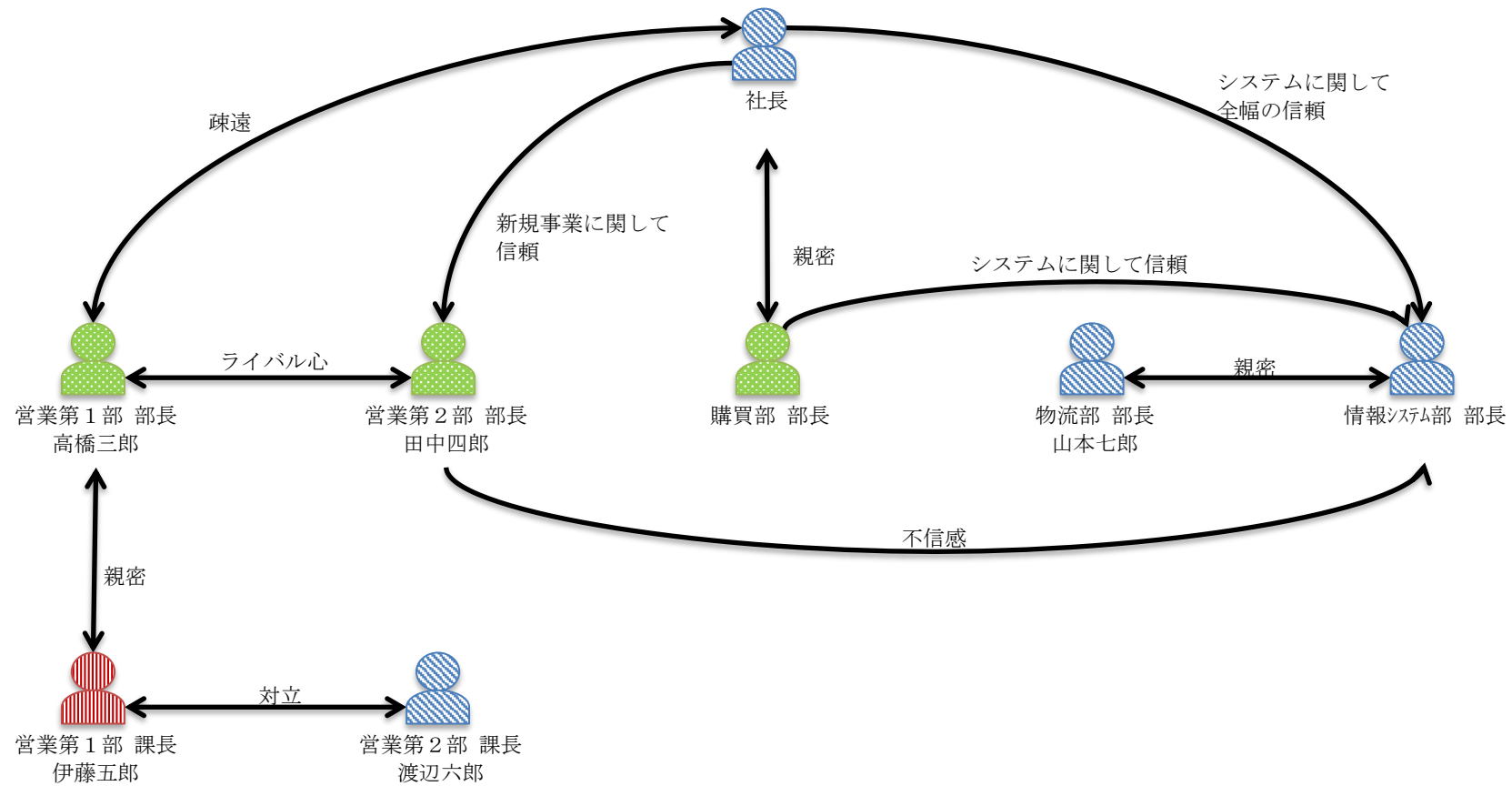


5. 表記例

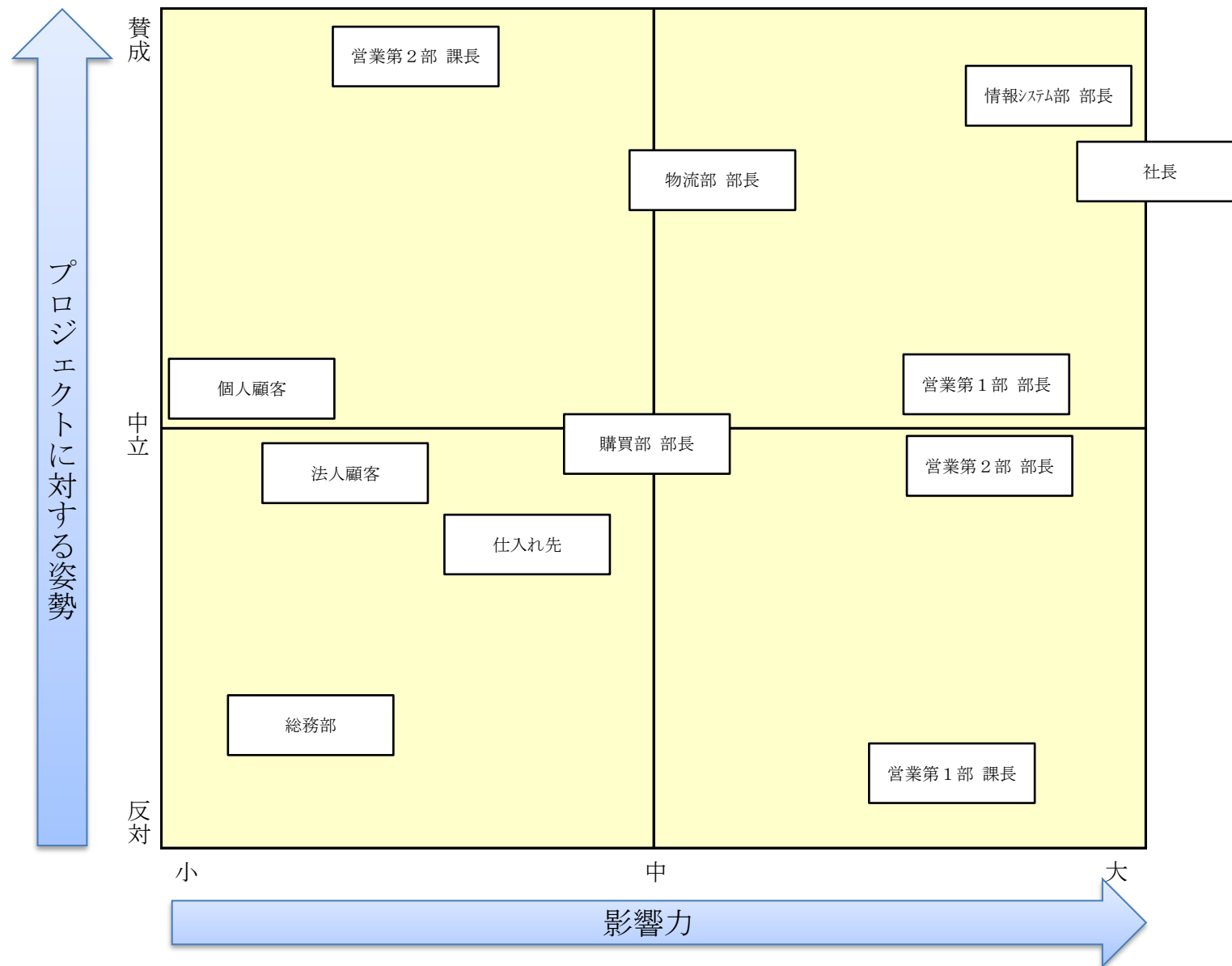
1. ステークホルダーオニオン図



## 2. ステークホルダー人間関係図



## 2. ステークホルダーマトリクス



4. ステークホルダー一覧

ステークホルダー	影響力	プロジェクトに 対する姿勢	関心事	特徴・備考	対応方針
社長 佐藤一郎	特大	賛成	収益拡大	創業当初から強力なリーダーシップで事業を拡大。プロジェクトへの影響力も大きく、賛同を得ることが必要不可欠。	・要件の承認者として参画を依頼する。 但し、要件確定の影響力が大きく、現場合意した要件が覆るリスクがあるため、都度承認を得るようにコミュニケーション方法を検討する。
情報システム部 部長 鈴木二郎	大	賛成	システム運用コスト低減 システム安定化	現行システムの構築メンバーであり、現行システムを熟知している。システム障害に苦慮しており、現行システム課題も熟知している。	・要件定義全体の牽引役として参画を依頼する。
営業第1部 部長 高橋三郎	大	中立	業務効率化 個人顧客の売上拡大	物流部、購買部の経歴があり、現行業務全体を熟知している。	・業務要件の抽出・分析・合意のキーマンとして参画を依頼する。 ・プロジェクト目的・目標の統一を要請する。
・・・	・・	・・・	・・・	・・・	・・・