

業務要件定義成果物サンプル&ガイド

DG-201：業務要求一覧

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. 概要

業務課題一覧に定義された解決手段（＝要求事項）からプロジェクトスコープ内の業務要求の候補を抽出し、要求内容を具体化した上で一覧化する。

2. 用途

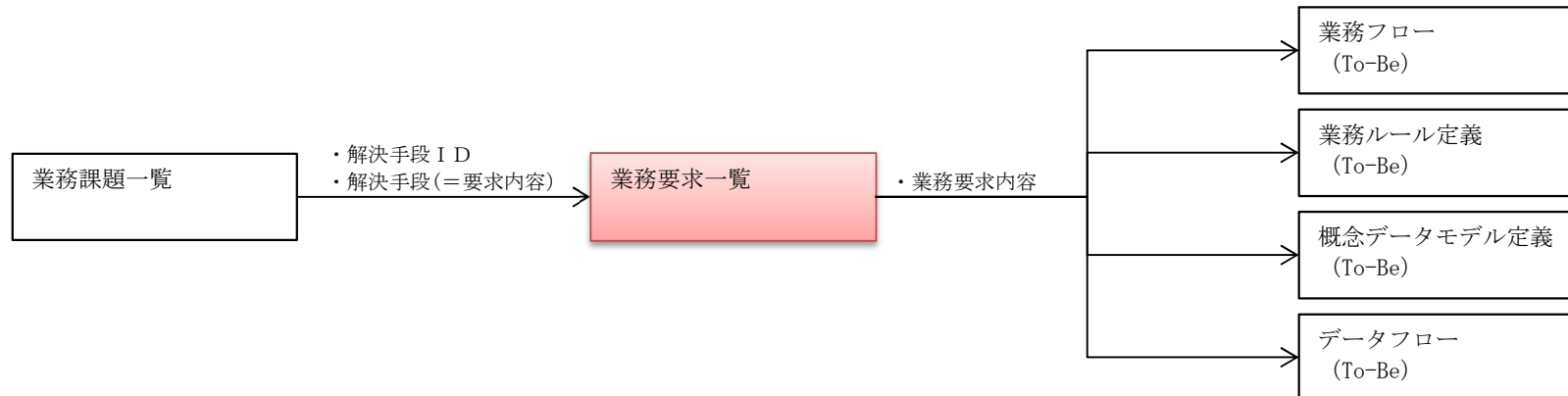
- お客様と以下を合意する。
 - ・業務課題一覧に定義した改善目標・解決手段の実現に向け、十分な要求事項がリストアップされていること。
※関連プロセス：G2-01-02 業務要求の確認
 - ・具体化した業務要求内容が妥当であること、及び定義した要求属性値が妥当であること。
※関連プロセス：G2-01-02 業務要求の確認
 - ・業務要求の優先順位付けが妥当であること、及びプロジェクトリソース制約を踏まえた実現対象とする業務要求が妥当であること。
※関連プロセス：G2-04-01 業務要求の実現対象決定
- 業務要求一覧で網羅的に抽出した要求内容を元に、将来の業務モデル（To-Beモデル）を検討する。

3. 記入要領

No	記述内容	記述内容説明	補足
1	要求 I D	プロジェクトで取り扱う要求を一意に特定するための I D を記述する。	・要求 I D と解決手段 I D の対応関係 業務課題一覧の解決手段をより具体化した内容を要求として記述するため、1つの解決手段 I D に対して、複数の要求 I D が紐付くこともある。
2	要求名	要求内容を把握可能な要求名を記述する。	
3	要求内容	プロジェクトスコープ内の業務要求内容を業務プロセス・業務ルール・業務データへの影響やシステムでの対応事項が把握できるレベルに具体的に記述する。	・要求内容は、5W1Hの観点を考慮して記述すると良い。 ・「基礎知識集：3-4. 要件品質を確認するための『要件が持つ特性』」も参照。
4	要求属性値（1～N）	要件定義計画でプロジェクト毎に定義した、要求を整理及び優先順位付けするための要求属性値を記述する。	・要求属性の例については、以下を参照 「要件定義計画プロセスガイド：C2-02-03」
5	優先順位	要件定義計画でプロジェクト毎に定義した要求を優先順位付けするための基準・方法から、各要求の優先順位を明らかにして記述する。	
6	検討ステータス	要求の検討状態を記述する。	・ステータス例 未検討、検討中、検討済み、 合意済み、承認済み
7	起票日	要求を起票した日付を記述する。	
8	変更日	要求を変更した日付を記述する。 後続工程以降で要求変更が発生した場合に利用する。	

No	記述内容	記述内容説明	補足
9	要求ステータス	要求が実現対象の要求か実現対象外の要求かを記述する。	・ステータス例 受理：実現対象の要求 取下げ：実現対象外の要求
10	取下げ日	実現対象外の要求として取下げられた日付を記述する。	
11	取下げ理由	実現対象外の要求として取下げられた理由を記述する。	
12	承認日	要求事項が承認された日付を記述する。	
13	関連解決手段 I D	業務課題一覧の課題とのトレーサビリティ確保のため、要求に対応する課題一覧の解決手段 I D を記述する。	
14	関連業務 I D	要求の発生元となる業務の業務 I D を記述する。	
15	関連モデル：業務プロセス	業務プロセスに関する要求の場合に、要求をモデル化した業務フローの業務 I D を記述する。	
16	関連モデル：業務ルール	業務ルールに関する要求の場合に、要求をモデル化した業務ルール定義の業務ルール I D を記述する。	
17	関連モデル：業務データ	業務データに関する要求の場合に、要求をモデル化した概念データモデル定義のエンティティ名を記述する。	

4. 他成果物との関係



5. 表記例

要求情報			要求属性情報						優先 順位	要求ステータス情報							関連 解決手段 I D	関連 業務 I D	関連モデル		
要求 I D	要求名	要求内容	重要度	緊急度	難易度	所要コスト	オーナー	要求間 依存関係		検討 ステータス	起票日	変更日	要求 ステータス	取下げ日	取下げ理由	承認日			業務プロセス	業務ルール	業務データ
BR001	顧客ランクの設定	月初に顧客に対して累計購入金額に応じた顧客ランクを設定する。	高	中	小	1.0人月	マーケティング 部門	BR002	B	承認済み	2015/10/10	2015/11/15	受理	－	－	2015/11/20	・BP001-01	・B10110	－	・BRD0001	・顧客マスタ
BR002	顧客ランクによる割引	顧客の注文時に顧客ランク毎に設定された割引率を利用した値引きをする。	高	中	中	2.0人月	マーケティング 部門	BR001	B	承認済み	2015/10/10	－	受理	－	－	2015/10/30	・BP001-01	・B20101 ・B20201 ・B20202	－	・BRD0002	－
BR003	販売実績（前日分）集計	日次で顧客属性毎の前日の販売実績を集計・ランキング付ける。	中	中	高	3.0人月	マーケティング 部門	BR005	D	承認済み	2015/10/15	－	取下げ	2015/10/30	販売実績（前月分）の照会で販売傾向は十分に把握可能であるため、取下げとする。	2015/10/30	・BP002-01	－	－	－	－
BR004	販売実績（前月分）集計	月初に顧客属性毎の前月の販売実績を集計・ランキング付ける。	中	中	高	3.0人月	マーケティング 部門	BR005	C	承認済み	2015/10/15	－	受理	－	－	2015/10/30	・BP002-01	・B50301	－	・BRD0010	・販売実績
BR005	販売実績分析結果の照会	販売員は、顧客への接客時に顧客属性毎の売り筋、販売傾向を照会する。	中	中	小	1.0人月	販売員	BR003 BR004	C	承認済み	2015/10/15	－	受理	－	－	2015/10/30	・BP002-01	・B50301	・B50301	－	－