

# VDMの「紹介」から「コンサルティング」への変革

The change to "consulting" from "introduction" of VDM

(株) CSKシステムズ  
CSK SYSTEMS CORPORATION

植木 雅幸(3期生)  
Masayuki Ueki

masayuki-ueki@kuzo.csk.com

## 業務内容

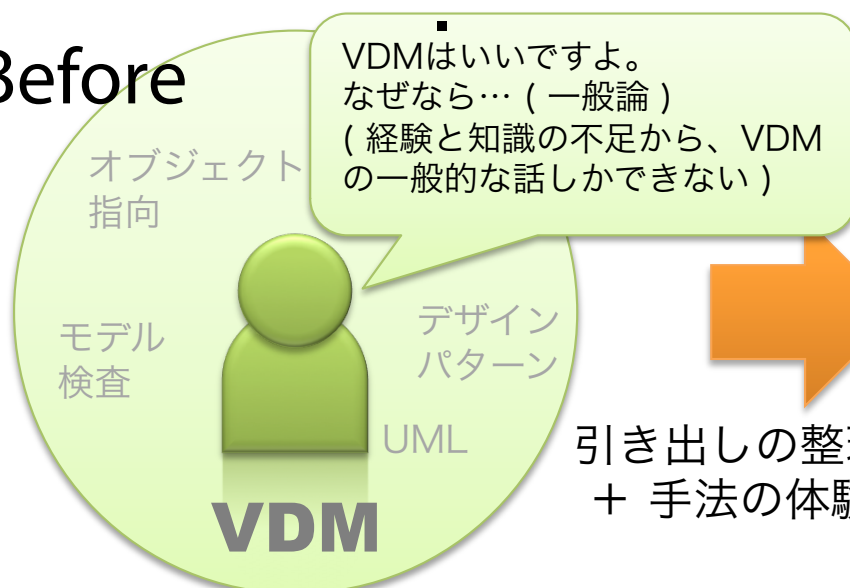
- VDMを、顧客・社内プロジェクトへ適用するためのコンサルティング
- 既存仕様書のVDMモデリング
- VDMの普及・啓蒙

## Top SE以前の問題点

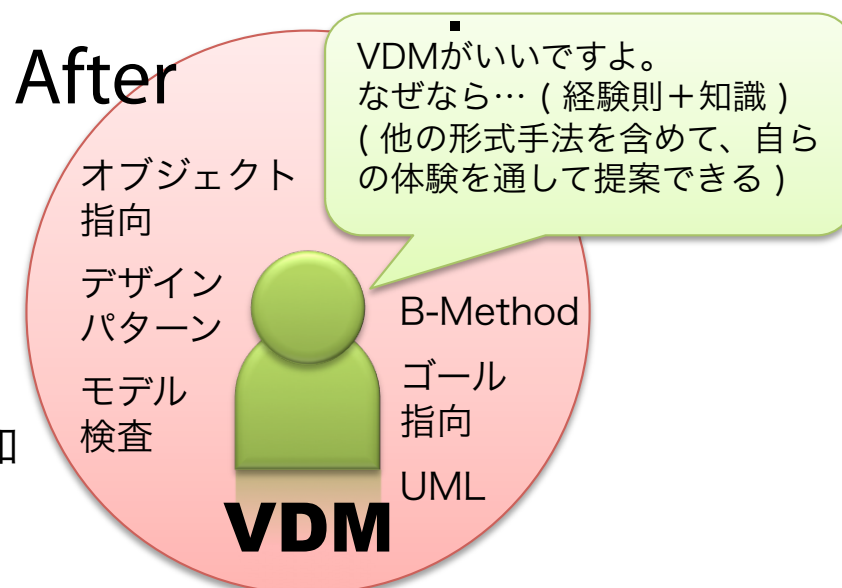
- VDM以外の手法、ツールも含めた提案が必要だが、知識と経験の不足から、VDMの紹介に留まってしまう
- 既存仕様書をベースにVDMモデル化を勧めようとするも、叙述的な仕様を適切にモデリングする術を持たない

## 「紹介」から「コンサルティング」へ

### Before



### After



引き出しの整理と増加  
+ 手法の体験

- ・ 知識の体系化が進み、保有する知識を応用したコンサルティングが可能となった
- ・ 様々な技術を知り、視野が広がった結果、幅広い提案が可能となった
- ・ 経験不足をカバーできるだけの知識力を得たことで、自信を持って仕事ができる

## モデリング能力の向上

学ぶ

体験する

議論する

様々な手法を学ぶだけでなく、体験や議論をすることで、モデリング能力が向上し、定着する。これにより、叙述的に記述された仕様であっても、仕様を理解し、適切な抽象化を施したモデルとして構築することが可能となった。

## Q : Top SEは役に立つのか？ → A : 役に立つ

必ずしも、学んだ手法がすぐに役に立つわけではない。しかし、Top SEで学んだ考え方や、ここで得た人脈は通常会社にいるだけでは、得ることのできないものである。