

Scrum と要求工学

産業技術大学院大学
中鉢欣秀

2014-10-09

- enPiT（エンピット）は最先端の情報技術を実践的に活用することができる人材育成を目指しています。
- クラウドコンピューティング、セキュリティ、組込みシステム、ビジネスアプリケーションの4つの分野において、大学と産業界による全国的なネットワークを形成し、実践的な情報教育の普及・推進を図ります。

- 事前学習
 - アジャイル開発の方法論
 - アジャイル開発で利用するツール
- Project Based Learning
 - Scrum によりプロジェクトを実施
 - 毎週 1 回のレビュー
 - 期間は 11 週間

Scrum に入る前の要求分析

エレベータピッチ

- 忙しくて時間をとってもらえないエグゼクティブや重役に対して、こちらの無力を伝えるプレゼンテーションを重役室までのエレベーターの中というごく短時間の中で行なうこと

リーンキャンバス

- ビジネスのアイディアを一目瞭然にする（詳細は省略）

Scrum における要求の取り扱い

- Product owner (PO)
 - 製品の所有者
 - PO の定義は様々
 - 製品の仕様に責任を持つ人
 - 製品を投入するマーケットをよく知っている人
 - スティーブジョブスのこと
- Product backlog (PB)
 - 「ユースストーリー」等の集合
 - 製品のビジョンを実現するために必要な機能
 - PO が優先順位をつける
 - PO は PB を活発に更新する

Product backlog と Sprint backlog

- Product backlog の理解と成長
 - 開発チームは PO の話を理解する
 - PO は開発チームが納得するまで説明する
 - 両者は共同して PB を「gloom」する
- Sprint backlog の作成
 - Sprint とは、優先順位に従い、PB の一部を実装する time box
 - PB を実現するための作業を Sprint backlog に落としこむ

ユーザストーリーのルール (INVEST)

- Independent (独立している)
- Negotiable (交渉可能)
- Valuable (価値がある)
- Estimable (見積り可能)
- Sized right / Small (適切な大きさ)
- Testable (テスト可能)

「PB の項目は Ready であること」

- 下記のような例は満たされない
 - そもそもなんのためにその PB 項目があるのか分からない
 - PB 項目の内容が曖昧または抽象的すぎて、作るべきものが分からない。または人によって著しく成果物のイメージが異なる
 - PB 項目に受け入れ条件がないため、何ができたらそのバックログ項目が完了になるのか分からない
 - PB 項目の受け入れ条件が抽象的もしくは測定困難（クールな画面とか応答が速いとか）
 - 同様に PB 項目のデモの仕方がわからない
 - PB 項目が大きすぎて、1つの項目に含まれる作業が膨大になってしまう。それ故抜け漏れが大量に発生する
 - PB 項目の他への依存度が高すぎて、具体的な作業内容や作業順序のイメージがつかない

要求工学との関連

- Scrum における「要求の獲得」
 - PO と開発者が話し合い，PB を成長させる
- Scrum における「要求の記述」
 - Product backlog を用いる

Scrum で忘れ去られていること

- より形式的な記述やモデル化
 - PB はユーザの言葉
 - SB に「モデル化」や「仕様化」の作業が入るはず
- Product/Sprint Backlog の品質
 - Backlog の品質や望ましい書き方は？
 - そのための体系的な方法は？

ハッカソン「Demo or die」

- 考え方
 - 毎回必ず動くソフトウェアのデモをして見せる
 - どんなプレゼン資料よりも正しく現状が共有できる
- スプリントごとのデモ
 - 最新の製品が常にレビューできるようになっていること

ツールの連携とレビューのサイクル

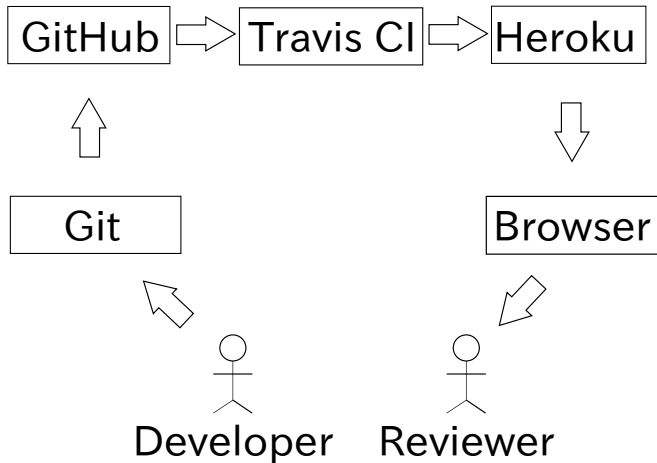


Figure: Tools used in enPiT Program.

enPiT の PBL の様子

- いつでもデモができるようになっている
- 分散 PBL (2014) [・ychubachi/enpit Wiki](#)

参考文献

- 魅力的なプロダクトバックログで開発を楽しく！ | KRAY Inc
- {Scrum} プロダクトバックログ項目の明確化の必要性 | Ryuzee.com
- 一瞬で見込みクライアントのハートをつかむエレベーターピッチの作り方 | コンサル大学 トップ4%のコンサルタントになる！
- リーンキャンバスとは