

企業情報システムにおけるユースケース分析支援のためのパターンマイニングとその活用に関する一考察

SCSK株式会社 松本 琢也 topse@matsutak.net

ユースケース分析の難しさ

ユースケース分析により顧客の要求を十分にシステム化に落とし込むことは非常に重要である。しかし分析者の業務知識やユースケース分析の際の考慮の不足等により、本来盛り込むべき事が抜けてしまい、結果として顧客満足度の低下や開発作業の出戻りが発生することがよくある。

パターン活用による解決の提案

企業で使われる情報システムは、それぞれの業務要求に基づいた独自のユースケースが求められるが、その中には特定の企業によらない横断的に通じる分析ノウハウも存在する。これをパターン化して活用することで、ユースケース分析の質の向上と効率化を目指す。

ユースケース分析のパターンマイニングと適用・評価

Step1:事例抽出

事例A) 流通卸 営業支援システム
事例B) 医療支援(電子カルテ)システム
事例C) 人材スキル管理システム

ユースケース分析実施

過去に実際に開発に携わったシステムよりパターン抽出の為のユースケース事例を抽出

Step2:整理・分類

事例(A,B,C) 「文脈」「問題」「解決」「結果」「フォース」

事例	文脈	問題	解決	結果	フォース
特定見解申請 (営業支援システム)	オーダー登録	オーダー登録が完了しない	オーダー登録の受付が完了するまで待ち時間を短縮する	オーダー登録が完了する	顧客の満足度を向上させる
見解確認	オーダー登録	オーダー登録の受付が完了しない	オーダー登録の受付が完了するまで待ち時間を短縮する	オーダー登録が完了する	顧客の満足度を向上させる
見解承認	制約事項承認記録	キャリアプラン承認	キャリアプラン承認	キャリアプラン承認	キャリアプラン承認

各事例ごとのユースケースで共通的なものを表形式で整理しグルーピング

(パターンマイニング活動の継続)

Step4:適用・評価

Web通販システム



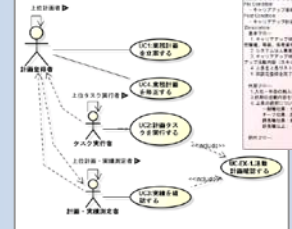
現在開発中の案件にてユースケース分析パターン適用と評価を実施

【評価】

- ①分析作業の効率化 (パターン適用範囲 6~7割)
- ②要求仕様の漏れの発見(3事例)

Step3:パターン化

ユースケース図/ユースケース記述



特定の業務ドメインに依存せず汎用的に活用できる形で作成

成果・パターン活用のメリット

<成果>

- ◆有効となるパターンの抽出と実践適用
 - ①申請/承認系パターン
 - ②計画・実績管理系パターン
- ◆ユースケース分析のためのパターンマイニング活動の道筋を見出す

<パターン活用のメリット>

- ◆顧客との合意形成がスムーズに出来る
- ◆要求事項の考慮漏れの低下

課題と今後のアプローチ

<課題>

- ◆パターン抽出のガイドラインの未整備
⇒抽出する人の勘や経験に依存してしまう
- ◆実務に耐える網羅度・完成度のレベル向上
⇒適用シーンがごく一部にとどまり効果が限定的

<今後のアプローチ>

- ◆社内外の有志によるパターンマイニング活動の継続による、ガイドライン/パターンの整備
- ◆実務への適用実績UPとパターンマイニング活動へのフィードバック