

# 提案のための要求分析支援

(株) 富士通研究所

太田 唯子

yuiko@labs.fujitsu.com

## 開発における問題点

ゴール指向要求分析は、効果的な提案に有効

但し、ゴール指向分析の実施には

- ◆ 対象領域の知識・経験が必要
- ◆ 手法の十分な理解が必要

⇒ 分析者の知識・経験に大きく依存  
社内で類似する商談は多い

## 手法・ツールの提案による解決

- ◆ 要求分析結果の蓄積
- ◆ 新規分析時、蓄積結果から分析のヒントを提示

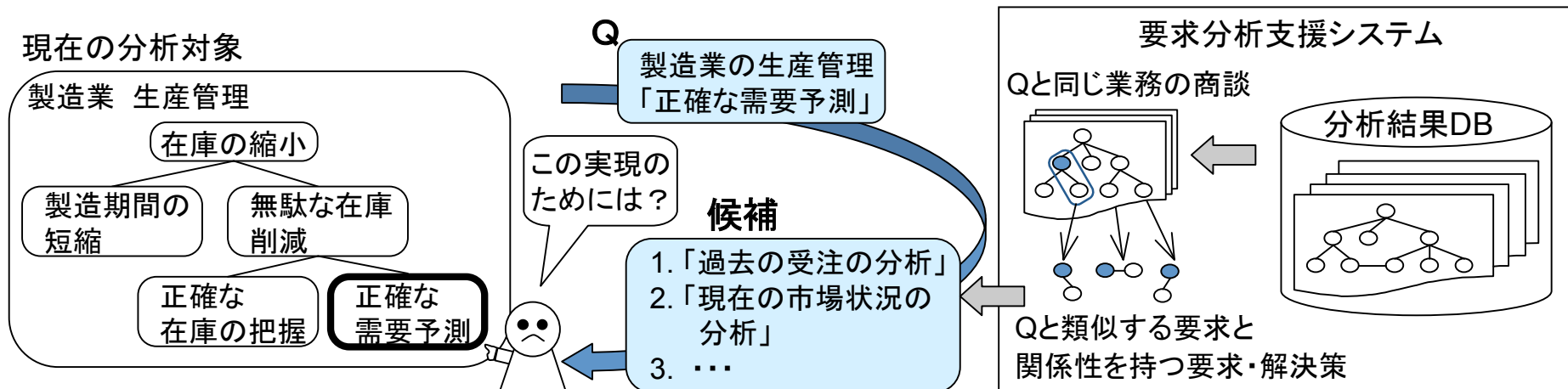
実現のために、以下の手法を適用

- KAOS : 課題の分析・必要機能の抽出
- ソフトウェアパターン : システムの設計

## 【提案】 事例を用いる要求分析支援の枠組み

業種や業務が同じ商談ならば、検討すべき要求も同じ／類似しているはず

- ◆ 要求分析結果を蓄積
- ◆ 新規分析時、蓄積分析結果から
  - 対象商談と同じ業種や業務の分析結果を検索
  - 検索された分析結果の中から、着目する要求と関係性を持つ要求を提示



## 期待される効果

- ◆ 他の分析結果から、関係しそうな要求を提示  
⇒ 分析者が考え落としている要求に気づく
- ◆ 複数の分析結果から提示する要求を選択  
⇒ 多くの分析に現れる要求から提示することで、重要な要求に気づく
- ◆ 完全一致する要求が無い場合も、類似要求を検索  
⇒ 過去の分析には無い要求・要求間の関係性を見つけられる可能性がある

## 未解決の課題

- ◆ 記述を容易にする支援  
記述支援／検索のために、辞書の整備
- ◆ 蓄積される分析結果の質の維持  
登録時期や、検索回数による評価
- ◆ グラフの構造を利用した分析支援  
部分グラフの類似性評価、ハブノードの抽出