

アジャイル開発プロダクトオーナー制と運用の勘所～プロダクトオーナー制度導入の 始めと実践例【オンラインライブ】（4124215）

「エンタープライズアジャイル開発で要件管理を成功させるには」企業の重要システムにおいてもアジャイル開発の導入が増えています。開発プロジェクトでは、何よりも要件の洗い出し、管理が重要です。アジャイル開発では、要件を洗い出し、コミットする人をプロダクトオーナーと呼びます。プロダクトオーナーは、どのようなことを行っていくかを学習していきます。

開催日時	2024年6月3日(月) 9:00-16:00 ライブ配信
カテゴリー	IS戦略実行マネジメント・プロジェクトマネジメント 専門スキル
講師	<p>長瀬嘉秀 氏 (株式会社テクノロジックアート 代表取締役) ・1986年、東京理科大学理学部応用数学科卒業 ・朝日新聞社を経て、1989年株式会社テクノロジックアートを設立 ・OSF (OPEN Software Foundation) のテクニカルコンサルタントとして DCE (Distributed Computing Environment) 関連のオープンシステムの推進を行う。 OSF日本ベンダ協議会DCE技術検討委員会の主査を務める ・UML Profile for EDOCの共同提案者 ・UMLモデリング推進協議会(UMTP) 発起人 ・明星大学情報学部講師、元中国浙江大学客員教授 ・XP2003国際会議 論文審査委員 ・アジャイル開発検定コンソーシアム会長 ・トランスクスモス 技術顧問 ・ブロックチェーンプラットフォーム企業 ・ラブロック CTO ・ISO TC215 WG11専門委員</p> <p>伊藤龍司 氏 (スクラムアライアンス認定 認定プロダクトオーナー)</p> <p>杉浦由季 氏 (スクラムアライアンス認定 認定スクラムマスター) 金融・公共・流通・サービス・製造など、幅広い分野でのシステム開発を経験。 2014年からアジャイル開発、サービスデザインの普及展開に従事。 内製化の支援やオフショアでのアジャイル開発など、顧客の様々な事情に応じたアジャイル開発の立て付けに携わる。 そのなかで、年間約20日以上の研修講師を担当。 2018年より、若年層にプログラミングを啓発するためのイベント活動や、アジャイル開発の研修、勉強会等を開催。</p>
参加費	J U A S会員/ITC : 35,200円 一般 : 45,100円 (1名様あたり 消費税込み、テキスト込み) 【受講権利枚数1枚】
会場	オンライン配信 (指定会場はありません)
対象	アジャイル開発の導入を検討されており、チームの立ち上げやプロセスの整備・プロダクトオーナーの選出に課題を感じている方 これからアジャイル開発に携わる組織のマネージャー及びプロダクトオーナーやスクラムマスターを担当される予定の方 初級
開催形式	講義
定員	25名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。 (2時間1ポイント)
ITCA認定時間	6

主な内容

■受講形態

ライブ配信 (Zoomミーティング) [セミナーのオンライン受講について]

■テキスト

開催 7日前を目途にマイページ掲載

■開催日までの課題事項

特になし

「エンタープライズアジャイル開発で要件管理を成功させるには」企業の重要システムにおいてもアジャイル開発の導入が増えています。開発プロジェクトでは、何よりも要件の洗い出し、管理が重要です。アジャイル開発では、要件を洗い出し、コミットする人をプロダクトオーナーと呼びます。プロダクトオーナーは、どのようなことを行っていくかを学習していきます。

■主な内容

1. はじめに(おさらい)アジャイル開発の概要
2. プロダクトオーナー
 - ・プロダクトオーナー制度導入のポイント
 - ・アジャイル開発チームの体制
 - ・プロダクトオーナーの役割り
 - ・業務内容 ・アサインする際のポイント
 - ・育成方法 ・事例（成功パターン・アンチパターン）
3. プロダクトオーナーが知っておくべき品質管理計画と手法
 - ・アジャイル開発の品質管理
 - ・テスト技法
 - ・ソフトウェアメトリクスの収集と改善
 - ・アジャイルの品質報告
4. プロダクトオーナーが知っておくべきアジャイル開発のプロジェクト管理
 - ・アジャイル開発のプロジェクト管理
 - ・プロジェクトプランニング
 - ・体制作り（チームビルディング）
 - ・QCDのマネジメント
5. まとめ

■参加者の声

アジャイル開発の本質を理解できた。

プロダクトオーナーとはどういった役割なのかを知るのに役にたつ講座だと感じた。

アジャイル開発型組織の特徴や代表的な開発プロセスをわかりやすく解説して頂けた。