利益を上げる！
システムの発注のやり方

利益を逃さないための賢い発注方法

SELVA

©SELVA CO., LTD.

「新しいシステムを導入さえすれば、経費削減になり利益が上がるはずだ」

「WEBサイトをリリースさえすれば、それだけで集客ができるはずだ」

そういう考えで、システムの導入を検討していませんか？

しかし、現実はそれほど甘くありません。
システム導入により利益が上がるかどうかは、
開発会社の選定や発注のやり方に大きく左右されます。
発注に入る前の段階で9割は決まっていると言っても
過言ではありません。

本資料では、システム導入の際に気をつけるべきポイントや、賢く発注するための方法について詳しく解説します。
システムへの投資を無駄にしないために、
ぜひお役立てください。



©SELVA CO., LTD.

私たちについて

私たちセルバは、大阪と東京を拠点とするWEBシステムの開発会社です。
ただシステムを作るだけでなく「売れる仕組み」を創り、クライアントの利益を向上させることにこだわっています。

20年以上にわたりWEBシステムを開発してきましたが、これまで一度も弊社都合で納品できなかったことがない信頼性の高さが、私たちの誇りです。

多くのクライアントとは3年以上の長期的なお付き合いをさせていただいており、開発だけでなく集客や補助金の申請なども支援しています。

会社概要

株式会社セルバ
設立：2003年
資本金：1,000万円
所在地：【大阪本社】〒530-0047 大阪市北区西天満1丁目2番5号 大阪JAビル14階
【東京本社】〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目3番3号 G1ビル7階
従業員数：40名(2024年3月現在)

©SELVA CO., LTD.

はじめに

主要取引先

株式会社リコー

株式会社イング

株式会社フレワーク

日本メディカルシステム株式会社

ヤンマーエンジニアリング株式会社

株式会社ユニヴ

ココチ不動産株式会社

実績一例

こども成長アルバム そだちえ

医師転職 エムファイブドクター

薬学生のための就活サイト ファーネット

街・人・お店をつなぐポータルサイト PRtree

オリジナルケース＆アイテム作成アプリ クリケ！

鳥貴族 モバイル版公式サイト

中央電力(現レジル) WEB請求サービス

※クライアントの意向で公開していない実績も多数ございます。詳しくはお問い合わせください。

©SELVA CO., LTD.

目次

01 システム導入の誤解 - なぜ「導入するだけ」では利益が上がらないのか ...6p

02 利益を上げるためのシステム発注3つのポイント ...9p

03 最適なシステム開発会社の選び方 ...17p

04 プロジェクトの成功を左右する！発注後のフォローとコミュニケーション ...28p

05 ケーススタディ―失敗事例から学ぶ成功のヒント ...35p

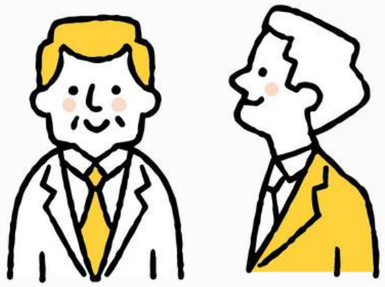
06 お問い合わせ先 ...44p

©SELVA CO., LTD.

システム導入の誤解 - なぜ「導入するだけ」では利益が上がらないのか

システム導入は、多くの企業が業務改善や収益向上を目指して取り組む施策の一つですが
期待するような成果が得られないケースも少なくありません。
これは多くの場合、**システム導入に対する誤解や、導入後の活用が不十分であることに起因**します。

- **システム導入に対するよくある3つの誤解**
- **利益を生むために必要な3つの視点**



©SELVA CO., LTD.

システム導入に対するよくある3つの誤解

システム導入に対して多くの方が抱く典型的な誤解は
「システムを導入さえすれば、業務が自動的に改善され、利益が自然に増える」というものです。
しかし、システムはあくまでツールであり、それをどう活用するかが成功のカギとなります。



1.「システムを導入さえすれば全て解決できる」ではない

前述の通り、システムはあくまでツールであり、導入すればそれだけで問題を解決できるわけではありません。
正しい運用と適切なプロセスの整備がなければ、システム導入は期待外れの結果に終わる可能性が高くなります。



2.業務プロセスの見直しを怠る

システム導入を通じて利益を上げるためには、既存の業務プロセスを見直し、システムに適した形に最適化することが必要です。
業務プロセスの改善なしにシステムだけを導入すると、逆に効率が悪化することもあります。



3.全社的な理解と協力が必要

システム導入が成功するためには、導入する部門だけでなく、全社的な理解と協力が不可欠です。
システムが業務全体にどのような影響を与えるのかを全社員に理解してもらい、積極的な協力を得ることが重要です。

©SELVA CO., LTD.

利益を生むために必要な3つの視点

導入したシステムが実際に利益を生むようにするためには、導入前の計画段階から戦略的な視点が必要です。
システムを導入した後で「失敗だった」とならないためにも、下記について考えてみましょう。

1.システム導入の目的を明確にする

システムを導入する際には、その目的を具体的に定めることが重要です。
単なるコスト削減や効率化だけでなく『どのようにしてビジネス全体に付加価値をもたらすか』を考える必要があります。

例えば、顧客体験の向上や新たな収益源の確保など、明確なビジョンを持つことが成功の鍵となります。

2.導入後の運用とメンテナンス計画を立てる

システムは導入して終わりではなく、導入後の運用とメンテナンスが必要です。
適切なトレーニングを提供し、システムを最大限に活用するための運用計画を立てることで、持続的な利益を生むことができます。

3.ROI（費用対効果）を重視する

ROI（費用対効果）を考慮することも重要です。単に導入コストだけでなく、システムがどれだけの効果をもたらすかを評価し、導入計画を立てることにより投資した費用が無駄になるリスクを最小限に抑えることができます。

©SELVA CO., LTD.

利益を上げるためのシステム発注3つのポイント

システム発注は、単なる手続きではなく、会社のビジネス戦略において重要な一環です。
繰り返しますが、システム導入により利益が上がるかどうかは、
発注に入る前の段階で9割は決まっていると言っても過言ではありません。

1. **システム導入の目的を明確にする**
2. **システムで担う範囲を明確に設定する**
3. **期待する成果を具体的に定義する**



©SELVA CO., LTD.

1.システム導入の目的を明確にする

繰り返しますが、システム発注を失敗に終わらせず、利益を上げるためには、
システム導入の目的を明確に定めることが重要です。

「競合他社がシステムを導入したからうちにも導入したい」
「とりあえずシステムを導入しさえすれば利益を生むだろう」

このように目的が不明確なまま進めてしまうと
システムがニーズを満たさず、期待した成果を得られない可能性が高くなります。



©SELVA CO., LTD.

1.システム導入の目的を明確にする

システムが事業のゴール達成をどう助けるか

導入したシステムで利益を上げるようにするには、
「その事業のゴール達成をシステムがどう助けるか」を考える必要があります。

例えば、新規事業の立ち上げの際にシステムを導入し、
業務プロセスの一部を効率化したいのであれば

ゴール達成までのプロセスを明確にし、「どの工程をシステム化するのか、
システム化したことでどのくらいの利益になるのか」を
数字として明確にする必要があります。



©SELVA CO., LTD.

1.システム導入の目的を明確にする

導入したシステムが何をどう解決するのか

導入したシステムで行えることは、現在の業務における問題点を解決することです。
顕在化している問題を具体的にし、「システムを導入することで何がどう解決するか」を言語化する必要があります。

例えば、在庫管理において、業務フローが下記のようになっていたとします。

1. **スタッフが目視で数量を数える**
2. **その数量をExcelに手入力で登録**

そのため、「在庫管理に時間がかかりすぎる上に、ヒューマンエラーが出る」ことが問題点として顕在化しているとしましょう。

この場合「在庫の数量を数えてWEB上に自動登録するシステム」を導入することで
ヒューマンエラーがなくなり、在庫管理にかかる時間が短縮できます。
また、在庫管理に回していた人件費をカットしたり、他の業務に回すこともできます。

©SELVA CO., LTD.

1.システム導入の目的を明確にする

長期的な視野での目的設定

システムは長期にわたって使用されるため、短期的な課題解決だけでなく、
将来的なビジネス展開を見据えた目的設定も重要です。

将来の拡張や機能追加を見越して、システムが柔軟に対応できるかどうかを
考慮する必要があります。



©SELVA CO., LTD.

2.システムで担う範囲を明確に設定する

「システムでどこまでを担うのか」が曖昧なまま発注して
いざ開発に入ってから「必要な機能が増えたら都度追加を依頼すればいい」というイメージでいると
開発にかかる期間や工数が膨れ上がる上、本来は不要な機能まで実装して
「何ができるシステムなのか」が曖昧になったりと高確率で失敗に終わります。

そうならないためにも、下記を意識して、システムが担う範囲を明確に設定しましょう。

①プロジェクトの規模を明確にする

プロジェクトの規模で必要なリソースが決まるため、プロジェクトの規模は発注前に明確にする必要があります。

例えば、自社の特定の部署だけで進めていくプロジェクトと、いくつもの部署が参加して
他社とも協力して進めていくプロジェクトでは規模が大きく違うことは容易に想像できるかと思いますが
プロジェクトの規模が大きくなればなるほど、システムを利用する人数も増えるため、より多くの工数が必要になります。

「システムで処理するなら数人が利用するのも数千人が利用するのも同じだろう」と
考える人も中にはいますが、そうではありません。

©SELVA CO., LTD.

2.システムで担う範囲を明確に設定する

②スコープ管理の重要性

プロジェクトの進行中に新たな要求が
追加されることを「スコープクリープ」と言いますが、プロジェクト失敗のよくある一因です。

スコープは厳密に管理し、最初に定義した範囲外の要求が出てきた場合は追加のコストや時間が必要になることを関係者全員に理解させる必要があります。

③成果物とマイルストーンの設定

プロジェクトの範囲とスコープを設定する際に
具体的な成果物
（例：要件定義書、システム設計書、テスト計画など）
と、それを達成するための
マイルストーンを設定します。

これにより、プロジェクトの進捗を明確に
管理しやすくなります。

©SELVA CO., LTD.

3.期待する成果を具体的に定義する

システム導入の成功を測るためには、期待する成果を具体的に定義する必要があります。
成果が曖昧なままでは、システムが本当に価値を提供できているかどうかを評価することができません。

定量的な目標設定

期待する成果は、可能な限り定量的に設定することが望ましいです。

例えば、「業務効率を上げる」という目標であれば、「処理時間を20%短縮する」「エラー率を50%削減する」など具体的な数値目標を設定します。

これにより、システム導入後の効果を明確に評価できます。

KPI（重要業績評価指標）の設定

成果を評価するためのKPIを事前に設定しておくことで、システムが期待通りに機能しているかどうかをモニタリングしやすくなります。

例えば、顧客管理システムの場合、「リードの転換率を10%向上させる」といったKPIを設定することでシステムの導入効果を継続的に測定できます。

関係者間での合意

期待する成果について、プロジェクトに関わる全ての関係者が合意することが重要です。

成果が曖昧なまま進めると、プロジェクト終了時に「期待していたものと違う」という意見が出ることがあり結果的に不満足な結果を招く可能性が高くなります。

©SELVA CO., LTD.

最適なシステム開発会社の選び方

システム開発会社の選定は、プロジェクトの成功を左右する重要な要素です。
ここを間違えると、プロジェクトが失敗に終わると言っても過言ではありません。

「よくわからないから」と金額や実績だけで決めてしまわず、慎重に選ぶ必要があります。
最適なパートナーとなる開発会社を見つけるためには、慎重かつ戦略的なアプローチが求められます。

1. **システム開発会社を選ぶ際のチェックポイント**
2. **システム開発会社の信頼性を評価する4つの指標**
3. **開発会社と長期的なパートナーシップを築くための4つの要素**



©SELVA CO., LTD.

1.システム開発会社を選ぶ際のチェックポイント

システム開発会社を選ぶ際には、いくつかの重要なチェックポイントがあります。

- **技術力と専門知識**
- **過去のプロジェクト経験**
- **コミュニケーション能力**
- **コスト・納期の妥当性**

これらのポイントを押さえることで、自社のニーズに最も適した開発パートナーを選定できる可能性が高くなります。

©SELVA CO., LTD.

1.システム開発会社を選ぶ際のチェックポイント

技術力・専門知識

まず重要なのは、開発会社が自社のプロジェクトに必要な技術力と専門知識を持っているかどうかです。
例えば、特定のプログラミング言語やフレームワークに強みを持っているか
業界特有のニーズに対応できる知識や経験があるか、自社のゴールを理解して最適な提案をしてくれるかなどです。

過去のプロジェクト経験

開発会社が過去にどのようなプロジェクトを手掛けてきたかを確認しましょう。
「大きなプロジェクトの実績が多数あるか」ではなく、「自社と同業界・同規模のプロジェクトを経験しているか」の方が最適な提案をしてくれる可能性が高くなります。

©SELVA CO., LTD.

1.システム開発会社を選ぶ際のチェックポイント

コミュニケーション能力

システム開発は、クライアントと開発会社の間の密接なコミュニケーションが不可欠です。
開発に入る前でも、開発会社がどのようにコミュニケーションを取っているのかはメールや電話、
打ち合わせで確認できます。
レスポンスの速さやヒアリング能力のほか、担当者との人間的な相性も重要です。

コスト・納期の妥当性

提案されたコストと納期が、プロジェクトの規模や複雑さに対して妥当かどうかを評価する必要があります。
見積もり価格が安すぎる場合は、品質に妥協がある可能性が高いため、注意が必要です。
早すぎる納期にも注意が必要です。「現実的に可能な納期であるか」も確認しておきましょう。

©SELVA CO., LTD.

2.システム開発会社の信頼性を評価する5つの指標

システム開発は安い金額ではなく、プロジェクトの期間も長期になるため、「信頼できる会社かどうか」は
特に気になるところでしょう。
その会社の信頼性については、下記の5つの指標で評価することができます。

1. **手掛けたプロジェクトの業界・規模**
2. **会社の設立年**
3. **対応できるリソース**
4. **従業員数と被保険者数のバランス**
5. **取引先**

©SELVA CO., LTD.

1.手掛けたプロジェクトの業界・規模

開発会社のコーポレートサイトや提案書に記載されている制作実績は当然確認すると思いますが
大きなプロジェクトや、有名企業のプロジェクトを手掛けた実績が多数あるほど良いというわけではありません。
前述の通り、大きなプロジェクトの実績が多くあるよりも、同業他社や類似業界での実績が多くある方が、評価ポイントが高くなります。

2.会社の設立年と規模

設立から日が浅い会社が一概に良くないというわけではありませんが、安定して長く経営している会社は、信頼性が高い傾向があります。
会社の存続率は一般的に10年で6.3%と言われています。
設立から長年経っているということは、それだけビジネスの成功も失敗も豊富に経験しているということです。

©SELVA CO., LTD.

2.システム開発会社の信頼性を評価する4つの指標

3.対応できるリソース

プロジェクトに対応できるリソースが十分にあるかどうかも確認しておくべきです。
対応できるリソースがないにも関わらず仕事を引き受ける会社は、開発が大幅に遅れて納期に間に合わなかったり
開発を下請けに丸投げすることがあります。

下請けに依頼すること自体は悪いことではありませんが、仕事を引き受けた会社が開発に携わっていないと
品質の低下、セキュリティ上のリスク増加、進捗確認に時間がかかる等のトラブルが発生する可能性が高くなります。

4.従業員数と被保険者数のバランス

エンジニアは業界全体で人手不足のため、リソース確保のためにフリーランス(業務委託)のエンジニアが参画することは珍しくなく
フリーランスの人員が開発に携わること自体はなんの問題もありません。

しかし、コーポレートサイトに記載の従業員数と比べて被保険者数が極端に少ない会社は、注意が必要です。
フリーランスの人員まで「従業員数」に含めて記載している可能性が高く、数字を盛っている可能性が高いためです。
被保険者数は日本年金機構のサイトで確認できるため、一度確認してみることをおすすめします。

©SELVA CO., LTD.

2.システム開発会社の信頼性を評価する4つの指標

5.取引先の設定

これは必須と言うわけではありませんが、銀行や行政と取引がある会社は、会社としての信用度が社会的に高いと言えます。
社会的な信用度が高い会社は途中で連絡がつかなくなったり、情報漏洩のリスクが低く、安心して仕事を任せられます。



©SELVA CO., LTD.

3.開発会社と長期的なパートナーシップを築くための4つの要素

システム開発会社との関係は、単発のプロジェクトで終わることは少ないです。
長期的なパートナーシップを築くことで、継続的なビジネス成長を支える基盤を構築することができます。

長期的に信頼できるパートナーシップを築ける開発会社かどうかは、下記の4つの要素で確認できます。

1. **柔軟性と対応力**
2. **継続的なサポート体制**
3. **オープンで誠実なコミュニケーション**
4. **共通のビジョンと目標**



©SELVA CO., LTD.

3.開発会社と長期的なパートナーシップを築くための4つの要素

1.柔軟性と対応力

システム開発は予期しない問題が発生することが珍しくありません。
長期的なパートナーシップを築くためには、開発会社が柔軟に対応できる力を持っているかが重要です。

よくある例としてはスコープ変更や技術的なトラブルですが
それに対して柔軟に対応できる会社は、対応力が高く、親身になって対応してくれていると言えます。

しかし、開発会社が柔軟に対応してくれるからと言って、軽い気持ちでスコープ変更を繰り返すのはNGです。
前述の通り、スコープクリープはプロジェクトの失敗の原因になります。
開発会社から、今後のパートナーシップを断られる理由にもなるので、注意しましょう。

©SELVA CO., LTD.

3.開発会社と長期的なパートナーシップを築くための4つの要素

2.継続的なサポート体制

システム導入後の保守やサポートも、
長期的な関係を維持するために
欠かせません。

開発会社が提供するサポート体制が
充実しているか、迅速に対応して
もらえるかを確認しましょう。

**また、システムのバージョンアップや
機能追加などのサポートも見越して、
長期的に協力してくれるかどうかも
重要です。**

3.オープンで誠実なコミュニケーション

長期的なパートナーシップを築く
ためには、お互いにオープンで誠実な
コミュニケーションが不可欠です。

プロジェクトの進行状況や問題点に
ついて、定期的かつ透明性のある
報告をしてくれる開発会社は
信頼できると言えます。

4.共通の価値観と目標

開発会社と自社の価値観や目標が一致
していることも、長期的な
パートナーシップを築くための
重要な要素です。

全てを無理に合わせる必要は
ありませんが、開発会社と自社で
価値観が違いすぎると、
プロジェクトの成功に対する意見の
対立などで、トラブルに発展する
可能性があります。

©SELVA CO., LTD.

プロジェクトの成功を左右する！
発注後のフォローとコミュニケーション

システム開発プロジェクトにおいて、発注後のフォローとコミュニケーションはプロジェクトの成功を大きく左右します。
契約締結後は開発会社に丸投げするのではなく、発注者としての役割を果たし
プロジェクトが計画通り進行するようにすることが重要です。

1. **定期的な進捗確認と報告**
2. **問題発生時の迅速な対応**
3. **プロジェクト終了後のフォローアップ**



©SELVA CO., LTD.

1.定期的な進捗確認と報告

プロジェクトの進行状況を定期的に確認し、開発会社から報告を受けることは
計画通りにプロジェクトが進んでいるかどうかを把握し、早期に問題を発見するために不可欠です。

①進捗確認の頻度

プロジェクトの規模や期間に応じて、適切な頻度で進捗確認を行いましょう。

週次のミーティングや月次のレポートなどを通じて、プロジェクトの進捗を細かくチェックすることを推奨します。
これにより、当初の計画との差異を早期に発見し、迅速な対応が可能となります。

©SELVA CO., LTD.

1.定期的な進捗確認と報告

②内容の充実

開発会社からの定期報告には、進捗状況だけでなく、下記が含まれるべきです。

- 成果物
- リスク・課題
- 次のステップについての詳細

また、予期せぬ問題やスコープの変更が発生した場合、それに対してどう対応するかの提案も聞いておきましょう。

こうした報告が適切に行われることで、プロジェクト全体の透明性が高まり、信頼関係も強化されます。

③双方向のコミュニケーション

報告を受けるだけでなく、発注者側からも積極的に質問や意見を述べ開発チームとの双方向のコミュニケーションを確保することが重要です。

双方が同じ目標に向かって協力し合い、プロジェクトの成功に向けて連携を強化できます。

©SELVA CO., LTD.

2.問題発生時の迅速な対応

誰もが当然、プロジェクトが順調に進むことを期待しますが
プロジェクトの規模が大きくなったり、予算や納期に制限があるほど、問題が発生するリスクは高くなります。
起こった問題に迅速に対応することで、プロジェクトの成功を確保することができます。

①早期警戒と問題の予兆

問題が発生する前に、予兆やリスクを放置せず、
早期に察知することが重要です。

定期的な進捗確認や、チームメンバーとの
コミュニケーションを通じて小さな違和感や
問題の兆候を見逃さないように
することが求められます。

②迅速な意思決定

問題が発生した場合、対応が遅れるとプロジェクト
全体に悪影響を与える可能性があります。

そのため、迅速に意思決定を行い、必要な対応を
講じることが重要です。
意思決定プロセスを明確にしておくことで、
緊急時でもスムーズに対応ができるようになります。

©SELVA CO., LTD.

2.問題発生時の迅速な対応

③問題解決のプロセス

問題が発生した際は、まずその原因を特定し、
影響範囲を評価した上で、最適な解決策を
検討します。

解決策が決定したら、即座に実行し、
その後の進捗を継続的にモニタリングして、
問題が再発しないようにするのが理想です。

解決策の実行が他のプロジェクトに影響を
与える場合は、その調整も必要となります。

④チームとの協力

問題解決においては、開発チームや他の関係者との
緊密な協力が不可欠です。

全員が一丸となって問題解決に取り組むことで、
より迅速かつ効果的に問題を解決することが
できます。

©SELVA CO., LTD.

3.プロジェクト終了後のフォローアップ

プロジェクトが終了した後も、その成果を最大限に活用するためのフォローアップと
次のプロジェクトに向けた改善策を講じることで、継続的な成長と成功を支援することができます。

①プロジェクトの振り返り

プロジェクト終了後に振り返りを行い、
成功点と改善点を明確にします。

このプロセスを通じて、次回の
プロジェクトにおける教訓を得ることができ、
同様の課題を繰り返さないようにします。

振り返りには、関係者全員が参加し、
率直な意見交換を行うのが理想です。

②システムの評価

導入したシステムが期待通りの成果を
上げているかを評価します。

導入後の運用状況をモニタリングし、設定した
KPIや目標を達成できているかを確認します。

必要に応じて、システムの調整や追加開発を検討し、
継続的に最適化していくことが重要です。

©SELVA CO., LTD.

3.プロジェクト終了後のフォローアップ

③関係者への報告とフィードバック

プロジェクトの結果や教訓を関係者に報告し、
フィードバックを受けることで、
組織全体の知見を共有します。

特に成功事例や優れた実践は、他のプロジェクト
でも活用できるようにすることが推奨されます。

④改善策の実施

振り返りや評価から得られた改善点を基に、
次回のプロジェクトに向けた改善策を講じます。

これには、プロセスの見直しやツールの導入、
チームメンバーの教育・トレーニングなどが
含まれます。

継続的な改善を行うことで、
プロジェクト管理の質を向上させ、将来の成功を
より確実なものとします。

©SELVA CO., LTD.

ケーススタディ - 失敗事例から学ぶ成功のヒント

よくある失敗事例とその教訓

システム導入プロジェクトにおいて、成功するための実践的な知識は、過去のケーススタディから学べることが多いです。
失敗と成功の実例を分析することで、プロジェクトのリスクを最小限に抑え
効果的なアプローチを取るための貴重な知見を得ることができます。

1. **要求定義の不十分さ**
2. **コミュニケーション不足**
3. **テスト不足**
4. **変更管理の不備**



©SELVA CO., LTD.

よくある失敗事例とその教訓

1.要求定義の不十分さ

一つのよくある失敗は、システムの要求定義が
不十分だったことです。

プロジェクトの初期段階で明確な要求や期待を
設定しなかった結果、
導入後にシステムがニーズに合わず
再調整や追加費用が発生することがあります。

初期段階での要求定義の重要性と、
その詳細なドキュメント化は、
プロジェクト成功に必須です。

2.コミュニケーション不足

関係者間でのコミュニケーションが
不足している場合、誤解や認識のズレが生じ、
プロジェクトが高確率で失敗します。

これにより、進捗管理や問題解決が遅れ、
納期の遅延や追加コストが発生します。

©SELVA CO., LTD.

よくある失敗事例とその教訓

3.テスト不足

システム導入後に問題が発覚するよくある原因として、十分なテストが行われていなかったことがあります。

ユーザーの操作や実際の業務フローに対するテストが不足していると、システムが期待通りに動作しないことがあります。

4.変更管理の不備

プロジェクト進行中に要求やスコープが変更されることはよくありますが、その管理が不十分だと問題が発生します。

スコープが適切に管理されず、影響範囲の評価や調整が行われない場合、プロジェクト全体に悪い影響を与えます。

©SELVA CO., LTD.

成功例から学ぶポイント

成功したシステム導入の実例からは、実践的な成功要因や効果的なアプローチを学ぶことができます。
これらのポイントを把握し、自社のプロジェクトに応用することで、より高い成功率を実現できます。

1. **明確な目標設定**
2. **優れたプロジェクト管理**
3. **ユーザーの巻き込み**
4. **柔軟な対応**



©SELVA CO., LTD.

成功例から学ぶポイント

1.明確な目標設定

成功したプロジェクトは、最初に明確な目標が
設定されています。

目標が具体的であればあるほど、
プロジェクトの進行がスムーズになり、
成果の測定も容易になります。

成功事例では、ビジネスゴールや
期待する成果を明確に定義し、
それに基づいてシステムが
設計・開発されていることが多いです。

2.優れたプロジェクト管理

成功したプロジェクトは、優れたプロジェクト
管理が行われています。

進捗管理やリスク管理、リソースの最適配分
などが適切に行われることで、
プロジェクトが計画通り進行し、
成功を収めます。

一見地味ですが、いかにプロジェクトの進行を
厳格に管理できるかが成功の鍵です。

©SELVA CO., LTD.

成功例から学ぶポイント

3.ユーザーの巻き込み

成功したプロジェクトでは、システムのユーザーが
プロジェクトの初期段階から関与していることが
多いです。

ユーザーのフィードバックやニーズを
反映することで、システムの受け入れや
使いやすさが向上し、成功に繋がります。

4.柔軟な対応

プロジェクト中に発生する問題や変更に対して、
柔軟に対応することも成功の要因です。

成功したプロジェクトでは、
予期しない問題が発生しても迅速に対応し、
適切な調整が行われることで
プロジェクトが順調に進行しています。

©SELVA CO., LTD.

ケーススタディを通じて得られる、成功のための4つのヒント

ケーススタディを通じて得られるヒントは、成功するシステム導入に向けた実践的なアドバイスや戦略を提供します。
これらのヒントを自社のプロジェクトに活かすことで、成功の可能性を高めることができます。



1. **計画と準備の重要性**
2. **継続的な改善**
3. **関係者の協力**
4. **効果的なコミュニケーション**

©SELVA CO., LTD.

ケーススタディを通じて得られる、成功のための4つのヒント

1.計画と準備の重要性

成功するプロジェクトには、入念な計画と
準備が欠かせません。

ケーススタディから学べるヒントは、
プロジェクトの開始前に詳細な計画を立て
リスクを予測し、準備を整えることが
成功の鍵です。

プロジェクトの初期段階での準備が、
後の成功に大きく影響します。

2.継続的な改善

成功したプロジェクトでは、
システムの導入後も
継続的な改善が行われています。

ケーススタディから得られるヒントは、
プロジェクトの終了後もシステムの
パフォーマンスを監視し必要に応じて改善を
行うことが重要であるという点です。

継続的な改善を行うことで、システムの価値を
最大限に引き出すことができます。

©SELVA CO., LTD.

ケーススタディを通じて得られる、成功のための4つのヒント

3.関係者の協力

成功するプロジェクトは、関係者全員が
協力し合い、共通の目標に向かって
努力しています。

ケーススタディからのヒントは、
プロジェクトに関与するすべての人が協力し、
意見を尊重し合うことで成功が
実現できるという点です。

チーム全体の協力を促進することが、
プロジェクトの成功に繋がります。

4.効果的なコミュニケーション

成功したプロジェクトでは、コミュニケーション
が効果的に行われています。

ケーススタディから得られるヒントは、
定期的な情報共有や進捗報告が、
プロジェクトの成功に
大きく貢献するという点です。

コミュニケーションを通じて、
プロジェクトの目標や進捗を全員が把握し、
問題が発生した際には迅速に対応することが
重要です。

©SELVA CO., LTD.

お問い合わせ先

「気をつけるべきポイントが多くて、結局どう開発会社を選べば良いのかわからない！」
「見極めが難しくて、自社では開発会社を選べなさそう……」
そういう方も少なくないと思います。

セルバではシステム開発だけでなく、開発会社の選定代行も行っております。
システム発注についてお悩みがございましたら、お気軽にお問い合わせくださいませ。
ご相談はもちろん無料です。

お電話でのお問い合わせ

06-6366-7906

お問い合わせフォームはこちら

https://www.selva-i.co.jp/inquiry/

©SELVA CO., LTD.