

システム開発／導入の可否判断支援

DXを進めるなら

～失敗しないために、
まず「作るべきかどうか」を決める～

2026年2月

チャレンジャー・カンパニー株式会社

1. はじめに：

DXは必要か？

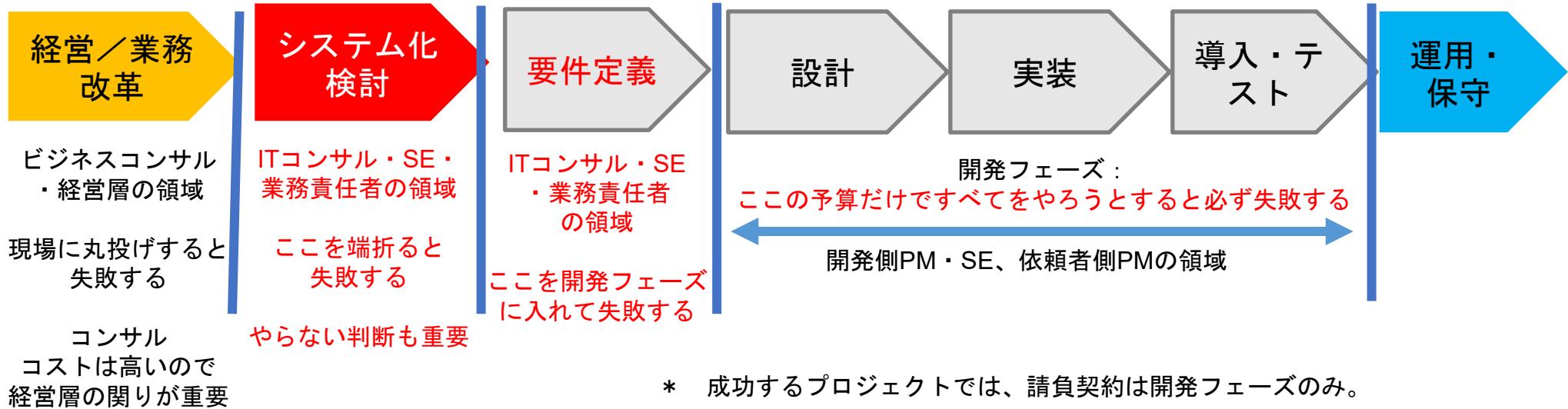
～なぜシステム開発は失敗するのか～

そもそも、その業務にDX／システム化は本当に必要なのか？

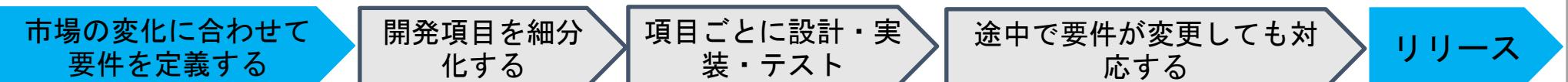
- ・ システム開発の失敗は「技術」ではなく「判断ミス」
- ・ 作る前に決めるべきことが、決まらないまま始まっている
 - DX／システム化の目的は何ですか？
 - そのシステムを開発・導入したら、本当に業務目的を満たせますか？
 - その業務目的を満たすためのシステムは実現可能ですか？
 - 見積が予算・計画と見合わない場合はその投資を撤回しますか？

2. DX／システム化の一般的プロセス

ウォーター・フォール型：新規開発・システム刷新の場合に適しており、規模は小～大



アジャイル型：作りながら要件を固める場合に適しており、規模は小～中



* 原則、全フェーズが準委任。

* 依頼者側に専門技術者がいないとプロジェクトは失敗する。

DevOps型：運用中のシステムを改修・機能拡張する場合に適しており、規模は中～大



* 原則、全フェーズが準委任。

* 依頼者側に専門技術者がないと事業が成り立たない。

3. 可否判断支援とコンサルの違い

観点	業務をどうすべきか? (ビジネスコンサル)	そのシステムは作れるか? 《エンジニアリング》 可否判断支援
問い合わせの本質	あるべき業務・経営の姿	実装可能性・リスク・現実解
主な視点	戦略・理想・業務改革	技術・データ・現場制約
成果	方針・提言・ToBe像	作る／作らないの判断材料

3. 可否判断支援とコンサルの違い（1）

例) 生産進捗・納期遅延が多発している工場の場合

■ 「業務をどうすべきか？」→ ビジネスコンサルの領域

- 生産進捗をリアルタイムで可視化すべき
- 工程管理を標準化すべき
- 現場入力を徹底すべきDXで納期遵守率を上げるべき

👉 「正論だが、実装できるかは別問題」

■ 「そのシステムは作れるか？」→ システム開発会社の責任

- 現場で「いつ・誰が・何を」入力できるのか？
- 実績データは紙？Excel？既存MES？
- 工程粒度は工場・ライン・設備で揃っているか？
- リアルタイム性は本当に必要か？（15分遅れでも可？）
- 現行設備・PLC・IoT連携は可能か？
- 段階導入（まず日次→将来リアルタイム）は可能か？

👉 「作れる／作れない」「今やる／後でやる」を判断

3. 可否判断支援とコンサルの違い（2）

例) 品質トレーサビリティを強化したい場合

■ 「業務をどうすべきか？」→ ビジネスコンサルの領域

- ロットトレースを100%実現すべき
- 品質データを一元管理すべき
- 不良原因を即時特定できる体制を作るべき

👉 理想論としては正しい

■ 「そのシステムは作れるか？」→ システム開発会社の責任現在

- どこまでロット情報を持っているか？
- 原材料・仕掛・完成品の紐付けは可能か？
- 現場はバーコード？手書き？後入力？
- 過去データは残っているか？精度は？
- 規制対応レベルは「監査対応」か「分析用途」か？
- 既存システム改修で足りるか？刷新が必要か？

👉 「改修で足りる／刷新が必要」を判断

3. 可否判断支援とコンサルの違い（3）

例) 品質トレーサビリティを強化したい場合

■ 「業務をどうすべきか？」→ ビジネスコンサルの領域

- ロットトレースを100%実現すべき
- 品質データを一元管理すべき
- 不良原因を即時特定できる体制を作るべき

👉 理想論としては正しい

■ 「そのシステムは作れるか？」→ システム開発会社の責任現在

- どこまでロット情報を持っているか？
- 原材料・仕掛・完成品の紐付けは可能か？
- 現場はバーコード？手書き？後入力？
- 過去データは残っているか？精度は？
- 規制対応レベルは「監査対応」か「分析用途」か？
- 既存システム改修で足りるか？刷新が必要か？

👉 「改修で足りる／刷新が必要」を判断

3. 可否判断支援とコンサルの違い（まとめ）

なぜ「可否判断」が必要なのか

- ・ 「どうすべきか？」は理想
- ・ 「作れるか？」は現実
- ・ 理想だけで進めると → 炎上・撤退
- ・ 現実を見て判断すれば → 段階導入・成功

コンサルは「正しいこと」を語ります。

私たちは技術者は「実現できるか」を判断します。

開発は手段であり、判断を間違えた時点で、プロジェクトは失敗しています。

4. 無料提案の弊害

1. 「考えるのはタダ」という誤解

要件整理やシステム化判断こそが最も価値が高く本来コストがかかるにも関わらず、思考・分析・設計・判断が無料と誤解することで、依頼社の事業競争力を自ら削ぎ、さらには、さまざまなトラブルと損失のリスクを抱えることになります。

2. 本来はシステム化提案や判断は有料であるべき

システム提案と見積をするためには業務分析やシステム化検討および基本設計まで進めなければならず、提案・見積書には相当のコストがかかっており、プロジェクト成功のための高い価値を有しています。

3. 提案・見積の無料化によりベンダーは開発コストを回収できなくなり、結果として依頼社にトラブルが跳ね返ってきます。

- 依頼そのものを辞退するベンダーが増える可能性もあります。
- 契約途中でベンダーが撤退するリスクが発生し訴訟トラブルに発展することもあります。
- ベンダーは要件が曖昧なまま開発をスタートさせてしまい、後から変更・追加が連発し、炎上の温床になります。

👉 誰も得をしない構造

無料提案と判断を無料にした結果、投資が損失になり、現場では後で必ず高くついてしまいます。

5. 失敗するお客様の特徴

- 要望＝要件定義だと思っている
やりたいこと（要望）と、実装に必要な要件定義の違いが整理されないまま進むと、認識のズレが後工程で一気に顕在化してしまいます。
- とにかく安く作りたい
コスト削減自体は重要ですが、目的や範囲が曖昧なまま価格だけを優先すると、結果的に手戻りや追加費用が発生しやすくなります。
- 正解を無料で欲しい
検討や判断に十分な時間やコストをかけない場合、重要な前提条件が整理されないまま意思決定が行われてしまいます。
- 責任を取りたくない
判断主体や責任の所在が曖昧なまま進むと、仕様変更や方針転換の際にプロジェクトが停滞しやすくなります。
- 早く着手することが目的
スピードは重要ですが、準備不足のまま着手すると、後工程で大きな修正や見直しが必要になるケースが多くなります。

5. 失敗するお客様の特徴

～ 失敗事例 ～

■ 要件未整理で着手 → 炎上・途中撤退

要件が十分に整理されないまま開発を開始すると、途中で方針や仕様が大きく変わり、スケジュール・コストのコントロールができなくなります。契約内容にもよりますが、追加予算が出せなければ、ベンダーは労務的には疲弊しコスト的には営業を続けることが困難となり、撤退することがあります。そして、依頼社・ベンダー間で訴訟に発展することもあります。

■ 単価を下げた結果 → 炎上・ベンダー逃亡

価格だけを優先して契約した場合、想定外の作業や変更が発生すると採算が合わなくなり、品質低下・対応遅延・最悪の場合は契約継続が困難になることがあります。

(例) 事業遂行に必要な業務システム刷新の見積を2社に依頼した結果、相場の3分の1の金額を提案した事業者に依頼したところ、最初の1か月ヒアリングしただけで、音信不通となりました。そのため、相場として妥当な金額の事業者に委託することで、無事にリリースすることができました。ただし、依頼社の要望と予算がシステム開発費とはかなりかけ離れているため、ベンダー側ができる事とできない事を有料で整理して判断することで、現実的なシステム化(DX)に成功したのでした。

※これらは特定の企業やベンダーの問題ではなく、構造的に起こりやすい失敗パターンで、ほぼ例外なく問題が起こります。

6. 成功するお客様の特徴

■ 本気で失敗したくない

単にシステムを作ることが目的ではなく、事業や現場にとって意味のある成果を出したいという意識を持っています。→ まさにこれがDXです。

■ 投資額が社内では大きい

社内での投資規模が大きいと、後戻りできない前提で慎重に判断しようとします。

■ 過去に失敗経験がある

以前のシステム導入でうまくいかなかった経験から、同じ失敗を繰り返さないための準備の重要性を理解されています。→ 前述の失敗例の依頼社は反省により成功しました。

■ 社内で意見が割れている

経営・現場・ITそれぞれの立場で考えが異なり、何を優先すべきか整理できずに悩んでいる状態です。→ 整理できればよい方向に収束します。

■ 進める／やめるを決めきれない

「今やるべきか」「別の選択肢はないか」と迷い、判断材料が不足していることに課題感を持っています。→ 判断材料がとても重要となります。

※これらは決してネガティブな状態ではなく、失敗を避けようと真剣に検討している証拠なのです。

6. 成功するお客様の特徴

～ 成功企業の考え方 ～

■ 失敗すればせっかくの投資が損失に変わる

システム開発・DXは金額も影響範囲も大きく、判断を誤ると、期待していた投資がそのまま損失になる可能性があります。

■ その前に数十万～百万円で投資（DX化・システム化）の判断材料が手に入る

開発に進む前に、方向性・要件・費用感を整理することで、進める／やめる／別の選択肢を取るための根拠を短期間で得ることができます。

■ これはコストではなく保険である。

事前に判断材料を持つことで、**大きな投資判断に伴うリスクを抑えるための「保険」**として捉えられています。

※高額な投資を行う前に、その判断を支える材料を持つことは、多くの成功企業にとってごく自然な考え方です。

7. 当社のスタンス

■ 当社はいきなり開発しません

システム開発は目的ではなく手段であるため、開発に入る前の判断が最も重要だと考えて
います。

■ まず「作るべきかどうか」をお客様と一緒に判断します

現状・課題・制約を整理したうえで、作る／作らない／別の方法を取るという選択肢を含
めて検討します。

■ 本サービスはコンサルでもアドバイスでもありません

経営方針や業務改革の提言ではなく、システムとして実現可能かどうかに焦点を当ててい
ます。

■ 判断そのものを提供するサービスです

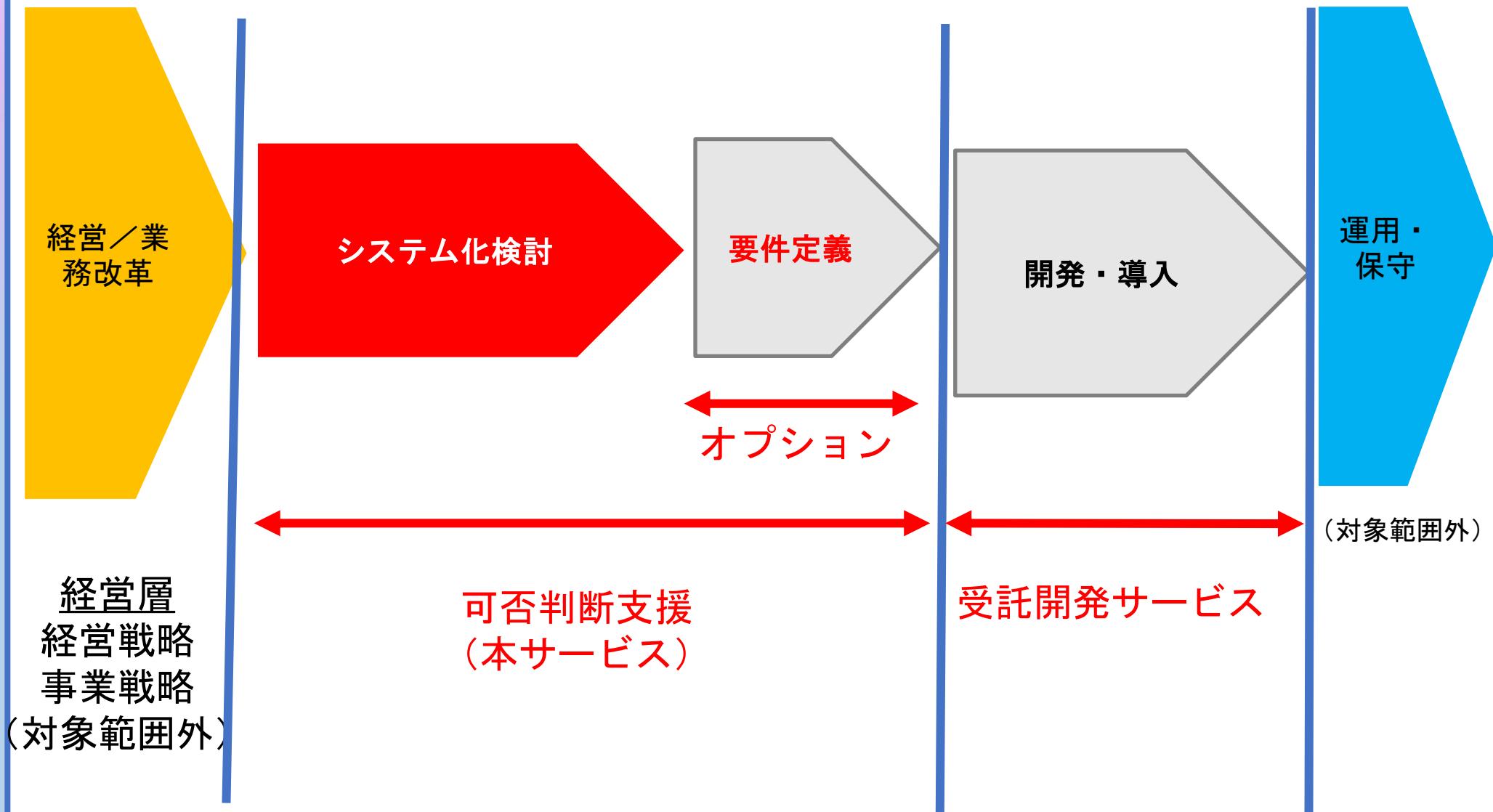
要件の整理、選択肢の比較、費用や期間の見通しなど、意思決定に必要な材料を具体的な
形で提供します。

※私たちは「作ることありき」ではなく、「作るべきかどうか」を正しく判断でき
ることを価値として提供しています。

8. 全体プロセス

~ 中小向け新規開発・システム刷新 ~

ウォーター・フォール型の場合：



9. システム開発／導入の可否判断支援サービス概要

- 開発前に最適な方針を判断
- 改修／刷新／段階導入を比較
- 短期間で意思決定材料を提供

9-1. 実施内容（2～4週間）

- 現状ヒアリング（業務・システム）
- 課題整理（業務／システム）
- 実現方針案提示
- 要件骨子作成
 - 本格的な要件定義はオプションとなります。
- 概算費用・期間提示

9-2. 成果物

- 課題整理シート
- 対応方針案（選択肢比較）
- システム要件概要
 - 本格的な要件定義はオプションとなります。
- システム開発／導入 概算見積（レンジ）

9-3. 契約形態・費用

- 契約形態：準委任
- 費用：30～150万円（税別）
- 開発に進む場合、開発費に充当可能です。
- 本格的な要件定義は別途オプション費用が発生します。

9-4. 業種別メニュー（抜粋）

- ・ 製造業：生産・品質DX 着手判断支援
- ・ 農業法人：営農・出荷業務 改善判断支援
- ・ 飲食業：店舗運営・原価管理 見える化診断
- ・ 商品企画会社：受発注一元化構想支援
- ・ 製品開発ベンチャー：組込みPoC設計支援

10. 受託開発サービス

- ・ システム化検討支援・可否判断支援サービスを実施し、その結果によって開発を受託いたします。
 - 開発に入る前には、必ず**要件定義（有料オプション）**を実施いたします。
 - その際の金額、期間等は、本支援サービスの概算見積に従います。
 - ただし、前提条件が本支援サービス実施と異なる場合は、改めて開発見積を致します。
- ・ システム化可能の判断結果でも、当社のキャパシティに限界がある場合は、着手時期を延ばすか辞退させていただくこともあります。
- ・ システム化検討支援・可否判断支援サービス実施結果を受けて当社以外のベンダーに開発を依頼することは、まったく問題ございません。

10-1. 当社が開発をお受けできる条件

■ 成功条件が明確

「何ができるか」「どの状態を目指すのか」が共有されていることで、判断や優先順位がぶれず、プロジェクトを前に進めることができます。

■ 判断責任者が明確

意思決定の主体が明確であることで、迷いや停滞を防ぎ、スピード感を持って進行できます。

■ 段階的に進めることに合意

開発内容によりますが、最初から全てを作るのでなく、リスクを抑えながら段階的に進める進め方に合意いただけることが重要です。

■ 変更時の扱いに合意

開発途中での変更は避けられないため、変更時の判断方法や影響範囲を事前に共有しておく必要があります。

■ 業務責任者が参加

実際の業務を理解している方が関与することで、現場に合った、実行可能なシステム設計が可能になります。

これらはプロジェクトを成功に導くための最低限の前提条件です。

10-2. お受けできない条件

■ 成功条件が決められない

目指すゴールが共有されていない状態では、何をもって成功かを判断できず、適切な設計・実装が行えません。

■ 判断責任者が不在

意思決定の主体が不明確な場合、判断が先送りされ、プロジェクトが停滞するリスクが高くなります。

■ 調査を省いて実装をすぐに求める

事前の整理や検討を行わずに開発を始めると、後工程で大きな手戻りが発生する可能性があります。

■ 価格のみで比較したい

価格だけでの比較は、前提条件や範囲の違いが考慮されないまま判断されることになり、結果として期待とのズレが生じやすくなります。

■ フェーズ契約に同意できない

開発内容に応じて段階的に進めることに合意いただけない場合、リスクを適切に管理しながら進行することが難しくなります。

これらの条件にあてはまる場合、当社が責任を持って成果を出すことができないため、辞退させて頂くことがあります。

11. まとめ

- ・ DX、システム化で失敗しない鍵は開発前の「判断力」です。
- ・ システムを開発する前の判断で、投資の9割は決まります

ご静聴ありがとうございました。

チャレンジャー・カンパニー株式会社