

# 0→1からスケールまで 設計で伴走する開発パートナー

---

PM主導/要件未確定OK/体制は事業フェーズに合わせて拡張

# こんな課題、ありませんか？

01

要件を固めきれないまま開発が始まる

小さなズレが後で大きな手戻りに



02

作ったが、事業にフィットしない

現場が使わず形骸化する



03

仕様変更のたびにコストと関係が悪化

追加費用・責任分界で揉める



04

人は欲しいが、丸投げ SESは不安

品質も設計もブラックボックス化



# 失敗の原因は「技術」ではありません

01

## ⚠️ 優先順位が曖昧

全部やりたくなくて、結局進まない

02

## ⚠️ 何を作らないか決まっていない

スコープが膨らみ続ける

03

## ⚠️ MVPが定義されていない

最小で出すべき価値が不明

04

## ⚠️ 仕様固定が早すぎる

市場検証前に作り込みすぎる

# domitoruは「作る会社」ではありません

「事業にフィットする形」を一緒に定義し、最短で形にします。

- ✓PMが事業側に立って要件整理
- ✓MVP定義と優先順位付け
- ✓設計と進め方をリード
- ✓開発体制をフェーズに応じて構築

まず何を作らないかを決めます

# 0→1も、体制型も、同じ延長線上

01  
構想整理

02  
MVP設計

03  
初期開発

04  
改善・拡張

初期フェーズ  
PM + 最小人数で立ち上げ

成長フェーズ  
PM主導で体制を拡張

変わるのは人数。変わらないのは設計思想。

# 実績(一部)



## 開発体制改善

### 中古車販売事業会社 エンハンス開発プロジェクト

フリーランス混在で場当たりのだった開発を整理し、要望→要件定義→開発→リリースを仕組み化。

6週間サイクルで開発運用  
2週間ごとに継続リリース  
運用コスト **50～80%** 削減  
HubSpot 導入も6ヶ月で推進(業務設計～運用定着まで)



## 基幹システム構築

### 外国人向け不動産賃貸会社 業務基盤構築

Excel 運用の業務を分類・整理し、SaaS連携を前提に営業管理・契約管理を中心に基幹化。

従業員 30名が利用  
月 100件規模の取引を運用  
**4ヶ月** で初期リリース



## 業務改善×開発

### 物流レンタル EC 新規機能開発・業務改善

登録とEC掲載が分断された運用を統合し、登録→予約まで一気通貫で対応できるよう改善。

商品点数 約2,000点  
8ヶ月でリリース  
二重登録工数を **約50%** 削減

PM主導で、要件整理～設計～開発推進まで一貫して支援  
大手小売 EDI (取引先 3,000 社規模) など、大規模案件の推進実績もあり

# 請負が合わない理由(0→1の場合)

## ⚠ 請負だと起きること

- 正解が決まっていない
- 仕様固定=事業の柔軟性が死ぬ
- お互いに不幸な調整が増える

## domitoru の選択

フェーズ型

構想→MVP→初期開発→改善

体制型

PM主導で必要な人数を揃える

変更前提

仕様変更は“前提”として進める

請負の契約形態より、「成功する進め方」を優先します。

# 体制例 (フェーズに応じて)

PM

200万 / 月

要件整理・設計・推進

若手PM (またはSE)

80万 / 月

「実装・テスト・運用補助

ベテランSE

120万 / 月

設計・実装・レビュー

フェーズに応じて体制を拡張



- PMは常に上流に関与
- 人数ありきでは組まない
- 必要なタイミングで拡張

# この支援が合う会社・合わない会社

- ✓ 新規事業・新規プロダクトを検討している
- ✓ まだ要件が固まっていない
- ✓ まずは小さく検証したい
- ✓ 技術とビジネスの間を整理してほしい

- ✗ 完全な丸投げ開発をしたい
- ✗ 価格最優先
- ✗ 仕様変更前提の請負を求めている

まずは構想整理から、一緒に進めましょう。

# まずはここから始めます

期間

1～2ヶ月

- ✓事業・課題整理
- ✓MVP定義
- ✓技術方針決定

いきなり全部はやりません。  
まずは「正しく始める」ところから。