

中立視点でのIT投資戦略のすすめ

～ 売りたい製品ありきの提案を回避し、実りあるIT投資にするために ～

株式会社ブルー・オーシャン沖縄

2026年3月発行

このレポートをお勧めしたい自治体職員・企業経営者・DX担当者様

- I. ITベンダーからの提案が、ベンダーの自社製品を売るためのものになっていないか、日頃から疑問や不安を感じている方
- II. 高額なIT投資の費用対効果（ROI）を明確に示し、組織内での合意形成を図りたい決裁者の方
- III. 特定のメーカーに縛られない豊富な選択肢から、自組織の課題に最適なソリューションを選びたい方
- IV. システムの企画・選定から導入、運用保守まで、責任を持って一貫対応できるパートナーをお探しの方

レポートの要約

このレポートでは、IT投資が「ベンダーの売りたい製品ありき」になる危険性を指摘し、実りある投資を実現するための戦略を解説しています。その鍵は、顧客利益を最優先する「独立系」、豊富な選択肢を持つ「マルチベンダー」、導入から保守まで責任を持つ「ワンストップ」の3つの視点を持つパートナーを選ぶことにあります。これにより、費用対効果を最大化し、本来の目的である組織の課題解決やサービス向上を達成できると提言しています。

目次

- はじめに：IT投資における手段の目的化とベンダーの論理
- 第1章：実りあるIT投資を実現する3つの視点
- 第2章：中立視点をもたらす費用削減と機能向上の実際
- 第3章：組織や地域の未来をビジョンと技術力で実装する
- おわりに：真のITパートナーをお探しの皆様へ

はじめに

～IT投資における手段の目的化とベンダーの論理～

昨今、企業や行政のDX（デジタル・トランスフォーメーション）やITインフラ整備が急務とされる中、多くの組織がシステムの刷新や新たなデジタルツールの導入を進めています。しかし、その高額なIT投資は、本来の目的である組織の課題解決や住民・顧客サービスの向上に本当に直結しているのでしょうか。

IT業界においては、残念ながらベンダー、つまりシステムの開発会社や販売代理店からの提案の内容が「自分たちが売りたい製品ありき」になってしまっているケースが散見されます。自社の主力製品や、提携している特定のメーカーのハードウェア・ソフトウェアを販売することが目的化してしまい、お客様の本来の要件から逸脱したオーバースペックな提案や、逆に要件を満たしきれない妥協した提案が行われることも少なくありません。

そのような場合、結果として元々の目的であったはずの課題解決が置き去りにされ、システムを導入すること自体が目的化してしまうという罠に陥る危険性が少なからずあります。

本レポートでは、ベンダーの論理に流されることなく、お客様にとって真に価値のある、実りあるIT投資を実現するためのポイントを、「独立系」「マルチベンダー」「ワンストップ」という3つの視点から解説します。

第1章：実りあるIT投資を実現する3つの視点

元来、お客様の利益を最優先する姿勢はパートナーとして当然のものです。企業や自治体の皆様がIT投資の費用対効果を最大化するためには、パートナーとなるSler（システムインテグレーター）の立ち位置が極めて重要となってきます。特に以下の3つがポイントになると考えています。

1. 独立系：親会社や関連メーカーのしがらみがない

IT業界には、大手メーカーの系列会社や、特定の通信キャリアを親会社に持つSlerが数多く存在します。しかしながら、優れた技術を持っている反面、構造上どうしても親会社や系列グループの製品・サービスを優先的に販売しなければならないというしがらみも存在します。

一方、いかなるメーカーや通信キャリア系列にも属さない独立系のSlerの場合、親会社等の販売意向やメーカーの販売ノルマに左右されることが一切ないため、純粋にお客様の利益を最優先できる、という極めて誠実な立ち位置を確保できます。独立系のSlerは、システムを売ることが目的にはなり得ません。お客様や地域が抱える本質的な課題を理解したうえで「何が最も課題解決に繋がり、長期的に見てお客様の利益を最大化できるか？」をゼロベースで考えることができます。この独立系ならではのしがらみのなさは、最適な提案を行うための土台となります。

2. マルチベンダー：豊富な選択肢がもたらす実利

Slerが「私たちは中立です」と宣言するだけではお客様の課題は解決しません。中立性とは、世界中の無数の選択肢の中から、本当にお客様にフィットするものを自由に選び出し、組み合わせることができる実利があるからこそ、その価値を発揮します。

その点、特定のメーカーに偏ることなく、優れたハードウェアやソフトウェアを分け隔てなく取り扱うことができるマルチベンダー体制をとれることは、結果的にお客様に大きな価値を提供します。そこには、「我々はこのメーカーしか扱えないため、これで我慢してほしい」といった妥協はそもそも構造的に発生しません。豊富な選択肢の中から、お客様の予算、利用規模、運用体制に合わせたベストなものを選べること。それこそが、マルチベンダー体制がもたらす大きな実利であり、IT投資の費用対効果を飛躍的に高める鍵となります。

3. ワンストップ：導入から保守まで責任を持つ一貫体制

中立的な立場で最適なシステムを選定できたとしても、それが現場で適切に稼働し、安定して運用されなければ意味がありません。コンサルティング会社がシステムの青写真を描いただけで終わってしまったり、導入ベンダーが納品して終わりになってしまったり、というような分業体制では、トラブル発生時の責任の所在も曖昧になりがちです。

そのようなことを避けるためには、企画・設計のコンサルティングからシステムの構築・導入、そして稼働後の運用保守に至るまでを一社で完結させる「ワンストップ」体制を持つパートナーを選ぶことをおすすめします。特定の製品に縛られない中立的な立場で自らが選定したものであるからこそ、導入から日々の運用保守に至るプロセスを、最後まで責任を持つことができます。提案書を提示しただけで立ち去るのではなく、お客様の悩みに向き合い、解決策を具体的なシステムとして実装し、最後まで伴走し続ける一貫した体制こそが、実利に繋がるIT投資を支えます。

第2章：中立視点がもたらす費用削減と機能向上の実際

「独立系」「マルチベンダー」「ワンストップ」という3つの強みが融合したとき、そのIT投資に最大の成果が生まれます。ここでは、ブルー・オーシャン沖縄が手掛けた地域基盤整備や文教ICT分野における、具体的な成功事例をご紹介します。

事例1：【沖縄県竹富町様】全島公共Wi-Fiの運用保守と機器更改

竹富町様では、その全域および町役場に設置されている公共Wi-Fiの運用保守業務を弊社で担当しております。機器の老朽化に伴う更改の際、通常のベンダーであれば単なる同等品へのリプレースを提案しがちですが、当社にて運用コスト全体の抜本的な見直しを行いました。ITコンサルタントだけでなく、ネットワークエンジニアも擁する弊社ならではの独自の構成案を立案、またマルチベンダーの強みを活かして最適な機器を選定した結果、費用の削減と性能の向上を同時に実現することに成功しました。

事例2：【沖縄県那覇市教育委員会様】プライベートクラウド構築

約5,400名の教職員さん等が利用する那覇市の教育ネットワークシステムにおいて、高セキュリティと高パフォーマンスの両立が求められるプロジェクトに参画。特定メーカーのパッケージ・ソリューションに当てはめるのではなく、ゼロベースでシステム構成を企画・設計・実装しました。結果として、独自の最適な組み合わせを導き出し、費用対効果を高めることに成功。こちらは、しがらみのない独立系としての提案力と、豊富な選択肢を持つマルチベンダーとしての技術力が融合した故の成功事例と考えております。

第3章：組織や地域の未来をビジョンと技術力で実装する

IT投資とは、単にパソコンやサーバー、ネットワークを新しくすることではありません。それは、組織や地域の未来を創るといふ、大きな目的を達成するための極めて重要な戦略です。

私たち株式会社ブルー・オーシャン沖縄が展開する事業は、地域基盤整備（インフラ構築・システム開発）にとどまらず、災害時の共助と安否確認を支援するオリジナルDXソリューションや、沖縄の在宅ワーカー2,500名のスキマ時間を活用する人材プラットフォームなど、多岐にわたります。

これらの事業すべてに共通しているのは、ITはあくまでも、地域に根ざした本質的課題を解決するための手段、という考え方です。売りたい製品ありきの提案を排除し、豊富な選択肢の中からお客様にとってベストなものを選び抜く。また、しがらみのない立場でお客様の利益を最優先に考え、導入から運用まで責任を持って伴走する。このアプローチこそが、お客様のIT投資の成果を最大化するものと確信しています。

おわりに：真のITパートナーをお探しの皆様へ

現状のIT投資やシステム運用に対して、改善をご検討の企業経営者様や自治体様は、ぜひ一度私たちにご相談ください。株式会社ブルー・オーシャン沖縄は、その中立性によるメリットを最大限に活かしながら、お客様の最適解を見つけ出す伴走者として、価値あるIT投資の実現をお手伝いしております。

【お問い合わせ・資料請求】

- 株式会社ブルー・オーシャン沖縄
- 電話：098-917-4849（平日9:00～18:00）
- Email：info@boo-oki.com
- URL：http://boo-oki.com