Agile Japan 2026 スポンサーセッション

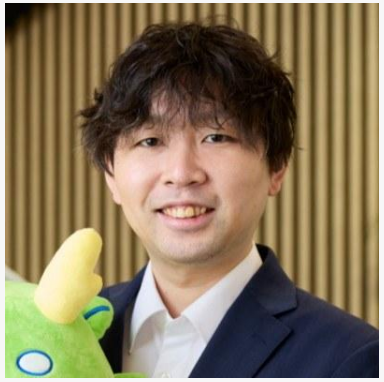
開発しない1週間が、いちばんの近道だった

内製の会社が初めて挑んだ外部との共同開発

株式会社山徳 × 株式会社永和システムマネジメント

AGILE STUDIO

経営・事業・開発、3つの視点から振り返る



経営の視点

岩瀬 裕真

株式会社山徳

代表取締役社長



事業の視点（PO）

荒井 亨

株式会社山徳

取締役 兼

営業本部シニアマネージャー



開発の視点

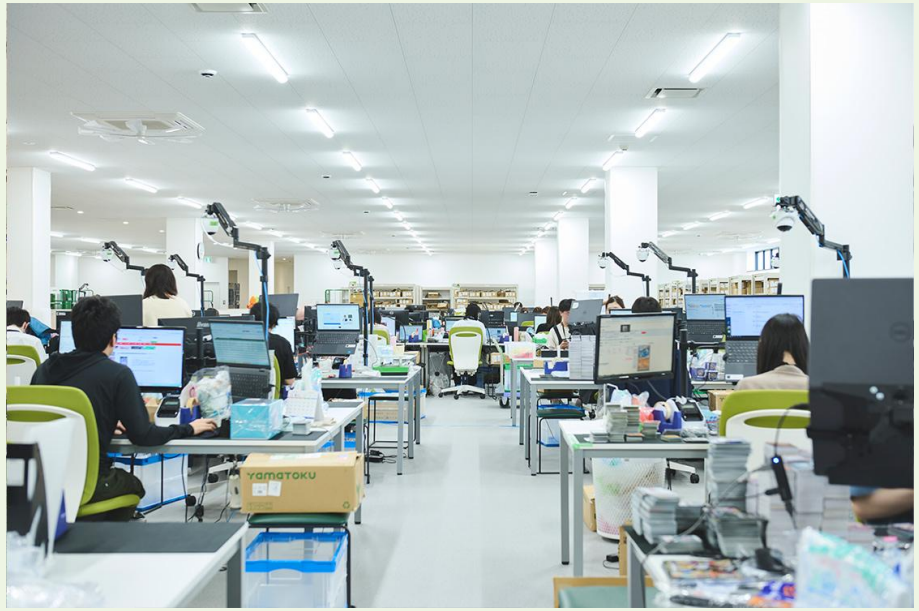
山川 宏賢

株式会社永和システムマネジメント

事業開発 あすのこと 担当

本プロジェクトの開発者

リユース品をネットで買い取り・ECで販売



創業　1990年　　**本社**　石川県野々市市

主な屋号と取り扱う商材

トレトク	RETROG（レトログ）
トレカ（今回のサービス）	レトロゲーム
推しトク	ビーレコード
推し活グッズ	レコード・音楽グッズ
模型屋 モデモール	百万屋
模型	貴金属・ブランド品

査定・販売からシステム開発・デザインまで、基本は自社で担う「内製」の会社

約半年の共同開発で指定買取サイトをリリース



指定買取：売りたいカードを選び、買取価格を確かめて申し込めるサービス

期間

2026年2月キックオフ

7月22日リリース

進め方

22スプリントで開発

体制

山徳：PO・エンジニア・デザイナー

永和：開発者2名

契約

準委任契約

遠回りに見えて近道だった3つのParadox

Paradox 1　開発しない1週間が、いちばんの近道だった

Paradox 2　判断材料を揃え、POは意思決定に集中した

Paradox 3　リモート中心だからこそ、スクラムイベントは対面で

Prologue

内製の会社が外と組んだ理由

開発は内製が中心。外部との共同開発は初めて

従来の進め方

事業をよく知る社内チームが、
システムの開発・改善を続けてきた。
デザインなどは、個別に外部へ
委託することもあった。

直面した課題

開発の人数や体制に限りがあり、
取り組みたい施策が
後回しになることがあった。

開発できる量を増やすため、外部のチームと組むことにした。

ドメイン知識を共有できるかが、協業への不安だった

当初の不安

自社に蓄積したドメイン知識を
十分に共有できないまま、
顧客や商品への理解が浅い状態で
開発が進むのではないか。

協業を決めた理由

事業や顧客を理解しようと、
対話を重ねてくれた。
課題を見つけるところから
一緒に考えてもらえると感じた。

発注と受注の関係ではなく、一つのチームになれると考えた。

IT開発未経験の事業責任者を、POに任命

持っていた強み

事業に精通

顧客と現場を理解し、
事業の判断を担ってきた



それまでの経歴

IT開発未経験

法人営業の経験が長い。
システム開発の実務は
未経験だった



社長の狙い

POに任命

ITへの理解を深め、
開発の意思決定を
経験してもらう

事業の知識は深い。IT開発は未経験。それでもPOに任命した。

Paradox 1

開発しない1週間が、いちばんの近道だった

まず、会社を越えて全員で集まった



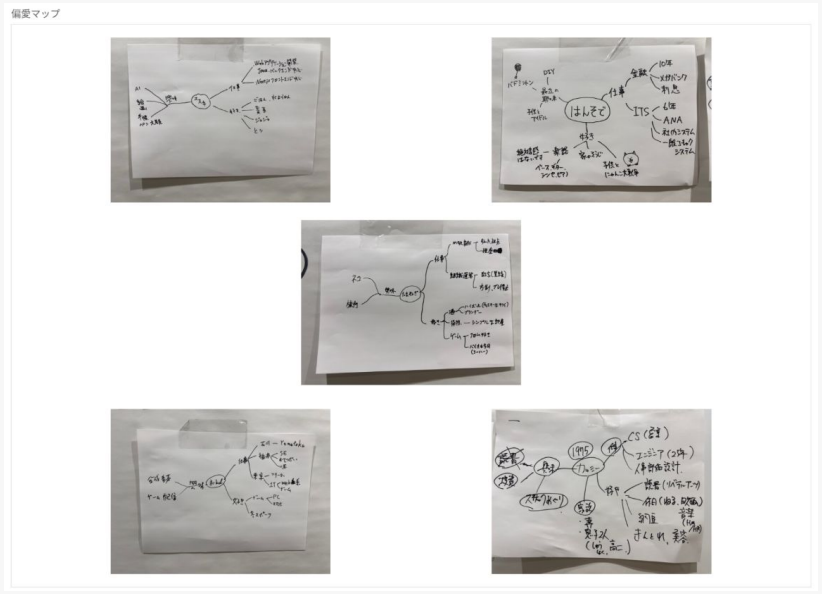
キックオフ当日の集合写真

初日は対面でキックオフ。

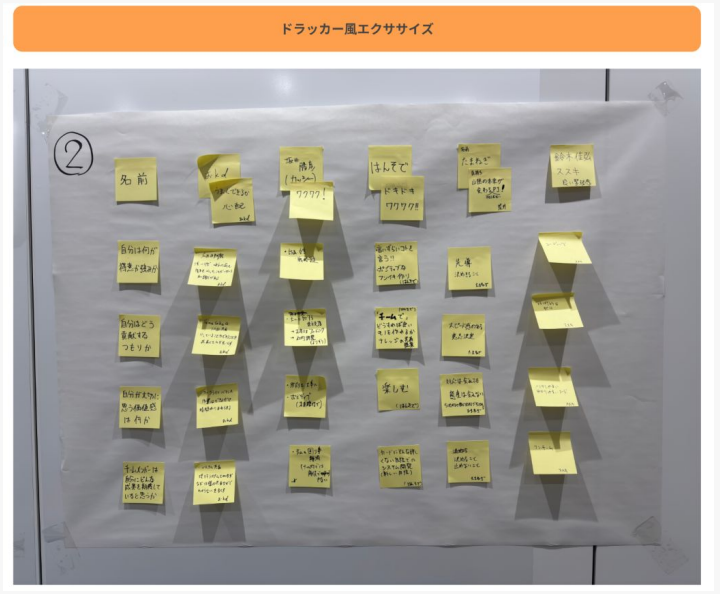
「御社・弊社」の壁を越える

ところから始めた。

1週間で互いを知り、共通の目的を言語化した



偏愛マップ



ドラッカー風エクササイズ

インセプションデッキで目的をそろえたことで、その後の議論や判断が円滑に進んだ。

Paradox 2

判断材料を揃え、
POは意思決定に集中した

小さな疑問も記録し、毎朝「どう扱うか」を決める

気になったことは「モヤモヤリスト」に何でも書き出し、朝会のあとに毎朝確認した。

随時

記録する

小さな違和感も

リストに記載

毎朝

整理する

新着・未解決を確認

判断材料を揃える

その場で

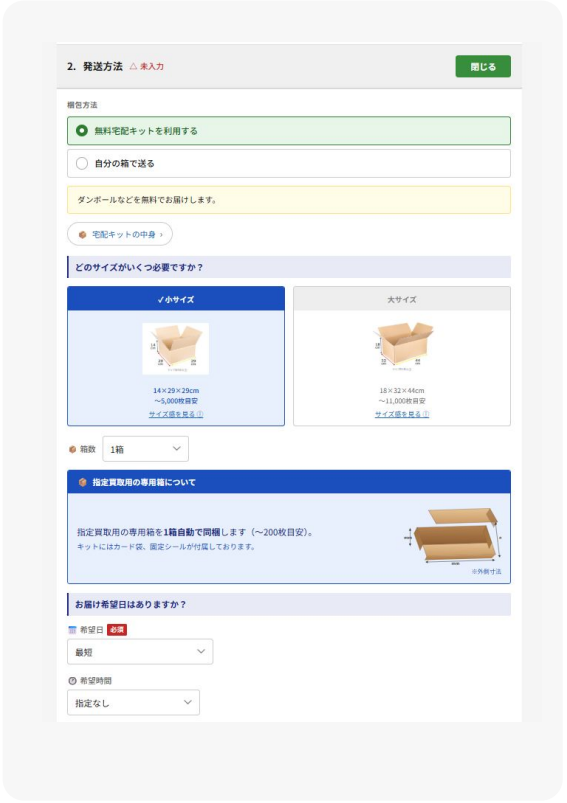
決める

決められない事項は

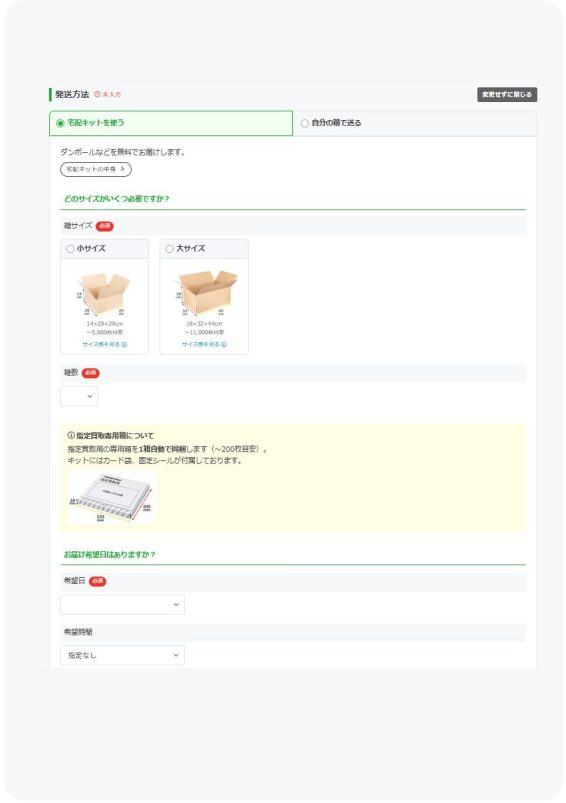
担当者と期限を決める

POには選択肢と判断材料をそろえて示し、POは決めることに集中できた。

AIで画面案を先に作り、認識合わせを早めた



AIによる初期画面案



開発後の画面

得られた効果

画面のイメージを早く共有でき、

仕様の議論が具体的になった

残された論点

社内メンバーが成長する機会と、

開発のスピードをどう両立するか

今回は納期と

プロジェクトの推進を優先した

Paradox 3

リモート中心だからこそ、
スクラムイベントは対面で

レビュー・ふりかえりを対面で実施

日々の開発はリモートが中心。

レビュー（プロダクトフェス）や

ふりかえりなどのスクラムイベントは、

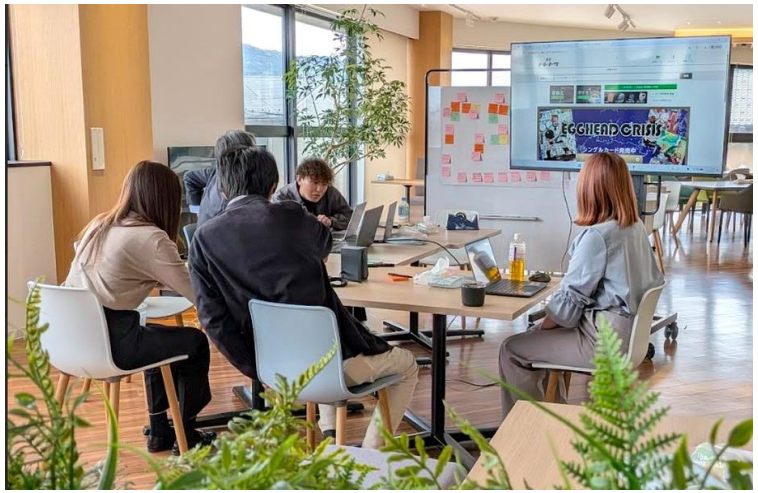
対面で実施した。

直接話すことで認識のずれを防ぎ、

共通の目的を確かめ続けた。



レビューの発表者を決めたスロット



対面でのスクラムイベントの様子

隣県の距離を活かし、互いの会社を訪問



福井・永和にて



石川・山徳にて

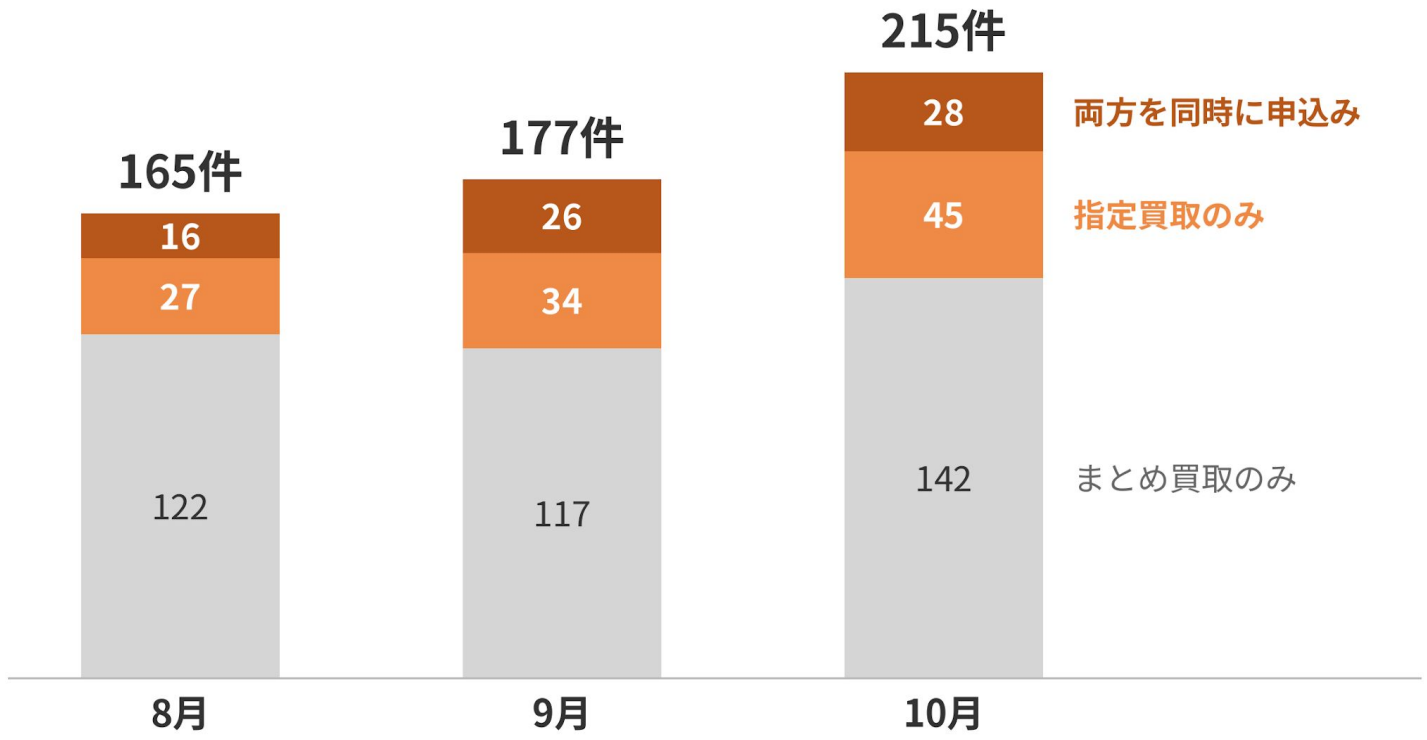
行き来するうちに、プロジェクトの外でも交流が生まれ、互いの理解が深まった。

Epilogue

その後の山徳とアジャイル

新サイト経由の買取申込みが、8月から10月にかけて増加

トレトク（トレカの宅配買取）の新サイトでは、まとめ買取と指定買取を同時に申し込める



指定買取を含む申込み

43件 → 73件

8月から10月で約1.7倍

まとめ買取のみの申込みも、
122件から142件に増えた

新サイト経由の買取申込み件数（2026年8〜10月）。指定買取とまとめ買取を同時に申し込んだ場合は1件として数えた。

開発で学んだチームづくりを、社内でも実践



自己紹介・偏愛マップを発表



チームの行動指針を考えるワーク

まず新入社員の歓迎イベントに取り入れた。今後は社内のほかのチームにも広げていきたい。

遠回りに見えた取り組みが、結果として近道になった

Paradox 1　開発前の相互理解が、チームの立ち上がりを早めた。

Paradox 2　選択肢と判断材料が揃い、POは決断に集中できた。

Paradox 3　レビューやふりかえりを対面で行い、目的を確かめ続けた。

ありがとうございました！

株式会社山徳 × 株式会社永和システムマネジメント



株式会社山徳 キャリア採用

石川県で一緒に働きませんか

一つの事業やプロダクトに長く関わり、

自分たちの手で育て続ける。

そんな働き方が好きなエンジニアを募集しています。

募集中の職種

社内システムエンジニア【リード】

社内システムエンジニア

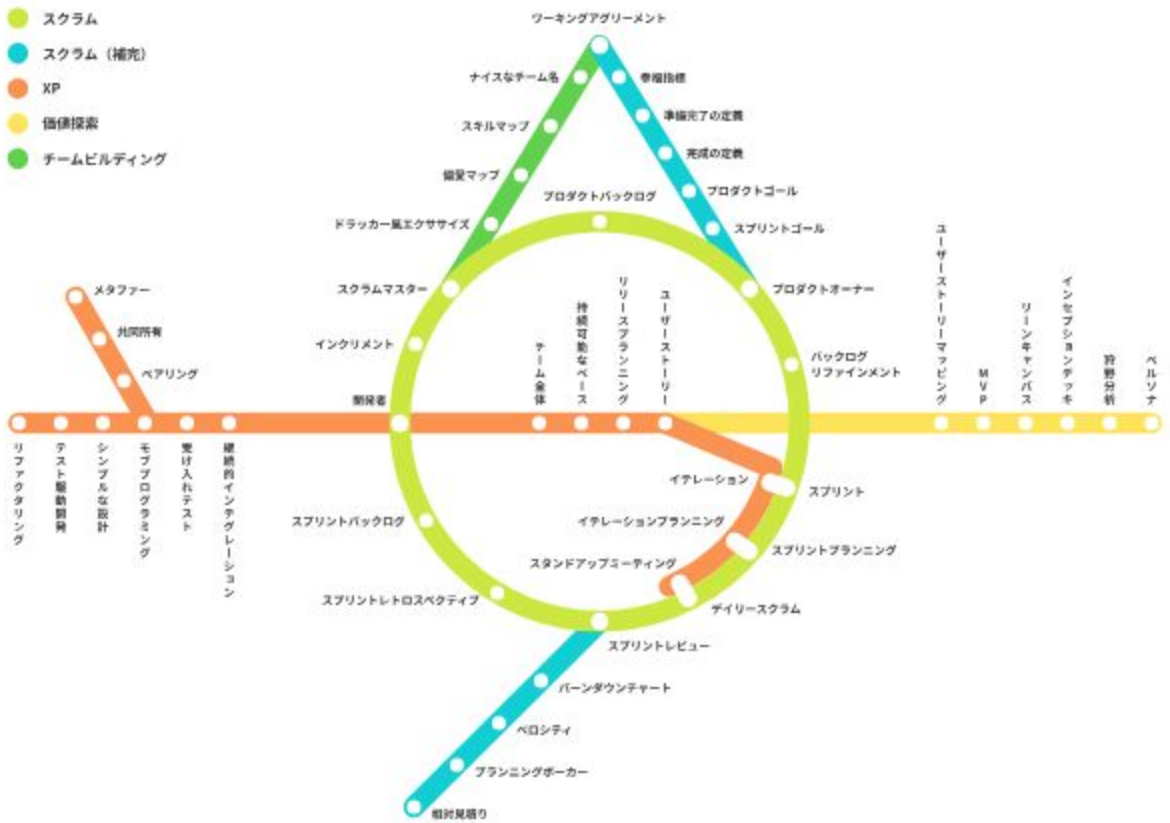
YAMATOKU

採用情報はこちら

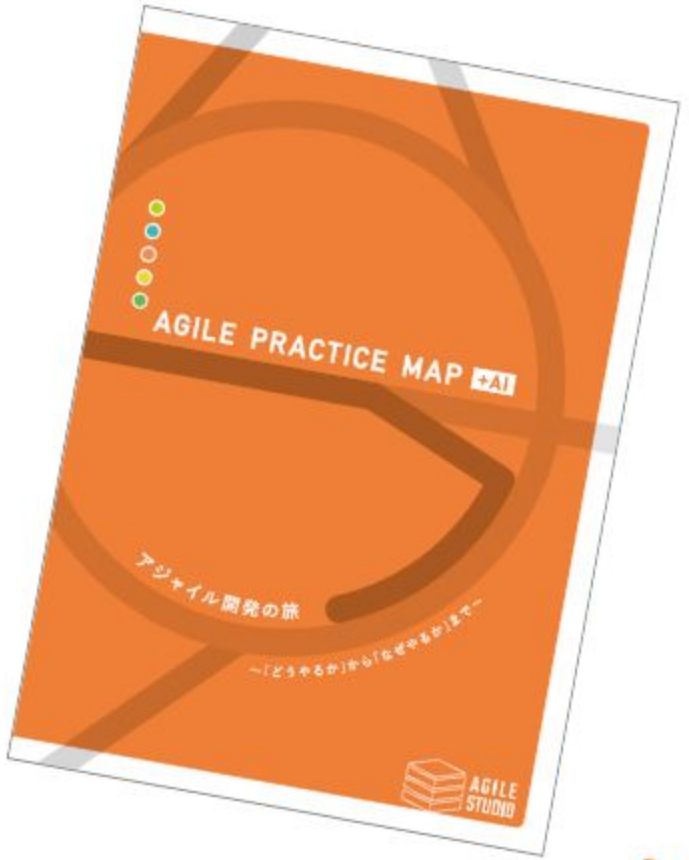
yamatoku-corporate.jp/recruit/career/

AGILE PRACTICE Map +AI

チームでのAI活用事例が充実
実践方法も、大幅に追加！



A5サイズ 177頁
プラクティス数45



Agile Studio ブースで 配布中