

# ウェブサイト制作外注の85%が満足！ 成功の鍵は 事前準備にあり - 最新調査が明かす外注のコツ

株式会社アーチャレス（本社：東京都新宿区、代表取締役：石原強）は、ウェブサイト制作を外注した経験のある全国の企業100社を対象に「ウェブサイト制作の外注に関する意識調査」を実施し、その結果を発表しました。本調査では、ウェブサイト制作における外注の実態、満足度、課題などを明らかにしました。

## 調査の概要

### ■ アンケート調査概要

調査対象：全国のウェブサイト制作の外注経験者  
調査期間：2024年09月19日  
有効回答数：100名  
調査方法：ウェブアンケート

### ■ 調査結果のサマリー

外注先選定理由：50%の企業が「見積が予算内」であることを重視  
最終的な制作費用：27%の企業が「50万円以下」と回答し、最多  
納品物の満足度：85%の企業が「満足している」または「ある程度満足している」と回答  
満足点として55.29%が「クオリティの高いデザイン」を挙げる  
主な不満点：33.33%の企業が「納期未達」を最大の不満点として挙げる

## ■ 調査結果

全国のウェブサイト制作の外注経験者または、担当部署所属経験がある100名に対して、以下7つのアンケート調査を実施しました。

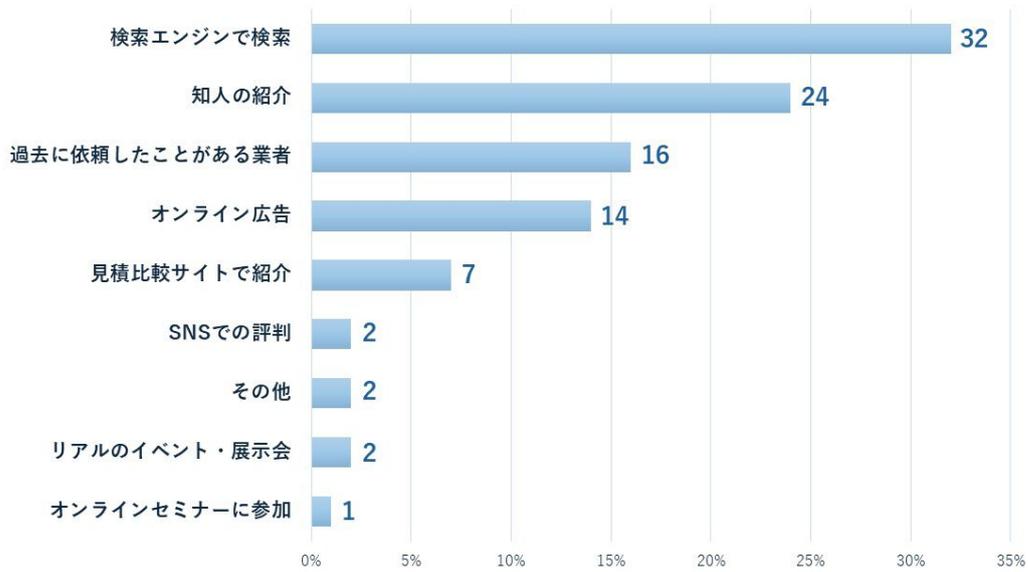
### 調査項目

- Q1. ウェブサイト制作の外注先をどのように見つけましたか？（選択制）
- Q2. ウェブサイト制作の外注先を最終的に決定した理由は何ですか？（選択制）
- Q3. ウェブサイト制作時の最終的な費用はいくらくらいでしたか？（選択制）
- Q4. 製作物（納品物）に満足していますか？（選択制）
- Q5. （満足している、ある程度満足している、と答えた方に質問です）どのような点が満足でしたか？（選択制）
- Q6. （満足していない、あまり満足していない、と答えた方に質問です）どのような点で不満でしたか？（選択制）
- Q7. 次に依頼する際に、より良い制作会社を選ぶために気をつけたいことや改善できる点があれば

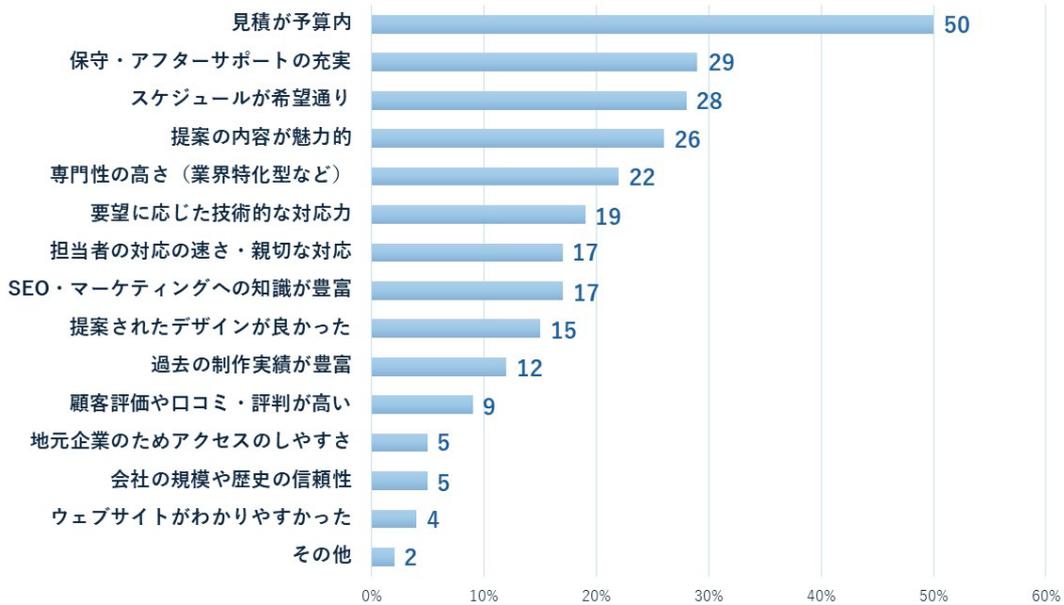
教えてください。（自由回答）

それぞれの回答結果は、以下のとおりです。

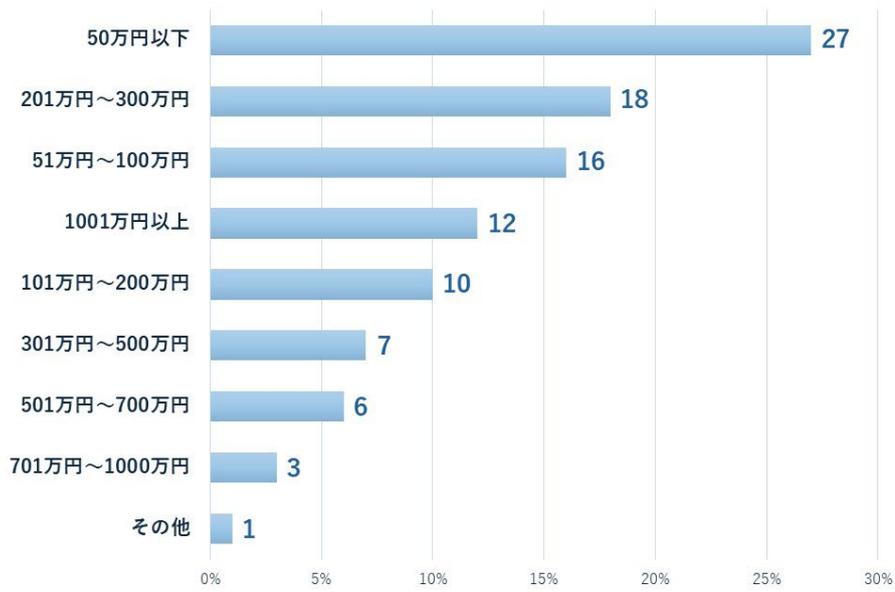
Q1: 以前のアンケートで「ウェブサイト制作を外注した経験がある」とお答えの方に伺います。ウェブサイト制作の外注先をどのように見つけましたか？



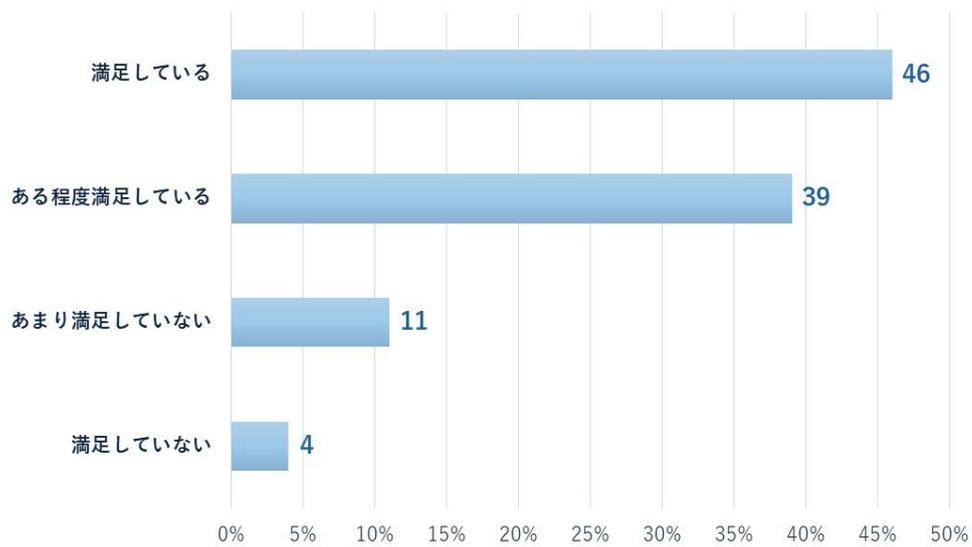
Q2: ウェブサイト制作の外注先を最終的に決定した理由は何ですか？



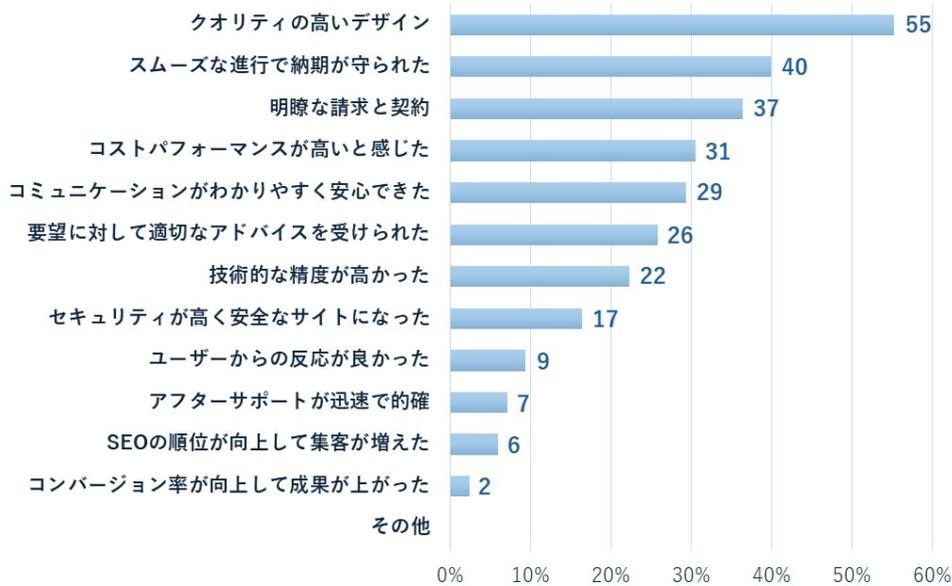
■ Q3: ウェブサイト制作時の最終的な費用はいくらくらいでしたか?



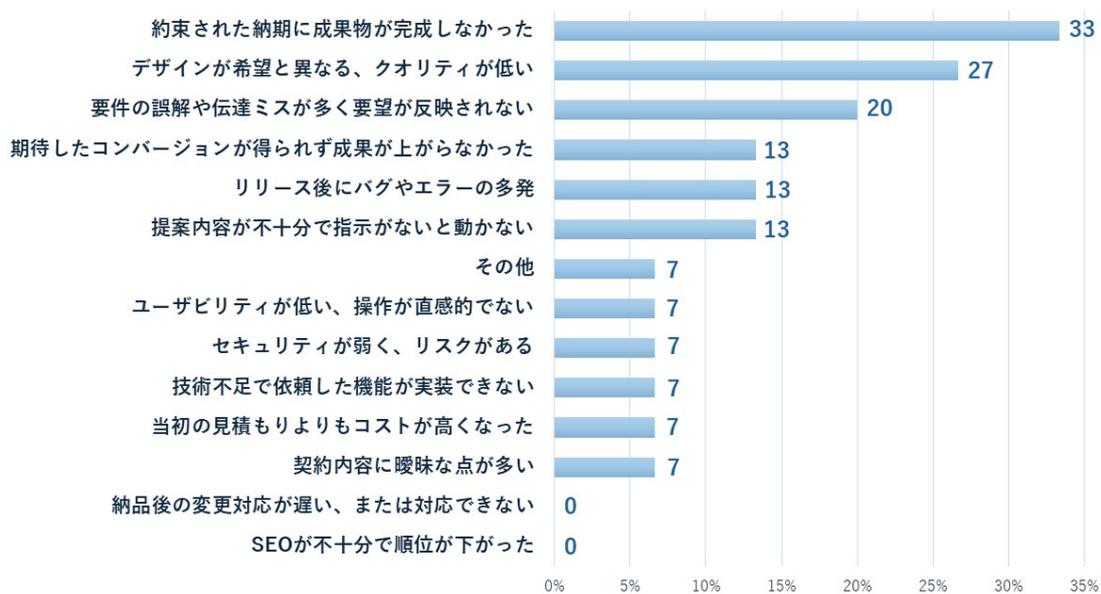
■ Q4: 納品物に満足していますか?



### Q5: 満足している点は何ですか?



### Q6: 不満点は何ですか?



## 調査から分かるウェブサイト制作会社を選ぶ上で重要なポイント

本調査結果から、企業がウェブサイト制作会社を選ぶ際は予算を重視しつつも、最終的な満足度はデザインの品質に大きく左右されることが明らかになりました。一方で、納期遅延が最大の不満点として浮上し、プロジェクト管理の重要性が浮き彫りとなりました。

ウェブサイト制作プロジェクトの成功には、予算、品質、納期の適切なバランスが不可欠であり、これらの要素を事前に明確化し、発注企業とウェブサイト制作会社の間で共通認識を持つことが極めて重要です。

本調査結果を踏まえ、ウェブサイト制作プロジェクトの成功には、適切なRFP（Request for Proposal: 提案依頼書）の作成が重要であるという結論に至りました。

## 失敗しないウェブサイト制作にはRFPが必須

RFPは英語の“Request For Proposal”の頭文字を取った略語で、日本語では「提案依頼書」と言います。ウェブサイトやシステムの導入、リニューアルなどの提案を求める際に、発注者である企業や組織が、依頼先候補の企業に提示する書類です。（参照：<https://www.archeress.co.jp/blog/basic-knowledge-of-rfp>）

以下のようなウェブサイト制作におけるポイントを事前にまとめておくことで、社内での目的意識の統一を図れます。また、ウェブ制作会社への確かな意思疎通を行う手段として活用できます。

- プロジェクトの背景・課題（Why）
- プロジェクトのターゲット（Who）
- プロジェクトの目的・目標（What）
- プロジェクトの依頼範囲・業務（How many）
- プロジェクト予算・期間（How much）
- 提案の条件、選定手順（How to）

### ▼RFPの例

**目標**

1. 求める情報へと最短で誘導し、ユーザーがストレスなく情報取得できる導線設計  
KPI: 主要ページPV数、直帰率の減少
2. ユーザーニーズに適したサービスを提示し、CV誘導による営業コンタクトの増加  
KPI: 営業につながるお問い合わせ数、資料請求件数を2倍に増加
3. 採用サイトのデザイン、コンテンツを強化し、採用希望者へ訴求力を向上  
目標: 応募者数を2倍に増加
4. サイト更新業務を内製化できる仕組みを導入し更新業務を効率化  
KPI: 外注費を削減

項目	セッション数	ユーザー数	PV数	直帰率	コンタクト数
サイト全体	700,000	350,000	1,184,000	50%	55
サービス情報	295,000	147,500	354,000	70%	20
企業概要	390,000	195,000	780,000	40%	30
採用情報	5,000	2,500	15,000	30%	2
その他	10,000	5,000	15,000	20%	3

ポイント:

※ 直帰率が高いページは、ユーザーが求める情報と一致していない可能性があります。また、セッション数が多いページは、ユーザーが求める情報と一致していない可能性があります。

弊社株式会社アーチャレスでは、ウェブサイト制作歴20年以上のノウハウを詰め込んだ「社名を変えてすぐに使える提案依頼書(RFP)テンプレート」を無料配布しております。

外注前に明確にしておくべきポイントを穴埋めするだけで、簡単に理想的なRFPが作成できるテンプレートとなっているので、ぜひ活用ください。

[「社名を変えてすぐに使える提案依頼書\(RFP\)テンプレート」のダウンロードはこちらから！](#)

### 【出典について】

本リリースは、自由に転載いただくことができます。

本リリースの著作権は株式会社アーチャレスに帰属しますが、以下の条件を満たす場合は利用権を許諾します。

〈利用条件〉

- (1) 情報の出典元として「株式会社アーチャレス」と明記してください。
- (2) 出典元として以下のURLへのリンクを設置してください。  
<https://www.archeress.co.jp/>
- (3) 当社がふさわしくないと判断した場合には、転載の許可を取り消し、掲載の中止を求めることができます。
- (4) 掲載内容をもとに、独自のコンテンツとして編集・執筆いただくことができます。

## 株式会社アーチャレスについて

---

「ウェブサイトを優秀な営業マンに変える」をミッションに、  
企業の見込み顧客の獲得、育成、営業機会創出を伴走支援しています。

代表者：代表取締役社長 石原 強

本社：〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-22-45 KDX西新宿ビル4F

設立：2019年5月9日

資本金：240万円

事業内容：企業のマーケティングDX支援、デジタルマーケティングのコンサルティング、ウェブサイト制作

URL: <https://www.archeress.co.jp/>

・ 本件に関するお問い合わせ先  
株式会社アーチャレス  
TEL: 03-4500-8820  
E-Mail: [contact@archeress.co.jp](mailto:contact@archeress.co.jp)