

# システム化企画(RFP策定)のコンサルティング

- 社内でまとめられない
- 人がいない
- ベンダーの選定に迷う
- 他社事例を知りたい
- 幾らが妥当かを知りたい

コスト削減  
の  
秘訣

課題の発生  
トップの指示  
現場の要望  
環境の変化

要求の整理  
体制の検討  
ベンダー調査

RFPの  
作成

ベンダー  
選定

## ～ コンサルティングの例 ～

### ★ 会計システムの構築

- ・経営管理に資するデータウェアハウス構築
- ・関係会社への共通会計システムの導入
- ・予算管理システムの構築
- ・BSC(バランススコアカード)の導入

### ★ 業務支援系システム

- ・社内文書の効率的な電子化
- ・情報の共有化、ナレッジ・スキルの水平展開
- ・営業支援システム
- ・社内ワークフローの整備

### ★ ERPパッケージの導入・バージョンアップ

- ・ホストの撤廃
- ・海外子会社への導入

### ★ 内部統制構築

- ・内部統制の強化・リスク管理
- ・日本版SOX法への対応
- ・ITガバナンスの確立

## 【 効果例 】

塩漬課題に着手できた。

課題を整理できた。

良いベンダーを発見した。

当初想定予算より安くできた。

社内だけではまとめられなかった。



Hiro Business Solutions

Hiro Business Solutions 株式会社

〒107-0061 東京都港区北青山2-7-22階 クロスコープ青山内

TEL.03(6890)0597 info@hbs.gr.jp

## 作業の流れ

1-2週間

### <プロジェクト検討委員会の発足>

- ★ 課題や目的の確認
- ★ 社内での担当者、責任者の決定

3-6週間

### <調査・研究・情報収集>

- ★ 現状のまとめ
- ★ 目的・作業範囲の検討
- ★ ベンダー各社の動向調査
- ★ 他社事例の情報提供
- ★ 情報提供依頼（RFI）の発行
- ★ 予算の目安、体制準備

2-3週間

### <提案依頼書（RFP）の発行>

- ★ 提案依頼書の記載内容の検討
- ★ 提案依頼書の作成またはレビュー
- ★ 提案依頼書を発行する業者選定
- ★ 依頼方法の決定
- ★ ユーザー企業内での意見調整
- ★ 社内承認

1-2週間

### <提案の評価・検討>

- ★ プレゼンテーションの同席
- ★ 評価ポイントのアドバイス
- ★ 見積依頼（RFQ）の発行

## 避けたい失敗例

- 仕様不十分
- 体制あいまい
- コンペなし
- 丸投げ
- 値切るだけ
- 社内調整なし

失敗を恐れてやらないより

「やらないこと」

そのものが**失敗**です。

## <書籍のご紹介>



### RFPでシステム構築を 成功に導く本 ITベンダーの賢い選び方見切り方

単行本 256ページ  
出版社 技術評論社  
ISBN-13: 978-4774146096  
価格 税込 2,940円

## ITの調達支援

中立的な立場で

短期間で

経験を生かす

## サービス提供内容とご提供価格の目安(考え方)

作業内容	ご提供価格の目安
<b>松</b>  ベンダー調査 仕様書作成 RFP発行 提案評価 ノウハウ提供 研修 資料提供 (電子媒体)	<b>(1)作業ベース</b> 月額 100万円～  (ご参考) 過去に提供した価格総額  ・連結予算管理システムの構築計画(2ヶ月) 300万円 ・部門別管理会計の仕組みのシステム化検討(3ヶ月) 500万円 ・連結会計システムの構築立案(3ヶ月) 800万円 ・会計/人事システムの再構築の計画検討(4ヶ月) 1,000万円 ・ERP導入のグランドデザイン(3ヶ月) 1,500万円
<b>竹</b> 同上	<b>(2)成功報酬ベース</b>  当初想定予算の削減額の40% (例) 1億円かかると思ったIT調達が8千万円で済んだ場合。 (1億円 - 8千万円) * 40% = 800万円
<b>梅</b> 同上	<b>(3)作業ベースと成功報酬のハイブリッド型</b>  月額 50万円 + 当初想定予算の削減額の20%

**当サービスによって、想定予算の2割以上の削減を使命としています**

当書に記載の価格はあくまでも目安です。

実際にはこれらの考え方を元に見積を策定させていただきます

以下のような一部のサービスのみの提供も承ります

作業内容	ご提供価格の目安
<b>ベンダー情報の 収集代行</b>	<p><b>ベンダー情報の収集を代行します</b> 当サービスにより以下の欠点を克服できます。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>ユーザー企業がコンタクトをすると営業攻勢に合う</b><ul style="list-style-type: none"><li>• ベンダーと面談したりする時間がとれない</li><li>• IT業界内で基幹業務システム再構築策定の風評が流れる</li><li>• 既存ベンダー(運用・保守担当)と関係が悪くなる恐れがある</li></ul></li><li>✓ <b>ベンダー情報を十分に有していない</b><ul style="list-style-type: none"><li>• どのようなベンダーがソリューションを提供しているかの情報がない</li><li>• 多くのベンダーと接することがない(担当者にたどりつかない)</li><li>• 他社事例を知れる環境にない</li></ul></li><li>✓ <b>ベンダー情報を収集するだけのリソースがない</b><ul style="list-style-type: none"><li>• 通常業務に忙しく、ベンダー情報を収集する人や時間がない</li></ul></li></ul>
<b>RFPの内容 レビュー</b>	<p><b>RFPに関する以下の不安を解消します</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 書くべきことは全て書いたのか<ul style="list-style-type: none"><li>✓ ページ数は妥当なのか</li></ul></li><li>✓ 予算を示すのがよいのか否か<ul style="list-style-type: none"><li>✓ どこに発行すればよいのか</li></ul></li></ul>
<b>提案評価の セカンド オピニオン</b>	<p><b>ベンダーからの提案を客観的に評価します</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 評価基準の作成</li><li>✓ プレゼンテーションへの同席<ul style="list-style-type: none"><li>✓ ベンダーの提案書監査</li><li>✓ ベンダーとの契約調整など</li></ul></li></ul>