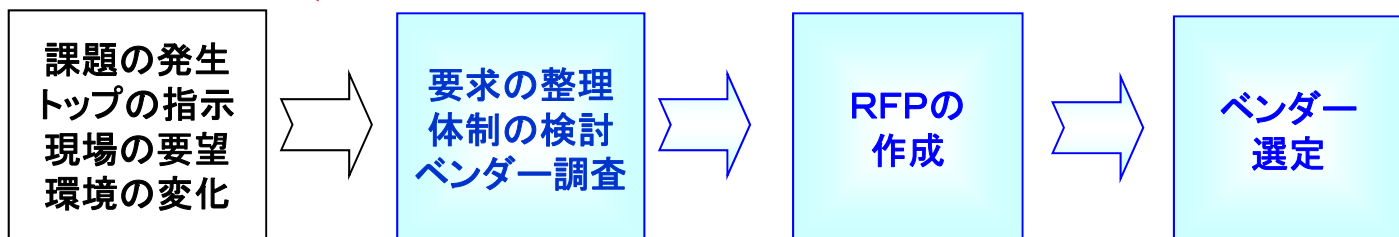


RFPの作成支援とベンダー選定

- 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 株式会社

〒107-0062 東京都港区南青山2-2-15 ウイン青山

TEL.03(6715)0456

<http://www.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

ITの調達支援

中立的な立場で

短期間で

経験を生かす

サービス提供内容をご提供価格の目安(考え方)

作業内容	ご提供価格の目安
<p>松</p> <p>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)</p>	<p>(1) 作業ベース 月額 100万円～</p> <p>(ご参考) 過去に提供した価格総額</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>竹</p> <p>同上</p>	<p>(2) 成功報酬ベース</p> <p>当初想定予算の削減額の40%</p> <p>(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</p>
<p>梅</p> <p>同上</p>	<p>(3) 作業ベースと成功報酬のハイブリッド型</p> <p>月額 50万円 + 当初想定予算の削減額の20%</p>

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
ベンダー情報の 収集代行	<p>ベンダー情報の収集を代行します 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">✓ ユーザー企業がコンタクトをすると営業攻勢に合う<ul style="list-style-type: none">• ベンダーと面談したりする時間がとれない• 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• 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✓ ベンダー情報を十分に有していない<ul style="list-style-type: none">• 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• 多くのベンダーと接することがない(担当者にとどりつかない)• 他社事例を知れる環境にない✓ ベンダー情報を収集するだけのリソースがない<ul style="list-style-type: none">• 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
RFPの内容 レビュー	<p>RFPに関する以下の不安を解消します</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 書くべきことは全て書いたのか<ul style="list-style-type: none">✓ ページ数は妥当なのか✓ 予算を示すのがよいのか否か<ul style="list-style-type: none">✓ どこに発行すればよいのか
提案評価の セカンド オピニオン	<p>ベンダーからの提案を客観的に評価します</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 評価基準の作成✓ プレゼンテーションへの同席✓ ベンダーの提案書監査✓ ベンダーとの契約調整など