

新たなベンダーを選びたい企業に

ベンダー選定コンサルティング

ヒト不足と
コスト削減に
情報収集代行!
(RFI)

安くて信頼のおける
ベンダーはないのかな?



ベンダーに関する課題

- ✓ ベンダーコストが高い
- ✓ ベンダー作業の品質や担当者のスキルに不安
- ✓ 相見積を行いたい手間がかかる
- ✓ 新たなベンダーを探したいが情報不足

昨今の基幹システム導入は、パッケージ製品やクラウドを利用することが多くなり、導入や運用業務を他社に委ねることが多くなってきました。それゆえに、良い製品やベンダーと巡り合えるかが成否のポイントです。

選定業務を成功させるため、RFI (情報収集依頼書) やRFP (提案依頼書) といった文書を発行して評価することが大切と認識しつつも、その経験やノウハウ、さらには、リソースが足りない実情があるうかと思えます。

そこで、RFIやRFPの作成・評価のご支援内容をまとめましたのでご検討下さい。

関連書籍のご紹介



単行本 256頁
技術評論社刊

ベンダー選びの失敗兆候

- 取引のあるベンダーに依頼するものと予め決めていた
- 役員や部長の一存で決めてしまった
- 現場の了解なしに情報システム部門だけで決めた
- ベンダーへの依頼はメールや口頭で行っている
- ベンダーからの金額提示が「一式」だった

RFI (情報提供依頼書) とRFP (提案依頼書) の違い

	RFI	RFP
目的	新たな情報の把握	業者の決定と契約締結
要件の記載	状況や要望を記載	詳細かつ正確な記載が必要
予算	記載する必要はない	ケースバイケースで判断
発行先の数	数は問わない	3社から5社程度

RFIによる情報収集業務をご支援します

RFIの重要性を認識していても、RFIの作成、発行、回収、分析は骨が折れます。
 それで、RFIによる情報収集業務を行わないと、後で後悔してしまいます。
 そこで、弊社がRFIの作成、発行、回収、分析業務を支援いたします。
 それにより、貴社の負荷を下げるだけでなく、以下のメリットを享受できます。

- **数多くの情報入手し、気づきを得る** ———— 構想策定時に幅広く、多くの情報入手し、自社だけでは得られなかった気づきを得ることができます。
- **業界のノウハウや他社事例を生かす** ———— RFIの回答を分析していく中で、業界のノウハウや他社事例を紹介し、システム刷新に失敗しないためのポイントを習得します。

**RFIによる
情報収集を
完全代行**

全面的に支援します!

ヒト不足

ノウハウ不足

ベンダー選定に必要とされるRFIによる情報収集業務を弊社が全面的に支援し、完全代行を行います。
 作業内容は、RFIの作成、発行、回収、評価にいたるまで全て弊社が行います。

RFPによる業者選定業務をご支援します

RFPを作成する目的は、発注側の課題や要望、要件等を漏れなく正確に業者に共有することで、
自社にとって最適な提案を引き出す役割を担います。
 RFPを作成しない場合、発注者は依頼したい業者に、
 都度、仕様を伝えることにより、手間と誤認が増えてしまうことになってしまいます。

- **自社内の合意形成を促進できる** ———— 会社としての正式文書をまとめるため、曖昧なことを排除することができます。
- **同じ条件で複数業者に依頼できる** ———— 複数業者の依頼をしやすく正式文書をまとめるので、曖昧な文書で依頼するので、公平。
- **システム構築コストの削減** ———— 業者に競争を促すのでコスト削減をすることができます。

