

RFPで
全てが
決まる!



成功のための道標

ERP導入の ための RFP作成ガイド

ERP成功の秘訣 — 第3弾 —

プロジェクトを
止めない!!



鈴木取締役

敏腕営業本部長。大阪出身。
強力なリーダーシップで
チームを牽引。

特技：瞬間移動



引屋敷取締役

ERP導入プロジェクト 統括
責任者。強力なリーダ
ーシップでチームを牽引。

傾向：無駄なことはしない



大薮さん

ERPプロジェクトマネジャー。
ERP導入を成功させること
が至上命題。

モットー：親切丁寧



System Integrator

いよいよRFP作成！ 失敗すると何が起きる？

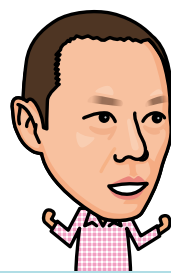
いよいよ次は
RFP作成ですね！

失敗すると
プロジェクト中止も
あるから気をつけよう！



RFPの善し悪しが
プロジェクトを左右しますからね。

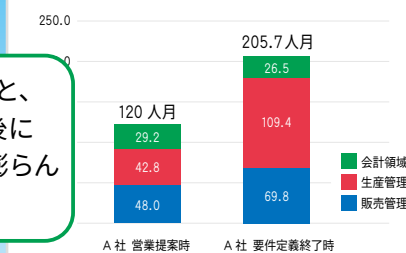
RFPは
重要そうやな！



よろしくな。



RFPが不十分だと、
キックオフした後に
コストが一気に膨らん
でいるようです。

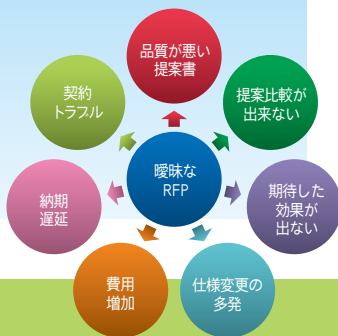


A社 営業提案時 A社 要件定義終了時

曖昧な
RFPは、
色々な害が
あるんだな～

RFP失敗企業の
特徴は3つ
あるんだよ！

1. 現在の業務分析 (As-Is) が行われていない
2. 将来的な目標 (To-Be) のみに熱い想いを馳せる
3. RFPの粒度が曖昧



つまり、最初から
正確な情報をRFPに
盛り込むことが重要！

後から
言われても
困るよな～



RFPとは？

RFP (Request For Proposal / 提案依頼書) とは、情報システムの導入や業務委託を行うにあたり、発注先候補の事業者者に具体的な提案を依頼する文書のことです。システムの目的や要件、制約条件などが記述されており、事業者から正確な見積を含む良い提案をもらうための重要な情報伝達手段となります。



RFPの本質、それは会社の思いを整理し機能レベルまで落とすこと

RFP って具体的に何をつくるんだろう？

それぞれ想いや担当分野が違う人たちの業務要件を全部まとめる必要があるんだ。それをもとにシステムの機能要件まで落とし込むんだ。

うんうん

難しそうですね。

経営者は好き勝手言うし、現場は焼き直しが希望するし大変やね

一般的には必要なものは決まっているから問題ないよ。

必要機能を盛り込めば良いのですね。

その通り！この機能をきっちりRFPに盛り込まないから要件定義後に一気に見積りが膨らむんだよ

せっかくここまで頑張ってプロジェクト凍結は痛いな～



次から詳しく説明していくよ



プロジェクト開始後にコストが上振れした事例をご紹介します！

コストが上振れた事例

その1 RFPの表現が曖昧

RFPの要求機能一覧が下記のように記されていました。(一例)

機能名	要求事項
管理会計	部門別に管理会計を行えること

このような記載表現であったため、以下のとおり提案案件が進むことになります。

1. 部門別に P/L、B/S、C/F を見るのも全て管理会計であり、そもそも管理会計とは何のことを指しているかが不明。
2. 製品（サービス）別の予算管理や収支管理については記載がなかったため、営業提案時の見積積算要素に含めず。
3. 共通費配賦の金額区分や配賦基準設定については一切触れられておらず、パッケージ標準機能で業務運用可能と判断。

これを把握しておくべき要求事項に気付かないまま見積を作成したため、後に検討モレが生じます。

その2 5W1HがRFPにない

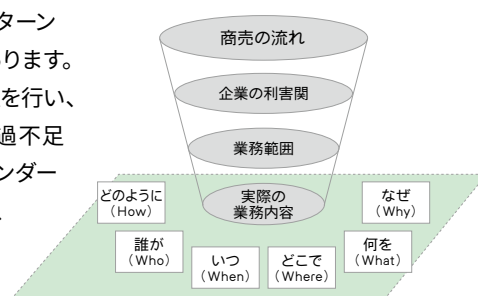
業務内容は、

「商売の流れ（何を買って（作って）、何を売る）」→「企業の利害関係（得意先、仕入先）」→「業務範囲（システム化の範囲）」

のように、層別に細分化して作成することで、実際の業務内容が明らかになります。また、この業務内容やプロセスをRFPのアウトプットとして作成する場合、

「部門・担当者（Who）」「時期・タイミング（When）」「場所（Where）」「理由（Why）」「方法（How）」「内容（What）」

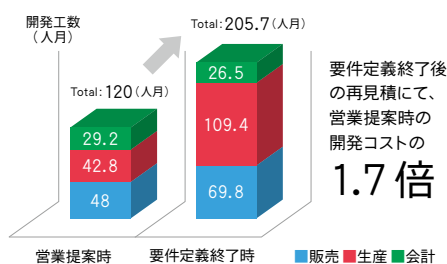
などの5W1Hを業務パターンごとに記載する必要があります。事実に基づいた業務整理を行い、その業務内容を正確に過不足なく伝えられないと、ベンダーは誤った情報をベースに、ユーザへ見積提示することになります。



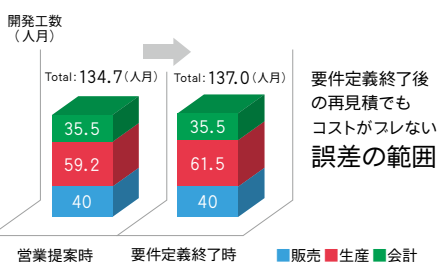
コストを上振れさせないためには？

ヌケ、モレに気付ける RFP を作成すること！

私たちベンダーはRFPをインプット情報とし、パッケージ標準機能とのギャップに対して見積を作成します。ヌケ、モレに気付けるRFPを作成することで、ユーザー×ベンダーの責任関係を明確にするとともに、相互理解が深められ、ギャップを最小限に抑えます。そのためには、現在の業務がどのように行われ、システムがどのように業務に関わっているのかを、できる限り正確にベンダーに伝えていただく必要があります。



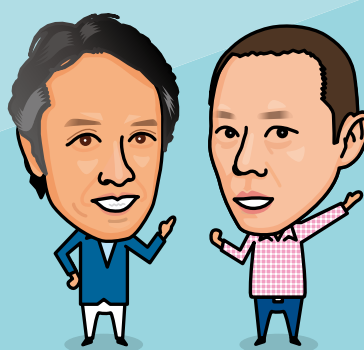
コストが上振れた！



コストが上振れない！

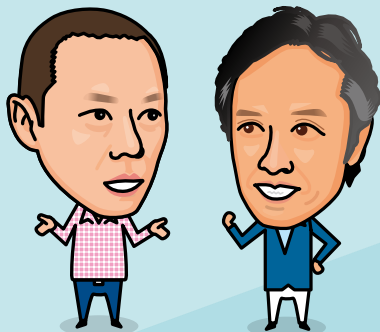
具体的にどのようなRFPを作成すれば良いのかについて

次ページで説明します。



RFPの狙いと 失敗しないRFP策定5つの掟

具体的に
どうすれば
良いのだろう？

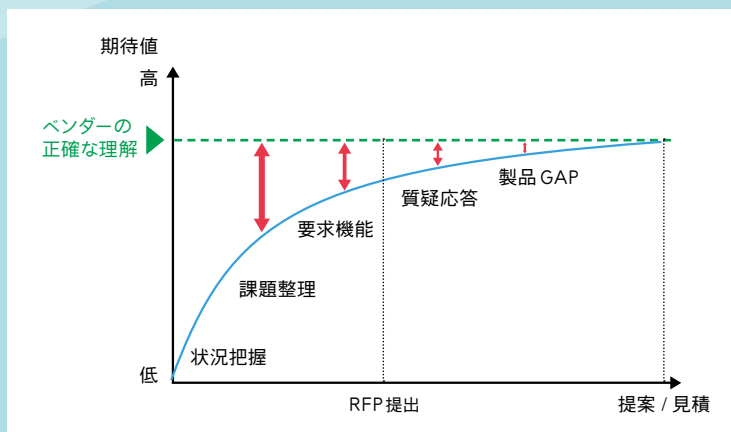


ルールさえ守れば
難しくないよ！
それでは教えるね。

ベンダーはユーザー企業の業務を知らない状態で RFP を受け取ります。業務内容、業務量、業務課題が分からない状態では、ベンダー側は良い提案はできません。

RFPの狙い

RFP の狙いはベンダーの提案・見積に必要な情報の提供により見積およびプロジェクト計画の精度をあげることです。そのためにはベンダーに対して課題の共有から新システムの狙い、機能要件まで理解を深めさせることが重要です。



RFP策定5つの

掟

ベンダーと企業との齟齬を排除して
正確な提案を受けるために以下のことに注意します。

掟1

森→木→枝→葉

取引概要図→業務フロー→業務要件→機能要件

このように展開しないと大きなモレ、ヌケが生じる場合があります。

掟2

目的を明確化

「なぜ、こんな事をしているのか？」と RFP 策定の上で行き詰まらないよう、システム化自体の目的はもちろん、業務要件の目的を明確化します。

掟3

帳票、システム(データ)連携の数や内容を明確化

数が多くなりがちな帳票やシステム(データ)連携は正確に洗い出して明示します。

また、帳票は「アウトプットのためのインプット(機能)」と考えることが非常に大事です。

掟4

粒度を合わせた要件の記載

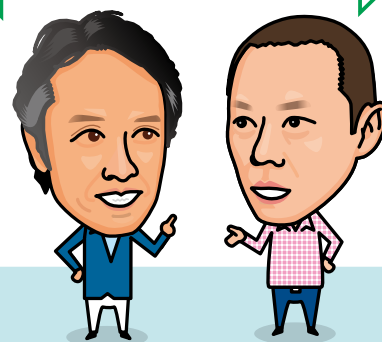
要件は全て細かく記載すれば良いというものではありません。現行システムには「便利機能」や「過去の遺物」もあります。ここは細かく記載したけど、ここは粗く記載したでは、提案、見積にもムラができてしまいます。

掟5

現行システムのマニュアルや設計書を安易に添付しない

現行システム(機能)を強く意識させるとパッケージ導入ではなく、現行システムの焼き直しになりがちです。

これで全体を
理解できますね。



1 提案依頼書

Figure 1 shows two pages from the book 'Shinshu Shikaku Kōza' (新書新刊 新書新刊). The left page displays the title '新書新刊 新書新刊' and the author '新書新刊'. The right page displays a table of contents with columns for '巻' (Volume), '頁' (Page), and '内容' (Content).

2 業務フロー

3 要求機能一覧

[illegible]

4 帳票一覽

[illegible]

5 インターフェース一覧

[illegible]

6 マスタ・トランザクション一覧

[illegible]

7 用語集

序号	姓名	性别	出生日期	身份证号	联系电话	电子邮箱
1	张三	男	1990-01-01	110101199001010001	13910101234	zhangsan@163.com
2	李四	女	1985-02-02	110102198502020002	13910105678	lisi@163.com
3	王五	男	1992-03-03	110103199203030003	13910109012	wangwu@163.com
4	赵六	女	1988-04-04	110104198804040004	13910103456	zhaoliu@163.com
5	孙七	男	1995-05-05	110105199505050005	13910107890	sunqi@163.com
6	周八	女	1991-06-06	110106199106060006	13910102345	zhouba@163.com
7	吴九	男	1987-07-07	110107198707070007	13910106789	wujiu@163.com
8	郑十	女	1993-08-08	110108199308080008	13910101234	zhengshi@163.com
9	冯十一	男	1989-09-09	110109198909090009	13910105678	fengshi1@163.com
10	陈十二	女	1994-10-10	110110199410100010	13910109012	chen12@163.com
11	林十三	男	1990-11-11	110111199011110011	13910103456	lin13@163.com
12	黄十四	女	1986-12-12	110112198612120012	13910107890	huang14@163.com
13	周十五	男	1992-01-13	110113199201130013	13910102345	zhou15@163.com
14	吴十六	女	1988-02-14	110114198802140014	13910106789	wu16@163.com
15	郑十七	男	1994-03-15	110115199403150015	13910101234	zheng17@163.com
16	冯十八	女	1990-04-16	110116199004160016	13910105678	feng18@163.com
17	陈十九	男	1986-05-17	110117198605170017	13910109012	chen19@163.com
18	林二十	女	1992-06-18	110118199206180018	13910103456	lin20@163.com
19	黄二十一	男	1988-07-19	110119198807190019	13910107890	huang21@163.com
20	周二十二	女	1994-08-20	110120199408200020	13910102345	zhou22@163.com
21	吴二十三	男	1990-09-21	110121199009210021	13910106789	wu23@163.com
22	郑二十四	女	1986-10-22	110122198610220022	13910101234	zheng24@163.com
23	冯二十五	男	1992-11-23	110123199211230023	13910105678	feng25@163.com
24	陈二十六	女	1988-12-24	110124198812240024	13910109012	chen26@163.com
25	林二十七	男	1994-01-25	110125199401250025	13910103456	lin27@163.com
26	黄二十八	女	1990-02-26	110126199002260026	13910107890	huang28@163.com
27	周二十九	男	1986-03-27	110127198603270027	13910102345	zhou29@163.com
28	吴三十	女	1992-04-28	110128199204280028	13910106789	wu30@163.com
29	郑三十一	男	1988-05-29	110129198805290029	13910101234	zheng31@163.com
30	冯三十二	女	1994-06-30	110130199406300030	13910105678	feng32@163.com

8 質問表

Sl. No.	Topic	Page No.	Page No.
1	1. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	1	1
2	2. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	2	2
3	3. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	3	3
4	4. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	4	4
5	5. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	5	5
6	6. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	6	6
7	7. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	7	7
8	8. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	8	8
9	9. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	9	9
10	10. The following are the main components of the business system: (a) Input (b) Process (c) Output (d) Feedback	10	10



掟が
守られとる…



200社を超える導入実績

ERPならシステムインテグレータ

システムインテグレータは、200社を超えるERPの導入を支援してきました。私たちはお客様のゴールを見据え、導入だけでなく計画段階から教育、保守サポートにいたるあらゆる面での包括的なサポートを提供しています。ERPに深く携わる知見とプロフェッショナルな経験を活かしお客様の成功を支援いたします。

システムインテグレータを選定した理由



システムインテグレータの技術力については評価していました。加えてシステムインテグレータの提案書は、他に提案を依頼した会社と比較して、現状の課題がよく整理されていました。新システム開発の中心的な役割を任せても大丈夫だと判断しました。

ANA FESTA 株式会社

1

つは提案内容が具体的でリアリティがあったことです。もう1つは柔軟な対応でしょうか。顧客視点に立った対応力を見て、ここにお願いしたいという気持ちになりました。

株式会社ソード

ERP 導入前

RFP(提案依頼書)の

無料サンプルダウンロード実施中!

今回、ご紹介させていただきました RFP のサンプルを弊社ホームページから無料でダウンロードいただけます。この機会にダウンロードいただき貴社 ERP 導入プロジェクトにお役立てください。

ダウンロードはこちら!

<https://products.sint.co.jp/grandit/resource/rfp-sample>

DL



システムインテグレータに
相談しませんか?

良さそう
だね!



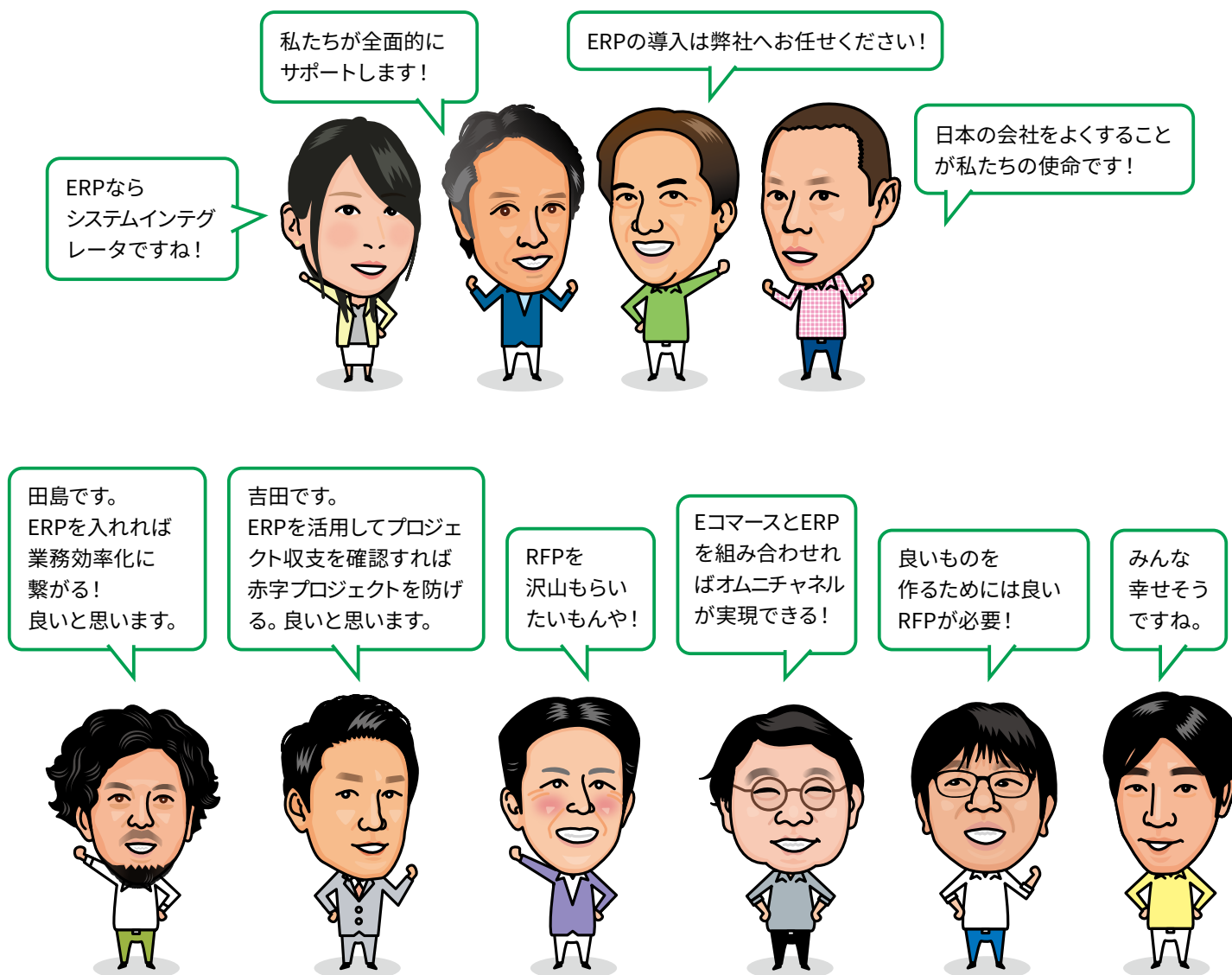
詳しくはシステムインテグレータまでお問い合わせください。

お問い合わせ窓口

Eメールアドレス: erp_mk@sint.co.jp

サイト URL : <https://products.sint.co.jp/backoffice>

システムインテグレータは、
「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」という
スローガンのもと人々の生活を豊かにするソフトウェアを提供しています。



株式会社システムインテグレータ

詳しい情報はこちらをご覧ください。

<https://products.sint.co.jp/backoffice>

© 株式会社システムインテグレータ All rights reserved.

記載事項は、予告なく変更される場合があります。内容の一部または全部を 株式会社システムインテグレータの許可なく使用・複製することはできません。株式会社システムインテグレータ、システムインテグレータ ロゴは、日本およびその他の国における株式会社システムインテグレータの登録商標です。その他のブランドまたは製品は、それぞれを保有する各社の商標または登録商標です。

2019年4月現在