

新しいITの情報収集



RFI(Requet For Information)

システムを発注しようとする企業は、専門技術や当該分野の事情などに精通していないことが多く、必要とするシステムや製品を適正に調達できないリスクがあります。

そのため、入札や調達の事前準備として、業者に保有製品や提供可能なサービスの概要、あるいはその組合せや実績などの情報を提供してもらうために、必要なことを文書化したものをRFI(情報提供依頼書)と言います。



クラウド & パッケージ

<https://candp.biz>

RFIによる情報収集は 構想策定時に行うべきことです



保守業務と人材育成の
抱き合わせがカギ

RFIは提案依頼(RFP)とは異なるもの

システム調達の際には、提案依頼書(RFP)を発行して、複数業者から相見積をとることが一般的です。提案依頼書では、業者から責任ある提案書を入手するために、新システムに必要な要件を詳細に記載するものですが、どの業者に発行するかという大事な検討事項が漏れていることがあります。

そのため、RFIを発行して情報を収集することによって、提案依頼者の発行先を漏れないようにするとともに、コストや期間の目安を把握することによって提案の評価にも役立てます。

関連書籍のご紹介



単行本 256 頁 技術評論社刊



提案依頼書(RFP)とRFIとの違い

比較項目	提案依頼書(RFP)	RFI
目的	発注業者の決定と契約締結	新たな情報を把握する
要件	詳細かつ正確な記載が必要	記載する必要はない
予算の記載	ケースバイケースに判断	記載する必要はない
発行先の数	3社から最大5社	数は問わない
代行支援	不可能	可能

RFIによる情報収集業務をご支援します

RFIの重要性を認識できても、RFIを作成して、発行、その分析を行う業務は骨の折れるものです。

それにより、**RFIによる情報収集業務を行わないのは大変な損害**になり得ます。

そこで、弊社がRFIによる情報収集業務を代行することをご提案いたします。

この作業により、貴社の担当者の負荷を下げるだけでなく、以下のメリットを享受することができます。

- **数多くの情報を入手し、気づきを得る** ———— 構想策定時に幅広く、多くの情報を入手し、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。
- **業者からの営業攻勢を受けることを防ぐ** ———— 自社で情報収集を行うと、業者から営業攻勢を受けてしまいます。貴社に替わってRFIの発行と回収を行うことにより、貴社の担当者が業者の営業攻勢に忙殺されてしまうことを防ぎます。

RFIによる情報収集によって得られること

- レガシーシステムからのデジタルトランスフォーメーションの必要性
- システム刷新にかかるコストと期間の目安
- いま取引をしている業者のサービスレベルとコストの妥当性
- 自社では気づけなかった新しい発見

RFIによる情報収集業務の実績

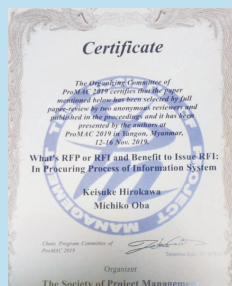
企業（団体）	主要拠点	内容
独立行政法人	東京・大阪	請求・入金システムの再構築
金融機関	東京	経営管理システム(BI)
製造業	東京	原価管理システム
製造業	東京	SAPシステムの運用保守業務
建設コンサルタント	広島	ホストからERPシステムへの刷新
流通小売業	大阪	基幹業務システムの刷新
製造業	東京	財務会計システムの再構築
製造業	東京・三重	SAPを利用する財務会計システム
製造業	東京・三重	購買システムの再構築
製造業	東京	人事システムの再構築

他多数

実際のRFI文書をご提供することができます。
ご遠慮なくご連絡下さい。



Yangon, Myanmar, November 12 - 16, 2019
<http://www.spm-hq.jp/promac/2019/>



2019年11月にミャンマーで開催された
プロジェクト国際学会 (ProMAC2019) で発表しました
Difference between RFP and RFI, and Benefit of RFI
和訳 RFPとRFIの違いとRFIの効用

ホームページで公表していますのでダウンロードして下さい



(運営会社) ヒロ・ビジネス株式会社

東京都港区南青山2-2-15 ウイン青山942 TEL 03-6715-0456 担当：荒井 arai@candp.biz

