

## RFI/RFPの作成・評価の支援

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

### RFI（情報収集依頼書）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。

### RFIによって得られること

- DX推進することによる会社の変革
- 導入しようとする製品の特徴
- 基幹システム刷新にかかるコストと期間の目安
- 自社で気づけなかった新しい発見

### RFI業務の完全代行を 請け負います

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。それで、RFI業務をためらってしまうことがあります。貴社に替わって、貴社名を明かさず、RFI業務の完全代行を請け負います。



## 会社の実情

- ✓ 社内でまとめられない
- ✓ RFP作成のノウハウがない
- ✓ 担当者がいない、時間をとれない
- ✓ 本稼働までの時間がない

## 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。

### RFPによる業者選定業務で得られること

- 業者提案を比較することができる
- 当初予算より安くできる
- 自社では気づかないことを提案してくれる
- 当初想定より早くできる

### 報酬の目安

システム投資予算	～5千万円	5千万円～2億円	2億円～5億円	5億円～10億円
RFIの作成・評価の支援	50万円	100万円	250万円	500万円
RFPの作成・評価の支援	250万円	500万円	800万円	1500万円

