

# Simple Consulting

## RFP作成・提案評価 サービス

for システム再構築

※ RFP：提案依頼書の事

前は、業務の効率化まで踏み込む事ができなかった…

次こそ、再構築を  
業務の効率化につなげたい

各社からの見積り額が高すぎる…

もっとコストを抑制  
して再構築したい

いつも、スケジュールの延期ばかり…

今回こそ、  
計画通りに本稼働を…

これらを叶えるには…

## システム・ベンダーや パッケージを選ぶ前のはじめが肝心！

お問い合わせ先

C I Oパートナーズ株式会社

<https://www.cio-partners.co.jp/>

〒 550-0014 大阪市西区北堀江 1-19-8  
四ツ橋KMビル 7F

TEL 06-6599-8661

✉ [info@cio-partners.co.jp](mailto:info@cio-partners.co.jp)

だから、

お客様と一緒に取組む「RFP作成・提案評価サービス」

# システム再構築の鍵は 業務のシンプル化にあり

最近、システム再構築プロジェクトで、あまりに高額な見積りに疑問や不満を抱きながら、他の選択肢を選ぶ事が出来ず、消去法でGOサインをかけている企業があります。

なぜ、こういった状況に陥るのでしょうか…

それは、システム自体や、システム・ベンダーだけに問題がある訳ではありません。

むしろ、業務の見直しはITコンサルタントの支援を受ければ自社で出来ると安易に考え

**いきなりシステム・ベンダーを選び、  
システムの検討ばかりに傾注する進め方**に問題があります。



当サービスは、お客様がシステム・ベンダーに依頼する前に、お客様にとって本当に必要なシステム要件を「業務ありき」の立場から選別してRFPをまとめ、複数のシステム・ベンダーに提案依頼を行い、各社の全力提案を引き出して「Win-Winの関係」を確立し、最良のシステム構築につなげる為のサービスです。

お客様1社あたりのTCO削減成果（概算）

**100~300** (百万円)  
(支援実績より)

**支援実績と成果** ※代表例の2社（何れも従業員1,000人超の大手企業）

投資総額  
**45% 削減**

## 事例1 メーカー A社様

（対象業務）債権・債務・資金管理・財務会計・管理会計

ベンダーへの事前ヒアリングを元に設定した当初予算と比べて、投資額を約45%削減。ERPパッケージを採用しつつ業務のシンプル化を進めた事と、ベンダーから全力提案を引き出す事に成功した提案依頼の進め方がカギとなった。

投資総額  
**40% 削減**

## 事例2 建設業 B社様

（対象業務）販売・調達・原価管理・債権・債務・財務会計

全てスクラッチ開発だった基幹システムを、パッケージとスクラッチ開発を組み合わせた方式で再構築。業務の効率化と一体で取り組み、約4年で投資の回収を実現。

**取組みの流れと成果物、参考価格**



取組み期間：**6ヶ月**～（標準）

### 【主な成果物】

- RFP（提案依頼書）
  - » 新システム全体像
  - » データモデル（概要ER図）
  - » 新業務の処理・データの流れ
  - » 各業務の処理パターン表
  - » サイジング基礎情報、ほか
- ベンダー提案の比較・評価書

### 参考価格

#### （基本料金）

¥6,720,000.- ※2名体制／打合せ：週3日／期間：6ヶ月間の場合  
根拠）コンサルタントの標準単価：80万円/1人月

#### （成果報酬） … 初期投資の削減額の消費税相当額

※お客様が選定したシステム・ベンダー殿とシステム開発契約を締結した時点で算定します。

サービス費用は基本料金と成果報酬の合計金額（税別）です。

※なお、遠方への出張が生じた場合は別途、弊社コンサルタントの出張旅費をご請求いたします。