製造業におけるＩＴシステムの導入・リプレイスの前に

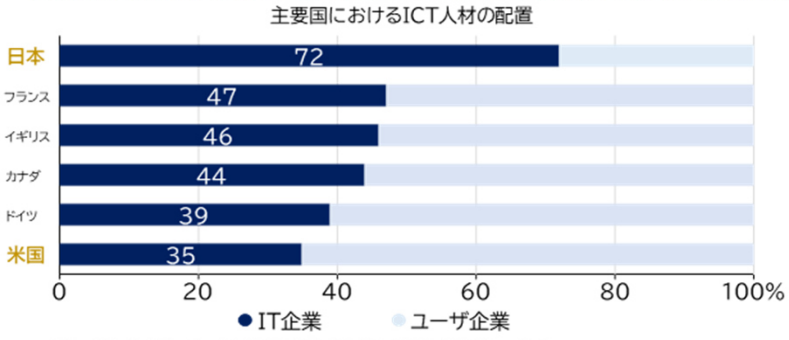
RFPの作成支援

Request For Proposal

中部産業連盟による

導入システムの要件（機能要件、非機能要件）を明確にする





出典：総務省 令和元年度版情報通信白書を基に中部産業連盟にて作成

日本では、主要国に比べ、ICT人材の多くがユーザー企業ではなく、IT企業に多く配置されていることが左図より読み取れます。（日本は72.0%）
このことから、特に中小企業においては、ITシステムの導入に際し、次のような問題点や課題が発生する可能性があります。

1. システムの専任担当者がいないため、特定の担当者への負荷が高まる

生産管理システムに例えると、通常、生産管理部などの部署がプロジェクトの中心になりますが、各工程や部署ごとに“Excel”などによる生産計画や在庫管理などを実施していることも少なくはありません。
そのため、システム導入における全体最適を図るために、多くの部門を巻き込まなければならず、特定の担当者に負荷がかかるケースが見受けられます。
最悪の場合、担当者が離職をしてしまう場合もあります。
また、全体最適が図れない状態でシステム導入に踏み切った場合、意図しない仕様での導入や、多くのムダな機能の付与・カスタマイズをしてしまうことも考えられます。



2. システム導入・リプレイスにかかる費用の妥当性が判断できない

ITシステムの価格には、土地や建物のような相場が存在しません。
生産管理システムにおいては企業規模やシステム活用人数などで凡その業界標準はあるもの、基幹システムの連携やカスタマイズなどの拡張を含めると、ユーザー企業の担当者が、ITシステムの導入費用の妥当性を正確に判断することは難しいと言えます。



3. 導入に際し、“受け身”となることで、費用対効果が減少し、ユーザー企業でのIT人材が育成されない

昨今、生産管理システムなどの導入に際し、システム提供企業によるサポートは手厚く、十分なシミュレーションを通じて本稼働まで行きつくことも見受けられます。
しかし、稼働をして終わりではなく、運用段階おいては、初期に設定した基準情報（マスターデータ）の整備や維持を行うため、日々の業務改善の中でPDCAを回しながら精度の向上を図っていかなければなりません。
ここを怠ることで、システムを十分に運用できないばかりでなく、IT人材の育成がいつまでもされない状況に陥ってしまいます。



RFPを作成することのメリット

1 自社が思い描くビジョンにマッチするシステムを“形”にし、その土台を業務改善に活かす

システム導入効果を最大限にするためには“システムを導入することの目的”を明確にし、全体最適を目指すべく、全社全部門で取り組んでいく必要があります。
RFPを作成することで導入後のあるべき姿を具体化する機会とします。
また、中産連ではRFP作成後～業務改善に至るまでフォローが可能です。
RFP作成支援の過程で形成される全社全部門で取り組む組織風土を活かし、ITシステムの導入効果を高めるための“業務の標準化”にも着手するべきと考えます。

2 自社の要望に応じたシステムの提案を受けやすくなる

自社の要望が明確になれば、複数のITシステム提供企業に同一仕様で相談ができることや提供企業ごとにシステムの仕様が変化したりすることを防ぐ効果もあります。
また、希望の仕様を統一化することで、仕様決定にかかわる属人化を防ぎ、特定の担当者への業務負担を軽減する効果も期待できます。

3 システム導入費用の軽減が期待できる

RFPにより要望を明確化することで、ITシステム提供企業は原則決められた仕様によって見積りを作成していきます。
仕様が固まっていない場合、ITシステム提供企業との打ち合わせが冗長となり、ユーザー企業とのヒアリング工数も含めた金額が見積りに反映されてしまう可能性もあります。
ITシステムの導入が数千万以上の投資になることを踏まえると、プロによるRFP作成支援を受けることをお勧めします。

※裏面もご参照ください

RFP作成支援～業務標準化、継続的な改善までの一体化した支援

中部産業連盟ではITシステム(生産管理システムなど)を導入する前の段階から、導入する目的や期待効果を明確にし、自社の要望を反映させたRFPの作成を支援しています。
また、システムを最大限に活用するために現状の業務フローを見直し、基礎となる業務の標準化を図っていきます。
最終的には完成したシステムの評価と運用についてもアドバイスをさせていただきます。

システム導入ステップ

RFP作成支援

準備段階
- ✓リプレイスの目的・目標の設定
- ✓現状の生産活動における経営課題に抽出

Check!! ITシステム提供会社とのお打合せに関してもフォロー

発注前段階
- ✓要件定義の作成・決定、RFPの作成
- ✓ITシステム提供企業、システムの選考

発注・試作段階
- ✓システム開発の進捗管理
- ✓現場における運用準備(業務改善)

導入・運用段階
- ✓運用マニュアル作成と教育
- ✓新システムの効果の確認

保守・保全段階
- ✓保守・保全体制の構築
- ✓継続的な改善への取組み



現地・現物・システムの一体化

RFP項目(例)



1. システム導入のねらい
(1)システム化の背景・目的・方針
(2)解決したい課題
(3)目標とする効果
(4)投資予算

2. 提案依頼事項
(1)提案範囲
(2)利用者及び利用者数
(3)必要機能要件・システム構成
(4)品質・性能条件
(5)運用条件
(6)納期及びスケジュール
(7)定例報告および共同レビュー
(8)開発管理・開発手法・開発言語
(9)移行方法・教育訓練
(10)保守条件
(11)費用見積項

3. 提案手続きについて

4. 開発に関する条件
(1)開発期間
(2)作業場所
(3)開発用コンピュータ機器
(4)貸与物・資料



5. 保証要件

6. 契約事項

7. 添付資料
(1)組織図
(2)システム構成図
(3)現状ネットワーク
(4)統合サーバー内構成
(5)新システムのフォルダ階層(案)
(6)目的別の種類一覧サンプル
(7)関係書類一覧表



生産管理システム提供企業選定表(例)

	カテゴリ	項目	重要度	A社提案		B社提案	
				点数	評価点	点数	評価点
1	納期面	スケジュール妥当性	4	3	12	3	12
2	システム基盤	オンプレミス、プラットフォーム&クラウド、SaaSなど	3	4	12	3	9
3	機能面	特定業種向けパッケージの有無	2	3	6	0	0
4		生産計画・生産指示・生産実績の実現度	5	4	20	5	25
5		工程管理の実現度	5	4	20	5	25
6		発注計画・管理の実現度	4	4	16	3	12
7		在庫管理(ロットトレース)の実現度	3	3	9	2	6
8		仕入管理の実現度	5	4	20	4	20
9		売上管理の実現度	4	4	16	4	16
10		原価管理の実現度	3	2	6	1	3
11	拡張性	将来的なシステム追加・リプレイスへの対応	4	5	20	3	12
12		既存システムとの連動性	5	2	10	4	20
13		他システムとのデータの入力・出力の可否	5	3	15	4	20
14	運用面	マスターデータ変更	5	5	25	3	15
15		アフターサポート体制	5	5	25	5	25
16	費用面	初期費用妥当性	3	4	12	4	12
17		維持費用妥当性	3	3	9	4	12
18	その他	企業規模・導入実績	3	5	15	4	12
19		潜在的要求への提案	1	0	0	0	0
20		システム導入効果の提案・見える化	3	5	15	3	9
21		担当者レスポンス	3	4	12	4	12
22		意欲・熱意	3	5	15	3	9
		合計			310		286



重要度:5~1
点　数:5~1
計算式:重要度×点数＝評価
※数値が大きいほど良い

評価点の合計でITシステム提供企業を選定することで、システムの客観的な評価と各部署間の全体最適を図ることが可能となります。
システム導入の目的を再確認し、各項目に対して重要度を設定することがポイントとなります。

各企業様の業種や経営課題、システム導入状況などにより重視すべきRFP項目も異なります

まずはお気軽にお問い合わせ下さい

一般社団法人中部産業連盟　東京事業部

〒102-0083 東京都千代田区麹町3―2―6　垣見麹町ビル5F
TEL:03―5275―7751 FAX:03―5275―7755
E-mail:ichikawa.shinji@chusanren.or.jp
担当:市川

●ホームページ
中部産業連盟 :http://www.chusanren.or.jp
東京事業部: http:/chusanren.tokyo