

RFP・SLAドキュメント見本ご利用にあたって

ITコーディネータ協会(以下ITCA)では、情報システムの構築や情報システムの運用を外部に委託しようとする場合に作成する、RFP(Request For Proposal: 提案依頼書)、およびSLA(Service Level Agreement: サービス品質合意書)の見本を提供いたします。

本ドキュメントは開発委託用RFP見本です。

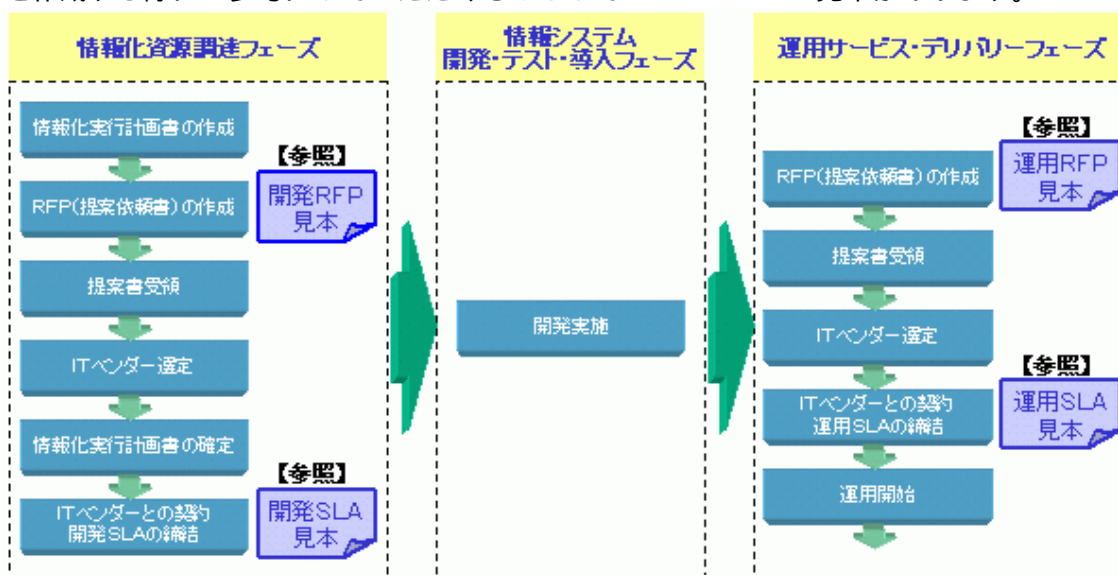
1. 提供の目的

本ドキュメント見本は、ITコーディネータ、ITコーディネータ補の方々やIT化を推進する経営者が、ベンダーへ提案を依頼する場合に発行するRFP(提案書)および、ベンダーと契約を締結する際に発行するSLA(サービスレベル合意書)の、記載見本の一例を提供するものです。見本としての記載内容をできる限り詳細にしましたが、実際の使用に当たっては当見本にとらわれることなく開発規模等により割愛や簡易化をしていただくことを想定しております。

2. 提供するRFP、SLAの位置づけ

ITコーディネータが用いているIT投資のライフサイクルは、経営戦略策定、戦略情報化企画、情報化資源調達、情報システム開発・テスト・導入、運用サービス・デリバリーの5フェーズで構成されます。戦略情報化企画フェーズで作成した経営戦略と整合性のとれた情報化企画書をもとに、情報化資源調達フェーズにおいて詳細に展開して情報化実施計画書を作ります。情報化実施計画書をもとに外部から調達する資源を決め、その調達に必要なRFPを作成します。RFPでベンダーに提案を求め、それらを比較検討して自社に適したハードウェア、ソフトウェア、ネットワーク、開発要員等の資源を選定し、それら実装ベースにあわせて情報化実施計画書を手直しし、確定版とします。それと同時に選定したベンダーと契約を締結しますが、契約書内に盛り込み難いサービス品質をSLAとして別途締結してから開発を進めます。

運用を外部に委託する場合も同様な手順となります。これらのケースで、RFPやSLAを作成する際にご参考にしていただくものとしてRFP・SLA見本があります。



情報システム開発の流れ(抜粋)とRFP・SLA見本の関係

3. 本ドキュメント見本で想定したケース企業について

本ドキュメント見本の開発にあたっては、以下のような企業を想定いたしました。
なお、あくまでも想定上の企業であり、実在する企業とは一切関係ありません。

企業名	エヌディ・マテリアル株式会社
業種・業態	金属加工卸業
販売先	二次卸、大口顧客
会社規模	売上：100億円、従業員数：200名
組織	本社、全国6支店、および1工場
その他	その他、背景、課題、システム化の目的、狙い、現状システム等々、詳細はドキュメント見本をご参照ください。

4. 利用にあたっての留意事項

本ドキュメント見本を利用される場合は、以下の点に留意ください。

本ドキュメント見本を参考にして実際のRFPを作成する場合は、各企業事情（提案依頼内容、開発規模、運用規模、品質条件等々）に応じて、項目や内容の削除、追加、変更をしてください。

本ドキュメント見本は、予告なく改版することがありますので、常に最新版をご利用ください。改版した場合はホームページ上でご案内いたします。

本ドキュメント見本の著作権はITCAに帰属します。

5. 同意事項

本ドキュメント見本の利用にあたっては、以下の点に同意が必要です。

本ドキュメント見本の再配布は禁止いたします。利用する場合は本ホームページより最新版をダウンロードしてください。

本ドキュメントはあくまでも見本であり、本書を参考にしたことによって、万が一損害が生じた場合でも、ITCAは一切の責任を負わないものとします。

本ドキュメント見本の利用に際し、誤字、脱字等の、不具合を発見された場合は、速やかに以下の連絡先に通知するものとします。

5. 本ドキュメントに関する連絡先

連絡先
特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会 支援・開発部会事務局 ITCAホームページ (http://www.itc.or.jp) お問い合わせ窓口の「お役立ち情報」宛てにお願いします。

6. 本ドキュメントの開発チームメンバーについて

本ドキュメント見本は、以下のITコーディネータのご協力で作成いたしました。

氏名	所属	備考
井門 良貴	株式会社イントリーグ	0001022001C
江尻 実	帝人株式会社	レビューワー
遠藤 潔	中央青山監査法人	0001012001C
大倉 和郎	ADK富士システム株式会社	0007202001C
河野 亘	株式会社 ハイエレコン	0013712001C
小林 款	株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー	0001102001C
島田 洋之	東京海上コンピュータサービス株式会社	レビューワー
新保 康夫	日本コンピューター・システム株式会社	0012712001C
滝沢 康	三井造船株式会社	0012552001C
樋口 武史	株式会社富士通総研	0005172001C
松山 博美	電子商取引推進協議会	0005782001C
村上 憲也	NTTデータ先端技術株式会社	0013562001C
宮崎 一紀	JKB情報経営ブレインズ	0013632001C
原田 俊彦	東京海上火災保険株式会社	ITCA 事務局
真木 徹	株式会社アイネス	ITCA 事務局
古山 英夫	富士通株式会社	ITCA 事務局

(事務局以外は50音順、敬称略)

開発委託用 RFP 見本改版履歴

本書の改版履歴は以下のとおりである。

日付	改版理由	変更箇所	版数
2003/05/30	パブリックコメントを募集するため、版を新規公開	-	V1.0
2003/07/17	パブリックコメントを反映した正式版を公開	全般的に修正	V1.0c
2003/09/11	他見本との整合性をとるため	段落番号、一部誤字等修正	V1.0d
2004/11/29	個人情報保護の観点を追加	P13/23L,P15/7L/8L,P16/19L/20L, P19/27L/35L,P22/20L/31L/32L,P23-21L	V1.0e

本書は開発委託用 R F P 見本です

株式会社御中

新経営管理システム開発

提案依頼書

(Request For Proposal)

平成〇〇年〇〇月〇〇日

エヌディ・マテリアル株式会社

提案のお願いにあたって

弊社は新経営計画の策定に伴い、新しい情報システムを導入する予定です。皆様より、当社依頼書に基づいた情報システムの設計・開発・導入・保守に関する具体的なお提案をお待ち申し上げます。

今回提供させていただきます依頼書には弊社の現状、経営に対する考え方、競争優位性を確保するための種々の具体策を記載しております。各社におかれましては、事前に取り交わさせていただいております「機密保持に関する覚書」(NDA)に基づいた慎重なお取扱いをお願い致します。

エヌディ・マテリアル株式会社
代表取締役社長 鋼田 鉄男

目 次

1 . システム概要	1
1 . 1 システム化の背景	1
1 . 2 システム化の目的・方針	3
1 . 3 解決したい課題	4
1 . 4 狙いとする効果	4
1 . 5 現行システムとの関連	6
1 . 6 会社・組織概要	7
1 . 7 新システムの利用者	8
1 . 8 予算	8
2 . 提案依頼事項	9
2 . 1 提案の範囲	9
2 . 2 調達内容・業務の詳細	11
2 . 3 システム構成	11
2 . 4 品質・性能条件	12
2 . 5 運用条件	13
2 . 6 納期およびスケジュール	13
2 . 7 納品条件	13
2 . 8 定例報告および共同レビュー	14
2 . 9 開発推進体制	14
2 . 10 開発管理・開発手法・開発言語	15
2 . 11 移行方法	15
2 . 12 教育訓練	16
2 . 13 保守条件	16
2 . 14 グリーン調達	16
2 . 15 費用見積	17
2 . 16 貴社情報	17
3 . 提案手続きについて	18
3 . 1 提案手続き・スケジュール	18
3 . 2 提案依頼書 (R F P) に対する対応窓口	19
3 . 3 提供資料	19
3 . 4 参加資格条件	19
3 . 5 選定方法について	20

4 . 開発に関する条件	2 1
4 . 1 開発期間	2 1
4 . 2 作業場所	2 1
4 . 3 開発用コンピュータ機器・使用材料の負担	2 1
4 . 4 貸与物件・資料	2 1
5 . 保証要件	2 2
5 . 1 システム品質保証基準	2 2
5 . 2 セキュリティ	2 2
6 . 契約事項	2 3
6 . 1 発注形態	2 3
6 . 2 検収	2 3
6 . 3 支払条件	2 3
6 . 4 保証年数 (瑕疵担保責任期間)	2 3
6 . 5 機密事項	2 3
6 . 6 著作権等	2 3
6 . 7 その他	2 3
添付資料 (別紙)	2 5
別紙 1 要求機能一覧	2 6
別紙 2 D F D	2 7
別紙 3 情報モデル	2 8
別紙 4 現行ファイルボリューム	2 9
別紙 5 現行ファイルレイアウト	3 0

1. システム概要

1.1 システム化の背景

(1) 導入予定システム名

新経営管理システム

(2) 弊社の経営戦略の概要

中小製造業者を最重要顧客と位置付け、顧客需要にマッチした多様な（多品種の）マテリアルを小ロットで迅速にデリバリーすることにより「高付加価値高収益企業」を目指す。

(3) 弊社の経営戦略を具現化させるための目標

経営状況の迅速な把握と正確な原価管理による営業利益の拡大

- 前年度対比月間50%増の営業利益を確保する。
- 取引毎の営業利益を把握する。

新しい販売スタイルの確立

- 営業効率を上げるために情報システムを活用した販売体制を確立し、新規顧客の増加と営業員1人当たりの顧客数を増加させる。
- 多品種小ロットの顧客ニーズに対応できるワークフローを構築する。
- 顧客情報（基本情報、与信情報、購買履歴等）を管理・分析する。

サプライチェーンマネジメントの実践

- 仕入先への情報提供による仕入れの小ロット化を推進する。
- 物流業者の最適選定と納品物の即時トレースが可能な体制にする。

(4) 経営環境の概要

	項 目	現 状	狙いとする姿
全社	業態	金属加工卸	
	取扱品目	鉄、ステンレス	鉄、ステンレス、その他生産材
	販売先	二次卸、大口顧客	中小製造業、小頻度顧客
管理会計	業績把握	月次決算	日次決算
	コスト管理	部分的	全業務
営業	販売戦略	薄利多売	高付加価値高収益
	マーケット	大口市場	ニッチ市場
	販売方法	訪問販売、 コールセンター	コールセンター、 W e b 受注
	新規販売先	6 0 件 / 月	1 0 0 件 / 月
	既存販売先 (営業員 1 人当たり)	3 0 0 件 / 人	6 0 0 件 / 人
仕入	弊社在庫品	大口ロット購入	小ロット購入
加工 / 物流	在庫管理	重量管理	サイズ別員数管理
	工程管理	手作業	構内支援システム導入 (A B C)
	配送	全国翌日配送	全国翌日配送、 最適配送業者選定、 着点管理

(5) 売上、従業員数

- 売上規模 1 0 0 億円 (2 0 0 X 年実績)
- 従業員数 2 0 0 名

(6) 弊社の経営戦略を具現化させるための I T 化の目標

当面の目標 (第 1 フェーズ)

- 稼働開始から 10 年を経過した基幹業務システムおよび会計業務(財務会計、管理会計)システムを新たなテクノロジー環境に移行し、運用経費も含めた I T 投資全体の削減を行う。
- 新販売体制を確立するために、営業情報の流れを整理し、下記アプリケーションを活用して、業務の効率化・コストダウンを図る。営業員を「御用聞き」から開放し、「新規開拓型セールス」に専念できることを目指す。
 - ・ワークフローシステムの導入
 - ・Web 受注、F A X 自動受注の導入
 - ・コールセンターへの C T I 導入

中期の目標 (第 2 フェーズ)

- 顧客データベースを活用し販売促進を図る(データベースマーケティング)。
- 仕入先、物流業者との関係を強化し、品質向上とコストダウンを図り顧客満足を向上させる(S C M の実践)。

本書は、主に「当面の目標」を対象として記述しています。「中期の目標」は、次期の検討課題であり、当面の目標を具体化する際に参考としていただく為に記載しています。

1.2 システム化の目的・方針

(1) 前提条件

- 今後の新システムの構築においては、経営戦略と I T 戦略に則し、常にあるべき姿・最適な方法を追求する。
- 構築の順序は、仕入、営業、加工 / 物流の基幹業務と会計業務を最優先に構築し、その他の機能は、順次追加導入する。

(2) 基本方針

- 経営環境、技術環境の変化に柔軟に対応できることを目指す。
- プロトタイプング手法を用い、利用者へのフィードバックを早期より行う。
- 利用者にとって総作業時間が削減できる設計を行う。
- データベースを最大限に活用し、重複入力がないようにする。
- 新システムの設計段階から社内要員を育成し、稼働後もサービスレベルの維持に努める。
- 新システムの運用はアウトソーシングを前提とする。

1.3 解決したい課題

(1) 仕入

- 在庫品の自動発注
- 請求書と検収データの自動照合

(2) 営業

- W e b での商品情報提供と注文処理
- F A X 注文の自動処理
- C T I の導入によるコールセンター業務の効率化
- 特注品見積回答の自動連携
- 加工場在庫の把握（母材 / 端材）
- 加工指図のワークフロー化

(3) 加工 / 物流

- 工程管理の導入
- 加工能力管理
- 配送状況の把握（物流業者との連携）
- 母材 / 端材の在庫管理

(4) 会計

- 取引単位（1 注文毎）の損益把握
- 日次決算の導入

(5) 共通業務

- 承認業務のワークフロー化（経費精算等）
- ワークフローと基幹業務の連携

1.4 狙いとする効果

(1) ルーチン業務の効率化

新経営管理システムを導入することにより、以下の業務改善を行う。

自動発注による仕入業務の簡素化

請求書自動照合による請求業務の簡素化

伝票処理の自動化による決算スピードの向上

配送会社システムとの連動による配送管理

在庫管理の高精度化による母材 / 端材の在庫圧縮

ワークフローの改善による承認業務の簡素化

(2) 技能職の意識向上

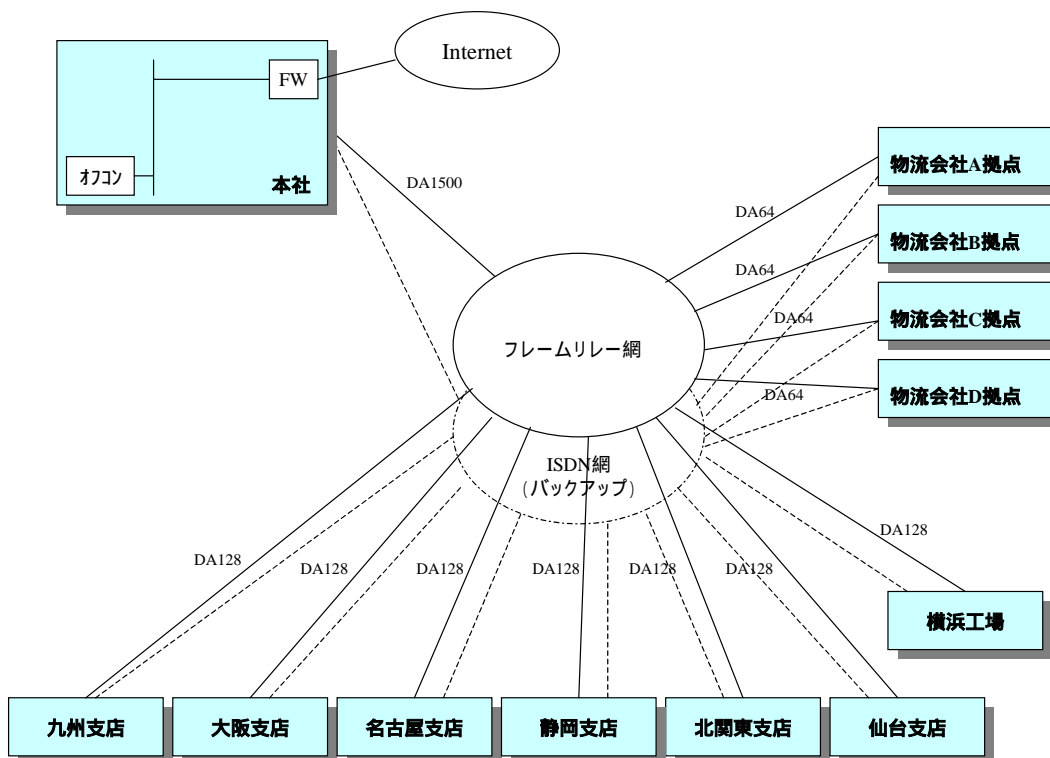
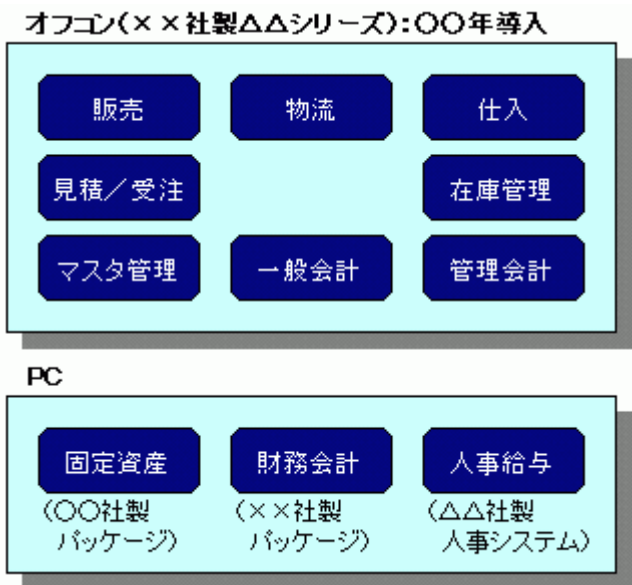
工程管理を導入することにより、作業の透明度を上げ、品質に対する意識を向上させ、技能職の意識改革を引き出す。

- (3) システムリスクの回避と拡張性の確保
経営環境・システム環境の変化にあわせて機能追加 / 変更が適時に行えるシステム基盤を構築する。
- (4) 最適チャネルミックス
Web に EC 機能を導入することにより、インターネット販売へシフトさせて、拡販と営業担当者の人件費削減を同時に達成する。
- (5) 顧客満足度向上とコールセンター人員の最適配置
C T I 導入により、顧客に関する各種の情報をワンストップで表示させることで、問い合わせ対応時間を減少させ、顧客を待たせる時間を減少させる。同時に、顧客対応状況を定量的に把握し、適切な人的マネジメントを可能にする。
- (6) モチベーション向上
システム改善要望の多くは、使い勝手（ユーザビリティ）に起因しており、これを解消することによりモチベーションの向上を図る。
- (7) 意思決定支援と部門間情報伝達の向上
情報の統合化と共有化を実現できる仕組みを構築することで、部門間の情報を統合・共有し、経営陣の迅速な意思決定を可能にする。

1.5 現行システムとの関連

(1) 現行システムの概要

- 現行システムは、オフコンおよびPCサーバー上で、以下の業務アプリケーションが稼働している。ハードウェアは本社に設置している。
- PCサーバーはWindows NTで稼働している。
- 設置しているPCは、エミュレータでオフコンに接続している。



(2) 弊社の IT 化の状況

- PC 装備率 60% (全従業員を 100% とした場合)。ただし、営業担当者に対する PC 装備率は 100% である。
- 主に MS - Office 系のアプリケーションを活用している。
- 配布している PC は全てインターネットに接続できる環境を持っている。
- 情報システム課の担当者は、3 名体制であり、1 名が現行オフコンに関する知識・スキルを有し、1 名は Web 系の知識・スキルを有する。

1.6 会社・組織概要

(1) 発注者企業名

エヌディ・マテリアル株式会社

(2) 発注者代表者名

代表取締役社長 鋼田 鉄男

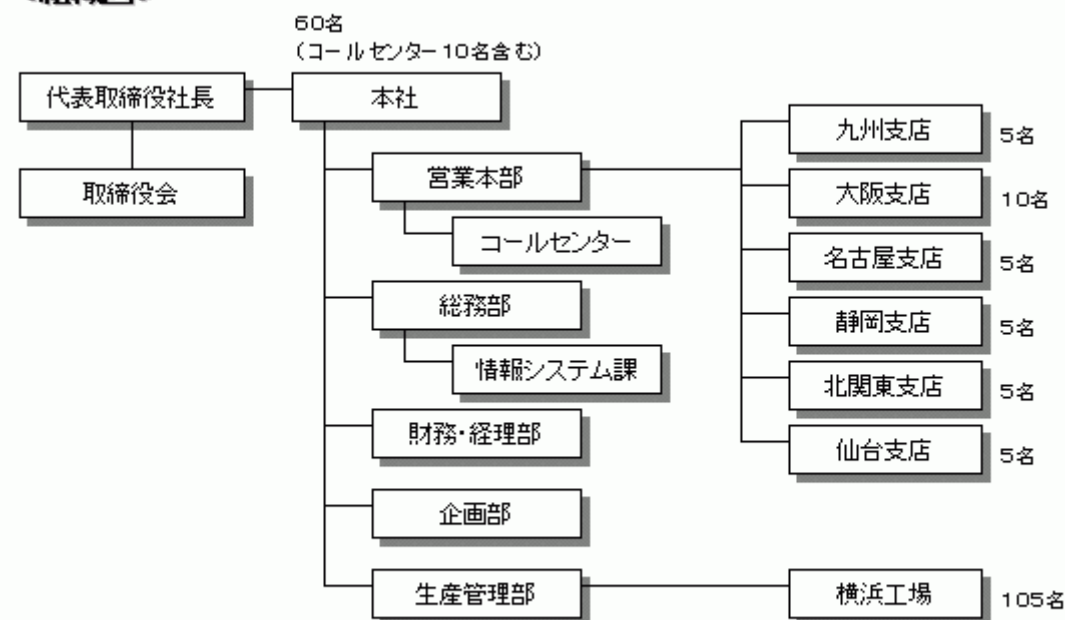
(3) 発注者郵便番号、住所、電話番号

郵便番号 100 - 0000 東京都千代田区丸の内 x - x - x

代表 03 - 1234 -

(4) 組織構造

<組織図>



■ 取締役会は、毎月15日に行われる。

■ 5000万円以上の意思決定は、取締役会の承認が必要

1.7 新システムの社内利用者

(1) 運用管理者

総務部情報システム課 3名

(2) 社内利用者

派遣社員等短期契約社員を含む全従業員

1.8 予算

(1) 開発想定予算

2億5000万円を上限とする。

- 新経営管理システムに関するシステムソフトウェア、ハードウェア、ネットワーク、開発費、移行費用、教育費用、稼働開始から1年間の運用に要する費用を含む。

2. 提案依頼事項

提案にあたっての前提条件がある場合は明記ください。また、弊社要件を満たさない提案内容、もしくはより良い提案がある場合は、その差異を明記ください。

2.1 提案の範囲

今回ご提案をお願いするシステムの全体概要および調達するシステムのスコープは以下の通りです。必要とする機能は次項の調達内容・業務の詳細を参照してください。情報システムの設計・開発・導入・保守の具体的な実現方法をご提案ください。

(1) 全体システム概要

- 基幹業務システム（販売管理、仕入・在庫管理、加工 / 物流管理）、および会計システム
- 基幹業務システムおよび会計システムと連携のとれた業務ワークフローシステム
- マーケティング施策展開への支援機能
- それらを可能とするネットワークインフラストラクチャー

(2) 調達するシステムのスコープ

今回の調達範囲は第1フェーズとしますが、第2フェーズへの拡張が容易に可能であることを示して下さい。また、第1フェーズの提案で、第2フェーズの機能を実現可能なものがあれば提案してかまいません。

(3) 第1フェーズ

販売管理システム

- Webでの商品情報提供と受注、FAX自動受注、および自動見積処理を可能とすること。
- C T Iも販売管理の顧客データベースを利用可能とすること。
- 営業業務ワークフローの導入も対象とすること。
- データベースマーケティングによる販売促進への効果的支援を可能とするが、第1フェーズではコストを考慮し、OLAP機能を併せ持つ簡易なものとする。可能な限り、次期DWH導入へつなげる方策を提案すること。

仕入・在庫管理システム

- 仕入・在庫管理に関しては、仕入先の選定のためのデータ提供、自動発注在庫品の設定した発注基準、調達リードタイムに基く自動発注を可能とすること。
- 仕入先との請求額自動照合も可能とする請求データの連携を実現できること。
- 在庫においては、母材・端材管理が可能であること。一部標準製品の在庫管理も可能であること。

加工管理システム

- 加工能力・負荷管理、工程管理が可能であること。
- 加工指図のワークフローが可能であること。
- 生産原価については、活動基準原価（A B C）による加工作業別のアクティビティとコストドライバーの設定により、個別受注別製品原価、材料種類別原価、加工種別原価、在庫・加工ロスの把握が可能であること。
- 工程別生産性把握が可能であること。

物流管理システム

- 配送管理においては、出荷予定から積載効率を高めるルート設定、配車手配が可能であること。
- 送り状番号をキーとし、配送状況の把握が可能であること。
- 物流指標（物流量、配車数、積載率、走行距離など）が把握可能であること。

会計システム

- 会計においては、日次で売上、原価、売上総利益等の把握が可能であること。また、月次決算など決算業務の早期化が可能であること。
- 予実管理が可能であること。そこでは、売掛、買掛、手形、固定資産、リース、経費などを統合的に把握できること。
- 上記製造原価、物流コスト把握以外に、回収管理、原価分析、顧客別利益分析などが可能であること。人事・給与システムは既存システムを活用する前提であるが、可能な限り会計システムとの連携ができること。

顧客への情報提供

- 顧客ごとに見積・注文履歴、問合せ履歴、加工状況、配送状況、請求などの情報をW e bで提供可能であること。
- 顧客データの個人情報に関して、十分な管理ができること。

受注情報の共有化機能

- 仕入先、物流業者向けへのW e bによる受注情報提供を可能とすること。

データ分析・加工・提供機能

- 各種のデータ分析・加工・提供が可能なD W Hが装備できること。
- その他、効果ある活用が考えられるマーケティングツールがあれば、提案も可とする。

2.2 調達内容・業務の詳細

(1) 要求機能一覧

別紙1 要求機能一覧をご覧ください。

(2) D F D

別紙2 D F D をご覧ください。

(3) E R D

別紙3 情報モデルをご覧ください。

(4) 現行データ

別紙4 現行ファイルボリューム、

別紙5 現行ファイルレイアウトをご覧ください。

2.3 システム構成

システム構成をご提案ください。Webベースでの情報提供等を前提に十分信頼性を考慮した構成と致します。また、自社設備としてだけでなく、ASPの利用が可能であれば、その形態も併せてご提案願います。クライアントの台数につきましては、以下に記述してあるとおりです。

(1) アプリケーションソフトウェア

基幹業務システム

- 基幹業務システムは、システム化で要求する範囲の機能実現を可能とするアプリケーションソフトウェアで、パッケージソフトウェアの活用を原則とすること。
- カスタマイズは極力避ける方向とするが、製品のアップグレードあるいはバージョンアップの際、提案のカスタマイズ部分はサポートされること。サポートされず、再カスタマイズが必要であれば、その旨記述のこと。

インターフェイス

- ユーザインターフェイスはWebベースを基本とする。どのようにWebテクノロジーと貴社提案プロダクトのインターフェイスをとるかを記述すること。

(2) ハードウェア

サーバー

- 本システムの機能・性能要求を満たす最適なサーバー構成を提案のこと。
- ディスク容量、バックアップについては性能・品質条件へ明記のこと。
- 顧客の増大、受注その他の件数の増大など業務拡大に容易に対応できること。

クライアント

- サポートされるべきクライアント数は下表のPC台数を参照のこと。
- 下表の現存PCを活用の方向での提案とすること。

- 既存 P C の使用において、メモリ容量の制約、O S のバージョンの制約などがあればその旨を記述し、付加あるいは入れ替えを提案のこと。

拠点	現在の P C および O S	新規導入予定台数
本社・本社営業	50 台 Windows98 15 台 64 M B Windows2000 22 台 64 M B Windows XP 13 台 256 M B	8 台
横浜工場	20 台 Windows98 6 台 64 M B Windows2000 8 台 64 M B Windows XP 6 台 256 M B	6 台
九州支店	5 台 Windows2000 5 台 64 M B	1 台
大阪支店	10 台 Windows2000 10 台 64 M B	3 台
名古屋支店	5 台 Windows2000 5 台 64 M B	2 台
静岡支店	5 台 Windows2000 5 台 64 M B	1 台
北関東支店	5 台 Windows2000 5 台 64 M B	1 台
仙台支店	5 台 Windows2000 5 台 64 M B	1 台

(3) ネットワークアーキテクチャ

システムが要求する性能要件とセキュリティを考慮の上、最適なネットワークをご提案ください。

サーバー

- サーバー設置場所は、外部に委託する予定である。

ネットワーク化対象

- 本社、横浜工場、6 つの支店の他、物流会社拠点 4 力所である。
- その他、W e b による受注、顧客への情報提供、仕入先・物流業者への情報提供が可能であること。
- 外部への電子メール出口を一本化すること。

(4) セキュリティシステム

セキュリティシステムにおいては、「 5 . 2 セキュリティ」に記載する要件を満足することを前提に、貴社が妥当とするシステムをご提案ください。

2 . 4 品質・性能条件

ご提案のシステムの品質・性能条件をご提案ください。ただし、「 5 . 1 システム品質保証基準」の要件が満足できることとします。

2.5 運用条件

以下の項目に関する運用条件を明記してください。

- (1) エンドユーザの利用時間および時間帯
 - 1日の業務運用のための稼働時間は12時間以上とする。バックアップ処理、バッチ処理を必要とする場合、その所要時間を明記のこと。
 - Webによる情報提供は24時間利用を可能とすること。
- (2) ハードウェア定期チェックとシステムソフトウェアのバージョンチェック等
 - ハードウェアの定期チェック、システムソフトウェアのバージョンチェックについては、必要な条件を明記のこと。
- (3) その他の運用制限
 - その他運用における制限がある場合には、その制限事項を明記のこと。
- (4) ASPを提案の場合
 - ASPにおいては、そのシステム運用サービス基準を明示のこと。特に利用時間や利用方法に制限がある場合には、明記のこと。
- (5) システム運用に提供されるレポートニング
 - システム運用において提供されるレポートニング種類と内容を明記のこと。

2.6 納期およびスケジュール

新システムの本稼働開始は下記の日時とします。それを前提にスケジュール案をご提案ください。

- (1) 予定本稼働開始年月日
200X年XX月XX日
- (2) スケジュール
 - 契約締結後検収までのスケジュール案を明記のこと。
 - 工程におけるマイルストーンを明記するとともに、工程名称、工程期間、工程目的、工程での管理項目、および定例報告およびレビューの予定も明記すること。定例報告およびレビューについては「2.8 定例報告およびレビュー」で、その内容を記述すること。
 - ソフトウェア・ハードウェア導入時期、テスト期間、業務並行テスト期間、検収テスト、ユーザ教育等についてその時期を明記すること。
 - 納品物の納入時期を明記すること。

2.7 納品条件

成果物、納入物および納入方法、部数は以下の通りとします。もし、要求を満たすことが不可能なものがある場合、その項目と理由を明記してください。

- (1) 納品物件の明細

-
- ハードウェア、操作説明書
 - システムソフトウェア、同仕様書
 - 基本設計書、詳細設計書（データフォーマットを含む）
 - アプリケーションソフトウェア、同仕様書、操作説明書
 - テスト計画書、テスト結果報告書
 - システム運用マニュアル
- (2) 受渡媒体、部数、方法、時期
- 設計書、プログラム、テスト計画書、テスト結果報告書、仕様書など
： 1部および電子媒体で2式
 - 操作説明書
： 1部および電子媒体で2式
- (3) 納品場所
- 別途指定

2.8 定例報告およびレビュー

定例報告およびレビュー計画は、スケジュールおよびその方法を明記してください。

- (1) 定例の進捗報告会
- 定例の進捗報告会を設定のこと。進捗報告内容を明記のこと。
- (2) レビュー
- 基本設計書、詳細設計書、テスト計画書、検収テスト計画書については、共同レビューとする。
 - 貴社単独レビューについても明記のこと。

2.9 開発推進体制

開発推進体制について、以下の内容への対応の是非および提供可能な条件を明記してください。

- (1) 弊社の体制
- 弊社では、システム設計ならびにプログラムの開発は、基本的に行わない。
プロジェクトは、以下の者が主に担当する。
- プロジェクトリーダー：総務部情報システム課長 山本一夫
 - プロジェクトメンバー：
現状システムの運用要員2名、および各部門から業務知識豊富なリーダークラス各1～2名
 - プロジェクトサポート：外部専門家としてITコーディネータ1名
- (2) 貴社の体制
- プロジェクトチームの編成

本システム開発の責任者として、プロジェクト全体を十分に管理可能な方に担当をお願いします。プロジェクトリーダーの氏名、年齢、職位、マネジメント経験年数、経験業種・経験システムの種類、経験年数、資格等を明記のこと。

必要な技術者の技術・資格・人数

本システムを成功裡に完成させることが可能な能力と人員をチームとして編成する。提案体制においては、各技術者の経験業種・業務・年数・資格を明記のこと。

また、顧客データの個人情報に関して、十分な管理をするために、システムへのアクセス可能要員の制限を図ること。

弊社とのコミュニケーション機能

提案企業は、弊社とのコミュニケーション機能として、通常時および緊急時において、どのような方法、タイミングで行うかを明記のこと。

プロジェクトリーダーおよびメンバーの責任・権限

プロジェクトリーダーおよびメンバーの責任・権限を明記すること。さらに、問題等発生時の対応体制を明確にし、その責任者名を明記すること。

2.10 開発管理・開発手法・開発言語

開発プロセス管理手法等についてご提案ください。

(1) 開発管理

- 仕様確定の手順
- 仕様変更の手順
- レビューの手順
- 問題処理の手順
- 障害処理の手順
- 進捗管理の手順
- アプリケーションソフトウェアテスト報告の手順
- システムテスト報告の手順

(2) 開発手法、言語等

- 開発手法において、随時マンマシンインターフェイス、処理内容の確認が可能なプロトタイピングを希望する。
- 開発にあたって使用する言語、開発ツール、支援ツール、システムソフトウェア製品を明記のこと。

2.11 移行方法

移行方法についてご提案ください。

(1) データの移行

- データの追加・見直しと既存データの移行方法については、できる限り手作業での入力を避ける方式で提案のこと。
- 過去2年分のデータを移行すること。

- 受注データ、債権データなど、処理継続中のデータに関しても、移行方法について提案のこと。

(2) 現行システムから新システムへの切り替え方法について提案のこと。

2.1.2 教育訓練

以下の要員に対する教育について、必要とする内容、期間、時期、方法等をご提案ください。

(1) システム運用要員への教育

- 提案されるシステムの運用に際し、運用要員に必要とされる教育内容および教育期間
- 対象要員は、現システムの運用担当要員 3 名

(2) ユーザへの教育

- 新システムを使用するユーザへの教育内容、期間
- 教育対象ユーザ数は 60 人程度

2.1.3 保守条件

貴社提案システムのメンテナンス組織と方法を明記してください。

(1) 監視

- 本システムの監視方法について、貴社で提供可能なサービスを明記のこと。
- リモート監視の場合、セキュリティ確保の方法を明記のこと。
- 顧客データの個人情報に関して、十分な管理をするために、システムへのアクセス可能要員の制限を図ること。

(2) 保守

- 無償保証期間について明示のこと。
- システムソフトウェア保守、ハードウェア保守方法について、障害時対応拠点、対応時間帯、保守開始までの時間について明記のこと。

(3) サポート内容

- その他特筆すべきサポート内容について明記のこと。

2.1.4 グリーン調達

環境マネジメントシステムについてご提案ください。

- I S O 1 4 0 0 0 認証の取得をはじめ、貴社の環境マネジメントについて、どのような対応を行っているか明記すること。
- ハードウェアについてはリサイクルのシステムがあるかを明記のこと。
- 使用済インク・トナーカートリッジなどの回収、再生利用システムについて明記のこと。

2.15 費用見積

以下の項目について、可能な限り詳細な見積りをご提示ください。

- (1) 見積有効期限年月日
- (2) 提案価格
 - ハードウェア、システムソフトウェア、アプリケーションソフトウェア、カスタマイズ費、保守費、通信費、教育費等、導入一時費用と月額費用に分けて、ご提案のこと。
 - カスタマイズが必要な場合その明細項目および見積基準、数量を明記のこと。
 - その他のランニングコストがあれば明記のこと。
- (3) A S P を提案される場合
 - 提供を受けるサービスと数量（単位）
 - サービス毎の見積単価
 - 見積金額

2.16 貴社情報

貴社に関する下記の情報をご明記ください。

- (1) 貴社名
 - (2) 代表者名
 - (3) 所在地：郵便番号、住所、電話番号、ホームページアドレス
 - (4) 組織
 - (5) 貴社提案責任者氏名、および類似システムの経歴
 - (6) 貴社担当者名：郵便番号、住所、電話番号、電子メールアドレス
 - (7) 契約関連担当者氏名
 - (8) I S O 9 0 0 0 認証日（認証書のコピーをご提出願います）
 - (9) 貴社の実績
 - 貴社における情報システム導入に関する実績
 - (10) 提案システム導入実績
 - 提案システムと同じような分野のシステムの構築・導入実績
 - （卸業システム実績を含めて可能な限り具体的にご記述ください）
 - (11) 提案パッケージソフトウェアの導入実績
 - 提案パッケージソフトウェア等の導入実績
 - （提案パッケージの適用実績を含めて可能な限り具体的にご記述ください）
 - (12) 決算書の添付
 - 過去3年間の決算書を添付願います。
 - (13) 貴社の事業概要
 - 貴社の事業概要が分かる、会社案内等の資料を添付願います。
-

3. 提案手続きについて

3.1 提案手続き・スケジュール

(1) 提案書提出について

提案書の提出期限：XX月XX日(X曜日) 15時 (必着)

提出場所：総務部情報システム課 山本まで

納入品の方法：郵送または持参

提出物の形態：提案書(コピーを2部、電子媒体1式)

(提案書は、Wordまたは、Power Pointで作成した、電子データの提出もお願い致します)

(2) 提案書の採否連絡

第1段階として、提案書の内容から選定し、提案書の採否は営業担当者または説明会出席の担当者に以下のように通知する予定です。

日時：XX月XX日(X曜日) 発送

内容：採否の回答、および採用の場合は、プレゼンテーションの日時(時間は、A, B, Cのいずれかを連絡)

(3) プレゼンテーション日程

第2段階として、今回の提案書に従ったプレゼンテーションの実施を提案書採用の会社(最大3社)に対し、以下の日程にて実施する予定です。

プレゼンテーション日時：XX月XX日(X曜日)

場所：本社 大会議室

時間：A：10時～12時、

B：13時～15時、

C：16時～18時

(各時間ともに提案60分、質疑60分)

弊社出席者：5名程度

パソコン、プロジェクターなどの準備は弊社にて行います。

提案書以外に補足説明の資料があれば、別途、XX月XX日15時までに、情報システム課山本まで提出願います。

(4) 最終提案の採否連絡

営業担当者、またはプレゼンテーション実施責任者に、以下の日程で、書面にて通知する予定です。

- 最終提案の採否について XX月XX日(月曜日) 発送

3.2 提案依頼書 (R F P) に対する対応窓口

(1) 窓口

担当部門名 : 総務部

担当者名 : 情報システム課長 山本 一夫

連絡先住所 : 〒 1 0 0 - 0 0 0 0

東京都千代田区丸の内 x - x - x エヌディ・マテリアル株式会社

電話 0 3 - 1 2 3 4 -

F A X 0 3 - 1 2 3 4 -

e - m a i l yamamoto@ndm-xxx.co.jp

(2) 質問・問合わせについて

問合わせなどについては、基本的に電子メールにてお願いします。毎日確認し、回答は、翌日全提案各社に通知致します。

F A X にての問合わせには毎日確認し、回答は翌日全提案各社に通知致します。

電話にての問合わせは、ご遠慮願います。

3.3 提供資料

(1) ご提供資料

「エヌディ・マテリアル株式会社」 会社案内

弊社商品カタログ

別紙 要求機能一覧

(2) 提供資料の扱いについて

本提案依頼書は、X X 月 X X 日 (X) までに、郵送にて返却願います。

また、必要に応じてコピーをされた場合は、それを含めて返却ください。

詳細は事前に取り交わす「機密保持に関する覚書」(N D A) に基づきます。

3.4 参加資格条件

今回のシステム開発においては、弊社、基幹システムを全面的に再構築するため、システム開発に参画いただく、I T ベンダー各社には、参加資格として以下の ~ の条件を満たしていることを必須といたします。

I S O 9 0 0 0 シリーズの認証を得ていること。

I T コーディネータ、技術士 (情報部門) または、システムアナリストなどの、業務に精通したシステムの専門家を 1 名以上プロジェクトに参画できる体制にあること。

金属加工卸を含む卸業のシステム開発実績を保有していること。

提案パッケージの適用実績を保有していること。

貴社プロジェクトリーダーがプレゼンテーションに参加すること。

プライバシーマークの認定、または I S M S 認証を取得していること。

3.5 選定方法について

提案手続き、スケジュールの項で示しましたように2段階の選定を行います。

第1段階は、提出された「提案書・見積書」から、最大3社を選定させていただきます。第2段階は、プレゼンテーション等の提案内容と質疑対応により、最終の選定をさせていただく予定です。

第1段階、第2段階ともに、弊社にて設定した評価基準に基づいて、客観的に公平かつ厳正に評価を行います。

4. 開発に関する条件

システム開発を行う上での条件は以下の通りとします。

4.1 開発期間

- (1) 開発作業開始年月日
200X年XX月XX日
- (2) 納期年月日
200X年XX月XX日

4.2 作業場所

- (1) アプリケーションソフトウェア開発場所
アプリケーションソフトウェアの開発場所の提供は行いませんが、設計打ち合わせやレビューの場所、デモ・テストの場所、および進捗会議等の場所は弊社会議室を用意します。

4.3 開発用コンピュータ機器・使用材料の負担

開発に必要な資材（開発用の利用料金、端末や周辺装置の検収までの費用等）は、貴社の負担とします。

弊社の提供する会議室や電気料金、通信費等および進捗会議等のコピー料金等、テストで使用する消耗品等は弊社負担とします。

4.4 貸与物件・資料

- (1) 弊社からの貸与資料
システム開発に必要な物件・資料のうち、返却の必要なもの、および持ち出し禁止条件に該当するものについては、契約書の機密保持条項に基づき、所定の手続きにより貸与します。
- (2) 弊社からの提供物件
システム開発に必要な前記の貸与物件・資料以外については、機密保持条件内で所定の手続きにより提供します。

5. 保証要件

5.1 システム品質保証基準

ご提案のシステムの品質・性能保証として次の要件が満足できることを条件とします。検収テストにおいて確認できることを前提とします。

(1) サービスレベル

- 拠点におけるレスポンスタイムは通常 3 秒以内、最大 6 秒以内。インターネットを経由した場合 8 秒以内であること。
- その他運用制限があれば記入のこと。

(2) トランザクションレベル

- リアルタイム処理が原則、一貫性および整合性を維持するために十分な排他制御が行われていること。

(3) スループット

- 拠点における単位時間当たり転送容量（ファイル容量 / 転送時間）は **kbps** を保証のこと。

5.2 セキュリティ

セキュリティシステムにおいては、本システムが安定的な稼働を実現するよう、下記の要件を満足することに加えて、貴社システムソフトウェアに存在するセキュリティ機能あるいは追加機能を明記してください。

(1) 内部におけるセキュリティ

- 社内においては、個人情報を含む特定機能へのアクセスコントロール、データにおいてはファイル単位でのアクセスコントロールが可能であること。
- 権限グループの設定が可能であること。
- 同一ドメインであれば、認証は一度で済むこと。
- その他パッケージ等がもつセキュリティ機能を提案のこと。

(2) 外部に対するセキュリティ

- 電子メールのウイルス等の攻撃に対するセキュリティが強化されていること。
- ネットワーク対応においてはファイアウォール、暗号化なども考慮のこと。
- 仕入先・物流業者向けポータルサイトとしてのホームページアクセスにおいては、ログイン時に認証処理が可能な形態とする。シングルサインオン、パーソナライゼーション等の機能を有するものとする。
- 顧客データの個人情報に関して、十分な管理をするために、システムへのアクセス可能要員の制限を図ること。

6. 契約事項

契約に関する条件は以下のとおりとします。

6.1 発注形態

プログラム開発、教育訓練を含む移行支援等に関しては請負契約とする予定ですが、ハードウェア、システムソフトウェア、パッケージソフトウェア等の契約形態については、ご提案ください。

6.2 検収

検収については以下の条件とします。

(1) 検査・検収期間について

検収は成果物納品明細書と所定の検収依頼書および品質保証書を受けて、検収テスト計画書に従ったテストを実施後合否判定する。判定結果はテスト実施後1週間以内に通知する。

(2) 作業完了報告書提出年月日について

検収テスト合格後2週間以内に貴社は作業完了報告書を提出する。

6.3 支払条件

作業完了報告書と納品書・請求書受領翌々月末に貴社指定口座への振り込みとします。

6.4 保証年数（瑕疵担保責任期間）

納品後1年間を瑕疵担保責任期間とします。ただし、弊社で改造を加えたものは除くものとします。

6.5 機密保持

弊社から提供した資料・情報（個人情報を含む）や作業の中で知り得た情報の機密保持のために、別途機密保持契約を締結するものとします。

6.6 著作権等

完成したシステムの所有権、著作権、2次著作物の利用権は対価の支払時点で弊社に帰属または移転されることを原則とします。

6.7 その他

仕様確定後に発生した仕様変更・機能追加、スコープ変更については、契約条項に基づいて取り扱います。

貴社の責によるシステム開発の遅れや品質不適合等によるリスクについては、

貴社のリスク負担とする契約とします。
システム開発における貴社の再委託先については、所定の手続きにより報告するものとします。その再委託先によるリスクは全て貴社の責とします。

添付資料（別紙）

- 別紙 1 要求機能一覧
- 別紙 2 D F D
- 別紙 3 情報モデル
- 別紙 4 現行ファイルボリューム
- 別紙 5 現行ファイルレイアウト

別紙 1 要求機能一覧

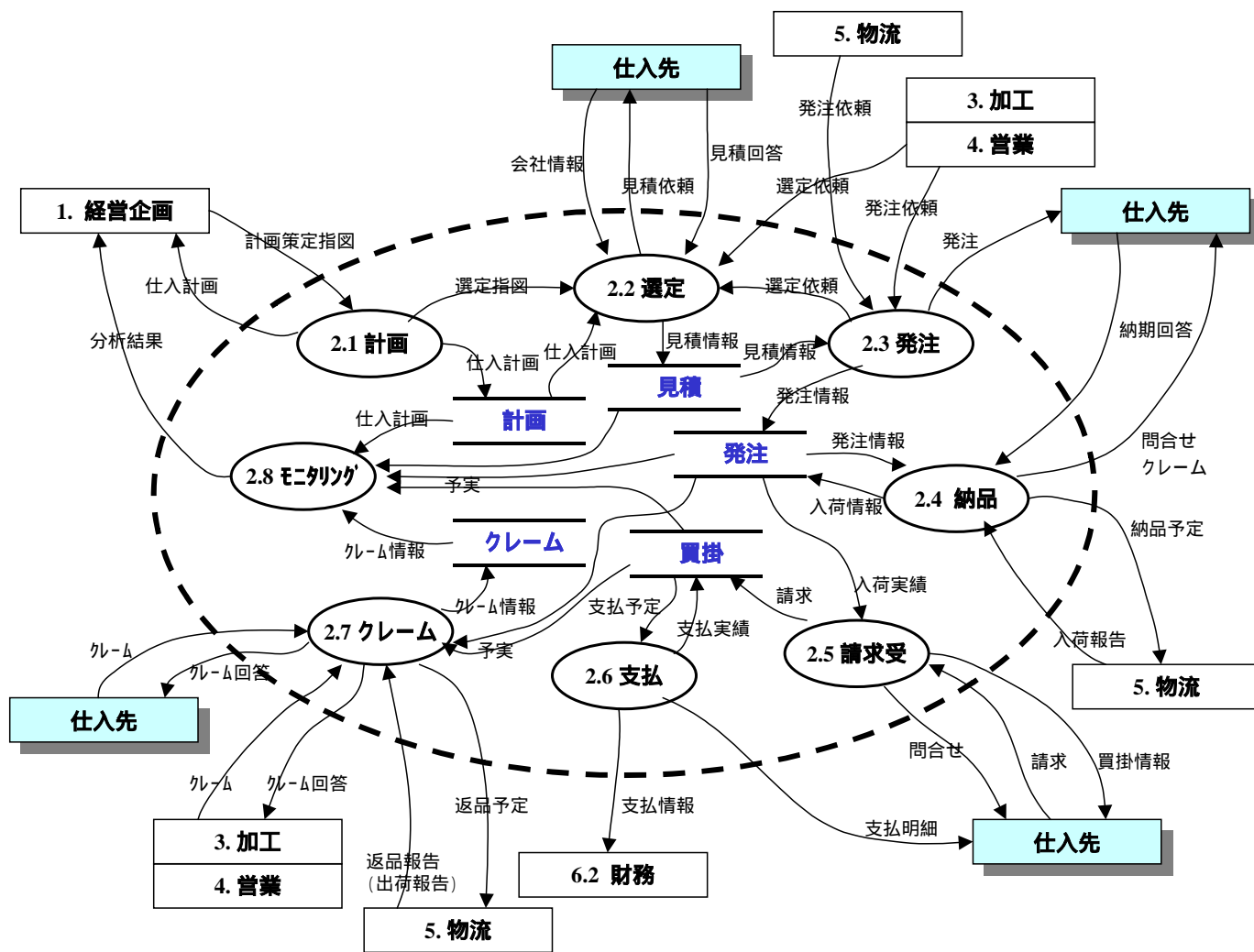
要求機能一覧

分野	要求事項	主な内容
会計	明細ごとの債権管理	明細別に自動入金消込みを行い、残高の管理を行う。
	会計業務の統合化	売掛、買掛、手形、固定資産、リース、一般会計、管理会計を統合的な環境で構築し手作業を削減する。
仕入	需要予測	月次レベルでの販売予測量、最適在庫量、発注点管理が可能とする。
	在庫品自動発注	需要予測、自動発注品の選択、リードタイム、発注ロット、最適仕入先を考慮した発注を行う。
	請求照合の自動化	仕入先との請求データの連携による、請求自動照合により業務を効率化する。
(中略)		
営業	インターネットでの情報提供	顧客ごとに見積・注文履歴、問合せ履歴、加工状況、配送状況、請求などの情報を提供する。
	F A X 受注の自動化	F A X 受注を自動化し、受注業務のステータス管理、レスポンスの向上、サービスレベルの向上を図る。
(中略)		
加工 / 物流	工程管理の導入	加工工程の管理を行い、活動基準原価の予実管理、加工状況の情報共有化を行う。
	母材 / 端材の在庫管理	バーコード等によるサイズ別員数管理を行い、在庫情報の共有化を行う。
	配送状況の把握	送り状番号による配送状況の把握、および情報公開を行う。
(中略)		

(以下省略)

別紙2 DFD

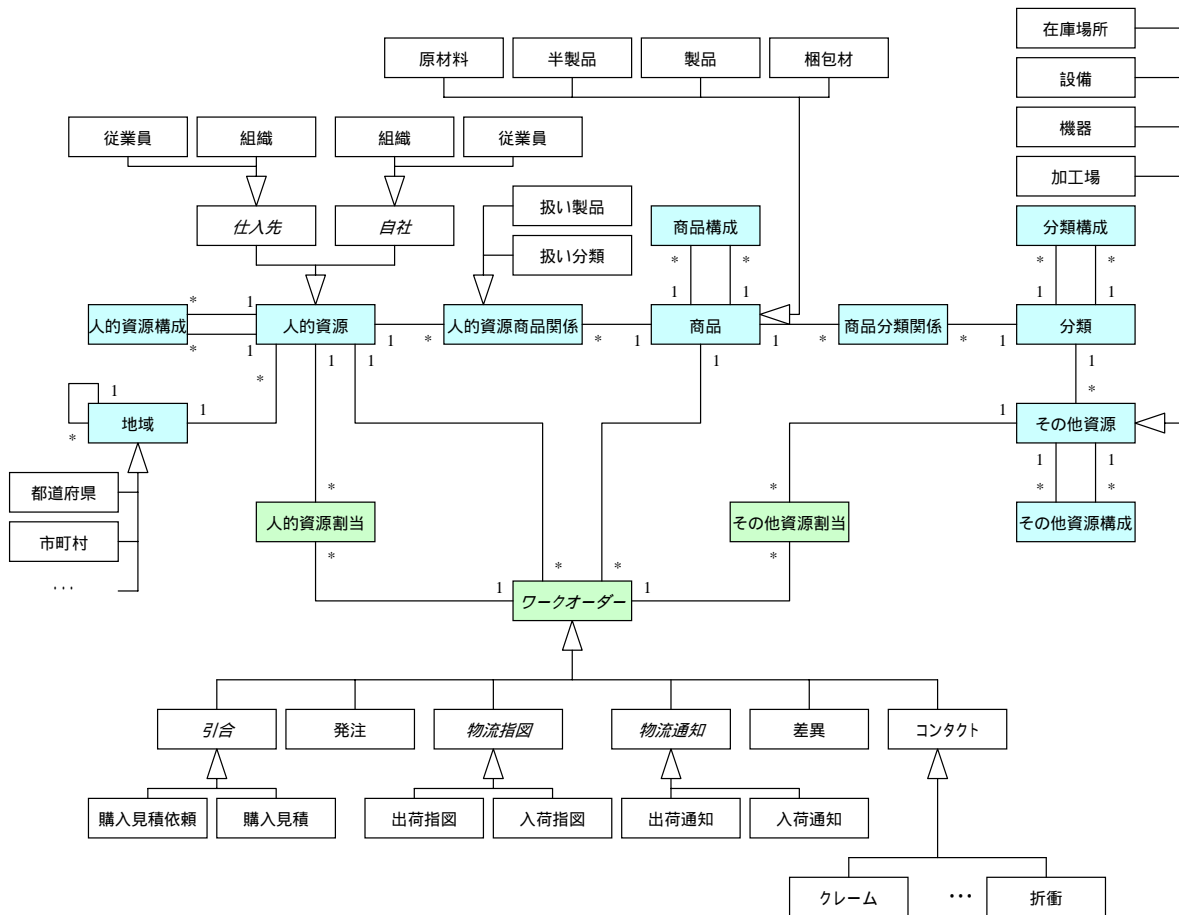
(1) 仕入 DFD (第1レベル)



(以下省略)

別紙 3 情報モデル

(1) 仕入情報モデル



(以下省略)

別紙 4 現行ファイルボリューム

現行ファイルボリューム

(1) マスタ

	ファイル	件数	年間伸び率	備考
1	顧客	約 12,000 件	10%	
2	仕入先	約 1,000 件	3%	
3	外注先	約 300 件	3%	
4	商品	約 25,000 件	20%	原材料含む

(以下省略)

(2) トランザクション

	ファイル	件数 / 年	年間伸び率	ピーク
1	発注	約 15,000 件	20%	X月、約 2,000 件 / 月
2	入荷	約 15,000 件	20%	X月、約 2,000 件 / 月
3	受注	約 200,000 件	20%	X月、約 26,000 件 / 月
4	出荷	約 200,000 件	20%	X月、約 26,000 件 / 月

(以下省略)

別紙 5 現行ファイルレイアウト

現行ファイルレイアウト

(1) 商品マスタ

	項目名	タイプ	備考
1	仕入先コード	9(8)	
2	商品コード	9(12)	
3	商品名	X(40)	
4	商品カナ名	X(40)	
5	商品略称	X(40)	
6	一般呼称	X(40)	
7	商品区分	X(2)	
8	品種コード	X(2)	
9	素材コード	X(2)	
10	形状コード	X(2)	
11	商品種類	X(2)	
12	梱包区分	X(2)	
13	定型区分	X(2)	
14	見積最小単位	9(4)V9(2)	
15	用途	X(4)	
	《以下省略》		

(以下省略)