



# RFP制作サンプル

はじめに・・・

業者に依頼する際に、下記の事項について確認し伝えておきましょう。

## 1.提出期限（プレゼンテーションの日時）

プレゼンテーションや提案書の提出期限を設定しておきます。

## 2.質疑応答の窓口

質問などの対応窓口（メールアドレス、電話番号）を明確にしておきます。

## 3.評価・検討の期間

おおよその、検討結果の提示日を連絡します。

## 1.システム化の目的

弊社は、住宅建材の卸売業を営んでいる商社です。

現在、FAXで契約販売店からのオーダーを受領し、それを営業担当がEXCELの表に入力し、オーダー管理をしています。これらの業務をシステム化することで残業時間の削減とトラブル防止、お客様サービスの向上を図りたいと思っています。

## 2.現状

### 2.1 業務の流れ

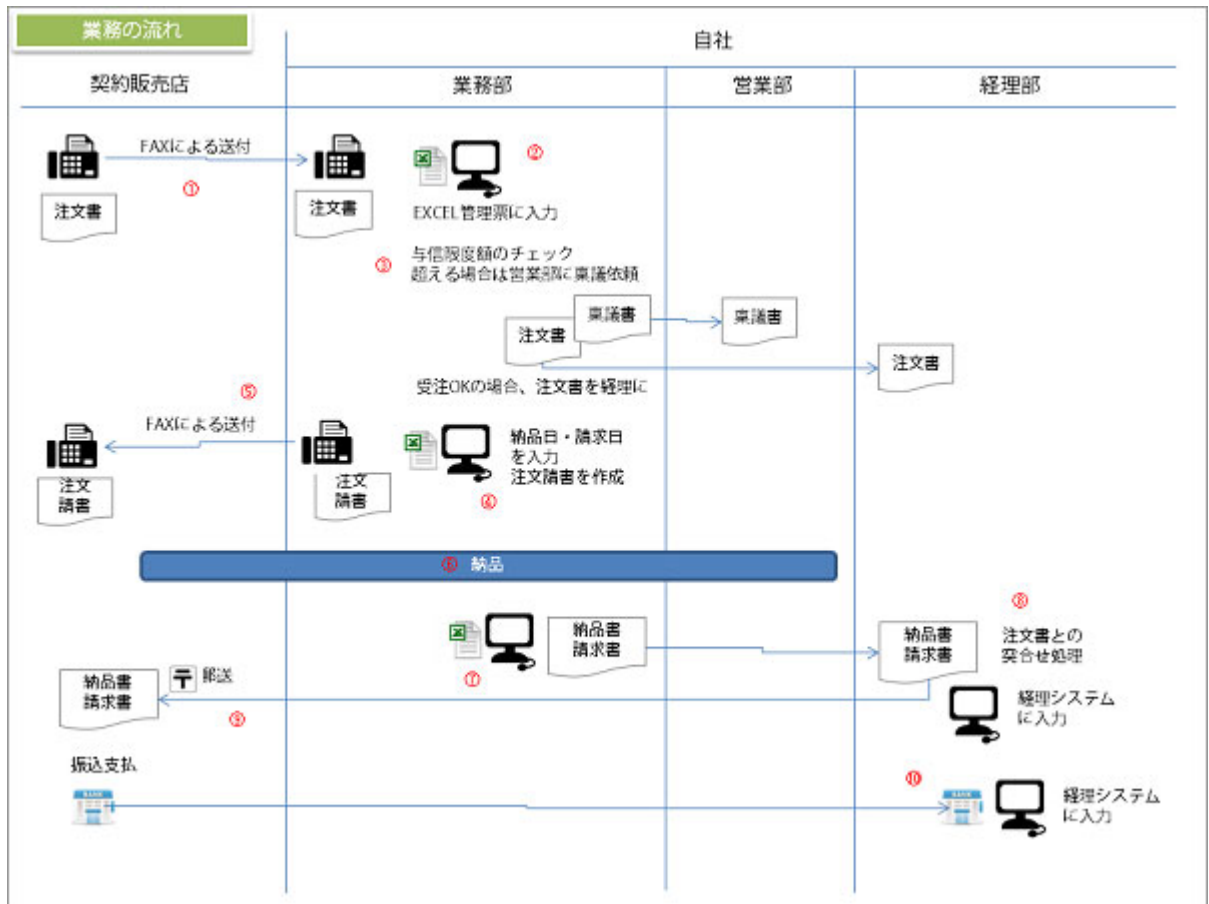
現在、契約販売店からの注文の流れは以下のような流れで実施しています。

- ①契約販売店からFAXで注文書を受領する。
- ②受領した注文書は、業務部担当者がEXCELの管理票に入力
- ③もし、注文書の金額が与信限度額（これは別途台帳で管理）を超える場合には、稟議書を作成し、営業部に回す
- ④注文内容を確認し、納期、請求日を入力し注文請書を作成
- ⑤注文請書を契約販売店にFAXで送付
- ⑥納品完了
- ⑦納品書、請求書をEXCELから出力し、経理へ回す
- ⑧経理で、注文請書と納品／請求書の突合せを行い経理システムに売掛金計上の登録をする
- ⑨納品書・請求書を経理から契約販売店へ送付
- ⑩販売店からの入金を確認し、経理システムに売上登録をする

#### 【問題点・改善点】

- ・注文書入力のための残業が多くなっている
- ・入力ミスで販売店とのトラブルに発生するケースもある。
- ・入力漏れがあったため、いつまでたっても納品されないなどのクレームが発生した。
- ・与信限度額をチェックする際、台帳から発注残を探さなければならないため手間がかかっている
- ・営業部からの稟議書の戻りが遅いため、販売店からの催促に対応しなければならない
- ・納品確認は営業部との口頭でのやりとりになっていて書類関連が整備されていない
- ・納品書／請求書作成業務は経理部門に担当してもらいたい
- ・経理部門では、注文書と納品書／請求書の突合せ処理に手間がかかっている

以下の図は、現在の業務の流れを図式化したものです。



## 2.2 人的配置（要員）と担当業務

関係する部署および担当業務内容は次のとおりです。

部署名	人数	業務内容
業務部	2名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約販売店との注文管理業務</li> <li>・ 契約販売店との問合せ窓口（納期確認／商品に関する問い合わせ）</li> <li>・ 問屋への在庫、納期確認（主に電話、問屋によってはインターネットでの在庫問合せシステム利用）</li> <li>・ 問屋への発注業務</li> <li>・ 与信管理</li> <li>・ 与信オーバーの場合、社内稟議のための書類作成</li> </ul>
営業部門	3名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約販売店への営業活動</li> <li>・ 納品業務</li> <li>・ 稟議決済業務</li> <li>・ 与信限度枠の調査／改定業務</li> </ul>
経理部門	1名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約販売店への売掛金管理</li> <li>・ 売上管理</li> <li>・ 債権管理</li> </ul>

## 2.3 処理量／処理時間

現在の関連する業務での作業処理量および処理時間は次のとおりです。

部署名	人数	業務内容	処理量	処理時間
業務部	2名	・ 契約販売店との注文管理業務	120件／1日	2名で作業 1名あたり 3時間／1日
		・ 契約販売店との問合せ窓口 (納期確認／商品に関する問い合わせ)	20本／1日	2名で作業 1名あたり 2時間／1日
		・ 問屋への在庫、納期確認 (主に電話、問屋によってはインターネットでの在庫問合せシステム利用)	20件／1日	1名で作業 2時間／1日
		・ 問屋への発注業務	30件／1日	1名で作業 2時間／1日
		・ 与信管理	月1件程度	1名で作業 1時間程度
		・ 与信オーバーの場合、社内稟議のための書類作成	月1件程度	1名で作業 1時間程度

## 2.4 PCなどの設置状況／環境

設置場所	部署	メーカー名	OS	バージョン	導入ソフトウェア
本社 2F	業務部	DEL	Windows 7 Professional	Service pack1	MS EXCEL 2010 MS Word 2010 ブラウザ：Google Chrome
本社 2F	業務部	DEL	WindowsXP Professional	2002 Servicepack3	MS EXCEL 2007 ブラウザ：Internet Explorer 8

## 3.短期または長期の事業計画

- ①1年後に取り扱い販売店の数を50社から100社までに拡大する予定。  
これにともない、受注件数などについても約2.5倍の成長を見込んでいる
- ②今年の4月から、営業部門をアフターマーケットとビフォアマーケットの2部門に分割する。  
現在の取引先に関する稟議・決済業務は、ビフォアマーケット部門に引き継ぐ

## 4. 予算

### ■初期開発費

データ移行やサーバー構築などを含めて 400万円程度の予算で検討中

### ■ランニングコスト

月額費用として約3万円程度

## 5. 期間

新システムの稼働時期は9月からを希望します。

仮に、それ以降になる場合でも、業務の繁忙期を避けるため11月には稼働していることが望ましい。

## 6. 特記事項

●提案書はA4横書きで、下記の項目を記載してください。

1. システム概念図
2. ハードウェア構成図
3. ソフトウェア構成図
4. 全体スケジュール
5. 開発要員／体制表
6. 導入計画
7. 運用計画
8. 研修計画

見積は、以下の項目別にその内訳を記入してください。

### ■初期開発費

1. ハードウェア費用
2. ソフトウェア開発費用
3. コンサルティング費用
4. その他費用

### ■ランニング費用

1. ハードウェア保守等
2. ソフトウェア保守等
3. その他費用