

ベンダー提案の評価について
「定性的評価と定量的評価」

2007年 11月
TSコミュニケーション株式会社

定性的評価と定量的評価

概要

●ソフトウェア開発でのベンダー提案評価 「定性的評価と定量的評価について」

SIベンダー選定における提案評価の例として、

- ①定性的評価(本質が何であるかの項目評価)
- ②定量的評価(数値的に置きかえしやすい項目評価)

の概要についてまとめます。

定性的評価と定量的評価

「定性的評価」

SIベンダー選定における提案評価の例として、定性的評価の参考を次に示します。

＜＜＜提案書の内容だけでなく、パートナーとして協力関係が築けるか？の判断が重要！＞＞＞

NO	区分	まとめ区分	評価のポイント	評価項目	
1	基本評価	取組姿勢	組織として対応している	提案書、見積書、補足資料等は、理解しやすい内容・構成となっているか？	
2				RFPに対して提案内容に漏れはないか？	
3			体系だった基準の存在	ドキュメントの作り方が標準化されているか？	
4			組織の安定性	会社概要とプロジェクトのバックアップ組織、他協力会社はどうか？	
5			品質と信頼	会社としてのセキュリティの取り組みは？	
6			組織文化	営業/SEのレスポンス・フットワークの良さ、時間/期限厳守、誠実さは？	
7			信頼と要求受入性	取りまくステークホルダーを理解して、提案の中にそれぞれの立場、目的を意識した提案となっているか？	
8	実力評価 (プレゼンの内容)	取組姿勢	ドキュメントまとめ能力 自信、強み	提案内容に信頼性、合理性、納得性はあるか？	
9			組織/プロジェクトの能力	技術力/標準化の取り組みはどうか？	
10			金額	正当性	見積の算出根拠は明確か？ WBSは提示され、作業項目/分担が明確か？ 内容を説明しているか？
11		納期	正当性	上記作業項目にたいするプロジェクト体制の役割は明確になっているか？	
12		納期	作業の進め方	開発スケジュールの根拠は明確になっているか？ マイルストーンを明示しているか？ 発注側の作業もスケジュールに考慮されているか？	
13		取組姿勢	リーダの技術		規定時間内に提案内容の要点をまとめて、プレゼンを実施しているか？ プレゼンの進め方は、スムーズか？ プレゼン実施者は、プロジェクトマネージャ/リーダか？
14					プレゼン内容に対する質問に対して、明確に回答しているか？
15				やる気	プレゼン実施者及び参加者の態度は？

定性的評価と定量的評価

「定量的評価」

SIベンダー選定における提案評価の例として、定量的評価の参考を次に示します。

＜＜＜RFP網羅性、及び課題をよく見据えたうえで専門的な立場から最適な解決策を提案しているか？の判断が重要！＞＞＞

NO	評価項目	評価の視点
1	データベース要件	技術力、創造性、信頼性、性能を主として評価
2	機能要件	技術力、創造性、信頼性を主として評価
3	ハードウェア要件	技術力、信頼性、可用性、性能を主として評価
4	ソフトウェア要件	技術力、適応性、安定性を主として評価
5	ネットワーク要件	技術力、信頼性、性能を主として評価
6	保守運用要件	技術力、信頼性、安全性を主として評価
7	移行要件	技術力、信頼性、安全性、ステークホルダーへの配慮性を主として評価
8	資料整備要件	ステークホルダーへの配慮性、仕事の進め方を主として評価
9	スケジュール	開発標準化を主として評価
10	価格	根拠の正当性を主として評価

評価項目は、RFPの項目に従い設定して数値的に評価する。