2013年度
調達活用ワーキンググループ活動報告書

2014年3月

ITスキル研究フォーラム
調達活用ワーキンググループ
主査　太田　隆

iSRF

活動目的とワーキンググループメンバー

1. 調達活用WG当初の活動目的

パートナー企業との取引において、ITSSを企業および個人の評価基準として活用し、公正、公平な調達及びパートナー企業のエンジニアの質向上を目指し、人材育成に役立つガイドラインを公表する。

2. 2013年度　調達活用WGの活動の方針と活動

2012年度までに整備された成熟度フレームワークおよび資料を活用して、各社調達部門バイヤーおよびパートナー企業への周知と活用促進を図る。そのため、バイヤー、重点パートナーへの説明会とWeb診断システムの構築を行う。あわせて必要な資料整備と改訂も行う。

3. ワーキンググループメンバー

主　査: NECソフト株式会社　調達企画部　エグゼクティブエキスパート　太田　隆
副主査: 株式会社日立ソリューションズ　調達第1部　部長代理　所澤　俊広
委　員: TIS株式会社　パートナー推進部　主査　芹澤　憲一
スミセイ情報システム株式会社　パートナービジネス推進部部長　柳川　和弘
（所属、役職はいずれも2014年2月時点のものです）
オブザーバー: iSRF「DSユーザー・サポートセンター」（ザ・ネット）永田好範

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.
iSRF

パートナー成熟度フレームワークのコンセプト

新しい評価のコンセプト

1. 従来にない企業の成長を促す評価
2. WIN－WINの関係を促進するもの
3. 人材育成に繋がるもの
4. 評価方法の開示
5. 評価結果のフィードバック
6. 発注企業、パートナー企業の双方が使えるもの
7. ISOやCMMIの認証資格のような重たいものではないもの
8. 業界の活性化にも貢献できるもの
9. 調達プロフェショナルの強化にも繋がるもの

成熟度モデル
&
評価フレームワーク

※CPSM （Certified Professional in Supply Management）
米サプライマネジメント協会の世界で初めて購買の職業資格　資格保有4万人

※CPP （Certified Procurement Professional）全日本能率連盟が認定する民間資格

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

パートナー成熟度フレームワーク

1. 評価方法：各評価項目の成熟度を1～5のステージで評価する

評価項目	評価内容
提案力	パートナー企業の提案力を評価する。要員提案力、請負における提案力、価格戦略や得意分野の育成について評価する。
開発力	受託開発におけるQCDおよび生産性向上への取り組み、人材マネージメントを評価する。
企業力	情報セキュリティ、コンプライアンス遵守への対応および企業経営の安定性を評価する。

評価項目別点	総合点
○○点	○○点
○○点	
○○点	

2. ステージ （位置を示すもの、人材で言うレベルと同じ意味合い）

ステージ 1	ステージ 2	ステージ 3	ステージ 4	ステージ 5
初歩的	定型的 部分的	主体的 組織的	施策推進 データ活用 改善活動	他社への影響力 ベストプラクティス

成熟度低い　　成熟度中位　　成熟度高い

発注企業としては、パートナーの成熟度が3以上のステージであることを希望

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

iSRF

パートナー成熟度モデル構成図

評価項目	ステージ	成熟度項目／ステージ定義	ステージチェック項目
パートナー成熟度モデル	提案力	ステージ1～5	要員調達（派遣）	チェック項目（×3）
			要員調達（準委任）	チェック項目（×3）
			請負提案	チェック項目（×3）
			価格戦略	チェック項目（×3）
			得意分野	チェック項目（×3）
	開発力	ステージ1～5	品質管理	チェック項目（×3）
			コスト管理	チェック項目（×3）
			納期管理	チェック項目（×3）
			生産性向上	チェック項目（×3）
			人材マネジメント	チェック項目（×3）
	企業力	ステージ1～5	情報セキュリティー	チェック項目（×3）
			コンプライアンス	チェック項目（×3）
			雇用	チェック項目（×3）
			財務状況	チェック項目（×3）
			健全性と経営ポリシー	チェック項目（×3）

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

iSRF

2013年度活動の経過（１）

第18回ミーティング（2013年度第1回、2013年4月25日）
本年度の方針と活動ならびにスケジュールを確認
結論：成熟度アセスメントの対象企業と活用の目標は次のとおり。
１）発注社側は、重点パートナーのレベルアップを図るための指標
２）調達の評価指標のない発注企業は、調達力を向上させるための指標
３）受注社側は、発注企業が見る視点を知り、自社のレベルアップ指標

第19回ミーティング（2013年度第2回、2013年5月23日）
「IT企業力診断」の有償化の可能性について議論
結論：全国スキル調査の企業版として多くのデータがあれば各種ニーズの想定可能。
発注社側は価値あるデータの入手に対する有償化は考えられる。
受注者側は基本的な自己評価についての有償化は難しいが、オプションに価値があれば有料も考えられる。

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

2013年度活動の経過（２）

第20回ミーティング（2013年度第3回、2013年6月25日）
パートナー各社の「 IT企業力診断」 試行自己診断の実施要領検討
結論：１）「ソフト調達研究フォーラム」各社を対象に、7月3日に説明会を開催
２）7月中旬から発注企業各社10社程度まででパートナーの評価を実施。
３）パートナー各社から成熟度FWと「IT企業力診断」についてフィードバックをもらい、見直しに活用する。
＊当資料のP12～13参照

第21回ミーティング（2013年度第4回、2013年8月22日）
発注側各社の診断試行進捗状況を報告
結論：試行調査は予定どおり9月17日を締め切りとする。
セミナーなど情報公開は、2014年1月以降を想定し、継続検討する。

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

2013年度活動の経過（３）

第22回ミーティング（2013年度第5回、2013年10月3日）
試行済み43社の試行集計結果を分析
結果：１）総じて、企業規模が大きくなるほど評価は高くなる傾向があり、コンプライアンス、品質管理などは顕著な差が出ている。
２）一方、準委任提案、請負提案、情報セキュリティなどは規模の大小による差はみられない。
結論：10月末までに発注企業からパートナー企業各社へリポートを送付し、使い勝手、内容、診断結果の活用などに関する簡単なアンケートを実施する。
＊当資料のP14～20参照

第23回ミーティング（2013年度第6回、2013年12月5日）
IT企業力診断実施パートナーへのアンケートを集計
試行実施57社のうち22社から回答有。
結果：入力のしやすさ、診断項目のバランス、項目数などは良い。
診断のためのエビデンスは分かりにくいとの指摘も多い。
⇒内容のわかりやすさなど改訂が必要。
診断のロジック、アルゴリズムも修正、変更の必要がある。
課題：WGメンバーの企業内での利用は、検討するものの親会社のパートナー選定基準などもあるので課題が多い。
＊当資料のP21～27参照

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

2013年度活動の経過（４）

第24回ミーティング（2013年度第7回、2014年1月28日）
IT企業力診断の普及とWGメンバーの企業内での利用について議論
結論：①Web運用の費用と採算面を明確化する必要がある。
②Web運用の費用回収のビジネスモデル案を継続検討する。
③発注社側の課題は、
a.自社導入のためのコストパフォーマンス他活用条件
b.既存のパートナー評価、選定基準との関係をどうするか。
④パートナーからの評価、意見に基づくコンテンツおよびシステム改善は、事業推進の目処を立ててから改めて検討する。

第25回ミーティング（2013年度第8回、2014年3月20日）
最終報告書のまとめについて確認、修正

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

2013年度活動のまとめ

２０１３年度は１２年度の活動を引き継ぎ、パートナー成熟度フレームワークを更にブラッシュアップし、実際の評価とWeb化を推進した。

その結果、成熟度のアセスメントはWebシステムにより、効率的に実施することができるようになり、活用と普及を促進する環境作りができた。

また、成熟度モデルとアセスメントは、発注企業がパートナーの評価をするための仕組として当初スタートしたが、次のとおり多面的な利用が可能であるので、是非活用をして頂きたい。
（１）発注企業とパートナー企業のWIN－WIN関係を実現するツール
（２）発注企業としては、強いパートナー群の形成を促進するもの
（３）IT企業が自社を評価し、強み、弱みの分析から自社革新活動に活用
（４）調達部門のスキル向上のための企業評価メジャメント
（５）IT業界の企業力を判断する基準

今後の課題としては、この成熟度モデルとアセスメントをどのように活用促進するかである。

最後に本調達活用ワーキングの活動にご協力いただいたパートナー各社およびISRFの皆様に心から感謝申し上げます。

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

成果物資料

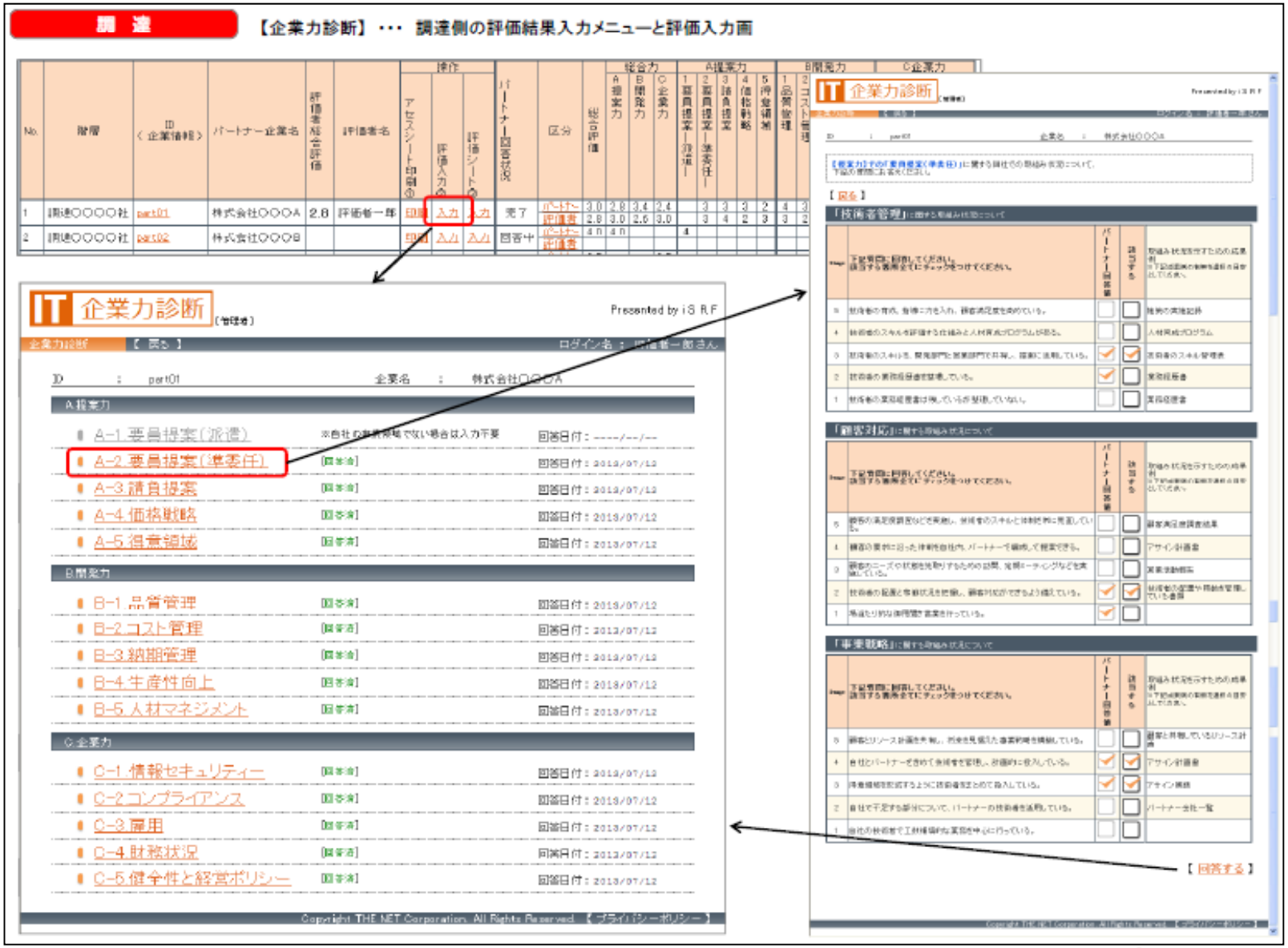
成果物資料

１）パートナー評価成熟度フレームワークに基づく「IT企業力診断」の試行調査結果

２）試行調査実施におけるパートナー企業へのアンケート集計結果

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

IT企業力診断(１)



Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.

IT企業力診断（２）

調　達　【診断結果】・・・ 評価結果からの成熟度モデルのステージ判定（診断結果）

No.	階層	ID（企業情報）	パートナー企業名	評価者総合評価	評価者名	操作			パートナー回答状況	区分	総合評価	総合力			A提案力					B開発力					C企業力				
						アセスシート印刷①	評価入力②	評価シート③				A提案力	B開発力	C企業力	1要員提案－派遣－	2要員提案－準委任－	3請負提案	4価格戦略	5得意領域	1品質管理	2コスト管理	3納期管理	4生産性向上	5人材マネジメント	1情報セキュリティー	2コンプライアンス	3雇用	4財務状況	5健全性と経営ポリシー
1	調達○○○○社	part01	株式会社○○○A	2.8	評価者一郎	印刷	入力	入力	完了	パートナー	3.0	2.8	3.4	2.4		3	3	3	2	4	3	5	2	3	2	3	2	2	3
										評価者	2.8	3.0	2.6	3.0		3	4	2	3	3	2	4	2	2	4	3	3	2	3
2	調達○○○○社	part02	株式会社○○○B			印刷	入力	入力	回答中	パートナー評価者	4.0	4.0			4														

【評価者（調達側）の診断結果】

【パートナー側の診断結果】

Copyright©2014 IT Skill Research Forum All Rights Reserved.