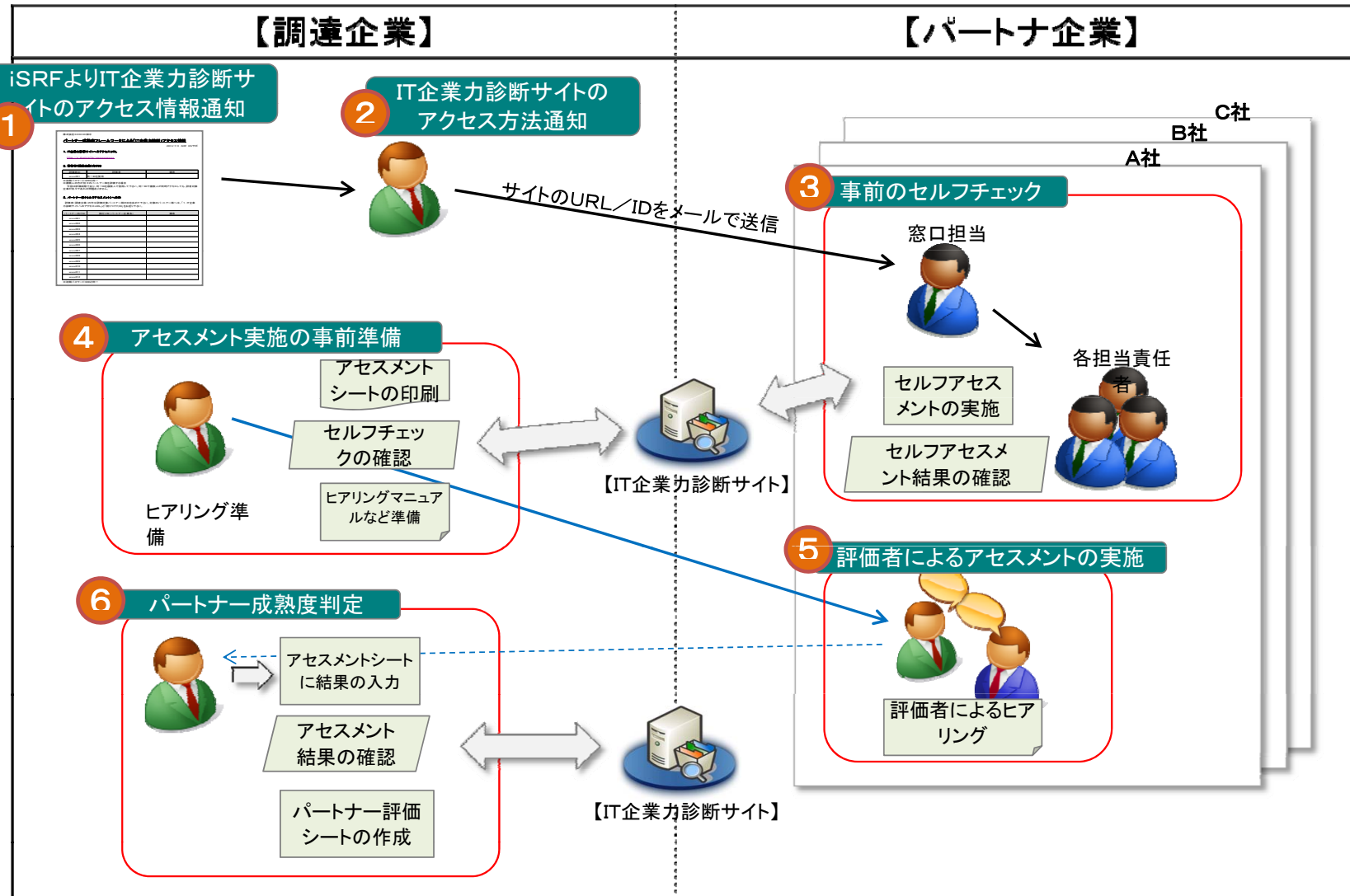


パートナー成熟度フレームワークによる「IT企業力診断」を活用した IT企業力評価の進め方 [パートナー成熟度フレームワークの評価フェーズ]

■概要



パートナー企業様向け

◇◆◇ パートナー企業様の属性情報について ◇◆◇

本「IT企業力診断(α版)」サイト上で扱われるデータには、企業名や個人を特定する情報は一切含まれません。

ただし、全国平均値(ベンチマーク)に必要な、企業規模などの属性情報の提供についてお願い申し上げます。

パートナー

【ログイン画面】 … 「パートナー企業様向け」を選択

IT
企業力診断

Presented by i S R F

パートナー成熟度フレームワークによる

IT
企業力診断

受診のご案内

《IT企業力診断_α版》

◆ログイン時のご注意
本ログイン画面はパートナー企業様がログインする状態となっています。調達企業様がログインする際は、「調達企業様向け」をクリックして ID/Passwordを入力して下さい。

お知らせ

LOGIN

パートナー企業様向け

調達企業様向け

ID

Password

LOGIN

セキュアモード(SSL) : [OFFにする](#)
 ※動作に支障がない場合に限り、セキュアモードをONにしてのご利用をおすすめします。

※ご利用にあたり必ずプライバシーポリシーをご確認ください。
[プライバシーポリシー](#)

- パートナー企業様用IDを忘れた方は[こちら](#)
- 調達企業様用IDを忘れた方は[こちら](#)
- 動作環境については[こちら](#)

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. 【 [プライバシーポリシー](#) 】

パートナー

【ログイン情報】 … パスワード変更/リマインダの設定

IT 企業力診断

Presented by i S R F

ログイン情報 【 終了(ログアウト) 】
ログイン名 : 株式会社〇〇〇Aさん

企業情報

アセスメント

アセスメント結果

ログイン設定

ログイン情報

企業名	株式会社〇〇〇A
ID	part01
パスワード	<input style="width: 90%;" type="password"/> <small>半角英数字 16 文字以内 (@ - . 等の記号は使えません)</small> <small>確認のため再度パスワードを入力してください。</small>
秘密の質問 <small>※パスワードを忘れたときのヒント</small>	<input style="width: 90%;" type="text" value="part01"/> <small>例: ペットの名前は?</small>
秘密の質問の答え <small>※パスワードを忘れたときのキーワード</small>	<input style="width: 90%;" type="text" value="part01"/> <small>例: ポチ</small>

[【 登録する 】](#)

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. 【 プライバシーポリシー 】

秘密の質問と答えは必須です。設定して下さい。

パートナー

【企業情報入力】・・・ 企業情報の入力画面

IT 企業力診断 Presented by i S R F

企業情報 【 終了(ログアウト) 】 ログイン名 : 株式会社〇〇〇Aさん

(*)は必須項目です。

企業情報

所在地(*)	東京都
設立年(*)	1970 (年)
業種区分(*)	IT企業関連 / SIベンダー(メーカー系)
企業規模(*)	100人以上
資本金	2000 (万円)
株式市場(*)	<input type="radio"/> 上場 <input checked="" type="radio"/> 非上場
認証	<input checked="" type="checkbox"/> Pマーク <input type="checkbox"/> ISMS <input type="checkbox"/> ISO9001 <input type="checkbox"/> ISO27001
売上高	90000 (万円)
提供サービス形態(*) <small>※提供可能なサービス形態について、該当箇所を全て選択してください</small>	<input type="checkbox"/> 要員の派遣が可能 <input checked="" type="checkbox"/> 要員の準委任が可能 <input checked="" type="checkbox"/> 一括請負が可能

【 登録する 】

全国平均値の属性情報となります。今後多くの皆様のデータが集まることにより、御社および皆さままでベンチマークとして活用できるようになります。

サービスの提供形態によって、不要となるアセスメント項目があります。

IT 企業力診断 Presented by i S R F

企業力診断 【終了(ログアウト)】 ログイン名：株式会社〇〇〇Aさん

企業情報 **アセスメント** アセスメント結果 ログイン設定

[現在のステータス: 回答中]

A 提案力

A-1. 要員提案(派遣) ※自社の事業領域でないので入力不要

A-2. 要員提案(進委任) [回答済] 回答日付：2013/07/12

A-3. 請負提案 [回答済] 回答日付：2013/07/12

A-4. 価格戦略 [回答済] 回答日付：2013/07/12

A-5. 得意領域 [回答済] 回答日付：2013/07/12

B. 開発力

B-1. 品質管理 [回答済] 回答日付：2013/07/12

B-2. コスト管理 [回答済] 回答日付：2013/07/12

B-3. 納期管理 [回答済] 回答日付：2013/07/12

B-4. 生産性向上 [回答済] 回答日付：2013/07/12

B-5. 人材マネジメント [回答済] 回答日付：2013/07/12

C. 企業力

C-1. 情報セキュリティ [回答済] 回答日付：2013/07/12

C-2. コンプライアンス [回答済] 回答日付：2013/07/12

C-3. 雇用 [回答済] 回答日付：2013/07/12

C-4. 財務状況 [回答済] 回答日付：2013/07/12

C-5. 健全性と経営ポリシー [回答済] 回答日付：2013/07/12

全ての項目にチェックが完了し内容が正しければ、右記ボタンをクリックしてください。

回答を完了する 回答中に戻す

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. 【プライバシーポリシー】

A1~5、B1~5、C1~5の各メニューを選択して該当するアセスメント項目をチェックして下さい。1メニューに対して15項目のチェック項目があります。

企業情報で設定したサービス提供形態によって、入力不要の箇所があります。この場合入力できない状態になっています。

IT 企業力診断 Presented by i S R F

企業情報 アセスメント アセスメント結果 ログイン設定

【企業力診断】「要員提案(進委任)」に関する詳細状況について、下記の項目をご確認ください。

【回答】

「技術者管理」に関する詳細状況について

1	技術者の育成、指導に力を入れ、顧客満足度を高めている。	<input checked="" type="checkbox"/>	技術者の育成計画
2	技術者のスキルを把握する仕組みと人材育成プログラムがある。	<input checked="" type="checkbox"/>	人材育成プログラム
3	技術者のスキルを、開発部門・営業部門で共有し、顧客に活用している。	<input checked="" type="checkbox"/>	技術者のスキル管理表
4	技術者の業務経験値を把握している。	<input checked="" type="checkbox"/>	業務経験表
5	技術者の業務経験値を把握しているが整理していない。	<input type="checkbox"/>	業務経験表

「顧客対応」に関する詳細状況について

1	顧客の満足度を高めるため、技術者のスキルと技術力を活用している。	<input checked="" type="checkbox"/>	顧客満足度調査結果
2	顧客の要望に応じた技術者派遣を行い、パートナーで満足度を確保できる。	<input checked="" type="checkbox"/>	アサイン計画書
3	顧客の要望に応じた技術者派遣を行うための仕組み、定期レポートの作成を確保している。	<input checked="" type="checkbox"/>	業務経験表
4	顧客の要望と業務状況を把握し、顧客対応ができるよう備えている。	<input checked="" type="checkbox"/>	顧客の要望や業務経験表
5	顧客の要望と業務状況を把握しているが整理していない。	<input type="checkbox"/>	

「価格戦略」に関する詳細状況について

1	顧客のニーズを把握し、そのニーズに合わせた業務体制を構築している。	<input checked="" type="checkbox"/>	顧客のニーズ把握
2	顧客のニーズを把握し、そのニーズに合わせた業務体制を構築している。	<input checked="" type="checkbox"/>	アサイン計画書
3	顧客のニーズを把握し、そのニーズに合わせた業務体制を構築している。	<input checked="" type="checkbox"/>	アサイン計画
4	顧客のニーズを把握し、そのニーズに合わせた業務体制を構築している。	<input checked="" type="checkbox"/>	パートナー一括一覧
5	顧客のニーズを把握し、そのニーズに合わせた業務体制を構築している。	<input type="checkbox"/>	

【戻る】

全て回答が完了した場合、「回答を完了する」をクリックして下さい。調達側の画面上に「自己申告の完了表示」となります。

本「IT企業力診断_α版」では、未回答項目の有無チェックを行っていません。未回答項目が無く、全て『回答済』であることの確認をお願いします。

パートナー

【企業力診断】・・・パートナー成熟度モデルの自己診断

IT 企業力診断 Presented by i S R F

企業情報 アセスメント アセスメント結果 ログイン設定

【現在のステータス: 回答中】

A 経営力

- A-1 要員提案(派遣) [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- A-2 要員提案(兼委任)** [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- A-3 請負提案 [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- A-4 価格戦略 [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- A-5 得意領域 [回答済] 回答日付: 2019/07/12

B 販売力

- B-1 品質管理 [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- B-2 コスト管理 [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- B-3 納期管理 [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- B-4 生産性向上 [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- B-5 人材マネジメント [回答済] 回答日付: 2019/07/12

C 企業力

- C-1 情報セキュリティ [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- C-2 コンプライアンス [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- C-3 雇用 [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- C-4 財務状況 [回答済] 回答日付: 2019/07/12
- C-5 健全性と経営ポリシー [回答済] 回答日付: 2019/07/12

全ての項目にチェックが完了し内容が正しい場合は、右記ボタンをクリックしてください。

回答を完了する 回答中に戻す

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. (プライバシーポリシー)

IT 企業力診断 Presented by i S R F

企業力診断 【終了(ログアウト)】 ログイン名: 株式会社〇〇〇Aさん

企業情報 アセスメント アセスメント結果 ログイン設定

【提案力】での「要員提案(兼委任)」に関する御社での取組み状況について、下記の質問にお答えください。

【戻る】

「技術者管理」に関する取組み状況について

Stage	下記質問に回答してください。該当する箇所全てにチェックをつけてください。	該当する	取組み状況を示すための成果例 ※下記成果例の有無を選択の目安としてください。
5	技術者の育成、指導に力を入れ、顧客満足度を高めている。	<input type="checkbox"/>	施策の実施記録
4	技術者のスキルを評価する仕組みと人材育成プログラムがある。	<input type="checkbox"/>	人材育成プログラム
3	技術者のスキルを、開発部門と営業部門で共有し、提案に活用している。	<input checked="" type="checkbox"/>	技術者のスキル管理表
2	技術者の業務経歴書を整理している。	<input checked="" type="checkbox"/>	業務経歴書
1	技術者の業務経歴書は残しているが整理していない。	<input type="checkbox"/>	業務経歴書

「顧客対応」に関する取組み状況について

Stage	下記質問に回答してください。該当する箇所全てにチェックをつけてください。	該当する	取組み状況を示すための成果例 ※下記成果例の有無を選択の目安としてください。
5	顧客の満足度調査などを実施し、技術者のスキルと体制を常に見直している。	<input type="checkbox"/>	顧客満足度調査結果
4	顧客の要求に沿った体制を自社内、パートナーで編成して提案できる。	<input type="checkbox"/>	アサイン計画書
3	顧客のニーズや状態を先取りするための訪問、定期ミーティングなどを実施している。	<input type="checkbox"/>	営業活動報告
2	技術者の配置と稼働状況を把握し、顧客対応ができるよう備えている。	<input checked="" type="checkbox"/>	技術者の配置や稼働を管理している書類
1	場当たり的な御用聞き営業を行っている。	<input checked="" type="checkbox"/>	

「事業戦略」に関する取組み状況について

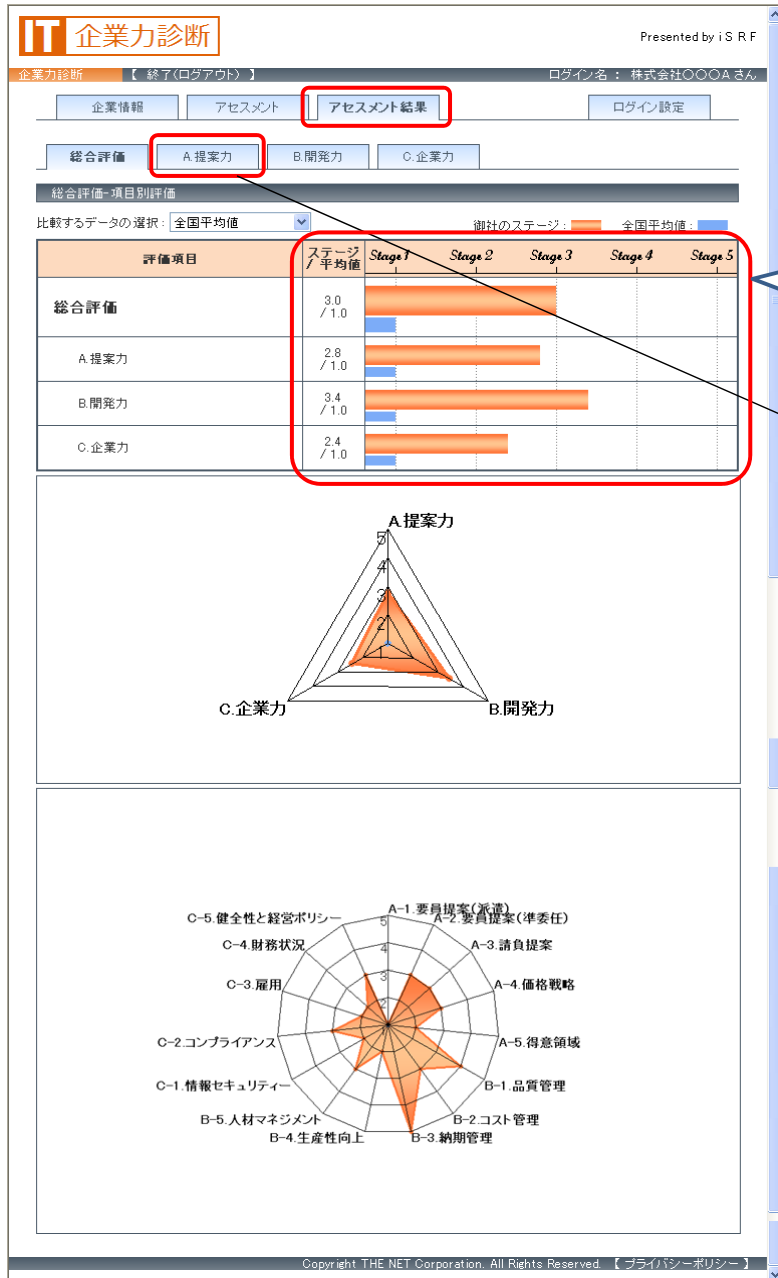
Stage	下記質問に回答してください。該当する箇所全てにチェックをつけてください。	該当する	取組み状況を示すための成果例 ※下記成果例の有無を選択の目安としてください。
5	顧客とリソース計画を共有し、将来を見据えた事業戦略を構築している。	<input type="checkbox"/>	顧客と共有しているリソース計画
4	自社とパートナーを合わせて技術者を管理し、計画的に投入している。	<input checked="" type="checkbox"/>	アサイン計画書
3	得意領域を形成するように技術者をまとめて投入している。	<input checked="" type="checkbox"/>	アサイン実績
2	自社で不足する部分について、パートナーの技術者を活用している。	<input type="checkbox"/>	パートナー会社一覧
1	自社の技術者で工数補填的な業務を中心に行っている。	<input type="checkbox"/>	

【 回答する 】

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. (プライバシーポリシー)

パートナー

【アセスメント結果】 … 自己申告した成熟度モデルのステージ判定(診断結果)



パートナー成熟度フレームワークに基づく診断結果としてステージが表示されます。1~5段階で表現され、5が最も取組施策が高度な状態を表しています。
 ※全国平均値はまだありません。全てステージ1として表示されています。

本「α版」では、アセスメント結果は未回答の部分があっても現状の回答状況で診断結果が表示されます。診断結果はアセスメント項目を全て回答済みとしてから参照して下さい。



ページ調整…余白

調達企業様向け

調 達

【ログイン画面】 … 「調達企業様向け」を選択する

IT 企業力診断

Presented by i S R F

パートナー成熟度フレームワークによる

IT 企業力診断

受診のご案内

《IT企業力診断_α版》

◆ログイン時のご注意
本ログイン画面はパートナー企業様がログインする状態となっています。調達企業様がログインする際は、「調達企業様向け」をクリックして ID/Password を入力して下さい。

LOGIN

パートナー企業様向け

調達企業様向け

ID

Password

LOGIN

セキュアモード(SSL) : [OFFにする](#)
※動作に支障がない場合に限り、セキュアモードをONにしてのご利用をおすすめします。

※ご利用にあたり必ずプライバシーポリシーをご確認ください。
[プライバシーポリシー](#)

- パートナー企業様用IDを忘れた方は [こちら](#)
- 調達企業様用IDを忘れた方は [こちら](#)
- 動作環境については [こちら](#)

お知らせ

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. 【 [プライバシーポリシー](#) 】

「評価状況一覧」をクリックします。全ての操作が可能となっています。

※管理者機能には、階層(組織)登録/評価者登録/パートナー登録がありますが、今回は提供していません。

これは今回の評価フェーズで、企業情報や個人情報を一切扱わないようにするためです。(誤操作を無くすため)

調 達

【評価状況一覧】 … 状況確認と評価入力する企業を選定する画面

企業力診断 【管理者】

Presented by i S R F

評価状況一覧 【メニューに戻る】
ログイン名： 評価者一郎さん

調達〇〇〇〇社

ID検索

検索

前方一致検索

現在選択中の階層: 調達〇〇〇〇社

【▲ 前の 50 件】【▼ 次の 50 件】
登録件数： 6

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					
						アクセスシート印刷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	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	調達〇〇〇〇社	part01	株式会社〇〇〇A	2.8	評価者一郎	印刷	入力	入力	完了	パートナー 評価者	3.0 2.8	2.8 3.0	3.4 2.6	2.4 3.0		3 3	3 4	3 2	2 3	4 3	3 2	5 4	2 2	3 2	2 4	3 3	2 3	2 2	3 3	
2	調達〇〇〇〇社	part02	株式会社〇〇〇B			印刷	入力	入力	回答中	パートナー 評価者	4.0	4.0			4															
3	調達〇〇〇〇社	part03	株式会社〇〇〇C			印刷	入力	入力	回答中	パートナー 評価者	2.7			2.7													3	2	3	
4	調達〇〇〇〇社	part04	株式会社〇〇〇D			印刷	入力	入力		パートナー 評価者																				
5	調達〇〇〇〇社	part05	株式会社〇〇〇E			印刷	入力	入力		パートナー 評価者																				
6	調達〇〇〇〇社	part06	株式会社〇〇〇F			印刷	入力	入力		パートナー 評価者																				

【▲ 前の 50 件】【▼ 次の 50 件】

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. [【プライバシーポリシー】](#)

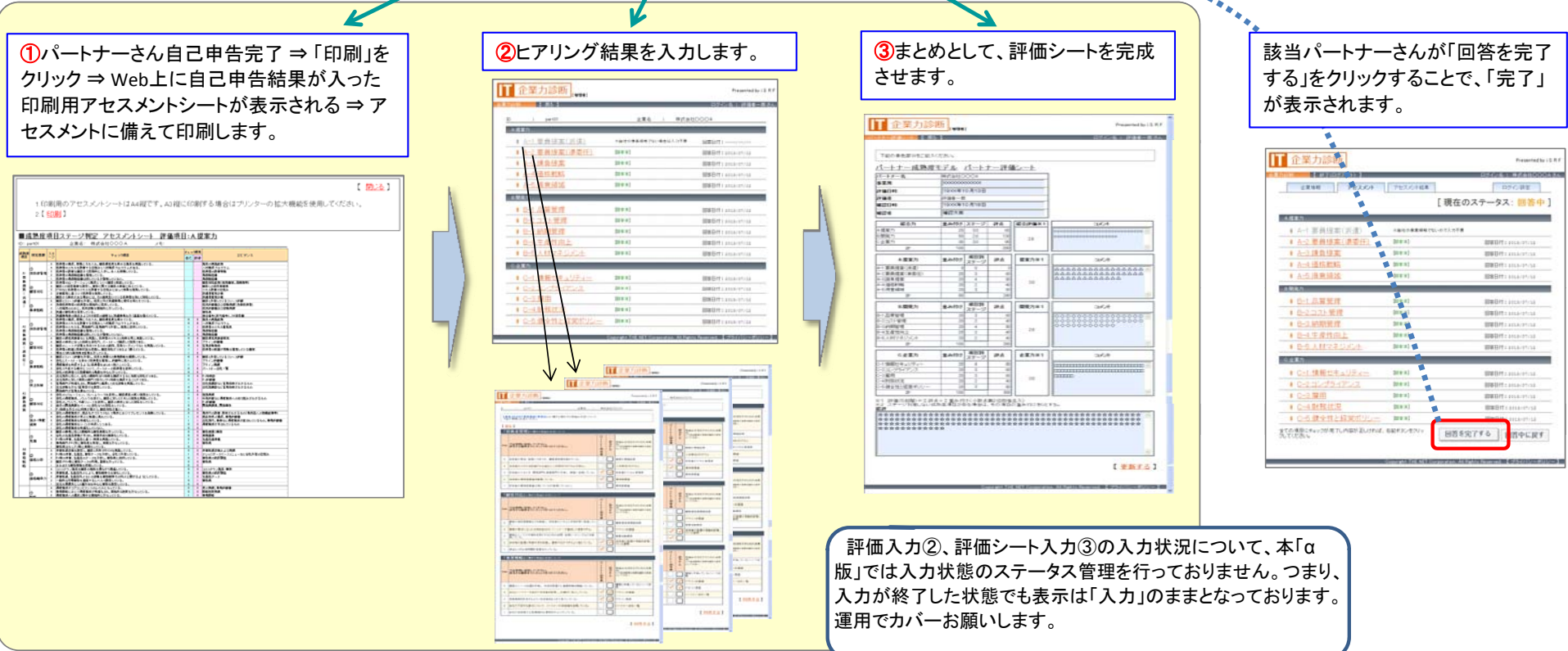
©ITスキル研究フォーラム

14

調 達

「評価状況一覧」の補足説明

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			区分	総合評価	総合力			A提案力					B開発力					C企業力				
						アクセスシート印刷①	評価入力②	評価シート③			パートナー回答状況	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	2 コンプライアンス	3 雇用	4 財務状況
1	調達〇〇〇〇社	part01	株式会社〇〇〇A	2.8	評価者一郎	印刷	入力	入力	完了	3.0	2.8	3.4	2.4		3	3	3	2	4	3	5	2	3	2	3	2	2	3
2	調達〇〇〇〇社	part02	株式会社〇〇〇B			印刷	入力	入力	回答中	4.0	4.0			4														



調 達

【アセスメントシート印刷】・・・ パートナーの自己申告結果をアセスメントシート形式で印刷する画面

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	アセスメント印刷の 評価入力②	アセスメント印刷の 評価シート③	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				
											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	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	評価者一朗	印刷	入力	完了	パートナー 評価者	3.0	2.8	3.4	2.4	3	3	3	2	4	3	5	2	3	2	3	2	3	2	3
2	調達○○○○社	part02	株式会社○○○B			印刷	入力	回答中	パートナー 評価者	4.0	4.0			4														

【 閉じる 】

1.印刷用のアセスメントシートはA4縦です。A3縦に印刷する場合はプリンターの拡大機能を使用してください。
2.【印刷】

■成熟度項目ステージ判定 アセスメントシート 評価項目:A 提案力
ID: part01 企業名: 株式会社○○○A メモ:

成熟度項目	判定要素	スコア	チェック項目	チェック結果 自己 評価	エビデンス
A1 要員提案 —派遣—	① 採用管理	5	採用費の削減、待遇に力を入れ、顧客満足度を高める施策を実施している。	0	採用の決裁記録
		4	採用費のスキルを評価する仕組みと人材育成プログラムがある。	0	人材育成プログラム
		3	採用費の削減を顧客から定期的に入手し、本人を評価している。	0	採用費の評価情報
		2	採用費の削減目標を管理している。	0	採用目標
		1	採用費の削減目標を設定しているが達成していない。	0	採用目標
	② 顧客対応	5	採用費のローテーションと顧客との関係が構築されている。	0	顧客対応記録(提案書、見積書等)
		4	顧客との特定業者を特定し、顧客に関する顧客の要請に体系化している。	0	顧客との特定業者
		3	1750と特定業者のやり取りを評価する仕組みと関係が構築されている。	0	特定業者との問い合わせ
		2	お客様に基づいて採用費を構築している。	0	お客様管理記録
		1	顧客からの要求がある場合には、その要求に応じて採用費を強化している。	0	顧客との特定業者
A2 要員提案 —準委任—	① 採用管理	5	採用費の削減、待遇に力を入れ、顧客満足度を高める。	0	採用の決裁記録
		4	採用費のスキルを評価する仕組みと人材育成プログラムがある。	0	人材育成プログラム
		3	採用費の削減を顧客から定期的に入手し、本人を評価している。	0	採用費の評価情報
		2	採用費の削減目標を管理している。	0	採用目標
		1	採用費の削減目標を設定しているが達成していない。	0	採用目標
	② 顧客対応	5	採用費のローテーションと顧客との関係が構築されている。	0	顧客対応記録(提案書、見積書等)
		4	顧客との特定業者を特定し、顧客に関する顧客の要請に体系化している。	0	顧客との特定業者
		3	1750と特定業者のやり取りを評価する仕組みと関係が構築されている。	0	特定業者との問い合わせ
		2	お客様に基づいて採用費を構築している。	0	お客様管理記録
		1	顧客からの要求がある場合には、その要求に応じて採用費を強化している。	0	顧客との特定業者
A3 要員提案 —請負—	① 採用管理	5	採用費の削減、待遇に力を入れ、顧客満足度を高める。	0	採用の決裁記録
		4	採用費のスキルを評価する仕組みと人材育成プログラムがある。	0	人材育成プログラム
		3	採用費の削減を顧客から定期的に入手し、本人を評価している。	0	採用費の評価情報
		2	採用費の削減目標を管理している。	0	採用目標
		1	採用費の削減目標を設定しているが達成していない。	0	採用目標
	② 顧客対応	5	採用費のローテーションと顧客との関係が構築されている。	0	顧客対応記録(提案書、見積書等)
		4	顧客との特定業者を特定し、顧客に関する顧客の要請に体系化している。	0	顧客との特定業者
		3	1750と特定業者のやり取りを評価する仕組みと関係が構築されている。	0	特定業者との問い合わせ
		2	お客様に基づいて採用費を構築している。	0	お客様管理記録
		1	顧客からの要求がある場合には、その要求に応じて採用費を強化している。	0	顧客との特定業者
A4 価格戦略	① 採用管理	5	採用費の削減、待遇に力を入れ、顧客満足度を高める。	0	採用の決裁記録
		4	採用費のスキルを評価する仕組みと人材育成プログラムがある。	0	人材育成プログラム
		3	採用費の削減を顧客から定期的に入手し、本人を評価している。	0	採用費の評価情報
		2	採用費の削減目標を管理している。	0	採用目標
		1	採用費の削減目標を設定しているが達成していない。	0	採用目標
	② 顧客対応	5	採用費のローテーションと顧客との関係が構築されている。	0	顧客対応記録(提案書、見積書等)
		4	顧客との特定業者を特定し、顧客に関する顧客の要請に体系化している。	0	顧客との特定業者
		3	1750と特定業者のやり取りを評価する仕組みと関係が構築されている。	0	特定業者との問い合わせ
		2	お客様に基づいて採用費を構築している。	0	お客様管理記録
		1	顧客からの要求がある場合には、その要求に応じて採用費を強化している。	0	顧客との特定業者

チェック結果欄には、印刷した時点のパートナー側のチェック結果、評価者側のチェック結果がそのまま出力されます。

調 達

【企業力診断】・・・ 調達側の評価結果入力メニューと評価入力画

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		区分	総合評価	総合力					A提案力					B開発力		C企業力	
						アクセスシート印刷①	評価入力②			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	1 情報セキュリティ	2 コンプライアンス	3 雇用	4 財務状況
1	調達○○○社	part01	株式会社○○○A	2.8	評価者一郎	印刷	入力	完了	3.0	2.8	3.4	2.4	3	3	3	2	4	3	3	2			
2	調達○○○社	part02	株式会社○○○B			印刷	入力	回答中	4.0	4.0													

IT 企業力診断 [管理者] Presented by i S R F

企業力診断 【戻る】 ログイン名： 評価者一郎さん

ID : part01 企業名 : 株式会社○○○A

A.提案力

- A-1.要員提案(派遣) ※自社の事業領域でない場合は入力不要 回答日付：----/--/--
- A-2.要員提案(準委任)** [回答済] 回答日付：2013/07/12
- A-3.請負提案 [回答済] 回答日付：2013/07/12
- A-4.価格戦略 [回答済] 回答日付：2013/07/12
- A-5.得意領域 [回答済] 回答日付：2013/07/12

B.開発力

- B-1.品質管理 [回答済] 回答日付：2013/07/12
- B-2.コスト管理 [回答済] 回答日付：2013/07/12
- B-3.納期管理 [回答済] 回答日付：2013/07/12
- B-4.生産性向上 [回答済] 回答日付：2013/07/12
- B-5.人材マネジメント [回答済] 回答日付：2013/07/12

C.企業力

- C-1.情報セキュリティ [回答済] 回答日付：2013/07/12
- C-2.コンプライアンス [回答済] 回答日付：2013/07/12
- C-3.雇用 [回答済] 回答日付：2013/07/12
- C-4.財務状況 [回答済] 回答日付：2013/07/12
- C-5.健全性と経営ポリシー [回答済] 回答日付：2013/07/12

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. 【プライバシーポリシー】

IT 企業力診断 [管理者] Presented by i S R F

企業力診断 【戻る】 ログイン名： 評価者一郎さん

ID : part01 企業名 : 株式会社○○○A

【企業力】での「要員提案(準委任)」に関する御社での取組み状況について、下記の質問にお答えください。

【戻る】

「技術者管理」に関する取組み状況について

Stage	質問	パートナー回答値	該当する	取組み状況を示すための成果例
5	技術者の育成、指導に力を入れ、顧客満足度を高めている。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	施策の実施記録
4	技術者のスキルを評価する仕組みと人材育成プログラムがある。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	人材育成プログラム
3	技術者のスキルを、開発部門と営業部門で共有し、提案に活用している。	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	技術者のスキル管理表
2	技術者の業務経歴書を整理している。	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	業務経歴書
1	技術者の業務経歴書は残っているが整理していない。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	業務経歴書

「顧客対応」に関する取組み状況について

Stage	質問	パートナー回答値	該当する	取組み状況を示すための成果例
5	顧客の満足度調査などを実施し、技術者のスキルと体制を常に見直している。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	顧客満足度調査結果
4	顧客の要求に沿った体制を自社内、パートナーで編成して提案できる。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	アサイン計画書
3	顧客のニーズや状態を先取りするための訪問、定期ミーティングなどを実施している。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	営業活動報告
2	技術者の配置と稼働状況を把握し、顧客対応ができるよう備えている。	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	技術者の配置や稼働を管理している書類
1	場当たり的な御用聞き営業を行っている。	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

「事業戦略」に関する取組み状況について

Stage	質問	パートナー回答値	該当する	取組み状況を示すための成果例
5	顧客とリソース計画を共有し、将来を見据えた事業戦略を構築している。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	顧客と共有しているリソース計画
4	自社とパートナーを含めて技術者を管理し、計画的に投入している。	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	アサイン計画書
3	得意領域を形成するように技術者をまとめて投入している。	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	アサイン実績
2	自社で不足する部分について、パートナーの技術者を活用している。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	パートナー会社一覧
1	自社の技術者で工数補填的な業務を中心に行っている。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

【 回答する 】

Copyright THE NET Corporation. All Rights Reserved. 【プライバシーポリシー】

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				
						アクセスシート印刷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 派遣ー	2 要員提案 準委任ー	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	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 評価者	2.8	2.8	3.4	2.4	3	3	3	2	4	3	5	2	3	2	3	2	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】

