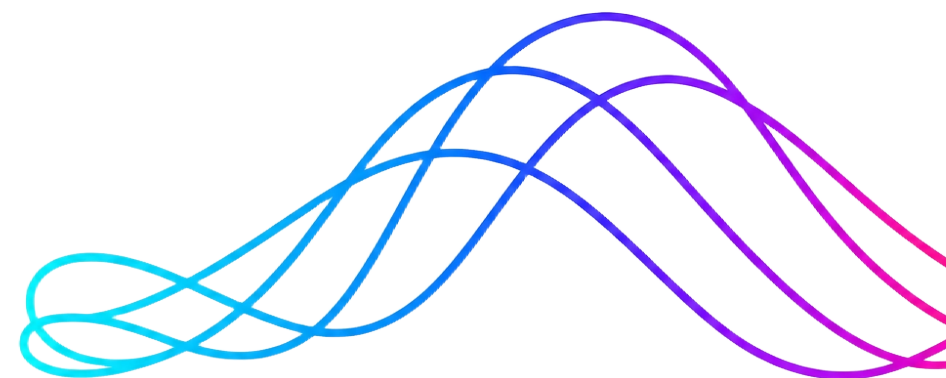


AIで作ったRFP、 そのまま出して 大丈夫ですか？

RFPレビュー・作成支援 | サービス資料

生成AIの下書きを、発注に耐えるRFPへ。診断・添削から作成伴走、ベンダー選定まで発注者側で支援します。

2026年7月 シャノン合同会社



S H A N N O

AIでRFPの下書きは作れても、正しさを判断できる人がいません

生成AIの普及でRFPの下書きは誰でも作れるようになりました。しかし多くの企業では、その正しさを判断できないまま発注に進んでいます。



※ RFP=Request for Proposal（提案依頼書）。システム開発などの発注にあたり、要件・条件を提示して提案を募る文書です。

下書きを作る力と、発注に耐える品質へ引き上げる力は別物です。提案を「受け取る側」だった開発会社が、そのギャップを埋めます（詳細は4ページ）。

診断・作成・選定——RFPまわりを3つのメニューで支援します

AI下書きの診断から、ゼロからの作成、ベンダー選定まで。必要な段階だけを切り出してご依頼いただけます。



① RFPレビュー

AI下書きの診断・添削

生成AIや社内で作成したRFPドラフトを、開発会社
の目で診断・添削します。抜け漏れ・過剰要件・矛盾
を洗い出し、発注に耐える品質へ引き上げます。

- ・ 診断レポート＋添削済みRFP
- ・ 改訂1回・報告会つき
- ・ 費用は個別にお見積り

向いているケース：AIで下書きは作ったが、社内に判断でき
る人がいない



② RFP作成伴走

要件整理からの書き起こし

下書きがない段階から、要件整理ワークショップを
起点にRFPと一緒に作り上げます。業務の特殊性や
例外処理まで聞き取り、執筆は当社が一括で担いま
す。

- ・ 要件整理ワークショップ
- ・ RFP執筆は当社が一括
- ・ 費用は個別にお見積り

向いているケース：初めてのシステム発注で、何から書けば
よいか分からない



③ ベンダー選定サポート

質問対応・比較評価・見積チェック

RFP配布後の各社からの質問対応、提案の比較評
価、見積書チェックまで発注者側で伴走します。評
価軸を先に設計し、価格だけに引きずられない選定
を支えます。

- ・ 評価軸の設計と採点支援
- ・ 各社への質問対応を支援
- ・ 見積書のリスク点検

向いているケース：相見積もりの各社提案を横並びで比較
できない

3つのメニューは単体でもご利用いただけます。進め方は7ページ、ベンダー選定サポートの詳細は9ページをご覧ください。費用は初回ヒアリングのうえ個別にお見積りします。

RFPを「受け取る側」の相場観で、発注者側に立って診ます

RFPの弱点を最もよく知っているのは、それを受け取って見積りを作ってきた開発会社です。その知見を発注者側の武器にします。

開発会社としての知見

RFPを受け取る側の相場観

当社は開発会社として日々RFPを受け取り、見積りと提案書を作る側にいます。どんな書き方が誤解や過大見積りを生み、ベンダーがどこで金額を積むのか——受け取る側の相場観でRFPを診ます。

自社SaaSの開発・運営

規程管理SaaS「規程ログ」と警備業務管理「警備サイン」を自社で開発・運営しています。企画から設計・運用・保守まで自ら回しているため、要件の実現性と運用コストを具体的に判断できます。

受託開発・インフラ運用の実績

高速PoC・バーティカルSaaS開発などの受託開発と、インフラ構築・運用を継続提供しています。多様な業種の案件で「発注がこじれるポイント」を見てきた経験を、レビュー観点に反映しています。

発注者側に立つためのルール



利益相反ルール

万一当社が開発の候補となる場合は、利益相反を避けるため**当社は評価に加わらない**ルールを設けています。評価軸と採点基準を先に文書化し、判断は貴社が行います。



契約上のお客様は発注企業のみ

ベンダー側から紹介料などを受け取ることはありません。貴社の利益だけを基準に、削るべき要件は削る前提で助言します。



他社への発注が前提でも歓迎

レビューの結果、他社に発注いただいて構いません。むしろ他社への発注を前提としたご依頼を想定したサービス設計です。

「開発も請けたいから甘く診る」が構造的に起こらない立て付けです。実際の診断の観点は、次ページのチェックリストをご覧ください。

発注トラブルの火種を、8つの観点で診断します

チェックリストは実案件の失敗パターンから作っています。診断ではRFP全文を以下の観点で走査し、指摘一覧としてお返しします。



要件の抜け漏れ

業務フロー・例外処理・非機能要件（性能・セキュリティ・運用）に漏れがないか。発注後の**追加費用の最大の火種**を先に潰します。



実現性のない要求

技術的に困難、または費用対効果が合わない要求を検出します。「なぜ難しいか」と現実的な代替案をセットで提示します。



予算とボリュームの矛盾

要求の規模感と想定予算・納期が釣り合っているかを、受注側の工数感覚で検算します。乖離があれば削る候補を提示します。



スケジュールの実現性

「3ヶ月でフルスクラッチ」のような無理な納期設定を検出します。品質低下や頓挫を招く前に、現実的な工程へ調整します。



曖昧表現

「使いやすい画面」「柔軟な連携」など解釈が分かれる表現を特定し、判定可能な要件文に書き直します。見積りのブレを抑えます。



必須要件の過多

すべてMUSTのRFPは総額を吊り上げます。MUST/WANTの優先度を仕分けし、予算内に収まる要求構造へ再編します。



検収条件・変更管理の欠落

検収基準・変更管理・保守条件など契約まわりの取り決めの欠落を点検します。納品後の「言った言わない」を防ぎます。



前提条件・役割分担の欠落

発注側が用意すべきデータ・環境・意思決定体制が書かれているか。曖昧なままだと見積りに大きなバッファが乗ります。

各指摘には重要度（高・中・低）と修正案を添えます。成果物の詳細は8ページ、AI下書きに特有の問題は次ページをご覧ください。

AI下書きには、読むだけでは気づけない4つの死角があります

生成AIの下書きは体裁が整っているため、問題が目立ちません。実際のレビューで繰り返し見つかる典型パターンは4つです。



① もっともらしい不要要件の混入

一般的なRFPの体裁に寄せるため、自社には不要な要件（多言語対応・大規模負荷対策など）がもっともらしく紛れ込みます。1項目ごとに「本当に要るか」の判断が必要です。



② 業務の特殊性（例外処理）の欠落

AIは貴社の例外処理やイレギュラー運用を知りません。月末の特殊な締め処理、紙併用の運用など、現場ヒアリングでしか出てこない要件が丸ごと抜け落ちます。



③ 実現性・費用感の相場観がない

その要求がいくらで、どれくらい難しいのかをAIは知りません。軽い気持ちで盛り込まれた一文が、見積りでは想定外に大きな工数になっていることがあります。



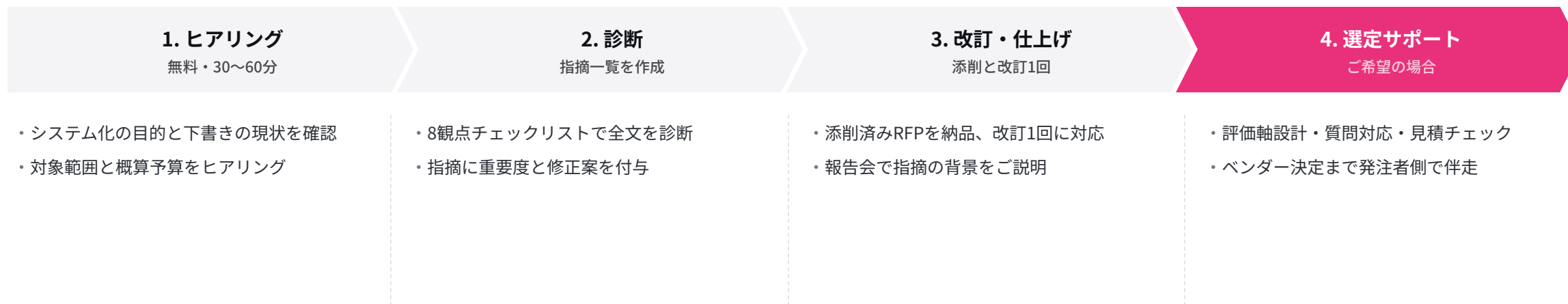
④ 矛盾に気づけない

「限られた予算」と「基幹システム全面刷新」のような矛盾が同居していても、AIは指摘しません。読み手のベンダーは矛盾に気づいても、黙って高い方に倒して見積もります。

これらはAIの欠陥ではなく、貴社の業務と相場を知らないことによる構造的な限界です。埋められるのは、受注側の経験を持つ人間のレビューです。

無料ヒアリングから、レビューは1～2週間でお返しします

初回ヒアリングは無料です。下書きの有無と目的を伺い、レビューか作成伴走かをご提案します。費用が発生するのは正式ご依頼後だけです。



RFPレビューは1～2週間 / RFP作成伴走は約1ヶ月（いずれも標準期間）

無料

初回ヒアリング
オンライン30～60分

1～2週間

RFPレビュー
診断から報告会まで

約1ヶ月

RFP作成伴走
要件整理WSから納品まで

作成伴走の場合も流れは同じで、診断の代わりに要件整理ワークショップから始めます。ベンダー質疑対応30日が標準で含まれます。

「読んで終わり」にならない、実務で使う3点セットを納品します

RFPレビューの成果物は3点です。すべて編集可能な形式でお渡しし、社内での再利用にも制限はありません。



診断レポート

指摘一覧・重要度・修正案

RFP全文を8つの観点で診断し、指摘を一覧化します。各指摘には重要度（高・中・低）と「なぜ問題か・どう直すか」の修正案を併記。報告会で背景からご説明します。

- ・ 指摘一覧（重要度つき）
- ・ 全指摘に修正案を併記
- ・ オンライン報告会つき



添削済みRFP

そのまま配布できる改訂版

指摘を反映した改訂版RFPを納品します。曖昧表現の書き直し、MUST／WANTの仕分け、評価基準や質疑要領の追記まで反映済みで、すぐベンダー各社へ配布できます。

- ・ Word／Markdownで納品
- ・ 評価基準・質疑要領を追記
- ・ ご依頼後の改訂1回に対応



抜け漏れチェックリスト

次回以降も使える社内資産

非機能要件・契約条件・前提条件など、RFPに書くべき項目を網羅したチェックリストです。今回の指摘該当箇所を明示済みで、次のシステム発注でも社内ですそのまま使えます。

- ・ 書くべき項目を網羅
- ・ 今回の該当箇所を明示
- ・ 次回の発注でも再利用可能

成果物はすべて貴社の資産です。 他社ベンダーへの共有・配布にも制限はありません。RFP作成伴走では、これらに加えて完成版RFP一式を納品します。

評価軸を先に決め、提案と見積りを同じ物差しで比べます

ベンダー選定サポートでは、提案依頼の前に評価軸と配点を設計し、届いた提案・見積書を同じ基準で採点します。

評価軸の設計（配点例・100点満点）		
評価軸	配点	見るポイント
要件理解	25	自社の業務・課題をどこまで理解した提案か
実現方法	20	技術選定・構成の妥当性、過剰でないか
体制・実績	20	担当者の経験と類似案件の実績
価格	20	安さではなく、金額の根拠と内訳の透明性
保守・運用	15	納品後の体制・費用・対応範囲

※ 配点は一例です。貴社の重視点を伺い、案件ごとに設計します。

見積書チェックの6項目	
項目	確認する内容
前提条件	「～の場合は別途費用」の但し書きの範囲と妥当性
工数内訳	機能単位の内訳があるか。「一式」表記は要注意
体制・単価	誰が・何人月か。役割と単価が釣り合っているか
検収条件	検収の基準・期間・不合格時の扱いの明記
変更管理	仕様変更時の手続きと費用の決め方
保守費用	月額・範囲・期間。初年度以降の金額の確認

価格を100点中20点に留めるのは、安さは根拠を確認して初めて評価できるからです。「安い見積もり」に潜む3つのパターンを次ページで解説します。



「一番安い見積もり」には、3つの理由が隠れています

相見積もりで最安値を選んだ結果、総額では最も高くつくことがあります。安さの構造を見抜く3つの典型パターンと防御策です。

① スコープの最小解釈

RFPの曖昧な部分をすべて「最小限」の解釈で見積もり、安く見せるパターンです。データ移行・研修・帳票出力などが「含まれていない」ことに、契約後に気づくことになります。

見積書に現れるサイン

「別途お見積り」「貴社支給を想定」の但し書きが多い。データ移行・教育・帳票などの行が、見積りにそもそも存在しません。

防御策

前提条件と「含まれない作業」の一覧提出を求めます。そもそもRFP側の曖昧さを先に潰しておくことが、最大の防御策になります。

② 若手中心の体制

単価の低い若手・未経験メンバー中心の体制で総額を下げるパターンです。手戻りや品質問題が起きやすく、納期遅延まで含めると結果的に高くつくことがあります。

見積書に現れるサイン

工数の割に総額が安いのに、体制表に役割・経験年数の記載がない。単価が一律、もしくは相場より極端に低いのも兆候です。

防御策

体制表で担当者の役割・経験年数・類似実績を確認し、キーパーソンの交代条件を契約に盛り込みます。提案時の担当者同席も有効です。

③ 戦略的赤字受注

初期開発を赤字覚悟で受注し、保守費用や追加開発で回収するパターンです。移行コストで実質ロックインされた後は、割高な追加費用を断りにくくなります。

見積書に現れるサイン

初期費用が他社の半額以下なのに、保守費用が高め・対応範囲が曖昧。解約条項やデータ返却条件が不利に書かれているのも兆候です。

防御策

初期費用だけでなく5年総額（初期＋保守＋想定追加開発）で比較します。保守の範囲・料金改定条件・データ持ち出し条件も事前に確認します。

安さ自体は悪ではありません。「なぜ安いのか」を説明できる見積もりを選ぶように、見積書チェック（前ページ）で安さの理由を可視化します。

Copyright © 2026 SHANNON LLC. All rights reserved.

よくあるご質問

ご依頼の前に多くいただくご質問をまとめました

ご質問	回答
AIで作った下書きだけでも依頼できる？	はい、歓迎します。ChatGPTなどで作成した下書きの持ち込みが、RFPレビューの想定ケースです。体裁が粗い段階でも問題ありません。確定前の早い段階ほど修正の効果が大きくなります。
他社に発注する前提でも頼める？	はい。発注先は問いません。当社が開発候補に入る場合も、利益相反を避けるため当社は評価に加わらないルールで中立性を担保します（4ページ）。
対応できるシステムの範囲は？	ソフトウェア開発全般です。業務システム・Webサービス・SaaS導入・モバイルアプリなど、当社の受託開発とインフラ運用の知見が及ぶ範囲で対応します。
相見積もりの途中からでも依頼できる？	はい。RFP配布後でも、評価軸の設計・各社への質問対応・見積書チェックからご支援できます（ベンダー選定サポート）。
社内情報の秘密保持は？	ご希望に応じてNDA（秘密保持契約）を締結のうえ、RFP・見積書・業務資料を取り扱います。
そのままシャノンに開発を依頼できる？	可能です。その場合はRFPレビュー費用を開発費に充当します。選定に当社が入る場合は、前述の利益相反ルールを適用します。
打ち合わせはオンラインで完結する？	はい。初回ヒアリングから報告会まで、すべてオンラインで完結します。全国どこからでもご依頼いただけます。
RFP以外の文書も見てもらえる？	RFI（情報提供依頼書）・要件定義書・見積依頼書などもレビュー対象です。分量に応じてお見積りしますので、ご相談ください。

※ 其他のご質問は初回ヒアリング（無料）でお気軽にどうぞ。お問い合わせをいただいてから、営業日2日以内にご返信いたします。

会社概要

自社SaaSの開発・運営と受託開発を行う「作る側」の会社です

社名	シャノン合同会社（SHANNON LIMITED LIABILITY COMPANY）
代表者	三浦 昌大（Masahiro Miura）
設立	2026年4月（決算月：3月）
拠点	東京都豊島区池袋2丁目17-8 ／ 千葉県柏市若柴178-4 ／ 北海道札幌市中央区北二条東3丁目2番2号マルタビル8階
資本金／取引銀行	9,900,000円 ／ 三菱UFJ銀行柏支店
事業内容	自社SaaSの開発・運営（規程ログ＝規程管理／警備サイン＝警備業務管理） ／ 受託開発（高速PoC・バーティカルSaaS） ／ インフラ構築・運用
連絡先	050-1794-9651 ／ contact@shannon.co.jp ／ https://shannon.co.jp

3拠点

東京・千葉・札幌

28件

公開実績
2014年～現在

10業種超

対応業種
金融・医療・小売・SaaSなど

お問い合わせは <https://shannon.co.jp/rfp-review/> から。本資料のダウンロードは <https://shannon.co.jp/downloads/> でご案内しています。

E.O.F

