株式会社サンプル企業

ベンダー選定 報告書

受注・製造進捗管理システム

作成	AI 活用推進担当
日付	2026-10-23
版	1.0
機密区分	社外秘

目次

1. この文書について
   1.1 目的
   1.2 読み手
   1.3 範囲
   1.4 範囲に含まないもの
   1.5 前提と制約
   1.6 改訂履歴
   1.7 用語
2. 選定の経過
3. 基礎点の確認
4. 技術点と価格点
5. 現場 3 名の評価（25 点の中身）
6. 各社の所見
   6.1 A 社 — 74.0 点
   6.2 B 社 — 85.9 点（推薦）
   6.3 C 社 — 59.2 点
7. B 社を推薦する理由
8. 残る懸念と、どう手当てするか
9. 契約に向けて
10. 論点と未決
11. 次にやること

結論

状況 10 月 1 日に 3 社へ RFP を出し、10 月 20 日までに 3 社とも提案をいただいた。基礎点（必須 6 項目）は 3 社とも満たした。

問題 技術点と価格点を足すと、B 社が 85.9 点で 1 位、A 社が 74.0 点で 2 位。**差 11.9 点のうち 9.4 点が、現場の画面（SC-06）の 1 観点から来ている。**一方、B 社の 5 年総額は予算の目安を ¥600,000（3.5%）超える。

問い どの会社と契約するか。

答え **B 社を推薦する。**完了のときに良品数へ指示数量を既定で入れる、という要件を提案に入れていたのは B 社だけで、現場 3 名が実物を触った評価が最も高かった。予算の目安を超える分は、Could の 2 機能の扱いとして決める（論点 #2）。

	B 社（推薦）	A 社（2 位）
総合点（100 点満点）	85.9	74.0
現場の画面（25 点満点）	22.9	13.5
5 年総額（税抜）	¥17,520,000	¥17,460,000

資料: 評価者 4 名の採点の平均（2026-10-23（金））。配点と採点のしかたは RFP 5 章

1. この文書について

1.1 目的

3 社の提案を、RFP 5 章に示した配点と採点のしかたで評価した結果と、推薦する 1 社を報告し、代表に決めていただく。

1.2 読み手

- 代表（決める人）

・製造部長・生産管理・営業課長（評価者）

・略語と語の意味は 1.7 に置いた

1.3 範囲

・評価の経過、基礎点の確認、技術点と価格点

・各社の所見と推薦の理由

・残る懸念と手当て、契約に向けて

1.4 範囲に含まないもの

> **ここを書かないと、読み手は「書いていないこと＝やること」と読みます。**

・**契約書の条文の交渉** — 10 月 26 日の契約までに、RFP の別紙 4 をもとに行う

・**不採用の 2 社への説明** — 結果の連絡で、求めに応じて各社の点数と順位だけを伝える

1.5 前提と制約

> **前提が崩れたら、この文書の結論も崩れます。**崩れたら作り直します。

#	前提	崩れたらどうなるか
1	RFP の配点を、提案を見た後で変えていない	**結論に合わせて配点を動かしたことになり、評価が成り立たない**
2	評価者 4 名が各自で採点し、平均した	1 人の印象で決まる。点が開いた観点は理由を聞き合わせた
3	価格は 5 年総額で比べた	初期だけで比べると、年額の高い案が安く見える

1.6 改訂履歴

版	日付	作成	承認	変更の要旨
1.0	2026-10-23	AI 活用推進担当	高梨 亮	3 社の評価を終え、1 社を推薦

1.7 用語

語	この文書での意味
A 社	従業員 180 名。生産管理パッケージを持つ。横浜市内
B 社	従業員 42 名。受託開発が中心。川崎市内
C 社	従業員 1,200 名。大手システムインテグレータの子会社。東京都内
技術点・価格点	RFP 5 章の配点。技術点 80 点＋価格点 20 点
5 年総額	初期費用 ＋ 年額 × 5（税抜）。当社が用意するタブレットと Wi-Fi は含めない

2. 選定の経過

図表 1 RFP から推薦まで

日	したこと	結果
2026-10-01（木）	RFP と要件定義書を 3 社に送った	3 社とも受領
2026-10-05（月） 〜 2026-10-09（金）	資料の閲覧と現場の見学	3 社とも来社
2026-10-09（金）	質問の締め切り	17 件（A 社 5・B 社 9・C 社 3）
2026-10-15（木）	質問への回答を 3 社に同時に送った	辞退は無し
2026-10-20（火）	提案書の締め切り	3 社とも期限内に提出
2026-10-21（水）	基礎点の確認	3 社とも満たした（3）
2026-10-22（木）	提案の説明（A 社・B 社）	現場 3 名が SC-06 を見た
2026-10-23（金）	提案の説明（C 社）と採点の会議	本書

資料: 当社の記録

3. 基礎点の確認

図表 2 基礎点（RFP の必須 6 項目）

#	満たすこと	A 社	B 社	C 社
1	要件定義書の Must 22 件のすべてに、対応のしかたが書かれている（「対応しない」が無い）	○	○	○
2	2027 年 3 月 1 日（月）の稼働に間に合う日程である	○	○	○
3	稼働から 5 年間、保守を引き受ける	○	○	○
4	見積りが別紙 2 の内訳様式で出ている	○	○	○
5	提案の説明に、遂行責任者ご本人が出る	○	○	○
6	秘密保持の誓約書（別紙 3）が出ている	○	○	○

資料: RFP 5.1 の項目。提案書と当日の出席で確かめた

A 社は Must 2 件を「代替案」で受けていた（FR-501 の図番を社内コードに揃える、FR-302 の完了の入力をパッケージ標準の画面で行う）。RFP のとおり基礎点は満たしたものとし、代替案が業務に合うかを技術点で見た。

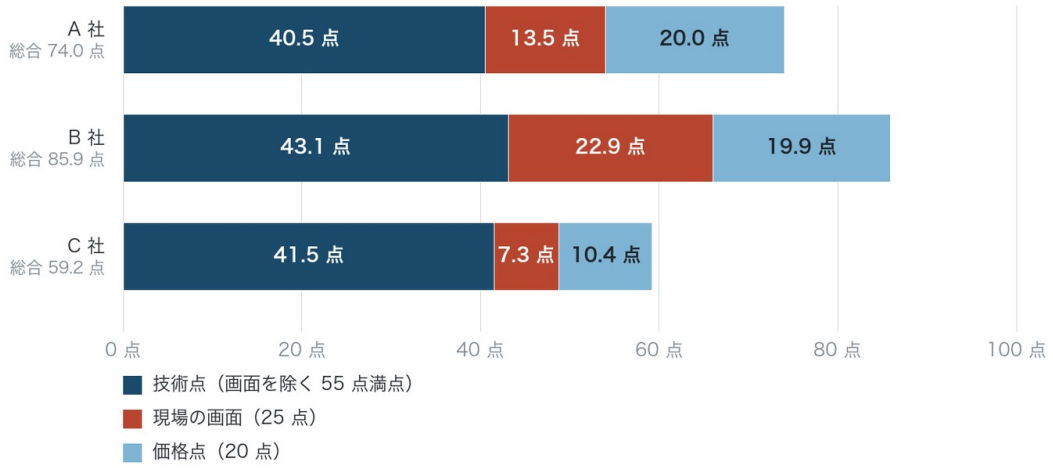
4. 技術点と価格点

図表 3 3 社の点数

	A 社	B 社	C 社
業務と要件の理解（15）	10.5	**13.5**	12.0
現場の画面（SC-06）（25）	13.5	**22.9**	7.3
計画と管理（15）	10.5	**12.8**	7.5
技術と引き継ぎやすさ（10）	6.0	**8.3**	8.5
実績（10）	9.0	**5.5**	8.5
体制（5）	4.5	**3.0**	5.0
技術点（80）	**54.0**	**66.0**	**48.8**
5 年総額（税抜）	¥17,460,000	¥17,520,000	¥33,600,000
価格点（20）	20.0	19.9	10.4
総合（100）	**74.0**	**85.9**	**59.2**

資料: 評価者 4 名の採点の平均（2026-10-23（金））。価格点は RFP 5.5 の式

図表 4　3 社の点数の中身（100 点満点）



総合で B 社と A 社の差は 11.9 点。そのうち 9.4 点が現場の画面だけで開いている。

資料: 評価者 4 名の採点の平均（2026-10-23（金））

- **価格点の計算** — 最も低い 5 年総額は A 社の ¥17,460,000。B 社は 20 × 17,460,000 ÷ 17,520,000 ＝ 19.9 点
- **予算の目安との差** — B 社 +¥600,000（+3.5%）、A 社 +¥540,000、C 社 +¥16,680,000（目安の 2.0 倍）
- **評価者の点の開き** — 最も開いたのは A 社の「業務と要件の理解」（4 名で 8.0〜13.5 点）。代替案の受け止め方が分かれたため。理由を聞き合わせたうえで、平均をそのまま採った

5.　現場 3 名の評価（25 点の中身）

10 月 22 日と 23 日に、SC-06 の画面案を現場 3 名（勤続 4 年・11 年・22 年）に見せて聞いた。**聞いた質問は RFP で先に示した 4 問で、3 社とも同じ。**○ 2 点・△ 1 点・× 0 点の 24 点満点を 25 点に換算した。

図表 5　現場 3 名の答え（3 名の印と、見て取れたこと）

聞いたこと	A 社	B 社	C 社
手袋のまま押せそうか	△△△　ボタンが小さい	○○○　十分に大きい	××△　小さい
何タップで作業を始められるか	△△△　4 タップ	○○△　3 タップ	×△△　5 タップ
完了のとき数字を打つか	××△　毎回打つ	○○○　既定値が入っている	×××　毎回打つ
自分の工程だけが出るか	○○○　出る	○○△　出る（1 名は次の工程も見たい）	△△○　全工程が出る
計（24 点）→ 25 点換算	**13 → 13.5**	**22 → 22.9**	**7 → 7.3**

資料: 当社の記録（2026-10-22（木）・2026-10-23（金））

勤続 22 年の作業者の発言を、本人の許可を得てそのまま記す。

「B 社のは、完了を押したら数字がもう入ってるでしょう。これなら押すよ。他のは毎回打つんでしょう。打たないよ、忙しいときは。」

> **この一言が本件の要点である。**要件定義書 7.4.3 に書いた「良品数に指示数量を既定で入れておく」を、**B 社だけが提案に反映していた。**他の 2 社は、この要件を読み落としている。

6.　各社の所見

6.1　A 社 — 74.0 点

良い	自社パッケージがあり、機能の 8 割が既にある
良い	横浜市内で、何かあれば 40 分で来られる
良い	年額は高いが初期が最も安く、5 年総額は 3 社で最も低い
懸念	**パッケージに合わせて業務を変える提案。**図番を社内コードに揃えるよう求めている（要件定義書 8.4 の「図番は客先の書き方をそのまま持つ」に反する）
懸念	SC-06 がパッケージ標準の画面のまま。現場の評価が 3 社の中位

6.2 B 社 — 85.9 点（推薦）

良い	**要件定義書を読み込んでいる。**別紙 1 に Must 22 件すべての実現方法が具体的に書いてある
良い	SC-06 の試作が動く状態で持参された。現場 3 名が実際に触った
良い	リスクの項目に**「図面 426 件の紐付けが遅れると稼働が 2 週ずれる」**と明記
懸念	**従業員 42 名。**遂行責任者が抜けたときの代わりが薄い
懸念	類似の実績が 2 件。うち 1 件は従業員 180 名の会社で、規模が違う

6.3 C 社 — 59.2 点

良い	体制が厚く、遂行責任者の経歴が最も長い（生産管理 14 年）
良い	非機能への対応が最も具体的（技術点 8.5）
懸念	**5 年総額 ¥33,600,000。**予算の目安の 2.0 倍
懸念	SC-06 が PC 画面の縮小版。現場の評価が 3 社で最下位
懸念	**リスクの項目に「特にありません」と記載。**RFP 4 章で評価を下げると明記していた

7. B 社を推薦する理由

- **本件の成否は、SC-06 が押されるかで決まる**（要件定義書 7 章）。そこで 25 点中 22.9 点を取ったのは B 社だけである
- 要件対応表の書き込みから、**要件定義書を実際に読んでいる**ことが分かる。他の 2 社は一般論に留まる箇所が多い
- リスクを具体的に書いている。**当社が見落としていた指摘（図面の遅れが稼働を 2 週ずらす）を含む**
- 5 年総額は A 社との差が ¥60,000（0.3%）で、価格点の差は 0.1 点しかない

8. 残る懸念と、どう手当てするか

図表 6 懸念と手当て

懸念	手当て	誰が
遂行責任者が抜けたときの代わりが薄い	**交代のときは 2 週間の引き継ぎ期間を置く。**RFP の契約条件にあり、B 社は提案の項目 14 で受け入れ済み	AI 活用推進担当
従業員 42 名。会社が続くか	決算書 3 期分を求め、**債務超過でないことを契約の前に確かめる**	代表
類似の実績が 2 件と少ない	**1 件の客先に、当社から直接話を聞く**（B 社の同席なし）	製造部長
5 年総額が予算の目安を 3.5% 超える	Could の 2 機能（FR-505 売上 CSV・FR-206 機械の負荷）を外すかを決める（論点 #2）	代表

資料: 本書で整理

9. 契約に向けて

RFP 7 章のとおり、**基本契約と設計の個別契約を先に結び、製造の個別契約は設計の合意の後に結ぶ。**設計の間に B 社の進め方を見て、合わなければ製造の契約を結ばない、という選択肢が残る。

図表 7 B 社と結ぶ契約（金額は B 社の見積り・税抜）

契約	形	金額	結ぶ日
基本契約	—	—	2026-10-26（月）
設計	準委任	¥1,680,000	2026-10-26（月）
製造と B 社の試験（移行ツールを含む）	請負	¥7,440,000	2026-11-24（火）
移行・受入の支援、説明会、立ち上げ	準委任	¥1,200,000	2026-11-24（火）
保守と基盤の運用（年額）	準委任・1 年ごと	¥1,440,000	2027-02-26（金）

資料: B 社の提案書の別紙 2。製造の金額は設計の結果で確定する

B 社の契約条件への意見（提案の項目 14）は 3 点。

- **契約不適合責任の期間を、検収の完了から 6 か月にしたい**（当社の案は 1 年）→ 論点 #3
- 権利の帰属は、当社の案（モデル契約の B 案）でよい
- 基盤の運用の一部を 1 社に再委託したい → 相手の名前と範囲を契約の前に書面で受け取り、承諾する

10. 論点と未決

> **決まっていないことを、決まっていないと書きます。**埋めてから出すと、決めた人が誰もいないまま進みます。

#	論点	選択肢	決める人	期限
1	B 社で進めてよいか	① B 社に決める／② A 社と再交渉／③ 再公募	代表	2026-10-23
2	Could の 2 機能を外して、5 年総額を予算の目安に寄せるか	① 2 つとも外す（−¥660,000）／② FR-206 だけ外す（−¥420,000）／③ 外さず目安の超過（+3.5%）を認める	代表	2026-11-06
3	契約不適合責任の期間	① 1 年を求める（当社の案）／② 9 か月で折り合う／③ 6 か月を受ける	代表	2026-10-26

11. 次にやること

#	やること	誰が	いつまでに
1	B 社に決算書 3 期分を求め、債務超過でないことを確かめる	AI 活用推進担当	2026-10-26
2	A 社・C 社に結果を連絡する（求めがあれば点数と順位を伝える）	AI 活用推進担当	2026-10-26
3	基本契約と設計の個別契約を結ぶ	代表	2026-10-26
4	B 社の実績の客先 1 社に、直接話を聞く（B 社の同席なし）	製造部長	2026-10-30
5	製造の個別契約の金額を、設計の結果で確定する	AI 活用推進担当	2026-11-20