

## 粗利が残る見積りに変える「原価構造×見積り運用」チェックリスト

このチェックリストは、単価交渉の前に、①粗利を削る構造（段取り・手戻り・例外・調整を見える化し、②見積りを「条件合意」の道具に変えるための確認表です。

各項目で「できている」と思えばチェックしてください。

1. 値上げの前に「粗利が溶ける原因は材料以外」にもあると捉えられている
  - ☐ 粗利が消える要因として、段取り・手戻り・例外対応・社内調整を想定している
  - ☐ 「受注が増えるほど疲弊する」案件があることを把握している
  - ☐ 価格交渉の前に、構造（どこで削られるか）を確認する前提がある
2. 段取り時間が「見積りに載りにくいコスト」として把握できている
  - ☐ 段取り替え・治具交換・条件出し等の準備時間を把握している
  - ☐ 見積り上の段取り想定（回数・時間）と実績を比較できる
  - ☐ 段取り増の条件（少量多品種／割り込み等）を言語化できる
3. 手戻り（やり直し・再検査・追加対応）の発生源が特定できている
  - ☐ 図面曖昧／仕様変更／検査基準後出し等が手戻り要因だと把握している
  - ☐ 手戻り時間を「ゼロ前提」にせず、実績として拾えている
  - ☐ 手戻りが増える案件の共通点を1つ以上挙げられる
4. 例外対応が積み上がることを前提に、見積りをしている
  - ☐ 特別梱包／特急／追加資料／特別検査などを例外として列挙できる
  - ☐ 例外対応を「無料サービス」にしない方針がある
  - ☐ 例外が出たときの別料金／再見積り条件が用意できている
5. 社内調整（営業⇄現場⇄品質等）の時間を「コスト」として認識できている
  - ☐ 見積りに載らない確認・往復が原価を押し上げると理解している
  - ☐ 調整が増える案件の特徴（後出し・曖昧・特急など）を把握している
  - ☐ 最低限、調整が増えた案件を「要注意案件」として記録している
6. 直近10案件で「粗利×工程」を最小限で可視化できている
  - ☐ 直近10件について、売上・材料/外注・加工工数・段取り・手戻りをざっくり書ける
  - ☐ 金額よりも「売上に対する（段取り+手戻り）比率」で見ている
  - ☐ 比率を見て、粗利が削られている案件を抽出できる



## 7. 見積書に「前提条件」を明記して、認識ズレを防げている

- ☐ 図面・仕様の確定タイミングと、確定後の変更費用の扱いを明記できている
- ☐ 検査基準（合否条件）を明確にできている
- ☐ 想定段取り回数と、超過時の追加料金／再見積り条件を入れられる

## 8. 交渉を「お願い」ではなく「条件設計」にできている（A/B/C 案）

- ☐ A 案（納期優先）／B 案（価格優先）／C 案（簡略化）など選択肢で提示できる
- ☐ 価格ではなく、条件（納期・ロット・検査・梱包等）の合意に持ち込めている
- ☐ 社内で「どの条件なら受けるか」の共通認識がある

## 9. 「断る／条件変更する」基準が社内にある

- ☐ 段取り＋手戻り比率が一定以上で、条件改善も拒否される案件は見送る基準がある
- ☐ 図面・検査基準が確定しない案件は着手しない（確定が条件）と決めている
- ☐ 特急対応は料金・納期・対応範囲が合意できない限り受けない基準がある

### 自己診断の方法

- 各項目で「できている」と思えばチェックを入れてください。
- チェックが入った項目数（1～9 を数えてください（1 項目の中でチェックが複数あっても、項目としては「1」です）

### 判定と改善アドバイス

8～9 個：見積りが「利益を守る運用」になっている

次は、10 件の可視化結果をもとに『条件設計のテンプレ（前提条件＋A/B/C）』を固定化してください。交渉が属人化せず、粗利が安定します。

4～7 個：原因は掴めるが、利益が漏れる状態

最優先は 直近 10 案件の比率可視化（段取り＋手戻り）と前提条件の明記です。ここが決まると、「単価交渉」から「条件交渉」に論点が移ります。

0～3 個：値上げしても利益が残りにくい状態

まずは案件を 3 件だけ選び、段取り回数／手戻り要因／例外対応を書き出してください。粗利が消える「場所」が見えた時点で、打つべき手は半分決まります。

### 活用のポイント

このチェックリストは「値上げの正当化」ではなく、粗利が溶ける構造を特定し、条件合意で利益を守るための道具です。

点数の高低より、チェックが付かなかった項目を「来月の改善テーマ」にしてください。

まずは直近 10 件で可視化し、「段取り＋手戻り比率が高い案件」から、前提条件と A/B/C 案を整えるのが最短ルートです。