



見積もりをもっと俗人化させない！

見積もりフォーム 自動計算機能の導入による費用対効果

96%

作業時間削減

171.4%

投資対効果(ROI)

7ヶ月

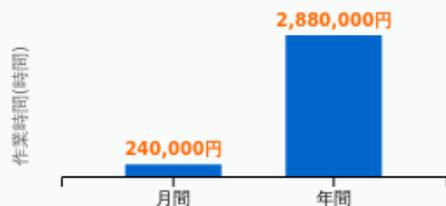
投資回収期間

現状の課題：見過ごされているコストとリスク

手作業による非効率性

作業時間	月間80時間
人件費	年間288万円

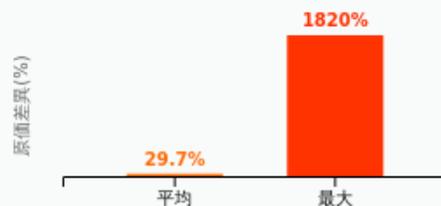
営業担当者は1件の見積書作成に平均2~4時間を費やし、複雑な案件では1日以上かかることも珍しくありません。



人的ミスリスク

原価差異平均	29.7%
最大差異	1,820%

見積もり原価と実績原価の間に平均29.7%、最大で1820%もの誤差が確認されました。



属人化の問題

「経験と勘」に依存

見積もり業務が特定の担当者の「経験と勘」に依存する「属人化」は、組織としての対応力を削ぎ、企業の成長を阻害する深刻な問題です。

- 品質の不安定化
- 業務のブラックボックス化
- 事業継続リスク

自動計算機能導入の効果①：業務効率の劇的改善

見積もり作成時間の大幅削減

手作業見積もり

120分/件



自動計算見積もり

5分/件



96% の作業時間削減

100件の見積もりで約191.7時間の時間創出が見込めます。

営業効率の劇的改善

核心業務への集中

見積もり作成に費やしていた時間を顧客開拓や提案内容の質向上など、本質的な営業活動に再配分できます。

作業時間の大幅削減

1件あたり120分→5分に短縮され、月間100件で約191.7時間の時間創出が見込めます。

生産性の飛躍的向上

自動計算機能により、営業担当者は1日の生産性が大幅に向上し、同じ時間に処理できる案件数が増加します。

顧客満足度の向上

迅速かつ正確な見積もり提供により、顧客からの問い合わせが増加し、リード獲得が促進されます。

自動計算機能の導入により、営業担当者は見積もり作成という定型業務から解放され、顧客への提案活動や新規開拓といった、より付加価値の高いコア業務に集中できるようになります。



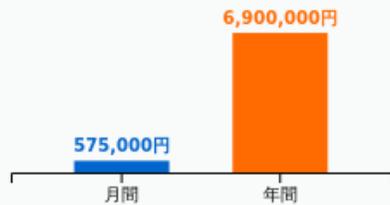
自動計算機能導入の効果②：コスト削減と精度向上

人件費の削減

月間削減額：約57.5万円

年間削減額：約690万円

自動計算機能の導入により、月間約 **57.5万**（年間約 **690万円**）の人件費削減が見込めます。



精度の向上

年間損失防止額：約30万円

自動計算機能は、あらかじめ設定されたロジックに基づき正確に計算を行うため、人的ミスを限りなくゼロに近づけることができます。

- 手作業によるミス発生率：約5%
再作成の手間と機会損失が伴う
- 自動計算によるミス発生率：ほぼ0%
再作成の必要性が大幅に減少

顧客満足度の向上

競合優位性の確立

迅速かつ正確な見積もり提供は、顧客満足度の向上に直結し、競合優位性を確立します。

即時性

24時間
365日

透明性

料金体系が
明確に

利便性

自分の
ペースで

投資対効果分析：高いROIと短い回収期間

● 投資対効果 (ROI)

171.4%

初期投資に対する年間利益率

初期投資 300万円

年間削減コスト 514万円

ROI = (年間削減コスト ÷ 初期投資) × 100

● 投資回収期間

約7ヶ月

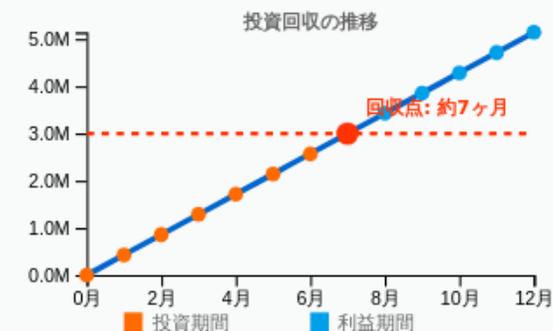
初期投資を回収する期間

初期投資 300万円

年間削減コスト 514万円

回収期間 = 初期投資 ÷ 年間削減コスト

● 投資回収の可視化



結論と推奨

自動計算機能の導入は、単なる業務改善に留まらず、企業の収益性、競争力、そして持続的な成長を支えるための戦略的投資です。

初期投資が、人件費あわせて、仮に、300万円でも、以下の効果が期待できます！！

- ◆ 圧倒的な業務効率化とコスト削減（作業時間90%以上削減）
- ◆ 年間約260万円の人件費削減効果
- ◆ 高品質な見積もりによる競合優位性確立

迅速な意思決定と導入を強く推奨します。