COLUMN | 株式会社DnD | AI活用

見積もりを「感覚」から「根拠」に変える
AIで受注後の赤字を減らす3つのアプローチ

属人化した見積もり業務を、AIで「根拠ある仕組み」に変える

2026.09.17 | https://dnd-inc.jp/blog/ai-quote-pricing-accuracy.html

---

この資料の要点

- 見積もりの属人化は「過去実績が参照できない」「原価変動が価格に反映されない」「ノウハウが個人の頭に閉じている」という3つの構造問題から生まれる。
- AIを活用した3つのアプローチ：①過去案件データの類似検索・参照、②原価変動の学習とシミュレーション半自動化、③見積書・提案書の同時自動生成。
- スタートに必要なのは「過去の見積もり実績データの整理」だけ。高額システム不要でスモールスタートできる。

なぜ見積もりは「勘と経験」から抜け出せないのか

見積もりが属人化する根本には3つの構造問題があります。第一は**過去実績への参照コストが高すぎる**こと。第二は**原価の変動が価格に反映されにくい**こと。第三は**ノウハウが個人の頭の中に閉じている**こと。ベテランが退職・異動すると見積もり精度が急落するのはこのためです。

AIは「人間の代わりに価格を決める」ものではなく、「根拠ある判断を人間がしやすくする」サポートツールです。過去実績の高速検索・原価変動の自動補正・文書生成の自動化という3点で力を発揮します。

アプローチ①　過去案件データをAIに読ませて「類似案件検索」を実現する

手元にある見積もり実績データをAIに読み込ませ、類似案件を検索・参照できる状態を作ることが最初のステップです。案件名・顧客属性・仕様概要・見積金額・実原価・工数・利益率を一覧化したスプレッドシートを用意し、ChatGPTやClaudeのコンテキストに貼り付けるだけで初期段階の参照材料として機能します。

データ量が増えてきたらRAG（検索拡張生成）の仕組みを取り入れることで精度が向上します。DifyやAzure AI Searchで社内の見積もりナレッジをRAG化すると、案件タイプ・規模・工期を入力するだけでAIが類似案件を自動ピックアップします。

> *「感覚で30分かけて思い出す」作業が「AIに5秒で聞く」に変わるだけで、担当者の負担と属人化リスクは大きく下がります。*

アプローチ②　原価変動をAIに学習させ「シミュレーション」を半自動化する

材料費・外注費・人件費の基準値が古いと、受注後に赤字が発生します。材料別・工程別の単価を管理するスプレッドシートにAIを組み合わせ、仕様入力時に現在の単価を参照して原価合計・利益率を自動計算し「この見積もり価格では利益率が3%を下回る」という警告を出す設計が有効です。

Microsoft 365環境ではExcel × Copilot、Google Workspace環境ではSpreadsheet × Geminiで実装が比較的スムーズです。値引き交渉の場で「○○円値引きした場合の利益率は□%」を即座に提示できると、根拠を持った価格交渉が可能になります。

アプローチ③　見積書と提案書を「同時に」自動生成する

担当者がフォームに案件概要・仕様・希望納期・顧客属性を入力→AIが過去類似案件から参考価格帯を提案→確定した金額・条件をもとにAIが見積書・提案書・納品条件の下書きを自動生成→担当者が確認・修正して送付——このフローで1件あたり30〜60分かかっていた書類作成が10分以内に短縮できます。

重要：生成AIの出力は「下書き」として扱い、納品条件・保証内容・責任範囲の文言は担当者が必ず確認してください。「AIが下書き、人が最終確認」という役割分担を明確に設計することが大切です。

どの順番で始めるべきか

- **担当者が辞めると価格感覚がリセットされる** → アプローチ①から始める
- **受注後に赤字が頻繁に出る** → アプローチ②から始める
- **見積もり件数が多く書類作成の時間が足りない** → アプローチ③から始める

いずれも「過去の見積もり実績をスプレッドシートに整理する」ことが起点です。スタートコストはChatGPT Plus／Claude Pro（月額3,000円前後）程度から。データが蓄積されると複数のアプローチを組み合わせた本格的な見積もり支援システムへの発展も現実的になります。

見積もり業務の属人化解消・AIを活用した原価管理フローの設計・構築支援

株式会社DnD — https://dnd-inc.jp/contact.html

© 2026 DnD Inc.