

外注品の見積査定と 価格管理



外注品の見積査定

図面・仕様書に基づき、外注先から提示された見積書を、材料費、部品費、加工・組立の費用項目別に内容をチェックし、差額要因と金額を明確にする(図1)。

1. 見積査定とは

開発段階で原価を算出・評価し、開発プロセスで目標原価を設定することは、原価管理の重要な業務である。原価を管理するためには、社内の製造費用を把握し、外注する部品や組立を見積り、目標原価と実績原価との差異を評価する。見積りの評価データと、提示された外注見積りをチェックし購入価格を決めることを見積査定という。

2. 見積査定の手順

(1) 見積条件を決める

見積りを依頼するためには、図面・仕様書などを必要部数準備し、見積条件や購入条件を決めて見積依頼する。

(2) 見積りを依頼する

見積り納期の厳守を求めた上で、購入品別に作成した見積書への記載を依頼する。規定した見積シートを使うと、見積内容のチェックが迅速に行えると査定が正確に行える。

(3) 購入価格を事前に見積る

外注先へ見積依頼と同時に、購入価格の予算を決める。予算設定に際しては、購入価格評価基準(PACS: パックス)やコストテーブルを使用して事前に見積り、購入価格の予算を設定する。

(4) 見積りを分析する

見積りの回収率を高めるには、見積りにかかる

費用を支払うとよい。回収した見積りをチェックし、差額要因を明確にする。

(5) 購入価格を決める

お互いが納得できる話し合いで、購入価格に合意が得られない場合には、実施状況を見てから再度話し合いの場を設けて購入価格を決める。

外注品の見積査定と価格の決め方

1. 実績原価方式

見積依頼と同時に外注先で加工・組立を行い、使用材料や部品の実績を算出し、加工・組立の時間に費用をかけ、加工・組立費の合計を見積るのが実績原価方式である。

実績原価方式では、発生した材料や加工・組立費を基に購入価格を決めるので、外注先での原価損失は発生しない。しかしながら、外注品の納入後に購入価格を決めるため予算より高くなる場合が多いので、値決めには十分に注意する。

ポイントを以下にまとめる。

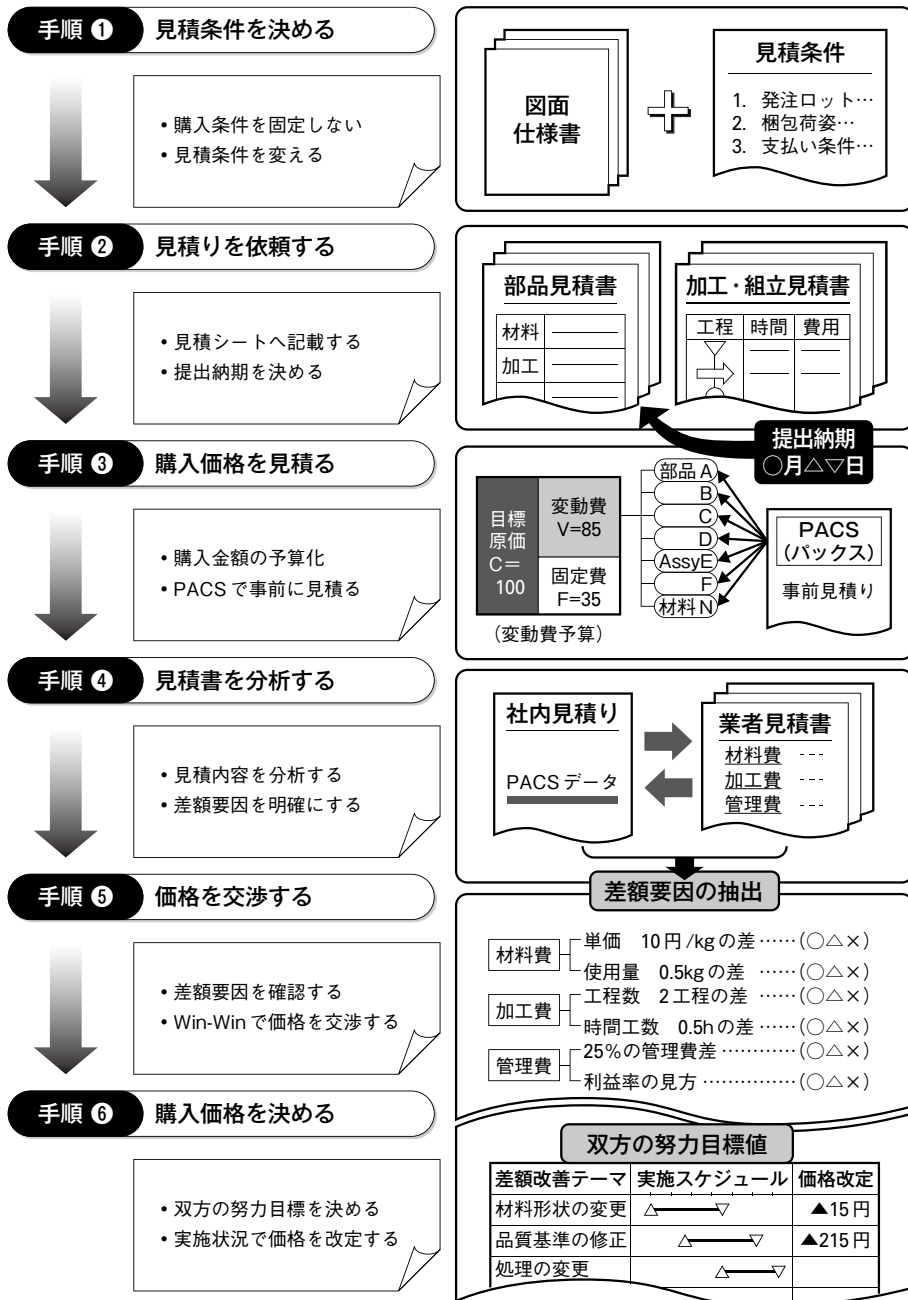
- ・実績原価方式による価格決定は、特急品やサンプル品に限ること
- ・購買予算を超える危険があるので、極力適用を控えること

2. 特命購買方式

特命購買方式とは、試作やテストが終わって外注先を決める段階で、客先からのメーカー指定や開発・設計段階から決定(紐付き購買)した外注先に量産品を手配する方式。早い段階から外注先が決まっているため、事前に情報が伝わり量産体制が準備できるので、品質や納期、数量確保ができて問題の発生が少ない。



図1 外注品の見積査定手順



購入価格の管理では、相手のペースになりがちなので、より安い外注先への切り替えができないなど、大きな機会損失を発生させる原因となるので十分に注意する。

品質の問題や技術上の制約など、特命購買の理由を明確にして、品質が安定した代替メーカーや代替技術を探して、購入価格を決める際に不利に

ならないように準備する。

特命購買先からしか購入できない場合には、市場の相場や建値、代替品の価格を調べて、市場価格を基準に購入価格の折衝を行う。

ポイントを以下にまとめる。

- ・発注先が限定されるため、より良い取引先から購入することができない