

仕事が少ない時の受注単価戦略

1. 目的

- (1) 必要な仕事を確実に確保して
- (2) 利益を獲得する

2. 固定費は変わらない

『固定費』とは、仕事量の増減に関わりなく固定的に発生する費用を意味します。給料や支払利息・減価償却費等多くの費用が固定費です。仕事が少ない時も、固定費は確実に発生します。



3. 安くなければ仕事がとれない

お客様の希望は「安く」・「速く」・「高品質」です。「お値打ち価格」でなければ仕事を確保することが難しい時代です。

4. 受注単価戦略

受注単価戦略は**自社の仕事量によってハッキリ変えることが必要**です。

- (1) 仕事量が十分ある時
- (2) 仕事量が少ない時

5. 仕事量が十分ある時

『全部原価』で見積りをします。全部原価とは、「製品に掛かる全ての費用」を集計した金額です。

$$\text{仕事量が十分ある時の受注単価 (全部原価)} = \text{製品に掛かる全ての費用} + \text{マージン}$$

6. 仕事量が少ない時

『変動原価』で見積もりをします。変動原価とは「その製品を増加するために発生する費用」を意味します。

$$\text{仕事量が少ない時の受注単価 (変動原価)} = \text{その製品を増加するために発生する費用} + \text{マージン}$$

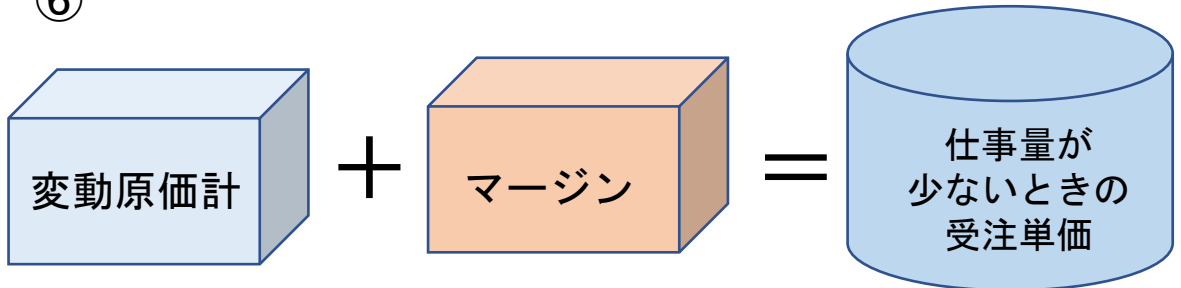
裏面もご覧ください→



見積書のフォーム例

(1) 変動原価 → その製品を増加させるために発生する費用

- ① 材料費
- ② 仕入商品費
- ③ 外注費
- ④
- ⑤
- ⑥



(2) その他の原価

- ① 人件費
- ②
- ③
- ④
- ⑤

