

板金/製缶 見積・原価自動計算ソフト

iQ Series

誰でも簡単お見積



有限
会社

オリエントマシン

そもそも見積りとは？

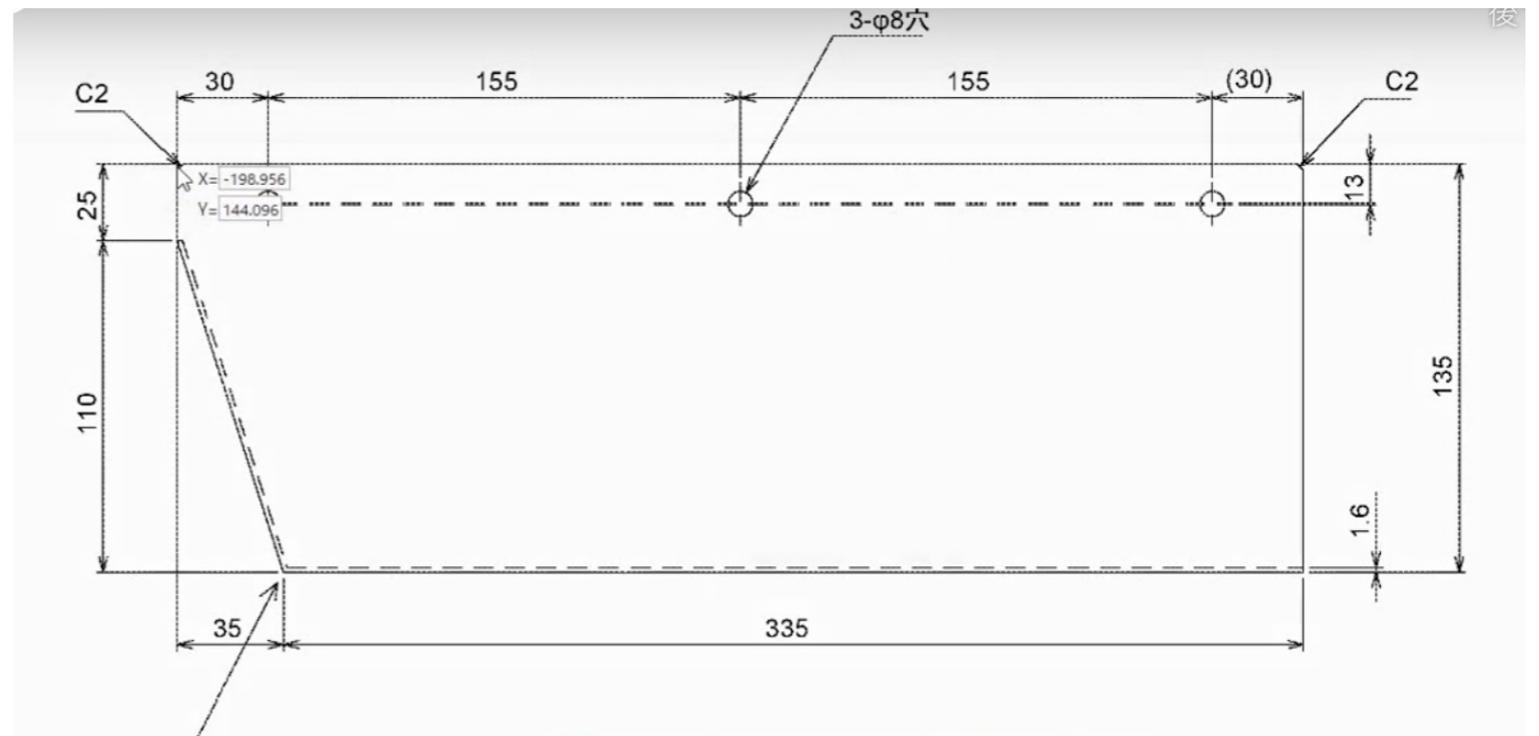
粗利

事務手数料
投資(設備・研究・戦略)
営業経費

+

見積額

原価



ORIENT MACHINE LTD.

そもそも見積りとは？

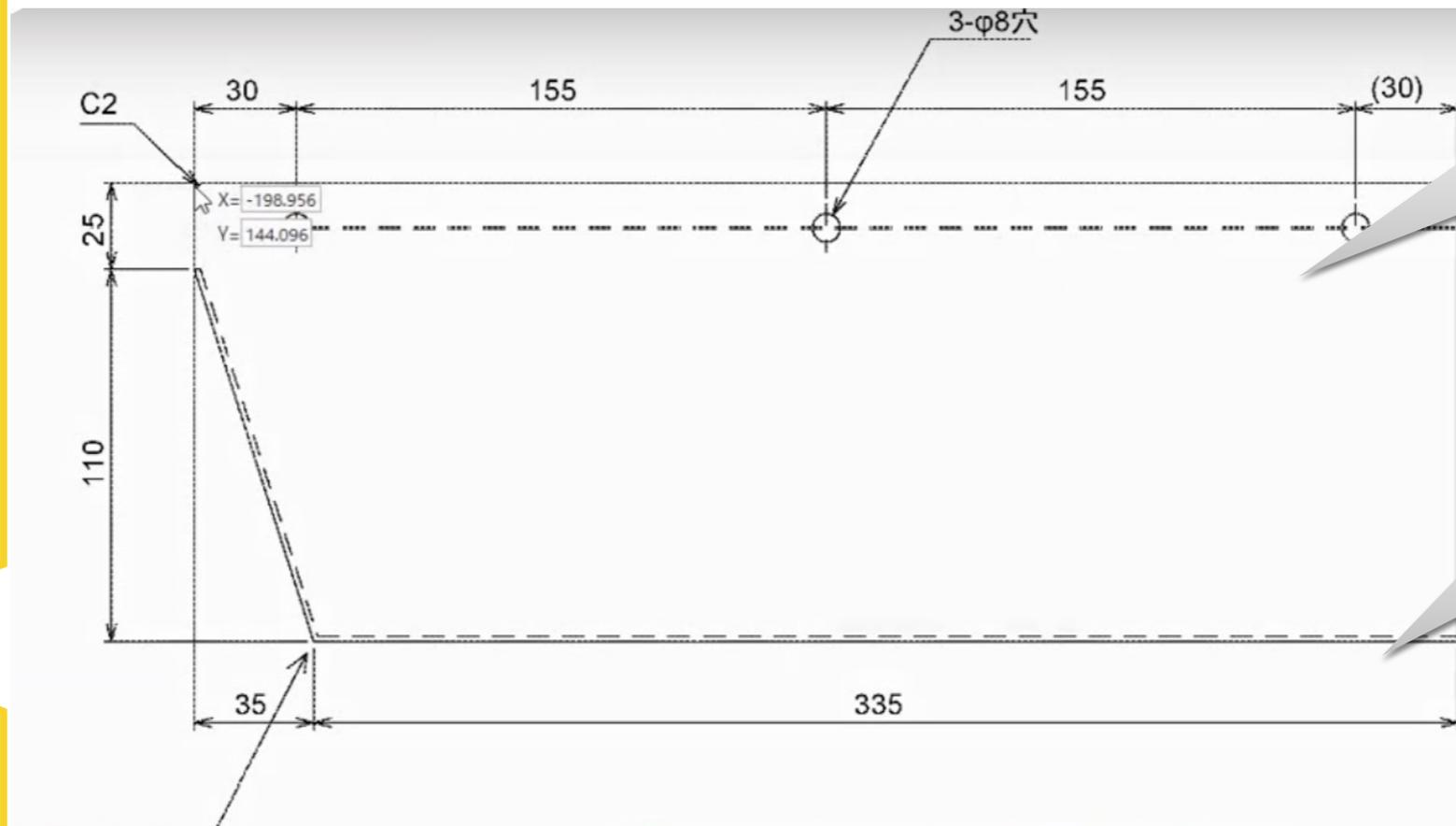
周長など

工程選択

購入品

仕上げ

原価



溶接箇所

材料費

展開図



ORIENT MACHINE LTD.

そもそも見積りとは？

周長など

工程選択

購入品

仕上げ

原価

展開図

溶接箇所

材料費

・・・どんな形をイメージしているのか履歴に残りません。



熟練の方の頭の中

- 人件費
- 設備減価償却費
- 不動産
- 光熱費

など

客先毎、納期毎、ロット数毎に設定



ORIENT MACHINE LTD.

そもそも見積りとは？

周長など

工程選択

購入品

仕上げ

原価

展開図

溶接箇所

材料費

・・・どんな形をイメージしているのか履歴に残りません。



熟練の方の頭の中

- 人件費
- 設備減価償却費
- 不動産
- 光熱費
- など

CAD展開図を作成していない限り、展開図は見積り担当者の頭の中にしか浮かんでいません。

客先毎、納期毎、ロット数毎に設定



ORIENT MACHINE LTD.

そもそも見積りとは？

周長など

工程選択

購入品

仕上げ

原価

展開図

溶接箇所

材料費

計算式の管理をしっかりとされている企業様ですと・・・



貴社独自の計算式

- 人件費
- 設備減価償却費
- 不動産
- 光熱費
- など

客先毎、納期毎、ロット数毎に設定



ORIENT MACHINE LTD.

そもそも見積りとは？

周長など

工程選択

購入品

仕上げ

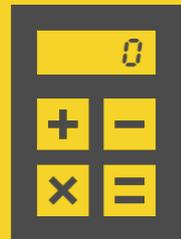
原価

展開図

溶接箇所

材料費

計算式の管理をしっかりとされている企業様ですと・・・



貴社独自の計算式

- 人件費
- 設備減価償却費
- 不動産
- 光熱費
- など

計算式がしっかりしていても、大元になる「展開図」の認識にバラつきがあると、計算結果も誤差が出ることに・・・。

客先毎、納期毎、ロット数毎に設定



ORIENT MACHINE LTD.

そもそも見積りとは？

周長など

工程選択

購入品

仕上げ

原価

展開図

溶接箇所

材料費

超簡易CADで作成して頂くことで、履歴が残り、根拠のある見積りができます。

板金/製缶 見積・原価自動計算ソフト

iQ Series

誰でも簡単お見積

- 人件費
- 設備減価償却費
- 不動産
- 光熱費
- など

3,800項目の
パラメーター

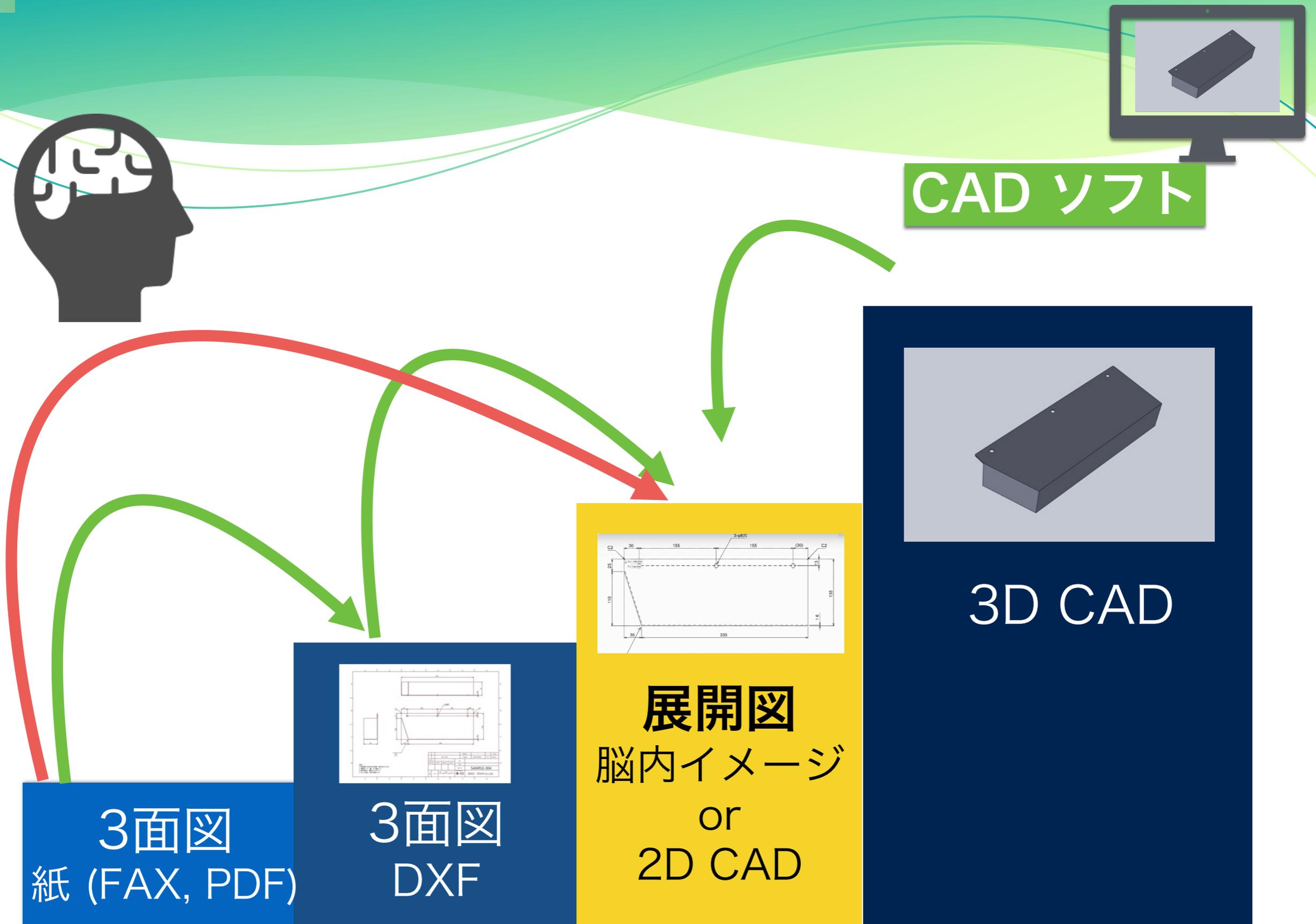
時間チャージ

客先毎、納期毎、ロット数毎に設定



ORIENT MACHINE LTD.

どのようにして早く確実に展開図(2DCAD)を作りますか？



どのようにして早く確実に展開図(2DCAD)を作りますか？

板金/製缶 見積・原価自動計算ソフト

iQ Series

誰でも簡単お見積

Nazo

図形描写
縮尺合わせ

iQ3-ProC

面合成

SW

自動展開

3面図
紙 (FAX, PDF)

3面図
DXF

展開図
脳内イメージ
or
2D CAD

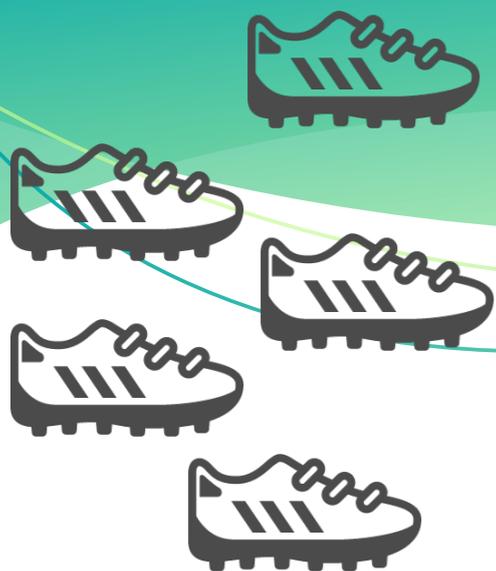
3D CAD



ORIENT MACHINE LTD.

見積り業務が属人化していませんか？

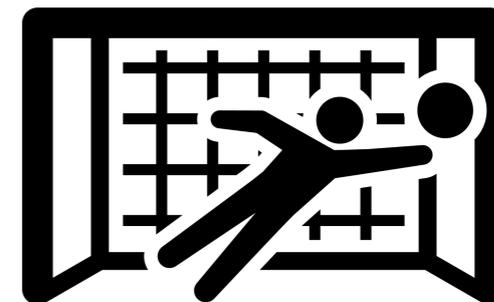
見積り担当



見積り担当

会社は一つのチーム

誰がシュート(見積り)を打っても良いのです。



板金/製缶 見積・原価自動計算ソフト

iQ Series ソフト導入の効果

誰でも簡単お見積

誰でもシュート(見積り)ができるようになる。



試合(見積り)の履歴が残せる。



ORIENT MACHINE LTD.

導入効果

板金/製缶 見積・原価自動計算ソフト

iQ Series の導入効果

誰でも簡単お見積

3,800項目の
パラメータ

従来の計算法、経営者の考え、
製造現場状況のほぼ全てを網羅



誰でもシュート(見積り)ができるようになる。



時間が空いたプレイヤーは別のポジションへ



勝つための戦略を考える時間が増える



ORIENT MACHINE LTD.

導入効果

板金/製缶 見積・原価自動計算ソフト

iQ Seriesの導入効果

誰でも簡単お見積

3,800項目の
パラメータ

従来の計算法、経営者の考え、
製造現場状況のほぼ全てを網羅



試合(見積り)の履歴が残せる。



根拠のある見積り

受注・失注の分析
顧客の分析(利益率はどうか?)

営業戦略の素材



“競争に勝つための戦略” = “よいお客様の獲得”



ORIENT MACHINE LTD.