解説レポート｜食品向け

食品メーカー向け 見積業務のAI化 進め方レポート

業務用・PB・OEMの見積を、原材料の相場の変動や取引先ごとの条件に合わせて早く出すために、AIに任せる工程と人が判断する工程を整理しました

2026年11月版



株式会社AIworker

https://ai-worker.net/

調査概要

項目	内容
種類	解説レポート（公的な資料と、当社の支援の経験をもとに整理）
対象	食品メーカーの営業部門長、営業企画、業務用・PB・OEMの見積を担当する責任者
使った資料	農林水産省「食品製造業をめぐる情勢」（令和8年10月）、独立行政法人情報処理推進機構（IPA）「DX動向2025」
当社の検証	架空の調味料メーカーに届いた見積依頼6件を、AIツールで処理した結果（2026年11月に当社で実行）
期間	統計は令和3年〜令和8年の公表値。当社の支援の経験は2025〜2026年
発行	株式会社AIworker（2026年11月）

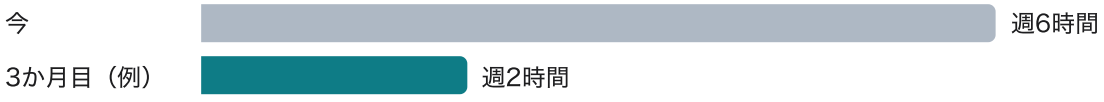
本レポートでいう見積業務とは、卸、小売、外食、給食、他の食品メーカーから見積の依頼を受けてから、単価を決めて回答し、取引の条件を確かめるまでの一連の仕事を指します。食品メーカーの見積は、業務用の定番品、小売のプライベートブランド（PB）、他社の商品を作るOEMとで決め方が違うため、本レポートでは、この3つをまとめて扱うことにしました。

01 3か月後、担当者の仕事はこう変わります

まず、どのように仕事が変わるのかを、架空の担当者の例で見てみましょう。ドレッシングとたれを作る食品メーカーで営業事務を担当する田村さんは、取引先から届く見積依頼を、週に12件ほど処理しています。依頼はメール、FAX、取引先の書式のExcelで届き、1件あたり30分ほどかかります。原価表と過去の見積を開き、卸ごとの条件を思い出しながら単価を計算しているからです。



時期	田村さんがしていること	周りで起きていること
1か月目	業務用の定番品の見積を題材に決めて、1件の時間を2週間測ります	営業課長が試す時間を約束し、情報システム部門と原価の扱いを決めます
2か月目	AIに見積の下書きと確認点を作らせて確かめます。読み違えた品名や容量を記録しては、指示を直していきます	品質保証部が、配合やアレルゲンの確認点に漏れがないかを見ます
3か月目	同じ課の2名にも使ってもらいます。作業は下書きの確認が中心になり、週2時間ほどになります	部長会で、導入の前と後の時間と、回答までの日数を報告します
4〜6か月目	取引先が増えても自分で指示を直し、次の題材に原材料の改定の反映を選びます	PBの担当からも使い方の問い合わせが来ます



見積の下書きづくりにかかる時間の例です。

空いた時間で、田村さんは値上げをお願いするときの根拠資料づくりや、新しい取引先への提案の準備に取り組めるようになります。なお、この例の人物と数字は説明のためのものであり、成果を約束するものではありません。実際の効果は、題材の作業時間を導入の前と後で測って確かめます。

02 実際に動かすと、こうなります

言葉で頼むだけでどこまで動くのかを確かめるために、当社で架空の調味料メーカー「港北フーズ」を設定し、取引先から届いた見積依頼6件をAIツール（Claude Code）に処理させました。社名、人名、品番、金額はすべて架空です。依頼の形式は、メールが2件、FAXを文字に起こしたもの、Excelが2件、PDFです。あわせて、原価表、過去の見積、取引先ごとの条件、社内の見積の決まりも用意しました。

焙煎ごまドレッシング（業務用１Ｌ） / ごまドレ 1L / ごまドレ(業務用) / DR-GM-1000

→ **同じ品目としてそろえるか**

依頼には、食品メーカーの見積で実際に引っかかりやすい点をわざと混ぜました。全角の数字、FAXの読めない字、ケース単位の数量、原価表にない280mlの容量、減塩や「ごまを1.5倍に」といった配合の変更、卵を使わない品の希望、原価を下回る希望価格、6か月の固定単価の希望です。原価表には、ごま油の仕入単価が11月16日納品分から1kgあたり820円から905円に上がるという改定も入れてあります。

依頼6件
メール、FAX、Excel、PDF

言葉で頼む
プログラムは書かない

下書き一覧
Excelにまとまる

人が決める
回答する単価を記入

最初に頼んだのは、次の内容です。

> 「見積依頼」フォルダに、取引先から届いた見積依頼が6件あります。メール、FAXを文字に起こしたもの、Excel、PDFと形式はばらばらです。全部読んで、「原価表.xlsx」「過去見積一覧.xlsx」「取引先条件.xlsx」「見積の決まり.txt」をもとに、依頼ごと・品目ごとの見積単価の下書きを作り、「見積下書き一覧.xlsx」に保存してください。

130秒で、6件・10品目の下書き一覧ができました。単価のセルは計算式になっていて、どの原価と利益率から出したかをたどれます。頼んでいないのに、ごま油の改定も単価に入れていました。依頼がどれも1月以降の納品なので、改定後の仕入単価がかかると判断したためです。続けて、次のように頼んでいます。

> ごま油の値上げを入れない単価と、入れた単価を並べた列を足してください。品目ごとに「確認が必要な点」の列と、「回答する単価（営業課長記入）」の空欄の列も足してください。最後に、取引先に確かめることを、取引先ごとの問い合わせ文の下書きにして、別のシートにまとめてください。

103秒で、列と問い合わせ文のシートが足されました。たとえば卸向けの焙煎ごまドレッシング1Lは、改定を入れない単価が724円、入れた単価が737円と並び、ごま油を使わない和風玉ねぎは589円のまま変わらないことが一目で分かります。原価表にない280mlのPBは、どちらの列も「算出不可」のままです。

取引先	依頼の記載	単価：ごま油値上げを入れない(円/本)	単価：ごま油値上げを入れた＝下書き(円/本)	状態	確認が必要な点	回答する単価（営業課長記入）
東和食品卸	焙煎ごまドレッシング（業務用1L）	724	737	仮算出	・ごま1Lは前回比で大幅値上げ（＋47円）になる ・卵黄12月改定の幅が出たら再計算 ・「前回と同じ条件」＝センターフィー3%込み・ケース納品でよいか	
東和食品卸	和風玉ねぎドレッシング（業務用1L）	608	608	仮算出	・前回単価にセンターフィーが入っていたか（前回の備考に記載なし） ・玉ねぎ相場の変動	
居酒屋 だいち（チェーン）	だし醤油たれ 1,8L(?) 月120本	709	709	仮算出（要確認）	・容量1.8L・数量120本の判読が正しいか（先方確認） ・新店の住所と納品頻度（先方確認） ・2か所目の配送費を単価に入れるか別途請求か	
居酒屋 だいち（チェーン）	ごまドレ 1L 月1▪0本（卵不使用のものがあれば）	（参考）702	（参考）715	保留（回答不可）	・卵不使用品が当社にない（通常品は卵を含む）→代替品として出さない ・数量「1▪0本」が判読不能（先方確認） ・卵不使用品を開発するかどうか	
ひまわりマート（東和食品卸経由）	ごまドレッシング（PB）280ml 食塩相当量20%減	算出不可	算出不可	保留（単価未確定）	・280mlの原価がない（原価計算が必要） ・減塩20%の配合を品質保証部が確認するまで単価確定不可 ・初回2,000本が最低製造数量3,000本未満（先方確認） ・版代の別見積、ラベル仕様（先方確認）	

AIが実際に作ったExcelの一部で、10品目のうち上の5品目を載せ、一部の列を隠しています（データは架空）。黄色は要確認、赤は単価を出せない品目です。右端が営業課長の記入欄です。

注目していただきたいのは、AIが単価を出せない品目を無理に埋めずに、理由を挙げてきたことです。AIが挙げた主な確認点は、次のとおりです。

依頼	AIが挙げた確認点
居酒屋チェーン（FAX）	卵を使わないものを求めているが、当社のごまドレッシングは卵を含むので、通常品を代わりに出さずに保留にしました。数量の「1■0本」は読めないので先方に確認が必要です。納品先が2か所になる分の配送費は、単価に入れていません
小売のPB（Excel）	280mlの原価がありません。減塩は配合の変更なので、品質保証部の確認が終わるまで単価を決めません。初回2,000本は最低製造数量の3,000本を下回ります
給食会社（Excel）	数量をケースの入数で本数に直しました。6か月の固定単価の希望は、見積の有効期限1か月の決まりと違います。和風玉ねぎを他社並みの560円にすると、粗利率は約24.3%で目標の28%を下回ります
洋食店（PDF）	希望の480円は、今の品の原価（約514円）を下回ります。ごまの増量分の原価はまだ入っていません

一方で、そのまま使えない部分もありました。PBのメモには、店頭の売価から考えると納価は200円前後でないと厳しい可能性がある、とAIの推測が書かれていました。用意したデータにはない見方なので、使う

かどうかは担当者が確かめる必要があります。また、卸あての問い合わせ文には「前回から単価を見直す見込み」と書かれていました。値上げをいつ伝えるかは営業の判断なので、送る前に課長が直す前提です。

つまり、AIが作るのは人が判断するための材料であり、数字と言い回しは人が確かめる必要があります。そのため、AIは回答する単価を決めずに、営業課長が記入する欄を空けたままにしました。なお、これは架空のデータを使った1回の結果です。FAXの画像をそのまま読ませることは今回試しておらず、実際の業務では書き方の幅も広がるので、取引先を絞って確かめていきます。

03 食品メーカーで、見積の手間が増えている理由

2.73倍	740万円	68.0%	85.1%
食品製造業の有効求人倍率（令和7年）。全産業平均は1.12倍です	食料品製造業の労働生産性。全産業は1,004万円です	国産原材料の調達の課題に「価格変動が大きい」を挙げた割合	DXを進める人材の量が足りない日本企業

出典：農林水産省「食品製造業をめぐる情勢」（令和8年10月）、IPA「DX動向2025」。詳しくは本文と出典の章をご覧ください。

原材料の相場が動き、見積を出し直す回数が増えた



食品メーカーの見積は、原材料、容器や包材、加工費、物流費を積み上げて作ります。そのうち原材料の値段が、ここ数年は大きく動いてきました。

農林水産省の「食品製造業をめぐる情勢」（令和8年10月）によると、パーム油の国際価格は2026年9月の月央値で1トンあたり180.0千円となり、高い水準が続いています（14ページ）。また、日本政策金融公庫の調査を引いた同じ資料では、国産の農林水産物を安定して調達するうえでの課題として、「価格変動が大きい」を挙げた割合が68.0%でした（令和8年1月、16ページ）。

原材料の値段が動くと、見積の有効期限は短くなり、出したばかりの見積を出し直すことも増えます。そのうえ、ドレッシングのように同じ中身を1Lと380mlで売っている場合は、改定のたびに容量ごとの原価を直さなければなりません。

値上げをお願いするには、根拠をそろえる必要がある

政府は、原材料費や労務費の上昇分を取引価格に乗せやすくするために、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」としています。また、労務費の転嫁についての指針は令和8年1月1日に改正されました（同 29ページ）。

ただし、値上げをお願いするには、どの原材料がいつ、どれだけ上がり、どの品目の原価にいくら響くのかを示すことが必要です。そのため、原価と見積の記録を一覧で出せるかどうかによって、交渉の進み方が変わってきます。

見積を作る人も、仕組みを変える人も足りない

食品製造業の有効求人倍率は、令和7年に2.73倍でした。全産業平均の1.12倍の2倍以上の水準です（同 9ページ）。また、食料品製造業の労働生産性は1人あたり740万円で、全産業の1,004万円を下回っています（同 10ページ）。製造や盛り付けなど、人の手がかかる工程が多いためです。

さらに、デジタル化を進める人も足りていない状況です。IPAの調査では、DXに取り組む日本企業の85.1%が、推進する人材の量が「大幅に不足」または「やや不足」と答えています（DX動向2025 50ページ 図表3-1）。工場の人手が足りない会社ほど、営業事務の仕事を見直す余力も残りにくくなります。

食品メーカーの見積に特有の負担

食品メーカーの見積は、同じ商品でも、誰に、どの形で売るかによって決め方が変わります。下の表は、現場でよく聞く負担です。

特徴	現場で起きていること
業務用・PB・OEMで決め方が違う	目標の利益率、最低製造数量、版代などの初回費用が、取引の形ごとに違う
容量違い・配合違い	1L、1.8L、380mlなど容量ごとに原価があり、減塩や原材料の指定があると原価表にない品になる
規格書とアレルゲン	卵や小麦などの使用の有無を規格書で確かめる。取り違えると、お客様の健康に関わる
卸・小売ごとの条件	センターフィー、リベート、帳合（どの卸を通すか）、納品の単位が取引先ごとに違う
依頼の書式がばらばら	メール、FAX、取引先のExcelで届き、品名の略し方も数量の単位もそろっていない

どれも書類を読んで、探して、計算して、確かめる仕事です。一方で、回答する単価を決めることと、配合を変えてよいかを決めることは、人の判断として残ります。

04 見積業務の流れと、AIに任せられる範囲

食品メーカーでよく見られる見積の流れを6つの工程に分けて、AIに任せられることと、人が判断することを並べました。

工程	AIに任せられること	人が判断すること
1. 依頼の受付	メール、FAX、Excelから品名、容量、数量、希望納期を抜き出して一覧にする	依頼を受けるかどうか
2. 品目の特定	略称や容量の書き方から自社の品番の候補を挙げ、原価表にない品を見つける	新しい規格を作るかどうか
3. 原価の確認	原価表と原材料の改定を当てはめ、改定の前と後の原価を並べる	改定をいつから見積に入れるか
4. 単価の下書き	取引の形ごとの利益率と、卸・小売の条件を当てて単価を計算する	回答する単価と値引き
5. 規格とアレルゲンの確認	依頼の条件と規格書を照らし、合わない点を挙げる	配合を変えるかどうか（品質保証部）
6. 回答と問い合わせ	見積書と、取引先に確かめることの下書きを作る	送る前の確認と、伝える時期

AIに任せること
読む、探す、計算する、合わない点を挙げる

→

人が行うこと
単価を決める、配合を決める、伝える

多くの場合、時間がかかっているのは1から3の、読んで探す工程です。また、食品メーカーでは5の確認を忘れると、取り返しのつかない問題になります。そのため、AIに確認点を挙げさせて、品質保証部の確認につなぐ形にしておくと、見落としを減らすことにもつながります。

05 原材料の改定が来たとき、何が変わるか

改定通知
原材料と新しい単価

使っている品目
配合から洗い出す

影響する見積
有効期限内の見積と取引先

人が決める
値上げの幅と伝える時期

仕入先から原材料の改定通知が届いたとき、今のやり方では、担当者がどの品目に使っているかを配合表で探し、容量ごとに原価を計算し直し、出したばかりの見積を一件ずつ探さなければなりません。AIを使う

と、改定した原材料を使う品目、容量ごとの原価の差、影響する見積と取引先を一覧にするところまでを任せられます。

検証でも、ごま油の改定によって、ごまを使う1Lの品目の単価が13円上がることを、AIが品目ごとに示しました。ごま油を使わない和風玉ねぎやだし醤油は変わらないことも、同じ一覧で確かめられます。人が判断するのは、値上げの幅と、取引先にいつ伝えるかの2点です。また、この流れを続けると、原材料がいつ、どれだけ上がったかの記録が自然にたまり、価格交渉の根拠資料としてそのまま使えるようになります。

06 進め方（3か月の例）

最初から全部の取引をAIに任せようとせずに、一つの課、一つの取引の形から始め、成果を測ってから広げていくのが確実です。

時期	やること	終わったときの状態
1か月目	題材を1つ決める（多くは業務用の定番品の見積）。今の作業時間を1件あたりの分数で測る。原価表、過去の見積、取引先ごとの条件を1か所に集める	どの工程に何分かかっているかが分かっている
2か月目	AIに下書きと確認点を作らせ、担当者が確かめる運用を週単位で試す。読み違えた品名や容量、計算の決まりを記録して直す	担当者が日常の業務で使っている
3か月目	作業時間と回答までの日数を前と後で比べる。PB・OEMや改定の反映に広げるかを決める	次に広げる題材と、必要な予算が決まっている

最初の題材には、PBやOEMより、業務用の定番品の見積を選ぶと進めやすくなります。原価表にある品目が中心で、配合の変更が少ないからです。PBやOEMは、品質保証部の確認の流れが決まってから広げても遅くはありません。

07 題材を点数で比べる

題材に迷ったときは、候補の業務を次の表で採点してみてください。合計が10点以上で、失敗の影響が1点でないものから始めるのがおすすめです。

見る点	3点	2点	1点
頻度	毎週ある	毎月ある	それより少ない
1回の時間	30分以上	15分以上	15分未満
手順	ほぼ決まっている	例外が少しある	毎回判断が違う
失敗の影響	社内の確認で気づける	課長の確認までに止められる	アレルゲンの表示や取引先への提示額に直結する

候補の業務	頻度	時間	手順	影響	合計
記入例：業務用の定番品の見積	3	3	2	3	11
記入例：原材料の改定の反映	2	3	3	3	11

なお、規格書やアレルゲンの確認は、AIに確認点を挙げさせる使い方なら題材になります。ただし、判断そのものは品質保証部が行い、AIの答えをそのまま規格書に使うことは避けてください。

08 自社の効果を1分で試算する

点数が高かった業務について、効果の大きさを試算してみてください。上の方に話すときの出発点になります。

項目	記入例	御社の数字
①1件の作業時間	30分	
②1人あたりの年間の件数	500件	
③同じ作業をしている人数	4名	
④減らせる割合（まずは控えめに）	4割	
⑤時給	3,000円	
減らせる時間（①×②×③×④）	年400時間	
金額に直すと（上の時間×⑤）	年120万円	

30分 × 500件 × 4名 × 4割 = **年400時間** × 3,000円 = **年120万円**

上の表の記入例を計算したものです。

記入例の数字は、計算の仕方を示すためのものです。④の割合は最初は仮の数字になるので、試す中で導入の前と後の時間を測り、実際の数字に置き換えていきます。なお、回答が早くなることで採用が決まりやすくなる効果は、この式には入れていません。

09 人が判断するところ

AIに任せる範囲を広げるほど、人が何を決めるのかをはっきりさせておく必要があります。食品メーカーでは、少なくとも次の3つは人が判断します。

回答する単価
取引先との関係まで考えて決めます

配合とアレルゲン
品質保証部が確かめます

例外の扱い
固定単価や小口の納品を決めます



一つ目は、回答する単価と値引きです。AIは原価と利益率から単価を計算し、過去の見積と並べることはできます。しかし、その取引先との関係や、次の商談まで考えた値決めは、担当者と課長が行います。

二つ目は、配合とアレルゲンの判断です。容量や配合を変える依頼が来たとき、作れるかどうか、規格書にどう書くかは品質保証部が決めます。検証でも、AIは卵を使わない品の依頼に通常品を出さずに、保留にしました。こうした扱いを最初の決まりに書いておくことが大切です。

三つ目は、例外への対応です。6か月の固定単価、最低製造数量に満たない初回の注文、納品先が増えたときの配送費などは、運用を始める前に部署で扱いを決めておきます。

10 当社の支援の経験から

当社は、業務に合わせたAIの開発と、現場に入り込む伴走支援を行っています。見積業務では、国内大手産業機械メーカーで見積作成AIを開発しました。特注の機械と生産設備の見積に1件150分かかっていたものが、1件30分になり、80%削減しています。過去の確定案件150件で確かめたところ、見積金額の精度は94%（実績金額との差±5%以内）でした。開発の期間は、試しに作る段階を含めて約3か月です。

業種は違いますが、原価を積み上げて単価を出し、例外を人が判断するという構造は、食品メーカーの見積と共通しています。また、食品業界では、大手食品メーカーの役員・本部長層向けのAI研修も行いました。その経験から、うまくいく会社に共通するのは次の3点だと考えています。

1つ目は、最初に工程を分けて時間を測っていることです。見積が大変だという感覚のままAIを入れても、効果を測れず、次の予算を通しにくくなってしまいます。

2つ目は、原価表、過去の見積、取引先ごとの条件を集めてから始めていることです。特に食品メーカーでは、センターフィーやリベートの条件が担当者の頭の中やメールにあることが多く、これらを表にするところから一緒に進めるのが通例です。

3つ目として、品質保証部を最初から巻き込んでいることが挙げられます。配合とアレルゲンは品質保証部が判断すると決めておくことで、営業も安心して使い始められます。

11 上の方に話すための材料

社内で話を進めるときには、次のような質問を受けることが多いはずです。あらかじめ答えを用意しておくと、話が進めやすくなります。

相手	聞かれそうなこと	答え方の例
営業部長	値決めまでAIに任せるのか	回答する単価と値引きは、これまでどおり課長が決めます。AIは原価と利益率から下書きを計算するところまでを担います
営業部長	間違った単価で回答しないか	単価は計算式で出るので根拠をたどれます。担当者が元の依頼と照らし、送る前に課長も確認します
品質保証部	アレルゲンや配合を取り違えないか	AIは規格書と合わない点を挙げるだけで、判断は品質保証部が行います。配合を変える依頼は単価を決めずに保留にします
情報システム部門	原価を社外に出して大丈夫か	入れてよいデータの範囲を最初に一緒に決め、社内ルールで認められた環境の中で進めます
工場・生産管理	小口の注文が増えないか	最低製造数量の決まりを下書きの確認点に入れ、満たない注文は担当者が調整します
営業担当者	自分の仕事が取られないか	減らすのは転記と探す作業で、取引先との交渉や提案は担当者の仕事として残ります

話を切り出すときには、次の項目を1枚にまとめると説明しやすくなります。この1枚はWordでも用意しています（https://ai-worker.net/wp-content/uploads/2026/11/aiworker-food-mitsumori-setsumei.docx）。

項目	書くこと
目的	原材料の値上がりや人手不足といった課題と、今回の取り組みのつながり
今の困りごと	対象の業務と、かかっている時間（試算の結果）
試したいこと	対象の課と人数、題材、3か月の進め方、品質保証部の関わり方
いただきたいもの	担当者の業務時間、費用、情報システム部門の確認
3か月後の報告	導入の前と後の作業時間と回答までの日数、次に広げるかどうかの判断材料

12 今週やること3つ

大きな計画を立てる前に、まず次の3つを試してみてください。どれも半日もかかりません。

順	やること	分かること
1	自部署の候補を3つ書き出して、採点表で点数をつけます	どの業務から始めるとよいか
2	次に業務用の見積を作るときに、1件の時間を工程ごとに測ります	試算に入れる実際の数字
3	取引先ごとのセンターフィーやリベートの条件が、どこに書いてあるかを確かめます	AIに渡せる材料がそろっているか

出典

資料	発行元・年	使った図表
食品製造業をめぐる情勢	農林水産省 新事業・食品産業部 食品製造課（令和8年10月）	1-6 有効求人倍率（9ページ）、1-7 労働生産性（10ページ）、2-2 輸入原材料価格の動向（14ページ）、2-3 国産農林水産物の調達の課題（16ページ、元資料は日本政策金融公庫「食品産業動向調査（令和8年1月）」）、3-1 価格転嫁に向けた取組（29ページ）
DX動向2025	独立行政法人情報処理推進機構（IPA）（2025年）	図表3-1 DXを推進する人材の「量」の確保（50ページ）

架空の見積依頼の検証は、当社が2026年11月に実行した結果です。事例の数字は、当社が開発した見積作成AIの実績で、社名は掲載していません。

当社について

株式会社AIworkerは、業務に合わせたAIの開発、法人向けAI研修、現場に入り込む伴走支援を行っています。見積業務では、依頼の読み取りから見積書の作成までをつなぐ見積AIの開発と、社内で使い続けていただくための伴走を行っています。

採点表や試算を埋めてみたものの進め方に迷う場合は、御社の題材と説明資料を30分で一緒に整理することも可能です。ご相談: https://ai-worker.net/contact/