

プレス部品をめぐる攻防→SS社は双方にメリット提供

Before ベクトルは真逆、鋼板材料費は供給側優位

鉄鋼メーカー

指定窓口商社

コイルセンター[CC]

プレス業者(T^T)

「鋼板は上がる時はめっちゃくちゃ上がるし、ネゴなんて効かない...」
「上がった分だけは製品に転嫁しないと、もうやっていけない...」

高く売りたい☹️

たくさん受注したい
コストダウンは勘弁して
生産計画がいい加減
残材は面倒見てよ
鋼板値上げが厳しい

安く買いたい☹️
必要な量だけ欲しい
毎年、原価低減すべし
F/C変動は仕方なし
残材？知らないよ
最終製品が下がるから

需要家(-.-;) 電機/自動車部品/精密機器/建機/産機/他

「標準見積書や原価積算書、BOM等でフープ単価は把握...」
「割高?割安?不明」「コイルセンターの加工自体がわからない...」

After プレス業者、需要家メーカー、双方満足

鉄鋼メーカー

指定窓口商社

コイルセンター[CC]

SS社機能(電機メーカー本社調達部門在籍時と同じ機能を発揮)

- ・プレス業者の鋼材調達を経験と技能で改善
- ・母材性格/加工内容/歩留まり/板取り他の検証
- ・需給や市況問わず、合理的な価格に「水準修正」
- ・CCだけでなく、必要に応じてミルとも直接折衝
- ・商社時代はCCが売先、買い戻し先、加工も熟知
- ・需要家時代はCC加工に配慮、国内外50社訪問
- ・板取りも自ら計算、全体最適で歩留率改善

プレス業者(^^)

「鈴木さんが材料下げたので、その分プレス製品も下げられる」
「収支悪化しないのでありがたい」「競合他社比で競争力向上！」

需要家(^^)

「鈴木さん、仕入先の『仕入』を安くしてくれてありがとう！凄すぎ！」
「原価低減した半分は来期の為、プレス業者に預けておこうかな(笑)」