

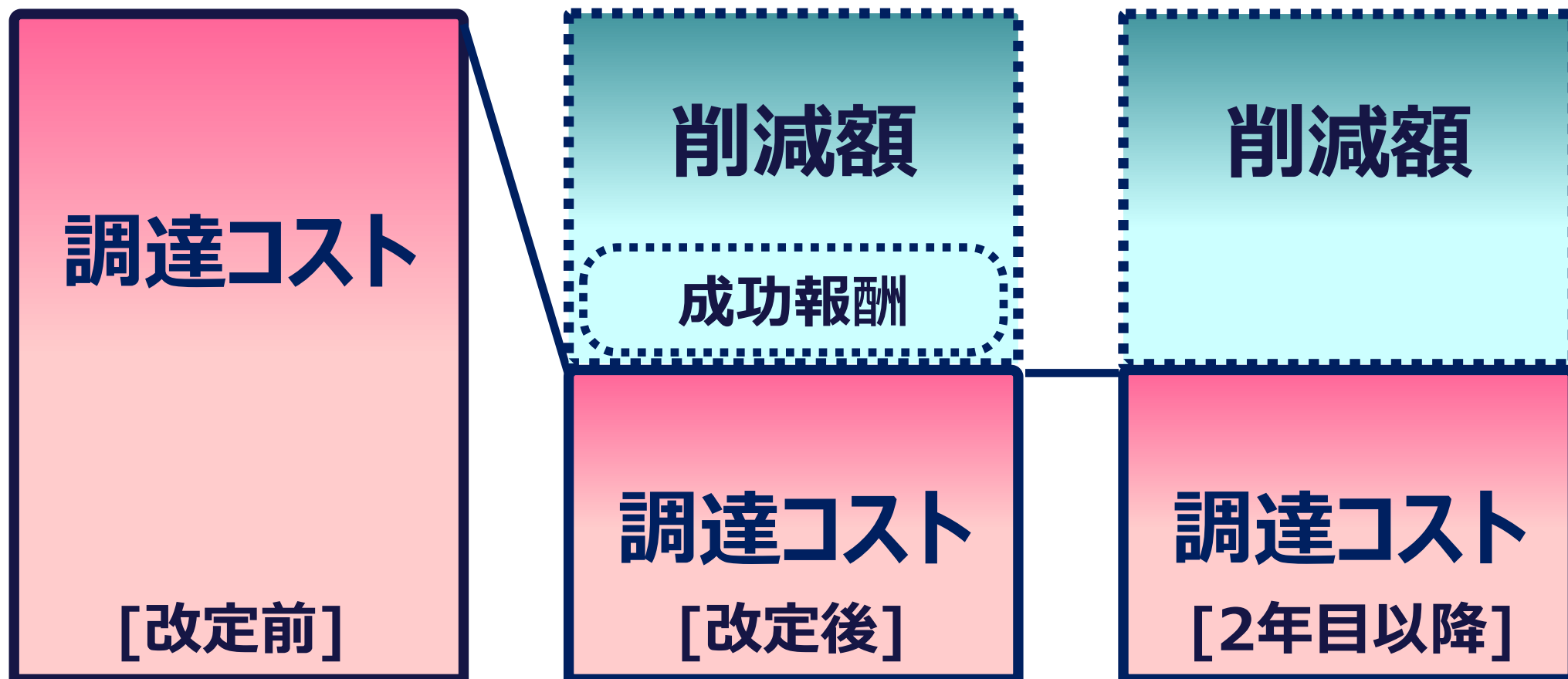


サムライ・スチール合同会社の概要

会社名	サムライ・スチール合同会社		
英文社名	Samurai Steel Corp.		
URL	http://samuraisteel.net		
E-mail	info@samuraisteel.net / sadaijin0422@gmail.com		
電話	06-4867-4124 / [携帯]090-9613-6122		
所在地	大阪市淀川区宮原1-19-23 스튜디오新御堂1124		
代表者	代表 鈴木 利博 (SUZUKI, Toshihiro)		
代表略歴	阪和興業→日本サムスン→三洋電機/パナソニック→日本エア・リキード		
経営理念	調達の合理化による「ものづくり」への貢献		
事業内容	成功報酬型の調達コスト削減支援コンサルティング		
対象顧客	製造業(電機/建産機/自動車部品/金属プレスほか)		
対象品目	顧客企業が調達する材料費、輸出入諸掛、物流梱包費		

成功報酬は初年度初回のみ



サムライ・スチール社のコスト削減コンサルティングは、**成功報酬型**です。
コストの削減を達成した後のお支払いとなる為、リスクがありません。
成功報酬は**削減額の30%**、**初年度初回のみ**で**2年目以降は不要**です。
自助努力でのコスト削減に限界を感じているなら、ぜひ、お問い合わせを！

サムライ・スチールのコンサルとしての特徴

【何のコンサル?】 調達コスト削減に特化したコンサルティングです。世間で主流の、経営/業務改善/ITシステム等のコンサルから見れば傍流ですが、即効性があります。利益率の改善に直結します。

【何のコスト削減?】 直接材に力を入れています。間接材のコスト削減コンサルティングは割と存在しますが、直接材は稀有です。また、輸出入諸掛や梱包輸送費も得意としております。

【対象顧客】 製造業のクライアントが主体です。が... 輸出入や梱包輸送費は製造業・流通業問わず、支援しています。

【報酬体系】 成功報酬型ですので、お支払いリスクがありません。固定費用が発生する一般コンサルと違い、いわゆる「コンサルの矛盾」(プロジェクトが遅延すればするほど、フィーが増える)とは無縁です。

【成果物】 「コスト削減額」が指標ゆえ明快です。経営コンサルタントにありがちな、実現可能性の著しく低い「施策」が美辞麗句で踊った「資料」という名の成果物とは違います^^

【参考】成功報酬型の比較(vs人材紹介企業)

同じような成功報酬型のビジネスモデルである「人材紹介企業」と比較
報酬割合は同じ「30%」であるも、内容は全く異なる事が一目瞭然^^



人材紹介企業で年収500万円の人材を雇用



サムライ・スチールで年間500万円のコスト削減

サムライ・スチールの報酬は、コスト削減を達成した金額の30%(初年度1回のみ)。初年度の費用増加▲70%すなわち、利益改善70% 2年目以降は100%享受。

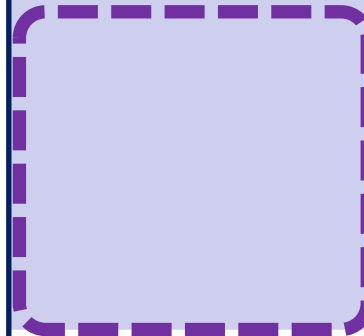
◆コスト削減金額の計算
顧客企業の調達実績に基づき、支援(代行)実施後の改定単価との差に前年度の数量実績をかけたものをコスト削減金額とします。

[計算例]
前年度実績 500トン
前年度単価 127円/kg
改定後単価 117円/kg
(127-117)/kgx500トン
=10円x1000x500トン
=500万円
成功報酬30% 150万円

人材紹介企業の報酬は、採用した社員の年間給与の30%(初年度1回のみ)が一般的。したがって、初年度の費用増加は130%、2年目以降は100%負担。

コスト削減金額

SS社の報酬



紫色点線枠部分が、初年度の利益改善額

コスト削減が重要な理由

利益	5%
販売管理費	10%
間接費	15%
労務費	20%
材料費	50%

◆調達コストの削減は経営への貢献が大

～金属プレス業を例にした試算～

材料費50%、利益率5%の時、5%のコスト削減は利益率を2.5%改善し、利益を1.5倍にする効果♪

もし、これを他の項目で達成しようとする...

売上高なら、50%増加させねばなりません...(°Д°)

労務費なら、13%低減させねばなりません...(-.-)

間接費なら、17%低減させねばなりません...(;▽;)

販管費なら、25%低減させねばなりません...(' _')

→いずれも、短期間ではとうてい非現実的です(ー)

生き残りの為には、再生産可能な利益確保が必須
高く売るか、たくさん売るか、安くつくるか、安く買うか

サムライ・スチールは、「**安く買う**」で支援します！

Q: コスト削減金額の計算は?

A: 顧客企業の調達実績に基づき、支援(代行)実施後の改定単価との差に、前年度の数量実績をかけたものをコスト削減金額とします。

[例] 前年度実績500トン、単価:前年度127円→改定後117円/kg
 $(127-117)/\text{kg} \times 500\text{トン} = 10\text{円} \times 1000 \times 500\text{トン} = 500\text{万円}$

削減額500万円 $\times 30\%$ = 成功報酬150万円

Q: 「前年度単価」が複数ある場合は?

A: 一番期近の単価、現行単価を採用します。

Q: 「値上げ必至」の場合、削減額はどう算出?

A: 品目によっては値下げどころか、大幅値上げ環境の時もあります。その場合、現行単価に、対象の業界で共通認識となっている値上げ幅を加えたものを、値上げ後予想単価として事前協議で決定します。コスト削減施策の結果、値上げ後予想単価まで到達しなかった「幅」に、前期の調達実績数量を掛けた数値を削減金額とします。



調達コスト削減のすすめ方



お問い合わせ

電話あるいはE-mailにて、お気軽にお問い合わせください。



無料診断

電算システム上の「調達実績情報」を、xlsかcsvファイルにて送信願います。昨年度あるいは直近1年間分のDataを、加工せず、そのまま提供ください。ファイルにはPasswordを設定頂き、別途メールにてご連絡いただきます。貴社情報は弊社が責任を持って管理し、外部に開示する事はありません。ご要望があれば、機密保持契約を締結した上で、業務に着手致します。

コスト削減
余地の報告

調達実績の簡易分析の結果、コスト削減の余地をお知らせします。対象領域・品目・仕入先から目標金額や戦略の概要を説明します。



合意・契約

調達コストの削減支援および代行コンサルティング業務の契約を締結します。弊社発行の御見積書(上記サービスを明記)に記名押印返送で代用可です。成功報酬型ですので、コスト削減の効果が出るまでは、費用かかりません。(貴社拠点に常駐しての業務の場合、宿泊交通費は後日請求となります)(固定金額での契約や成功報酬額の上限設定も事前協議で可能です)

コスト削減
施策の実施

調達職能や対象領域・品目の専門家が、コストダウン戦略を構築します。豊富な経験に裏打ちされた技能や手法を使って、コストを削減します。

完了

仕入先との折衝を通じて、単価改定まで責任を持ちます。改定後の仕入先見積書あるいは実際の納入を以て、完了とします。コスト削減金額の30%を初回、初年度のみお支払い頂きます。

コスト削減コンサルティングの種別

コスト削減支援の種別	内容	備考
【1】 成功報酬型	調達実績情報の入手後、無料簡易分析 合意・契約締結後、各種施策の実行 報酬はコスト削減額の30%(初年度初回のみ)	
【2】 成功報酬型 +上限設定オプション	調達実績情報の入手後、無料簡易分析 SS社=顧客企業間で、報酬上限額[*a]を設定 合意・契約締結後、各種施策の実行 報酬はコスト削減額の30%(初年度初回のみ) (ただし、[*a]の上限額は超過せず)	コスト削減額が顧客企業の 予想以上に獲得できた 場合のリスクヘッジ効果
【3】 固定額型	調達実績情報の入手後、無料簡易分析[*b] SS社=顧客企業間で、固定報酬額を確定[*c] ([*b]と[*c]は前後する事も可能)	顧客企業内の予算設定 の事情等で固定額での 契約をご希望の場合など
各種研修	SS社=顧客企業間で対象とする部門や品目など 内容協議の上、費用を決定	例:調達の機能 例:コイルセンターの加工
顧客企業常駐費	顧客企業の要請により、製造現場や事務所等へ 常駐しての各種施策あるいは研修を実施の場合、 交通費や宿泊費は実費相当額を別途請求	