

貴社のコスト削減を支援・代行します！

タイトル	「スリットコイルや切板、定尺などの鋼板材料を下げます！」
誰が	サムライ・スチール社(鈴木「鋼材コストダウン請負人」)
誰に	貴社の調達担当(内製用鋼材or外注プレス部品)
何を	薄板全種、コイル材もシート材も、SUSも高機能材も
どうやって	コイルセンター現場検証60拠点超、圧倒的な知識と技能で
どうする	事業計画の高い目標値に届く「原価低減」をします *1
どこで	貴社製造物流拠点、あるいは、弊社にてまず面談
いつ	まずは、お電話かE-mailでお問合せください
いくらかかる？	コスト削減達成金額の30%(初回初年度のみ) *2
ココが凄い①	成功報酬型ですので、コストが下がらなければ御支払いゼロ
ココが凄い②	無料簡易分析受付中(別紙の書類を提示ください)

*1 サムライ・スチール社はコスト削減専門のコンサルティング企業で、商物流には介在致しません。

*2 成功報酬に上限を加えたタイプ、あるいは、毎月固定金額でのタイプもございます。

金属プレス業者向け提案営業(対象:鋼板)

【質問】 貴社が調達する鋼板は十分安く買えていますか？

【診断】 以下の項目に当てはまるものをチェックしてみてください^^

客先からの受注が最優先で、フープや切板等の材料調達は後手に回る

製品(プレス部品)供給が肝要で、あまり仕入でリスクを取れない

4M、5Mだと煩く、材料や仕入先変更には制約が多い

顧客の集中購買玉で商流も縛り、自家調達材は高くなる

正直、コイルセンター内での加工はよく分からない

顧客メーカーからの毎年の原価低減要請に苦慮している

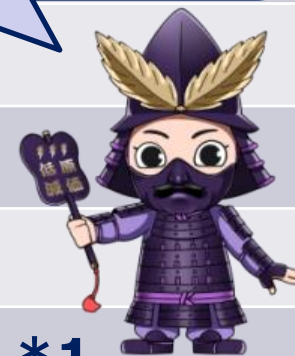
昔からつきあいの長い、コイルセンターや問屋が複数ある

【判定】 ひとつでも該当すれば、コスト削減の可能性があります。

【提案】 A案: 仕入業者を「変えずに」、SS社がフープ・切板のコストを削減 *1

B案: 仕入業者を「変更して」、SS社がフープ・切板のコストを削減 *1

コイルセンター営業マンの立場から、材料の効率的活用を模索すれば、自ずと原価低減の余地が見つかる筈です！



*1 サムライ・スチール社はコスト削減専門のコンサルティング企業で、商物流には介在致しません。

電機/建機/産機/精密デバイス向け提案(対象:プレス用鋼板)

【質問】 貴社が調達する鋼板は十分安く買えていますか？

【診断】 以下の項目に当てはまるものをチェックしてみてください^^

- 外注プレス業者から鋼材費込みのプレス部品で購入している
- 内製プレス分も母材コイルと製品フープの値差を把握していない
- スリットX円、切板Y円の一括価格で運用が一般的だ
- コイルセンターの加工を理解している担当がほぼいない
- 事業部の調達は多忙、既存商流の切替は滅多にない
- デリバリー重視なのに長期在庫や残材引取の問題が散発
- 本社・本部の集中購買(集中契約)だから、何もできない

内製用鋼材でも、外注プレス業者が調達する鋼材でも、いずれも合理化が可能です。有償無償の支給でなくとも、管理購買化で手間もありません。



【判定】 ひとつでも該当すれば、コスト削減の可能性があります。

【提案】

- A案: 仕入業者を「変えずに」、SS社がフープ・切板のコストを削減 *1
- B案: 仕入業者を「変更して」、SS社がフープ・切板のコストを削減 *1

*1 サムライ・スチール社はコスト削減専門のコンサルティング企業で、商物流には介在致しません。

プレス部品をめぐる攻防→SS社は双方にメリット提供

Before ベクトルは反対、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 CC=プレス=需要家、SCM全体最適化

鉄鋼メーカー

指定窓口商社

コイルセンター(^^)v

SS社機能(電機メーカー本社調達部門在籍時も同じ機能を発揮)

- ・国内外コイルセンター60拠点超の現場見学、加工も熟知
- ・母材性格/設備仕様/加工詳細/歩留/板取り他の検証
- ・需給や市況問わず、鋼材を合理的な価格に「水準修正」
- ・発注方法も吟味・改善し、CC内の歩留り向上にも寄与
- ・加工費圧縮も、不確定要素を除去、CCも納得の合理化
- ・現行CCあるいは新規CCのいずれでも原価低減が可能
- ・SS社自体は商物流に介在せず、管理購買化
- ・必要に応じてミルとも折衝、集購材も母材以外で効果創出


プレス業者(^^)v

「鈴木さんが材料下げてくれたので、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(^^)v

「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)」

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	

電機/建機/産機/精密デバイス向け提案営業(対象:集中購買母材)

【質問】 鉄鋼の集中購買はうまく機能していますか？

【診断】 以下の項目に当てはまるものをチェックしてみてください^^

- 「集中購買」「集中契約」と言っても実際に「契約」している訳ではない
- 対鉄鋼メーカーの交渉指標が原材料(鉄鉱石・原料炭)連動のみだ
- 数量の増減やブラフでの他ミル材への切替も全く効果がない
- 事業計画単価との対比や高騰抑制効果を「コストダウン」と呼んでいる
- 「実は全く安くない」と過去に指摘された事がある
- 何を「集中」すべきか、鉄鋼における集購を担当が理解していない

鉄鋼の集購化は
過去にも大きな
実績があります。

【判定】 ひとつでも該当すれば、コスト削減の可能性があります。

【提案】
*1

- A案: 超実践的な教育研修を実施し、集中購買部門を強化
- B案: 「タテの集購」による商流改善とOJTによる人材育成
- C案: 「集中契約」業務をSS社へアウト・ソーシング



*1 サムライ・スチール社はコスト削減専門のコンサルティング企業で、商物流には介在致しません。