

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」の「削減」、原価低減に特化したコンサルティング企業です。どの会社も人員が限られた「調達」「購買」「資材」部門を支援しています。経営/業務改善/ITシステム等のコンサルから見れば傍流かもしれませんが。ただ、即効性があり、利益率を改善し、貴社の経営に直結します！
何のコスト削減？	直接材に力を入れており、特に鉄鋼・鋼材・プレスは成功率95%超です。間接材主体のコンサルは多少存在しますが、直接材は稀有と思います。また、輸出入諸掛や産業ガス(窒素・酸素)関連も得意としています。
対象顧客は？	製造業のクライアントが主体です。輸出入諸掛や梱包輸送費は製造業・流通業問わず、支援しています。社員数名の町工場から、上場企業まで、規模も業種もさまざまです。
費用はどれくらい？	コスト削減額の30%の成功報酬型で、お支払いリスクがありません。最初から高額な固定費用が発生する一般のコンサルと違い、いわゆる「コンサルの矛盾」(プロジェクトが遅延するほど、フィーが増える)とは無縁です。
成果物は？	「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、実現可能性の乏しい「施策」が美辞麗句で踊った「資料」という名の成果物とは一線を画します。(交渉のみに頼った古典的手法ではありませんので、資料も提出します)