

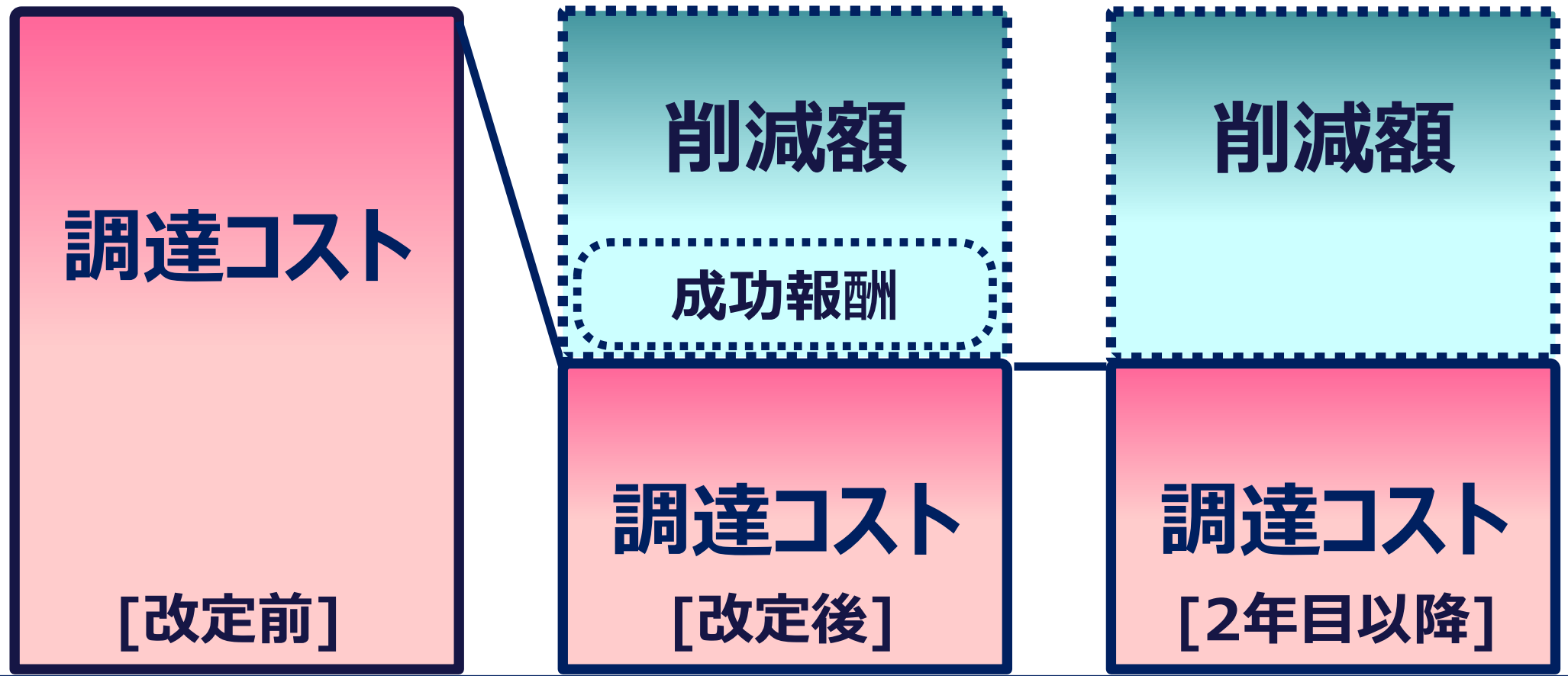


サムライ・スチール合同会社の概要

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スタジオ新御堂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		



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。お問い合わせ
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。 **ください!**
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。
製造業における人数比は**営業:調達=10:1**で、自助努力には限界があります。
「今」は、**外部の知見を活用**してでも原価低減に取り組む潮流になっています。





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)



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(一一)

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。



コスト削減コンサルティングの種別 ～選べる3タイプ～

コスト削減支援の種別	内容	備考
【SF】 type 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)	
【UL】 type 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
【FA】 type 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	





調達コスト削減のすすめ方



お問合せ



無料診断



コスト削減
余地の報告



合意・契約



コスト削減
施策の実施

完了

電話あるいはE-mailにて、お気軽にお問い合わせください。

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。

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。

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、コスト削減が確定するまでは、費用かかりません。(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)

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い、削減ポイントを明確化します。(例:原価分析&構築/ベンチマーク/市場構造解析/商流改善/見積書精査)

ご要請あれば仕入先との交渉にも同席し、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。



【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。

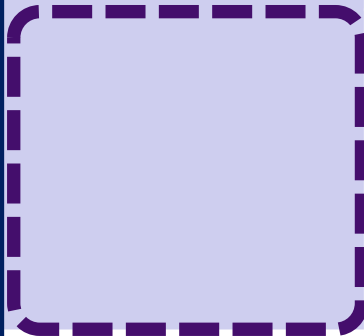
◆コスト削減金額の計算
顧客企業の調達実績に基づき、支援(代行)実施後の改定単価との差に前年度の数量実績をかけたものをコスト削減金額とします。

[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
 $(127-117)/kg \times 500トン = 10円 \times 1000 \times 500トン = 500万円$
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