

すっちゃんPresents

「間接材コスト削減」

～具体例をあげながら～

2023/09/02(土)

鈴木 利博 (すっちゃん)

サムライ・スチール合同会社 代表
(関西購買ネットワーク会 代表幹事)



もくじ

-  自己紹介
-  過去在籍企業
-  本編
-  おわり



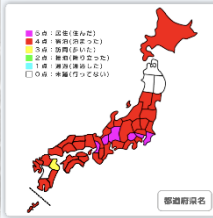
【注記】「材工分割」「水準修正」「イタドリ」「タテの集購」および「時空調達」は、サムライ・スチール合同会社のコスト合理化用語
「イタコナ」「低位平準化」は、パナソニック(株)の調達関連用語
【出典】サムライ・スチール合同会社/シルエットAC/been/経県値

自己紹介 (すっちゃん)



世界40数か国を歴訪。どの国でも生水ガブ飲み。自分よりカバンが小さい旅人に出会った事なし

経歴値： 177 点



地域ボランティア「少路小おやじの会」で会長(2016年)
名物ナイアガラ、600本の花火が校庭に降り注ぐ



イランでの珍しいショット！警察、軍隊、宗教警察



高校の同窓会、予備校の19歳まで暮らした岐阜



15年夏季休暇でSamsung時代の上司をルーマコアに訪ねる。Otelinoxステンレス工場見学で鉄鋼男の血が騒ぐ



海外での移動は電車やバス



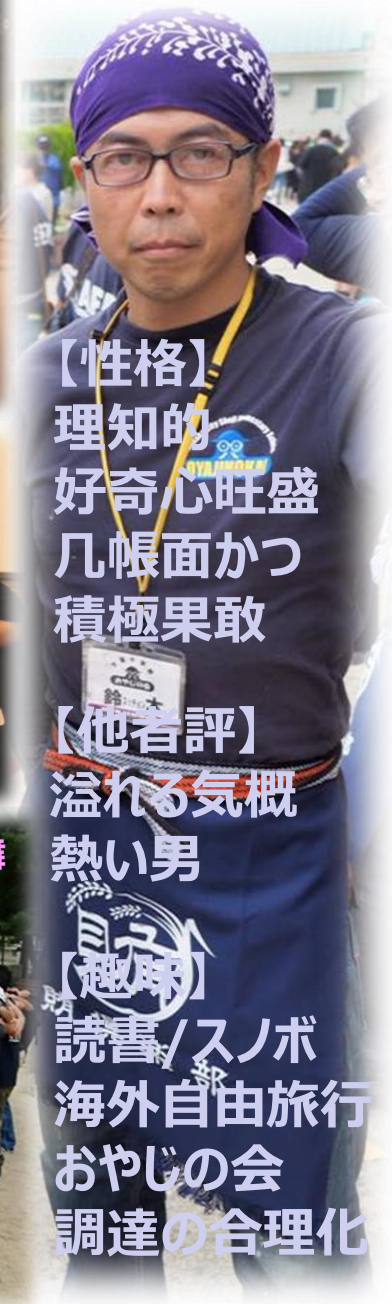
イヌ派、海外でも寄ってくる



円陣の中心で会員を鼓舞



日本全国に4千以上ある父親系ボランティア団体でおそらく最大最強、年間活動数50、会員200名超



【性格】
理知的
好奇心旺盛
几帳面かつ
積極果敢

【他者評】
溢れる気概
熱い男

【趣味】
読書/スノボ
海外自由旅行
おやじの会
調達合理化

過去在籍企業と主要業績 (鈴木利博)



【三位一体のレアメタル新規開拓】営業職能
アンチモン地金の新規商圏構築と本邦輸入シェア15%獲得
ゼロからの仕入、ゼロからの販売、ゼロからの商材、「**ゼロイチ**」

国内高炉各社
韓国Posco、
台湾CSC、



韓国ポスコ社指定商社、薄板全種/厚板/ステンレス取扱い
電機/自動車/建機/単圧ミル/コイルセンター等へ販売
DKC社ステンレス厚板で顧客20社**新規開拓**

日韓台高炉の
一次商社業務
を経験、長い
鉄鋼業界で



【悲願の鉄鋼集中購買化を実現】営業→(以降)調達
個別最適に囚われ、変われぬ大企業を経験と情熱で変革
不可能と思われた全社集中購買体制へ四半世紀ぶりに回帰

ただひとり！
【One&Only】

コイルセンター現場訪問
国内海外60拠点以上
現場・現物を重視

【「鉄鋼業界から電機業界への贈り物」と称される】CR率5-50%
営業/調達双方の論理・心理を理解、仕入先が納得&協力の原価低減
立案から実践まで完遂、「**材工分割**」「**水準修正**」等独自手法を確立



【神出鬼没のコストダウン請負人】 本社調達部門在籍、無数の現場改善
空調/給湯/冷蔵庫/洗濯機/調理家電/AV機器/太陽光/二次電池/
照明器具/HEVバッテリー/光ピックアップ/モータ/雨樋/外壁/住宅/精密
デバイス/生産設備...**SCM全体最適化、「イタコナ」「イタドリ」**

仕入先営業
担当が感嘆、
積極的な協
力を引出し、
動機付け



【圧倒的な調達技能で慣習打破】 知的探求心で商材幅拡大
産業ガス業界で史上初、タンクメーカーへ鋼板材料無償支給
医薬品/大型トラック/プラント据付撤去で戦略構築、CR刈取

サムライ・スチール(同)は...

製造業の調達購買部門向けコンサルティング企業

(特長：①製造業の調達部門出身者の経営)

(特徴：②各品目カテゴリーの専門家多数在籍)

主力サービス：成功報酬型の調達コスト削減コンサル
(大手顧客の予算事情から定額型もあり)

対象品目：直接材(原材料系)、間接材(高難度品)

主要クライアント(現在および過去)

半導体/原料系製品/家電/配電盤/電気電子部品/金属プレス/鋳物
精密デバイス/自動車部品/大手宅配便/産業機器/建機部品/樹脂成形/
大手コンサルティング企業/間接材コスト削減コンサルティング企業...

本日のターゲット層

- ★ 間接材の調達担当者
- ★ 調達部門の責任者(直接材と間接材の両方を管掌)
- ★ 直接材の調達担当者でコスト合理化の数値目標を稼ぐ為、間接材にも触手を伸ばそうと狙っている、意欲ある人間



間接材とは...

- 「**直接材**」でないモノやサービス
- 「**直接材**」は、**売上や利益に直結する調達品目、**
具体的には製品を構成する材料や部品等のモノ
- 「**間接材**」の例、**燃料や工具、オフィス用品**

今回は、オフィス系間接材や、それらを主力とした間接材
購買サイト導入による業務負荷の削減時間を金額換算
するような施策は、コスト削減と考えない。



SS社での分類

幟(のぼり)
はSS社の
得意分野



間接材の分類		モノ goods	サービス service	複合
事務 office		文房具、 OA機器	旅費宿泊費、 通信費	ERP(統合基幹 業務システム)
工場	保守 maintenance	消耗品	保守点検、 警備	部品交換
	修理 repair	部品	修理作業	Overhaul (分解整備)
	操業 operation	治具工具、 梱包材、金型	構内請負作業	燃料・産業ガス、 製造設備 
他 others		広告宣伝	輸出入諸掛 (部材輸入、製品輸出) 	建築工事 (工場新設、社屋建替) 

【合理化優先度】 ①カテゴリー別金額、②品種x数量x頻度の3要素、③定期>不定期
(一般的に右下へ行くほど、難度が上がり、コスト精査がされないため、合理化余地があります)

コスト削減対象とすべき間接材

<p>条件 ①</p>	<p>金額＝大</p>
<p>対象品目</p>	<p>発注1回あたりの金額が大きい品目 (明細内訳が複雑でも可)</p>
<p>製品例</p>	<p>設備&搬入据付工事 (→記載項目が多くとも、見積書精査)</p>



コスト削減対象とすべき間接材

<p>条件 ②</p>	<p>単価＝大</p>
<p>対象品目</p>	<p>仕様が簡素&明瞭、単価が大きく、削減余地も大と見込める品目</p>
<p>製品例</p>	<p>安全靴（→JIS規格品指定等ならば、同条件で競争購買）</p>



コスト削減対象とすべき間接材

条件 ③	数量＝大
対象品目	単価が「表面的」に安価であるが、数量があり、金額がかさむ品目
製品例	産業ガス(→業界構造熟知で原価分析)、製造現場の消耗品



コスト削減対象とすべき間接材

<p>条件 ④</p>	<p>頻度＝大</p>
<p>対象品目</p>	<p>単価/数量はいずれも小であるが、発注回数が多い品目</p>
<p>製品例</p>	<p>保守交換部品、部材・製品の自社拠点内定期配送便の運賃</p>



コスト削減対象とすべき間接材

<p>条件 ⑤</p>	<p>繰り返し</p>
<p>対象品目</p>	<p>頻度は小なるも、同一仕様で定期的に繰り返し発注される品目</p>
<p>製品例</p>	<p>設備機器の定期点検、社員の定期健康診断</p>



コスト削減対象とすべき間接材

条件	対象品目	イメージ
金額=大	発注1回あたりの金額が大きい品目（明細内訳が複雑でも可） 例：設備&搬入据付工事（→記載項目が多くとも、見積書精査）	100
単価=大	仕様が簡素&明瞭、単価が大きく、削減余地も大と見込める品目 例：安全靴（→JIS規格品指定等ならば、同条件で競争購買）	100x1
数量=大	単価が表面的に安価であるが、数量があり、金額がかさむ品目 例：産業ガス（→業界構造熟知で原価分析）、製造現場の消耗品	1x100
頻度=大	単価/数量はいずれも小であるが、発注回数が多い品目 例：保守交換部品、部材・製品の自社拠点内定期配送便の運賃	10...20...15
繰り返し	頻度は小なるも、同一仕様で定期的に繰り返し発注される品目 例：設備機器の定期点検、社員の定期健康診断	昨年 今年 50... ... 50
シェア大	仕入先企業の売上に占める自社向け金額の構成比が大の品目	---

「1行見積」の撲滅

～主力商材ではNG、単発であっても高額設備機器等の1行見積NG～



発注までの時間とCR金額



実績例 (社名および一部の品目は伏字)

当日リアル参加者向け
投影のみ



まとめ ～間接材のコスト合理化～

- ★速攻効果の為、ターゲットの選定が重要
- ★直接材との共通点・相違点を認識すべし
- ★「買わない」選択肢がない間接材もあり
- ★高難度品は外部知見も検討すべし

4つ目は、Out-In部材の輸入費用や液化ガス等がそうである



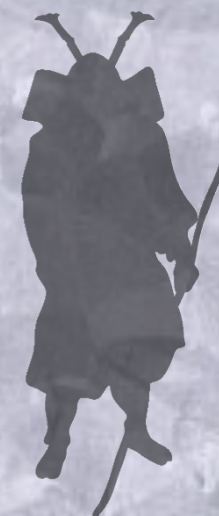


好きこそものの上手なれ

What one likes, one will do well.
興趣是最佳的老師

購買ネットワーク会での過去のプレゼン資料

- 2023/06/03(土) 第60回関西購買NW会「すっちゃんPresents『海上コンテナ運賃～コスト削減に繋げて～』」
- 2022/03/05(土) 第55回関西購買NW会「すっちゃんPresents『調達ミステリートレイン』」
- 2021/09/04(土) 第53回関西購買NW会「コスト削減のための『原材料高騰対策』」
- 2020/11/30(月) 第16回オンライン講演会「コスト削減のための品目カテゴリー戦略 リターンズ」
- 2020/06/20(土) 第48回関西購買NW会「海上コンテナ...調達・物流担当なら知っておきたいイロイロ」
- 2020/03/07(土) 第47回関西購買NW会「コスト削減のための品目カテゴリー戦略」
- 2019/03/02(土) 第43回関西購買NW会「乗り鉄、撮り鉄、いやハガネ鉄の語る鉄鋼調達！」
- 2018/06/02(土) 第40回関西購買NW会「『キホン』で振り返る調達・購買」



御清聴、ありがとうございました

Samurai Steel
サムライ・スチール

は調達コストの合理化で 日本のモノづくりを支援しています！



～成功報酬型の調達コスト削減コンサルティング～

サムライ・スチール合同会社（代表: 鈴木 利博）

- ・製造業の直接・間接材、製造・流通業の輸出入諸掛を最適化
 - ・上場企業から年商数億円の町工場まで、日本のモノづくりを支援中
- 大阪市淀川区宮原1-19-23スタジオ新御堂11階

samurai@samuraisteel.net / sadaijin0422@gmail.com

090-9613-6122 / 06-4867-4124

J.I.S.F. 日本鉄鋼連盟
The Japan Iron and Steel Federation
<http://www.jisf.or.jp>