

担当者紹介

三宅 毅(みやけ つよし) 1958年兵庫県生まれ

P&G Japan: (アメリカで上場: 消耗品製造販売業)
Global Purchase Asia Manager

Micron Japan: (アメリカで上場: 半導体製造販売業)
外注管理Manager

TowerJazz Japan: (イスラエルで上場: 半導体製造販売業)
輸出管理Manager

Corbus Japan: (アメリカで上場: コンサルティング業)
日本代表



連絡先:

メール: 0n-0ff-n0@mui.biglobe.ne.jp
(3つの0はオーではなく、数字のゼロです)

携帯: 090-2351-8233

Fax: 079-436-4686

<https://www.notion.so/T-M-Japan-c38ff8e1184c4a56ace3d31f1b394dee>

思い込み、勘違い

1. Should Cost (原価予測)

派遣社員が残業された場合、25%の割増を払いますか？

4億円のSavingに成功

2. 独禁法

1社取引で取引条件が納得できない場合、どうされますか？

良い関係の継続と0.4億円のSavingに成功

T&M Japan

2024年

派遣費用のコスト構造

(事務派遣のモデルケース予測)

本人時給	1,600円	64.0%
法定福利	240円	9.6%
有給休暇	64円	2.1%
営業経費等	421円	17.3%
利益	175円	7.0%
請求時間単価	2,500円	100.0%

エンジニアリング派遣の状況

人数：十数名

請求時間単価：3万円以上/時間

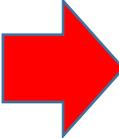
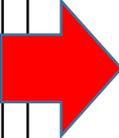
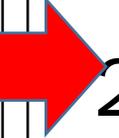
請求残業単価：4万円/時間

年間残業時間：1,000時間以上/年

年間請求金額：10数億円/年

ビジネスニーズ：①派遣費用の削減
②現派遣社員の継続契約

派遣費用のコスト構造

本人時給	1,600円	2,000円	2,000円
法定福利	240円	300円	300円
有給休暇	64円	0円	0円
営業経費等	421円	0円	0円
利益	175円	 825円	 200円
請求時間単価	2,500円	3,125円	 2,500円

エンジニアリング派遣の交渉結果

エンジニアリング派遣会社の利益:

1. 残業代金を含んだ売上(1億円以上/人)
2. 雇用確保

交渉結果:

残業時間単価が4万円から1万円に(3万円/時間の効果)

効果:

$30,000\text{円/時間} \times 1,000\text{時間以上} \times 10\text{数名} \div 4\text{億円}$

現状分析(メンテナンス)

1. A社は24時間365日稼働の郊外にある大手製造業
2. A社は冷凍機を7台保有しており、毎年秋から夏前にメーカーに順次メンテナンスを依頼している。
3. メンテナンス金額は1,500万円/台
4. 工程は、メーカーがA社で解体し、メーカーまで搬送し、部品交換を行い組立て、テスト後A社まで搬送し据付する。
5. 見積明細はなく一式1,500万円というものであったが、何とか詳細見積書を得ることができた
6. 金額は、交換部品が500万円、解体・搬送・組立が500万円、テスト・搬送・据付が500万円となっている。
7. この金額は長年同じであり、他社によるメンテナンスは交換部品が入手不能なことから不可能と判断している。
8. 解体費および搬送に関しては、担当部署により若干高いと思われるが、ほぼ妥当な工数・金額と判断されている。
9. メーカーで行われる部品交換、組立およびテストに関しては、立ち合い不能の為、妥当性は不明。
10. 交換部品は、メーカーサイドで交換されてしまうため、入手不能で価格の妥当性の検討は不可能。
11. しかしながら、冷凍機に使われる冷媒が、間違っメーカーの交換部品の見積書に記載されており、その単価が市価の10倍となっていた。
12. 突発故障時には、メーカーによる修理を必要とすることから、A社はメーカーと良い関係を継続したいと考えている。
13. A社は、近々に順次新しい冷凍機の入替えを考えているが、決定ではない。
14. その際、メーカーに拘りはない。
15. メーカーの担当営業者は非常に生意気でA社関係者全員が嫌っている。
16. 冷凍機が2台故障すれば、工場は確実に操業停止に追い込まれる。

ビジネスニーズ

1. 突発故障時において、素早い対応を得るため従来通りの良い関係の継続
2. 品質の維持
3. メンテナンス代金の削減

SWOT分析

Internal	<p>Strength (強み)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ A社はメンテナンスに1,500万円発生する冷凍機を7台保有✓ 決定ではないが、近々に順次新しい冷凍機の入替えを考えている	<p>Weakness (弱み)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 他社によるメンテナンスは交換部品が入手不能なことから不可能と判断。✓ 価格の妥当性が分からない
External	<p>Opportunity (チャンス)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 冷凍機に使われる冷媒が、間違っメーカーの交換部品の見積書に記載されており、その単価が市価の10倍となっていた。✓ 独禁法違反の可能性大✓ 未必の故意の可能性大	<p>Threat (脅威)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 突発故障時には、メーカーによる修理を必要とすることから、担当部署はメーカーと良い関係を継続したい。

Action plan

- **我々がメーカーに比して、非常に弱い立場にあることを認めさせ、その言質をとる。**
- **独禁法の優越的地位の説明をし、訴訟の意思を示し、改善を求める。**
- **冷媒単価が市価の10倍であることを認めさせ、見積金額を再考させる。**