

「キホン」で振り返る調達・購買

2018/6/2(土)

鈴木 利博 (すっちゃん)

サムライ・スティール合同会社



もくじ



 自己紹介

 過去在籍企業

 本編 原価低減の基本

 おわり

関西幹事殿確認により、モザイク処理実施せず、ML送信します。
特定の企業や商品の優劣を述べる意図は全くございませんm(__)m



注記 本資料上の価格情報等は、オリジナル版作成の2014年夏季、関西圏の税抜実勢価格を基準として一部、加筆修正しています。理解を容易にする目的で、ロゴマーク、パッケージデザイン等に関して、下記のような調整を施している箇所があります。各企業のロゴマークは当時と変更があれば、最新版へと改めており、資料配布の場合は、社名も併せてモザイク処理等を実施します。各社製品のパッケージデザインは商品特性上、変遷が頻繁であるため、一部には旧デザインを表示している箇所があります。サントリー「伊右衛門」500mLペットボトルは、2017年3月に内容量が525mLと増量になりましたが、500mlで計算しています。

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



No Photo



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 上司をルーマニアに 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

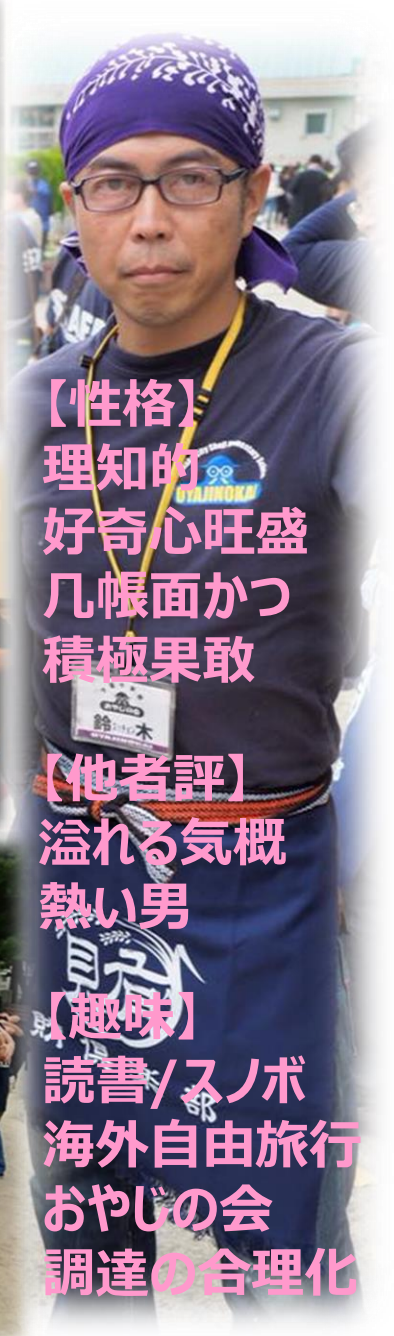


イヌ派、海外でも寄ってくる



2016年度に会長、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
調達の合理化



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】

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**」



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**



【悲願の鉄鋼集中購買化を実現】

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

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**」



【**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

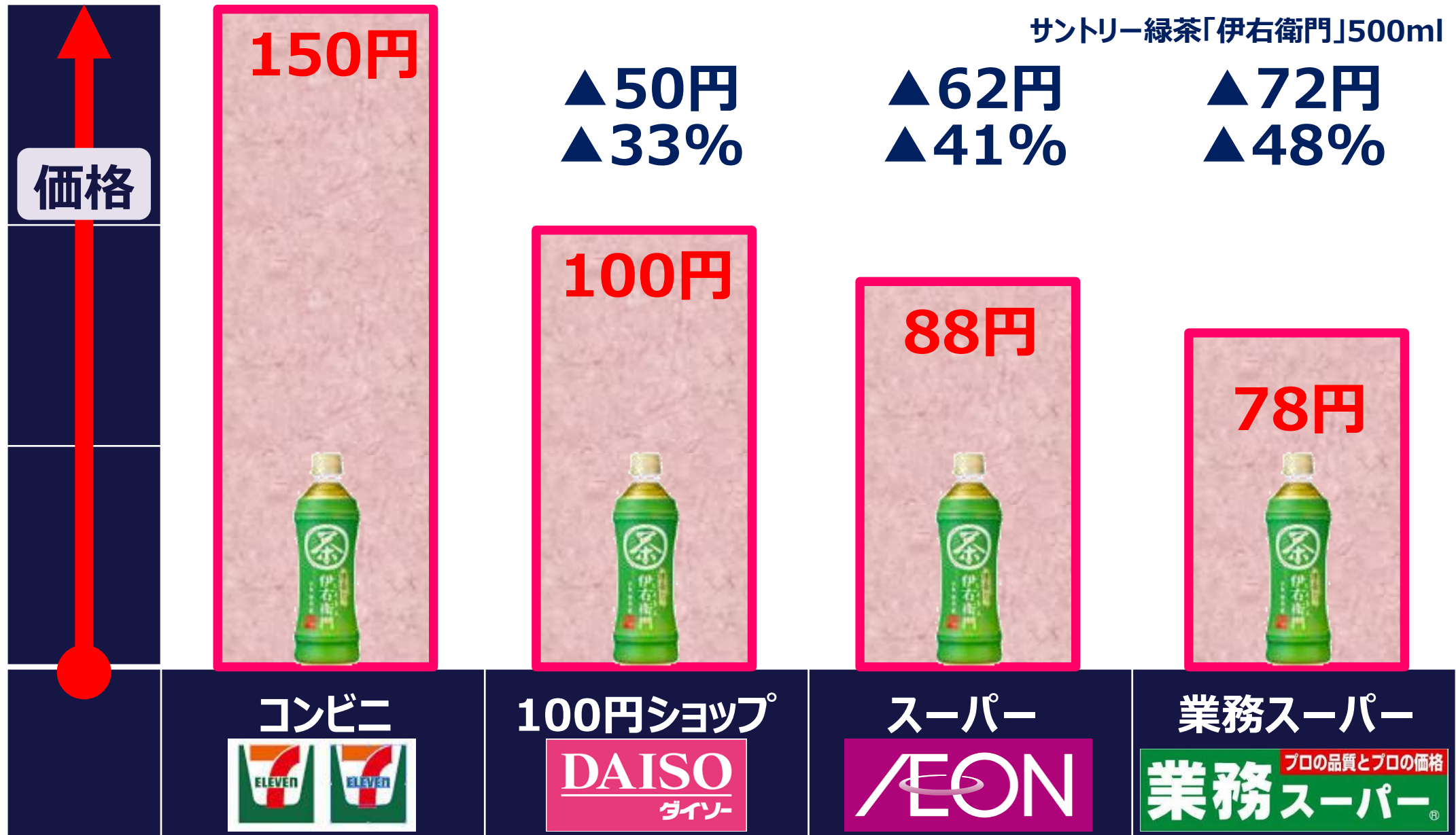
国内高炉各社
韓国Posco、
台湾CSC、
日韓台高炉の
一次商社業務
を経験、長い
鉄鋼業界で
ただひとり！
【**One&Only**】

仕入先営業
担当が感嘆、
積極的な協
力を引出し、
動機付け

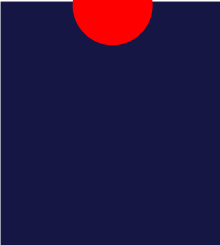
■ 原価低減(調達コスト削減)の基本



① サプライヤーマネジメント「誰から買うの？」



サントリー緑茶「伊右衛門」500ml



コンビニ

100円ショップ

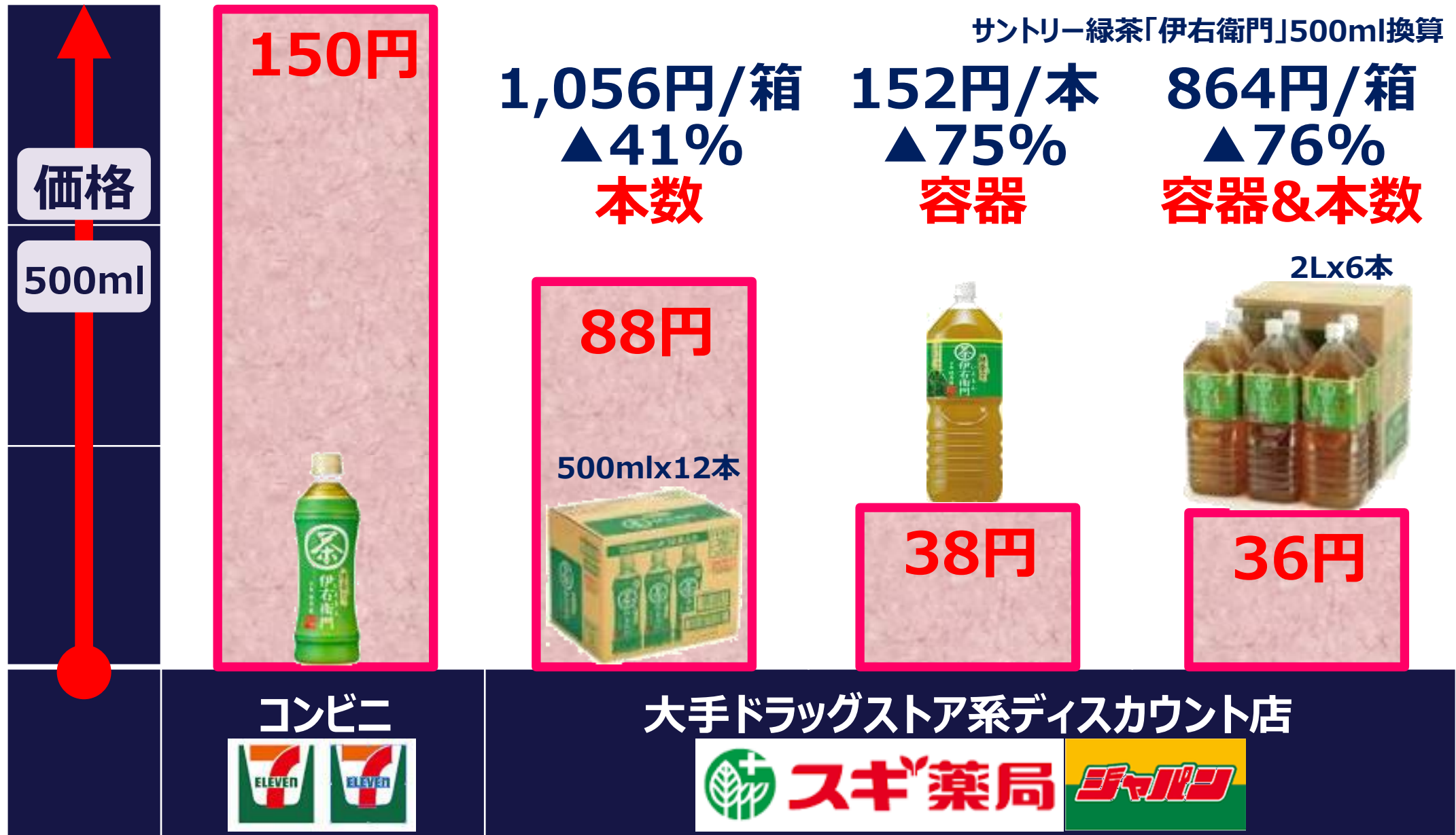
スーパー

業務スーパー
プロの品質とプロの価格

■ 原価低減(調達コスト削減)の基本



② スケールメリット「どれくらい買うの？」



■ 原価低減(調達コスト削減)の基本



③ デリバリー条件「引き取りなの、持ち込みなの？」

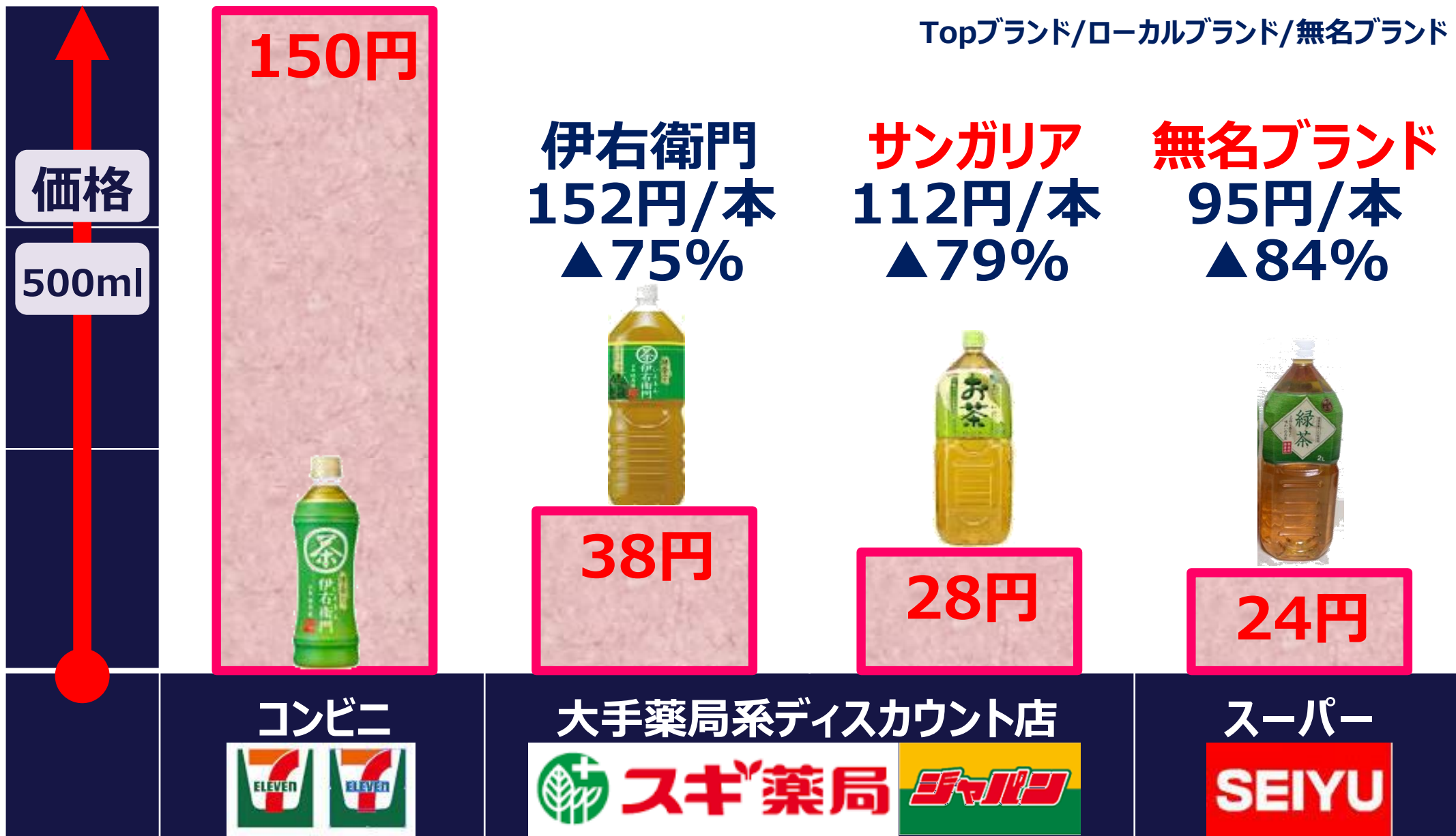


■ 原価低減(調達コスト削減)の基本



④ VE(Value Engineering) 価値Value=機能Function/費用Cost

Topブランド/ローカルブランド/無名ブランド



■ 原価低減(調達コスト削減)の基本



⑤ 内製化 → 社外発注を取り込み、Cash-Outの抑制

Topブランドの外部調達→内製化



価格

500ml

150円

伊右衛門
152円/本
▲75%

サンガリア
112円/本
▲79%

お茶パック
1袋1L用
▲99%

38円

28円

2円

コンビニ



大手薬局系ディスカウント店



内製化





ここからは、価格ではなく、機能面から見ていきます。ある会社で...



お茶、飲みたいナ

飲み物、買いに行こっ

水分、補給しなきゃ♡

疲れたなあ

コンビニ行こう

喉、渴いたわ~

俺がまとめて
買ってきてやろう

集中購買

発注窓口の集約
「共同購買」





御屋形さま*が、買出しに行くことに...

*「御屋形様」=「御館様」、武家の棟梁
工事現場や職人の「親方」にあらず



今は結構です^^;

資料、急がなきゃ



お願いしま〜す♡



さっ、仕事にもどろっと



私は大丈夫です!



喉、渴いてません^^



仕事を続ける
儂が買いに行く!

発注抑制

使用原単位低減
材料の長寿命化





好きな飲料ブランドはどこかという話で



誰が何と言おうと





好きな飲料ブランドはどこかという話で



誰が何と言おうと
SUNTORY

集中購買
メーカーの集約
(直間不問)





侍大将(部長級)が皆に声かけます



買出しを仰せつかった



標準化
発注制限/推奨品目
効率改善/在庫削減

面倒なので
皆、お茶に
するがよい



■ 原価低減(調達コスト削減)の基本



足輕大将(課長級)が下請けで行くようです。



伊右衛門、買ってくるよ~!



標準化

詳細仕様の再検証
上位(下位)へ統合





足輕組頭(主任級)がお茶を用意するようです



伊右衛門、飲む人～？



共有化

材料/在庫の共有化
(発注単位の大口径)



■ 原価低減(調達コスト削減)の基本



「共有化」の重要性は伝わったようですが...



過剰品質緩和

安価品の使いこなし
仕入融通性の確保

皆で飲むから上等なやつで

受入基準は一度
上がると戻す事、
容易ならざらん





ところ変わって、とある家庭...父から息子へ「おつかい」のお願い



あいよ～

まさや～、コンビニで
伊右衛門買ってきて。
おつりはいらんよ～



商社取引

指定窓口商社制
業界慣習/歴史的経緯



とうちゃん！
今日も伊右衛門
買ってきたるか？

散歩行く途中で
買うからええわ～



商社レス

直接取引化
商社口銭不要



今度は、息子視点(バイヤーまさや)から...



百円ショップにも
伊右衛門あるやん！



ソーシング戦略

新規仕入先開拓
最適商流構築



とうちゃん！
伊右衛門に
レアもん
見つけてん



うまいな、
これ～



VA/VE提案

同一価格で機能向上
新機軸商材の採用促進

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

Samurai Steel
サムライ・スチール

代表 **鈴木 利博**
Toshihiro SUZUKI

電話: 06-4867-4124 / 090-9613-6122
住所: 大阪市淀川区宮原1-19-23-1124
URL: samuraisteel.net (〒532-0003)
Mail: samurai@samuraisteel.net
sadaijin0422@gmail.com



個人的には
「綾鷹」が
もっと好き



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