

## はじめに

- ▶ コスト削減は利益と同等となるため、利益率：10%の場合「100万円のコスト削減 = 1,000万円の売上拡大」に相当します。
- ▶ しかしながら、重要性は理解していてもコスト削減が進んでいないケースが散見されます。

### コスト削減が進まないケース

- どこから手を付ければ良いのか分からない
- コスト削減の明確なゴールが分からない
- コストがどの程度かかっているのか把握できていない
- コスト削減を推進する時間が取れない、担当者がいない（本来業務で手一杯）
- 既存サプライヤーへ発注することが恒常化している

# 対象費目

- ▶ ほぼ全ての間接材コストを実行対象としております。  
(一部、センシティブな人件費や福利厚生費等は対象外)
- ▶ 弊社では契約前に費目別の無料簡易診断を承っておりますので、診断結果を基に対象費目をご検討頂けます。

対象費目（一例）			
広告宣伝 (印刷費、販促等)	複合機、コピー機	通信 (電話回線、インターネット)	消耗品・事務用品
物流、発送	包装資材	施設管理 (保守管理、警備、清掃等)	クレジットカード 手数料
採用	家賃	エネルギー (電気)	その他間接材

# サービス特長

- ▶ 弊社サービスではサプライヤー切替が必須ではありません。根拠がある適正価格をもって丁寧に交渉しますので、既存サプライヤーとの関係性や取引継続のままコストを適正化できます。
- ▶ 品質・物量削減によるコスト削減は報酬発生の対象外としておりますのでご安心ください。  
(複合機例：カラーをモノクロに変更、印刷枚数を減少、等)

## 確実な効果創出

- 費目ごとに推進アプローチを使い分け確実に効果を創出 (≠相見積)
- 10年以上の実績があり、これまでプライム企業をはじめ、多数の企業様にサービスを提供
- 約10~30%の削減効果を創出可能

## サプライヤー評価・フォロー

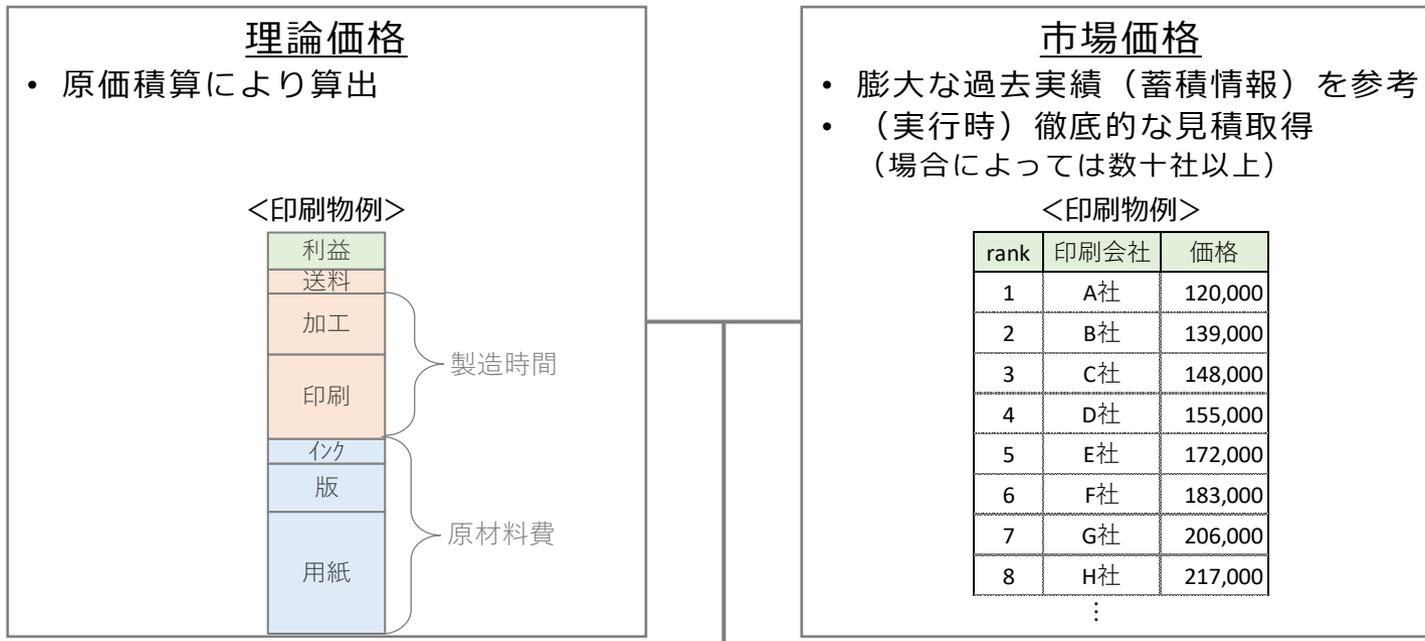
- サプライヤーに対し弊社評価基準を用いて能力を多面評価  
(品質、コスト、納期、対応力、等)  
(基準以下のサプライヤーは候補外)
- サプライヤーを叩いて交渉するのではなく、双方に良い取引となるよう中立的に交渉を推進

## 完全成果報酬型

- 成果報酬形態のため、ノーリスクでサービスをご利用可能
- 報酬は業界最安水準の1年間のコスト削減額×50%に設定
- 報酬発生は初期1年間のみ  
(2年目以降の報酬発生なし)

# コスト削減のアプローチ（一例：印刷物、販促物、消耗品、等の場合）

- ▶ 原価積算と過去実績から案件ごとに適正価格（**ゴールプライス**）を設定し、その実現に向けて徹底的に見積を取得します。
- ▶ 当スキームを利用して弊社が印刷物等を手配することも可能です（特に種類数が多い場合等）。



**適正価格（ゴールプライス）**

ゴールプライスの特長（≠相見積）

- コスト削減の**ゴールを明確化**
- サプライヤーへ**交渉時の説得力**
- 新規サプライヤーへ**見積依頼時のベンチマーク**
- （仮に現状コストがゴールプライス以下の場合）  
現状コスト・サプライヤーが優良であることを判断可

# プロジェクトの進行イメージ・報酬

- ▶ まずはコスト削減の可能性を測定するため、無料簡易診断を実施させていただきます。
- ▶ 診断結果ご報告後、貴社にて導入をご検討頂いた後、契約締結し実行準備に取り掛かります。

(必要な場合)  
NDA締結

約2-3週間

## 簡易診断

- 発注データ収集
  - 総勘定元帳、見積書、請求書、等
- 発注データ分析
- 診断結果報告

契約締結

約1ヶ月

## 実行準備

- コスト削減費目協議
  - 対象、時期、優先順位
- 実行プラン策定

## 実行・効果測定

- コスト削減実行
  - 既存サプライヤー交渉
  - 新規サプライヤー切替、フォロー
- 効果測定

### 【報酬について】

- 報酬：**1年間のコスト削減額×50%**
- 報酬発生は初期1年間のみ  
(2年目以降の報酬発生なし)
- 成果報酬形態のため、**ノーリスク**でサービスをご利用可能

