

ショートプレゼン

すっちゃんPresents

「調達ミステリートレイン」

～調達実績一覧の整備～

2022/03/05(土)

関西購買ネットワーク会 幹事

鈴木 利博 (すっちゃん)

サムライ・スチール合同会社



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」「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

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



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】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
ただひとり！



【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

【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

はじめにアンケート

仕事をしている時、「調達実績」をまとめた資料を求められました。この場合の資料はエクセルDataではなく、ppt/pdfとその印刷物とします。

当日参加者の
結果じゃ

17% 印刷物をすぐ出せる

33% 印刷物はないが、PCですぐ映せる

47% エクセルDataなら、PCで開ける

3% 調達実績がまとまっていない



「調達実績」一覧の基本Set

1. 品目別調達実績
2. 仕入先別調達実績
3. 事業部門(担当者)別調達実績
4. 上記3つの組合せ(3種)

「品目別」は、大中小の
分類で見せ方が変化



事業部門別調達実績の例

事業部門	調達責任者	調達金額	前年比	特記事項(FY2021)
合計	織田信長	870億円	+7%	
本社(直轄)	織田信忠	185億円	+3%	「低位平準化」主管
北陸事業本部	柴田勝家	135億円	+6%	寒冷地向け騎馬導入
畿内事業本部	明智光秀	160億円	+11%	鉄砲のVE主導
中国事業本部	羽柴秀吉	110億円	+16%	土木工事費大幅増
関東事業本部	滝川一益	95億円	+10%	鉄甲船の開発購買
四国営業所	神戸信孝	65億円	+6%	
(株)東海道	徳川家康	120億円	+2%	鉄砲の集購参入

- ・各事業の成長によりPR(購買依頼)数が増大、直轄部門主管で全社「低位平準化」を促進。
- ・鉄砲の集中購買を子会社(株)東海道へ拡大、コスト削減効果は別途詳細資料参照。

担当者別調達実績の例

事業部門	調達担当者	調達金額	前年比	特記事項(FY2021)
畿内事業本部	合計	160億円	+11%	前期144億円
調達責任者 明智光秀	溝尾庄兵衛	35億円	+18%	コスト削減で社長賞
	明智秀満	20億円	+14%	多数の鉄砲VE案件
副責任者 斎藤利三	藤田伝五	28億円	+26%	OJTリーダー
	細川藤孝	17億円	+8%	来期定年退職予定
	筒井順慶	22億円	+20%	中途入社
	池田恒興	18億円	▲10%	
	高山右近	20億円	▲2%	後任→中川清秀

- ・鉄砲は、堺と国友村(近江国)の入札体制が盤石、根来衆ともNDA締結し、共同開発を推進。
- ・一人あたりの調達金額は、他事業部の調達部門より圧倒的に優れる。人材育成も順調。

品目別調達実績の例

分類分けは、時々
検証する事を推奨

大分類	調達金額	中分類	調達金額	前年比	小分類
内政	345億円	開墾	125億円	+12%	開墾/治水/街道整備
		商業	140億円	+18%	商業/工業/銀山開発
		普請	80億円	+4%	築城/土塁・石垣/砦
外交	25億円	諜報	15億円	+14%	諜報/調略/煽動/破壊
		会盟	20億円	±0%	貢物/同盟/不戦/停戦
軍備	272億円	武具	195億円	+25%	鉄砲/槍/刀剣/弓矢
		防具	50億円	+2%	甲冑/兜
		馬具	25億円	+4%	馬/鞍・鐙/飼葉
合戦	258億円	徴兵	230億円	+4%	徴兵/傭兵/兵糧/手当
		論功	28億円	+3%	加増/褒美

- ・「サービス」調達は内政が大幅増、合戦は微増。今期の攻勢に向け、諜報と「モノ」軍備は増。
- ・鉄砲は、堺および国友村(近江国)の入札による数量アロケーション体制、硝石は鉾山に出資。

品目別調達実績の例

大分類	中分類	調達金額	小分類	調達金額	前年比	備考(FY2021)
軍備	武具	195億円	鉄砲	160億円	+25%	入札&アロケ
			弾・火薬	17億円	+18%	硝石直輸入化
			槍	8億円	+6%	
			弓矢	6億円	+8%	
			刀剣	4億円	▲2%	戦術変化
	防具	50億円	甲冑	35億円	+2%	
			兜	14億円	+3%	
			草鞋	1億円	▲10%	現調化率UP
	馬具	25億円	馬	19億円	+5%	
			鞍・鐙	6億円	±0%	
特殊	2億円	大筒	2億円	+50%	改良品評価中	

・新規商材である大筒「国崩し」の評価中。同時に内製化も視野にリバーエンジニアリング実施。

仕入先別調達実績の例

主要仕入先	所在地	調達金額	前年比	特記事項(FY2021)
合計(22社)		870億円	+7%	
熱田・津島商人	尾張国	235億円	▲4%	傭兵の品質問題
近江商人	近江国	110億円	+8%	
堺会合衆	堺	125億円	+18%	今井宗久/津田宗及
博多商人	筑前国	45億円	+10%	島井宗室/神谷宗湛
イエズス会	南蛮	55億円	+9%	ポルトガル(ヴァリニャーノ)
明国	唐	40億円	+5%	
李氏朝鮮	朝鮮	10億円	▲2%	対馬国(宗義智)経由

- ・創業の地、尾張国の熱田・津島商人は政策的にシェア縮小の途上。特に傭兵は積極的転注。
- ・イエズス会と競合するスペイン系フランシスコ会と接触。両者とも人身売買等SDG'sに懸念。

本日説明の「調達実績」一覧はCR施策の原点

タテ軸 ≡ 品目軸 ≡ 時間軸

原価構築

VMI

管理自給

タテの集購

数量アロケーション

開発購買

標準化

共用化

材工分割

リバースオークション

原価分析

仕入先内シェア認識

入札

数量コミット

長期契約

業界研究

原料相場検証

輸入材

集中購買

地域価格差

商材研究

商流把握

低位平準化

競争購買

仕入先集約

見積精査

相見積

見積比較

併注転注

複数購買化

ヨコ軸 ≡ 機能軸 ≡ 空間軸

出典:サムライ・スチール合同会社「時空調達」

「調達実績」一覧...

～まとめ～



- ・調達コスト合理化の「原点」
- ・年イチ更新で記録と技能の蓄積
- ・情報共有(調達部門内、対他部門)

技術革新 日本の鎧(あぶみ)



価値工学 Value Engineering

- 設計力
- 製造力
- 試行錯誤 Trial & Error
- 機能性
- 安定性 Stability
- 意匠性
- 形状/色彩 Shape & Color

【出典】デジタル大辞泉「コトバンク」 <https://kotobank.jp/word/%E9%90%99>



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

- 2021/09/04 第53回関西購買ネットワーク会 「「コスト削減」のための「原材料高騰対策」
- 2020/11/30 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 第48回関西購買ネットワーク会 「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 第47回関西購買ネットワーク会 「コスト削減のための品目カテゴリー戦略」
- 2019/03/02 第43回関西購買ネットワーク会 「乗り鉄、撮り鉄、いやハガネ鉄の語る鉄鋼調達！」
- 2018/06/02 第40回関西購買ネットワーク会 「『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

06-4867-4124 / 090-9613-6122

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