

短期 間接材購買コスト削減サービス

平均15%超のコスト削減を実現

企業におけるコスト削減への取り組みは永遠のテーマです。

アビームコンサルティングは、「自助努力では限界がある」「余地はあるはずだが人手が足りない」「進め方がわからない」などと感じている企業に対し、主に種類が多く工数がかかる間接材のさらなるコスト削減を支援いたします。

間接材への着目

日本の上場企業における費用のうち、間接材は総費用の約10～15%＊を占めていますが、十分なコスト削減が行われていないことが多く、効果の継続性も期待できません。そのため、本サービスでは、短期間で最大限の効果を得るため、間接材を主なターゲットとしています。

＊アビームコンサルティング実績による



思い込みの壁

一般的に、「もう下がらない」との思い込みから、コスト削減の手を緩めてしまう傾向があります。

思い込みの壁 (例)

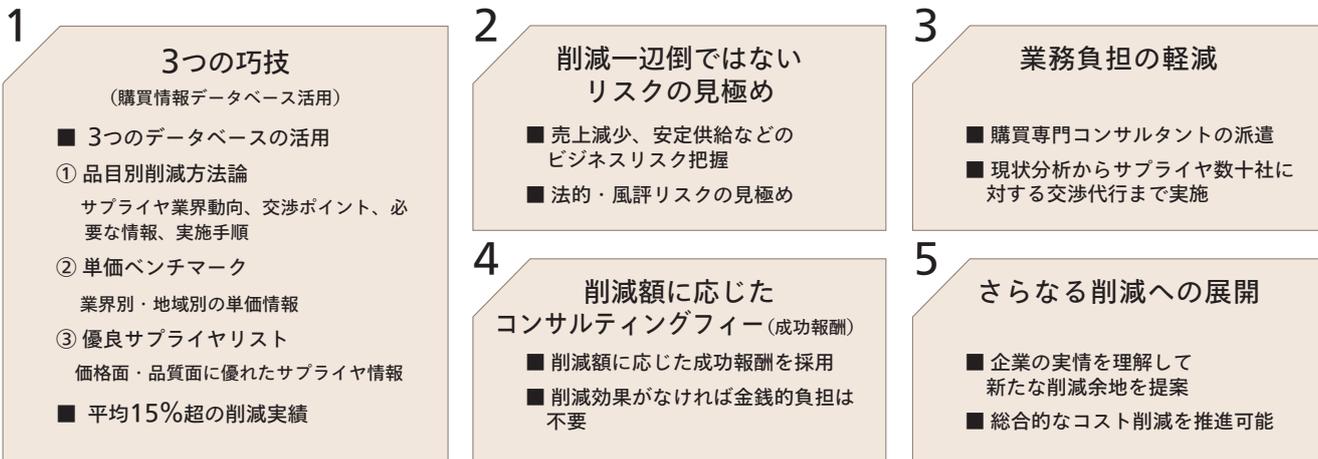


さらなるコスト削減の視点

- サプライヤの言葉をうのみにしていないか？
- 常に市場価格と比較しているか？
- 馴染みのサプライヤ2、3社だけに声をかけてないか？
- 業界の優良サプライヤを把握しているか？
- サプライヤ変更による売上や粗利への影響はどの程度か？
- 削減メリットと比較したか？
- 本当に品質が低下するか検証したか？
- どこまで許容できるのか踏み込んで検討したか？
- 許容できる範囲に収める方法はないか検討したか？

サービス概要

本サービスは、企業に負担をかけずに、短期間で確実な成果をもたらします。

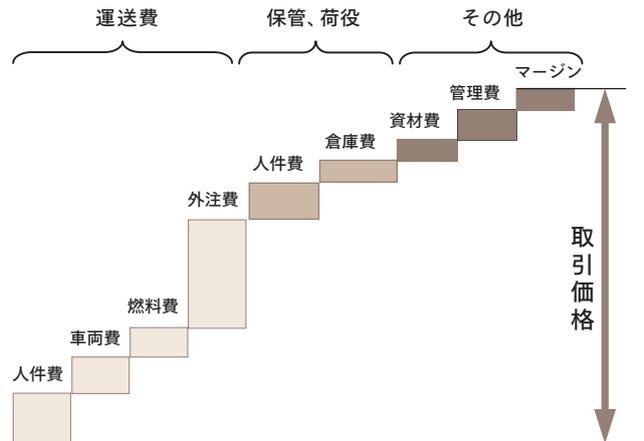


品目別削減方法論 例

物流の業務委託費のように単純にベンチマークできない品目については、コスト要素を分解していきます。構造を把握することで、サプライヤと交渉すべきポイントが明確になります。

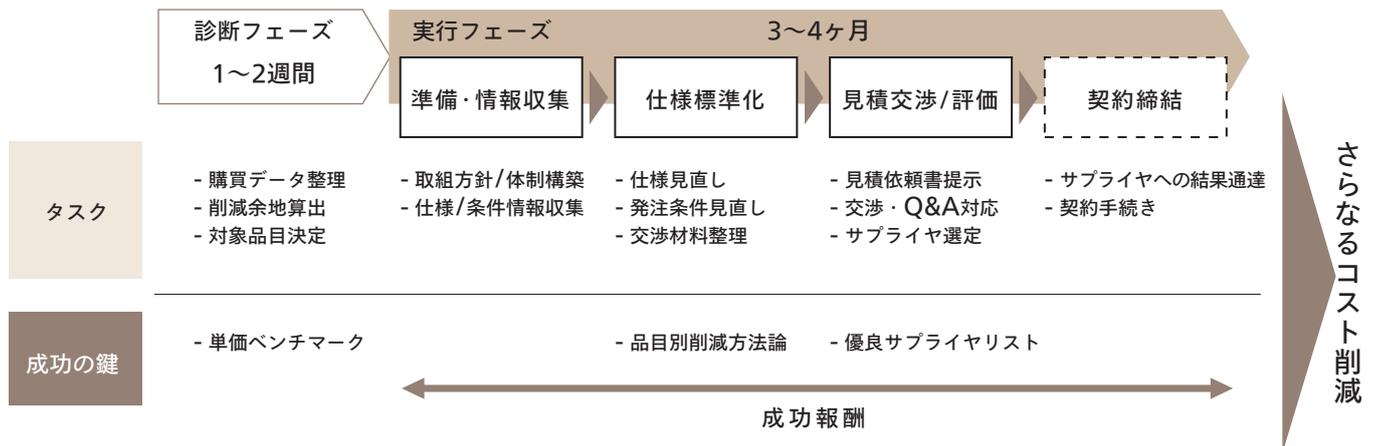
交渉のポイント (例)

- 配送網の見直しによる人件費や外注費の抜本的な見直しができるか？
- 外注を増やすことで、もう一段踏み込んだ削減ができるか？
- 倉庫の設備が過剰スペックになっていないか？
- 管理工数はどのような算定根拠になっているか？



成功へのアプローチ

診断フェーズでは、1～2週間で削減余地を診断します。診断結果をベースとした実行フェーズの実施判断が可能です。実行フェーズは、削減効果をシェアするという考えにもとづき、成功報酬にて対応します。



実績

アビームコンサルティングでは、多くの企業のコスト削減を進めてきました。その一部をご紹介します。

業種	対象品目	削減率	対応した“実行の壁”
通信	賃料 業務委託料 リース料 コピー料 事務用品 システム費 など	23%	<ul style="list-style-type: none"> - 既存業務委託先による情報開示の拒否 - サービスレベル低下に伴う顧客離反リスク - 多岐にわたる互惠取引
卸売業	固定通信費 コピー料 プリンタートナー リース料 事務用印刷物 蛍光灯 など	26%	<ul style="list-style-type: none"> - 子会社十数社におよぶ仕様の統一 - グループ会社からの調達の見直し - 子会社役員 (OB) からの抵抗
外食	コピー料 洗剤 厨房消耗品 事務用消耗品 クリーニング など	16%	<ul style="list-style-type: none"> - サプライヤ変更に伴う違約金の対応 - 地域会社の各担当者を巻き込んだ標準アイテムの設定 - 請求明細 (紙媒体) による購買実態の把握