

Factory Direct Model

~既存調達モデルをFactory-Directへと変革していく伴走型コンサルティング~



アジェンダ

- 1.会社概要
- 2.FDM概要
- 3.FDM詳細
- 4.支援内容
- 5.ミッション

01

会社概要

Business

会社概要

創業期にて100億評価額、調達・購買領域に特化し数々の
事業収益力の改善実績を既に獲得

会社名 株式会社日本国際貿易センター

本社 東京都品川区五反田西五反田
7丁目25-9フラットアイアンビル 5F

中国支社 上海市徐汇区华山路2088号
汇银广场南楼1402室

事業内容 調達・購買領域コンサルティング
海外工場マッチングシステム
FDM (Factory Direct Model)

資本金 338,000,000 (3億3800万)

設立 2025年11月



代表プロフィール

牧本 天増

Makimoto Tenzou



代表取締役CEO

中国：大連出身・上海育ち

日本：神奈川県横浜育ち

1997年生まれ

日本語/中国語バイリンガル

グランピング/バスケ/サウナ

2013年 中国で生まれ育ち、高校時代に来日。

2019年 タピオカ専門店『OWLTEA』を起業

- ・当時のタピオカブームをいち早くキャッチし明大前にタピオカ屋を出店
- ・ブームの追い風もあり店舗が100店舗を突破
- ・コロナ禍で店舗が一気に縮小

2020年 株式会社バーチャルレストランを起業

- ・コロナ禍で傾いた店舗事業がUberEatsのデリバリー販売でV字回復。UberEatsを活用したバーチャルレストランビジネスを業界の先駆けとして店舗事業からFCビジネスに事業転換
- ・コロナ禍の飲食業界では異例の成長度合いで、ノンエクイティベンチャーで2年で営業利益数億の事業に成長。
- ・食材・資材の調達から全国への配送・ブランド開発・バーチャルレストランシステムの構築まで一貫して内製化。

2022年 株式会社U-NEXT HOLDINGSに事業売却でJOIN

- ・創業のバーチャルレストランをU-NEXT HOLDINGSに評価額2桁億以上で事業売却し最年少でU-NEXT HOLDINGS子会社社長に就任。
- ・2023年 株式会社Toremoroを株式会社バーチャルレストランでM&Aにて吸収。デリバリーオーダーシステムの強化を実施。
- ・2024年『世界を変える30歳未満の30人』Forbes JAPAN 30 UNDER 30 2024に選出。
- ・2025年 創業5年で全国2万店舗以上のデリバリーFC店舗まで事業拡大を成功。

2025年 株式会社日本国際貿易センターを起業

- ・中国のルーツとバーチャルレストラン事業で培った、Factory Direct Modelを基盤に新規事業を起業
- ・ノンエクイティベンチャーとして自己資金で起業

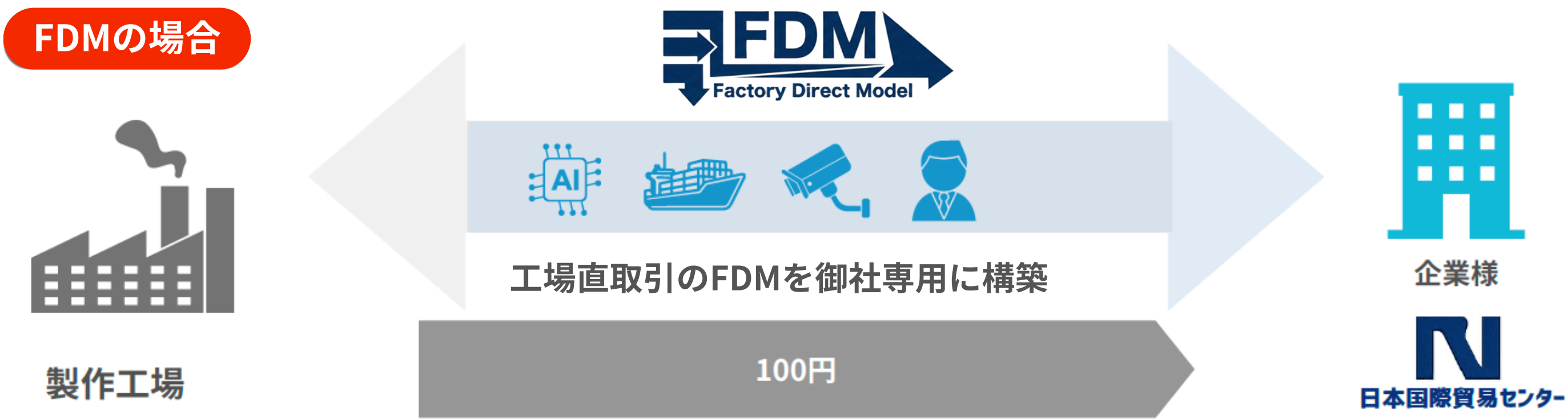
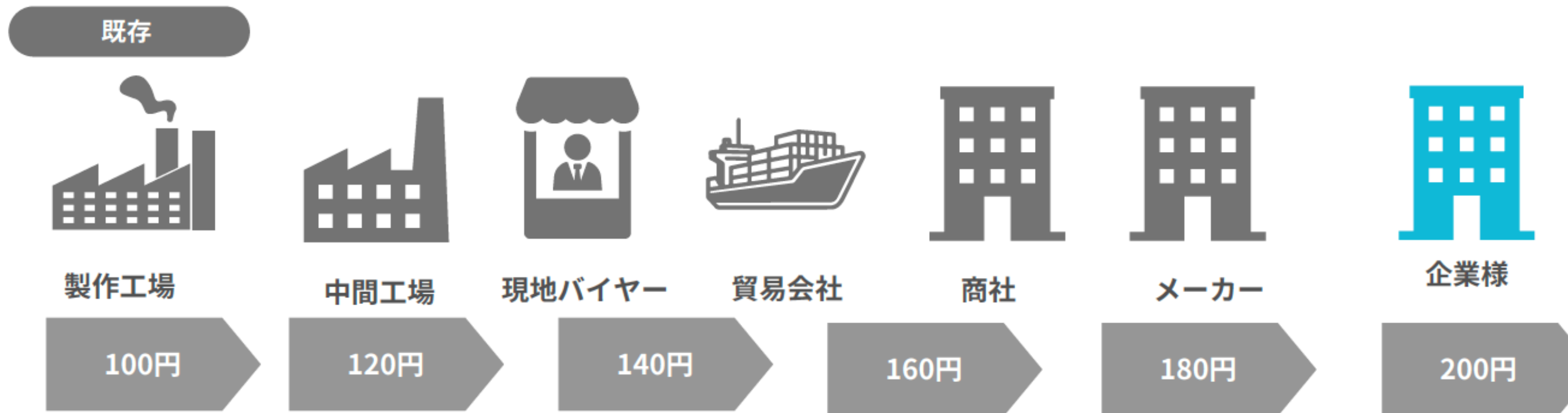
02

FDM概要

Factory Direct Model

FDM 図解

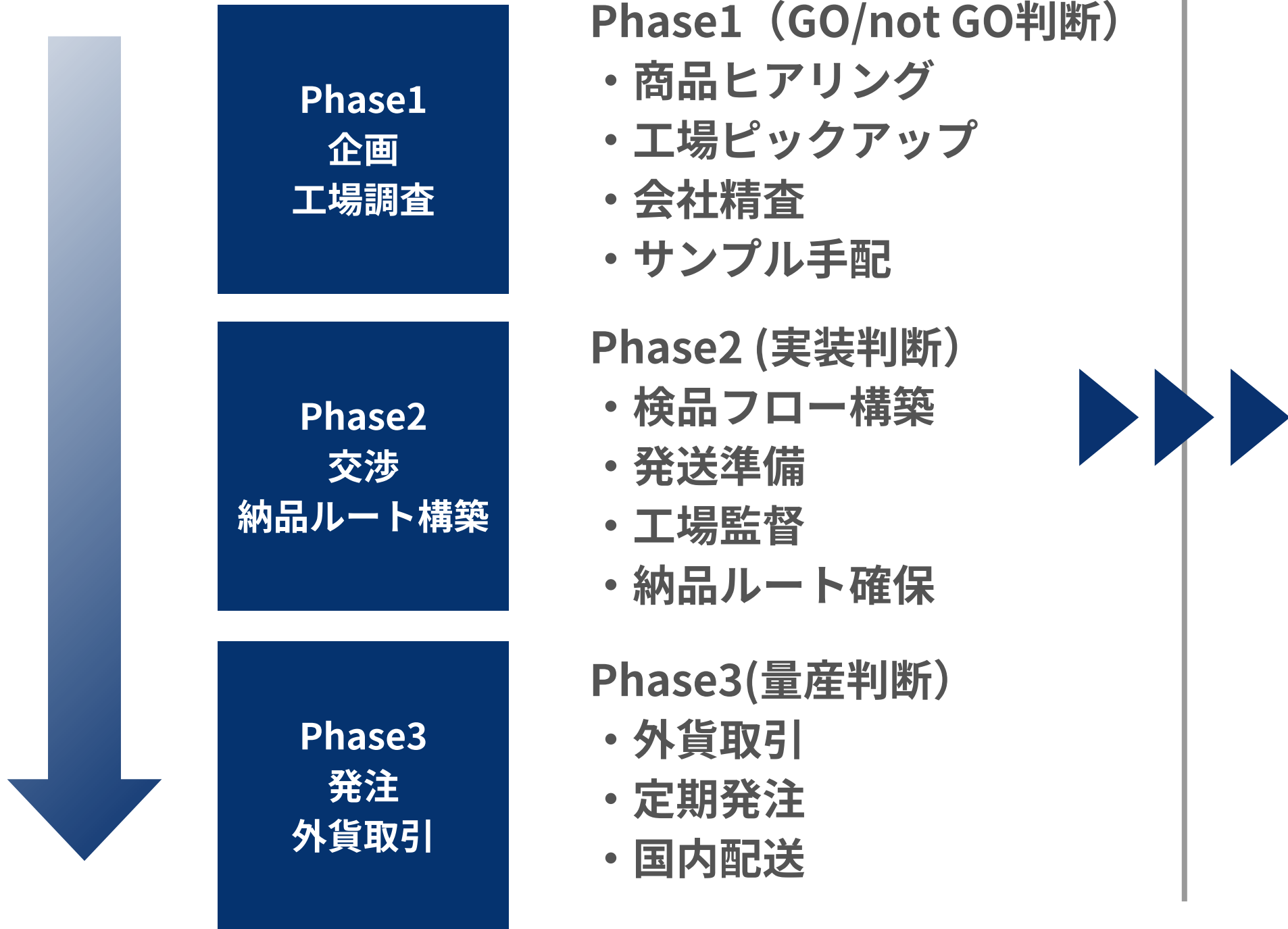
FDMは適切なステップで工場の選定から日本への最終納品までの商品デリバリーを可能にします。
従来の多重下請け構造を撤廃することで適切な価格でお客様が商品を調達できるモデルを資産として構築します。



FDM (Factory Direct Model) とは

FDMは国内メーカー・商社を前提にした既存調達モデルを国内外の工場を直接つなぐ **Factory-Direct**へと変革していく調達を内製化する“実装型”コンサルティングです。
前事業バーチャルレストランで高利益率体制を構築した調達モデルのアセットをベースにしています。

独自の高利益調達モデルアセット



FDM (Factory Direct Model)



常にアップデートするFDM (Factory Direct Model)

既存の調達チームとは別に中国現地に工場の開拓・工場の調査を行うシステム開発チームを組成し最新の中国国内の情報キャッチアップとシステムのアップデートを常にし続けている。
また各社様への支援を通じて、業界をまたいで多くの調達の成功事例の蓄積がされ続けている。

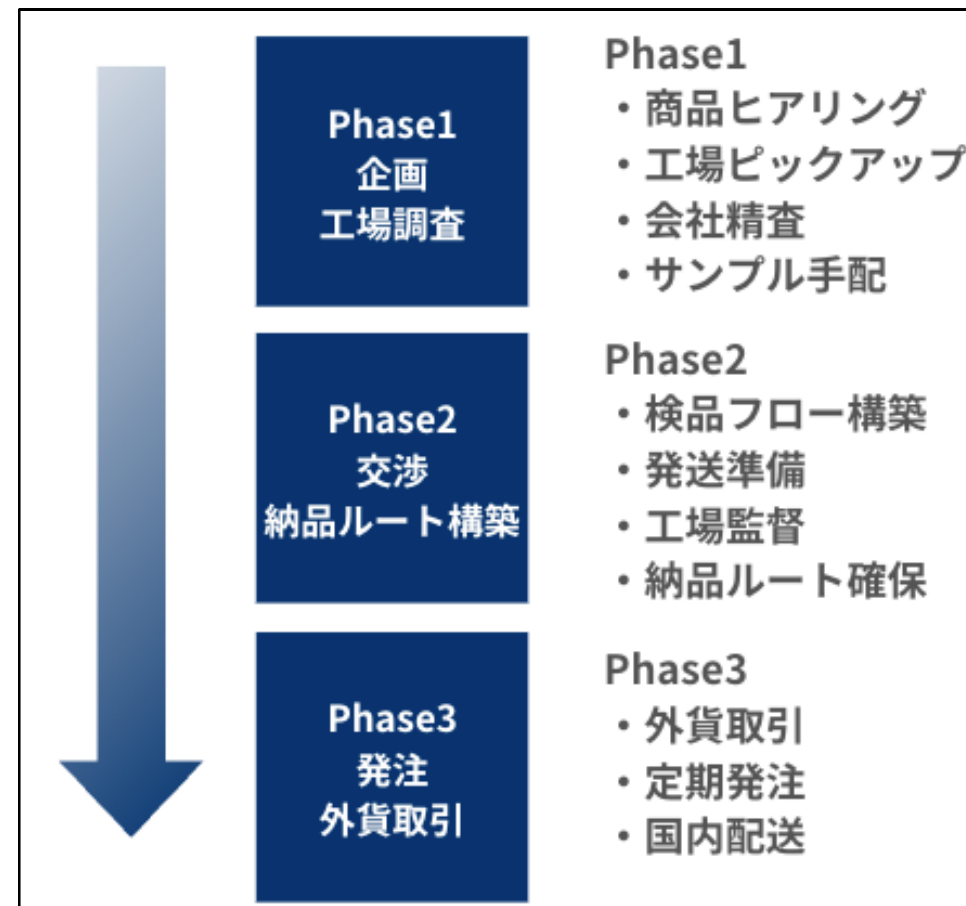
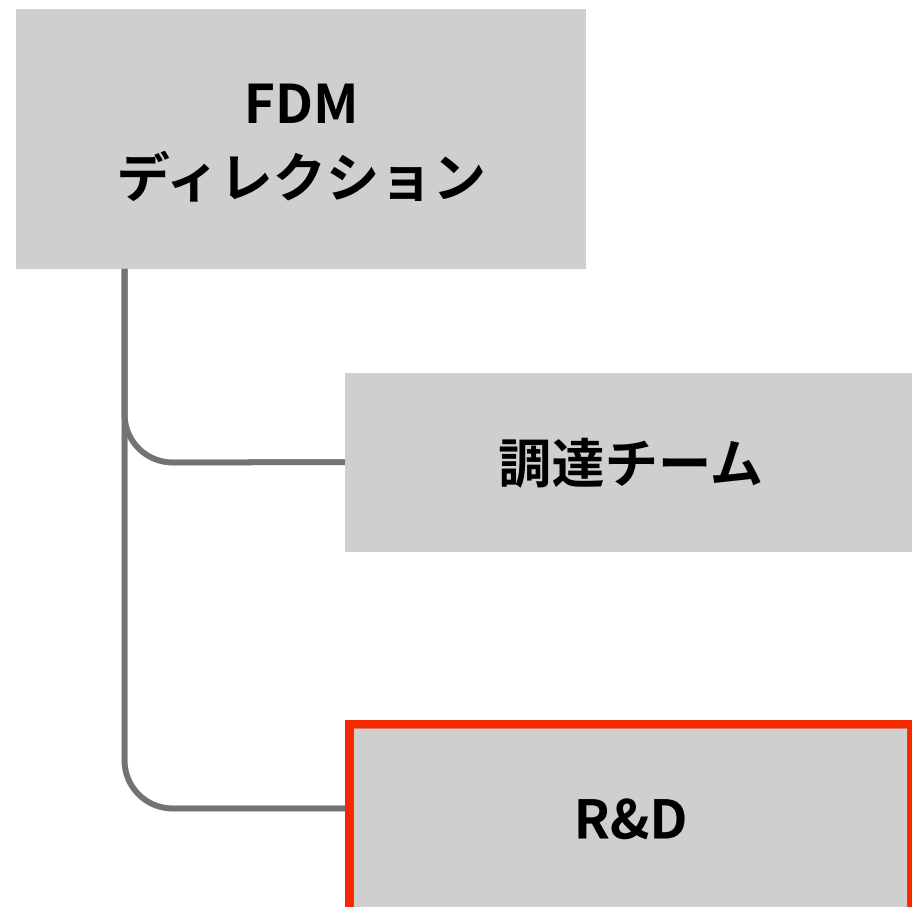
専任チームによるアップデート

中国現地の専任チームを調達チームとは独立して組成。常に工場の開拓、AIリサーチシステムの開発・研究を実施。



各社様の支援を通じた蓄積アセット

多種・多様な業界での支援を通じて成功事例・ノウハウを蓄積



支援企業例



支援イメージ

本提案の要点：貴社にもたらす3つの戦略的価値

- 年額約1.02億円の利益改善**
- 「仕組み」への投資によるリスクゼロ化**
- 5年で完全な自社資産へ**

複雑性を「見える化」する、12のプロフェッショナル工程

PM アサインメンバー

管理項目 詳細

FDM (Factory Direct Model) Mission

世界と“直接”つながる調達を

なぜ、その商品はその価格なのか？ なぜ、いくつもの仲介業者を通さなければならないのか？
私たちは、ブラックボックス化した既存の調達モデルに、真正面からメスを入れます。

FDM (Factory Direct Model) は、単なる「中抜き」や「コストダウン」の手段ではありません。

それは、自社の手で世界中の工場と繋がり、最適な品質と価格をコントロールする力を手に入れる「企業体質の変革」です。

私たちがバーチャルレストラン事業で築き上げたのは、高利益を生み出すための「調達の勝ち筋」でした。このアセットを、すべての企業へ。
「仕入れ」が変われば、利益が変わる。利益が変われば、未来への投資が変わる。

既成概念を突き破り、御社だけの「最強の調達ルート」を共に築き上げましょう。

誰かに頼る調達から、自らが切り拓く調達へ。高利益体質という「翼」を、すべての企業に。

サービス立ち上げの背景

利益体質を徹底してFactory Direct Modelを社内で内製化し調達コストの圧縮を実現していた。それがU-NEXTグループ内で話題に上がりUSENへのインストールを実施したところ「**数億円単位の削減**」を実現。自社だけでなく他社にも価値があることを実感し、サービスを立ち上げて起業するに至った。

バーチャルレストラン事業での実績

学生起業から始まったスタートアップで立ち上げ2年目の状況で営業利益率50%以上の高利益体質を実現できた。

中国工場
ダイレクト
仕入れ

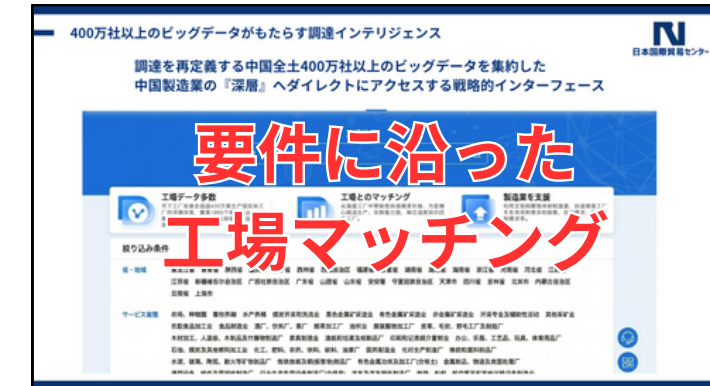
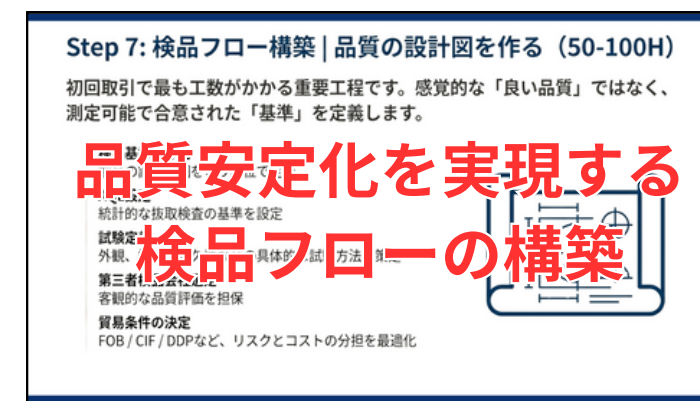
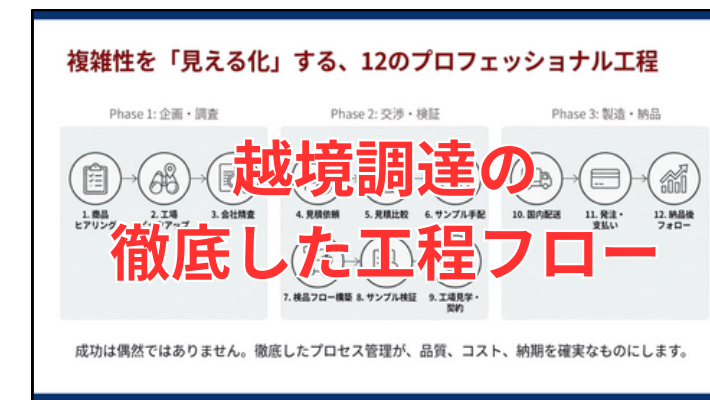
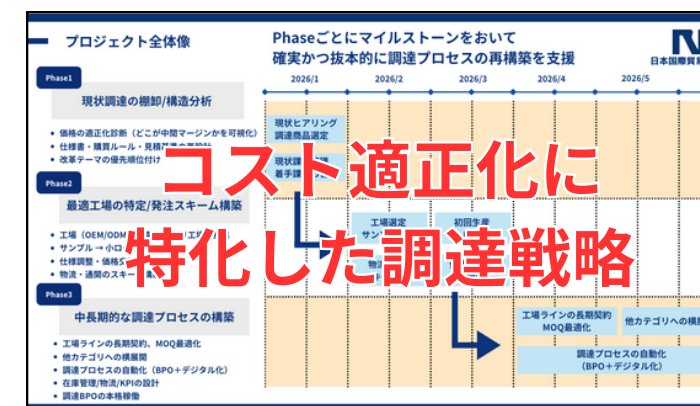
食材から資材までの多くを**中国から直接仕入れる**ことでコストの圧縮。
飲食業界では平均営業利益率が10%を下回る中で、業界では異例の**営業利益率50%**を超える実績を実現。

グループ
会社への
横展開

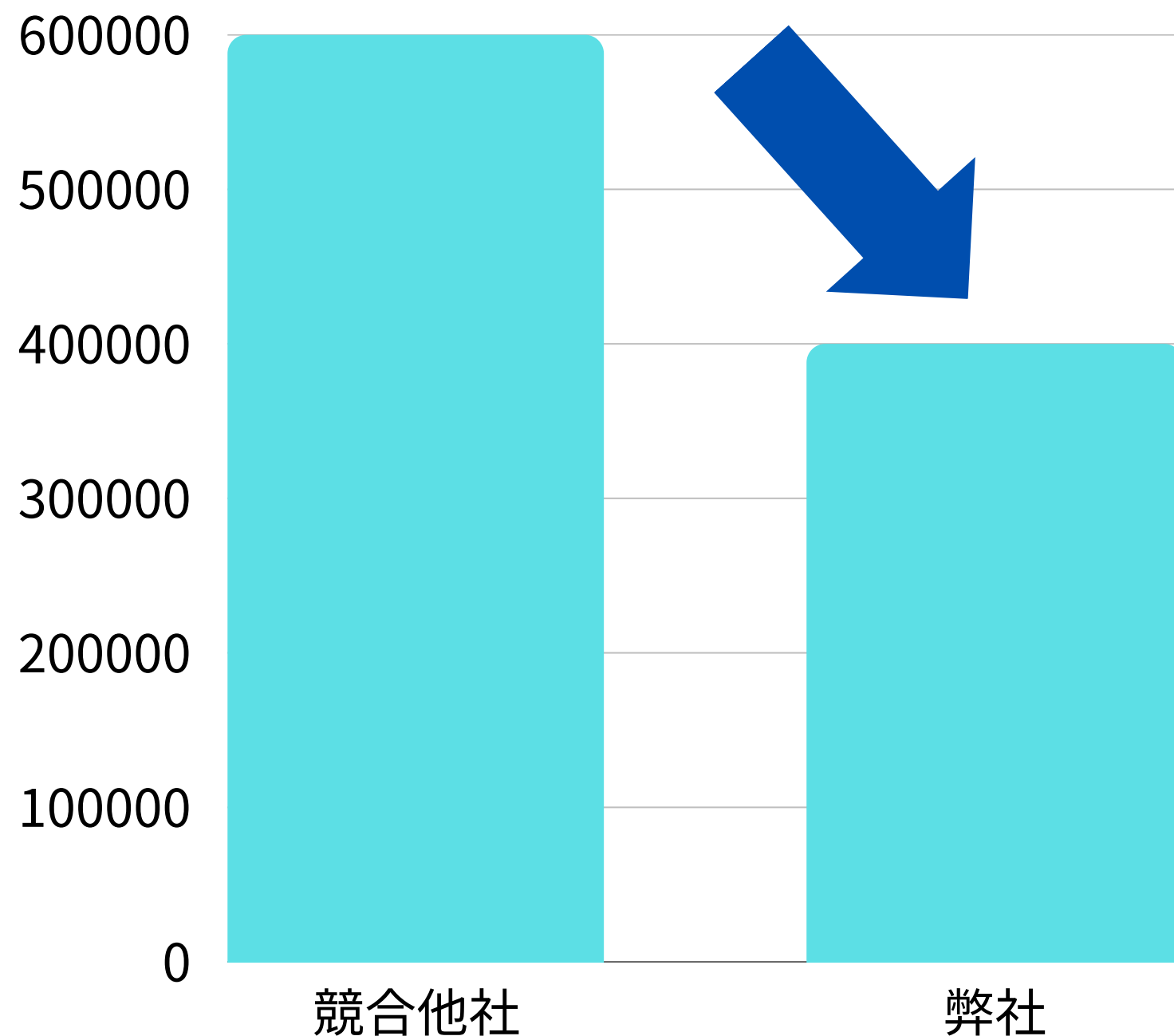
Factory Direct Modelを社内で内製化し、仕組み化。
その取組を評価されて、グループ会社のUSENへFDMのインストールを実行。
「**数億円単位の削減**」を実現。



Factory Direct Modelにおける調達システム戦略、工場調査・調達ルート開拓・検品フローを形化



FDM (Factory Direct Model) により中間業者を省略し抜本的に調達最適化を行い、調達価格平均約30%削減に成功。



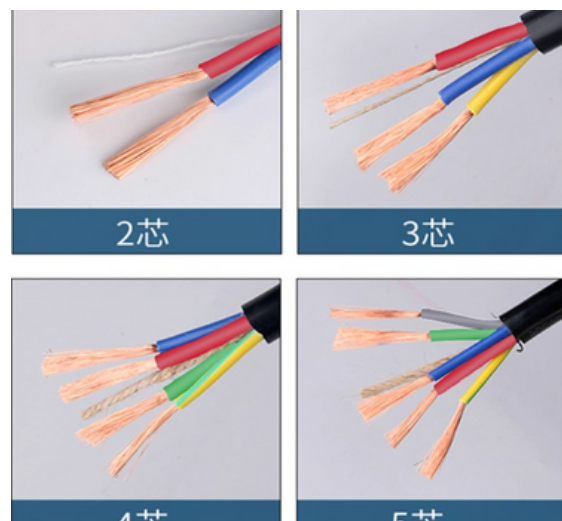
コストを競合他社の平均

3割減

程度に抑えることが可能！

事例：

企業名：U様	業界：電気通信業	従業員：5000名	商品：電線・モニター・SD その他電子機器一式
--------	----------	-----------	----------------------------



30%削減
2億/年
※見込み



37%削減
約6億/年
※見込み

事例詳細内容

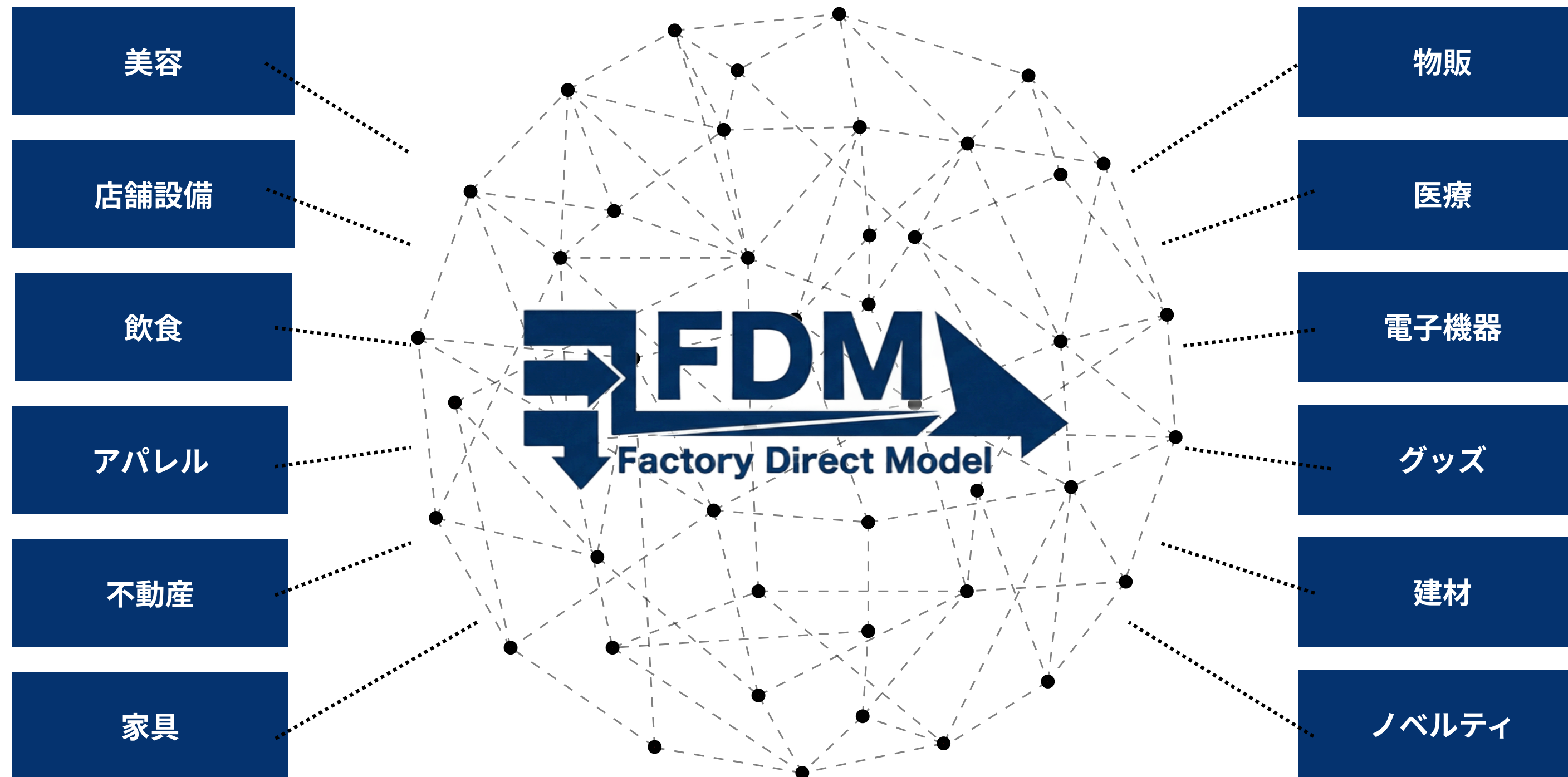
年間で45億ほど電線・スピーカー・モニターなどを商社から仕入れておりそれを弊社に切り替え3年間通して50億の削減PJTを中期経営計画に入れて動かしている。

お客様の声

仕入れを切り替えた後の商品も品質も検品において問題なく、中期経営計画にも入れ込み進める重大プロジェクトになった。その後も安くなった商品を他社に販売予定も進行

事例：支援業界の多様さ

特定の業界だけでなくIT領域から飲食業界まで**幅広い業界の支援**をさせていただいております。
多くの工場へ直接あたることのできるため、特定の業界や商品に偏らずに様々な商品を扱うことができます。



ヒアリング：調達・購買状況

現在の調達・購買状況についてお伺いさせていただきます。

- 現在の仕入れについて
 - 現在の仕入れ額
 - 仕入れ商品一覧
 - ターゲットプライス
- 納品について
 - 納品の場所（一括・分納など）
 - 納品の荷姿
 - 納期
- 現在の購買、調達部門の組織
 - 決裁者
 - ご担当者様
 - 社内での仕入れ決定フロー
- 今後取り扱う予定の商品
 - etc..

①意思決定・ステークホルダー(誰の OKで進めるのか)		
項目	名前	確認状況
最終決裁者		
承認者①		
承認者②		
承認者③		
承認基準	何が満たされれば承認されますか？(コスト〇%減？ 納期短縮？)	
②運用環境・ユースケース(誰がどこで使うのか)		
項目	詳細	
利用者	お客様へ納品するものですか？社内で利用するものですか？	
利用場所・用途	どこでご利用されるものですか？何に利用するものですか？	
その他互換性	何かと互換性が必要ですか？	
使用頻度・時間	毎日使うものですか？使用頻度はどれくらいですか？	
③機能要件		
項目	詳細	回答
Must(必須):	これがないと業務が止まる。絶対譲れない条件。(必要な認証は?)	
Want(希望):	あれば嬉しいが、コスト次第で妥協可能。	
Negative(不要):	実は使っていない機能、不要な過剰スペック。	
④サンプル評価の基準		
項目	詳細	回答
検証項目	サンプルが届いたら、具体的に何の動作を確認しますか？	
合格基準	サンプルで何が確認できれば量産GOを出しますか？	
⑤納品条件		
項目	詳細	回答
年間使用量	年間の使用量はどれくらいか？	
個別配送/一括納品	納品は一括納品でも問題ないか？ 現在の納品方法の確認(物流条件)	
納品場所	納品場所はどこになりますか？	
納品荷姿	納品の荷姿はどんなものであればよいか？ケース納品か、バラ納品か？	
希望MOQ	最小発注量はいつまでなら可能か？	

ソーシング対象を選定後、各商品については
ヒアリングシートを元に詳細の確認をさせていただきます。

03

FDM詳細

Factory Direct Model Detail

既存調達モデルによる課題

- 事業運営においてコストカットは非常に重要だが売上アップへの投資や施策が社内での優先度は高くなりがちです。
- コストカットを実施する項目として仕入れは変わらないもの、今が最安の状態として見逃されがちです。

FDM構築による投資戦略

- ただし多くの場合、長く変わらぬまま利用していた商品の仕入れにこそコスト圧縮の幅が多く大きな金脈が眠っている。
- 仕入れという半永続的に事業へのインパクトがでる部門へメスをいれ社内でFDMを構築することで資産となるモデルをつくる。

調達モデル比較表

	FDM	国内メーカー調達	商社購買	自社で工場交渉	BPO/コンサル依頼
	 <p>コスト削減：高 (10%~40%)</p>	 <p>コスト削減：低 (メーカー利益削減のみ)</p>	 <p>コスト削減：中</p>	 <p>コスト削減：高 (成功すれば)</p>	 <p>コスト削減：中</p>
業務負荷・専門性 (取り組み安さに影響)	<p>中 伴奏支援により内製化最適なコストで可能</p>	<p>低</p>	<p>低</p>	<p>高</p>	<p>低</p>
原価透明性 (価格部分に大きく影響)	<p>◎ 直接工場のご紹介によりシームレスな情報</p>	<p>×</p>	<p>×</p>	<p>◎</p>	<p>○</p>
品質基準の所有 (脱属人化・外部化に影響)	<p>◎ 社内のスペシャリストでなく、仕組みの組成</p>	<p>△</p>	<p>△</p>	<p>△</p>	<p>△</p>
製造元の可視性 (品質管理適正化に影響)	<p>◎ 余計な機能や品質など工場直だからこそ可能</p>	<p>×</p>	<p>×</p>	<p>◎</p>	<p>△</p>
サプライヤー資産化 (貴社の内製化に影響)	<p>◎ 仕組みの組成がゴールのため、確実な資産に</p>	<p>×</p>	<p>×</p>	<p>◎</p>	<p>×</p>
工場との関係距離 (納期/融通に影響)	<p>◎ 余分な機能や品質を工場直交渉で排除可能</p>	<p>×</p>	<p>×</p>	<p>◎</p>	<p>△</p>

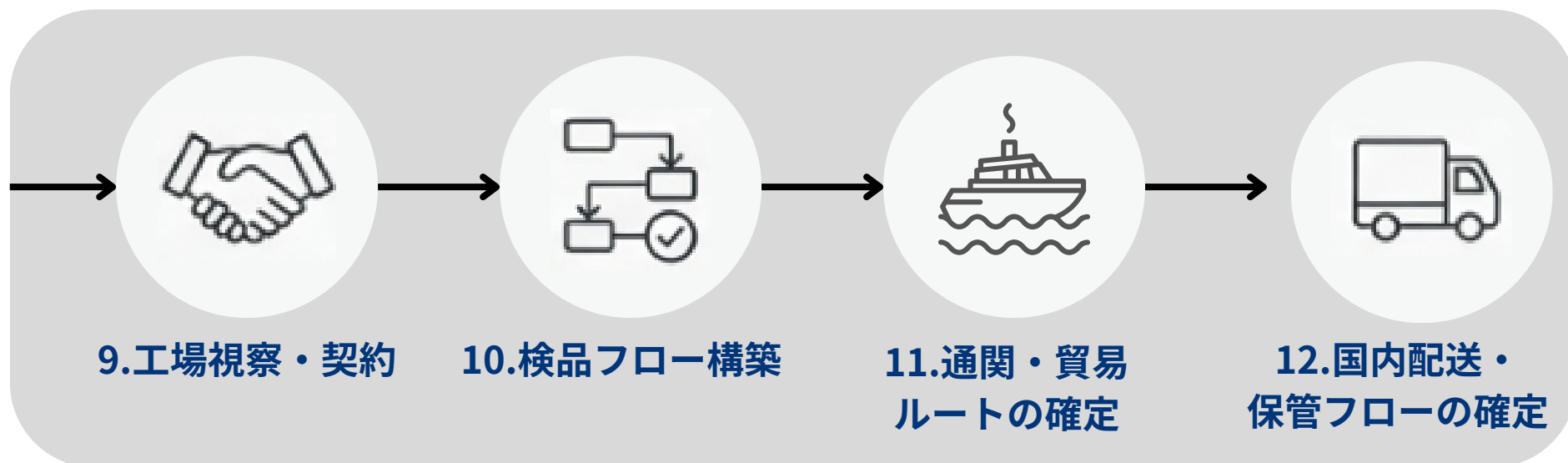
複雑性を「見える化する」15のプロフェッショナル工程

FDMは品質・コスト・納期を確実なものにするために15のステップに分解したプロセス管理により実行します。徹底したプロセス管理により型に落とし込むことで工場との直取引を実現可能なものにします。

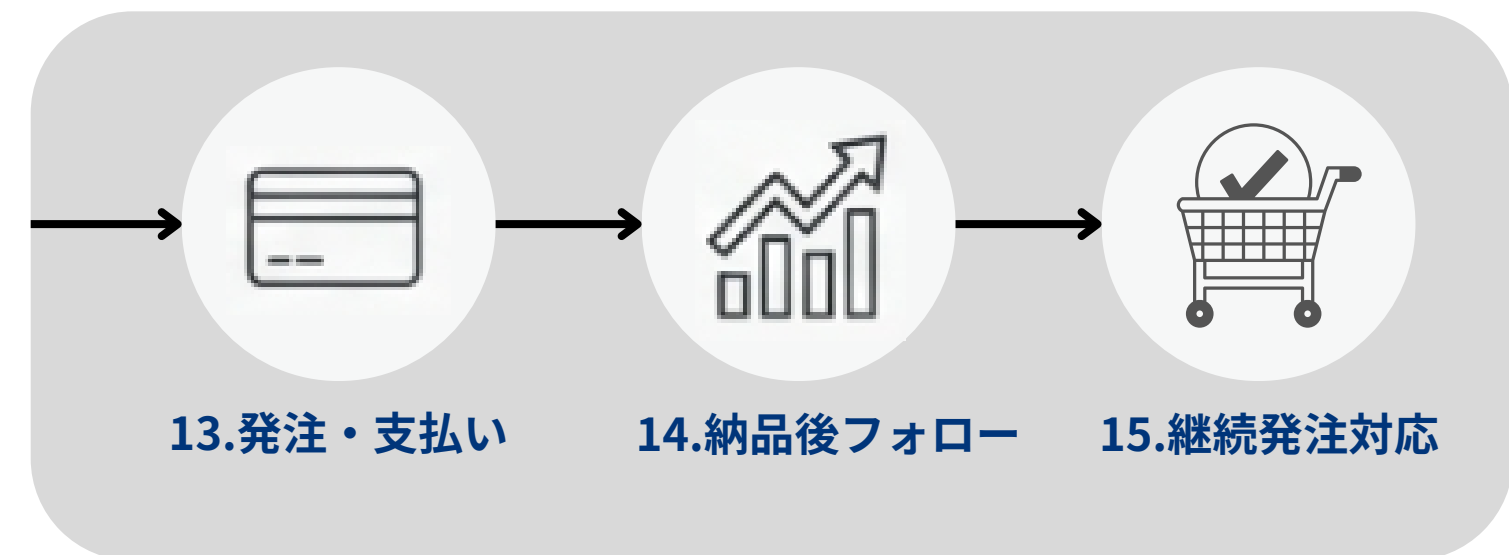
Phase1 企画・調査



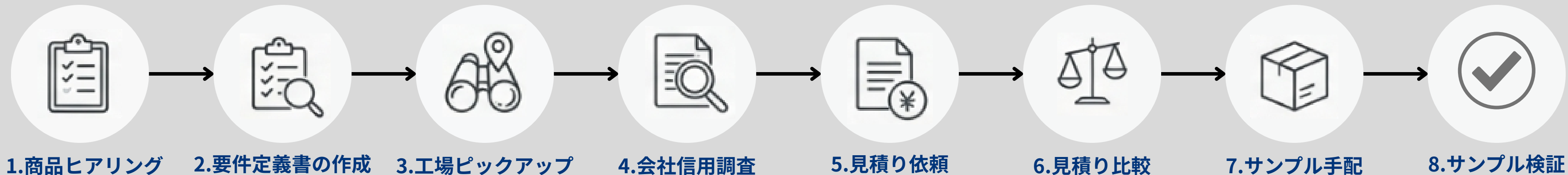
Phase2 交渉・納品ルート構築



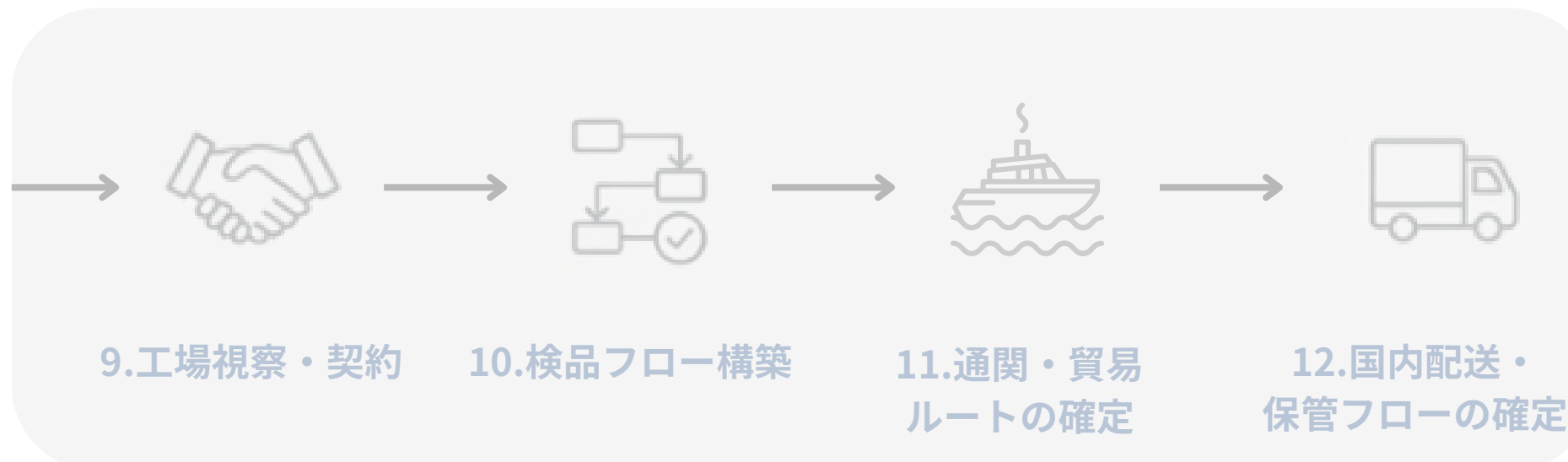
Phase3 発注・外貨取引



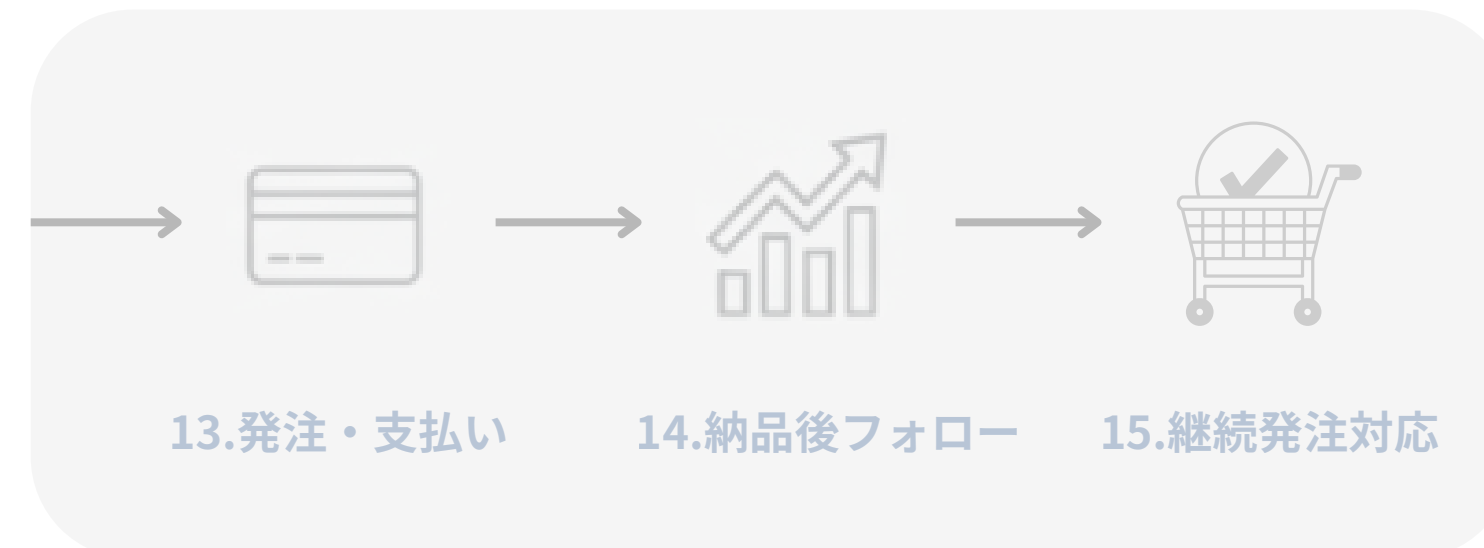
Phase1 企画・調査



Phase2 交渉・納品ルート構築



Phase3 発注・外貨取引





1.商品ヒアリング

商品ヒアリング・要件定義書の作成

- ✓使用用途・場所（24h稼働・業務用・お客様用・社内用）
- ✓必須条件（JIS認証・温度設計・サイズ・要件）
- ✓代替不可条件（Want・Negative）
- ✓想定ロット・年間利用数量の具体化



2.要件定義書の作成

工場ピックアップ・選定



3.工場ピックアップ

- ✓自社システムによる工場のマッチング
- ✓既存ネットワークを活用した工場選定
- ✓常に新規開拓しているR&Dチームによる工場リスト
- ✓過去の取引実績の精査をもとにスクリーニング

工場選定：Factory Scout AI

従来工場を1つ1つ探してアプローチをする必要があったため、つながりや紹介など属人的にしか探すことができなかった。現在はAIシステムを導入し中国国内すべての工場のデータへアクセスしマッチング可能なFactory Scout AIを実装。知識や感だけに頼らない、工場選定システムを構築。



工場選定問題



交渉問題



有効化問題



従来の手法

ソーシング

アプローチ先を商社に依存
知見ある人間の高額採用し現地交渉

マッチング

現地工場に詳しい人材の能力や知見、経験、人脈に依存。条件交渉に時間がかかる。
属人的故ヒューマンエラーが起こる。

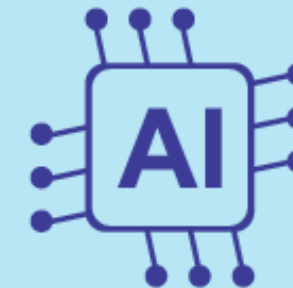
エグゼキューション

属人的な管理により、アセットの有効活用が不十分
知見ある人材の負担過多



DX

”Digitalize Trade”



AIアルゴリズム

“Factory Scout AI”

Digitalize Trade

ソーシング

世界中の工場データを集約した弊社独自のシステム

マッチング

AI補正により、アプローチリストを一瞬で選定
AIアルゴリズムにより、正確でスピーディーな条件選定。

エグゼキューション

発注までに必要な条件をシステムで一元管理
必要なタイミングで随時担当スペシャリストがサポート

工場検索：Factory Scout AI

調達を再定義する中国全土400万社以上のビッグデータを集約したもたらす調達インテリジェンスを活用し中国製造業の『深層』へダイレクトにアクセス可能にすることで、交渉という一番重要なセンターピンにディレクションチームのウェイトを寄せて適切な価格と条件の獲得をすることへ注力。



The screenshot shows the Factory Scout AI website interface. At the top left is the logo 'FACTORY SCOUT AI' with a magnifying glass icon. The main header is '工場検索' (Factory Search). Below the header is a search bar containing the text '電線' (Cables) and a search icon. The main content area is divided into three columns:

- 工場データ多数** (Large number of factory data): 天下工厂收录全国超400万家生产型实体工厂的详略档案，覆盖1985个细分行业，660座城市，4136个城镇，采丝铜铝、就发商，全部为实体工厂。
- 工場とのマッチング** (Matching with factories): 从海量工厂中帮助您快速精准对接，为您精心挑选生产、采购能力强，响应速度快的优秀工厂。
- 製造業を支援** (Supporting manufacturing): 利用互联网赋能传统制造业，快速精准工厂在各渠道需求和销售、出口需求、生产定制需求等。

Below these columns is a section titled '絞り込み条件' (Filtering conditions). Under '省・地域' (Province/Region), the following locations are listed: 黑龙江省, 青海省, 陕西省, 重庆市, 辽宁省, 西州市, 西藏自治区, 福建省, 甘肃省, 湖南省, 湖北省, 海南省, 浙江省, 河南省, 河北省, 江西省, 江苏省, 新疆维吾尔自治区, 广西壮族自治区, 广东省, 山西省, 山东省, 宁夏回族自治区, 天津市, 四川省, 吉林省, 北京市, 内蒙古自治区, 云南省, 上海市.

Under 'サービス業種' (Service Industry), there is a large red box with the text '非公開' (Not Public).

At the bottom right, there are two circular icons: a headset for customer support and a QR code.

工場情報：Factory Scout AI

中国製造業のビッグデータから新たなサプライチェーン候補を瞬時に可視化します。日本とは異なる中国のデータ管理を活用することで400万社からスクリーニングされた意思決定者につながる本当に『使える』工場のリストの抽出を実現



工場名	業種	呼称	担当レイヤー	工場連絡先	製品詳細	工場住所	担当連絡先	タグ
非公開	禽美屠宰	陈**	意思決定層	クリックして表示	禽美屠宰、肉制品冷...	非公開	意思決定層の連絡先あり	未設定
	林产化学产...	荷*	意思決定層	クリックして表示	松子种植、销售木炭...		意思決定層の連絡先あり	未設定
	基地基础化...	吕**	意思決定層	クリックして表示	黑色金属精油、以上...		意思決定層の連絡先あり	未設定
	肉制品及动...	隋*	意思決定層	クリックして表示			意思決定層の連絡先あり	未設定
	汽车等部件...	宋**	意思決定層	クリックして表示			意思決定層の連絡先あり	未設定
	石灰和石膏...	甄**	意思決定層	クリックして表示			意思決定層の連絡先あり	未設定
	金属工艺品...	博**	意思決定層	クリックして表示	银铜压盘、螺修、加工、...		意思決定層の連絡先あり	未設定
	金属结构制造	张*	意思決定層	クリックして表示	销售、金属製品加工、...		意思決定層の連絡先あり	未設定
	石砗形态型...	赵*	意思決定層	クリックして表示	砗磲密封校生产、销...		意思決定層の連絡先あり	未設定



4.会社信用調査

会社信用調査

- ✓登記情報・資本関係の確認
- ✓実工場の有無（商社・仲介の排除）
- ✓主要顧客と輸出実績の調査
- ✓認証保有実績の確認
- ✓過去のトラブル有無（リコール等の調査）



5.見積り依頼

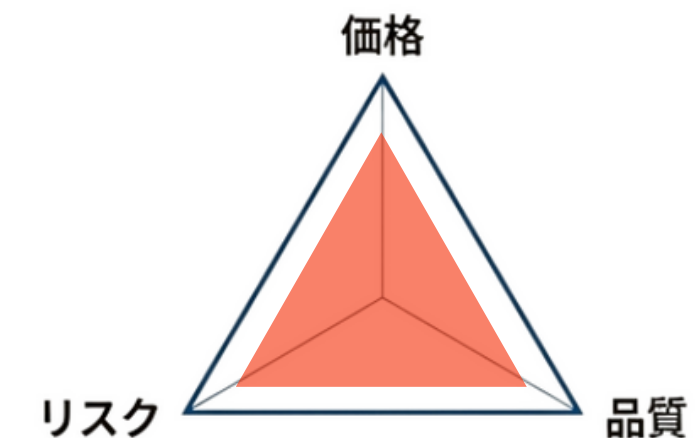
見積り依頼・比較

- ✓MOQの調整
- ✓支払い条件の調整
- ✓価格・リスク・品質の三軸による評価
- ✓リスクヘッジのための代替工場見積の確保



6.見積り比較

製品評価モデル



単純な価格比較ではなく、この三軸で最適な商品を総合的に判断します。



7. サンプル手配

サンプル手配

- ✓要件定義書に合わせて、サンプルの手配
- ✓サンプルの発送・通関業務
- ✓サンプルの管理・トラッキング
- ✓仕様書の手配

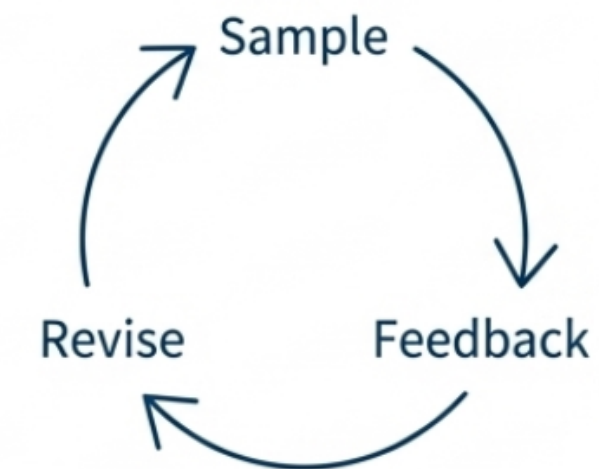


8. サンプル検証

サンプル検証

- ✓要件定義書に合わせて、サンプルの検証
- ✓サンプルのフィードバック収集
- ✓サンプルの修正依頼
- ✓工場との最終調整 Fix

サンプル検証サイクル



1度のサンプルで完成しないこともあるので修正のラシーを工場と実施し要件にあう最適な商品提供をします。

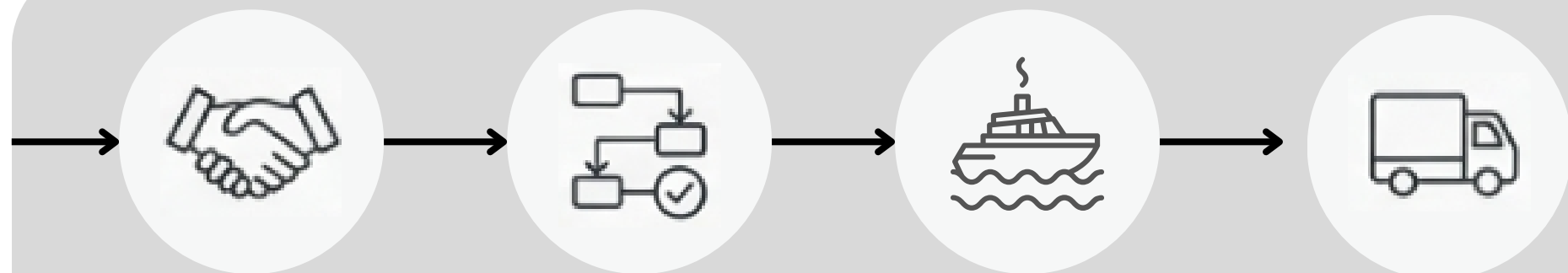
Phase2 交渉・納品ルート構築 詳細工程

Phase1 企画・調査



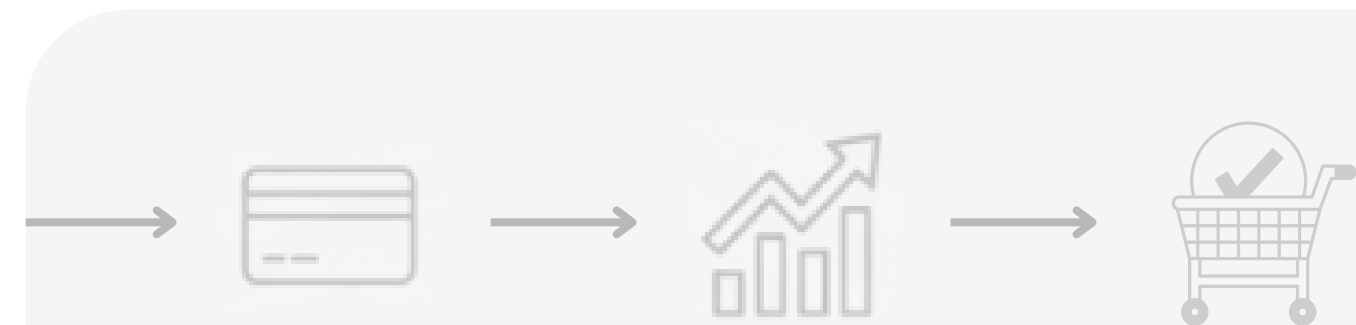
1.商品ヒアリング 2.要件定義書の作成 3.工場ピックアップ 4.会社信用調査 5.見積り依頼 6.見積り比較 7.サンプル手配 8.サンプル検証

Phase2 交渉・納品ルート構築



9.工場視察・契約 10.検品フロー構築 11.通関・貿易ルートの確定 12.国内配送・保管フローの確定

Phase3 発注・外貨取引



13.発注・支払い 14.納品後フォロー 15.継続発注対応

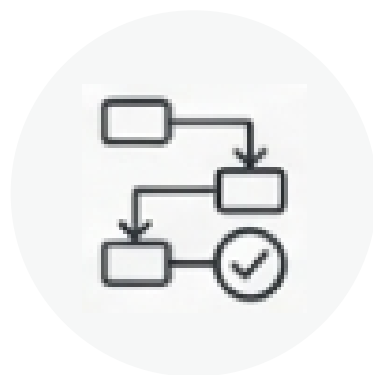


9.工場視察・契約

工場視察・契約

- ✓ 工場の視察（希望の場合は同行）
- ✓ 売買・品質・補償の取り決め
- ✓ 独自商品の場合、金型の保持
- ✓ 不良品発生時の取り決め

検品フロー構築



10.検品フロー構築

- ✓ 検品基準書作成（現地工場での検品対応）
- ✓ AQL設定（統計的な抜取調査の基準設定）
- ✓ 試験定義を策定
- ✓ 貿易条件の決定

初回取引で最も工数がかかる重要工程です。

測定可能で合意された「基準」を定義して海外生産のリスクを最小化するフローを構築します。



11.通関・貿易
ルートの確定

通関・貿易ルート of 確定

- ✓ 輸送業者の選定（輸送コスト、リードタイムに基づき選定）
- ✓ 関税率の確認（課税される関税や消費税を正確にシミュレーション）
- ✓ 通関の必要書類の準備



12.国内配送・
保管フローの確定

国内配送・保管フロー of 確定

- ✓ 保管倉庫の手配
- ✓ 保管条件の確認（温度・湿度等）
- ✓ 配送ロットの管理

倉庫：商品の管理について

中国 × 日本 2拠点倉庫で、低コストかつスピーディーな供給体制を構築。自社で倉庫を管理しており中国から日本への納品ルートも確保。コストメリットと配送の利便性についてすり合わせのうえ、お客様ごとに配送のご相談も実施。

深圳倉庫（保税機能も完備）



中国倉庫

工場からの集荷・一時保管・検品が可能
複数メーカー品をまとめてコンソリデーション輸送
出荷前検査で不良リスクを低減

日本倉庫（仙台・配送機能完備）



日本倉庫

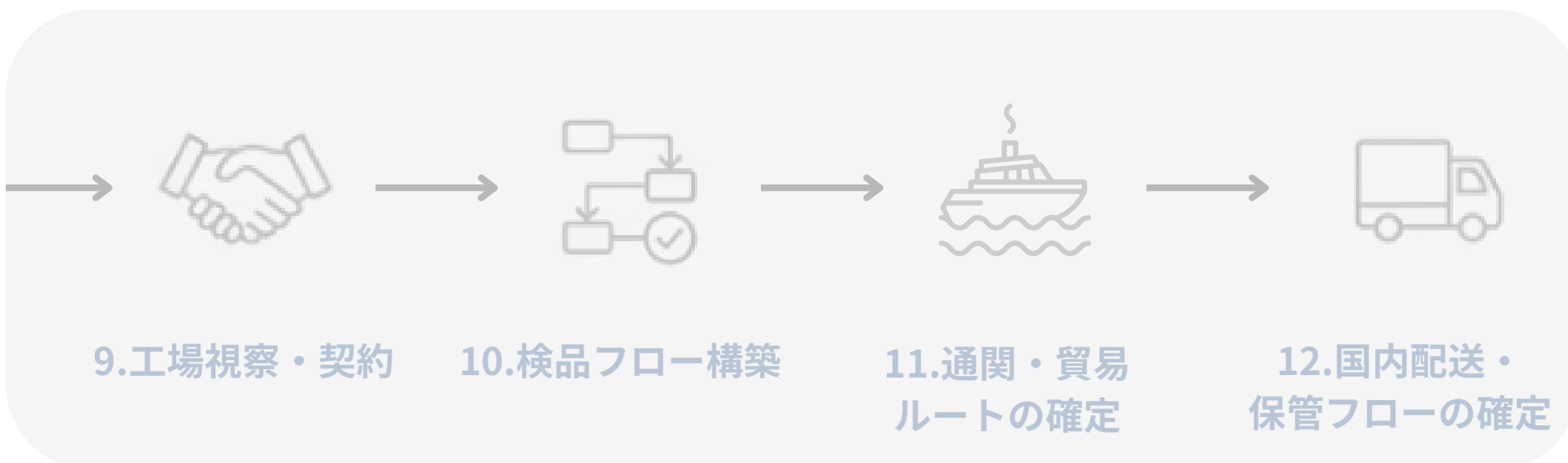
輸入後の在庫保管・国内配送に対応
小ロット・短納期の出荷が可能
安定供給体制を構築し、顧客満足度を向上

Phase3 発注・外貨取引 詳細工程

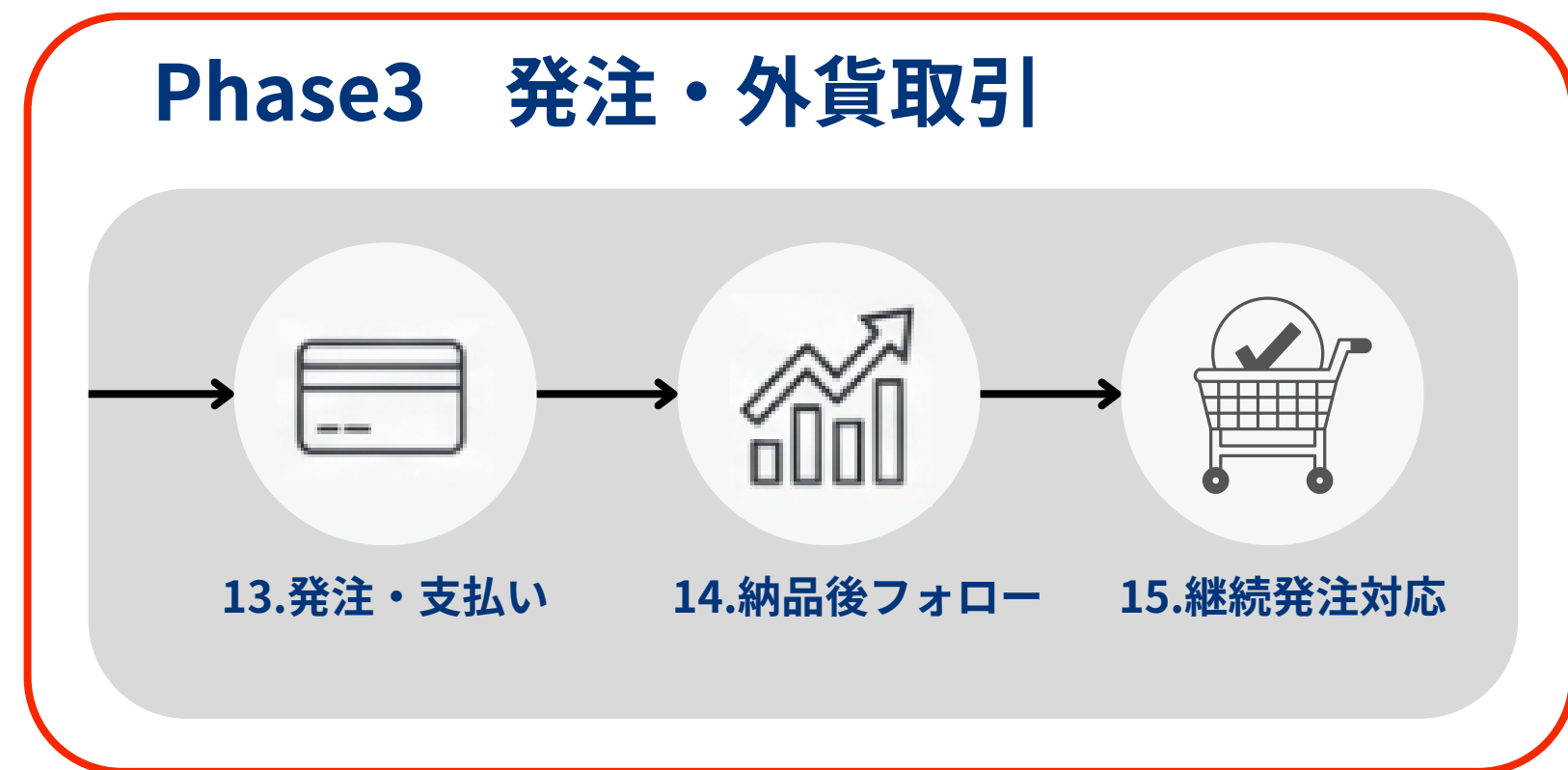
Phase1 企画・調査



Phase2 交渉・納品ルート構築



Phase3 発注・外貨取引





13.発注・支払い

発注・支払い

- ✓工場への直接発注
- ✓外貨送金による商品代金の支払い
- ✓商品発送ベースに合わせた支払い管理



14.納品後フォロー

納品後フォロー / 継続発注対応

- ✓納品後の商品確認
- ✓運用課題の整理
- ✓納品現場での課題整理
- ✓追加発注時の対応フロー整備



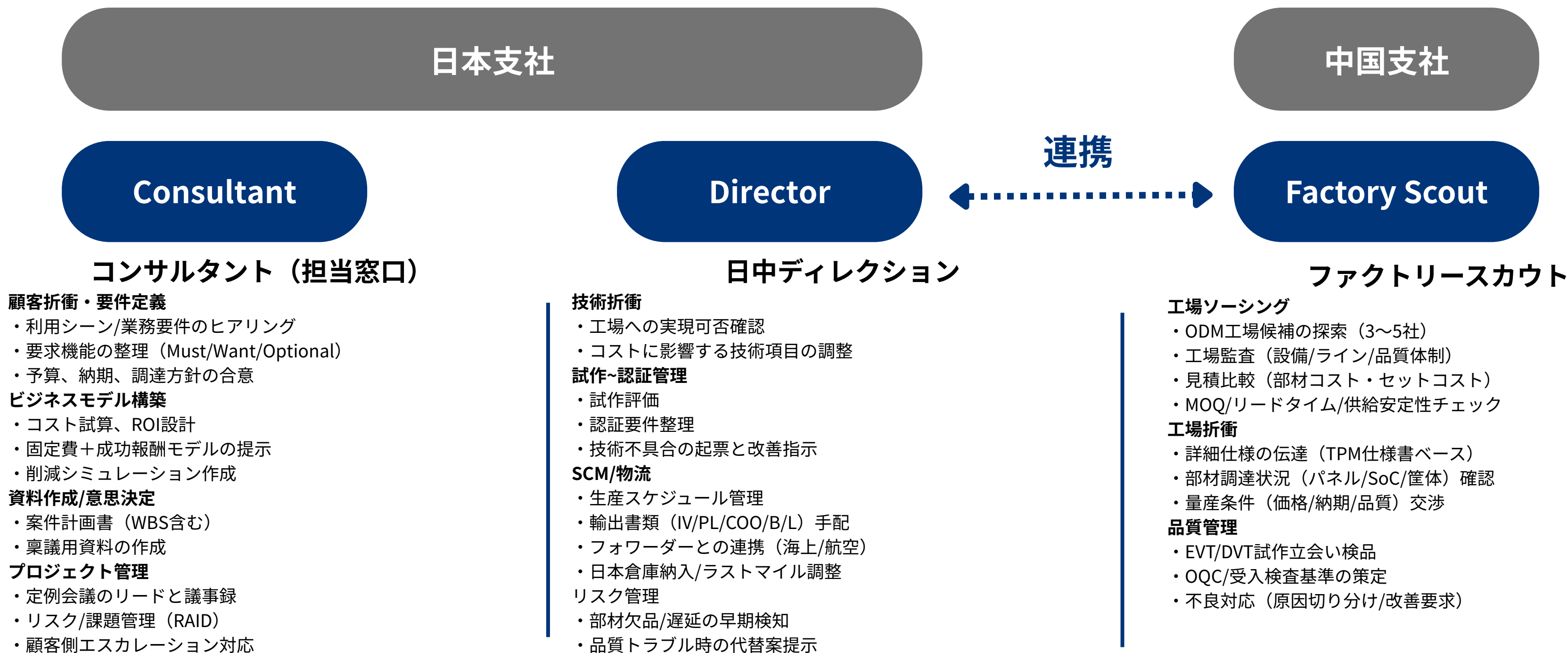
15.継続発注対応

04

支援内容

FDM構築 チーム構成

FDMの構築に当たっては日本支社と中国支社の人員をアサインします。本来は自社で駐在の人材確保をしないと構築できない部分を弊社が担います。また他社にはない日中バイリンガル人材の採用ノウハウにより、日中ディレクションを行うチームをコンサルタントとは別で組成しており、中国のファクトリースカウトチームとスムーズに連携しFDMの構築を実施します。



プロジェクト全体像

Phase1

現状調達の棚卸/構造分析

- 価格の適正化診断（どこが中間マージンかを可視化）
- 仕様書・購買ルール・見積基準の再設計
- サンプル手配 工場選定

Phase2

最適工場の特定/発注スキーム構築

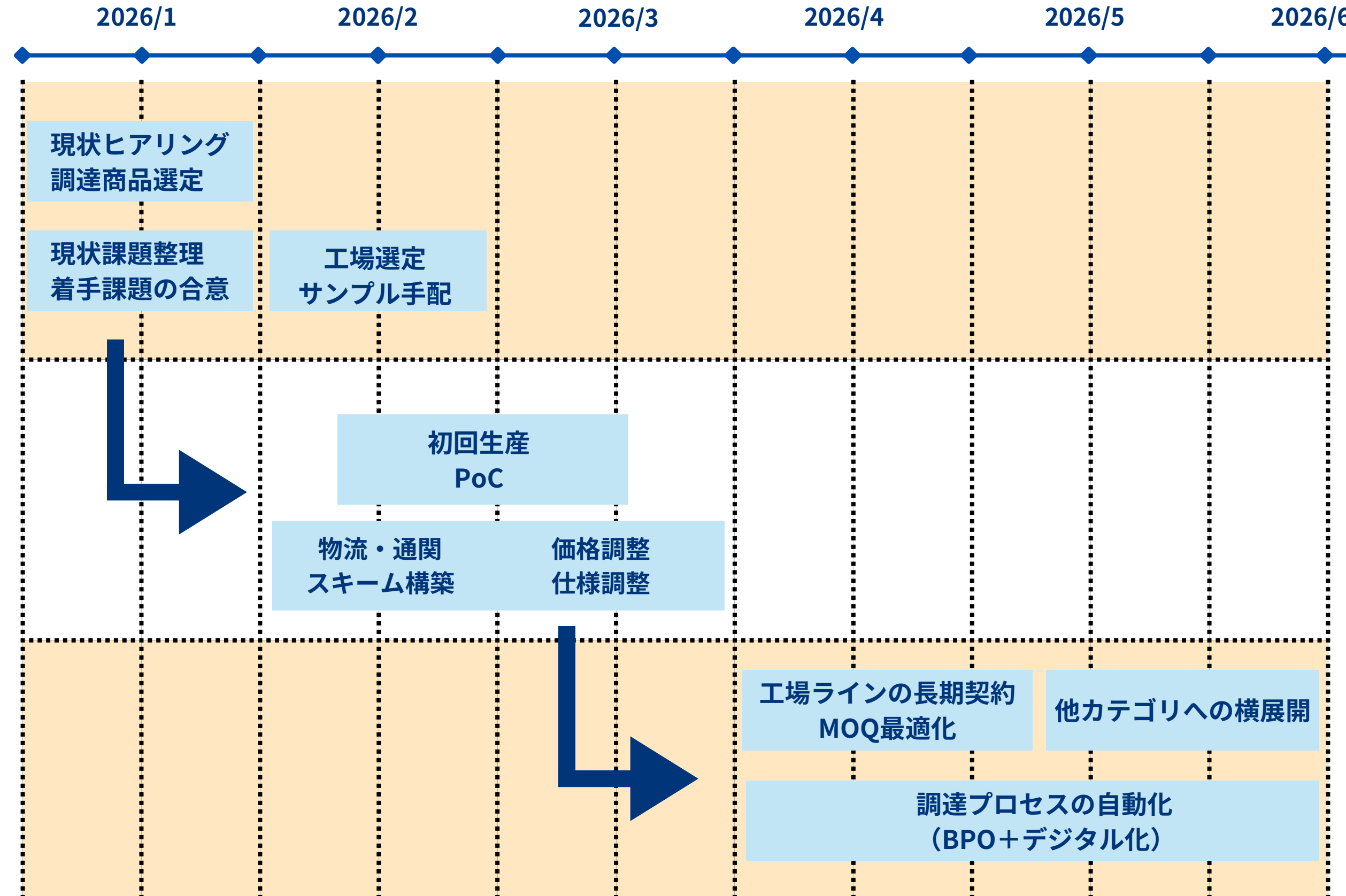
- 発送・納品ルート確保
- 小ロット生産 PoC
- 仕様調整・価格交渉
- 物流・通関のスキーム構築

Phase3

中長期的な調達プロセスの構築

- 工場ラインの長期契約、MOQ最適化
- 他カテゴリへの横展開
- 調達プロセスの自動化（BPO+デジタル化）
- 在庫管理/物流/KPIの設計
- 調達BPOの本格稼働

Phaseごとにマイルストーンをおいて 確実にかつ抜本的に調達プロセスの再構築を支援



新しい調達モデルをつくる

従来の描くだけのコンサルではない

通常のコサルティングではシステムの枠組みまでの提供ですが私たちは自社では構築しきれない、Factory-Directへと変革していく**調達を内製化する“実装型”コンサルティング**として自社に残る資産をご提供します。

弊社が自社の利益構造を変えるために、作り上げ今も改善・研究し続けている実証済みのFDM（Factory Direct Model）を構築し新しい調達モデルをつくるのは早ければ早いほど**複利的にインパクト**がでます。

一緒に新しい調達モデルを作りましょう

- ご紹介したモデルを自社で1から実装するには人材確保から実際に動かす人件費を含めて、莫大な時間とコストがかかります。
- 現在の在庫など一度大きく仕入れをすると次回のコストカットをできる機会まで新しい商品の切り替えが難しくなり変更までの時間やコストカットによる未来の利益確保の機会損失をする可能性があるため、早い段階での着手を推奨いたします。
- 私たちは御社とともに既存の調達モデルを再定義し、新しい調達モデルをつくりあげたいと考えています。ともにFDM構築のご協力をさせていただくパートナーとして関係を築いていただけると幸いです。

実績 1

<p>品目： SP線・RG線</p> <p>コスト削減率： 約24%</p> <p>年間発注金額：7000万→ 5300万</p>	<p>顧客名：U社</p> <p>調達モデル：商社調達</p> <p>所要期間：3ヶ月</p> <p>FDM実装費用 700万円</p>	<p>概要</p> <p>社内リソースが逼迫しており 長年に渡り調達の見直しを 実施検討できなかった</p>
---	---	--



年間創出利益

約**1700万**



創出利益 LTV (5年)

約**8500万**



投資対効果 (年間ROI)

242%

実績 2

品目：モバイルモニター（14インチ）

コスト削減率： **約48%**

年間発注金額：7000万→ **3850万**

顧客名：A社

調達モデル：メーカー調達

所要期間：3ヶ月

FDM実装費用 900万円

概要

表示のみの機能を求めていたが
今までの調達はオーバースペック
で、無駄機能は省き大幅削減



年間創出利益

約 **3850万**



創出利益 LTV（5年）

約 **1.9億**



投資対効果（年間ROI）

427%

実績 3

<p>品目： 飲料容器（2サイズ）</p> <p>コスト削減率： 約50%</p> <p>年間発注金額：2000万→ 1000万</p>	<p>顧客名：W社</p> <p>調達モデル：メーカー調達</p> <p>所要期間：2ヶ月</p> <p>FDM実装費用 500万円</p>	<p>概要</p> <p>大手資材メーカーから仕入れを行い、物流コスト全て入れ込んでもFDMの方が安く切り替え</p>
--	---	---



年間創出利益

約 **1000万**



創出利益 LTV（5年）

約 **5000万**



投資対効果（年間ROI）

200%

APPENDIX

品目事例(建材系)



品目	元価格		削減後価格	削減率
サウナ室 (2~3人用)	¥1,200,000	➡	¥750,000	37.50%
ユニットバス (1坪)	¥600,000	➡	¥390,000	35.00%
システムキッチン一式	¥850,000	➡	¥600,000	29.41%

※上記事例はあくまで一例のため、
発注ロットやその時点の為替レートによって変動する場合がございますのでご了承ください。

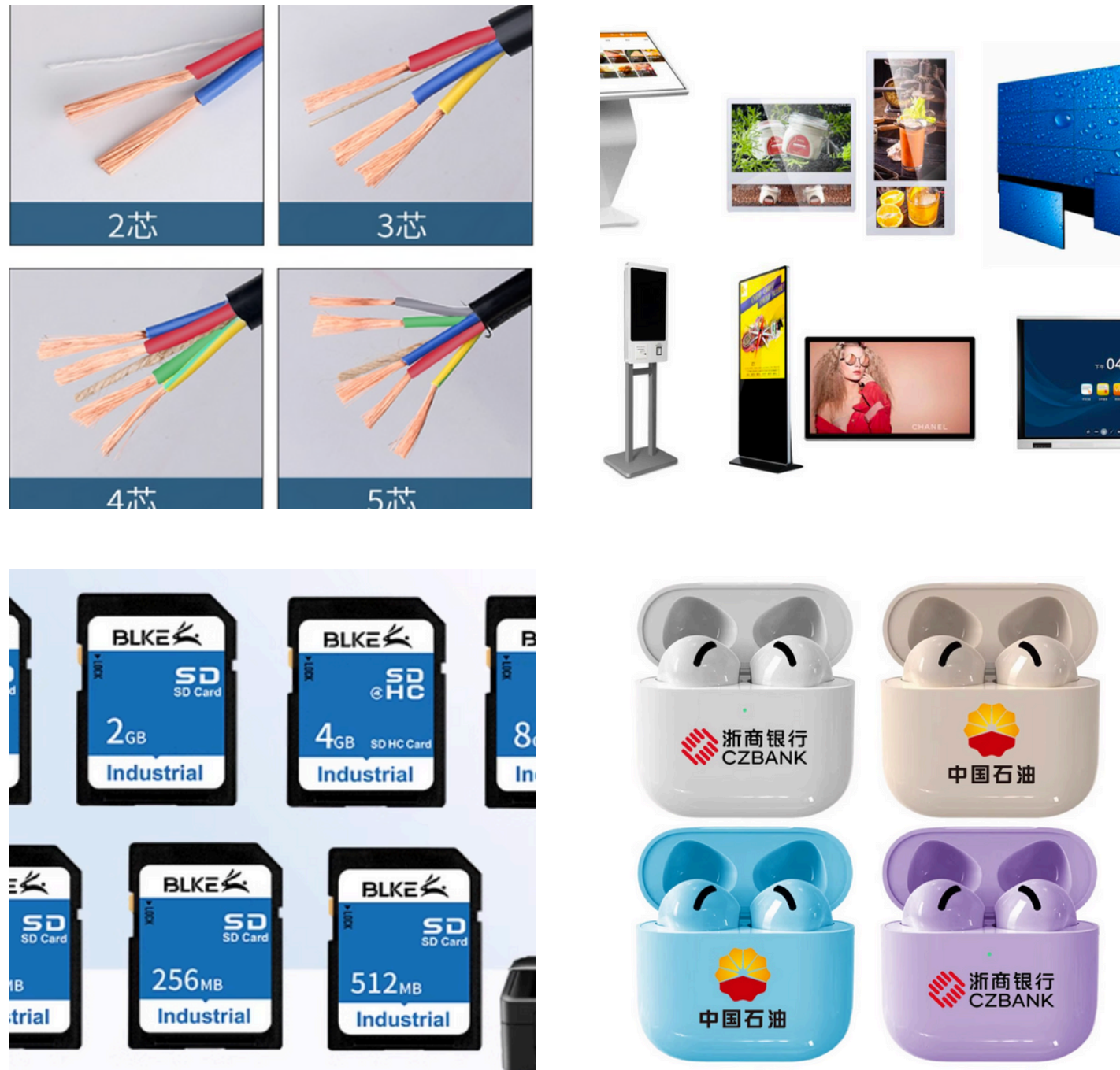
品目事例(建材系)



品目	元価格		削減後価格	削減率
フォンブース	¥980,000	➡	¥470,000	52.04%
室内ドア	¥55,000	➡	¥39,000	29.09%
デスクチェアセット	¥750,000	➡	¥340,000	54.67%

※上記事例はあくまで一例のため、
発注ロットやその時点の為替レートによって変動する場合がございますのでご了承ください。

品目事例（電子系/電子機器/ガジェット）



品目	元価格		削減後価格	削減率
電線（VVF 2.0×3 300m）	¥52,500	➡	¥39,500	24.76%
モニター（24～32インチ）	¥40,000	➡	¥29,000	27.50%
SDカード（128～256GB）	¥4,000	➡	¥2,900	27.50%
イヤホン（ワイヤレスOEM）	¥5,500	➡	¥3,700	32.73%

※上記事例はあくまで一例のため、
発注ロットやその時点の為替レートによって変動する場合がございますのでご了承ください。

品目事例（繊維/文具/ノベルティ）



品目	元価格		削減後価格	削減率
ノート・文具（ロゴ入り）	¥200	➡	¥145	27.50%
3Dプリンター （デスクトップ）	¥125,000	➡	¥97,500	22.00%
トートバッグ（キャンバス）	¥850	➡	¥550	35.29%
ぬいぐるみ（20cm OEM）	¥1,400	➡	¥940	32.86%

※上記事例はあくまで一例のため、
発注ロットやその時点の為替レートによって変動する場合がございますのでご了承ください。