

コストドック説明会

なぜ会計に携わる会社が購買サービスをするのか？



本日の内容

0. ご挨拶・自己紹介

1. なぜ税理士・会計事務所が資金繰り支援をするのか？

- ①宝の山のデータに囲まれている現状を知る
- ②「本当の価値」を顧客に提供する
- ③資金繰り支援には、経費削減が先決

2. 経費削減の実際

- ①販管費（固定費）から実施が王道
- ②経費削減効果が出やすい規模と業種
- ②実は気づかれていないコスト（手間）

3. 5分で導入できるコスト分析とは？？

- ①コストドックのご紹介



長崎 伸也(ながさき しんや)

2008年にゼネラルパーチェスを創業。
過去4,000件のコスト分析データを
元にコストの分析と収益改善をワンス
トップできるサービス

「コストドック」を立ち上げる。
約1年で全国350社の会計事務所と提
携して、その先の顧問先へ向けて収益
改善を行う。

地元：沖縄

在住：東京(19年)

趣味：サーフィン(地元に帰った時のみ)

Value up plan

PHILOSOPHY

「買う＝購買」と「支払う＝決済」からよりよい未来をつくる

VISION

企業の機能と資源を最大化し、成功に導ける企業になる

MISSION

最短で成功するための戦略的な購買設計をします

関わるすべての関係者が継続的に発展できる仕組みを提供します

購買と決済の新しいプラットフォームを構築します

100年の人生設計が描ける会社をつくります

～全般的(General)な購買(Purchase)支援サービス～

Build a platform for purchasing and settlement.



会社名 ゼネラル・パーチェス株式会社

代表取締役 長崎 伸也
取締役 西里 太作
執行役員 赤名 武志

資本金 1,100万円

所在地 東京都中央区日本橋箱崎町17-8 7山京ビル2階
TEL:03-6661-0075 FAX:03-5539-3857
E-mail:info@general-pcs.co.jp
URL:www.general-pcs.co.jp

設立 2008年10月

事業概要 コスト分析:Cost Dock-コストドック-
購買適正化コンサルティング、クレジット決済の関連するコンサルティング
アクワイアリングエージェント



業務提携先 株式会社クレディセゾン、三井住友カード株式会社
SMBCファイナンスサービス株式会社、株式会社アプラス
その他、200社

一般財団法人日本情報経済社会推進協会認定の「プライバシーマーク」を取得しております



行動指針 Behavioral guidelines

- ⑤ 「また利用したい」と思われるパートナーであり続けること
- ⑤ お客様のためにならない事、将来的に不利益になることは自社のメリットがあってもやらないこと
- ⑤ サービスの価値を追求し続ける
- ⑤ お客様の目線で共に考え抜く

Make a purchase standard.

Company Map >>



**「使わないと損をする」
と思われるサービス
創りに挑戦し続ける**

General Purchase Concept.

弊社は大企業から中小企業まで幅広い顧客層に向けてコスト削減を実施してまいりました。

業種	施設数	対象コスト	年間調達額	%	5年累計
ホテルチェーン	16	¥109,897,932	¥7,582,957	6.9%	¥37,914,787
私立学校	1	¥30,724,560	¥1,795,200	5.8%	¥8,976,000
アミューズメント施設	18	¥249,551,000	¥31,153,000	12.5%	¥155,765,000
アミューズメント施設	23	¥399,034,000	¥53,523,000	13.4%	¥267,615,000
飲食店	152	¥197,166,673	¥10,863,130	11.6%	¥54,315,650
総合病院	2	¥31,251,631	¥1,026,336	3.3%	¥5,131,680
商業用ビル	5	¥59,320,000	¥11,962,000	20.2%	¥59,810,000
介護施設	43	¥216,327,000	¥25,522,000	11.8%	¥127,610,000
スーパーチェーン	70	¥1,221,432,000	¥76,557,000	6.3%	¥382,785,000
加工工場	4	¥124,132,715	¥9,433,276	7.6%	¥47,166,380



過去3,500件の実績

本日の内容

0. ご挨拶・自己紹介
1. コロナ渦で困っている顧問先へ向けてできること
2. 会計サービスと購買サービスはなぜ相性が良いか？
3. これまでの購買サービスで発生していたリスクと工数
4. 手元にあるデータでできる収益改善とは？
5. コスト分析と収益改善を行う事での価値向上とは？
6. 15分で導入できる「コストドック」とは？

本日の内容

0. ご挨拶・自己紹介

1. なぜ税理士・会計事務所が資金繰り支援をするのか？

- ①宝の山のデータに囲まれている現状を知る
- ②「本当の価値」を顧客に提供する
- ③資金繰り支援には、経費削減が先決

2. 経費削減の実際

- ①販管費（固定費）から実施が王道
- ②経費削減効果が出やすい規模と業種
- ③実は気づかれていないコスト（手間）

3. 15分で導入できるコスト分析とは??

- ①コストドックのご紹介

財務データ、契約書、請求書などの
宝のデータを所持または見える立場



具体的な利益を創出する実行支援ができる

コロナ禍で、どの企業も少しでも
収益改善をしようと活動をしている。



具体的な収益改善提案がしやすい環境



施策提案をする事でロイヤリティの向上

本当の価値を提供するために、「お金の流れを把握」し、資金繰り支援の最終工程（実行支援）まで行う必要があります

既存業務
「記帳代行」「税務申告」など



キャッシュフロー改善のコンサルティング
キャッシュフローの可視化（現状把握と予測）



利益創出を手助けするコンサルティング（実行支援）

実行支援とは??

「売上高を上げる」「費用を下げる」

資金繰り
支援

企業への資金繰り支援時に「実行支援」まで行う場合、
まずは「経費削減（費用を下げる）」が正解です。

理由 1：実効性

売上高を増加させるために必要な、主業務の知見などは企業にあり、支援者にはない
（継続的な向上は、実際には困難な場合が多い）

理由 2：即効性

時間対効果（効率）は、「経費削減」の方が劇的に良い

年間 10 万円の削減（比較的容易）
卸売会社（営業利益率1.5%）の実例（複合機）

10 万円 ÷ 1.5% = 667万円の売上高向上に値する

本日の内容

0. ご挨拶・自己紹介

1. なぜ税理士・会計事務所が資金繰り支援をするのか？

- ①業界のおさらい（税理士を取り巻く状況）
- ②「本当の価値」を顧客に提供する
- ③資金繰り支援には、経費削減が先決

2. 経費削減の実際

- ①販管費（固定費）から実施が王道
- ②経費削減効果が出やすい規模と業種
- ③実は気づかれていないコスト（手間）

3. 15分で導入できるコスト分析とは??

- ①コストドックのご紹介

①販管費（固定費）から実施が王道

経費削減は、まずは「販管費の中の固定費」から実施するのが王道です。



- ◆ 原価：
特に製造業の資材費など、企業側にプロフェッショナルが在籍している事が多い
※一部の水光熱費など例外はある
- ◆ 販管費（人件費）：
どの業種でも費用に占める割合が大きい費目ではあるが、安易に削減すると企業の売上高向上に悪影響を及ぼす可能性がある
- ◆ 販管費（人件費以外の固定費）：
「人件費以外の固定費」が外部コンサルティング会社などが最も削減しやすい項目となる。
※成功報酬型のコンサルティング会社や通信、光熱費周りなど様々サプライヤが存在します。

②経費削減効果が出やすい規模と業種

規模や業種によって、どの様な経費が削減可能かを見極める必要があります。

効果の出やすい規模と業種

規模

年商1億円以上、従業員数5名以上

※インパクトを出すなら、
年商数億円～数十億円あると尚良い

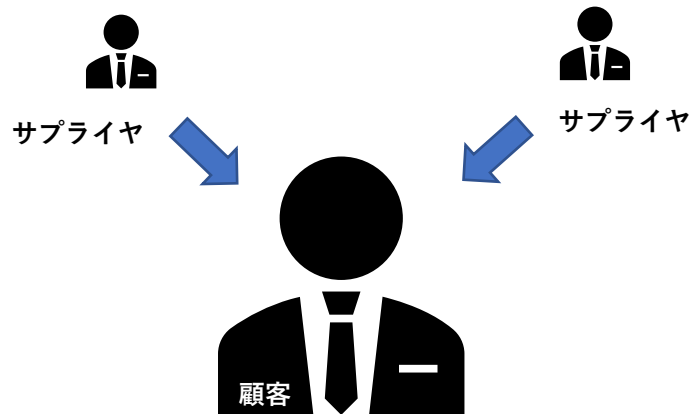
業種

製造業、ホテル、病院、介護施設、
商業施設、ビル保有会社、
複数店の飲食店など

「水道光熱費を多く使う」業種は
経費削減しやすい

③実は気づかれていないコスト（手間）

購買を実施する際、多大な労働工数が掛かっています。
しかし、企業はそれを把握していません。



工数： 営業受付、サプライヤ調査・対応、見積り取得、各種打合せ、資料作成

リスク： 契約内容確認、派生するシステム・業務の確認、サービスの質の担保

交渉： 価格比較、再見積り、価格交渉

社員を使って経費削減をする場合、10万円以上の潜在コストをかけて経費削減をしているのが実状です。

例） 1 項目(3社相見積)の例

1社あたりの工数

受付(0.5h)、調査(5h)、打ち合わせ(2h)、相見積資料作成(1h)、価格交渉(3h)、その他(3h)
= 14.5時間

1項目あたり（正社員の場合）・・・

$14.5\text{時間} \times 3,100\text{円(時給)} = 44,950\text{円}$

3社見積取得時

$44,950\text{円} \times 3\text{社} = 134,850\text{円}$

経費削減サービス提供側も、相応のコストと手間をかける必要があり、税理士のみで顧問先の経費削減に乗り出すのは課題が多く、現実的ではありません

- ✓ 税務については専門家を要していても、経費削減についてはプロフェッショナルではない
- ✓ 外部コンサルタントに外注しても、逆に「高くついた」となると事務所の信用問題にかかわる
- ✓ 全ての顧問先に丁寧に経費削減コンサルティングを行っている暇はない

本日の内容

0. ご挨拶・自己紹介

1. なぜ税理士・会計事務所が資金繰り支援をするのか？

- ①業界のおさらい（税理士を取り巻く状況）
- ②「本当の価値」を顧客に提供する
- ③資金繰り支援には、経費削減が先決

2. 経費削減の実際

- ①販管費（固定費）から実施が王道
- ②経費削減効果が出やすい規模と業種
- ③実は気づかれていないコスト（手間）

3. 15分で導入できるコスト分析とは??

- ①コストドックのご紹介

コストドックとは？

15分で導入できるコスト分析

コストドックは誰でも簡単に使えます

つよい企業をつくる

税理士・会計士事務所 会員数**350**社突破

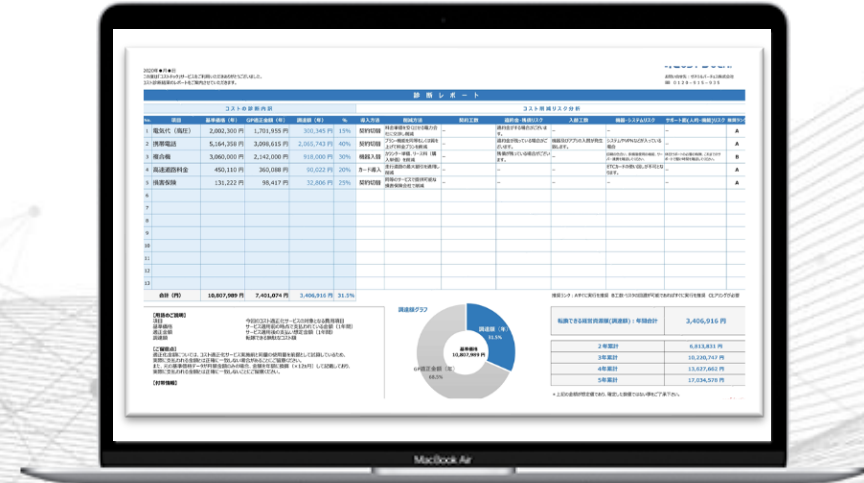
コストドックはコストの分析サービスです。

「つよい企業をつくる」
をミッションに掲げ、企業の利益の最大値を
”見える化”し、その利益を”創出する”
サポートをします。

企業活動の成果は利益創出と成長にあります。
潜在的な利益を、未来へ向けて選択できる
資源に転換する”その第一歩をつくる”
これがコストドックの使命です。

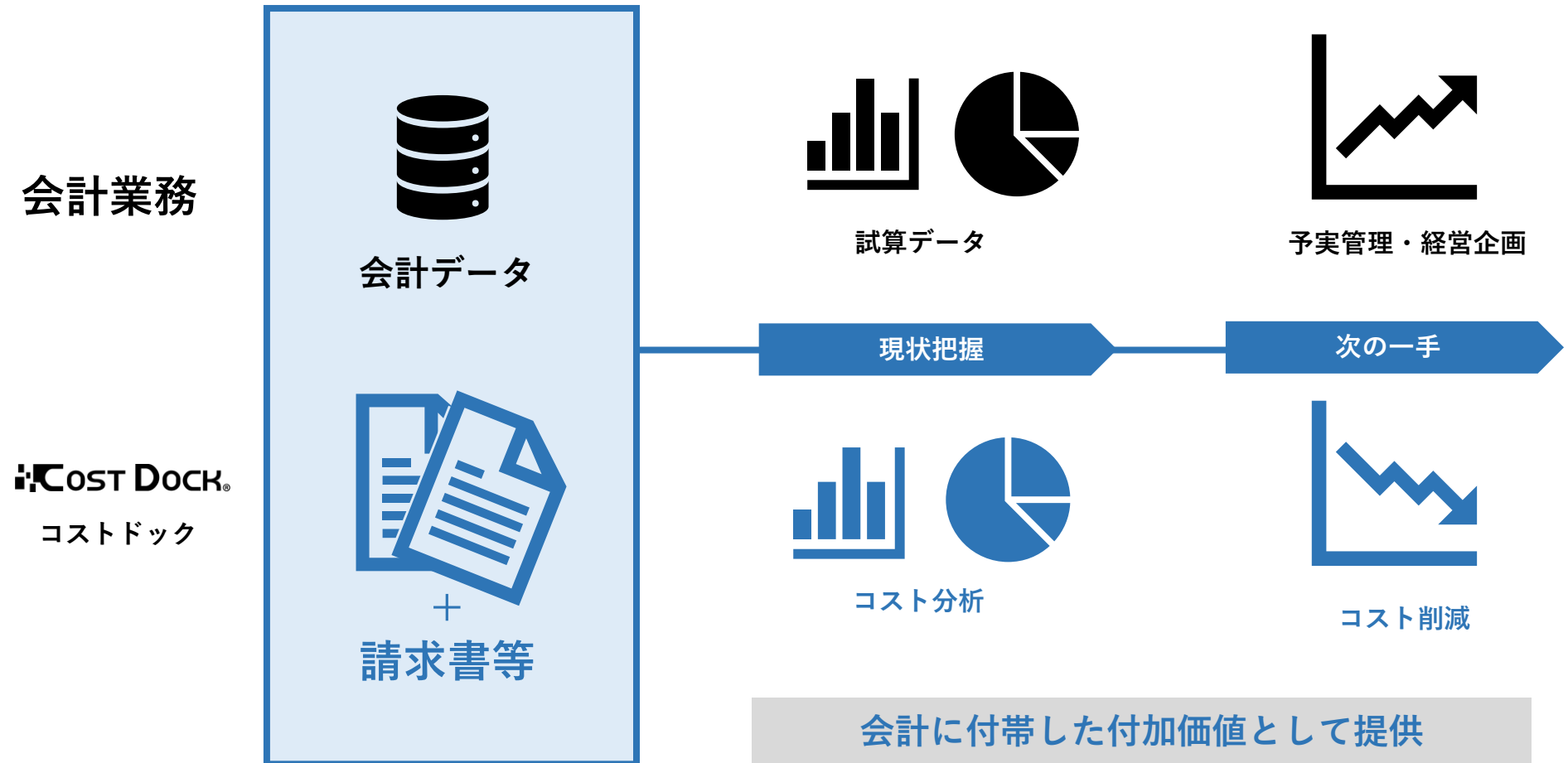
さあはじめてみましょう。

COST DOCK®



会計業務とコスト分析の親和性

顧問先様へ向けて毎月月次で試算を実施し、必要に応じて予実管理や経営計画をしているかと存じます。コストドックはそのコスト版です。



業界向けの付加価値サービスは、この30年で変革がありました。弊社では「コスト分析と収益改善」で会計サービスに貢献していきたいと考えております。

MAS監査

1994年～2021年(27年)

1,000事務所に導入

freee

2013年～2018年(5年)

2,727事務所に導入

Money Forward

2012年～2021年(6年)

2,596事務所に導入



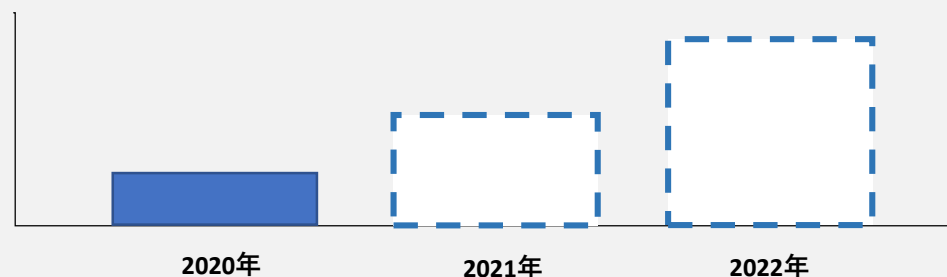
COST DOCK®

コストドック
2020年～2021年



会員数**350**事務所突破

コストドックは日本一のコスト分析サービスを目指しております



削減メリット

既存価格

32.7億円

GP価格

29.1億円

削減額

-3.3億円

削減%

-10.2%

2021年4月までの実績

税理士.ch > ビジネス

コスト削減コンサルティングで注目を集めるゼネラル・パースチェス株式会社 会計事務所も関与先も収益拡大につながる画期的な「コスト分析サービス」「コストドック」をリリース

【インタビュー】 長崎 伸也氏（ゼネラル・パースチェス株式会社 代表取締役）

2020/07/27

税界タイムス 第79号

リリース約1年で250超の会計事務所が利用
「コストドック」でコスト削減
会計付帯サービスで収益や顧問先にメリット

コロナ前、経営課題による「利益確保」が多くの経営者で叫ばれていた。設計業界内において、コスト削減コンサルティングで注目される企業がある。それが「コストドック」(株) (東京・中野) のコスト分析サービス「コストドック」だ。このサービスは会計事務所が利用し、顧客の収益の向上や経費削減のサポートができる。設計事務所の収益にもつながるという。画期的なサービスは組み込みやパッケージ販売にも関わった。

代表取締役 長崎 伸也氏

「コストドック」は、設計事務所や建築会社など、設計業務を行う企業向けに、コスト削減のためのコンサルティングサービスを提供している。このサービスは、設計事務所が利用し、顧客の収益の向上や経費削減のサポートができる。設計事務所の収益にもつながるという。画期的なサービスは組み込みやパッケージ販売にも関わった。

Special Feature II

「コストドック」でコスト削減
会計付帯サービスで収益や顧問先にメリット

代表取締役 長崎 伸也氏

「コストドック」は、設計事務所や建築会社など、設計業務を行う企業向けに、コスト削減のためのコンサルティングサービスを提供している。このサービスは、設計事務所が利用し、顧客の収益の向上や経費削減のサポートができる。設計事務所の収益にもつながるという。画期的なサービスは組み込みやパッケージ販売にも関わった。

2020年7月税理士.ch

2021年2月税界タイムス

2021年5月BizUP

Special Feature

「コストドック」でコスト削減
会計付帯サービスで収益や顧問先にメリット

代表取締役 長崎 伸也氏

「コストドック」は、設計事務所や建築会社など、設計業務を行う企業向けに、コスト削減のためのコンサルティングサービスを提供している。このサービスは、設計事務所が利用し、顧客の収益の向上や経費削減のサポートができる。設計事務所の収益にもつながるという。画期的なサービスは組み込みやパッケージ販売にも関わった。

TabisLand あなたの知るべき税務・会計情報をお届けします

Brought to you by エプソン

明日からできる 収益改善の方法と実践

収益改善の方法と実践

BizUP 税界タイムス

www.zeikai.net

TabisLand あなたの知るべき税務・会計情報をお届けします

Brought to you by エプソン

2021年6月BizUP

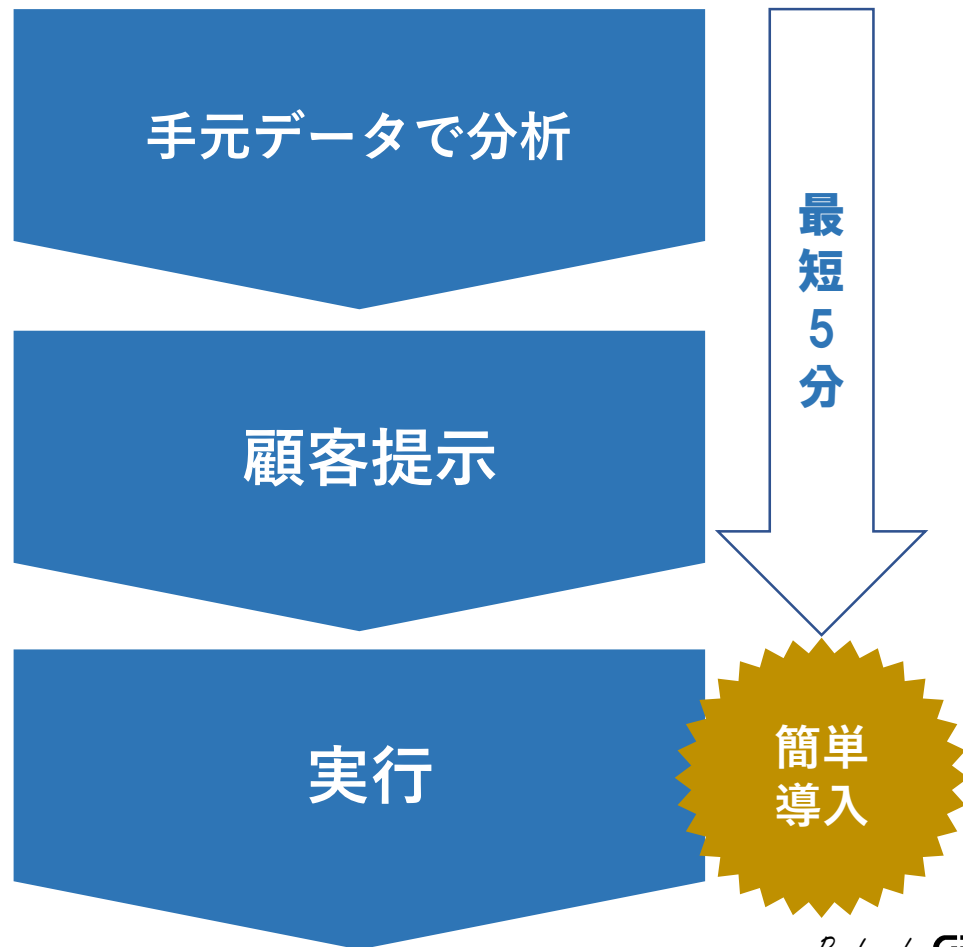
2021年3月～TabisLand by EPSON

コストドックは今あるデータから分析するサービスなので、機能などを覚える必要が無く、資料を用意し流れを理解するだけで簡単に導入が可能です。

一般的な商品



コストドック



本サービスは何か新しい商品の提案ではなく、今使っている利益改善を目的としております。

一般的な商品

何を新しく導入する



新商品

既存商品

コストドック  COST DOCK

今の状態を分析する



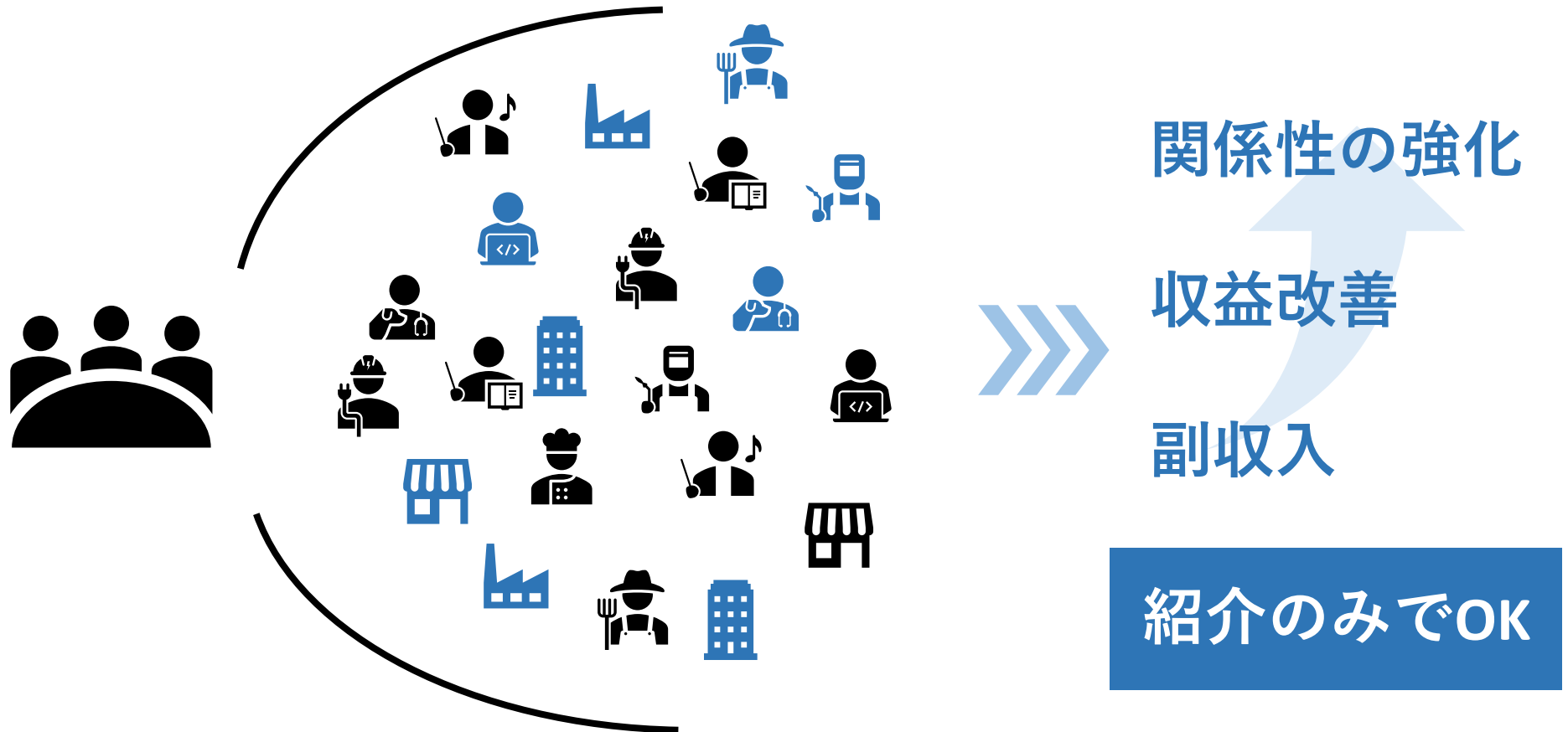
利益改善余地

既存商品



顧問先企業に向けて業種問わず活用できます

弊社は業種に問わず、売上数千万～1兆円企業までの購買サービスを提供してきました。貴所の顧問先に向けても大多数の顧問先様にご案内が可能だと存じます。



コストドックのできる事

1

間接費の複数項目の
コスト分析サービス

気になる項目をまとめて
分析する事が可能

2

自社単価と最安値^(注1)
単価との価格比較

注1：GPの取得している最安値単価

実際に提供が可能な
ボリュームディスカウント
価格で分析

3

- ・新施策予算の創出
- ・資金調達余地の確認

Value

企業価値を上げるための
具体的な計画が立てれる

販管費の中から、約30項目の経費削減メニューをご提供します。

コストドック分析メニュー

COST DOCK.

オススメ分析メニュー			
電気料金	複合機	携帯電話	固定電話・インターネット回線
高速道路料金（ETC）	エレベーター保守	ガス	水道

業界別 分析メニュー

店舗系(飲食・美容室・医院)	施設展開(病院・介護・学校・レジャー)	オフィス系(営業・金融・IT・マスコミ)	運送・貿易
電気料金	電気料金	固定電話・インターネット回線	高速道路料金（ETC）
ガス	水道	複合機	損害保険
水道	複合機	携帯電話	電気料金
固定電話・インターネット回線	携帯電話	電気料金	複合機
クレジット端末	固定電話・インターネット回線	損害保険	携帯電話
損害保険	エレベーター保守		固定電話・インターネット回線
	損害保険		
製造・メーカー（工場・小売）	建設・不動産		
電気料金	電気料金		
損害保険	損害保険		
複合機	複合機		
携帯電話	携帯電話		
水道(大口使用者向け)	高速道路料金（ETC）		
高速道路料金（ETC）	エレベーター保守		
固定電話・インターネット回線	固定電話・インターネット回線		

その他 分析メニュー 一覧

主要分析メニュー	その他分析メニュー	購入&リース（リース残価2年以内が対象）	成功報酬型メニュー
電気料金(従量・低圧)	クレジット端末料率(非対面・端末)	電気：LED	固定資産税(建築費10億円以上が対象)
電気料金(高圧)	警備	デマンドシステム	工事費・原状回復
ガス(都市ガス・プロパン)	清掃	UTM	賃料
水道	サーバー	キュービクル(設置費)	
携帯電話ソフトバンク	リース料	防犯カメラ	
固定電話・インターネット回線	電子契約	ドアセキュリティ(後付)	
複合機	電子ブレーカー	空調設備コントロール	
高速道路料金（ETC）	交通費精算(クラウドシステム)		
ガソリンカード	社会保険料		
エレベーター保守	法人用クレジットカード		
保険料(生命保険・損害保険)	キュービクル保安点検		

①間接費の複数項目のコスト分析サービス(レポート)

ゼネラルパーチェス株式会社 御中
2020年●月●日
この度は「コストドック」サービスをご利用いただきありがとうございました。
コスト診断結果のレポートをご案内させていただきます。

COST DOCK
お問い合わせ先：ゼネラルパーチェス株式会社
TEL 0120-915-935

診断レポート

コストの診断内訳						コスト削減リスク分析							
No.	項目	基準価格（年）	GP適正金額（年）	調達額（年）	%	導入方法	削減方法	契約工数	違約金・残債リスク	入替工数	機器・システムリスク	サポート面(人的・機能)リスク	推奨ランク
1	電気代（高圧）	2,002,300 円	1,701,955 円	300,345 円	15%	契約切替	料金単価を安く出せる電力会社に変更し削減	—	違約金がある場合がございます。	—	—	—	A
2	携帯電話	5,164,358 円	3,098,615 円	2,065,743 円	40%	契約切替	プラン・機能を同等もしくは質を上げて料金プランを削減	—	違約金が残っている場合がございます。	機器及びアプリの入替が発生致します。	システムやVPNなどが入っている場合	—	A
3	複合機	3,060,000 円	2,142,000 円	918,000 円	30%	機器入替	カウンター単価、リース料（購入単価）を削減	—	残債が残っている場合がございます。	—	印刷の色合い、多機能使用の機能、サーバー連携を確認してください。	休日サポートの必要の有無、これまでのサポートで駆けつけ時間を確認してください。	B
4	高速道路料金	450,110 円	360,088 円	90,022 円	20%	カード導入	走行道路の最大割引を適用し削減	—	—	—	ETCカードの使い回しが不可となります。	—	A
5	損害保険	131,222 円	98,417 円	32,806 円	25%	契約切替	同等のサービスで提供可能な損害保険会社で削減	—	—	—	—	—	A
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
合計（円）		10,807,989 円	7,401,074 円	3,406,916 円	31.5%								

削減余地
実際に削減できる水準

専門家のコメント
工数とリスクについて

中長期の
利益余地

推奨ランク：Aすぐに実行を推奨 Cヒアリングが必要

削減余地
実際に削減できる水準

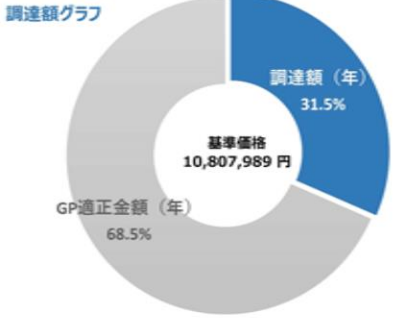
専門家のコメント
工数とリスクについて

中長期の
利益余地

【用語のご説明】
項目
基準価格
適正金額
調達額
今回のコスト適正化サービスの対象となる費用項目
サービス適用前の時点で支払われている金額(1年間)
サービス適用後の支払い想定金額(1年間)
転嫁できる無駄なコスト額

【ご留意点】
適正化金額については、コスト適正化サービス実施前と同量の使用量を前提として試算しているため、実際に支払われる金額とは正確に一致しない場合がございます。
また、元の基準価格データが月額金額のみの場合、金額を年額に換算(×12ヵ月)して記載しており、実際に支払われる金額とは正確に一致しないことにご留意ください。

【付帯情報】



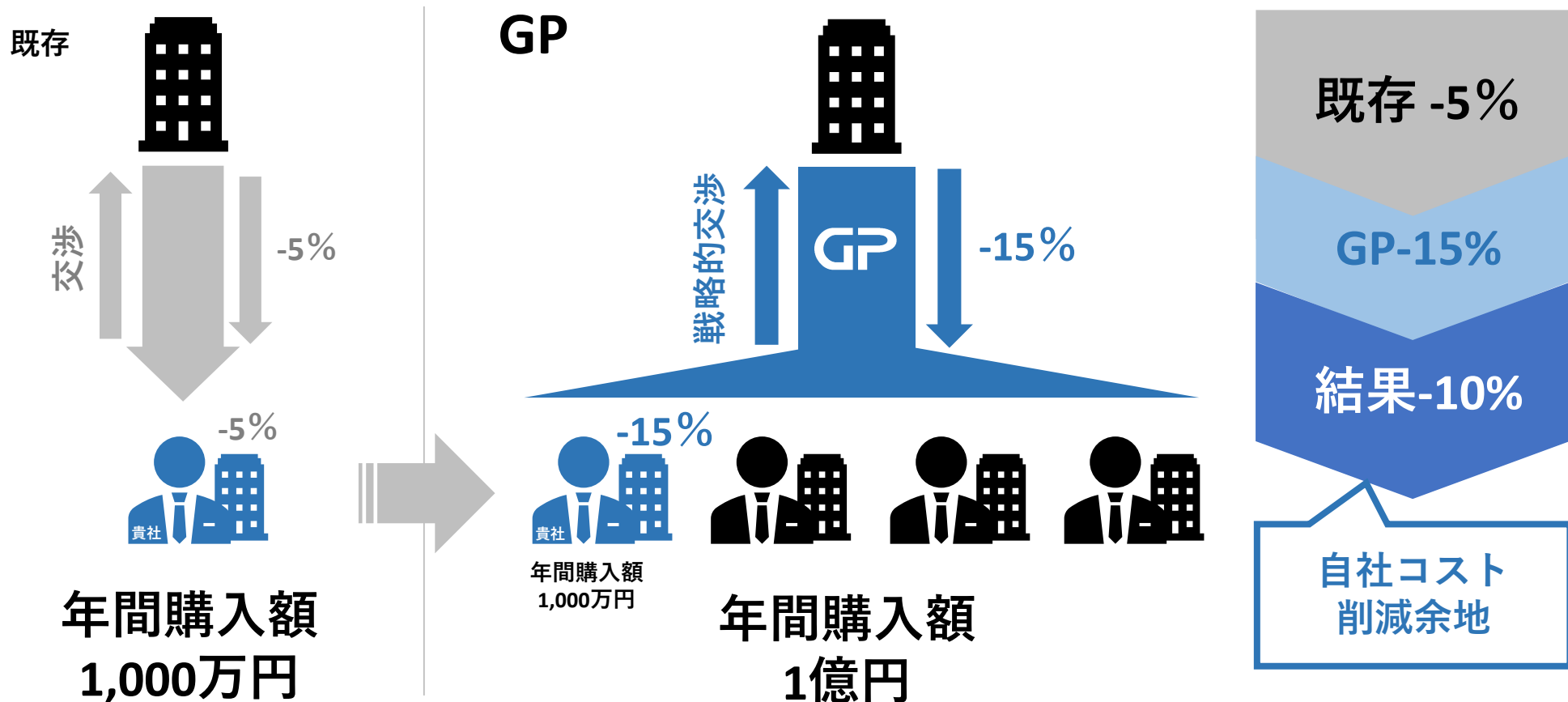
推奨ランク：A すぐに実行を推奨 C 検討が必要

転換できる経営資源額(調達額)：年間合計	3,406,916 円
2年累計	6,813,831 円
3年累計	10,220,747 円
4年累計	13,627,662 円
5年累計	17,034,578 円

* 上記の金額が想定値であり、確定した数値ではない事をご了承下さい。
confidential

② 自社単価と最安値単価との価格比較

一定の企業では既に取り先へ価格交渉を行い、割引を受けている場合もありますが、GPでは戦略的購買を複数サプライヤ(注1)に実施し、この購買量でボリュームディスカウント価格を得ております。 注1：サプライヤとは？商品やサービスを提供する事業者を示します。

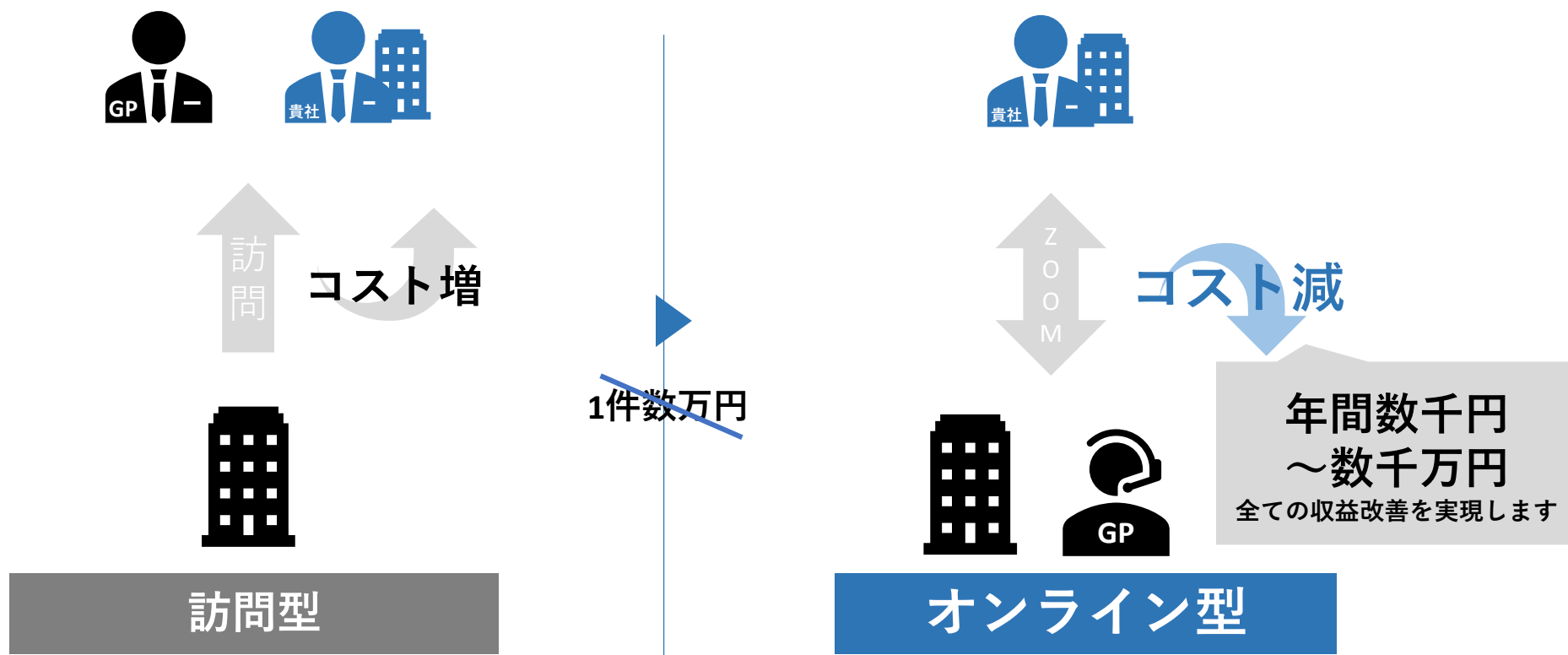


戦略的交渉とは？

価格市況、ボリューム、新技術、競合、原価構成の知見、過去の値段推移などを組み合わせた交渉

リスク・工数のデータベースと効率化

従来訪問型だった営業方法をオンライン化する事でコストを下げ、その分をお客様へ還元する仕組みにしております。またご対応に関しては過去のデータベースより、人間関係・リスク・工数の側面で解消のご案内を心掛けております。



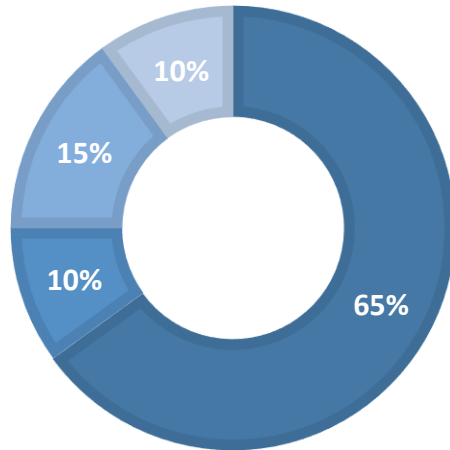
オンライン型でもお客様が安心してご利用できるサービスを提供するためにリスク、知識面、使い勝手などをサポートする体制を構築しております。

既に取組みをしている企業でも成果が出ます

お取引を頂けているお客様は、過去にも相見積や成功報酬型のコンサルティング会社を入れたりしている企業様がほとんどで、そこから更にご納得いただけるご提案を実施しております。

顧客属性

- 相見積を実施
- 購買部在り
- 成功報酬型コンサル導入後
- 役員や経理が購入



リピート率90%

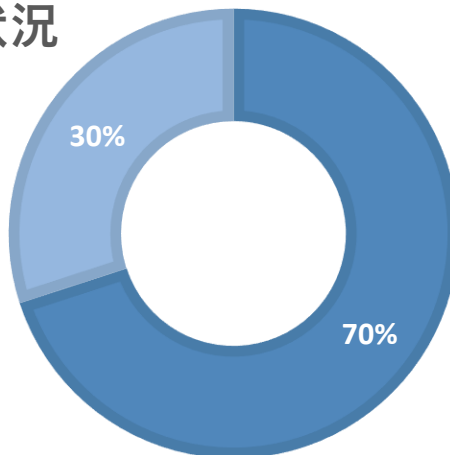
一度ご利用になったお客様からは購買の相談窓口として継続的なご利用を頂けております。

購買サービス方針

- ・弊社にて包括的に要件定義(リスク分析)・調査・比較を実施するため手間が掛からない
- ・顧客目線で必要項目のみを案内し、中長期でサポート及び様々な購買情報を提供
- ・お客様の削減を最大化するために単品では利益を薄くし、複数項目で1つの利益を出す。顧客数を多くする事で成り立つモデル。

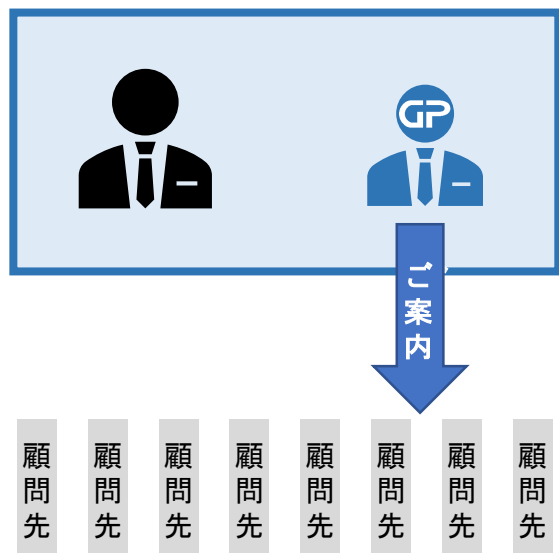
削減への取組み状況

- 自社ではやり切っている
- 新しい取組みをしたい



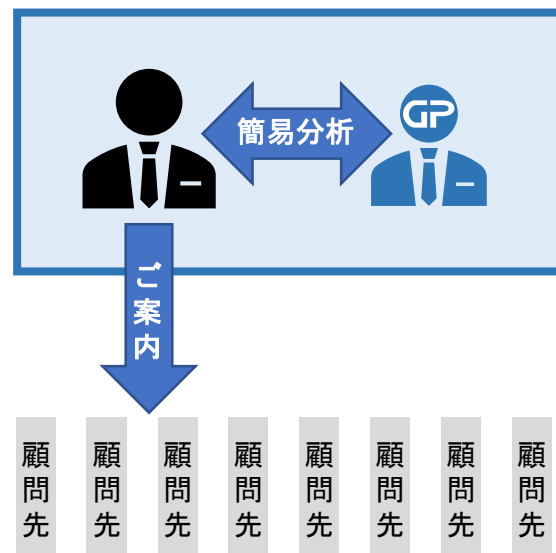
使い方について

コストドックの進め方としては、2パターンございます。



①直接紹介

顧問を直接ご紹介頂きます。
貴所スタッフの方々のお手間を最小限にすることが出来ます。
全体の8割がこちらを選ばれています。



②簡易分析

顧問先にお声がけ頂く前に、貴所と弊社のみで、対象会社の総勘定元帳をオンライン会議画面で共有頂き、事前に分析が可能です。

「この顧問先はこの項目で〇%程度の削減ができそうです」というあたりを付けて顧問先様にお声がけが可能です。

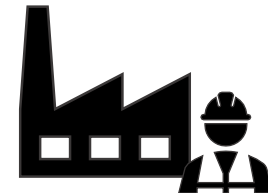
顧問先様へのご案内方法

顧問先様へ、定期訪問などの際に、パンフレットなどと共にお声がけください
主業務のついでにお話し頂くのみ。2～3分程度でご案内は完了します！

「コストドック」という人間ドックと同じようにコストを分析
できるサービスを始めました。
他社でも成果が上がっており、無料で分析してコスト削減まで
出来るので、収益向上のため、まずは分析しましょう！！



貴所
(税理士・会計士)



顧問先様

■ご案内場面

他パートナー様でのタイミング事例

- ・お電話で（直ぐにお声がけ）
- ・巡回監査、定期訪問（月末締めなど）の際に
- ・事務所のメルマガなどで

コストドックの「メリット」

コストドックは、「使わないと損をする」サービスとして、
顧問先様と貴所の間に多くのメリットを生じさせます。
顧問先様へ、「やってみた方が良い」と強くお勧め頂けるサービスです。

パートナー様からの声（抜粋）



貴所
(税理士・会計士)

疎遠だった顧問先とまた仲良くなれた（共通のコスト削減の話題が出来た）

採用したばかりの新人でも、顧問先と話すネタができた。
新人教育にも役立つと思った

税務申告の話だけのビジネスライクな関係だった顧問先と、
コストの話題から、その事業の中身について深い話が出来るようになった

コストドックのメリットは、コスト削減だけじゃないと思った。現に、コスト削減出来なかったお客さんも、「安心した。これで社長にコストを減らせ！と言われなくてすむ。来年もまた分析したい」と言ってくれて信頼感深まった気がする

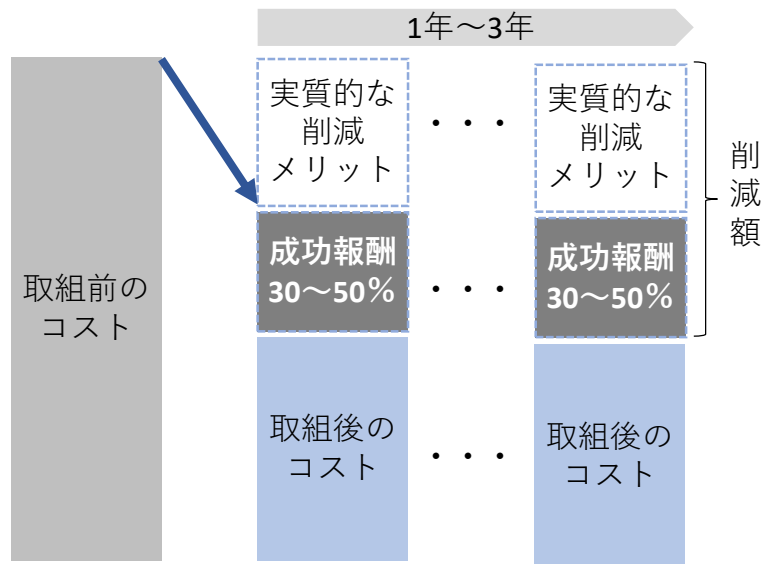
コスト削減後、顧問料の引き上げ（1割）に成功した。月次5-6万円の削減結果だったが、顧問料の引き上げ分よりも大きかったので快諾してもらった

料金について

一般的な購買コンサルティングモデルとの違い

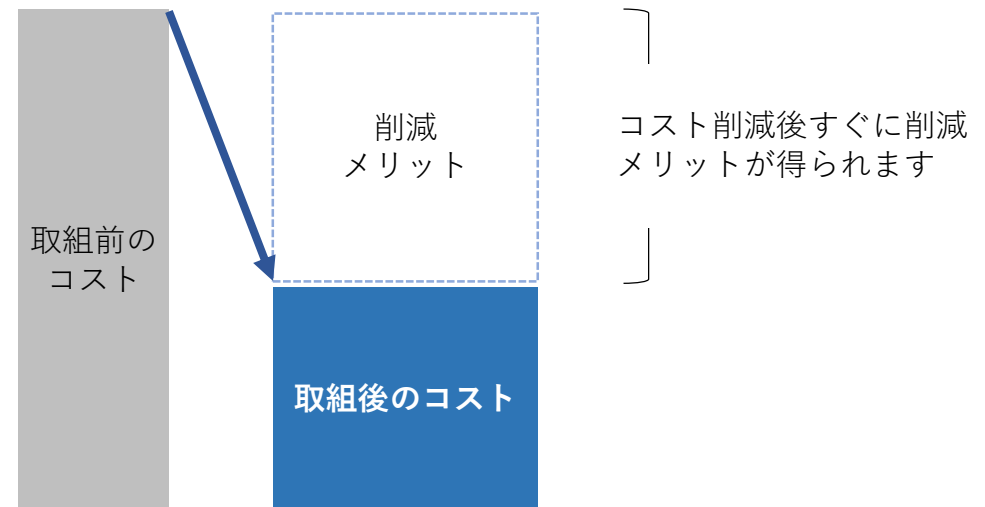
通常複数項目のコスト分析及び削減は、削減した金額から成功報酬をお客様から頂くモデルが一般的です。弊社では、お客様からではなく、サプライヤから成功報酬を頂くモデルとなっております。

一般的な購買コンサルティング



年間500万円削減効果があった場合
250万～500万円(50～100%)のコンサルティング費用(成功報酬)
実際の削減効果発生時期：2年～4年後

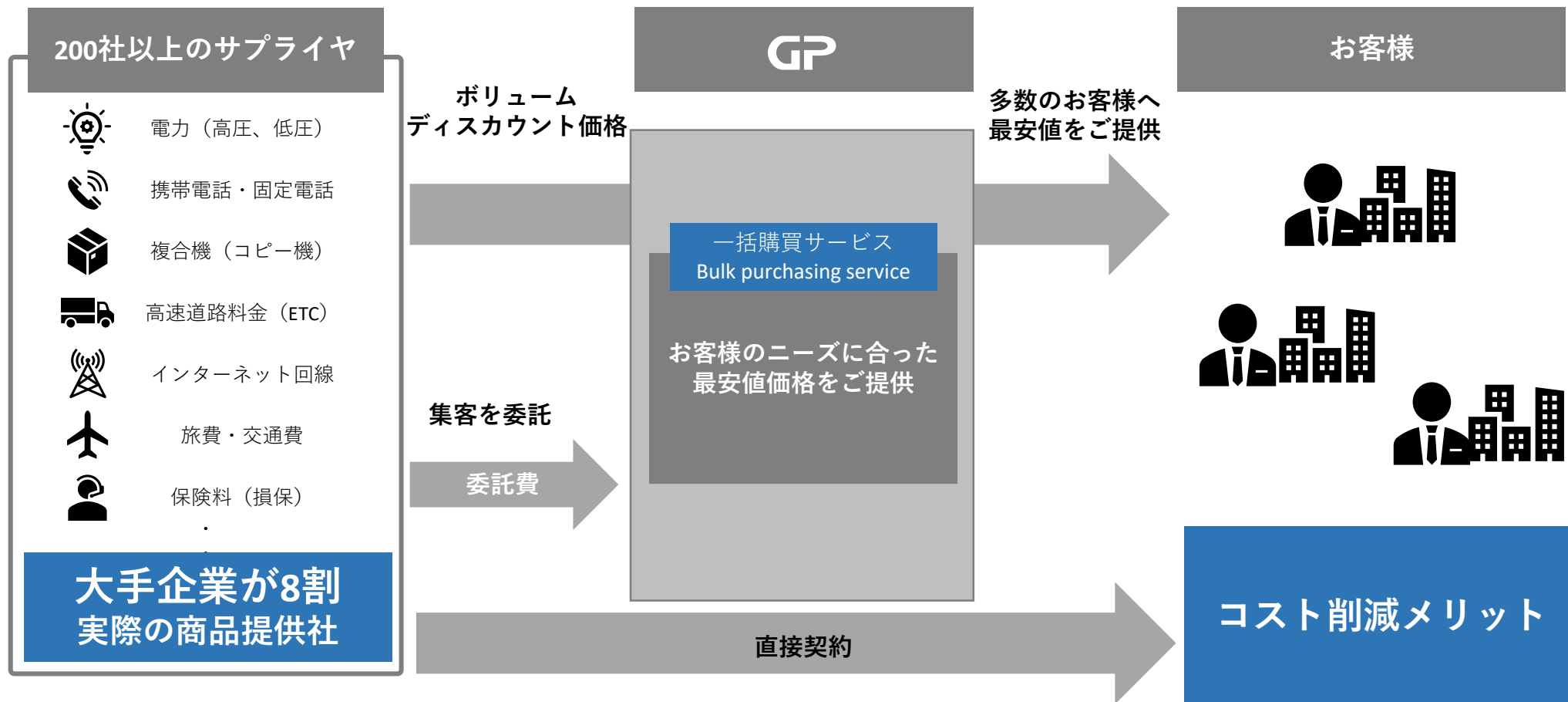
GPの一般的な購買コンサルティング



年間500万円削減効果があった場合
コンサルティング 0円！！
実際の削減効果発生時期：契約切替後(最短)

削減メリットをそのままお客様へご提供

サプライヤからの1件当たりの委託費は薄くし、お客様へ還元をしております。
数を多くしていく事で事業が成り立つビジネスモデルとなっております。



*一部のコンサルティングメニューは成功報酬が発生致します。

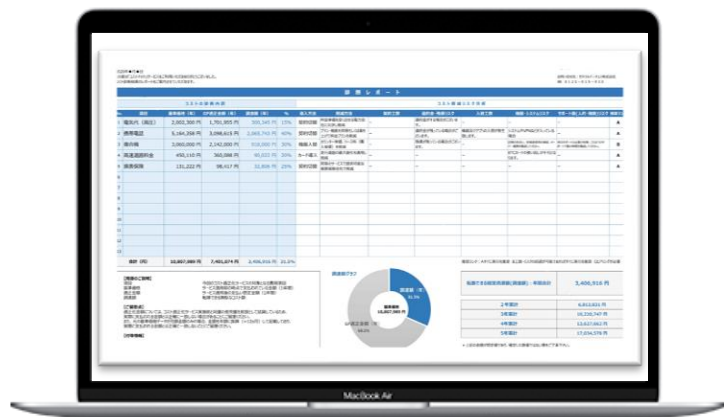
*本サービスは弊社提携先へのリプレイスを前提としており、既存のサプライヤへのコスト削減をご希望の場合は別途有料プランにてご案内となります。

料金について

本サービスは「コスト分析」と「コスト削減」の2つの構成になっております。
分析を終えたお客様がコスト削減をご希望の場合は、下記の2パターンで進める事が可能です。

①

コスト分析

**FREE**

②

コスト削減

ご契約後に実施

**主な
実施
項目**

選定条件
削減金額目標設定
契約内容整理
エビデンス共有
工数&リスク分析
納期目標設定
既存契約内容確認
コスト削減の実行

GPサプライヤ切替**FREE**

* 既存サプライヤ交渉も可能(有料)

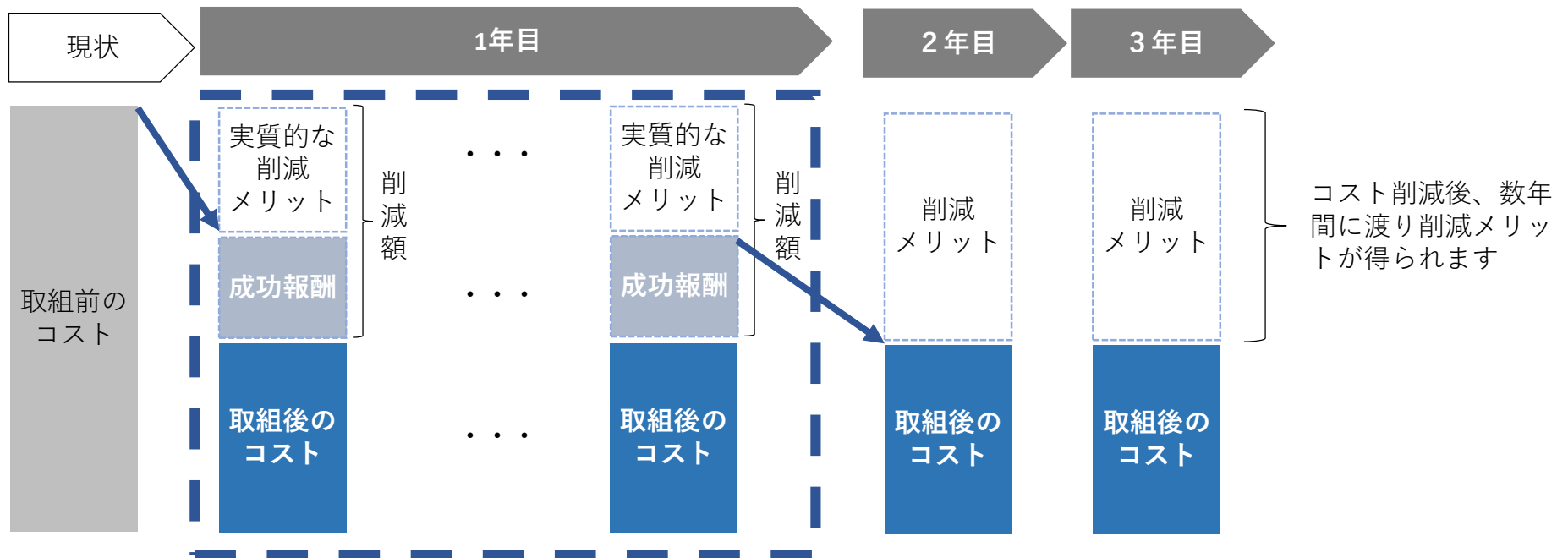
既存のお取引先を変更できないお客様へ向けて

既存のお取引先を変更できない場合は、成功報酬型(初期費用無)にて既存のお取引先に向けたコスト削減を実行をすることも可能です。

成功報酬型

年間で削減した金額の **50%** (初年度のみ)

* キャッシュフローがすぐに改善できる分割型



【キャッシュフローに負担無し】

成功報酬は削減額の中から頂くため、削減後1年目から利益創出できます。
また、その成功報酬の分割払いも可能であり、削減後の初月から利益創出が可能です

お問合せ

📄 コストの分析をしてみませんか？

🔍 コストドック

COST DOCK®
コスト分析を会計サービスのスタンダードに



お問合せ先 : **ゼネラル・パーチェス株式会社**
購買と決済のプラットフォームを創る
📞 0120-915-935 info@general-pcs.co.jp

〒103-0015
東京都中央区日本橋箱崎町17-8 7山京ビル2階
Tel: 03-6661-0075 Fax: 03-5539-3857
Web site: www.general-pcs.co.jp

アクワイアリングエージェント



VISA



本資料は、弊社の事業内容に関する一般的情報の提供を目的とするものにすぎず、特定の案件や事例に関する当社のコミットメントや法的見解等を提供することを目的とするものではありません。本資料の著作権は、本資料の内容の全部または一部を信頼した結果に基づき生じたいかなる結果に関しても法的責任を負うものではありません。

当提案書内の文章・画像等の内容の無断転載及び複製等の行為はご遠慮ください。 Copyright ©ゼネラル・パーチェス株式会社 All Rights Reserved.

Produce by **GP**