

第61回 購買ネットワーク会



# アウトソーシングのあり方を考える

～自社の競争優位を実現し、さらにはイノベーションを追求していくためのアウトソーシングのあり方を探る

2017年9月23日

購買ネットワーク会 酒井 麻由美

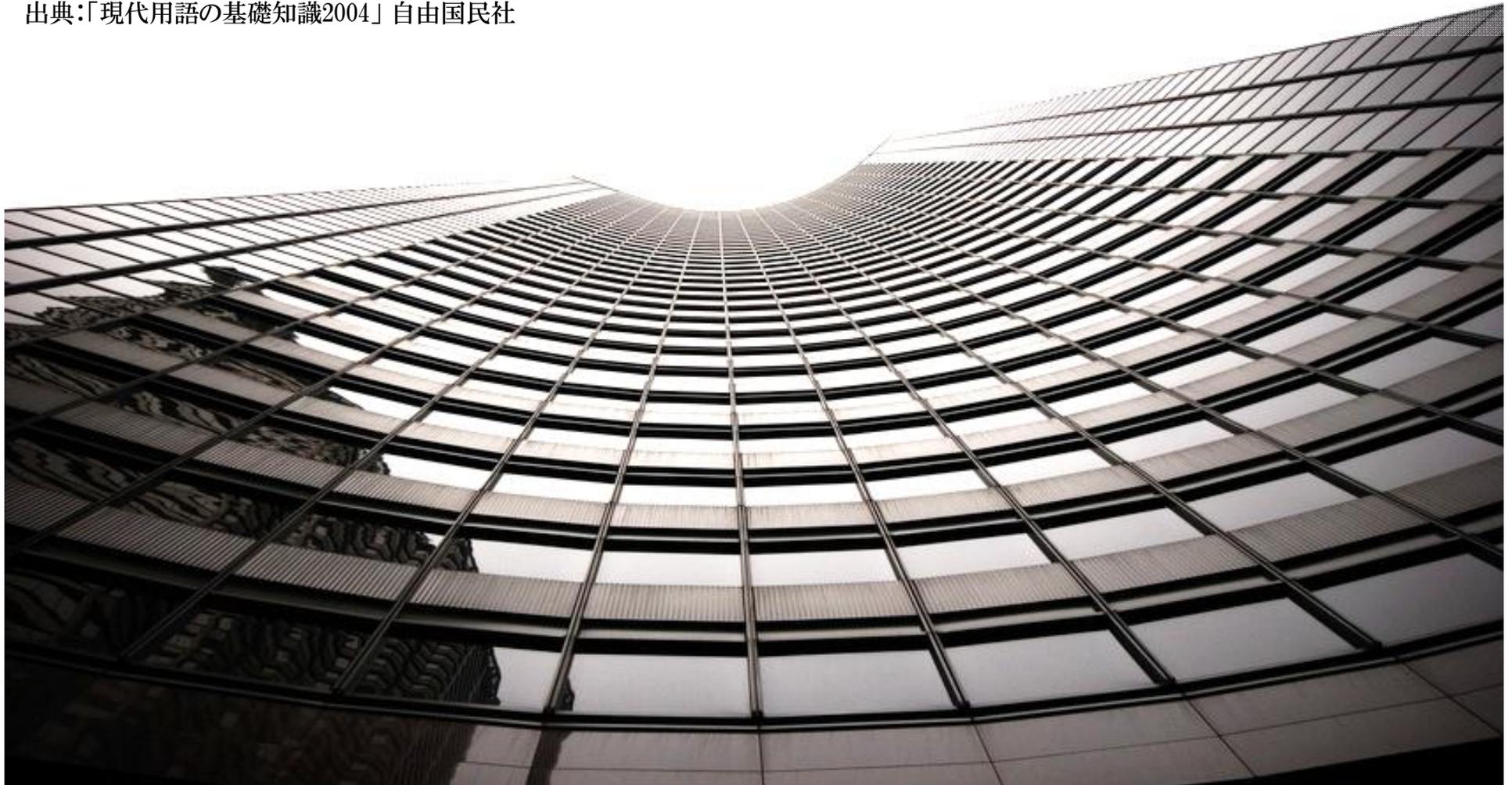
第61回 購買ネットワーク会

# 自己紹介

# アウトソーシング(Outsourcing)とは

「企業がコア業務に集中し、ノンコア業務分野を外部委託すること」

出典:「現代用語の基礎知識2004」自由国民社



# アウトソーシングのメリット



## 開発リスクの回避

投資とその他のリスクなく商品を市場に投入



## 取引費用の削減

低収益商品の収益対策



## 設備・技術への投資促進

次期 戦略的商品への経営資源投入

## アウトソーシングのあり方を考える際の重要なテーマ



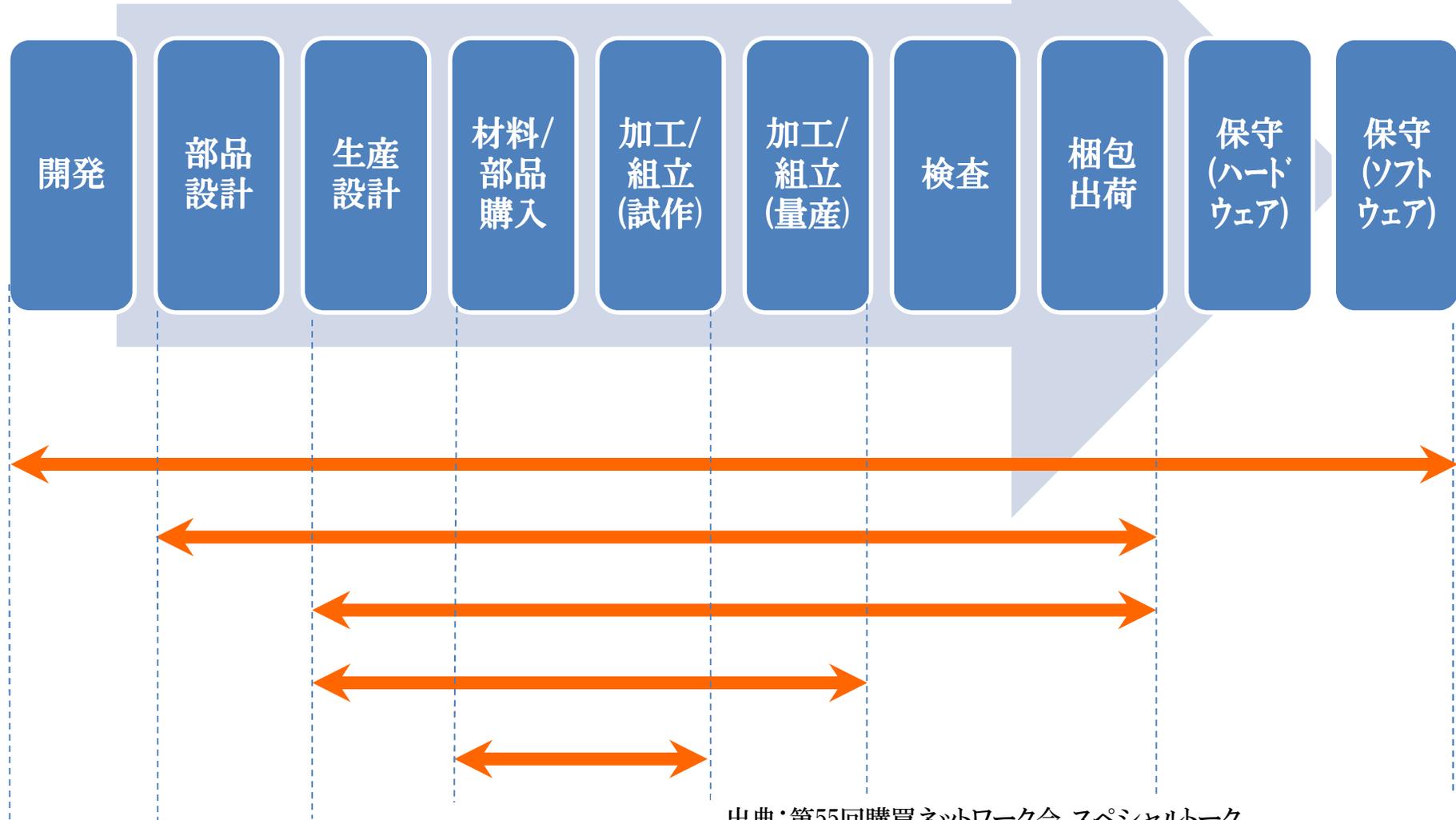
外部企業と分業をどのように進めていくか



外部企業とどのような関係を築くか

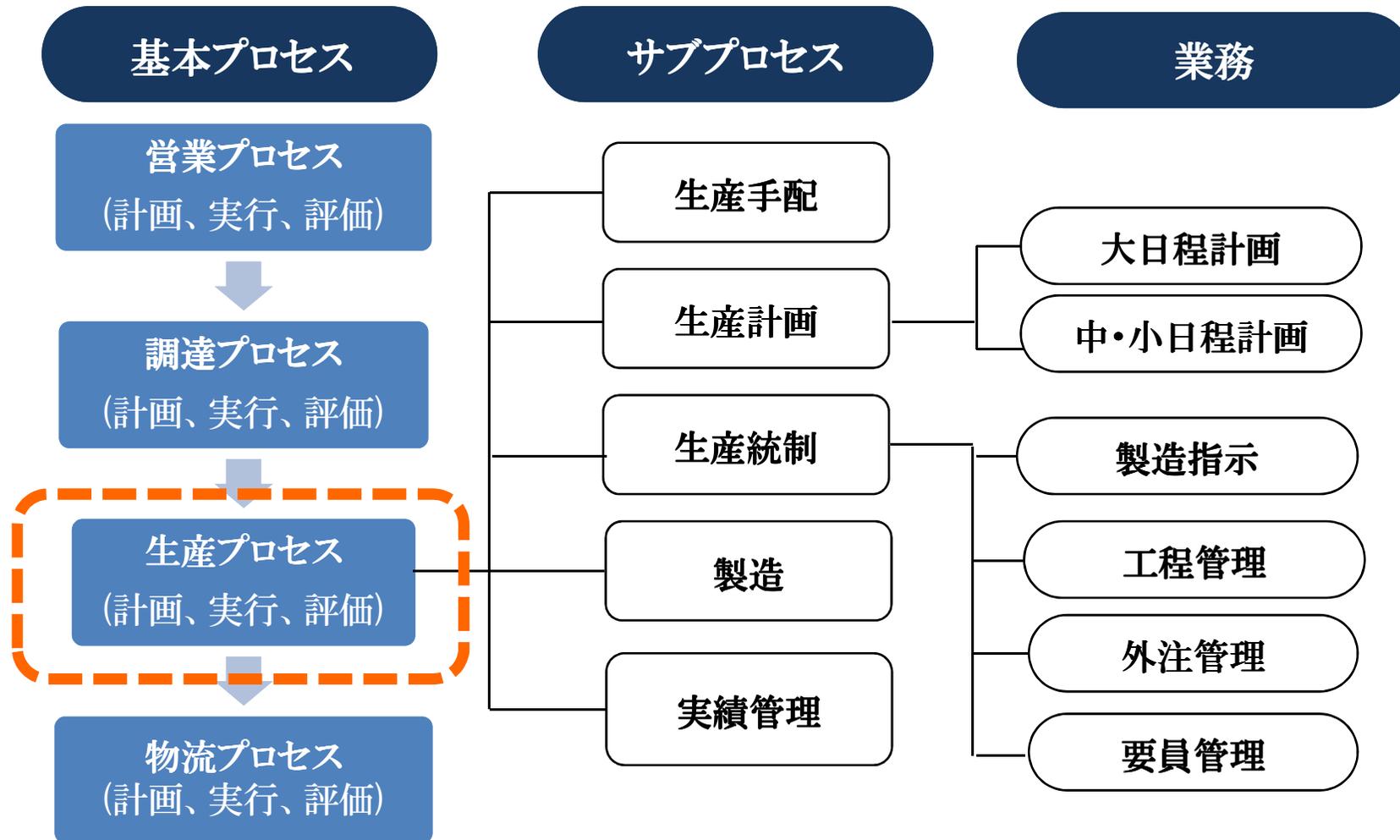
# 電子機器製造業界のアウトソーシング例

目的によってアウトソースするリソースを区分



# プロセスのアウトソーシング例

自社のプロセス、とりわけ基本プロセス自体をアウトソースするBPO(Business Process Outsourcing)



## 自社事例

生産プロセスから保守プロセス全てをアウトソーシングすることで事業の拡大を図る



FTTH工事・製品を統合し、フルターンキーとして、コスト・品質・スケジュール・安全・ブランドを一括管理、提供



## アウトソーシングのあり方を考える際の重要なテーマ

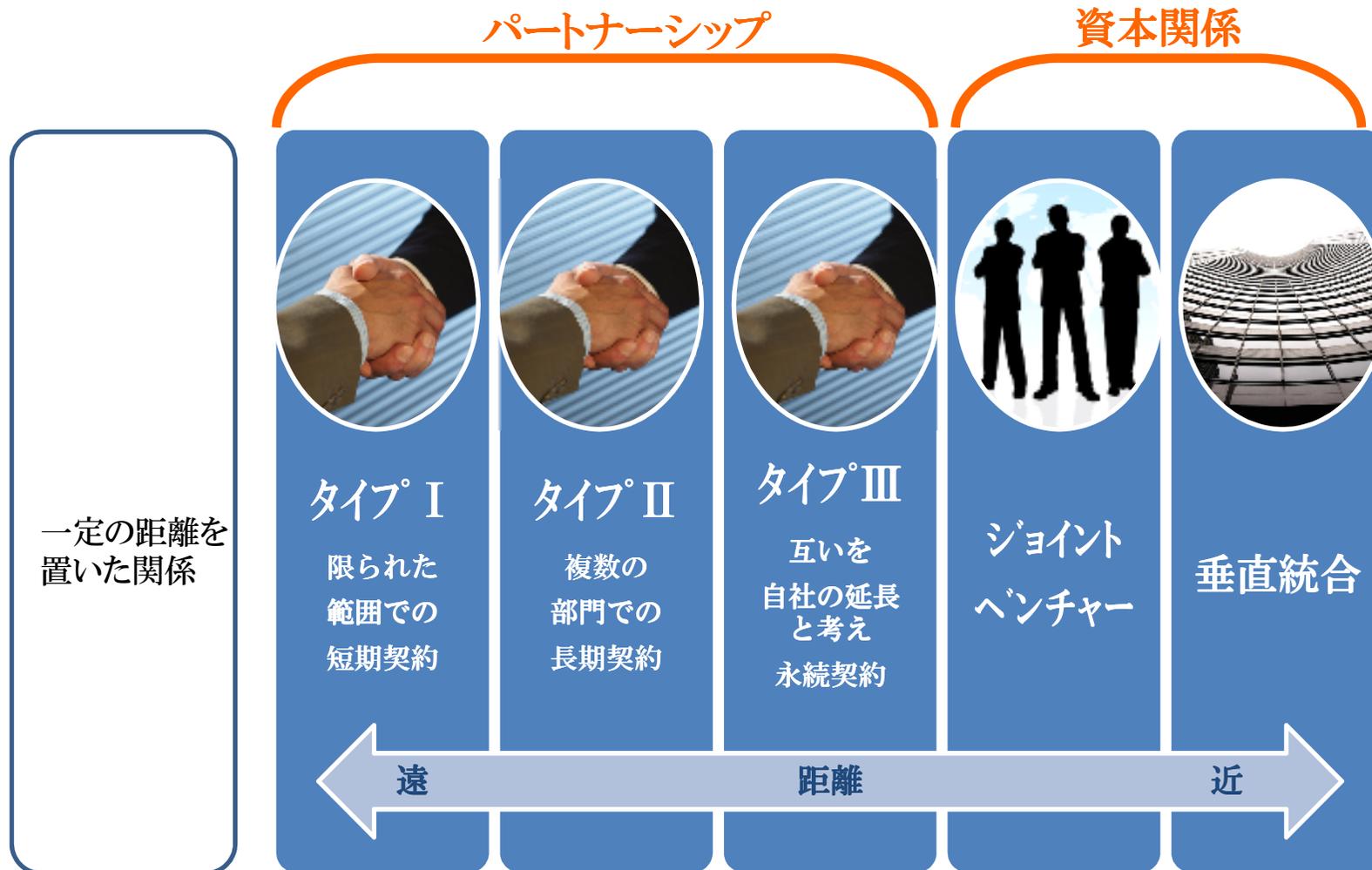


外部企業と分業をどのように進めていくか



外部企業とどのような関係を築くか

# ビジネスにおける外部企業との関係性

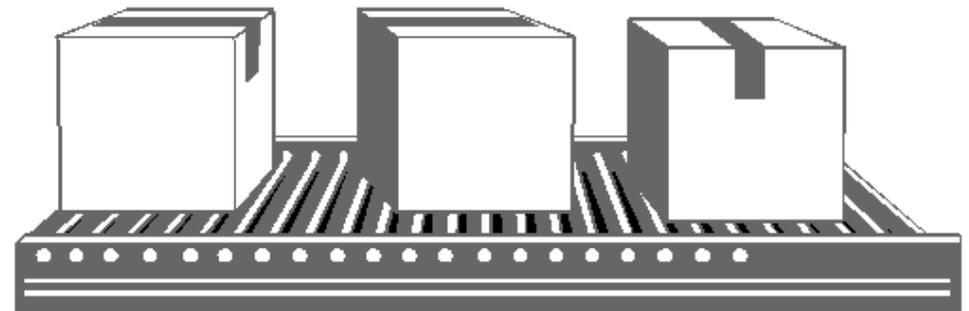


## 外部企業との関係性

自動車メーカーでの資本関係のある(いわゆる「系列」)部品メーカーからの調達比率  
(1999年)

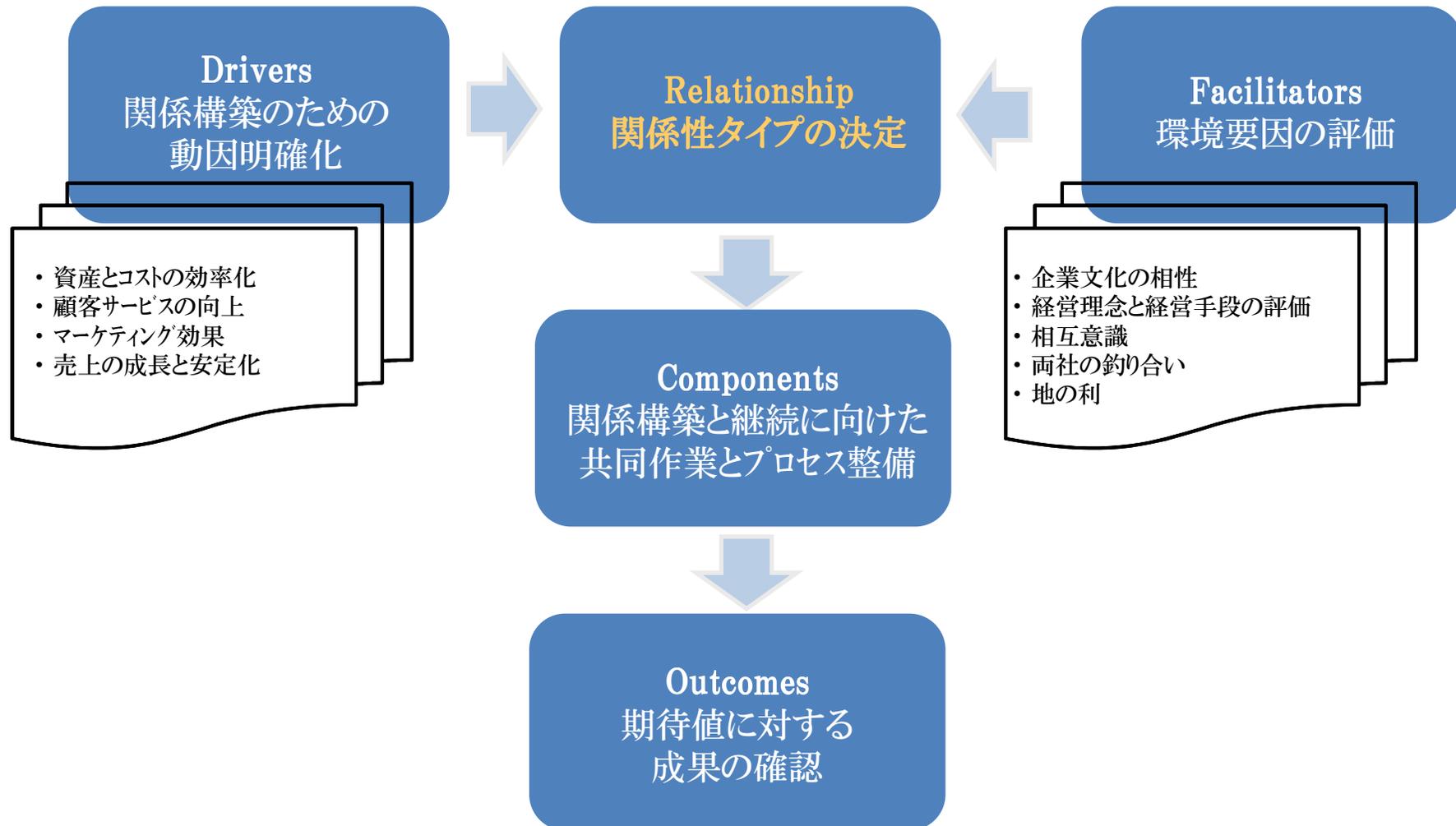
	自動車メーカー 内製率	系列部品メーカー からの調達比率	系列外部部品メーカー からの調達比率
トヨタ	14%	62%	24%
日産	8%	51%	41%
本田技研	7%	40%	53%
三菱自動車	5%	21%	74%
マツダ	6%	31%	63%

※自動車部品主要200品目の調達数量ベースで調査



出典:「分業と競争」有斐閣

## 外部企業との関係性決定の枠組み



## 外部企業と分業をどのように進めていくか

- ・ 得たいメリットに対する社内のコミットメント

## 外部企業とどのような関係を築くか

- ・ 資本関係
- ・ 長期的取引関係



ご清聴有難うございました。