

**- 米国では調達・購買業務のアウトソーシングサービスが急成長 -**  
アジル アソシエイツが米国調達・購買業務アウトソーシングビジネスの事業モデルに関する調査を実施

- 株式会社アジル アソシエイツ（東京都渋谷区、代表取締役：野町直弘）はこの度米国における調達・購買業務のアウトソーシング産業の動向及びそこにおける事業モデルの展望について調査を行いました。
- それによりますと、米国では調達・購買アウトソーシングは 2005 年には規模 97 億ドル、年率 19%の成長が見込まれる伸長産業であることが分かりました。
- 有望な事業モデルはプロフェッショナル・スキル提供型、BPR サービス主導型、標準メニュー型及び不特定多数向けの情報インフラ提供型と予想されています。

調査の概要は以下の通りです。詳細につきましては添付資料をご参照下さい。

**【調達・購買アウトソーシング市場概要】**

米国では調達・購買プロセス改革、IT インフラ提供、調達・購買プロフェッショナル派遣等を梃子に調達・購買プロセスの一部或いは全てのアウトソーシングを請け負う調達・購買アウトソーシング事業が急成長しており、米国での市場規模は 2001 年実績で 48 億ドル、2005 年には 97 億ドル、2005 年までの 4 年間で年平均 19%の成長率が予測されています。

**【顧客ニーズ】**

より厳しくなる世界的な競争状況、長期的な経済低迷、投資家からの収益向上の要請、外部からの調達割合の増加を受け、米国企業は収益改善の一つの源として購買費用削減を捉えており、その実現手段の一つの切り札として調達・購買部門のアウトソーシングが活用されています。

**【米国企業のアウトソーシング導入の背景】**

ユーザ側への収益力向上の要請に加え、アウトソーシングの一般化、ヴァーチャル企業化による収入にせめる購買費用のウェイト上昇、調達・購買関連情報技術・インフラの発達、サプライヤーの専門化・調達技法の発達で調達・購買スタッフに求められる知識・技能の特殊・高度化等経営環境の変化が挙げられます。また経営者の関心事が単なる調達・購買システムの導入からシステムの導入を通じたプロセスの変革や変革の導入コスト、リスクの軽減等に移っている事も米国企業の調達・購買アウトソーシングの採用を加速させています。

**【調達・購買アウトソーシング事業者の提供価値】**

米国アウトソーシング事業者は範囲の経済を通じてスケールメリットによる購買力、広範囲なサプライヤーベースの蓄積、抱えている人材・資産の有効活用に加え、最先端のプロセス・調達技法・関連情報技術及び各商品/サービス分野の動向に通じており、こうした強みを通じて購入材/サービスのコスト削減、全体のオペレーションコストの削減、景気循環・需要動向・技術革新に応じた調達・購買プロセスの柔軟性の確保、顧客のコアコンピタンスへの特化の支援といった価値を提供しています。

【コア提供価値に基づく事業モデルマップ】

本調査では現存する米国アウトソーシングサービスの事業モデルを顧客へのアプローチ方法及びその主要な提供価値/差別化要因により以下調達・購買アウトソーシング事業モデルマップの通り分類致しました。その内プロフェッショナル・スキル提供型、BPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）サービス主導型、標準メニュー型、e マーケットプレイス主導型、web アプリケーションサービス主導型、パッケージアプリケーション主導型が今後は有望であると見込んでいます。

< 調達・購買アウトソーシング事業モデルマップ >

		顧客アプローチ			
		不特定多数	特定グループ	カスタマイズ	
主要な提供価値・差別化要因	調達・購買機能フォカス	プロセスデザイン & プロフェッショナルスキル		・調達・購買総合アウトソーシングサービス型	
		スキルメリット & プロフェッショナルスキル		・コンソーシアム型・シェアードサービス型	
		プロセスデザイン能力	・標準メニュー型		・BPR (ビジネス・プロセス・リエンジニアリング)サービス主導型
		情報技術 / インフラストラクチャー	・eマーケットプレイス主導型 ・webアプリケーション サービス 主導型 ・パッケージ アプリケーション 主導型	・コンソーシアム・eマーケットプレイス主導型	・調達・購買アプリケーション開発支援主導型
	調達・購買機能外の能力	企業再生			・資産再構成支援型
		他の業務機能とのシステムインテグレーション			・システム・インテグレーション主導型
アウトソーシングサービスミックス				・ワン・ストップ・アウトソーシングサービス型	

ビジネスとして有望
  補完的な位置づけ
  将来に懸念

なお、本調査の概略につきましてはアジル アソシエイツのウェブサイトから入手できます。  
 ( <http://www.agile-associates.com/survey20040621/> )

【株式会社 アジル アソシエイツについて】

アジル アソシエイツは「購買・調達支援企業」です。コンサルティング事業、アウトソーシングサービス事業、IT 導入事業、購買コミュニティ運営の4つの事業を柱に、顧客企業に対してトータルに購買・調達業務に必要なサービスを提供いたします。従来型の事業モデルとの大きな違いは、あくまでも購買企業（バイヤー側）に立った「バイヤーエージェント企業」であること。中核能力であるコンサルティング能力、コーディネーション能力、また弊社ビジネスパートナーとの協業により企業毎に最適なサービスの組合せ、提供を行うことを目指しています。

<会社概要>

会社名：株式会社アジル アソシエイツ  
所在地：東京都渋谷区桜丘町 2 1 - 1 2 桜丘アーバンライフ A305  
設立：2002年3月  
代表取締役社長：野町直弘  
TEL：03 - 5784 - 1167 FAX：03 - 5784 - 1168  
ホームページ：<http://www.agile-associates.com>

本件に関するお問い合わせは下記担当までお願いします。

株式会社 アジル アソシエイツ  
〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町 21 - 12 桜丘アーバンライフ A305  
中ノ森、野町  
TEL: 03-5784-1167  
FAX 03-5784-1168