

経営一転語 49 外注の考え方

今回は、外注をどう考えればよいのかについて、述べてみましょう。

一般的には、損益計算書を見ながら考えると、外注費を多くすると、製造原価が大きくなって、売上総利益（粗利）が減るし、よくないのではないかと考えがちです。

しかし、そう短絡的に考えるのは間違っています。実は、外注比率はいくら多くてもよいのです。

外注が100%になって、内製がなくなったものが、「流通業・小売業」（仕入れて売るのみ）であることを考えてみれば、分かります。

経費構造的には、流通業・小売業は、変動費比率（売上に対する変動費の割合）が高いので、不況に強く、倒産しにくいのです。

なぜなら、売上が減少すれば、それに伴って、変動費（仕入）が減少するからです。

コンサルの中でも申し上げておりますが、理想的な形態は、工場を持たないメーカー（ファブレス）です。

「自社は、新商品の企画立案をし、製造は他者に任せ、販売は自社です。」というのが、理想的です。

外注を頼む工場は、自社に比較して、大きい方がよいのです。そして、利用度はあまり高くせず、しかし、あまり低すぎても、外注工場から「上得意」扱いしてもらえないので、「相手先の売上高の10%から30%ぐらいの間でナンバーワンの得意先になる」のが理想です。

会社をピンチに陥れる社長は「外注を引き下げて内製に切り替え、収益性を高める」という考え方をします。

しかし、内製化をすると、人件費、経費、減価償却費などの固定費が増大しますので、損益分岐点が上昇し、たちまち、売上の増減に瞬時に対応できない硬直型企业になりやすいので要注意です。

以上のような点を踏まえて、我が社のあるべき姿を考えてみましょう。

<演習課題>

1. 我が社の業務内容で、外注化してもよいものはないか、考えてみましょう。