基本情報	
メインキーワード	受発注 アウトソーシング
タイトル	受発注業務をアウトソーシングするメリットとは？外注との違いもあわせて解説
メタディスクリプション	受発注業務は手間がかかるため、まるごとアウトソーシングするのもひとつの方法です。適切に依頼先を選べば、企業価値の向上につながります。 本記事では選び方を解説します。
CTA	内部リンク：受注管理の外注で業務効率化！解決できる課題4つと外注方法の選び方 →読者は「受発注をまるごとアウトソーシングする」と想定できるため、コネクトの訴求が難しいです。よって、外注メインの記事に内部リンクでつなぎ、読者の回游につなげます。
リサーチシート	調査シート_受発注 アウトソーシング
備考	ヘルプデスク アウトソーシング BPOソリューション パーソル BPO キヤノン BPO bpoとは bpoサービス 受注とは
メモ	▼構成作成メモ • 既存記事と内容が似るため、カニバる可能性が高い

	• 編集者さんに確認したところ、「上位表示記事にひっぱられすぎずに構成を作成する」で合意 • 意識すべき点は次の2つ 「検索意図が実は違う（受注と受発注、外注とアウトソーシング）」 「現状の上位記事は、Googleが正確に違いを把握できていない。さらに、KWに基づいた記事が作成されていない」 • 今後、アルゴリズムが改善される可能性もあるため、上位記事に引っ張られすぎない内容にする ▼内部リンク候補 受注管理の外注で業務効率化！解決できる課題4つと外注方法の選び方

プロット

h2 アウトソーシングとは？外注との違いを解説 **3**
h2 受発注業務をアウトソーシングする**3**つのメリット **4**
h3 【メリット1】自社のコア業務に集中できる 4
h3 【メリット2】企業価値を上げられる 4
h3 【メリット3】事業拡大のスピードを上げられる 5
h2 受発注業務をアウトソーシングするデメリット **5**
h2 受発注業務をアウトソーシングする際の費用の目安 **6**
h2 受発注業務をアウトソーシングするときの**3**つの選び方 **7**
h3 【選び方1】自社の業務範囲をまかなえるか 7
h3 【選び方2】過去の実績は豊富か 8
h3 【選び方3】予算にあったプランが用意されているか 8
h2 受発注システムを導入して効率化するのも**1**つの手 **8**
h2 企業価値を上げるために受発注業務をアウトソーシングしよう **9**

■リード文

「受発注業務をまるごとアウトソーシングしたい」

「受発注業務のアウトソーシング先を選ぶ際のポイントは？」
このようにお考えではありませんか。

受発注業務は取引先と直接やり取りする業務なので、ミスがあると迷惑をかけてしまいます。アウトソーシングを導入することで、業務効率化や品質の向上が期待できます。
そこで本記事は、下記の内容を紹介します。

- 受発注業務をアウトソーシングするメリット・デメリット
- 受発注業務をアウトソーシングする際の費用の目安
- 受発注業務をアウトソーシングするときの3つの選び方

この記事を読めば、自社の受発注業務をアウトソーシングすべきかがわかるので、作業の効率化や人材不足で悩んでいる担当者の方は、ぜひ最後までご一読ください。

なお、受発注業務はアウトソーシング以外にも効率化する方法があります。たとえば受発注システムを導入すれば電話やFAXによる受注が減るため、効率化が可能です。詳細は以下をご確認ください。

＼電話やFAXによる受注を無くして効率化！／
・CTA：LP

アウトソーシングとは？外注との違いを解説

アウトソーシングと似た概念に「外注」があります。アウトソーシングと外注の違いを確認しておきましょう。

アウトソーシング	単なるコスト削減ではなく、外部のリソースを活用した企業価値の維持・向上が目的
外注	社内で業務を行うより、安く成果物を完成させ納品するのが目的

業務のアウトソーシングは単なるコスト削減にとどまらず、競合との差別化や業務効率化、取引先の利便性向上にも役立ちます。アウトソーシング先のスタッフは受発注業務のプロフェッショナルなので、豊富なノウハウを持っています。

一方で、単純にコスト削減のみに注力する場合は、外注がおすすめです。また、業務負担軽減を目的とする場合は、受発注システムを導入することで解決できる可能性があります。

受発注システムは電話やFAX対応など手作業による入力がなくなるため、受発注作業の効率化において大きなメリットを得られます。なお、下記の記事で受注管理の外注について詳しく紹介しているので、コスト削減を主目的としている場合はぜひご一読ください。

・内部リンク：受注管理の外注で業務効率化！解決できる課題4つと外注方法の選び方

受発注業務をアウトソーシングする3つのメリット

受発注業務をアウトソーシングするメリットは、下記のとおりです。

1. 自社のコア業務に集中できる
2. 企業価値を上げられる
3. 事業拡大のスピードを上げられる

自社の従業員がコア業務に集中できると事業戦略を効率的に進められるため、企業価値の向上につながります。ひとつずつ見ていきましょう。

【メリット1】自社のコア業務に集中できる

受発注業務をアウトソーシングすることで、自社の従業員がコア業務に集中できます。コア業務とは、売上に直接影響する重要度の高い業務です。一方、売上に直接影響しない業務はノンコア業務と呼ばれます。

人手不足が叫ばれている現代ビジネスでは、従業員一人ひとりの業務クオリティを高めることが重要です。自社の従業員には売上に直結するコア業務に集中してもらい、ノンコア業務をアウトソーシングすることで「利益を出しやすい企業体質」に近づくでしょう。

さらに、従業員の育成が不要になったりコスト削減や負担軽減につながったりすることで、事業戦略を効率的に進められます。このように、自社のコア業務に集中できる環境を作ることで、生産性の向上が期待できます。

【メリット2】企業価値を上げられる

自社のコア業務に集中できる従業員が増えると、結果的に企業価値の向上につながります。自社の社員がコア業務に集中することで売上に貢献できる可能性が高まり、より高品質な商品やサービスの誕生に期待できるからです。

さらに、下記のアウトソーシングする業務に関しては、戦略的に価値を上げられます。

- 競合との差別化
- 業務効率化
- 取引先の利便性向上
- 不正防止

自社だけでは創造できなかった価値を創出し、今まで以上に取引先がよろこぶ「価値提供」ができるようになります。

【メリット3】事業拡大のスピードを上げられる

受発注業務をアウトソーシングすると、事業拡大のスピードを上げられます。企業価値を上げられれば実績や事例が積み上がり、新しい取引先の開拓が可能です。実績や事例が積み上がれば、「お客様の声」として自社のWebサイト（オウンドメディア）やプレスリリースなどで公開できます。

もし、それを見たほかの企業が興味を持てば問い合わせにつながり、新たな契約を結べる可能性があります。この好循環が生まれると、今まで取引のなかった業種・業界にも縁が生まれる可能性が生まれ、事業拡大のスピードアップが可能です。

結果として、企業の売上向上や経営の安定につながり、生存競争に勝てる良い効果を得られます。

受発注業務をアウトソーシングするデメリット

受発注業務をアウトソーシングするデメリットは、下記のとおりです。

- 社内にノウハウが蓄積されない
- アウトソーシング先への依存度が高くなる
- 情報漏えいのリスクが高まる

アウトソーシングした業務に関しては、社内にノウハウを蓄積できなくなります。今後、受発注業務を自社で実施する場面が訪れたときは、現時点の業務レベルの状態で遂行する必要があることを覚えておきましょう。

また、アウトソーシング先に業務を任せてしまうため、何らかの理由で内製化を余儀なくされた際に効率的に業務をこなせず、業務が停滞する恐れがあります。

さらに頭に入れておきたいのは、長期間のアウトソーシングを検討している場合です。なぜなら、アウトソーシング先が業績悪化によって事業を撤退する可能性はゼロではないからです。

そのリスクを回避するためには、定期的に打ち合わせを実施して情報を共有してもらったり、自社の担当者が積極的に参画したりするのがおすすめです。アウトソーシング先が効率的に受発注業務を実施してくれるからと言って、すべてを任せっきりにしないことが重要です。

受発注業務をアウトソーシングする際の費用の目安

受発注業務をアウトソーシングする際は、見積もりの依頼が必須です。受発注業務を依頼できるサービスのWebサイトでは、基本的に費用が公開されていません。受発注業務は幅広い業務があるため、対応内容によって費用が異なるからと考えられます。「幅広い業務」とは、下記の業務を指します。

- 注文書受付・確認
- 売上の計上
- 受注入力
- 請求書の発行
- 出荷指示
- 問い合わせ対応
- 配車の手配

自社の受発注業務でどの課題があるのかを洗い出し、初回問い合わせ時に相談しましょう。経験豊富なアウトソーシング先が、最適なプランを提案してくれます。

もし、アウトソーシングの見積もりの予算感が合わない場合は、受発注システムで業務効率化を図るのもひとつの方法です。たとえば、受発注システム「CO-NECT（コネクト）」

は、初期費用がかからず利用料金0円のフリープランを利用できます。加えて、ほかのプランも無料体験が可能です。

CO-NECTの詳細は、下記のボタンをクリックしてご確認ください。

＼発注側は完全無料！／

・CTA：LP

受発注業務をアウトソーシングするときの3つの選び方

受発注業務をアウトソーシングする際の選び方は、下記のとおりです。

1. 自社の業務範囲をまかなえるか
2. 過去の実績は豊富か
3. 予算にあったプランが用意されているか

過去の実績が豊富なアウトソーシング先は、業務品質が高いと判断できます。「対応の品質が悪く、思っていたよりも手間がかかる」とならないためにも、事前に過去の実績を確認しておくのがおすすめです。それでは、順番に紹介します。

【選び方1】自社の業務範囲をまかなえるか

必ず確認すべきポイントは、自社が希望する業務範囲に対応しているかです。ほかにどの魅力があったとしても、そもそもアウトソーシングしたい業務を依頼できなければ意味がありません。受発注業務を大きく分けると、下記のように分類できます。

受注業務	・電話、FAX受付 ・システムへの受注入力 ・作業依頼書、見積書、請求書などの作成 ・納期の回答　など

発注業務	・商品や材料の発注処理 ・見積もりの依頼 ・納期の確認　など

したがって、まずはどの業務をアウトソーシングしたいのか、自社内で明確化しておくのが重要です。特に、受発注業務をまるごとアウトソーシングしたい場合は、業務をすべてリストアップする必要があります。

仮に、アウトソーシングを導入したあとで一部の業務に対応していなかったことが判明した場合、その業務だけ自社で対応しなくてはなりません。自分の手から離す予定が、むしろ手間の増大につながる可能性すらあります。したがって、業務を洗い出したあとは、漏れなく相談するのがおすすめです。

【選び方2】過去の実績は豊富か

アウトソーシングを選ぶ際は、過去の実績を確認しましょう。実績の多さは、企業の業務品質を証明する要素として考えられます。実績が多ければより多くの企業に支持されていると考えられ、初めて取引する場合でも安心です。

また、同じ業種での導入実績があれば、参考情報として有益です。同じ受発注業務でも業種が違えばノウハウも違うため、導入後のスムーズな進行が期待できます。なお、導入実績が少ないからといって、業務品質が低いわけではないことは覚えておきましょう。

、実績は、公式サイトを確認したり直接問い合わせたりして確認するのがおすすめです。

【選び方3】予算にあったプランが用意されているか

自社の希望にあった業務範囲に対応していて、アウトソーシングサービスの過去の実績が豊富であっても、予算を超えていては導入できません。したがって、予算と料金をしっかりと確認し、折り合いがつけられるかをサービス担当者に相談するのがおすすめです。

たとえば、受発注業務をすべてアウトソーシングすると予算が超過する場合は、プランをカスタマイズできるか相談してみましょう。アウトソーシング先によっては、こちらの要望に対して柔軟に対応してくれる場合もあります。

受発注システムを導入して効率化するのも1つの手

業務効率化や従業員の負担軽減を図る場合は、アウトソーシングではなく受発注システムの導入もひとつの方法です。アウトソーシングをする場合は、下記の通常業務を並行して行う必要があり、手間がかかります。

- 業務の洗い出し
- マニュアルなどドキュメントの整備
- 引き継ぎ

受発注システムの導入も手間はかかりますが、一般的にアウトソーシングと比べて小さい手間で導入できます。

受発注業務のリソースをまるごと確保できるわけではありませんが、業務効率化と負担軽減の目的は十分に達成可能です。特に、受発注システム「CO-NECT」は、業務効率化につながる機能が数多く搭載されています。

- デジタル受注なので業務効率化につながる
- 受注から伝票作成までシームレスに実行できる
- 取引先（発注側）は無料で使用できる

電話やFAXによる受注がなくなれば、読みづらい発注書や聞き取りづらい通話内容に時間を取られません。CO-NECTの詳細は、下記よりご確認ください。

＼業務効率化と負担軽減を実現！／

・CTA：LP

企業価値を上げるために受発注業務をアウトソーシングしよう

受発注業務をアウトソーシングすることで自社のリソースを効果的に活用でき、企業価値の向上につながります。アウトソーシング先は受発注業務のプロフェッショナルであるため、業務品質を下げるリスクも少ないです。

一方で、企業価値の向上よりコスト削減を重視する場合は、アウトソーシングではなく外注がおすすめです。特に、受発注システムは手間も少ないため、比較的簡単に導入できます。

下記の記事で外注と受発注システムの詳細を解説しているため、コスト削減を考えている方はぜひご覧ください。

・内部リンク：受注管理の外注で業務効率化！解決できる課題4つと外注方法の選び方