

自社製造か？調達か？液体ハンドリング OEM コンポーネント

いつ、なぜ、どのように活用すべきか

By Claudio Bui

自動化液体ハンドリング機能を含む装置を設計する際、装置を全て自社で製造するのか、一部コンポーネントを OEM サプライヤーから調達するかをどのように判断しますか？ OEM サプライヤーから調達する場合、適切なパートナーをどのように選択しますか？

丁寧に計画された内外製分析（Make or buy analysis）と OEM コンポーネントパートナー戦略により、自社チームの専門知識を大幅に強化することができます。これにより、社内のリソースを他のプロジェクトに適切に割り当てることができ、結果として製品の早期市場投入および長期的なコスト削減に繋げることも可能です。

製品とプロセスの要件を戦略的に評価することで、液体ハンドリングコンポーネントの OEM サプライヤーをいつ、なぜ、どのように活用すべきかを判断できます。

自動化液体ハンドリングシステムは、非常に複雑な機能と性能要件を有します。自社で専門チームが開発する方が良いのではと考える方もいますが必ずしもそうではありません。



「最適な製品」とは「すべてのオプションを含むこと」ではありません

効果的な OEM 戦略を定義するうえで最も重要なステップの一つは、最適な装置を定義する要件を慎重に特定することです。誰がそれを必要とするのか？彼らにとって最も重要な機能や性能要素は何か？性能仕様に加え、使いやすさ、保守性、ユーザーインターフェースへのアクセス、規制遵守、価格も考慮する必要があります。特定のターゲット層にとっての「適切な要件」は、ほとんどの場合「すべてのオプションを含む」ことではありません。

不要な機能を追加することは、コンセプトから製造、発売、さらには販売までの製品開発プロセスのすべての段階を複雑化します。余分な部品・コンポーネント・機能は、在庫・材料管理・開発・製品テスト・規制承認の準備・ライフサイクル管理などにおいて、更なる時間とコストを必要とすることになり、これらのコストはすべて販売で回収しなければなりません。液体ハンドリング自動化のコンポーネント開発・製造にはその分野の専門技術者、規制認証を取得した製造施設／プロセスを必要とし、上市までの時間とコストを増加させる大きな要因になる可能性があります。これらを全てクリアしたモジュール式コンポーネントを保有する OEM サプライヤーとの共同作業は装置の開発・製造における有力な選択肢の一つであり、高性能製品の迅速な市場投入へと繋がります。

仕様不足もまたリスクを伴います。特に、プロジェクトの遅延を緩和するために途中で機能を削減した場合、そのリスクは高まります。機能削減の結果、顧客のニーズを満たさない製品を市場に投入してしまう可能性があります。そのようなリスクを抱えつつ他社が既に完成させているものを自ら設計して、時間を無駄にするのは得策ではありません。そのようなとき、社内に液体ハンドリング自動化の専門家、規制認証を取得した製造施設製造施設とプロセス、そして既製のモジュール式コンポーネントを供給できる OEM サプライヤーは、最適かつ高性能な製品を可能な限り迅速に上市するお手伝いができます。

エンドユーザーの要件を正確に定義するトップダウンアプローチにより、顧客にとって最も価値のある機能を特定できます。顧客が求めるものを正確に把握すれば、液体ハンドリングの OEM 受託会社への委託がそれらの要件を満たせるかどうかを的確に評価することができます。

戦略的な OEM コンポーネントのアウトソーシングは効率性を向上させます

液体ハンドリングシステムの OEM 受託会社への委託を決定する際に考慮すべき点は、顧客のニーズを特定することだけではなく、「自社開発か調達か」という決定では、社内に既に保有している専門知識と技術自体を評価し、プロジェクトの要件を満たすのにどれほど適しているかを判断することも必要です。

新規製品開発の初期段階では、特定のコンポーネントをアウトソーシングするか、液体ハンドリングシステム全体のアウトソーシングが効率的かどうかを検討してください。下記の提案をできる OEM パートナーやサプライヤーと協力することで、自動化液体ハンドリングプラットフォームの性能を向上させるだけでなく、開発コストを大幅に削減し、市場投入までの時間を短縮できます。

- 確立された性能仕様
- 市販の液体ハンドリングコンポーネントまたはカスタマイズされた構成
- 事前テスト済みの液体ハンドリングモジュール
- 液体ハンドリングと自動化に関する専門知識
- 多様な市場（例：IVD、EU-RoHS などの指令が要求される市場）向けに開発されたコンポーネントと液体ハンドリング自動化システム

技術に焦点を当てたボトムアップ評価と、機能に焦点を当てたトップダウンアプローチを合わせて使用することで、社内リソースの最大限の活用と、液体ハンドリングの OEM パートナーシップがもたらすコストと時間の効率化の最良の組み合わせを導き出すことができます。

液体ハンドリングコンポーネントの OEM パートナーを検討すべきタイミングはいつですか？

- チームが専門分野に集中する必要がある場合
- コンポーネントまたはカスタム構成を迅速に必要とする場合
- 統合可能なコンポーネントを必要とする場合
- 厳格な品質管理基準下で設計・テスト済みのコンポーネントまたはカスタム構成を必要とする場合
- 文書化され事前検証済みのコンポーネントまたはカスタム構成を必要とする場合
- 安全試験済みのコンポーネントまたはカスタマイズされた構成が必要な場合
- 詳細部品の調達管理を含めたライフサイクル管理の負担を最小限に抑えたい場合
- 規制遵守の複雑さを軽減したい場合

最高の液体ハンドリング OEM サプライヤーは貴社のよきパートナーです

一時的な製品購入とは異なり、最も効果的なアウトソーシング戦略は長期的なパートナーシップとなります。OEM サプライヤーを選択する際の重要な要素は、単にコンポーネントの供給だけでなく、製品開発に対する支援です。最高の液体ハンドリングコンポーネントのサプライヤーは、お客様が必要なものを必要な時に提供します。お客様は、プロジェクトと製品のライフサイクルを通じて、最高水準のサポート、専門知識、協力、責任感を常に提供できる、信頼できる液体ハンドリング OEM サプライヤーを選定する必要があります。

戦略的な OEM アウトソーシングは製品の市場投入を加速します

適切な液体ハンドリング OEM パートナーとの協業による効果的な OEM アウトソーシング戦略は、顧客にとって最適な製品と貴社のリソースの最も効率的な活用を実現します。最終的に得られる最大のメリットは最適な液体ハンドリング自動化システムを市場に迅速に投入することです。

テカンのパートナーシップが、貴社の開発プロジェクトの市場投入までの時間を短縮するお手伝いをどのようにできるか、詳しく知りたい方は[こちら](#)にご連絡ください。

Tecan Group Ltd.では本文書において正確かつ最新の情報をご提供するよう最善の努力を尽くしておりますが、誤謬や脱漏が生じる可能性があります。したがって、Tecan Group Ltd.では明示的または暗示的にかかわらず、本文書における情報の正確性または完全性につき、何らの表明または保証を行うものではありません。また、本文書は予告なく変更する場合があります。本文書に記載された仕様書の技術的詳細および詳しい手順については、Tecanの担当者までご連絡ください。本文書で取り上げたアプリケーションおよび製品は一部の市場で入手困難な場合がありますので、営業担当者にお問合せください。

すべて記載された商標は法律で保護されています。ここに参照された商標とデザインはTecan Group Ltd. (スイスMännedorf) の商標または登録商標です。

全てのリストはwww.tecan.com/trademarkでご確認ください。リストに含まれていませんが、本明細書中に記載されている製品名および会社名はそれぞれ所有された商標である場合があります。

Tecanは主要諸国におけるTecan Group Ltd. (スイスMännedorf) の登録商標です。

©2025 Tecan Trading スイス 著作権所有

テカンジャパン株式会社

〒212-0013 神奈川県川崎市幸区堀川町580-16
川崎テックセンター

TEL: 044-556-7311 / FAX: 044-556-7312

大阪営業所 TEL: 06-6305-8511 / FAX: 06-6305-3167

infojapan@tecan.com, <https://www.tecan.co.jp>

2506-01 June 2025

