供應鏈夥伴關係、整合策略與經營績效之個案研究：以我國某3C製造商為例Manufacturing Company

隨著二十一世紀全球化經營策略，藉由供應鏈管理，建立密切的夥伴關係，以降低成本、快速回應顧客需求，進而提升經營績效，儼然成為企業最關注的議題。3C產業為我國的重點產業之一，該產業因產品及市場特性，製造商與各零組件供應商間之關係也有所不同。如能界定製造商與供應商之夥伴關係類型，建立適配的整合策略，則可獲致較佳的經營績效。本研究採用單一個案研究法，以我國某大型3C製造商為例，透過觀察該公司及深度訪談高階主管，暸解該製造商與上游零組件供應商之夥伴關係，探討不同夥伴關係適配之整合策略，並分析對經營績效之影響。研究結果發現製造商對供應商依賴性大、供應商供貨彈性低者，採取簽訂契約方式，可降低成本及確保交期之準時。如對供應商依賴性低、供應商供貨彈性高者，採減少供應商家數之方式，可降低成本、提升產品品質及確保交期之準時；如採用供應商管理存貨(Vendor Managed Inventory, VMI)，則可確保交期之準時，並縮短現金週轉期，提高存貨週轉率。