

# 企業の電子調達に関する研究

## ——自動車部品メーカーの購買戦略における可能性——

M1365317 田上 広子

### 1. 問題意識と研究の目的

昨今の厳しい経済環境の中で、ここ広島でも自動車部品メーカーの多くは大手自動車メーカーのグローバル化、世界最適調達の方針の下に再編、淘汰が進み、大きな激動の渦中にある。

本研究では、従来の長期的で安定した取引の枠組みがくずれ、その影響を最も強く受ける中小を含む部品メーカーに焦点をあて、企業の資材調達を担う購買部門の重要性と、情報技術の発展に伴う IT 活用に着目して論をすすめる。そして、自動車部品メーカーにとっての IT 化と電子調達によって創り出される付加価値や利益創出の可能性を検討する。

### 2. 企業における IT 化と電子商取引

我が国企業の IT 化は大企業を中心に着実に進展しており、その情報化の状況をみると、おおむね「基盤整備型」「コスト削減型」「付加価値創造型」と徐々に高度な取り組みへと IT を応用させている。中小企業においてみると、人材不足に苦慮しながらも、「一般的な情報収集」「電子メール」など基本的な項目に加え「特定企業との受発注」に効果が検証されており、大手取引企業に牽引される形での IT 化が進んでいる。自動車業界の特徴としてインターネットが普及する以前から取引企業間に専用線を繋ぎ受発注を行うなど、クローズドな企業間電子取引が広く行われてきたが、部品メーカーにとっては大手メーカー毎に構築された独自の EDI への対応を余儀なくされ、煩雑でコストのかかる問題を抱えている。しかし現在、自動車業界の国際レベルでの EDI 標準や世界共通ネットワークの発展により、一層系列を超えてのグローバルな取引は加速し、中小部品メーカーにおいてもビジネスツールとしての IT 化、インフラの整備は積極的に進めるべきで、顧客に商品やサービスをいかに早く提供できるかが重要な競争力の源泉であると考えられる。

自動車業界では調達部品の情報の公開には制約が多く、重要な情報を開示してオープンに取引先を募ることは非現実的であるが、一旦取引が成立した後の受発注や納期情報などについては効率化を進めるため IT の活用が進んでいる。一方、部品を生産するための生産材や消耗品は、インターネットを利用したオープンな調達が可能であり、従来の固定的な取引関係を見なおし、コスト競争力のある優良な取引先を世界中から求めることが可能であると考えられる。

### 3. 自動車業界のオープンな電子商取引

オープンな電子調達の一方法として、ホームページを利用した調達サイトの活用の実態と効果の検証をアンケート調査をもとに行った。調達サイトを持つ企業のほとんどは大企業であり、各社の調達サイトは自社の倫理性や将来性をアピールし、取引においては信頼関係を重視した姿勢がうかがわれ、健全な取引関係を構築したいという強い意志の表われであると考えられる。

また、アクセス件数が多く売込み先企業と積極的に取引を行っている企業や、eマーケットプレイスとの併用で効果があったとする企業もある一方で、規模の小さい部品メーカーにおいてはインターネットや IT インフラ構築の遅れが示唆され、単独で調達品を公募することの効果は検証できなかった。また、新規取引に成功した企業のほとんどは継続取引へと発展しており、価格等のメリットに加え「信頼」の確認を経て継続取引へと繋がり、また、新規購入先の開拓などの潜在ニーズがあることがうかがわれた。電子調達での利益や効率を高めるには、多くの企業の参画による情報コスト逓減が必要であり、中小部品メーカーにおいてもその参画の増加がひとつのキーポイントとなる。

### 4. まとめ

今後、IT の飛躍的普及が鍵となる現状であるが、セキュリティの精度向上、信用調査等の簡素化がすすめば、中小部品メーカーにおいてもインターネットを利用した調達でよりオープンに優良な取引先との関係や、コスト競争力を高める可能性が期待できる。

また、企業において電子調達を単純に購買の電子化ととらえるのではなく、企業基幹システムの端末の一部としての購買機能と考える必要があり、その IT 環境は外面的な対顧客、対購買先への取引面の効率化はもちろんであるが、生産・在庫、原単位の整備、キャッシュフローなどと連動させることで自企業内の体質強化へ寄与すべきものでなければならない。

中小部品メーカーにおいて積極的に IT を活用することは情報収集の迅速化とその精度向上に繋がり、「人」の意思決定を伴う付加価値のある仕事に取り組む環境を一層強化することになる。IT を活用してさまざまな方法を模索しそのプロセスを重視すること、そして他社に模倣できないしくみを創造していくことが企業の競争優位に繋がるものと考えられる。