

米国における企業間電子商取引に関する 事例調査

平成12年1月



電子商取引実証推進協議会

はじめに

ここ数年、インターネットによる電子商取引が脚光を浴びている。インターネットでネット市場を開設した企業の例や、電子商取引を視野にいれた業務提携・株式売却などのニュースが連日新聞紙上を賑わせ、ここへきて急速に現実味を帯びてきている。企業間電子商取引は、様々なビジネスモデルがもてはやされている消費者向電子商取引に比べ地味な印象であるが、市場規模においては電子商取引全体の大半を占める。Forrester Research 社の 2003 年予測値によると企業間電子商取引は消費者向電子商取引の実に 12 倍以上の市場規模になるという。

従来、企業間電子商取引といえば各企業が個別に専用線によって企業・グループ・販売店などのいわばクローズドなネットワークで E D I をベースとして行われていた C A L S、S C M などであった。ペーパーレス、業務コストの削減などを目的とする業務の電子化に企業がこぞって取り組み、効果をあげた。しかし、専用線の導入には多額のコストが必要であり、企業間電子商取引に参加できる企業は大企業に限られていた。その後、専用線に比べ低コストで導入でき、世界中に共通の通信プロトコルであるインターネットの普及により、企業間電子商取引の主流はインターネットによるものにシフトしてきたのである。

インターネットを利用した企業間電子商取引は、企業や業界ごとの垣根をなくし、世界中の誰もが参加できる。これらが本格的に始動すればそれまでの産業構造、商慣行を大きく変えるものと期待されており、その可能性は計り知れない。しかし、反面、インターネットには成りすましやデータの改ざんなど、セキュリティ面での問題が残されている。また、電子商取引に関する法整備、国際間のルールなどの課題も未解決であり、必ずしもインターネットによる企業間電子商取引の本格的な始動に向けての環境が整っているとはいえない状況である。しかし、この分野では、はじめに仕組み・制度ありき、ではなく、事例先行で仕組みや制度が形作られていく、と言われている。日本でも本格的な企業の取り組みが始まる一方、世界で最も先行しているといわれている米国においては、多くの企業や業界団体がインターネットを利用した企業間電子商取引を実施している。

企業間電子商取引の場合は、消費者向けに比べると、取引の実態があまり公表されていないという現状がある。これは、企業にとってはインターネットによる企業間電子商取引が、競合他社に対抗するための戦略の一つであるために、内部機密情報としてあまり外部には出されないという事情があるからである。

そこで、本調査は現時点における米国における企業間電子商取引の実態を明らかにし、我が国における企業間電子商取引の普及・推進にあたっての様々な課題や今後の方向性を考える糸口とするものである。

なお、本資料は、電子商取引実証推進協議会（E C O M）が（株）富士通総研（F R I）に依頼し、とりまとめたものである。

平成 12 年 1 月

電子商取引実証推進協議会

目 次

1 . 調査の概要	1
1 - 1 調査の目的	1
1 - 2 調査の範囲	1
1 - 3 調査の進め方	1
2 . インターネットを利用した企業間電子商取引に関する調査結果	3
2 - 1 適用業務範囲	3
2 - 2 業種の特徴	11
2 - 3 取引形態とセキュリティ	35
2 - 4 目的と効果	39
3 . 考察	48
参考文献	51
添付資料 I : 米国におけるインターネットを活用した企業間電子商取引のWEBサイト一覧	I-1
添付資料 II : 米国におけるインターネットを活用した企業間電子商取引の個別企業事例	II-1

1 . 調査の概要

1 - 1 調査の目的

インターネットを利用した企業間電子商取引を実施している米国企業に焦点を当て、事例を収集・分析することにより、現在の企業間電子商取引の実態を明らかにし、様々な課題や今後の方向性を考察することを目的とする。

1 - 2 調査の範囲

調査対象とする事例は電子商取引の中でも対消費者との電子商取引ではなく企業間で行われる取引を対象とし、なおかつ従来からある専用線を利用したのではなく、インターネットを利用したものとする。

調査対象の企業はこれらの事例において先行している米国における民間企業・団体に焦点を当て、さらに日本企業について先行事例数社を調査する。

1 - 3 調査の進め方

本調査の進め方は以下のとおりである。

(1) WEBサイトのURLの収集

米国企業の企業間電子商取引事例を新聞、雑誌などをベースとしたサーベイ、米国のWEBサイト「NET MARKETING 200 BEST B-TO-B WEB SITE」などをもとに、インターネットを利用した企業間取引が実施されていると思われる、各企業のWEBサイトのURLを収集する。

(2) 事例情報の収集とデータベース化

上記で収集したWEBサイトのURLをもとに、インターネットを利用した企業間電子商取引の事例が公表されている企業について、以下の情報を収集する。

基本属性：企業名、業種、住所、電話、FAX、URL、E-MAIL アドレス、担当者名

電子商取引に関する情報：適用業務、取引タイプ、ネットワーク形態、対象サービス・商品、目的・効果

なお、収集した情報については、容易に把握・参照できるよう、データベース化を図る。

さらに、公表されている各企業の電子商取引の仕組みや効果といった詳細な情報についても調査を行う。

(3) 事例情報の集計と分析

上記で収集した電子商取引に関する情報を中心に、各情報項目毎に定性・定量集計を行い、全体的な傾向を把握するとともに、電子商取引の詳細事例を付け加え、分析及び考察

を行う。

(4) 企業の取組実態に関する考察

事例収集・分析を通して現状の米国における企業間電子商取引の実態についてどのような状況にあるのか総括的に考察し、さらに今後の展望などについて考察する。

2. インターネットを利用した企業間電子商取引に関する調査結果

本章では、米国を中心にインターネットを活用した企業間電子商取引を行っている先進企業に焦点を当て、新聞、雑誌などをベースとしたサーベイ、米国のWEBサイト「NET MARKETING 200 BEST B-TO-B WEB SITE」をもとに情報の収集を行い、個別企業の電子商取引の現状を調査した。

今回収集した企業のうち、事例の具体的な内容が入手可能であった68社を調査対象とした。

2-1 適用業務範囲

各企業がどのような業務においてインターネット企業間電子商取引を適用しているか、に関する「適用業務範囲」の状況は以下の図表に示される。

図表2-1-1 インターネット企業間電子商取引実施企業における適用業務（68社中、適用業務が明らかとなった62社）

実施企業名	商品・サービス	適用業務範囲
Advanced Micro Device	半導体製造	購買
AIAG(Automotive Industry Action Group)	自動車・自動車部品	業界EDI
BOC Gases	ガス製品製造販売	受注・発注
Boehringer IngelheimUSA	薬品製造業	購買
Boeing	航空機製造業	部品受発注
Compaq ComputerCorporation	コンピュータ製造業	仕様設定、見積もり、発注、在庫管理、メンテナンス
Harley-Davidson, Inc.	オートバイ製造	部品メーカー保証の修理手続きとその会計処理
Heineken U.S.A. Inc.	ビール製造	受発注、販売予測シミュレーション
Marine Power	船外機製造	在庫確認、発注、保証書発行
National SemiconductorCorporation	半導体製造	発注、情報照会
New Holland N.V.	農機具製造	カスタマーサポート
Polk Audio, Inc.	音響機器製造	自動受注、情報発信、配送状況参照、価格参照
Roche Laboratories Inc.	医薬品製造業	情報提供、マーケティング、情報共有
Saab Automobile AB	自動車製造販売	部品調達、ファイナンス、保証システム
Shell Chemical	大手総合科学メーカー	顧客在庫水準マネジメント
AT&T	国内及び国際通信サービス、通信関連製品の製造	受発注
Bridgestone Firestoneinc.	タイヤ	受注
hyundai motors ofamerica	自動車・部品販売	受注
Corporate Express, Inc.	オフィスサプライ	受発注

資料：FRI作成

図表 2 - 1 - 1 インターネット企業間電子商取引実施企業における適用業務（続き）

実施企業名	商品・サービス	適用業務範囲
Michelin North America, Inc.	タイヤ	受発注、在庫・納品・配送情報共有
Burmah Castrol plc	潤滑剤、化学製品	情報配信
Monitor Medical Inc.	医薬品販売	受発注
Electronic Data Systems Corporation	システムコンサルティング	在庫管理、出荷照会、MSDS送信
Eastman Kodak Company	フィルム	受発注
Ingram Micro Inc.	コンピュータ	受発注、在庫管理、請求書発行、領収書発行など
Merisel, Inc.	コンピュータハード、ソフト卸売業	発注、照会（製品、在庫、配送情報）
First Union Corporation		企業金融全般
Toshiba America Information Systems	電子部品供給	受発注
Avnet, Inc.	電子部品販売	発注、配送オーダ確認
Marshall Industries	電子部品販売	
Nu Skin USA, Inc.	化粧品、栄養補助食品無店舗販売	発注、配送指示、ディストリビュータ
ProcureNet Inc.	工業用・産業用部品流通	受発注
Rite Aid Corporation	医薬品小売	調達
SciQuest	科学業界向けマーケティング	科学製品データベース型カタログ通販、入札システム
Strong Tool	工業製品卸売業	自動カタログシステム
Subaru of America, Inc.	自動車販売	発注
Wal-Mart Stores, Inc.	小売業	発注、納品
Wickes Lumber	建設資材販売	資材調達
Aetna Inc.	健康保険	保険手続きの受付
Blue Shield Of California	生命保険、健康保険	審査、顧客情報入手
Ivans	損保業界	保険オーダー、保険商品情報、オーダーステータス確認
CargoNet	国際海運業界	受発注、運送、税関処理、行政申請、
Coopers & Lybrand (PricewaterhouseCoopers)	コンサルティング	情報閲覧、コンサルティング実施
IntelSat	衛星通信サービス	受発注、見積もり、技術情報提供
MicroAge, Inc.	システムインテグレータ	製品情報提供、トレーニング
Pacific Gas & Electric (PG&E Corporation)	電力・ガス	調達
RE/MAX	不動産仲介	物件情報の共有（登録、物件申込）
US West Communications (U S WEST, Inc.)	通信業	回線販売
VHA Inc.	医療業界	受発注、情報交換
WatchGuard Technologies, Inc.	セキュリティソリューションシステム開発	受発注
Fruits of the Loom Inc.	アパレルメーカー	受発注
Ford Motor Company	自動車製造業	プッシュ型情報提供、顧客サービス、在庫確認
fedex	運送業	注文受付、確認、出荷、納品、請求、返品

資料：FRI 作成

図表 2 - 1 - 1 インターネット企業間電子商取引実施企業における適用業務（続き）

実施企業名	商品・サービス	適用業務範囲
Buyerszone	オフィスサプライ	受発注、見積もり
CnaRe	再保険	情報提供
Case Corp.	農業・建設機械の製造メーカー	在庫確認、製品情報提供
Cintas	制服のレンタルと販売	受発注
CompUSA	コンピュータ販売	受発注
Dell Computer Corp.	PCの設計、製造、直接販売	見積もり、販売、発注
GE information service	ECサービス	商談、受発注
Chemdex Corp	ビジネスサービス（ライフサイエンス業界向け）	受発注
Cisco Systems, Inc.	コンピュータ、ネットワーク	受発注、支払
Vertical TradeCommunity	業界特化型コミュニティサイト	技術情報提供、製品情報提供、転職情報提供

資料：FRI 作成

図 2 - 1 - 1 を見ると、各社が実施しているインターネットによる企業間電子商取引の対象業務としては大きく「物流・受発注」「情報共有」の二つの分野に分かれる。

中でも、「物流、受発注」がその大半を占めている。これには、企業間電子商取引が主に専用線で行われていた時代における IOS の考え方が背景にある。IOS とは Inter Organization System（企業間連携システム）、すなわち企業間取引におけるすべての基幹業務処理を、企業双方のコンピュータが連結し電子的に処理するための概念である。IOS はその一形態としての CALS、SCM などを経て、インターネットによる企業間電子商取引へと発展してきた。

これらのベースにあるのが情報交換の標準化を実現させる EDI（電子データ交換）である。EDI は企業間でネットワークを介し情報システム間で情報・データ交換を行う際に、様々なルールを決めて行うための標準的規約である。IOS の概念を実現するためには、「共通のネットワーク」と「データ交換に関する標準化」が不可欠である。米国において 1980 年代にはネットワークは VAN、標準規約を EDI として企業間取引が行われる例が多くみられた。

そして 2000 年を迎える現在、ネットワークはインターネット、標準規約を EDI とするいわゆる「WebEDI」となり、インターネットによる企業間電子商取引の中核をなすようになってきている。

一方、「情報共有」はインターネットを利用した営業支援の形で発展している。

（1）インターネットを利用した CALS

CALS は、1985 年に米国国防省によって提示され、メーカーと国防省・軍とのマニュアルのペーパーレス化を目的としてスタートした。80 年代後半になると「調達」という電子商取引の機能が付加され、国防費削減・業務コスト削減などを目的とするようになった。90 年代には米国政府が国防省以外でもすべての政府調達を CALS で実施するとした。さら

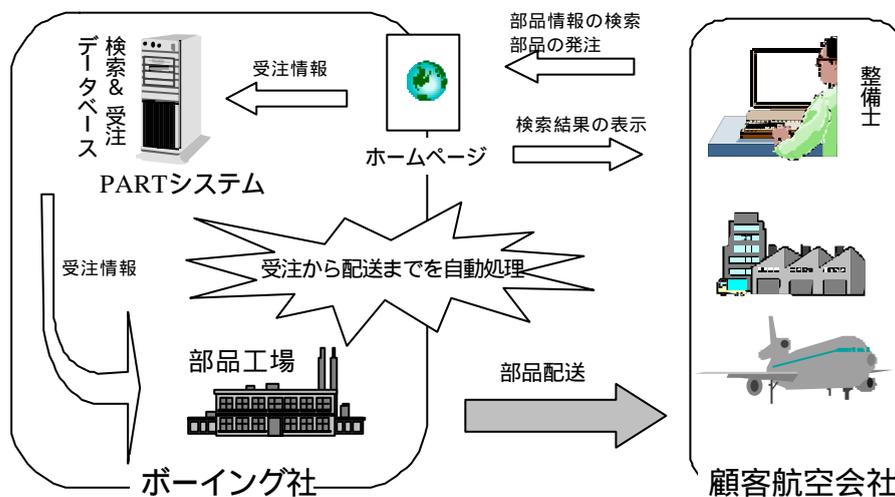
に 90 年代後半には民間の電子商取引にも導入展開されるようになり、調達業務の多い航空機産業、情報産業などで応用されている。

ボーイング社の事例

CALS の事例としてボーイング（メーカー主体の部品受注システム）があげられる。ボーイング社の「PART : Part Analysis and Requirements Tracking」では顧客である航空会社との間でインターネット経由での部品販売を行っている。PART はボーイング社の部品データベースと連動しており、顧客企業では整備士が PART のサイト上で部品を検索し、発注を行うことができる。さらに PART は受注データをボーイングの部品工場に送り、部品は部品工場から顧客航空会社に納入される。つまり受注から配送までが自動処理されるしくみになっている。

図表 2 - 1 - 2 ボーイング社の事例

～データベース検索システムで、顧客企業に部品販売（導入時期：1997年）～



資料：FRI 作成

(2) インターネットを利用した SCM

SCM (サプライチェーンマネジメント) とは商品の製造から販売までの工程を管理することで、適正在庫・生産を行おうとするものである。

Chemdex Corp の事例

Chemdex Corp の Chemdex Market Place はライフサイエンス産業における研究材料の

ワンストップショッピングサイトである。120 以上の研究素材サプライヤと企業バイヤーを結び 250000 以上の製品を提供しており、BOTI の 99 年度ベスト B to B サイトに選ばれている。Chemdex Corp はライフサイエンス産業における E コマースソリューションプロバイダであり、ライフサイエンス産業のサプライチェーンの自動化と効率化を進めるために 1997 年に設立された。

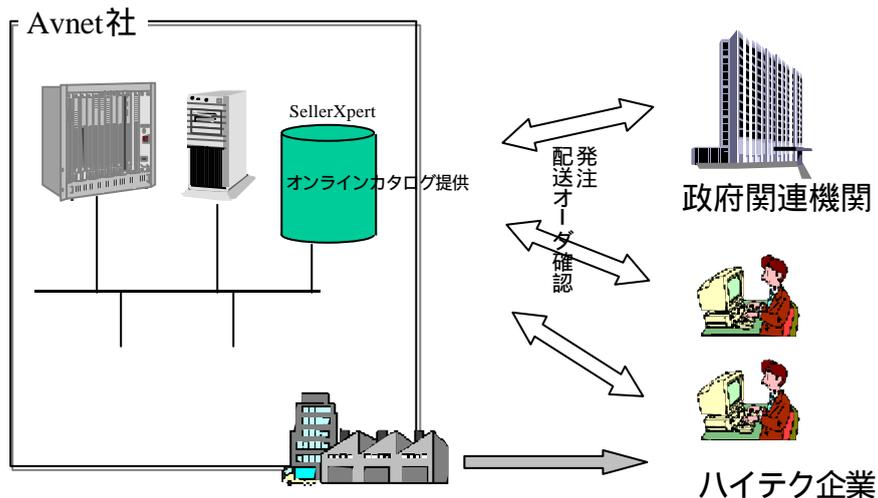
Chemdex Market Place にはウェブベースの電子カタログと発注システムがあり、研究素材を買おうとする企業の研究者たちは専用サーチエンジンで必要な情報を入手することができ、短時間で簡単に製品を購入することができる。ライフサイエンスの研究素材は製品数が膨大であり、サプライヤ毎にばらばらに探すことは研究者にとって非常に手間がかかっていた。企業にとってもサプライヤ毎に発注、支払を行わなくてはならず、取引するサプライヤの数だけ業務が膨らむことになっていた。

Avnet の事例

Avnet は電子部品ディストリビュータで、ハイテク企業・政府関連機関に対するサプライチェーンをマネージしている。従来専用線における EDI で連携していた企業に加え、WebEDI を導入することによってより小さな規模の取引先企業とも連携が可能となった。

図表 2 - 1 - 3 Avnet 社の事例

～ 70,000以上のハイテク企業などのサプライチェーン販売を目指す (1998年)～



資料：FRI 作成

OEM 顧客からの注文受付、配送オーダーの確認、オンラインカタログ、値付け、在庫管

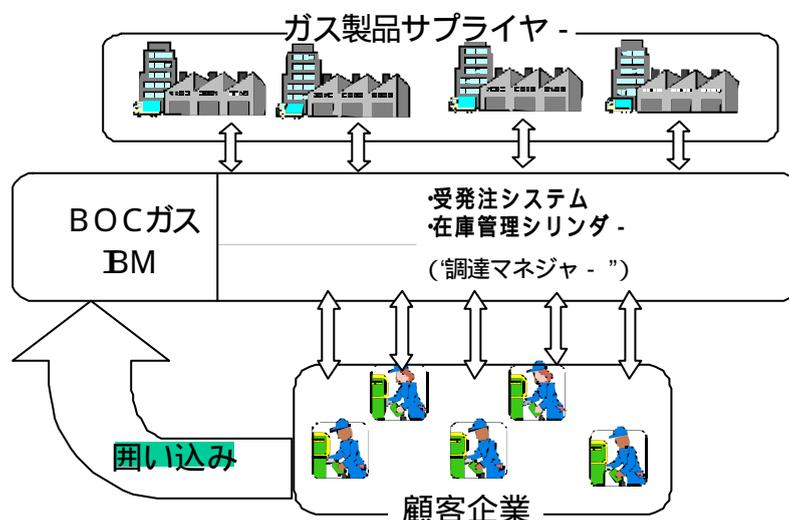
理、オーダーステイタスサービス、コーポレートカード対応など、受注業務を中心としながら多くの周辺業務アプリケーションをリアルタイムで提供している。インターネットというだれもが接続できるインフラを利用することにより、新製品開発に携わる研究者などが直接部品を選んで発注できるので、新製品の開発サイクルが短縮されるなどのメリットが付加された。

BOC ガスの事例

BOC (British Oxygen Company) の子会社 BOC ガスでは顧客企業に対しインターネットベースの受発注システムを提供し、調達業務の効率化を支援した。もともと、顧客企業は複数のサプライヤーと取引を行っており、業務が複雑・非効率であった。さらにガス運搬用のシリンダー管理（流通・在庫）が混乱していた。BOC ガスはここに注目して、それらの業務非効率の解消を支援するかわりにガスの調達先をBOC ガスに一本化させることで、顧客の困い込みに成功した。

図表 2 - 1 - 4 BOC ガスの事例

～受発注・在庫管理システムを顧客に提供し、困い込み（導入時期1998年）～



資料：FRI 作成

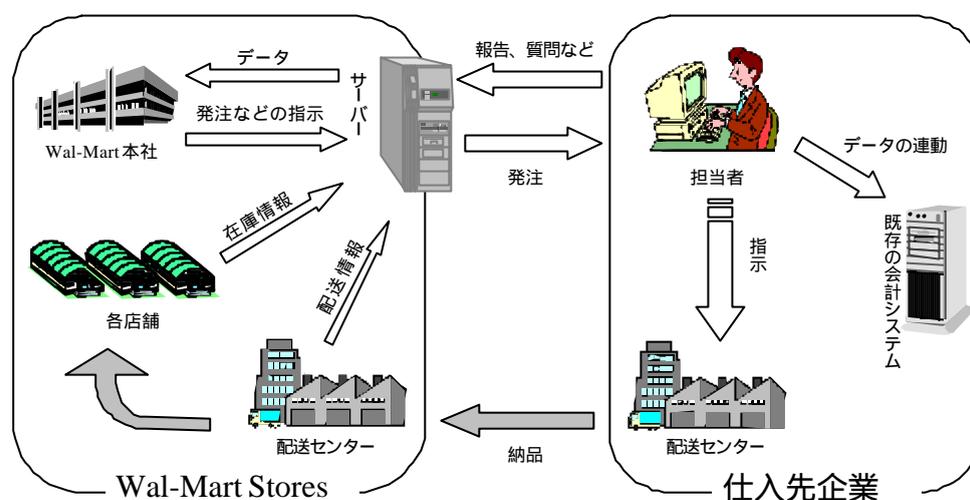
ウォルマートの事例

ウォルマートは80年代にディストリビュータやメーカーとの間の受発注業務を垂直統合し、一連の業務に係わる重複や無駄をなくし、SCMを導入した。ウォルマートの本社、店舗、配送センター、ディストリビュータ、メーカーのシステムが連動しEDIで直結してい

るため、自動発注で在庫を補充できる。また取引先の会計システムとも連動され、納入情報や送金情報も自動的に処理される。これが 1998 年にはインターネットを利用した SCM として展開されるようになった。

図表 2 - 1 - 5 ウォルマートの事例

～ Web EDI によるコスト削減で小規模事業者も参加 (導入時期 :1998年)～



資料：FRI 作成

(3) インターネットを利用した営業支援

インターネットによる企業間電子商取引における適用業務範囲としては、受発注・物流以外の業務では情報共有によりディーラー支援、営業支援などを行う事例もいくつか見られる。メーカーがディーラーをインターネットで結び、電子カタログや在庫情報、顧客データなどを提供することにより、ディーラー支援を行う、というようなものが典型的なパターンである。

大きな目的としてはディーラーにおけるサービスを高度に均質化したものにより、販売力を向上させることといえるが、ディーラー、プロバイダ、ディストリビュータにメリットを与え、良質なディーラーを囲い込むことで最終的な売上げアップをも視野にしている。

FORD の事例

フォード社はディーラーを結び、セールス・顧客サービス支援を行っている。そのメニューはカタログ、価格表、販促資料、在庫情報などを自動配信するプッシュ型情報提供が

核となっている。さらに車種毎の修理・メンテナンス履歴も一括管理している。

これにより世界中のディーラーすべてが均質で高度な顧客サービスを提供できるようになった。

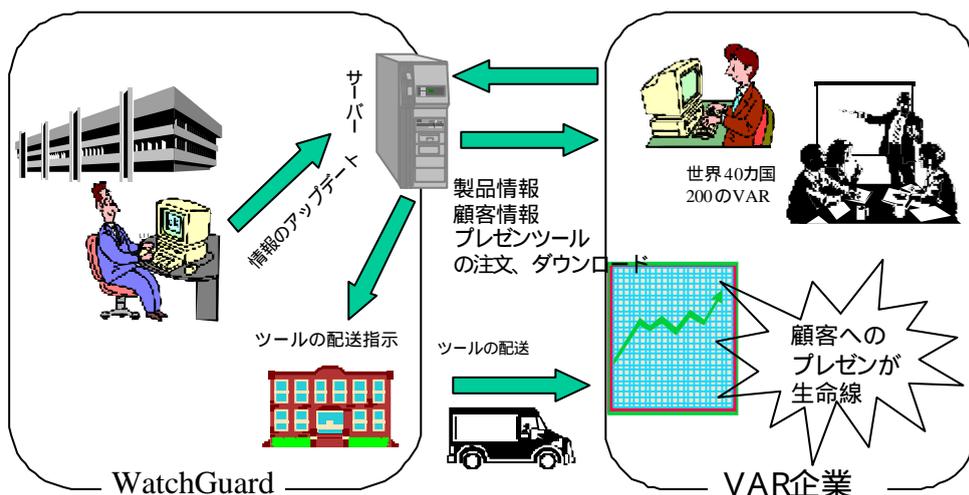
Watch Guard の事例

ウォッチガード社はインターネットを利用して電子商取引や通信を行う中小企業(SME)のセキュリティ保護を目的として開発された総合的なインターネットセキュリティソリューションのプロバイダであり、この業界をリードする存在である。98年に世界40カ国の200社のVAR(Value Added Reseller=付加価値販売業者)をむすぶエクストラネットを立ちあげた。VARにとって生命線ともいえる営業におけるプレゼンテーションに必要な情報、マテリアル、パナーなどがサイト上で入手できる。また、見込み客情報閲覧、技術サポート情報閲覧、新製品情報、カスタマーデータベースの閲覧などの機能がそろえられている。

このような情報提供を中心とする営業支援の分野は受発注業務に比べると比較的手をつけやすい業務分野であり、ウォッチガード社のように将来的に受発注業務分野をエクストラネットで実施していく第一ステップとして実施されるケースも少なくない。

図表 2 - 1 - 6 Watchguard 社における事例

～世界40カ国のVARをネット、次第に高度化～

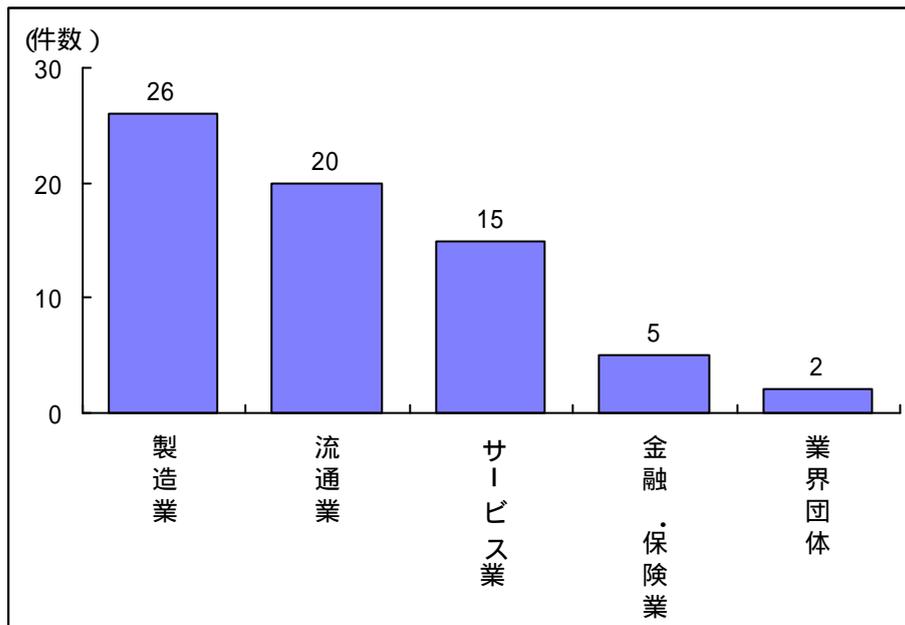


資料：FRI 作成

2 - 2 業種の特徴

今回の調査から、米国でインターネットを活用した企業間電子商取引を実施している業種の状況は、以下のとおりとなった。

図表 2 - 2 - 1 企業間電子商取引を実施している業種の状況（有効調査数 68 件）



資料：FRI 作成

今回の調査から、インターネットを活用した企業間電子商取引を実施している業種をみると「製造業」の 26 件が最も多く、次いで「流通業（20 件）」、「サービス業（15 件）」となった。製造業における受発注業務は企業の基幹業務であることから、資材の調達に係わる受発注システムに適用が多く、他の業種よりも受発注業務に電子商取引を利用していることが伺える。また、流通業では古くから EDI に取組んでおり、現在、従来の専用回線から安価なインターネットの通信回線に移行している状況にある。金融・保険業においては、決済業務に係る業務上の特性から電子商取引が遅れている分野と考えられるが、保険会社では、加盟企業の保険の申し込みや変更などに適用されている。業界団体では ANX やロゼッタネット、パーチカルネットが有名であり、業界全体で企業間電子商取引を実施し、コストダウンを図っている。

なお、今回の調査では米国の公共分野においては行政構造の違いにより、米国では事例が見られなかった。一方、わが国をみると、中央官庁を中心とした集権構造体制となっているため、官庁と地方公共団体、地方公共団体間との電子商取引の調査及び実証実験が進められている。

以降に、製造業、流通業、サービス業、金融・保険業の業種ごとについて、インターネットを活用した企業間電子商取引の事例を概観する。

(1) 製造業

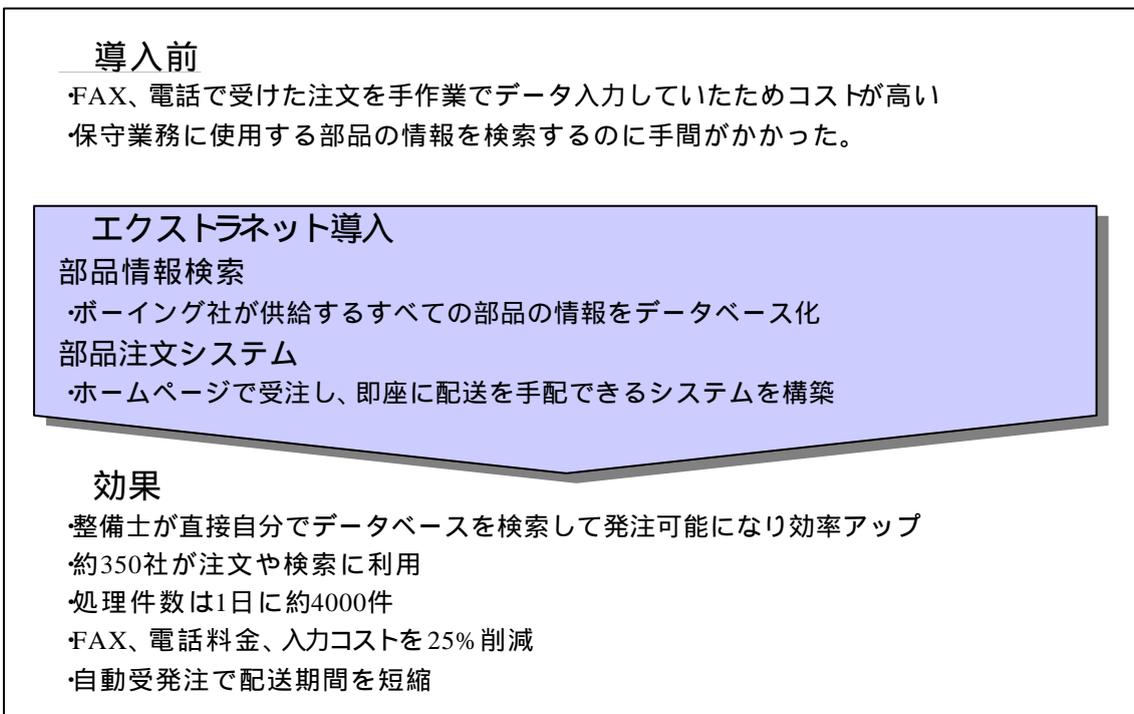
米国ボーイング社の事例

前述した米国ボーイング社は、年商129億ドル(1998年)、従業員数237,000人の米国最大の航空機製造メーカーである。

当社は、1997年より、顧客である航空会社約350社に対して、インターネット経由で部品を発注するWWWサイト「PART(Part Analysis and Requirements Tracking)」を運用している。PARTはボーイング社の部品データベースと連動しており、顧客企業の整備士がPARTのホームページ上で部品を検索し発注することができる。また、PARTでの受注データはそのままボーイング社の部品工場へ送られ、顧客航空会社へ部品が配送される(6ページ図表2-1-2参照)。

PART導入以前は、注文をFAXや電話でオペレーターを使って受けていたために人件費や通信費がかかったり、顧客航空会社からみても保守業務に必要な部品を検索するには部品が多いために大変な手間がかかっていた。

図表2-2-2 ボーイング社の導入の効果



資料：FRI作成

PART では部品情報のデータベースを作成し、保守整備に必要な部品が簡単に検索できるようになった。また、ホームページ上で顧客航空会社の整備士に直接注文事項を入力してもらえらるために、ボーイング社の人件費、通信費を20%削減することが可能となった。

また、受注情報をそのまま部品工場へ送ることにより、配送までの日数が短縮され、通常であれば翌日、緊急であれば当日中に配送することが可能となった。

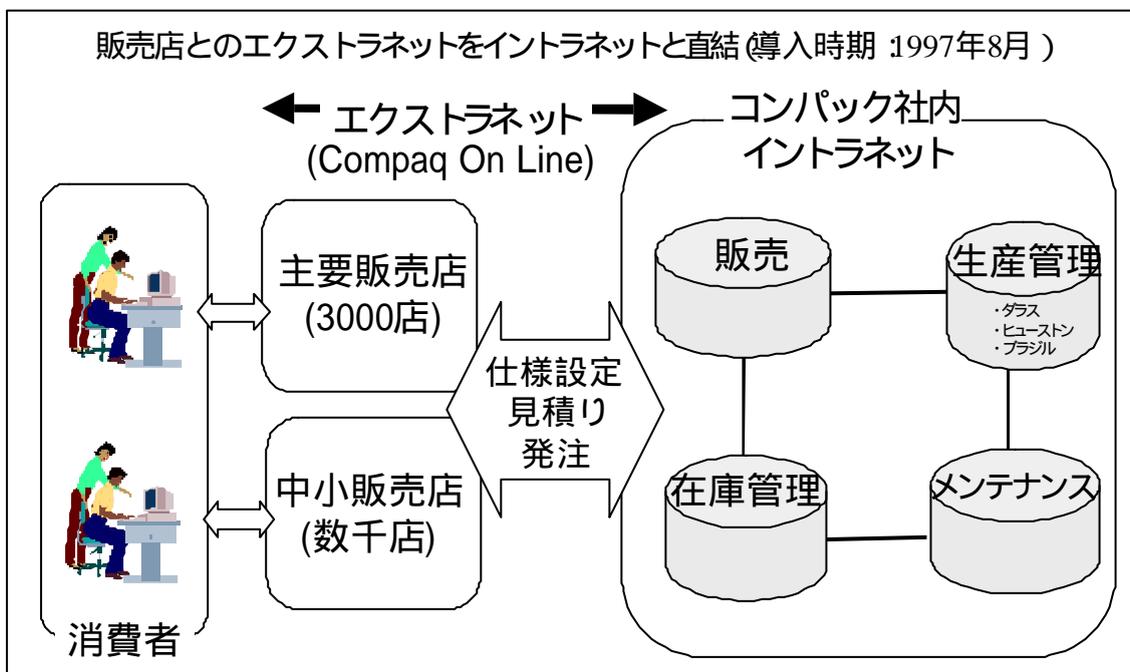
現在、PART には約350社が注文や検索に利用しており、処理件数は1日に約4,000件となっている。

コンパック・コンピュータ社の事例

コンパック・コンピュータ社は、1982年の創業以来、パーソナル・コンピュータの開発・製造により急成長を遂げ、1997年現在の売上高は246億ドル、従業員数32,000人である。

消費者の直販体制をとっているデル、ゲートウェイの両社に対して、コンパック社は販売店経由の間接販売を行っている。これら販売店をサポートするために、また自社内で活用されているイントラネットを販売店まで拡大しネットワークの効果を一層増大させるために、世界各国3,000の主要販売店、数千の中小販売店との間でエクストラネット：Compaq On Line を構築した（図表2-2-3参照）。

図表2-2-3 コンパック・コンピュータ社の事例



資料：FRI 作成

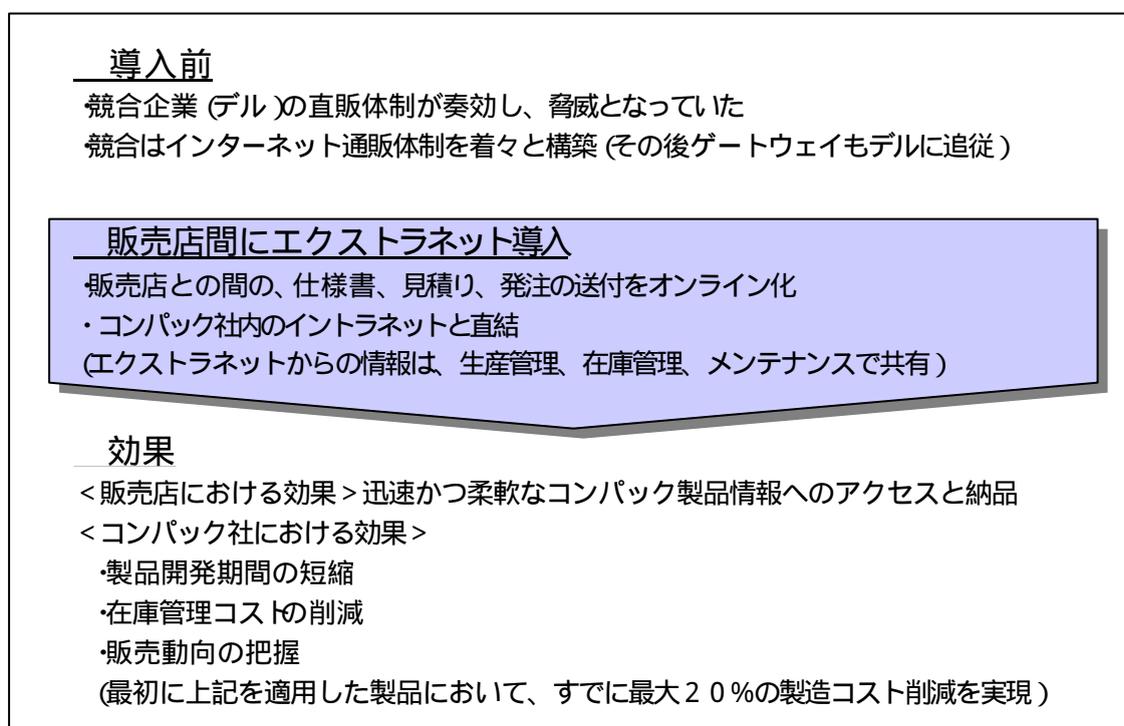
なお、同社は Compaq On Line の稼動と同時並行にビジネス・プロセスの改善を的確に

行った「リエンジニアリングの成功事例」としても有名である。

同社の Compaq On Line の特長は、販売店からの仕様設定、見積り、発注をオンライン化し、そこでやりとりされるデータはそのまま、コンパック社内のイントラネットに直結され、生産管理、在庫管理、メンテナンス管理に活用されている。生産管理においては、ダラス、ヒューストン、ブラジルの各工場での生産計画策定を8時間ごとに実行することが可能となったため、在庫コストを削減すると同時に、きめ細かい納品体制を確立した。

また、コストについては、Compaq On Line を最初に適用した製品においてすでに製造コストの最大20%削減を実現している。

図表 2 - 2 - 4 コンパック・コンピュータ社の導入の効果



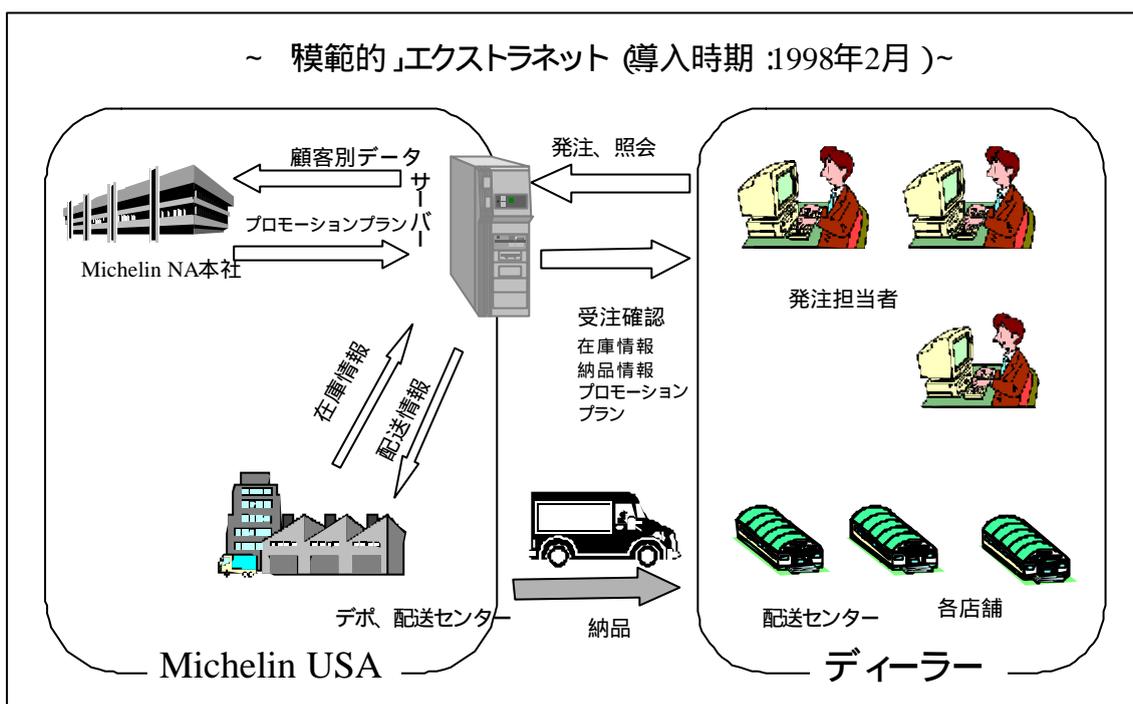
資料：FRI 作成

このように、Compaq On Line は販売店に対して迅速かつ柔軟な製品情報へのアクセスと納品を可能にしたことに加え、製品のメンテナンス等、ユーザーへのサービス体制の拡充により、NASA との新規契約4億5千万ドルに代表されるような顧客開拓にも効果が現れている。

ミシュラン社の事例

世界的有力タイヤメーカーのミシュランの米国法人である、Michelin North America は、1998年2月に Bib Net と呼ばれるエクストラネットを稼働させた。全米1,700社のディーラーのうち、トップクラス300社が加盟しており、同社の全売上の80%を占めている。

図表2-2-5 Michelin USA の事例



資料：FRI 作成

同社の Bib Net の特長は、ユーザーである独立タイヤディーラー50社を丁寧に訪問し、20社からなるフォーカスグループを組織し、半年以上をかけてユーザーのニーズを正確に吸い上げたことにある。

ここで、ユーザーニーズの上位項目をあげると以下のとおりである。

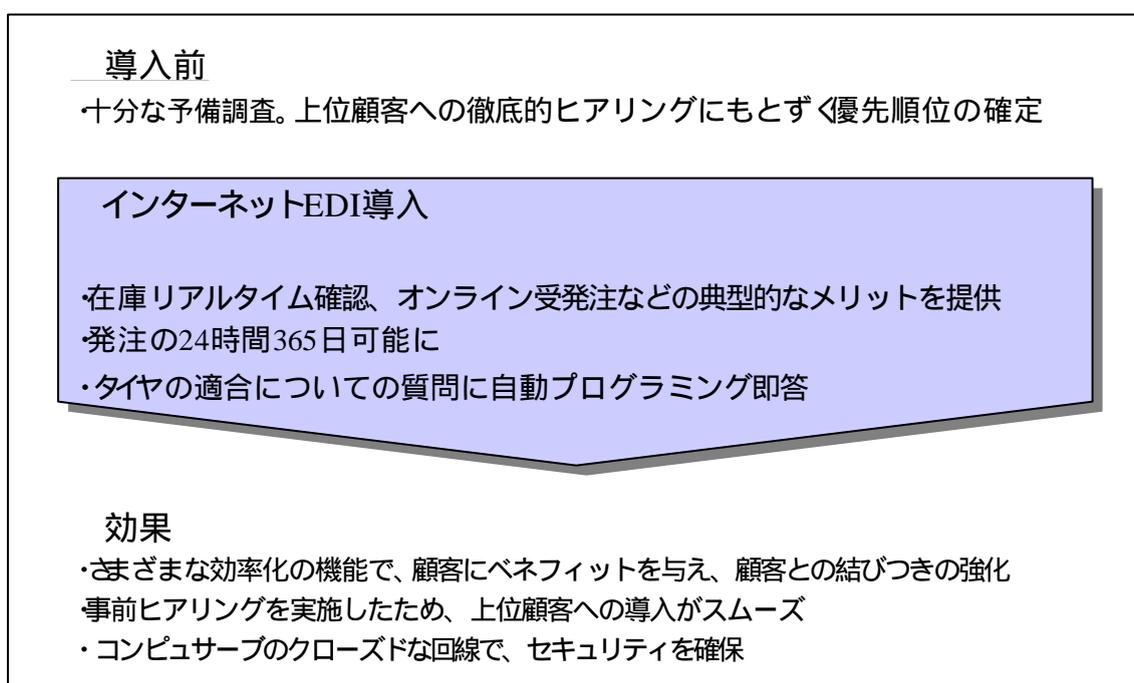
1. 発注作業の電子化
2. 配送時刻の事前告知の電子化
3. オンラインクレーム通知
4. 請求書がくるまえに正確なプライシングをうけとること
5. 在庫状況のリアルタイム閲覧
6. 価格情報のリアルタイム閲覧
7. マーケティング、セールスキャンペーンの閲覧
8. タイヤデータの検索(どの車種にどのタイヤが適合するか)

同社のケースは典型的なサプライチェーン巻き込み型のエクストラネットである。ミシユランの取引きディーラーは他社と異なり、独立系ディーラーが主体となっている。そのため、リレーションシップマネジメントの重要性がより高いといえる。

同社は徹底的な事前予備調査を行うことで、顧客ニーズを満たすとともに、顧客の早期巻き込みに成功し、Bib Net の導入により他社と差別化することができ、より強い絆をディーラーと構築することができたと考えられる。

また、Bib Net の導入前は、週休2日制でオーダーを受けることが出来なかったが、導入後は常時受け付けが可能となり、稼ぎ時である週末のタイヤ販売に大きく貢献している。

図表 2 - 2 - 6 Michelin USA の導入の効果



資料：FRI 作成

(2) 流通業

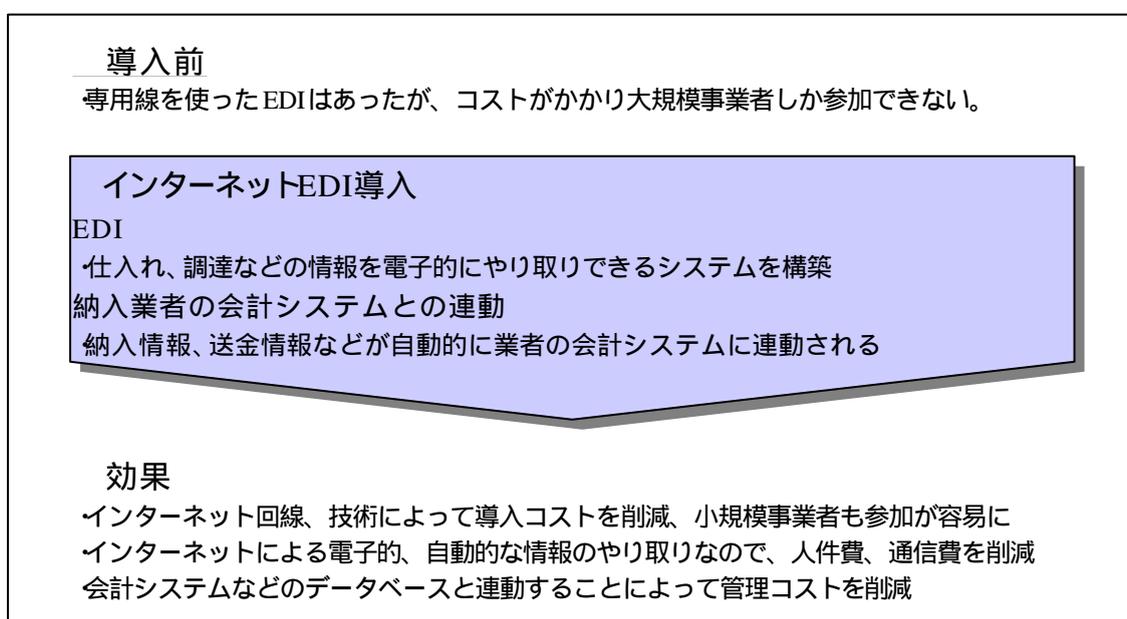
ウォルマート社の事例

前述したウォルマート社は、売上高118億ドル(1998年)、店舗数2,363、従業員数720,000人の米國小売最大手である。同社のWal-Mart Stores, Incはインターネットを使って、納入業者とのEDIシステムを構築している。EDIとは発注、納品等の情報を電子データ化してやり取りすることによって、時間、費用の効率化を図るものであり、このシステムを使って、各店舗や配送センターの情報をもとに足りない商品を自動的に発注して補充することで各店舗間の在庫調整を行っている(9ページ図表2-1-5参照)。

また、このシステムを発展させて既存の会計システムと連動させるシステムも現在実験段階に入っている。同社はインターネットEDI導入以前から、専用線、専用ソフトを使ったEDIシステムが存在していたが、専用線や専用ソフトは価格が非常に高く、資金的に余裕のない小規模の納入業者はEDIに参加することが困難を極めていたため、十分な効果を得ることができなかった。

今回、インターネットを利用したEDIシステムを導入したことで、インターネットの接続コストは専用線に比べ価格が安く、ソフトも専用のものがなくなったことで、小規模の事業者でも参加することが可能となった。

図表2-2-7 米国Wal-Mart Storesの導入の効果



資料：FRI作成

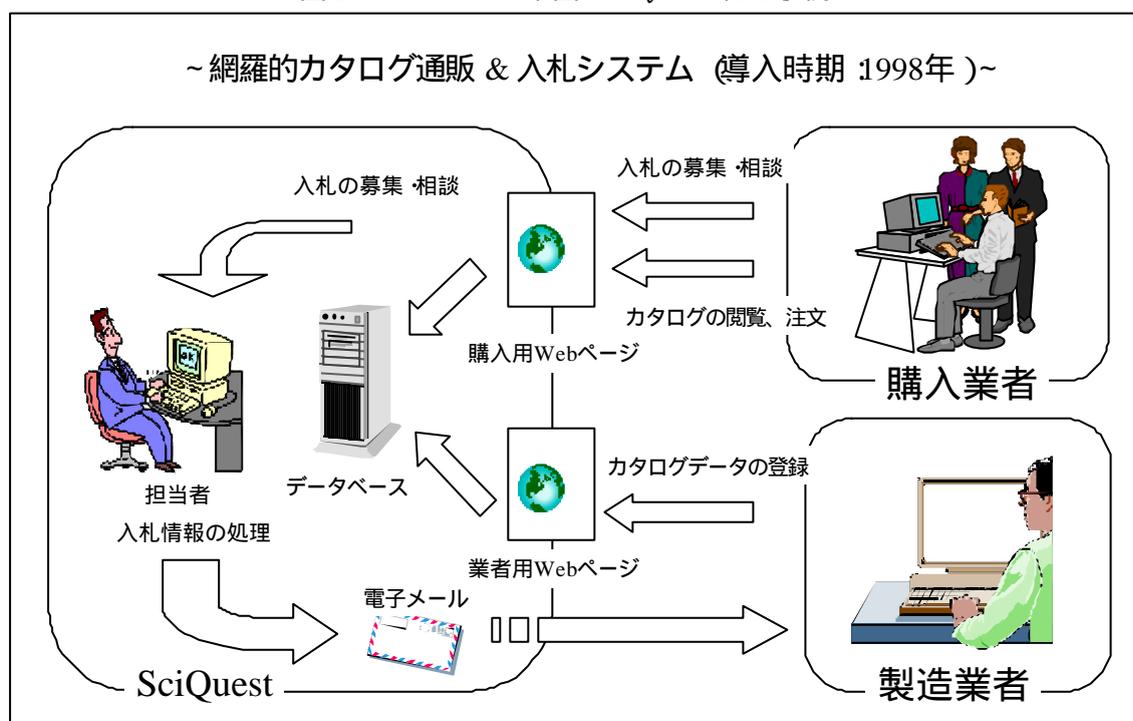
その結果、取引きのオンライン率が上昇し、Wal-Martの人件費や通信費等のコストを削減することができた。また、EDIシステムを拡張して会計システム等との連動も入力コ

ストや、管理コストを大幅削減できるものと見込んでいる。

Sci Quest 社の事例

米国の科学業界向けマーケティング企業 Sci Quest 社はインターネット上で科学製品のデータベース型カタログ通販と入札システムを提供している。このサービスを使えば、購入業者は10,000以上の製造業者が登録されたデータベースから必要な製品を探し出して注文することができる。また注文したい製品を見つけることができなければ、同社の担当に相談したり、自分で仕様を決めたりして入札の募集をすることができる。入札の募集は同社によって電子メールで製造業者に配信される。また、電子メールを持っていない業者に対してはファックスで同じ内容が送られる(図表2-2-8参照)。

図表2-2-8 米国 Sci Quest 社の事例



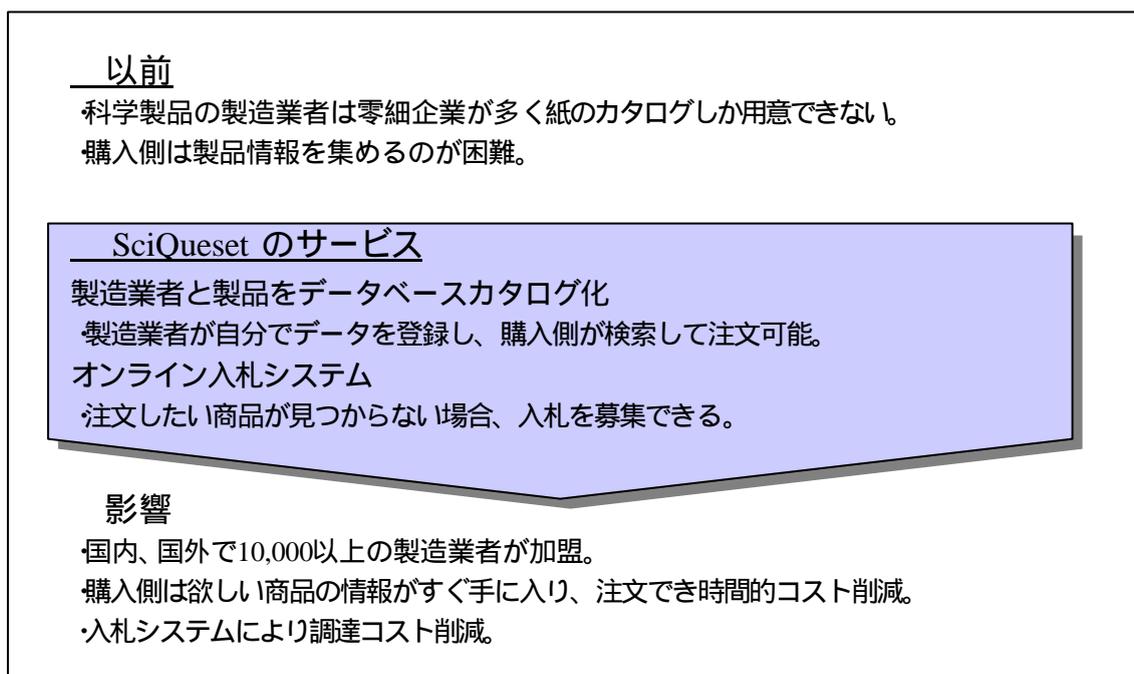
科学製品の製造業者は零細企業が多く、また、独自でWEBサイトを持つのは非常にコストがかかり、紙のカタログしか用意できないことから、購入側は複数の業者からカタログを集め、紙をめくりながら必要な製品を探さなければならないという煩わしさがあった。

同社では製造業者とその製品をデータベース化し、購入側がWEB上からデータベースを閲覧して発注することのできるシステムを構築した。また、購入側の要望を電子メールやファックスで製造業者に流す入札システムも作成した。

この結果、米国内外あわせて10,000社以上の製造業者が同社のサービスに参加す

るようになり、購入側は同社のサイトに来るだけで、必要な製品を検索して注文することができるので時間的コストが大幅に削減された。また、必要な製品が既存で見つからない場合は、購入側で仕様を決めて多くの業者に入札させることができるので、調達コストを削減することが可能となる。

図表 2 - 2 - 9 米国 Sci Quest 社の導入の効果



資料：FRI 作成

Procure Net の事例

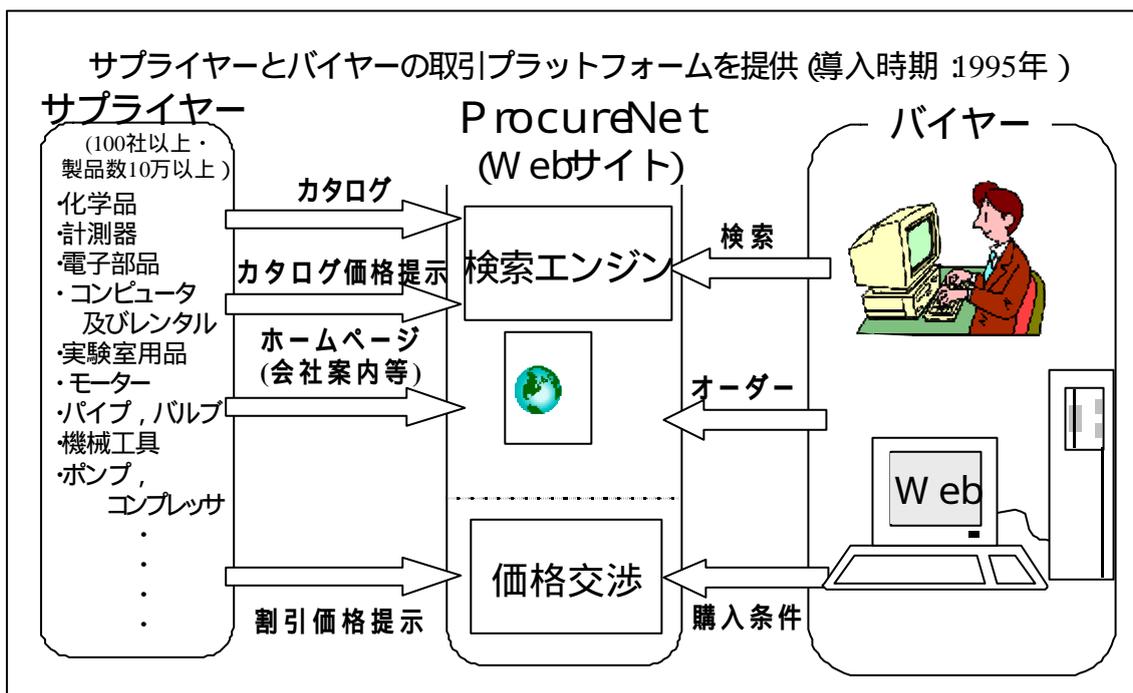
工業用・産業用部品のワンストップ・ショッピング・サイト：Procure Net は、Fisher Technology Group の運営するサイトで、1995年のサービスの開始以来、多数のサプライヤーとバイヤーがこのプラットフォームを活用して商取引を行っている。

サプライヤーは、統一されたフォーマットに従い、Procure Net のサイト上に、自社のホームページ・アドレスからバイヤーに直接アクセスさせる。バイヤーは、自社の求める製品を検索エンジン等を使用し確認した後、規定のオーダー・シートを使用してオンラインで発注する。

サプライヤー100社以上が、10万種以上の製品；化学品、計測器、電子部品、コンピュータ（およびレンタル）、実験室用品、ポンプ、コンプレッサ、パイプ、バブル、機械工具、工事サービス等をタイアップしている。

Fisher Technology Group は、インターネット上の調達業務を支援するプラットフォーム・ソリューションの提供を目的として、1995年設立されたベンチャー企業である（図表2-2-10参照）。

図表2-2-10 Procure Net の事例



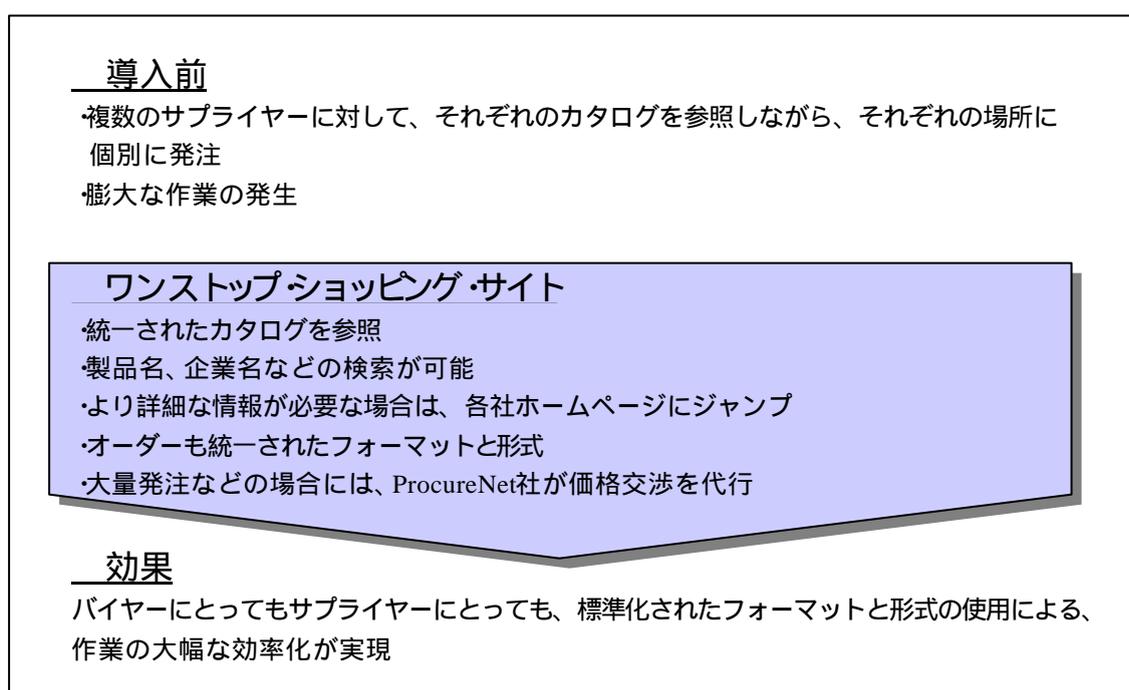
資料：FRI 作成

Procure Net のワンストップ・ショッピング・サイトは、サプライヤー、バイヤーの両方に、標準化された商取引のフォーマットと形式を提供する商取引の支援サイトで、“商取引のプラットフォーム”ということもできる。バイヤーは、統一された形式により自らが必

要とする製品の一覧を WEB を通して確認することができる。必要とするものが確定している場合は、検索エンジンを使用する。発注品が確定したら、オンラインでオーダーを送付する。

大量発注など、個別の購入条件に関しては、Procure Net が価格交渉を、サプライヤー、バイヤーに代行して行う。なお、同サイトでは、ユーザーの会員登録、信用保証は行っておらず、サプライヤーは独自に行わなければならない。この信用保証サービスは将来的にはベリサイン社など電子認証局が担うことになるとと思われる。

図表 2 - 2 - 1 1 Procure Net の導入の効果



資料：FRI 作成

(3) サービス業

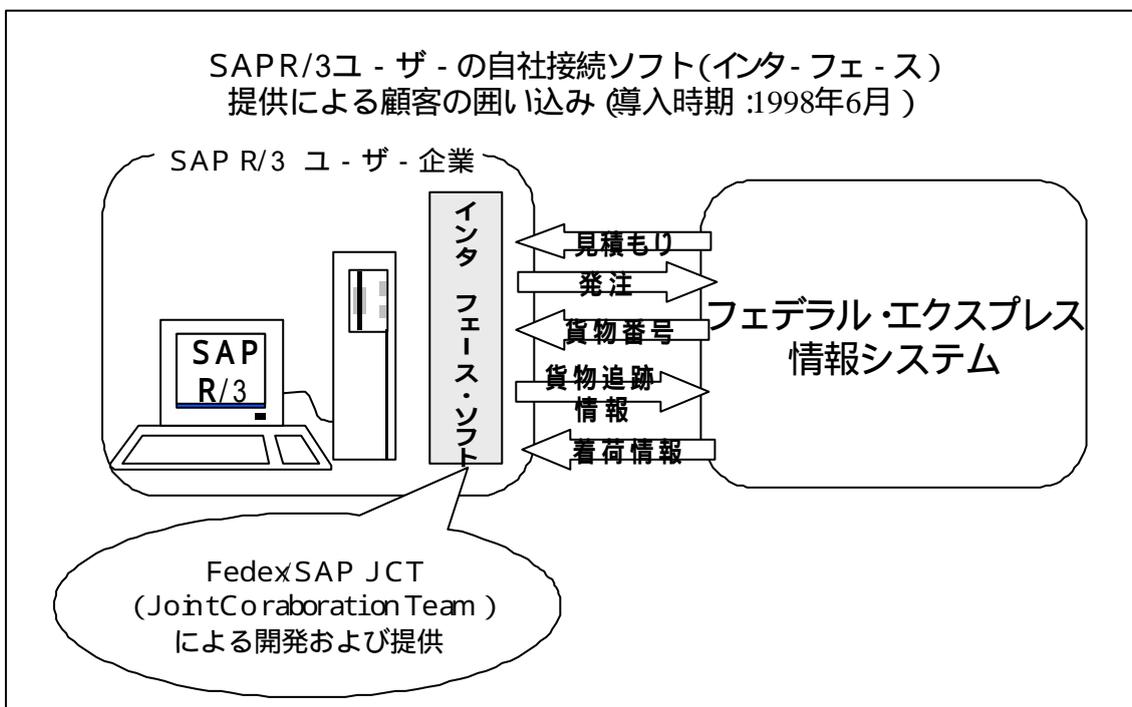
フェデラル・エクスプレス社の事例

フェデラル・エクスプレス社は、211カ国における141,000人の従業員が、43,500箇所の集荷所から、610機の自社航空機と40,500台のトラックで、毎日300万個のオーバーナイト・メールを配送する巨大物流企業である。

同社は、SAP社と共同チーム(Joint Collaboration Team)を形成し、SAPユーザー企業向けに、顧客SAPシステムとフェデラル・エクスプレス社のシステムを接続、統合するインターフェース・ソフトを開発し提供を開始した。SAPユーザーはフェデラル・エクスプレス社のロジスティクス機能を自社内に組み込むことにより、サプライ・チェーン・マネジメント機能を強化することが可能となる。

同社は以前からインターネット・サイトにおいて、見積り・発注・貨物追跡システムを顧客に開放していたが、世界に13,000サイト存在するSAP R/3(業務統合アプリケーション・ソフト)ユーザー向けに、インターフェース・ソフトを開発、提供することにより、自らの物流アウトソーサーとして位置付けをより確固たるものとしつつある(図表2-2-12)。

図表2-2-12 フェデラル・エクスプレス/SAPの事例



資料：FRI 作成

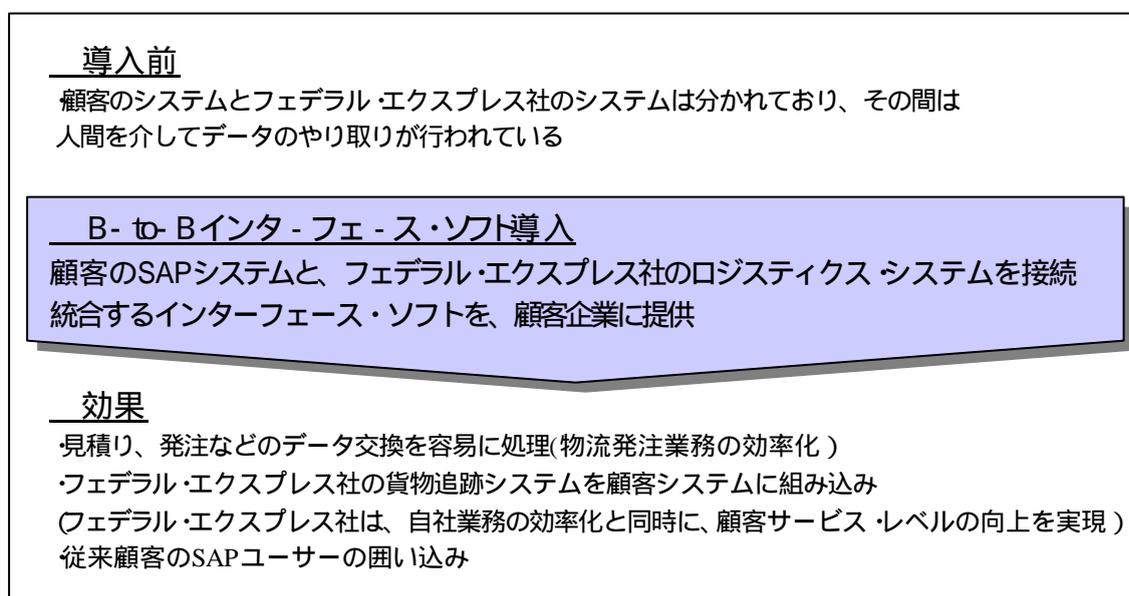
フェデラル・エクスプレス社とSAP社が共同開発したインターフェース・ソフトを導入

することにより、顧客企業は、フェデラル・エクスプレス社の貨物追跡システムを自社システムと統合することにより、巨大なロジスティクス・システムを自社のものであるかのようにシームレスに扱えることができる。

見積り、発注、貨物番号の取得、発送貨物の追跡を自社システムを扱うかのように操作し、自社で物流システムを持つことなしに、フェデラル・エクスプレス社のサービスと情報システムをフルに活用することが可能である。

これはサプライ・チェーン・マネジメントの流れに沿った企業間に渡る複数の機能統合であり、自社はコア・コンピタンスのみに特化し、他の機能はそれに秀でた他社からアウトソーシングするという経営戦略の潮流を、より強いものにすると考えられる。

図表 2 - 2 - 1 3 フェデラル・エクスプレス / S A P の導入の効果

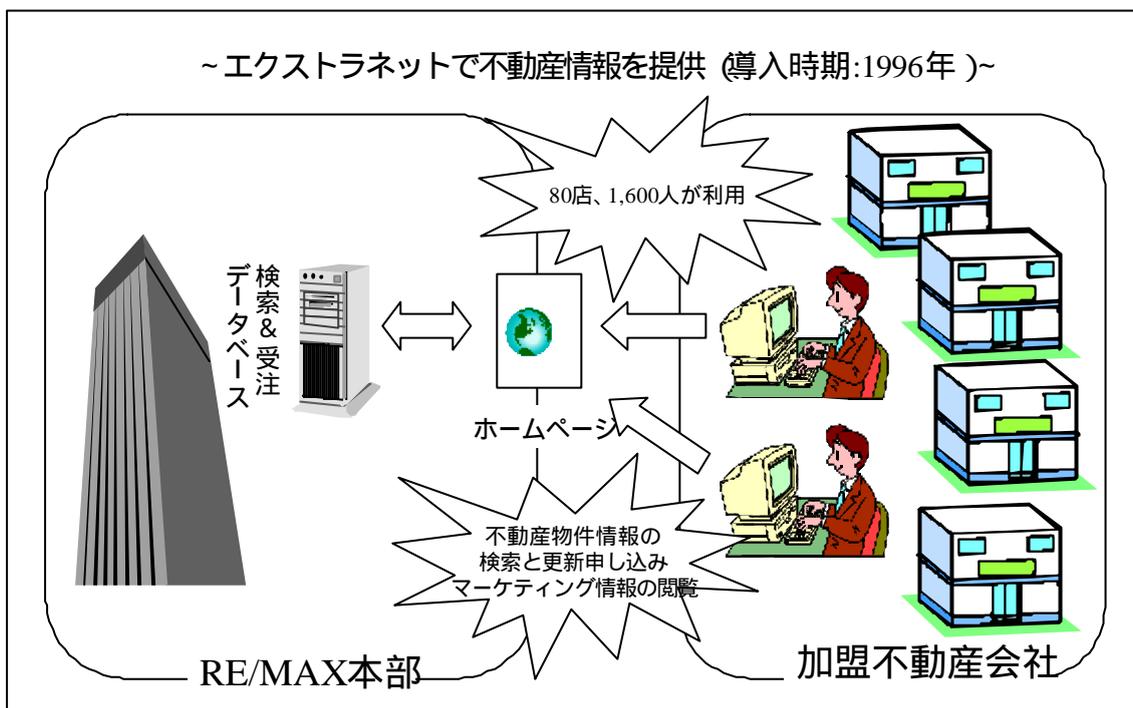


資料：FRI 作成

RE/MAX社の事例

全25ヵ国で業務を展開し、3,000事業所、50,000人が加盟している米国大手不動産フランチャイズチェーンのRE/MAXは、フランチャイズ加盟企業との間でエクストラネットを導入している。加盟店はこのエクストラネットを利用して、不動産情報を検索し仲介の申し込みをしたり、自分が抱える物件の情報を登録したりすることができる。また、RE/MAX本部が提供する地域情報や、イベント情報などのマーケティングデータもエクストラネットで提供される(図表2-2-14参照)。

図表2-2-14 RE/MAX社の事例



資料：FRI作成

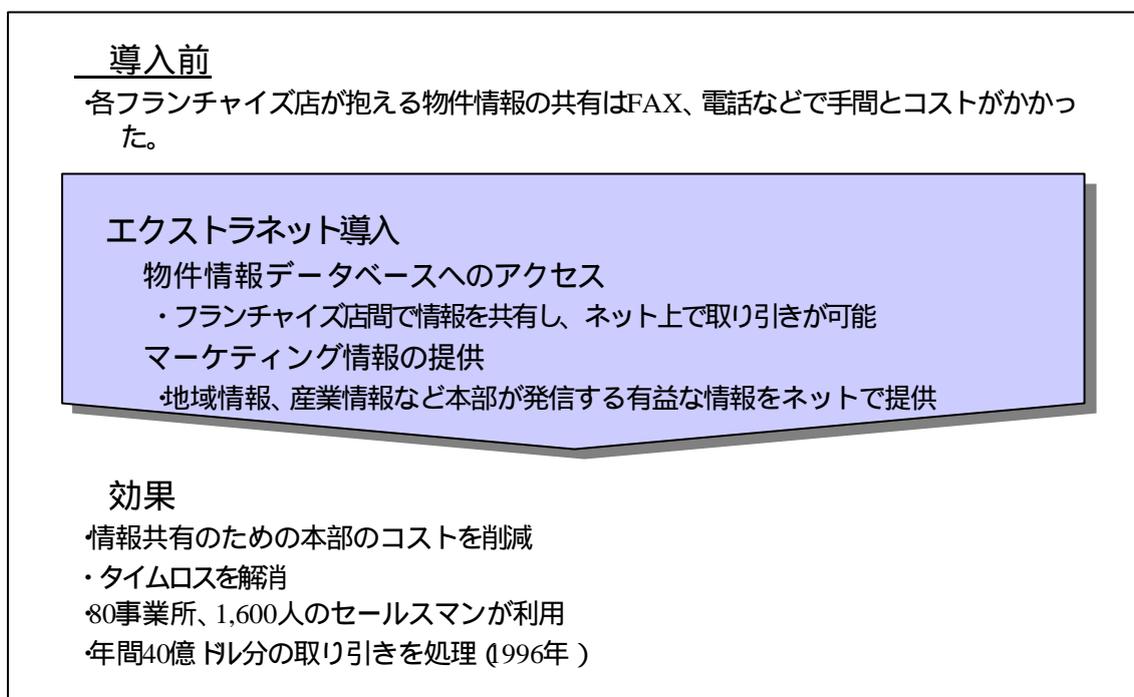
エクストラネット導入以前は、各フランチャイズ店が抱える物件の情報は、各店舗からいったん本部に送ってもらい、それをFAXなどで全加盟店に送るというもので、人件費と時間がかかっていた。また、物件に関する情報交換には電話が使われ非効率であった。

エクストラネットでは各フランチャイズ店が直接データベースにアクセスして、自分の物件情報を登録できる。そして、各店が互いにデータベースを検索し、物件の申し込みを行うことができる。また、本部が提供していた地域情報や、産業情報などのマーケティング情報もエクストラネットで提供されている。

エクストラネット導入の結果、各フランチャイズ店の物件情報の管理がすべて自動的にできるようになったため、本部の人件費や、通信費などの管理コストが削減することができた。また、常に最新のデータベースにアクセスできるためタイムロスがなくなった。

このエクストラネットの利用者は80事業所、1,600人にも及び、1996年時点で年間40億ドル分の取り引きが処理されている。

図表2-2-15 RE/MAX社の導入の効果



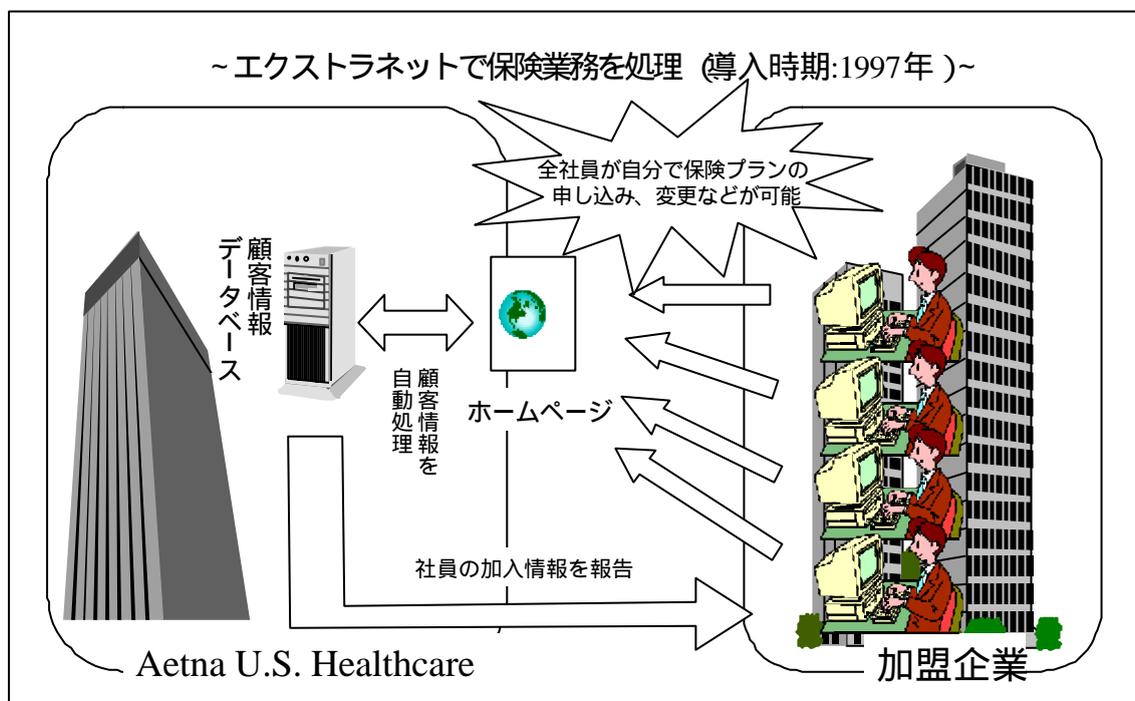
資料：FRI作成

(4) 金融・保険業

Aetna U.S. Healthcare 社の事例

総資産 960 億ドル、年商 180 億ドル、従業員数 27,838 人(1997 年)の生命保険会社の Aetna U.S. Healthcare は、加盟企業との間でエクストラネットを導入している。このエクストラネットを使えば加盟企業の社員は会社から与えられた ID とパスワードを使って保険プランに加入したり、プランを変更したりすることができる。申し込みや変更の情報は Aetna の顧客情報データベースにリアルタイムに反映され各種の処理が行われる。また、加盟企業に対しては社員の加入情報が送られる。

図表 2 - 2 - 16 Aetna U.S. Healthcare 社の事例



資料：FRI 作成

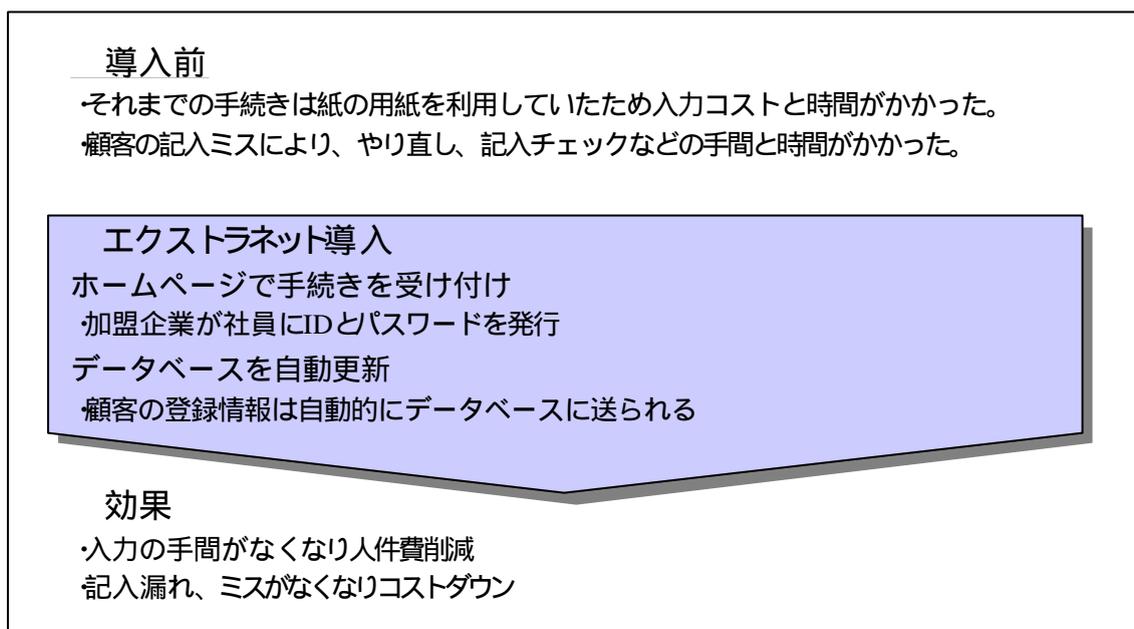
エクストラネット導入以前は保険の申し込みや変更には紙の用紙を利用していた。この場合、受け取った用紙を Aetna 側でデータベースに登録するための入力コストが発生していた。また、単純な記入ミスや、保険特有の条件に沿わない記述などがあると、返送したり、Aetna から電話で確認をとって記入したりとチェックに手間と時間がかかっていた。

エクストラネット導入によって、加盟企業の社員は会社から ID とパスワードが発行され自分の保険を申し込んだり、プランを変更したりできるようになった。なお、エクストラネットから送られた情報はすぐに顧客情報のデータベースに送られ内容が更新される。

このエクストラネット導入は 2 つの効果がある。1 つは顧客自らが記入した内容が直接

データベースに送られるため、Aetna 側での入力コストを削減することができたこと、もう 1 つは、記入時にシステムが自動的に記入漏れやミスがないかを確認するようになっていたために、記入ミスやチェックにかかっていたコストを削減することができたことである。

図表 2 - 2 - 1 7 Aetna U.S. Healthcare 社の導入の効果



資料：FRI 作成

Blue Shield of California の事例

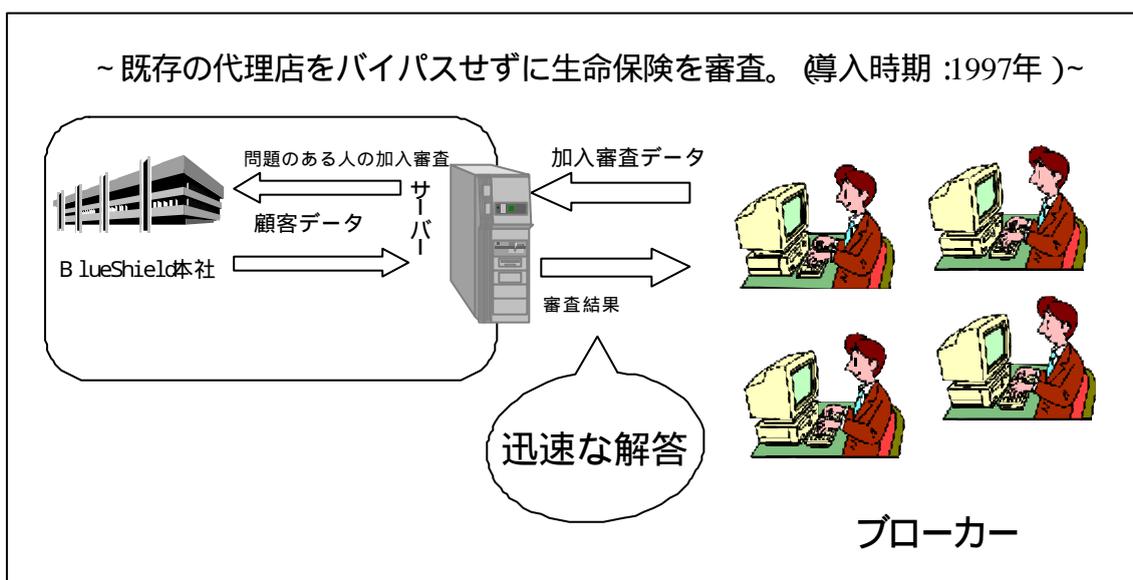
米国ヘルスケア保険の大手、ブルーシールド社は、最近、健康保険の分野でエクストラネットを立ち上げたことで話題の会社である。この会社のエクストラネットは1998年8月初旬にスタートし、同年末までに20,000の代理店、保険ブローカーと結んでいる。

このシステムは Sash Communications Inc. の Management Care Extranet というパッケージを利用して短期間に構築でした。

保険ブローカーは、このシステムにアクセスして、顧客の新規申込の病歴データをウェブからフォーム入力し、わずか4分で被保険資格のOKがでる。(問題がある申請の場合はブルーシールドへフォワードされる。)

このほか顧客リストや個々の顧客の詳細データにアクセスすることが可能である(図表2-2-18)。

図表 2 - 2 - 1 8 Blue Shield of California 社の事例



資料：F R I 作成

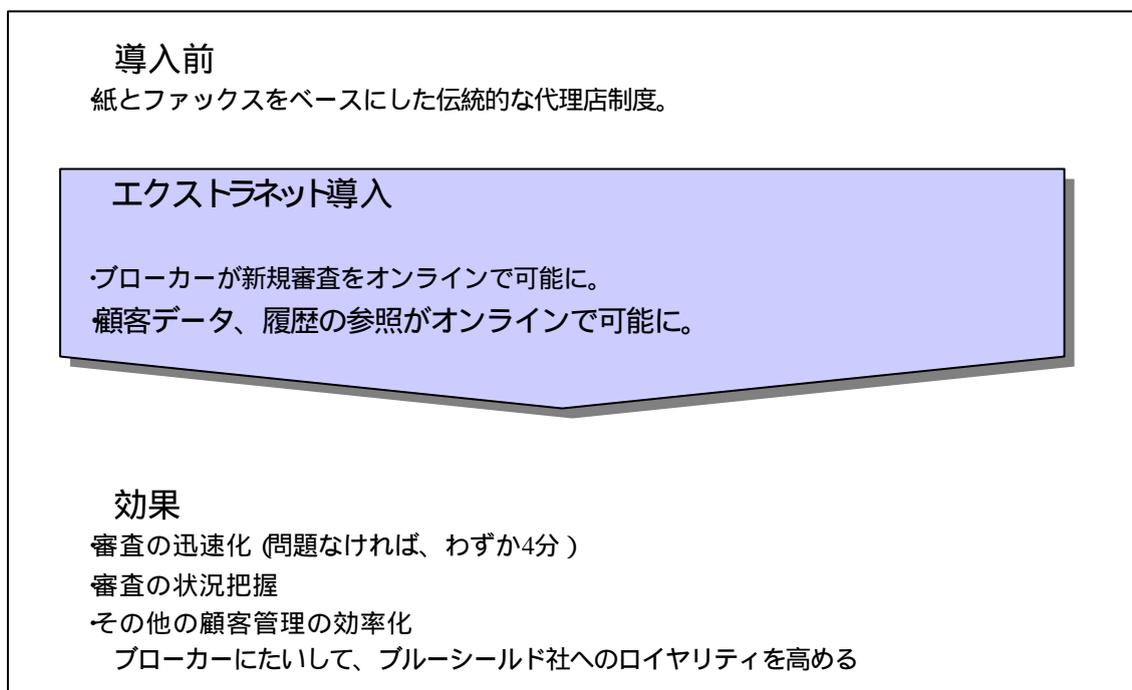
現在の導入効果は、保険加入審査の迅速化、効率化に焦点をあてている。

保険業界はインターネットオンライン化が比較的遅れている業界である。プーズアレン社の調査によると、オンライン販売をおこなっている保険会社は全体の7%にすぎない。その一因として、オンラインで販売することへの代理店の警戒感が考えられる。つまりいずれ、代理店の中抜きがおこるのではないか、という懸念があげられる。しかしブルーシールド社のエクストラネットの方針は「代理店、ブローカーの仕事の高度化」であり、代理店の中抜きではない。

保険販売は相手の状況で千差万別の商品設計が必要となり、オンラインですべて自動販

売は現実的でない、とブルーシールド社は述べている。

図表 2 - 2 - 1 9 Blue Shield of California 社の導入の効果



資料：FRI 作成

(5) 業界団体

ANX(Automotive Network eXchange)の事例

AIAG(Automotive Industry Action Group)は、北米の自動車製造、自動車部品製造の企業1,200社から構成される自動車製造業会団体である。業界におけるさまざまな問題解決と同時に、業界として取り組むべき新技術の開発、試験に積極的に取り組んでいる。

ANX (Automotive Network eXchange) は、AIAG がメンバー企業に提唱する TCP/IP プロトコルを使用した VPN (仮想専用ネットワーク) である。インターネットの弱点である、セキュリティ (データの漏洩、盗聴、なりすましなど) とパフォーマンス (通信速度や伝達が保証されない) に対応し、ビジネスにおいての使用を可能とするために以下のようなサービス品質の保証体制を整えている。

【サービス・プロバイダーの認定】

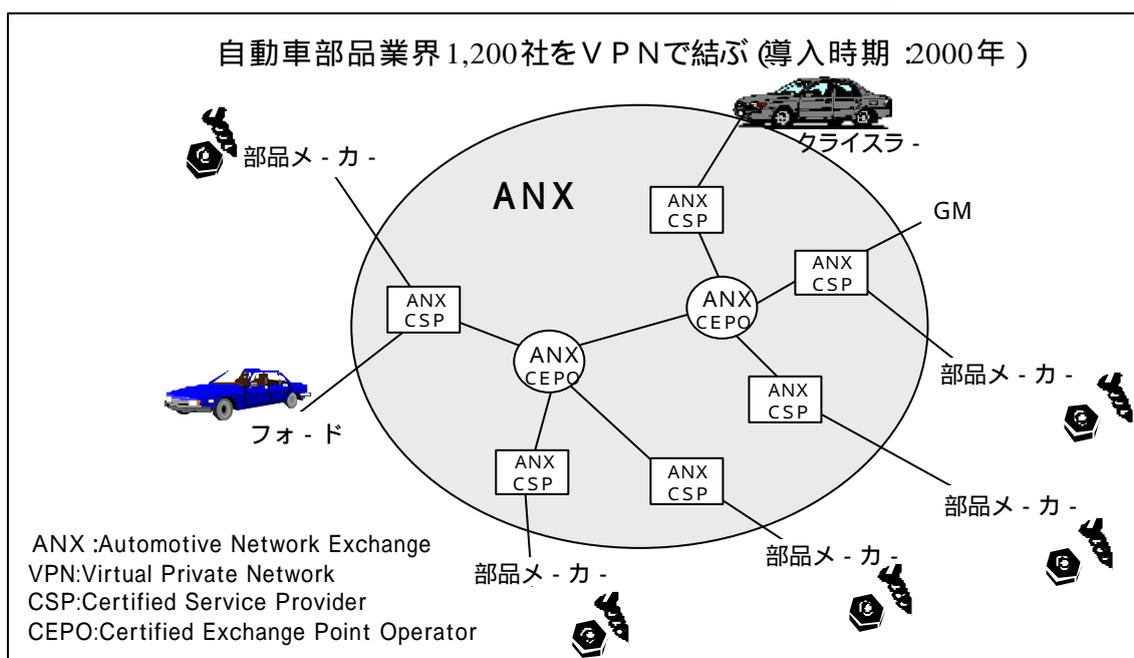
メンバー企業がネットワークに接続するためのサービスを提供するプロバイダーの品質をANXが規定し、企業を認定

【接続ポイントの業者の認定】

サービス・プロバイダー間を接続するポイントを提供する企業のサービスの品質をANXが規定し、企業を認定

なお、ANXはクライスラー、フォード、GEの各社も積極的に活用している (図表2-2-20参照)

図表2-2-20 ANX (Automotive Network eXchange) の事例



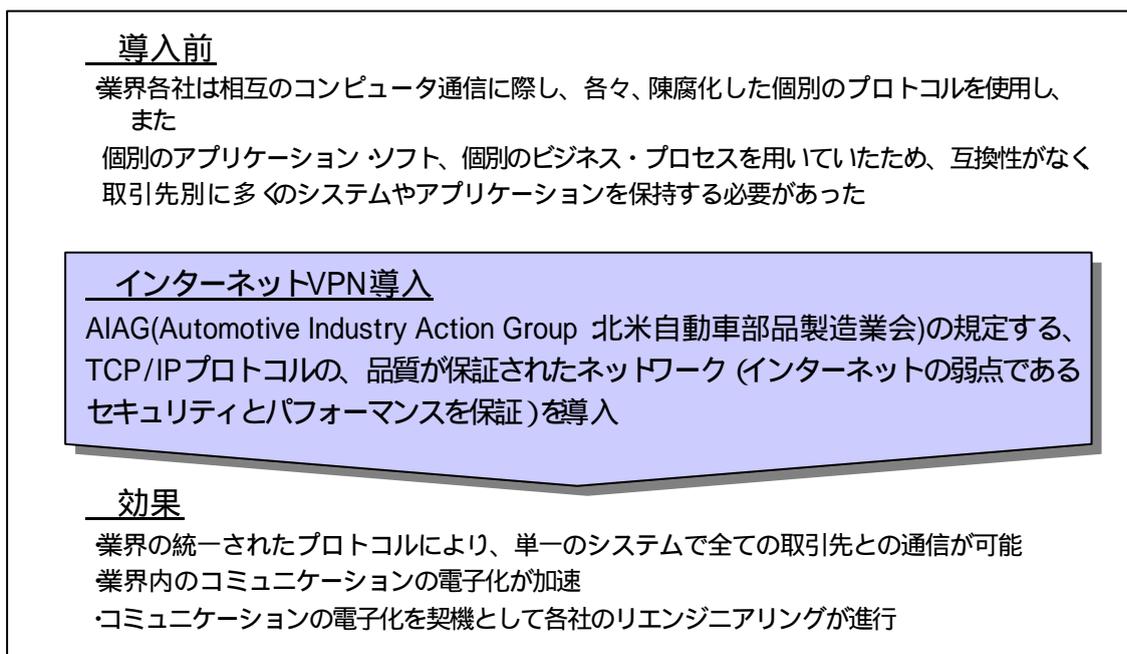
資料 : FRI 作成

VPN の導入以前は、自動車業界の各社は個別にプロトコルを決定し、独自のアプリケーションとシステムを利用して企業間電子商取引を行っていたため、取引先別にシステムを使い分ける必要があり、多数のシステムを保持する必要があった。

このような中で、北米 1,200 社の参加する業界団体 AIAG が、共通のプロトコルの採用による業界内の互換性確保の活動をはじめた。採用されたプロトコルは世の中の動向に合致したインターネットであったが、これにはセキュリティとパフォーマンスの弱点があった。この問題に対処するために、AIAG がサービス・プロバイダーとコネクション・ポイントのサービス提供企業におけるサービス品質を保証し、該当企業を認定、オープンなインターネットを活用した閉じた仮想専用ネットワーク (VPN) を構築した。

これにより、データ電子交換の動きが加速し、中小レベルの企業にまで浸透するようになると同時に、電子化のプロジェクトを契機にリエンジニアリングを行おうとする動きが業界内で始まっている。

図表 2 - 2 - 21 ANX (Automotive Network eXchange) の導入の効果



資料：FRI 作成

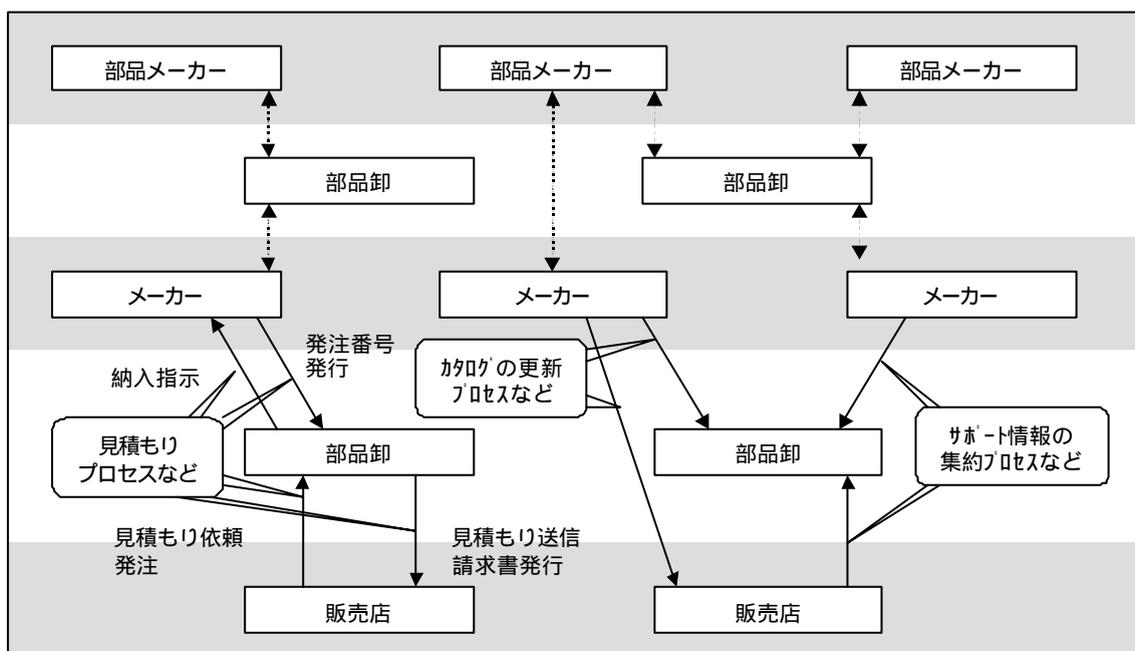
ロゼッタネット (Rosetta Net) の事例

米国パソコン流通業界の各社は、徹底的な在庫コストの削減に成功したデル・コンピュータなど直販メーカーの台頭により、もはや競争力を維持することが困難となっている。

そこで、その巻き返しの一つが流通網の徹底した電子化である。米コンパック・コンピュータ、米 IBM といった主要メーカーをはじめ、パソコン流通に携わる多くの主要企業が参画するコンソーシアム「ロゼッタネット」を1998年1月に立ちあげた。

ロゼッタネットの狙いは、XMLをはじめとする最新技術を使用して、「パソコン流通業界のサプライチェーン全体で情報を流通させ、企業間で行う電子カタログの配布・更新、マーケティング情報や在庫情報の共有、サポートやサービスのプロセスに至るまでをすべて洗い出し、電子化することによって業界ぐるみで徹底した効率化を図る」というものである(図表2-2-22参照)。

図表2-2-22 ロゼッタネットの電子化の流れ



出典：『日経コンピュータ 1999.06.07 (no.471)』

これまでも各社は、パートナー企業間の取引を電子化する EDI を実施してきた。しかし、従来の EDI はメーカー、卸、販売店のそれぞれの2者間で受発注の取引を電子化してきたにすぎない。そのうえ見積もりなどで多くの業務プロセスは電話やFAX、電子メールなどで個別に処理されており、プロセスの多くに無駄があった。

図表 2 - 2 - 2 3 現在ロゼッタネットに参加している企業

メーカー	米スリーコム、米 IBM、米インテル、米コンパット・コンピュータ、米シスコ・システム、米ルネソンの、米ルネソンの、米フューレット・パッカー、独シーメンス、NEC、東芝
卸	米 CHS エレクトロニクス、米アブネット、米アロー・エレクトロニクス、米イングラム・マイクロ、米テック・データ、米マーシャル・インダストリーズ
販売店 / インテグレーター	米 CompUSA、米 EDS、米付コム、米インサイト、米ワイズ・デポ、米マイクロイジ、英コンピュータセンター
運送	米フェデラルエクスプレス、米エクスプレス・パースナルサービス
ソフトウェア	米アメリカ・オンライン、米オラクル、米マイクロソフト、独 SAP
サービス	米 GE インフォメーション・サービス、米 PC オーダー・ドットコム
金融	独ドイツ銀行 (ドイツ・ファイナンシャル・サービス)
エンドユーザー	米アメリカ・エクスプレス、米一般調達局

出典：『日経コンピュータ 1999.06.07 (no.471)』

ロゼッタネットの具体的な活動内容は、まず、こうしたパートナー企業間のプロセスの洗い出しを行った。さらに、非効率的な部分を改善した新しいプロセスである「パートナー・インターフェース・プロセス (PIP)」を定義し、「製品レビュー」、「製品の紹介」、「受発注管理」、「在庫管理」、「マーケティング情報管理」、「サービス・サポート」の6つのカテゴリについて PIP を策定した。

なお、PIP で定義したプロセスでやり取りされるすべてのデータの記述は XML を使用している。ロゼッタネットが XML を前面的に採用した理由は以下のとおりである。

IT 業界において、“標準技術”としての地位を固めつつあり、今後さまざまなサポートが期待できる。

柔軟性が高いので、仕様変更や拡張が容易である。

WWW で使ったデータをそのまま企業システムで処理できるのでインターネットでのやり取りに適している。

ロゼッタネットが「製品の紹介」のカテゴリで定義した PIP の一つが「電子カタログ」である。このプロセスはメーカー側が自社の WWW で更新した製品情報を自動的に卸業者や販売店に転送し、卸業者や販売店側がこれを基に自社用の電子カタログを更新するという、一見単純なプロセスであるが、取引相手数の数を考えると XML で処理する効果は大きい。イングラム・マイクロの試算によると、この PIP を導入するだけで、年間 170 万ドルのコスト削減を実現できるという。さらに、この PIP の効果は単なるコスト削減にとどまらず、「従来に製品の最新情報がなかなか伝わらなかった中小規模の販売店にまで、情報が行いきわたれば販売機会の損失を防げるように売上げの拡大につながる」と期待されている。

なお、ロゼッタネットでは 1999 年 6 月半ばに 20 社以上が参加した実証実験「Econcert」を開始し、「電子カタログの更新」や「受発注」など定義済みの PIP から順に実装している。

以上の述べた業界団体の事例以外に有名な WEB サイトとして、バーチカルネット (Vertical Net) があげられる。

これは 1995 年に水道業界から始まり、現在では 50 以上の産業別サイトを運営している。その中には、航空産業向けの Aerospace Online、乳製品を扱う Dairy Network.com、化学業界向けの Chemical Online、科学研究の分野ではバイオを扱う Bioresearch Online などがある。

2 - 3 取引形態とセキュリティ

(1) 取引形態

企業間電子商取引に参加する企業との関係からみた取引形態として大きくわけて二つある。あらかじめ企業間電子商取引に参加することを何らかの形で決められた企業だけに限られる「契約型」(クローズド)と、インターネットに接続するすべての企業が自由に参加できる「公募型」(オープン)である。

契約型はあらかじめ契約した特定企業間における取引である。今回調査であたった事例も大半のケースがこのタイプである。取引に参加する企業は特定された企業でありディーラー、サプライヤ、ディストリビュータ、顧客企業などで既に取引がある相手、あらかじめ参加企業として認定を受けた相手であって、見ず知らずの企業を相手にするということはない。そういう意味ではインターネットの「誰もが自由に参加できる」オープンな特性を活かした形ではないが、セキュリティ面では特定企業間に閉じられたネットワークのため、対策が講じやすいという面もある。

一般にこのような特定企業間で企業間電子商取引を行うものは「エクストラネット」と呼ばれている。

公募型は不特定多数の企業を相手に取引を行うタイプである。従来の市場・産業・ルールが再構築され新たなビジネスモデルが生まれ注目を集めている。インターネットのオープン性・グローバル性といった本領を發揮する、本当の意味でのインターネットによる企業間電子商取引の形はこの公募型にあるとあってよい。このような「公募型」では、取引先が特定されず、見ず知らずの相手と取引を行うケースがでてくるため、かなり高度なセキュリティ対策が必要とされてくる。

公募型取引として現在最も注目されているのは、資材、部品などの「ネット調達」である。米国アイビーエムは98年にネット調達を開始した。ネット上では様々な業者が資材や部品の値段を提示してくる。これらを比較して有利な取引条件で調達を行うことができるようになった。米国ではこうしたネット調達を相次いで導入しており、購入価格の引き下げ、購買部門の人件費削減などの効果をあげている。

また企業での取り組みもさることながら、「オークションネット」と呼ばれるネット上の仮想市場も急激に増加し、急成長をとげている。金属、電子部品、半導体、医療機器など分野ごとに様々なサイトがある。売り手でも買い手でもない第三者が運営するサイトで買い手が取引条件や製品を登録し、売り手との取引条件が合えば取引される。これらのサイトで取引される製品は通常取引に比べて5 - 10%安くなっている。売り込み側の情報が公開され、調達側は多くの売り込みの中から最適な価格を選ぶことができる。そのため売

り手は選別されることとなり、購入価格は必然的に下がることとなるのである。これらの価格はネット以外の市場での価格形成にも影響をおよぼしているという。

公募型の事例：Procurenet

Procurenet は工業・産業用部品のワンストップショッピングサイトである。ここでは 100 社以上のサプライヤーが 10 万種以上の製品を提示しており、バイヤーはその条件を比較しながら、必要であればサプライヤーのホームページで詳細情報を入手するなどして、最終的にはオンラインでオーダーを送付する。Procurenet では、会員登録や信用保証は行っていないため、取引を行う企業は独自に認証などの手続きを行っている。今後こうした公募型の取引ではベリサインなど電子認証局による電子認証が不可欠のものとなってくるであろう。

一方、日本でも、ソニーが資材のネット調達に乗り出すなどいくつかの企業で取り組みが始まっている。

公募型の事例：新日本製鉄

新日本製鉄では線材関連や火力発電所関連の購入品をインターネットで登録公開しており、インターネットに接続できる企業ならだれでも自由に取引に参加できる。99 年 3 月にスタートし、既存取引先の企業からも案件が入っている。これまで既存の取引先に限られていたため、競争がなくなり調達コストが割高になっていた。こうした調達業務における問題点を打破し、入札をオープン化する目的でインターネットを利用したオープン調達にいたった。

これまではインターネット上でのデータの改ざん、成りすまし等に対するセキュリティ対策が確立されていなかったため、特定企業間とだけに閉じられたタイプの取引が主流であったが、今後、認証などのセキュリティの仕組みが整備されてくれば、公募型が主流となっていくと考えられる。

(2) セキュリティ

インターネットはオープンなネットワークとして発達したが、企業間取引ではセキュリティによって守らなければならないデータもやりとりされる。インターネットによる企業間電子商取引ではこうしたセキュリティ対策が必須となっている。そこで、インターネットをインフラとして活用し、セキュリティ面の問題を解決する仕組みとしてエクストラネットやVPN（バーチャルプライベートネットワーク）がある。

エクストラネットは企業の外部を意味する「エクストラ」とネットワークの複合語であ

り、複数の企業間で電子商取引を行う企業情報システムである。

イントラネットはインターネット技術を利用した企業内部ネットワークであり社内の機密情報に自社の社員だけがアクセスすることができるようファイアウォールなどにより構築される「社内でクローズドな」ネットワークである。このしくみを特定の企業間に広げ、「社外でクローズド」なネットワークとしたものがエクストラネットである。エクストラネットは企業内部の機密情報を取引先企業など、他企業からも必要な社内機密情報にアクセスできるように、特定の企業間で前述したような技術によりクローズドなネットワークを構築したものと見える。

VPN（バーチャルプライベートネットワーク）とはインターネットを利用してハイブリッド方式の暗号技術とファイアウォールを組み合わせた仮想的な専用線による通信方法である。インターネットにデータを送出する前にデータを暗号化し特定のユーザだけにしかアクセスできないよう認証できる仕組みを設ける。そして受信した側も所定のノードでデータを複合化して特定のホストだけに届けるような回線網を使って専用線接続と同様のセキュリティを確保する。これを利用することによってインターネット上でも安全な取引を行うことができる。

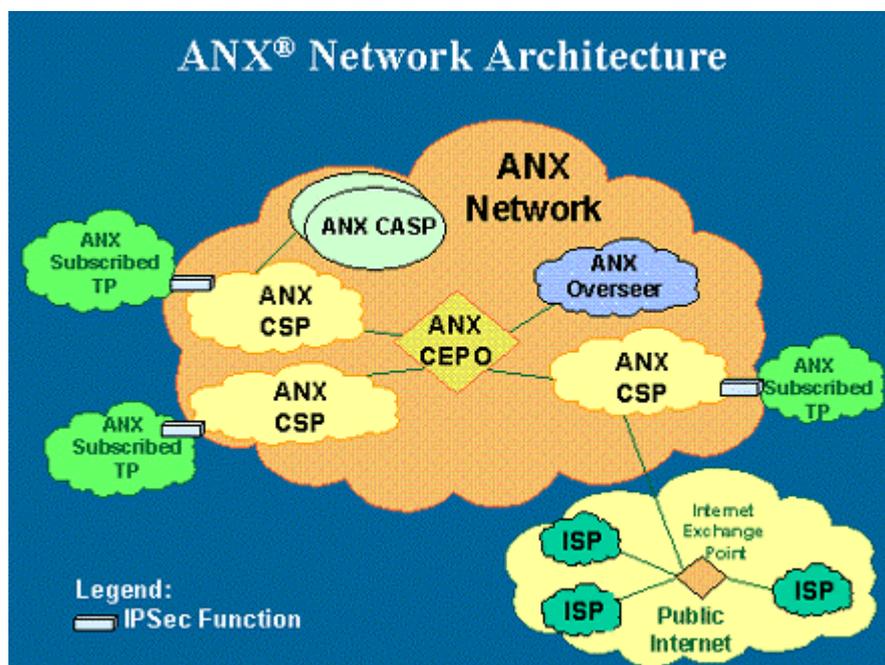
VPN の事例：ANX

先進的な事例として前述の米国自動車業界が構築した部品調達のための電子ネットワーク ANX（Automotive Network Exchange）をあげることができる。98年から稼動したネットワークは専用線とインターネットを利用した VPN を組み合わせた形となっている。

ANX がインターネットによるネットワーク構築により、購買業務で年間 10 億ドル以上のコストを削減できると試算しているように、インターネットは専用線に比べコストを大幅に圧縮することができる。

インターネットがもつセキュリティ・パフォーマンスの問題点を AIAG（Automotive Industry Action Group）はサービスプロバイダと接続ポイントのサービス提供企業におけるサービス品質を保証し該当企業を認定、オープンなインターネットを利用した「閉じた」VPN を構築することによって解決した。インターネットによる不特定多数企業間における企業間電子商取引は VPN によって実現されるといわれている。

図表 2 - 3 - 1 ANX におけるネットワーク構成

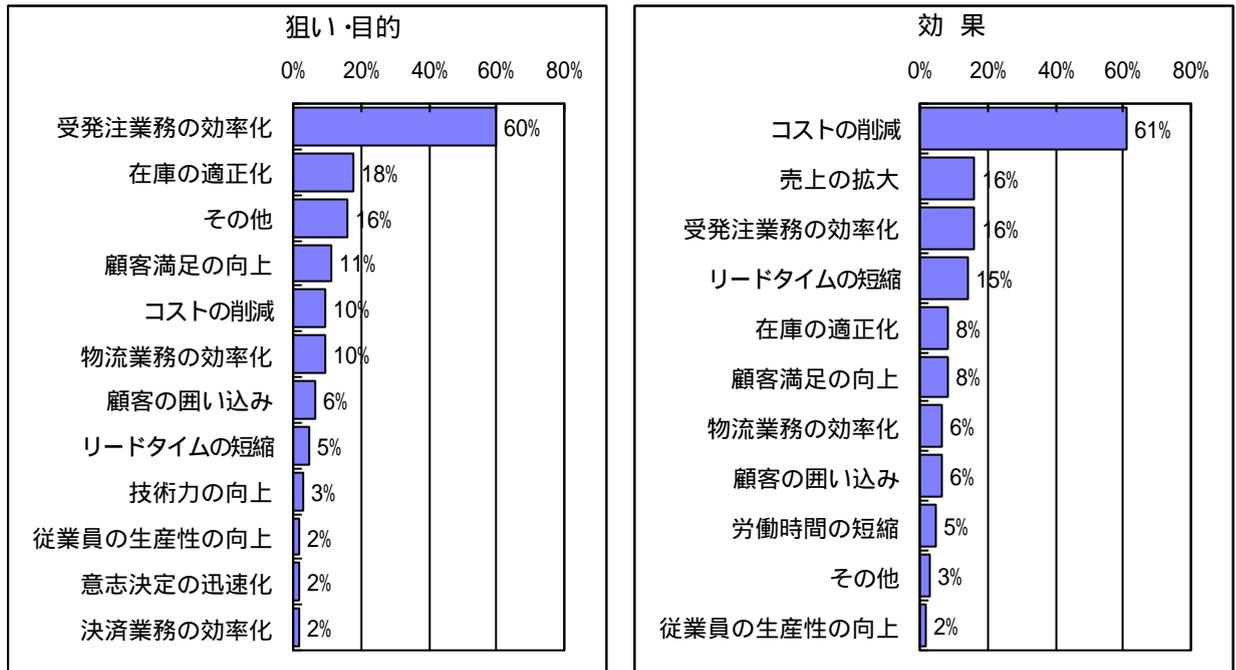


出典：ANX ホームページ

2 - 4 目的と効果

今回の調査から、米国でインターネットを利用して企業間電子商取引の導入効果が伺える62社について、導入の「目的」とその「効果」をグラフにまとめると以下の結果となった。

図表2 - 4 - 1 電子商取引導入の「目的」と「効果」(62社)



資料：各種資料より FRI 作成

インターネットによる電子商取引の導入の「目的」についてみると、62社中60%の企業が「受発注業務の効率化」を最も多くあげている。受発注業務は、企業の基幹業務の中で1番重要な業務である。よって「受発注の効率化」を目的としたシステムを中心に、「在庫の適正化(16%)」、「物流の効率化[納期短縮](10%)」といったように、企業業務のシステム化の優先順位が伺える。

例えば、ビール製造である Heineken U.S.A では、ビールの鮮度向上を目指して受発注システムを中心に、受発注データと連動させて在庫管理の最適化と販売予測が行えるシステムを構築し、廃棄損、売り逃しの減少、鮮度競争力強化に大きな効果をあげている。また、アパレルメーカーである Fruits of the Loom は、卸業者100社分のホームページから、顧客が注文を行える受注システムと在庫情報とを連動させ、製品が品切れの場合は同社に連絡が入り補充出荷される仕組みを構築し、品切れによる機会損失の削減、オーダーコストが削減に効果をあげている。このように、受発注システムを中心として、他の業務シス

テムと連動させることによって、大きな効果をあげる企業が多いことが伺える。

また、業務以外の「目的」として、「顧客満足の上昇（11%）」、「顧客の囲い込み（6%）」があげられている。「顧客満足の上昇」では企業と顧客の“情報の共有化”、“コミュニケーション”や、“業務全体の効率化により顧客満足度を総合的に高める”などがあげられている。「顧客の囲い込み」では、前述の Michelin N.A のように、顧客ニーズを反映したシステムの事前調査を行うことで、顧客の早期巻き込みに成功した事例もある。

なお、電子商取引の導入の「効果」では、62社中60%以上の企業が「コストの削減」に最も多く効果をあげており、次いで「売上高（16%）」、「発注業務の効率化（16%）」、「リードタイムの短縮（16%）」となった。

今回の調査では、62社の企業においてインターネットを利用した企業間電子商取引の効果を定量的に把握している企業が少ない（図表2-4-2参照）。その理由としては以下の2点があげられる。

効果測定の仕組みが導入されていない

複数の要因により効果が出ているため、企業間電子商取引だけでは図りにくい

すなわち、今回の調査から効果があったとしている企業では、企業間電子商取引による業務の効率化だけではなく、リエンジニアリングやアウトソーシング、ナレッジ・マネジメントなどの経営手法により、企業組織の改革や社内の情報共有化の見直しを同時平行に実施しながら、売上増やコストダウンに成功している企業が多いためである。

以降に、参考としてインターネットを利用した電子商取引において効果の公表されている企業の目的及びその効果を示す。

図表 2 - 4 - 2 電子商取引の「目的」と「効果」

実施企業名	業種	商品・サービス	適用業務範囲	目的	効果
Advanced Micro Device	製造業	半導体製造	購買	購買業務の効率化	購買管理部門の人件費削減
BOC Gases	製造業	ガス製品製造販売	受注・発注	顧客囲い込み、顧客満足度向上	顧客の調達コスト25%削減、売上増、流通・在庫管理
Boehringer Ingelheim USA	製造業	薬品製造業	購買	購買部門人件費削減、	購買業務にかかる人件費を削減することができた。より高度で戦略的な業務に時間を費やすことができるようになり、生産性の上昇がみられた。
Boeing	製造業	航空機製造業	部品受発注	サプライヤーからのアプローチ。自社の受発注業務の効率化だけではなく、顧客企業の手間を削減、効率化させることにより、顧客囲い込みをねらう。	受発注業務の効率アップ、コスト削減、納期短縮
Compaq Computer Corporation	製造業	コンピュータ製造業	仕様設定、見積もり、発注、在庫管理、メンテナンス	販売店サポート、販売網全体にネットワークの効果を拡大させ、効率化、迅速化を図ることによりライバルであるデル、ゲートウェイに対抗する	製品開発期間の短縮、在庫管理コストの削減、販売動向の把握、製造コスト最大20%削減、販売店における迅速かつ柔軟なコンパック製品情報へのアクセスと納品
Harley-Davidson, Inc.	製造業	オートバイ製造	部品メーカー保証の修理手続きとその会計処理	コミュニケーションの向上、修理事務の迅速化、会計処理の効率化、個別プラットフォーム対応ソフトの管理コスト削減、	ディーラー全てに共通のソフト配布が可能、ディーラーの業務効率アップ、情報の入手速度アップ
Heineken U.S.A. Inc.	製造業	ビール製造	受発注、販売予測シミュレーション	鮮度アップ、正確な販売予測、受発注スピードアップ、在庫管理最適化	廃棄損、売り逃がしの減少、鮮度競争力強化
Marine Power	製造業	船外機製造	在庫確認、発注、保証書発行	オーダーの迅速化、発注ミスの低減、リアルタイムの在庫確認、加盟バリアの低減	受発注業務、カスタマーサービスレベルの向上、年間1MMドル(1.3億円)のコストダウン見込み
National Semiconductor Corporation	製造業	半導体製造	発注、情報照会	代理店にメリットを与えて囲い込む。受注業務、製品情報照会の自動化による効率化	ほとんどの代理店に開放、代理店発注担当者の業務1日1時間分軽減人件費トータルで100億円相当。
New Holland N.V.	製造業	農機具製造	カスタマーサポート	受発注をふくめたEDIを構想	ディーラーユーザレベルでの抵抗感によりEDIのかなめともいえる受発注部分の機能はサポートされていない
Polk Audio, Inc.	製造業	音響機器製造	自動受注、情報発信、配送状況参照、価格参照	受注、問合せにかかる電話対応の軽減、楽器店からの発注にかかわる情報伝達の時間の短縮	受発注の効率化、人件費削減、コミュニケーションの活性化、営業サポート

資料：各種資料よりFRI作成

図表 2 - 4 - 2 電子商取引の「目的」と「効果」(続き)

実施企業名	業種	商品・サービス	適用業務範囲	目的	効果
Roche Laboratories Inc.	製造業	医薬品製造業	情報提供、マーケティング、情報共有	調合薬、臨床結果などの研究データ、マーケティングデータなどの共有、医師薬剤師向けの医薬品情報の提供、新製品マーケティング、消費者向け医薬品情報提供	情報管理コスト削減 社内情報共有、販売支援、医師薬剤師への情報伝達時間の短縮、人件費の削減
Saab Automobile AB	製造業	自動車製造販売	部品調達、ファイナンス、保証システム	業務の効率化、改善	ディーラーネットワークのボトルネックの改善、ネットワークベースアプリケーションのインフラ構築、ディーラーサイドメンテナンスコストの削減
Shell Chemical	製造業	大手総合科学メーカー	顧客在庫水準マネジメント	顧客囲い込み、業務効率アップなど	20万ドルを投資したが、投資効率は10倍をはるかに超える。顧客の適性在庫水準を保持、業務効率アップ、オーダートラッキングほか、エクストラネットの共通メリット
Texas Instruments Incorporated	製造業	半導体製造		従業員間のイントラネットと同等の情報をサプライヤ、顧客でやりとりできるシステムを構築。	アクセスコントロールが可能、専用製コストの大幅削減、ユーザーにとってはオーダーのチェック、新製品情報を自由に閲覧でき新たなアプリケーションを充実させることができた
Bridgestone Firestone inc.	製造業	タイヤ	受注	オーダーステータスのチェック、新製品の値付け、情報入手、配送情報を入力できる。	ディーラーへの情報提供、利便性向上(コストカットや売上アップは目的ではない)
Michelin North America, Inc.	製造業	タイヤ	受発注、在庫・納品・配送情報共有	効率化機能で顧客にベネフィット付与、顧客リレーションシップ強化	在庫リアルタイム確認、24時間365日の発注可能
Eastman Kodak Company	製造業	フィルム	受発注	自動見積もり、製品情報更新、在庫管理、共同開発製品についての情報交換、access account、ステータスオーダーと出荷チェック	コストセービング、売上増
Toshiba America Information Systems	製造業	電子部品供給	受発注	リアルタイムオーダー、リアルタイム発送、DOSベースではアプリケーションに限界がありエクストラネットを構築	年間ネットワークコストを\$1.3 millionから\$600,000に半減、納期短縮、ディーラーコスト削減
Fruits of the Loom Inc.	製造業	アパレルメーカー	受発注	卸業者100社分のホームページを設置、顧客は各ホームページから注文を行える(24時間)在庫情報データベースと連動させ在庫切れの場合はFTLに連絡が入り補充出荷されるしくみ	受発注処理の時間ロスの低減、品切れによる機会損失の削減、一件あたりのオーダーコストを10%~20%削減

資料：各種資料よりF R I作成

図表 2 - 4 - 2 電子商取引の「目的」と「効果」(続き)

実施企業名	業種	商品・サービス	適用業務範囲	目的	効果
Ford Motor Company	製造業	自動車製造業	プッシュ型情報提供、顧客サービス、在庫確認	ディーラーを結び、セールス&顧客サービス支援を行う。カタログ、価格表、販促資料、在庫情報など自動配信するプッシュ型情報提供。修理メンテナンス履歴の一括管理による顧客サービス。	ばらつきのあったディーラーのサービスの均質化、フォードブランドイメージの向上
Case Corp.	製造業	農業・建設機械の製造メーカー	在庫確認、製品情報提供	登録すると製品サポートライブラリ、ナビゲーターのほか、機械の特別情報、企業が登録すると各企業の機械在庫状況にオンラインアクセスできる。個人はメールアドレスを登録、その他企業そのものを登録することもできる。	限られた情報源にしかアクセスできない。販売促進にはつながる。
Dell Computer Corp.	製造業	PCの設計、製造、直接販売	見積もり、販売、発注	販売、調達、サポートまで直接デルが行うことで、コスト、価格を低く抑さえ、顧客満足を総合的に高める狙い。	同社のBTO、低価格販売などのやり方をより効果的に実施できる。
Nygard International	製造業	衣料製造・販売		内部的にNS2000ERP,SCMシステムを開発。スケッチ、カラーボード、製品開発、オーダーブック、会計システムから電子ショッピングオーダー、スケジュール、設備管理、販売、製造までコントロール。	消費者のオーダーは入った当日に配送準備が完了するようになった。
hyundai motors of america	流通業	自動車・部品販売	受注	パーツのオンラインカタログで直接オーダー。オーダーステータスをチェックできる。従来、紙、マイクロフィッシュのカタログで電話やFAXでオーダー処理していたものから移行。自動車IDナンバーを入力する。クレジットカードもOK。	オーダーコスト25%削減、ディーラーのオーダーに関する不満解消、消費者をつかみ、売上増につなげたい。小規模自動車メーカーが生き残るためにはダイレクトオーダーが重要。
Corporate Express, Inc.	流通業	オフィスサプライ	受発注	企業が必要とするサービスを総合的にWEB上で提供。オフィスサプライからコールセンター、デリバリーサービスまであらゆるメニューがある。	サプライヤをひとつに絞ることでコスト削減
Monitor Medical Inc.	流通業	医薬品販売	受発注	製品情報、ベンダーのサイトへのリンクがあり、顧客とサプライヤは、在庫チェック、見積もり、配送情報確認、EMAILオーダー(PWによりアカウントにアクセス)	電話、ミス、エラー減小。会社2年で70%成長。輸送ミスコスト四半期あたり70000ドルから8000ドルに削減、人手はそのままビジネスが50%拡大した。購買者側のメリットとして、購買業務のスピードアップ(1時間以内に出荷確認可能)

資料：各種資料よりFRI作成

図表 2 - 4 - 2 電子商取引の「目的」と「効果」(続き)

実施企業名	業種	商品・サービス	適用業務範囲	目的	効果
Ingram Micro Inc.	流通業	コンピュータ	受発注、在庫管理、請求書発行、領収書発行など	E D Iによりリセラーは請求書発行～見積もり、発注などについて電子データ交換を行っている。	顧客購買コストの削減
Merisel, Inc.	流通業	コンピュータハード、ソフト卸売業	発注、照会(製品、在庫、配送情報)	人員削減、コスト削減	オーダープロセッシングコストが70%低減、通常6-7%だった販売利益が10%に上昇、バナー広告収入という副収入も獲得、データマイニングによるマーケティング効果も、販売店の業務効率アップ
Avnet, Inc.	流通業	電子部品販売	発注、配送オーダー確認	配送オーダーの状況確認、コーポレート購入カード対応、オンラインカタログサービス	顧客に対してリアルタイムでアプリケーションを提供、R & Dエンジニアが直接トラッキング可能になり新製品のサイクルタイムの軽減
Marshall Industries	流通業	電子部品販売		サプライヤサイトの情報をシームレスに顧客に提供	売上倍増(\$ 800Mから\$ 1.5B)スピードアップ、利便性向上
Nu Skin USA, Inc.	流通業	化粧品、栄養補助食品無店舗販売	発注、配送指示、ディスプレイ	良質なディストリビュータの確保と業務効率化	製品情報入手、在庫確認、発注がすべてウェブで行える。ディストリビュータの月次売上およびコミッション収入総額が閲覧できる。
ProcureNet Inc.	流通業	工業用・産業用部品流通	受発注	サプライヤーとバイヤーの取引プラットフォームの提供、統一カタログ製品・企業の検索機能、価格交渉(大量発注)、10万種以上の製品をアップ	バイヤー、サプライヤー双方で、統一されたフォーマットと形式の使用により大幅な効率化
Rite Aid Corporation	流通業	医薬品小売	調達	発注書、請求書のやり取りをペーパーレス化、発注業務では電子カタログから選択し電子的にオーダー	E D I構築が困難だった中小企業のパートナーに導入、企業別システムニーズに対応可能、自社システムとの連携統合容易、業務効率化
SciQuest	流通業	科学業界向けマーケティング	科学製品データベース型カタログ通販、入札システム	零細企業が多い製造業者とその製品をデータベース化し購入側がWebからDB検索して発注できるシステム構築。購入側からの入札システムも構築	購入側の時間的コスト削減、入札システムにより調達コスト削減、製造業者の新顧客開拓
Strong Tool	流通業	工業製品卸売業	自動カタログシステム	仕入先向けに製品、価格情報を更新できるシステムを構築、カタログのカスタマイズを実現	仕入れ価格の変更をダイレクトに反映され、コスト削減、仕入先、販売先との連絡にかかる人件費の削減
Subaru of America, Inc.	流通業	自動車販売	発注	ディーラーの販売実績をデータベース化、各地域のマネージャーが富士重工に直接オンライン発注、ボトムアップ型の意思決定システム	在庫管理の効率化、納期短縮、機械損失の減少、コスト低下

資料：各種資料より F R I 作成

図表 2 - 4 - 2 電子商取引の「目的」と「効果」(続き)

実施企業名	業種	商品・サービス	適用業務範囲	目的	効果
Wal-Mart Stores, Inc.	流通業	小売業	発注、納品	専用線EDIからインターネットEDIに移行、仕入・調達情報を電子的に処理、会計システムのデータベースに連動される	導入コストの削減、小規模事業者の参加も容易に、コスト削減
Wickes Lumber	流通業	建設資材販売	資材調達	顧客の資材調達業務効率化を支援、配送状況の確認、取引情報確認が可能、24時間対応、配送までの処理自動化	取引にかかる人件費削減、顧客囲い込み、注文量の増加、納期短縮
Buyerszone	流通業	オフィスサプライ	受発注、見積もり	デジタルコピー、給料計算、会計、オフィス機器、オフィス用品、ネットワーク、旅行、マーケティングなど、総合的なビジネスサービスをオンラインでカタログ、見積もり、供給している。	顧客の購買負荷の軽減(時間、コスト)、迅速化、国際的な競争条件のもとで見積もりがとれる
Cisco Systems, Inc.	流通業	コンピュータ、ネットワーク	受発注、支払	発注・支払処理、オンラインドキュメンテーション、オーダー変更、デザインツールの提供、ヘルプデスクがWEB上で可能。収入の4割がサイトを通したもので、\$3.6B以上の収入。\$15M投資、50人スタッフ体制	契約交渉、見積もり、リードタイム計算、出荷日保証、身分チェックに関する時間削減効果、オーダーからデリバリーの処理が最低3日かかっていたものを最大で3日に短縮した、コスト削減額\$230M/y
Aetna Inc.	金融・保険業	健康保険	保険手続きの受付	ホームページで手続き可能、加盟企業が社員にIDとパスワードを発行顧客情報が自動的にデータベースに登録	人件費削減、記入漏れ、ミスがなくなりコストダウン
Blue Shield Of California	金融・保険業	生命保険、健康保険	審査、顧客情報入手	既存の代理店を通さずに生命保険の審査をブローカーが審査する、顧客のデータ、履歴がオンライン参照	審査迅速化、顧客管理の効率化
Ivans	金融・保険業	損保業界	保険オーダー、保険商品情報、オーダーステータス確認	DOSベースのEDIで問題となっていたコスト、融通性についてインターネットに移行することにより解決した。	低コスト化、フレキシブルな情報提供、普及率上昇、
CnaRe	金融・保険業	再保険	情報提供	専門知識や産業情報、ニュース、白書、論文などの情報を提供。	クライアントやブローカーとの関係に付加価値をつけ、より密接な関係を築くこと。
AT&T	サービス業	国内及び国際通信サービス、通信関連製品の製造	受発注	エージェントはATTの製品・サービスを販売することができる。顧客はWEB上でオンラインカタログをみながら注文ができる。	販売店連携向上、販売店支援、顧客企業は購買の手間が削減される

資料：各種資料よりFRI作成

図表 2 - 4 - 2 電子商取引の「目的」と「効果」(続き)

実施企業名	業種	商品・サービス	適用業務範囲	目的	効果
Electronic Data Systems Corporation	サービス業	システムコンサルティング	在庫管理、出荷照会、MSDS送信	バーコードシステムとEDIフォーマットをエクストラネットのインターフェイスに組み入れた。各社のシステムを統合。企業間ECにより、自動化やコストセービングを推進する。	過剰在庫の削減(1.5bドル)、出荷照会迅速化、MSDS送信コスト削減(60ドルから0.19ドル/一回当たり)
CargoNet	サービス業	国際海運業界	受発注、運送、税関処理、行政申請、	国際貿易における文書やりとりをデータ共有により統一して電子化。労力、時間を削減。コスト的にネットワーク参加が難しかった中小業者にも参加できるエクストラネットを導入。	やりとりの重複の50%を削減。時間の短縮 参加企業大幅増加。
Coopers & Lybrand(PricewaterhouseCoopers)	サービス業	コンサルティング	情報閲覧、コンサルティング実施	エクストラネットサービスの顧客企業に対してデータベースによる各種情報提供、コンサルタントによるアドバイスを実施	料金体系がリーズナブルになった。コンサルタントひとり当たりの顧客数が増加、売上増、
IntelSat	サービス業	衛星通信サービス	受発注、見積もり、技術情報提供	リアルタイム情報提供、コスト削減。	緊急時の衛星放送利用の可能性をリアルタイムに把握できる。ワントゥワン型顧客管理、顧客囲い込み
MicroAge, Inc.	サービス業	システムインテグレーション	製品情報提供、トレーニング	社員と同等の内容でVAR企業がウェブ上で研修を受ける、個人レベルで履修内容を把握、見積もりを受けると必要な技術を履修したVARに仕事を優先する。	トレーニングコスト削減、VARの製品知識アップし売上増加
Pacific Gas & Electric(PG&E Corporation)	サービス業	電力・ガス	調達	広範囲で大規模な調達をエクストラネットに移行。カタログ閲覧、見積もり、オーダープロセッシング、在庫チェックなど	調達業務効率化、リアルタイム処理、コスト削減、サプライヤー価格競争の促進
RE/MAX	サービス業	不動産仲介	物件情報の共有(登録、物件申込)	フランチャイズ店間で情報を共有しネット上で取引する。	情報共有のための本部コスト削減、タイムロスの解消、80事業所、1600人のセールスマンが利用、年間40億ドル分の取引処理(96年)
US West Communications (US WEST, Inc.)	サービス業	通信業	回線販売	膨大なサービス内容を検索可能にし、データベースと連動して自動見積もりされ、ブラウザ上で契約申込みができる	サービス内容の説明のコスト削減、見積もり作業簡略化、時間短縮、契約の迅速化
WatchGuard Technologies, Inc.	サービス業	セキュリティソリューションシステム開発	受発注	セールス見込み客情報閲覧、タイムリーな技術サポート情報閲覧、カスタマーデータベースの閲覧、セミナー関連ツールの発注機能の充実	契約VAR業者に利便性を与え、世界中のVARとの強い絆を構築

資料：各種資料よりFRI作成

図表 2 - 4 - 2 電子商取引の「目的」と「効果」(続き)

実施企業名	業種	商品・サービス	適用業務範囲	目的	効果
fedex	サービス業	運送業	注文受付、確認、出荷、納品、請求、返品	クライアントは発注から決済までの処理を一括して行える。荷物追跡、出荷指示個別システムとも連動。	業務効率化、コスト削減、顧客の維持・囲い込み
Cintas	サービス業	制服のレンタルと販売	受発注	紙、電子カタログにより、FAX オンライン両方でオーダーできる。制服のほか、ヘルメットやメガネ、靴まで関連アクセサリを扱っている。販売だけではなく、クリーニングなども請け負う。会社のロゴを画像ファイルで送るとプリントしてくれる。	98年度、売上20%増1.2B\$ NetIncome18%増118\$
GE information service	サービス業	ECサービス	商談、受発注	部品メーカーなど2万社の売り手がエクストラネット上のデータベースに登録されており、買い手の企業は売り手の企業を指名して見積もりを出させるなどの方法で商談を進めることができる。	バイヤーは世界中のサプライヤーとパートナーシップを持つことができ、最適な値段で商品を購入できる。コスト削減、資源回転率のアップも可能。セラーはコスト削減のほか在庫回転率のアップ、売上アップなど。
Chemdex Corp	サービス業	ビジネスサービス(ライフサイエンス業界向け)	受発注	ライフサイエンス産業における研究マテリアルのサプライヤーと企業バイヤーの取引のためのサイト。120以上のサプライヤーから250000製品を提供する。オンライン支払システムを運用している。	販売コストの削減、顧客はワンストップショッピングが可能、トランザクションコストの削減(オーダーとインボイスの25%~50%)顧客満足度アップ
Vertical Trade Community	サービス業	業界特化型コミュニティサイト	技術情報提供、製品情報提供、転職情報提供	業界の専門家、メーカー、卸、小売、コンサルタントなどを対象に業界ごとの新聞や雑誌のweb版というような業界垂直統合メディアである。現在21の業界について個別業界サイトを運営している。従来のメディアにはないインタラクティブ性を備えている。	その業界の人なら入らねばならぬほどのコンテンツを用意している。広告収入や転職あっせんフィーなどの収入が期待される。
AIAG(Automotive Industry Action Group)	業界団体	自動車・自動車部品	業界EDI	個別システムによる運用の不都合を解消し、効率的な電子データ交換を実現し普及させること。	中小レベルまでEDIが浸透。インターネットの弱点であるセキュリティとパフォーマンスの問題もクリアした。
VHA Inc.	業界団体	医療業界	受発注、情報交換	薬品の研究所データ閲覧、医療器具の受発注、医療機具のクラシファイズ、医療行為のディスカッション、医療業界のニュース閲覧	導入コスト削減によりどんなメンバーでも参加が容易、早期に300のメンバーが参加、受発注機能を追加していく

資料：各種資料よりF R I作成

3 . 考察

本調査において、米国におけるインターネットを活用した企業間電子商取引の現状を詳述してきた。

電子的な企業間取引においては、専用回線を使用したネットワーク上でもEDIなどが一部で行われてきたが、米国においてインターネットによる企業間電子商取引が積極的に展開され、成果をあげている大きな要因としては、以下の3点が重要である。

従来の専用回線による電子商取引に比べ、インターネットの通信コストは安価であり、大企業を中心に中小企業間の取引にインターネットの利用が多くなっていること。

インターネットのオープン性は調達側からみると、多くの取引企業が参加するサイトから優良企業を検索して取引を行うことが可能となり、取引の時間的コストの削減や、取引価格が低く押さえられるメリットがあること。

またインターネットのオープン性は売込み側からみると、自社の売込みの場として広く認知されることで、顧客の囲い込みや新規開拓につながること。

個別企業

インターネットを利用している個別企業の電子商取引の適用業務をみると、企業の基幹業務である「受発注業務」を中心に、多くの企業がこの業務のシステム化による「受発注の効率化」を目指していることが伺える。また、受発注業務のシステム化を中心に、「在庫管理」及び「物流管理」など社内業務の効率化に着手している傾向が伺える。さらに、社内業務の効率化を図るだけでなく、コンパック・コンピュータの事例でも見られるように、自社業務のシステム化と平行にリエンジニアリング着手し、社内業務の全体の効率化を目指したり、自社だけでなく販売店サポートや販売網全体に、ネットワークの効果を拡大させ、製品開発期間の短縮化、在庫コスト削減、機会損失の回避に大きな効果をあげている企業がある。

今後の電子商取引においても、売上増やコストダウンなどの効果をあげ、競争力のある企業として勝ち残っていくためには、電子商取引による業務の効率化だけではなく、リエンジニアリングやアウトソーシング、ナレッジ・マネジメント、といった企業組織の改革や社内の情報共有化などの経営手法の見直しを同時並行に実施していくことが重要であると考えられる。

とりわけ、企業間電子商取引を実際に構築するにあたり、「業務手続の洗い出し」や「顧客ニーズを反映したシステムの構築」が必要である。Bit Net の事例からも見られるように、ユーザーが求めているニーズを事前予備調査により正確に洗い出し、システムを構築することで、顧客満足の向上や顧客の早期巻き込みに成功している。電子商取引を成功させる最初の手順として、システムを構築する上での顧客の基本要件を十分理解し、企業間が効

率よく運用できるシステムの基本設計能力が今後、求められるであろう。

すなわち、個別企業で企業間電子商取引を導入し、効果をあげていくには以下の2点についての留意が必要と考えられる。

電子商取引の導入と同時並行に、業務プロセスの見直しを行いながら各業務の効率性を高めていくこと。また、効果測定指標などを用いて目標を設定するなど、導入後のさらなる改善に向けての仕組みをあらかじめインプリメントしておくこと。

顧客を対象とするシステムを構築するときは、顧客ニーズを事前に洗い出し、効率性と共に顧客満足の向上を目指してシステムを構築・運用すること。

業界団体

各業界においては、個別企業の電子商取引が積極的に行われ競争が激化する一方、競争力を維持することが困難となった企業が集まり、業界全体でコストダウンを目指すコンソーシアムが実験的に立ち上がっている。ロゼッタネットの事例からも見られるように、パソコン業界の製造、卸、販売の主要企業が集まり、インターネットを活用してサプライチェーン全体でパソコン業界の情報を流通させ、業界ぐるみでの徹底した効率化を図る試みがなされている。また、ANXの事例でも北米の自動車製造、自動車部品製造の企業1,200社から構成される団体で、インターネットによる企業間電子商取引が行われている。

このように業界全体でCALSやSCMを中心とした企業間電子商取引が試みられているが、今後、業界全体に企業間取引がさらに発展していくためには、以下の問題・課題が考えられる。

業界ぐるみによる企業間電子商取引の効率化の取組みは、競合する企業全体で協調し合わなければ成り立たない。よって、各企業が厳しい競争の中で自社の生産性向上を目指すとともに、業界全体の企業間電子商取引に対するインセンティブが十分に働くかどうか問題となること。

製造業においては中小企業が多く存在しているが、この中小企業に単にインターネットによる受発注取引を導入したからといって、中小企業に納期短縮を求めても、社内の生産性が追いつかず、調達・生産・販売のサイクルが上手くかみ合わなくなる懸念がある。中小企業の実産性の向上を高めるには、中小企業間が連携して業務のプロセスを見直しを行い、お互いが情報を共有し合うシステムが望まれる。

以上のように、インターネットを利用した企業間取引には様々な問題や課題があるものの、一つひとつの課題をクリアしていくことにより、効果が期待できるものであることが明らかとなっている。

なお、いままで見てきた事例からも分かるように、米国における企業間取引の形態のほとんどは「契約型」であり、特定企業間との取引にエクストラネットを利用している。エ

クストラネットのメリットとして、データの改ざんや成りすまし等ネット上でのセキュリティ対策が講じ易いのが特長である。

現在エクストラネットのセキュリティ面を解決する仕組みとして、VPN が主流となりつつある。米国では VPN 市場が急速に立ちあがりつつあり Firewall や Router メーカー等が各々の製品に VPN 機能を盛り込み販売を行っている。

VPN は様々なデータ交換を行なう場合の以下の有効な手段となる。

インターネット上を流れるデータは暗号化されているので安全

多くの企業がインターネットに接続しているので新たに通信設備を構築しなくて済む

標準規格の商品を利用すれば様々な企業との通信が可能

インターネットを利用するので通信コストを大幅に削減可能

今後、米国の電子商取引の形態として注目されているのが「公募型」である。公募型は新たなビジネスモデルが生み出される可能性が高いが、オープンなネット上で不特定企業間との取引を行うため、セキュリティの強化が必要である。

現在、オープンネットワーク上におけるセキュリティ対策として、認証技術やデータの暗号技術など様々な試みがされており、今後さらにセキュリティ技術が進歩すれば「公募型」の企業間電子商取引が増大するものと予想される。

参考文献

- ・企業間電子商取引における認証・公証適用の考え方 Version0.5 平成11年3月 電子商取引実証推進協議会
- ・日経コンピュータ 1999.06.07 (no.471) 日経P B社
- ・B to B EC が会社を変える 田中猪夫・バインズ(株)著 技術評論社 平成11年4月25日 初版
- ・インターネットセキュリティ入門 佐々木良一 著 岩波書店 1999年3月19日 第1刷発行
- ・EDIの基礎知識 流通システム開発センター編 日経文庫 1997年5月12日 1版1刷
- ・情報化白書1999 財団法人 日本情報処理開発協会編
- ・電子マネー 須藤修・後藤玲子 著 ちくま書店 1998年9月20日 第1刷発行
- ・情報セキュリティ入門 森田進著 経営書院 1998年12月22日発行
- ・イントラ&インターネットセキュリティ 杉本隆洋著 オーム社 平成10年1月30日 第一版2刷発行
- ・インターネット時代の電子取引革命 原田保 寺本義也著 東洋経済新報社 1996年7月25日発行
- ・インターネットによるエレクトロニック・コマース 鈴木弘幸 斎藤昌義著 ソフトリサーチセンター1996年5月25日第1刷発行
- ・「インターネットでビジネスを広げる」日経オープンシステム99.6
- ・日経新聞

添付資料

米国におけるインターネットを活用した
企業間電子商取引のWEBサイト一覧表
(248社)

米国におけるインターネットを利用した企業間電子商取引のWEB サイト一覧表

ID	実施企業名	URL
1	Advanced Micro Device	http://www.amd.com/wcs/wcs.html
2	AIAG(Automotive Industry Action Group)	http://www.aiag.org/anx/
3	BOC Gases	http://www.boc.com/ecom/index.html
4	Boehringer Ingelheim USA	http://us.boehringer-ingelheim.com/
5	Boeing	http://www.boeing.com
6	Compaq Computer Corporation	http://www.compaq.com
7	Harley-Davidson, Inc.	http://www.harley-davidson.com
8	Heineken U.S.A. Inc.	http://www.heineken.com/
9	Marine Power	http://www.marinepower.com/login.htm
10	National Semiconductor Corporation	http://www.national.com
11	New Holland N.V.	http://www.newholland.com
12	Polk Audio, Inc.	http://www.polkaudio.com
13	Roche Laboratories Inc.	http://www.roche.com
14	Saab Automobile AB	http://www.saab.com
15	Shell Chemical	http://www.shellchemicals.com/
16	Texas Instruments Incorporated	http://www.ti.com
17	3com corp	http://www.3com.com/
18	3Dfx Interactive	http://www.3dfx.com
19	3M Co.	http://www.3m.com/
20	ADC Telecommunications	http://www.adc.com/
21	AMP	http://www.amp.com
22	AMR Corp.	http://www.amrcorp.com/
23	ARM	http://www.arm.com
24	AT&T	http://www.att.com
25	Acxiom Corp.	http://www.acxiom.com
26	Adobe Systems	http://www.adobe.com
27	Allegiance Healthcare Corp.	http://www.allegiance.net/
28	Allstate Insurance	http://www.allstate.com/
29	American Electric Power Co.	http://www.aep.com/
30	American Express Co.	http://www.americanexpress.com
31	American IC Exchange	http://www.aice.com/
32	Andrew Corp.	http://www.andrew.com
33	Apple Computer	http://www.apple.com
34	Apropos Technology	http://www.apropos.com/
35	Avery Dennison Corp.	http://www.averydennison.com/ad/home.html
36	BT Office Products	http://www.btopi.com/
37	Baker Hughes	http://www.baker-hughes.com/
38	Ball Corp.	http://www.ball.com/
39	Banc One Corp.	http://www.bankone.com/
40	Bausch & Lomb	http://www.bausch.com/index.html

米国におけるインターネットを利用した企業間電子商取引のWEB サイト一覧表

ID	実施企業名	URL
41	Baxter International	http://www.baxter.com/
42	Chubb Corp.	http://www.chubb.com
43	PG&E Corp.	http://www.pgecorp.com
44	Thomas Publishing Co.	http://www.thomaspublishing.com
45	Bridgestone Firestone inc.	http://www.bridgestone-firestone.com
46	hyundai motors of america	http://www.hyundaimotors.com/
47	Corporate Express, Inc.	http://www.corporate-express.com
48	Michelin North America, Inc.	http://www.michelin.com
49	Pricewaterhouse Coopers	http://www.pwcglobal.com
50	Burmah Castrol plc	http://www.burmah-castrol.com (www.castrol.com)
51	Electronic Data Systems Corporation	http://www.eds.com
52	OMNI Multimedia Group Inc.	http://www.ommg.com/
53	The Prudential Insurance Company of America	http://www.prudential.com
54	The Thomson Corporation	http://www.thomcorp.com
55	Eastman Kodak Company	http://www.kodak.com
56	Thomasville Furniture Industries Inc	http://www.thomasville.com/
57	Ingram Micro Inc.	http://www.ingrammicro.com
58	Merisel, Inc.	http://www.merisel.com
59	Garden.com, Inc.	http://www2.garden.com
60	DaimlerChrysler AG	http://www.daimler-benz.com
61	recreational Equipment, Inc.	http://www.rei.com
62	First Union Corporation	http://www.firstunion.com
63	Bay Networks	http://www.nortelnetworks.com/
64	Toshiba America Information Systems	http://www.toshiba.com
65	Avnet, Inc.	http://www.avnet.com
66	Marshall Industries	http://www.marshall.com
67	Nu Skin USA, Inc.	http://www.nuskin.net
68	ProcureNet Inc.	http://www.procurenet.com/
69	Rite Aid Corporation	http://www.riteaid.com
70	SciQuest	http://www.sciquest.com/
71	Subaru of America,inc.	http://www.subaru.com/
72	Wal-Mart Stores, Inc.	http://www.wal-mart.com
73	Wickes Lumber	http://www.wickes.com
74	Aetna Inc.	http://www.aetnaushc.com/
75	Blue Shield Of California	http://www.blueshield.com/
76	Ivans	http://www.ivans.com/
77	CargoNet	http://www.cargonet.net/
78	Coopers & Lybrand(PricewaterhouseCoopers)	http://www.pwcglobal.com
79	IntelSat	http://www.intelsat.com/
80	MicroAge, Inc.	http://www.microage.com

米国におけるインターネットを利用した企業間電子商取引のWEB サイト一覧表

ID	実施企業名	URL
81	Pacific Gas & Electric(PG&E Corporation)	http://www.pgecorp.com
82	RE/MAX	http://www.remax.com/
83	US West Communications (U S WEST, Inc.)	http://www.uswest.com
84	VHA Inc.	http://www.vha.com
85	WatchGuard Technologies, Inc.	http://www.watchguard.com
86	Fruits o f the Loom Inc.	http://www.fruit.com/
87	Ford Motor Company	http://www.ford.com
88	fedex	http://www.fedex.com/
89	1-800-Flowers	www.1800flowers.com
90	Amazon.com, Inc.	http://www.amazon.com
91	eToys Inc	http://www.etoys.com
92	Bell Atlantic Corp.	http://www.bellatlantic.com
93	Bethlehem Steel	http://www.bethsteel.com/
94	Bloomberg L.P.	http://www.bloomberg.com/
95	Boise Cascade Corp.	http://www.bc.com/
96	Burlington Northern Santa Fe	http://www.bnsf.com/
97	Buyerszone	http://www.buyerszone.com/
98	CMP Media	http://www.cmp.com/
99	CnaRe	http://www.cnare.com/
100	Cnet Shopper.com	http://www.shopper.com/
101	Case Corp.	http://www.casecorp.com
102	Chase Manhattan Corp.	http://www.chase.com/
103	CheckFree Corp.	http://www.checkfree.com
104	Chemtronics	http://www.chemtronics.com
105	Cigna Corp.	http://www.cigna.com/
106	Cincinnati Bell Inc.	http://www.cinbellinc.com/
107	Cintas	http://www.cintas-corp.com
108	Citrix Systems	http://www.citrix.com/
109	Columbia/HCA Healthcare Corp.	http://www.columbia-hca.com/
110	Comerica	http://www.comerica.com
111	CompUSA	http://www.compustores.com/
112	CompuServe	http://www.compuserve.com
113	Computer Associates International	http://www.cai.com
114	Concord Communications	http://www.concord.com
115	Corel Corp.	http://www.corel.com
116	Cybersource Corp.	http://www.cybersource.com
117	Dana Corp.	http://www.dana.com/
118	Deere&Co.r	http://www.deere.com/
119	Dell Computer Corp.	http://www.dell.com
120	Delta Air Lines	http://www.delta-air.com/

米国におけるインターネットを利用した企業間電子商取引のWEB サイト一覧表

ID	実施企業名	URL
121	NetGrocer Inc	http://www.netgrocer.com
122	Peapod, Inc.	http://www.peapod.com
123	GE information service	http://www.geis.com
124	Chemdex Corp	http://www.chemdex.com/
125	Cisco Systems, Inc.	http://www.cisco.com
126	Nygaard International	http://www.nygaard.com/index.html
127	INTERLINQ Software corp.	http://www.interlinq.com
128	Digidesign	http://www.digidesign.com/
129	Dow Chemical	http://www.dow.com
130	Dragon Systems	http://www.dragonsystems.com
131	Dupont	http://www.dupont.com
132	Encanto	http://www.encanto.com/
133	Enron	http://www.enron.com/
134	Entrust Technologies	http://www.entrust.com/
135	Extensis	http://www.extensis.com/
136	FMC Corp.	http://www.fmc.com/
137	Finjan Softwarre	http://www.finjan.com/
138	Frames Data	http://www.framesdata.com/
139	GE Plastics	http://www.ge.com/plastics/
140	GTE Corp.	http://www.gte.com
141	Galileo	http://www.galileo.com
142	Gateway 2000	http://www.gateway.com
143	Georgia-Pacific Corp.	http://www.gp.com/
144	Goodyear Tire & Rubber Co.	http://www.goodyear.com/
145	H&R Block	http://www.handrblock.com/
146	HAHT Software	http://www.haht.com/
147	Hanley-Wood	http://www.hwcp.com/contact.asp
148	Harris Infosource	http://www.harrisinfo.com/
149	Hilton Hotels Corp.	http://www.hilton.com/
150	Honeywell	http://www.honeywell.com/
151	IBM Corp.	http://www.ibm.com
152	IDG.net	http://www.idg.net/
153	Image Process Design	http://www.ipdsolution.com/
154	Industry.net	http://www.industry.net/
155	Infomix Software	http://www.info-mix.com/
156	Intel Corp.	http://www.intel.com
157	JD Edwards	http://www.jdedwards.com/
158	Johnson Control	http://www.jci.com/default.asp
159	Lotus Development Corp.	http://www.lotus.com
160	Lucent Technologies	http://www.lucent.com/

米国におけるインターネットを利用した企業間電子商取引のWEB サイト一覧表

ID	実施企業名	URL
161	Lydall	http://lydall.com/
162	MCI Telecommunications Coep.	http://www.wcom.com/marcopolo/
163	Mack Trucks	http://www.macktrucks.com/
164	Macromedia	http://www.macromedia.com/
165	Makino	http://www.makino.com/
166	Manufacturing Marketplace	http://www.manufacturing.net/
167	Marimba	http://www.marimba.com/
168	Mariott International	http://www.marriott.com/
169	McAfee Associates	http://www.mcafee.com/
170	McGraw-Hill Cos.	http://www.mcgraw-hill.com/
171	MediMedia International	http://www.medimedia.com/
172	Mellon Bank Corp.	http://www.mellon.com/
173	Merrill Lynch & Co.	http://www.ml.com/
174	Metropolitan Life Insurance	http://www.metlife.com/
175	MicroStrategy	http://www.strategy.com
176	Microsoft Corp.	http://www.microsoft.com
177	MidWest Micro	http://www.mwmicro.com/
178	Mini-Circuits	http://www.minicircuits.com/
179	Motorola	http://www.mot.com/
180	Nasdaq	http://www.nasdaq.com/
181	Navistar International	http://www.navistar.com/
182	NeCX	http://www.necx.com
183	NetDynamics	http://www.netdynamics.com/
184	NetManage	http://www.netmanage.com
185	Netscape Communications Corp.	http://www.aol.com
186	Network Computer(liberate)	http://www.liberate.com/
187	Nokia	http://www.nokia.com
188	Noranda	http://www.noranda.com/english/home/index.cfm
189	Norfolk southern Corp.	http://www.nscorp.com
190	Northwest Airlines	http://www.nwa.com
191	Northwestern Mutual Life	http://www.NorthwesternMutual.com/
192	Norwest Corp.	http://www.norwest.com/
193	Novell	http://www.novell.com
194	Novera Software	http://www.novera.com/
195	Officemax	http://www.officemax.com
196	Optivision	http://www.optivision.com/
197	Oracle Corp.	http://www.oracle.com
198	Pacific Bell	http://www.pacbell.com
199	Pacific Enterprises	http://www.grand-pacific.com
200	Paine Webber Group	http://www.painewebber.com/

米国におけるインターネットを利用した企業間電子商取引のWEB サイト一覧表

ID	実施企業名	URL
201	PairGain Technologies	http://www.pairgain.com/index.html
202	Pall Corp.	http://www.pall.com/
203	Pegasystems	http://www.pegasystems.com/
204	Phillips Electronics NV	http://www.philips.com
205	Pinacor	www.pinacor.com
206	Pitney-Bowes	http://www.pitneybowes.com/
207	Plastics Network	http://www.plasticsnet.com/
208	Polysort	http://www.polysort.com
209	RealNetworks	http://www.real.com/
210	Remedy	http://www.remedy.com/
211	Reynolds Metals	http://www.rmc.com/
212	Ricoh Co.	http://www.ricoh-usa.com/
213	SAP	http://www.sap-ag.de/
214	Shomiti Systems	http://www.shomiti.com/
215	Silicon Graphics	http://www.sgi.com/
216	Southwest Airlines	http://www.southwest.com/
217	Sterling Commerce	http://www.sterlingcommerce.com
218	Sun Microsystems	http://www.sun.com
219	Suntrust Banks	http://www.suntrust.com/
220	SupplyBase	http://www.supplybase.com/
221	Sybase	http://www.sybase.com
222	Tech Data Corp.	http://www.techdata.com
223	Tibco	http://www.tibco.com/
224	Tillotson Healthcare	http://www.thcnet.com/
225	Transamerica Corp.	http://www.transamerica.com/
226	UAL Corp.	http://www.ual.com/
227	US Airways	http://www.usairways.com/cgi-bin/index.pl
228	US Bancorp	http://www.usbank.com/
229	Union Camp Corp.	http://www.unioncamp.com/
230	United Parcel Service of America	http://www.ups.com
231	Verisign	http://www.verisign.com
232	Vertical Trade Community	http://www.verticalnet.com/
233	Volvo Trucks	http://www.volvotrucks.volvo.com
234	W.W.Grainger	http://www.grainger.com
235	WRQ	http://www.wrq.com/
236	Wallop Software	http://www.wallop.com/
237	Wells Fargo & Co.	http://wellsfargo.com/home/
238	Western Digital Corp.	http://www.westerndigital.com
239	Xerox Corp.	http://www.xerox.com
240	York International Corp.	http://www.york.com/

米国におけるインターネットを利用した企業間電子商取引の WEB サイト一覧表

ID	実施企業名	URL
241	Zenith Data Systems	http://www.zds.com/
242	Ziff-Davis	http://www.ziffdavis.com
243	Alfa Aesar	http://www.alfa.com/
244	Actuate Software	http://www.actuate.com
245	Home Depot	http://www.homedepot.com
246	Chevron Canada Ltd.	http://www.chevron.ca/Default.htm
247	Bank of Nova Scotia	http://www.scotiabank.com/
248	Identrus	http://www.identrus.com/

添付資料

米国におけるインターネットを活用した 企業間電子商取引の個別企業事例 (6 8 社)

1 . Advanced Micro Device の事例

実施企業名	Advanced Micro Device
URL	http://www.amd.com/wcs/wcs.html
住所	One AMD Place P.O. Box 345 Sunnyvale, California 94088-3453
電話	(408) 732-2400
F A X	
E-mail	AMDlit@gomez.amd.com
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	半導体製造
ネット名	WCS(World-Class Supplier)Process Web site
設立年度	1998年
適用業務範囲	購買
タイプ	S C M
ネットワーク形態	イントラネット→エクストラネット
オープン・クローズ	仕入先特定企業
戦略提携先	
狙い・目的	購買業務の効率化
効果	購買管理部門の人件費削減

2 . AIAG(Automotive Industry Action Group)の事例

実施企業名	AIAG(Automotive Industry Action Group)
URL	http://www.aiag.org/anx/
住所	26200 Lahser Road, Suite 200-Southfield,MI 48034
電話	248-358-9777
F A X	
E-mail	rmarso@aiag.org
担当者	Rich Marsolais
業種(大)	業界団体
商品・サービス	自動車・自動車部品
ネット名	ANX
設立年度	
適用業務範囲	業界EDI
タイプ	CALS型
ネットワーク形態	VPN
オープン・クローズ	業界内特定企業
戦略提携先	北米自動車製造・部品製造1200社から構成される自動車製造業界団体。クライスラー、フォード、GMも積極的に活用している。
狙い・目的	個別システムによる運用の不都合を解消し、効率的な電子データ交換を実現し普及させること。
効果	中小レベルまでEDIが浸透。インターネットの弱点であるセキュリティとパフォーマンスの問題もクリアした。

3 . BOC Gases の事例

実施企業名	BOC Gases
URL	http://www.boc.com/ecom/index.html
住所	575 Mountain Avenue Murray Hill, NJ 07974-2082
電話	+1 908-508-3720
F A X	
E-mail	
担当者	Doug Bailey
業種(大)	製造業
商品・サービス	ガス製品製造販売
ネット名	British Oxygen Company(BOCガス)
設立年度	
適用業務範囲	受注・発注
タイプ	顧客リレーション型
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	特定企業
戦略提携先	
狙い・目的	顧客囲い込み,顧客満足度向上
効果	顧客の調達コスト25%削減、売上増、流通・在庫管理

4 . Boehringer Ingelheim USA の事例

実施企業名	Boehringer Ingelheim USA
URL	http://us.boehringer-ingelheim.com/
住所	900 Ridgebury Road P.O. Box 368 Ridgefield, CT. 06877
電話	(203) 798-9988
F A X	
E-mail	webmaster@rid.boehringer-ingelheim.com
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	薬品製造業
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	購買
タイプ	
ネットワーク形態	イントラネット→エクストラネット
オープン・クローズ	特定企業
戦略提携先	
狙い・目的	購買部門人件費削減,
効果	購買業務にかかる人件費を削減することができた。より高度で戦略的な業務に時間を費やすことができるようになり、生産性の上昇がみられた。

5 . Boeing の事例

実施企業名	Boeing
URL	http://www.boeing.com
住所	7755 E. Marginal Way South Seattle, WA 98108
電話	206-655-2121
F A X	206-544-1581
E-mail	wwwmail.boeing@pss.boeing.com
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	航空機製造業
ネット名	PART(Part Analysis and Requirements Tracking)
設立年度	
適用業務範囲	部品受発注
タイプ	
ネットワーク形態	WWWサイト
オープン・クローズ	オープン
戦略提携先	航空会社約350社
狙い・目的	サプライヤーからのアプローチ。自社の受発注業務の効率化だけでなく、顧客企業の手間を削減、効率化させることにより、顧客困い込みをねらう。
効果	受発注業務の効率アップ、コスト削減、納期短縮

6 . Compaq Computer Corporation の事例

実施企業名	Compaq Computer Corporation
URL	http://www.compaq.com
住所	20555 State Hwy. 249 Houston, TX 77070
電話	281-370-0670
F A X	281-514-2656
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	コンピュータ製造業
ネット名	Compaq Online
設立年度	
適用業務範囲	仕様設定、見積もり、発注、在庫管理、メンテナンス
タイプ	
ネットワーク形態	イントラネット・エクストラネット
オープン・クローズ	全世界3000の主要販売店、数千の中小販売店
戦略提携先	
狙い・目的	販売店サポート、販売網全体にネットワークの効果を拡大させ、効率化、迅速化を図ることによりライバルであるデル、ゲートウェイに対抗する
効果	製品開発期間の短縮、在庫管理コストの削減、販売動向の把握、製造コスト最大20%削減、販売店における迅速かつ柔軟なコンパック製品情報へのアクセスと納品

7 . Harley-Davidson, Inc.の事例

実施企業名	Harley-Davidson, Inc.
URL	http://www.harley-davidson.com
住所	3700 W. Juneau Ave. Milwaukee, WI 53208
電話	414-342-4680
F A X	414-343-8230
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	オートバイ製造
ネット名	
設立年度	1997年
適用業務範囲	部品メーカー保証の修理手続きとその会計処理
タイプ	ディーラー間情報共有・コミュニケーションシステム
ネットワーク形態	WEBベースのエクストラネット
オープン・クローズ	クローズ・ディーラー600社
戦略提携先	
狙い・目的	コミュニケーションの向上、修理処理の迅速化、会計処理の効率化、個別プラットフォーム対応ソフトの管理コスト削減
効果	ディーラー全てに共通のソフト配布が可能、ディーラーの業務効率アップ、情報の入手速度アップ

8 . Heineken U.S.A. Inc.の事例

実施企業名	Heineken U.S.A. Inc.
URL	http://www.heineken.com/
住所	50 Main St. White Plains, NY 10606-1955
電話	914-681-4100
F A X	914-681-4110
E-mail	heineken@factcomm.co.jp
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	ビール製造
ネット名	H O P S (Heineken Operational Plannig System)
設立年度	1997年
適用業務範囲	受発注、販売予測シミュレーション
タイプ	E D I
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	クローズ(ディストリビュータ、リセラーと醸造所)
戦略提携先	
狙い・目的	鮮度アップ、正確な販売予測、受発注スピードアップ、在庫管理最適化
効果	廃棄損、売り逃がしの減少、鮮度競争力強化

9 . Marine Power の事例

実施企業名	Marine Power
URL	http://www.marinepower.com/login.htm
住所	
電話	
F A X	
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	船外機製造
ネット名	M p network
設立年度	1 9 9 8 年 7 月
適用業務範囲	在庫確認、発注、保証書発行
タイプ	E D I
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	クローズ
戦略提携先	1 0 0 0 以上の独立販売店
狙い・目的	オーダーの迅速化、発注ミスの低減、リアルタイムの在庫確認、加盟バリアの低減
効果	受発注業務、カスタマーサービスレベルの向上、年間1 MMドル(1 . 3 億円)のコストダウン見込み

1 0 . National Semiconductor Corporation の事例

実施企業名	National Semiconductor Corporation
URL	http://www.national.com
住所	2900 Semiconductor Dr. Santa Clara, CA 95052-8090
電話	408-721-5000
F A X	408-739-9803
E-mail	bill.callahan@nsc.com
担当者	P.R.: Bill Callahan(408) 721-2871
業種(大)	製造業
商品・サービス	半導体製造
ネット名	BizQuote
設立年度	1 9 9 7 年 1 1 月
適用業務範囲	発注、情報照会
タイプ	E D I、S F A
ネットワーク形態	Web
オープン・クローズ	
戦略提携先	全世界 8 0 0 0 の販売代理店、直営セールスオフィス および 最終顧客
狙い・目的	代理店にメリットを与えて囲い込む。受注業務、製品情報照会の自動化による効率化
効果	ほとんどの代理店に開放、代理店発注担当者の業務 1 日 1 時間分軽減人件費トータルで 1 0 0 億円相当。

1 1 . National Semiconductor Corporation の事例

実施企業名	New Holland N.V.
URL	http://www.newholland.com
住所	Schiphol Boulevard 217 1118BH Schiphol Airport, The Netherlands
電話	+44-181-479-8800
F A X	+44-181-479-8825
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	農機具製造
ネット名	
設立年度	1998年
適用業務範囲	カスタマーサポート
タイプ	E D I を目指すが受発注機能が非サポート
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	全米1500のディーラー
狙い・目的	受発注をふくめたE D I を構想
効果	ディーラーユーザレベルでの抵抗感によりE D I のかなめともいえる受発注部分の機能はサポートされていない

1 2 . Polk Audio, Inc. の事例

実施企業名	Polk Audio, Inc.
URL	http://www.polkaudio.com
住所	5601 Metro Dr. Baltimore, MD 21215
電話	410-358-3600
F A X	410-764-5266
E-mail	polkcs@polkaudio.com.
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	音響機器製造
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	自動受注、情報発信、配送状況参照、価格参照
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	自社製品を販売する楽器店
狙い・目的	受注、問合せにかかる電話対応の軽減、楽器店からの発注にかかわる情報伝達の時間の短縮
効果	受発注の効率化、人件費削減、コミュニケーションの活発化、営業サポート

1 3 . Roche Laboratories Inc.の事例

実施企業名	Roche Laboratories Inc.
URL	http://www.roche.com
住所	6600 FRANCE AVE S # 155 EDINA MN
電話	(612) 929-1258
F A X	
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	医薬品製造業
ネット名	RocheNet
設立年度	
適用業務範囲	情報提供、マーケティング、情報共有
タイプ	
ネットワーク形態	イントラネット、エクストラネット、インターネット複合型
オープン・クローズ	
戦略提携先	医師、薬剤師
狙い・目的	調合薬、臨床結果などの研究データ、マーケティングデータなどの共有、医師薬剤師向けの医薬品情報の提供、新製品マーケティング、消費者向け医薬品情報提供
効果	情報管理コスト削減、社内情報共有、販売支援、医師薬剤師への情報伝達時間の短縮、人件費の削減

1 4 . Saab Automobile AB の事例

実施企業名	Saab Automobile AB
URL	http://www.saab.com
住所	S-46180 Trollhattan, Sweden
電話	+46-520-85000
F A X	+46-520-35016
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	自動車製造販売
ネット名	IRIS(Saab's Intranet Retail Information System)
設立年度	1998年
適用業務範囲	部品調達、ファイナンス、保証システム
タイプ	ディーラーネットワーク
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	全米225の独立系ディーラー、20のサービスサイト
狙い・目的	業務の効率化、改善
効果	ディーラーネットワークのボトルネックの改善、ネットワークベースアプリケーションのインフラ構築、ディーラーサイドメンテナンスコストの削減

1 5 . Shell Chemical の事例

実施企業名	Shell Chemical
URL	http://www.shellchemicals.com/
住所	One Shell Plaza Houston, Texas, USA
電話	713-241-6008
F A X	713-241-2909
E-mail	valerie.v.landuydt@opc.shell.com
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	大手総合科学メーカー
ネット名	Shell Inventory Management Order Network(SIMON)
設立年度	
適用業務範囲	顧客在庫水準マネジメント
タイプ	E D I
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	S I M O Nに参加した顧客
狙い・目的	顧客囲い込み、業務効率アップなど
効果	20万ドルを投資したが、投資効率は10倍をはるかに超える。顧客の適性在庫水準を保持、業務効率アップ、オーダトラッキングほか、エクストラネットの共通メリット

1 6 . Texas Instruments Incorporated の事例

実施企業名	Texas Instruments Incorporated
URL	http://www.ti.com
住所	8505 Forest Ln. Dallas, TX 75243-4136
電話	972-995-3773
F A X	972-995-4360
E-mail	ti-cares@ti.com
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	半導体製造
ネット名	
設立年度	1998年
適用業務範囲	
タイプ	S C M
ネットワーク形態	エクストラネット、イントラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	サプライヤ、顧客
狙い・目的	従業員間のイントラネットと同等の情報をサプライヤ、顧客でやりとりできるシステムを構築。
効果	アクセスコントロールが可能、専用製コストの大幅削減、ユーザーにとってはオーダーのチェック、新製品情報を自由に閲覧でき新たなアプリケーションを充実させることができた

17 . AT&T の事例

実施企業名	AT&T
URL	http://www.att.com
住所	32 Avenue of the Americas New York, NY 10013-2412
電話	212-387-5400
F A X	212-387-5695
E-mail	webmaster@att.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	国内及び国際通信サービス、通信関連製品の製造
ネット名	Alliance Program/Small Business Center
設立年度	1997年12月
適用業務範囲	受発注
タイプ	ワンストップショッピングサイト
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	オープン
戦略提携先	
狙い・目的	エージェントはATTの製品・サービスを販売することができる。顧客はWEB上でオンラインカタログをみながら注文ができる。
効果	販売店連携向上、販売店支援、顧客企業は購買の手間が削減される

18 . Bridgestone Firestone inc. の事例

実施企業名	Bridgestone Firestone inc.
URL	http://www.bridgestone-firestone.com
住所	50 Century Blvd. Nashville, TN 37214
電話	615-872-5000
F A X	615-872-1599
E-mail	zacharsteve@bfusa.com
担当者	WEBMASTER
業種(大)	製造業
商品・サービス	タイヤ
ネット名	
設立年度	1998年
適用業務範囲	受注
タイプ	ディーラー支援
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	ディーラー8000、12社、さらにディーラー400が参加に興味を持っている
狙い・目的	オーダーステイタスのチェック、新製品の値付け、情報入手、配送情報を入力できる。
効果	ディーラーへの情報提供、利便性向上(コストカットや売上アップは目的ではない)

1 9 . hyundai motors of america の事例

実施企業名	hyundai motors of america
URL	http://www.hyundaimotors.com/
住所	10550 Talbert Avenue Fountain Valley, CA 92728 0850 U.S.A.
電話	1-714-965-3000
F A X	1-714-965-3816
E-mail	
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	自動車・部品販売
ネット名	hyundai parts online
設立年度	1998年
適用業務範囲	受注
タイプ	B t o B t o C、ディーラー支援
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	全米500のディーラー、世界各地の販売店、ディストリビュータ
狙い・目的	パーツのオンラインカタログで直接オーダー。オーダーステータスをチェックできる。従来、紙、マイクロフィッシュのカタログで電話やF A Xでオーダー処理していたものから移行。自動車I Dナンバーを入力する。クレジットカードもO K。
効果	オーダーコスト25%削減、ディーラーのオーダーに関する不満解消、消費者をつかみ、売上増につなげたい。小規模自動車メーカーが生き残るためにはダイレクトオーダーが重要。

2 0 . Corporate Express, Inc.の事例

実施企業名	Corporate Express, Inc.
URL	http://www.corporate-express.com
住所	One Environmental Way Broomfield, CO 80021
電話	303-664-2000
F A X	303-664-3324
E-mail	
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	オフィスサプライ
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	受発注
タイプ	E D I、ワンストップショッピング
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	顧客企業
狙い・目的	企業が必要とするサービスを総合的にW E B上で提供。オフィスサプライからコールセンター、デリバリサービスまであらゆるメニューがある。
効果	サプライヤをひとつに絞ることでコスト削減

2 1 . Michelin North America, Inc.の事例

実施企業名	Michelin North America, Inc.
URL	http://www.michelin.com
住所	One Parkway South Greenville, SC 29615
電話	864-458-5000
F A X	864-458-5430
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	タイヤ
ネット名	Bib Net
設立年度	
適用業務範囲	受発注、在庫・納品・配送情報共有
タイプ	E D I S C 巻き込み型
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	全米1700の独立系ディーラーのうちトップクラス300社が加盟
狙い・目的	効率化機能で顧客にベネフィット付与、顧客リレーションシップ強化
効果	在庫リアルタイム確認、24時間365日の発注可能

2 2 . Burmah Castrol plc の事例

実施企業名	Burmah Castrol plc
URL	http://www.burmah-castrol.com (www.castrol.com)
住所	Burmah Castrol House, Pipers Way Swindon, Wiltshire SN31RE, United Kingdom
電話	+44-179-351-1521
F A X	+44-179-351-3506
E-mail	externalrelations@burmahcastrol.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	潤滑剤、化学製品
ネット名	
設立年度	1997年6月
適用業務範囲	情報配信
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	新聞社、雑誌社(300ユーザー、97年9月には750見込み)
狙い・目的	F I のデジタル写真を新聞雑誌社に配信。さらにグローバルな販売促進、ディストリビュータとのコミュニケーション効率化のためにE C アプリケーションを適用しようと計画中。
効果	

2 3 . Monitor Medical Inc.の事例

実施企業名	Monitor Medical Inc.
URL	
住所	winston-salem,NC
電話	
F A X	
E-mail	
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	医薬品販売
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	受発注
タイプ	S C M
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	ベンダー、顧客
狙い・目的	製品情報、ベンダーのサイトへのリンクがあり、顧客とサプライヤは、在庫チェック、見積もり、配送情報確認、E M A I L オーダー（P Wによりアカウントにアクセス）
効果	電話、ミス、エラー減小。会社2年で70%成長。輸送ミスコスト四半期あたり70000ドルから8000ドルに削減、人手はそのままビジネスが50%拡大した。購買者側のメリットとして、購買業務のスピードアップ（1時間以内に出荷確認可能）

2 4 . Electronic Data Systems Corporation の事例

実施企業名	Electronic Data Systems Corporation
URL	http://www.eds.com
住所	5400 Legacy Dr. Plano, TX 75024-3199
電話	972-604-6000
F A X	972-605-2643
E-mail	info@eds.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	システムコンサルティング
ネット名	Power-Ag
設立年度	
適用業務範囲	在庫管理、出荷照会、M S D S 送信
タイプ	業界E D I（農薬業界）
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	会員限定
戦略提携先	30以上のCrop-Protectionメーカー、流通業者によるマルチカンパニーエクストラネット。American Crop Protection Association(A C P A) およびそのメンバー（Dupont,zeneca,Monsanto-formed RAPID,Inc）
狙い・目的	バーコードシステムとE D Iフォーマットをエクストラネットのインターフェイスに組み入れた。各社のシステムを統合。企業間E Cにより、自動化やコストセービングを推進する。
効果	過剰在庫の削減（1.5bドル、出荷照会迅速化、M S D S 送信コスト削減（60ドルから0.19ドル/一回当たり）

2 5 . Eastman Kodak Company の事例

実施企業名	Eastman Kodak Company
URL	http://www.kodak.com
住所	343 State St. Rochester, NY 14650
電話	716-724-4000
F A X	716-724-1089
E-mail	webmaster@kodak.com.
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	フィルム
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	受発注
タイプ	E D I
ネットワーク形態	V P N
オープン・クローズ	
戦略提携先	ディーラー、パートナー、子会社
狙い・目的	自動見積もり、製品情報更新、在庫管理、共同開発製品についての情報交換、access account、ステイタスオーダーと出荷チェック
効果	コストセービング、売上増

2 6 . Ingram Micro Inc. の事例

実施企業名	Ingram Micro Inc.
URL	http://www.ingrammicro.com
住所	1600 E. St. Andrew Place Santa Ana, CA 92799-5125
電話	714-566-1000
F A X	714-566-7900
E-mail	cara.stewart@ingrammicro.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	コンピュータ
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	受発注、在庫管理、請求書発行、領収書発行など
タイプ	W E B E D I
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	R o s e t t a n e t、1 5 0 0 以上のメーカー、1 4 0 0 0 0 以上の販売業者
狙い・目的	E D Iによりリセラーは請求書発行～見積もり、発注などについて電子データ交換を行っている。
効果	顧客購買コストの削減

27. Merisel, Inc.の事例

実施企業名	Merisel, Inc.
URL	http://www.merisel.com
住所	200 Continental Blvd. El Segundo, CA 90245-0948
電話	310-615-3080
F A X	310-615-6435
E-mail	terra.hoskins@merisel.com
担当者	PR:Terra Hoskins
業種(大)	流通業
商品・サービス	コンピュータハード、ソフト卸売業
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	発注、照会(製品、在庫、配送情報)
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	販売店50000店のうち30000店が加盟(1日100店のペースで増え続けている)
狙い・目的	人員削減、コスト削減
効果	オーダープロセッシングコストが70%低減、通常6-7%だった販売利益が10%に上昇、バナー広告収入という副収入も獲得、データマイニングによるマーケティング効果も、販売店の業務効率アップ

28. First Union Corporation の事例

実施企業名	First Union Corporation
URL	http://www.firstunion.com
住所	One First Union Center Charlotte, NC 28288-0570
電話	704-374-6565 Toll Free: 800-275-3862
F A X	704-374-3425
E-mail	jennifer.moore@firstunion.com
担当者	
業種(大)	金融・保険業
商品・サービス	
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	企業金融全般
タイプ	オンラインバンキング(企業)
ネットワーク形態	VPN
オープン・クローズ	
戦略提携先	ビジネスパートナー
狙い・目的	
効果	

29 . Toshiba America Information Systems の事例

実施企業名	Toshiba America Information Systems
URL	http://www.toshiba.com
住所	9740 Irvine Blvd. Irvine, CA 92718
電話	(714) 583-3000
F A X	(714) 583-3499
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	電子部品供給
ネット名	Internet FYI
設立年度	1997年
適用業務範囲	受発注
タイプ	E D I
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	300のディーラ、Fedex
狙い・目的	リアルタイムオーダー、リアルタイム発送、DOSベースではアプリケーションに限界がありエクストラネットを構築
効果	年間ネットワーキングコストを\$1.3 millionから\$600,000に半減、納期短縮、ディーラーコスト削減

30 . Avnet, Inc.の事例

実施企業名	Avnet, Inc.
URL	http://www.avnet.com
住所	2211 S. 47th St. Phoenix, AZ 85034
電話	623-643-2000
F A X	623-643-7240
E-mail	webmaster@avnet.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	電子部品販売
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	発注、配送オーダー確認
タイプ	E D I、リアルタイムSCM
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	7000以上のハイテク企業、政府関連機関に対するサプライチェーンマネジメント、OEM顧客、より小規模な顧客にも拡大
狙い・目的	配送オーダーの状況確認、コーポレート購入カード対応、オンラインカタログサービス
効果	顧客に対してリアルタイムでアプリケーションを提供、R&Dエンジニアが直接トラッキング可能になり新製品のサイクルタイムの軽減

3 1 . Marshall Industries の事例

実施企業名	Marshall Industries
URL	http://www.marshall.com
住所	9320 Telstar Ave. El Monte, CA 91731-2895
電話	626-307-6000
F A X	626-307-6173
E-mail	
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	電子部品販売
ネット名	
設立年度	1 9 9 5 年
適用業務範囲	
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	約 1 0 0 の電子部品業者とのXMLベースのコネクション
狙い・目的	サプライヤサイトの情報をシームレスに顧客に提供
効果	売上倍増(\$ 8 0 0 Mから\$ 1 . 5 B)スピードアップ、利便性向上

3 2 . Nu Skin USA, Inc.の事例

実施企業名	Nu Skin USA, Inc.
URL	http://www.nuskin.net
住所	75 W. Center St. Provo, UT 84601
電話	801-345-1000
F A X	801-345-2850
E-mail	help@nsionline.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	化粧品、栄養補助食品無店舗販売
ネット名	N S I online
設立年度	1997年
適用業務範囲	発注、配送指示、ディストリビュータ
タイプ	WebEDI
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	60万人のディストリビュータ中、ウェブを使える11000名を対象
狙い・目的	良質なディストリビュータの確保と業務効率化
効果	製品情報入手、在庫確認、発注がすべてウェブで行える。ディストリビュータの月次売上およびコミッション収入総額が閲覧できる。

3 3 . ProcureNet Inc.の事例

実施企業名	ProcureNet Inc.
URL	http://www.procurenet.com/
住所	2 Madison Road Fairfield, NJ 07004
電話	(973) 575-6620
F A X	
E-mail	charlene.smith@procurenet.com
担当者	Charlene Smith
業種(大)	流通業
商品・サービス	工業用・産業用部品流通
ネット名	ProcureNet
設立年度	1995年
適用業務範囲	受発注
タイプ	ワンストップショッピングサイト
ネットワーク形態	ウェブ
オープン・クローズ	オープン
戦略提携先	サプライヤ100社以上
狙い・目的	サプライヤーとバイヤーの取引プラットフォームの提供、統一カタログ製品・企業の検索機能、価格交渉（大量発注）、10万種以上の製品をアップ
効果	バイヤー、サプライヤー双方で、統一されたフォーマットと形式の使用により大幅な効率化

3 4 . Rite Aid Corporation の事例

実施企業名	Rite Aid Corporation
URL	http://www.riteaid.com
住所	30 Hunter Ln. Camp Hill, PA 17011
電話	717-761-2633
F A X	717-975-5871
E-mail	webmaster@riteaid.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	医薬品小売
ネット名	
設立年度	1999年
適用業務範囲	調達
タイプ	W e b E D I
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	4000店舗ーサプライヤ間
狙い・目的	発注書、請求書のやり取りをペーパーレス化、発注業務では電子カタログから選択し電子的にオーダー
効果	E D I構築が困難だった中小企業のパートナーに導入、企業別システムニーズに対応可能、自社システムとの連携統合容易、業務効率化

3 5 . SciQuest の事例

実施企業名	SciQuest
URL	http://www.sciquest.com/
住所	SciQuest.com, Inc. P.O. Box 12156 Research Triangle Park, NC 27709-215
電話	919.659.2100
F A X	919.659.2199
E-mail	webmaster@sciquest.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	科学業界向けマーケティング
ネット名	
設立年度	1998年
適用業務範囲	科学製品データベース型カタログ通販、入札システム
タイプ	
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	購入業者、製造業者(10000以上)
狙い・目的	零細企業が多い製造業者とその製品をデータベース化し購入側がWebからDB検索して発注できるシステム構築。購入側からの入札システムも構築
効果	購入側の時間的コスト削減、入札システムにより調達コスト削減、製造業者の新顧客開拓

3 6 . Strong Tool の事例

実施企業名	Strong Tool
URL	
住所	
電話	
F A X	
E-mail	
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	工業製品卸売業
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	自動カタログシステム
タイプ	
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	サプライヤ、顧客
狙い・目的	仕入先向けに製品、価格情報を更新できるシステムを構築、カタログのカスタマイズを実現、
効果	仕入れ価格の変更をダイレクトに反映され、コスト削減、仕入先、販売先との連絡にかかる人件費の削減

3 7 . Subaru of America,inc.の事例

実施企業名	Subaru of America,inc.
URL	http://www.subaru.com/
住所	
電話	
F A X	
E-mail	
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	自動車販売
ネット名	
設立年度	1998年
適用業務範囲	発注
タイプ	
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	ディーラー、日本の富士重工本社
狙い・目的	ディーラーの販売実績をデータベース化、各地域のマネージャーが富士重工に直接オンライン発注、ボトムアップ型の意思決定システム
効果	在庫管理の効率化、納期短縮、機械損失の減少、コスト低下

3 8 . Wal-Mart Stores, Inc.の事例

実施企業名	Wal-Mart Stores, Inc.
URL	http://www.wal-mart.com
住所	702 SW Eighth St. Bentonville, AR 72716-8611
電話	501-273-4000
F A X	501-273-1917
E-mail	
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	小売業
ネット名	
設立年度	1998年
適用業務範囲	発注、納品
タイプ	EDI
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	サプライヤ
狙い・目的	専用線EDIからインターネットEDIに移行、仕入・調達情報を電子的に処理、会計システムのデータベースに連動される
効果	導入コストの削減、小規模事業者の参加も容易に、コスト削減

39 . Wickes Lumber の事例

実施企業名	Wickes Lumber
URL	http://www.wickes.com
住所	706 North Deerpath Drive Vernon Hills, IL 60061
電話	(847)367-3400
F A X	(847)367-3767
E-mail	webmaster@wickes.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	建設資材販売
ネット名	W i c k e s N e t
設立年度	1998年
適用業務範囲	資材調達
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	顧客企業
狙い・目的	顧客の資材調達業務効率化を支援、配送状況の確認、取引情報確認が可能、24時間対応、配送までの処理自動化
効果	取引にかかる人件費削減、顧客囲い込み、注文量の増加、納期短縮

40 . Aetna Inc.の事例

実施企業名	Aetna Inc.
URL	http://www.aetnaushc.com/
住所	151 Farmington Ave. Hartford, CT 06156
電話	860-273-0123
F A X	860-273-3971
E-mail	
担当者	
業種(大)	金融・保険業
商品・サービス	健康保険
ネット名	
設立年度	1997年
適用業務範囲	保険手続きの受付
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	保険加盟企業
狙い・目的	ホームページで手続き可能、加盟企業が社員にIDとパスワードを発行顧客情報が自動的にデータベースに登録
効果	人件費削減、記入漏れ、ミスがなくなりコストダウン

4 1 . Blue Shield Of California の事例

実施企業名	Blue Shield Of California
URL	http://www.blueshield.com/
住所	225 N. Michigan Ave. Chicago, IL 60601-7680
電話	312-297-6000
F A X	312-297-6609
E-mail	
担当者	
業種(大)	金融・保険業
商品・サービス	生命保険、健康保険
ネット名	
設立年度	1997年
適用業務範囲	審査、顧客情報入手
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット (Management Care Extranetというパッケージ利用)
オープン・クローズ	
戦略提携先	代理店、ブローカー
狙い・目的	既存の代理店を通さずに生命保険の審査をブローカーが審査する、顧客のデータ、履歴がオンライン参照
効果	審査迅速化、顧客管理の効率化

4 1 . Ivans の事例

実施企業名	Ivans
URL	http://www.ivans.com/
住所	777 West Putnam Avenue Greenwich, CT 06830-5012
電話	800-288-4826/1-800-548-2675(サービスセンタ)
F A X	203-532-2199
E-mail	membersvc@ivans.com.
担当者	
業種(大)	金融・保険業
商品・サービス	損保業界
ネット名	I 3 (IVANS Insurance Industry Intranet)
設立年度	1997年
適用業務範囲	保険オーダー、保険商品情報、オーダーステータス確認
タイプ	E D I、業界V A Nからの移行
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	33000社の独立中小保険代理店、150の保険会社
狙い・目的	DOSベースのE D Iで問題となっていたコスト、融通性についてインターネットに移行することにより解決したい。
効果	低コスト化、フレキシブルな情報提供、普及率上昇

4 3 . CargoNet の事例

実施企業名	CargoNet
URL	http://www.cargonet.net/
住所	Room 1206-7, 12/F., Fortress Tower, 250 King's Road, North Point, Hong Kong.
電話	(852) 2951 0318
F A X	(852) 2318 1494
E-mail	info@arena.com.hk
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	国際海運業界
ネット名	C a r g o N e t
設立年度	1998年8月
適用業務範囲	受発注、運送、税関処理、行政申請
タイプ	
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	港湾業者(66000社)海運企業、顧客企業、金融機関
狙い・目的	国際貿易における文書やりとりをデータ共有により統一して電子化。労力、時間を削減。コスト的にネットワーク参加が難しかった中小業者にも参加できるエクストラネットを導入。
効果	やりとりの重複の50%を削減。時間の短縮、参加企業大幅増加。

4 4 . Coopers & Lybrand(PricewaterhouseCoopers)の事例

実施企業名	Coopers & Lybrand(PricewaterhouseCoopers)
URL	http://www.pwcglobal.com
住所	1301 Avenue of the Americas New York, NY 10019
電話	212-596-7000
F A X	212-790-6620
E-mail	webmaster@pwcglobal.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	コンサルティング
ネット名	
設立年度	1997年
適用業務範囲	情報閲覧、コンサルティング実施
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	コンサルティング顧客企業
狙い・目的	エクストラネットサービスの顧客企業に対してデータベースによる各種情報提供、コンサルタントによるアドバイスを実施
効果	料金体系がリーズナブルになった。コンサルタントひとり当たりの顧客数が増加、売上増

4 5 . IntelSat の事例

実施企業名	IntelSat
URL	http://www.intelsat.com/
住所	3400 International Drive, N.W. Washington, D.C. 20008-3098 USA
電話	+1 202-944-6800
F A X	+1 202-944-7898
E-mail	ibn@intelsat.int
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	衛星通信サービス
ネット名	Intelsat Business Network(IBN)
設立年度	1997年
適用業務範囲	受発注、見積もり、技術情報提供
タイプ	インターネットE D I
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	リセラー（国際通信）エンドユーザ（放送局）
狙い・目的	リアルタイム情報提供、コスト削減。
効果	緊急時の衛星放送利用の可能性をリアルタイムに把握できる。ワントゥワン型顧客管理、顧客囲い込み

4 6 . MicroAge, Inc.の事例

実施企業名	MicroAge, Inc.
URL	http://www.microage.com
住所	2400 S. MicroAge Way Tempe, AZ 85282-1896
電話	480-366-2000
F A X	480-966-7339
E-mail	feedback@microage.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	システムインテグレータ
ネット名	
設立年度	1998年
適用業務範囲	製品情報提供、トレーニング
タイプ	
ネットワーク形態	イントラネット内情報に外部企業からのアクセスを許すという形
オープン・クローズ	
戦略提携先	付加価値再販業者（V A R）1000社
狙い・目的	社員と同等の内容でV A R企業がウェブ上で研修を受ける、個人レベルで履修内容を把握、見積もりを受けると必要な技術を履修したV A Rに仕事を優先する。
効果	トレーニングコスト削減、V A Rの製品知識アップし売上増加

4 7 . Pacific Gas & Electric(PG&E Corporation)の事例

実施企業名	Pacific Gas & Electric(PG&E Corporation)
URL	http://www.pgecorp.com
住所	One Market, Spear Tower, Ste. 2400 San Francisco, CA 94105
電話	415-973-7000
F A X	415-973-7831
E-mail	
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	電力・ガス
ネット名	
設立年度	1997年
適用業務範囲	調達
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	サプライヤ(全社が加盟)
狙い・目的	広範で大規模な調達をエクストラネットに移行。カタログ閲覧、見積もり、オーダープロセッシング、在庫チェックなど
効果	調達業務効率化、リアルタイム処理、コスト削減、サプライヤー価格競争の促進

4 8 . RE/MAX の事例

実施企業名	RE/MAX
URL	http://www.remax.com/
住所	8390 E. Crescent Parkway, Suite 500/600 Greenwood Village, CO 80111-2800
電話	
F A X	
E-mail	admin@remax.net
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	不動産仲介
ネット名	www.remax.net
設立年度	1996年
適用業務範囲	物件情報の共有(登録、物件申込)
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	フランチャイズ加盟店(80店、1600人)
狙い・目的	フランチャイズ店間で情報を共有しネット上で取引する。
効果	情報共有のための本部コスト削減、タイムロスの解消、80事業所、1600人のセールスマンが利用、年間40億ドル分の取引処理(96年)

4 9 . US West Communications (U S WEST, Inc.) の事例

実施企業名	US West Communications (U S WEST, Inc.)
URL	http://www.uswest.com
住所	1801 California St., Ste. 5200 Denver, CO 80202
電話	800-879-4357
F A X	303-965-0550
E-mail	
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	通信業
ネット名	Interconnect Application System
設立年度	1998年
適用業務範囲	回線販売
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	他の地域電話会社
狙い・目的	膨大なサービス内容を検索可能にし、データベースと連動して自動見積もりされ、ブラウザ上で契約申込みができる
効果	サービス内容の説明のコスト削減、見積もり作業簡略化、時間短縮、契約の迅速化

5 0 . VHA Inc.の事例

実施企業名	VHA Inc.
URL	http://www.vha.com
住所	220 E. Las Colinas Blvd. Irving, TX 75039-5500
電話	972-830-0000
F A X	972-830-0012
E-mail	feedback@vha.com
担当者	
業種(大)	業界団体
商品・サービス	医療業界
ネット名	V H A s e C U R E
設立年度	1998年
適用業務範囲	受発注、情報交換
タイプ	E D I
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	医療機具メーカー、製薬メーカー、病院（医師、看護婦）
狙い・目的	薬品の研究所データ閲覧、医療器具の受発注、医療機具のクラシファイズ、医療行為のディスカッション、医療業界のニュース閲覧
効果	導入コスト削減によりどんなメンバーでも参加が容易、早期に300のメンバーが参加、受発注機能を追加していく

5 1 . WatchGuard Technologies, Inc.の事例

実施企業名	WatchGuard Technologies, Inc.
URL	http://www.watchguard.com
住所	316 Occidental Ave. South, Ste. 200 Seattle, WA 98104
電話	206-521-8340
F A X	206-521-8341
E-mail	information@watchguard.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	セキュリティソリューションシステム開発
ネット名	
設立年度	1998年3月
適用業務範囲	受発注
タイプ	S F A
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	V A R (Value Added Reseller)付加価値販売業者 (世界40カ国、200社)
狙い・目的	セールス見込み客情報閲覧、タイムリーな技術サポート情報閲覧、カスタマーデータベースの閲覧、セミナー関連ツールの発注機能の充実
効果	契約V A R業者に利便性を与え、世界中のV A Rとの強い絆を構築

5 2 . Fruits o f the Loom Inc.の事例

実施企業名	Fruits o f the Loom Inc.
URL	http://www.fruit.com/
住所	5000 Sears Tower, 233 South Wacker Drive, Chicago, Illinois 60606
電話	(312) 876-1724
F A X	
E-mail	webmaster@fruit.com
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	アパレルメーカー
ネット名	Activewear Online(http://www.fruitactivewear.com)
設立年度	
適用業務範囲	受発注
タイプ	製品流通一括管理 (BtoBtoCEC)
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	自社と取引のある卸売業者約100社
狙い・目的	卸業者100社分のホームページを設置、顧客は各ホームページから注文を行える (24時間) 在庫情報データベースと連動させ在庫切れの場合はF T Lに連絡が入り補充出荷されるしくみ
効果	受発注処理の時間ロスの低減、品切れによる機会損失の削減、一件あたりのオーダーコストを10%~20%削減

5 3 . Ford Motor Company の事例

実施企業名	Ford Motor Company
URL	http://www.ford.com
住所	The American Rd. Dearborn, MI 48121-1899
電話	313-322-3000
F A X	313-323-2959
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	自動車製造業
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	プッシュ型情報提供、顧客サービス、在庫確認
タイプ	ディーラー支援
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	ディーラー（世界15000ヶ所以上）、サービスセンター
狙い・目的	ディーラーを結び、セールス&顧客サービス支援を行う。カタログ、価格表、販促資料、在庫情報など自動配信するプッシュ型情報提供。修理メンテナンス履歴の一括管理による顧客サービス。
効果	ばらつきのあったディーラーのサービスの均質化、フォードブランドイメージの向上

5 4 . Fedex の事例

実施企業名	fedex
URL	http://www.fedex.com/
住所	6075 Poplar Ave. Memphis, TN 38119
電話	901-369-3600
F A X	901-395-2000
E-mail	
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	運送業
ネット名	V i r t u a l Order System
設立年度	
適用業務範囲	注文受付、確認、出荷、納品、請求、返品
タイプ	顧客支援（顧客囲い込み）
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	クライアントのメーカ、卸売り業者
狙い・目的	クライアントは発注から決済までの処理を一括して行える。荷物追跡、出荷指示個別システムとも連動。
効果	業務効率化、コスト削減、顧客の維持・囲い込み

5 5 . Buyerszone の事例

実施企業名	Buyerszone
URL	http://www.buyerszone.com/
住所	BuyersZone 125 Walnut Street Watertown, MA 02472-4043
電話	617-924-0044
F A X	617-924-0055
E-mail	custserv@buyerszone.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	オフィスサプライ
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	受発注、見積もり
タイプ	オフィスサプライ
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	オープン
戦略提携先	バイヤー、ベンダー
狙い・目的	デジタルコピー、給料計算、会計、オフィス機器、オフィス用品、ネットワーク、旅行、マーケティングなど、総合的なビジネスサービスをオンラインでカタログ、見積もり、供給している。
効果	顧客の購買負荷の軽減（時間、コスト）、迅速化、国際的な競争条件のもとで見積もりがとれる

5 6 . CnaRe の事例

実施企業名	CnaRe
URL	http://www.cnare.com/
住所	200 South Wacker Drive Chicago, Illinois 60606
電話	312-876-5184
F A X	312-876-5166
E-mail	cnare.webmaster1@cna.com
担当者	
業種(大)	金融・保険業
商品・サービス	再保険
ネット名	
設立年度	1997
適用業務範囲	情報提供
タイプ	
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	クライアント、ブローカー
狙い・目的	専門知識や産業情報、ニュース、白書、論文などの情報を提供。
効果	クライアントやブローカーとの関係に付加価値をつけ、より密接な関係を築くこと。

5 7 . Case Corp.の事例

実施企業名	Case Corp.
URL	http://www.casecorp.com
住所	700 State St. Racine, WI 53404
電話	414-636-6011
F A X	414-636-5043
E-mail	webmaster@casecorp.com.
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	農業・建設機械の製造メーカー
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	在庫確認、製品情報提供
タイプ	
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	オープン
戦略提携先	公募式
狙い・目的	登録すると製品サポートライブラリ、ナビゲーターのほか、機械の特別情報、企業が登録すると各企業の機械在庫状況にオンラインアクセスできる。個人はメールアドレスを登録、その他企業そのものを登録することもできる。
効果	限られた情報源にしかアクセスできない。販売促進にはつながる。

5 8 . Cintas の事例

実施企業名	Cintas
URL	http://www.cintas-corp.com
住所	6800 Cintas Blvd. Cincinnati, OH 45262-5737
電話	513-459-1200
F A X	513-573-4130
E-mail	webmaster@cintasmail.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	制服のレンタルと販売
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	受発注
タイプ	オフィスサプライ(サプライヤ)
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	不特定
戦略提携先	
狙い・目的	紙、電子カタログにより、FAX オンライン両方でオーダーできる。制服のほか、ヘルメットやメガネ、靴まで関連アクセサリを扱っている。販売だけではなく、クリーニングなども請け負う。会社のロゴを画像ファイルで送るとプリントしてくれる。
効果	98年度、売上20%増1.2B\$ NetIncome18%増118\$

59 . CompUSA の事例

実施企業名	CompUSA
URL	http://www.compustores.com/
住所	14951 N. Dallas Pkwy. Dallas, TX 75240
電話	972-982-4000
F A X	972-982-4276
E-mail	Webmaster@compusa.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	コンピュータ販売
ネット名	compusastores.com
設立年度	
適用業務範囲	受発注
タイプ	w e bEDI + B t o C
ネットワーク形態	エクストラネット
オープン・クローズ	
戦略提携先	ロゼッタネットを構築。他にMicrosoft, IngramMicro, Compaqなどが参加ハイテク機器関連メーカー～リテラーまでが共通の言語とインターフェイス (P I P s) で電子データ交換を行う。
狙い・目的	
効果	

60 . Dell Computer Corp. の事例

実施企業名	Dell Computer Corp.
URL	http://www.dell.com
住所	One Dell Way Round Rock, TX 78682-2244
電話	512-338-4400
F A X	512-728-3653
E-mail	LB_Order_Questions@dell.com
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	PCの設計、製造、直接販売
ネット名	GIGABUYDELL.COM
設立年度	
適用業務範囲	見積もり、販売、発注
タイプ	BtoBtoCEC
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	30000超のソフト・ハードメーカーの製品をオンラインカタログから選び買うことができる。また企業向け、官公庁向け、個人などそれぞれにオンラインで見積もり・オーダーができる。
狙い・目的	販売、調達、サポートまで直接デルが行うことで、コスト、価格を低く抑さえ、顧客満足を総合的に高める狙い。
効果	同社のBTO、低価格販売などのやり方をより効果的に実施できる。

6 1 . GE information service の事例

実施企業名	GE information service
URL	http://www.geis.com
住所	251 AVE OF THE AMERICAS FL 7 NEW YORK
電話	(212) 575-6000
F A X	203-373-3131
E-mail	webmaster@www.geis.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	ECサービス
ネット名	GE Trading Process Network (TPN)
設立年度	1995年
適用業務範囲	商談、受発注
タイプ	インターネット E D I
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	世界中のバイヤーとセラー
狙い・目的	部品メーカーなど2万社の売り手がエクストラネット上のデータベースに登録されており、買い手の企業は売り手の企業を指名して見積もりを出させるなどの方法で商談を進めることができる。
効果	バイヤーは世界中のサプライヤーとパートナーシップを持つことができ、最適な値段で商品を購入できる。コスト削減、資源回転率のアップも可能。セラーはコスト削減のほか在庫回転率のアップ、売上アップなど。

6 2 . Chemdex Corp の事例

実施企業名	Chemdex Corp
URL	http://www.chemdex.com/
住所	950 Fabian Way Palo Alto, CA 94303
電話	650-813-0300
F A X	650-813-0304
E-mail	info@chemdex.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	ビジネスサービス (ライフサイエンス業界向け)
ネット名	Chemdex Marketplace
設立年度	
適用業務範囲	受発注
タイプ	業界 V A N タイプ
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	サプライヤ (120以上)
狙い・目的	ライフサイエンス産業における研究マテリアルのサプライヤと企業バイヤーの取引のためのサイト。120以上のサプライヤから250000製品を提供する。オンライン支払システムを運用している。
効果	販売コストの削減、顧客はワンストップショッピングが可能、トランザクションコストの削減 (オーダーとインボイスの 2 5 % ~ 5 0 %) 顧客満足度アップ

6 3 . Cisco Systems, Inc.の事例

実施企業名	Cisco Systems, Inc.
URL	http://www.cisco.com
住所	170 W. Tasman Dr. San Jose, CA 95134
電話	408-526-4000
F A X	408-526-4100
E-mail	cco-surveys@cisco.com
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	コンピュータ、ネットワーク
ネット名	CCO(Cisco Connection Online)
設立年度	
適用業務範囲	受発注、支払
タイプ	
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	顧客企業
狙い・目的	発注・支払処理、オンラインドキュメンテーション、オーダー変更、デザインツールの提供、ヘルプデスクがWEB上で可能。収入の4割がサイトを通したもの。\$ 3 . 6 B以上の収入。\$ 1 5 M投資、50人スタッフ体制
効果	契約交渉、見積もり、リードタイム計算、出荷日保証、身分チェックに関する時間削減効果、オーダーからデリバリーの処理が最低3日かかっていたものを最大で3日に短縮した、コスト削減額 \$ 2 3 0 M/y

6 4 . Nygard International の事例

実施企業名	Ny gard International
URL	http://www.ny gard.com/index.html
住所	1771 Inkster Boulevard Winnipeg, MB R2X 1R3
電話	
F A X	
E-mail	admin@ny gard.com
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	衣料製造・販売
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	
タイプ	SCM,BtoBtoC
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	
狙い・目的	内部的にNS2000ERP,SCMシステムを開発。スケッチ、カラーボード、製品開発、オーダーブック、会計システムから電子ショッピングオーダー、スケジュール、設備管理、販売、製造までコントロール。
効果	消費者のオーダーは入った当日に配送準備が完了するようになった。

6 5 . Dow Chemical の事例

実施企業名	Dow Chemical
URL	http://www.dow.com
住所	2030 Dow Center Midland, MI 48674
電話	517-636-1000
F A X	517-636-1830
E-mail	lwenban@dow.com
担当者	Lisa Wenban
業種(大)	製造業
商品・サービス	基礎化学品、プラスチック、消費者向け医薬品の製造
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	
タイプ	
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	
狙い・目的	
効果	

6 6 . Vertical Trade Community の事例

実施企業名	Vertical Trade Community
URL	http://www.verticalnet.com/
住所	VerticalNet, Inc. 700 Dresher Road, Suite 100 Horsham, PA 19044
電話	215-328-6100
F A X	215-443-3336
E-mail	info@verticalnet.com
担当者	
業種(大)	サービス業
商品・サービス	業界特化型コミュニティサイト
ネット名	Vertical Net
設立年度	1996年
適用業務範囲	技術情報提供、製品情報提供、転職情報提供
タイプ	業界垂直統合型コミュニティサイト
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	
狙い・目的	業界の専門家、メーカー、卸、小売、コンサルタントなどを対象に業界ごとの新聞や雑誌のweb版というような業界垂直統合メディアである。現在21の業界について個別業界サイトを運営している。従来のメディアにはないインタラクティブ性を備えている。
効果	その業界の人なら入らずにはいられないほどのコンテンツを用意している。広告収入や転職斡旋フィーなどの収入が期待される。

6 7 . Home Depot の事例

実施企業名	Home Depot
URL	http://www.homedepot.com
住所	2455 Paces Ferry Rd. Atlanta, GA 30339-4024
電話	770-433-8211
F A X	770-384-2337
E-mail	
担当者	
業種(大)	流通業
商品・サービス	ホーム用品販売
ネット名	
設立年度	
適用業務範囲	
タイプ	
ネットワーク形態	
オープン・クローズ	
戦略提携先	
狙い・目的	
効果	

6 8 . Chevron Canada Ltd.の事例

実施企業名	Chevron Canada Ltd.
URL	http://www.chevron.ca/Default.htm
住所	1500-1050 West Pender Street, Vancouver, BritishColumbia, V6E 3T4, Canada.
電話	
F A X	
E-mail	
担当者	
業種(大)	製造業
商品・サービス	石油化学製品
ネット名	
設立年度	1999年6月現在試行中
適用業務範囲	
タイプ	
ネットワーク形態	VPN
オープン・クローズ	
戦略提携先	
狙い・目的	
効果	

禁無断転載

平成12年1月発行
発行：電子商取引実証推進協議会
東京都江東区青海2-45
タイム24ビル10階
Tel 03-5531-0061
E-mail info@ecom.or.jp