

News Release

JIPDEC/ECOM とアクセンチュア、BtoB EC 導入効果評価モデルに関する調査研究を共同発表 ～日本の B toB EC の量的な拡大から質的な成長に向けた提言～

財団法人日本情報処理開発協会 (JIPDEC)

次世代電子商取引推進協議会 (ECOM)

アクセンチュア株式会社

財団法人日本情報処理開発協会 (JIPDEC) (会長 児玉 幸治) は、次世代電子商取引推進協議会 (ECOM) (会長 後藤 卓也 花王株式会社 取締役会会長) とアクセンチュア株式会社 (本社・東京都港区、代表取締役社長 程 近智、以下アクセンチュア) の協力を得て、B toB (企業間取引) における電子商取引 (以下 EC) 導入効果評価モデルに関する調査研究を行い、レポートに取りまとめました。

『平成 17 年度電子商取引に関する市場調査』(経済産業省他、2006 年)によると、B to B における広義 EC 市場規模は、日本で 224 兆円、米国で 189 兆円と、日本は既に米国を凌ぐ規模です。また、EC 化率についても、日本 20.6%、米国 11.9%と日本が米国を既に凌いでいます。日本の EC は普及という第一段階を終え、EC 化率という量的な問題から EC で何をやるのかという質的な問題への転換点に立っているとの認識から、ECOM に IT 利活用 WG (主査 明治大学 経営学部 歌代 豊 准教授) を設置し、本調査研究に着手しました。

今回の調査研究では、日米 78 の EC 事例簡易調査に加え、14 の先進事例について詳細なインタビュー調査を実施し、EC の概要とその導入効果等を詳細に調査しました。日米の EC の取り組みを比較すると、(1)調達 EC に関しては日米で大きな差は認められないが、販売 EC に関しては米国企業の方がより戦略的に活用するケースが多いこと、(2)米国企業の方が、経営陣がより密接に EC にかかわり、明確な EC の戦略的目的を持って EC 導入効果に対する継続的な評価を実施していること、等が浮き彫りになりました。

また、これらの事例調査を分析した結果、導入効果の生じ方にはいくつかの目的別のパターンが存在することが明らかになりました。そして、目的別に効果創出のロジックを描いた「標準戦略マップ」を取りまとめました。EC の量的拡大から質的な成長が求められる今日、EC は経営成果、経営改革にいかにかかわるかが問われる時代になっています。企業においては、戦略に基づき EC の適切な活用を図り、その導入効果をチェックし、さらなる改革を推進しなければなりません。そこで、本調査研究では、各目的の体系や「標準戦略マップ」を中核とした「EC 評価モデル」を構築し

ました。EC 評価モデルには、経営と事業のアセスメントツールも含んでおり、事業の簡易診断から有効な EC の導入・改革アプローチを見出すことも支援します。

EC の質的な成長を図るためには、政策レベル、企業レベルの課題が存在します。レポートでは、企業経営者に向けては、戦略と EC との連携強化や、導入効果のモニタリングによる継続的な EC の改革において EC 評価モデルを活用することを提案しています。また、業界団体に対しては、業界単位でのベンチマークの必要性等を指摘しています。

本レポートは、ECOM 会員に配布するとともに、今後インターネット等を通し一般公開する予定です。また、ECOM とアクセンチュアは、説明会やセミナーを開催し、EC 評価モデルの普及促進を進めていく計画です。

以上

本事業は、(財)日本情報処理開発協会 電子商取引推進センターが競輪の補助金を受けて、次世代電子商取引推進協議会の協力を得て実施しているものです。記載されている社名、製品名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

ECOM について

電子商取引に関する協議会で、国内の化学、電力、銀行、電機メーカー、IT・SI 企業、シンクタンク等、幅広い業種から代表的な企業が参加している。1996 年に初代 ECOM が設立され、企業間電子商取引システム(B toB)や企業-消費者間電子商取引システム(B toC)の実用化を進めてきた。2005 年より次世代電子商取引推進協議会(ECOM)が設立され、電子タグ等の新技術に対応した EC や安全安心および国際的な電子商取引の確立のために解決すべき諸課題について調査・研究し、課題解決の方策、ガイドライン、標準化案等としてとりまとめて、政府、業界、消費者、標準化団体等へ提言する活動を行っている。 ECOM の詳細は「www.ecom.jp」をご覧ください。

アクセントチュアについて

アクセントチュアは、経営コンサルティング、テクノロジー・サービス、アウトソーシング・サービスを提供するグローバル企業です。民間企業や官公庁のお客様がより高いビジネス・パフォーマンスを達成できるよう、お客様と協力して革新の実現に取り組んでいます。アクセントチュアは、各業界や業務プロセスに関する高度な専門知識、世界で蓄積された実績や資産をもとに、最適な人材、スキル、そしてテクノロジーを活用し、お客様の経営効率をさらに改善します。世界 49 カ国に約 15 万 2 千人の社員を擁するアクセントチュアは、2006 年 8 月 31 日を期末とする 2006 会計年度の売上高が、約 166.5 億 US ドルでした（2001 年 7 月 19 日 NYSE 上場、略号：ACN）。

アクセントチュアの詳細は

www.accenture.com を、

アクセントチュア株式会社の詳細は

www.accenture.com/jp をご覧ください。

次世代電子商取引推進協議会（ECOM）

普及・広報グループ 主席研究員

川嶋一宏

IT 利活用 WG 主席研究員

森 泰治、山田良史

〒105-0011 東京都港区芝公園 3 丁目 5 番 8 号

機械振興会館 3 階

03-3436-7500

nextinfo@ecom.jp

アクセントチュア株式会社

マーケティング・コミュニケーション部

田中 朝子、中須 藤子

03-5771-9482

accenture.jp.media@accenture.com