

Title	組織間関係への情報化マネジメント : EDI採用と普及に関する卸売業者の分析
Author(s)	佐々木, 宏
Citation	大阪大学, 2000, 博士論文
Version Type	
URL	<a href="https://hdl.handle.net/11094/42259">https://hdl.handle.net/11094/42259</a>
rights	
Note	著者からインターネット公開の許諾が得られていないため、論文の要旨のみを公開しています。全文のご利用をご希望の場合は、 <a href="https://www.library.osaka-u.ac.jp/thesis/#closed">〈a href="https://www.library.osaka-u.ac.jp/thesis/#closed"〉</a> 大阪大学の博士論文について <a href="https://www.library.osaka-u.ac.jp/thesis/#closed">〈/a〉</a> をご参照ください。

***Osaka University Knowledge Archive : OUKA***

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

Osaka University

氏 名	佐々木 宏
博士の専攻分野の名称	博 士 (経済学)
学 位 記 番 号	第 1 5 7 8 9 号
学 位 授 与 年 月 日	平成 12 年 11 月 30 日
学 位 授 与 の 要 件	学位規則第 4 条第 1 項該当 経済学研究科経営学専攻
学 位 論 文 名	組織間関係への情報化マネジメント — EDI 採用と普及に関する卸売業者の分析 —
論 文 審 査 委 員	(主査) 教 授 浅田 孝幸  (副査) 教 授 高尾 裕二 助教授 小郷 直言

#### 論 文 内 容 の 要 旨

本研究は、EDI (Electronic Data Interchange、組織間のデータ自動交換システム)、すなわち、企業間電子取引システム (いわゆるサプライ・チェーン・マネジメントに必要な基本データの交換を行う。) が、どのような環境や要因により、採用され、普及しているのかを、米国での卸企業 (顧客との関係、消費者との関係の二面性をもつ。) を対象に EDI 実施会社への郵送質問表 (回答企業: 201社) によるサーベイ調査、および、日本での事例研究の 2 つの面から明らかにした理論実証型研究である。なお、検証のための必要な理論としては、膨大な文献データ検索から、著者は、4 つの基礎理論があることを、まず明らかにしている。それは、マイケル・ポーター (M. Porter, 1980, 1985) の競争戦略論、ロジャース (E. M. Rogers, 1983, 1995) のイノベーション論、スターン (L. W. Stern, 1980, 1982, 1985) のマーケティングチャンネル論、それに組織間取引を扱う、ウィリアムソン (O. E. Williamson, 1975, 1981) の取引コスト理論である。これら基礎理論から、著者の研究の論点は、EDI 採用問題、EDI 普及プロセスでどのような組織間関係性が、問題になるのかを検討することである。第 1 については、先行研究では、EDI 採用に最も影響力を及ぼす要因は、「競争圧力」であることが認識されているが、実証的な検討が未だなされていないことを取り上げ分析したこと。第 2 には、先行研究では、EDI による便益獲得は、EDI 普及の程度に依存する。その普及は、仲介変数として、プロアクティブ戦略とリアクティブ戦略でことなることが明らかにされている。この 2 つのタイポロジーをベースにして、取引の相互依存性の程度 (卸とサプライヤー、あるいは卸と小売業者) に応じて、戦略の違いがどのように、EDI の普及を促進あるいは抑制しているのか解明していることである。

#### 論 文 審 査 の 結 果 の 要 旨

本研究で明らかにされた内容は、第 1 に、先行研究では EDI 採用と競争圧力との関係について、ポーターの理論的な指摘を実証的なデータで確認する研究をした。すなわち、EDI 圧力と一般競争圧力とは、有意な関係が、卸とサプライヤー、卸と小売側でも観察される。また、EDI 化そのものの圧力については、やや小売側の圧力が高いこと。第 2 には、EDI の普及と戦略の関係では、プロアクティブな戦略タイプでは、サプライヤーに対して、クローズドな戦略 (関係特殊的システム) がフィットしていること。また、買い手側 (小売) に対しては、取引パートナー

を拡大する意味でオープンな戦略がフィット（EDIの標準化）すること。さらにリアクティブな戦略タイプでは、買い手側（小売側）にパワーシフトが現実化しているなどを明らかにした。この他に、EDIと取引依存性から、2つのジレンマ（困りこみのジレンマ、チャネル支配のジレンマ）を、事例調査を通じて検討し、EDI資産のもつ特徴を解明している。しかし、課題も残っている。例えば、著者の研究は、米国での郵送調査であるが、同じ現象を日本でも説明可能であるのか。また、郵送質問調査の精度そのものに、標本数の点で問題はなしとは言えないこと。さらに、4つの基礎理論からの検討ということから、理論のつぎはぎでないのかといった指摘もあり、より統合的な説明方法の解明という点で大きな課題も残っているとも言える。もっとも、以上の研究から、本研究は、EDIの採用・普及を支配する要因を4つの基礎理論および事例を通じて、ある程度解明したこと。および、EDI資産のもつ、資産特殊的な性格の特徴を明らかにしたという点で、十分に博士（経済学）に値する研究であると言える。