

## 第5章 ビジネス支援サービス

### eマーケットプレイス

## 2001年の市場規模は3兆9800億円 MRO分野中心に参加企業の獲得競争が激化

前年から続くIT不況や米エンロンオンラインの閉鎖など暗いイメージの影響を受け、2001年はeマーケットプレイス運営事業者にとって厳しい1年であった。

### MRO調達分野での競争激化

2001年は、事務用品や工場用間接物品などのMRO調達を扱うeマーケットプレイス（日本アリバ、ドットコム・コーバイ、TWX-21など）間の競争が過熱した。景気低迷下で参加に非積極的なバイヤー・サプライヤー企業を獲得するために、マーケットプレイス運営事業者が積極的な営業活動を展開したのである。

これらの事業者は、まずバイヤー企業獲得のため、大企業を対象とした営業活動に焦点を当てた。さらにバイヤー企業系列の取引先をサプライヤーとして取り込み、システム的に繋ぐ戦略をとった。しかし、システムで繋ぐだけでは、取り扱う商品の価格は下がらない。さらに、バイヤー企業にとっては初期費用・ランニングコストを含め数千万円以上の高額投資に見合った調達コストの低減が実現されなければ、eマーケットプレイスを活用する価値を見出しにくい。運営事業者は、バイヤー企業に対して具体的なメリット

を提示しなければならなかった。

アリバは集中購買会社ディーコープを設立し、共同購買による商品価格の値下げ戦略をとった。ドットコム・コーバイはバイヤー企業の要望にかなった新規のサプライヤーとの取引を実現させるため、E入札やリバースオークション、電子カタログサービスを開始している。さらにバイヤー企業に対しては売れ筋商品の紹介など、きめ細かなサービスを提供。他方、サプライヤー企業に対しては、新規バイヤー獲得のための営業支援サービスに注力している。

このように、各運営事業者は、企業の調達プロセスを科学的に分析して、その結果に基づいたビジネスモデルを提供する段階に入っている。今やバイヤー企業にとって事業者の選択基準となるのは「具体的にどのようなソリューションを提供できるのか」ということなのである。

### 日本のeマーケットプレイス市場

2002年2月に発表された経済産業省・ECOM・NTTデータ経営研究所による共同調査では、2001年のeマーケットプレイスの市場規模は3兆9800億円であり、2006年には13兆6200億円に成長すると

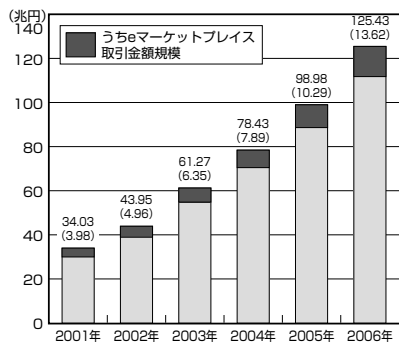
予測されている。この予測値は、eマーケットプレイスの定義を「オープンな電子商取引の共通プラットフォーム」に限定したため、昨年度発表の市場規模を下回る結果となっている（資料2-5-2）。

さらに、セグメント別のeマーケットプレイス市場予測に関しては、電子・情報関連機器の占める割合が圧倒的に高い結果となっている。この分野では国際的なRosettaNetによる業界標準化が着々と進んでおり、これが調達業務の電子化を進展させる推進力になると考えられる。

現在、日本のeマーケットプレイスは、「1:m」のプライベート・マーケットプレイスが主流である。しかし不特定多数が参加する「n:m」の形態のマーケットプレイスでも、NCネットワークや、農家と流通を結ぶeアグリ、鉄の余剰在庫サイトなどが成功を遂げている。これは、n:m形態のマーケットプレイスに親和性の高い中小規模企業や農家が、eマーケットプレイスという場を通して自身のブランドを確立し、新たな取引先を見出すことが可能となるからである。2002年以降のeマーケットプレイスの発展には、中堅・中小規模企業の情報化の促進が不可欠であると言えよう。

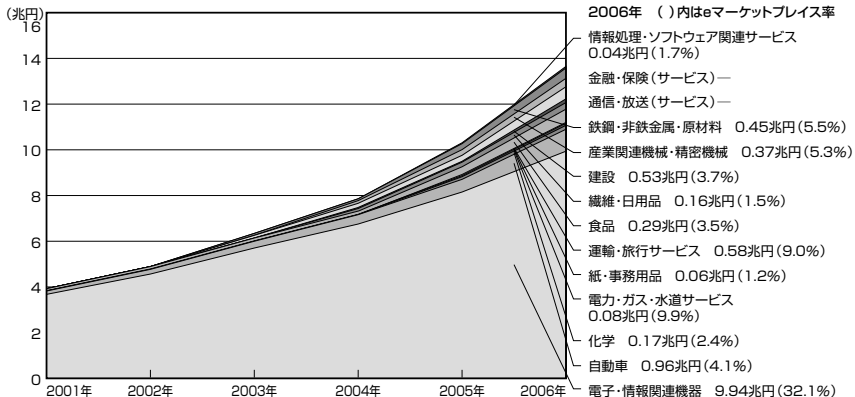
（上野伸子 財団法人未来工学研究所）

資料2-5-1 日本のEC市場規模推移



(注) ( )内はeマーケットプレイス取引金額規模  
出所 経済産業省・ECOM・NTTデータ経営研究所の共同調査「平成13年度電子商取引に関する市場規模・実態調査」を元に作成

資料2-5-2 eマーケットプレイスのセグメント別市場規模推移



出所 経済産業省・ECOM・NTTデータ経営研究所の共同調査「平成13年度電子商取引に関する市場規模・実態調査」を元に作成



## [インターネット白書 ARCHIVES] ご利用上の注意

このファイルは、株式会社インプレスR&Dが1996年～2012年までに発行したインターネットの年鑑『インターネット白書』の誌面をPDF化し、「インターネット白書 ARCHIVES」として以下のウェブサイトで公開しているものです。

<http://IWParchives.jp/>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、データ、URL、名称など)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真・図の作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は掲載されていない場合があります。
- このファイルの内容を改変したり、商用目的として再利用したりすることはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用される際は、出典として媒体名および年号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレスR&D)などの情報をご明記ください。
- オリジナルの発行時点では、株式会社インプレスR&D(初期は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めました。すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接および間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

お問い合わせ先

株式会社インプレス R&D

✉ [iwp-info@impress.co.jp](mailto:iwp-info@impress.co.jp)