

Title	自動車部品取引における複数発注政策と相対見積り制度に関する考察
Sub Title	
Author	遠藤拓郎(Endou, Takurou) 大林厚臣
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1997
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1997年度経営学 第1328号 可能
Genre	Thesis or Dissertation
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001997-1328">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001997-1328</a>

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

No. 1328

学生氏名

遠藤 拓郎  
(株式会社ゼクセル)

主査 大林 厚臣  
副査 小野桂之介  
中村 洋

所属

大林 厚臣 研究室

## 自動車部品取引における複社発注政策と相対見積り制度に関する考察

日本の自動車部品取引には一般の市場取引と異なる特徴があるといわれている。当論文では、自動車産業の取引慣行のうち複社発注政策と相対見積り制度に着目した、一回きりの完全情報のもとでの取引モデルを作成し、購買者がどのような取引形態を選択して利得を最大化するのかを検討した。想定した取引はグループ内で完結する貸与図部品の取引である。

購買者が能力の高い納入者一社に発注する利点は、納入者の取引数量が増えることによりコスト削減が進むことにある。一方、複社発注の利点は、納入者間の競争を促すことによりコスト削減が進むことにある。どちらの利点が優るかはコストがどのように低減するかによる。コストが比較的一定の割合で低減していく場合には一社発注が、初期にコスト低減が進み、のちに頭打ちになるような場合には複社発注が有利である。

購買者が複社発注を選択するのであれば、各々の納入者が同等のコスト削減を実施するようにしむけ、結果として50：50のシェアを与えることが望ましい。このとき、能力の低い方の納入者は相手より多くの努力を行わなければならない。購買者は、納入者の能力差が過大でない限り、そのような状況を実現する取引条件を設定しうる。購買者の利得は能力が低い方の納入者の能力によって決まる。

繰り返し取引における学習効果を勘案すると、一社発注の場合はある納入者のみが能力を高めるため、特定の納入者の交渉力が高まる。一方、複社発注の場合には取引を続けることにより、納入者間の能力差が縮まりながら能力が向上するため、購買者の交渉力が維持されやすい。