企業間電子商取引ソリューションへの取組

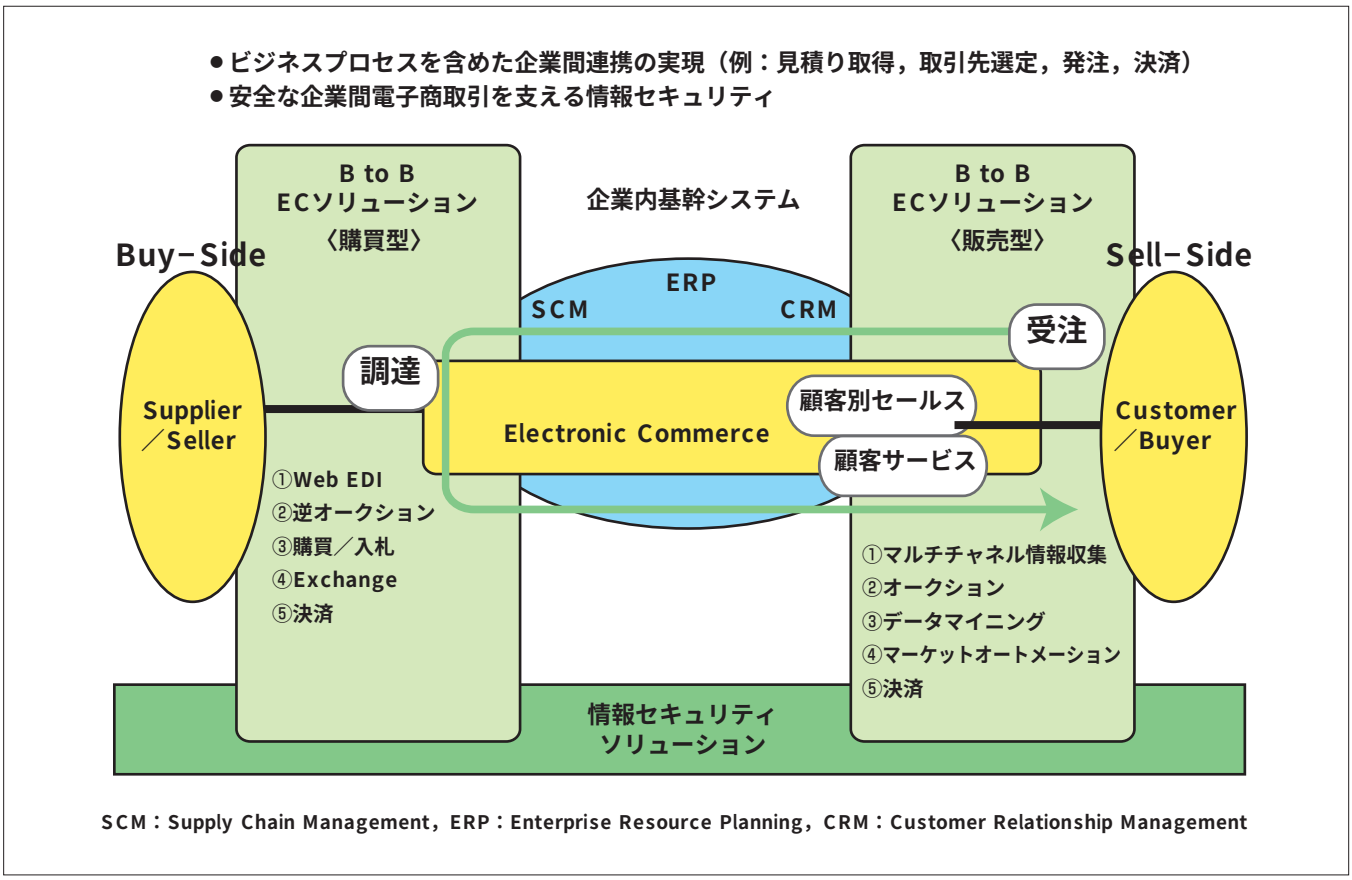
飯島康雄* 真下一久***
吉田 稔* 松田昇平+
佐伯正夫**

要 旨

インターネットのビジネスへの活用が急速に拡大しつつある。インターネット上の企業間取引は，2003年までに6兆ドルに達すると予想されている(Computer Economics調べ)。従来のEDI(Electronic Data Interchange)に代表される取引の電子化は，調達コストの削減，業務スピードの向上に寄与してきた。EDIは，情報交換の相手が固定されており，いわば1：1の電子商取引形態である。インターネットは，相手を特定せずに情報発信をし，通信相手を広く一般に求めることを可能にした。

企業活動にこのインターネットのメリットを活用することによって，買手：売手の形態が1：N，N：Nである電子商取引が可能になっている。

本稿では，買手：売手が1：1から1：N，N：Nへ展開する企業間電子商取引ソリューションを紹介する。特に，企業が望む様々な購買形態(入札，逆オークション等)に対応できる購買系ソリューション，インターネット活用における基盤システムとなる情報セキュリティソリューションについて，三菱電機(当社)のソリューションと取組を事例を示しながら記述する。



企業間電子商取引を支えるソリューション

業務の効率化，コスト削減には，社内システムの革新だけではなく，取引企業をも含めた業務フローの効率化が必要になっている。インターネットを活用したB to B電子商取引ソリューションと情報セキュリティソリューションがその実現を支えている。

*三菱電機インフォメーションシステムズ㈱ **三菱電機㈱情報技術総合研究所 ***同生産システム本部 +同情報通信システム開発センター