

原価企画における組織間インターラクティブ・コントロール・システム

愛知大学 窪田祐一

1. はじめに

製品開発ネットワークにおける昨今のサプライヤーとアSEMBラーの関係の変化は注目に値するものである。日本企業は、日本的な製品開発の強みといわれてきた系列関係の見直しを推し進めている。アSEMBラーは、企業間電子商取引により、最良の条件を提示する取引先から部品をグローバルに調達することで、コスト低減を図っている。しかし同時に、アSEMBラーは、部品のシステム化・モジュール化によって特定のサプライヤーと、より濃密で密接な関係の構築を目指す傾向もみせている。このような動向は、ビジネス・システムの抜本的な見直しの一環として、サプライヤーとアSEMBラーの関係を定義し直すものであると捉えられる。もちろん、このことは組織間コスト・マネジメントと大きな関わりをもつ。

組織間コスト・マネジメントでは、組織内の活動だけでなく組織外の活動にも目を向けることで、効果的な製品開発を行うことを目指す。そこでは、ビジネス・システム全体を捉え、製品開発に直接的・間接的に参加するさまざまなエンティティを関係づけるとともに、価値をコ・プロデュースすることによって、トータルコストを最適化しなければならない。当然だが、サプライヤーとアSEMBラーもともに、製品開発において価値創造活動の一部を負担しているエンティティである。したがって、その両者の関係づけを再定義し、価値をコ・プロデュースするためには、言い換えるならば、アSEMBラーとサプライヤーとの間に Win-Win 関係となるビジネス・システムを構築するためには、両者の間に存在する組織間コスト・マネジメントの仕組みの解明がまずもって必要となる。

本報告は、この組織間コスト・マネジメントの仕組みについて検討することにしたい。この仕組みの考察を通じて、Win-Win 関係となるビジネス・システム構築への方策の一端を明らかにすることができると思う。

2．原価企画活動と組織間コスト・マネジメント

既存研究における組織間コスト・マネジメントは、特に、サプライヤー・ネットワークを対象として語られている。なかでも、日本的な製品開発活動として扱われる原価企画が取り上げられ、そこに観察されるサプライヤーとアSEMBラーとの間のコスト・マネジメントが主に議論されている。そこでまず原価企画活動にみられる組織間コスト・マネジメントについて、簡単に説明することにした。

次に、原価企画活動にみられる組織間コスト・マネジメントを念頭におきながら、組織間コスト・マネジメントの仕組みについて概念モデルを提示したい。その仕組みとは、組織間インターラクティブ・コントロール・システムが、組織間インターラクションを促し、そのインターラクションが組織間コスト・マネジメントの成果に影響を与えるというものである。

具体的に原価企画は、この組織間インターラクティブ・コントロール・システムとして、デザイン・イン、VE提案、VE事例集、コストテーブル等といったものを有している。そして、サプライヤーとアSEMBラーは、これらのシステムによって促される組織間インターラクションを通じて、情報ないし価値観を共有することで、製品開発活動の成果を高めているものと思われる。

3．組織間インターラクティブ・コントロール・システムの実態

報告では上記の組織間コスト・マネジメントの仕組みについて、実施された郵送質問票調査の結果およびその分析から考察を行いたい。なお、サプライヤーとの関係（アSEMBラーの立場からの視点）とアSEMBラーとの関係（サプライヤーの立場からの視点）とに明確に区分し、主に原価企画における各組織間インターラクティブ・コントロール・システムの実態について取り扱うことを予定している。加えて、システムによって促された組織間インターラクションと実際の組織間コスト・マネジメントの成果との関係についても検討していきたい。