



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

# 調達入札における下請企業の行動 (A)

5

## 設問

1. 本文 1.1 節に記述されている状況において、各サプライヤーはその部品生産を受注するために、競合する他のサプライヤーの入札額を予想しながら見積額を決める。その際、自社の部品生産コストに  
10  
対して、どのくらいの見積額をメーカーに提示するだろうか。落札確率と落札後の利得（メーカーからの部品に対する支払額から部品生産コストを差し引いた額）に注目して考察せよ。Appendix 1 において、各サプライヤーの部品生産コスト等の数値を各自で設定し、Q1 と Q3 に回答せよ。
2. 本文 1.2 節に記述されている状況において、bid shopping の結果、どういう場合にどちらのサプライヤー  
15  
が部品生産を受注し、メーカー 1 からの支払額ほどのくらいになるだろうか。調達入札において、財またはサービスの品質が同じであれば、最も低い値を付けた売り手が落札者となるが、その支払額を二番目に低い値とする入札を逆第二価格入札という。（ヒント：Appendix 2 では、調達入札を離れて、第二価格入札を取り扱っているが、逆第二価格入札でも正直申告はサプライヤーの利得の期待値を最大にする。）
3. 本文 1.2 節に記述されている状況において、bid shopping はメーカー 1 の利潤（買い手からの製品  
20  
に対する支払額からサプライヤーへの支払額を差し引いた額）を増加させるだろうか。
4. 本文第 2 章に記述されている状況において、メーカー 1 または 2 の製品を購入する企業にとって、  
各メーカーの bid shopping はその企業の利潤を増加させるだろうか？ Appendix 1 において、図 1  
における各サプライヤーの部品生産コスト等の数値を各自で設定し、Q2 と Q4 に回答せよ。
5. エヴァーレーン (Everlane) は 2010 年にサンフランシスコで起業された D2C 型アパレル企業である。  
「ラディカルな透明性」を掲げ、素材、人件費、運送費、税に至るまで、1 着の服がどれくらいのコ  
25  
ストで作られ、販売されているかを明示している。本稿の内容を踏まえて、エヴァーレーンの経営方針  
針に対してコメントせよ。

本稿は、慶應義塾大学ビジネススクール (KBS) におけるクラス討議のため、渡邊直樹 (慶應義塾大学大学院経営管理研究科) によって作成された。その内容は中林純氏 (近畿大学経済学部) との共同研究と議論に負うところが大きく、フランス・ブロック氏 (パリ第 1 大学経済学部) と花木伸行氏 (ニース・ソフィア・アンティポリス大学経済学部) からのコメントも本稿の改善に有益であった。ここに記して、感謝する。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクールまで (〒 223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉 4 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp)。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法 (電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない) による伝送も、これを禁ずる。ケースの購入は <http://www.bookpark.ne.jp/kbs/> から。

Copyright © 渡邊直樹 (2017 年 9 月作成)

30