

■電子商取引の導入・活用事例の紹介

□事例2 鹿島建設(株)の事例

2010年2月26日

鹿島建設(株) 平野 隆

目次

1. EC調達システムの概要

2. EC調達システムの普及状況

3. 普及展開活動について

I. 社内組織体の設立

II. 社内への普及展開

III. 協力会社への普及展開

4. 電子商取引によって得られた効果

I. コストダウン

II. 社内業務の効率化

III. 蓄積された情報の活用

IV. その他

1. EC調達システムの概要

- EC調達システム
- システムへログイン
- 利用者登録申請
- お知らせ
- お知らせ (ECキーマン専用)
- ECスケジュール
- 操作に困ったら
- 財務本部資金部HP
- EDI対応協力会社一覧
- EDI対応の取引先が
選択出来ないときには
- 協力会社がECを行う為の手続き
社外用 社内用
- システム概要
(協力会社のEDI
バージョンと業務フロー)
- EC関連資料
- マニュアル&各種帳票
- 建築コストシステム操作教育
- Q & A
- ディープなQ & A
- C I WEBのQ & A
- 承認ルート一覧
- EC推進責任者一覧
- 発注実績利用者一覧
- 改善要望受付
- 改善対応中案件一覧
- 用語集
- リンク集
- 関連システム
 建築仮設見積書作成システム
 建築見積書作成システム
 建築実行予算作成システム
 建築損益管理システム

建築ITサポートセンター>EC調達システム/お知らせ

EC調達システム

お知らせ

お知らせ

2010/01/18

【2月の出来高承認締切日等について】

EC調達システムにおける2月の出来高承認締切日等について、下記の通りとします。
 出来高案件数の増加に伴い、12月10日(水)～12日(金)は混雑が予想されることから、
 早めの処理をお願いします。

	出来高承認期間	立替金承認期間	請求・立替金異議締日
2月定例計上	1月25日～2月12日	1月25日～2月12日	2月16日
2月17日(水)終日	月次処理及びメンテナンスのためシステム停止		

同様のお知らせを、社外向けとしてCI-NETサポートセンターHPに掲示します。
 なお、3月の出来高承認締切日は、3月12日(金曜日)の予定です。

2009/12/11

【出来高承認へ廻すときのエラー対処方法】

出来高を承認へ廻すときに『科目別の出来高金額が明細金額の合計と異なります。(EC03)』と
 表示された場合は、[こちらのQA](#)をご覧ください。

2009/10/30

【EC調達システムのサポートセンター時間短縮について】

EC調達システムの夜のサポート時間を短縮します。

毎月1日～出来高締切日までは、
 従来通り朝8時～夜20時までEC調達システムのサポートを実施しています。
 出来高締切日翌日～月末までは朝8時～夜18時までのサポート時間となります。ご了承ください。

	1日～出来高締切日	出来高締切日翌日～月末
ECサポート時間	朝8時～夜20時	朝8時～夜18時

2009/04/10

【発注条件書を改訂しました】

建設業法ガイドラインや品確法に対応して、全工程に渡って一部内容を改訂しました。
 同時に以下の観点から、見直しを図っています。

- ・共通発注条件書と工種別発注条件書における項目の重複を無くす
- ・工種別発注条件書ごとに記載されている項目のばらつきを無くす

以後は新帳票を活用するようお願いいたします。
 新帳票は[こちら](#)からダウンロードできます。

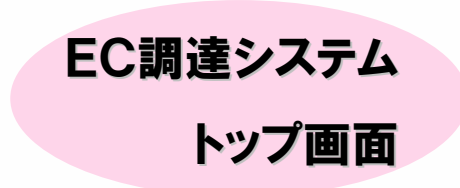
2008/12/08

【CIWEBの契約データ保管料が一部改訂】

CIWEB(9割の取引先が利用しているシステム)では
 下表に従って契約データ保管料が発生する仕組みになっていますが、
 2008年10月01日以降に発行した税込100万円未満の注文書は、
 契約データ容量に関わらず
 一律189円に値下げすることが決まりましたのでお知らせいたします。

契約データとは、注文書(監と明細と取引先用添付書類を含む)データのことで、

契約データ容量 (1件あたり)	保管料金 (税込100万円以上の場合)	保管料金 (税込100万円未満の場合)
～15KB	189円	189円
15KB超～50KB	630円	189円
50KB超～200KB	1,050円	189円
200KB超～500KB	2,625円	189円
500KB超～1MB	5,250円	189円



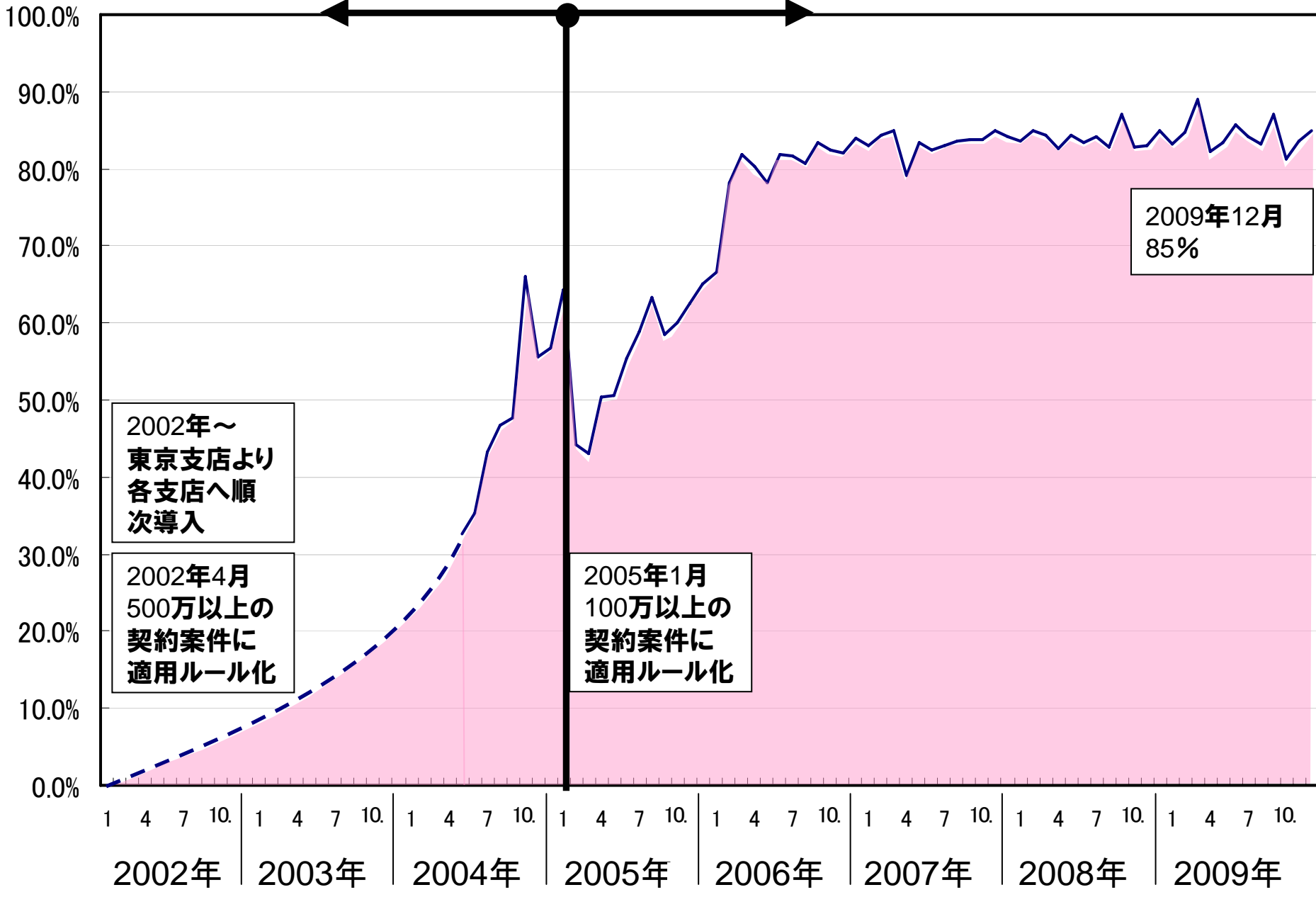
2. EC調達システムの普及状況

普及状況

電子契約率の推移

500万以上

100万以上



案件数

60000

処理案件数

- 見積依頼
- 出来高確認
- 確定注文
- 請求

50000

40000

30000

20000

10000

0

2002/9

2003/9

2004/9

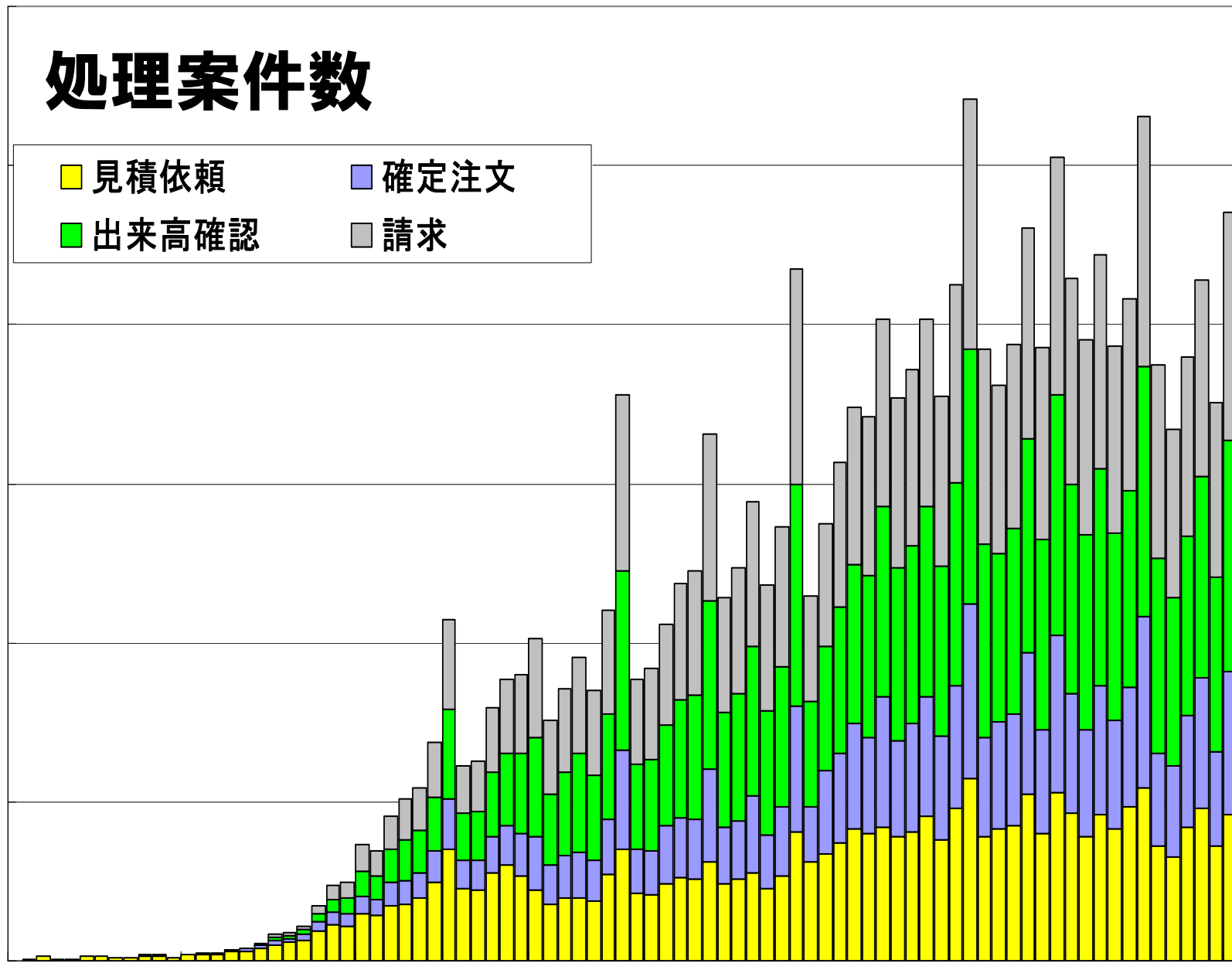
2005/9

2006/9

2007/9

2008/9

2009/9

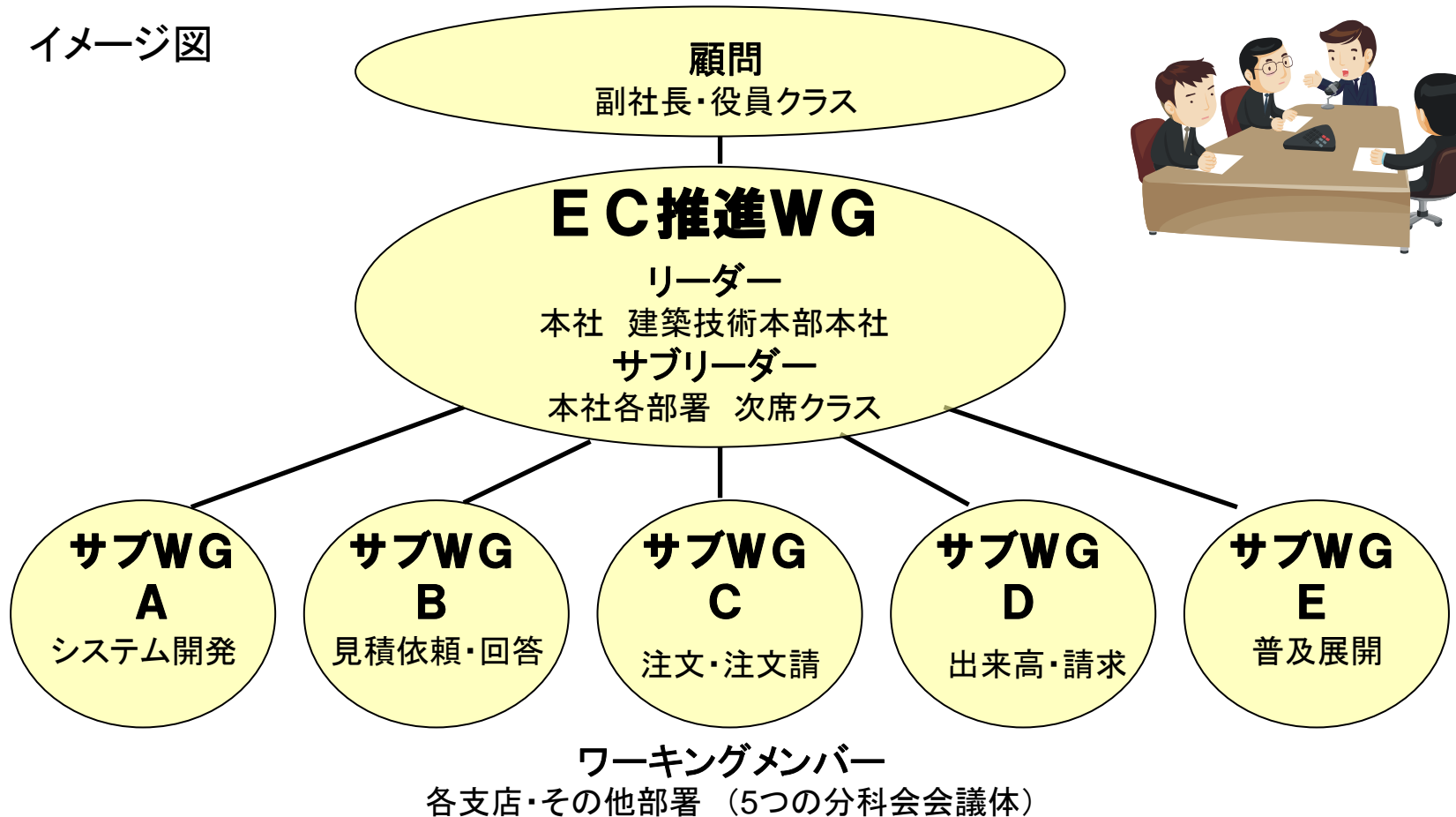


3. 普及展開活動について

I. 社内組織体の設立

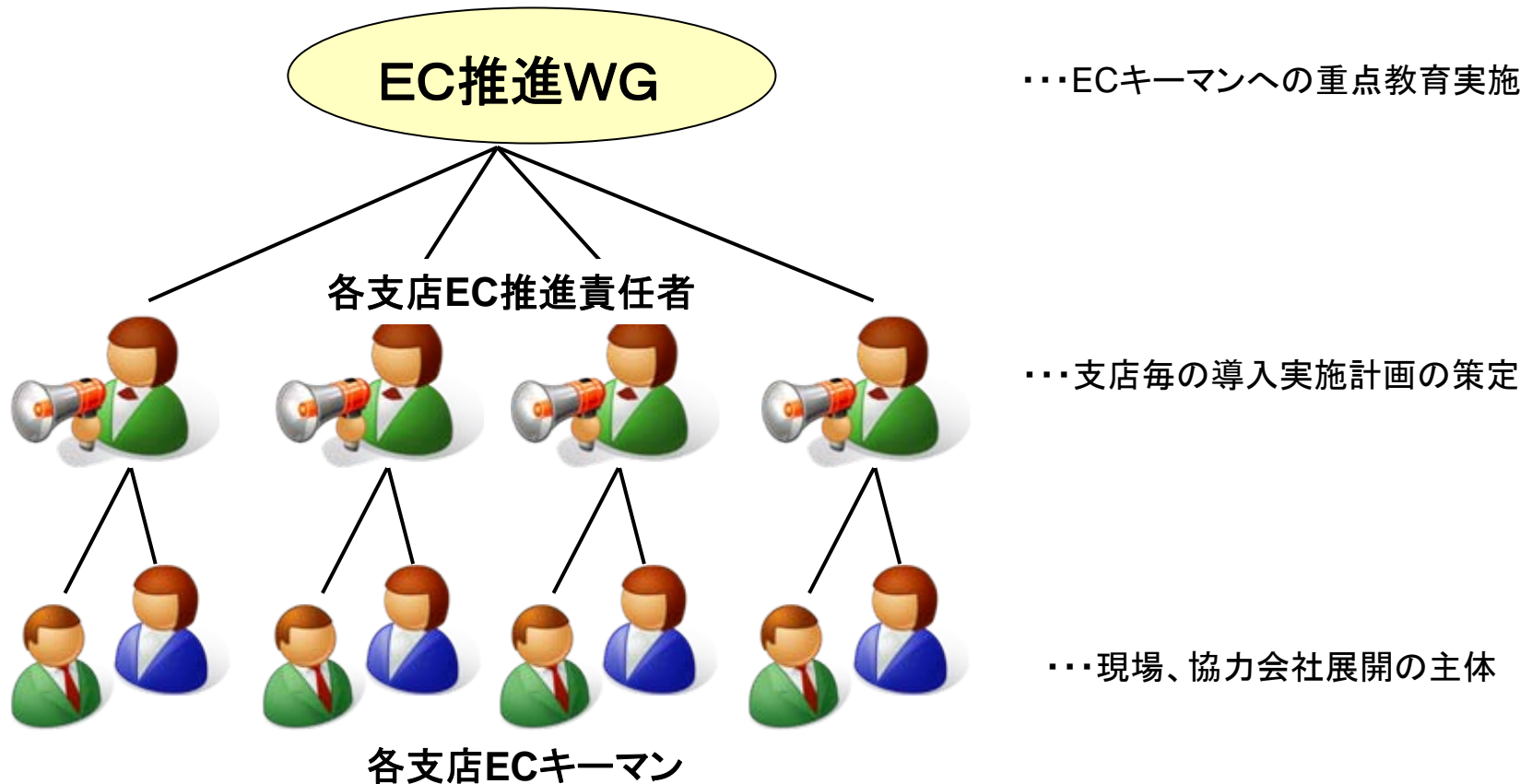
① 本社ワーキンググループの発足 (EC推進WG)

イメージ図



I. 社内組織体の設立

② 支店EC推進責任者・ECキーマンの任命



各支店毎の普及計画策定

横浜支店のEC普及計画

第1段階	支店調達部	ガラス、ALC、建材等の製造工	50社以上
第2段階	営業所	工程増を固める	100~200社
第3段階	現場	残りの工程	200社以上

◆ 第1段階での実施計画

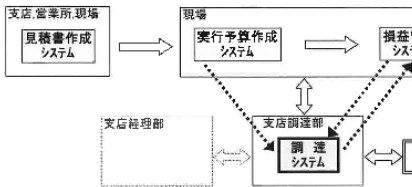
EC業務をまずスタートさせること。 ↔ 協力会社のEDI導入推進を図ること。

<ul style="list-style-type: none"> EC料金 PC調達の使用システム作り 注文書までの運用システム作成 (計画システムと伝票文書との併用) 	<ul style="list-style-type: none"> EC調達工程の選定 (ガラス、ALC、道具、後殺材、資機器等) 選定工程の一定金額以上のものについては全て支店で調達する。 	<ul style="list-style-type: none"> 横浜支店での取引の多い会社への集中的な普及を図る。 調達工程の会社への導入。 各人別明細書の発行 (説明会実施)
---	--	--

◆ 2段階への準備

支店內の調達システムの異なる購入案件の選択。	協力会社への導入推進を図る。
------------------------	----------------

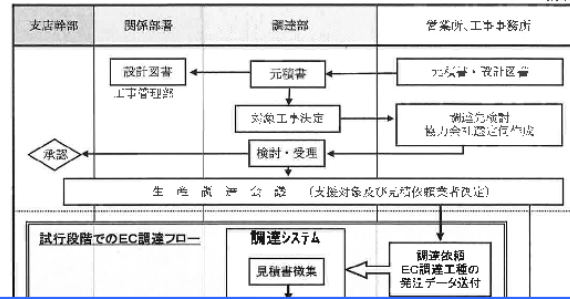
◆ 第1段階での調達システム



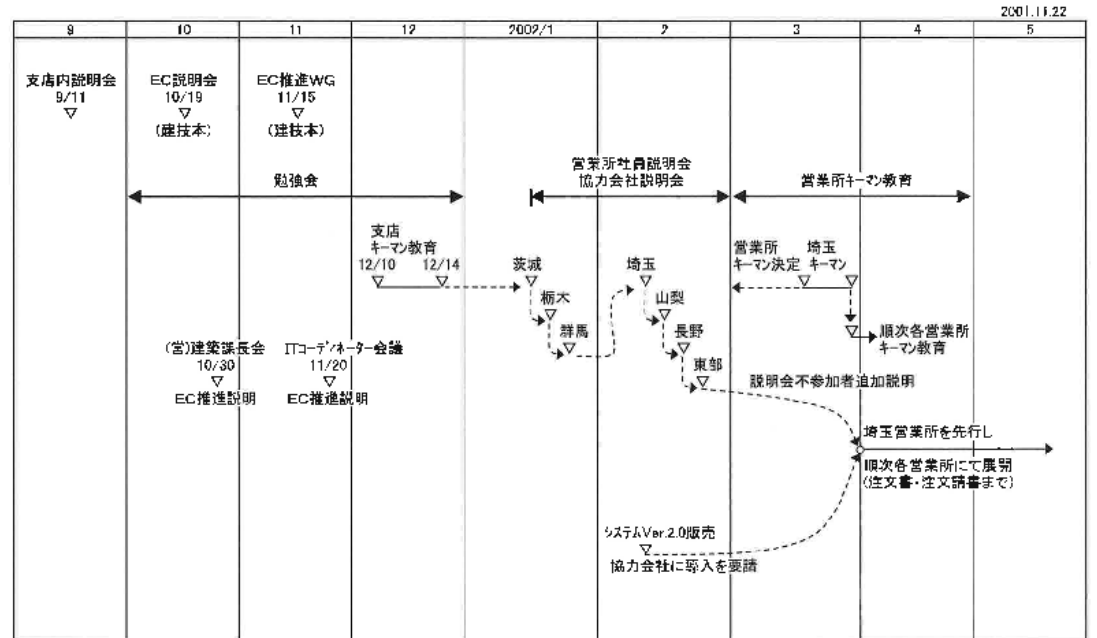
◆ 第1段階 実施スケジュール

	2001			2002		
	10	11	12	1	2	3
実施方針立案						
EC運用システム作成						完成
社内周知教育						
協力会社EDI導入						完成
運用						運用

調達業務概略フロー



関東支店「調達システム」の展開スケジュール



Ⅱ. 社内への普及展開

①スムーズな導入の為の施策

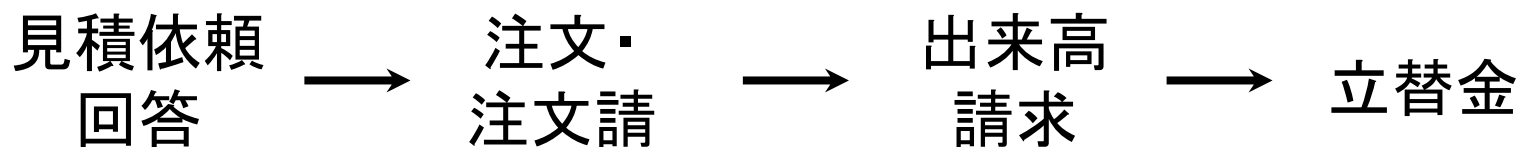
- 導入地域

東京→横浜・関東→全国

- 適用金額

500万以上→100万以上

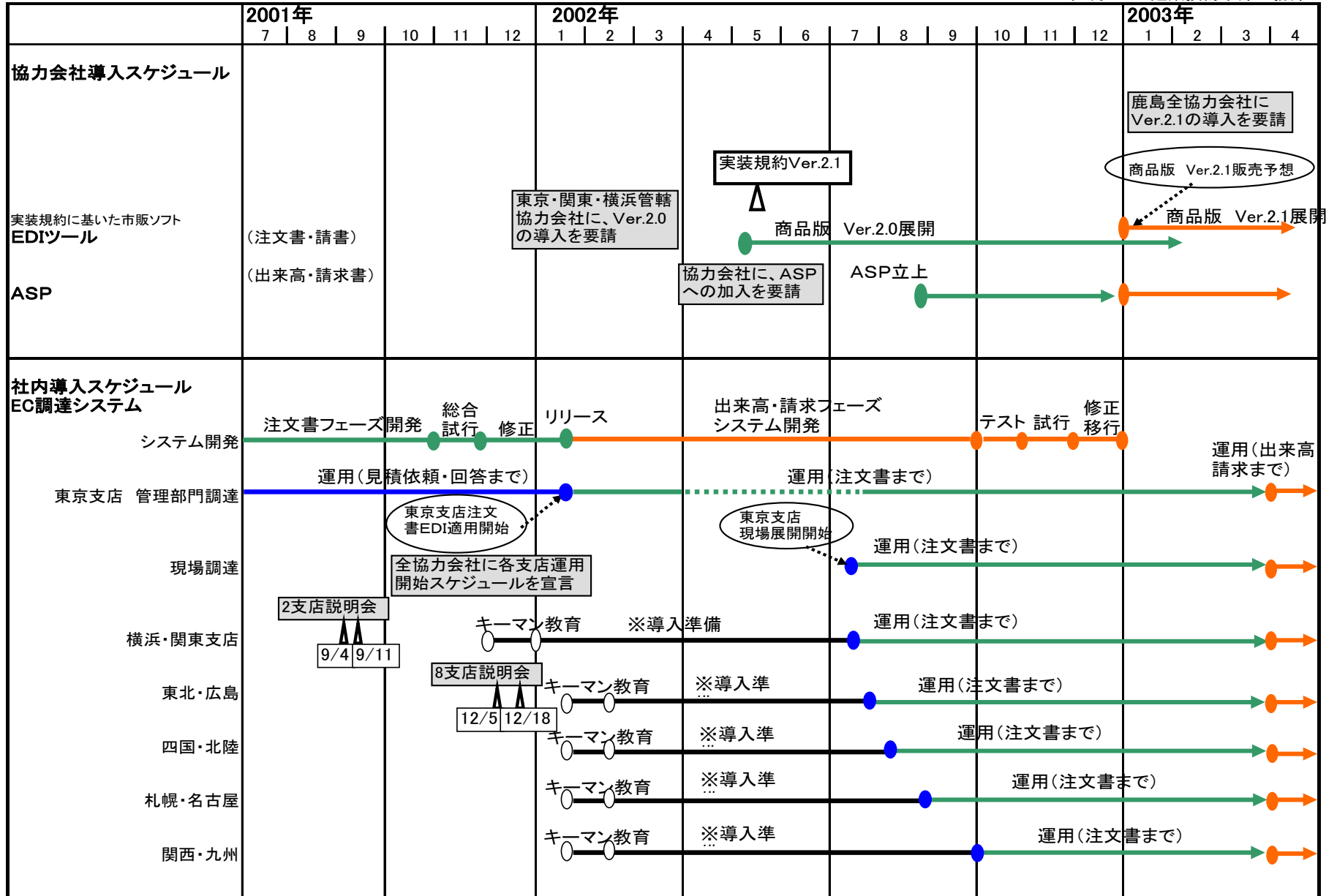
- 適用業務



コスト系システム支店展開スケジュール

3. 普及展開活動について

2002年6月20日/建築技術本部工務部



Ⅱ. 社内への普及展開

② 支店毎の目標設定とフォロー

- ・ 導入現場数、加入業者数、利用率について目標設定し、その結果を毎月フォロー
- ・ 支店間の競争意識を高揚
- ・ 目標達成支店に対しては賞賛
- ・ 目標未達成支店はトップへ報告書提出

EC普及展開実績

■支店別のEC導入現場数の実績値(目標数は各支店と調整済み)

※3ヶ月ごとの分数表示は、分母は目標値、分子は実績値

3. 普及展開活動について

年	02年	2003年												2004年		
	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
札幌	3	4	5	7/7	9	9	11/10	14	15	15/15	16	18	20/20	20	23	24/20
東北	1	1	1	11/10	11	11	11/10	11	11	21/20	25	27	32/30	34	35	40/35
関東	2	2	2	10/10	10	10	20/20	32	32	32/30	32	32	51/50	52	53	54/60
東京	10	12	14	33/33	42	45	49/40	55	61	62/60	69	70	85/80	92	102	120/125
横浜	7	7	7	21/20	23	27	31/30	33	35	40/40	50	52	55/50	55	59	67/60
北陸	1	1	1	11/10	11	11	11/10	13	14	15/15	18	19	20/20	20	20	21/20
名古屋	0	0	3	11/10	13	15	21/20	22	23	25/25	30	31	33/30	33	40	41/40
関西	1	1	5	22/20	22	23	31/30	33	34	52/50	57	59	60/60	62	68	74/70
広島	1	1	9	22/10	25	28	37/10	39	47	49/15	59	60	64/20	67	71	73/25
四国	6	8	9	10/10	10	10	10/10	11	11	12/15	14	14	14/20	17	18	20/20
九州	6	6	8	10/10	10	11	14/10	16	19	22/15	28	34	44/20	50	61	70/25
合計	38	43	64	168/150	186	200	246/200	279	302	345/300	398	416	478/400	502	550	604/500

4/25時点

8/19時点

11/14時点12/1時点

▲必達

■支店別のCIWEB加入実績値(正式申込業者数) ※欄は年間100万円以上の取引が4件以上ある取引先の数

※3ヶ月ごとの分数表示は、分母は目標値、分子は実績値

年	※	02年	2003年												2004年		
		12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
札幌	75	18	21	20	22/20	22	22	23/30	23	26	30/40	30	32	38/50	51	52	54/60
東北	135	11	21	47	53/30	55	59	61/55	63	65	69/75	72	76	87/90	135	136	141/110
関東	200	45	45	45	48/55	48	48	49/80	54	56	70/110	76	90	96/130	178	190	203/160
東京	628	72	82	89	95/175	98	103	102/260	106	106	107/350	113	125	136/430	308	319	326/520
横浜	116	29	29	32	35/30	36	40	41/45	42	43	51/60	55	59	67/75	135	139	140/90
北陸	123	57	58	61	63/30	63	64	63/50	64	64	64/65	65	66	75/85	125	126	127/100
名古屋	132	52	52	53	53/35	53	53	54/55	54	54	54/70	55	58	59/90	116	116	116/110
関西	213	23	23	24	26/60	26	32	57/85	60	63	65/110	67	73	75/145	133	139	145/170
広島	84	53	55	58	59/25	59	61	68/35	68	68	69/45	70	83	86/60	114	121	152/70
四国	43	63	63	62	62/10	62	60	60/15	60	60	60/20	60	64	67/25	111	114	117/30
九州	108	47	48	49	50/30	50	51	51/40	51	54	56/55	62	67	71/70	117	122	123/80
CIWEB(開発)																	
合計	1857	470	497	540	562/500	572	593	629/750	645	659	695/1000	725	793	857/1250	1523	1574	1644/1500

目標 ▲12/10現在

4/25時点

10/31時点

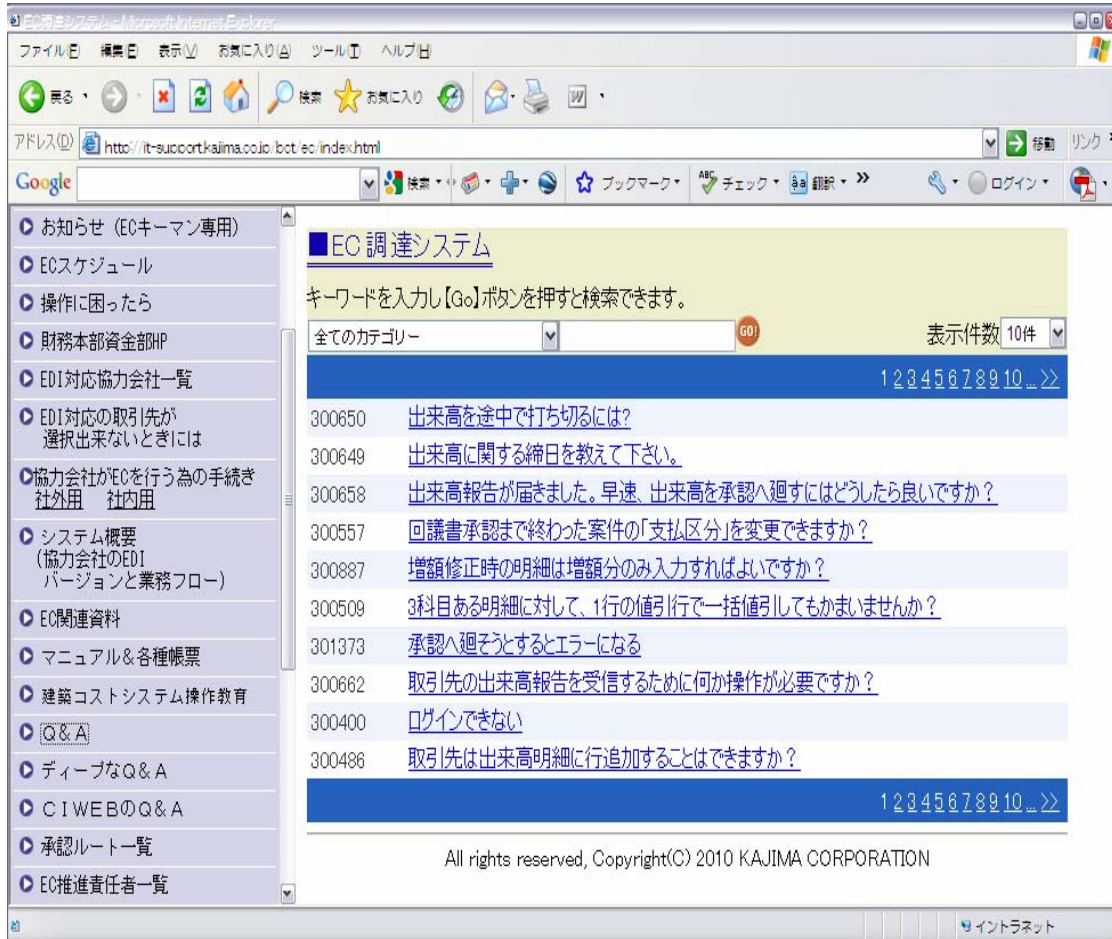
▲必達

Ⅱ. 社内への普及展開

③ 操作教育の実施

- 全国各地での操作講習会の開催
（支店、営業所、現場毎に開催）
- 電話Q&Aによるサポートセンターの設置
- よくある質問WEB検索システムの作成
- 操作マニュアル類の作成配布
- e-ラーニングによる操作教育
- 理解を深める為のメールマガジンの配信

3. 普及展開活動について



よくある質問検索画面

第8回
EC調達の所要時間
2007.7.15

EO調達 ティーブなQ&A

EC調達システムに寄せられるティープな質問に答えていこう、ということで今回は、「EO取引の所要時間」です。協力会社からの質問に、『見積回答を出したのだけど、いつごろ注文書が来るのですか?』『出来高報告を出したけど、いつ承認されるのですか?』というのがあります。内容を見て、全ての確認者・承認者がOKを出す、それにかかる時間を聞かれているわけで、回答に困ってしまいます。ということで、今回は、EO調達のいろいろな場面での所要時間を調べてみました。確認・承認の作業では、内容の査定、契約に必要な事項が満たされているか、予算とあっているかどうかなど、たくさんのチェックをされていると思います。ですから、これからのお話しは、遅いから遅くて遅いから悪い、ということではありません。念のために…。

【見積依頼～請求までの平均所要時間】
 この6～7月の送受信データから、支店別に平均所要時間(グラフ中の数字)を出してみました。急いでいけば速く処理し、余裕があればゆっくり処理をされると思うのですが、時間の長短で良し悪しを言うことはできません。

支店	件数	見積依頼～見積回答	支店長承認(注文書発行)	注文書送信	出来高報告受信	出来高承認送信	請求受信	平均時間		
札幌	70件	18	32	16	17					
東北	197件	33	92	13	30		125	15		
関東	154件	50	107	19	28	47	19			
東京	1007件	35	87	14	17	54	16			
横浜	167件	22	189			12	16	98	13	
北陸	30件	49				19	30	114	20	
名古屋	128件	47	88	17	31	42	16			
関西	82件	43	159			19	56		97	13
四国	15件	22	111			52	29	18	22	
広島	60件	27	182			24	49	53	24	
九州	81件	45	143			20	87	73	16	

データ条件
 ・5月18日～6月16日に初回出来高・請求を受信したもの
 ・5月18日以前に登録依頼したもの
 ・100万円以上の契約案件
 ・土日を含む各所要時間の平均値

暖色系の部分が協力会社が費やしている時間で、寒色系の部分が鹿島側で費やしている時間です。こうしてみると、鹿島側で費やされる時間が多いこと、注文書送信や請求書送信というり返せば良いだけの作業は、24時間以内に行われていることがわかります。協力会社のユーザーは、毎日ECの画面を見て、と言えましょう。

【100万円未満案件の所要時間は?】
 100万円未満の案件をECで処理する方法は2つあります。通常の見積依頼から始める方法と出来高要請です。100万円未満契約案件について、紙処理と同様に、この4月までに8支店が承認ルートを短く設定しています。所要時間の比較をする前に、通常の処理と出来高要請の長所短所を整理しておきましょう。

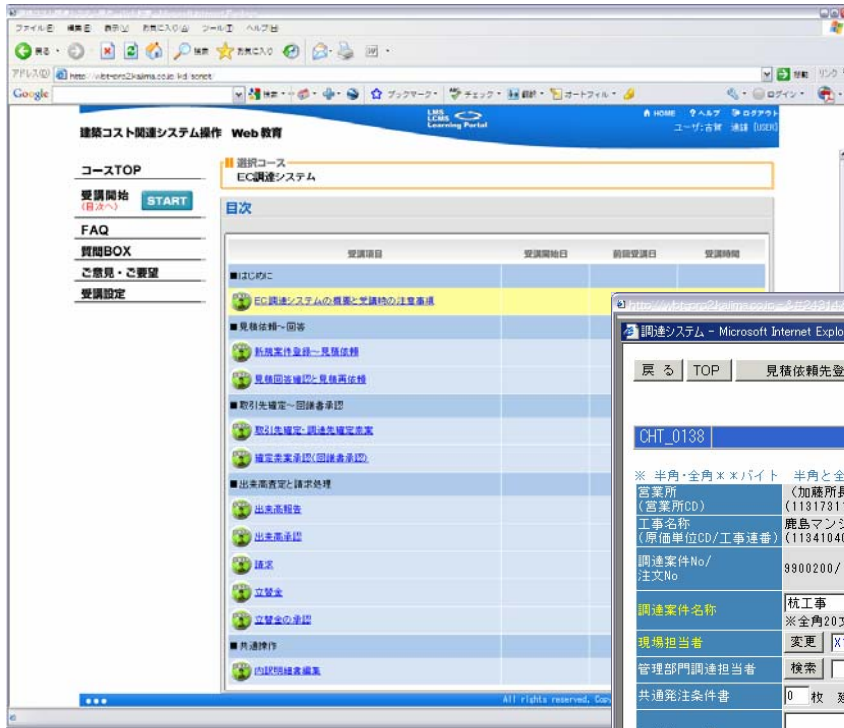
	通常の処理(見積～注文～請求)	出来高要請～請求
建設業法19条(下請負契約の締結)に対して	法に沿って行われる	契約を必要としない取引に限定するか、別途契約を行わなければ違反
協力会社が払うデータ保管料	注文データに按量課金される	現状では課金されない
契約データの事後活用	過去のデータを参考とできる	データとして活用しにくい
処理作業の回数	多い	少ない

契約を行うことが法に定められている案件については、注文・注文書という作業を行う必要がありますが、そうでない取引を行う協力会社にとっては、費用負担が少ない「出来高要請」のほうが好都合です。現状でも、事務用品のリースや、別

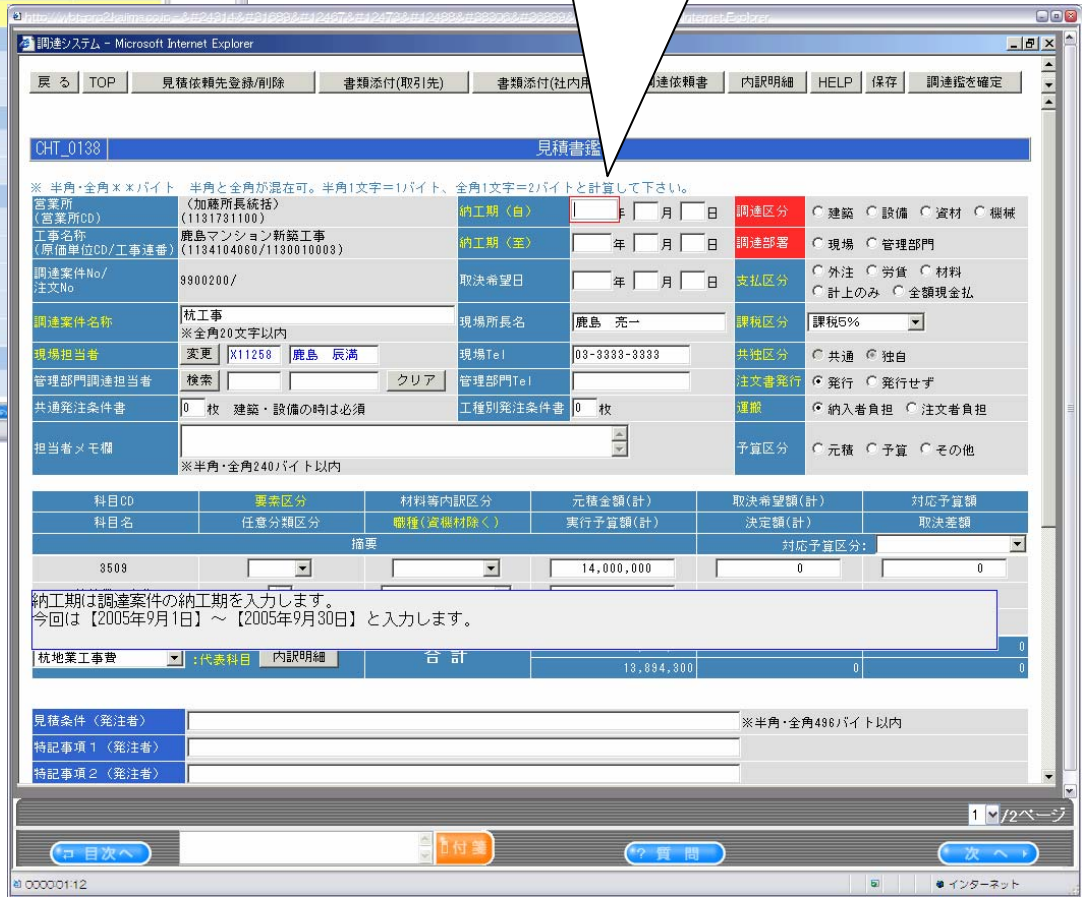
メールマガジン

3. 普及展開活動について

e-ラーニングによる操作教育



実際の画面操作に沿って
シミュレーションする



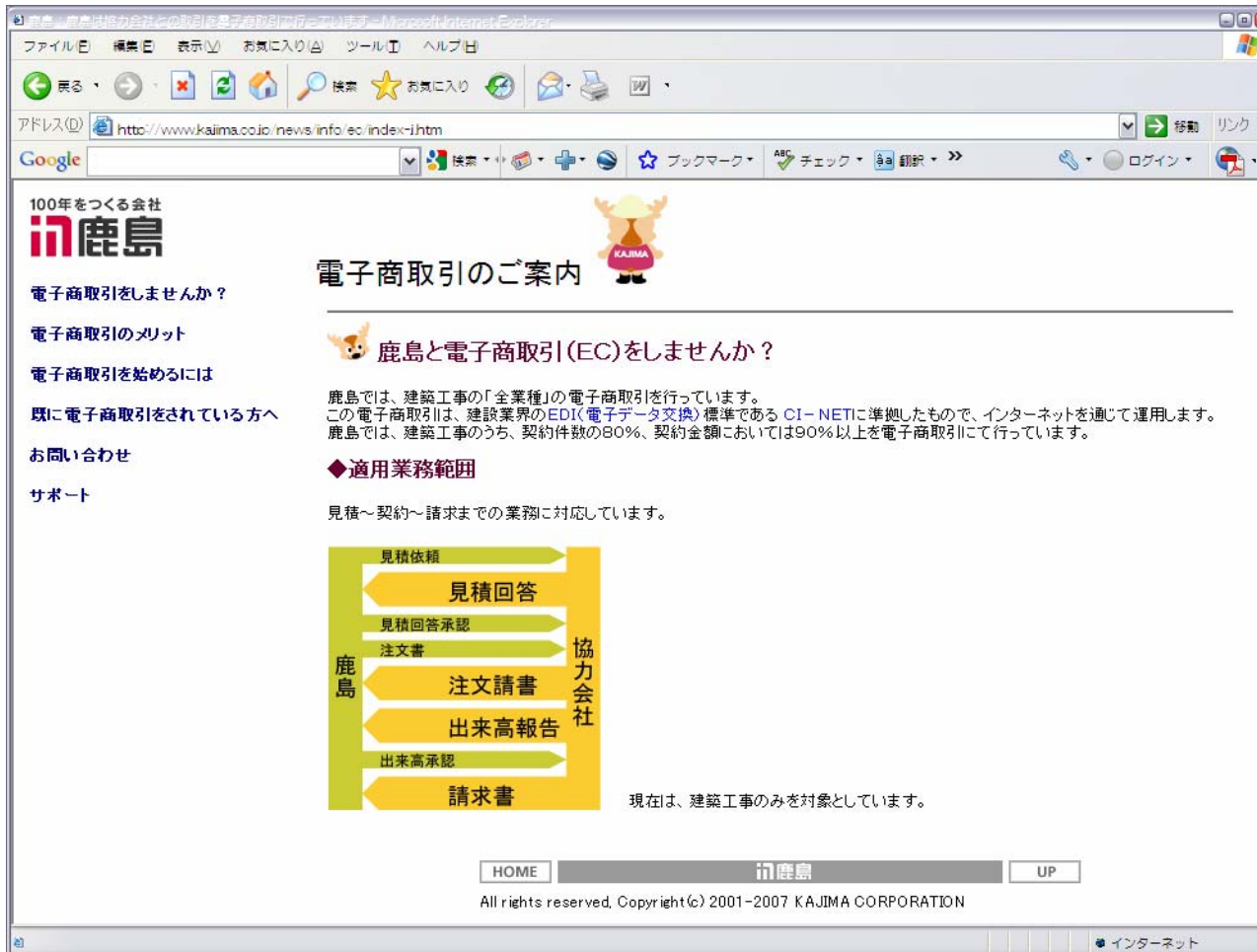
Ⅱ. 社内への普及展開

④ 継続的なシステムの改善

- ・ 利用案件増加に伴うサーバーの増強
 - ・ 処理能力改善の為のサーバー増強
 - ・ 安定稼動の為のサーバーの二重化
- ・ 機能改善、機能追加等、ユーザーの改善要望に対応
- ・ 社内他システムとの連携強化
 - ・ 見積システム、実行予算システム、損益管理システム
経理システム他

Ⅲ. 協力会社への普及展開

① 社外ホームページの立上げ



社外トップページ
→お知らせ
→電子商取引のご案内

Ⅲ. 協力会社への普及展開

② 協力会社の各種会合・機関紙等での周知

- 鹿島事業協同組合（約950社）総会で周知
- 鹿栄会（約3700社）会報誌に掲載
- マスコミ等への掲載（建設通信新聞他）
- その他23000社へ文書送付
- 未導入会社へのアンケート実施、分析

3. 普及展開活動について

2001年10月15日

鹿栄会協会の社会員各位

鹿島建設株式会社
建築技術本部工務部見積調達課

建築工事を対象とした電子商取引(EC)導入のお願い

拝啓、貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

インターネット・電子メールの業務利用が多くなっている昨今、数年後には企業間取引も電子商取引(EC)が主流になると予想されます。当社ではこれへの対応のため、本年3月5日より東京支店建築部調達部において建築工事の全業種を対象とした電子商取引(EC)を開始しました。

当社の電子商取引は国土交通省及びその外郭団体である(財)建設業振興基金が主体となって推進している電子商取引の建設業界標準であるCI-NETに準拠しております。CI-NETに準拠したソフトを導入することにより、当社とだけではなくCI-NETに準拠したソフトを使用する全ての取引先企業との電子商取引(EC)が可能となります。

当社は下表の予定で2002年度中に電子商取引(EC)システムを全社展開し、今後、お取引先様との取引は原則として電子商取引(EC)で行う方針です。但し、当面は建築工事を対象とし、建築工事に直接関係する資機材を納入または工事をするお取引先様が対象となります。

電子商取引(EC)の導入により、飛躍的な業務の効率化が期待できます。鹿栄会協会の社会員各位におかれましても永続的なビジネスパートナーとして、趣旨をご理解の上、電子商取引(EC)の導入をご検討いただきたくお願い申し上げます。

敬具

支店名	見積依頼	回答	注文書	注文請求	出来高報告	請求
東京	運用中		2002年4月		2002年10月	
関東・横浜			2002年4月			
札幌・東北・北陸 名古屋・関西・広島 四国・九州			2002年7月			

お問い合わせ先や手続きなど、詳しくは当社ホームページのニュース/お知らせを御覧下さい。 ホームページアドレス：<http://www.kajima.co.jp/>

2002年11月

お取引先様各位

鹿島建設株式会社

建築工事を対象とした電子商取引(EC)導入のお願い

拝啓 貴社ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

弊社では、本年度、建築工事を対象とした電子商取引を全支店に導入し、今後、取引先企業との商取引業務は原則として電子商取引で行いません。現在、見積依頼・回答から注文書・注文請求書までを電子商取引で行なっています。出来高報告・請求書の電子化につきましては2003年6月以降の予定です。

協会の皆様が電子商取引を導入するに当たり、建設大手5社で設立した㈱コンストラクション・イーシー・ドットコム(CIEC)が運用しているCIWEBサービスのご利用を推奨しております。

2002年10月時点で、すでに1500社の企業が加入予約申込みをしており、弊社の協力会社も600社が予約申込みをされております。(予約申込みをされた企業で、まだ正式申込みの手続きが終わっていない方はお早めに手続きをお願いします。)

このCIWEBをご利用頂く事により、弊社とだけではなくCI-NETに対応した電子商取引を導入しているどの企業とも電子商取引が簡単にできるようになります。これから電子商取引を開始される取引先企業では是非このサービスをご利用頂きたくお願い申し上げます。

また、ご利用に当たり、弊社のグループ企業である㈱プラス・アルファと大興物産㈱が鹿島CI-NETサポートセンターを開設し、操作講習会やパソコンの設置から弊社との直通テストまでご要望に応じた派遣サービスなど、各種サポートサービスを行なっておりますので、併せてご利用下さい。

弊社各支店の導入現場(建築工事)、運用状況などにつきましては弊社支店窓口まで、CIWEBに関しては㈱コンストラクション・イーシー・ドットコムまでお問い合わせ下さい。

また、CIWEB導入時の操作講習会の予定やその他サポートサービスに関するお問い合わせは鹿島CI-NETサポートセンターまでお願いします。

敬具

弊社へのお問い合わせ先

支店名	担当者	電話番号	支店名	担当者	電話番号
本社	平野	03-3746-7282	北陸支店	渡間	025-243-3767
札幌支店	米川	011-231-7550	名古屋支店	竹本	052-961-8211
東北支店	今野	022-261-7534	関西支店	上橋	06-6536-0722
関東支店	足立	048-601-5273	広島支店	池上	082-247-0497
東京支店	今井	03-3746-7542	四国支店	岩井	087-839-3073
横浜支店	井上	045-641-8829	九州支店	野尻	092-481-8015

㈱コンストラクション・イーシー・ドットコム連絡先(担当:松木)

〒111-0042 東京都台東区寿一丁目11番6号 SMKビル7階

TEL: 03-3842-0811 FAX: 03-3842-0812

ホームページ：<http://www.construction-ec.com/>

鹿島CI-NETサポートセンター連絡先(担当:浅井)

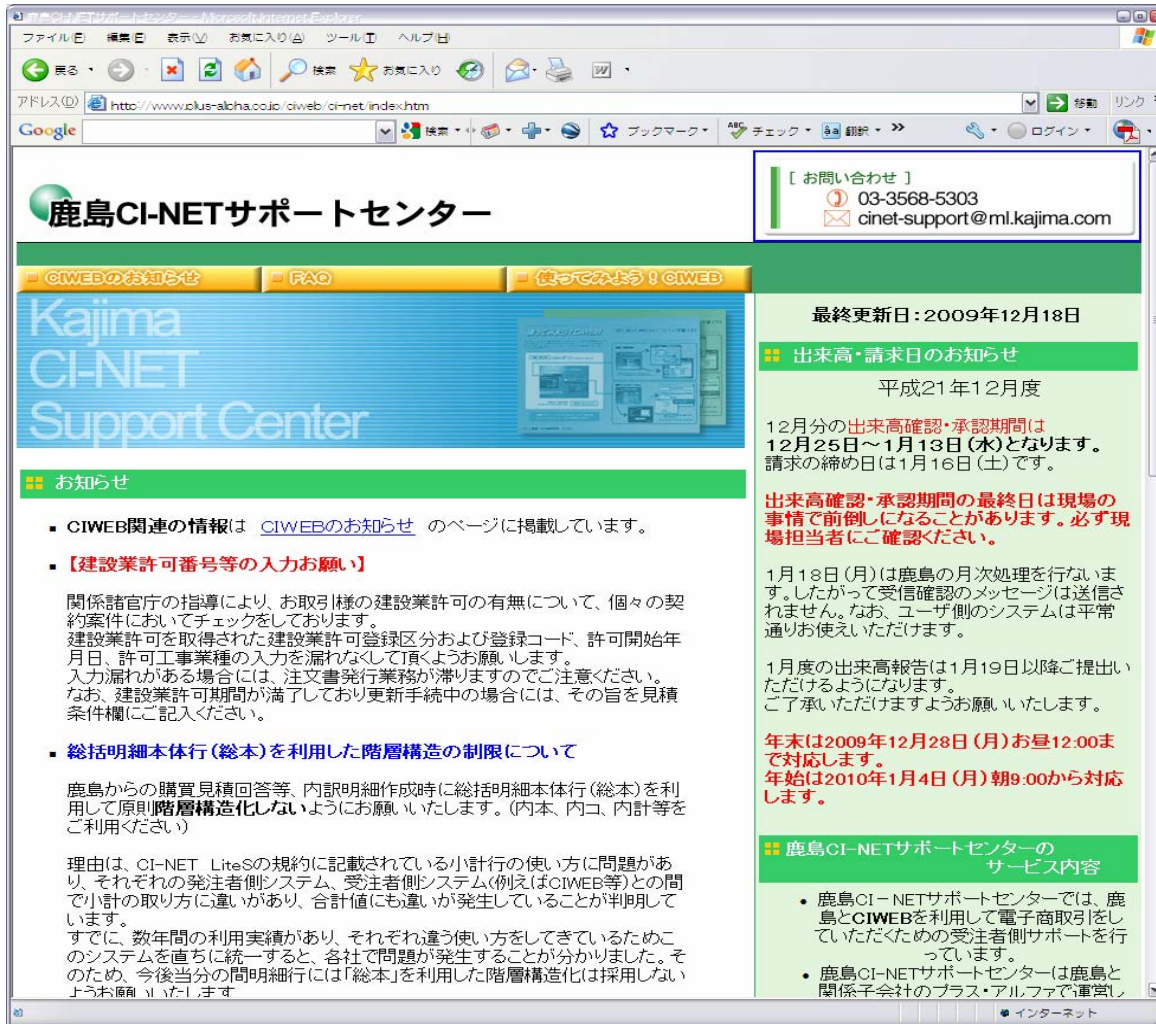
TEL: 03-5474-6388 FAX: 03-5474-6055

Ⅲ. 協力会社への普及展開

③操作教育支援

- ・鹿島CI-NETサポートセンター(電話Q & Aデスク)の立上げ
- ・CIWEB操作講習会の開催(全国・有料)
- ・操作教育CD「使ってみよう！CIWEB」の作成販売

3. 普及展開活動について



CI-NETサポートセンター画面



「使ってみよう!CIWEB」CD

※販売実績 約1000枚

3. 普及展開活動について

サポートセンター



問合せ対応入力画面

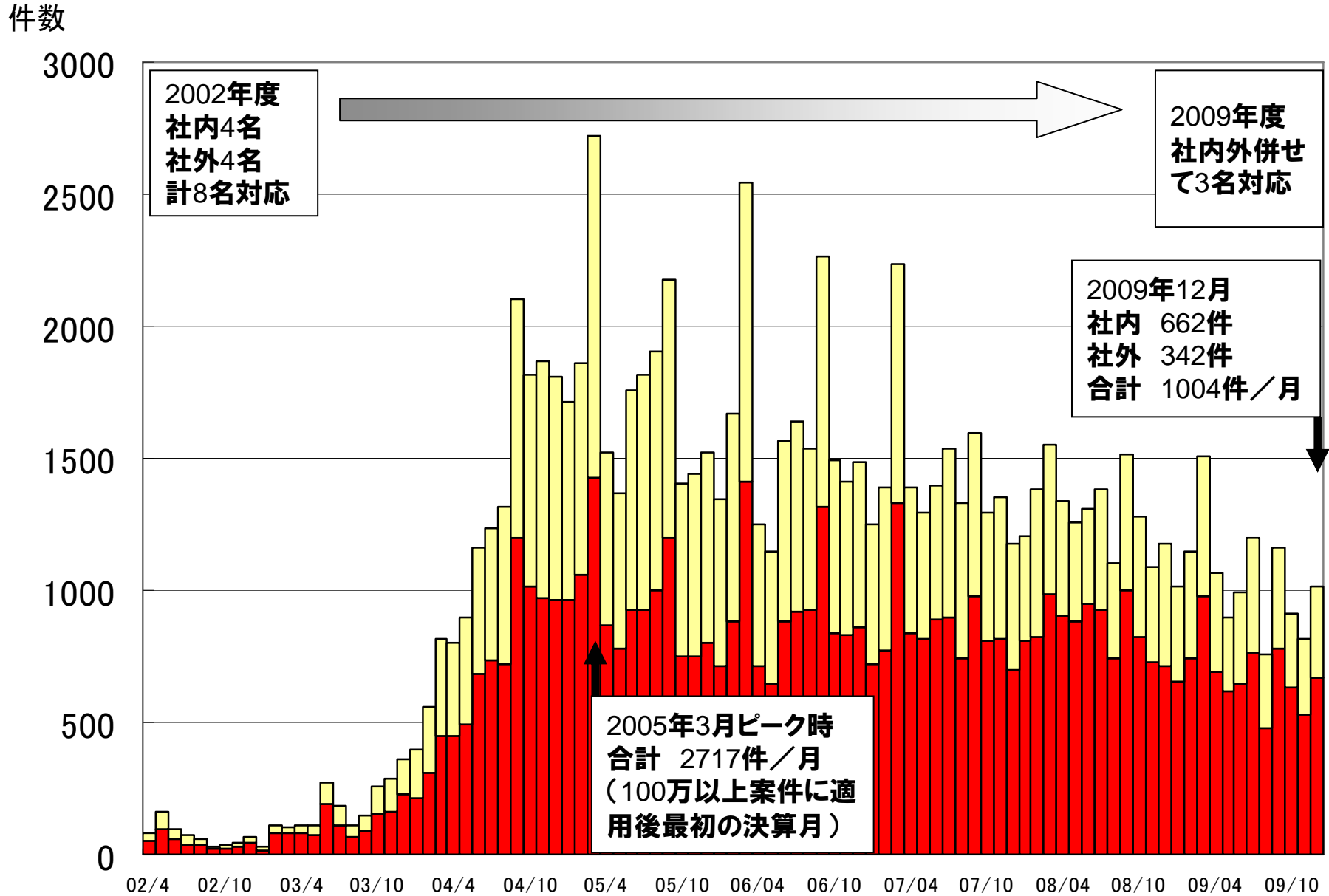


※問合せ内容等を全て入力し、システム改善等につなげている。

3. 普及展開活動について

サポートセンター問合せ件数の推移

■ 社内問合せ ■ 協力会社問合せ



■ 問い合わせの傾向

1. 問い合わせの内容

- ・出来高・請求 70%
- ・見積・注文 20%
- ・その他 10%

2. 問い合わせの時期

- ・当社の出来高確認は全社統一の締日を設定している。
- ・問い合わせは出来高締日の直前に集中する。

4. 電子商取引によって 得られた効果

I. コストダウン

① ペーパーレス化による経費削減

- ・書類保管費
- ・書類配送費
- ・書類持参に伴う交通費

② 下請契約印紙代の削減

- ・グループ間発注における印紙代の削減
(連結子会社とのEC下請取引 約9,000件/年
削減金額 約8,000万/年)

Ⅱ. 調達業務の効率化

①見積～請求までの事務作業の省力化

- ・照合、検算、回覧、捺印、請求書入力、ファイリングが不要もしくは省力化。

②社内承認ルートを整理・簡素化

(ワークフローの見直し)

- ・本当に必要な部署と人のみに電子回覧する。

③関連システムとの連携による業務効率化

- ・支払管理、損益管理、見積作成等の社内他システムとの連携による業務効率化。

Ⅲ. 蓄積された情報の活用

①発注データの活用

- 調達業務における全国発注情報の参照
- 最新の発注実績の見積へのフィードバック

②取引先情報の活用

- 発注状況把握による計画配置、山積管理
- 連絡先電話番号、担当者名等、電話帳機能

Ⅳ. その他

- 内部統制、建設業法遵守対応で活躍

おわり
ご清聴ありがとうございました。