

CI-NETを利用した 電子商取引の導入について

総合建設業(北陸)

2016. 7

©2013 HAZAMA ANDO CORPORATION. All Rights Reserved.

◇ CI-NET導入にあたり

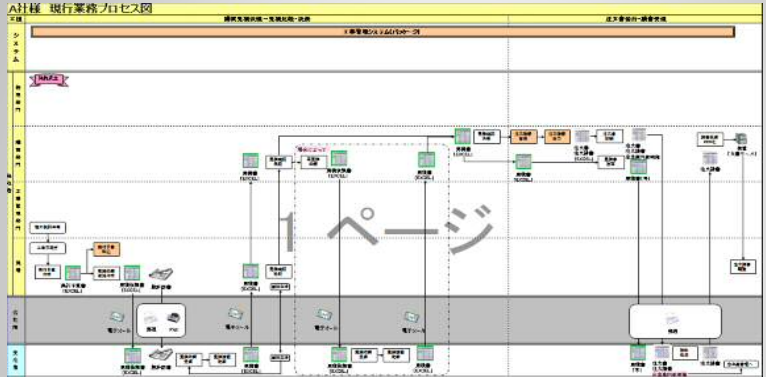
1. 現行業務プロセスの作成
2. CI-NET適応後業務プロセスの作成
3. システム要件の定義
4. 費用対効果の確認
5. CI-NET導入稟議書の作成

例、総合工事業（総合建設業） A社
資本金 約5億
売上高 約300億
従業員数 約400人

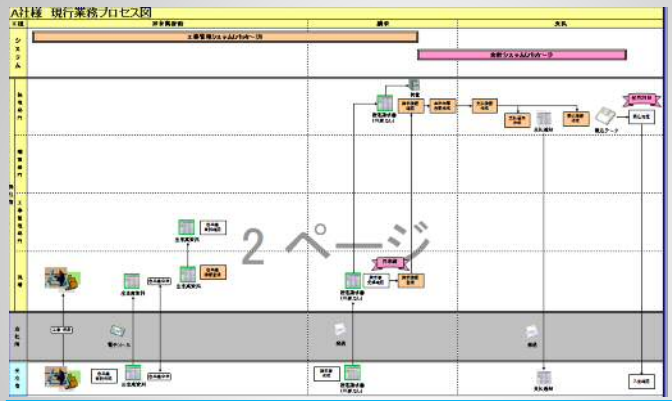
©2013 HAZAMA ANDO CORPORATION. All Rights Reserved.

2

1. 現行業務プロセス図 (A社)

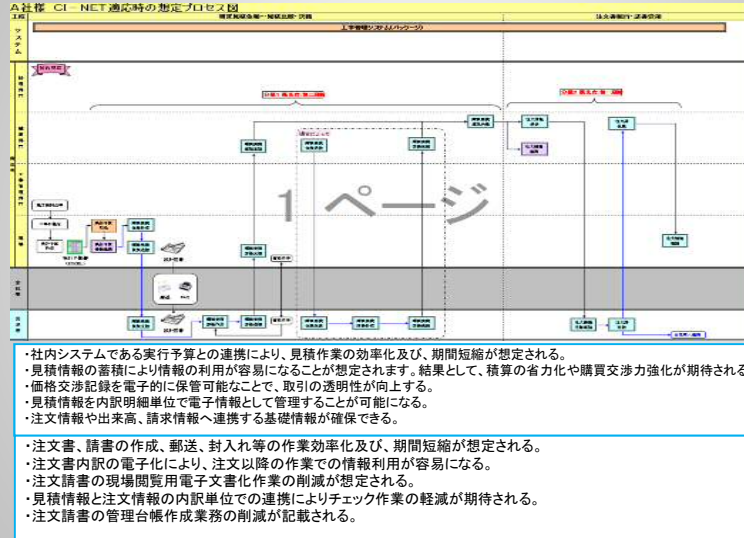


- ・積算は文書管理ソフト(EXCEL)を利用
- ・実行予算は、積算データを流用し文書管理ソフト(EXCEL)で作成後、原簿管理システムに情報をアップロード
- ・見積依頼は、文書管理ソフト(EXCEL)で作成した内訳をメールで提供するが、設計図書を受注者へ提供
- ・受注者から収集した見積は、統一様式(文書管理ソフト(EXCEL)形式)、現場→購買部→購買部長で回覧
- ・購買部門にて場合によって、再度見積を収集
- ・発注先決定時に注文情報を手作業で作成(工種入力も併せて実施)
- ・注文書と注文請書は、原簿管理システムからEXCEL形式で出力後、印刷
- ・注文書の内訳は、受注者から収集した見積の明細情報を加工して利用
- ・注文請書は、購買部で受領後、PDF化して保管(注文内訳も同様に保管)
- ・注文書の様式は、全社で1種類
- ・注文請書の受領管理は、EXCELの注文請書受領管理台帳で管理
- ・個別契約(注文書毎に約款有り)
- ・PDF化された注文請書を現場から閲覧可能
- ・注文変更や追加注文の場合は、元の注文を更新



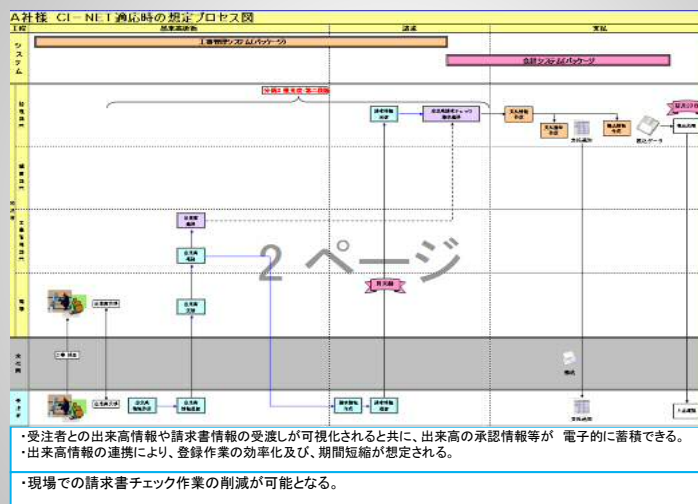
- ・受注者が文書管理ソフト(EXCEL)形式の出来高資料を作成
- ・受注者が作成する出来高資料の元となる様式は、注文時に発注者から提供
- ・出来高請書を受注者が現場へメール後、折衝を行い、決定結果を工事部長が確認
- ・出来高請書の明細レベルは、注文情報と同一レベル
- ・指定請求書を利用
- ・現場にて請求書の受領、情報登録、勘定科目を決定
- ・現場にて出来高情報と請求書情報のチェックを実施
- ・請求情報の請負契約分と請負契約外の割合は、3:7(書類ベース)
- ・指定請求書に内訳なし

2. CI-NET適応時の想定プロセス図 (A社)



©2013 HAZAMA ANDO CORPORATION. All Rights Reserved.

5



©2013 HAZAMA ANDO CORPORATION. All Rights Reserved.

6

3. システム要件の定義

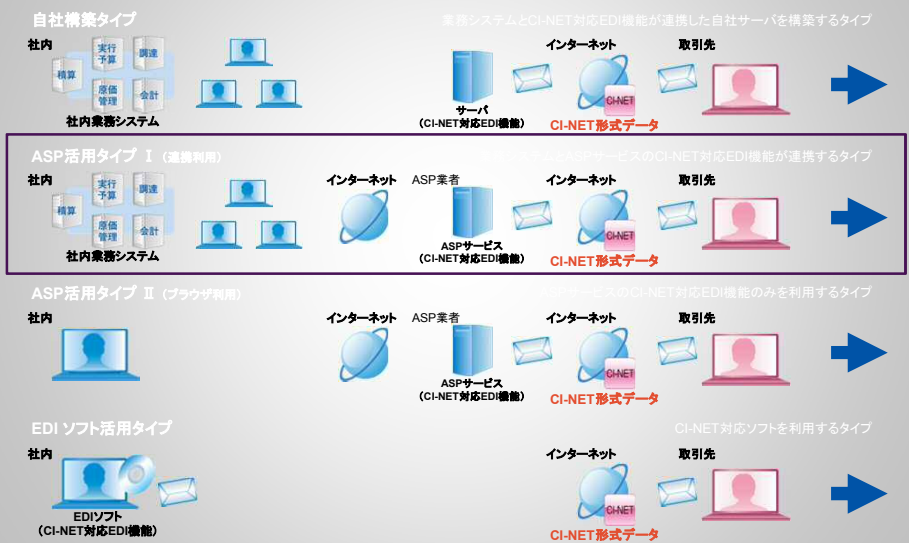
(1) 適応するメッセージを確定する。

		送信	受信	備考
購買見積	依頼	○	-	ASP機能を利用
	回答	-	○	ASP機能を利用
	不採用	×	-	
注文	確定	○	-	システムよりCSV出力
	請求	-	○	ASP機能を利用
	合意申込	○	-	ASP機能を利用
進変更	合意承諾	-	○	ASP機能を利用
	合意申込	○	-	ASP機能を利用
解除	合意承諾	-	○	ASP機能を利用
	一方的通知	×	×	内容証明郵便を採用
	合意申込	×	-	
打切	合意承諾	-	×	
	一方的通知	×	×	

		送信	受信	備考
出来高	要請	×	-	
	報告	-	×	
	確認	×	-	
請求	請求	-	×	
	確認	×	-	
立替金	報告	×	-	
	確認	-	×	

※○:採用、×:不採用、-は発注者として機能なし

タイプ選択



(2)要件定義

1. 業者マスタ画面

- 「業者マスタ」画面に、CI-NETコード(標準企業コード)の入力域(半角英数字12桁)を追加する。



CI-NETコード、支払先コード
1対1、多対1、多対多

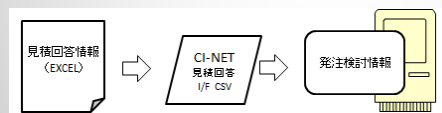
○印は、XXX会社様に見積を依頼する項目

2. 購買見積

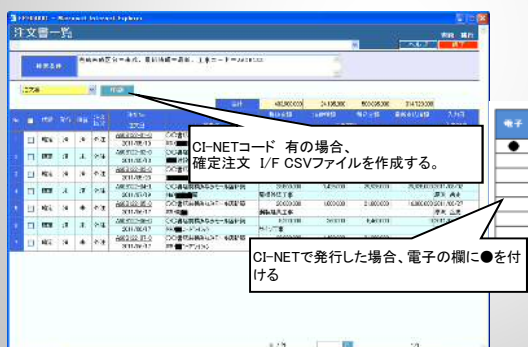
当面、見積依頼・回答は、実施しない。
将来的には、発注条件書のデータを利用し、見積依頼を作成する。
※ASP機能は、使用可能な状態とする

3. 注文

- 「発注検討情報」に見積回答情報(EXCEL)を取込む機能を追加する。
発注検討書は明細が入った情報を承認回覧する。



- 「注文書一覧」画面にて「印刷」ボタンを押したとき、業者マスタにCI-NETコード
 有の場合、特定のフォルダに確定注文I/F CSVを作成する。
 無の場合、現状通り、紙を発行する。
- 「注文書一覧」画面に、電子の欄を設け、CI-NETで発行した場合、電子●印を設定する。



確定注文は、ASP機能を利用し、確定注文I/F CSVを取り込み送信する。
その際、契約約款は添付資料として送信する。

※1行明細の場合は、見積明細情報(EXCEL)を添付する

注文請けは、ASP機能を利用し、受信及び保管する。

注文請けは、ASP機能を利用し、PDF等で出力し、
特定のフォルダに保管し、作業所へ受け渡す。

○追加工事は、枝番を付加して実施する。

4. 鑑変更

工期変更等は、ASP機能を利用し、鑑項目変更合意申込・承諾を行う。

5. 解除

契約解除は、ASP機能を利用し、解除合意申込・承諾を行う。

 **見積徴収**

4. 費用対効果の確認

(1) 取引に関する書類量調査

取引に関する書類調査			
注文件数		3,000	件／年
請求件数		24,000	件／年
うち契約・契約外の割合	契約	30	%
	契約外	70	%

(2) 業務量調査と導入後の効果予測

購買見積依頼			導入後の効果予測	
作成時間	専用システム、表計算ソフトで作成	20分/20%		
	書面で作成	5分/80%		
	平均	8分	→	10分
取引先への送付手段	電子メール	100%		
相見積会社数		3社		
見積比較時間		30分	→	20分
購買見積回答			導入後の効果予測	
入手手段	紙媒体	100%		

©2013 HAZAMA ANDO CORPORATION. All Rights Reserved.

15

確定注文・注文請け			導入後の効果予測	
作成時間	書面で作成	10分/100%	→	8分
取引先への送付手段	郵送(一般封筒)	100%		
請書入手手段	郵送等で受け取る	100%		
契約情報のシステムへの入力時間	内訳書の単価を入力	3分/100%	→	1分

©2013 HAZAMA ANDO CORPORATION. All Rights Reserved.

16

出来高		導入後の効果予測		
出来高の数量の決定	取引先と協議			
折衝方法	対面			
1回の折衝に係る時間		10分		
入力方法	システムに入力	10分/100%	→	8分

請求		導入後の効果予測		
入手手段	郵送等で受け取る	70%		
	取引先が持ち込み	30%		
入力方法	システムに入力	10分/100%	→	8分

©2013 HAZAMA ANDO CORPORATION. All Rights Reserved. 17

(3) 予想電子化率

・主要取引先へCI-NET対応状況調査を実施、既に30%が導入済み

	1年後	3年後	5年後
購買～注文	10%	30%	50%
	300件	900件	1,500件
出来高～請求	0%	30%	50%
	0件	2,160件	3,600件

©2013 HAZAMA ANDO CORPORATION. All Rights Reserved. 18

(4) 効果と費用の算出

見積依頼
・回答

- ・見積依頼 発送の手間、連絡ミス等の軽減
- ・見積期間の短縮
- ・見積回答 受取、登録作業の軽減
- ・協力業者マスタの一元管理により、登録ミスを軽減

確定注文
・注文請け

- ・確定注文 発送の手間・時間・費用の削減
- ・注文請け返信時間の短縮
- ・保管作業、スペースの削減



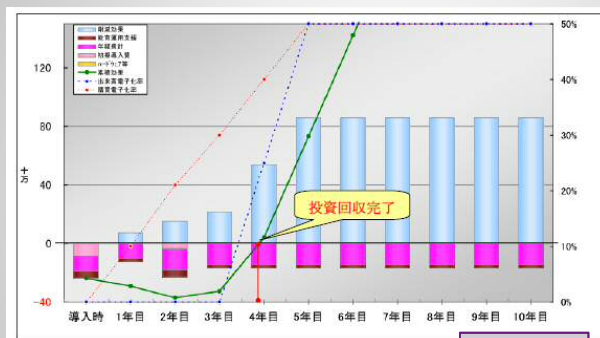
時間面
(迅速度)

・ $300 \times 12 \text{分} / \text{件} \div 60 = 60 \text{時間}$ 短縮
 × XX, XXX円 / 時間 = XXX, XXX円/年
 . . .

コスト面
(経費等)

・紙代 $300 \times X.XX \text{円} / \text{件} = X, XXX \text{円}$
 ・郵送費 $300 \times XX \text{円} / \text{件} = XX, XXX \text{円}$
 ・保管費用 $300 \times XX.X \text{円} / \text{件} = X, XXX \text{円}$

(4) 費用対効果グラフの作成



参考

5. CI-NET導入稟議書の作成



目次

1. CI-NETとは
2. CI-NET導入の目的
3. CI-NET導入による費用対効果
4. CI-NET導入前後の業務プロセス
5. 実施体制とスケジュール