

発注企業における実用化実態調査報告

1. 調査目的

CI-NETの普及活動をより効率的かつ効果的に展開するため、各企業の導入状況や利用拡大の状況を調査・分析し、今後の普及展開に係る方針を検討する。なお、普及状況の調査は、回答に偏りが生じないよう規模ごとに複数企業に調査を行うものとし、下記に示す調査項目を調査するものとした。

2. 調査対象：CI-NET利用企業23社

- 大手企業群 4社
(株)大林組、鹿島建設(株)、清水建設(株)、(株)竹中工務店
- 中堅企業群 9社
(株)安藤・間、(株)熊谷組、(株)フジタ、(株)長谷工コーポレーション、戸田建設(株)、五洋建設(株)、(株)鴻池組、西松建設(株)、三井住友建設(株)
- 地場企業群等 10社
(株)穴吹工務店、(株)本間組、(株)小俣組、(株)近藤組、アイシン開発(株)、大洋建設(株)、日鉄住金環境(株)、フジタビルメンテナンス(株)、他2社
- ※グラフ中のA社・B社・C社等は、上記の順番とは一致しない。

3. 調査期間

- 2018年6月13日(水)～6月25日(月)

4. 調査項目

- (1) 企業情報（資本金、完工高）
- (2) CI-NETで利用されている業務メッセージ
- (3) CI-NET利用の方針・計画、推進上の課題
- (4) 電子化率（概要）
 - ① 契約件数、② 契約金額、③ 出来高件数、④ 出来高金額、⑤ 取引業者数
- (5) 協力会社について

参考:(4)電子化率(概要)【合計、建築、土木】

合計	回答数	紙+電子(a)	電子(b)	率(b/a)
①契約件数 (単位:件)	23	761,283	508,786	66.8%
②契約金額 (単位:百万円)	22	6,586,466	4,736,709	71.9%
③出来高件数※1 (単位:件)	12	1,089,583	658,853	60.5%
④出来高金額※2 (単位:百万円)	11	4,150,288	2,946,483	71.0%
⑤取引業者数 (単位:社)	21	81,673	23,787	29.1%

建築のみ	回答数	紙+電子(a)	電子(b)	率(b/a)
①契約件数 (単位:件)	22	630,701	457,234	72.5%
②契約金額 (単位:百万円)	21	5,096,579	4,012,844	78.7%
③出来高件数※1 (単位:件)	10	616,316	413,621	67.1%
④出来高金額※2 (単位:百万円)	9	2,549,620	1,997,295	78.3%
⑤取引業者数 (単位:社)	20	60,264	20,238	33.6%

土木のみ	回答数	紙+電子(a)	電子(b)	率(b/a)
①契約件数 (単位:件)	17	130,582	51,552	39.5%
②契約金額 (単位:百万円)	17	1,489,887	723,865	48.6%
③出来高件数※1 (単位:件)	8	198,400	66,202	33.4%
④出来高金額※2 (単位:百万円)	8	665,803	292,091	43.9%
⑤取引業者数 (単位:社)	16	21,409	3,549	16.6%

※1 1契約に対して通常複数月に渡る出来高報告があるため累計件数

※2 出来高報告に上がった金額計(重複なし)

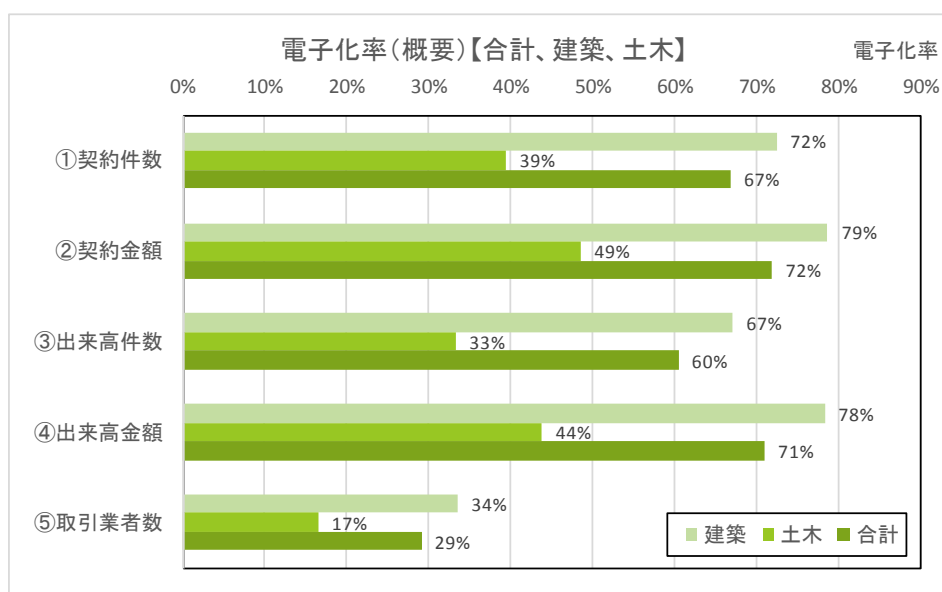


図1 電子化率(概要)【合計、建築、土木】

5. 調査結果2

(1) CI-NETで利用されている業務メッセージ

	業務メッセージ	(1) 建築見積		(2) 設備見積		(3) 設備機器見積		(4) 購買見積			(5) 注文						(6) 出来高請求					(7) 立替		(8) 支払通知		(9) 契約外請求					
		建築見積依頼	建築見積回答	設備見積依頼	設備見積回答	設備機器見積依頼	設備機器見積回答	購買見積依頼	購買見積回答	見積不採用通知	確定注文	注文請け	合意解除申込	合意解除承諾	一方的解除通知	鑑項目合意変更申込	鑑項目合意変更承諾	一方的打切通知	出来高要請	出来高報告	出来高確認	請求	請求確認	合意精算申込	合意精算承諾	立替金報告	立替金確認	支払通知	工事物件案内	契約外請求	契約外請求確認
大手	1	x	x	x	x	x	x	●	●	●	●	●	●	x	●	●	x	●	●	●	●	●	●	●	●	●	x	x	x	x	
	2	x	x	x	x	x	x	●	●	x	●	●	●	●	●	●	x	x	●	●	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	
	5							●	●		●	●	●	●	●			●	●	●	●	●									
	6	x	x	○	○	x	x	●	●	x	●	●	●	●	x	x	x	x	●	●	●	●	x	x	●	●	x	x	x	x	
	3	x	x	x	x	x	x	●	●	x	●	●	●	●	x	●	●	x	x	●	●	●	x	●	●	●	●	x	○	○	○
	4	x	x	○	○	x	x	●	●	●	●	●	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
中堅	8	x	x	○	○	x	x	●	●	x	●	●	●	●	●	●	x	●	●	●	●	●	●	●	●	●	x	△	△	△	
	9	△	△	△	△	△	△	△	△	△	●	●	●	●	●	●	●	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	
	10						●	●		●	●	●	●		●	●															
	12	x	x	x	x	x	●	●	x	●	●	●	●	x	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
	13									●	●	●	●	●	●	●	●														
	19	x	x	x	x	x	x	●	●	x	●	●	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
	22							●	●		●	●	●	●		●	●		△	△	△	△	△								
地場等	7	x	x	x	x	x	●	●	x	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
	11																														
	14																														
	15	x	x	x	x	x	x	x	x	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
	16	x	x	x	x	x	x	x	x	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
	17	x	x	x	x	x	●	●	x	●	●	●	●	x	●	●	x	△	△	△	△	△	x	x	△	△	x	x	x		
	18																														
	20	x	x	x	x	x	x	x	x	●	●	●	●	●	●	●	●	x	●	●	●	●	●	●	●	x	x	x	x		
	21																														
	23	x	x	x	x	x	x	x	x	●	●	●	●	●	●	●	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
	24	x	x	x	x	x	x	x	x	●	●	●	●	●	●	●	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		
	25																														
	26																														
	27	x	x	x	x	x	x	●	●	x	●	●	x	x	x	●	●	x	x	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x		
28																															
29																															
30	x	x	x	x	x	x	x	x	●	●	●	●	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			
31	x	x	x	x	x	x	x	x	●	●	x	x	x	x	x	x	x	●	●	●	●	x	x	x	x	●	x	x			

【色の凡例】

- : 2017年度から運用を開始した業務種別 (x, △, ○ → ●)
- : 2016年度まで運用していたが、運用を中止した業務種別 (● → x, △, ○)

【記号の凡例】

- : 運用中
- : 社内決定済で近々運用開始(テスト運用・システム構築中を含む)
- △ : 計画はあるが社内決定していない。
- x : 導入予定なし。

(2) CI-NET利用の方針・計画、推進上の課題

業務名	利用メッセージ	活動方針・展開計画	推進上の課題	ID
(1)建築 見積	建築見積依頼	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		別システムにて運用のため(回答:×)	—	12
		導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
	建築見積回答	BCS.CSVを利用	—	4
		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		別システムにて運用のため(回答:×)	—	12
		導入予定無し	—	16
		—	協力会社の理解と協力	30
		—	—	—
(2)設備 見積	設備見積依頼	2019年度を目指す	—	4
		メッセージ利用のテスト運用を行っている段階である。	下見積徴集の方法が地域毎に異なっているので、一斉に運用開始できない。サブコンの対応状況も様々で徴集会社数も多く、業務効率の低下が懸念され、それを補完するための社内システムの機能追加・整備が必要と考えている。	6
		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		別システムにて運用のため(回答:×)	—	12
		導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
	設備見積回答	2019年度を目指す	—	4
		メッセージ利用のテスト運用を行っている段階である。	下見積徴集の方法が地域毎に異なっているので、一斉に運用開始できない。サブコンの対応状況も様々で徴集会社数も多く、業務効率の低下が懸念され、それを補完するための社内システムの機能追加・整備が必要と考えている。	6
		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		別システムにて運用のため(回答:×)	—	12
		導入予定無し	—	16
		—	協力会社の理解と協力	30
		—	—	—
		—	—	—
(3)設備 機器見積	設備機器見積依頼	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		別システムにて運用のため(回答:×)	—	12
		導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
	設備機器見積回答	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		別システムにて運用のため(回答:×)	—	12
		導入予定無し	—	16
		—	協力会社の理解と協力	30
(4)購買 見積	購買見積依頼	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
	購買見積回答	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
	見積不採用通知	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
		—	—	—
(5)注文	確定注文	—	—	—
	注文請け	—	—	—
	合意解除申込	導入予定無し	—	16
	合意解除承諾	導入予定無し	—	16
	一方的解除通知	導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
	鑑項目合意変更申込	導入予定無し	—	16

業務名	利用メッセージ	活動方針・展開計画	推進上の課題	ID
		—	社内運用体制の整備	30
	鑑項目合意変更承諾	導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
	一方的打切通知	導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
	(6)出来高請求	出来高要請	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為
導入予定無し			—	16
いずれは実施する可能性がある。 ⇒受注者としては利用済。			受注者側に内訳明細を全て CI-NET 上で 記入してもらうようにする必要がある。	17
社内検討中 2019年度開始を目指す			電子化率向上	22
—			社内運用体制の整備	30
出来高報告		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		いずれは実施する可能性がある。 ⇒受注者としては利用済。	—	17
		社内検討中 2019年度開始を目指す	電子化率向上	22
		—	社内運用体制の整備	30
出来高確認		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		いずれは実施する可能性がある。 ⇒受注者としては利用済。	—	17
		社内検討中 2019年度開始を目指す	電子化率向上	22
		—	社内運用体制の整備	30
請求		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		いずれは実施する可能性がある。 ⇒受注者としては利用済。	—	17
		社内検討中 2019年度開始を目指す	電子化率向上	22
		—	社内運用体制の整備	30
請求確認		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		いずれは実施する可能性がある。 ⇒受注者としては利用済。	—	17
		社内検討中 2019年度開始を目指す	電子化率向上	22
		—	社内運用体制の整備	30
合意精算申込		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
合意精算承諾		—	社内運用体制の整備	30
		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
(7)立替	立替金報告	—	社内運用体制の整備	30
		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
	立替金確認	いずれは実施する可能性がある。 ⇒受注者としては利用済。	受注者側に内訳明細を全て CI-NET 上で 記入してもらうようにする必要がある。	17
		—	社内運用体制の整備	30
		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
	—	社内運用体制の整備	30	

業務名	利用メッセージ	活動方針・展開計画	推進上の課題	ID
(8)支払通知	支払通知	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		—	社内運用体制の整備	30
(9)契約外請求	工事物件案内	2019年1月 運用開始	—	3
		次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		資材、リース取引向けに利用できないか、興味はある	—	27
		—	社内運用体制の整備	30
		2019年1月 運用開始	—	3
	契約外請求	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		資材、リース取引向けに利用できないか、興味はある	—	27
		—	社内運用体制の整備	30
		2019年1月 運用開始	—	3
	契約外請求確認	次期社内システム再構築において検討	社内システムとの融合を目指す為	9
		導入予定無し	—	16
		資材、リース取引向けに利用できないか、興味はある	—	27
		—	社内運用体制の整備	30
2019年1月 運用開始		—	3	

(3) 協力会社について

① 電子商取引拡大に向けて協力会社に対して行っていること

- 「個別にアプローチ」が一番多く、次いで「説明会」「協力回答でアプローチ」「特に何もしていない」が多い。
- その他対応として、案内文やパンフレットの送付、購買折衝時等に直接説明を行っている。

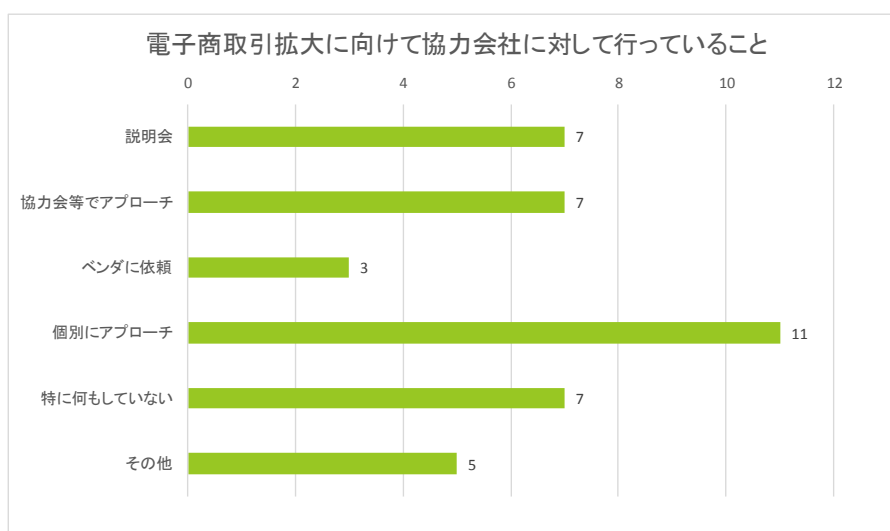


図 2 電子商取引拡大に向けて協力会社に対して行っていること (n=23)

【その他の具体的な内容】

- ・パンフレット等の送付。
- ・調達部で個別に説明。
- ・購買折衝時に加入促進。
- ・紙面で契約している会社には、注文書送付時に案内文を同封し、電子契約を促している。
- ・新規業者として採用する際に当社の電子商取引の導入状況は説明。
- ・現状は希望業者へ随時対応。
- ・CI-NET開始に関するお知らせの配付。

② 協力会社の取引先コード

- ・「全支社共通」が15社で全体の約2/3、「支店ごとに違う」が8社で全体の約1/3。

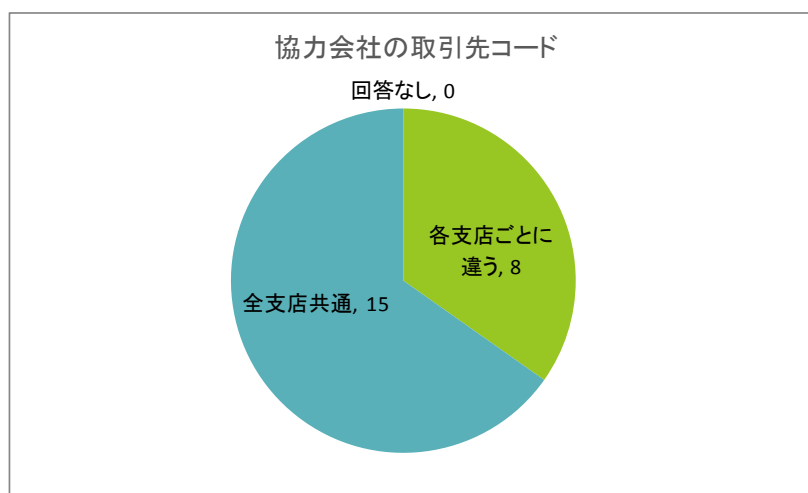


図3 協力会社の取引先コード (n=23)

③ 協力会社からの問合せ窓口(サポートセンター)等

- ・5社が窓口を設置しており、ほぼ半数の18社は特に設置していない。
- ・窓口の体制は2~8名程度。
- ・窓口を設置していない場合の窓口としては、調達部門、購買部門が最も多く、システム管理部門が窓口となる場合もある。

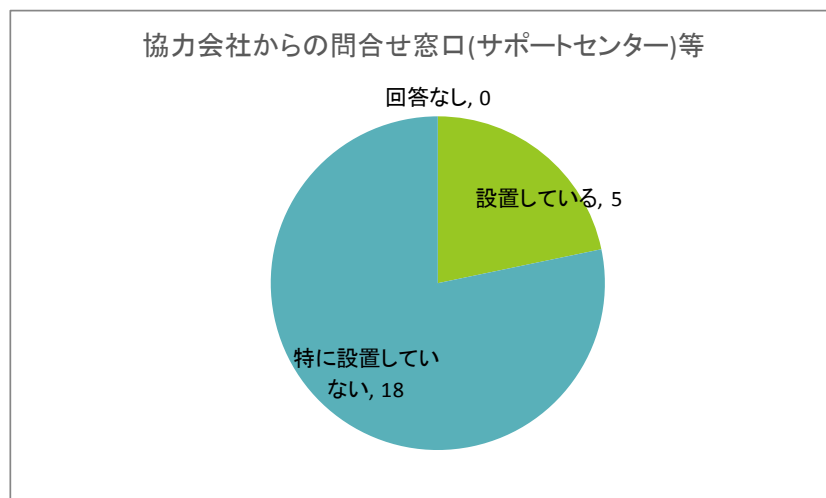


図4 協力会社からの問合せ窓口(サポートセンター)等 (n=23)

④ 問い合わせ窓口を設置している場合の体制

- ・2～8名。

⑤ 問い合わせ窓口を設置していない場合の窓口部署

【主な回答】

- ・調達部門
- ・情報システム部門
- ・購買部門
- ・総務部門
- ・管理部門
- ・総務部門

(4) 電子化率 (概要)

① 契約件数率 (全契約件数のうち電子化している件数の割合)

- 大手、中堅、地場等の契約件数率の平均は、それぞれ82%、39%、30%である。2017年度は地場等のみ増加している。
- 建築と土木を比べると、建築のほうが契約件数率の平均が高い。
- 大手は、各社とも70%以上であり、会社によるばらつきは小さい。
- 中堅、地場等ともに全て70%以下であり、会社によるばらつきは大きい。No.22とNo.23の企業がこの数年増加傾向にある。

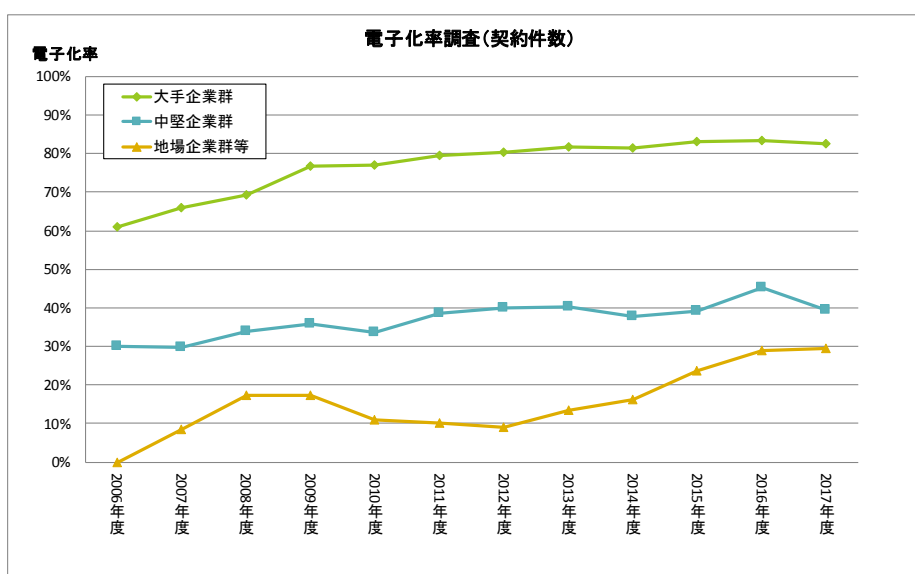


図5 電子化率調査 (契約件数) 【大手・中堅・地場等】

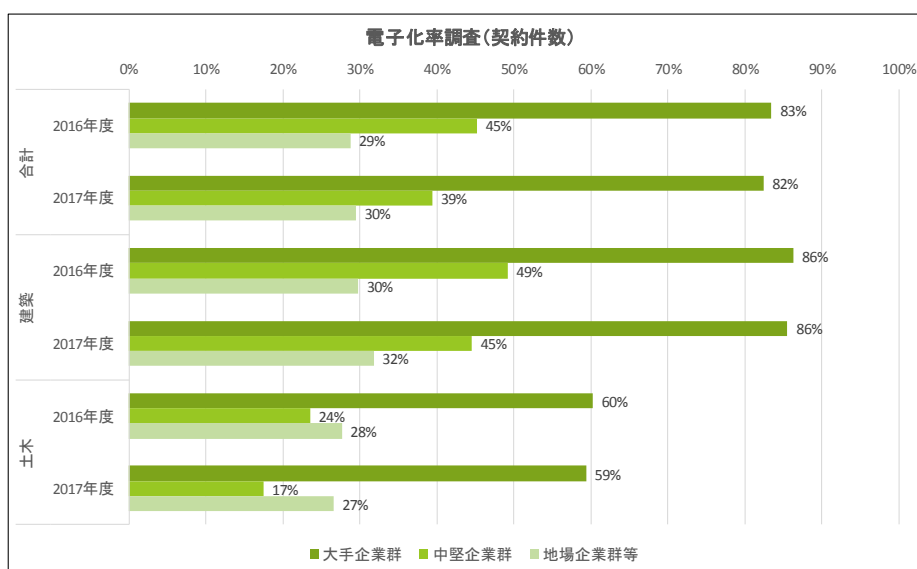


図6 電子化率調査 (契約件数) 【建築・土木】

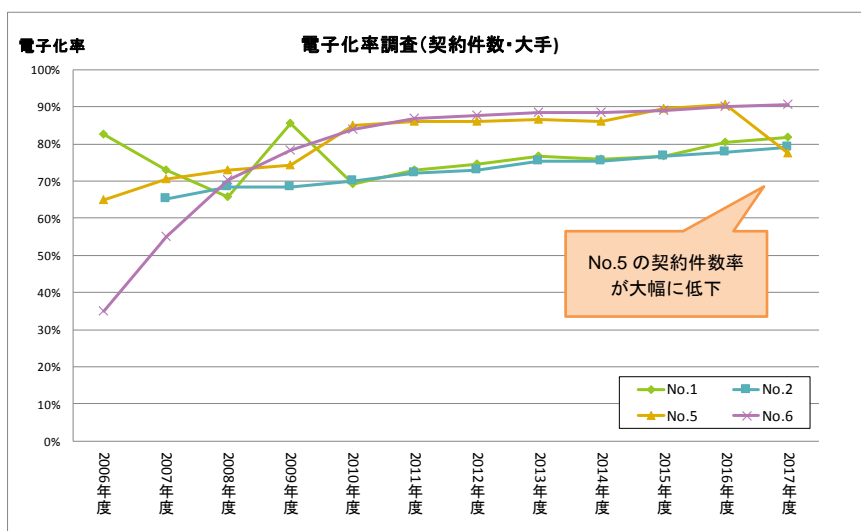


図7 電子化率調査(契約件数)【大手】

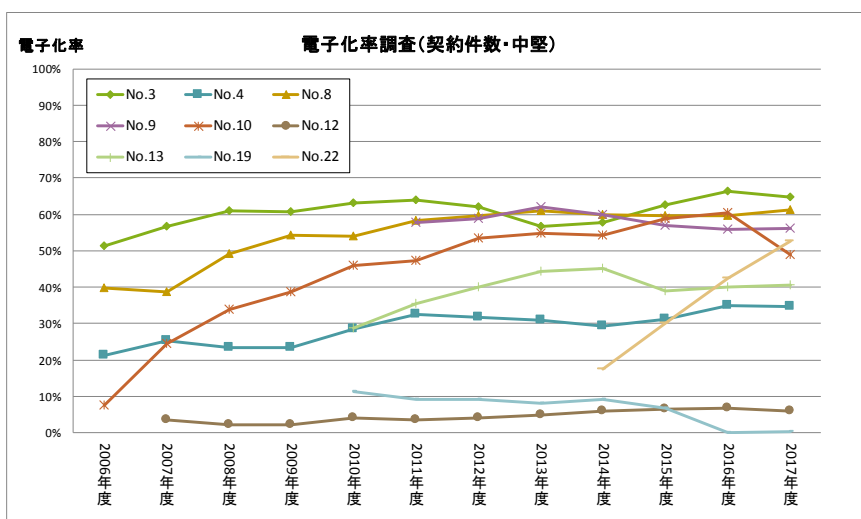


図8 電子化率調査(契約件数)【中堅】

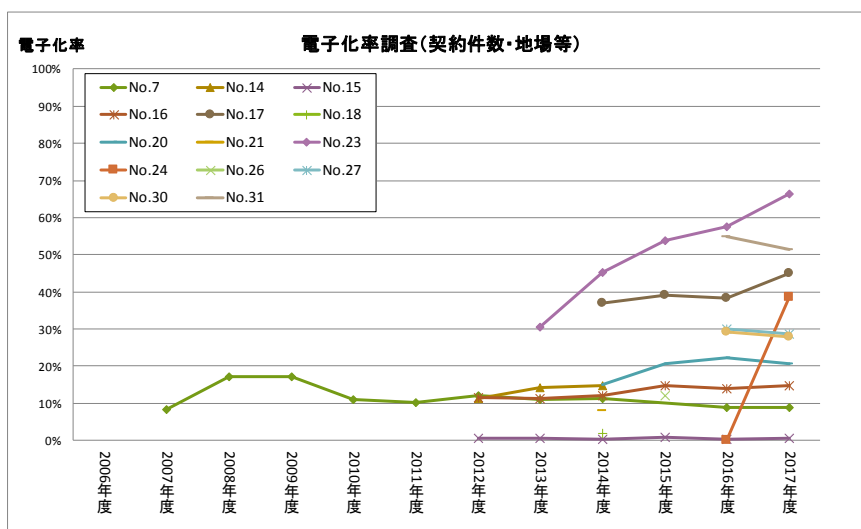


図9 電子化率調査(契約件数)【地場等】

② 契約金額率（全契約金額のうち電子化している金額の割合）

- 大手、中堅、地場等の契約金額率の平均は、それぞれ86%、51%、27%である。
- 建築と土木を比べると、建築のほうが契約金額率の平均が高いが、土木についても大手を中心に増加傾向である。
- 大手は、各社とも70%以上であり、会社によるばらつきは小さい。
- 中堅は、70%程度のグループと50%程度のグループが存在し、会社によるばらつきは大きい。No.22の企業がこの数年増加傾向にある。
- 地場等は、ほぼ70%以下であり、会社によるばらつきは大きい。No.17の企業がこの数年増加傾向にある。

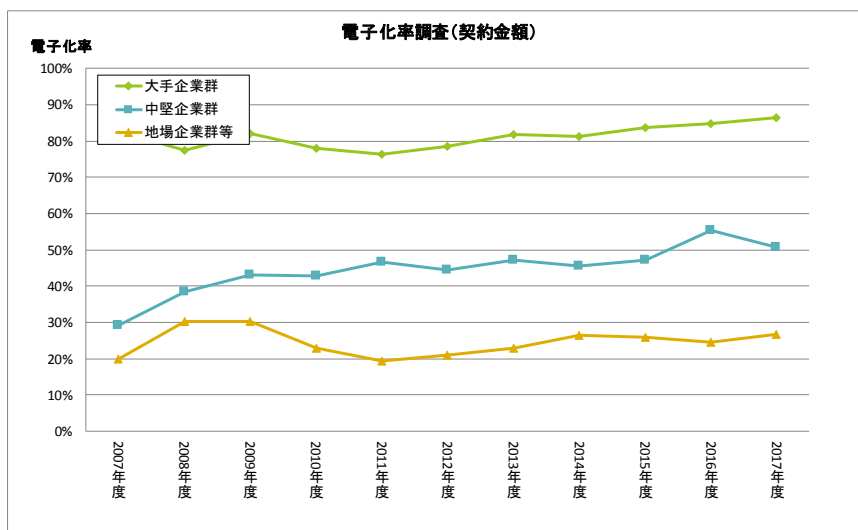


図 10 電子化率調査（契約金額）【大手・中堅・地場等】

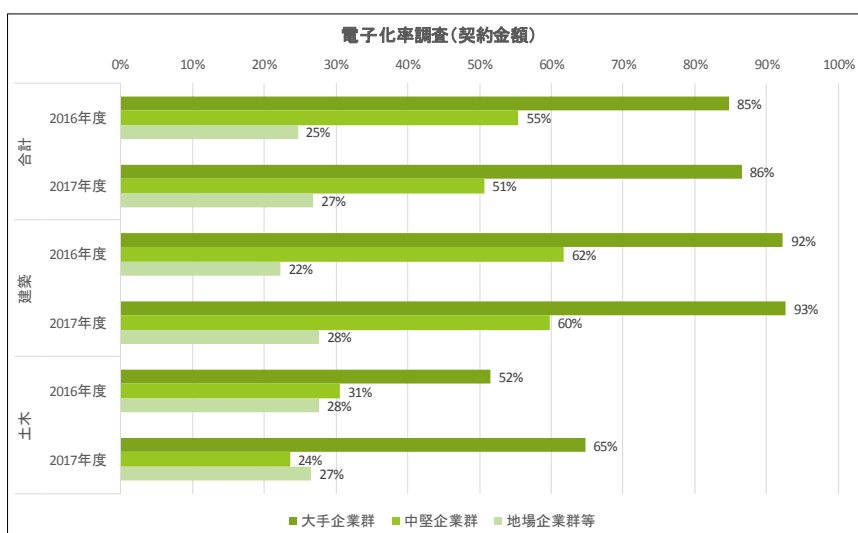


図 11 電子化率調査（契約金額）【建築・土木】

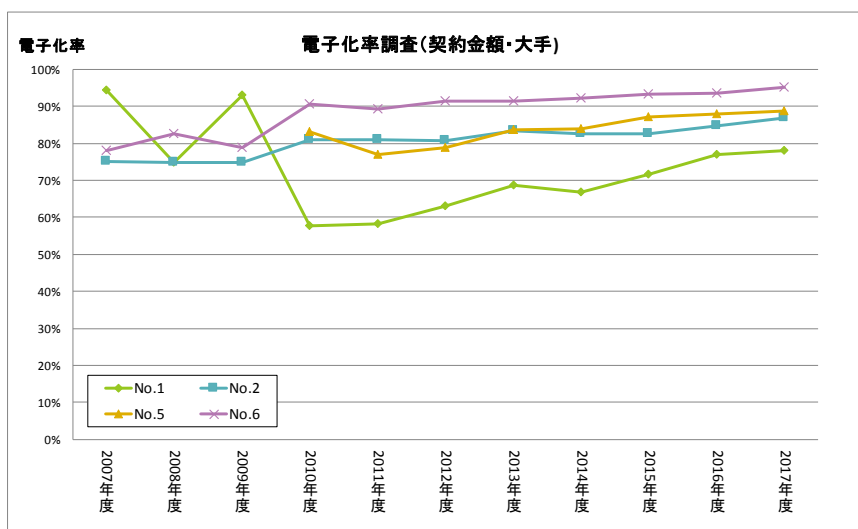


図 12 電子化率調査 (契約金額)【大手】

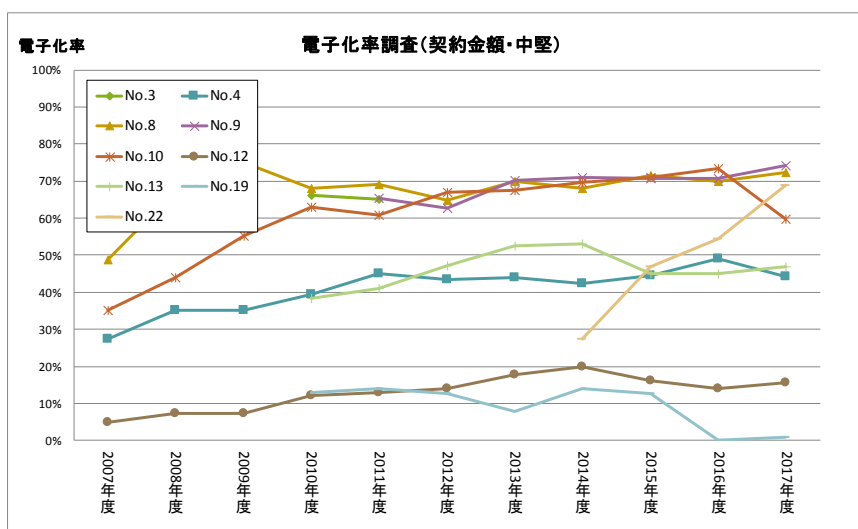


図 13 電子化率調査 (契約金額)【中堅】

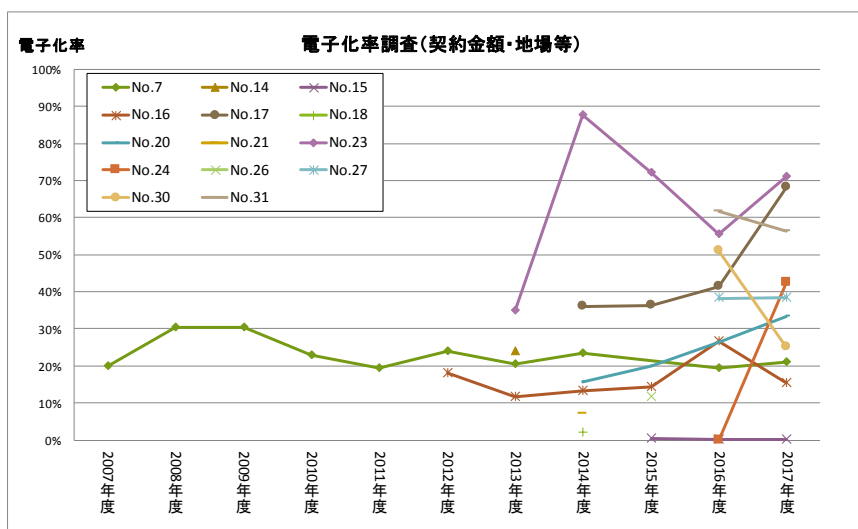


図 14 電子化率調査 (契約金額)【地場等】

③ 出来高件数率（全出来高件数のうち電子化している件数の割合）

- 大手、中堅、地場等の出来高件数率の平均は、それぞれ75%、15%、21%である。（中堅と地場等で出来高件数率が逆転（2016年度以降））
- 建築と土木を比べると、建築のほうが出来高件数率の平均が高い。
- 大手は、各社とも60%以上であり、会社によるばらつきは小さい。No.5が減少傾向である。
- 中堅と地場等は、ほとんど出来高を行っていない。

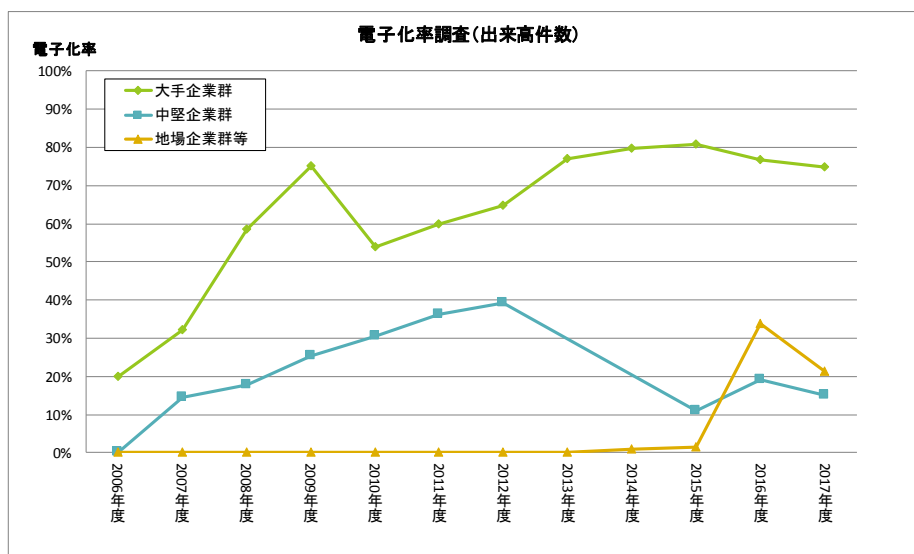


図 15 電子化率調査（出来高件数）【大手・中堅・地場等】

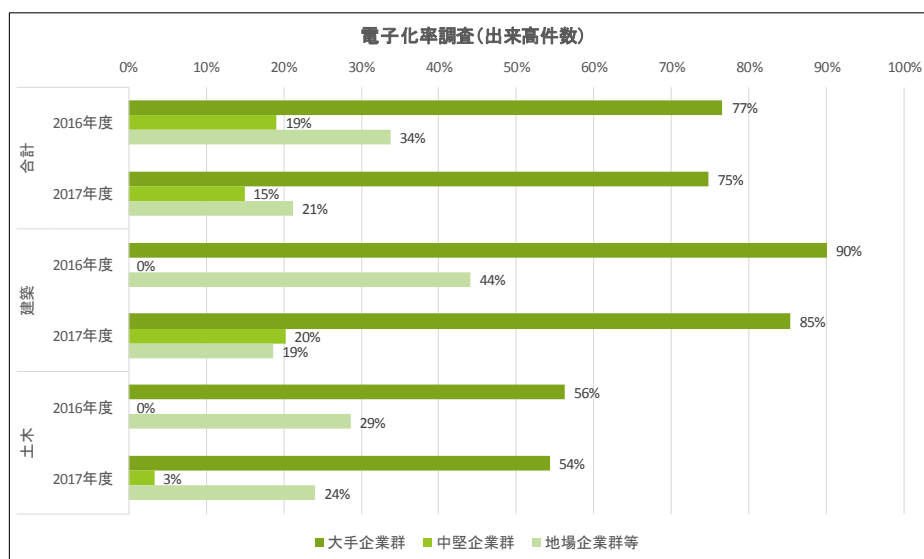


図 16 電子化率調査（出来高件数）【建築・土木】

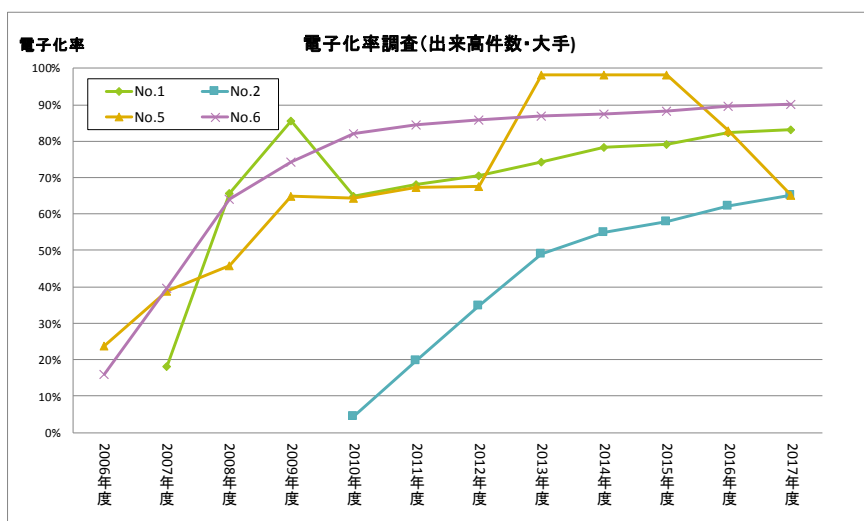


図 17 電子化率調査(出来高件数)【大手】

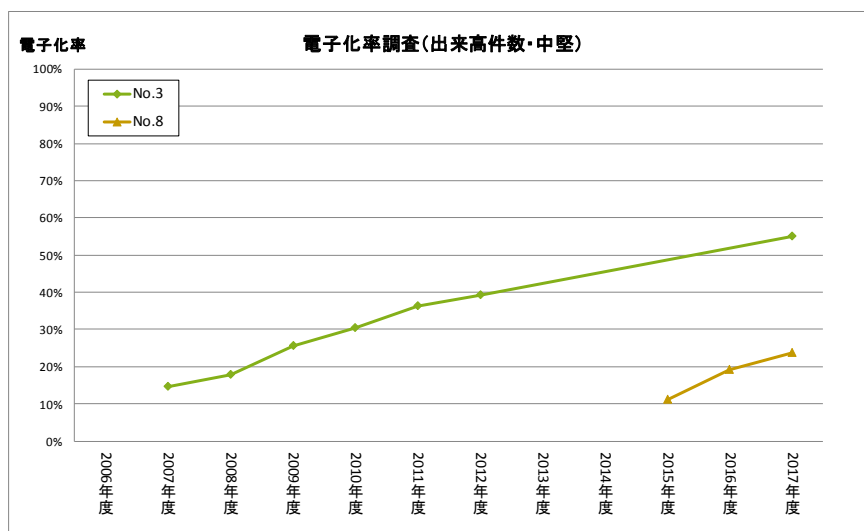


図 18 電子化率調査(出来高件数)【中堅】

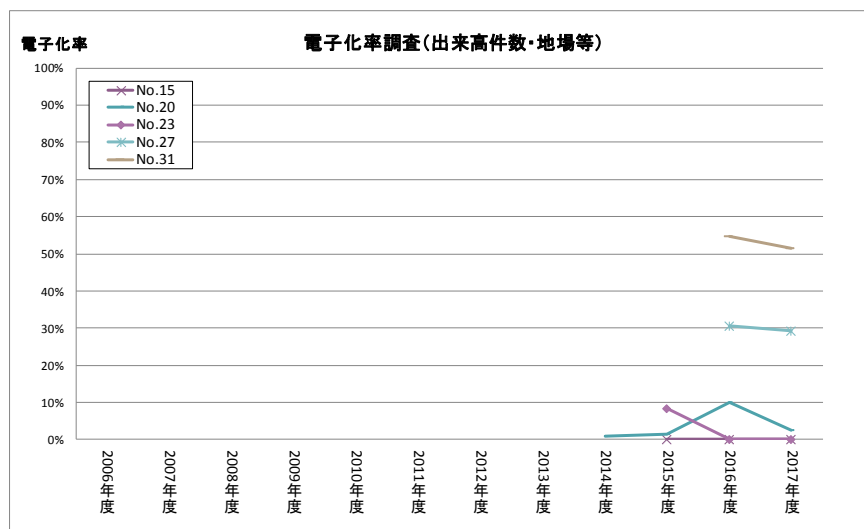


図 19 電子化率調査(出来高件数)【地場等】

④ 出来高金額率（全出来高金額のうち電子化している金額の割合）

- 大手、中堅、地場等の出来高金額率の平均は、それぞれ80%、18%、13%である。中堅と地場等は昨年度から出来高金額率が低下している。
- 建築と土木を比べると、建築のほうが出来高金額率の平均が高い。
- 大手は、各社とも70%以上であり、会社によるばらつきは小さい。No.5が減少傾向である。
- 中堅と地場等は、ほとんど出来高を行っていない。

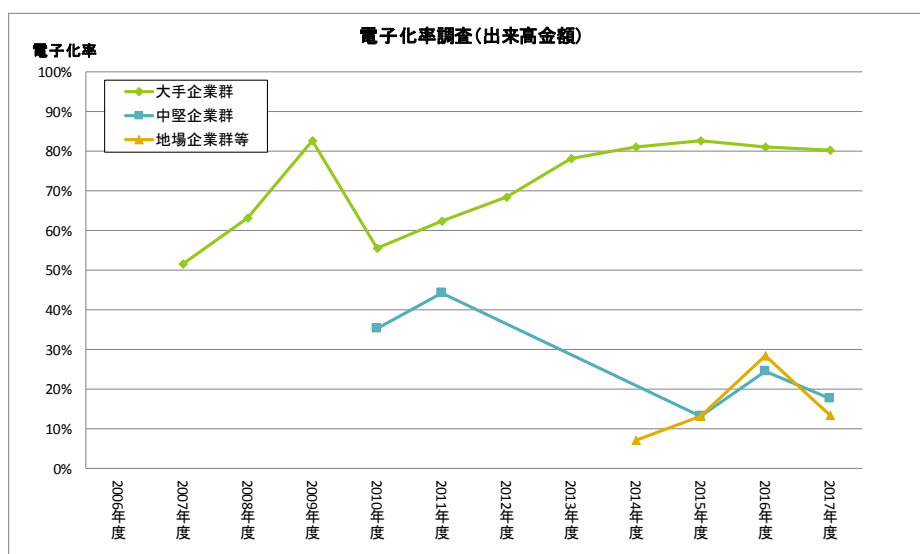


図 20 電子化率調査（出来高金額）【大手・中堅・地場等】

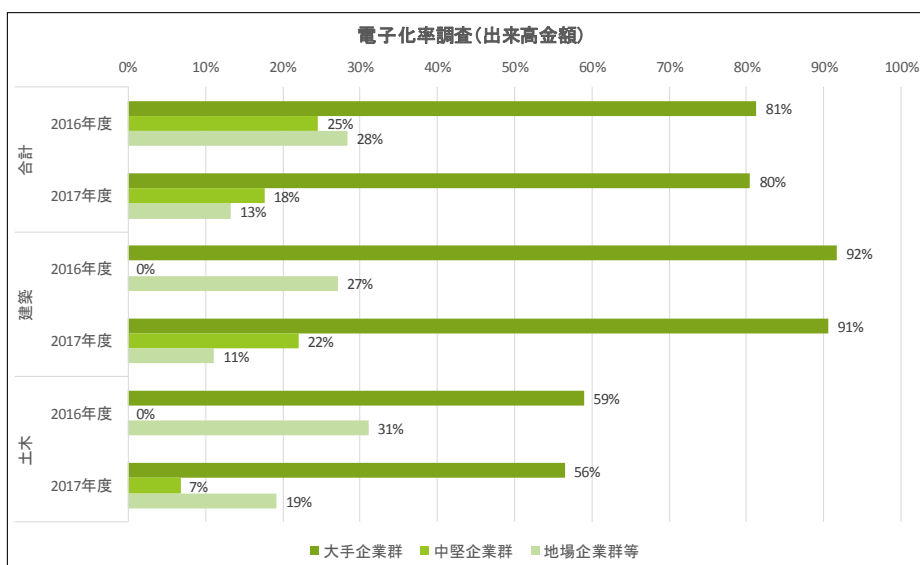


図 21 電子化率調査（出来高金額）【建築・土木】

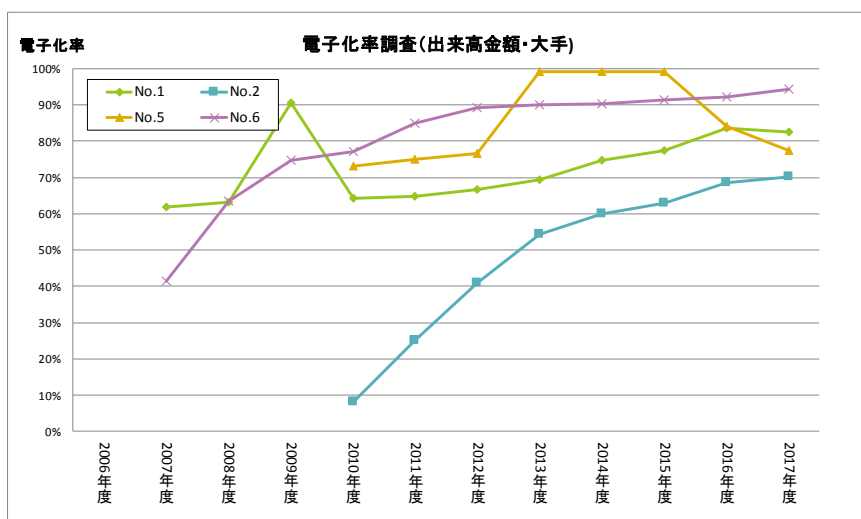


図 22 電子化率調査(出来高金額)【大手】

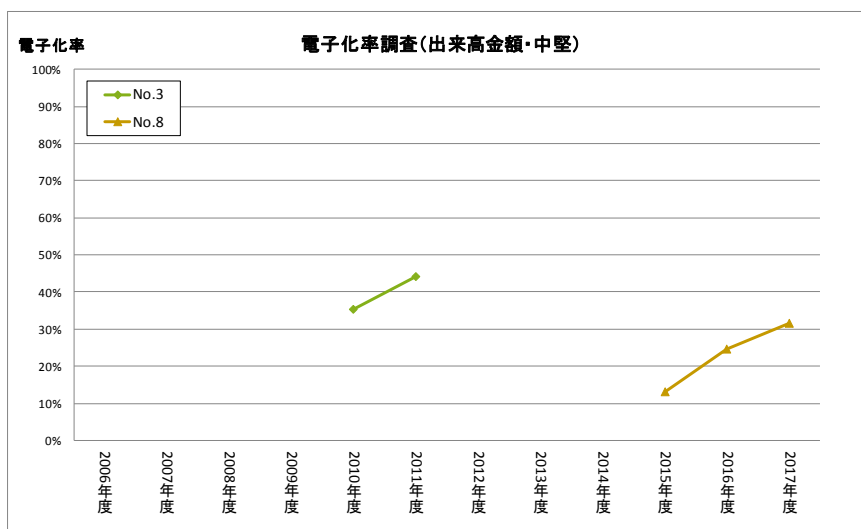


図 23 電子化率調査(出来高金額)【中堅】

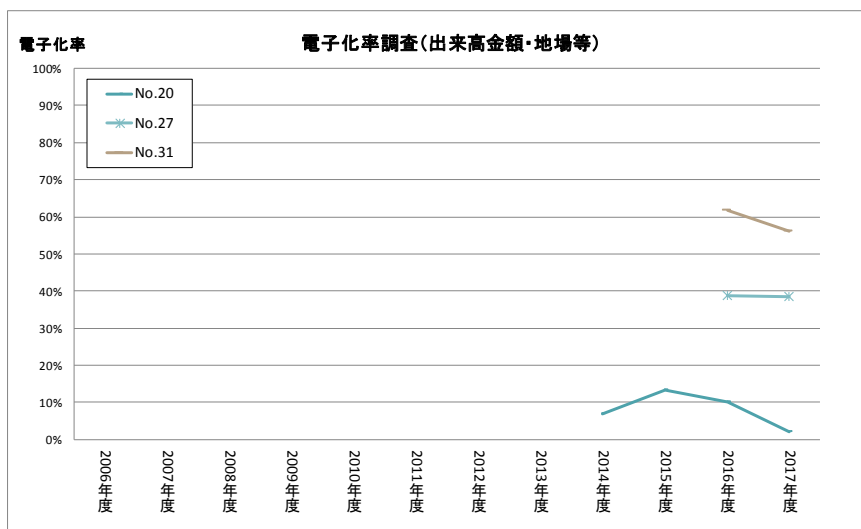


図 24 電子化率調査(出来高金額)【地場等】

⑤ 取引業者数率（全取引業者のうち電子化している業者数の割合）

- 大手、中堅、地場等の取引業者数率の平均は、それぞれ 53%、17%、9%である。中堅は昨年度から取引業者数率が低下している。
- 建築と土木を比べると、建築のほうが取引業者数率の平均が高い。
- 大手は、各社とも増加傾向である。
- 中堅と地場等は、ほぼ 40%以下であり、No.4 は減少傾向である。

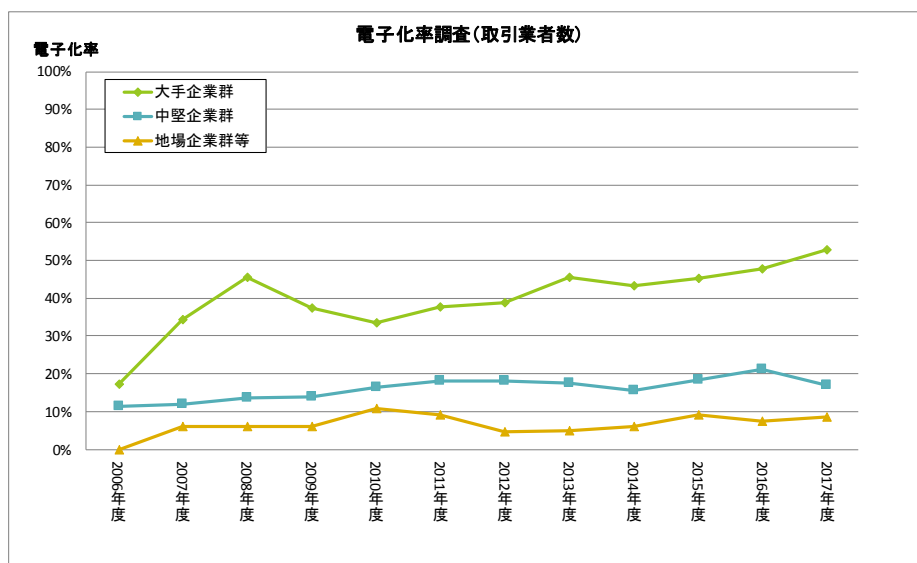


図 25 電子化率調査（取引業者数）【大手・中堅・地場等】

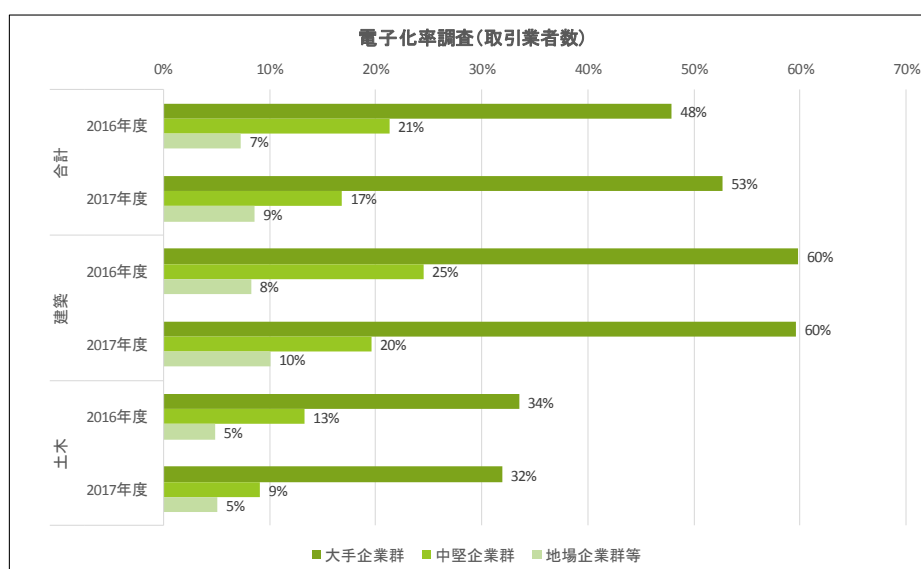


図 26 電子化率調査（取引業者数）【建築・土木】

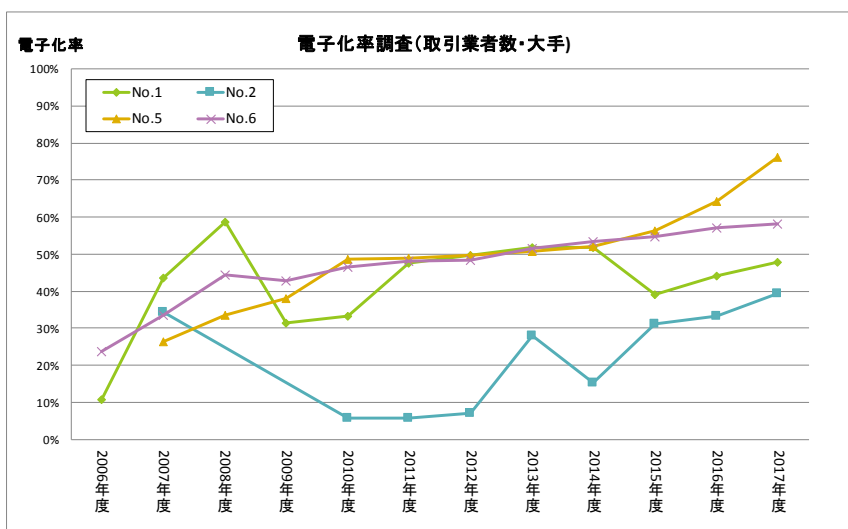


図 27 電子化率調査(取引業者数)【大手】

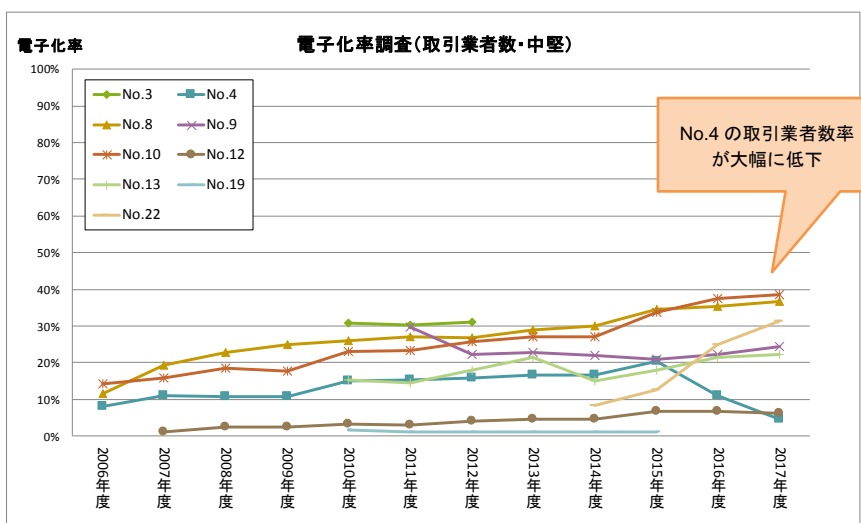


図 28 電子化率調査(取引業者数)【中堅】

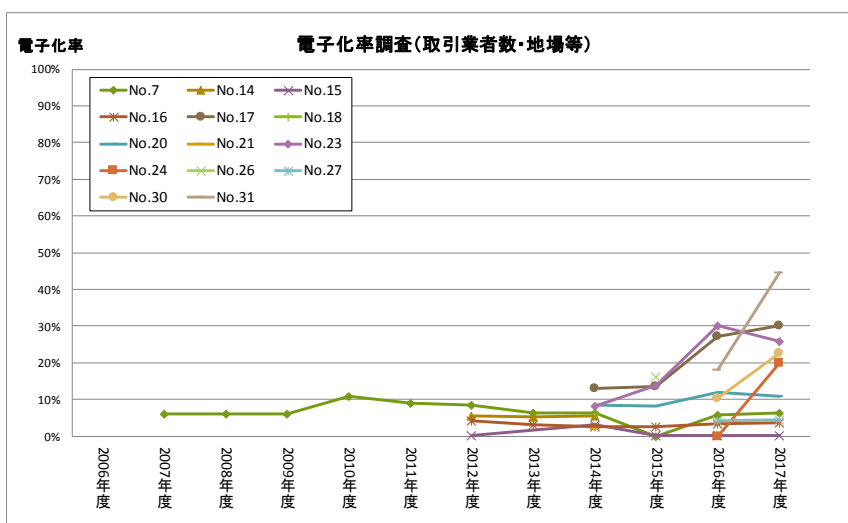


図 29 電子化率調査(取引業者数)【地場等】