

電子商取引の導入・運用事例一覧表 平成27年12月

| ID | 比較項目     | 総合建設企業1<br>平成25年8月   | 地域総合建設企業 北陸1<br>平成25年8月                              | ハウビルダー1<br>平成25年8月  |
|----|----------|--|--|---|
| 0  | 特徴       | 手軽なASPサービス利用かつ集中購買で低コストに、建築部門の契約業務よりスモールスタート。                  | 手軽なASPサービスで、本社建築部門の契約業務よりスモールスタート。4年後の購買～請求への拡張を目指す。 | 標準単価の設定や、発注者、受注者、ベンダー間での費用負担の工夫により、零細企業まで含めた高い電子化率を実現。見積～請求の電子化と併せて、高い業務効率化効果を実現。 |
| 1  | 企業概要(規模) |  |  |   |
|    | 資本金      | 52億5千万円  | 10億円   | 71億1,481万円  |
|    | 従業員数     | 1,590名 (2011年9月期)  | 550名(2012年7月)  | 26名(グループ連結788名)   |
|    | 完工高      | 1,641億円(2011年9月期)  | 347億円(2011年度実績)                                      | 約200億円(257億円(2012年10月))   |
| 2  | 対象業務(規模) |  |  |   |
|    | 全体       |  |  |   |
|    | 取引先数     | 全国:3,500社(2011年4月期)  | 全国:2400社   |   |
|    | 注文件数     | 全国:1万8千件(2011年4月期)   | 全国:7300件(外注)   | 全国:3万6千件<br>(1現場あたり60メッセージ以上×メッセージ種別数(6)×現場数(約600))                               |
|    | 請求書件数    |  | 全国:9600件(外注)   |   |
|    | EDI化     |  |  |   |
|    | 取引先数     | 430社(12%)(2011年4月期)  | 152社(2か月目)   | 1160社(2011年12月末現在)  |
|    | 注文件数     | 6千件(33%)(2011年4月期)<br>地区別の契約件数:<br>東京55%、大阪45%、<br>名古屋および九州20% | 538件(2か月目)   |   |
|    | 請求書件数    |  |  | (工事代金の72%、工事代金の72%を電子化)   |

電子商取引の導入・運用事例一

| ID | 比較項目     | 地域総合建設業 中部1<br>平成26年3月  | 地域総合建設企業 関東1<br>平成26年3月  | 元請と下請の両面で利用1<br>平成27年12月  |
|----|----------|---|--|---|
| 0  | 特徴       | コンプライアンスの向上を目的とした電子化への取り組み(CI-NETの導入による注文書発行～請書受領のリードタイム短縮で、着工前請書受領実施率100%を目指す) | 1. コンプライアンスを重視した決裁フロー実施ルールの明確化<br>2. システムベンダへの委託契約により、3ヶ月の短期間で導入<br>3. 段階的な導入により社内担当部門への負担を軽減しスムーズに導入<br>4. 地域ゼネコンのパイオニアとしてCI-NETを先行導入 | CI-NET実施のリニューアル事業部で2つの立場<br>●下請の立場<br>親会社との取引では一次下請の立場<br>売り上げの10%<br>●元請の立場<br>リニューアル工事の取引では元請の立場<br>本ケーススタディでは、広島支店リニューアル |
| 1  | 企業概要(規模) |   |  |   |
|    | 資本金      | 4億円   | 1億円  | 1億円   |
|    | 従業員数     | 350名  | 84名 (建設部門)   | 広島支店は46名(全体は330名)   |
|    | 完工高      | 300億円(土木 1%、建築 84%、他 15%)   | 75億円 (2013年7月決算)   | 広島支店は約20億円(全体は130億円)  |
| 2  | 対象業務(規模) |   |  |   |
|    | 全体       |   |  |   |
|    | 取引先数     | 1030社   | 450社   | ●下請の立場<br>取引先(元請)1社<br>年々減少の方針。理由は、自立を目指す、一括下請とまらない範囲の請負を目指す<br>●元請の立場<br>広島支店は取引先400社(全体は2,000社)                           |
|    | 注文件数     | 約2,900件/月   | 約100件/月  | ●下請の立場<br>取引先(元請)1社と10件/年<br>●元請の立場<br>広島支店の外注は1,800件(全体は7,300件)  |
|    | 請求書件数    | 〃   |  | ●下請の立場<br>取引先(元請)1社と2～3件/月<br>●元請の立場<br>出来高請求業務は未導入   |
|    | EDI化     |   |  |   |
|    | 取引先数     | 64社(2013年12月末現在)  | 38社(6ヶ月(2013年3月～8月)の実績)  | ●下請の立場 取引先(元請)1社と取引<br>●元請の立場 取引先71社(18%)   |
|    | 注文件数     |   | 件数ベース:11.5%<br>金額ベース:29.4%   | ●下請の立場<br>取引先(元請)1社と2～3件<br>●元請の立場 取引先と500件(28%)  |
|    | 請求書件数    | -   |  | ●下請の立場<br>取引先(元請)1社と2～3件/月(100%)<br>●元請の立場<br>出来高請求業務は未導入   |

| ID | 比較項目                          | 総合建設企業1 | 地域総合建設企業 北陸1   | ハウズビルダー1   |
|----|-------------------------------|---------|--|--|
| 3  | 対象業務(範囲)                      |         |  |  |
|    | 分野                            | 建築      | 建築(→土木へ拡張予定)   | 建築   |
|    | 地域                            | 全店      | 本店(→支店、グループ会社へ拡張予定)                                      | 北海道の本店および全支店(99%が電子化)、本州の一部支店(7割程が電子化)                       |
|    | 区分                            | 労務、資材   | 外注<br>(専門工事業者は、CI-NET既導入業者、取引の多い業者、関連会社より各工事区分の計14社を選定。) | (28工事種別に対し完全分離発注を実施している。一次施工業者はグループ企業。)                      |
|    | 受発注の立場                        | 発注者     | 発注者  | 発注者  |
|    | 業務(EDI対象メッセージ)                |         |  |  |
|    | 下見積依頼・回答                      | ×       | ×  | ×  |
|    | 購買見積依頼・回答                     | ×       | △:2年後に拡張予定   | ○  |
|    | 注文・注文請け                       | ○       | ○  | ○  |
|    | 明細あり<br>(別方式は一式表示で内訳は添)       | ○       | ○  | ○  |
|    | 鑑変更や解除                        | ×       | ×  | ○  |
|    | 出来高報告・確認                      | △:検討中   | △:4年後に拡張予定   | ○  |
|    | 請求・請求確認                       | △:検討中   | △:4年後に拡張予定   | ○  |
|    | 立替金                           | ×       | ×  | ×  |
|    | 支払通知                          | ×       | ×  | ×  |
| 4  | 対象業務(業務フロー)                   |         |  |  |
|    | 業務フロー上の特徴                     |         |  |  |
|    | 購買方式 ※協力会社との窓口として             | 集中購買    | 注文書発行:本社は購買部門、支店は支店購買担当                                  | 本社による集中購買(査定や業者選定は現場が行うが、事務手続きは本社)。<br>グループ内に4社あり、グループ別のIDで運 |
|    | 業務フロー(改善/継続(導入前/後の業務フローの比較等)) | ※別紙     | ※別紙  | ※別紙  |

| ID | 比較項目                             | 地域総合建設業 中部1                                  | 地域総合建設企業 関東1      | 元請と下請の両面で利用1 |
|----|----------------------------------|--|-------------------|--------------|
| 3  | <b>対象業務(範囲)</b>                  |  |                   |              |
|    | 分野                               | 建設、土木、リフォーム                                  | 建設、土木、リフォーム       | 建築           |
|    | 地域                               | 全営業所   | 本店(神奈川県)、営業所(東京)  | 本社、支店        |
|    | 区分                               | 労務、資材、外注<br>(50万円以上の注文のみ)                    | 労務、資材、外注          | 労務、外注        |
|    | 受発注の立場                           | 発注者  | 発注者と受注者の両方        | 発注者と受注者の両方   |
|    | <b>業務(EDI対象メッセージ)</b>            |  |                   |              |
|    | 下見積依頼・回答                         | ×  | 発注者:×             | ×            |
|    | 購買見積依頼・回答                        | ×  | 発注者:○、受注者:○       | △:拡張予定       |
|    | 注文・注文請け                          | ○  | 発注者:○、受注者:○       | ○            |
|    | 明細あり<br>(別方式は一式表示で内訳は添<br>鑑変更や解除 | ○  |                   | ○            |
|    | 出来高報告・確認                         | ×  | 発注者:○、受注者:△(今後検討) | △:拡張予定       |
|    | 請求・請求確認                          | ×  | 発注者:○、受注者:△(今後検討) | △:拡張予定       |
|    | 立替金                              | ×  | 発注者:○、受注者:△(今後検討) | ×            |
|    | 支払通知                             | ×  | 発注者:×、受注者:×       | ×            |
| 4  | <b>対象業務(業務フロー)</b>               |  |                   |              |
|    | <b>業務フロー上の特徴</b>                 |  |                   |              |
|    | 購買方式 ※協力会社との窓口として                | 50万円以上の発注は調達部から注文書発行。<br>50万円未満の注文は現場で注文書発行。 | 集中購買              | 集中購買         |
|    | 業務フロー(改善/継続(導入前/後の業務フローの比較等))    |  | ※別紙               | ※別紙          |

| ID | 比較項目                              | 総合建設企業1              | 地域総合建設企業 北陸1                | ハウビルダー1                   |
|----|-----------------------------------|----------------------|-----------------------------|---------------------------|
| 5  | システム概要…システム構成、画面・操作のイメージ(工夫した点等)等 |                      |                             |                           |
|    | EDIシステム                           |                      |                             |                           |
|    | 構成パターン                            | ASP活用タイプ I (連携利用)    | ASP活用タイプ I (連携利用)           | ASP活用タイプ I (連携利用)         |
|    | 利用サービス、ソフトウェア                     | LitesNEO(NECソフト)     | LitesNEO(NECソフト)            | WEBCON(富士通マーケティング)        |
|    | 社内システム                            |                      |                             |                           |
|    | ソフトウェア構成                          |                      |                             |                           |
|    | 数量積算                              | 自社開発と市販ソフト           | 建築:コンパス、みつも郎(小規模)<br>土木:ガイア | ※積算システムのみ、社内システム間連携していない。 |
|    | 実行予算                              | 自社開発                 | 自社開発(外注)                    | 積算システムからCSV連携にて基幹システムへの取込 |
|    | 原価管理                              | 自社開発                 | WebSERVE建設(富士通)             | 基幹システム                    |
|    | 注文・購買                             | 自社開発                 | WebSERVE建設(富士通)             | 基幹システム                    |
|    | 工事管理                              | 自社開発                 | WebSERVE建設(富士通)             | 基幹システム                    |
|    | 経理・会計                             | 自社開発                 | GLOVIA smart会計(富士通)         | GLOVIA smart会計(富士通)       |
|    | その他                               |                      | GLOVIA smart人給(富士通)         |                           |
|    | 社内システムとEDIシステムの連携方法               |                      |                             |                           |
|    | 下見積依頼・回答                          | ×                    | ×                           |                           |
|    | 購買見積依頼・回答                         | ×                    | △:2年後に拡張予定                  | ○:自動連携…基幹システム連携           |
|    | 注文・注文請け                           | 自動連携                 | ○:半自動連携(CSV)→自動連携への移行を検討中   | ○:自動連携…基幹システム自動応          |
|    | 出来高報告・確認                          | △:検討中                | △:4年後に拡張予定                  | ○:自動連携…基幹システム自動応          |
|    | 請求・請求確認                           | △:検討中                | △:4年後に拡張予定                  | ×:自動連携…メッセージ基幹取込はしていない    |
|    | 社内システムとEDIシステムの連携機能の開発方法          |                      |                             |                           |
|    | 社内システム側                           | 開発言語:VB(ビジュアル・ベーシック) | JAVA                        | 独自開発                      |
|    | EDIシステム側                          | ASP提供サービスを利用         | ASP提供サービスを利用                | 富士通連携ソフト使用                |
|    | 注文請求データの保管方法                      |                      | 電子・紙                        | データセンター                   |

| ID | 比較項目                     | 地域総合建設業 中部1   | 地域総合建設企業 関東1   | 元請と下請の両面で利用1   |
|----|--------------------------|---|--|--|
| 5  | システム概要…システム構成、画面・操作の     |   |  |  |
|    | EDIシステム                  |   |  |  |
|    | 構成パターン                   | ASP活用タイプⅠ(連携利用)   | ASP活用タイプⅡ  | ASP活用タイプⅡ  |
|    | 利用サービス、ソフトウェア            | WEBCON(富士通マーケティング)  | 自社: LiteSNEO(日本電気株)  | LiteSNEO(日本電気株)  |
|    | 社内システム                   |   |  |  |
|    | ソフトウェア構成                 |   |  |  |
|    | 数量積算                     | -   | 市販ソフトウェア   | なし・担当者作成(エクセル・レベル)   |
|    | 実行予算                     | -   | 自社開発   | なし・担当者作成(エクセル・レベル)   |
|    | 原価管理                     | -   | 自社開発   | なし・担当者作成(エクセル・レベル)   |
|    | 注文・購買                    | 自社開発(外注)  | 自社開発   | なし・担当者作成(エクセル・レベル)   |
|    | 工事管理                     | 自社開発(外注)  | 自社開発   | なし・担当者作成(エクセル・レベル)   |
|    | 経理・会計                    | 自社開発(外注)  | 市販ソフトウェア   | 市販ソフトウェア(EI※オラクル社)   |
|    | その他                      | -   |  |  |
|    | 社内システムとEDIシステムの連携方法      |   | 社内システムとCI-NETのデータ連携は実施していない。<br>CI-NET(LiteSNEO)を発注システムと位置付け、CI-NET未導入の受注者の最終見積、注文書を一体管理 | 社内システムは、エクセルによる台帳管理(エクセル台帳)である。  |
|    | 下見積依頼・回答                 | -   | -  | 自社の見積電子データを元請けに提出している。   |
|    | 購買見積依頼・回答                | -   |  | なし   |
|    | 注文・注文請け                  | 注文書の発行について、CSVファイルを介した方式で連携している。<br>請書の受領については連携していない。          | 社内システムとCI-NETのデータ連携は実施していない。   | ●下請の立場<br>元請の確定注文メッセージ(電子データ)を受信すると、エクセル台帳に工事名、金額等を入力する<br>●元請の立場<br>取引先への確定注文メッセージの内訳明細は、下見積の際より社内に蓄積している元請への見積電子データを切り取るように加工して、作成し送信する。リニューアル工事なので明細項目は多くなく、業務量とカウントする作業負担はない。<br><br>●下請の立場および●元請の立場、共に同様の仕組みなので、システム連携せず手動に頼ってはいるが、非常に効率的である。 |
|    | 出来高報告・確認                 | -   |  | なし   |
|    | 請求・請求確認                  | -   |  | なし   |
|    | 社内システムとEDIシステムの連携機能の開発方法 |   |  |  |
|    | 社内システム側                  | 自社システムベンダーにて開発<br>・CI-NET形式に合わせたCSVファイル出力<br>・取引先コードを企業識別コードに変換 |  | エクセルによる台帳管理(エクセル台帳)である。  |
|    | EDIシステム側                 | 連携パッケージ(WEBCON-Stream)を使用<br>外字のチェックと変換                         |  | なし   |
|    | 注文請求データの保管方法             | ASPIにて保管  |  | 電子・紙   |

| ID | 比較項目                          | 総合建設企業1                  | 地域総合建設企業 北陸1              | ハウズビルダー1  |
|----|-------------------------------|--------------------------|---------------------------|---|
| 6  | 導入・拡大検討の動機(目的)、きっかけ、導入に至った経緯等 |                          |                           |   |
|    | 動機(例:効率化、費用削減等)               | 購買の合理化・効率化を進めコスト低減を目指した。 | 効率化・費用削減・データ活用・地域業界発展への寄与 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・28工種別に手間と材料を完全分離して発注しているが、特に材料の発注に非常に手間がかかっていた。丸投げせずに細かく発注する方法を取っていたので、事務手続きが煩雑になっており、機械的に処理したいと考えた。</li> <li>・建築業法に則り、工事着手前に紙の注文書を送るようにしていたが、注文書の発送業務が多く、この部分の手続きが滞っており、改善したいと考えていた。注文書を発行する社内システムはあったので、紙に印刷郵送する部分を単純に電子化できるとよいと考えた。</li> </ul> |
|    | きっかけ(例:トップダウン、国交省来訪等)         |                          | 国交省来訪が経営者への意識付けに影響        |   |
|    | 上申書の記載項目                      |                          |                           |   |
|    | Ci-NETの概要                     | ○                        | ○                         |   |
|    | 背景、目的、目標                      | ○                        | ○                         |   |
|    | 導入費用                          | ○                        | ○                         |   |
|    | 導入効果                          | ○                        | ○                         |   |
|    | 導入時の工夫                        |                          |                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>・設備、建材等の仕様の標準化による、地域別の標準単価設定</li> <li>・受注者側の費用負担の軽減(費用の一部を発注者側が負担)</li> </ul>  |

| ID | 比較項目                          | 地域総合建設業 中部1  | 地域総合建設企業 関東1  | 元請と下請の両面で利用1  |
|----|-------------------------------|--|---|---|
| 6  | 導入・拡大検討の動機(目的)、きっかけ、導入に至った経緯等 |  |   |   |
|    | 動機(例:効率化、費用削減等)               | 注文書は着工前に発行できているが、着工前に請書が受領できているのは、約1割にすぎない。(25年度4~5月実績)<br>理由としては注文書発行から請書受領までのリードタイムが長い(25年度4.5月実績で約9日)ことが考えられる。<br>⇒電子商取引システム(CI-NET)の導入により、注文書発行から請書受領までのリードタイム内訳の主要因である、「進捗管理による取引先滞留時間の低減」、「電子化による郵送時間の削減」を実現し、請書受領までのリードタイム短縮(平均2日)を目指したい。 | 発注システムに汎用性がなく、発注業務フローの効率化が求められていた。                          | 業務効率化・費用削減・時代の流れ  |
|    | きっかけ(例:トップダウン、国交省来訪等)         | 経営層の判断による  | 地方整備局の立ち入り検査時に、コンプライアンスに基づく業務運用を求められ、最終見積書と注文書の一体管理が必要になった。 | 元請(親会社)の要請より開始した。元請(親会社)と協力会社間で実施していた案件の電子商取引だが、当社に事業を引き継いだことにより、協力会社からこれまで通り電子商取引を実施して欲しいとの強い要請があり、取引先間とも実施した。 |
|    | 上申書の記載項目                      |  |   |   |
|    | CI-NETの概要                     | ○  | ○   | ○   |
|    | 背景、目的、目標                      | ○  | ○   | ○   |
|    | 導入費用                          | ○  | △(社内コンプライアンス重視)   | ○   |
|    | 導入効果                          | 注文書の発行から請書の受領までのリードタイムが短くなることで、工事着工前に請書を受領できる割合が大幅に増える。<br>現状:工事着工前に請書受領する比率11%<br>CI-NET導入後:同62%(電子化率70%で試算)  | △(社内コンプライアンス重視)   | 取引の上下で同様の仕組みで無駄のない実施方法が採れるメリットがある。  |
|    | 導入時の工夫                        |  |   | 元請(親会社)と協力会社間で実施していた電子商取引方法を、そのまま引き継ぎことにより、混乱なく電子商取引を実施した。  |

| ID | 比較項目                     | 総合建設企業1  | 地域総合建設企業 北陸1  | ハウビルダー1   |
|----|--------------------------|--|---|---|
| 7  | 進め方                      |  |   |   |
|    | 導入フェーズ                   |  |   |   |
|    | 導入ステップ(契約→見積等の段階的な拡張計画等) | 第1段階:注文・注文請け<br>第2段階:出来高報告、請求、立替金報告・承認<br>※下見積、購買見積は導入予定なし | 第1段階(2012年夏):注文・注文請け<br>第2段階(2年後):購買見積<br>第3段階(4年後):出来高・請求                  | 第1段階:注文・注文請け<br>第2段階:出来高報告、請求<br><br>①見積依頼～注文～出来高請求までの一気通貫で、システムの早期稼働が可能である事、②運用システムの安全性、③既存基幹システムとの融和性、を前提。  |
|    | 取引先の導入状況                 |  |   |   |
|    | 新規導入企業数、導入当初の導入済み企業数     | 新規導入企業数:約50社<br>導入当初の導入済み企業数:400社                          | 新規導入企業数:29社<br>導入当初の導入済み企業数:16社   | 新規導入企業数:815社<br>導入当初の導入済み企業数:345社   |
|    | 普及状況(取引先企業数の時系列データ等)     | 1年目:12%  | 2カ月目<br>発注業者数:6.6%(10社)<br>※CI-NET導入は14社<br>発注件数:10.8%(58件)<br>発注金額比率:12.4% | 1年目:工事代金の72%、請求件数の60%を電子化   |
|    | 導入スケジュール                 | 開発から実稼働まで:6か月  | 社内承認から実稼働まで:6か月   | 開発から実稼働まで:6か月   |
|    | 社内導入検討(着手～社内承認)          | 3か月  | 4年  | 2か月   |
|    | 設計                       | 1か月  | 6か月   |   |
|    | プログラム開発                  | 3か月  |   | 第1段階:6か月で見積～注文業務運用開始。   |
|    | テスト、試験運用                 | テスト:2か月、試験運用:3か月   |   | 第2段階:7か月で出来高・請求業務運用開始。  |
|    | 実施体制(推進主体)               | 社内システム部門:2名(東京、大阪各1名)                                      | 社内システム部門(本社):2名   | 3名  |
|    | 教育・研修等                   | 説明会開催、逐次電話対応   | 説明会開催   | 説明会開催   |
|    | 実施体制                     |  | ゼネコン3社合同開催、ASP事業者支援   | ASP事業者支援  |
|    | 実施頻度                     | 各地区1回  | 2回(新規導入業者向け:1回、既導入業者向け:1回)  | 15箇所(北海道・本州)の拠点にて運用説明会を実施   |
|    | 内容                       | ・CI-NETの概要説明<br>・CI-NET利用開始のお知らせ                           | ・CI-NETの概要説明<br>・導入手続き(新規・既存)<br>・今回の導入範囲、メリット、画面イメージ                       | ・住宅業界内には大企業はなく、内装業等の小さな企業が多いため、電子商取引には当初アレルギーが強かった。<br>・従来、紙の注文書で、収入印紙を貼って返送して貰っていたが、単価はあらかじめ決めているので、数量計算だけで見積書を出してもらえれば、そのまま発注できる、と取引先のメリットを説明した。<br>・苦労した点:PCの基本操作も行えない取引先も多かったため、説明会ではかなり大変であった。 |
|    | 対象者                      | 購買担当者:12～13名(東京5名、大阪5名、その他2、3名)                            | 新規導入業者:29社、既導入業者:16社の計45社71名  |   |

| ID | 比較項目                     | 地域総合建設業 中部1   | 地域総合建設企業 関東1  | 元請と下請の両面で利用1  |
|----|--------------------------|---|---|---|
| 7  | 進め方                      |   |   |   |
|    | 導入フェーズ                   |   |   |   |
|    | 導入ステップ(契約→見積等の段階的な拡張計画等) | 従来から調達部で注文書を発行していた50万円以上の注文案件から電子化を実施。50万円未満の注文や、見積り、請求への拡張は今後検討。   | 第一段階:見積依頼・回答/注文・注文請け出来高・請求に関しては検討中。   | ●下請の立場<br>元請(親会社)と購買見積、注文、出来高請求業務<br>●元請の立場<br>注文業務を実施。<br>購買見積、出来高請求業務は、元請(親会社)が実施開始により、検討中。   |
|    | 取引先の導入状況                 |   |   | ●元請の立場として   |
|    | 新規導入企業数、導入当初の導入済み企業数     |   | 38社<br>(6ヶ月(2013年3月～8月)の実績)   | 導入当社の導入協力会社数約30社  |
|    | 普及状況(取引先企業数の時系列データ等)     |   | 取引件数:11.5%<br>取引金額:29.4%<br>6か月(2013年3月～8月)の実績  | 毎年5社程度導入  |
|    | 導入スケジュール                 | 社内承認から運用開始まで:1カ年  | 導入検討から運用開始まで:6カ月  | 導入検討から運用開始まで:3カ月  |
|    | 社内導入検討(着手～社内承認)          | 2カ月   | 2カ月   | 1ヶ月   |
|    | 設計                       | ベンダー選定、業務フロー検討:2カ月  | 業務フロー設計:2カ月   | ASPサービス導入:半月  |
|    | プログラム開発                  | 5カ月   | 2.5カ月   | なし  |
|    | テスト、試験運用                 | 3カ月   | 3カ月   | 半月  |
|    | 実施体制(推進主体)               | 調達部員2名<br>情報システム部門2名  | ○社内導入/協力会社促進<br>リーダー:積算購買部長<br>メンバー:建築部長、総務部、積算購買部長、積算購買部担当<br>○導入支援(外部委託)<br>シーイーエヌソリューションズ(株)   | 総務部長・事務担当(女性1名) ※運用段階で1名増員  |
|    | 教育・研修等                   | 説明会開催   | 説明会開催、逐次電話対応  | 説明会開催、逐次電話対応  |
|    | 実施体制                     | 調達部、ASP事業者  | 積算購買部、シーイーエヌソリューションズ(株)   | 親会社・ASP事業者の支援   |
|    | 実施頻度                     | 4回(取引額の多寡に応じて、既導入、未導入企業向けに説明会を実施)   | 操作説明会:2回  | 各地区1回(広島・岡山・山口・四国)  |
|    | 内容                       | <既導入企業向け><br>・導入経緯<br>・導入範囲<br>・スケジュール<br>・申し込み受付先<br><未導入企業向け><br>・CI-NETの概要<br>・導入パターン<br>・導入経緯<br>・導入範囲<br>・導入手続き<br>・スケジュール<br>・申し込み受付先 | ○操作説明会プログラム<br>業務フローに沿って操作説明実施。<br>1. CI-NET運用開始について(積算購買部長)<br>2. CI-NETの概要、導入手続き、業務処理留意点(シーイーエヌソリューションズ(株))<br><br>○ヘルプデスクの設置<br>発注者(社内):積算購買部が中心となり、リフォーム事業部が確認しながら業務運用を実施。サポートは、シーイーエヌソリューションズ(株)が担当。<br>受注者(協力会社):導入ツールのヘルプデスクを利用。 | <既導入企業向け><br>・導入経緯<br>・導入範囲<br>・スケジュール<br>・申し込み受付先<br><未導入企業向け><br>・CI-NETの概要<br>・導入パターン<br>・導入経緯<br>・導入範囲<br>・導入手続き<br>・スケジュール<br>・申し込み受付先 |
|    | 対象者                      | 既導入企業(年間取引額5千万円以上):26社<br>既導入企業(その他):48社<br>未導入企業(年間取引額5千万円以上):26   | 1次説明会(協会会員):約70社(うち、CI-NET導入済み13社)<br>2次説明会(協会会員):約100社(うち、CI-NET導入済み39社)   | ●元請の立場<br>取引実績のある協力会社約300社へ案内、説明会出席社数 計150社   |

| ID | 比較項目                       | 総合建設企業1   | 地域総合建設企業 北陸1   | ハウズビルダー1   |
|----|----------------------------|---|--|--|
|    | その他                        | ASP利用のメリット<br>・ASPを利用することにより、現在のシステムを大きく変更せずに済んだ。<br>・ブラウザを利用する為、アプリの配布等の手間が削減。<br>・稼働監視、バックアップ、セキュリティ対策等の専用担当者が不要。 | ASP利用の課題<br>・社内承認フロー機能が不十分。<br>上記理由およびEDIデータと社内システムとの親和性を高めるため、将来的には社内構築システムへ移行予定。 | 電子化に向けた業務の簡素化<br>・地域ごとの単価設定を行い、仕入材を標準化することで、見積もり段階の交渉の手間を省いた。(価格交渉は年に一度行い、年間の標準単価を決める。)  |
|    | 運用フェーズ                     |   |  |  |
|    | サポート体制(ヘルプデスクの設置有無)        | 社内システム部門:2名(東京、大阪各1名)   | 2名(社内システム部門:1名、その他部門:1名)   |  |
| 8  | コスト…導入・運用コスト等(←新潟アンケートを参考) |   |  |  |
|    | 導入コスト                      |   |  |  |
|    | 賦課先別コスト                    |   |  |  |
|    | 社内システム改修費用                 | 内製人工:1人月  | 購買管理システム機能追加費用:1,500,000   | 20,000,000円  |
|    | ASPサービス利用料                 | 初期登録料+事業所登録料:<br>EDI機能利用料:<br>バッチ処理:5千円(月額)<br>原本保管料:   | ASP加入料:30,000円<br>事業所登録料:20,000円/事業所   |  |
|    | 各種申請料等                     | 企業コード取得:33,600円(3年分)<br>電子証明書:6,825円(3年分)   | 企業コード取得+電子証明書:40,425円  | 企業コード取得+電子証明書:40,425円  |
|    | 機能別コスト                     |   |  |  |
|    | 社内システムとEDIシステムの連           | 内製人工:1人月<br>ASPサービスバッチ処理:5千円(月額)  |  |  |
|    | 運用コスト                      |   |  |  |
|    | 賦課先別コスト                    |   |  |  |
|    | ASPサービス利用料                 | EDI機能利用料:<br>バッチ処理:5千円(月額)<br>原本保管料:  | WebID使用料:3,000円/月<br>ヘルプデスク:2,000円/月<br>原本データ保管料:7,600円/月(年間1200                   |  |
|    | 各種申請料等                     | 企業コード取得:42,000円(3年毎)<br>電子証明書:6,825円(3年毎)   | 企業コード取得+電子証明書:40,425円(3年毎)<br>企業コード取得+電子証明書申請代行料:                                  | 企業コード取得:42,000円(3年毎)<br>電子証明書:6,825円(3年毎)  |
|    | その他                        |   |  | ・取引先分について、ASP加入費用は当社が、コード登録料は取引先各社が、手続きはベンダーで一括して行っている。参加企業からの徴収額は、従量制としている。<br>・コード更新料以外は取引先分も当社で負担しているが、当社の人件費や郵送費が軽減された分で賅っている。金額は数千万円の |

| ID | 比較項目                  | 地域総合建設業 中部1                               | 地域総合建設企業 関東1   | 元請と下請の両面で利用1                              |
|----|-----------------------|---|--|---|
|    | その他                   |   |  | 電子化に向けた業務の簡素化<br>・メリット、デメリット              |
|    | 運用フェーズ                |   |  |   |
|    | サポート体制(ヘルプデスクの設置有無)   |   | 積算購買部、リフォーム事業部<br>サポートはシーイーエヌソリューションズが担                              | 社内窓口2名で対応                                 |
| 8  | コスト…導入・運用コスト等(←新潟アンケー |   |  |   |
|    | 導入コスト                 |   |  |   |
|    | 賦課先別コスト               |   |  |   |
|    | 社内システム改修費用            | 1,300,000円                                | 0円   | 0円  |
|    | ASPサービス利用料            | 利用登録料:130,000円                            | ASP登録料:52,500円<br>ASP利用料:75,600円<br>ASP保管料:10,500円                   | ASP登録料:約7万円                               |
|    | 各種申請料等                | 企業コード取得+電子証明書:40,425円                     | 企業コード取得:16,825円<br>電子証明書:6,825円                                      | 企業コード取得+電子証明書:40,425円                     |
|    | 機能別コスト                |   |  |   |
|    | 社内システムとEDIシステムの連      |   |  |   |
|    | 運用コスト                 |   |  |   |
|    | 賦課先別コスト               |   |  |   |
|    | ASPサービス利用料            | 9,300円/月<br>連携機能、データ保管(上限1GB)含む           | ASP利用料:138,600円(毎年)<br>ASP保管料:35,000円(2年目)、48,000円(3年目)、55,000円(4年目) | ASP利用料:120,600円(毎年)                       |
|    | 各種申請料等                | 企業コード取得:42,000円(3年毎)<br>電子証明書:6,825円(3年毎) | 企業コード取得:21,000円(3年毎)<br>電子証明書:6,825円(3年毎)                            | 企業コード取得:21,600円(3年毎)<br>電子証明書:7,020円(3年毎) |
|    | その他                   |   |  |   |

| ID | 比較項目                       | 総合建設企業1                   | 地域総合建設企業 北陸1   | ハウビルダー1  |
|----|----------------------------|---------------------------|--|--|
| 9  | メリット                       |                           |  |  |
|    | 定量効果(業務効率化等によるコスト削減効果)     |                           |  |  |
|    | 作業時間(人日/年間)※1日8時間換算        | ○:約400時間/年<br>注文書発行:4分/件  | 1219時間/年(152人日/年)<br><導入による削減量(削減率)><br>見積依頼:11分/件(29.7%)<br>見積回答:113分/件(51.8%)<br>注文書発行:8.7分/件(58.0%)<br>請書受理:3.3分/件(41.3%) | 各現場担当者の選定業者に従い購買部門の担当が手続の実施(1名)<br>平成24年11月より事業会社が統合されても要員増はしていない  |
|    | 印紙税(円/年間)                  | ○:関連会社の注文請書の印紙代削減         | ○:関連会社の印紙代削減   | 施工会社であるアーキテクノとして約100万  |
|    | 郵送料(円/年間)                  | ○:郵送料の削減                  | 129,120円/年   | 以前の郵送料 約200万   |
|    | 紙資源(枚/年間)                  | ○:各種帳票の紙代                 | <導入による削減量(削減率)><br>見積依頼:49.8円/件(100%)<br>見積回答:54.6円/件(100%)<br>注文書発行:130.4円/件(100%)<br>請書受理:5.2円/件(100%)                     | 以前は専用紙(3枚複写)を使用していた印刷代として約120万   |
|    | その他                        |                           | 稼働後2~3年で損益分岐点を超え、投資回収見込み。  | 取引先のASPサービス料負担分を含め、費用対効果はあった。  |
|    | 定性効果(コンプライアンスの徹底等)         |                           |  |  |
|    | 時間短縮                       |                           |  | ○:出来高請求までを電子取引化対象業務にする事により、伝票確定(支払予定)が早まった   |
|    | 事務処理作業の効率化                 | ○:注文書の作成手間、郵送手間、ファイリングが不要 | ○:注文書の郵送手間、ファイリングが不要等により、現場の業務が楽になった   | ○:社内現場管理者、取引先ともに、作業の軽減(書類作成)が図れた。<br>・購買部門の経費、人員削減には大きく貢献。注文書の発行、郵送にかかる人件費や通信費の削減には効果大。<br>・現場の検算作業等を軽減。<br>・会社統合に伴い、事務処理の人員を増やすことなく対応できた。 |
|    | 経営分析<br>法令遵守               |                           |  |  |
|    | 内部統制                       |                           |  |  |
| 10 | 問題点・課題                     |                           |  |  |
|    | 導入中または運用後の新たな問題点・課題、その対応策等 |                           |  |  |
|    | 専門業者で利用が進まない理由と対応策         | ASP利用料金やソフト代が高い           | 元請けからの要請がない:49%<br>しくみがわからない:21%   |  |
|    | 零細企業での負担軽減                 |                           |  | 住宅では、取引先に零細企業(職人が主)が多く、3年に1度の更新手続きも難しいのが実態。ASPサービスの利用料、更新料をリーズナブルにしてほしい。   |
|    | 簡素化への要望                    |                           |  | CI-NETのデータ項目が非常に多いので、スリム化して、工期の短いケースにも対応した仕様にしてもらえるとうい。  |

| ID | 比較項目                 | 地域総合建設業 中部1  | 地域総合建設企業 関東1  | 元請と下請の両面で利用1  |
|----|----------------------|--|---|---|
| 9  | <b>メリット</b>          |  |   |   |
|    | 定量効果(業務効率化等によるコスト削減) |  |   |   |
|    | 作業時間(人日/年間)※1日8時間換算  | 11.8人日/年   | 約33日分/年 <<約2割削減>>   | 1件当たり約3割の削減   |
|    | 印紙税(円/年間)            | -  | 受注者側として:約100,000万円/年  | 受注者側として:約100,000万円/年  |
|    | 郵送料(円/年間)            | 182,400円/年(電子化率60%で試算)   | 約24,000円/年  | 約60,000円/年  |
|    | 紙資源(枚/年間)            | コピー用紙:11,400枚/年<br>長三封筒:2,280枚/年<br>(電子化率60%で試算)   |   | 約10,000円/年  |
|    | その他                  | CI-NET導入当初から経費、工数の削減効果額(トータル見込502,020円/年)がランニングコストを上回るうえ、電子化率の上昇に比例して効果額もアップする。<br>これにより4年程度で投資の回収が可能。 |   | 交通費1,000円/件   |
|    | 定性効果(コンプライアンスの徹底等)   |  |   |   |
|    | 時間短縮                 |  | 注文~注文請書受領の時間が平均2日/件短縮(導入前:平均3日、導入後:平均1日)  | 午前送信、午後受信で、途切れ感のない事務処理を実現。  |
|    | 事務処理作業の効率化           |  | 標準業務フローに沿った運用で、協力会社と条件合意のもと、契約業務を効率的かつ確実に実施することができる。                              | ・見落とし作業漏れの支障が発生しない。<br>・電子データの場合、実行予算承認の段階で、履歴有効の仕組みにより、経路途中がカット。<br>・平均契約金額200万円であり、取引金額の割に注文書が多い。省力化効果は大きい。 |
|    | 経営分析<br>法令遵守         | 注文書の発行から請書の受領までのリードタイムが短くなることで、工事着工前に請書を受領できる割合が大幅に増える。  | CI-NETの利用により、協力会社とお互いの条件合意のもとで取引をすることができる。  | 見積業務では適正な見積期間が求められる。書面の場合は漏れなく証拠書類管理が求められるが、CI-NET利用であればシステム自体が管理しているためきちんと行える。                               |
|    | 内部統制                 |  |   |   |
| 10 | <b>問題点・課題</b>        |  |   |   |
|    | 導入中または運用後の新たな問題点・課題  |  |   |   |
|    | 専門業者で利用が進まない理由と対応策   |  | <課題>電子契約率が未だ低く、業務効率化が不十分。<br><対応策>地域のゼネコン各社へのCI-NET普及による、協力会社におけるCI-NET導入メリットの増大。 | 年間を通しての利用頻度(取引件数)が少ない   |
|    | 零細企業での負担軽減           |  |   | 取引先に零細企業(職人が主)が多く、3年に1度の更新手続きも難しいのが実態。<br>ASPサービスの利用料、更新料をリーズナブルにしてほしい。                                       |
|    | 簡素化への要望              |  | <課題>経理部門における重複入力の発生<br><対応策>請求業務フローのさらなる改善  | 業者検索機能の充実   |

| ID | 比較項目  | 総合建設企業1       | 地域総合建設企業 北陸1     | ハウビルダー1   |
|----|-------|---------------|------------------|---|
|    | 今後の計画 |               |                  |   |
|    | 対象業務  | 出来高・請求業務の導入検討 | 購買見積～請求業務の導入を計画  | 現場施工図や加工図の添付ファイル化(見積をとる際に必要となる図面をシステムに載せられず、協力会社が事務所まで図面を取りに来ることになるので、これを改善したい。)                  |
|    | 対象地域  | 全国展開          | 本店→支店、グループ会社への展開 | 現状、北海道地区においては95%位の電子取引稼働しているが、本州地区においては60%位の電子取引稼働のため、北海道地区と同様の電子取引稼働状態にする。                       |
|    | 対象業者  |               | 建設→土木への展開        | アフターサービス発注等の電子取引化を進める。(戸建て住宅では、細かなアフターサービスも多く発生する。作業量は少ないが、新築の際の施工業者と同じ業者をお願いしているので、この部分も電子化したい。) |

| ID | 比較項目  | 地域総合建設業 中部1   | 地域総合建設企業 関東1          | 元請と下請の両面で利用1   |
|----|-------|---|-----------------------|--|
|    | 今後の計画 |   |                       |  |
|    | 対象業務  | まずは50万円未満の注文についての導入検討を行う。<br>その後状況をみて必要であれば、購買見積り、出来高報告、下見積り、請求について順次検討を行う。 | 出来高・請求業務の導入検討         | ●元請の立場<br>出来高請求業務の導入検討   |
|    | 対象地域  | 当面は調達部のみでの運用だが、対象業務の拡大に伴う各営業所での運用の可能性あり。                                    |                       |  |
|    | 対象業者  | 対象業務の拡大に伴い、業務の効率化によるコストメリットが出やすくなった場合、取引額の比較的小さい仕入先にも導入を再度打診する。             | 協力会社へCI-NET接続の依頼を続ける。 | ●元請の立場<br>新規取引先の拡大を目指し、取引が生じたタイミングで勧誘。(ただし、リニューアル業務なので、ある程度取引先は固定) |