まじめに、まっすぐ
KONOIKE

ＣＩ－ＮＥＴ導入事例

２０２１年　６月　８日

株式会社鴻池組
経営戦略本部　情報システム部
茅野　学

©Konoike Construction CO.,LTD.

会社紹介

会社名	株式会社鴻池組
本社所在地	大阪市中央区北久宝寺町3-6-1 （本町南ガーデンシティ）
創業	明治4(1871)年 今年、創業１５０周年を迎えます。 記念サイトをホームページで公開中です。
資本金	53億5千万円

©Konoike Construction CO.,LTD.

アジェンダ

1．現状の当社の運用範囲
2．当社の導入経歴
3．導入・運用体制
4．なぜ運用範囲を注文書・請書としたか？
5．注文書・請書の業務フロー
6．当社の電子化率の推移
7．なぜ電子化率が増えないか？
8．今後の予定

©Konoike Construction CO.,LTD.

1．現状の当社の運用範囲

©Konoike Construction CO.,LTD.

２．当社の導入経歴（運用範囲：注文書・請書）

ステップ１　ASPサービスによる運用

2009年04月
購買システムとASPサービスのデータ連携システム開発に着手
（事前検討は数年に及ぶ）

2009年11月
Lites NEO 利用開始、関連会社との試行導入

2009年12月～
各本支店にて順次説明会を実施し、データ交換協定書締結後、
順次運用開始。主に建築部門からスタート。

ステップ２　サーバ版による運用

2014年10月
購買システムのマイグレーションに伴い、ASPから
サーバ版（C-TRADE）への検討。

2015年03月
ASPサービス（Lites NEO）からサーバ版（C-TRADE）へ移行。
購買システムからの連携システムも改良。

©Konoike Construction CO.,LTD.

３．導入・運用体制

・トップダウンではなく、ボトムアップでスタート。
・システム担当者２名にて業務部門へヒアリング等を行い、導入検討開始。
・ステップ１段階は社内にてプログラム開発も対応。
・説明会はベンダーにも協力を依頼。
・運用は各本支店購買部門が担当。
協力会社への案内や、データ交換協定書締結業務。
・システム開発は、当初は社内で対応していたが、C-TRADE移行時から外部ベンダーに依頼。
・現状のサポート体制は、社内システム担当者１名のみで対応。

©Konoike Construction CO.,LTD.

４．なぜ運用範囲を注文書・請書としたか？

社内

・基本的な業務プロセスに変更がなかったため。

契約決定までのプロセスは何も変更なく、注文書・請書発行業務においてこれまで通りの紙ベースか、またはＣＩ－ＮＥＴかの違いしかない。

・購買部門の業務効率化が図れるため。

紙ベースにおける、印刷・封筒詰め・郵送・請書保管等の業務が削減される。

・プログラム改修の範囲が最小限。

注文書・請書発行業務部分のみの改修で対応可能。
（CI-NET用データの出力、出力データの取込、注文書発送日・請書受領日の連携）

協力会社

・印紙代が不要となり、メリットが明確である。

©Konoike Construction CO.,LTD.

5．注文書・請書の業務フローの変遷

©Konoike Construction CO.,LTD.

６．当社の電子化率の推移（建築工事）

	契約件数比率	契約金額比率	協力会社比率
２０１７年	４９．５％	６０．８％	２８．４％
２０１８年	５０．４％	６１．２％	２９．６％
２０１９年	４８．４％	６１．１％	３０．０％

近年は、電子化率に変化がなく、頭打ちの状況にある。
なお、地域別も集計してみたが、大都市圏（大阪・東京）とそれ以外では、多少の違いはあるものの、電子化率の推移に大きな変化はなかった。

※現在の登録社数：約９００社（９４％がASPサービスを利用）

©Konoike Construction CO.,LTD.

7．なぜ電子化率が増えないか？

◆協力会社が「CI-NETを利用すればメリットがある」と感じていないから。

導入・運用コストと比較しての印紙代削減効果が一番のメリットだが、それが小さいと各種手間だけが増えるだけと考え、敬遠する協力会社もある。

ではどうすれば良いか？

・費用面以外のメリットについて、さらなる周知を行う。
（紙代、印刷・郵送の手間、保管場所、契約締結までの時間等の削減）

・発注者側企業の拡充
CI-NETを利用する発注者側の数が増え、CI-NETによる契約件数が増加すれば、受注者側（協力会社）に費用面のメリットを感じてもらえ、継続的な利用や利用者の拡充が望める。

©Konoike Construction CO.,LTD.

８．今後の予定

■出来高・請求への対応

　課題は多いが、当社への出来高請求対応の要望もあるとのことなので、今後対応できるよう計画を進める。

進めるにあたり、業務プロセス・社内規定の見直し、関連システムの改修など対応範囲も広いため、しっかりとしたプロジェクト体制が必要。

■Ｃ－ＴＲＡＤＥサーバのバージョンアップ

　適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）対応バージョンへの移行。

©Konoike Construction CO.,LTD.

ご清聴、ありがとうございました。

©Konoike Construction CO.,LTD.