

# CI-NETの導入と今後の展開

2018年 6月

西松建設株式会社  
I C T企画部 鈴木 岳史

# 1. 会社紹介

名 称	西松建設株式会社
創 業	1874年（明治7年）
資 本 金	235億円
本 社 所 在 地	東京都港区虎ノ門1-23-1虎ノ門ヒルズ森タワー10階
代 表 者	代表取締役社長 高瀬 伸利
売 上 高	2,844億円（2018年3月期）
従 業 員 数	2,536人（2018年3月末現在）
最近のトピック	<p>① 社長交代（2018年4月1日） 新社長：高瀬 伸利（たかせ のぶとし） 新会長：近藤 晴貞（こんどう はるさだ）</p> <p>②『西松-Vision2027』および『中期経営計画 2020』策定</p>

## 2. CI-NET導入の背景

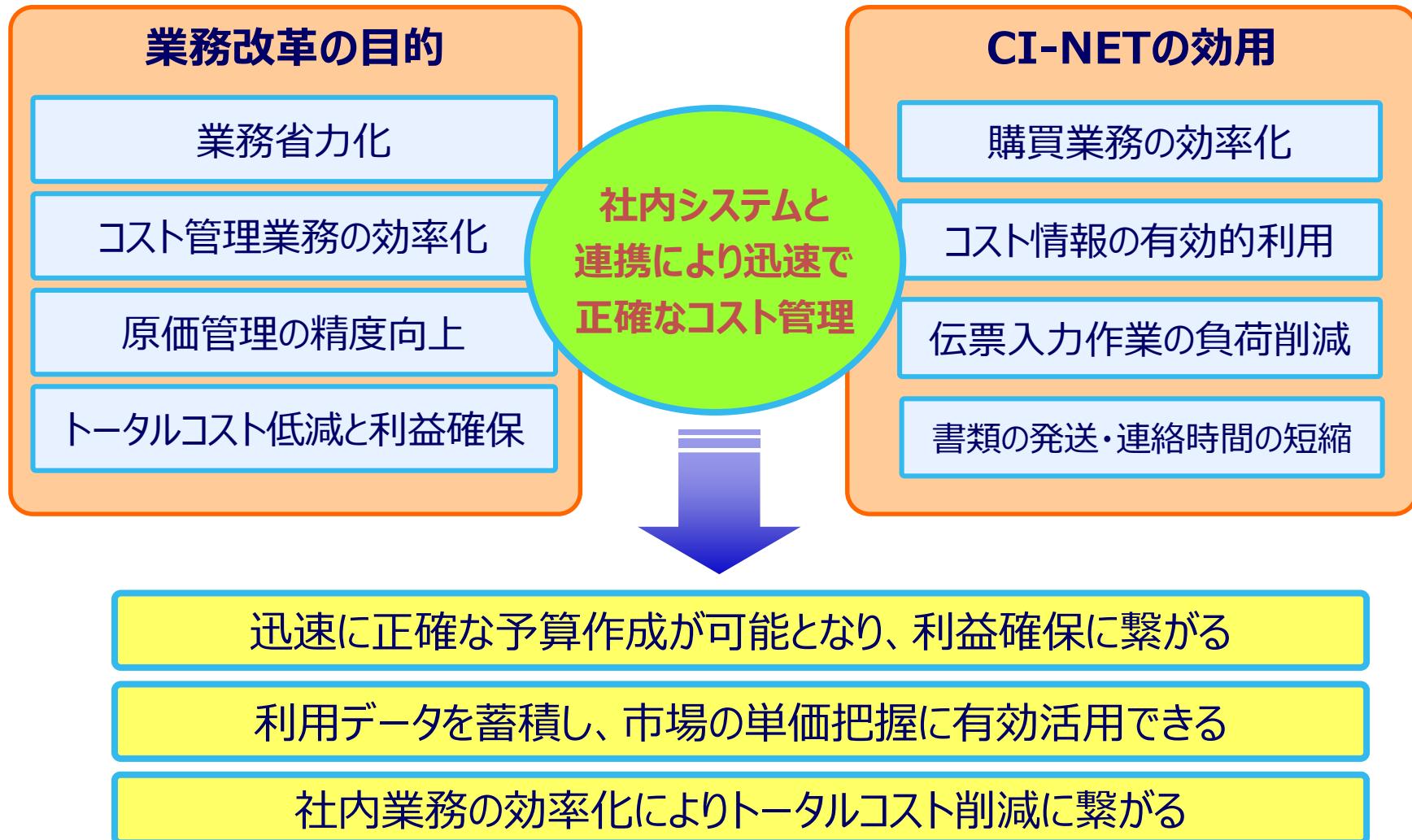
### ➤ 導入検討の経緯 :

- 2009年6月に『業務改革』プロジェクトを発足  
⇒ 業務プロセスの見直し、業務システムの再構築
- 業務システム再構築の規模が大きく、CI-NETの導入は一端延期  
⇒ 業務システムが稼動1年後、安定運用となり、再度導入検討  
⇒ 2012年10月社内稟議、2013年7月モデル取引先の試行開始

### ➤ 社内稟議の内容

- CI-NETの概要
- 業務改革におけるCI-NETの有効性 ※P3
- 導入のメリット（発注者・受注者） ※P4,P5
- 導入目的・費用／スケジュール
- プロジェクト体制

### 3. 業務改革におけるCI-NETの有効性



## 4-1. CI-NET導入のメリット（発注者：西松）

### データの有効活用

- CI-NETを導入している協力会社からの見積回答書、請求書など取引データを、そのまま自社データベースへ取り込むことが出来る。
- 積算、注文書、買掛システムなどとの連携が可能となる。



### 発送・連絡作業の削減

- オンラインで情報を送るため、複数の取引先との見積照会などに、発送や電話通知の作業が削減ができ、時間短縮が達成できる。



### 【業務全体の効率化】

見積～購買～支払

### 【情報の有効化】

単価情報の早期把握  
価格競争への対応

### 【企業力強化】

スピードアップ  
コストダウン

### 迅速な情報収集

- 距離、時間の制約が無くなることにより、より早く確実な情報を得ることで、利益確保へ繋がる早めの検討が出来る。



### 転記・照合作業の削減

- 購買依頼書や見積条件確認書などを有効利用し、自社業務システムから取引先へ帳票データを送ることにより転記や照合作業が不要になる。
- また、見積明細を活用することにより照合作業の時間が短縮される。



## 4-2. CI-NET導入のメリット（受注者：協力会社）

### データ入力作業の削減

- ・自社の見積積算システムから見積回答書へ、出来高報告書から請求書へ、電子データを取り込み活用が可能。
- ・転記によるミスがなくなる。

### 【ビジネスチャンス拡大】

スピードアップ  
生産性向上

### 【経費節減】

コストダウン

### 多端末現象の解消 操作方法の一本化

- ・標準化された方式で伝票の送受信を行うため、取引先毎にシステムを導入したり、開発する必要がない。
- ・また、取引先毎に操作方法が変わることがない。

### 連絡・処理時間の短縮

- ・見積書、請求書などをオンラインで送るため、郵送などと比べて連絡時間を大幅に短縮できる。
- ・日時、場所に関係なく業務が行える。



### 印紙税の節税

- ・総合建設会社と専門工事業者間の双方の同意（電子取引協定書）があれば、注文請書に対する印紙が不要になり経費節減に貢献可能。

### 社内IT化の促進 情報リテラシーの向上

- ・社内のIT化促進の契機となり電子化の推進につながる。
- ・業務の効率化実現の足がかりになる。

## 5. 業務環境

### ➤ 対象範囲

	全体	CI-NET対象	EDI化率
取引先数	5,100社	1,600社	31.4%
注文件数 (2017年度)	23,000件	12,000件	52.2% 参考 契約金額 68.9%

### ➤ 対象業務

EDIメッセージ	対象範囲
下見積（依頼・回答）	×
購買見積（依頼・回答）	○
注文（注文・注文請け）	○
出来高（確認・承認）	△：検討中
請求（請求・確認）	△：検討中
立替金	×

## 6-1. システム概要

### ➤ EDIシステム

- 利用サービス : WEBCON (富士通マーケティング)

### ➤ 社内システム (原価購買システム)

- パッケージソフト「BEST-PRO原価」(富士通エンジニアリングテクノロジーズ)をカスタマイズ利用

#### 【主な機能】

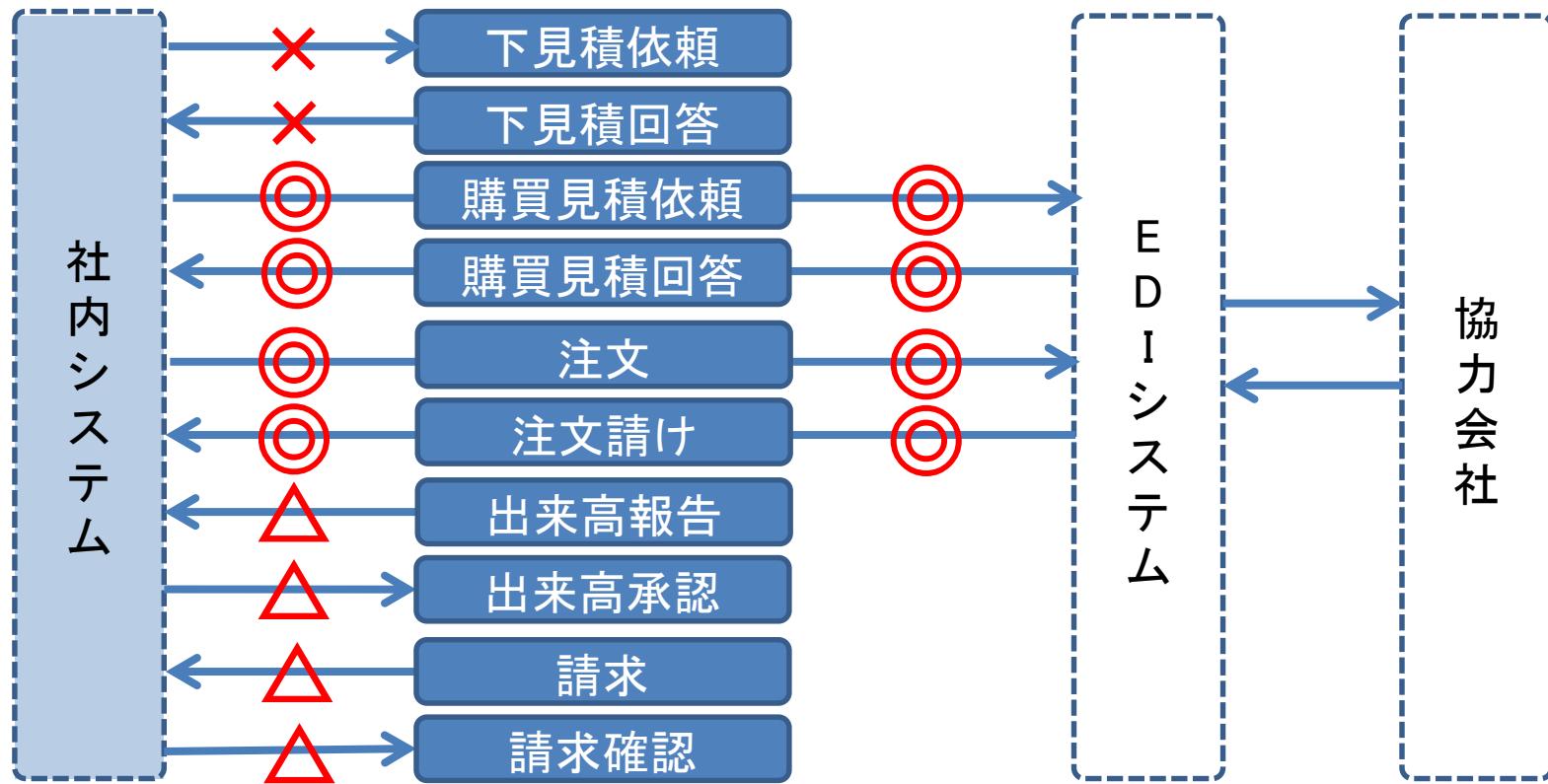
- ・実行予算管理業務
- ・発注業務
- ・出来高/原価管理業務

## 6-2. システム概要

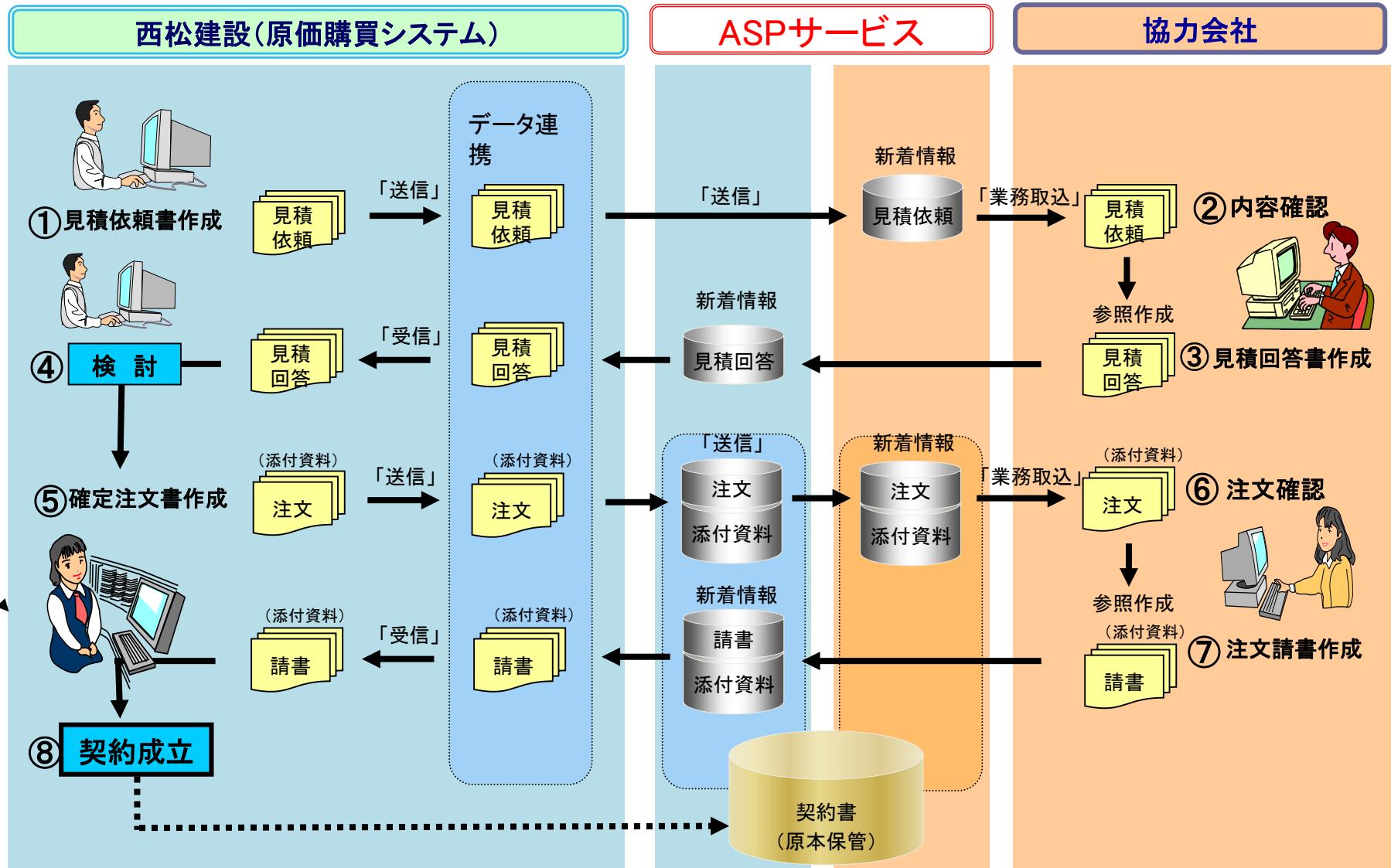
### ➤ 社内システムとEDIシステムの連携方法

◎ : 自動連携  
 △ : 未連携 (excel取込)  
 × : 連携なし (手入力)

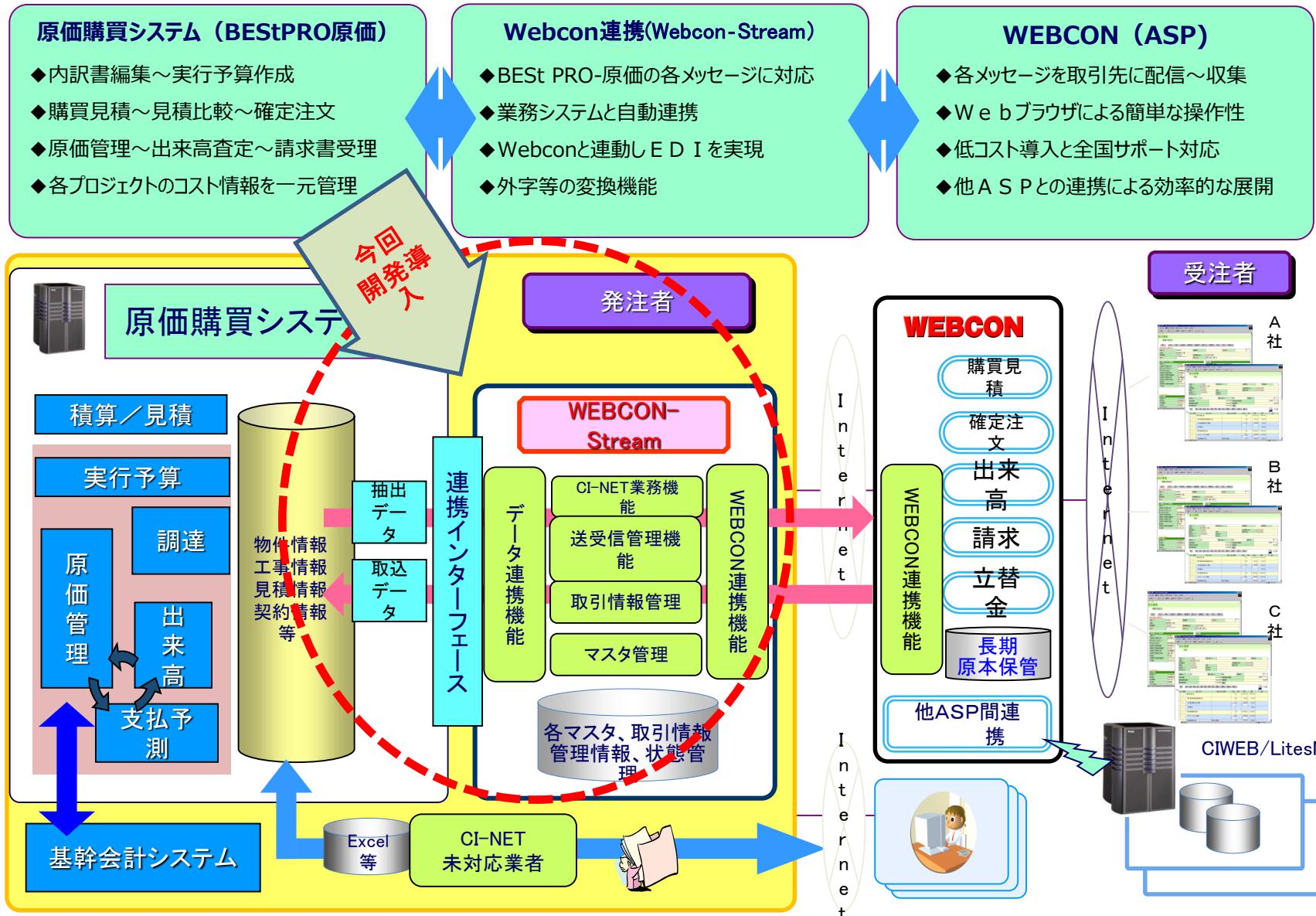
※「購買見積・回答」、「注文・注文請け」からのスマートスタート



## 7. 購買見積～注文の流れ



## 8. システム全体図（西松基幹システム）



## 9. システム改修・協力会社の導入展開

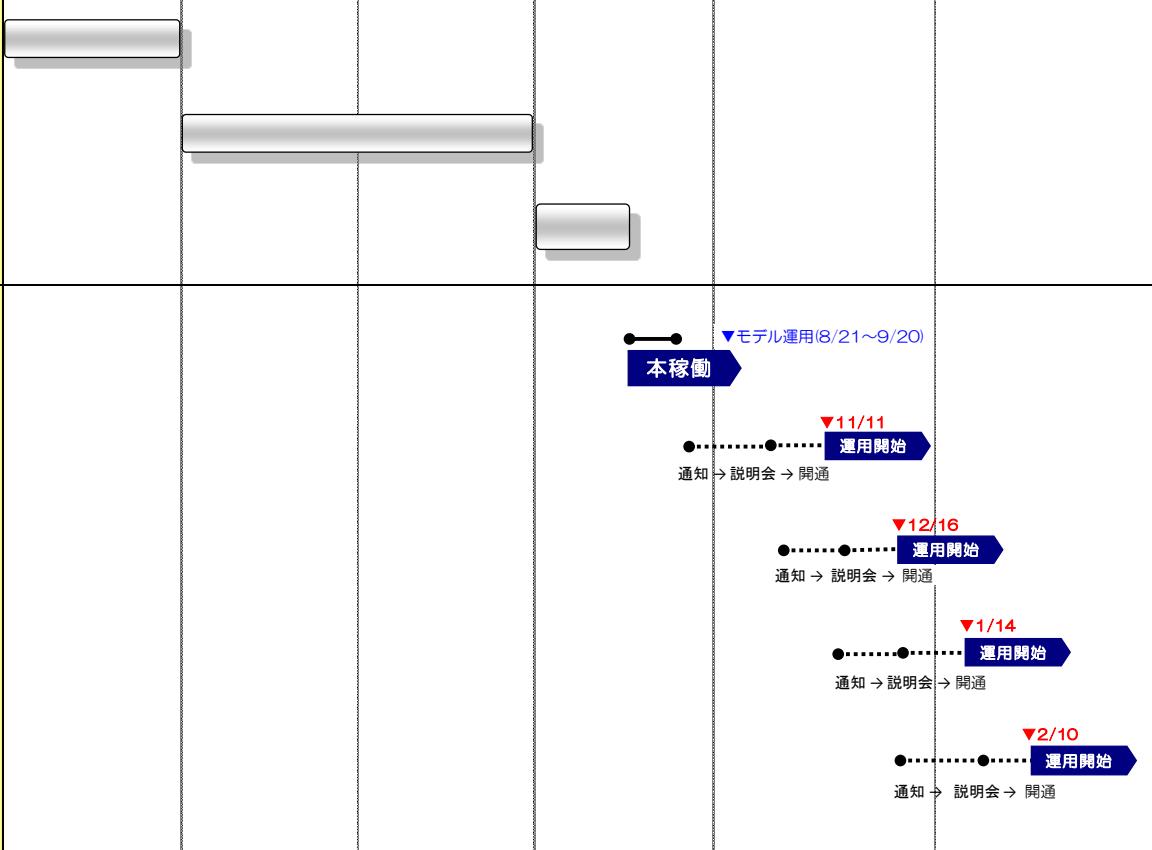
### ➤ 原価購買システムの改修について

- 業務システムのユーザビリティを優先  
⇒ ASPの画面操作は「原本閲覧」のみとし、使い慣れた原価購買システムでCI-NETの送受信を可能とする

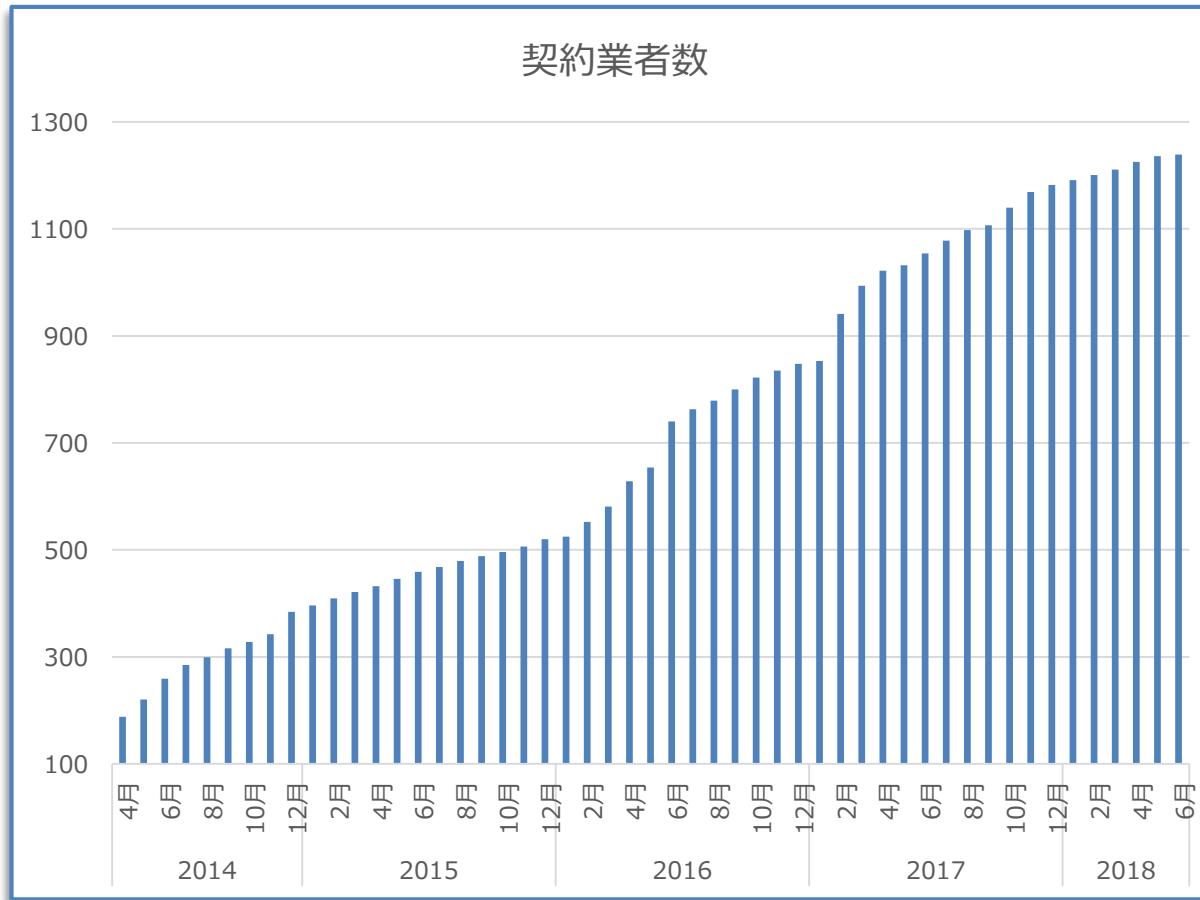
### ➤ 協力会社の導入展開について

- 1ステップ：関東地区でモデル取引先を選定  
⇒ 2013年8月 35社でスマールスタート（内CI-NET未加入は5社）
- 2ステップ：全国各拠点（支社・支店）で説明会を実施  
⇒ 2013年11月～ 4ヶ月で9箇所開催（174社）
- 3ステップ：各拠点で必要に応じて説明会を開催  
⇒ 2014年以降、ASP業者と共に導入説明会を開催

## 10. 導入スケジュール

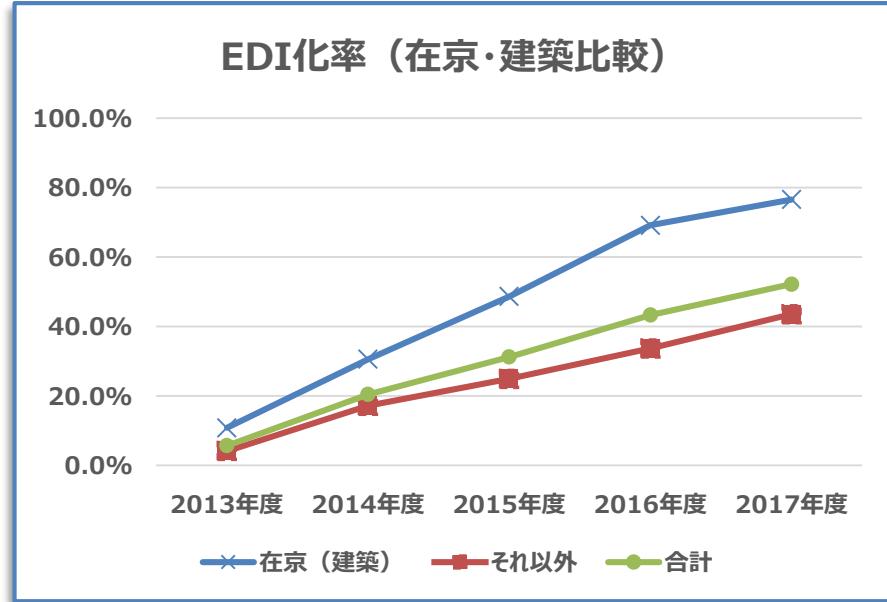
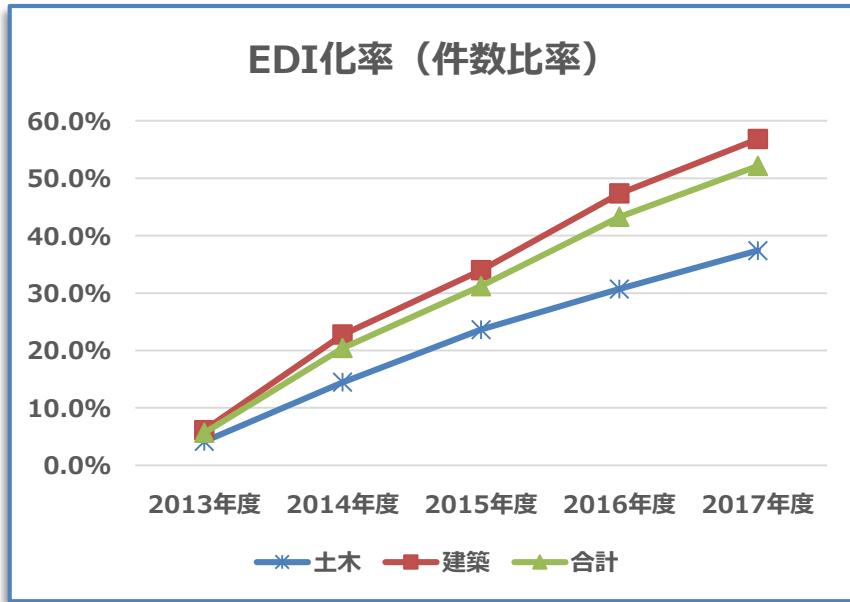
NO	項目	内 容	2012年			2013年						2014年					
			10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
①	CI-NET対応システム開発	要件定義・概要設計・開発															
		開発・単体テスト															
		総合テスト／ユーザーテスト															
②	協力会社／資材会社展開	モデル取引先導入 関東土木支社・関東建築支社															
		第2回 導入／操作説明会 関東土木支社・関東建築支社															
		第3回 導入／操作説明会 九州支社															
		第4回 導入／操作説明会 四国支店 中国支店															
		関西支店 中部支店															
		第5回 導入／操作説明会 札幌支店 東北支店															
 <p>本稼働</p> <p>▼モデル運用(8/21～9/20)</p> <p>通知 → 説明会 → 開通</p> <p>▼11/11 運用開始</p> <p>通知 → 説明会 → 開通</p> <p>▼12/16 運用開始</p> <p>通知 → 説明会 → 開通</p> <p>▼1/14 運用開始</p> <p>通知 → 説明会 → 開通</p> <p>▼2/10 運用開始</p>																	

## 11. C I - N E T 協力会社数の推移



CI-NET既導入済みの会社による登録が80%以上を占めている  
(2018年6月現在 約1250社)

## 11. EDI化率の推移



- 年平均で10%程度でEDI化率は上昇している
- 『土木工事』と『地方』のEDI化率向上が課題となっている

## 12. 導入効果

CI-NET導入による効果	
①作業時間	●注文書作成・捺印・発送業務の削減
②印紙税	●協力会社の注文請書の印紙代削減
③郵送料	●書類郵送料の削減
④紙資源	●各種帳票の紙代削減
⑤その他	●契約業務の迅速化 ●契約状況がタイムリーに把握可能 ●注文書管理・保管が無くなり、事務作業の効率化

※定量的な効果測定は未実施

## 13. 導入・展開時の課題

### ➤ 苦労した点

- 社内システムとの整合性
  - ・例えば、協力会社との接続確認や見積条件書等の付属書類の添付等
- 協力会社へ導入の勧誘
  - ・紙の文化に慣れ親しんでいる会社への説得
  - ・印紙節約以外の目に見えない経費節減、トータルコストメリットの説明

### ➤ 反省点

- 『見積依頼・回答』の普及が進まなかつた
  - ・現状 3 %程度、現場での利用が進まず、支店内など特定の利用者のみ  
⇒ 理由) エクセルデータの取り込み機能もあり、メリットがあまり無かつた

## 14. 今後の取組

### ➤ EDI化率の向上に向けて

- 年10%近く伸びていたが、最近は伸び率が鈍化傾向
  - CI-NETを既に利用中の会社リストと当社「協力会社マスタ」との突合
  - 繼続してASP業者と共に導入説明会を各地で実施
  - 協力会社のEDI費用負担低減の検討

### ➤ 出来高・請求の導入

- 当初、出来高・請求導入の目安としていた注文件数の50%はクリア
  - プロジェクトの遂行には現業部門、購買部門の協力が必須
  - 2018年度より要件定義を開始する予定

# ご清聴ありがとうございました

Successfully building  
a better future.

きめ細やかな施工管理力と、  
現場で起きる様々な課題を  
自ら発見し自ら解決するチカラ。  
私たちは磨きぬいた「現場力」で、  
これからも社会に貢献していきます。



未来を創る現場力

 西松建設

<http://www.nishimatsu.co.jp/>

〒105-6310 東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー10階 TEL:03-3502-0232