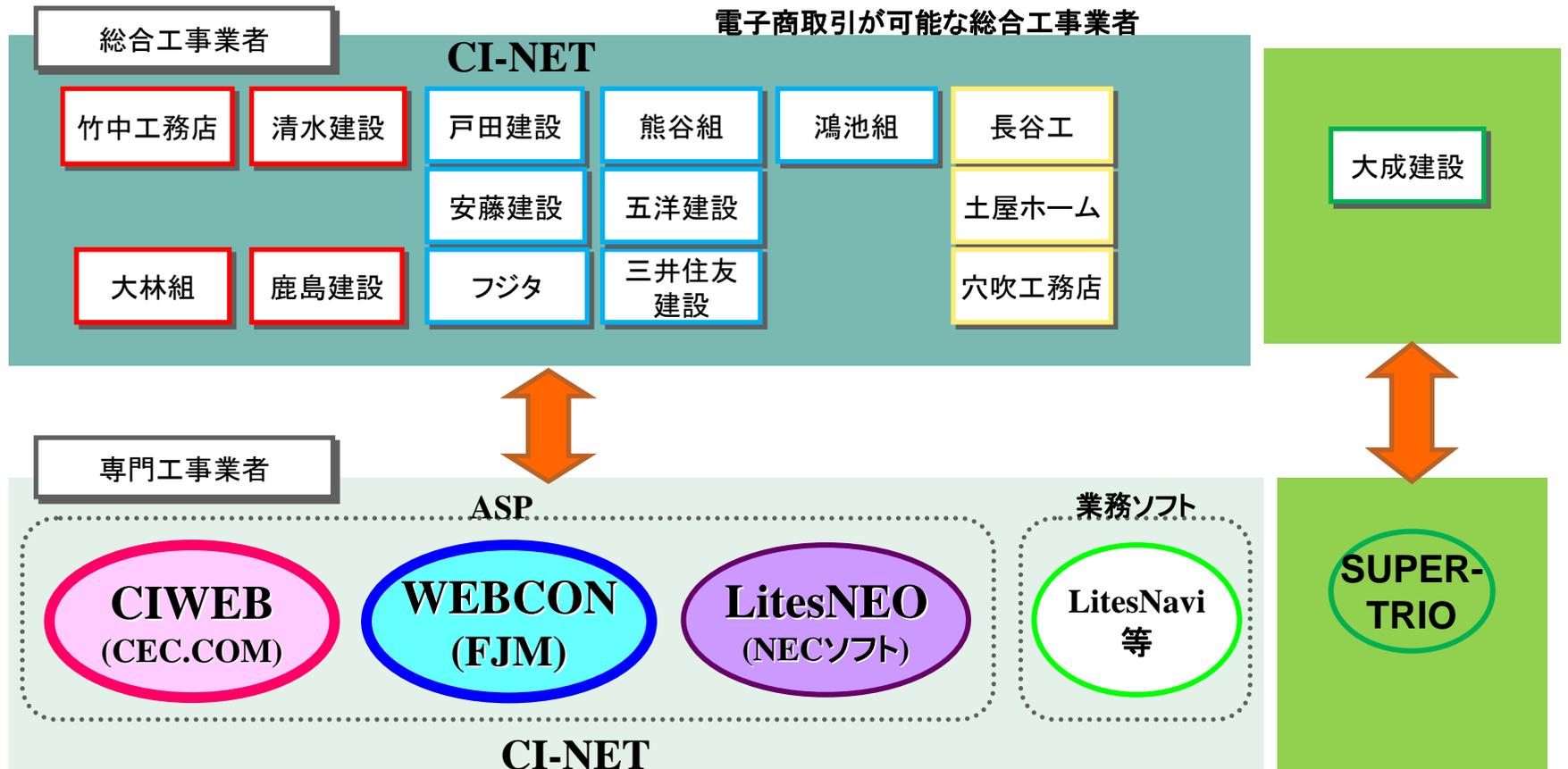


# 電子商取引の現状と 導入企業の事例体験談

— 建設業電子商取引体験講習会 —

株式会社フジタ  
安全・調達本部 中島秀明

# 建設業界における電子商取引の現状

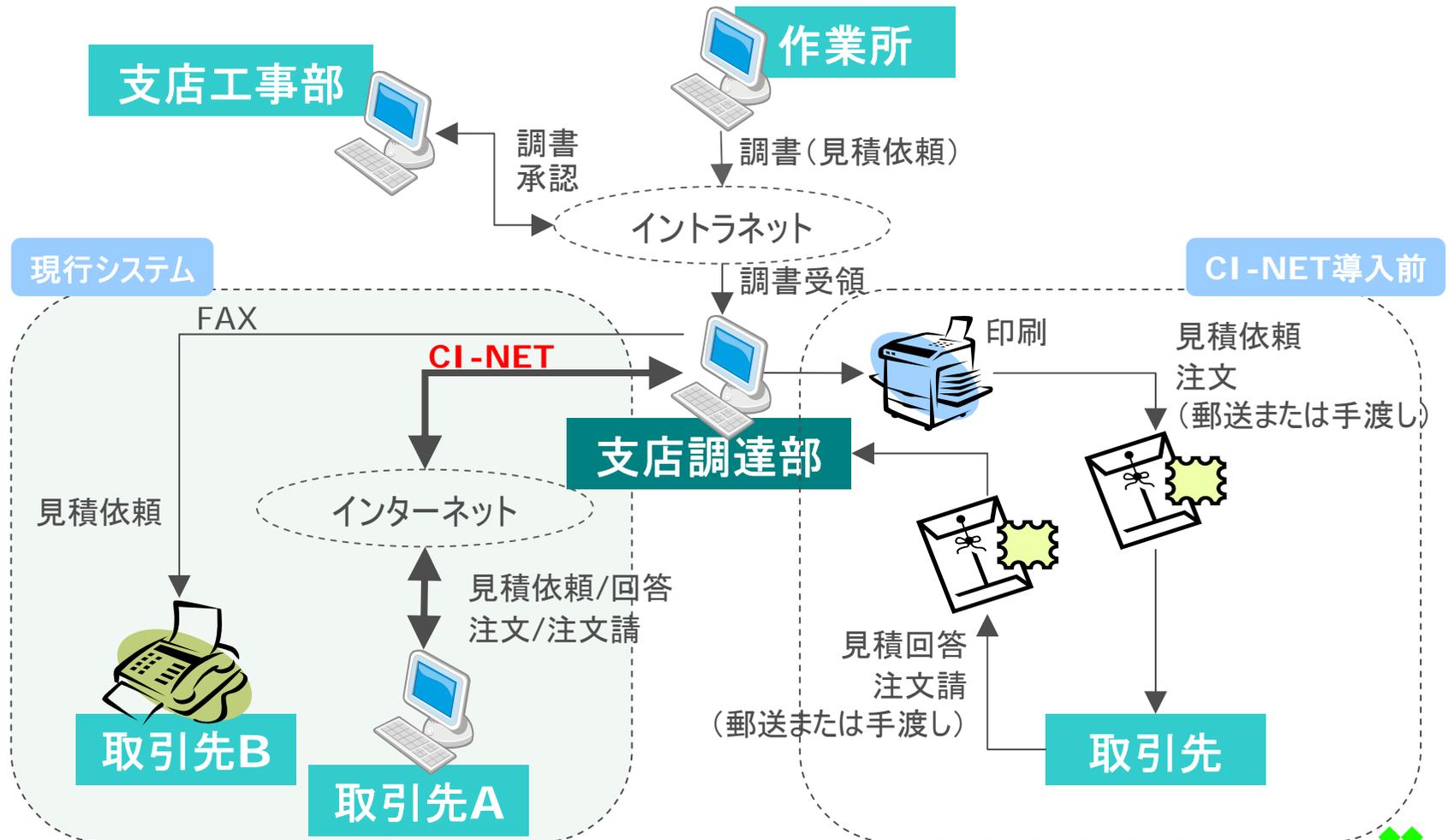


どれか1つに加入すれば、CI-NET対応総合工事業者と電子商取引が可能

# CI-NET の経緯

- 1995年8月（購買見積）  
VANセンターを使ったCI-NET、FAXシステム稼動
- 1999年10月（購買見積）  
インターネットを使ったCI-NET稼動（CI-NET LiteS V1. 0）
- 2003年2月（購買見積・注文）  
CI-NET LiteS V2. 0稼動
- 2003年9月（購買見積・注文）  
新基幹システム（ERPパッケージ）と連動したCI-NET（CI-NET LiteS V2. 0）、FAXシステム稼動

# 調達システム概要

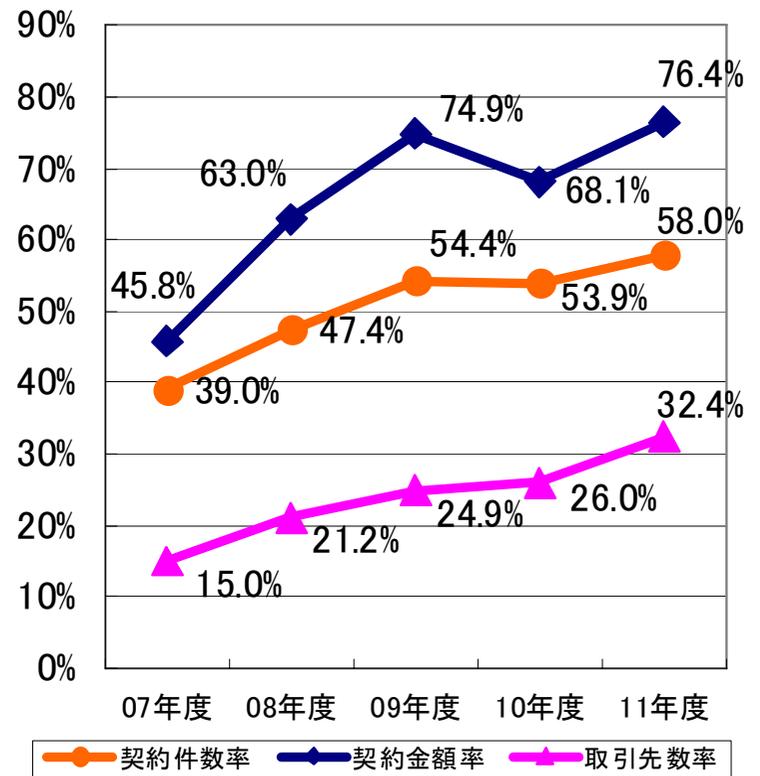


# CI-NET取引実績

CI-NET取引先数 (基本契約締結取引先数累計)		約1,450社
CI-NET 契約率	件数率	58%
	金額率	76%
	取引先数率	32%

(2011年度上期実績)

CI-NET契約率推移



# 発注者のメリット (利用者からの生の声)

## 経費削減

- ・通信費、事務費の削減  
(通信費:見積依頼90%、注文100%削減)
- ・グループ企業の印紙代節約

## 省力化

- ・作業時間が見積依頼業務で70%、注文業務で40%削減
- ・データの検索、再利用の容易性
- ・リードタイムが増え、戦略検討、ネゴ時間が増えた
- ・相見積数が増え、調達価格の低減に寄与

## リスク対策

- ・人為的ミスの低減
- ・取引の透明性確保
- ・エビデンスの保管

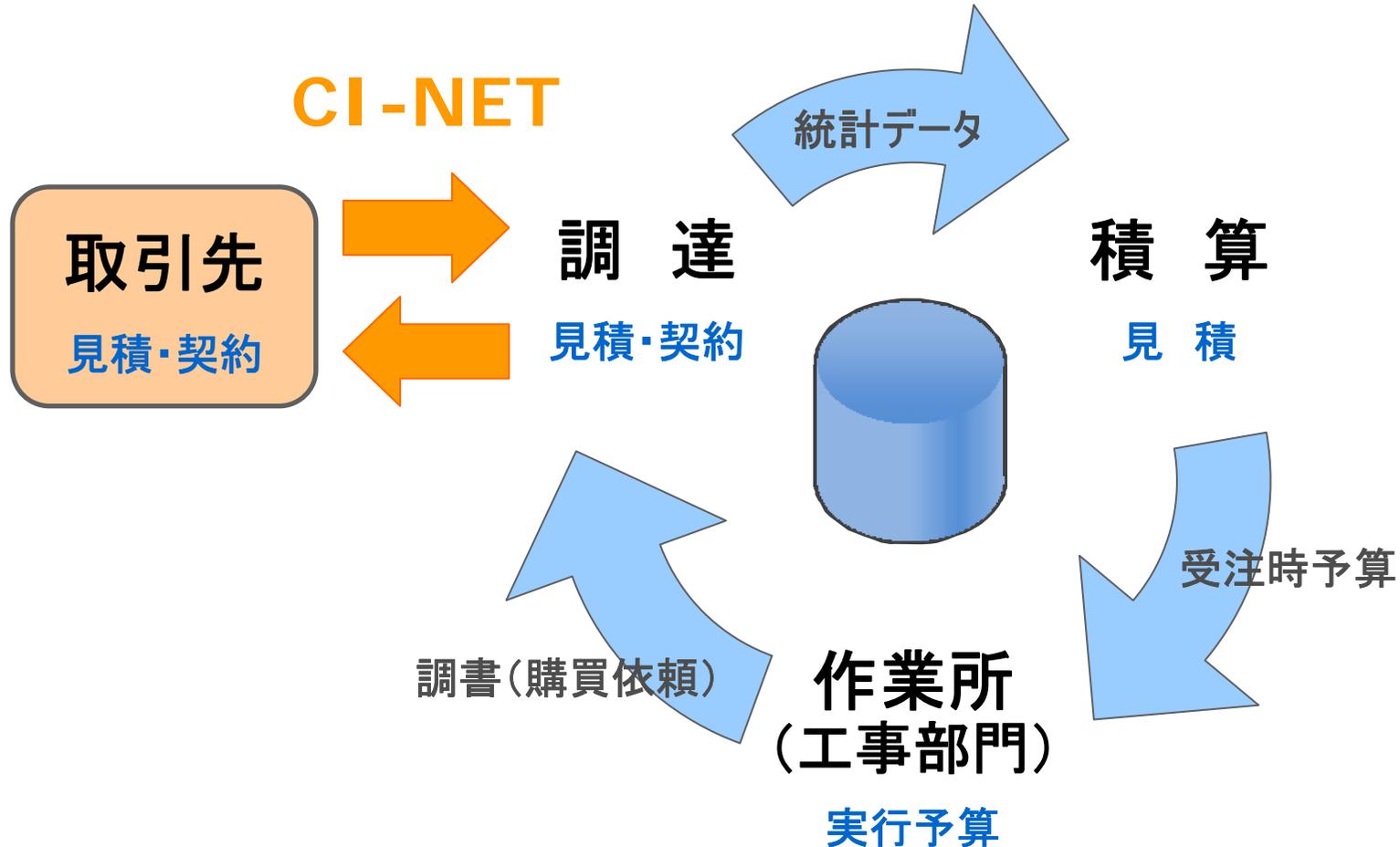
## 付加価値

- ・企業イメージ向上(EDI対応)
- ・情報化推進の契機

# CI-NET導入の動機付け

- 業界の流れ
  - ☑ 建設業界でのEDI (CI-NET LiteS) 推進
- フジタの業務改革
  - ☑ 情報戦略
  - ☑ 川上から川下への情報連携
- フジタグループ・協力会社の業務改革・環境整備
  - ☑ 省力化
  - ☑ コストダウン
  - ☑ 情報連携

# 電子情報のサイクル



# CI-NETの段階的導入

先ず、見積～契約までの業務を電子化する...段階的導入のメリット

- ・システム投資範囲を絞れる
- ・”登場人物”を絞れる
- ・システム化の拒否反応が無い
- ・トラブルが少ない

- ・初期展開がしやすい
- ・サポート体制が軽微

- ・導入および運用  
コスト抑制
- ・スムーズな展開、  
運用

# 受注者のメリット （利用者からの生の声）

## 経費削減

- ・収入印紙代の節約
- ・通信費、交通費、事務費の削減

## 省力化

- ・見積データは発注者発（一からデータを作成する必要がない）
- ・データの検索、再利用の容易性
- ・移動、連絡、作業時間の削減で検討時間が多くなった
- ・受注機会の増加

## リスク対策

- ・人為的ミスの低減
- ・取引の透明性確保
- ・エビデンスの保管

## 付加価値

- ・企業イメージ向上（EDI対応）
- ・情報化推進の契機

# CI-NET 費用対効果 試算(受注者)

初期費用: 約8~10万円

運用費用: 約5~8千円/月

(想定条件)

資本金1億円以下

CI-NET契約件数 1件/月

契約金額 500~1,000万円/件

