

# 電子商取引の導入・運用事例の紹介

2011年2月25日

株式会社鴻池組 竹中 良実

# 目次

- (1) 当社業務システムの開発・展開経緯**
- (2) CI-NET開発・導入について**
- (3) 運用状況**
- (4) 運用の問題点・改良点等**
- (5) 今後のEDI化について**
- (6) その他当社が取り組んでいること**

# (1) 当社業務システムの開発・展開経緯

	1994年	1996年	1998年	2000年	2002年	2004年	2006年	2008年	2010年
	平成6	平成8	平成10	平成12	平成14	平成16	平成18	平成20	平成22
<b>【鴻池組】</b>	NEC S3100 WS30台								
■積算見積システム						XP開発			
■購買システム							XP開発		
■工務管理システム									
■経理会計システム									
■社内ネットワーク									
■ネットワーク、OS	WIN98				WinXP				
■その他									

1993年鴻池組CI-NET  
実稼動試験

平成13年4月 IT書面一括法  
により、建設業法が改正された

## (2)CI-NET開発・導入について

(2)-1 業務フロー(概略)

(2)-2 システム化対象範囲

(2)-3 利用形態

(2)-4 運用フェーズのステップ

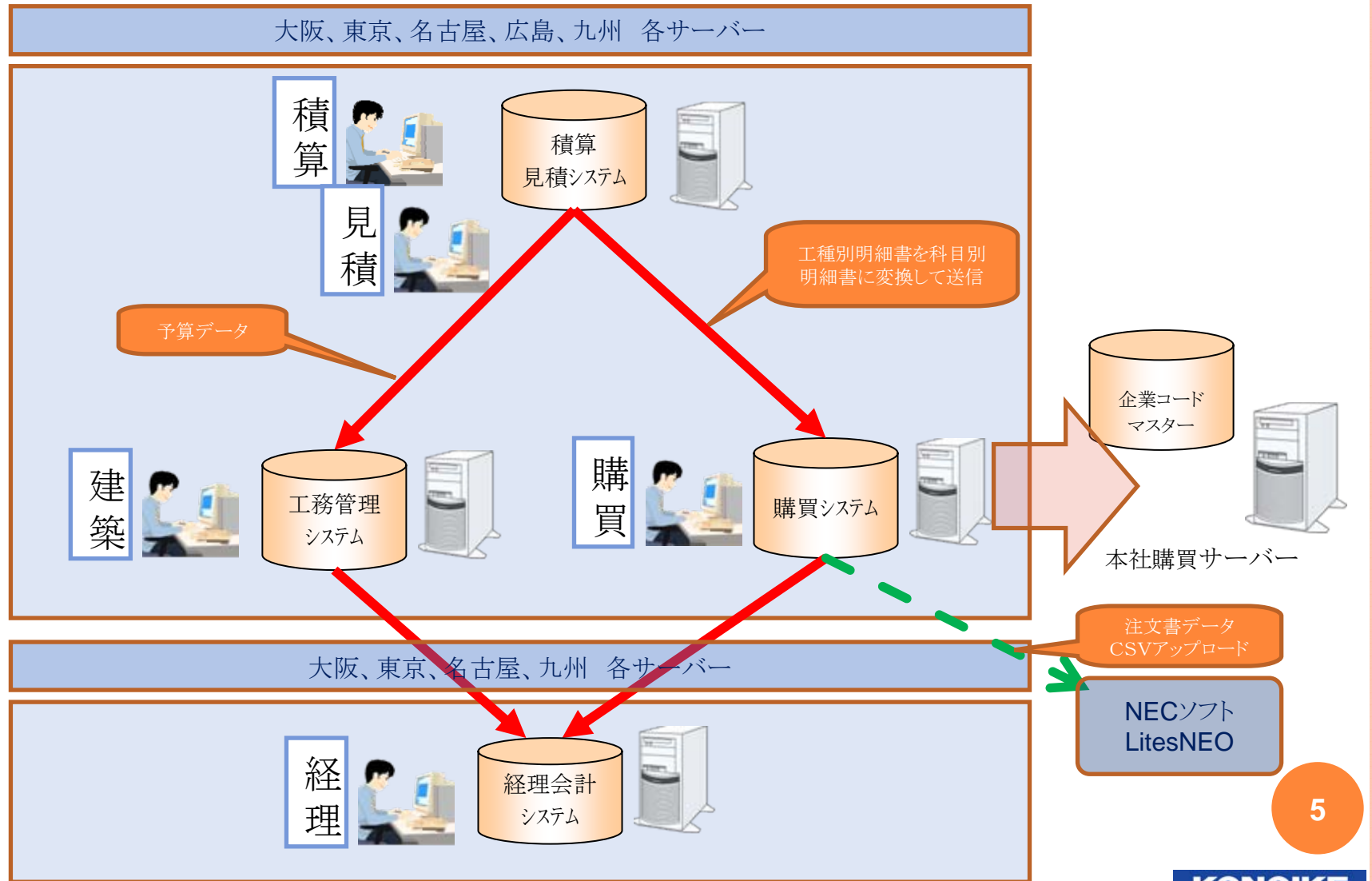
(2)-5 メリット

(2)-6 実用化に向けたスケジュール

(2)-7 その他

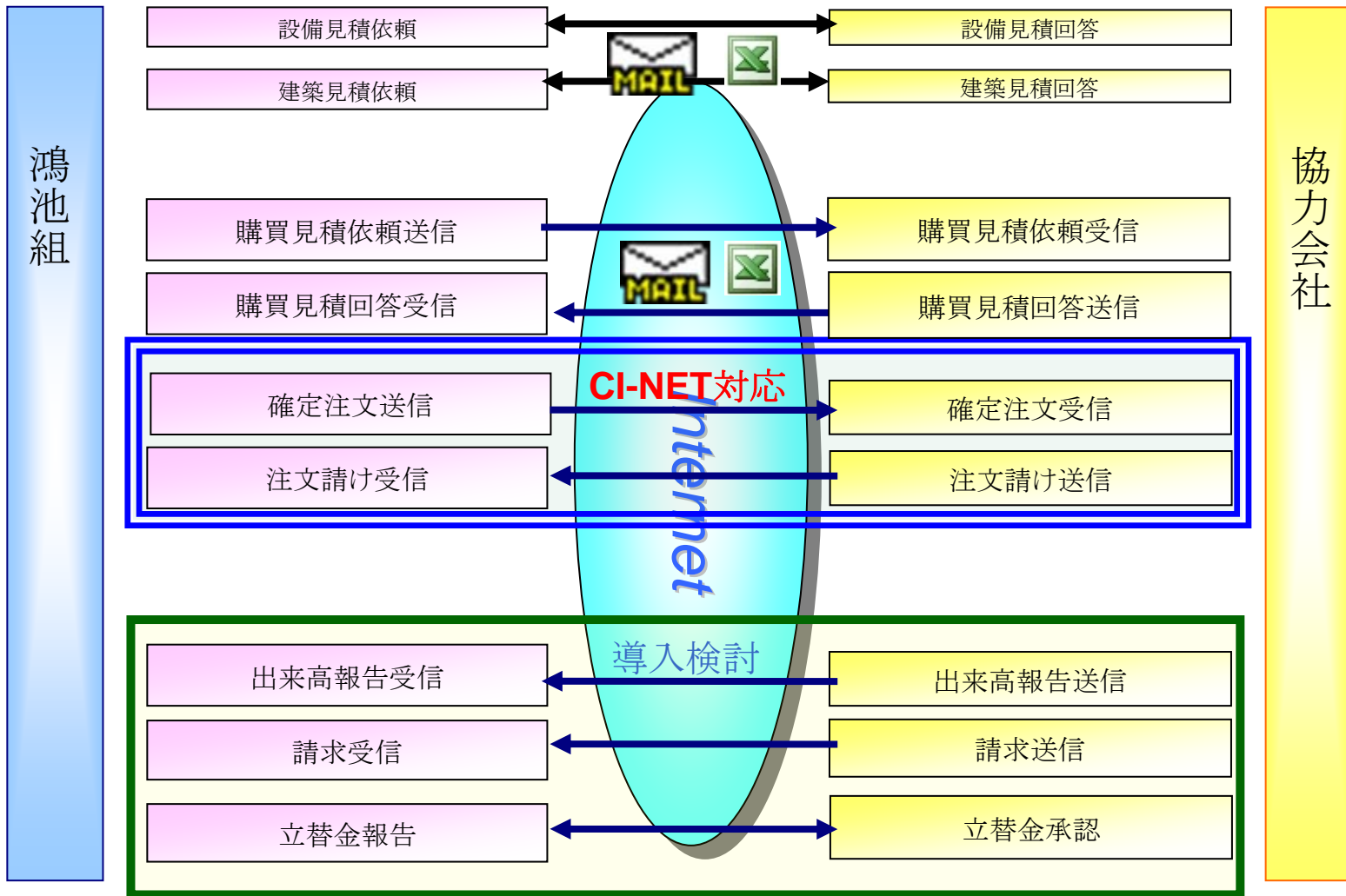
購買システムの見直し(コンプライアンス)

# (2)-1 業務フロー(概略)



# (2)-2 システム化対象範囲

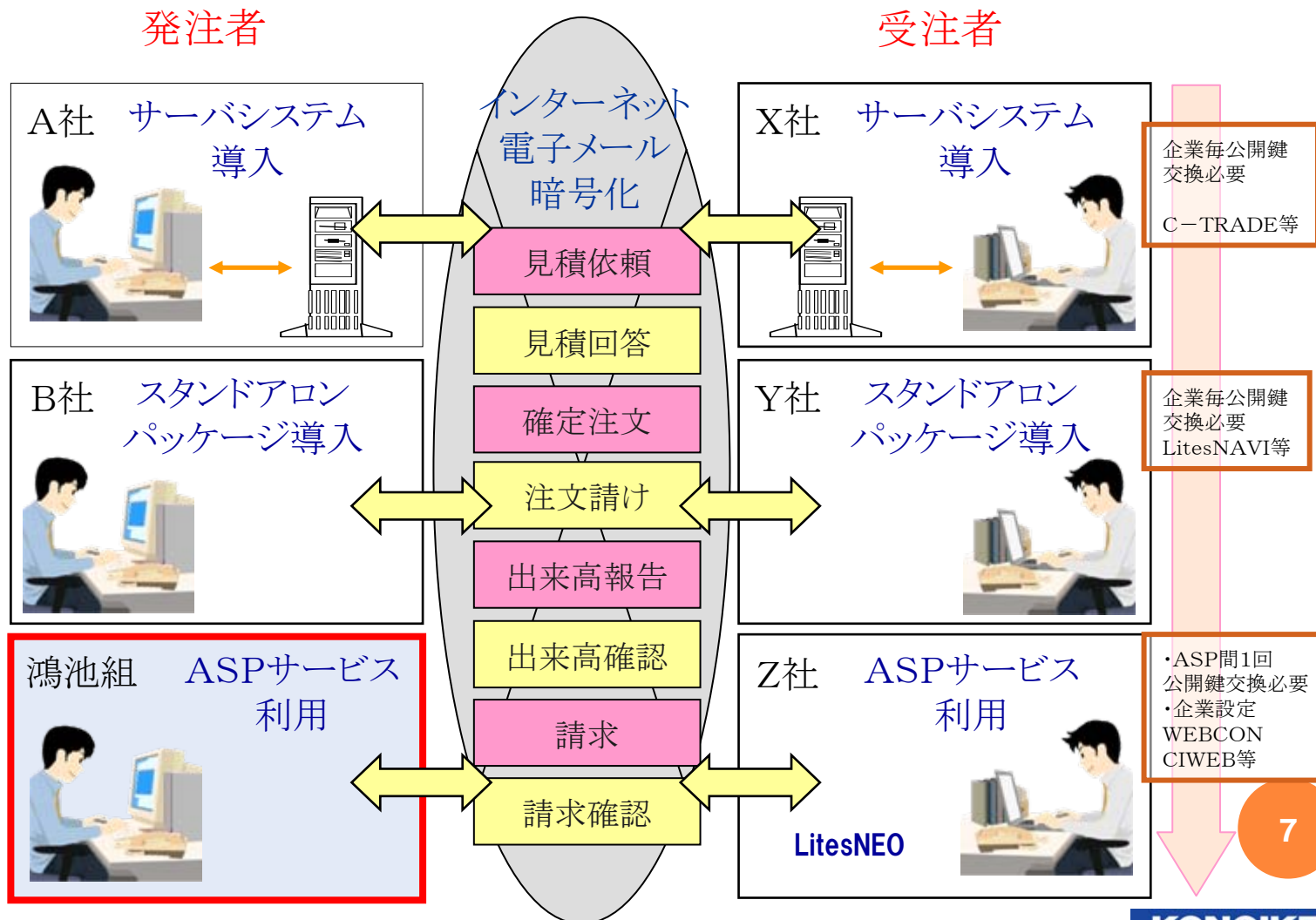
## システム化対象範囲



# (2)-3 利用形態

## CI-NET導入パターン

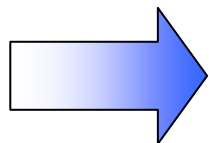
- ◆社内システムとの連携
- ◆取引量が多
- ◆拡張性
- ◆操作性
- ◆メンテナンス性



## (2)-4運用フェーズのステップ

### Step1 ASPと購買システムとCSVによる連携

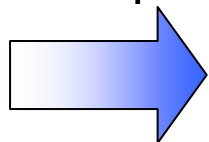
- ◆現在活用している購買システムからCSV出力し、CI-NETLites形式のCSVに変換し、ASPに手動でアップロード



- EDIの運用を軌道に乗せる、運用手順の確定
- 投資費用は少ないが、若干の運用作業が発生

### Step2 ASPと購買システムとCSVバッチ連携(NECソフトと協議中)

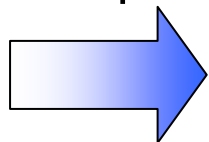
- ◆Step1をバッチ処理を行い自動でアップロードし、送信まで実行



- 若干の投資により、運用作業手順の効率化

### Step3 サーバー版運用による基幹システムとの連携

- ◆Step2でトランザクション増加が見込まれる場合に、サーバー版に移行



- 基幹システムと連携し、全社で運用対応を実施し効率化



## (2)-5 メリット

### 業務面

- ◆ 注文書の作成手間(項目チェックなどや書類の確認)の削減。
- ◆ 注文書の郵送手間、郵送費の削減。
- ◆ 請書の保管。
- ◆ 関連会社の注文請書の印紙代削減。
- ◆ 各種帳票の紙代、ファイリングが不要。

### 開発面

- ◆ 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。
- ◆ ブラウザを利用する為、アプリの配布等の手間が削減。
- ◆ 稼動監視、バックアップ、セキュリティ対策等の専用担当者が不要。

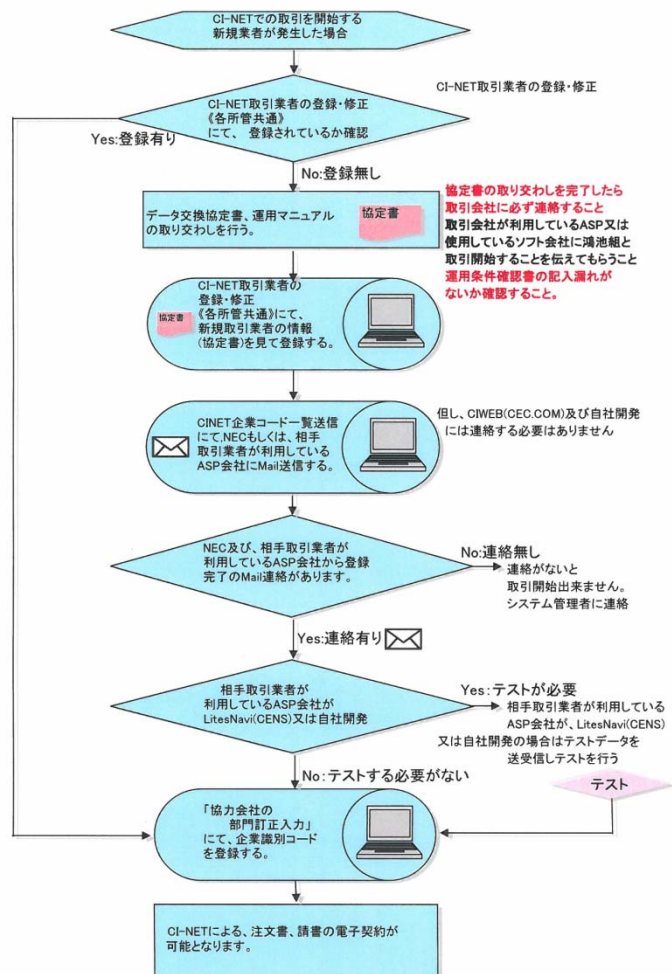
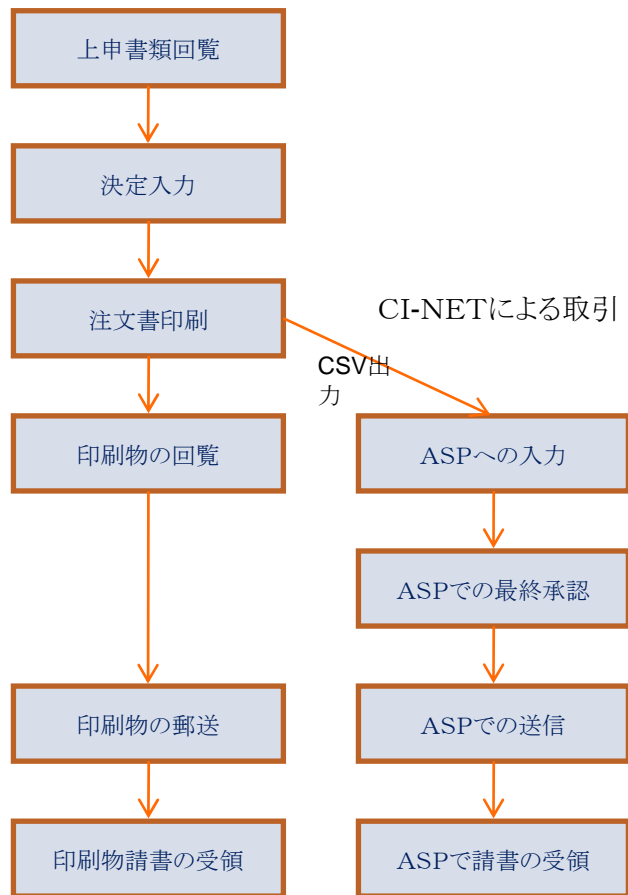
## (2)-6 実用化に向けたスケジュール

	2009年 10月	11月	12月	2010年 1月	2月 3月	4月	~	12月	2011年 1月
■社内稟議 社内説明資料	→								
■協定書作成		→							
■説明会 ・導入済み企業 と未導入企業を 分けて行う ・個別の説明会 ・CENSによる CI-NETの解説			東京 説明会 →		大阪 説明会 →			九州 説明会 →	
■試行導入 説明会終了後 取引開始			試行 →	→					
■システム開発	→				→			→	

## (3)運用状況

- (3)-1 CI-NETによる注文書・請書の業務フロー
- (3)-2 企業コードの登録画面
- (3)-3 電子契約比率(件数)
- (3)-4 登録会社数
- (3)-5 必要な手続き及び費用

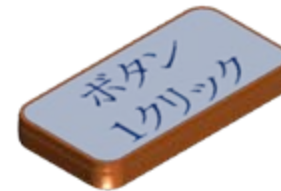
# (3)-1 CI-NETによる注文書・請書の業務フロー



## (3)-2 企業コードの登録画面

取引先企業を登録します。

ASP会社(NECソフト)に  
取引業者の追加を依頼します。

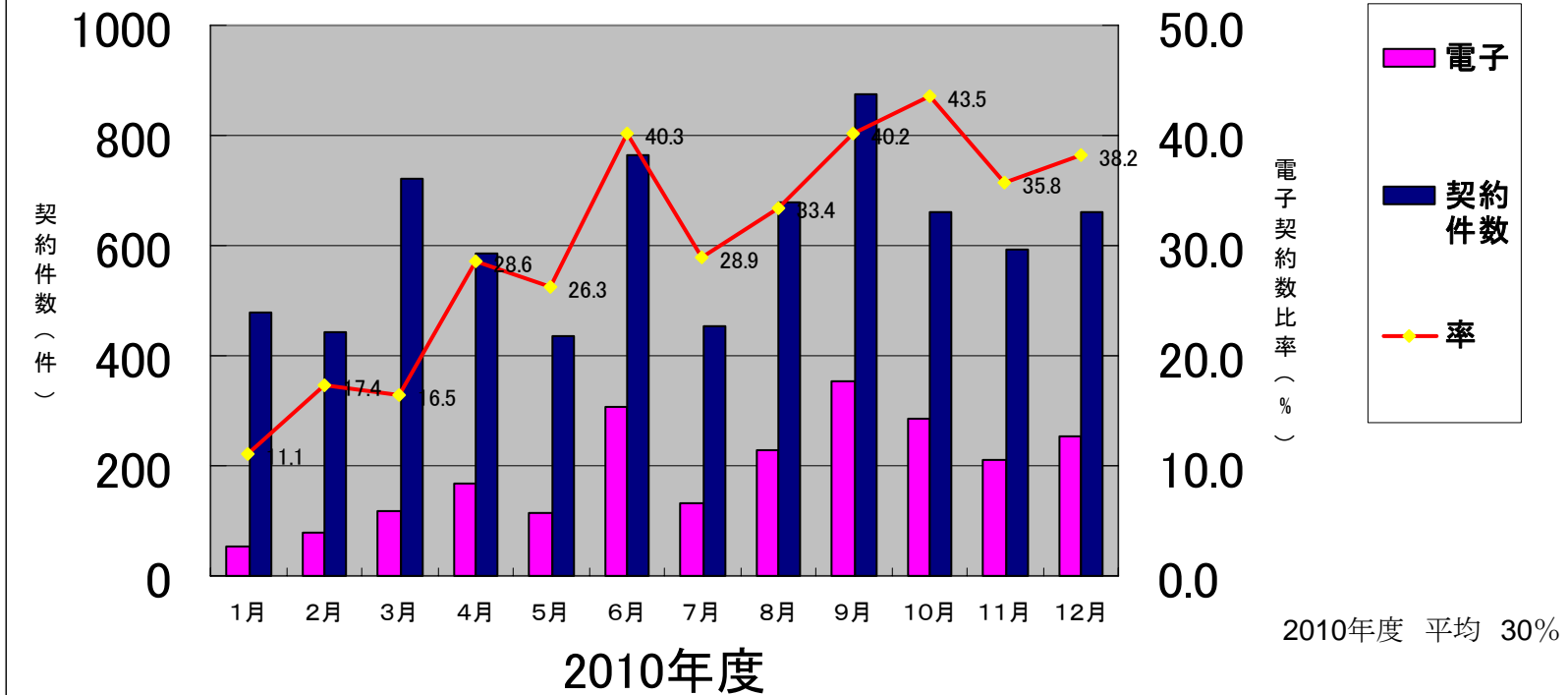


ボタン ワンクリックで  
NECソフトと取引協力会社の使用している  
ASP会社又はソフト会社(CIWEB除く)  
と、自分宛に自動的にメール送信します。

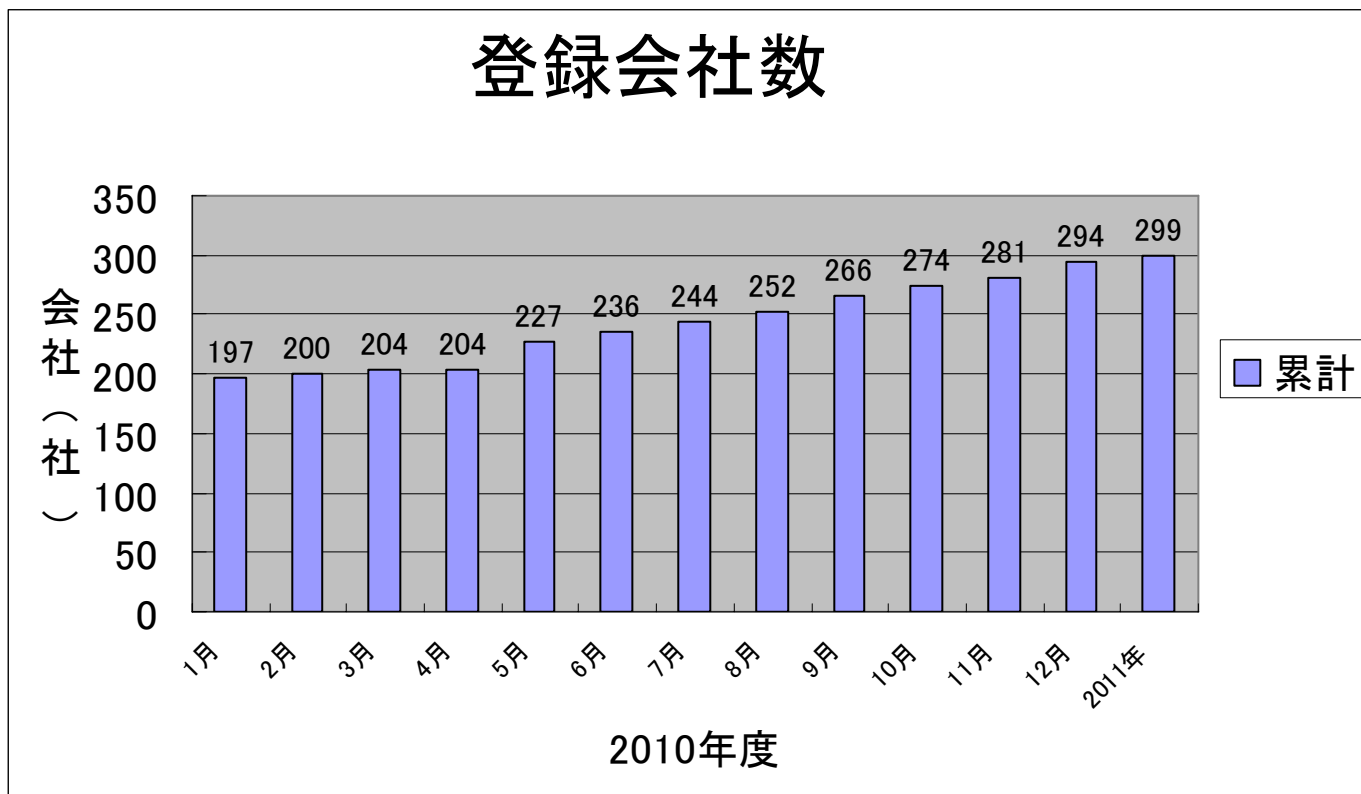
当社業者コードとCI-NET企業識別  
コードをひも付けします。

# (3)-3

## 電子契約比率(東京本店)



# (3)-4



## (3)-5 必要な手続き及び費用

### ◆ 企業コードの取得

有効期限	3年
取得費用	資本金1億円以下の場合 16,800円 1億円以上の場合 33,600円
取得方法	建設産業情報化推進センター(建設業振興基金)に申請
更新費用	資本金1億円以下の場合 21,000円 1億円以上の場合 42,000円

### ◆ 電子証明書の取得

有効期限	3年
取得費用	6,825円 更新料も同じ
取得方法	建設産業情報化推進センターに申請又はASP会社様で事務代行可

### ◆ ASPの申し込み

初期費用 初期登録料、事業所登録料  
月額費用 ID、契約件数による 原本保管料

### ◆ EDIデータ交換協定書の締結

EDIで行うことに合意するための協定書、運用マニュアル



## (4)運用の問題点・改良点等

### ■ ASP側 (要望でもあります)

契約毎にCSVのアップロードを手動で行わないといけない。  
取引先マスタの登録 (追加依頼・NECソフトでの登録・ASP内での登録)  
請書情報(受領日等)をCSV出力

### ■ 当社側

当社のシステムに請書受領日を手動で入力が必要。  
社内ネットワークの問題。  
当社業者コードと企業識別コードの関係の問題  
(経理会計システムとのからみがある為)  
見積依頼・回答(購買見積依頼回答も含む)を電子化した場合のメリット。  
機器の老朽化(保守期間の終了)やOSの問題等。

### ■ 全般

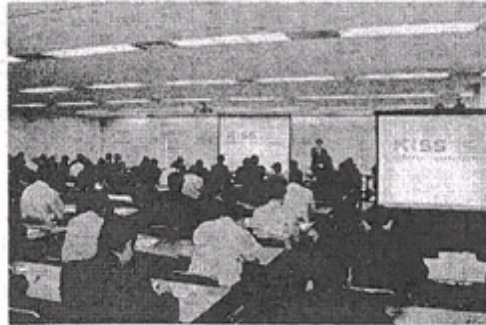
取引協力会社様が電子取引をやめるケース有り。  
取引協力会社様の利用ASP又はソフト等の理解不足。  
実装規約での細部な運用ルールについて・・・

## (5)今後のEDI化について

- 注文書・請書の電子商取引を全国展開する。
- 社内基幹業務システムの見直し。
- 出来高・請求業務のEDI化の導入検討。

# 情報共有システム本格始動

## 鴻池組東京本店、鴻友会東京支部ら



KISSの説明会

# SNSの仕組み利用 合理化事案など水平展開

チームKONOIKEの総力を結集し、高品質な施工で長期保証を実現しよう。こんな共同スローガンを掲げ、鴻池組東京本店の協力会社で構成する鴻友会東京支部らが、同社と協力し現場力の向上などの具体化に乗り出した。ソーシャルネットワーク・キングサービス(SNS)の仕組みを利用した「鴻友会インフォメーションシェアリングシステム(KISS)」を構築、生産性向上などの具体的な合理化事案の成果と課題点を水平展開する。今回の取り組みの大きな特徴は、システムの構築・運営を鴻友会自身が主導すること。元請・下請関係のあり方に一石を投じる動きとして注目される。

SNSは、社会的ネットワークをインターネット上で構築するサービス。人と人とのコミュニケーションを促進する手段や場を提供するもので、代表的なものは日本最大の会員数を持つ「mixi」やモバイル向けの「GREE」などがある。KISS(キス)は、この仕組みを使用し鴻池組や鴻友会または安全協力会の会員、現場間を相互につなぐもので、その活用によりさまざまなメリットが期待されている。例えば現場の生産性向上や工期短縮の具体策について、ある現場がKISSを活用して成果や問題点情報を書き込む。この情報はネットを通じて会員であれば自由に閲覧することができ、共有できる。ネット上で情報交換することだ。

## 現場力向上を目指す

これまでの情報受信コストを低く抑えることができるほか、問題点についても自由に意見交換ができ、同様に安全衛生管理のノウハウも水平展開できる。また、送り出し教育や安全書類、現場地図といったさまざまな資料・書式の取得をネット上で行うほか、現場の安全検査の立会日時の周知などもKISSを利用する。KISSの会員にならなければ業務に支障をきたすことにはなるが、会員として積極的に参加することで「チームKONOIKE」としての結束力が強まり、結果的に評価の向上や受注量の増加につながることもなる。鴻池組東京本店も同システムの活用による成果を期待している。

## 「チームKONOIKE」で取り組み

後町広幸鴻友会東京支部長(後町建設工業社長)の話

KISS構築については、ワークグループを中心に約1年間議論して、この半年でシステムを構築した。システムの構築費や今後のイニシャルコストも鴻友会が負担し、鴻池組



東京本店と共同して主体的に運営していく。とまずうた。これまで、現場の生産性向上や安全管理は個々の職人あるいは現場ごとで行われ、しかも他社にとってはブラックボックスだった。現場の生産性を上げるために、見えなかったものを可視化して皆に水平展開する。これによって取りがよくなる。元請、下請という垣根を取り払い、鴻池組と協力会社が「チームKONOIKE」として一体となって取り組むことで、顧客からの信頼を得ることができ、最終的には利益を得ることができ

終わり

