

CI-NET導入事例

2017年1月

大洋建設株式会社



目次

1. 会社概要
2. CI-NET導入のきっかけ
3. CI-NET導入の特徴
4. CI-NET対象業務／システム概要
5. 導入前 業務／決裁フロー図
6. 変更後 業務／決裁フロー図
7. CI-NET導入／協力会社展開スケジュール
8. CI-NET導入体制
9. 協力会社への展開
10. 費用対効果



1. 会社概要

オセアン大洋ホールディングス株式会社



会社名	大洋建設株式会社
代表者	代表取締役社長 黒田 憲一
設立	昭和43年(1968年)
資本金	320,000,000 円
事業内容	総合建設業・不動産販売及び不動産賃貸業
従業員数	103名
本社所在地	神奈川県横浜市戸塚区戸塚町157

会社名	オセアンリフォーム株式会社
代表者	代表取締役社長 神田 浩之
設立	平成13年(2001年)1月
資本金	20,000,000 円
事業内容	総合建設業
従業員数	17名
本社所在地	神奈川県横浜市戸塚区戸塚町4711-1



2

2. CI-NET導入のきっかけ

- ・ 購買業務の効率化検討
- ・ 基幹システム（会計・原価）導入決定

オセアン大洋ホールディングスにて
大洋建設とオセアンリフォームで
CI-NET導入を決断

基幹システム導入スケジュールに合わせてCI-NETを導入



3

3. CI-NET導入の特徴

■ オセアン大洋ホールディングス配下の大洋建設・オセアンリフォームで導入

- コンプライアンスを重視した購買業務フローの確立
- オセアンリフォームは発注者／協力会社の両者の立場での導入
- ホールディングスで購買業務の省力化と印紙税削減効果を楽しむ

■ システムベンダへ委託により日常業務と兼務で6ヶ月で導入

- 業務再設計を業務フロー図を作成して部門間で共有化
- 基幹(会計・原価)システムと併せてCI-NETを導入。短期間で設計／テストを効率化
- 基幹(会計・原価)システムの発注データをCI-NET「確定注文書」とデータ連携

■ 協力会社の導入展開は説明会と案内文書で促進

- 協力会社の展開導入促進は、説明会2回開催と案内文書による促進を2回
- 説明会后協力会社のフォローはシーイーエヌソリューションズが主導で促進



4

4. CI-NET対象業務／システム概要

■ 対象領域／対象業務範囲

	対象	
	大洋建設	オセアンリフォーム
分野	建築／土木／住宅	建築／リフォーム
地域	神奈川、東京	神奈川、東京
業種	労務、外注、資材	労務、外注、資材
CI-NET運用	発注者	発注者、受注者
CI-NET対象範囲	確定注文書 注文請書	確定注文書 注文請書

■ CI-NET導入委託先／ツール

	システム
委託契約先	シーイーエヌソリューションズ株式会社
構成パターン	ASP活用タイプ I
利用サービス	LitesNEO(日本電気株式会社)
協力会社推奨サービス	LitesNavi(シーイーエヌソリューションズ株式会社)

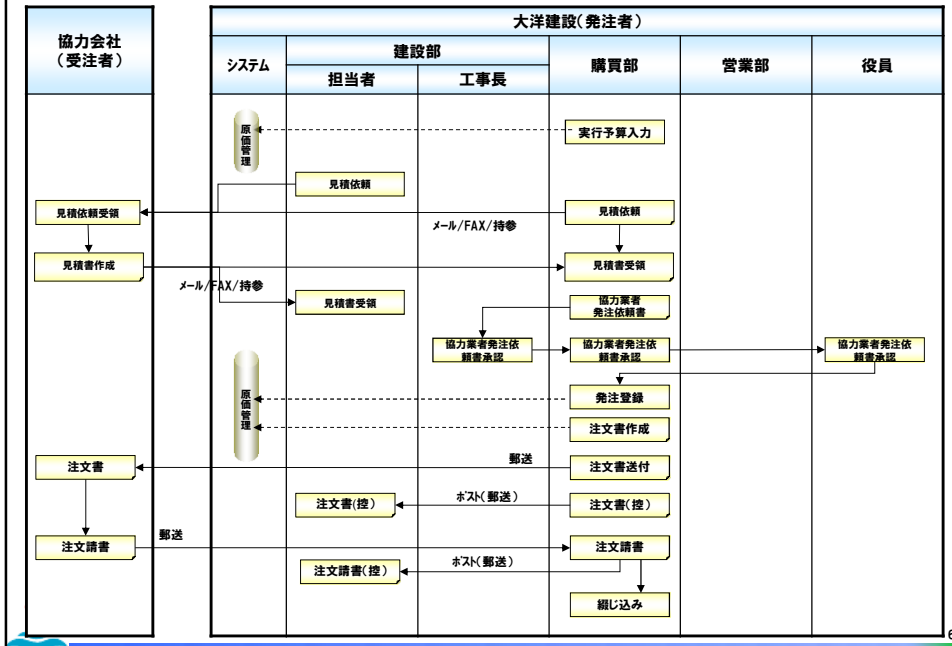
■ 基幹システム連携

	システム
システム会社	あさかわシステムズ株式会社
システム名	ガリバー・プロステージ

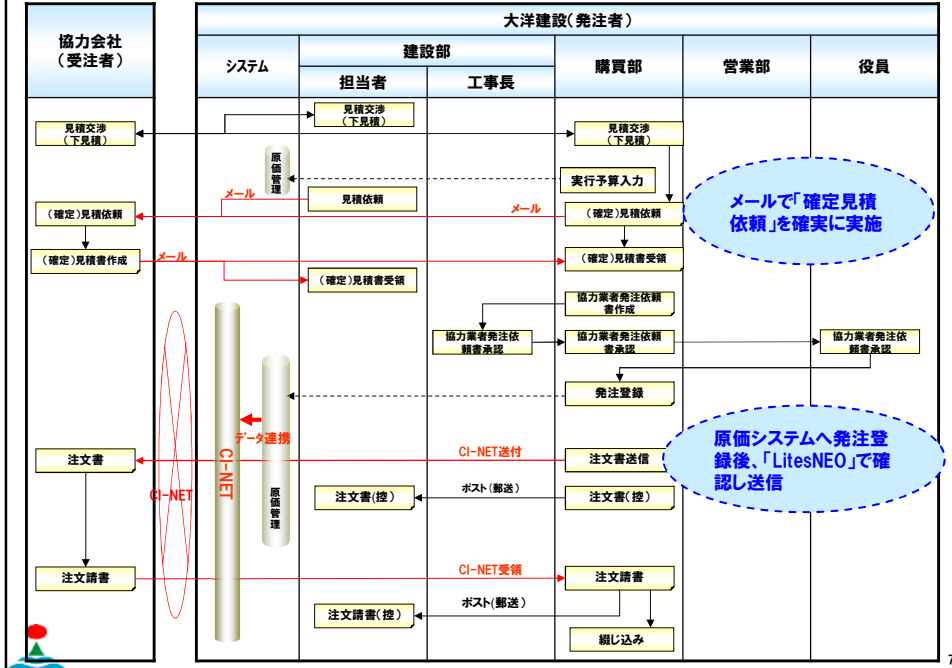


5

5. 導入前 業務/決裁フロー図



6. 変更後 業務/決裁フロー図



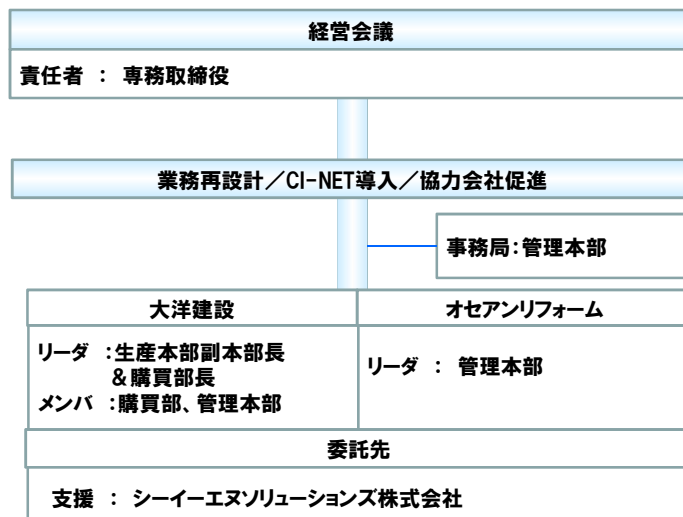
7. CI-NET導入／協力会社展開スケジュール

- ・導入期間：2013年7月～2013年12月（6ヶ月間）
- ・基幹システムとのデータ連携の設計/テストは、基幹システム構築スケジュールと合致

No	項目名	2013年						2014年								
		5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	
基幹システム	1 FIT & GAP分析															
	2 マスタ入力/コンバート作業															
	3 カスタマイズ															
	4 テスト稼働															
	5 本番稼働															
電子商取引（CI-NET）	6 新業務フロー設計															
	7 ツール導入/設定															
	8 データ連携設計															
	8 データ連携設定/テスト															
	9 1次運用															
	10 協力会社へ案内送付															
	11 説明会開催															
	12 協力会社ツール準備/協定書締結															
	13 運用開始															
	14 2次運用															
	15 協力会社へ案内送付															
	16 説明会開催															
	17 協力会社ツール準備/協定書															
18 運用開始																

8

8. CI-NET導入体制

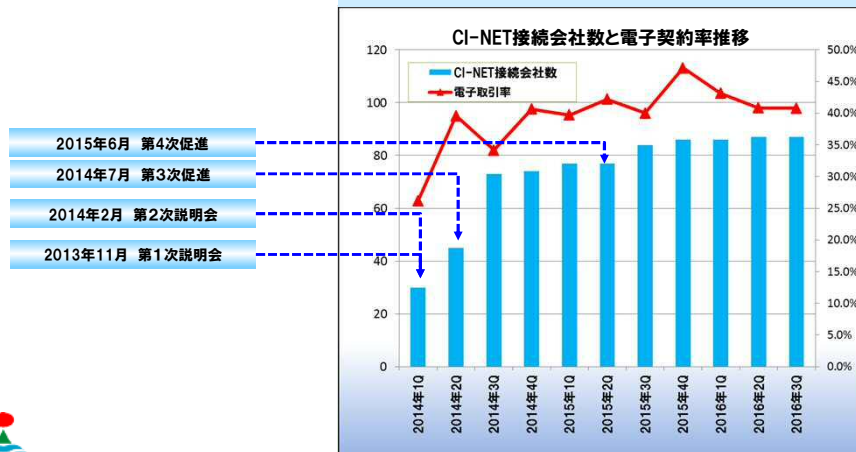


9

9. 協力会社への展開

項目	内容	手段	対象	時期	
対象期間	2014年1月～2016年9月	第1次	説明会	協力会会員	2013年11月
接続協力会社数	87社	第2次	説明会	協力会準会員	2014年2月
電子契約率(件数)	41.5%	第3次	案内文書	未導入協力会社	2014年7月
		第4次	案内文書	未導入協力会社	2015年6月

■ 説明会開催後と案内文書による促進後、電子契約率がアップ



10

10. 費用対効果

■ 定量効果

効果	導入前	導入後	削減量/金額
時間短縮(注文～注文請書受領)	平均 5営業日	平均 2営業日	平均 ▲3日/件
削減量			
郵送料削減(700件/年 × 82円)			約57千円/年
オセアンリフォーム 印紙税削減			約450千円/年

■ 定性効果

コンプライアンス徹底と購買業務の効率化：
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ようになった。

■ 概算費用 (大洋建設/オセアンリフォーム合算)

初期費用	費用
システム導入一時費用	2,000千円
ランニング費用	
年間ツール利用料	254千円/年

11

ご清聴ありがとうございました。



オセアンケンゾウくん

オセフィーヌちゃん

