




# CI-NET導入の取り組み

2016年 7月



## 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 近藤 晴貞  |
| 売 上 高           | 2978億円（2016年3月期）   |
| 従 業 員 数         | 2467人（2016年3月31日）  |
| 主 な グ ル ー プ 会 社 | <ul style="list-style-type: none"> <li>○西松地所株式会社（不動産事業）</li> <li>○泰国西松建設株式会社（建設事業）</li> <li>○株式会社コンケム（建設資材販売業）</li> <li>○株式会社サイテックファーム（LED農園事業）</li> </ul> |



## 2. CI-NET導入の背景


➤ 導入検討のきっかけ：

- 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

➤ 社内稟議の概要

- ・ CI-NETの概要
- ・ 業務改革におけるCI-NETの有効性／メリット
- ・ 導入目的・費用／スケジュール
- ・ プロジェクト体制

2



## 3. 業務改革におけるCI-NETの有効性


**業務改革の目的**

- 業務省力化
- コスト管理業務の効率化
- 原価管理の精度向上
- トータルコスト低減と利益確保

**CI-NETの効用**

- 購買業務の効率化
- コスト情報の有効的利用
- 伝票入力作業の負荷削減
- 書類の発送・連絡時間の短縮

社内システムと連携により迅速で正確なコスト管理



迅速に正確な予算作成が可能となり、利益確保に繋がる

利用データを蓄積し、市場の単価把握に有効活用できる

社内業務の効率化によりトータルコスト削減に繋がる

3



## 5. 業務環境



### ➤ 対象範囲

|                  | 全体      | CI-NET対象 | EDI化率                  |
|------------------|---------|----------|------------------------|
| 取引先数             | 10,550社 | 740社     | 7.0%                   |
| 注文件数<br>(2015年度) | 25,000件 | 7,500件   | 30.0%<br>参考 契約金額 47.1% |

### ➤ 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)  | △ : 今後検討 |
| 請求 (請求・確認)   | △ : 今後検討 |
| 立替金          | ×        |

6

## 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)

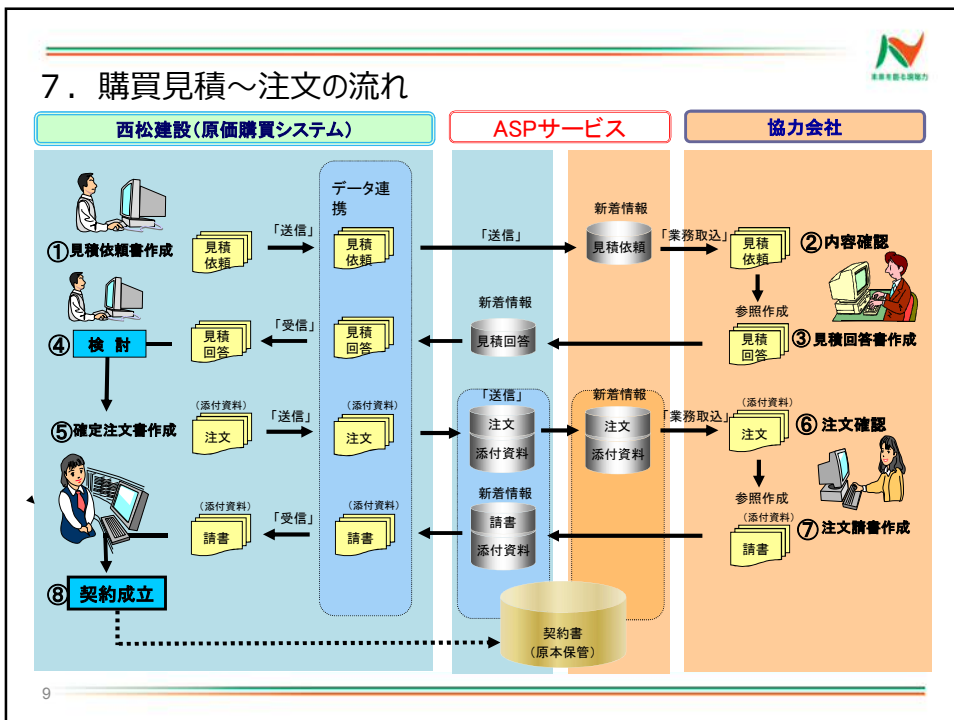
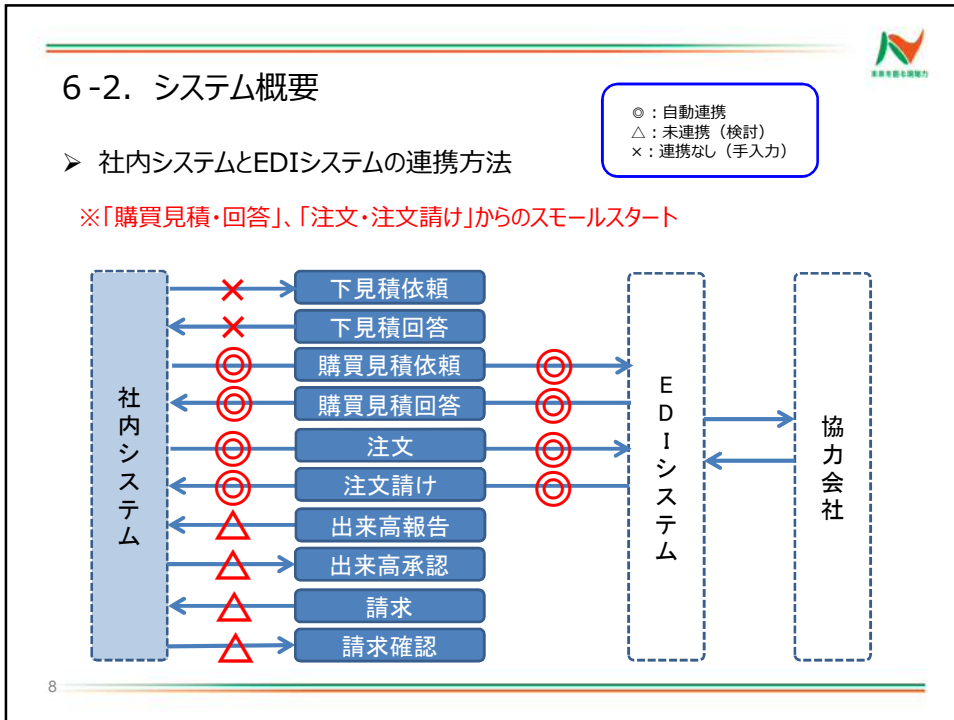
### ➤ 社内システム (原価購買システム)

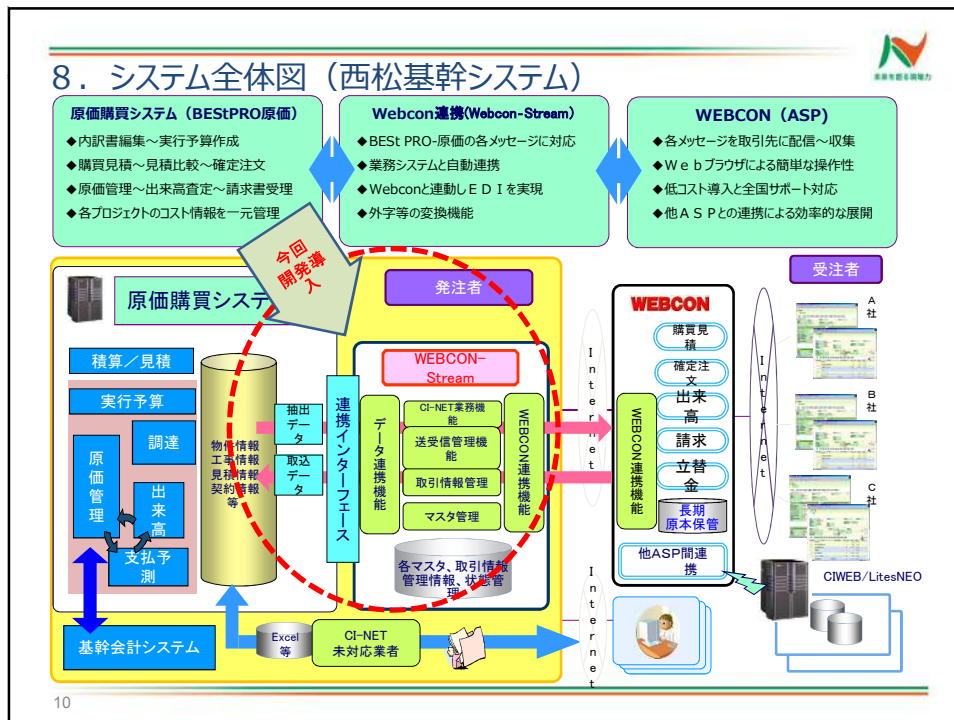
- パッケージソフト「BEST-PRO原価」(富士通エンジニアリングテクノロジーズ)をカスタマイズ利用

#### 【主な機能】

- ・実行予算管理
- ・注文/購買
- ・原価管理
- ・月次報告

7





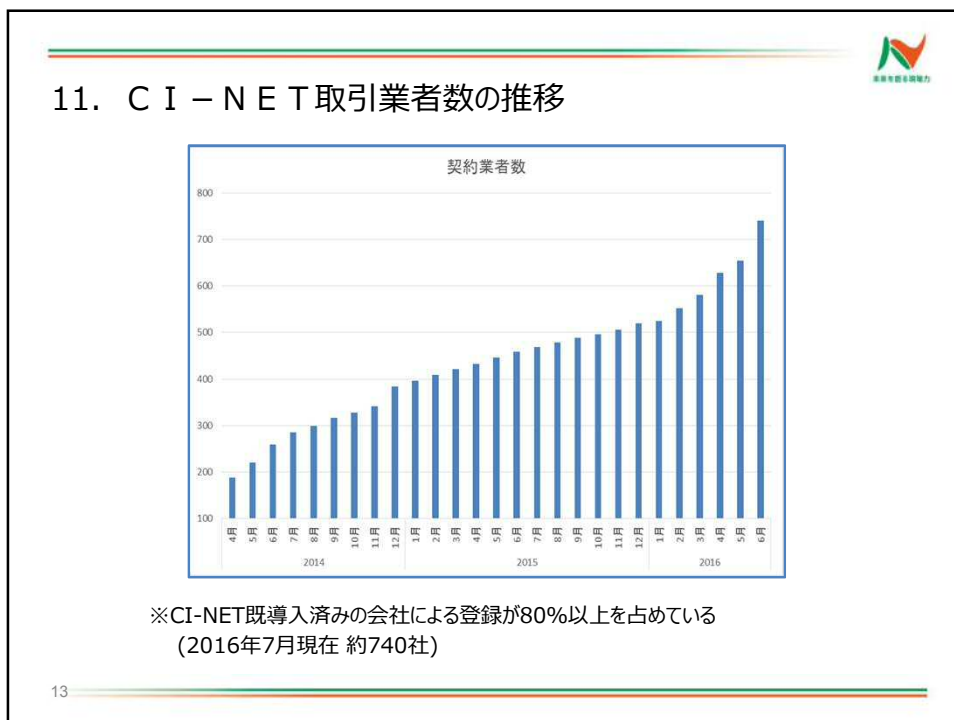
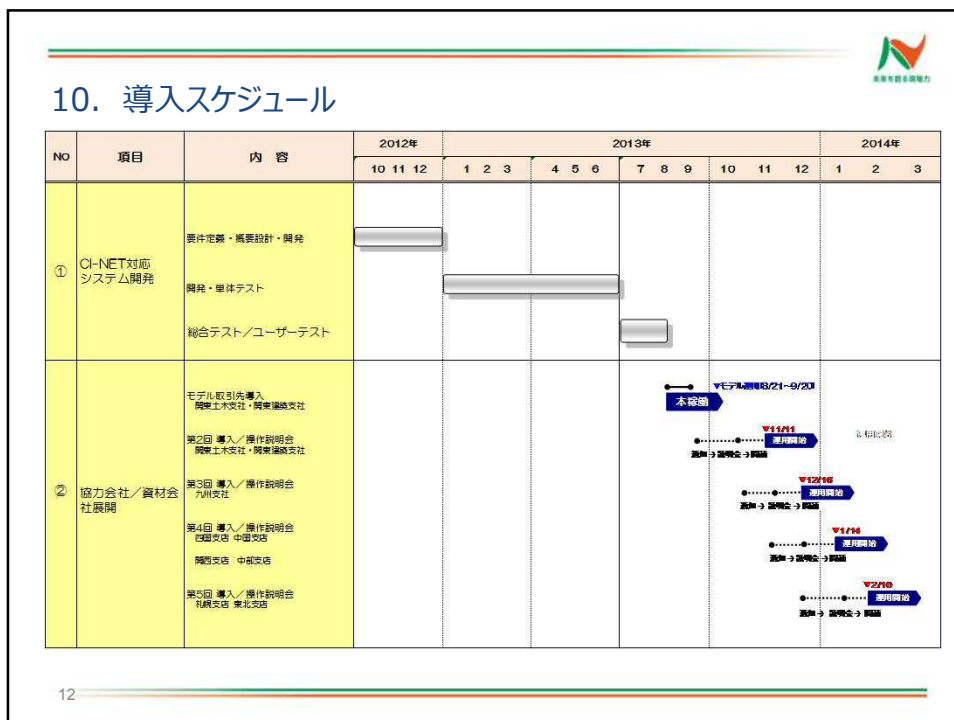
### 9. システム改修・取引業者の導入展開

#### ➤ 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

#### ➤ 取引業者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
  - ⇒ 35社でスタート（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
  - ⇒ モデル取引先で試用後、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
  - ⇒ ASP業者開催の説明会の利用等



## 12. 導入効果



|      | CI-NET導入による効果   |
|------|---|
| 作業時間 | ● 注文書作成・捺印・発送業務の削減  |
| 印紙税  | ● 関連会社の注文請書の印紙代削減   |
| 郵送料  | ● 書類郵送料の削減  |
| 紙資源  | ● 各種帳票の紙代削減   |
| その他  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 契約業務の迅速化</li> <li>● 契約状況がタイムリーに把握可能</li> <li>● 注文書管理・保管が無くなり、事務作業の効率化</li> </ul> |

14

## 13. 最後に



### ➤ 導入・展開で苦労した点

- 社内システムとの整合性
  - ⇒ 例えば、工事番号の桁数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

### ➤ 今後の課題

- 出来高・請求への展開
  - ⇒ EDI率の向上が最優先事項（注文件数の60%以上）
  - 社内利用者及び取引業者のメリット向上無しには普及は進まない

15






# 御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能力と、  
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 虎ノ門ビルズ南タワー10階 TEL:03-3502-0232