

# 受注者の導入事例

2017年7月

株式会社 雅  
専務取締役 木本 眞博

 株式会社 雅

## 1. 会社紹介

**(株) 雅(みやび)は設計から製造・塗装・施工まで自社内で一貫した仕事をいたします**  
創業以来、時代に合った建築のニーズに忠実かつ柔軟に対応していくことを使命とし、**外装建材**  
**や建築物**を広く提供して参りました。見た目の美しさはもちろん、“耐候性”や“軽量化”など  
多様な視点から製品と向き合い、お客様に心より喜ばれるものをお届けしています。

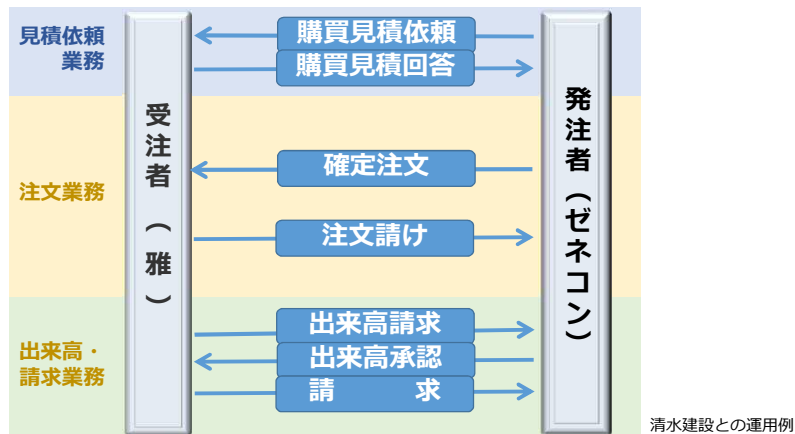
商号	株式会社 雅
所在地	東京支店 東京都千代田区内神田1-7-1 本 社 大阪府岸和田市磯上町3-22-8 工 場 大阪府岸和田市磯上町3-24-7
設立・資本金	1987年10月 ・ 1億円
業種 建設業許可	屋根工事 板金工事 塗装工事 建具工事 内装仕上工事 国土交通大臣 許可(般-26) 第 20974 号
主要取引先	<b>清水建設(株)</b> <b>(株)大林組</b> <b>鹿島建設(株)</b> <b>戸田建設(株)</b> <b>(株)竹中工務店</b> <b>(株)鴻池組</b> <b>西松建設(株)</b> <b>(株)フジタ</b> 前田建設工業(株) 佐藤工業(株)

■…電子商取引  
\* 順不同



## 2. 電子商取引（CI-WEB）利用状況

CI-WEB利用：2004年1月～利用開始 13年間継続利用中  
 CI-WEB注文保管件数：約250件/年（2016年5月～2017年4月）  
 電子商取引ゼネコン：清水建設 大林組 鹿島建設 戸田建設 他（順不同）  
 利用メッセージ例



-2-

## 3. 中小受注者ユーザとしての意見

### 1) 導入したきっかけ

- 取引件数が多い
- 請求業務が多忙
- 紙の管理が大変
- 取引先の勧め



- ・ 請求業務が格段に簡素化する
- ・ 一人あたりにおける業務の負担を軽減する
- ・ 契約、請求状況の確認が容易

-3-

### 3. 中小受注者ユーザとしての意見

#### 2) ITスキルが低くても使えるか

【不安な点】

- 教えてくれる人がいない
- 操作を覚えられない



- ・ CI-WEBヘルプデスクが小さな疑問でも丁寧に教えてくれる
- ・ 発注者が違って受注者が操作する画面は同じなので繰り返し使うことで自然と操作が身に付く

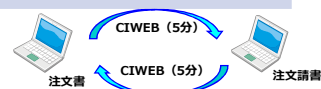


-4-

### 3. 中小受注者ユーザとしての意見

#### 3) 業務の効率化

導入前	導入後
<input type="checkbox"/> 郵便物の見落とし	<input checked="" type="checkbox"/> 完了通知メールが届く
<input type="checkbox"/> 記入漏れや計算の不備	<input checked="" type="checkbox"/> 項目に入力すれば自動計算
<input type="checkbox"/> 過去データを管理する手間・場所	<input checked="" type="checkbox"/> 10年間サーバに保管されるため、紙不要
<input type="checkbox"/> 現場担当者の不在	<input checked="" type="checkbox"/> 業務見える化により進捗把握が容易
<input type="checkbox"/> 急な対応	<input checked="" type="checkbox"/> データを送信するだけなので即対応可能



-5-

### 3. 中小受注者ユーザとしての意見

#### 4) 費用のコストダウン

##### 紙の業務処理費用

印紙税	
印紙代	800,000円 (250件)
経費	
郵送代	35,000円 (250件×140円/件)
印刷代	25,000円 (250件×100円/件)
<b>年間費用合計</b>	<b>約860,000円</b>

##### 電子の業務処理費用

C I - W E B	
ID年会費	54,000円
データ保管料	180,000円 (250件)
建設業振興基金	
企業識別コード (資本金1億円以上)	32,000円 (3年毎)
電子証明書	6,500円 (3年毎)
<b>年間費用合計</b>	<b>約250,000円</b>

\*企業識別コード更新料：40,000円/3年

##### 事務作業の削減

▲29H/月×12ヶ月=▲348H/年    ▲61万円+▲121万円=▲182万円/年 削減  
 ▲348H×@3,500円=▲1,218,000円

▲61万円削減

-6-

### 4. 新規発注者・基金への要望

CI-NETの利用拡大に向けて・・・

- ・ 当社の電子による注文書比率は90%以上です
- ・ 電子商取引が多くの発注者・受注者に広がることで建設業界にとってさらなる業務の効率化が図られる

電子商取引未導入の発注企業様は、  
CI-NET導入をぜひ前向きに  
ご検討願います！



-7-