

# CI-NET導入事例

## (ハウズビルダー)

一般財団法人建設業振興基金  
情報化評議会

平成25年8月

## 本事例の特徴

■1 見積から請求まで一貫した電子化により、高い業務効率化効果を実現

■3 グループ会社4社と足並みを揃えた導入で、グループ力を強化

■2 標準単価の設定や、発注者、受注者、ベンダー間での費用負担の工夫により、協力会社まで含めた高い電子化率を実現

## 1. 2. 会社プロフィール

### ■会社の規模

- ◆資本金 : 70億円
- ◆従業員数 : 800名 ※グループ会社を含む
- ◆完工高 : 260億円

### ■業務の規模

	全体	EDI化対象数	EDI化率
取引先数	1,160社	815社	70%
注文件数 (年間)	約36,000件(全国) (1現場あたり60メッセージ以上×メッセージ種別数(6)×現場数(約600))	28,800件	80%
請求書件数 (年間)	約36,000件(全国)	約21,600件	請求件数の60% 工事代金の72%

Copyright © 1997.6-.CI-NET All rights reserved.

2

## 3. 対象業務範囲

### ■対象範囲(分野、地域、区分)

	対象範囲		
分野	建築	土木	
地域 ※1	本店	支店	グループ会社
区分 ※2	労務	資材	外注

※1・2:28工事種別に対し完全分離発注を実施。一次施工会社はグループ会社。

### ■対象範囲(業務)

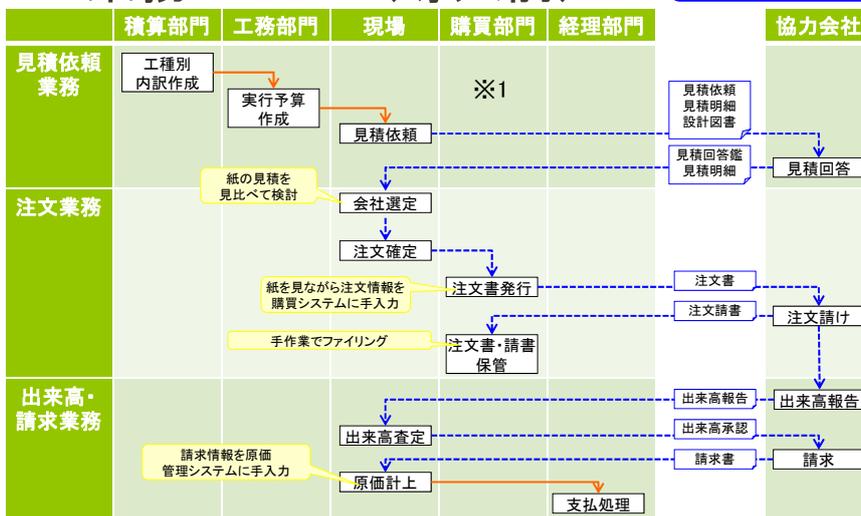
連絡業務(EDIメッセージ)	対象範囲
下見積(依頼・回答)	×
購買見積(依頼・回答)	○
注文(注文・注文請け)	○
出来高(確認・承認)	○
請求(請求・確認)	○
立替金	×

Copyright © 1997.6-.CI-NET All rights reserved.

3

## 4. 業務プロセス(導入前)

→ : 電子の流れ  
 - - - : 紙の流れ



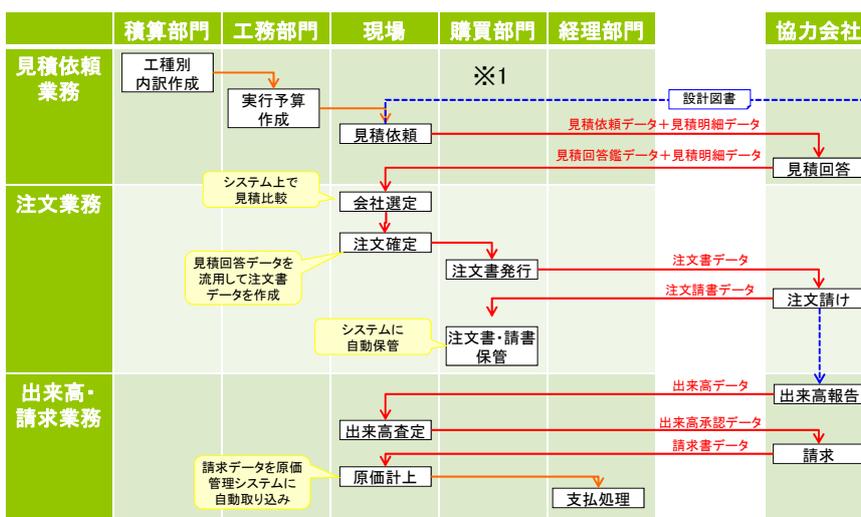
※1: 本社による集中購買(査定や会社選定は現場が行うが、事務手続きは本社)

Copyright © 1997.6-, CI-NET All rights reserved.

4

## 4. 業務プロセス(導入後)

→ : 電子の流れ  
 - - - : 紙の流れ



※1: 本社による集中購買(査定や会社選定は現場が行うが、事務手続きは本社)。グループ内に4社あり、グループ別のIDで運用。

Copyright © 1997.6-, CI-NET All rights reserved.

5

## 5. システム概要①

### ■EDIシステム

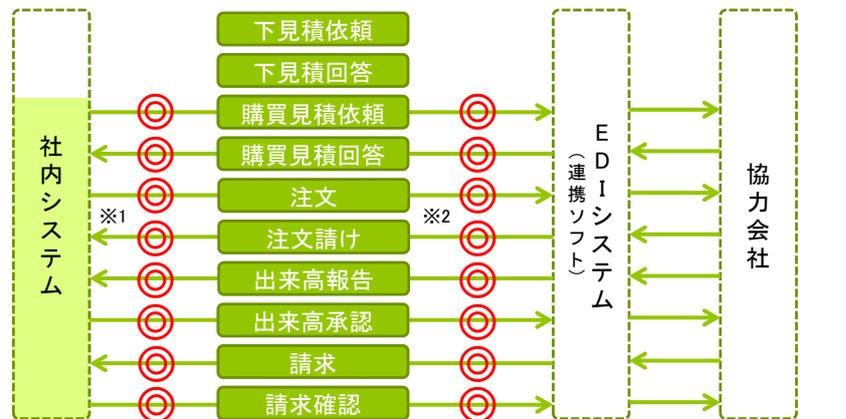
- ◆構成パターン : ASP活用タイプ I (連携利用)
- ◆利用サービス、ソフトウェア : WEBCON(富士通)

### ■社内システム

- ◆数量積算 : 自社開発(外注)
- ◆実行予算 : 自社開発(外注)
- ◆原価管理 : 自社開発(外注)
- ◆注文・購買 : 自社開発(外注)
- ◆工事管理 : 自社開発(外注)
- ◆経理・会計 : 市販会計パッケージ利用

## 5. システム概要②

### ■社内システムとEDIシステムの連携方法・ベンダー依頼



注文請求データの保管方法: 電子(データセンター) ※1: 基幹システム対応ベンダーに依頼  
※2: ASP提供サービス(WEBCON)により、社内システムと電子データ連携

## 6. 導入・拡大検討の動機、きっかけ、導入に至った経緯等

### ■導入検討の動機

- ◆28工種別に手間と材料を完全分離して発注しているが、特に材料の発注に細かく発注する方法を取っていたので、事務手続きが煩雑になっており、機械的に処理したいと考えた。
- ◆建設業法に則り、工事着手前に紙の注文書を送るようにしていたが、注文書の発送業務が多く、この部分の手続きが滞っており、改善したいと考えていた。注文書を発行する社内システムはあったので、紙に印刷郵送する部分を単純に電子化できるとよいと考えた。

### ■導入検討のきっかけ

- ◆業務改善(特に、履歴の保存)

### ■社内上申書の概要

- ◆経営者層によるトップダウンで導入

### ■導入時の工夫:

- ◆設備、建材等の仕様の標準化による地域別の標準単価設定  
⇒注文業務の定型化により電子化が容易になった
- ◆受注者側の費用負担の軽減(費用の一部を発注者側が負担)

## 7. 進め方(導入フェーズ)①

### ■導入ステップ

【第1段階】(2006年4月～)

見積依頼  
注文・注文請け

【第2段階】(2006年11月～)

出来高・請求

### ■進め方の留意点(前提条件)

- ◆見積依頼～注文～出来高請求までの一気通貫で、システムの早期稼働が可能であること
- ◆運用システムの安全性を確保すること
- ◆既存基幹システムとの融和性を確保すること

### ■進め方の工夫

- ◆電子化に向けた業務の簡素化
  - 地域ごとの単価設定を行い、仕入材を標準化することで、見積もり段階の交渉の手間を省いた  
(価格交渉は年に一度行い、年間の標準単価を決める)

## 7. 進め方(導入フェーズ)②

### ■実施体制

- ◆システム部門(本社):3名

### ■導入スケジュール

	~2005	2006		
		第1四半期	第2四半期	第3四半期
社内導入検討 (着手~社内承認)	2ヵ月			
設計⇒プログラム開発⇒ テスト、試験運用		見積~注文業務(6ヵ月) 出来高・請求業務(7ヵ月)		
見積~注文業務 運用開始				
出来高・請求業務 運用開始				
説明会開催				15箇所

Copyright © 1997.6-.CI-NET All rights reserved.

10

## 7. 進め方(運用フェーズ)③

### ■サポート体制(ヘルプデスクの設置有無)

- ◆2名

### ■教育・研修等

#### ◆説明会開催(導入時のみ)

- 体制…ASP事業者支援
- 頻度…15箇所全国の拠点にて運用説明会を実施
- 内容…CI-NETの概要説明、導入手続き、操作説明
- 対象者…新規導入企業数:815社、導入当初の導入済み企業数:345社
- 説明会での意見等
  - 住宅業界内には大企業はなく、内装業等の小さな企業が多いため、電子商取引には当初アレルギーが強かった
  - 従来、紙の注文書で、収入印紙を貼って返送して貰っていたが、単価はあらかじめ決めているので、数量計算だけで見積書を出してもらえれば、そのまま発注できる、と協力会社のメリットを説明した
  - 苦労した点:PCの基本操作も行えない協力会社も多かったため、説明会ではかなり大変であった

Copyright © 1997.6-.CI-NET All rights reserved.

11

## 8. 導入・運用コスト

	初年度	2年目	3年目	4年目以降
社内システム改修費	20,000,000円			
企業コードの取得	33,600円(税込)	0円	0円	以降、3年ごとに42,000円(税込)
電子証明書	6,825円(税込)	0円	0円	以降、3年ごとに6,825円(税込)
ASP登録料	初期登録料:52,500円	0円	0円	0円
ASP利用料	保守料・サポート料・原本保管料:100万円/年 ※H25.2現在	同左	同左	同左

※ 登録ID数: 自社100ID+4社(グループ会社4社別にIDを取得) ※原本保管量等に関しては、保管量によって変動あり

### ■費用に関する工夫、留意点、課題等

協力会社分について、ASP加入費用は当社が、またコード登録料は協力会社各社が、手続きはベンダーで一括して行っている。

参加企業からの徴収額は、従量制としている。コード更新料以外は協力会社分も当社で負担しているが、当社の人件費や郵送費が軽減された分で購入している。金額は数千万円の規模である。

## 9. 導入メリット(定量・定性効果)

	定量・定性効果
作業時間	<ul style="list-style-type: none"> <li>●各現場担当者の選定に従い購買部門の担当が手続を実施(1名)</li> <li>●平成24年11月より事業会社が統合されても事務処理の人員を増やすことなく対応できている</li> <li>●現場の検算作業等を軽減</li> </ul>
印紙税	●関連施工会社として約100万円/年
郵送料	●約200万円/年の削減
紙資源	●以前は専用用紙(3枚複写)を使用していたが、印刷代の約120万円/年の削減
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>●協力会社のASPサービス料負担分を含め費用対効果はあった</li> <li>●出来高請求までを電子取引化対象業務にする事により、伝票確定(支払予定)が早まり、時間短縮効果があった</li> <li>●購買部門の経費、人員削減には大きく貢献</li> <li>●注文書の発行、郵送にかかる人件費や通信費の削減には効果大</li> </ul>

## 10. 問題点、課題等

### ■導入中または運用後の新たな問題点・課題、その対応策等

- ◆協会の負担軽減
  - 住宅では、協会社に職人が主な会社が多く、3年に1度の更新手続きも難しいのが実態。ASPサービスの利用料、更新料をリーズナブルにしてほしい。
- ◆簡素化への要望
  - CI-NETのデータ項目が非常に多いので、スリム化して、工期の短いケースにも対応した仕様にしてもらえるとよい。

### ■今後の計画

対象業務	● 現場施工図や加工図の添付ファイル化 (見積をとる際に必要となる図面をシステムに載せられず、協会社が事務所まで図面を取りに来ることになるので、これを改善したい)
対象地域	● 本社管轄地域は95%電子取引稼働済み (その他地域は60%程度のため、本社管轄地域と同様の稼働状況へ高める)
対象会社	● アフターサービス発注等の電子取引化を進める。(戸建て住宅では、細かなアフターサービスも多く発生する。作業量は少ないが、新築の際の施工会社と同じ会社をお願いしているので、この部分も電子化したい。)

201303