

平成24年8月21日

国土交通省土地・建設産業局
建設市場整備課

「新潟地区ゼネコン3社による建設業電子商取引(CI-NET)導入」について

本年8月末を目処に新潟地区ゼネコン3社(加賀田組、福田組、本間組)において契約業務における電子商取引(CI-NET)の導入を実施することとなりましたのでお知らせします。

今回の新潟地区ゼネコン3社による事例は、ICT活用による更なる生産性の向上、取引の適正化を目指す地場建設企業が連携を図りつつ、CI-NETの導入を図った初めての事例であり、今後、他地域におけるCI-NETの普及促進の参考事例と位置づけられます。

(参考)

・CI-NETとは

国土交通省では、建設業における企業間取引の効率化・高度化の促進及び取引の適正化・透明性の確保による法令遵守の促進を図るため、建設業におけるEDI(Electrical Data Interchange)として、CI-NET(Construction Industry NETwork)の普及促進を行っています。

・導入の経緯

国土交通省では、(財)建設業振興基金、(社)新潟県建設業協会と連携し、平成23年2月より新潟地区ゼネコン3社(加賀田組、福田組、本間組)におけるCI-NET導入のための検討会を開催し、電子商取引(CI-NET)の導入による業務内容への影響度や導入後の費用対効果、また具体的な導入の手法等について検証するための支援事業を行ってきました。

・今後のスケジュール

新潟地区ゼネコン3社では、今回は取引先の約50社からCI-NETの導入を図っていますが、今後は徐々にCI-NETを導入する取引先を拡大させることを予定しています。

問い合わせ先 土地・建設産業局 建設市場整備課 平野(企画専門官)

03-5253-8111(内線24813)

「新潟地区モデル」3社(本間組・他2社)

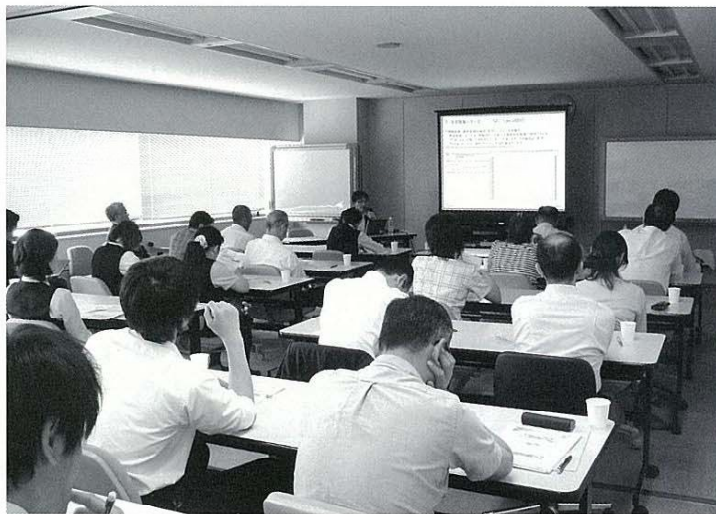
株式会社本間組

本社新潟県新潟市、創業1934(昭和9)年、本間達郎社長、従業員数 550名(2012年7月現在)

地域のゼネコン3社で 導入を検討 今夏に運用開始へ

CI-NET 導入の検討

新潟市に本拠を置く中堅ゼネコンの本間組が地元中堅ゼネコン数社と「CI-NET導入」について協議・検討を始めたのは数年前にさかのぼる。CI-NETは、国土交通省が建設業の商取引を電子化する際の標準的な仕組みを定めたものであり、業界全体の生産性向上を目指して推進している取り組み。「参加企業が多ければ多いほど、そのメリットを業界として享受できる」と考え、CI-NETがスタートした当初から興味があったようだ。より大きなメリットを得るためには「新潟地区として1社単独ではなく、より多くの業者がCI-NETに参加し、標準



CI-NET導入説明会

化を進めることが必要」と捉え、ゼネコン数社で振興基金・ベンダーを含めた勉強会を定期的開催。各社における導入メリットを協議し、綿密なシミュレーションを重ねてきたようだ。そして、ようやく今夏(8月)、3社合同(本間組、他2社)での運用開始にこぎ着けたのである。

CI-NET 導入の経緯

検討スタート時から担当であった渋井鉄司氏(現 本間組安全品質環境部ISO室長)は、これまでの導入の経緯について次のように語る。

「スーパーゼネコンさんのような大規模な投資は難しく、背伸び

はせずに、まずはASPを活用し、できる範囲からスタートしようと考えました。最初に手をつけたのが、協力業者(初期導入時の対象は約50社)と取り交わす注文書と注文請書を電子化することです。これによって負担する印紙税の免除及び郵送費・移動経費の削減など目に見える効果のほか、業務の効率化など元請・協力業者双方にとってメリットが見込まれます」

本間組安全品質
環境部ISO室の
渋井室長本間組管理本部経営
企画部情報システム課の
吉川課長

期待される効果と 今後の展望

今後は、順次、取引企業の拡大及び電子化の範囲を拡大し、電子データの有効活用・業務の効率化を追求していく意向だ。

「段階的に試行錯誤を繰り返しながら、ようやく運用にこぎ着けました。今後は、各社それぞれのペースで運用していく計画です。社会全般に迫り来る電子化の大きな波に対応するためには、業界の標準を導入するのが最善の方法です。効果やメリットを享受するためにもCI-NETを早く使いこなしたいと思います」

(本間組管理本部経営
企画部情報システム課
長 吉川直明氏)

新潟の中堅ゼネコン3社と協力業者各社の今後の取り組みを見守りたいものである。

CI-NET導入事例 2

株式会社土屋ホールディングス

本社北海道札幌市、設立1976(昭和51)年、土屋昌三社長、
従業員数26名(グループ連結788名)

着実に“道内CI-NET化”が浸透 発注側・受注側がともに 恩恵を享受



総合企画部次長兼
システム課の
柴田課長

CI-NET導入の経緯

北海道地盤の中堅ゼネコンとして、道内で行われる建築・建設工事の多くに参与する土屋ホールディングス。住宅関連では取引が28業種に及び、道内の建設分野の売上の約7割を占めるといふ。1つの現場当たり常時50社ほどと受発注があり、非常に細かい管理が必要になる。そのために「早い時期からCI-NET導入に前向きに取り組んだ」そう。総合企画部次長兼システム課長の柴田雅晴氏はこう振り返る。

「発注業者として、元請けとしての責任がありますので、確実に取引の受発注に関する前段からの履歴としてシステム上で管理をしたいという思いがありました。現在、道内に限ると、CI-NETは着実に浸透してきました。近い将来、この業界のスタンダードになることは間違いのないと思います」

CI-NET導入の経緯

CI-NET導入に際して、同社が享受するメリットはもちろん、取引相手も計り知れない恩恵を受けていると、柴田課長は指摘する。「通常の取引では、印紙代、紙代、郵送料、それに関わる人的作業など、目に見えない労力が発生しています。紙の書類でやり取りすれば、それを計算して送り返す作業



などがあり、それらの作業が減っただけでも、双方の省力化は相当なものだと思います」

印紙代だけを見ても、同社では400万～500万円の節約できている計算になるそう。もちろんIT化を推進するための設備投資は必要だが、本来受発注が増えることこれらの処理を担当する人員を増やすが、CI-NETでは増員の必要性はゼロである。

ただし注意すべき点もある。

「現場管理者の作業量を減らし、余裕ができた分、仕事の品質を上げることを主眼に取り組んでいますが、紙でのやり取りが無くなると、自分が発注した意識が低下する傾向があり、意識面でないがしろになってしまう人もいます。そこは会社として留意すべき点だと思います。それから、IT化を進めると必然的に電子商取引が有効になってきますが、ITの

仕組みに慣れていない下請けの業者の中には3年の更新手続きを忘れてしまうケースもありました」こういったケアレスミスについては、発注元である同社が協力会社をチェックしている現状もあるそう。

CI-NET普及のために 基金の支援に期待したい

柴田課長に今後の展望をお聞きした。

「今後、被災地での建設や土木工事の再計画や再取得といったことが多くなると思います。短期間の間にかかなりの受発注が行われるでしょう。CI-NETは、それらをスムーズに行うために必要なシステムになるはず。助成や技術支援なども含めて被災地復興のための整備として、振興基金が中心となってもっともっとCI-NETを広めてくれると、私たちも道内から進出しやすくなります。ぜひとも振興基金のサポートをお願いしたいです」



土屋ホームの家

CI-NET導入事例

安藤建設株式会社

本社東京都港区、創業1873(明治6)年、野村俊明社長、
従業員数1,393名(平成24年3月末現在)

作業の“見える化”により 社内の業務改善が進み、 評価軸の構築へ

CI-NET導入の経緯

安藤建設が、国交省により実施された首都圏の大手ゼネコンを中心としたCI-NET普及促進事業(購買見積EDI実証実験)に参加したのは1999年のこと。当時同社ではIT化による業務改革活動を進めていたが、これにEDIシステムを付加させ、さらなる改善へ向けて本格的な展開を開始した。現在は、社内の業務改善にとどまらず、業界全体の生産性向上を目指す活動にも積極的に参加している。

CI-NET導入の経緯について、社長室情報企画部長の森田雅支氏はこう振り返る。

「最大の狙いは業務の合理化・効率化と単価データの蓄積です。そのデータベースを蓄積し、社内的にスピーディーに活用していく。購買が取決めした直近の契約単価を積算ベースや工事部門で使用でき、契約から精算業務まで一連のデータを使うことも可能になります。将来的に同業他社と共通利用ができ、協力会社さんの負担が少なく有効性が高いことも考えて、CI-NET導入を決めました」

導入効果とメリット

具体的な導入効果はどうだろう。紙とEDIの注文業務での比較を見ると「注文伝票受付」から「見積依頼」、「契約情報の入力」、「注文書の印刷」など、EDIの方が「1件当たり22分短縮」になる。同社では2009年の電

子商取引数は6,896件に上ったので、「6,896件×22分=2,528時間」、つまり316日間という時間面の短縮が図られたことになる。これに伴ってペーパーレスも進み、コスト面でも大幅な削減効果が得られた。さらに大きなメリットとして「業務の“見える化”の実現」が挙げられる。

現在、同社では下の図のように、会計から営業、人事・給与、物件管理、原価予測、利益管理、購買管理まで、あらゆる業務がシステム化され、それぞれの連携が図られている。中でも自社開発の「原価予測システム」は、原価一貫管理、調達コスト、発生元入力会計連携の横軸に関わりがあり、現場レベルでの取り組みが不可欠だった。

評価軸を構築し予想外の付加価値を生んだ

全社的にCI-NETを浸透させる際には、これまでは1式いくらで管理していたレベルを、明細レベルまで“見える



社長室情報企画部の
森田部長



社長室情報企画部の
西村副部長

化”を求めたことで、「とても一筋縄には行かなかった」(情報企画部副部長の西村高志氏)そうだ。

「現場に700人、800人の従業員がいて、200ほどの現場が同時進行しています。この現場はうまく行っても、こっちは行ってない……そんな話は日常茶飯事でした。ただ、現場では大半のことが所長の裁量で決まります。その仕事ぶりが“見える化”されることによって、全社的に『この所長はすごいな!』といった評価につながりました。この評価軸の構築は、想定外の付加価値だと思います」

まだCI-NETを導入していない協力会社に対して、森田部長にアドバイスを伺った。

「いきなり大掛かりにやるのではなく、最初はWEBCONなどのASPサービスを導入するだけでもいい。できることから始めるのがポイントです。将来のことを考えれば、できるだけ早めに取り組むことをお勧めしたいですね」

安藤建設の業務システム化と連携

	コンポーネント CaaS (Components as a Service)	全社最適化プロセスマネジメント		
		原価一貫管理	調達コスト一貫管理	発生元入力会計連携
1	会計システム	Oracle EBS J-Stage		●
2	営業システム(請負台帳含む)	MOSCO パターンオーダー型CRM	●	●
3	電子承認システム	PositionFlow III 伝票ワークフロー	●	●
4	人事・給与システム	COMPANY		●
5	物件管理(コストフィードバック含む)	PositionFlow III DBポータル	●	●
6	積算システム(NET経緯含む)	BESIPRO-U (PositionFlow III)	●	
7	原価予測システム	—	●	●
8	利益管理システム	—	●	●
9	購買管理システム	—	●	
10	EDIシステム	WEBCON ASPサービス	●	
11	i-cube 経営情報システム	Dr.Sum EA Datalizer for Web データマート	●	

case studies

CI-NET導入事例 4

鹿島建設株式会社

本社東京都港区、創業1840(天保11)年、社長中村満義氏、従業員数7,925名(2012年3月末現在)

CI-NET導入企業の増加により業界全体のレベルアップを実現する



建築管理本部
建築調達部の
平野部長

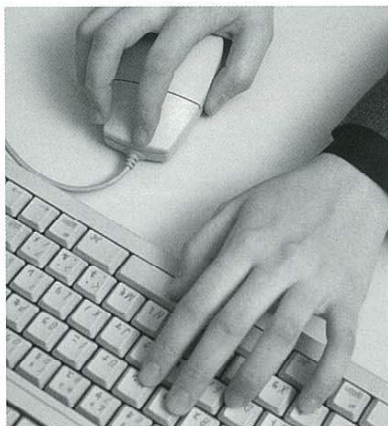


建築管理本部IT
ソリューション部の
渡辺部長

CI-NET導入の経緯

大手ゼネコン5社の一つである、鹿島建設は、2002年に「CI-NET LiteS」に準拠した、ECを開始した。取引先への見積り依頼から請求に至る一連の調達業務をEC調達システム上に移行させ、以降、着実に電子調達の活用を推進。今日では、取引先も5,000社を超えたそうだ。建築工事のうち契約件数、契約金額の90%以上が電子商取引になる。さらに2011年10月からは土木工事でも順次電子商取引を開始している。こちらも順調な滑り出した。ただし、導入当初は、社内の調整、協力会社への対応を含めて、それなりのご苦勞もあったという。

「2002年当時はまだパソコンを触ったこともない協力会社の方も多く、操作教育の実施に少なからず時間を要しました。その一環として『鹿島CI-NETサポートセン



鹿島CI-NETサポートセンター



鹿島CI-NETサポートセンター



鹿島CI-NETサポートセンター

CI-NET普及展開活動における操作教育の実施として、電話Q&Aによるサポートセンターの設置。

ター』を立ち上げ、全国の支店、営業所単位での操作講習会の他、個別に協力会社を訪問しての出張サポートなど、草の根運動的に取り組みました」

こう振り返るのは、建築管理本部建築調達部長の平野隆氏だ。

導入効果とメリット

一方、CI-NETの導入メリットについて、ITソリューション部長の渡辺克彦氏は次のように説明する。

「EC調達システムと会計システムが連携することで請求処理などの事務処理が大幅に効率化されました。当初は調達の後工程にメリットがでて見積等の前工程は電子化の負担が増えるなどアンバランスが起きます。当社はトップダウンでこれを乗り越え、今ではコンプライアンスを確実にすると共に蓄積された発注データの活用へと進んでいます」

導入を後押しする施策や仕組みが必要

では、CI-NETにおける今後の展望はどうお考えだろうか。

「ECの導入によって、発注者側は全国の調達状況や発注単価が一目瞭然になります。仕事の“見える化”が進むことによって統制が利き、業界全体のレベルアップが図れるはずですよ」(渡辺部長)

「現在、導入を決めかねている中小ゼネコンの経営者の方々には、その点をもっと強調して、CI-NET導入を後押しするような国の施策と発注者向けASPの充実が必要だと思います」(平野部長)

同社では、これまでCI-NETシンポジウムなどでCI-NET導入手順や効果などについて発表してきた。今後もCI-NETの普及・振興には積極的に協力していく意向である。