

購買のムダ取りとムラ取りを実現 専門工事業者はコスト削減と効率化へ

CI-NET活用企業の実態と成果

建設業における電子取引規約「CI-NET」は、利用に必要な企業識別コードが6000社を超え今後の急速な浸透を予感させ始めた。今回は、CI-NETの先進導入企業の事例を元に、CI-NETの役割と活用法を探る。

大分県大分市のさとうベネックは、全国に13の事業所を持ち東京を始めとした九州以外の企業とも取引が多い総合工事事業者である。売上の約75%を建築が占める。下階の天井裏未利用空間を上階の床下空間に用いてタテに伸びやかな住戸を実現する「コロンブスの床」工法で特許を出願するなど、豊かな都市生活への提案をモットーとしている。

県内取引は50%が電子化
ASPが利用を推進

同社は現在、購買業務を核に取引額・件数の多い企業58社との間でCI-NET規約に基づく電子データ交換(EDI)を実行中。2005年末現在、大分県内企業との取引では、

CI-NETとは?

CI-NET(Construction Industry Network)は、建設生産に関わる企業間でコンピュータネットワークを利用した情報交換を実現するための標準規約のこと。財団法人建設業振興基金 建設産業情報化推進センターが中心となって国土交通省・関係団体・企業の協力のもと、規約の策定、利用促進、広報普及活動が行われている。
インターネットに対応した規約「CI-NET LiteS」の策定により、パソコン用の市販ソフトやASPサービスの提供が進み、利便性向上や導入費用軽減につながり、現在、急速に利用企業が増加している。



約50%が電子化されている。九州における2005年11月現在のCI-NET企業識別コード登録企業数を見ると、大分県は福岡県に次いで第2位のポジションだ。さとうベネックが地域企業の利用を推進したことも利用数増加の一因といえるだろう。

同社はなぜCI-NETに着目したのだろうか。建設本部技術部の渡辺志郎副部長は、CI-NETは目的ではなく一つの道具としての位置づけだといふ。

「弊社では以前から正しいコスト計算に基づく見積作成を行っており、さらなる合理化を目指すにあたり取引先と関わる部分、とくに購買業務をターゲットにすべきと考えました。購買には、「紙」がつきものだが、

紙の書類は作成して届ける時間、保管のためのスペースなどを使ってしまつ。「電子化すれば距離も時間も物理スペースも埋まる。つまりムダ取りができる」(渡辺氏)の。加えて支店ごとに個別で行っていた購買を九州と東京の2拠点に集約することで、担当者ごとの買い方のばらつきをなくし、「ムラ取り」もできるという。

ただ、システム化にあたり課題が二つあった。同社ではすでに「CIS

COM」という原価管理システムを稼働させており、これと連携できること。そして、取引先企業に過重な導入負担をかけないことだ。実際、取引先に話をもちかけると、「仕事が增えるのではないか」「現在の事務担当者に操作できるのか」という疑問の声も上がった。

導入の引き金になったのは、CI-NET対応のEDIがASP方式で提供されるようになったことだ。ASPとは、インターネット上でソ

フトウェアやデータ保管などのサービスをレンタル提供するもの。利用企業はインターネットに接続できる環境があればOKだ。渡辺氏は、「まだ利用企業が少ない段階だったのでサポート力、価格の面であえてASPを推薦した。操作が容易なのが何より」と説明する(同社は富士通ビジネスシステムが提供する「WEB CON」を利用中)。

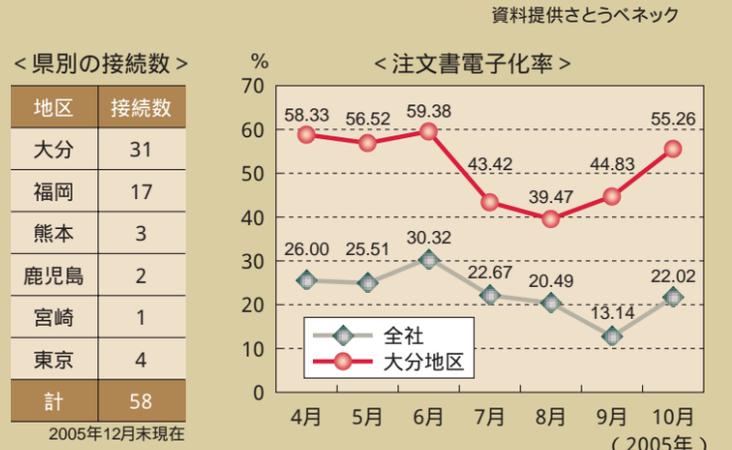
さとうベネック側では原価管理システムをカスタマイズし、CI-NETからのデータを変換して取り込めるようにした。取引先から受け取ったデータは、再入力せずに社内活用している。

業務のあり方を検討してこそ
導入効果が出てくる

本システムを使って購買業務を担当する建設本部購買部の大柱貴宏副部長は、「注文書の発行に要する時間は手書きに比べて4分の1に削減されました。書類の保存スペースが3分の1に減り、また検索が容易になったのも電子化のメリットです」と感想を述べる。

取引先企業においても、見積書作

さとうベネックのCI-NET接続状況と利用率



成時間が短縮され、「見積だけでなく他の業務でも利用したい」という声も上がっているという。電子化によって印紙税が不要になった効果も大きく、1年で約40万円の削減効果を見た取引先もあるそうだ。電子データ交換は物理的な距離を感じずに実行できるため、営業エリアの広い企業ほど利便性を感じやすいともいふ。

渡辺副部長が「人が時間を割いて書類を届けに行くコストと比較すれば、

システムへの投資は高くない。CI-NETの利用は業務にメスを入れてこそ効果が出る」と指摘するように、導入にあたっては、単なる作業の置き換えではなく、仕事の仕方を検討することが大切だ。

さとうベネックでは、今期中に、注文書の電子化50%を目指す。先行企業との情報交換を行いながら適用業務範囲も拡大していきたいとのことである。

会社紹介

株式会社さとうベネック

大分県大分市舞鶴町1-7-1
 売上高: 422億円
 従業員: 446名
 事業内容: 土木建築工事の請負・設計・監理など
 事業所: 九州7箇所、合計13箇所

URL: <http://www.satobenec.co.jp/>