

建設資材情報化普及方策（建設資材調達コストの縮減）に関する アンケート調査の結果概要について

国土交通省総合政策局
建設振興課労働資材対策室
課長補佐 網川（内線 24863）
資材係長 辻脇（内線 24864）
電話番号（03）5253-8111（代表）
（03）5253-8283（夜間直通）

：調査の背景と目的

国民の公共事業に対するコスト意識の高まりを背景に、平成 9 年 4 月「公共工事コスト縮減対策に関する行動計画」が策定された。

この具体化の一環として、旧建設省（現 国土交通省）では平成 9 年度に旧通商産業省（現 経済産業省）との合同調査委員会「建設用鋼材およびセメント・生コンクリートの商習慣実態調査委員会」を設置した。平成 9 年度以降主要建設資材について商流の多層化や非効率な取引習慣などの商流実態を把握し、調達コストの縮減可能性を検討するため「建設資材流通実態アンケート調査」を実施してきた。本調査は建設会社を対象に、過年度調査で商流の効率化・簡素化に効果があるとみられた取り組み（商取引に関するもの及び商取引をする上での IT 化の取組等）について現在の取組状況や具体的事例等のアンケートを行い、建設資材の商流の効率化・簡素化による公共工事の資材調達コスト縮減を促すことを目的としている。なお、取組状況をより正確に把握するため供給側である建設資材納入業者（以下「資材メーカー等」という。）も対象とした。

：調査の方法と調査対象

1．調査の方法

調査の方法は、書面によるアンケート調査とし、調査対象期間は、平成 17 年の 1 年間とした。調査票は平成 18 年 2 月に配布し、平成 18 年 3 月に回収した。

2．調査対象および回収結果

調査対象は、建設会社とセメント・生コン、鋼材、砕石、アスファルト合材の建設資材メーカー等とした。

《建設会社》

建設会社は、国土交通省ホームページの入札情報サービス（PPI）の有資格者名簿より、地域および企業規模のバランスを考慮して 400 社を無作為に抽出した。

有効回収数は 174 件（43.5%）であった。

《建設資材メーカー等》

セメント及び生コンクリート事業所は（社）セメント協会及び全国生コンクリート工業組合連合会・全国生コンクリート協同組合連合会の協力により「セメント年鑑〈第 56 巻〉」（株セメント新聞社）「生コン年鑑（平成 17 年度版）」（株セメントジャーナル社）掲載の団体、企業等を地域及び資本金規模のバランスを考慮して抽出した。対象は、全国のセメント販売業者約 1,500 社の内の 400 社（有効標本数 61、有効回収率 15.3%）、全国の生コン協同組合 32 団体に加入している 297 社（有効標本数 143、有効回収率 48.1%）、全国の生コン卸協同組合 17 団体の全て（有効標本数 7、有効回収率 41.2%）、協同組合に加入していない全国の生コン工場 86 工場の全て（有効標本数 32、有効回収率 37.2%）、合計 800 社（有効標本数 243、有効回収率 30.4%）とした。

鉄鋼は（社）日本鉄鋼連盟の協力により 10 社を抽出、全国鉄鋼販売業連合会の協力により 109 社を抽出、全国厚板シヤリング工業組合の協力により 35 社を抽出、また（社）全国鐵構工業協会の会員会社 200 社を抽出、合計 354 社（有効標本数 74、有効回収率 20.9%）とした。

砕石は（社）日本砕石協会の協力により 390 社（有効標本数 152、有効回収率 39.0%）を抽出した。

アスファルト合材は（社）アスファルト合材協会の協力により 1,120 社から 400 社（有効標本数 184、有効回収率 46.0%）を抽出した。

表 1 に地方別・資材別回収結果を示す。

表 1. 地方別・資材別回収結果

		配布数	有効標本数	有効回収率
地方別	建設会社計	400	174	43.5%
	北海道	33	13	39.4%
	東北	37	19	51.4%
	関東	94	43	45.7%
	北陸	21	14	66.7%
	中部	26	14	53.8%
	近畿	65	22	33.8%
	中国	28	11	39.3%
	四国	18	7	38.9%
	九州	54	22	40.7%
	沖縄	24	9	37.5%
資材別	資材メーカー等計	1,944	653	33.6%
	セメント・生コン	800	243	30.4%
	鉄鋼	354	74	20.9%
	砕石	390	152	39.0%
	アスファルト合材	400	184	46.0%
合計		2,344	827	35.3%

：調査結果概要

建設会社及び資材メーカー等へのアンケートは、質問項目が一部異なることから、結果概要では、項目毎に調査対象を明記する。

なお、アンケート結果は、四捨五入の関係で合計値が 100%にならない場合がある。

1. 有効回答事業者の概要（建設会社、資材メーカー等）

有効回答事業者の資本金規模は、建設会社では「1 千万円未満」からの有効回答がなく、「1 千万円以上 5 千万円未満」が 37%を占め、建設資材メーカー等では「1 千万円以上 5 千万円未満」が 47%と全体の約半数を占めている。なお、セメント、生コン、鋼材、砕石は「1 千万円以上 5 千万円未満」が約半数以上を占め、アスファルト合材は「10 億円以上」が約半数を占める。

（ 資本金規模「1 千万円未満」の建設会社は有効回答が無かったので以降記載は省略する。）

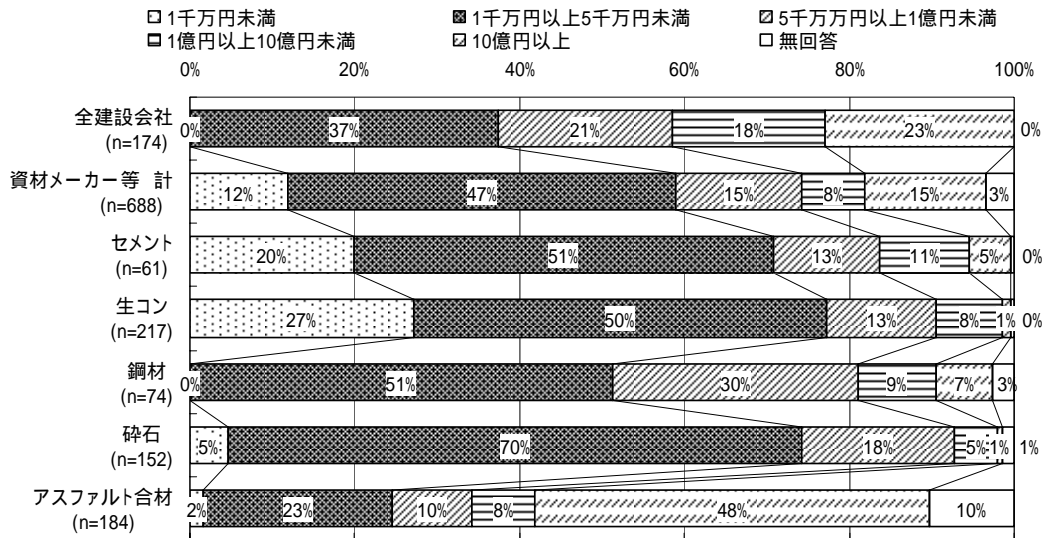


図1. 資本金規模別有効回答事業者(建設会社、資材メーカー等)

各建設会社における主な工事内容及び建設資材メーカー等の主な販売用途は、建設会社、建設資材メーカー等とも「土木工事主体」が半数以上、「土木工事・建築工事は同程度」が約30%を占める。

資材メーカー等の内訳では、セメントと生コンは「土木工事・建築工事は同程度」が半数以上を占め、鋼材は「建築工事主体」が約80%、砕石とアスファルト合材は「土木工事主体」の占める割合が多い。

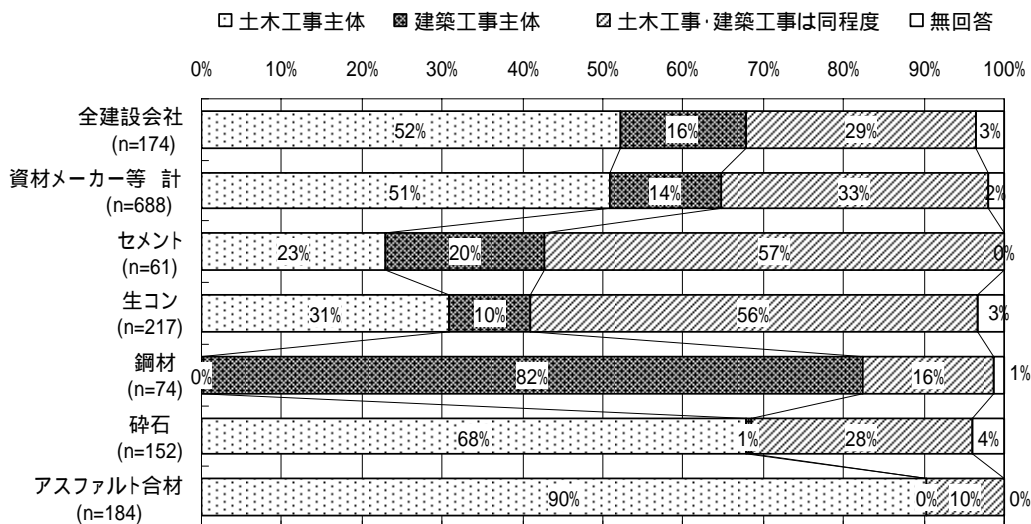


図2. 主な工事内容別回答事業者(建設会社、資材メーカー等)

2. 建設資材購入先(建設会社)

資材購入先について、生コンと鋼材は「商社、問屋、協同組合」からの購入が多く、砕石とアスファルト合材は「メーカー、生産業者」からの直接購入が多い。またセメントは「特約店、販売店」からの購入が多い。

建設会社における資材購入先は、生コンと鋼材は約70%が「商社、問屋、協同組合」である。砕石とアスファルト合材は半数以上が、「メーカー、生産業者」から直接購入している。セメントは「商社、特約店、販売店」からの購入が92%を占める。

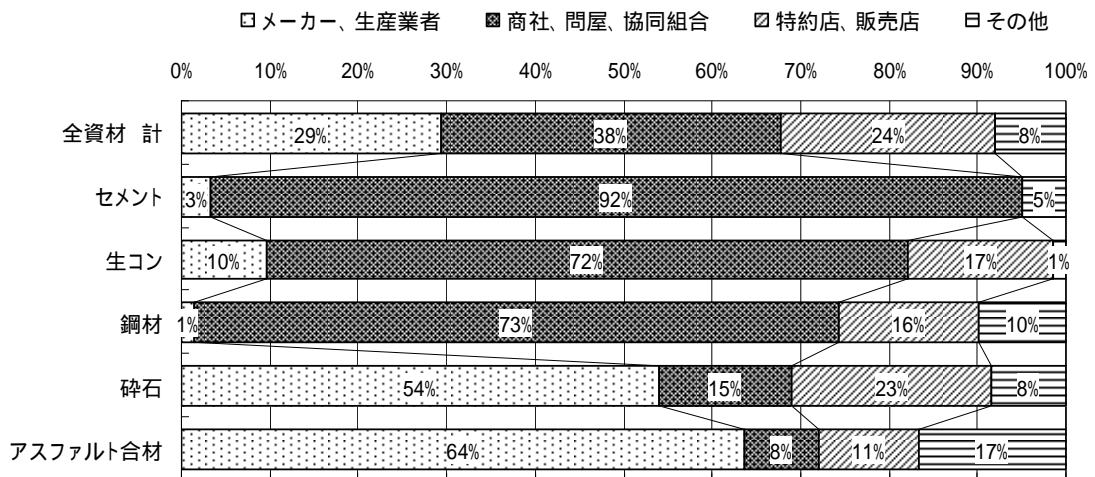


図3. 建設資材の主な購入先(建設会社)

セメントの場合は、商社、問屋、協同組合、特約店、販売店をまとめて集計している。

3. 資材購入先の選定理由(建設会社)

建設資材を購入する際に優先する理由は「価格の安さ」が多い。

建設資材を購入する際に優先する理由は、全資材では「価格の安さ」が36%と多い。

資材別では、セメント、鋼材、砕石は「価格の安さ」がそれぞれ最も多い割合を占めるが、生コンは「現場との位置関係」、アスファルト合材は「取引慣習」が、他の理由と比較して多くなっている。

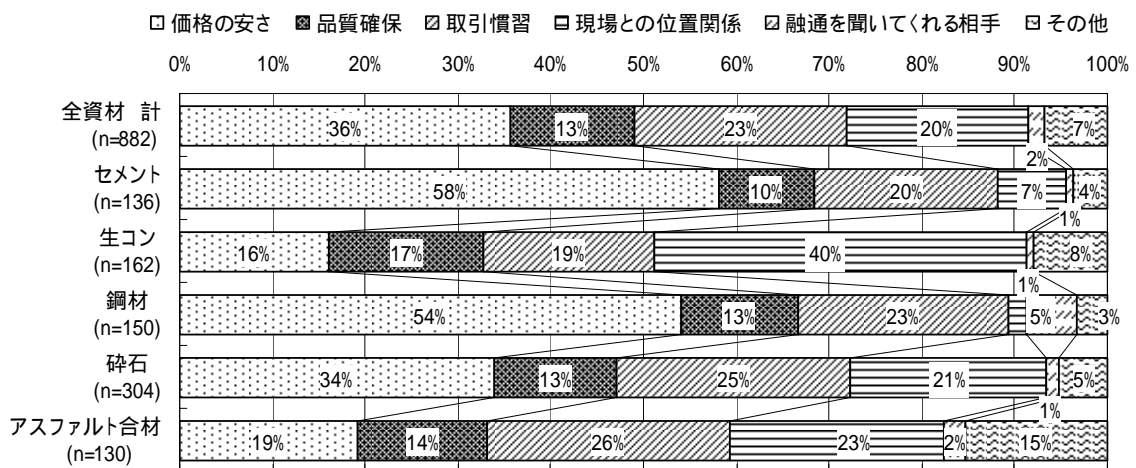


図4. 資材購入選定理由(建設会社)

4. 資材別取引形態(建設会社、資材メーカー等)

建設会社の資材購入時の取引形態は、資本金規模の小さい建設会社では「口頭・電話」が多い。また、全体的に「電子商取引(インターネット、メールなど)」の採用は少ない。

建設会社に聞いた取引形態は、資本金規模「1千万円以上5千万未満」の建設会社では「口頭・電話」が79%と多く、資本金規模が大きくなるにしたがい「文書(伝票・FAX含む)」が多くなる傾向にある。「電子商取引」は、資本金規模が「10億円以上」の建設会社で6%採用されているに留まっている。

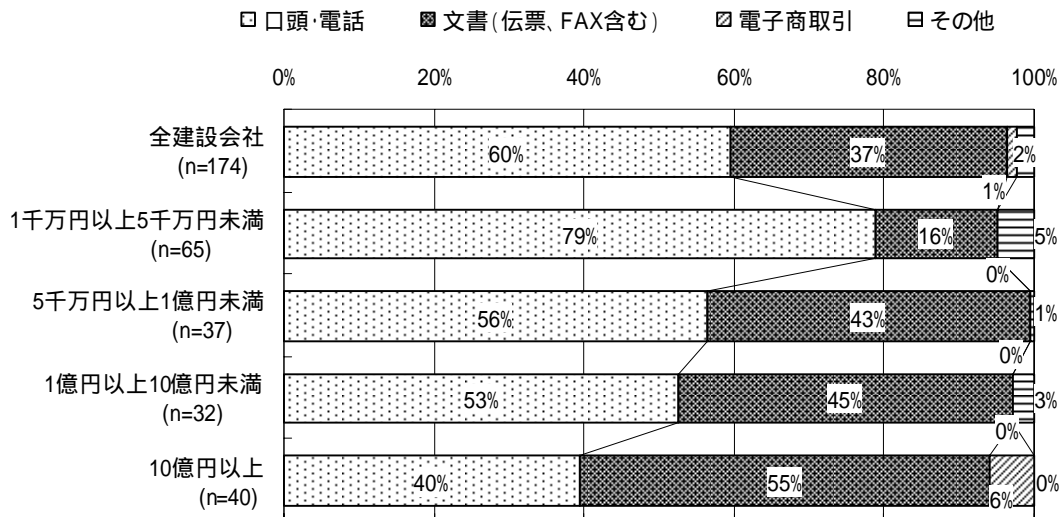
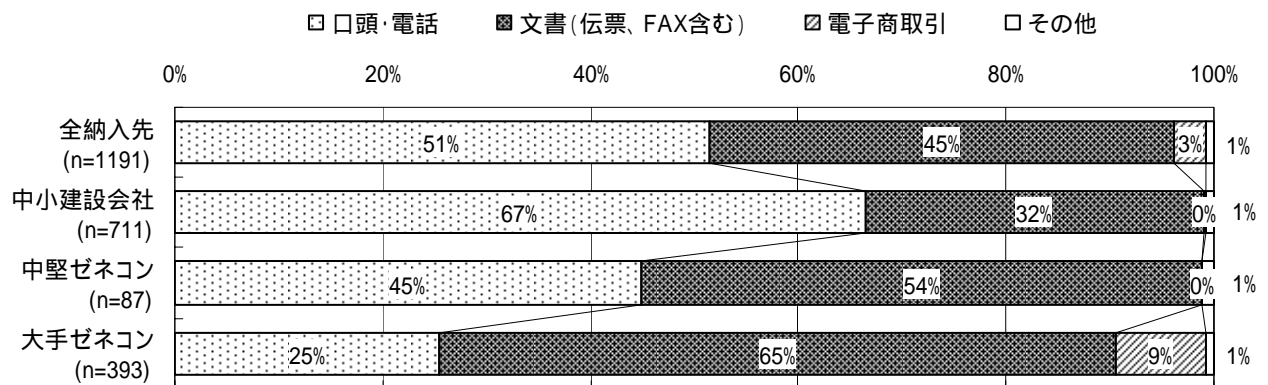


図 5. 取引形態 (建設会社)

資材メーカー等に聞いた資材供給時の取引形態では、全体的に大手ゼネコンと取引する場合は「文書 (伝票・FAX 含む)」の割合が多く、取引先が中堅ゼネコン、中小建設会社になるにしたがい「口頭・電話」の割合が多くなる傾向にある。

「電子商取引」は、大手ゼネコンと取引する場合に採用されている。



中小建設会社とは、資本金 3 億円以下または従業員 300 人以下の企業のことを指します。

中堅ゼネコンとは、売上高 500 億円から 2000 億円の企業のことを示します。

大手ゼネコンとは、売上高 2500 億円以上のことを示します。(いわゆるスーパーゼネコン、準大手ゼネコン等)

図 6. 取引形態 (資材メーカー等)

建設会社に聞いた資材別の取引形態では、全体的に図 5 と同様の傾向であるが鋼材については資本金規模 5 千万円以上の建設会社は「文書 (伝票、FAX など)」による取引が約 70%行われている。

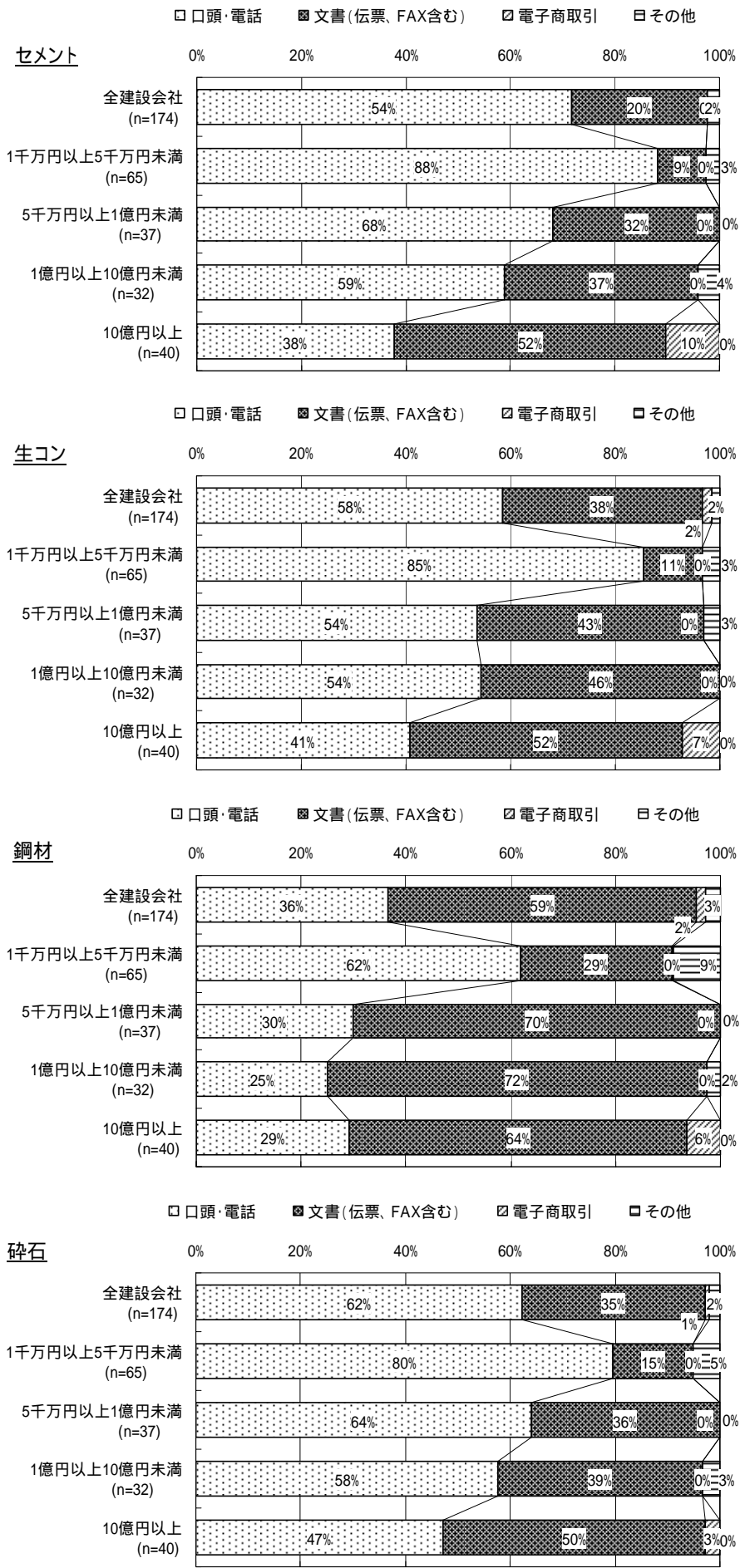


図 7a. 資材別取引形態 (建設会社)

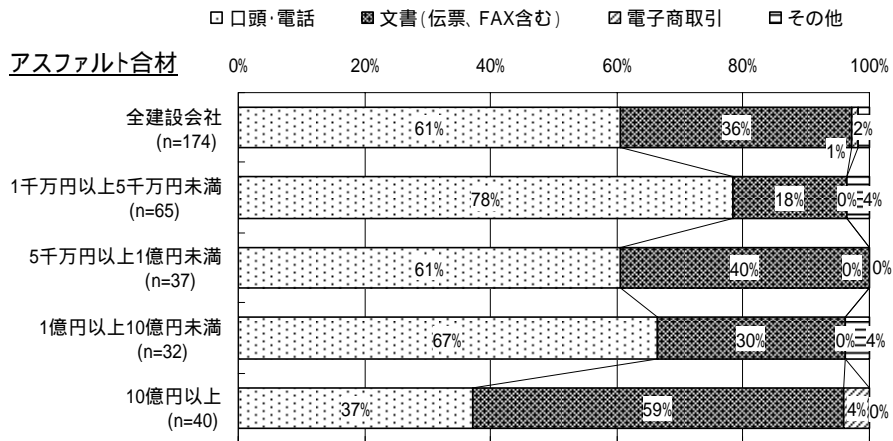
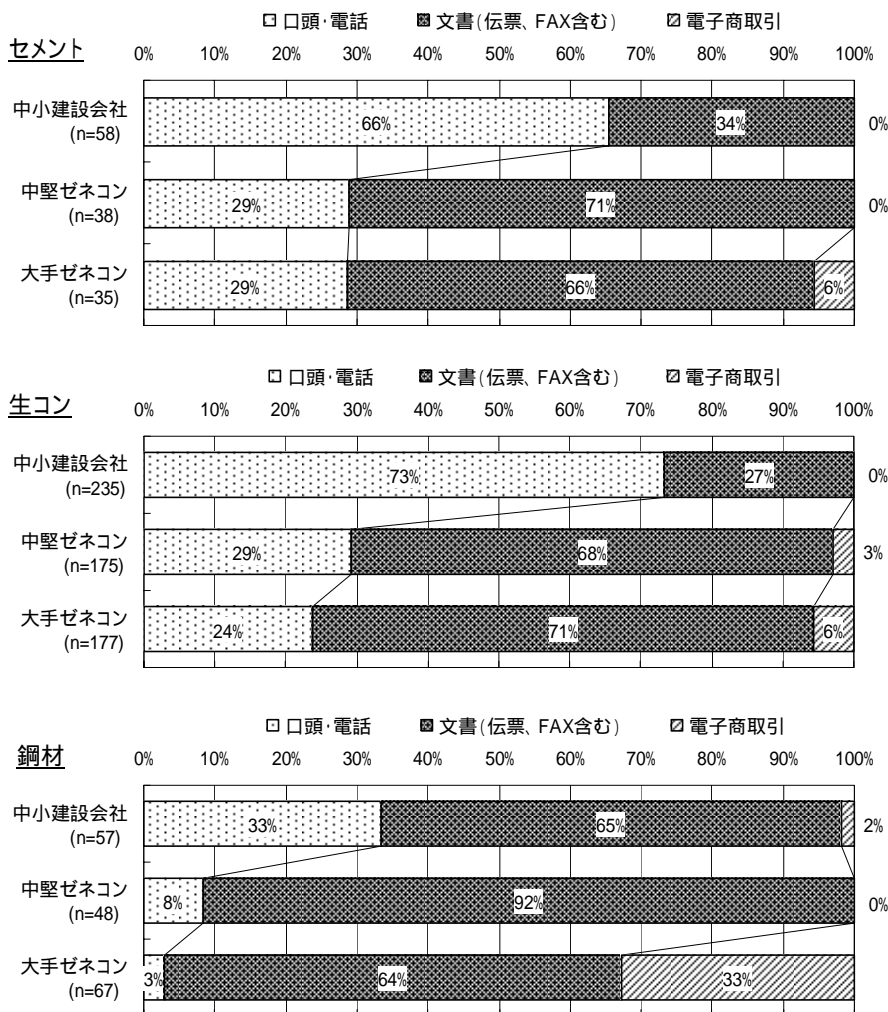


図 7b. 資材別取引形態(建設会社)

資材メーカー等に聞いた資材別の取引形態では、全体的に図 6 と同様の傾向であるが鋼材については建設会社の取引先の規模にかかわらず「文書(伝票・FAX 含む)」による取引が多く、大手ゼネコンに対しては「電子商取引」が 33%を占めている。

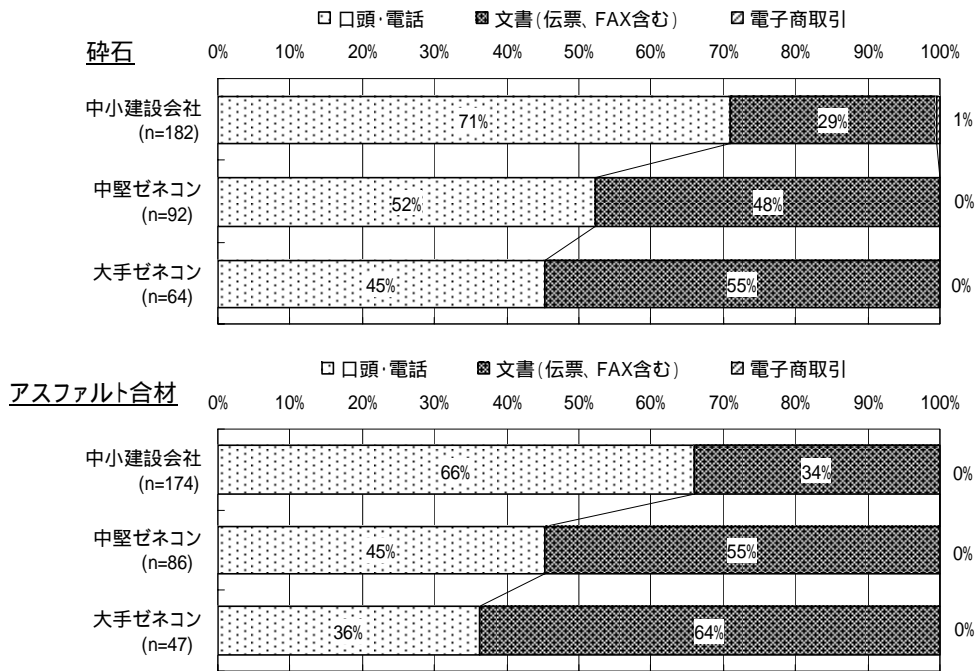


中小建設会社とは、資本金 3 億円以下または従業員 300 人以下の企業のことを指します。

中堅ゼネコンとは、売上高 500 億円から 2000 億円の企業のことを示します。

大手ゼネコンとは、売上高 2500 億円以上のことを示します。(いわゆるスーパーゼネコン、準大手ゼネコン等)

図 8a. 資材別取引形態(資材メーカー等)



中小建設会社とは、資本金3億円以下または従業員300人以下の企業のことを指します。

中堅ゼネコンとは、売上高500億円から2000億円の企業のことを示します。

大手ゼネコンとは、売上高2500億円以上のことを示します。(いわゆるスーパーゼネコン、準大手ゼネコン等)

図8b. 資材別取引形態(資材メーカー等)

：建設資材調達コストについて

1. 建設資材調達時におけるコスト意識(建設会社)

建設資材調達時にコストが「高いと感じる」資材は鋼材が多く、「高いとまでは感じないが、コスト縮減の余地はある」と感じているのは砕石が多い。

建設資材全体に対して資材調達時のコストが「高いと感じる」及び「高いとまでは感じないが、コスト縮減の余地はある」と答えている企業は70%以上あり、調達コストに対する意識が高い。

その中でも「高いと感じる」との回答が多かったのは鋼材が61%と最も多く、砕石は13%と少ない。

「高いとまでは感じないが、コスト縮減の余地はある」という回答が多いのは砕石で55%と多く、鋼材は22%と少ない。

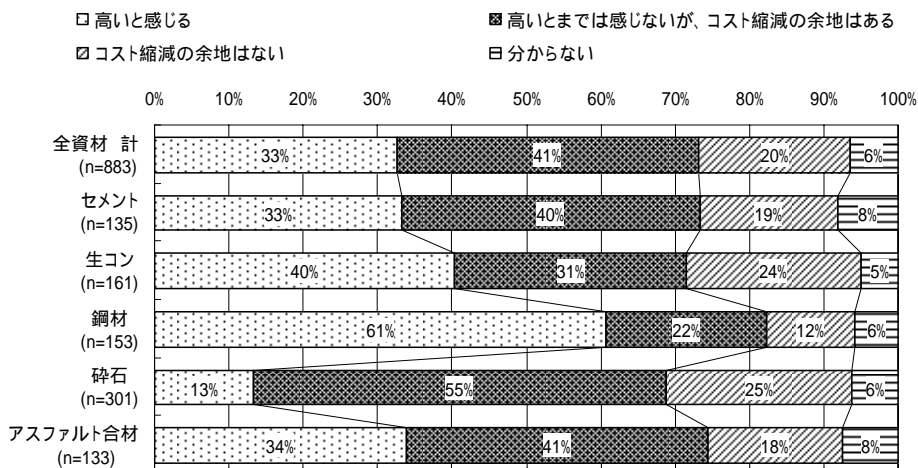


図9. 建設資材調達コスト意識(建設会社)

2. 資材調達におけるコストが高い要因（建設会社）

調達コストが高い要因は、「購入窓口が現場単位で個別に取引している」ことが主な要因となっている。

調達コストが高い要因は、建設資材毎に対して「購入窓口が現場単位で個別に取引している」とした回答が最も多い。

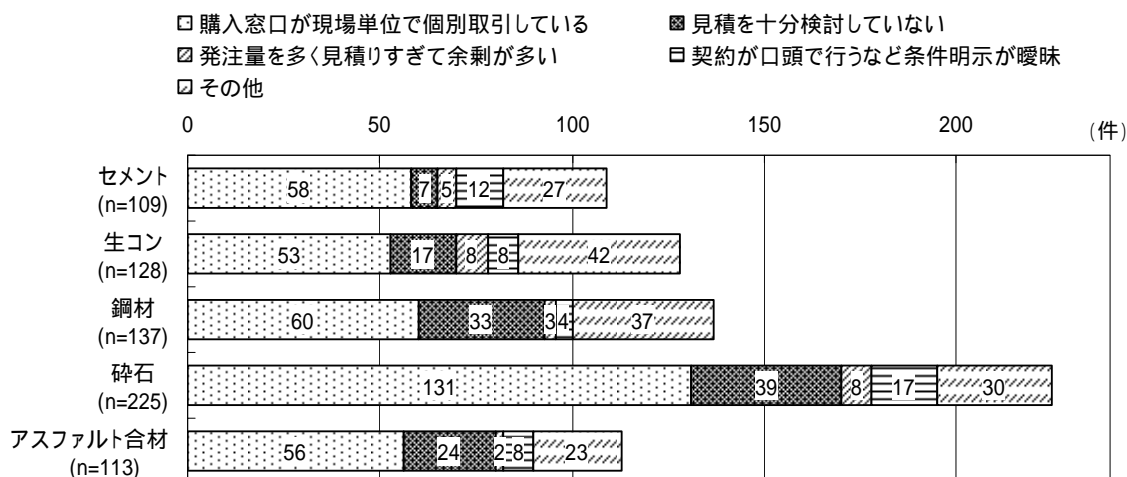


図 10. 資材調達におけるコストが高い要因（建設会社：複数回答）

3. 資材調達時のコスト縮減への取組状況（建設会社）

資材調達時のコスト縮減への取組について「既の実施している」、および「現在は実施していないが、予定している」と回答した建設会社は合わせて63%であり、「現在は実施していないが、検討中である」を含めると大半の建設会社がコスト縮減に取り組む意識が高い。

資材調達時のコスト縮減を「既の実施している」、および「現在は実施していないが、予定している」と回答した建設会社は合わせて63%であり、さらに「現在は実施していないが、検討中である」を含めると90%となり、建設会社における資材調達時のコスト縮減に取り組む意識は高いと言える。

なお、資本金規模が大きくなるにしたがい実施している割合が多くなる傾向にある。

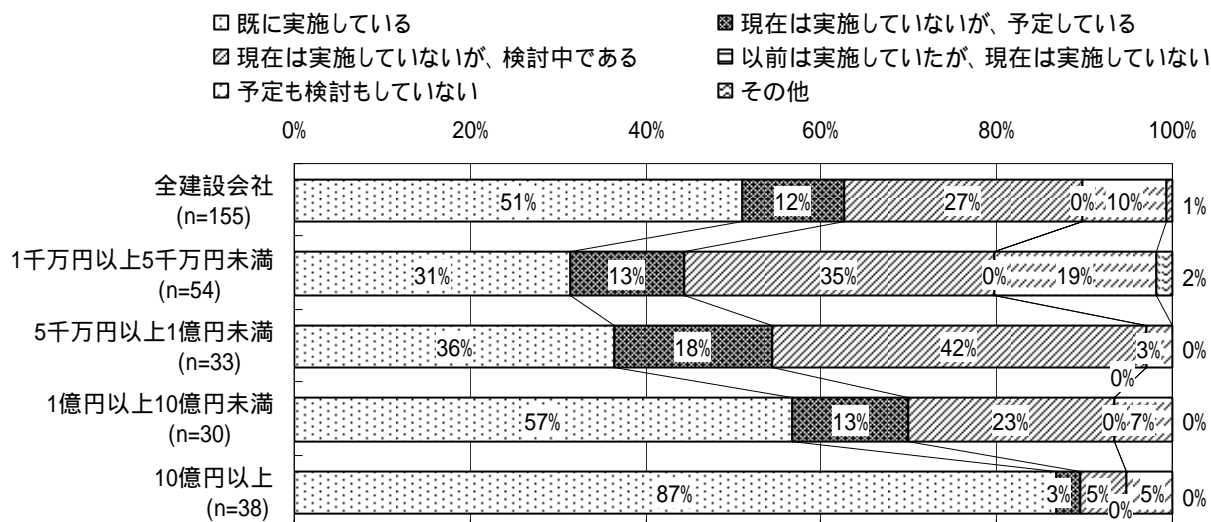


図 11. 資材調達時のコスト縮減への取組状況（建設会社）

4. 資材調達時のコスト縮減への取組（建設会社、資材メーカー等）

建設会社における資材調達時のコスト縮減として「既の実施している」と答えた取組の内容は「見積り比較の徹底」が多く、次いで、「正確な資材量の発注」となっている。

建設会社に聞いた建設資材調達時のコスト縮減方策として「既の実施している」ものは、全資材に対して「見積り比較の徹底」が477件（約22%）と最も多い。次に多かったのは「正確な資材量の発注」の426件（約19%）である。

「検討中」のものは、「インターネット（電子取引）の活用」が192件（約16%）と最も多く、次に多かったのは「新規取引先の開拓」の161件（約14%）である。

また「効果なし」と回答した取組は、「海外資材の購入」が226件（19%）と多く、次に多かったのは「業者間で協同購入」の185件（約16%）である。

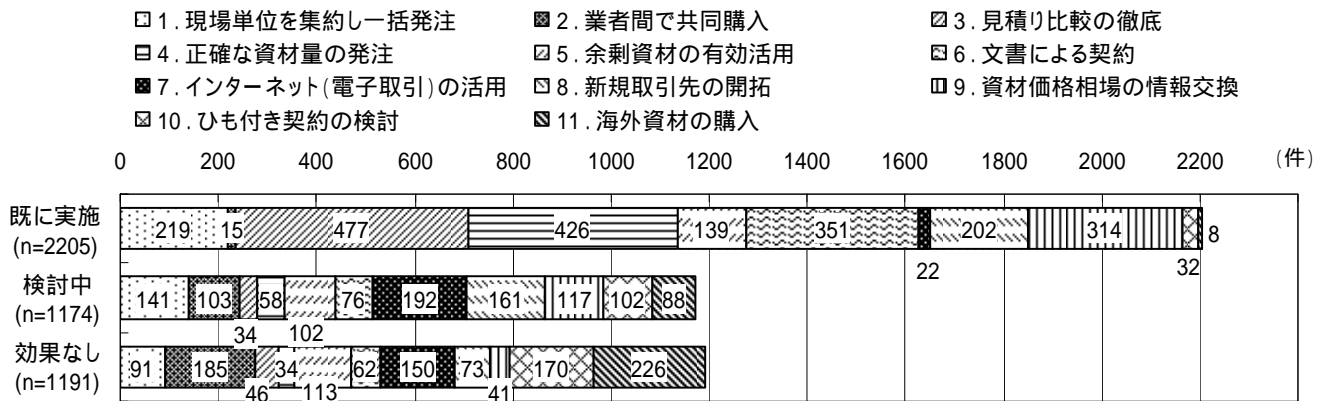


図 12a. 建設資材調達時のコスト縮減への取組(建設会社:複数回答)

建設会社における「既の実施している」コスト縮減方策として最も多い「見積り比較の徹底」は、資材メーカー等からみて「マイナス効果」との回答が多く（54%）、逆に資材メーカー等からみて「プラス効果」との回答が多いのは「計画的な建設資材調達計画」（28%）である。

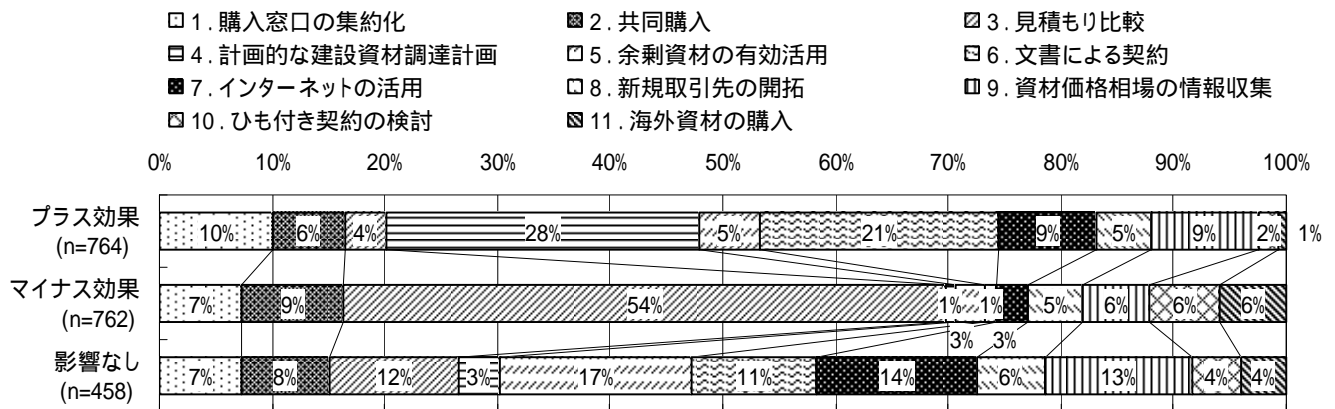
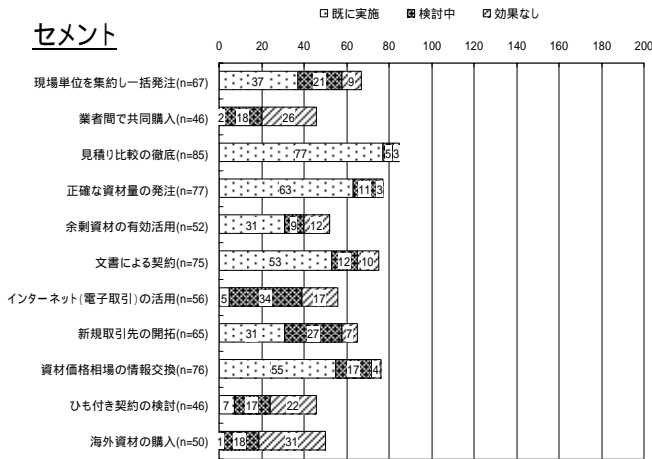


図 12b. 建設会社が行っている建設資材調達時のコスト縮減への取組効果(資材メーカー等)

資材別の集計を図 13a、13b、14a、14b に示す。

【建設会社】

セメント



生コン



鋼材

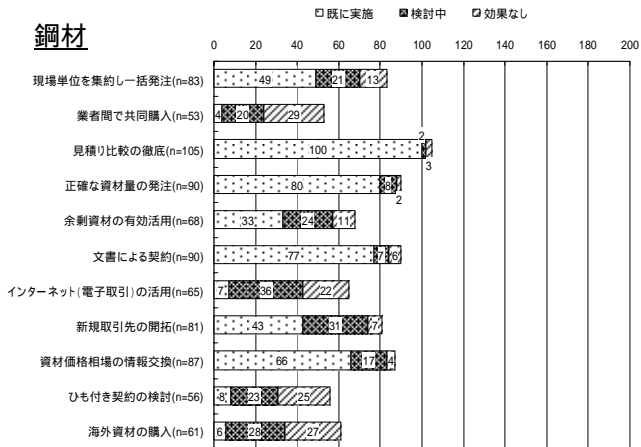
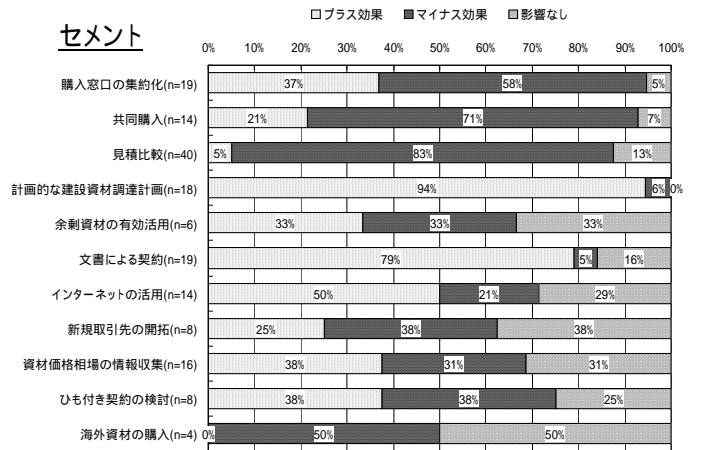


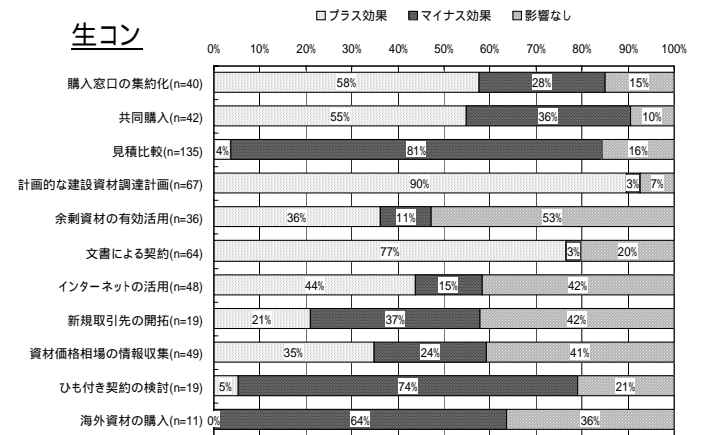
図 13a. 建設資材調達時のコスト縮減への取組状況(建設会社:複数回答)

【資材メーカー等】

セメント



生コン



鋼材

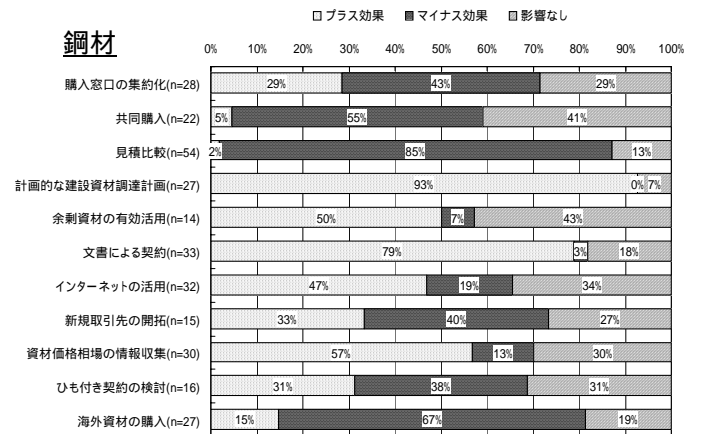
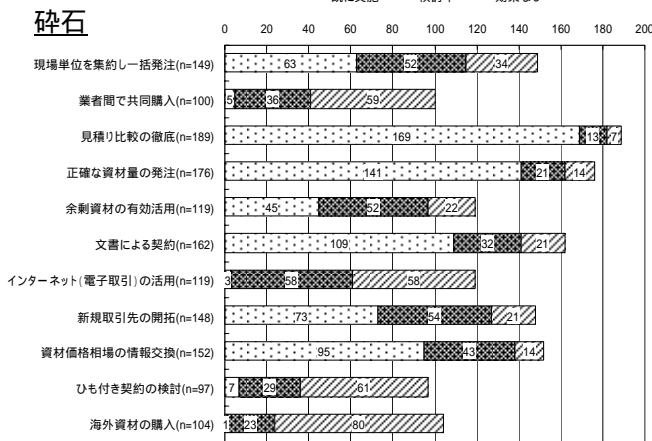


図 14a. 建設会社が行っている建設資材調達時のコスト縮減への取組状況(資材メーカー等)

【建設会社】



【資材メーカー等】

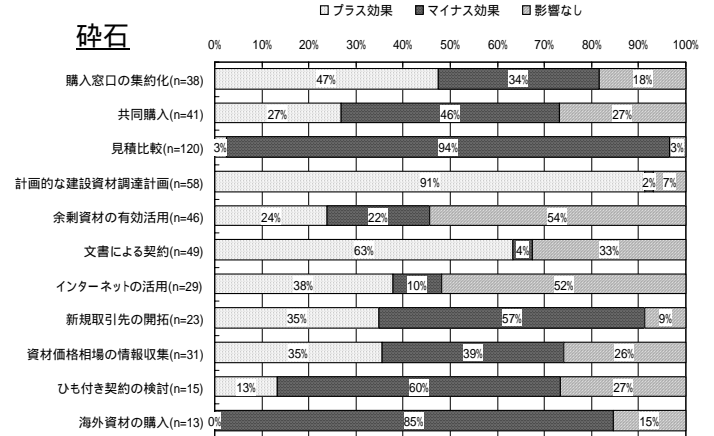


図 13b. 建設資材調達時のコスト縮減への取組状況 (建設会社:複数回答)

アスファルト合材

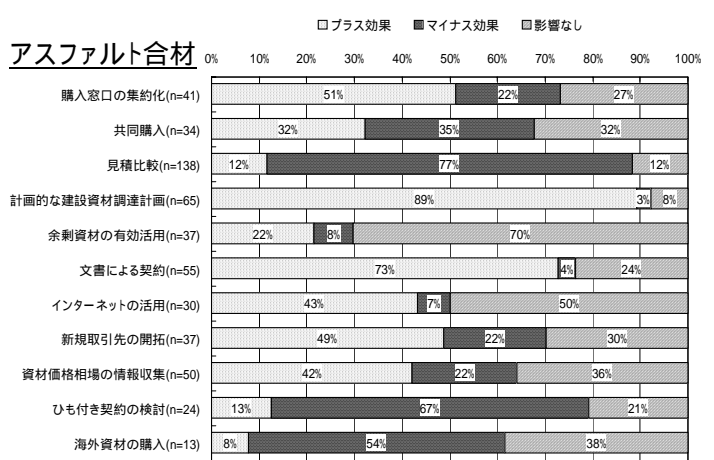
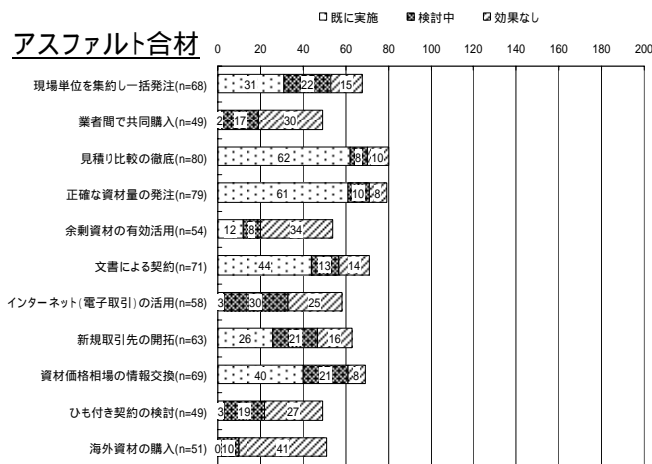


図 14b. 建設会社が行っている建設資材調達時のコスト縮減への取組状況 (資材メーカー等)

5. 資材調達時のコスト縮減への取組事例 (建設会社)

資材調達時のコスト縮減への取組として効果があったと思われる事例として、「現場単位を集約し一括発注」や「購入窓口の集約化」の取組が多い。

一方、中止されている事例として「海外資材の購入」や「共同購入」が挙げられている。

効率性や合理性の観点から、資材調達時のコスト縮減方策として「現場単位を集約し一括発注」や「購入窓口の集約化」の事例が多い。

効果としてスケールメリット、単価のばらつきの減少、事務負担の軽減の効果が見られるとの意見がある。課題として、価格優先になる傾向が強いため現場条件に対する適合性や品質確保の不安、工程管理や在庫管理の難しさが指摘されている。

また、中止されている事例として「海外資材の購入」や「共同購入」が挙げられている。

表 2. コスト縮減への取組事例 (建設会社)

取組項目	該当件数	効果	課題
現場単位を集約し一括発注、購入窓口の集約化	28	<ul style="list-style-type: none"> 現場ごとの価格のばらつきが減少 地域別の価格比較が可能 スケールメリットを活かした購入価格の低減 現場毎での交渉が少なくなることによる事務負担の軽減 	<ul style="list-style-type: none"> 緊急の納入依頼への対応(調達のタイムラグ) 現場条件に対する適合性や品質確保の不安 業者を絞り込むことによる与信リスク 大口化することによる個々の現場のコスト管理の複雑化 工程計画変更への対応(在庫管理、品質管理)
計画的な発注	4	<ul style="list-style-type: none"> 年間購入予定数量提示による購入価格の低減 	<ul style="list-style-type: none"> 数量算出の負担増 計画変更への対応が困難
IT 技術の導入 (電子商取引)	4	<ul style="list-style-type: none"> 見積、購入までの時間短縮 業者間の競争による価格低減 価格情報の蓄積や幅広い情報の入手が可能 ペーパーレス化による事務・通信経費印紙税の節減 履歴が残ることによる判読性の向上 入札方式の多様化による事務合理化 規格、価格等のデータベース化による担当者間での情報共有化 	<ul style="list-style-type: none"> 取引相手のシステム化の不整合やシステムの有無により事務が煩雑 相手への通信確認のために事務が不合理 設備費用の増大
見積比較、新規取引先の開拓	11	<ul style="list-style-type: none"> 相見積りを増やすこと等による購入価格の低減 	<ul style="list-style-type: none"> 価格競争が進めば品質の確保に不安 見積比較、価格交渉に時間がかかる
情報の共有化	3	<ul style="list-style-type: none"> 価格情報や余剰資材情報を共有化することによる調達計画や在庫管理の合理化 	

コスト縮減への取組を中止した事例として、「海外資材の購入」や他ゼネコンとの「共同購入」、地元以外のメーカーとの取引、協同組合以外の業者との取引、インターネット購入が挙げられている。

表 3. 中止した取組事例 (建設会社)

建設資材名	該当件数	具体的な内容	中止理由	今後必要な改善策
鋼材	2	<ul style="list-style-type: none"> 海外資材の購入 	<ul style="list-style-type: none"> 品質確保に課題 コストが国内製品と変わらない 	<ul style="list-style-type: none"> 品質や納期等への対応 小口取引での安定した価格の実現
	1	<ul style="list-style-type: none"> 他ゼネコンとの共同購入 	<ul style="list-style-type: none"> 必要なサイズや規格での調達が困難でロスが多い 加工組立業者の不一致 	<ul style="list-style-type: none"> 規格の整合を図る
コンクリート二次製品	2	<ul style="list-style-type: none"> 県外の資材業者への取引拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 緊急時に対応が困難 	
生コンクリート	4	<ul style="list-style-type: none"> 協同組合員外業者との見積比較および購入 インターネット購入 	<ul style="list-style-type: none"> 品質確保が困難 運搬距離が遠い 費用対効果が低い 	

6. 商流の変化について（資材メーカー等）

建設業者や仕入先との商流（取引）の構造に大きな変化は見られない。

資材メーカー等に聞いた商流（取引）構造は「以前とかわらない」とする回答が全資材では 87% である。

資材別にみると、鋼材は「取引先がかわった、またはかえた」という回答が 30% がある。鋼材の取引が変わった要因として、商社の再編成や建設会社の与信対策という意見がある。

以前とは、約 5 年程度と定義している。

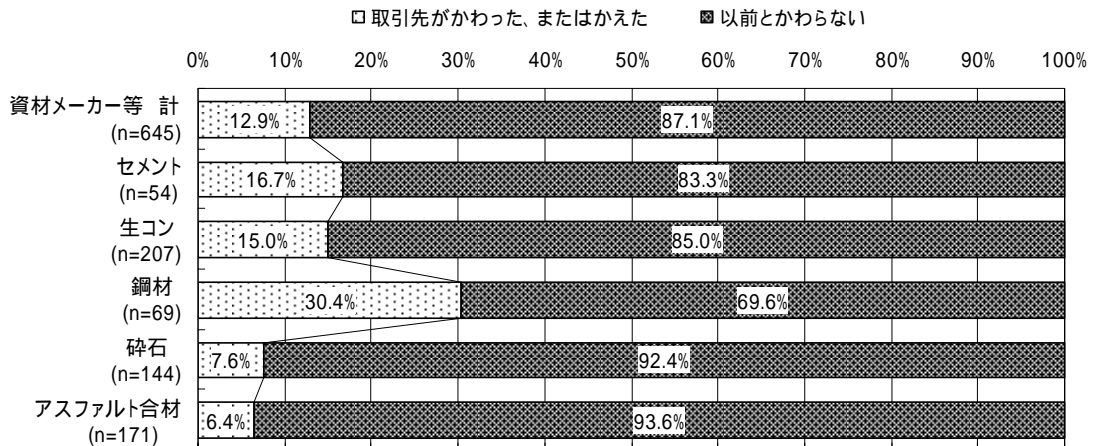


図 15. 商流構造の変化（資材メーカー等）

：資材調達時における IT 技術の導入について

1. 資材調達における IT 技術の導入状況（建設会社、資材メーカー等）

建設会社における IT 環境については「パソコンを持っていて、インターネットにも接続できる」と回答した企業は 100% である。

建設資材調達における IT 技術の導入（電子商取引等）については、全建設会社の 63% で「導入も検討もしていない」と回答している。

建設会社に聞いた IT 技術の導入状況は、「パソコンを持っていて、インターネットにも接続できる」という環境を持っている企業は 100% である。

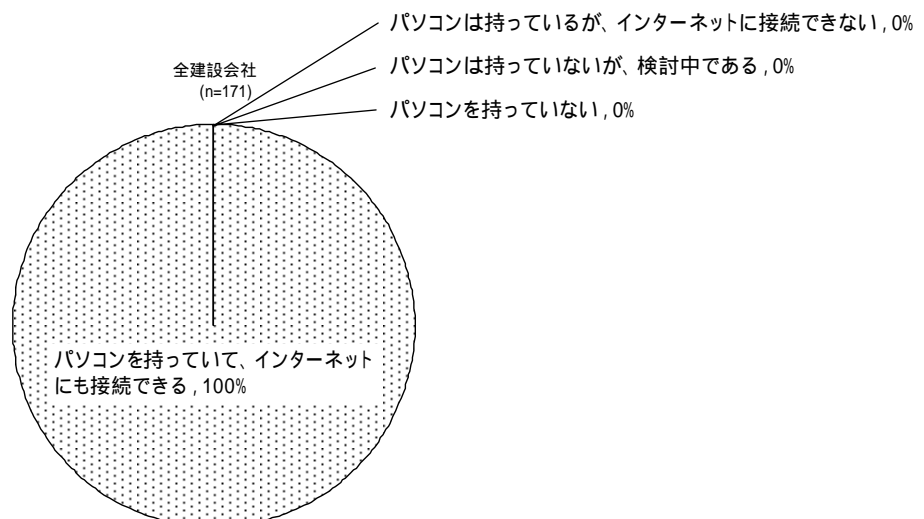


図 16. IT 環境（建設会社）

IT 技術の導入に関しては、「既に導入している」や「現在は導入していないが、予定している」と「現在は導入していないが、検討中」を含めると 30% が導入する意向がある反面 63% は「導入も検討もしていない」と回答している。

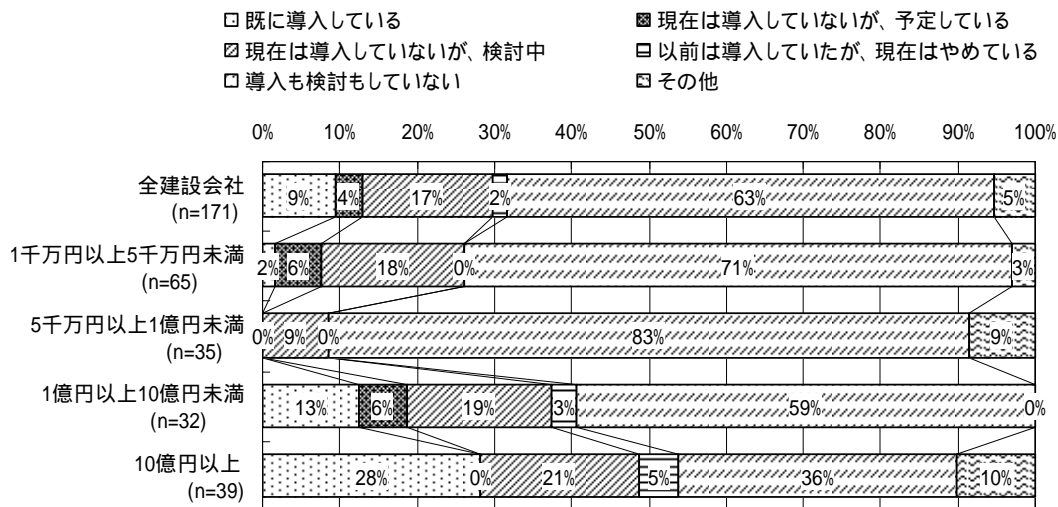


図 17. 資材調達における IT 技術の導入状況 (建設会社)

「既に導入している」、「現在は導入していないが、予定している」及び「現在は導入していないが、検討中である」と回答している建設会社では、導入目的として「メールに文書を添付した取引」と「電子商取引 (インターネット) を使用」がほぼ半々の割合となっている。

資材メーカー等においても建設会社と同様の傾向を示している。

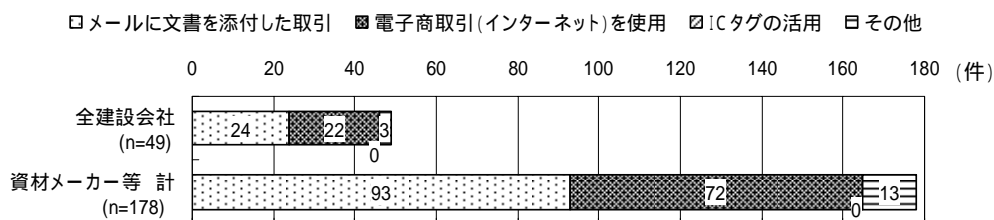


図 18. 商流における IT 技術の導入現況 (建設会社、資材メーカー等)

資材別にみると、砕石とアスファルト合材は「電子商取引 (インターネット) を使用」が少なく、セメント、生コン、鋼材は「電子商取引 (インターネット) を使用」が多い。

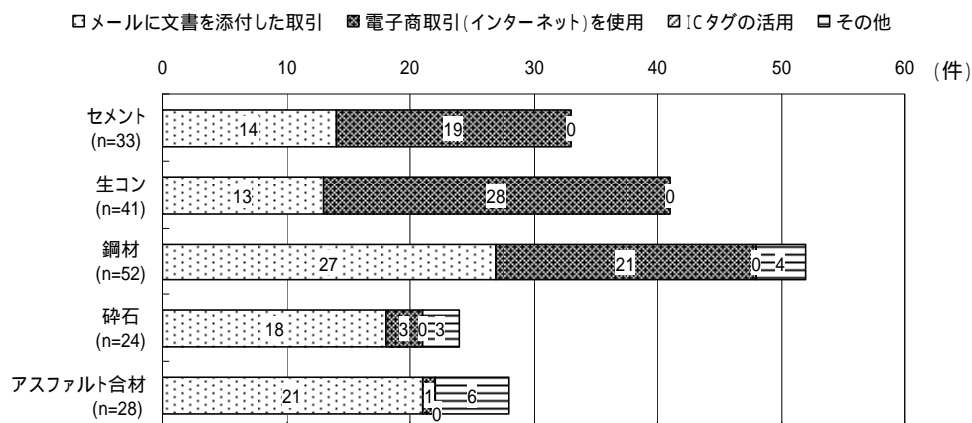


図 19. 資材別商流における IT 技術の導入現況 (資材メーカー等)

2. 資材調達における IT 技術導入の効果と課題の状況（建設会社）

建設会社における資材調達時の IT 技術導入効果は、「作業の効率化・作業時間の短縮」や「経費削減」との意見が多い。

採用している IT システムは、CI-NET 規約に準拠したシステムを自社開発し利用しているとの意見が多い。

建設資材調達における IT 技術導入効果は、「作業の効率化・作業時間の短縮」に関するものが 52 件あり最も多く、次に「経費削減」の 28 件である。

表 4. 建設資材調達における IT 技術の導入効果と課題（建設会社）

取り組み内容の分類	該当件数	具体的効果	課題
経費削減	28	<ul style="list-style-type: none"> 紙代、コピー用紙の節約 郵送費の節約 印紙代の削減 	<ul style="list-style-type: none"> 設備費用の負担増 紙併用のため事務手続きが煩雑 担当者の IT 教育が必要
事務の効率化・迅速化・正確性向上	52	<ul style="list-style-type: none"> 事務の簡素化（書類の持参を要しない。書類作成。書類整理、変更対応） 事務の迅速化（取引内容確認、営業活動、情報伝達等の迅速化） 事務処理の正確性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ミスの発見が困難 様式、規格、システムの不統一
調達単価の縮減	1	<ul style="list-style-type: none"> 取引規模の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 価格競争の激化 品質確保が困難
調達データ及び電子データの利活用促進	12	<ul style="list-style-type: none"> データ処理エラーの減少 情報収集能力の増大と向上、確実な保管 情報の共有化促進 	<ul style="list-style-type: none"> 煩雑な操作性
その他	8	<ul style="list-style-type: none"> 市場の要求に合わせた新商品の開発 契約内容の明確化 誤発注が減少 	<ul style="list-style-type: none"> 普及率に差がある

具体的な導入システムの規格を聞いたところ、CI-NET 規約に準拠したシステムを自社開発したものが多い。

表 5. 電子取引等 IT 技術の具体的導入事例（建設会社）

導入システム	導入動機	システム概要
CI-NET 規約に準拠する自社システム	効率化 省力化	購買見積依頼・回答から注文受けまでを協力会社間で行うシステム
	調達システムの合理化	セキュリティ確保のために暗号化したメッセージを電子メールで送受信を行うシステム
	コスト縮減 優良企業の開拓	取引企業の拡大と信用を確保するため、自社ホームページ上に公募案内を掲載し、審査をパスした協力会社との間で安全にやりとりできるシステム
エクストラネットとインターネットの併用型	見積情報の早期入手	見積依頼・回答を IT 化したシステム

3. IT 技術に求める機能と導入上の障害（建設会社）

建設資材調達時に IT 技術に求める機能は、「情報交換」と「新規取引先の開拓」が多い。反面、IT 技術導入上の障害として「信頼性」に不安を持つ回答が多い。

建設資材調達時に IT 技術に求める機能として「情報交換」が 38%と多く、次いで「新規取引先の開拓」が 22%である。

導入上の障害としては「信頼性」が 41%と最も多く、それに次いで「設備投資」と「情報不足」がそれぞれ約 17%である。

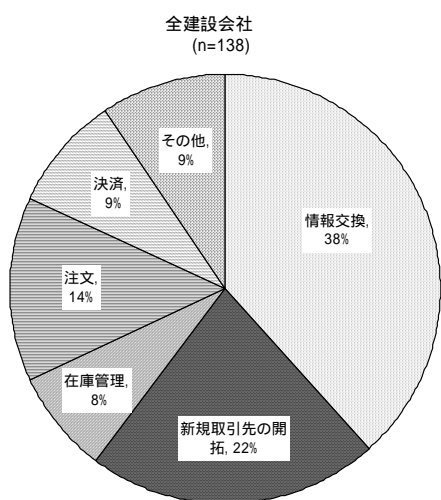


図 20. IT 技術に求める機能 (建設会社)

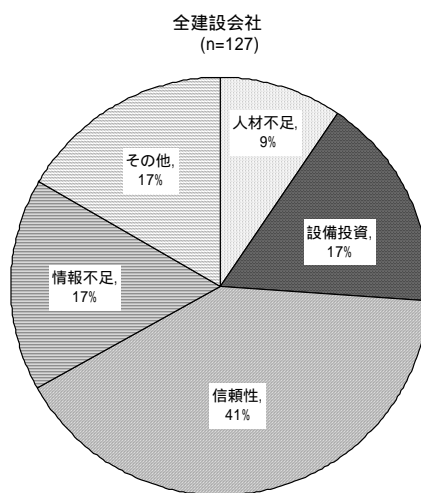


図 21. IT 技術導入上の導入障害 (建設会社)

4. 建設資材調達への電子商取引等 IT 技術の導入に関する自由意見 (建設会社、資材メーカー等)

建設会社に聞いた電子商取引等 IT 技術の導入に関する意見では、システムの効果が低いことや導入コストが高い等の課題があった。

表 6. 電子商取引等 IT 技術の導入に関する自由意見 (建設会社)

分類	該当件数	自由意見
資材の品質	3	品質に関する条件明示が十分に伝わりづらく、品質確保に懸念
コスト等	3	図面等の大容量の情報を低コストで送付が可能 紙代、旅費・交通費、印紙代等の経費縮減が可能
	5	IT 導入コストに見合った工事が無い・費用対効果が少ない IT 教育費負担増
業務の作業性、 即応性	1	書類などの準備や処理、送付等の作業が早い
	3	取引先毎の異なった様式が指定されるため作業性が悪い 紙ベースでの再確認が必要であり業務が煩雑
IT システムの 特性	6	広い情報（価格や技術等）の収集が可能 情報の共有化、データ管理が容易
	6	絶えずシステム更新やバージョンアップが必要 取引範囲が狭い（地元主体の）ため IT 効果が低い データ処理の間違い発見や修正が困難
情報の信頼性、 リスク	5	インターネット取引に関するリスク対策が未確立 電話による情報交換の方が確実 新規業者からの情報信頼性の確認が困難
その他	2	中小規模の会社が集合して大量発注が可能
	8	IT による取引が業界全体に普及していない 公募調達の商習慣が未発達 会社の信頼度を上げるには直接面談も必要 山間部等における IT インフラ整備の遅れ

凡例： メリット、 デメリット 同一回答者の複数意見も加味している。

資材メーカー等に聞いた電子商取引等 IT 技術の導入に関する意見は、IT 技術の活用によるメリットとして、事務処理の効率化、簡素化や作業の効率化による経費の縮減、誤発注防止等による信頼性向上に関する意見が多く、デメリットとして、システム導入のコスト増やシステムが標準化されていないことによる作業性の悪さ、急な変更に対する即応性の悪さに関する意見が多い。

表 7. 電子商取引等 IT 技術の導入に関する自由意見 (資材メーカー等)

分類	該当件数	自由意見
資材の品質	1	価格競争の激化による品質低下
コスト等	11	作業効率の改善による人件費や経費等の縮減が可能
	27	IT 教育費の負担増 複数組織への登録料金 (利用料金) の負担増 ハード設備費用負担増
業務の作業性、 即応性	15	事務処理の効率化、簡素化が可能
	25	各社様々な指定用紙、業務処理形態により作業性が悪い 多くの規格等に対する詳細説明が困難 天候等の急な変更に対する即応性が悪い
IT システムの 特性	4	遠隔地への情報交換が容易 情報 (データベース) の管理が容易
	19	複数のシステム規格が存在し、業務が煩雑。システムの互換性が乏しい。 システム更新の早さと建設業界の IT 技術普及速度に乖離がある 双方向コミュニケーションの不足により確認が不明確
情報の信頼性、 リスク	9	文書により誤発注の防止、履歴の保持
	15	電話による情報伝達の方が確実 IT 化により情報漏洩や改ざん等のリスク
その他	1	中小にも取引機会が増える
	12	人的交流が少なくなることによる信頼性の低下 山岳地帯における IT インフラ整備の遅れ 対面交流が減少し建設資材の関連情報の入手が減る

凡例： メリット、 デメリット 同一回答者の複数意見も加味している。