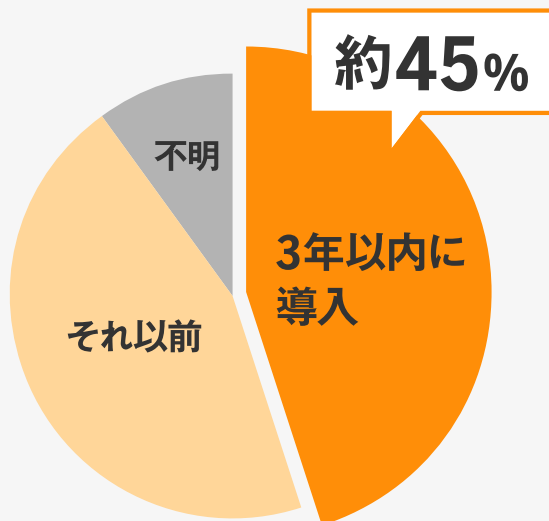


アイル、中堅・中小企業における受注業務の実態を調査。 BtoB EC 導入企業の約45%がコロナ禍に導入

電話や FAX などのアナログな受注手段も根強く残る。システム導入後の運用を見据えたサービス選定がデジタル推進の鍵に

BtoB EC (Web受注システム) 導入時期



中堅・中小企業における
受注業務の実態を調査。

BtoB EC導入企業の約45%が
コロナ禍に導入。

企業向け業務管理システム開発・提供の株式会社アイル（本社：大阪市北区・東京都港区、代表取締役社長：岩本哲夫、証券コード：3854、以下アイル）は、年商 5 億円から 1000 億円未満までの中堅・中小企業にて、企業間取引における受注業務の実態を調査しました。

調査結果から、BtoB EC (Web 受注システム) 導入企業のうち、コロナウイルス流行後に導入した企業は約 45% と、半数近くに上ることがわかりました。

さらに BtoB EC 導入企業では、BtoB EC への期待と導入後に感じている効果のうち、上位に挙がっている項目が一致し、期待通りの効果が得られていると見られます。

一方で、メインで利用している受注手段として、電話や FAX などのアナログな手法が約 8 割を占めていることも明らかになりました。

また、BtoB EC 導入企業において取引先の EC 利用率が伸び悩む要因として、利用者がデジタル化にハードルを感じていること、EC を社内に浸透させるためのリソース不足などがうかがえました。

調査サマリー

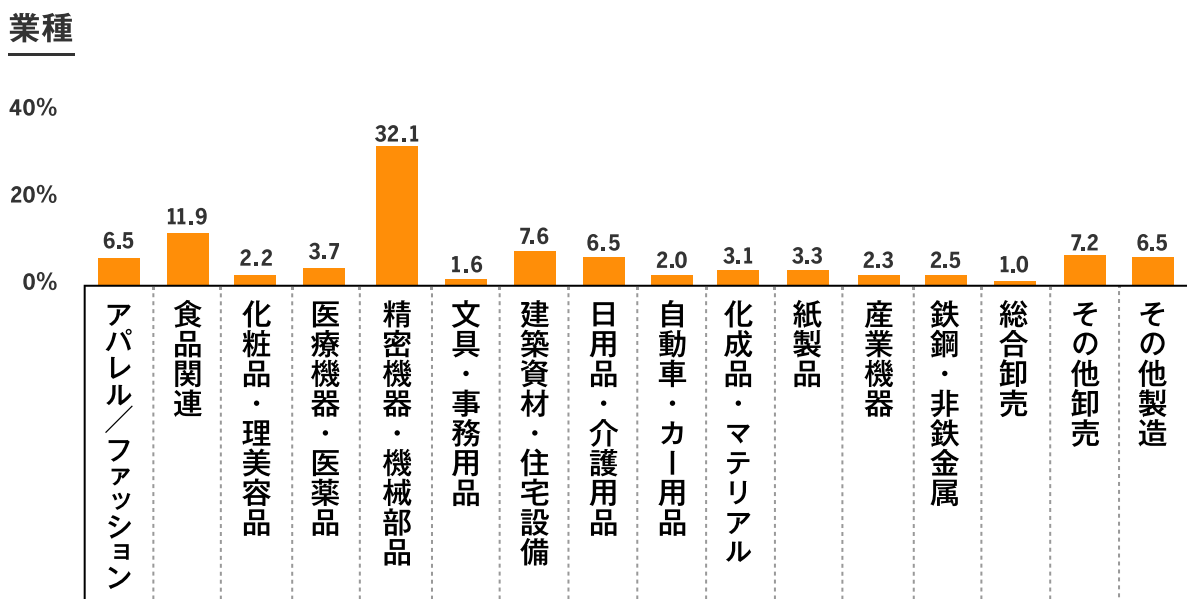
- ・ BtoB EC 導入企業のうち、コロナウイルス流行後に導入した企業は約 45% と半数近くに上る。
- ・ BtoB EC への期待と、BtoB EC 導入企業が導入後に感じている効果は、上位に挙がっている 5 項目のうち、4 項目が一致（複数回答可）。
- ・ 約 8 割が電話や FAX といったアナログな手法を、メインの受注手段として利用。
- ・ BtoB EC 導入企業における取引先の EC 利用率は平均約 40%。利用率が伸び悩む要因として、利用者がデジタル化にハードルを感じていること、EC を社内に浸透させるためのリソース不足がうかがえる。

調査概要

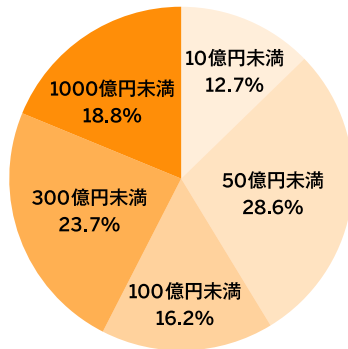
- ・ 調査手法 : インターネットリサーチ
- ・ 調査地域 : 勤務先が埼玉県, 千葉県, 東京都, 神奈川県, 愛知県, 滋賀県, 京都府, 大阪府, 兵庫県, 奈良県, 和歌山県
- ・ 調査対象 : 製造業・卸売業に勤務する経営者・役員・管理職の方
勤務先で受発注業務に携わっている方
- ・ 調査機関 : 外部リサーチ会社
- ・ 有効回答数 : 511 件
- ・ 調査実施時期 : 2022 年 9 月 22 日 (木) ~ 9 月 27 日 (火)

回答企業層

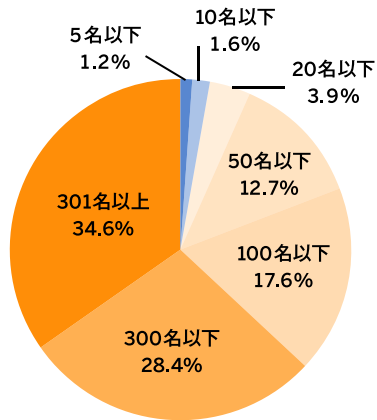
回答者プロフィール (n=511)



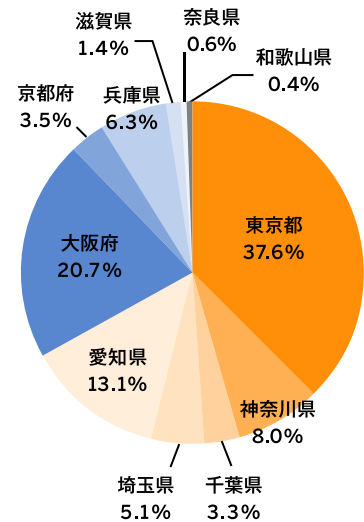
年商帯



従業員数



会社所在地



詳細情報

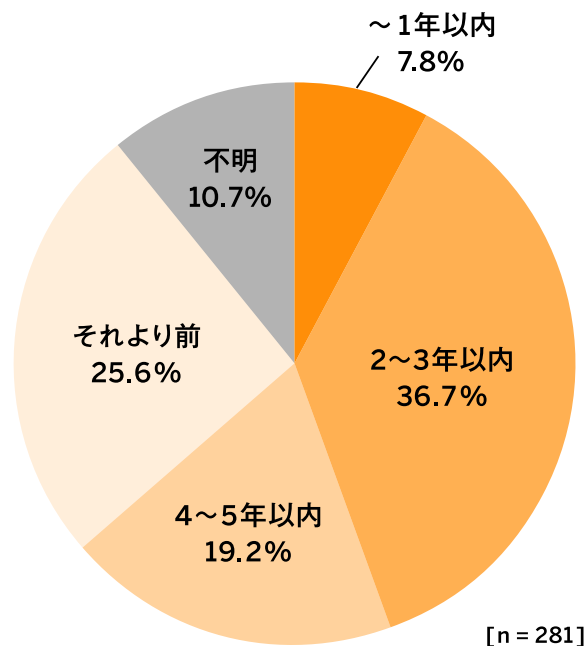
詳細な調査レポートは、下記サイトからダウンロードいただけます。

<https://reg18.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=oeq-lhtgli-95f11c053ce859c713b766147f5455d5>

調査結果

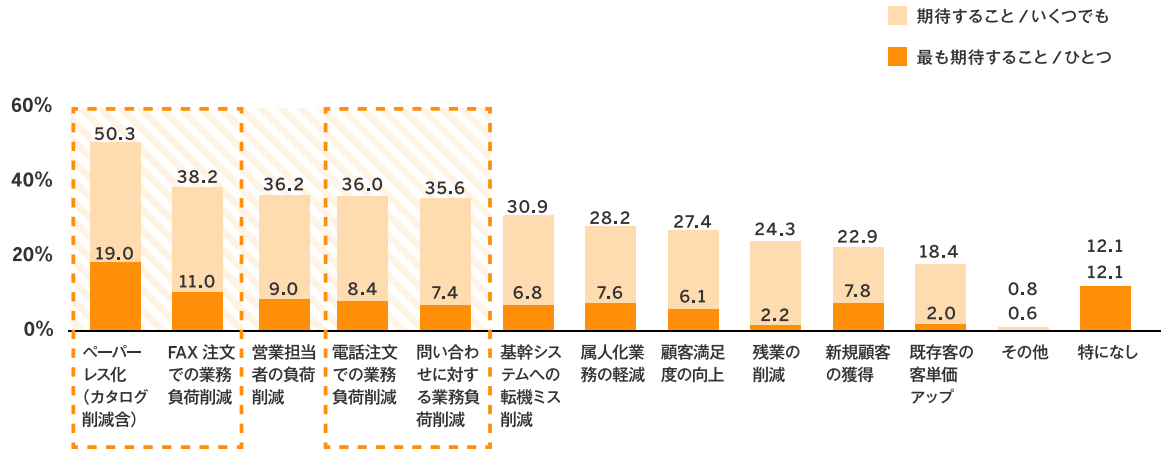
1. BtoB EC 導入企業のうち、3年以内に導入した企業は約45%とコロナウイルス流行期間内での導入が加速している。

Q. Web受注システム（BtoB EC）導入時期をお答えください。

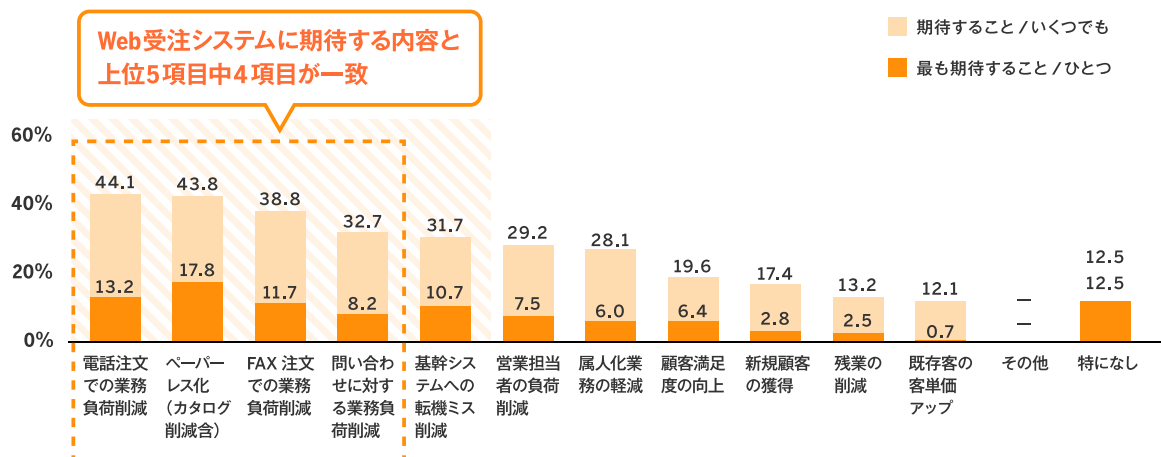


2. BtoB EC への期待と、BtoB EC 導入企業が導入後に感じている効果のうち、上位 5 項目中 4 項目が一致（複数回答可）。電話・FAX 注文での業務負担削減をはじめ、期待通りの効果を実感していると見られる。

Q. Web 受注システム (BtoB EC) に期待することをお答えください。

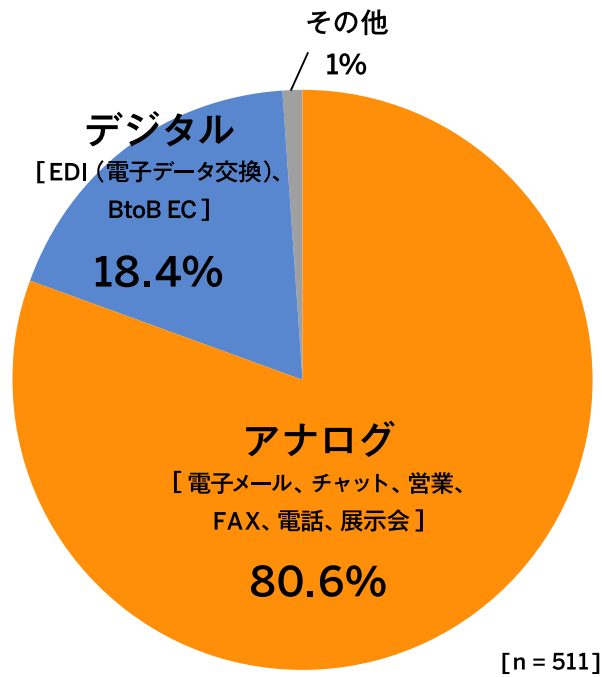


Q. Web 受注システム (BtoB EC) を導入して効果を感じている点をお答えください。



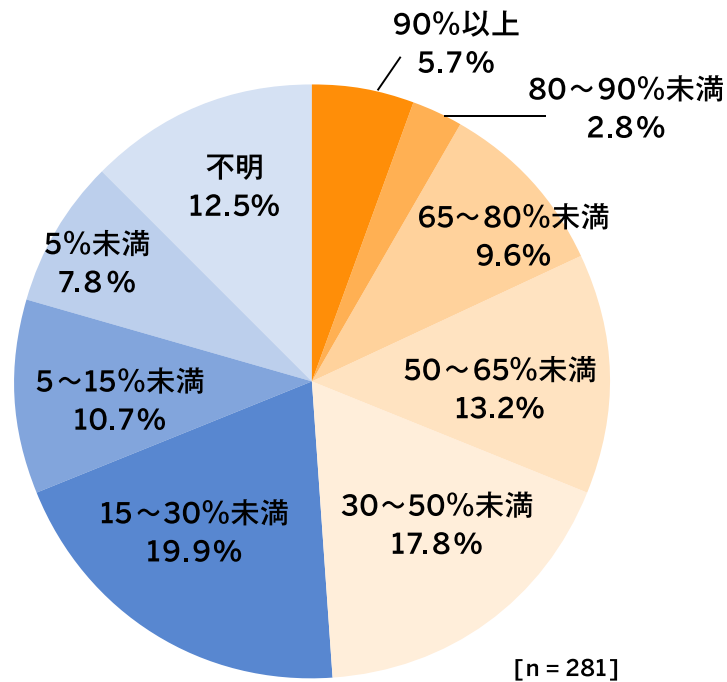
3. 約 8 割が電話や FAX といった従来の受注手段をメインで利用。アナログな手法も根強く残る。

Q. 最も利用している受注手段（受注チャンネル）をお答えください。



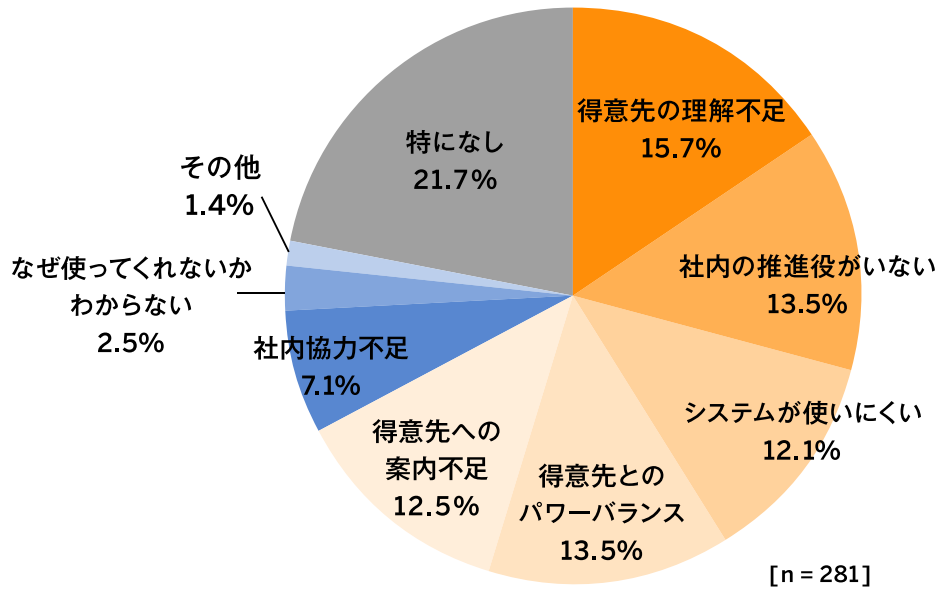
4. BtoB EC 導入企業における取引先の EC 利用率は平均約 40%。半数以下という結果も目立つ。

Q. 企業間での受注業務における EC 化率（得意先様の EC 利用率）をお答えください。



5. BtoB EC の利用率が伸び悩む要因として、利用者がデジタルへの切り替えにハードルを感じていること、EC を社内に浸透させるためのリソース不足などがうかがえる。

Q. EC利用率が伸び悩む要因をお答えください。



調査結果総括

BtoB EC の導入は加速しているものの、電話や FAX といったアナログな受注手段が未だ主流であり、EC 利用率向上が課題という現状がうかがえました。

しかし BtoB EC 利用率が伸び悩む要因には、取引先ごとの状況や社内の人手不足も関係し、自社内のみで解決するのは困難なケースもあります。

EC 利用率を向上させるためには、社内における運用指導や取引先への利用促進など、システム導入後の運用まで一貫してサポート可能なシステムベンダーと、二人三脚で対策を講じることが必要です。

システムの機能性や操作性のみならず、導入後の運用まで見据えたサービス選定が、受注業務におけるデジタルシフトをすすめていくうえで重要だと考えられます。

また、本調査では、BtoB EC のサービス名を知らないという回答が約 6 割という結果も明らかになりました。

企業がそれぞれの業態や状況に合ったサービスを選定できるよう、サービスの認知度をさらに拡大させていくことが、我々システムベンダー側の今後の業界課題といえます。



松岡憲二
(アイル BtoB EC 推進統括本部)

アイルについて

中堅・中小企業の業務効率化や売上アップを、自社開発システムで販売・サポートまでトータルに支援しています。

当社提供の BtoB 専用 EC パッケージ「アラジン EC」(<https://aladdin-ec.jp/>)は、企業間の電話・FAX などによる受発注業務を EC に置き換えることで、導入企業とその取引先両社の業務効率化・利便性向上につなげます。導入前の業務フローの確認からシステム設計、導入後の運用指導、利用浸透まで専任担当がサポートするため、社内にシステム担当者がいない場合でも不安なく導入を進めることが可能です。当社提供の基幹システム「アラジンオフィス」(<https://aladdin-office.com/>)はもちろん、他社の基幹システムともスムーズに連携できます。

会社概要

社名 : 株式会社アイル (東証プライム : 3854)
代表者 : 代表取締役社長 岩本哲夫
設立 : 1991 年
資本金 : 3 億 54 百万円 (2022 年 7 月末時点)
社員数 : 820 人 < 連結 > (2022 年 7 月末時点)
売上高 : 129 億 44 百万円 < 連結 > (2022 年 7 月期実績)
本社 : 大阪本社 : 大阪市北区 / 東京本社 : 東京都港区
URL : <https://www.ill.co.jp/>

お問い合わせ

サービスに関するお問い合わせ先
株式会社アイル サービスお問い合わせ窓口
TEL : 0120-356-932 / E-MAIL : webmarketing@ill.co.jp

報道関係者さま向けのお問い合わせ先
株式会社アイル 広報担当 : 三門明 (みかどめ) 吉野 (よしの)
TEL : 070-7607-2539 / E-MAIL : info@ill.co.jp

