

報道関係各位（計 6 枚）

2023 年 12 月 7 日
株式会社インフォマート

食品卸企業、約 7 割が受発注・請求書業務のデジタル化を希望

デジタル化への理想と現実のギャップが浮き彫りに、人材不足の課題も

デジタルの力であらゆる業務を効率化する株式会社インフォマート（本社：東京都港区 代表取締役社長：中島 健、以下「当社」）は、当社の「BtoB プラットフォーム 受発注」を受注側として利用する企業の正社員（経営層、一般社員）349 名を対象に、受注および請求業務に関する実態調査を実施しましたので、結果をお知らせします。

■ 調査概要

調査対象：「BtoB プラットフォーム 受発注」を受注側として利用する、主に食品卸企業の正社員（※1）

調査方法：自社インターネット調査

調査期間：2023 年 8 月 24 日から 9 月 8 日

回答者：349 名（※2）

（※1）「BtoB プラットフォーム 受発注ライト」と「TANOMU」を利用する企業も含む。

（※2）回答者の企業規模や役職に応じ、回答いただく項目が異なるため、設問に応じ回答者数が異なる。

■ 調査サマリー

- ・全体の 3 割以上が受注業務に 2 時間以上費やす
- ・約 7 割が受注業務デジタル化への取り組みに前向き
- ・受注業務デジタル化の障壁、約 5 割が「取引先の問題」と回答
- ・請求書業務のデジタル化に取り組みたい企業は全体の約 7 割
- ・請求書業務デジタル化の障壁、約 3 割が「取引先の問題」と回答
- ・企業運営における最も対策が必要な課題は人材確保・育成

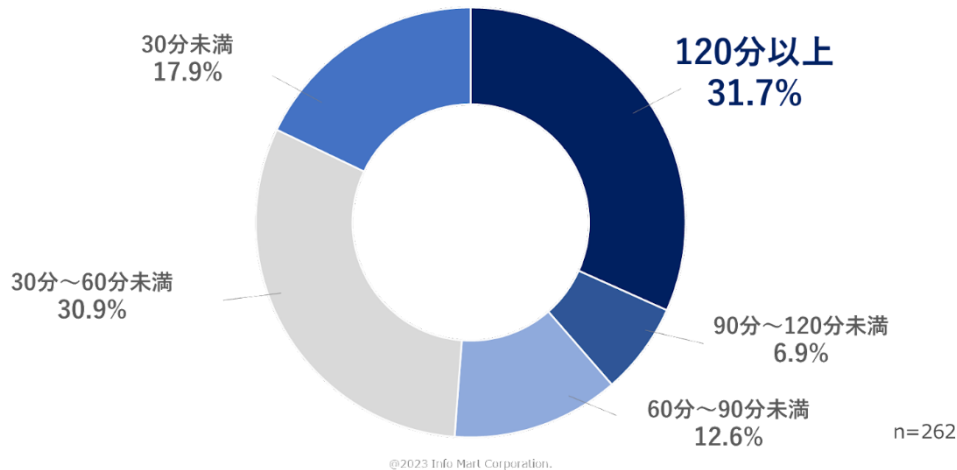
< 調査結果ホワイトペーパーのダウンロードはこちら >

https://www.infomart.co.jp/asp/other/document/pdf/researchreport_seller_202312.pdf

■ 全体の3割以上が受注業務に2時間以上費やす

「Q.会社全体における1日当たりの受注時間をお教えてください」（n=262）と質問したところ、「120分以上」が31.7%、「90～120分未満」が6.9%、「60～90分未満」が12.6%という回答になり、全体の5割以上が受注業務に1時間以上、3割以上は2時間以上の時間をかけていることが分かりました。

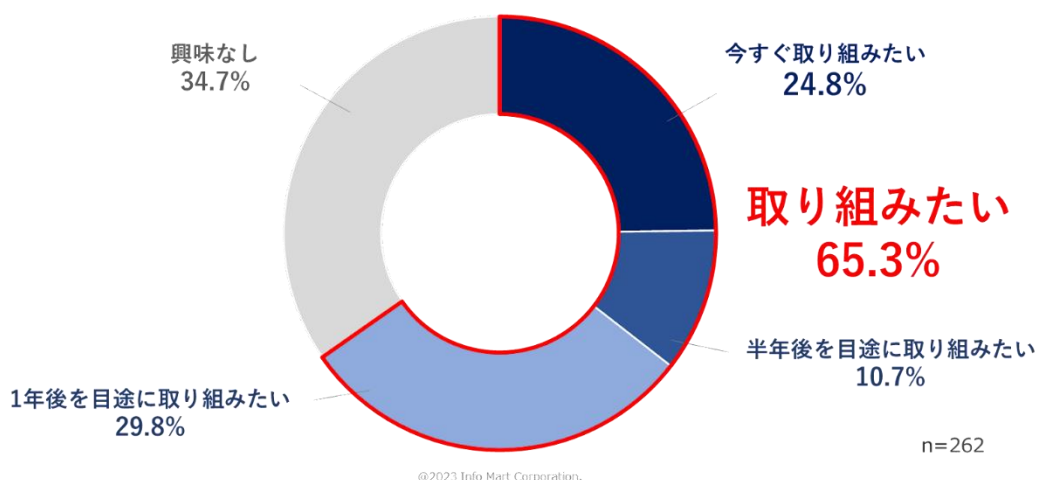
Q.会社全体における1日当たりの受注時間をお教えてください



■ 全体の7割弱は受注業務デジタル化への取り組みに前向き

「Q.受注業務デジタル化への取り組みに関して、今後の見通しをお教えてください」（n=262）と質問したところ、「今すぐ取り組みたい」が24.8%、「半年後を目途に取り組みたい」が10.7%、「1年後を目途に取り組みたい」が29.8%という回答になりました。全体の65%が受注業務のデジタル化に前向きな姿勢であることが分かりました。

Q.受注業務デジタル化への取り組みに関して、今後の見通しをお教えてください

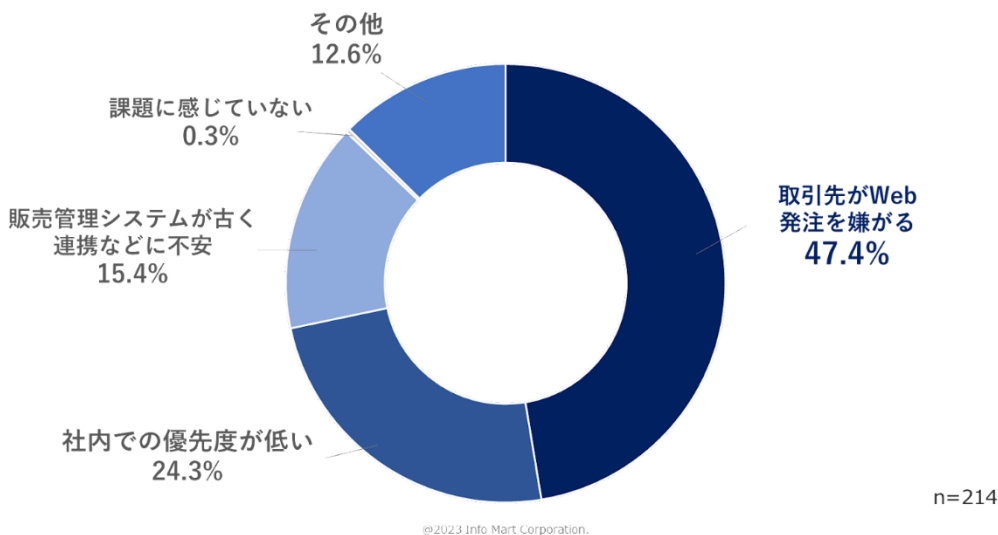


■ 受注業務デジタル化の障壁、約5割が「取引先の問題」と回答

「Q.貴社における受注業務デジタル化の障壁をお答えください」（n=214）と質問したところ、「取引先がWeb発注を嫌がる」が47.4%、「社内での優先度が低い」が24.3%、「販売管理システムが古く連携等に不安」が15.4%という回答になりました。

外食産業の商流におけるパワーバランスにより、取引先の“現状の発注スタイルを変えたくない”という要望から、卸企業のデジタル化が進まないことが考えられます。

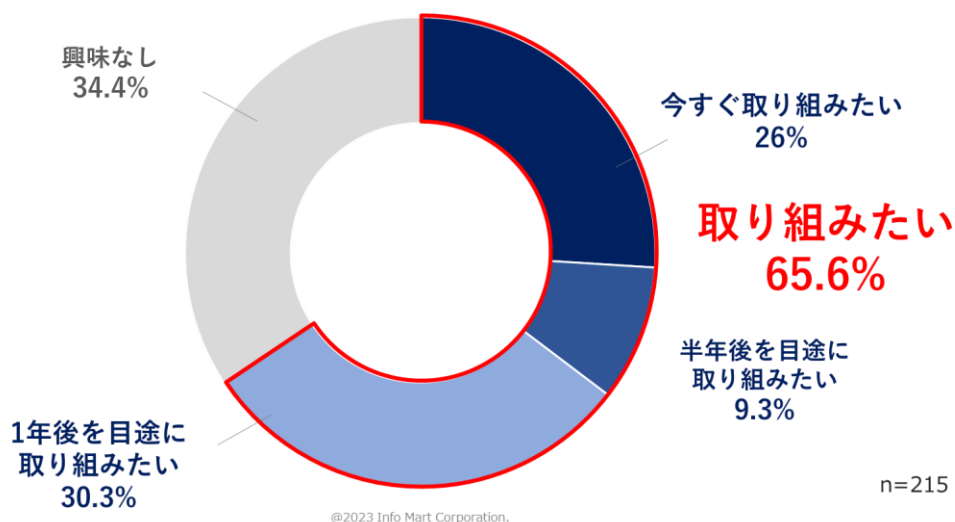
Q.貴社における受注業務デジタル化の障壁をお答えください



■ 請求書業務のデジタル化に取り組みたい企業は全体の約7割

「Q.発行する請求書業務のデジタル化への取り組みに関して、今後の見通しをお教えてください」（n=215）と質問したところ、「今すぐ取り組みたい」が26%、「半年後を目途に取り組みたい」が9.3%、「1年後を目途に取り組みたい」が30.3%という回答になり、全体の約7割が請求書業務のデジタル化に前向きであることが分かりました。

Q.発行する請求書業務のデジタル化への取り組みに関して、今後の見通しをお教えてください

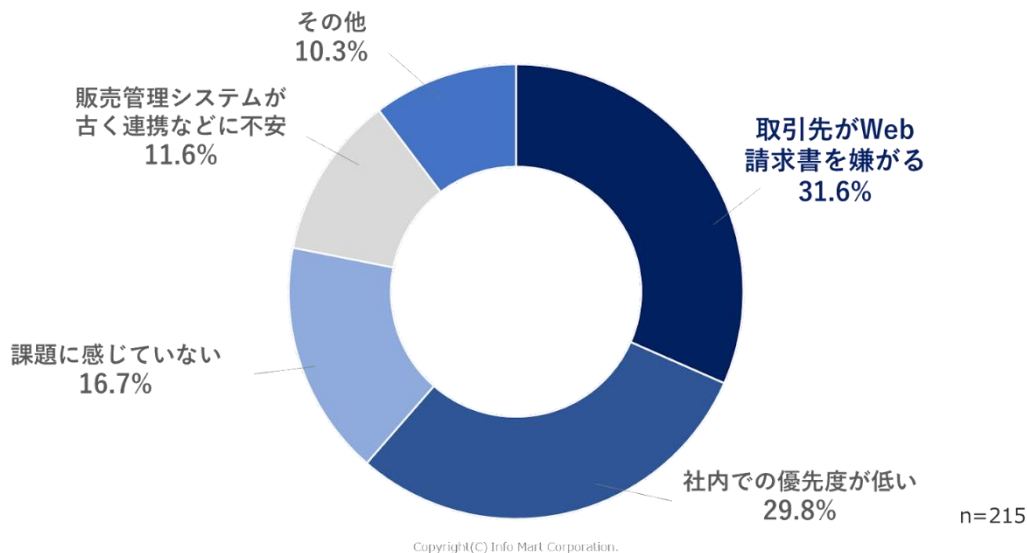


■ 請求書業務デジタル化の障壁、約3割が取引先の問題

「Q.貴社における請求書業務デジタル化の障壁をお答えください」（n=215）と質問したところ、「取引先がWeb 請求書を嫌がる」が31.6%、「社内での優先度が低い」が29.8%という回答になりました。

受注業務デジタル化の障壁と同様に、取引先の“現状の請求書受け取りのスタイルを変えたくない”という考えのため、卸企業のデジタル化が進まないことが考えられます。

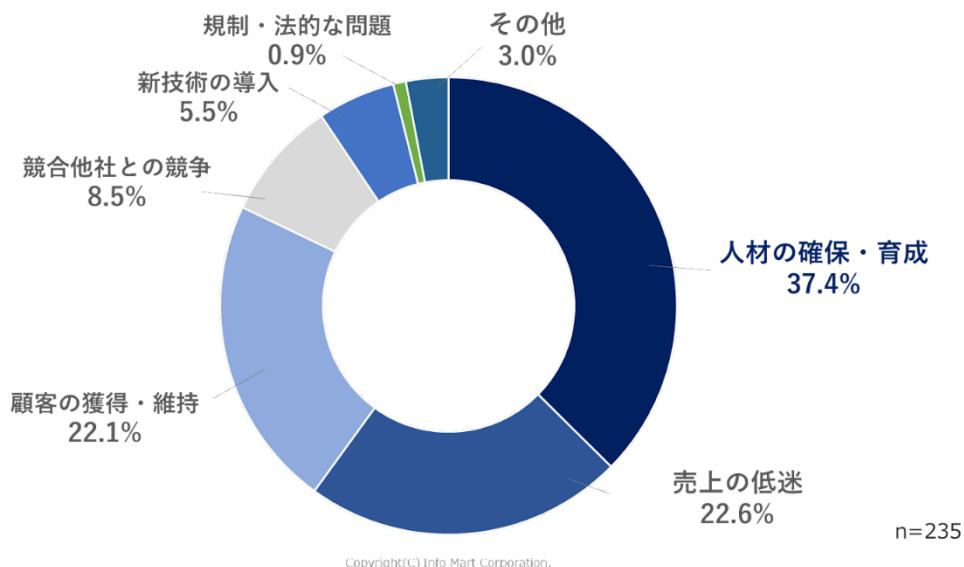
Q.貴社における請求書業務デジタル化の障壁をお答えください



■ 企業運営における最も対策が必要な課題は人材確保・育成

「Q.貴社がいま直面している課題の中で最も対策が必要な課題は何ですか」（n=235）と質問したところ、「人材の確保・育成」が37.4%、「売上の低迷」が22.6%、「顧客の獲得・維持」が22.1%という回答になりました。

Q.貴社がいま直面している課題の中で最も対策が必要な課題は何ですか



■ まとめ

今回の調査結果では、食品卸企業における受注・請求書業務の紙や FAX、電話等、アナログでのやり取りが未だ根強く残る現状が浮き彫りとなりました。さらに、バックオフィス業務の省力化・省人化に不可欠なデジタルツールの導入に関しても、取引先の要望や商流のパワーバランスによって、なかなか進まない現状が表面化しました。

その一方で、多くの企業が企業活動の目標と掲げている「収益の増加」を達成するために、「人材確保・育成」が課題であることが分かりました。

取引データの起点となる受注情報をデータで受けて基幹システムに取り込み、電子請求書の発行を行うといった一連の流れを組むことで、受注業務・請求業務の100%デジタル化が実現し、バックオフィス業務の大幅な省力化・省人化が実現します。

昨今、最も身近なスマートフォンや LINE を活用した発注環境や、インボイス制度に対応した請求書を発行する環境を整えることで、取引先のデジタル化の賛同を得られるのではないのでしょうか。

■ サービス概要



「BtoB プラットフォーム 受発注」は、外食・給食・ホテル等と、その取引先である卸・メーカーとの間の受発注・請求業務が行えるクラウドサービスです。

日々の受発注から請求処理までをデジタル化し、計数管理を一元化。双方の業務効率化、時間短縮、コスト削減、生産性向上が実現します。2023年12月現在で約5万社が利用しています。

URL：<https://www.infomart.co.jp/asp/index.asp>



「BtoB プラットフォーム 受発注ライト」は、食品卸会社とその取引先で行う受発注業務をデジタル化するクラウドサービスです。食品卸会社が取引先に無料 ID を発行することで、取引先はこれまで電話や FAX で行っていた発注業務をパソコン・スマートフォンで簡便に行うことが可能になります。これにより、食品卸会社では、「受注ルートの一体化」「販売管理システムとの連携」「発注マスタ管理」が可能となり、データ受注が普及・拡大するとともに、時間短縮・コスト削減が実現します。

URL：<https://www.infomart.co.jp/asp/seller/light.asp>



「TANOMU」は飲食店等の店舗と食品卸売業者間の受発注をパソコンやスマートフォンで管理可能な、非接触営業・受発注管理システムです。「TANOMU」で業務のデジタル化を行うことにより、卸業者が従来、対面・電話・FAXで行っていたアナログな受注業務や新製品のお知らせ、発送日のイレギュラーに関するアナウンス等をスマホ1つで行うことができます。非対面営業の確立と並行した抜本的な働き方改革・営業改革が可能です。（※3）

URL：<https://www.infomart.co.jp/asp/seller/tanomu.asp>

（※3）当社と株式会社タノムは2021年2月に資本業務契約を締結しています。https://corp.infomart.co.jp/news/20210204_4229/

■ インフォマートについて

1998年の創業以来、企業間取引における請求・受発注等の業務効率化を実現するクラウドサービスを提供・運営しています。主力サービスの「BtoBプラットフォーム」は、100万社以上が利用。プラットフォーム内の総流通金額は年間30兆円以上。

会社名：株式会社インフォマート（東証プライム市場：2492）

代表者：代表取締役社長 中島 健

本社所在地：東京都港区海岸 1-2-3 汐留芝離宮ビルディング 13階

設立：1998年2月13日

資本金：32億1,251万円（2023年9月末現在）

事業内容：BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営

従業員数：791名（2023年9月末現在）

URL：<https://corp.infomart.co.jp>

■ タグライン「しごと、スマート。インフォマート」について

インフォマートは2023年、創業25周年を機にコーポレートブランドを刷新しました。インフォマートの新しいタグライン「しごと、スマート。インフォマート」には、デジタル化による効率化やコストカットの先にある、働くひとが自分らしく、新しい価値を創造していく社会を支えていきたいという想いがこめられています。

【本リリースに関する報道関係者様のお問い合わせ先】

株式会社インフォマート（広報部：矢内・滝澤・亀田・盛）

TEL：03-6681-0632 / E-mail：im-pr@infomart.co.jp

