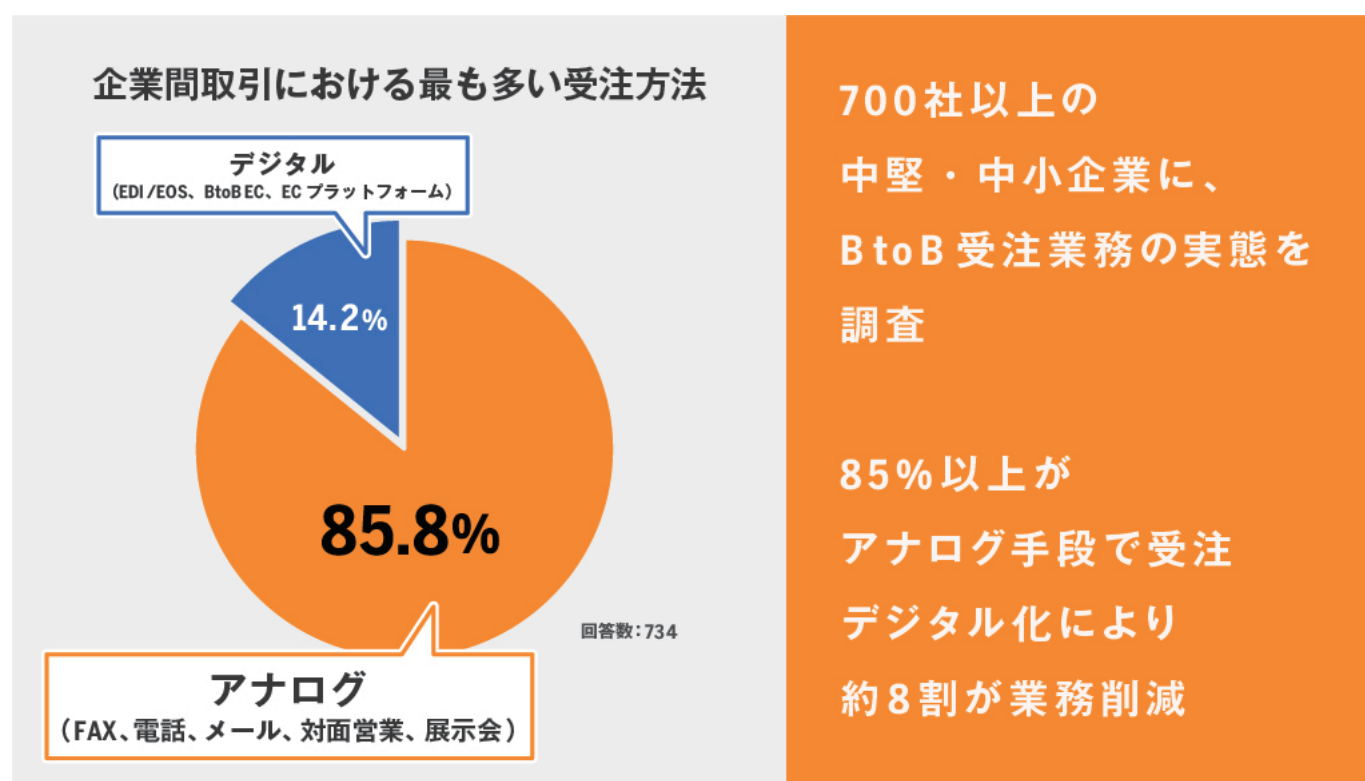


アイル、700 社以上の中堅・中小企業に、BtoB 受注業務の実態を調査。85% 以上がアナログ手段で受注 デジタル化により約 8 割が業務削減

年商 10 億円未満～100 億円以上の中堅・中小企業に調査
受注手段の 1 位は FAX、2 位電話と、旧態依然の実態や課題意識が明らかに



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 10 億円未満から 100 億円以上までの、700 社を超える中堅・中小企業にて、受注業務を担当する 734 人を対象に、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、「業務のデジタル化」の重要性が高まる現在も、調査対象にあたる中堅・中小企業の 85%以上に、FAX・電話などに依存した「アナログ業務」が根付いている実態が浮き彫りになりました。一方で、企業間取引を EC で行う BtoB EC（Web 受発注システム）導入企業の約 8 割が、入力作業をはじめとした業務時間を削減できていることも明らかになりました。

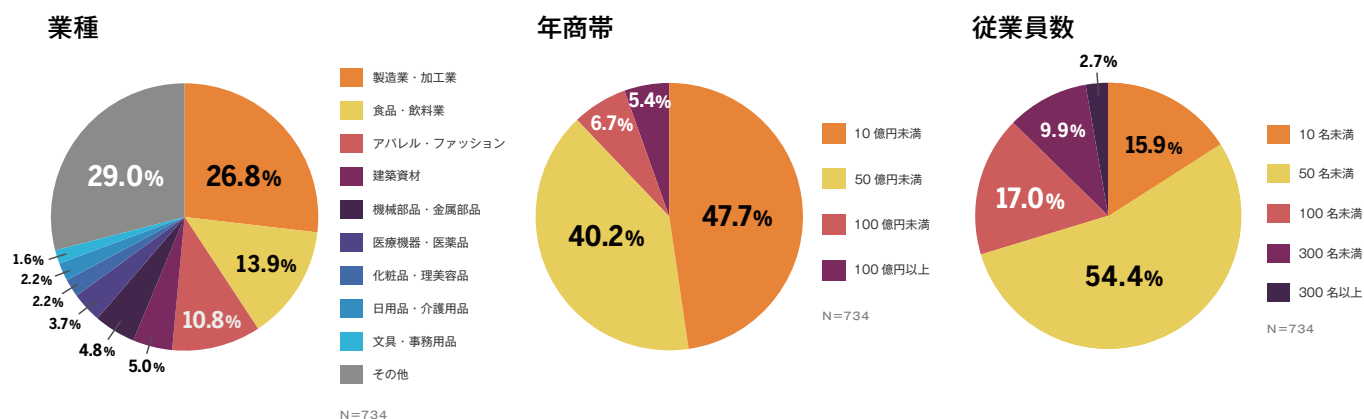
業務効率に課題を感じながらも、未だ過半数がアナログな受注方法である背景には、得意先の EC 利用への不安や、複雑な商習慣の懸念などがあることも伺えました。

その他、本調査のレポートでは、業種別の BtoB EC 導入率や、BtoB EC 導入企業における得意先の EC 利用率（EC 化率）向上の対策方法なども細かく発表しています。

調査サマリー

- ・ 企業間取引を行う 700 社以上の中堅・中小企業において、85%以上が FAX をはじめとしたアナログな受注方法により、転記作業などに負担を感じている。
- ・ BtoB EC の導入率は 14% で、前向きに検討中が約 28% と、4 割以上がデジタルシフトの傾向。
- ・ BtoB EC 導入における不安要素の第 1 位は、「得意先に使ってもらえるか」。複雑な商習慣を懸念する声も。一方で、導入企業の 4 社に 1 社は得意先利用率 50% 以上という結果に。
- ・ BtoB EC 導入企業の約 8 割が、「入力作業」をはじめとした業務時間を削減。1 人 / 日あたり 5 時間以上の削減に成功している企業も有り。

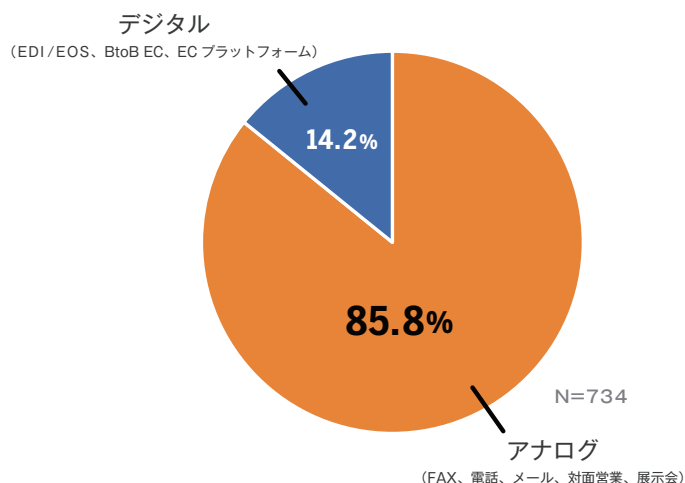
回答企業層



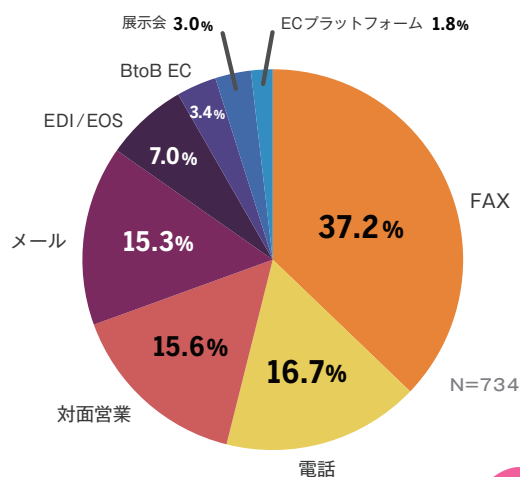
調査結果

1. 85%以上が、転記作業を伴うアナログ手段で受注。約 4 割が FAX を利用し、転記作業が負担に。

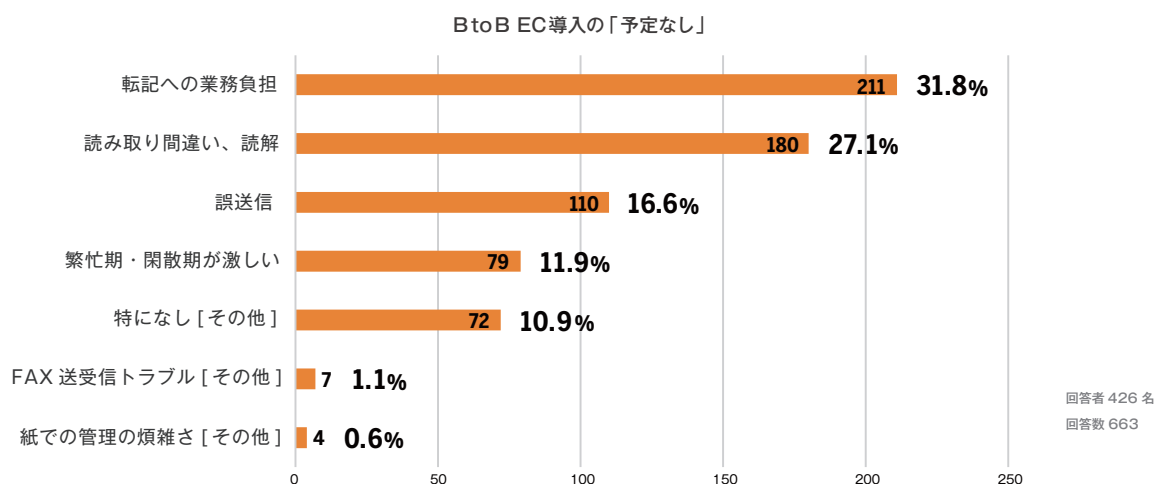
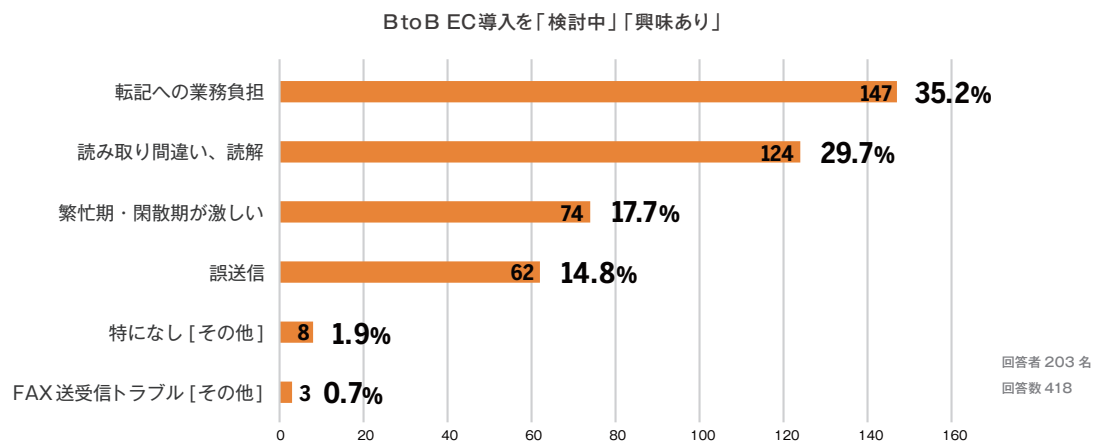
現在貴社における企業間取引での受注方法と割合を教えてください。



受注方法の割合をまとめた結果

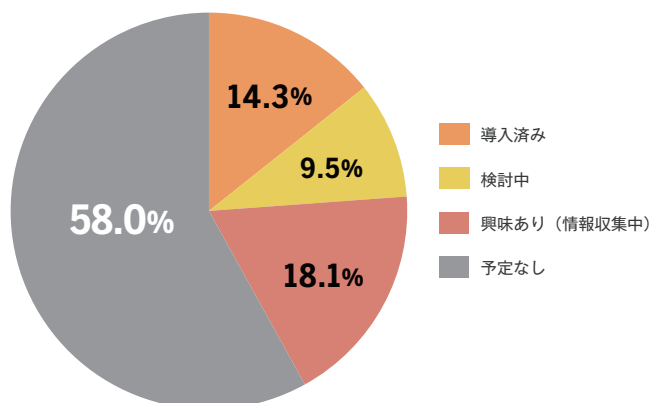


現在、企業間での受注業務において、＜FAXによる対応＞での困りごとがあれば教えてください。（複数選択）



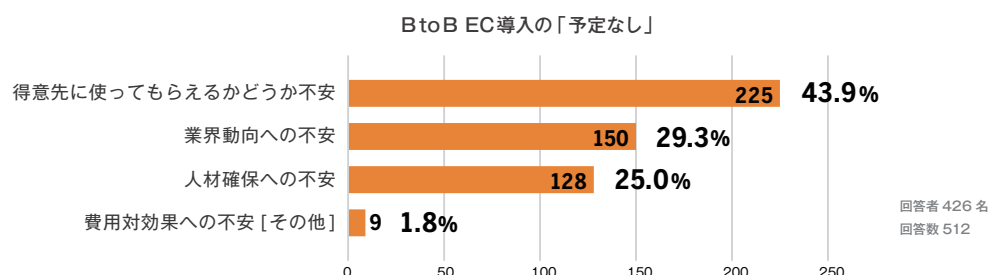
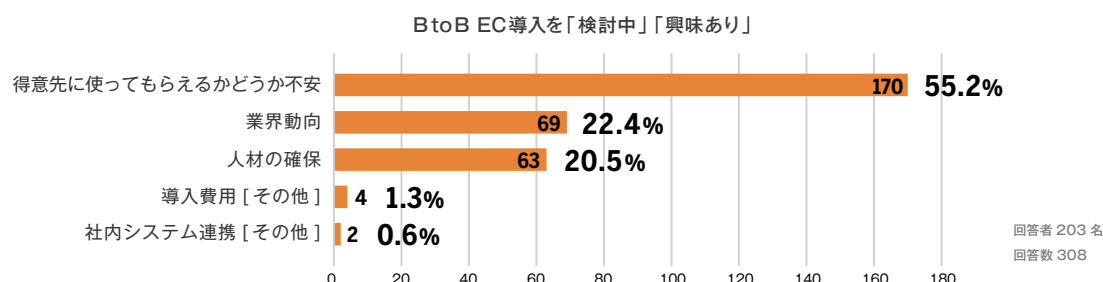
2. BtoB EC の導入率は 14% で、前向きに検討中が約 28% と、4 割以上がデジタルシフトの傾向。

取引先と自社での Web 受注システム (BtoB EC) は導入していますか？ (単選択)

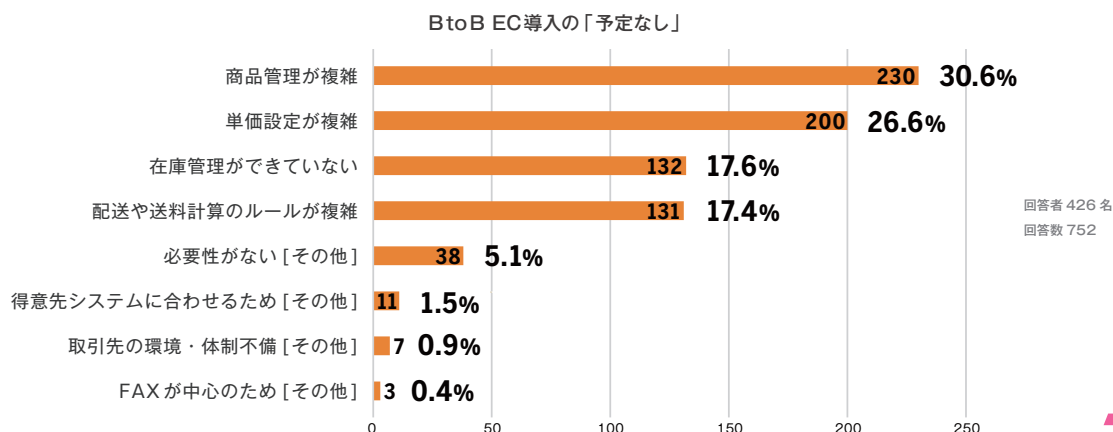
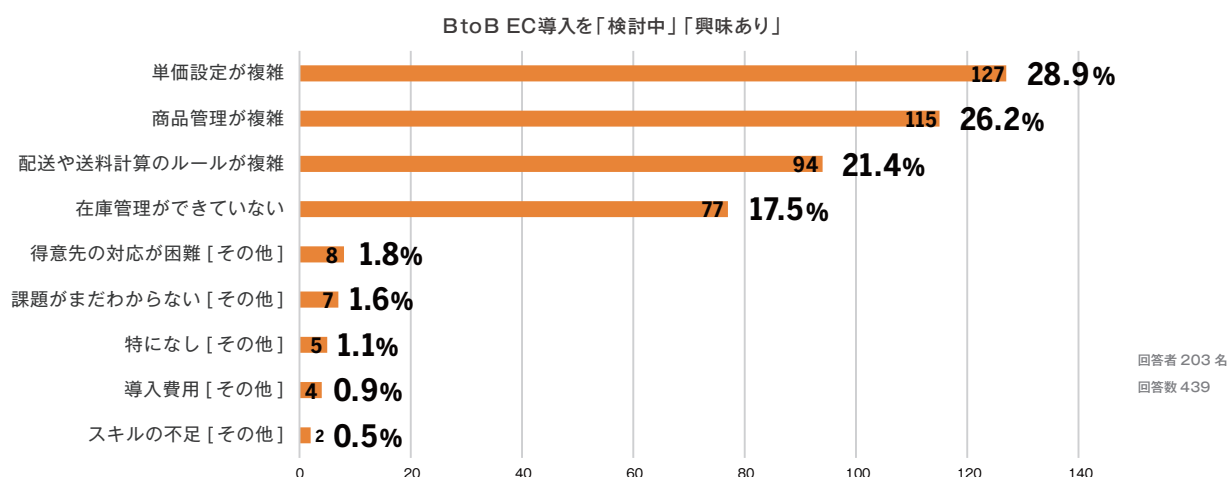


3. BtoB EC 導入における不安は、検討有無にかかわらず「得意先に使ってもらえるか」が最多。
単価設定や商品管理など、複雑な商習慣を懸念する声も。

企業間でのWeb受注システム (BtoB EC) における不安、課題を教えてください。(複数選択)

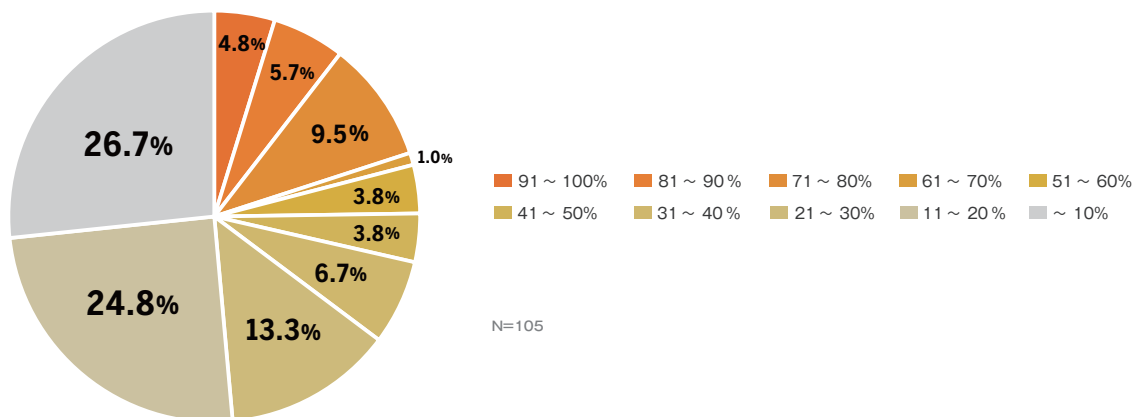


企業間でのWeb受注システム (BtoB EC) 導入への業務課題を教えてください。(複数選択)



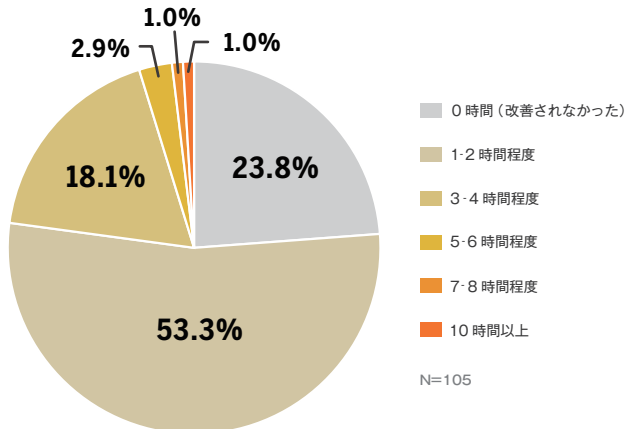
4. BtoB EC 導入済み企業の 4 社に 1 社は、得意先利用率 50% 以上という結果。
 一方で 20%以下も目立ち、得意先への利用促進の取り組み方や業種により差がある。
 (企業ごとの EC 化対策方法や、業種ごとの EC 化率は調査レポートにて紹介)

企業間での受注業務における EC 化率 (=得意先の EC 利用率) を教えてください。(単選択)

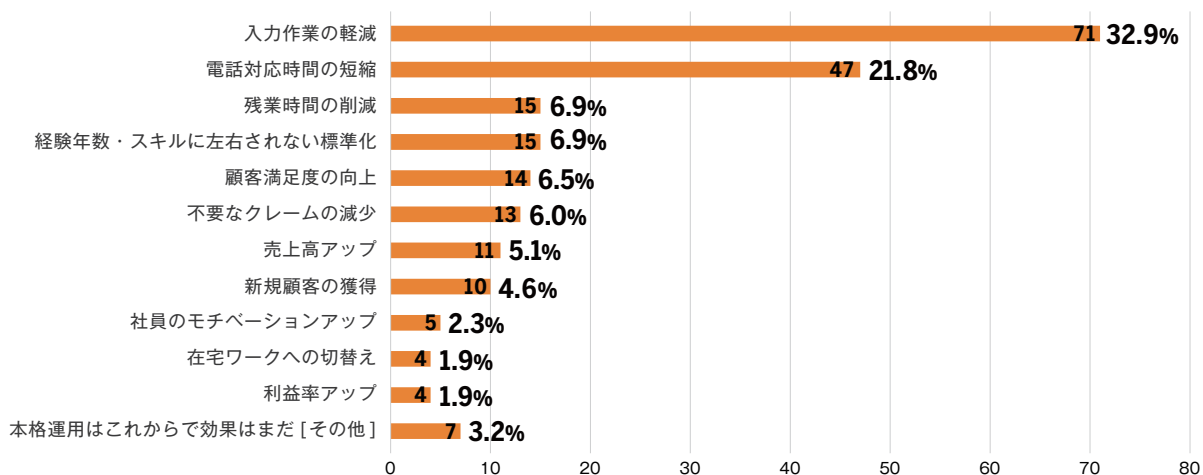


5. 企業間取引の EC 化により、1 人あたり 1 日計算で、約 8 割が 1 ~ 2 時間以上業務を短縮。
 EC 化の効果は「入力作業の軽減」が最多。

企業間取引の受発注を EC 化したことによる業務効率化は 1 人 / 日あたり時間にしてどれくらい短縮できたと感じますか？(単選択)



企業間取引を EC 化したことによってもたらされた効果を教えてください。(複数選択)



調査結果総括



江原 智規
(アイル BtoB EC 推進統括本部)

多くの中堅・中小企業は、未だ FAX・電話に依存する、アナログで属人化された業務を強いられている実態が明らかになりました。得意先各社との契約条件や自社独自の複雑な業務などにより、やむを得ない現状が伺えます。

しかし、「企業間取引の EC 化における不安」で最多の「得意先の利用」に関しては、4 社に 1 社は得意先の EC 利用率が 50%以上という結果が出ています。また、単価設定や商品管理といった複雑な業務を EC 化する難しさへの懸念が多く見られますが、我々の提供する BtoB に特化した「アラジン EC」のように、コストを抑えながらカスタマイズにより EC 化に対応できるケースもあります。

BtoB EC が業務効率化に貢献している結果を明らかにできた一方で、BtoB EC 導入済み企業における得意先の EC 利用率や、2 割が業務時間の削減にいたっていない結果も踏まえ、我々システムベンダーが BtoB EC の可能性や活用方法を啓蒙し、サポートしていく重要性を再認識する調査結果となりました。

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://aladdin-ec.jp/questionnaire-20201119/>

調査概要

調査対象 : アイルの顧客を中心とした、関東・関西・東海地域の製造業・卸業・商社企業

調査期間 : 2020 年 9 月 16 日～10 月 20 日

調査方法 : Web アンケート

回答数 : 712 社 / 734 人

※回答の構成比は小数点以下第 2 位を四捨五入しているため、合計は必ずしも 100%にはなりません。

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。企業間取引に特化したパッケージ機能に加え、カスタマイズにも対応し、複雑な単価設定や商品管理などのご相談にも応じます。

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（東証第一部上場 証券コード：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（2020 年 7 月末時点）

社員数：723 人＜連結＞（2020 年 4 月 1 日時点）

売上高：126 億 79 百万円＜連結＞（2020 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

U R L：<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：吉野（よしの）

TEL：050-5470-7177 / E-MAIL：info@ill.co.jp