

食品卸で働くパーソン349名に聞いた 受注業務、請求業務に関する課題調査アンケート



※本紙に掲載している内容の無断転用を禁じます。

株式会社インフォマート
© Infomart Corporation



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ーマート（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、受注業務業務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）

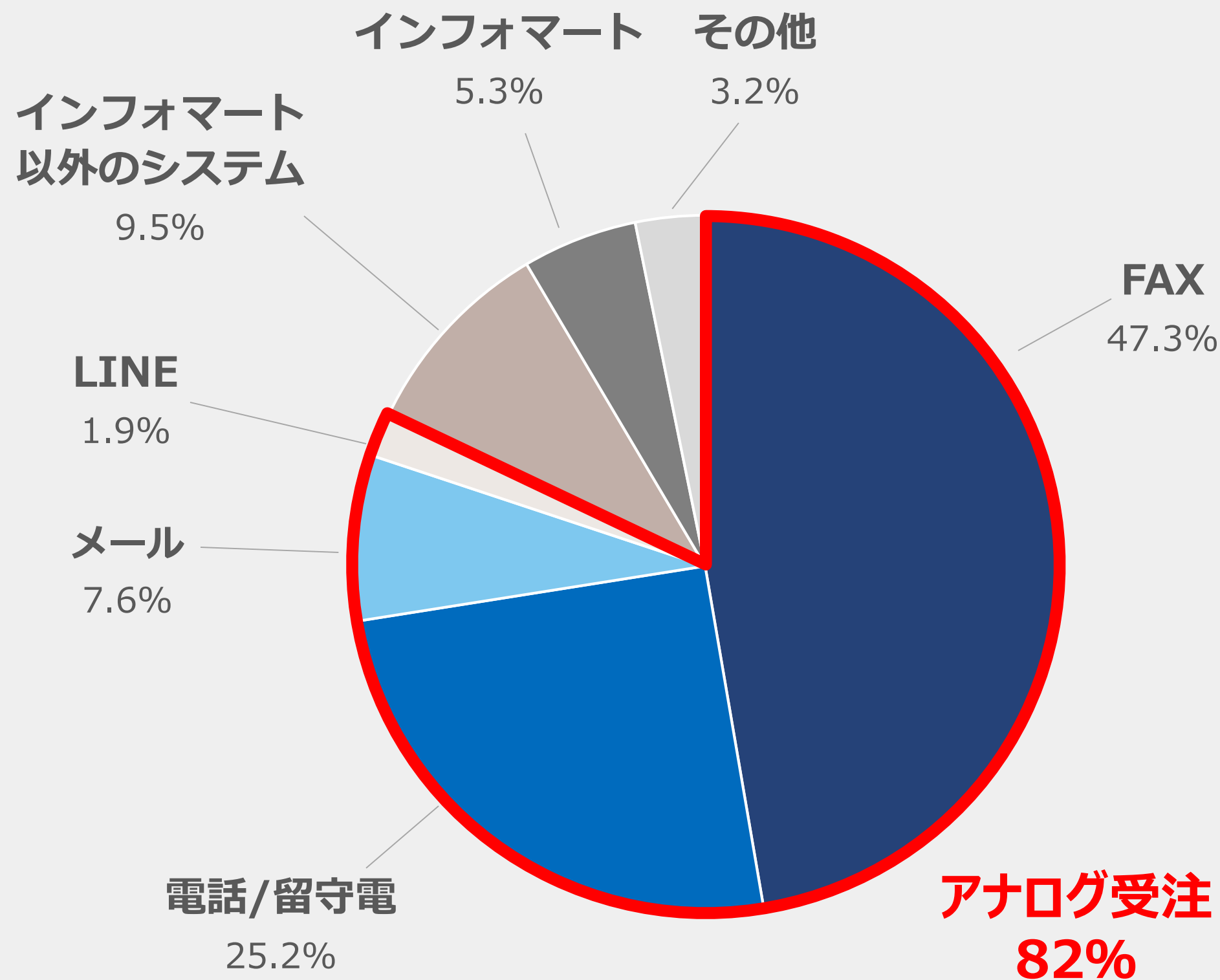
（※1）「BtoBプラットフォーム 受発注ライト」と「TANOMU」を利用する企業も含む。

（※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

Q1.最も多い受注方法をお教えてください



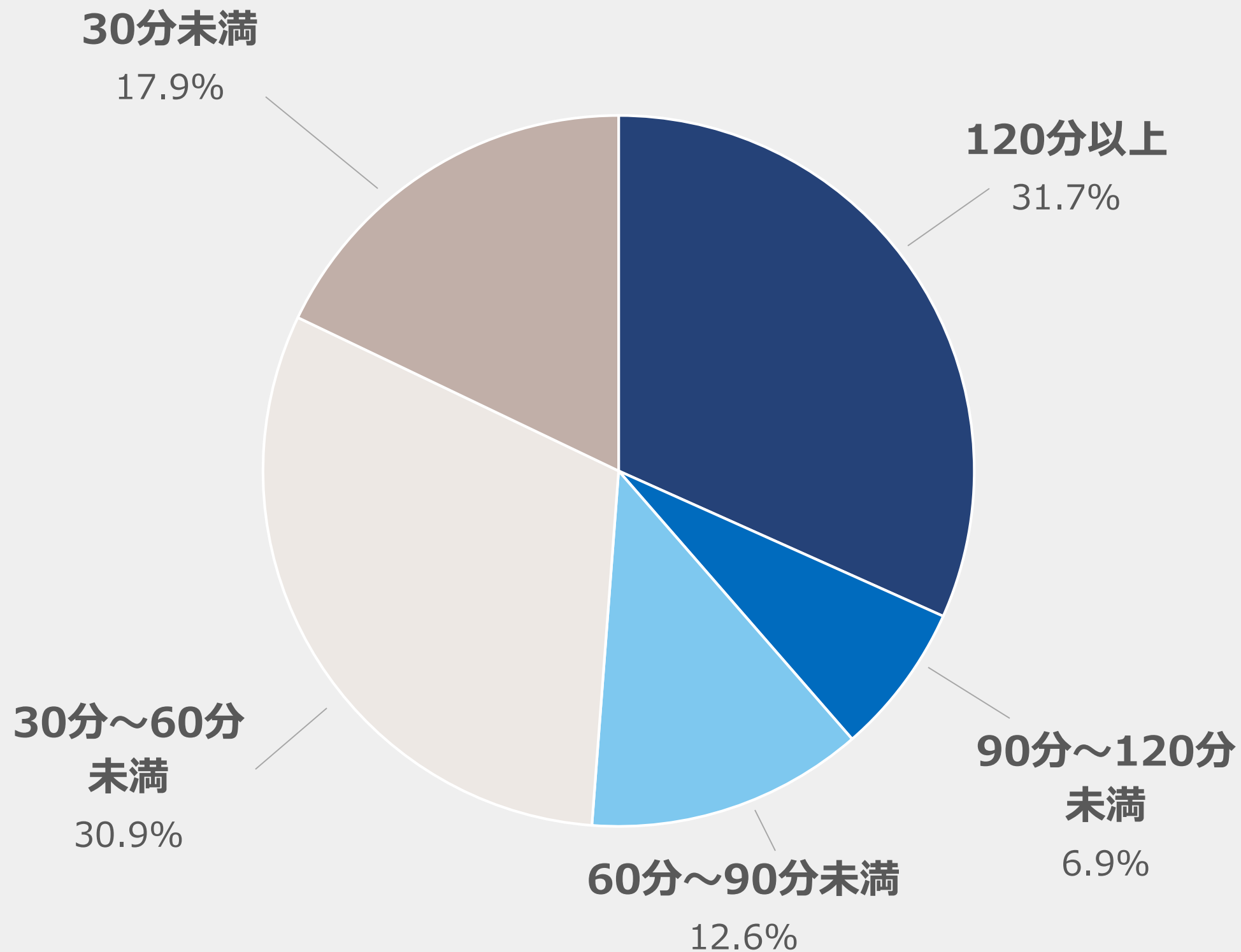
いまだ、最も多い受注方法は8割超がアナログ受注

「Q.最も多い受注方法をお教えてください。」（n=262）と質問したところ、「FAX」が47.3%、「電話・留守電」が25.2%という回答となりました。

その他の受注媒体で見ると、メール7.6%、LINE1.9%を含めたいわゆるアナログ受注が全体の82%、一方のデジタル受注に関しては、14.8%にとどまりました。

飲食業界全体において、受注業務のデジタル化がまだまだ浸透していないことが浮き彫りとなる結果となりました。

Q2.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

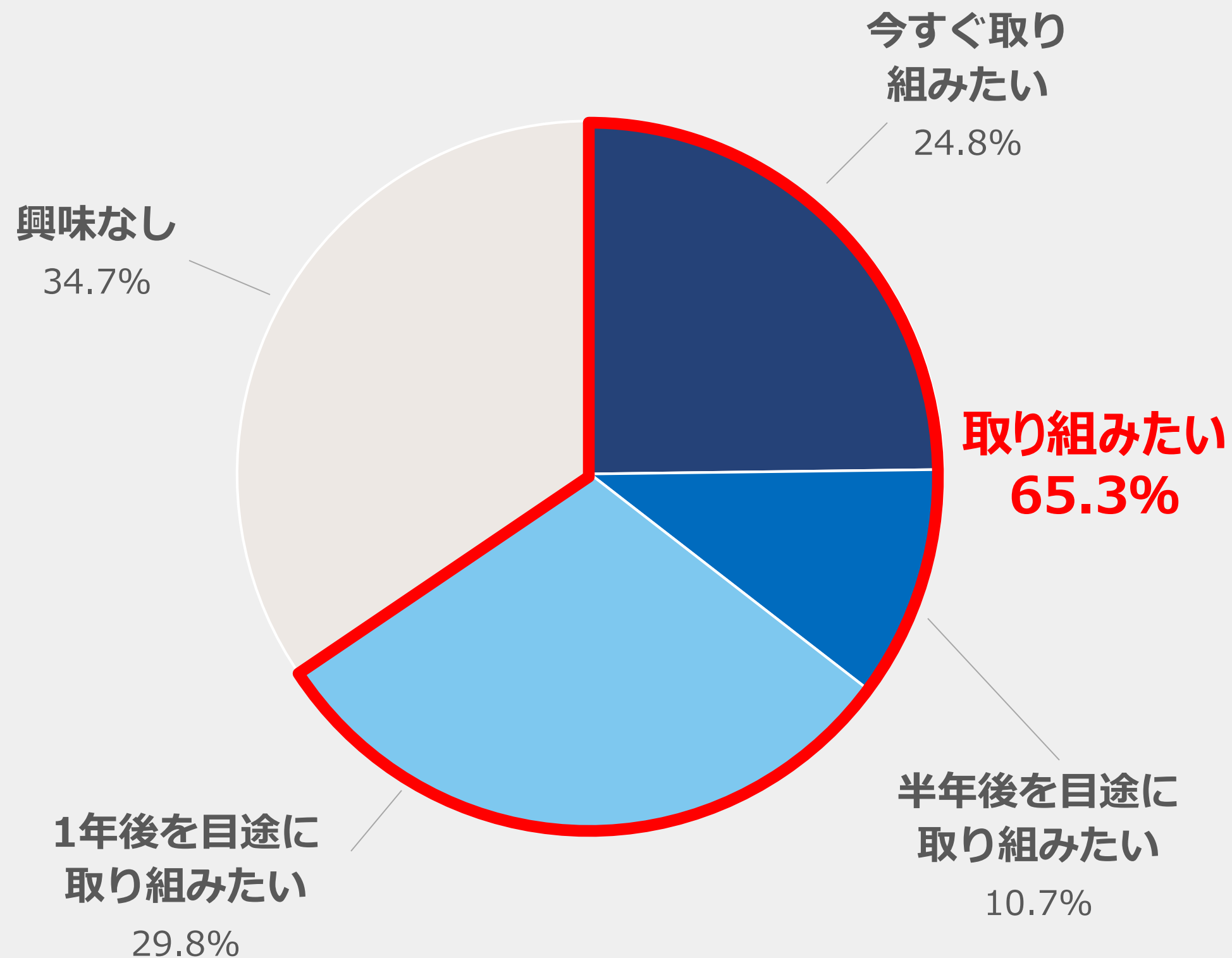


全体の3割以上が受注業務に2時間以上費やす

「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。

飲食業界全体に根付くアナログ受注が要因で生産性が低下しているとの見方も考えられます。

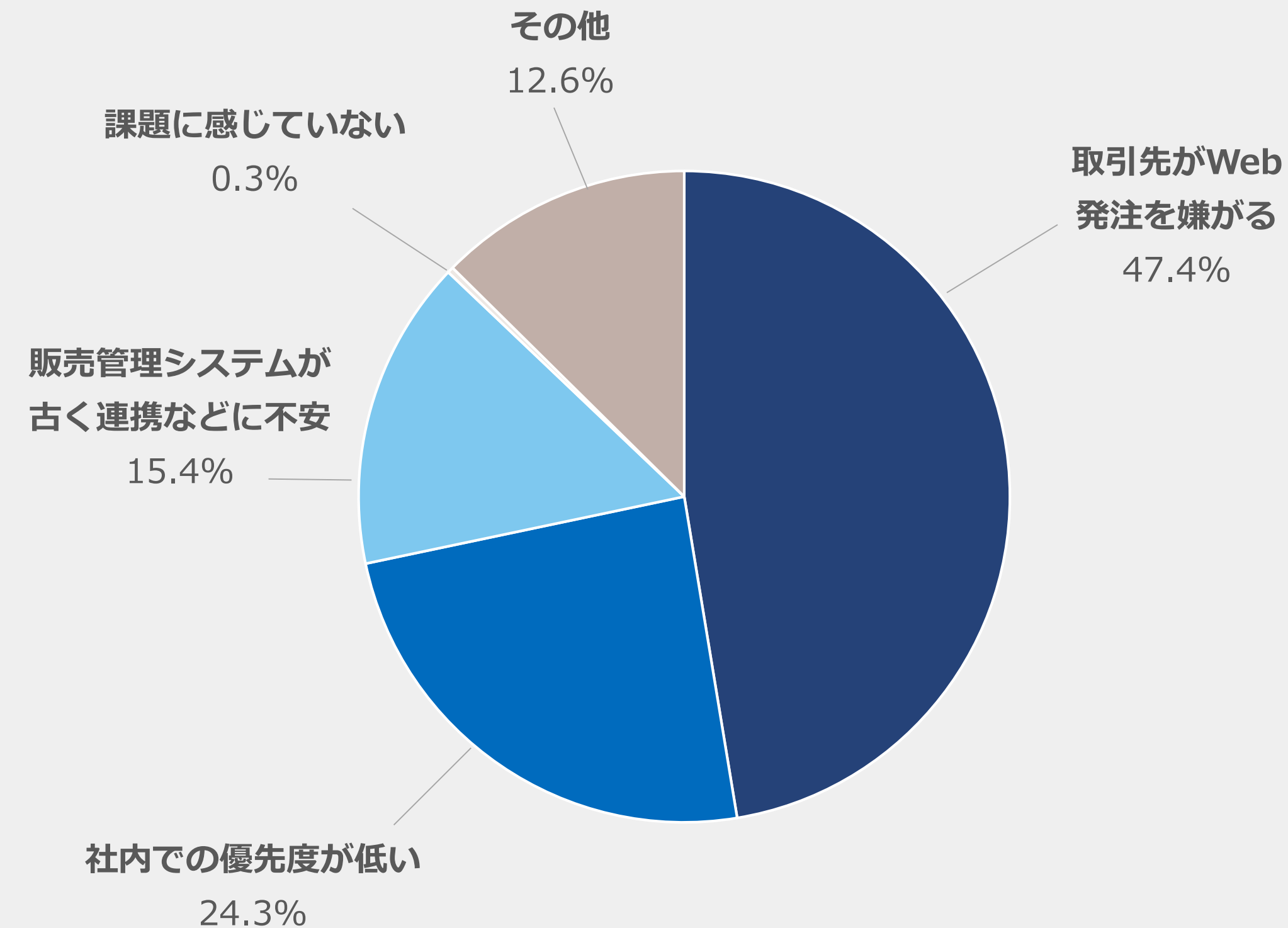
Q3.受注デジタル化への取り組みに関して、今後の見通しをお教えてください



全体の7割弱は受注の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。

Q4.貴社における受注デジタル化の障壁をお答えください

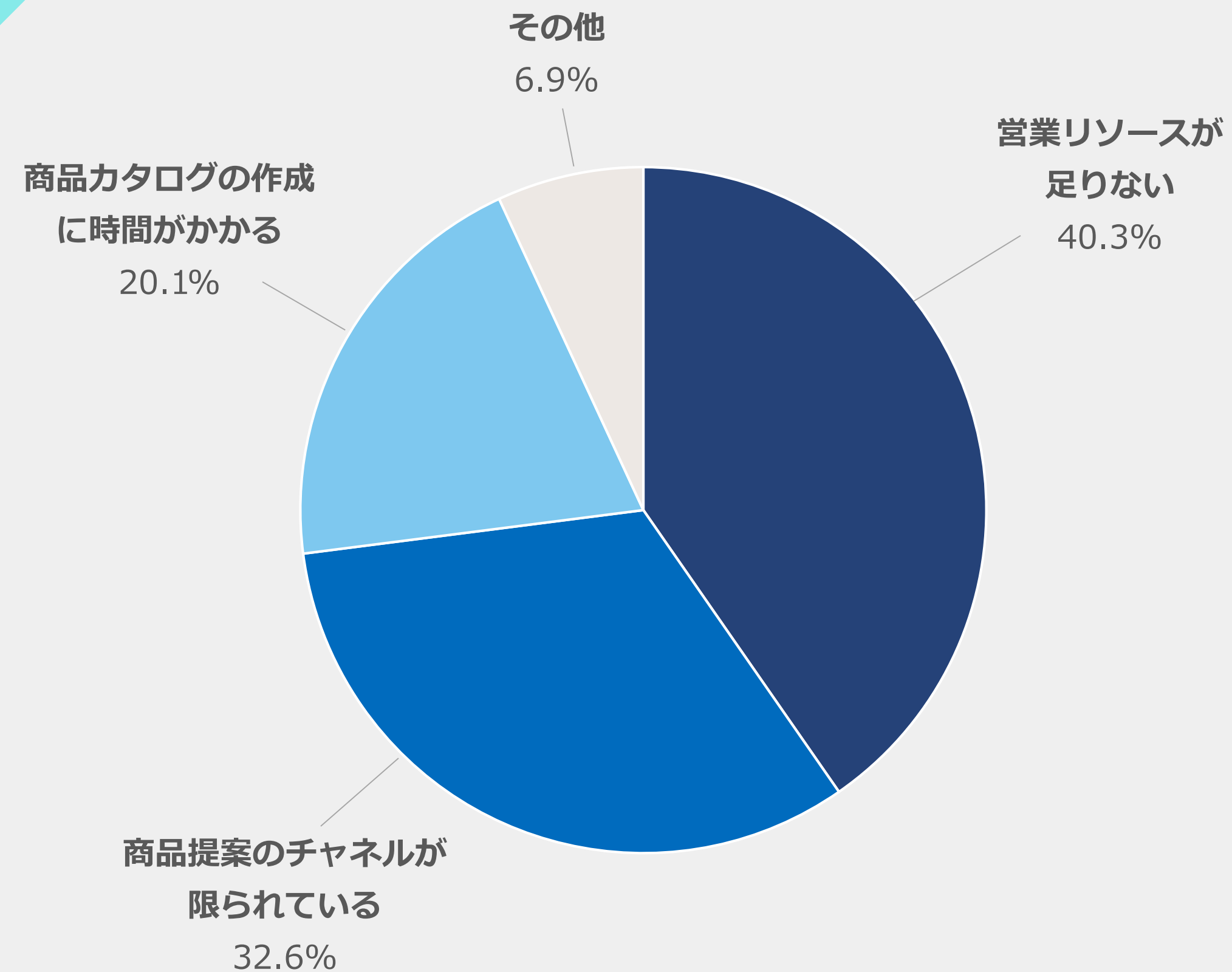


受注業務デジタル化の障壁、約5割が「取引先の問題」と回答

「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。

Q5.商品案内に関する課題をお教えてください

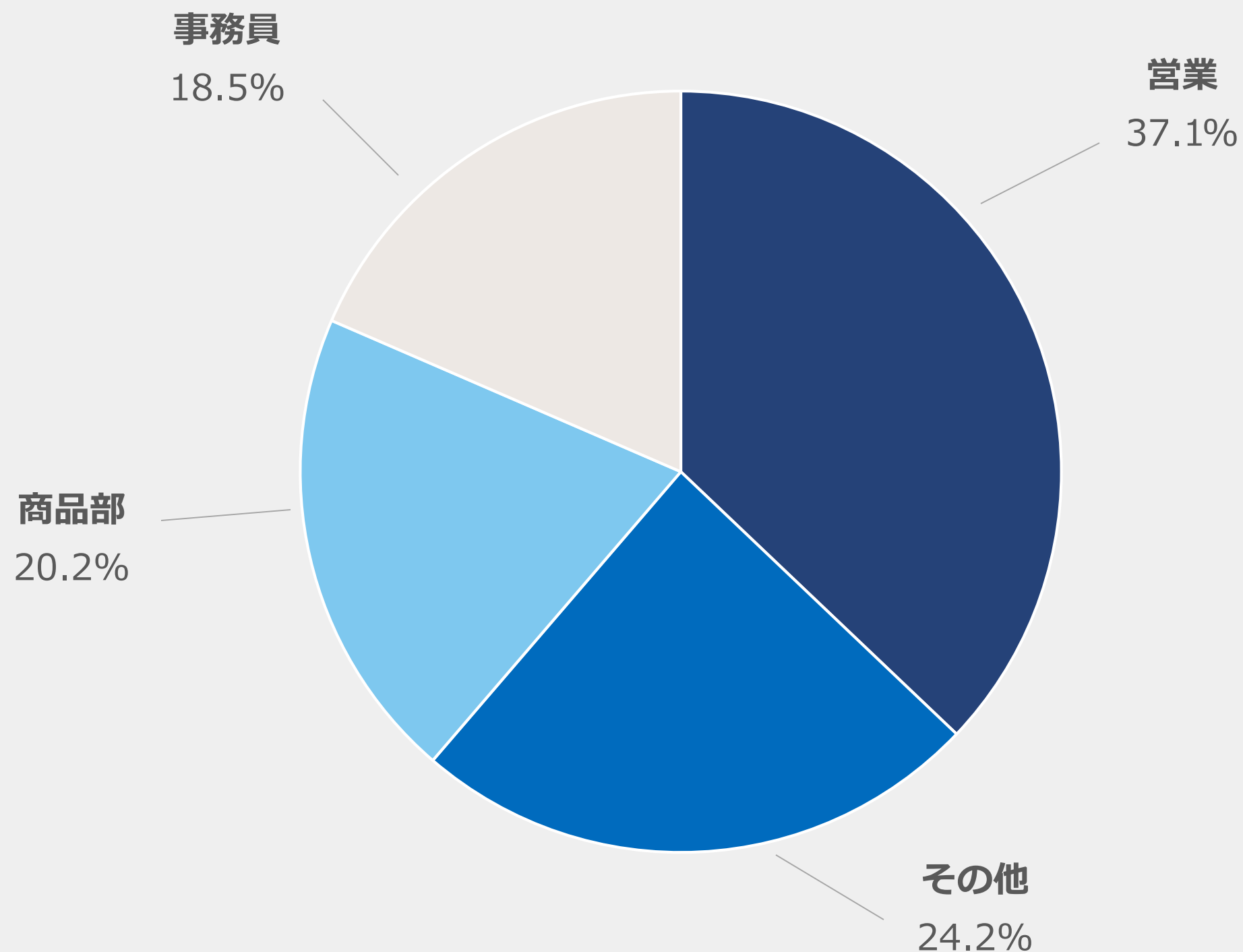


商品案内における課題 リソース不足が4割

「Q.商品案内に関する課題をお教えてください」（n=144）と質問したところ、「営業リソースが足りない」が40.3%、「商品提案のチャンネルが限られている」が32.6%「商品カタログの作成に時間がかかる」が20.1%となりました。

飲食業界全体における人手不足はもとより、特に卸企業における営業リソースの不足は深刻で、利益の拡大に必要な新規商品提案がままならない状態となっています。また、これに付随し、営業マンによる商品提案以外の商品提案チャンネルがないことも大きな課題と言えます。

Q6.商品カタログ（チラシ）は誰が作成していますか？

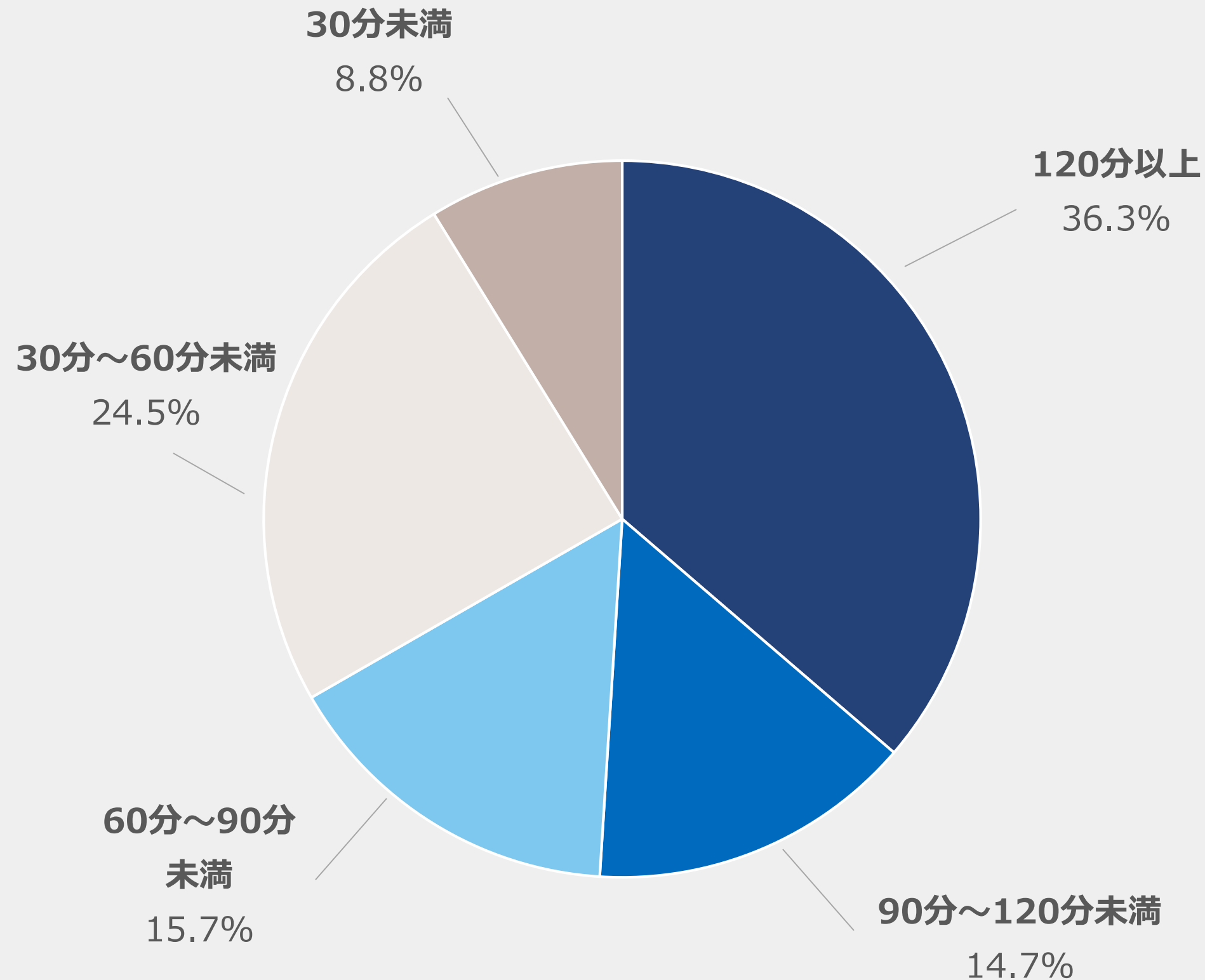


営業リソース不足に関わらず、営業が商品カタログを作成しているケースが4割近く

「Q.商品カタログ（チラシ）は誰が作成していますか？」
(n=198) と質問したところ、「営業」が37.1%、
「商品部」が20.2%「事務員」が18.5%となりました。

Q5で、「営業のリソース不足」が課題となっていることが明るみとなりましたが、営業マンがチラシ作成や受注対応を行っていることもリソース不足の要因のひとつであると考えられます。

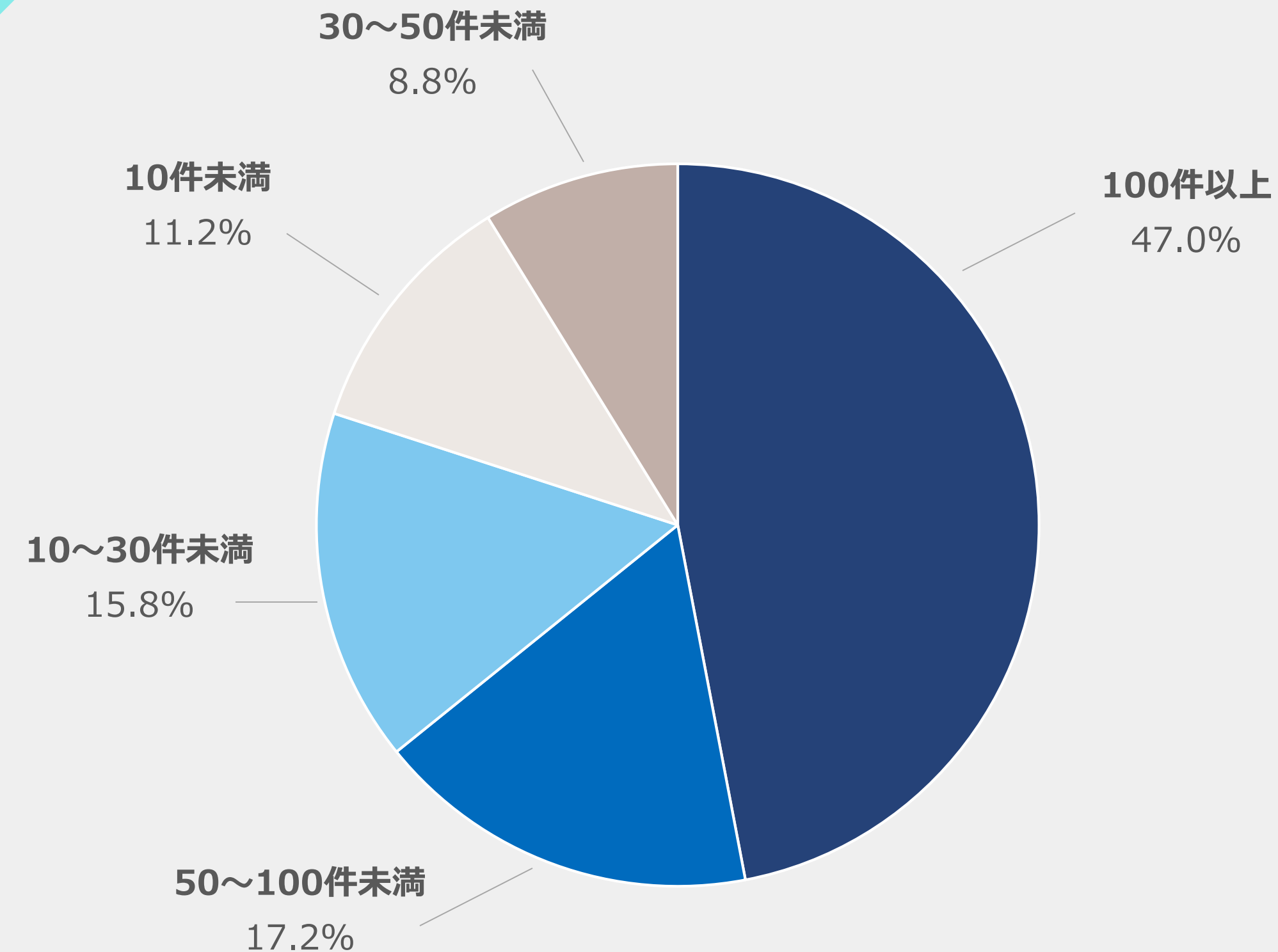
Q7.商品カタログ(チラシ)作成にどれぐらい時間をかけていますか？



商品カタログの作成に90分以上かけているケースは全体約半数

「Q.商品カタログ（チラシ）作成にどれぐらい時間をかけていますか？」（n=198）と質問したところ、「120分以上」が36.3%、「90～120分未満」が14.7%、「60～90分未満」が15.7% となりました。

Q8.紙やPDF（メール）などで請求書を発行している先は、 何件ぐらいありますか？

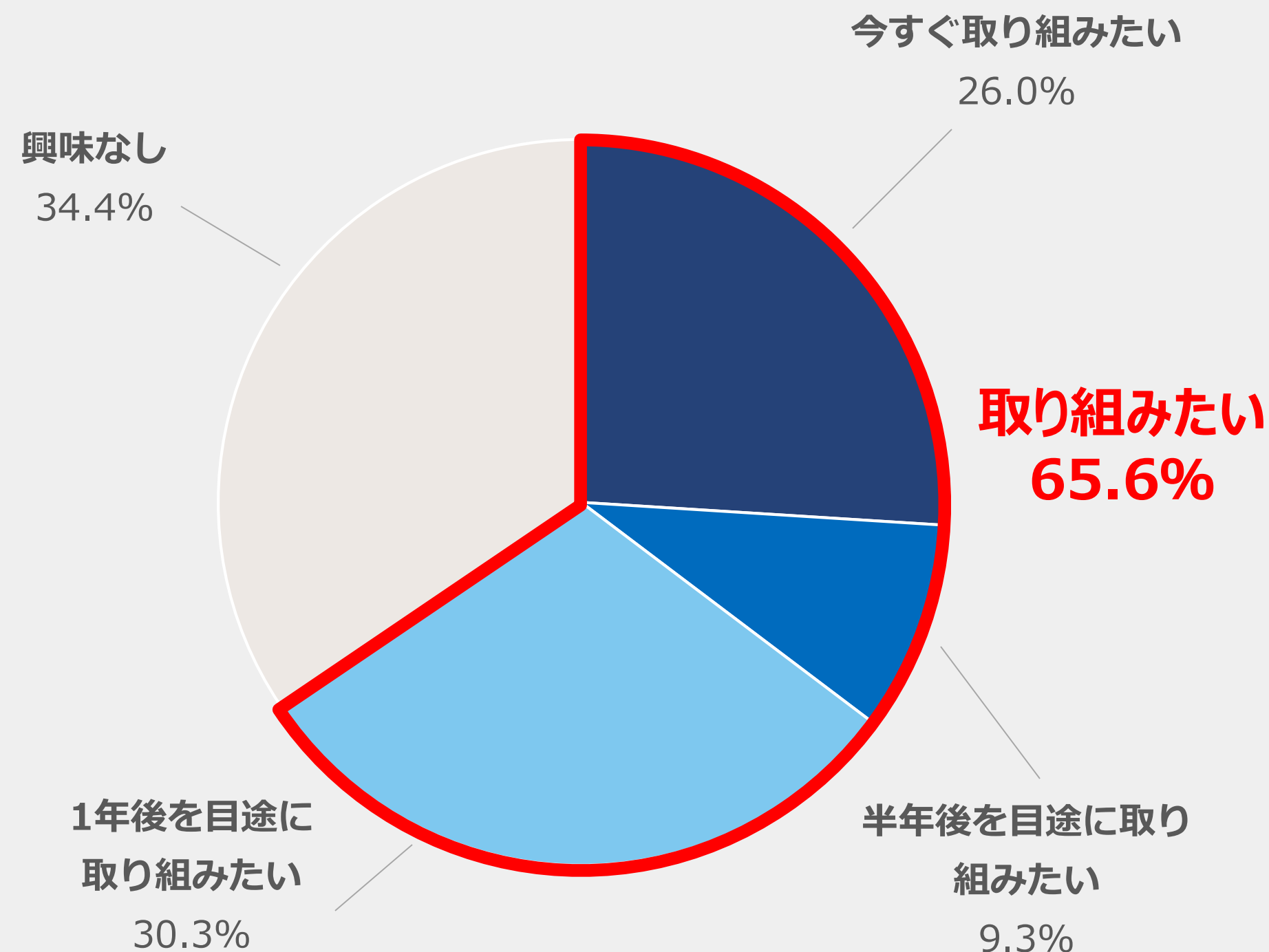


請求書を紙やメールで50件以上発行している企業は全体の6割以上

「Q.紙やPDF（メール）などで請求書を発行している先は、何件ぐらいありますか？」（n=215）と質問したところ、「100件以上」が47.0%、「50~100件未満」が17.2%、「10~30件未満」が15.8%「10件未満」が11.2%、「30~50件未満」が8.8%となりました。

企業規模や取引先数により請求書の発行件数に差はありますが、いずれにしても、業界全体において紙の請求書発行が多く流通していることが伺えます。

Q9.発行する請求書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

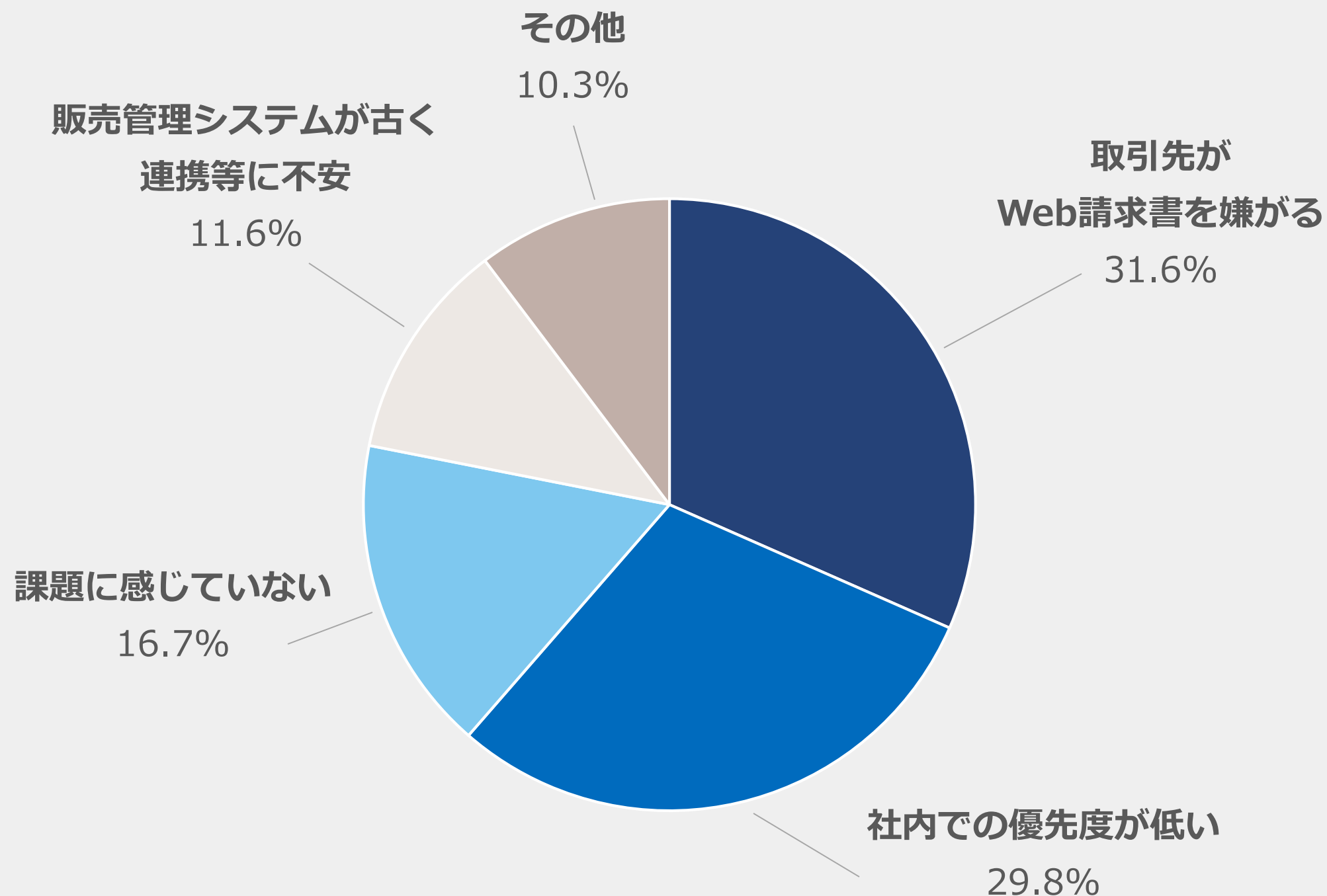
「Q.発行する請求書業務のデジタル化への取り組みに関して、今後の見通しをお教えてください」（n=215）と質問したところ、「今すぐ取り組みたい」が26%、「半年後を目途に取り組みたい」が9.3%、「1年後を目途に取り組みたい」が30.3%という回答になり、全体の約7割が請求書業務のデジタル化に前向きであることが分かりました。

Q10.請求書デジタル化の障壁をお答えください

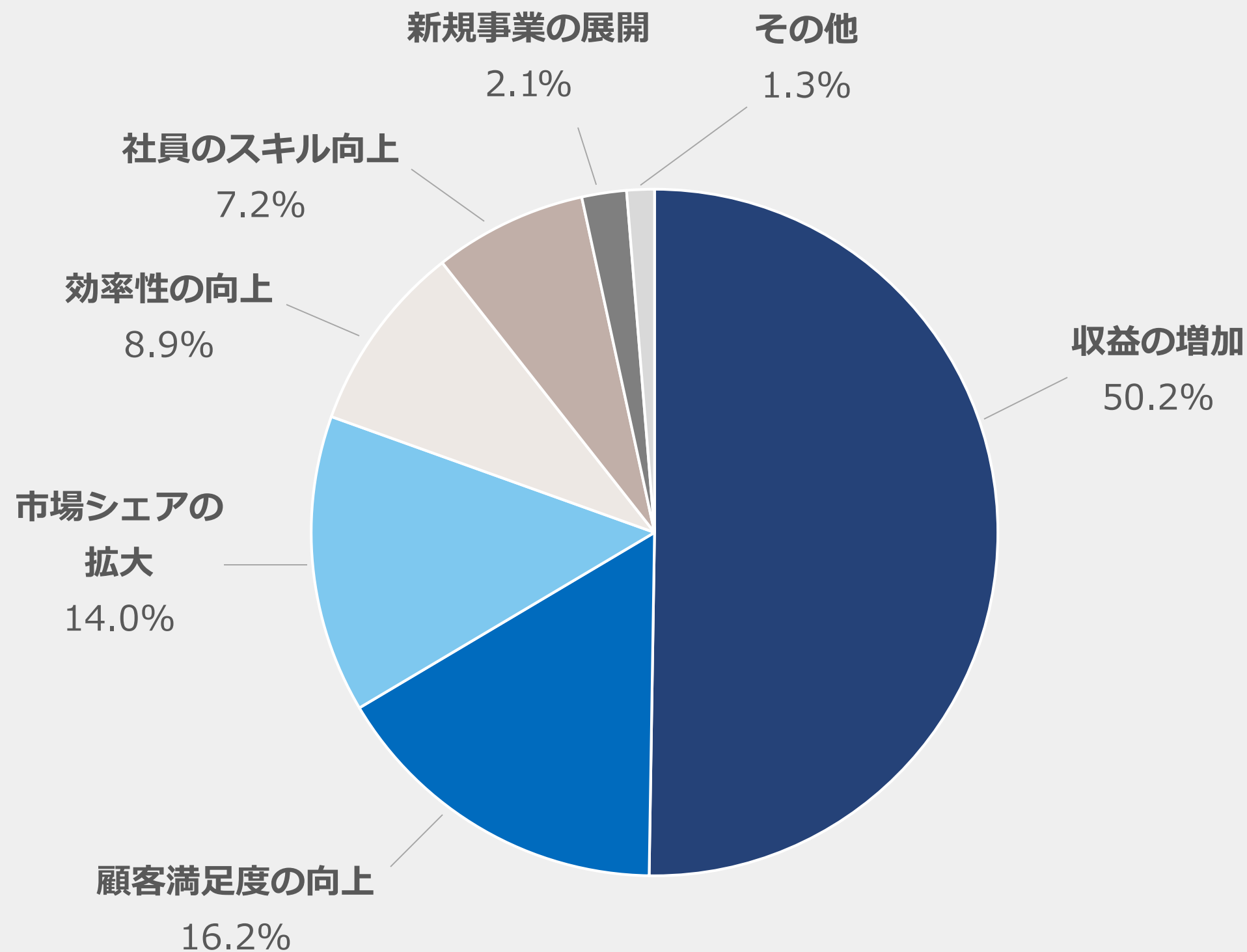
請求書業務デジタル化の障壁、 約3割が取引先の問題

「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。



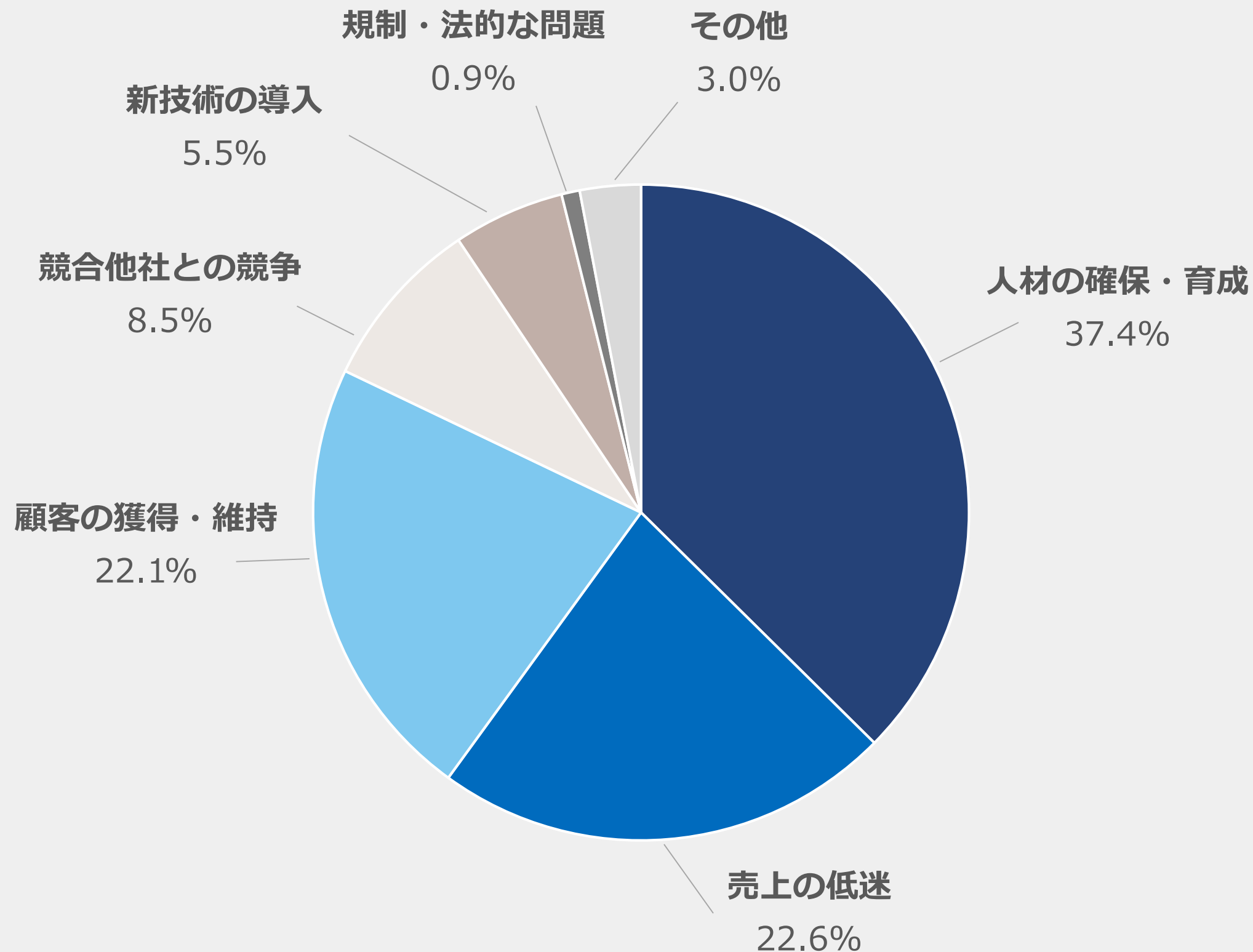
Q11.貴社にとっての最も重要な目標は何ですか？



企業運営における最も重要な目標は、 半数が「収益の増加」

「Q.貴社にとっての最も重要な目標は何ですか？」（n=235）と質問したところ、「収益の増加」が50.2%、「顧客満足度の向上」が16.2%「市場シェアの拡大」が14.0%、「効率性の向上」が8.9%、「社員スキルの向上」が7.2%、「新規事業の展開」が2.1%となりました。

Q12.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？



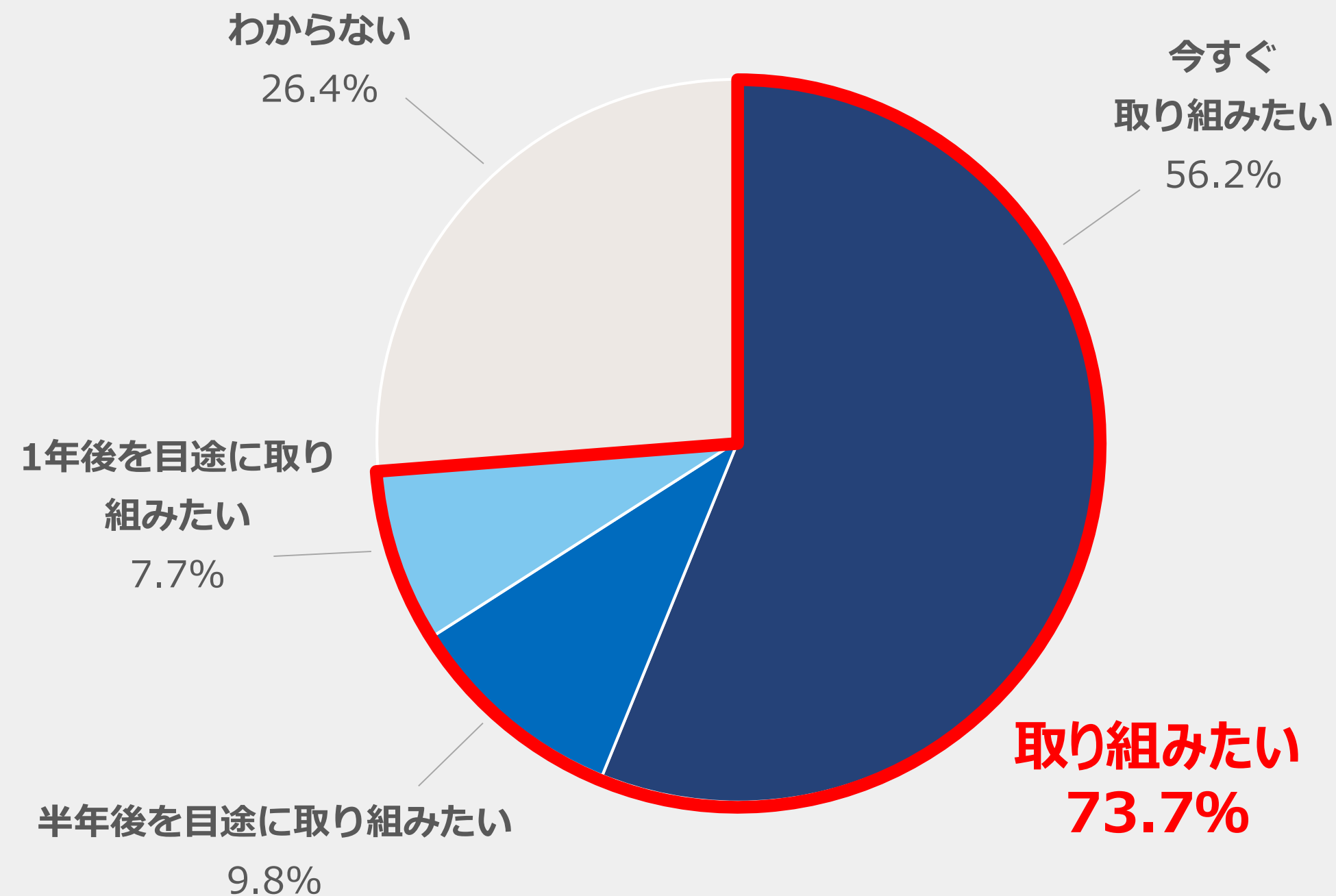
企業運営における最も対策が必要な課題は 人材確保・育成

「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。

Q13.上記の課題解決に向けた取り組みに関して、 今後の見通しをお教えてください。

企業運営における課題解決に取り組みたいと 考えている企業は全体の7割超

「Q.課題解決に向けた取り組みに関して、今後の見通しをお教えてください」（n=235）と尋ねたところ、「今すぐ取組みたい」が56.2%、「半年後を目途に取り組みたい」が9.8%、「1年後を目途に取り組みたい」が7.7%、「わからない」が26.4%、となり、全体の74%が課題解決に取り組みたいことが分かりました。



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。

電話・FAX・LINEからの受注を一括管理
卸売向けの受発注システム



TANOMUは、今までアナログで大変だった個人店からの受注や販促案内をパソコンやスマートフォンで簡単に行うことができるサービスです

得意先様が喜ぶ発注環境を提供可能！

ご利用店舗
10万店
突破

発注側は
無料発注

お客様満足度
99%

受注はTANOMUで一本化
業務ミス削減！



FAXや電話、メールなど複数の受注をTANOMUでまとめて管理。ミス・トラブルの回避に。

データ受注で楽々！
入力作業が10分の1に



受注データを出力して、ご利用中の基幹システムにインポートが可能。

商品提案もLINEから
効率も売上もUP



顧客ごとの商品登録はもちろん、新商品や特価品の案内もLINEで行えます。

詳しい情報はHPをご確認ください。

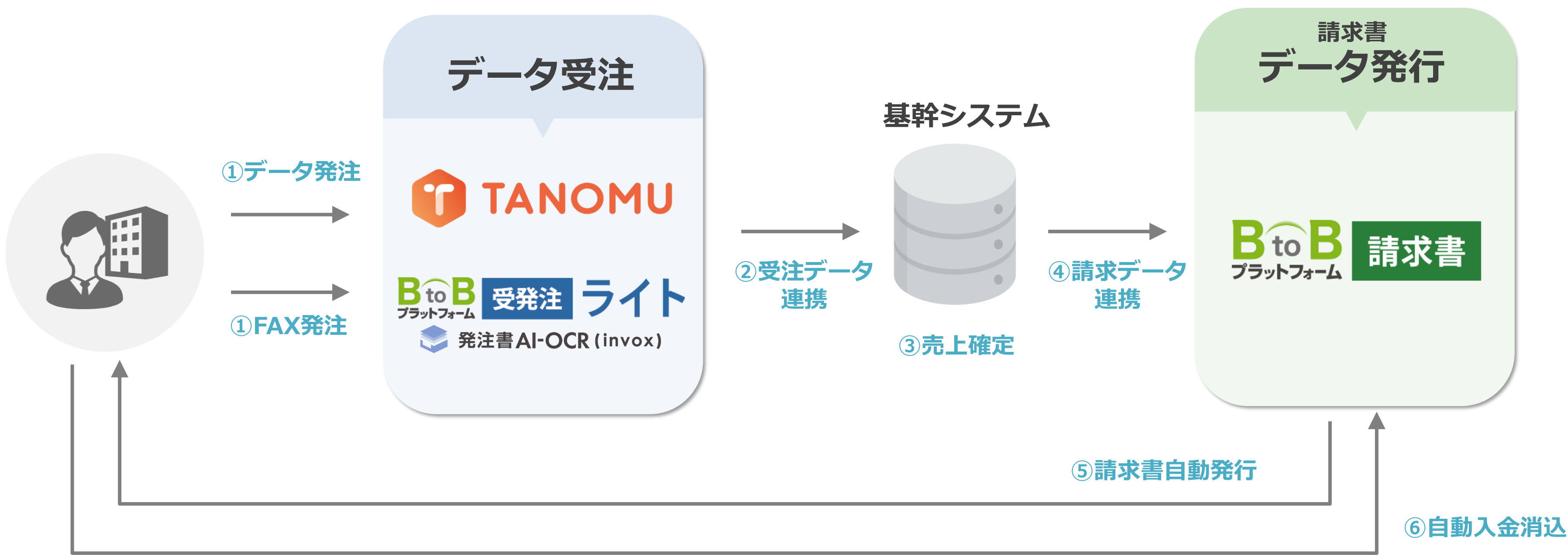
TANOMU



【問合せ先】
株式会社インフォーマート
フードソリューションセールス部 営業2課
☎：03-5776-1501
(受付時間9:00-18:00 ※土日祝日除く)

さらなる業務効率化に向けて

現在ご利用中の基幹システムと当社ソリューションを連携いただくことで、受注～請求までの一連の業務がデジタル化され、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。



受注・請求業務100%デジタル化の世界を実現しましょう！

「TANOMU」のご導入や、「受注・請求業務100%デジタル化」にご興味をお持ちの方は、ぜひお気軽にお問合せください。

オンラインでの無料相談を
ご希望の方はこちら



こちらのQRコードを読み取り、
希望日時をご選択ください。

※QRコードが読み取れない場合、
以下のURLよりアクセスください。

<https://timerex.net/s/infomart01/475487b1>

メールでのお問合せを
ご希望の方はこちら

marketdiv@infomart.co.jp

こちらのメールアドレス宛に
お問い合わせ内容をご送信ください。

メールを受信しましたら、
当社よりお返事させていただきます。

発行

株式会社インフォマート
〒105-0022 東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階