

2024年版

アナログで受注業務を行う卸企業の経営課題、  
半数以上が「粗利の低さ」と回答！

2024年、約3割が「受注プロセスのデジタル化」に意欲

～受注プロセスのデジタル化に対し、  
「業務負荷軽減による利益向上」や「オペレーションコストの削減」などに期待～

---

卸企業の経営課題に関する実態調査  
株式会社インフォーマット

## 調査概要

### 調査実施者

株式会社インフォーマート

### 調査概要

卸企業の経営課題に関する実態調査

### 調査方法

IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画による  
インターネット調査

### 調査期間

2024年5月24日～同年5月27日

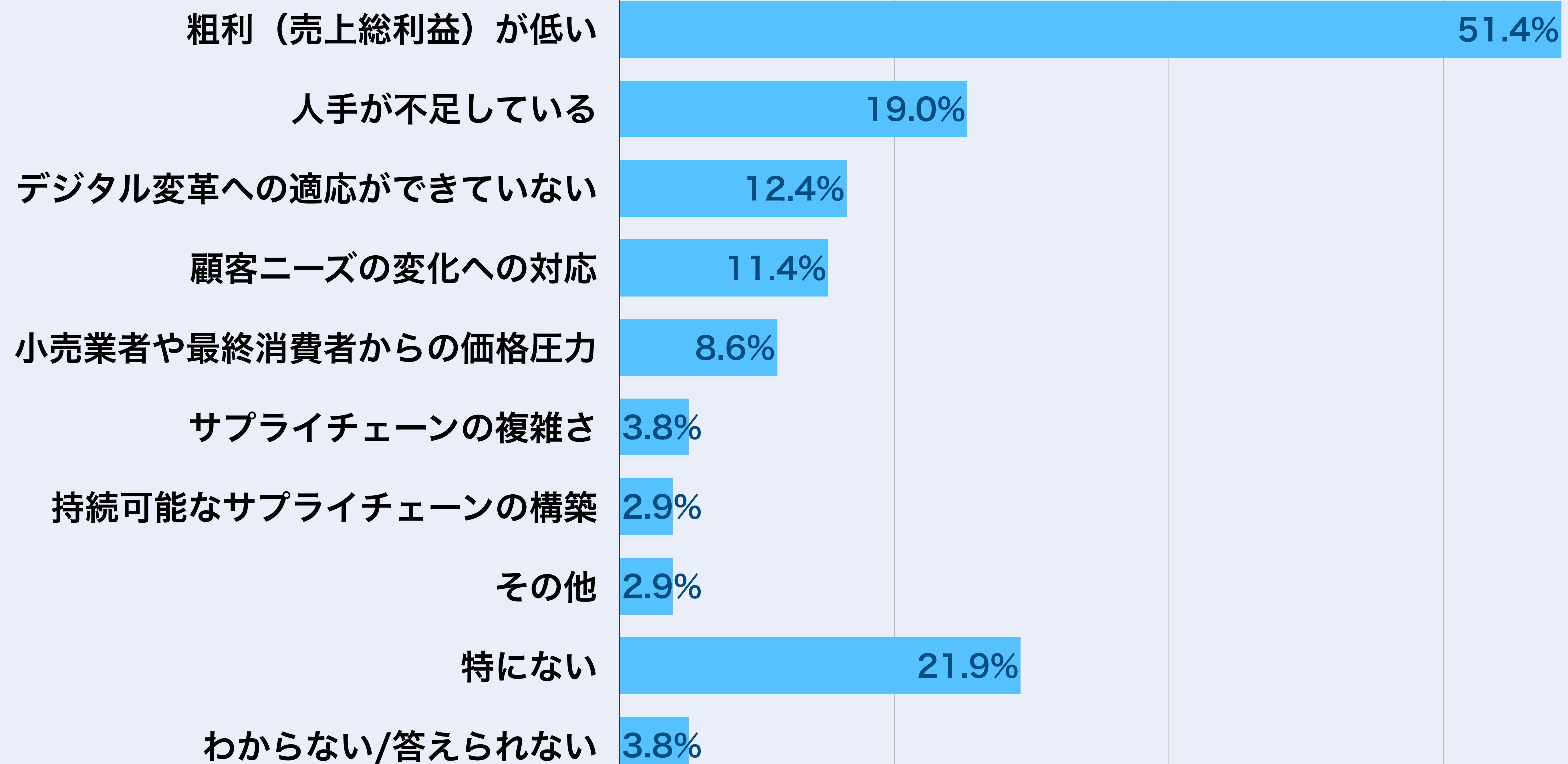
### 有効回答

受注業務をアナログな方法（FAX・電話・メール等）で行っている

卸企業の経営者・役員105名

※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

# Q1 あなたが現在感じている経営課題を教えてください。（複数回答）

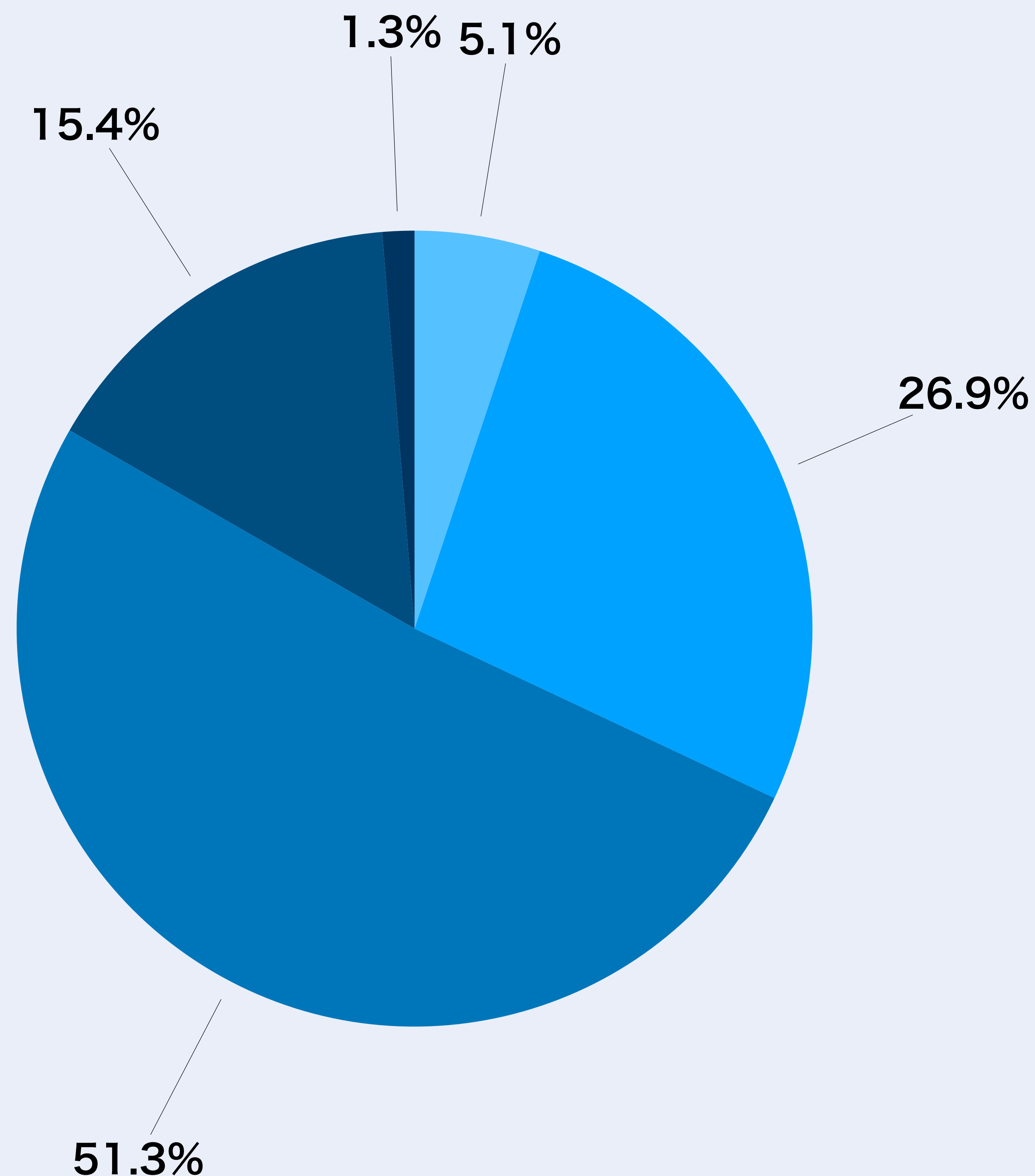


n=105、調査期間：2024年5月24日～同年5月27日  
卸企業の経営課題に関する実態調査

現在感じている経営課題は、  
「粗利（売上総利益）が低い」が51.4%で  
最多の結果となりました。

## Q2

Q1で「特にない」「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。  
経営課題に対して、十分な対策が取れていると感じますか。

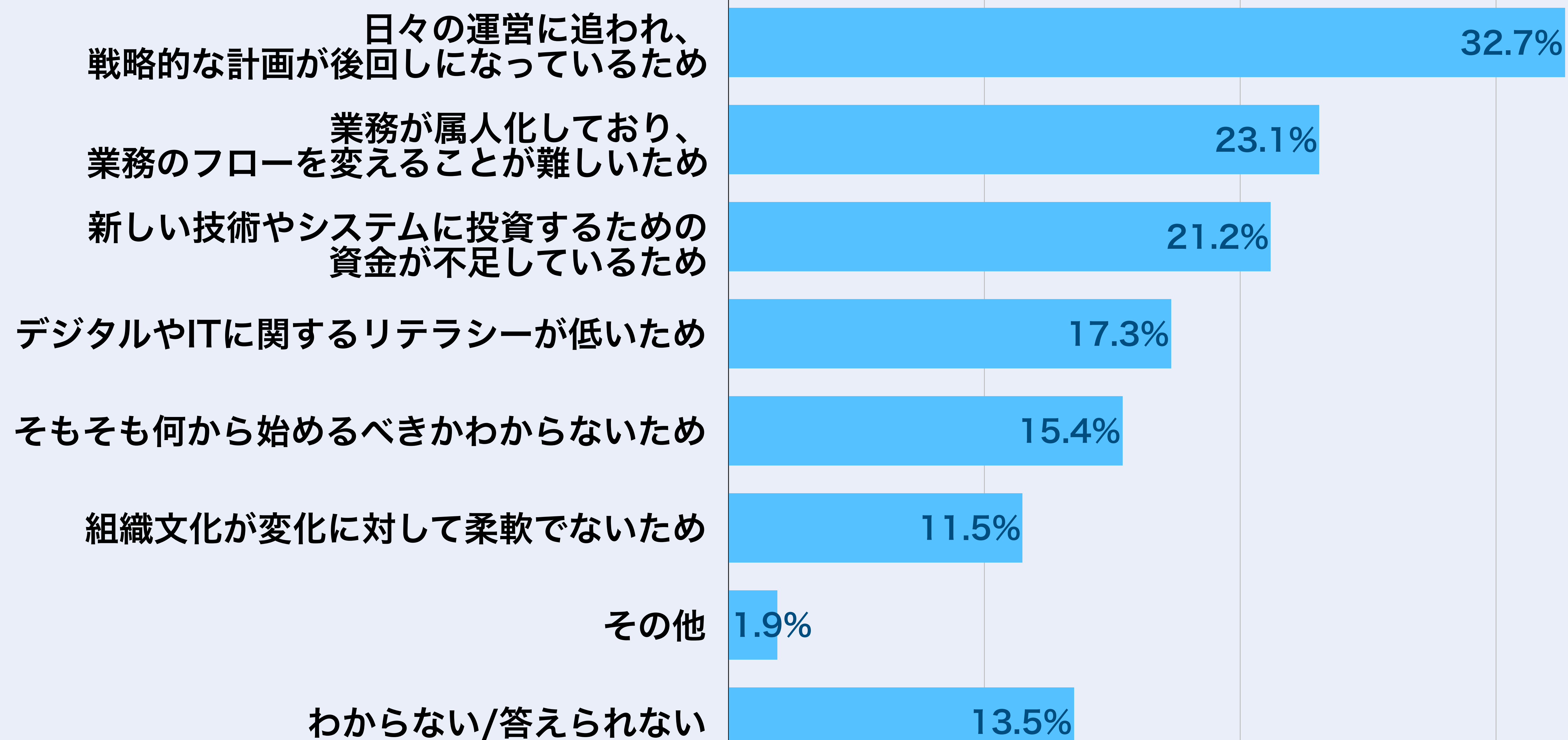


- 5.1% 非常に感じる
- 26.9% やや感じる
- 51.3% あまり感じない
- 15.4% 全く感じない
- 1.3% わからない/答えられない

経営課題に対して、約7割が  
「十分な対策が取れていない」と実感  
しています。

## Q3

Q2で「あまり感じない」「全く感じない」と回答した方にお聞きします。  
経営課題に対して、対策が取れていないと思う理由を教えてください。（複数回答）



n=52、調査期間：2024年5月24日～同年5月27日  
卸企業の経営課題に関する実態調査

経営課題に対して、対策が取れていないと思う理由では、「日々の運営に追われ、戦略的な計画が後回しになっているため」や「業務が属人化しており、業務のフローを変えることが難しいため」などが上位にあがっています。

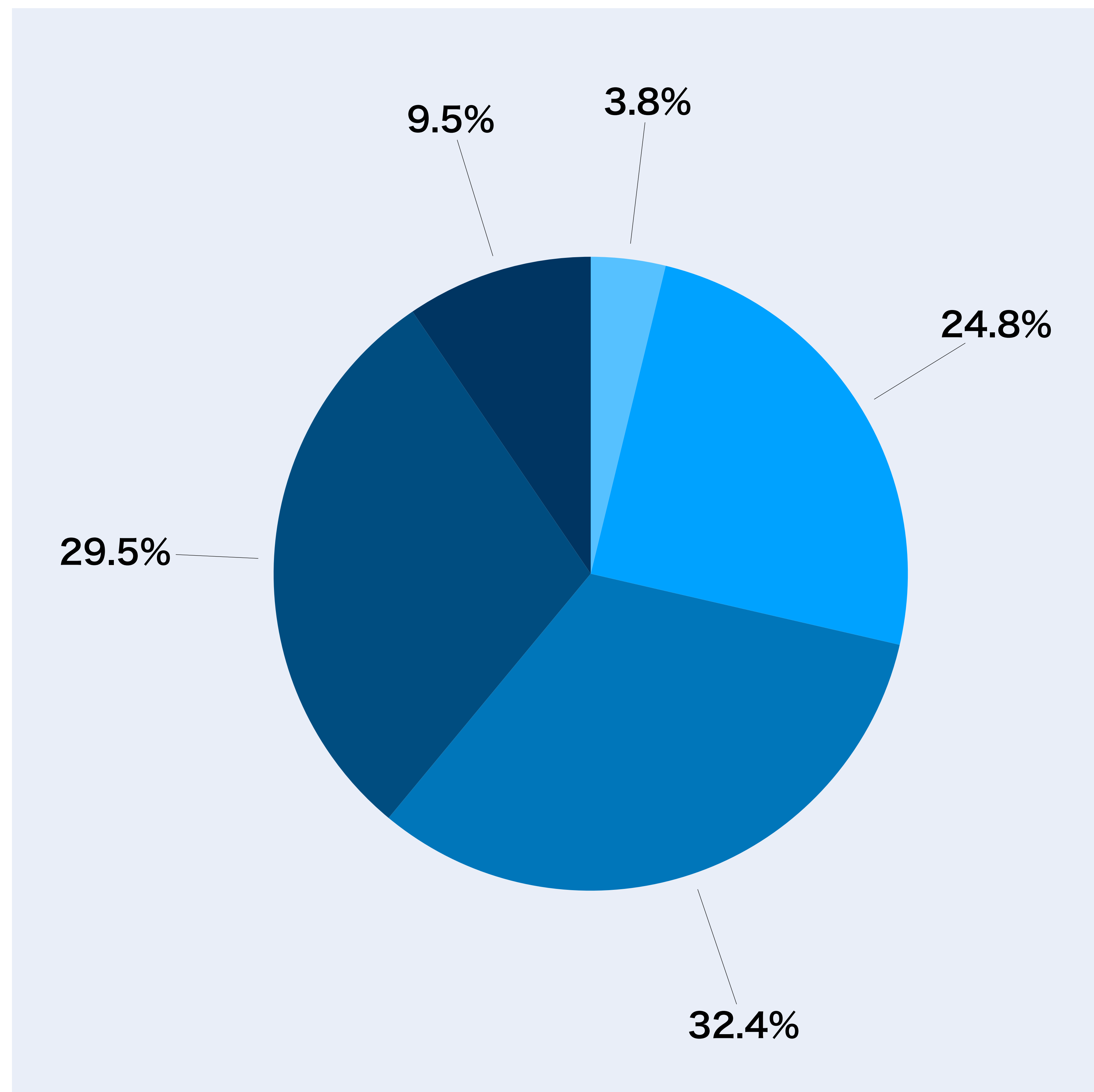
**Q4** Q3で「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。  
Q3で回答した以外に、現在感じている経営課題に対して、  
対策が取れていないと感じる理由があれば、自由に教えてください。（自由回答）

＜自由回答・一部抜粋＞

- 58歳：実際にスキルを伝達する手段が難しく、できる人間に仕事が偏ってしまう。
- 65歳：外部環境が大きく変化して対応ができていない。
- 49歳：設備費用。
- 60歳：顧客のニーズをつかんでいない。
- 49歳：後継者不足。
- 58歳：景気が悪い。
- 51歳：為替の変動が続き利益が出てない。円安が続くと経営圧迫してる。

「後継者不足」や「景気が悪い」などの理由も  
あがりました。

## Q5 あなたは、年内に受注プロセスのデジタル化をしたいと思いますか。

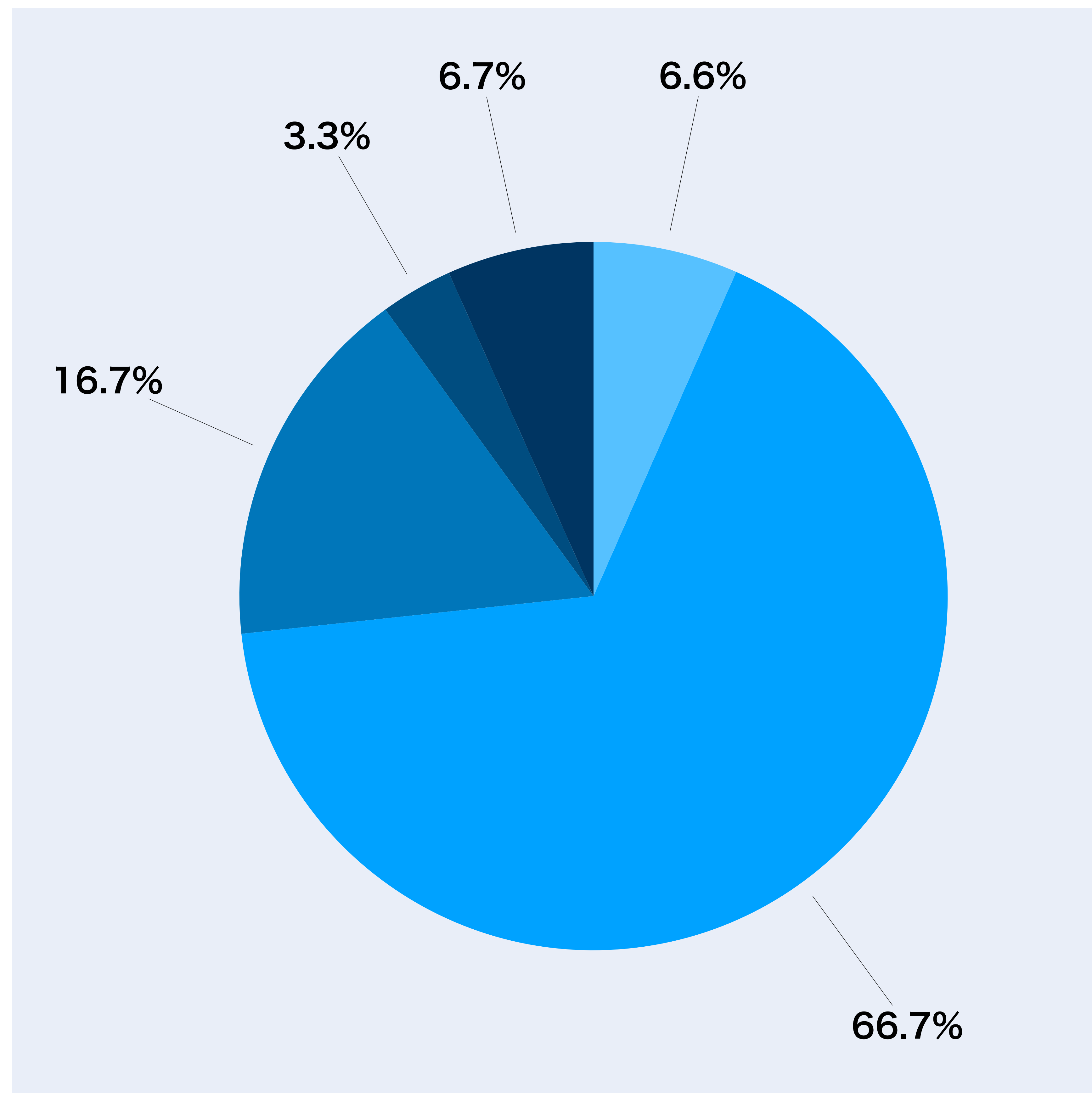


- 3.8% 非常にそう思う
- 24.8% ややそう思う
- 32.4% あまりそう思わない
- 29.5% 全くそう思わない
- 9.5% わからない/答えられない

約3割が、年内に受注プロセスを「デジタル化をしたい」と回答しています。

## Q6

Q5で「非常にそう思う」「ややそう思う」と回答した方にお聞きします。  
受注プロセスのデジタル化は、他の施策よりも優先度をあげて取り組みたいと思いますか。



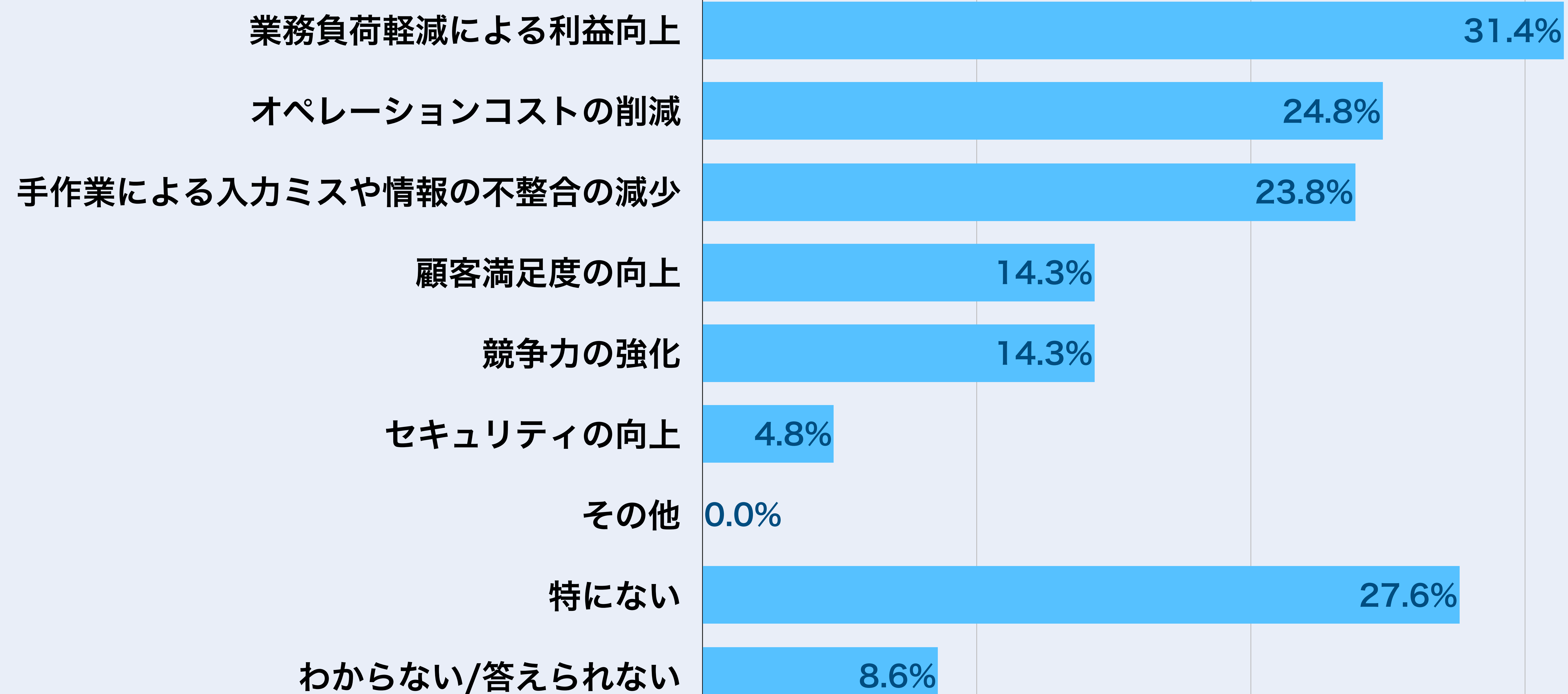
- 6.6% 非常にそう思う
- 66.7% ややそう思う
- 16.7% あまりそう思わない
- 3.3% 全くそう思わない
- 6.7% わからない/答えられない

受注プロセスを「デジタル化をしたい」と回答した方のうち73.3%が、他の施策よりも「優先度をあげて取り組みたい」と回答しています。



Q7

あなたが、受注プロセスのデジタル化に関して期待する効果を教えてください。  
(複数回答)

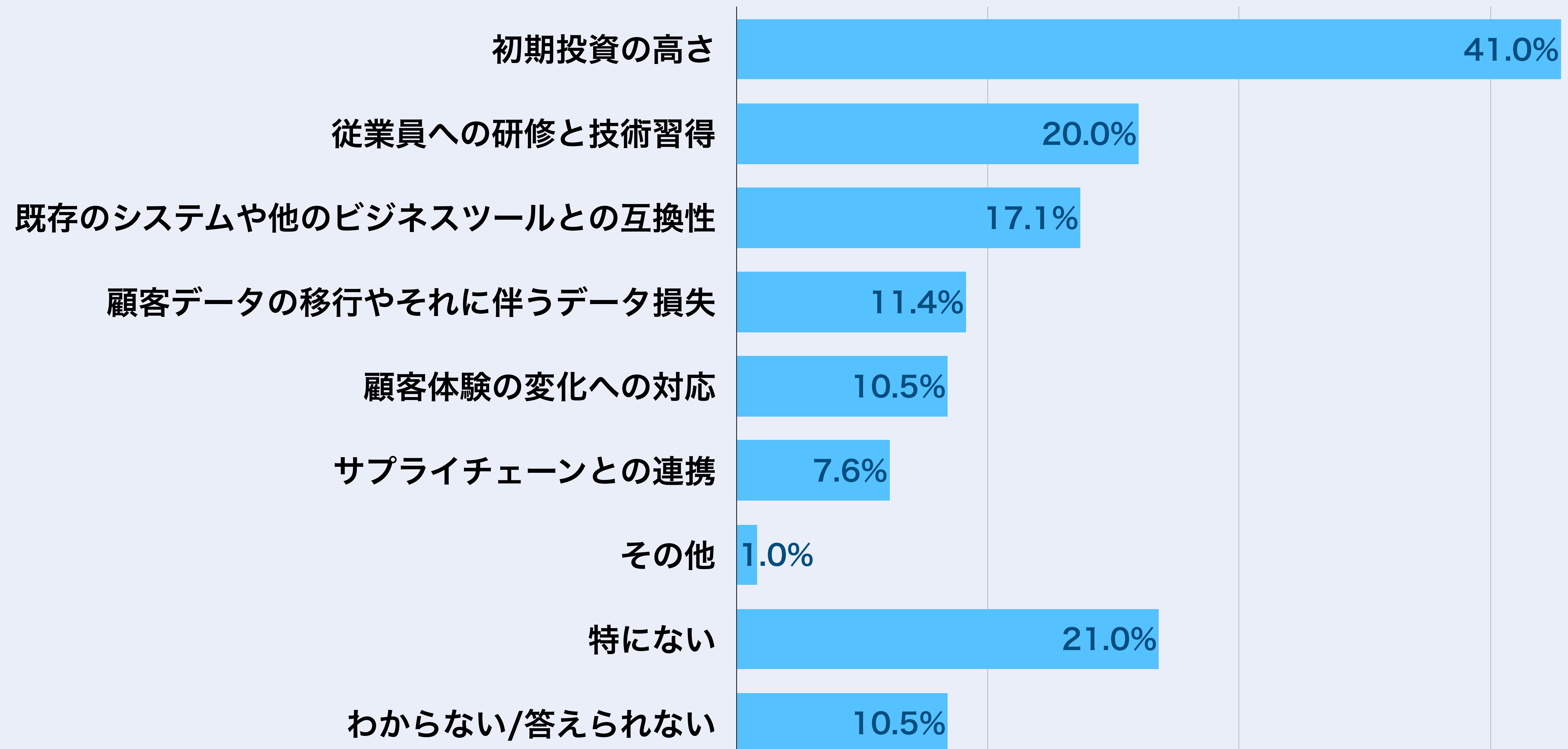


n=105、調査期間：2024年5月24日～同年5月27日  
卸企業の経営課題に関する実態調査

受注プロセスのデジタル化に関して期待する効果の  
第1位は「業務負荷軽減による利益向上」  
となりました。

Q8

あなたが、受注プロセスのデジタル化において懸念している課題があれば教えてください。（複数回答）



n=105、調査期間：2024年5月24日～同年5月27日  
卸企業の経営課題に関する実態調査

受注プロセスのデジタル化において懸念している課題は、「初期投資の高さ」が41.0%で最多の結果となりました。

**Q9** Q8で「特にない」「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。  
Q8で回答した以外に、受注プロセスのデジタル化において懸念している課題があれば、自由に教えてください。（自由回答）

### <自由回答・一部抜粋>

52歳: 投資する価値があるか。

64歳: DXが必要と理解しているが何ができるか不明。

60歳: ユーザーに負担を強いたくはない。

44歳: 運用がスムーズにできるか。

53歳: 受注システムや会計システムとの連携、円滑な運用の困難さを解決しねばならない。  
また、実務担当が使いやすいものでなくてはならない。

59歳: 導入後の操作。

49歳: 複雑さ。

60歳: コスト。

「導入後の操作」や「投資する価値があるか」などの課題もあがりました。

# 新商品や特価商品もLINEでお知らせ 「TANOMU」の受注機能とは

受注 入力 販促 の課題を全て解決

**TANOMU**

infomart

© 2024 Infomart Corporation

The image displays the TANOMU interface on a laptop and a smartphone. The laptop screen shows a dashboard with a sidebar menu (including 'インフォマート', '商品管理', '注文履歴', 'お気に入り', 'カート', 'アカウント設定') and a main content area with product listings. The smartphone screen shows a detailed view of a product or order. The background is a white and orange geometric design.

『TANOMU』は、個店など小規模飲食店からの受注や販促に特化したソリューションです。  
パソコンやスマートフォンを使って食品卸の3大課題の解決を後押しいたします。

## お問い合わせ

企業名

株式会社インフォーマート

MAIL

[marketdiv@infomart.co.jp](mailto:marketdiv@infomart.co.jp)

WEB

<http://www.infomart.co.jp/>

会社住所

〒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