

## 企業の購買管理システム利用者の約9割が

### 「更なる効率化が必要」と回答！

4割以上が「社内システムと連携できないので、データを手入力」

「相見積がシステム化されていない」などの課題が浮き彫りに！

調達・購買デジタル化サービスを提供するbizネット株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：渡里直樹、URL:<https://www2.biznet.co.jp/>）は、企業で購買業務を管理する立場の方を対象に、その課題を探る「購買業務と購買管理システムに関する実態調査」を実施しました。

その結果、購買管理を利用している企業の約9割（89.7%）の人が購買業務の効率化が必要だと感じており、その理由として「他の社内システムと連携できないので、購買データを手入力している」「相見積がシステム化されていない」など、デジタル化の遅れを挙げていることが分かりました。

また、購買管理システムの改修やリプレイスに不安がある人は58.2%に上っています。調査結果から、調達・購買部門の業務効率化のポイントを考察します。

## I. 調査まとめ

### 購買管理システムを利用している人の89.7%が購買業務の効率化が必要と感じ 94.9%が実際に何らかの課題を感じている

購買管理システムを利用している企業の割合を従業員数別に見ると、500名未満の企業は22.8%、500名以上の企業は84.5%でした。購買管理システムを利用している企業は多いものの、以下の課題があることが明らかになりました。

【課題1】他の社内システムと連携できないので、購買データを手入力している

【課題2】相見積がシステム化されていない

購買管理システムの課題を解決すれば購買業務の効率化につながると答えた人は74.5%に上ります。

### 購買管理システムの改修やリプレイスに不安がある人は58.2%

課題解決のためには購買管理システムの改修やリプレイスが有効だとわかっているにもかかわらず、不安があって進められないのが現状だと推察されます。

【不安1】改修やリプレイスをする、移行トラブルなどのリスクがあるのではないか

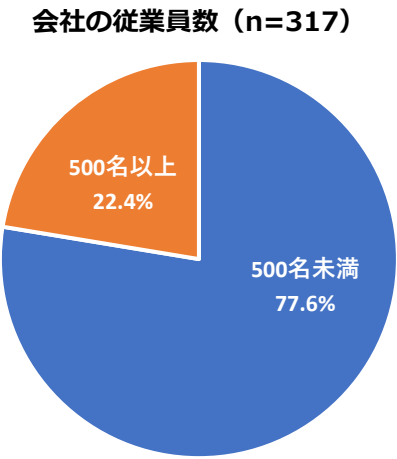
【不安2】どれくらい業務効率化できるかわからない

■ 調査概要

- ・ 調査名称：購買業務と購買管理システムに関する実態調査
- ・ 調査対象：企業で購買業務を担当している部長以上の役職の方
- ・ 調査時期：2022年7月7日(木)～7月11日(月)
- ・ 調査方法：インターネットリサーチ
- ・ 調査実施機関：ビズネット株式会社
- ・ 有効回答数：スクリーニング調査26,359 本調査317

回答者プロフィール（本調査）

アンケート回答者が勤務している会社の規模を尋ねました。従業員数が500名未満の企業に勤務している人が77.6%、500名以上の企業に勤務している人が22.4%でした。



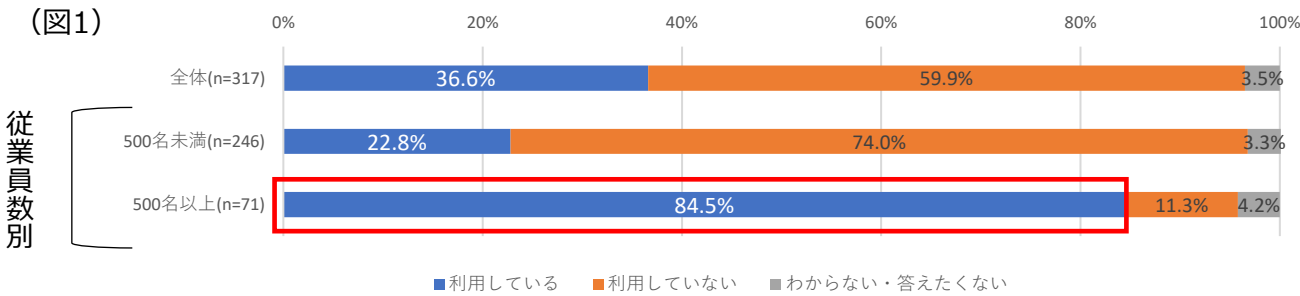
## Ⅱ. 購買管理システムの利用状況

購入申請、見積取得、発注、検収などの処理をシステム化するのが購買管理システムです。購買業務の効率化に重要な役割を果たすと考えられます。

どれくらいの企業が購買管理システムを利用しているのか調査しました。

### 500名以上の企業では8割以上が購買管理システムを利用している

【Q1】 あなたがお勤めの会社では、購買管理システムを利用していますか？（n=317）



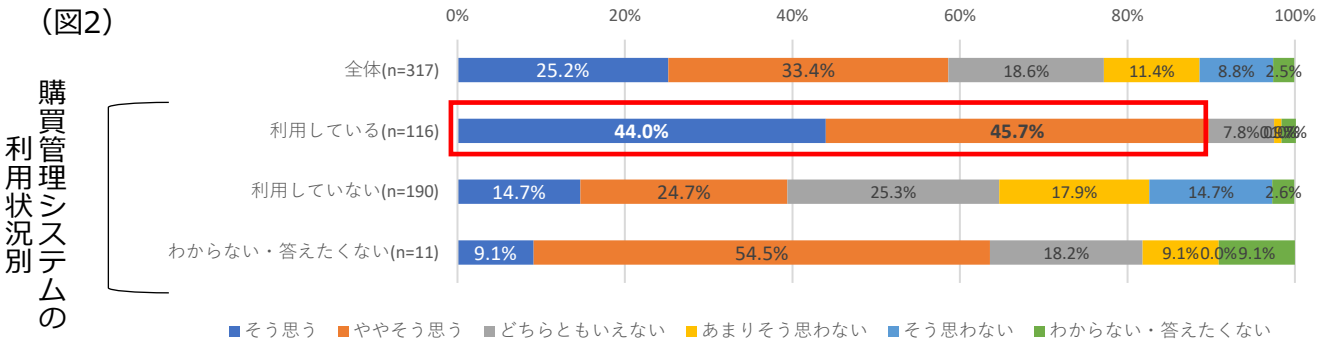
出典：ビズネット株式会社「購買業務と購買管理システムに関する実態調査」（2022年7月）

購買管理システムを利用している企業の割合は、500名未満の企業では22.8%にとどまっていますが、500名以上の企業では84.5%に上りました（図1）。

購買管理システムを利用している人は、現状の購買業務を効率化する必要性について、どのように感じているのでしょうか。

### 購買管理システムの利用者の9割近くが、購買業務の効率化が必要だと感じている

【Q2】 現状の購買業務をもっと効率化する必要がありますか。（n=317）



出典：ビズネット株式会社「購買業務と購買管理システムに関する実態調査」（2022年7月）

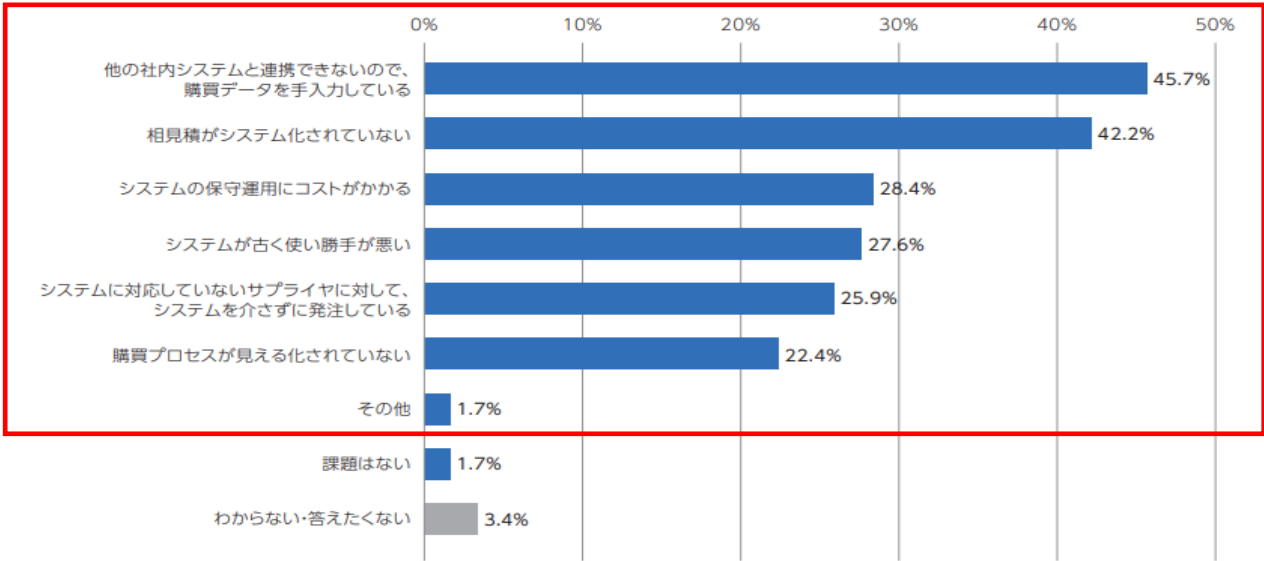
【図1】の結果を、購買管理システムの利用状況別に集計しました。購買管理システムを利用している人の89.7%が、「購買業務を効率化する必要があるか」という質問に「そう思う」または「ややそう思う」と回答していました（図2）。

購買管理システムを利用している企業は多いものの、現在の購買管理システムだけでは効率化できない部分があると推察されます。どんな課題があるのか、次のページで詳しく見ていきます。

### Ⅲ. 購買管理システムの課題

#### 購買管理システムに何らかの課題を感じている人は94.9%

【Q3】 現在お使いの購買管理システムで課題を感じていることを教えてください。（n=116 複数回答可）  
（図3）



出典：ビズネット株式会社「購買業務と購買管理システムに関する実態調査」（2022年7月）

現在使っている購買管理システムに何らかの課題を感じている人は94.9%（「課題はない」、「わからない・答えたくない」を引いた割合）に上りました。課題の内容としては「他の社内システムと連携できないので、購買データを手入力している(45.7%)」が最も多く、次いで「相見積がシステム化されていない(42.2%)」が挙げられました(図3)。

購買管理システムを導入していても、システムで処理できない作業があることが判明しました。

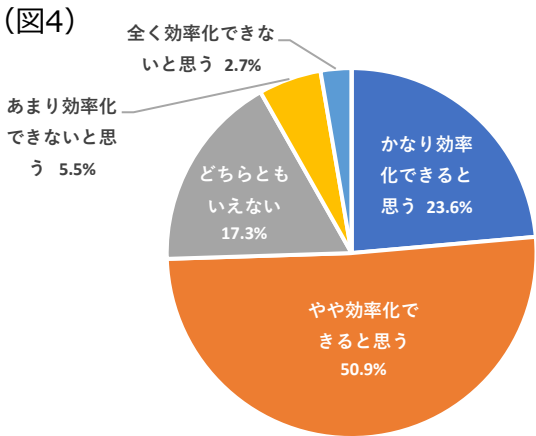
#### 購買管理システムの課題解決は業務効率化につながる可能性が高い

【Q4】 購買管理システムの課題を一部でも解決できたら、購買業務は効率化できると思いますか？（n=110）

購買管理システムに何らかの課題を感じている人に、購買業務の効率化について尋ねました。

購買管理システムの課題を解決できたら、購買業務を「かなり効率化できると思う」または「やや効率化できると思う」と回答した人は74.5%に上りました(図4)。

効率化のためには、購買管理システムの課題解決が重要であることが明らかになりました。



出典：ビズネット株式会社「購買業務と購買管理システムに関する実態調査」（2022年7月）

# IV. 購買管理システムの課題解決に向けて

## 購買管理システムの改修やリプレイスに不安を感じている人は58.2%

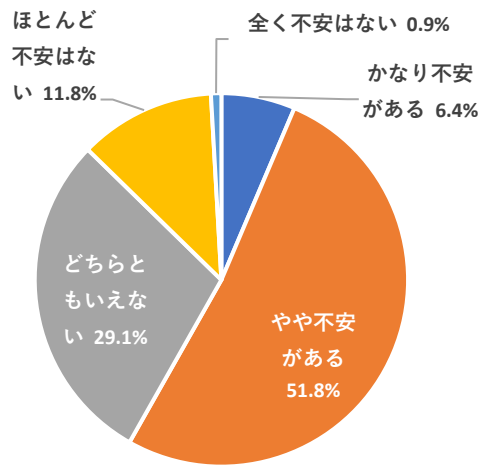
【Q5】 購買管理システムの課題を解決するために改修またはリプレイスするとしたら、不安はありますか。  
(n=110)

購買管理システムの課題を解決する手段としては、既存システムの改修や、新しいシステムへのリプレイスが考えられます。

しかし、改修やリプレイスに関して58.2%の人が「かなり不安がある」または「やや不安がある」と回答しました(図5)。

購買管理システムの課題解決には改修やリプレイスが有効だとわかっていても、不安があって進められないのが現状だと推察されます。

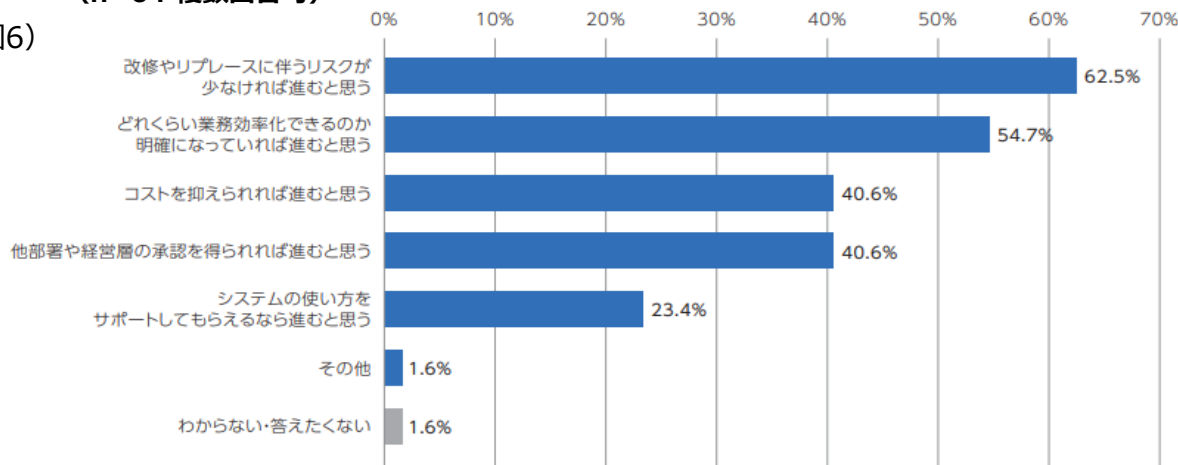
(図5)



出典：ビズネット株式会社「購買業務と購買管理システムに関する実態調査」(2022年7月)

【Q6】 どういった不安が解消されれば、購買管理システムの改修やリプレイスは進むと思いますか。  
(n=64 複数回答可)

(図6)



出典：ビズネット株式会社「購買業務と購買管理システムに関する実態調査」(2022年7月)

【Q5】で「かなり不安がある」または「やや不安がある」と回答した人に、どういった不安を解消すれば改修やリプレイスが進むか尋ねました。「改修やリプレイスに伴うリスクが少なければ進むと思う(62.5%)」、「どれくらい業務効率化できるのか明確になっていれば進むと思う(54.7%)」という回答が多く挙げられました(図6)。

購買管理システムの改修やリプレイスにあたっては、導入リスクの低減や導入効果の可視化が求められていることが明らかになりました。

# Bizネットの購買管理システムとは

Bizネットは、BtoBの主要サプライヤーの商品が一元購入できる購買管理システムをご提供しています。

Bizネットの購買管理システムは、社内システムとの連携や取引のデジタル化、相見積に関する課題を解決でき、さらに、充実したサポートでリブレースに関する不安も解消できます。

## Bizネットの購買管理システムの特徴

### 1. 発注（入り口）から請求・支払い（出口）の後工程まで対応

お客様の社内システムとも連携し取引を全てデジタル化することによってお客様のDXに貢献します。

### 2. 煩雑な相見積を、横串検索機能で簡略化

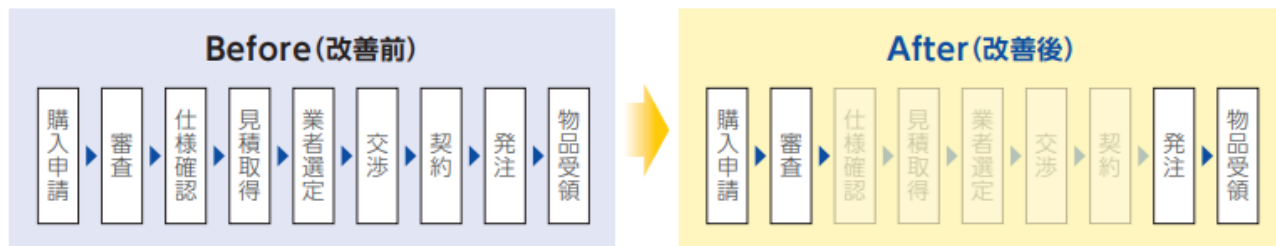
Bizネットに登録している各サプライヤーサイトの商品価格を簡単に比較できるため、相見積の手間を省けます。

### 3. お客様独自のすべてのサプライヤーを「電子カタログ化」可能

自社が取引しているECサイトを持たないサプライヤーの商品も電子カタログ化が可能です。地場のサプライヤーとの関係性を生かしたまま、購買業務をデジタル化できます。

### 4. 業務プロセスを変革

手間のかかる見積取得や交渉などのプロセスが不要になるため、調達・購買部門の業務負荷を削減できます。



### 5. リブレースに関する不安も解消！

リブレースにあたっては、初期費用はほとんどかからず、既存ERPベンダーのシステムや、スクラッチで開発されたシステムとも柔軟に連携が可能です。購買実績分析事例より、導入効果を可視化。導入稟議のサポートも行います。また、当社が伴走型のサポートを実施。運用設計から現場でのシステム利用までしっかりとお手伝いいたします。

#### 【Bizネット株式会社 会社概要】

設立： 2000年5月21日（プラス株式会社より「Bizネット事業」を事業継承、営業開始）

本社住所： 〒102-0076 東京都千代田区五番町12番地3 五番町Y Sビル2階

資本金： 1億円

URL： <https://www2.biznet.co.jp/>

#### 《報道関係者のお問い合わせ》

Bizネット株式会社 東京都千代田区五番町12番地3 五番町YSビル2階

TEL：03-5860-1000 Mail：marketing@biznet.jp 担当：谷脇