

## 約5割の経営者が「営業スピード向上のために」 申込書・契約書の電子化を希望

～「対面商談の減少で相手の進捗具合が見えにくい」など、  
コロナ禍の営業活動に苦戦の声～

ペーパーロジック株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役：横山 公一）は、各企業で課題となっているコロナ禍での営業活動について、BtoB事業を行う経営者108名を対象に、「コロナ禍での営業活動における実態調査」を実施しました。

### ■ 調査概要

調査概要：コロナ禍での営業活動における実態調査

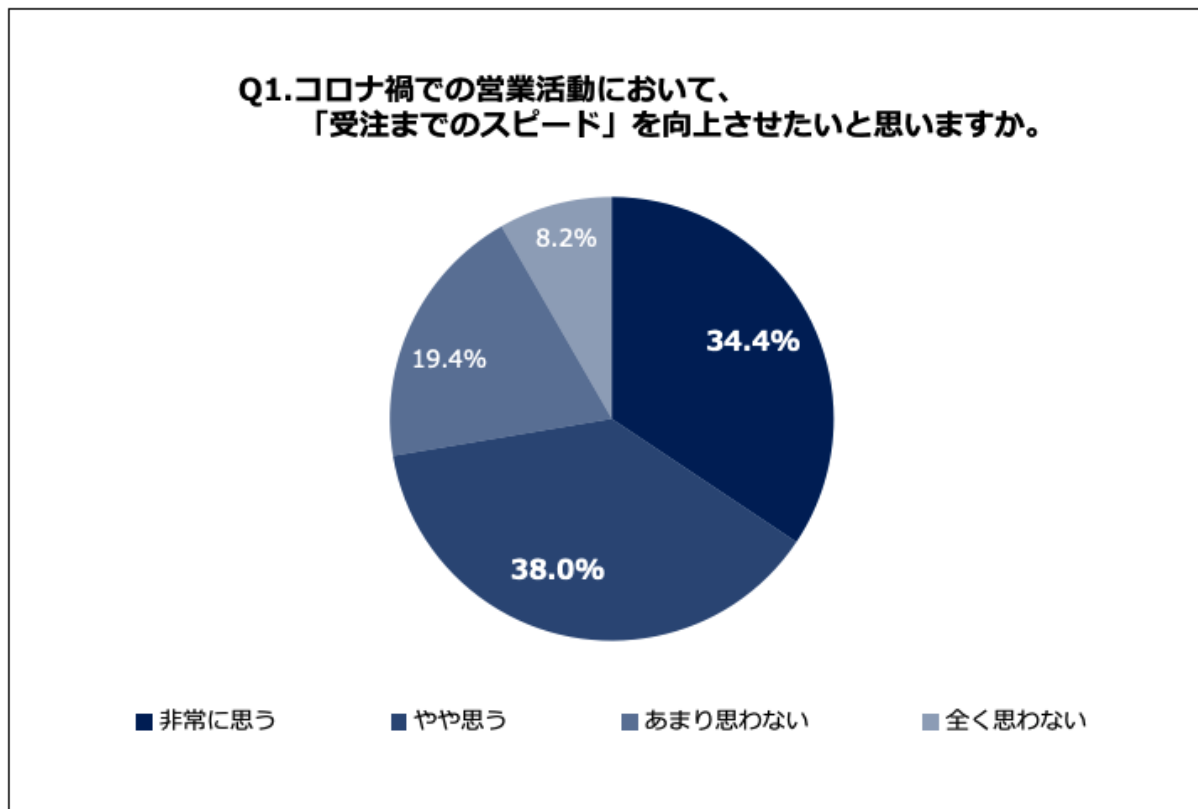
調査方法：インターネット調査

調査期間：2021年6月15日～2021年6月17日

有効回答：BtoB事業を行う経営者108名

### ■ コロナ禍での営業活動において受注までのスピードを「向上させたい」が 72.4%

「Q1.コロナ禍での営業活動において、「受注までのスピード」を向上させたいと思いますか。」  
(n=108) と質問したところ、「非常に思う」が34.4%、「やや思う」が38.0%という回答となりました。



- ・非常に思う：34.4%
- ・やや思う：38.0%
- ・あまり思わない：19.4%
- ・全く思わない：8.2%

## ■ 受注スピードを上げたい理由、「資金繰りの目処が立たないから」や「対面商談の減少で相手の進捗具合が見えにくい」などの回答

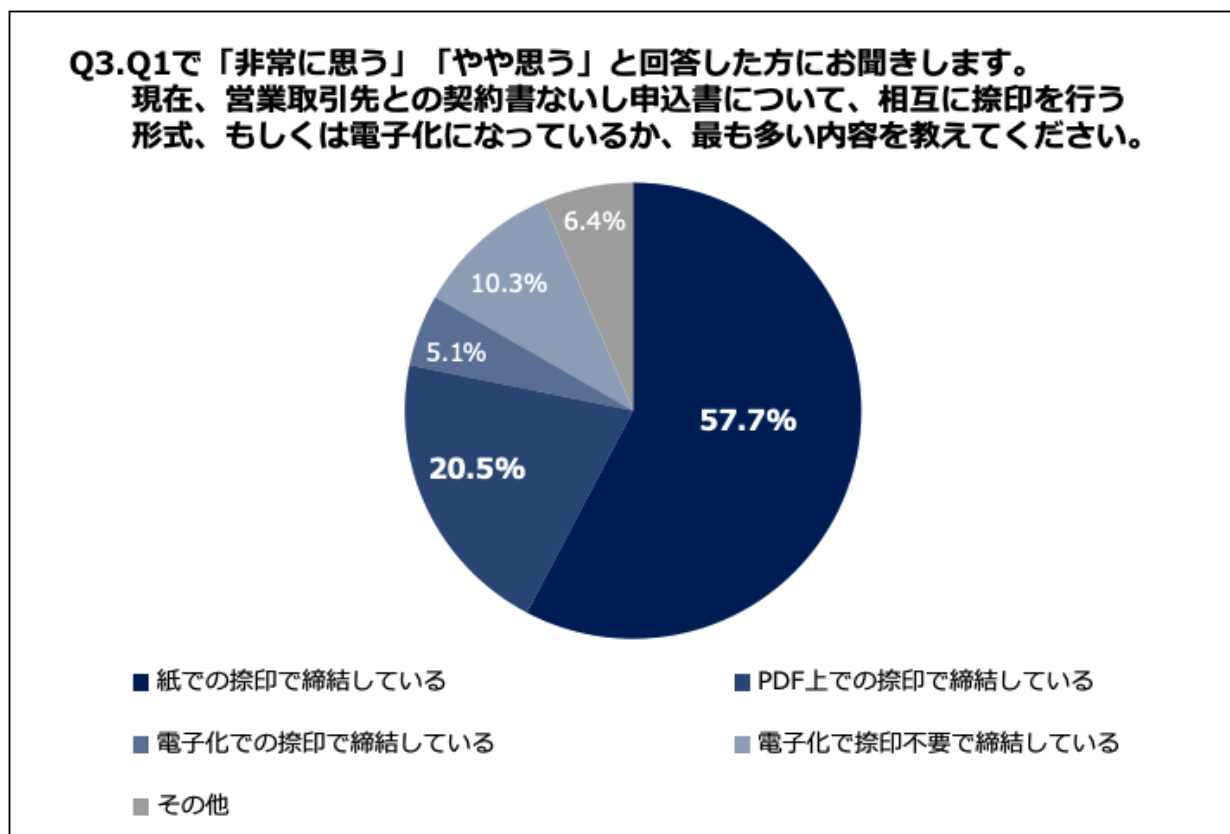
Q1で「非常に思う」「やや思う」と回答した方に、「Q2.その理由を自由に教えてください。（自由回答）」（n=74）と質問したところ、「資金繰りの目処が立たないから」や「対面商談の減少で相手の進捗具合が見えにくい」など66の回答を得ることができました。

### <自由回答・一部抜粋>

- ・75歳：コロナ感染が拡大している最中なので、何でもスムーズに終わらせたいから。
- ・65歳：売上の減少を少しでも食い止めるためには受注速度を上げる必要があると思うから。
- ・68歳：それぞれが出勤の調整が行われている昨今、以前ほど時間をかける事が出来ないので、スピード感が必要と思われる。
- ・76歳：資金繰りの目途がなかなかつかないので一日でも早く知りたい
- ・47歳：対面での打ち合わせが減った分、相手の状況や進捗具合等が見えにくいため、判断するためにも早めたい。
- ・58歳：直接営業できない分、いかにスピード感を持って顧客にアプローチするかが重要だと思うから。

## ■ 現在「紙での捺印で締結している」企業が約6割

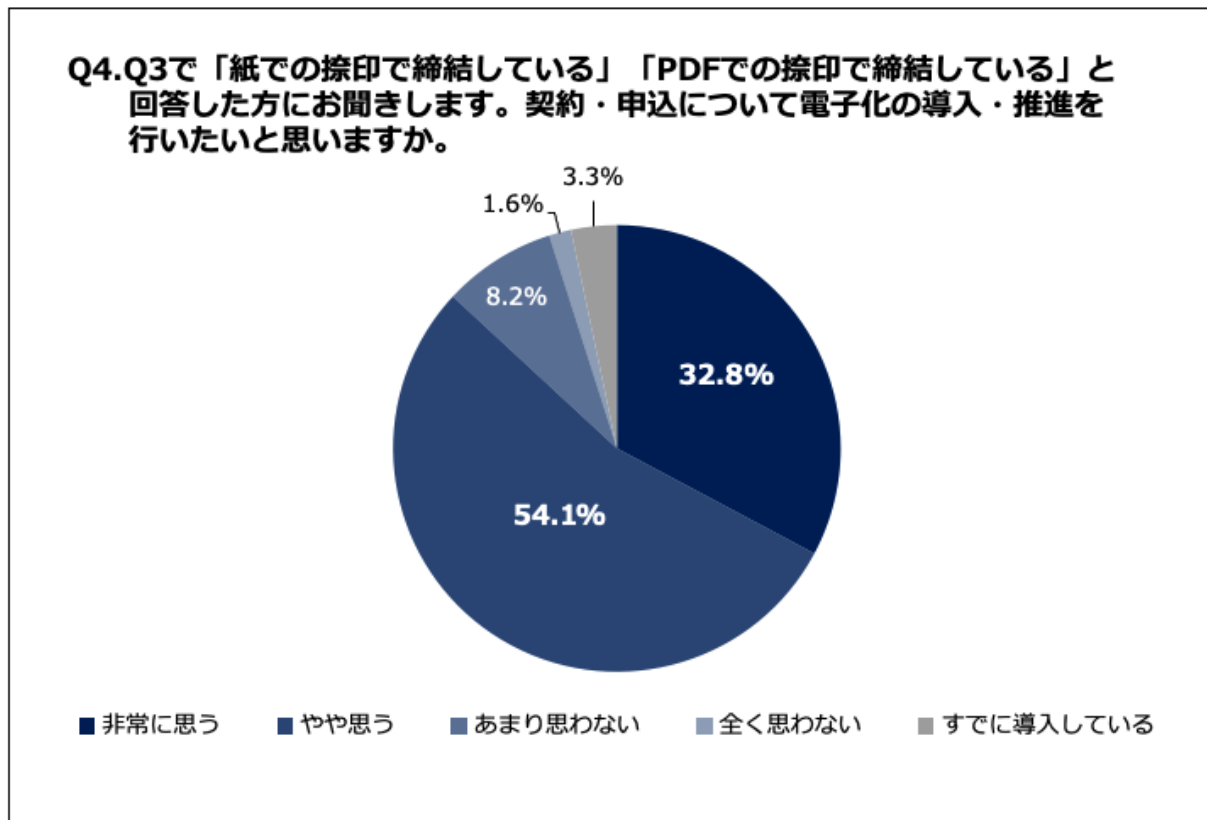
Q1で「非常に思う」「やや思う」と回答した方に、「Q3.現在、営業取引先との契約書ないし申込書について、相互に捺印を行う形式、もしくは電子化になっているか、最も多い内容を教えてください。」（n=78）と質問したところ、「紙での捺印で締結している」が57.7%、「PDF上での捺印で締結している」が20.5%という回答となりました。



- ・紙での捺印で締結している：57.7%
- ・PDF上での捺印で締結している：20.5%
- ・電子化での捺印で締結している：5.1%
- ・電子化で捺印不要で締結している：10.3%
- ・その他：6.4%

## ■「契約・申込の電子化を推進したい」経営者は86.9%

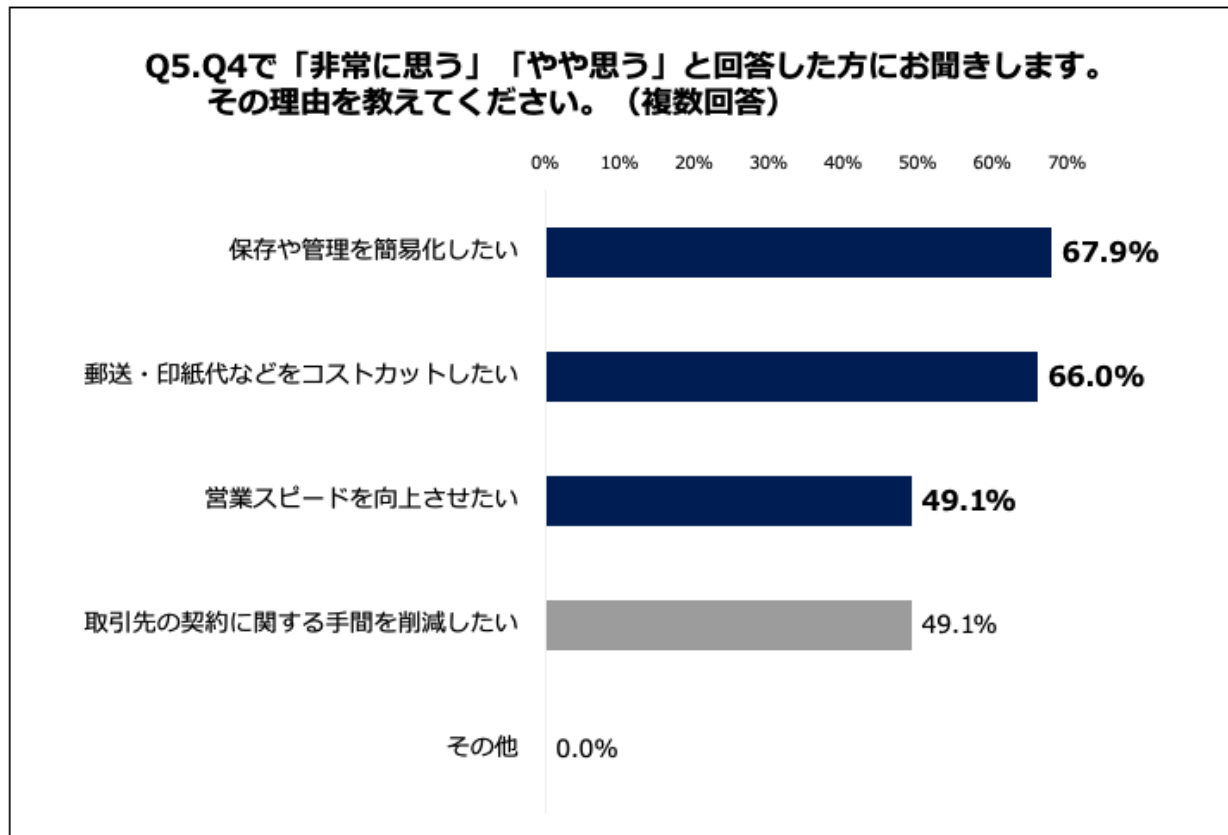
Q3で「紙での捺印で締結している」「PDFでの捺印で締結している」と回答した方に、「Q4.契約・申込について電子化の導入・推進を行いたいと思いますか。」(n=61)と質問したところ、「非常に思う」が32.8%、「やや思う」が54.1%という回答となりました。



- ・非常に思う : 32.8%
- ・やや思う : 54.1%
- ・あまり思わない : 8.2%
- ・全く思わない : 1.6%
- ・すでに導入している : 3.3%

## ■ 電子化したい理由として、「営業スピード向上」が49.1%

Q4で「非常に思う」「やや思う」と回答した方に、「Q5.その理由を教えてください。（複数回答）」（n=53）と質問したところ、「保存や管理を簡易化したい」が67.9%、「郵送・印紙代などをコストカットしたい」が66.0%、「営業スピードを向上させたい」が49.1%という回答となりました。



- ・ 保存や管理を簡易化したい：67.9%
- ・ 郵送・印紙代などをコストカットしたい：66.0%
- ・ 営業スピードを向上させたい：49.1%
- ・ 取引先の契約に関する手間を削減したい：49.1%
- ・ その他：0.0%

## ■ 「紛失に備えたい」や「書類を探す時間を短縮できる」などを理由に電子化を希望

Q4で「非常に思う」「やや思う」と回答した方に、「Q6.Q5で回答した以外にあれば、その理由を自由に教えてください。」（n=53）と質問したところ、「紛失に備えたい」や「書類を探す時間を短縮できる」など27の回答を得ることができました。

### <自由回答・一部抜粋>

- ・ 56歳：紛失などに備えたい。
- ・ 59歳：書類を探す時間を大幅に短縮できるから。
- ・ 56歳：手間を省き、効率を改善したい。
- ・ 60歳：データで情報が残せる。
- ・ 47歳：郵送や発送忘れを防ぎたい。
- ・ 61歳：紙での契約は、時間を要することで双方にデメリットしかない。
- ・ 66歳：固定費を下げたい。

## ■まとめ

今回は、各企業で課題となっているコロナ禍での営業活動について、BtoB事業を行う経営者を対象に、「コロナ禍での営業活動における実態調査」を実施しました。

結果として、72.4%の経営者がコロナ禍における受注スピードを「向上させたい」と考えており、「資金繰りの目処が立たないから」や「対面での打ち合わせが減った分、相手の状況や進捗具合等が見えにくいため、判断するためにも早めたい」などコロナ禍での営業に苦戦している様子が伺えました。

一方で、契約の場面においては「紙での捺印で締結している」企業が約6割を占めるものの、「契約・申込の電子化を推進したい」と回答した経営者は約9割の結果に。「保存や管理を簡易化したい」など業務効率改善に関する理由が多く集まった中、「営業スピードを向上させたい」ために電子化導入を検討している経営者も一定数見受けられました。

コロナ禍での営業活動に試行錯誤している企業も多いでしょう。契約書類の電子化は、保存や管理を簡易化できるだけでなく、迅速な経営判断をサポートするツールとしても有効です。スピード経営のための電子化で、あなたの優れた経営戦略を迅速に実行しましょう。

## ■会社概要

会社名 : ペーパーロジック株式会社 (<https://paperlogic.co.jp/>)

所在地 : 東京都品川区東五反田一丁目6番3号 いちご東五反田ビル3階

代表 : 代表取締役 横山 公一

設立 : 2011年4月27日

資本金 : 10億2,227万5千円 (2021年3月25日現在)

事業内容 : 経理・総務・法務の領域で、法律で原本保管を義務付ける書類を完全にペーパーレス化（紙原本廃棄）するクラウドソリューションを提供しています。

### 【本件に関するお問い合わせ先】

ペーパーロジック株式会社 PR事務局（株式会社ベイニッチ内） 担当：福澤  
TEL : 03-6447-4440 e-mail : [paperlogic@baynich.jp](mailto:paperlogic@baynich.jp)