

BtoB営業パーソン、約半数が申込書に「紙」利用の実態 そのうち92.4%が「申込書の電子化」を希望 ～紙形式は「業務効率が悪い」、「契約締結までに時間がかかる」などの声～

ペーパーロジック株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：横山 公一）は、申込書での契約を行っている、BtoB営業パーソン110名を対象に、申込書の電子化に関するニーズ調査を実施しましたので、発表いたします。

■ 調査サマリー

申込書の電子化に関するニーズ調査

- TOPIC 01 BtoB企業営業パーソンの**約半数**が申込書に「紙」を使用、
そのうち**7割**以上が「不満あり」
- TOPIC 02 申込書が紙であることへの不満、「業務効率が悪い」（**66.7%**）や
「契約締結までに時間がかかる」（**64.1%**）
- TOPIC 03 申込書が「紙」のBtoB企業営業パーソン、
54.7%が取引相手から電子化を提案された経験あり

SUMMARY



■ 調査概要

調査概要：申込書の電子化に関するニーズ調査

調査方法：インターネット調査

調査期間：2022年4月22日～同年4月23日

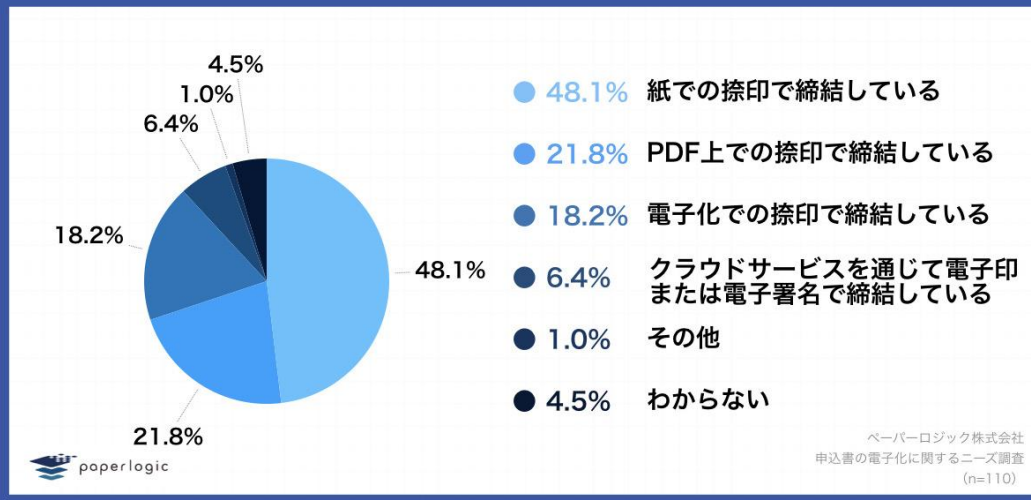
有効回答：申込書での契約を行っている、BtoB営業パーソン110名

■ BtoB企業営業パーソン、約半数が「紙」の申込書を使用

「Q1.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=110）と質問したところ、「紙での捺印で締結している」が48.1%、「PDF上での捺印（印影画像の挿入、または捺印後再度PDF化）で締結している」が21.8%という回答となりました。

Q1

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。



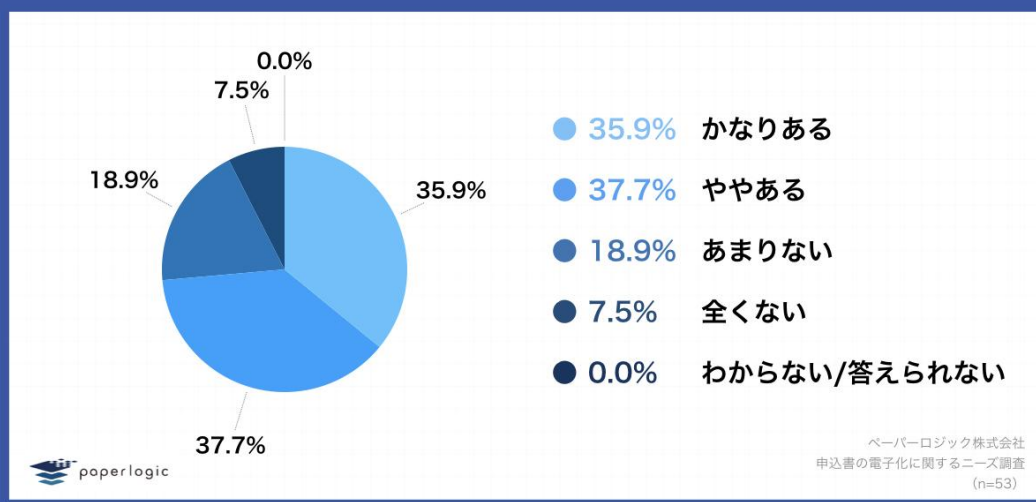
- ・紙での捺印で締結している：48.1%
- ・PDF上での捺印（印影画像の挿入、または捺印後再度PDF化）で締結している：21.8%
- ・電子化での捺印（自社の仕組みによる電子印または電子署名）で締結している：18.2%
- ・クラウドサービスを通じて電子印または電子署名で締結している：6.4%
- ・その他：1.0%
- ・わからない：4.5%

■「紙」の申込書を使用中の営業パーソン、7割以上が「紙形式」に不満

Q1で「紙での捺印で締結している」と回答した方に、「Q2.申込書が紙であることに対して、不満を感じたことはありますか。」(n=53)と質問したところ、「かなりある」が35.9%、「ややある」が37.7%という回答となりました。

Q2

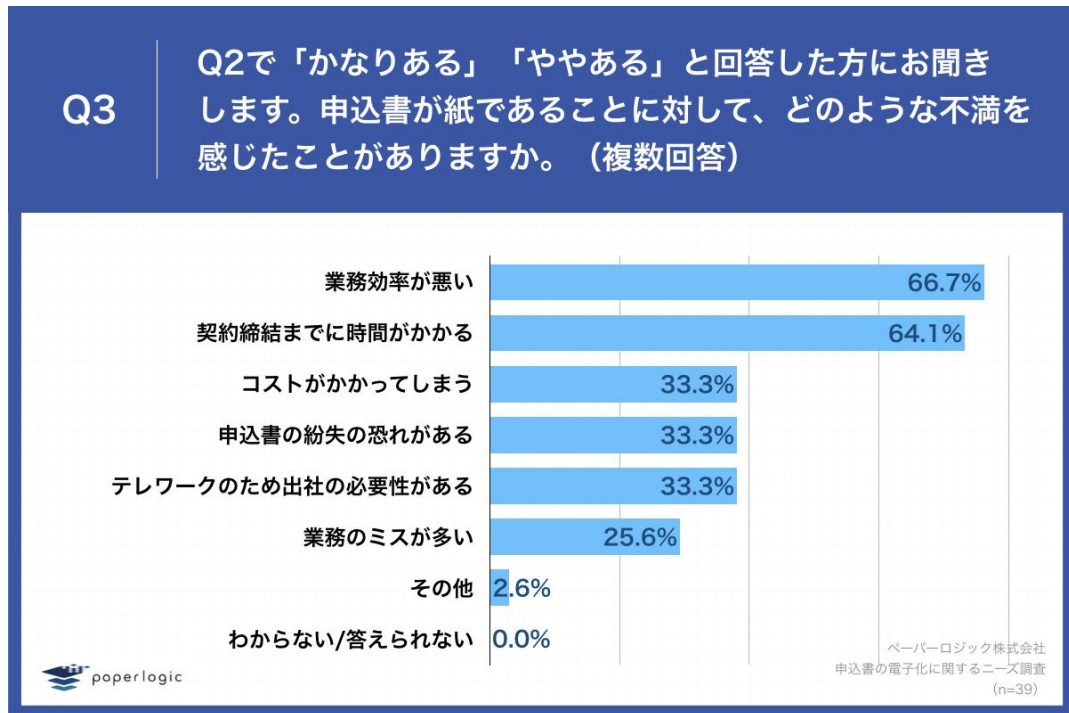
Q1で「紙での捺印で締結している」と回答した方にお聞きします。申込書が紙であることに対して、不満を感じたことはありますか。



- ・かなりある：35.9%
- ・ややある：37.7%
- ・あまりない：18.9%
- ・全くない：7.5%
- ・わからない/答えられない：0.0%

■ 申込書が紙であることへの不満、「業務効率が悪い」（66.7%）や「契約締結までに時間がかかる」（64.1%）

Q2で「かなりある」「ややある」と回答した方に、「Q3.申込書が紙であることに対して、どのような不満を感じたことがありますか。（複数回答）」（n=39）と質問したところ、「業務効率が悪い」が66.7%、「契約締結までに時間がかかる」が64.1%という回答となりました。



- ・ 業務効率が悪い：66.7%
- ・ 契約締結までに時間がかかる：64.1%
- ・ コストがかかってしまう：33.3%
- ・ 申込書の紛失の恐れがある：33.3%
- ・ テレワークのため出社の必要性がある：33.3%
- ・ 業務のミスが多い：25.6%
- ・ その他：2.6%
- ・ わからない/答えられない：0.0%

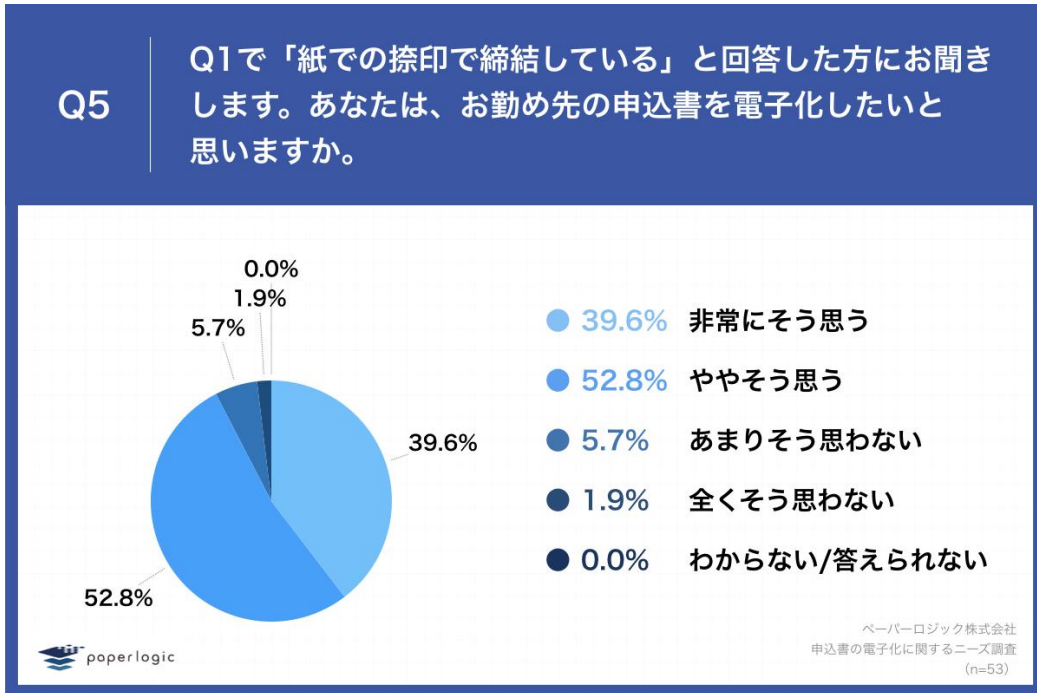
■ 他にも「セキュリティ面などの心配もあり、保管場所に困る」や「製本失敗や誤りがあった場合再度時間がかかる」などの不満の声も

Q3で「わからない/答えられない」以外を回答した方に、「Q4.Q3で回答した以外に申込書が紙であることが原因で生じている不満があれば、自由に教えてください。（自由回答）」（n=39）と質問したところ、「セキュリティ面などの心配もあり、保管場所に困る」や「製本失敗や誤りがあった場合再度時間がかかる」など23の回答を得ることができました。

<自由回答・一部抜粋>

- ・ 30歳：セキュリティ面などの心配もあり、保管場所に困る。契約が終了して処分する際にシュレッダーにかけるなどの手間がかかる。
- ・ 30歳：製本失敗や誤りがあった場合再度時間がかかる、押印かすれ、押印後の製本済み原本のpdfが取りづらい。
- ・ 38歳：予備を持っていく必要がある。
- ・ 46歳：管理負担が大きい。
- ・ 44歳：円滑に処理できずタイムロスが生じる。
- ・ 50歳：作成に時間がかかる。

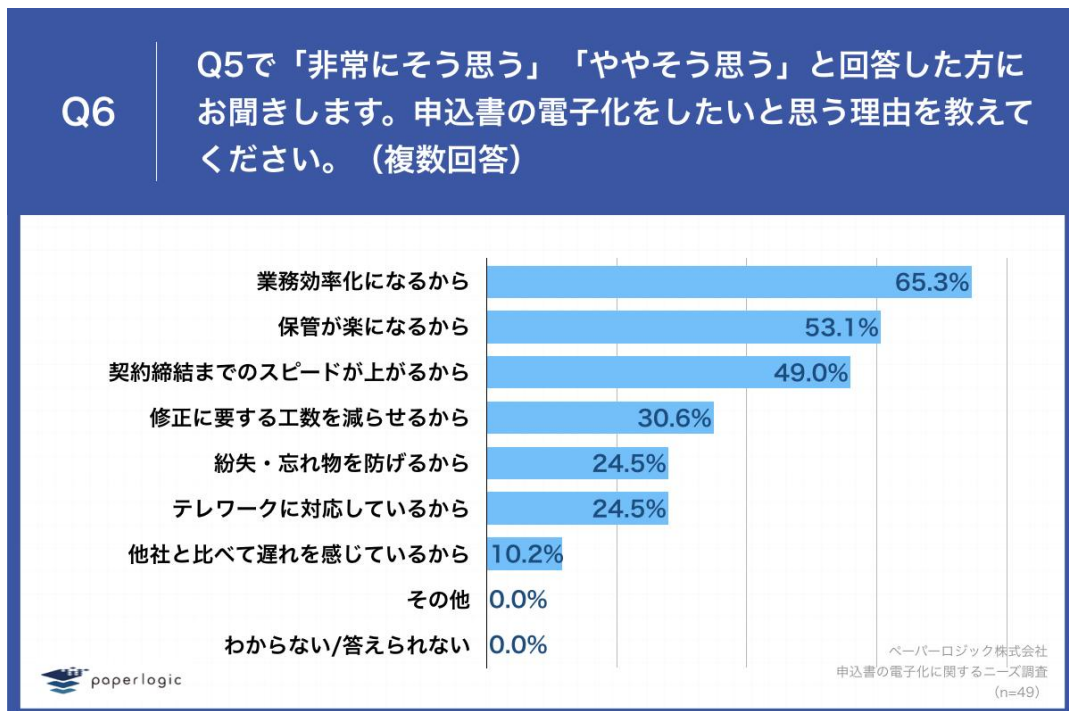
■「紙」の申込書を使用中の営業パーソン、92.4%が「申込書の電子化」を希望
 Q1で「紙での捺印で締結している」と回答した方に、「Q5.あなたは、お勤め先の申込書を電子化したいと思いませんか。」(n=53)と質問したところ、「非常にそう思う」が39.6%、「ややそう思う」が52.8%という回答となりました。



- ・非常にそう思う : 39.6%
- ・ややそう思う : 52.8%
- ・あまりそう思わない : 5.7%
- ・全くそう思わない : 1.9%
- ・わからない/答えられない : 0.0%

■申込書の電子化を希望する理由、「業務効率化になるから」(65.3%)や「保管が楽になるから」(53.1%)

Q5で「非常にそう思う」「ややそう思う」と回答した方に、「Q6.申込書の電子化をしたいと思う理由を教えてください。(複数回答)」(n=49)と質問したところ、「業務効率化になるから」が65.3%、「保管が楽になるから」が53.1%、「契約締結までのスピードが上がるから」が49.0%という回答となりました。



- ・業務効率化になるから : 65.3%
- ・保管が楽になるから : 53.1%

- ・契約締結までのスピードが上がるから：49.0%
- ・修正に要する工数を減らせるから：30.6%
- ・紛失・忘れ物を防げるから：24.5%
- ・テレワークに対応しているから：24.5%
- ・他社と比べて遅れを感じているから：10.2%
- ・その他：0.0%
- ・わからない/答えられない：0.0%

■他にも「スマートフォンやタブレットなどの端末でも手軽に確認がしやすいから」や「対面しなくても良いため」などの理由も

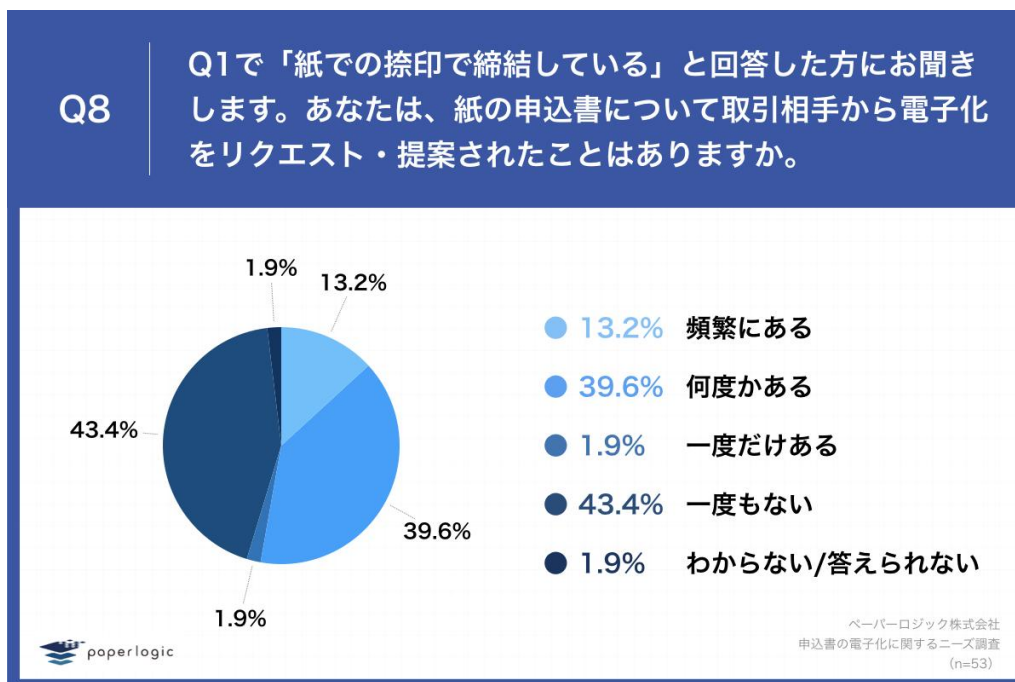
Q6で「わからない/答えられない」以外を回答した方に、「Q7.Q6で回答した以外に、申込書の電子化をしたいと思う理由があれば、自由に教えてください。（自由回答）」（n=49）と質問したところ、「スマートフォンやタブレットなどの端末でも手軽に確認がしやすいから」や「対面しなくても良いため」など26の回答を得ることができました。

<自由回答・一部抜粋>

- ・30歳：スマートフォンやタブレットなどの端末でも手軽に確認がしやすいから。
- ・47歳：対面しなくても良いため。
- ・40歳：ミスの軽減。
- ・44歳：スムーズに処理をすすめられるようにしていきたい。
- ・30歳：パソコン上で済ませるため。

■申込書が「紙」のBtoB企業営業パーソン、54.7%が取引相手から電子化を提案された経験あり

Q1で「紙での捺印で締結している」と回答した方に、「Q8.あなたは、紙の申込書について取引相手から電子化をリクエスト・提案されたことはありますか。」（n=53）と質問したところ、「頻繁にある」が13.2%、「何度かある」が39.6%という回答となりました。



- ・頻繁にある：13.2%
- ・何度かある：39.6%
- ・一度だけある：1.9%
- ・一度もない：43.4%
- ・わからない/答えられない：1.9%

■取引先から電子化を提案されたエピソード、「取引停止とも取れなくないような言葉で電子化を示唆された」や「監査の時に一覧をほしいと指摘された」など

Q8で「わからない/答えられない」「一度もない」以外を回答した方に、「Q9.紙の申込書について取引相手から電子化をリクエスト・提案されたエピソードについて、具体的に教えてください。（自由回答）」（n=29）と質問したところ、「取引先が電子化を推進しており、電子化を示唆されたこと」や「監査の時に一覧をほしいと指摘された」など14の回答を得ることができました。

<自由回答・一部抜粋>

- ・32歳：取引先が電子化を推進しており、取引停止とも取れなくないような言葉で電子化を示唆されたこと。
- ・42歳：監査の時に一覧をほしいと指摘された。
- ・40歳：契約破棄された。
- ・29歳：提案があったのみ。

■まとめ

今回は、申込書での契約を行っている、BtoB営業パーソン110名を対象に、申込書の電子化に関する二一ズ調査を行いました。

まず、営業取引先との申込書は、BtoB企業営業パーソンの約半数が「紙」を使用しており、そのうち7割以上が、紙形式に不満を感じていることが明らかになりました。申込書が紙であることの不満理由を伺うと、「業務効率が悪い」（66.7%）や「契約締結までに時間がかかる」（64.1%）、他にも「セキュリティ面などの心配もあり、保管場所に困る」や「製本失敗や誤りがあった場合再度時間がかかる」などの不満の声が挙がりました。

更には、申込書が「紙」のBtoB企業営業パーソンの92.4%が、「申込書の電子化」を希望していることも分かりました。申込書の電子化を希望する理由として、「業務効率化になるから」が65.3%で最多、次いで「保管が楽になるから」が53.1%の結果となりました。他にも「スマートフォンやタブレットなどの端末でも手軽に確認がしやすいから」や、「対面しなくても良いため」などの理由も挙がりました。

また、申込書が「紙」のBtoB企業営業パーソンの54.7%が、取引相手から電子化を提案された経験があり、「取引停止とも取れなくないような言葉で電子化を示唆された」や「監査の時に一覧をほしいと指摘された」などの経験談が寄せられました。

今回の調査では、申込書をいまだ紙形式の企業が多い一方、紙形式から電子化を希望する営業パーソンは9割に上る実態が明らかになりました。さまざまな業務においてDX化が推進されている今、申込書により契約を行う場合でもDX化が求められています。DX化による業務効率化が望めることはもちろんですが、取引先企業のDX化が進むことで紙形式の申込書では取引に影響が出ることが想定されます。本調査でも取引先から電子化を提案された経験をもつ営業パーソンが多いことから、BtoB企業にとって契約書や請求書の他にも申込書の電子化は必須と言えるのではないのでしょうか。

■ 電子帳簿保存法に完全対応した「paperlogic 電子契約」



ペーパーロジックのpaperlogic電子契約は、契約書にとどまらず、請求書や納品書、取締役会議事録など法定保存文書全般の電子保存へ広く対応しています。スキャナ保存文書や電子取引データを統合管理できる他、法令に基づく長期保存が可能です。月額固定料金で電子署名・タイムスタンプ使い放題（従量課金なし）、署名形態も立会人型（認印）、当事者型（実印）の両方へ対応、その組み合わせも可能です。令和3年改正電子帳簿保存法、特に新7条（電磁的取引データ保存）対応では使いやすいサービスとなっています。（詳しくは：<https://paperlogic.co.jp>）

■ 会社概要

会社名 : ペーパーロジック株式会社

設立 : 2011年4月27日

代表取締役 : 横山 公一

所在地 : 東京都港区港南二丁目16-5 NBF品川タワー5階ワークスタイリング内

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。

URL : <https://paperlogic.co.jp>

【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IDEATECH内） 担当：福澤

TEL : 03-6447-4440 e-mail : paperlogic@ideateich.jp