アンケート調査票

製造業・卸売業・小売業

【製　造　業】

平成 14 年 2 月

企業間の商流・物流取引と情報化に関するアンケート調査

記入にあたってご留意いただきたい点

①ご記入にあたっては、貴社全体の運営に関わる方、もしくはそれに準ずる方によるご回答をお願い致します。本調査は商流と物流にまたがる調査内容となっておりますので、関係部署のご担当の方にもご回覧・ご協力いただければ幸いです。

②本アンケートにご回答いただいた内容は、調査目的以外には使用致しません。また内容は、パーセントなどの統計数値として処理させていただきますので、貴社のお名前などが特定される形で公表されることは一切ございません。

③質問の中には、記入欄に数字を記入していただく部分と、あてはまる番号に「○印」をつけていただく部分（○印の数は、「1つだけ」「いくつでも」と指定しています）があります。
判断の難しい項目や正確な数字が不明な場合があるかもしれませんが、およその状況で結構ですので、できるだけ全問にご回答ください。

④ご記入済みのアンケート調査票は、まことに勝手ながら**2月25日（月）**までに同封の返信用封筒にてご返送ください（切手は不要です）。

⑤本アンケート調査についてのお問い合わせは下記担当者までご連絡ください。

ご回答いただいた方へ

質問にご回答いただいた方の中で、ご希望の方に、アンケート調査の結果概要をお知らせする予定です。ご希望の有無を下欄の記入欄にご記入ください（いずれかに○印）。

本アンケート調査結果概要を	1．希望する	2．希望しない

【本調査に関するお問い合わせ先】 流通政策研究所 URL：http://village.infoweb.ne.jp/~dpi/
〒104-0033　東京都中央区新川 2-24-2　豊平ビル 4 階
電話：03 - 3297 - 0801　FAX：03 - 3297-0700
担当者：岸本　畠山　菊池
e-mail　：　fvgg7816@mb.infoweb.ne.jp

1			

1. 貴社の概要についてお伺いします。

問1　貴社の事業形態について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．製造業	2．卸売業（製造卸売業）	3．小売業（製造小売業）

問2　貴社の**主要な製造分野**について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけください。

1．日用雑貨	2．加工食品	3．菓子
4．繊維製品	5．玩具	6．その他（　　）

問3　貴社の取り扱う**製品アイテム数**と**増減傾向**について**(1)～(3)にお答えください。**

(1) 貴社の製品アイテム数（概数で結構です）　約 □□□□□□ アイテム

(2) 上記アイテム数のうちコンピュータ上のマスター登録数の割合は　約 □□□ %

(3)製品アイテム数と製品マスター登録数の**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

	かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
製品アイテム数の増減傾向	1	2	3	4	5
製品マスター登録数割合の増減傾向	1	2	3	4	5

問4　最新年度の**売上高**と**増減傾向**について**(1)と(2)にお答えください。**

(1) 最新年度の売上高（概数で結構です）　約 □□□□□□□ 百万円

(2) 売上高の**ここ2～3年の増減傾向**（**1つだけ○印**）

1．かなり減少	2．やや減少	3．変わらない	4．やや増加	5．かなり増加

問5　貴社の商圏について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．主に貴社が所在する都道府県と隣接府県	2．主に貴社が所在する地方（関東地方など）
3．主に東日本地域	5．主に西日本地域
6．ほぼ全国的	

問6　貴社の**情報システム（生産・販売・在庫管理など）の運用体制**について、以下の**(1)と(2)についてお答えください。**

(1) 貴社では、情報システムの管理をどの部門で行なっていますか（**○印はいくつでも**）。

1．情報システム部（部門）	2．総務部（部門）	3．営業部（部門）
4．生産部（部門）	5．その他（　　）	

(2) 貴社では、情報システムの開発をどのように行なっていますか（**1つだけ○印**）。

1．主として自社開発	2．主として自社系列会社（情報子会社等）で開発
3．主として外部委託を行なっている	4．その他（　　）

2. 商取引関係とオンライン取引についてお伺いします。

問7　貴社の**仕入先と販売先別に企業数(概数)をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

	取引先企業数 (概数で結構です)						取引先企業数の増減傾向(○印は1つ)				
							かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
(1)仕入先企業数	約					社 ⇒	1	2	3	4	5
(2)販売先企業数	約					社 ⇒	1	2	3	4	5

問8　貴社の仕入額と販売額に占める**上位 10 社の割合(概数)をそれぞれご記入**ください。また、**ここ2～3年の割合の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

	〔概数で結構です〕					割合の増減傾向(○印は1つ)				
						かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
(1) 上位 10 社の仕入額÷全体の仕入額　約					% ⇒	1	2	3	4	5
(2) 上位 10 社の販売額÷全体の販売額　約					% ⇒	1	2	3	4	5

問9　貴社の**取引先に求める機能・要件**として、**(1)仕入先の a～n の項目**、**(2)販売先の a～o の項目**を、**どれくらい重視していますか**。各項目ごとにあてはまる番号に**1つずつ○印**をつけてください。

(1)対仕入先

(仕入先に求める機能・要件)	全く重視していない	あまり重視していない	やや重視している	重視している	非常に重視している
a. (自社と)長年に渡る取引関係を有していること	1	2	3	4	5
b. 原材料や部品の品質の安定性	1	2	3	4	5
c. 原材料や部品の供給の安定性	1	2	3	4	5
d. 取引条件が透明・明確なこと	1	2	3	4	5
e. 原材料や部品の価格が安いこと	1	2	3	4	5
f. 原材料や部品の品揃えが豊富なこと	1	2	3	4	5
g. 販売企画提案が優れていること	1	2	3	4	5
h. 販売支援（人的、資金的）があること	1	2	3	4	5
i. 在庫管理が適切なこと（欠品が少ない等）	1	2	3	4	5
j. 市場動向等の情報を提供してくれること	1	2	3	4	5
k. 情報システムに親和性があること	1	2	3	4	5
l. (ｵﾝﾗｲﾝで)容易に取引を開始できること	1	2	3	4	5
m. 経営者の理念・人柄	1	2	3	4	5
n. 経営の安定性	1	2	3	4	5

〔(2)販売先は次ページになります。〕

(2)対販売先

(販売先に求める機能・要件)	全く重視していない	あまり重視していない	やや重視している	重視している	非常に重視している
a. (自社と)長年に渡る取引関係を有していること	1	2	3	4	5
b. 売上高（年商）が高いこと	1	2	3	4	5
c. 商圏が大きいこと	1	2	3	4	5
d. 取引条件次第で取引先を選択してくれること	1	2	3	4	5
e. 取引条件が透明・明確なこと	1	2	3	4	5
f. 年間販売計画（契約）の達成に努力すること	1	2	3	4	5
g. 独自の販売チャネルを持っている	1	2	3	4	5
h. 販売額が増加傾向にあること	1	2	3	4	5
i. 物流機能が高いこと	1	2	3	4	5
j. 在庫管理が適切なこと（緊急発注が少ない等）	1	2	3	4	5
k. 販売情報をフィードバックしてくれること	1	2	3	4	5
l. 情報システムに親和性があること	1	2	3	4	5
m. (ｵﾝﾗｲﾝで)容易に取引を開始できること	1	2	3	4	5
n. 経営者の理念や人柄	1	2	3	4	5
o. 経営の安定性	1	2	3	4	5

以下では、商取引における『オンライン取引』(EDI、インターネットEDI、EOSなど)についてお伺いします。

問10 貴社で利用しているオンライン取引の形態はどれですか。仕入先と販売先別に、あてはまる番号に<u>○印(いくつでも)</u>をつけてください。

(1)仕入先	1．ＥＤＩ	2．インターネットＥＤＩ	3．ＥＯＳ
	4．その他（　　）		5．まったく行っていない
(2)販売先	1．ＥＤＩ	2．インターネットＥＤＩ	3．ＥＯＳ
	4．その他（　　）		5．まったく行っていない

問11 貴社では VAN のような第三者機関を通じてデータ交換をしていますか。仕入先と販売先別に、最もあてはまる番号に<u>1つだけ○印</u>をつけてください。

(1)仕入先	1．全てのデータについてしている	2．一部のデータのみしている
	3．現在はしていないが、利用予定がある	4．現在しておらず、今後の利用予定もない
(2)販売先	1．全てのデータについてしている	2．一部のデータのみしている
	3．現在はしていないが、利用予定がある	4．現在しておらず、今後の利用予定もない

問12　貴社の方針として、『オンライン取引』を取引条件としていますか。仕入先および販売先別に、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

(1)仕入先	1．必須の取引条件としている	2．基本的に取引条件としている
	3．取引条件としていない	4．その他（　　）
(2)販売先	1．必須の取引条件としている	2．基本的に取引条件としている
	3．取引条件としていない	4．その他（　　）

問13　貴社がオンライン取引している**仕入先と販売先の企業数（概数）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

	オンライン取引先企業数（概数で結構です）						オンライン取引先企業数の増減傾向（**○印は1つ**）				
							かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
(1)仕入先企業数	約					社 ⇒	1	2	3	4	5
(2)販売先企業数	約					社 ⇒	1	2	3	4	5

問14　貴社の仕入と販売先別に**オンラインによる受発注の割合（件数ベース）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

オンライン受発注件数の割合〔概数で結構です〕						割合の増減傾向（**○印は1つ**）				
						かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
(1)仕入件数に占めるオンライン件数割合　約					% ⇒	1	2	3	4	5
(2)販売件数に占めるオンライン件数割合　約					% ⇒	1	2	3	4	5

問15　貴社での **e-マーケットプレイスの利用動向**についてお伺いします。**以下の(1)と(2)にお答えください。**

(1)貴社では、原材料や部品などの**仕入**（事務用品など自社消費は除く）や製品の**販売**に e-マーケットプレイスを利用していますか（**1つだけ○印**）。「ある」場合は、仕入または販売の総件数に占める割合（概数で結構です）をご記入ください。

仕　入	1．ない	2．　ある⇒仕入件数に占める割合　約　　%
販　売	1．ない	2．　ある⇒販売件数に占める割合　約　　%

(2) **今後2～3年の**貴社における e-マーケットプレイスの利用はどのようになるとお考えですか。仕入と販売別に、増減傾向としてあてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

e-マーケットプレイス利用動向	かなり減少する	やや減少する	変わらない	やや増加する	かなり増加する	わからない
仕　入	1	2	3	4	5	0
販　売	1	2	3	4	5	0

問16　貴社と**上位 10 社の仕入先／販売先との間**の**オンライン取引の仕様**は、どのようになっていますか。プロトコル、フォーマット、データコードについて、**最も多いケースをお答えください**（1つだけ○印）。

(1) 対仕入先

プロトコル （通信手順）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
フォーマット （伝　票）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
データコード （製品コード、標準化コード）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）

(2) 対販売先

プロトコル （通信手順）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
フォーマット （伝　票）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
データコード （製品コード、標準化コード）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）

問17 オンライン取引にかかる費用について、貴社と仕入先や販売先との間の**費用負担状況**はどのようになっていますか。それぞれの費用項目について、**最も多いケースをお答えください**（1つだけ○印）。

(1) 対仕入先

	貴社負担	仕入先負担	折　半	そ　の　他
ハードウエア費	1	2	3	4（　　）
ソフトウエア費	1	2	3	4（　　）
運用費 （通信費、VAN、オンライン利用料等）	1	2	3	4（　　）

(2) 対販売先

	貴社負担	販売先負担	折　半	そ　の　他
ハードウエア費	1	2	3	4（　　）
ソフトウエア費	1	2	3	4（　　）
運用費 （通信費、VAN、オンライン利用料等）	1	2	3	4（　　）

３. 物流システムについてお伺いします。

問18　主要な販売先に対するここ２～３年の配送頻度の増減傾向と、1回当たり納品量の増減傾向として、それぞれ最もあてはまる番号に1つだけ○印をつけてください。

	かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
配送頻度の増減傾向	1	2	3	4	5
１回当たりの納品量の増減傾向	1	2	3	4	5

問19　貴社の物流マネジメントについて伺います。貴社の物流システムの構築や管理について、物流企業や３ＰＬ(注)との関係（a～ｅ）として、現状として最もあてはまる番号（「現状」欄に1つだけ○印）と、将来予定（3年程度）として最もあてはまる番号（「将来予定」欄に1つだけ○印）をつけてください。

注：「3PL」（サードパーティ・ロジスティクス）は、物流システムの構築・管理やコンサルティングまで物流全般を代行する専門事業者

	現状	将来予定
a.　物流システムの構築・管理は、主に自社（子会社含む）で行っている	1	1
b.　物流システムの構築・管理は、物流事業者の提案も取り込んで自社で行っている	2	2
c.　物流システムの構築・管理は、物流事業者と共同で行っている	3	3
d.　物流システムの構築･管理は、３ＰＬなどにアウトソーシングしている	4	4
e.　その他（　　）	5	5

問20　貴社の主要な物流企業（３ＰＬ含む）との取引通算年数としてあてはまる番号に1つだけ○印をつけてください（多数存在する場合は、取引年数の短い物流企業との取引年数をお答えください）。

１．１年未満	２．１年以上～5 年未満	３．5 年以上～10 年未満
４．10 年以上～20 年未満	５．20 年以上	

問21　貴社と主要な物流企業（３ＰＬ含む）との間で、物流関連情報の交換方法として、最もあてはまる番号に1つだけ○印をつけてください。

１．帳票書類を利用して交換している

２．情報システムを利用してバッチ処理で交換している

３．情報システムを利用してリアルタイムで交換している

問22　貴社の主要な物流企業（３ＰＬ含む）は、貴社の主要な販売先と物流関連情報をデータ交換していますか。最もあてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

１．交換していない	２．バッチ処理で交換している
３．リアルタイムで交換している	４．その他（　　）

問23　物流業務の委託先である主要な物流企業（３ＰＬ含む）の**左欄(a～i)の業務や機能の状況について、どのくらい満足していますか**。不満～満足の度合いとして、あてはまる番号に**1つずつ○印**をつけてください。なお、委託していない業務などは、「０（わからない）」に○印をつけてください。

（物　流　業　務　や　機　能）	不満	やや不満	どちらともいえない	やや満足	満足	わからない
a. 配送業務	1	2	3	4	5	0
b. 保管業務	1	2	3	4	5	0
c. 荷役業務	1	2	3	4	5	0
d. 包装業務	1	2	3	4	5	0
e. 流通加工業務	1	2	3	4	5	0
f. 情報システム	1	2	3	4	5	0
g. （自社に合った）ノウハウの蓄積	1	2	3	4	5	0
h. 物流システム提案	1	2	3	4	5	0
i. （自社の）販売先との関係	1	2	3	4	5	0

問24　(1)貴社の販売先への輸配送の形態についてあてはまるもの**すべて○印**をつけてください。

１．自社便（子会社含む）による配送	２．他社との共同配送
３．３ＰＬによる配送	４．宅配便による配送　⇒　**以下の(2)(3)へ**

以下(2)(3)については、上記で**「4．宅配便」とご回答の方に**お伺いします。

(2)宅配便を利用する形態として、あてはまる番号**すべて○印**をつけてください。

１．遠隔地への納品	２．限定製品の納品
３．零細取引先への納品	４．納品先からの要請
５．緊急納品	６．その他（　　）

(3)**今後の宅配便の利用量の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

１．かなり減少する	２．やや減少する	３．変わらない	４．やや増加する	５．かなり増加する

４．オンライン取引・情報システム化のメリットと課題についてお伺いします。

問25　貴社におけるオンライン取引や情報システム化による具体的なメリットや効果として、あてはまる番号に**○印（いくつでも）**をつけてください。

１．伝票・帳票類の削減（ペーパレス化）	９．社内の情報化・標準化の推進
２．在庫管理業務の効率化	10．受発注業務の効率化
３．在庫量の圧縮化	11．納期の短縮化
４．新たな企業との取引開始	12．価格に応じた（安価な）原料や部品の仕入れ
５．リアルタイムな経営管理支援	13．効率的な生産計画の作成・管理
６．市場・購買データの販売への活用	14．取引先との連携強化
７．販売先の在庫状況に応じた製品出荷	15．旧来の商慣行の変革
８．取引条件(製品価格、納品頻度など)の平準化	16．その他（　　）

問26　貴社の業界でオンライン化の促進を阻害する要因はどのようなものがありますか。あてはまる番号に**○印（いくつでも）**をつけてください。

１．営業マンと仕入担当者が直接会ってやりとりしないと取引が成立しない
２．オンライン化を進めることで従来の商慣行や取引関係が崩れる
３．新製品や廃番製品が多い（製品マスター管理が煩雑）
４．定番品の比率が低い（製品マスター管理が煩雑）
５．オンライン取引に対応できないメーカーが多い
６．オンライン取引に対応できない卸売業が多い
７．オンライン取引に対応できない小売業が多い
８．取引条件などがオープンでない
９．取引先が販売情報や在庫情報を提供してくれない
10．経営トップがオンライン化のメリットを理解していない
11．フォーマットなどの仕様の標準化が普及していない
12．取引先との費用負担（ハード、ソフト、通信費等）が適正でない
13．オンライン取引で交換できるデータの種類が少ない
14．取引情報が競争相手などに漏れる恐れがある
15．インターネットなどの情報セキュリティに不安がある
16．その他（　　）
０．とくに問題はない

5. オンライン取引・情報システム化のメリットや今後の課題についてのご意見をお聞かせください。

下記のご住所等・ご連絡先・代表者ご芳名等、変更がございましたら、大変お手数ですがご修正願います。
また、下欄にご回答者名・ご連絡先を楷書でご記入ください。

ラベル添付欄

回答者 ご芳名		ご所属 お役職	
TEL　　（　　）		FAX　　（　　）	

ご協力いただきまして、誠にありがとうございました

【卸　売　業】

平成 14 年 2 月

企業間の商流・物流取引と情報化に関するアンケート調査

記入にあたってご留意いただきたい点

①ご記入にあたっては、貴社全体の運営に関わる方、もしくはそれに準ずる方によるご回答をお願い致します。本調査は商流と物流にまたがる調査内容となっておりますので、関係部署のご担当の方にもご回覧・ご協力いただければ幸いです。

②本アンケートにご回答いただいた内容は、調査目的以外には使用致しません。また内容は、パーセントなどの統計数値として処理させていただきますので、貴社のお名前などが特定される形で公表されることは一切ございません。

③質問の中には、記入欄に数字を記入していただく部分と、あてはまる番号に「○印」をつけていただく部分（○印の数は、「1つだけ」「いくつでも」と指定しています）があります。
判断の難しい項目や正確な数字が不明な場合があるかもしれませんが、およその状況で結構ですので、できるだけ全問にご回答ください。

④ご記入済みのアンケート調査票は、まことに勝手ながら２月２５日（月）までに同封の返信用封筒にてご返送ください（切手は不要です）。

⑤本アンケート調査についてのお問い合わせは下記担当者までご連絡ください。

ご回答いただいた方へ

質問にご回答いただいた方の中で、ご希望の方に、アンケート調査の結果概要をお知らせする予定です。ご希望の有無を下欄の記入欄にご記入ください。（いずれかに○印）

本アンケート調査結果概要を	１．希望する	２．希望しない

【本調査に関するお問い合わせ先】 流通政策研究所 URL：http://village.infoweb.ne.jp/~dpi/
〒104-0033　東京都中央区新川 2-24-2　豊平ビル 4 階
電話：03 - 3297 - 0801　FAX：03 - 3297-0700
担当者：岸本　畠山　菊池
e-mail　：　fvgg7816@mb.infoweb.ne.jp

2			

1. 貴社の概要についてお伺いします。

問1　貴社の事業形態について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．製造業	2．卸売業（製造卸売業）	3．小売業（製造小売業）

問2　貴社の**主要な取扱商品**について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけください。

1．日用雑貨	2．加工食品	3．菓子
4．繊維商品	5．玩具	6．その他（　　）

問3　貴社の取り扱う**商品アイテム数**と**増減傾向**について**(1)～(3)にお答えください。**

(1) 貴社の商品アイテム数（概数で結構です）　約 □□□□□□ アイテム

(2) 上記アイテム数のうちコンピュータ上のマスター登録数の割合は　約 □□□ %

(3) 商品アイテム数と商品マスター登録数の**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

	かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
商品アイテム数の増減傾向	1	2	3	4	5
商品マスター登録数割合の増減傾向	1	2	3	4	5

問4　最新年度の**売上高**と**増減傾向**について**(1)と(2)にお答えください。**

(1) 最新年度の売上高（概数で結構です）　約 □□□□□□□ 百万円

(2) 売上高の**ここ2～3年の増減傾向**（**1つだけ○印**）

1．かなり減少	2．やや減少	3．変わらない	4．やや増加	5．かなり増加

問5　貴社の商圏について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．主に貴社が所在する都道府県と隣接府県	2．主に貴社が所在する地方（関東地方など）
3．主に東日本地域	5．主に西日本地域
6．ほぼ全国的	

問6　貴社の**情報システム（仕入・在庫・販売管理など）の運用体制**について、以下の**(1)と(2)についてお答えください。**

(1) 貴社では、情報システムの管理をどの部門で行なっていますか（**○印はいくつでも**）。

1．情報システム部（部門）	2．総務部（部門）	3．営業部（部門）
4．商品部（部門）	5．その他（　　）	

(2) 貴社では、情報システムの開発をどのように行なっていますか（**1つだけ○印**）。

1．主として自社開発	2．主として自社系列会社（情報子会社等）で開発
3．主として外部委託を行なっている	4．その他（　　）

2. 商取引関係とオンライン取引についてお伺いします。

問7　貴社の**仕入先と販売先の別の企業数（概数）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

取引先企業数（概数で結構です）						取引先企業数の増減傾向（○印は1つ）				
						かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
(1) 仕入先企業数　約					社 ⇒	1	2	3	4	5
(2) 販売先企業数　約					社 ⇒	1	2	3	4	5

問8　貴社の仕入額と販売額に占める**上位 10 社の割合（概数）をそれぞれご記入**ください。また、**ここ2～3年の割合の増減傾向**について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

〔概数で結構です〕					割合の増減傾向（○印は1つ）				
					かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
(1)上位 10 社の仕入額÷全体の仕入額　約				% ⇒	1	2	3	4	5
(2)上位 10 社の仕入額÷全体の販売額　約				% ⇒	1	2	3	4	5

問9　貴社の**取引先に求める機能・要件**として、**(1)仕入先の a～n の項目**、**(2)販売先の a～o の項目**を、**どれくらい重視していますか**。各項目ごとにあてはまる番号に**1つずつ○印**をつけてください。

(1)対仕入先

（仕入先に求める機能・要件）	全く重視していない	あまり重視していない	やや重視している	重視している	非常に重視している
a. (自社と)長年に渡る取引関係を有していること	1	2	3	4	5
b. 商品の品質の安定性	1	2	3	4	5
c. 商品供給の安定性	1	2	3	4	5
d. 取引条件が透明・明確なこと	1	2	3	4	5
e. 商品の価格が安いこと	1	2	3	4	5
f. 商品構成や品揃えが豊富なこと	1	2	3	4	5
g. 販売企画提案が優れていること	1	2	3	4	5
h. 販売支援（人的、資金的）があること	1	2	3	4	5
i. 在庫管理が適切なこと（欠品が少ない等）	1	2	3	4	5
j. 市場動向や販売情報を提供してくれること	1	2	3	4	5
k. 情報システムに親和性があること	1	2	3	4	5
l. (ｵﾝﾗｲﾝで)容易に取引を開始できること	1	2	3	4	5
m. 経営者の理念・人柄	1	2	3	4	5
n. 経営の安定性	1	2	3	4	5

〔(2)販売先は次ページになります。〕

(2)対販売先

（販売先に求める機能・要件）	全く重視していない	あまり重視していない	やや重視している	重視している	非常に重視している
a.（自社と）長年に渡る取引関係を有していること	1	2	3	4	5
b. 売上高（年商）が高いこと	1	2	3	4	5
c. 商圏が大きいこと	1	2	3	4	5
d. 取引条件次第で取引先を選択してくれること	1	2	3	4	5
e. 取引条件が透明・明確なこと	1	2	3	4	5
f. 年間販売計画（契約）の達成に努力すること	1	2	3	4	5
g. 独自の販売チャネルや顧客層を持っている	1	2	3	4	5
h. 販売額が増加傾向にあること	1	2	3	4	5
i. 物流機能が高いこと	1	2	3	4	5
j. 在庫管理が適切なこと（緊急発注が少ない等）	1	2	3	4	5
k. 販売情報をフィードバックしてくれること	1	2	3	4	5
l. 情報システムに親和性があること	1	2	3	4	5
m.（ｵﾝﾗｲﾝで）容易に取引を開始できること	1	2	3	4	5
n. 経営者の理念や人柄	1	2	3	4	5
o. 経営の安定性	1	2	3	4	5

以下では、商取引における『オンライン取引』（EDI、インターネットEDI、EOSなど）についてお伺いします。

問10　貴社で利用しているオンライン取引の形態はどれですか。仕入先と販売先別に、あてはまる番号に**○印（いくつでも）**をつけてください。

(1)仕入先	1．ＥＤＩ	2．インターネットＥＤＩ	3．ＥＯＳ
	4．その他（　　）		5．まったく行っていない
(2)販売先	1．ＥＤＩ	2．インターネットＥＤＩ	3．ＥＯＳ
	4．その他（　　）		5．まったく行っていない

問11　貴社ではVANのような第三者機関を通じてデータ交換をしていますか。仕入先と販売先別に、最もあてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

(1)仕入先	1．全てのデータについてしている	2．一部のデータのみしている
	3．現在はしていないが、利用予定がある	4．現在しておらず、今後の利用予定もない
(2)販売先	1．全てのデータについてしている	2．一部のデータのみしている
	3．現在はしていないが、利用予定がある	4．現在しておらず、今後の利用予定もない

問12　貴社の方針として、『オンライン取引』を取引条件としていますか。仕入先および販売先別に、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

(1)仕入先	1．必須の取引条件としている	2．基本的に取引条件としている
	3．取引条件としていない	4．その他（　　）
(2)販売先	1．必須の取引条件としている	2．基本的に取引条件としている
	3．取引条件としていない	4．その他（　　）

問13　貴社がオンライン取引している**仕入先と販売先の企業数（概数）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

	オンライン取引先企業数（概数で結構です）						オンライン取引先企業数の増減傾向（○印は1つ）				
							かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
(1)仕入先企業数	約					社 ⇒	1	2	3	4	5
(2)販売先企業数	約					社 ⇒	1	2	3	4	5

問14　貴社の仕入と販売の別に**オンラインによる受発注の割合（件数ベース）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

オンライン受発注件数の割合〔概数で結構です〕					割合の増減傾向（○印は1つ）				
					かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
(1)仕入件数に占めるオンライン件数割合　約				% ⇒	1	2	3	4	5
(2)販売件数に占めるオンライン件数割合　約				% ⇒	1	2	3	4	5

問15　貴社での **e-マーケットプレイスの利用動向**についてお伺いします。**(1)と(2)にお答えください。**

(1)貴社では、商品の**仕入**や、商品の**販売**に e-マーケットプレイスを利用していますか（**1つだけ○印**）。「ある」場合は、仕入又は販売の総件数に占める割合（概数で結構です）をご記入ください。

仕　入	1．ない	2．　ある⇒仕入件数に占める割合　約　　%
販　売	1．ない	2．　ある⇒販売件数に占める割合　約　　%

(2) **今後2～3年の**貴社における e-マーケットプレイスの利用はどのようになるとお考えですか。仕入と販売別に、増減傾向としてあてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

e-マーケットプレイス利用動向	かなり減少する	やや減少する	変わらない	やや増加する	かなり増加する	わからない
仕　　入	1	2	3	4	5	0
販　　売	1	2	3	4	5	0

問16　貴社と**上位 10 社の仕入先／販売先との間**の**オンライン取引の仕様**は、どのようになっていますか。

プロトコル、フォーマット、データコードについて、**最も多いケースをお答えください**（1つだけ○印）。

(1) 対仕入先

プロトコル （通信手順）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
フォーマット （伝　票）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
データコード （製品コード、標準化コード）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）

(2) 対販売先

プロトコル （通信手順）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
フォーマット （伝　票）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
データコード （製品コード、標準化コード）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）

問17　オンライン取引にかかる費用について、貴社と仕入先や販売先との間の**費用負担状況**はどのようになっていますか。それぞれの費用項目について、**最も多いケースをお答えください**（1つだけ○印）。

(1) 対仕入先

	貴社負担	仕入先負担	折　半	そ　の　他
ハードウエア費	1	2	3	4（　　）
ソフトウエア費	1	2	3	4（　　）
運用費 （通信費、VAN、オンライン利用料等）	1	2	3	4（　　）

(2) 対販売先

	貴社負担	販売先負担	折　半	そ　の　他
ハードウエア費	1	2	3	4（　　）
ソフトウエア費	1	2	3	4（　　）
運用費 （通信費、VAN、オンライン利用料等）	1	2	3	4（　　）

３. 物流システムについてお伺いします。

問18　主要な販売先に対するここ 2～3 年の配送頻度の増減傾向と、1回当たり納品量の増減傾向として、それぞれ最もあてはまる番号1つだけ○印をつけてください。

	かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
配送頻度の増減傾向	1	2	3	4	5
１回当たりの納品量の増減傾向	1	2	3	4	5

問19　貴社の物流マネジメントについて伺います。貴社の物流システムの構築や管理について、物流企業や３ＰＬ(注)との関係（a～ｅ）として、現状として最もあてはまる番号(「現状」欄に1つだけ○印)と、将来予定(3年程度)として最もあてはまる番号(「将来予定」欄に1つだけ○印)をつけてください。

注:「3PL」(サードパーティ・ロジスティクス)は、物流システムの構築・管理やコンサルティングまで物流全般を代行する専門事業者

	現状	将来予定
a.　物流システムの構築・管理は、主に自社（子会社含む）で行っている	1	1
b.　物流システムの構築・管理は、物流事業者の提案も取り込んで自社で行っている	2	2
c.　物流システムの構築・管理は、物流事業者と共同で行っている	3	3
d.　物流システムの構築･管理は、３ＰＬなどにアウトソーシングしている	4	4
e.　その他（　　）	5	5

問20　貴社の主要な物流企業（３ＰＬ含む）との取引通算年数としてあてはまる番号に1つだけ○印をつけてください（多数存在する場合は、取引年数の短い物流企業との取引年数をお答えください)。

１．１年未満	２．１年以上～5 年未満	３．5 年以上～10 年未満
４．10 年以上～20 年未満	５．20 年以上	

問21　貴社と主要な物流企業（３ＰＬ含む）との間で、物流関連情報の交換方法として、最もあてはまる番号に1つだけ○印をつけてください。

１．帳票書類を利用して交換している

２．情報システムを利用してバッチ処理で交換している

３．情報システムを利用してリアルタイムで交換している

問22　貴社の主要な物流企業（３ＰＬ含む）は、貴社の主要な販売先と物流関連情報をデータ交換していますか。最もあてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

１．交換していない	２．バッチ処理で交換している
３．リアルタイムで交換している	４．その他（　　）

問23　物流業務の委託先である主要な物流企業（３ＰＬ含む）の**左欄(a～i)の業務や機能の状況について、どのくらい満足していますか**。不満～満足の度合いとして、あてはまる番号に**1つずつ○印**をつけてください。なお、委託していない業務などは、「０（わからない）」に○印をつけてください。

（物　流　業　務　や　機　能）	不満	やや不満	どちらともいえない	やや満足	満足	わからない
a. 配送業務	1	2	3	4	5	0
b. 保管業務	1	2	3	4	5	0
c. 荷役業務	1	2	3	4	5	0
d. 包装業務	1	2	3	4	5	0
e. 流通加工業務	1	2	3	4	5	0
f. 情報システム	1	2	3	4	5	0
g. （自社に合った）ノウハウの蓄積	1	2	3	4	5	0
h. 物流システム提案	1	2	3	4	5	0
i. （自社の）販売先との関係	1	2	3	4	5	0

問24　(1)貴社の販売先への輸配送の形態についてあてはまるもの**すべてに○印**をつけてください。

１．自社便（子会社含む）による配送	２．他社との共同配送
３．３ＰＬによる配送	４．宅配便による配送　⇒　**以下の(2)(3)へ**

以下(2)(3)については、上記で**「4．宅配便」とご回答の方に**お伺いします。

(2)宅配便を利用する形態として、あてはまる番号**すべて○印**をつけてください。

１．遠隔地への納品	２．限定製品の納品
３．零細取引先への納品	４．納品先からの要請
５．緊急納品	６．その他（　　）

(3)**今後の宅配便の利用量の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

１．かなり減少する	２．やや減少する	３．変わらない	４．やや増加する	５．かなり増加する

４. オンライン取引・情報化のメリットと課題についてお伺いします。

問25　貴社におけるオンライン取引や情報システム化による具体的なメリットや効果として、あてはまる番号に**○印（いくつでも）**をつけてください。

１．伝票・帳票類の削減（ペーパレス化）	９．社内の情報化・標準化の推進
２．在庫管理業務の効率化	10．受発注業務の効率化
３．在庫量の圧縮化	11．納期の短縮化
４．新たな企業との取引開始	12．価格に応じた（安価な）商品仕入れ
５．リアルタイムな経営管理支援	13．効率的な生産計画の作成・管理
６．市場・購買データの販売への活用	14．取引先との連携強化
７．販売先の在庫状況に応じた商品出荷	15．旧来の商慣行の変革
８．取引条件(商品価格、納品頻度など)の平準化	16．その他（　　）

問26　貴社の業界でオンライン化の促進を阻害する要因はどのようなものがありますか。あてはまる番号に**○印（いくつでも）**をつけてください。

１．営業マンと仕入担当者が直接会ってやりとりしないと取引が成立しない

２．オンライン化を進めることで従来の商慣行や取引関係が崩れる

３．新商品や廃番商品が多い（商品マスター管理が煩雑）

４．定番品の比率が低い（商品マスター管理が煩雑）

５．オンライン取引に対応できないメーカーが多い

６．オンライン取引に対応できない卸売業が多い

７．オンライン取引に対応できない小売業が多い

８．取引条件などがオープンでない

９．取引先が販売情報や在庫情報を提供してくれない

10．経営トップがオンライン化のメリットを理解していない

11．フォーマットなどの仕様の標準化が普及していない

12．取引先との費用負担（ハード、ソフト、通信費等）が適正でない

13．オンライン取引で交換できるデータの種類が少ない

14．取引情報が競争相手などに漏れる恐れがある

15．インターネットなどの情報セキュリティに不安がある

16．その他（　　）

０．とくに問題はない

5. オンライン取引・情報システム化のメリットと今後の課題についてのご意見をお聞かせください。

下記のご住所等・ご連絡先・代表者ご芳名等、変更がございましたら、大変お手数ですがご修正願います。
また、下欄にご回答者名・ご連絡先を楷書でご記入ください。

ラベル添付欄

回答者 ご芳名		ご所属 お役職	
TEL　　（　　）		FAX　　（　　）	

ご協力いただきまして、誠にありがとうございました

【小　売　業】

平成 14 年 2 月

企業間の商流・物流取引と情報化に関するアンケート調査

記入にあたってご留意いただきたい点

①ご記入にあたっては、貴社全体の運営に関わる方、もしくはそれに準ずる方によるご回答をお願い致します。本調査は商流と物流にまたがる調査内容となっておりますので、関係部署のご担当の方にもご回覧・ご協力いただければ幸いです。

②本アンケートにご回答いただいた内容は、調査目的以外には使用致しません。また内容は、パーセントなどの統計数値として処理させていただきますので、貴社のお名前などが特定される形で公表されることは一切ございません。

③質問の中には、記入欄に数字を記入していただく部分と、あてはまる番号に「○印」をつけていただく部分（○印の数は、「1つだけ」「いくつでも」と指定しています）があります。
判断の難しい項目や正確な数字が不明な場合があるかもしれませんが、およその状況で結構ですので、できるだけ全問にご回答ください。

④ご記入済みのアンケート調査票は、まことに勝手ながら２月２５日（月）までに同封の返信用封筒にてご返送ください（切手は不要です）。

⑤本アンケート調査についてのお問い合わせは下記担当者までご連絡ください。

ご回答いただいた方へ

質問にご回答いただいた方の中で、ご希望の方に、アンケート調査の結果概要をお知らせする予定です。ご希望の有無を下欄の記入欄にご記入ください。（いずれかに○印）

本アンケート調査結果概要を	１．希望する	２．希望しない

【本調査に関するお問い合わせ先】 流通政策研究所 URL：http://village.infoweb.ne.jp/~dpi/
〒104-0033　東京都中央区新川 2-24-2　豊平ビル 4 階
電話：03 - 3297 - 0801　FAX：03 - 3297-0700
担当者：岸本　畠山　菊池
e-mail　：　fvgg7816@mb.infoweb.ne.jp

3			

1. 貴社の概要についてお伺いします。

問1　貴社の事業形態について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．製造業	2．卸売業（製造卸売業）	3．小売業（製造小売業）

問2　貴社の**主要な業態**について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．総合スーパー	2．食品スーパー	3．衣料品スーパー
4．ホームセンター	5．ドラッグストア	6．コンビニエンスストア
7．ディスカウントストア	8．専門店	9．一般小売店
10．その他（　　）		

問3　貴社の取り扱う**商品アイテム数**と**増減傾向**について**(1)～(3)にお答えください。**

(1) 貴社の商品アイテム数（概数で結構です）　約 □□□□□□ アイテム

(2) 上記アイテム数のうちコンピュータ上のマスター登録数の割合は　約 □□□ %

(3) 商品アイテム数と商品マスター登録数の**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

	かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
商品アイテム数の増減傾向	1	2	3	4	5
商品マスター登録数割合の増減傾向	1	2	3	4	5

問4　最新年度の**売上高**と**増減傾向**について**(1)と(2)にお答えください。**

(1) 最新年度の売上高（概数で結構です）　約 □□□□□□□ 百万円

(2) 売上高の**ここ2～3年の増減傾向**（1つだけ○印）

1．かなり減少	2．やや減少	3．変わらない	4．やや増加	5．かなり増加

問5　貴社の商圏について、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．主に貴社が所在する都道府県と隣接府県	2．主に貴社が所在する地方（関東地方など）
3．主に東日本地域	5．主に西日本地域
6．ほぼ全国的	

問6　貴社の**情報システム（仕入・在庫・販売管理など）の運用体制**についてお伺いします。以下の**(1)と(2)についてお答えください。**

(1) 貴社では、情報システムの管理をどの部門で行なっていますか（**○印はいくつでも**）。

1．情報システム部（部門）	2．総務部（部門）	3．営業部（部門）
4．商品部（部門）	5．その他（　　）	

(2) 貴社では、情報システムの開発をどのように行なっていますか（**1つだけ○印**）。

1．主として自社開発	2．主として自社系列会社（情報子会社等）で開発
3．主として外部委託を行なっている	4．その他（　　）

2. 商取引関係とオンライン取引についてお伺いします。

問7　貴社の**仕入先企業数（概数）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

						仕入先企業数の増減傾向（○印は1つ）				
（概数で結構です）						かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
仕入先企業数　約					社 ⇒	1	2	3	4	5

問8　貴社の仕入額に占める**上位 10 社の割合（概数）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の割合の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

						割合の増減傾向（○印は1つ）				
〔概数で結構です〕						かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
上位 10 社仕入額÷全体の仕入額　約					% ⇒	1	2	3	4	5

問9　貴社の**仕入先に求める機能・要件**として、**左欄 a～n の各項目をどれくらい重視していますか**。各項目ごとにあてはまる番号に**1つずつ○印**をつけてください。

（仕入先に求める機能・要件）	全く重視していない	あまり重視していない	やや重視している	重視している	非常に重視している
a.（自社と）長年に渡る取引関係を有していること	1	2	3	4	5
b. 商品品質の安定性	1	2	3	4	5
c. 商品供給の安定性	1	2	3	4	5
d. 取引条件が透明・明確なこと	1	2	3	4	5
e. 商品の価格が安いこと	1	2	3	4	5
f. 商品構成や品揃えが豊富なこと	1	2	3	4	5
g. 販売企画提案が優れていること	1	2	3	4	5
h. 販売支援（人的、資金的）があること	1	2	3	4	5
i. 在庫管理が適切なこと（欠品が少ない等）	1	2	3	4	5
j. 市場動向や販売情報を提供してくれること	1	2	3	4	5
k. 情報システムに親和性があること	1	2	3	4	5
l.（ｵﾝﾗｲﾝで）容易に取引を開始できること	1	2	3	4	5
m. 経営者の理念・人柄	1	2	3	4	5
n. 経営の安定性	1	2	3	4	5

以下では、商取引における『オンライン取引』（EDI、インターネットEDI、EOSなどについてお伺いします。

問10　貴社で利用しているオンライン取引の形態はどれですか。あてはまる番号に**○印（いくつでも）**をつけてください。

1．ＥＤＩ　　2．インターネットＥＤＩ　　3．ＥＯＳ

4．その他（　　）　　5．まったく行っていない

問11　貴社では VAN のような第三者機関を通じてデータ交換をしていますか。最もあてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．全てのデータについてしている　　2．一部のデータのみしている

3．現在はしていないが、利用予定がある　　4．現在しておらず、今後の利用予定もない

問12　貴社の方針として、『オンライン取引』を取引条件としていますか。あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．必須の取引条件としている	2．基本的に取引条件としている
3．取引条件としていない	4．その他（　　）

問13　貴社がオンライン取引している**仕入先の企業数（概数）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

オンライン取引先企業数（概数で結構です）						オンライン取引先企業数の増減傾向（**○印は1つ**）				
						かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
仕入先企業数　約					社 ⇒	1	2	3	4	5

問14　貴社の**オンラインによる受発注の割合（件数ベース）をご記入**ください。また、**ここ2～3年の増減傾向**として、あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

オンライン受発注件数の割合〔概数で結構です〕					割合の増減傾向（**○印は1つ**）				
					かなり減少している	やや減少している	変わらない	やや増加している	かなり増加している
仕入件数に占めるオンライン件数割合　約				% ⇒	1	2	3	4	5

問15　貴社での **e-マーケットプレイスの利用動向**についてお伺いします。**(1)と(2)にお答えください。**

(1)貴社では、商品の仕入れに e-マーケットプレイスを利用していますか**（1つだけ○印）**。「ある」場合は、全仕入件数に占める割合（概数で結構です）をご記入ください。

1．ない	2．　ある⇒仕入件数に占める割合　約　　%

(2) **今後2～3年の**貴社の商品仕入れにおける e-マーケットプレイスの利用は、どのようになるとお考えですか。あてはまる番号に**1つだけ○印**をつけてください。

1．かなり減少する	2．やや減少する	3．変わらない
4．やや増加する	5．かなり増加する	6．わからない

問16　貴社と**上位 10 社の仕入先**の**オンライン取引の仕様**は、どのようになっていますか。
プロトコル、フォーマット、データコードについて、**最も多いケースをお答えください**（1つだけ○印）。

プロトコル （通信手順）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
フォーマット （伝　票）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）
データコード （商品コード、標準化コード）	1．汎用的な標準(業界標準など)　2．仕入先側の(独自)仕様 3．自社側の(独自)仕様　4．その他（　　）

問17　オンライン取引にかかる費用について、貴社と仕入先との間の**費用負担状況**はどのようになっていますか。それぞれの費用項目について、**最も多いケースをお答えください**（1つだけ○印）。

	貴社負担	仕入先負担	折　半	そ　の　他
ハードウエア費	1	2	3	4（　　）
ソフトウエア費	1	2	3	4（　　）
運用費 （通信費、VAN、オンライン利用料等）	1	2	3	4（　　）

3. オンライン取引・情報システム化のメリットと課題についてお伺いします。

問18　貴社におけるオンライン取引や情報システム化による具体的なメリットや効果として、あてはまる番号に**○印（いくつでも）**をつけてください。

1．伝票・帳票類の削減（ペーパレス化）	9．社内の情報化・標準化の推進
2．在庫管理業務の効率化	10．受発注業務の効率化
3．在庫量の圧縮化	11．納期の短縮化
4．新たな企業との取引開始	12．価格に応じた（安価な）商品仕入れ
5．リアルタイムな経営管理支援	13．効率的な生産計画の作成・管理
6．市場・購買データの販売への活用	14．取引先との連携強化
7．販売先の在庫状況に応じた商品出荷	15．旧来の商慣行の変革
8．取引条件(商品価格、納品頻度など)の平準化	16．その他（　　）

問19　貴社の業界でオンライン化の促進を阻害する要因はどのようなものがありますか。あてはまる番号に**○印（いくつでも）**をつけてください。

1．営業マンと仕入担当者が直接会ってやりとりしないと取引が成立しない
2．オンライン化を進めることで、従来の商慣行や取引関係が崩れる
3．新商品や廃番商品が多い（商品マスター管理が煩雑）
4．定番品の比率が低い（商品マスター管理が煩雑）
5．オンライン取引に対応できないメーカーが多い
6．オンライン取引に対応できない卸売業が多い
7．オンライン取引に対応できない小売業が多い
8．取引条件などがオープンでない
9．取引先が販売情報や在庫情報を提供してくれない
10．トップがオンライン化のメリットを理解していない
11．フォーマットなどの仕様の標準化が普及していない
12．取引先との費用負担（ハード、ソフト、通信費等）が適正でない
13．オンライン取引で交換できるデータの種類が少ない
14．取引情報が競争相手などに漏れる恐れがある
15．インターネットなどの情報セキュリティに不安がある
16．その他（　　）
0．とくに問題はない

下記のご住所等・ご連絡先・代表者ご芳名等、変更がございましたら、大変お手数ですがご修正願います。
また、下欄にご回答者名・ご連絡先を楷書でご記入ください。

ラベル添付欄

回答者 ご芳名		ご所属 お役職	
TEL　　（　　）		FAX　　（　　）	

ご協力いただきまして、誠にありがとうございました