

報道関係者各位

2026年5月26日

株式会社ラクーンフィナンシャル

**【BtoB取引におけるバックオフィス業務】約7割が毎月～数ヶ月に一度の未入金や支払い遅延を経験！手作業が招く事業成長への悪影響とは？**  
請求業務の負担が営業活動や事業成長にも影響している実態が判明

株式会社ラクーンフィナンシャル（所在地：東京都中央区、代表取締役社長：秋山 祐二）は、BtoB企業の経営者・経理責任者・営業責任者を対象に、「BtoB取引におけるバックオフィス業務の工数と課題」に関する調査を行いました。

#### ■調査の背景

企業間取引において欠かせない請求業務ですが、毎月の請求書発行や入金確認などに多大な時間を奪われている企業は多数存在します。手作業や目視によるアナログな運用は、担当者の負担を増大させるだけでなく、営業活動の圧迫や新規開拓の遅れなど、知らず知らずのうちに事業成長の足かせとなっているケースも見受けられます。

では、各企業は請求業務（請求書発行・入金確認・督促など）に毎月どれほどの工数を割いているのでしょうか。

そこで今回、株式会社ラクーンフィナンシャルは、BtoB企業の経営者・経理責任者・営業責任者を対象に、「BtoB取引におけるバックオフィス業務の工数と課題」に関する調査を行いました。

#### ■調査概要

「BtoB取引におけるバックオフィス業務の工数と課題」に関する調査

【調査期間】2026年4月20日（月）～2026年4月21日（火）

【調査方法】PRIZMA（<https://www.prizma-link.com/press>）によるインターネット調査

【調査人数】1,006人

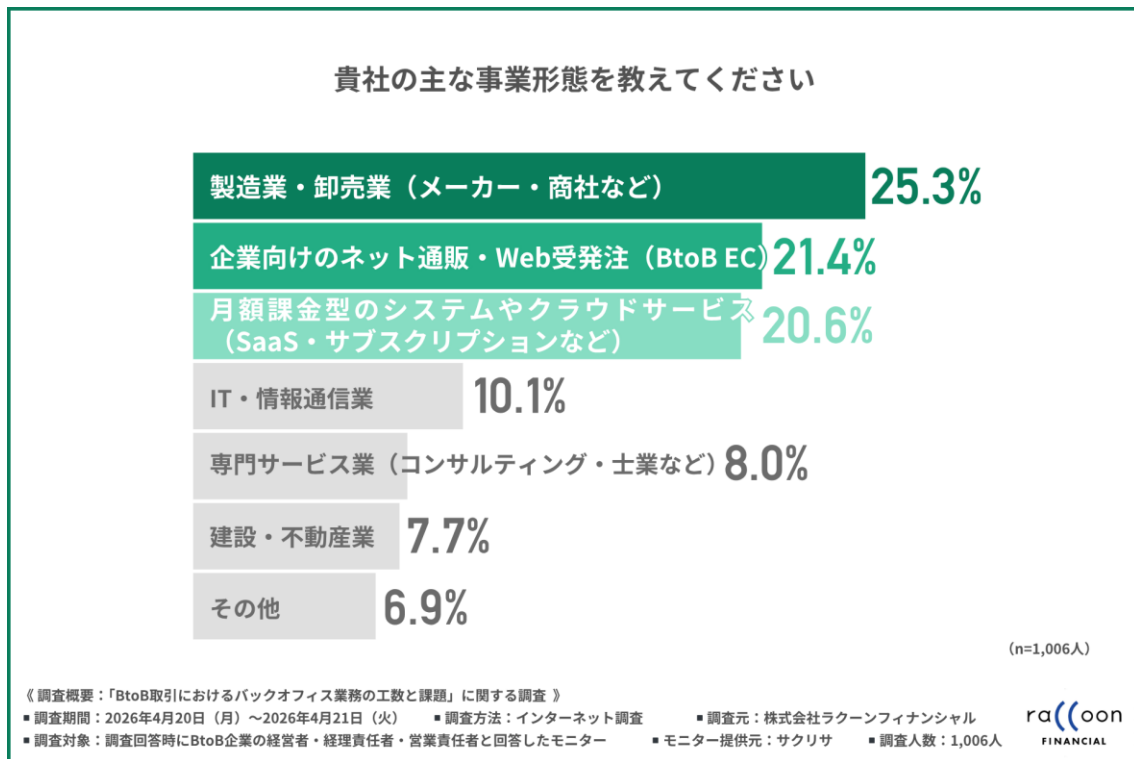
【調査対象】調査回答時にBtoB企業の経営者・経理責任者・営業責任者と回答したモニター

【調査元】株式会社ラクーンフィナンシャル（<https://www.raccoon.ne.jp/financial/>）

【モニター提供元】サクリサ

## ■ 調査結果

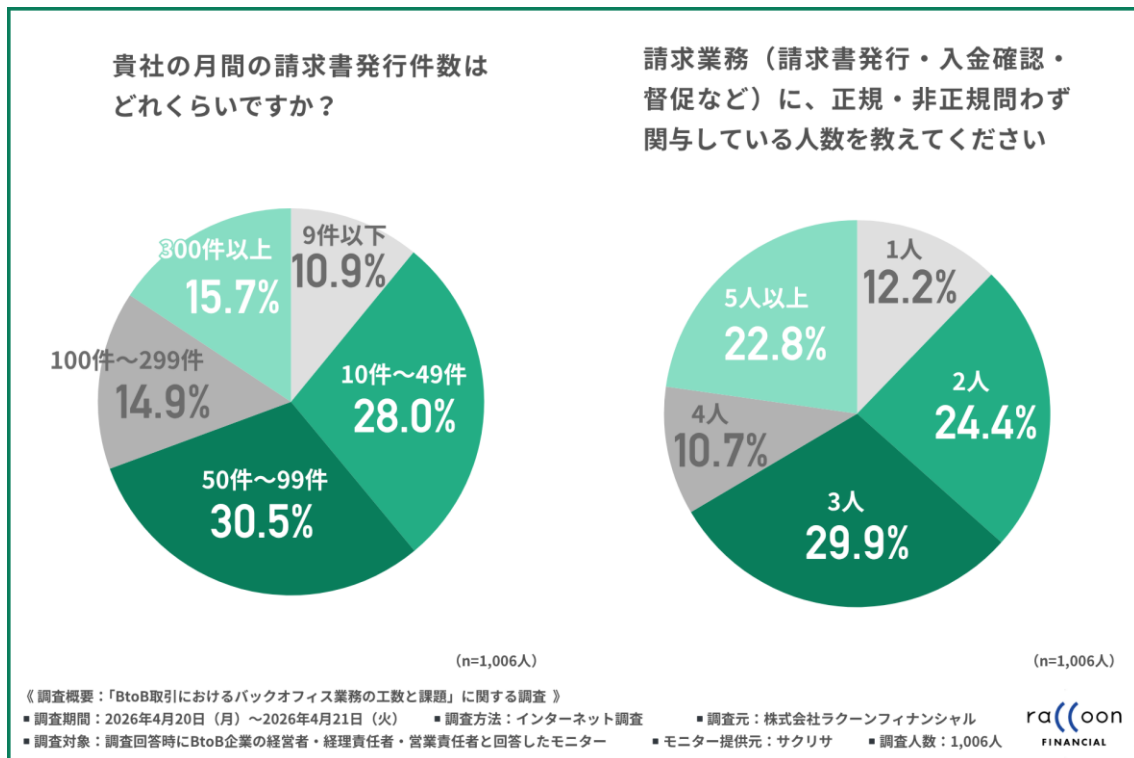
## 請求書発行、約3割の企業が「3人」で対応していると回答



はじめに、「主な事業形態」について尋ねたところ、『製造業・卸売業 (メーカー・商社など) (25.3%)』と回答した方が最も多く、『企業向けのネット通販・Web受発注 (BtoB EC) (21.4%)』『月額課金型のシステムやクラウドサービス (SaaS・サブスクリプションなど) (20.6%)』となりました。

継続的かつ多様な取引先を持つ事業形態が多く見られました。これらの業界は、毎月の取引件数が多く、継続課金や定期的な受発注が発生しやすいという共通点があります。

では、実際の請求業務の規模はどの程度なのでしょうか。



「月間の請求書発行件数」について尋ねたところ、『50件～99件（30.5%）』と回答した方が最も多く、『10件～49件（28.0%）』『300件以上（15.7%）』となりました。

『50件～99件』や『10件～49件』がそれぞれ約3割となり、毎月数十件という処理件数は、手作業では負担やミスが生じやすい反面、高額な専用システムを導入するには費用対効果の判断が難しい規模であると考えられます。また、『300件以上』という大規模な請求業務を抱える層も一定数いることから、「システム化に踏み切れない層」と「膨大な処理に追われる層」とで、直面している課題が異なっている状況がうかがえます。

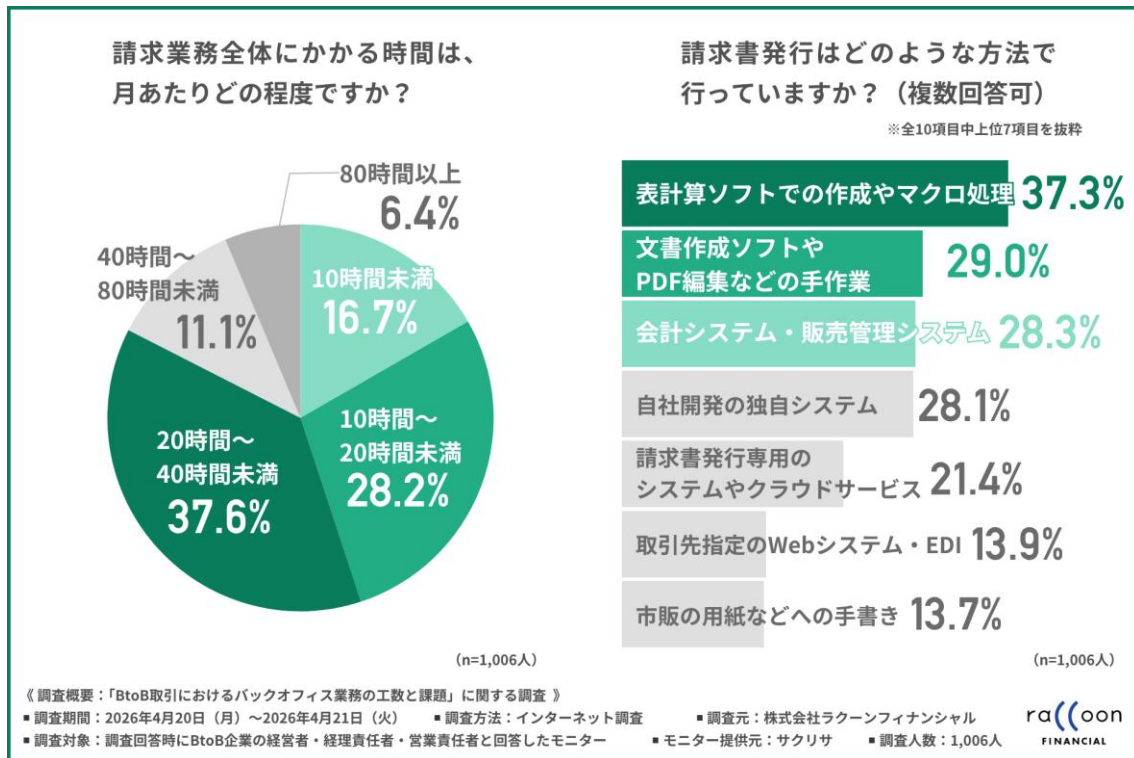
このような規模の請求業務に対して、社内でどれだけの人員を割いているのでしょうか。

「請求業務（請求書発行・入金確認・督促など）に、正規・非正規問わず関与している人数」を尋ねたところ、『3人（29.9%）』と回答した方が最も多く、『2人（24.4%）』『5人以上（22.8%）』となりました。約3割が『3人』と回答し、次いで『2人』『5人以上』となり、多くの企業で複数名が請求業務に関与していることがわかりました。

請求書の発行から入金確認まで工程は多岐にわたるものの、そこに多くの人員を割くことは難しく、限られた担当者に負担が偏っている実態がうかがえます。

## 約 4 割の企業が請求業務に月「20 時間～40 時間未満」を消費

請求業務を複数名で対応する企業が多い中、実際の作業にはどれほどの時間が費やされているのでしょうか。



「請求業務全体にかかる時間は、月あたりどの程度か」と尋ねたところ、以下のような回答結果になりました。『20 時間～40 時間未満（37.6%）』と回答した方が最も多く、『10 時間～20 時間未満（28.2%）』『10 時間未満（16.7%）』となりました。

『20 時間～40 時間未満』や『10 時間～20 時間未満』という回答が上位になり、多くの企業が毎月数十時間の工数をかけているようです。

『10 時間未満』という回答も一定数見られましたが、会社全体で見れば数営業日分の労働力が請求業務に奪われている計算になり、事業成長に向けた本来の業務時間が削られている状況が推察されます。

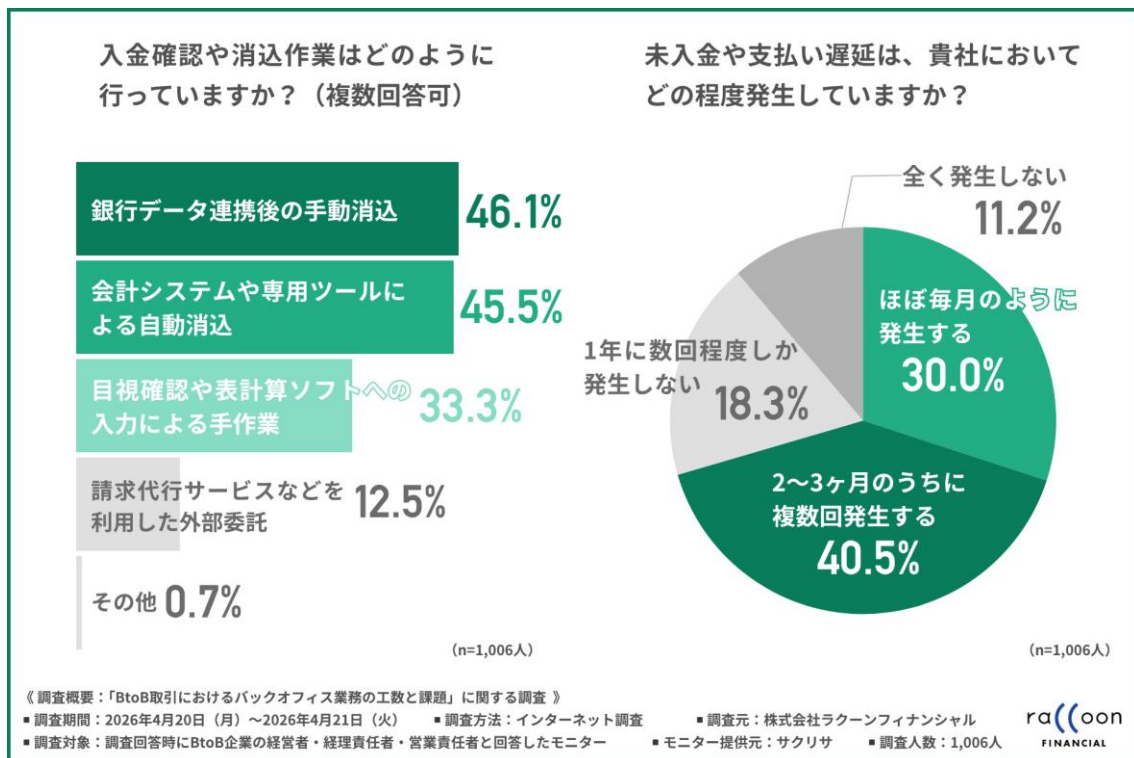
では、日々の請求書発行はどのようなやり方で進められているのでしょうか。

「請求書発行はどのような方法で行っているか」と尋ねたところ、『表計算ソフトでの作成やマクロ処理（37.3%）』と回答した方が最も多く、『文書作成ソフトやPDF 編集などの手作業（29.0%）』『会計システム・販売管理システム（28.3%）』となりました。

『会計システム・販売管理システム』を利用して効率化を図る企業が約 3 割いる一方で、

「表計算ソフト」や「文書作成ソフト」といった手作業ベースの処理が全体の約 7 割を占めています。専用システムの導入が進みつつあるものの、多くの現場ではアナログな手法が根強く残っている様子がうかがえます。

請求書の発行だけでなく、その後の入金確認や消込作業についてはどうでしょうか。



「入金確認や消込作業はどのように行っているか」と尋ねたところ、『銀行データ連携後の手動消込（46.1%）』と回答した方が最も多く、『会計システムや専用ツールによる自動消込（45.5%）』『目視確認や表計算ソフトへの入力による手作業（33.3%）』となりました。この結果から、システム化が進む一方で、アナログな確認作業を手放せていない現状がうかがえます。

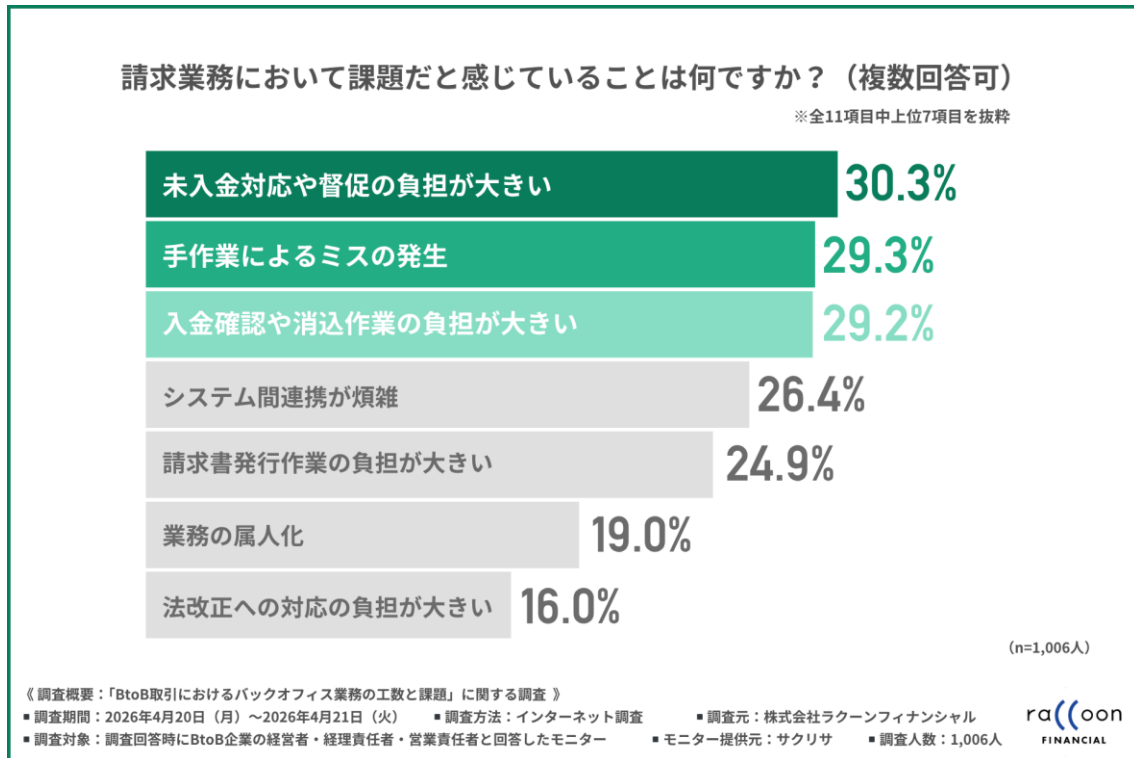
振込名義の不一致など、システムでは判定しきれないイレギュラーな処理の多さが、完全な自動化を阻んでいると考えられますが、実際に確認漏れや支払い遅延といったトラブルはどの程度の頻度で起きているのでしょうか。

「未入金や支払い遅延は、貴社においてどの程度発生しているか」と尋ねたところ、約 7 割が『ほぼ毎月のように発生する（30.0%）』『2～3ヶ月のうちに複数回発生する（40.5%）』と回答し、多くの企業で頻繁に未入金や支払い遅延が発生していることがわ

かりました。この結果から、未入金や支払い遅延が稀なトラブルではなく、日常的な業務として常態化しており、現場の工数を慢性的に圧迫している実態がうかがえます。

### 請求業務の負担によって「営業活動・事業成長」に悪影響が出ていると感じる企業が多数

このような実態を踏まえ、現場はどのような点に課題を感じているのでしょうか。



「請求業務において課題だと感じていること」について尋ねたところ、『未入金対応や督促の負担が大きい（30.3%）』と回答した方が最も多く、『手作業によるミスの発生（29.3%）』『入金確認や消込作業の負担が大きい（29.2%）』となりました。

「未入金・督促対応」「手作業によるミス」「入金確認・消込作業の負担」が僅差で上位に並びました。

これらは個別の問題ではなく、手作業のミスが消込作業を難しくし、最終的に未入金・督促対応の負担を増幅させるという、「負の連鎖」が起きている状況が推察されます。

そのような課題は、営業活動や事業成長にどのような影響を及ぼしているのでしょうか。

「請求業務の負担は、営業活動や事業成長にどのような影響を与えていると感じるか」と尋ねたところ、『取引開始やサービス提供の遅延（26.6%）』と回答した方が最も多く、

『バックオフィスの他業務への支障（23.2%）』『督促による顧客との関係の悪化（22.9%）』となりました。

「取引開始の遅延」や「他業務への支障」「顧客との関係悪化」が上位に挙がり、請求業務における課題が経理部門内にとどまらず、事業の最前線にまで影響を及ぼしている実態が浮き彫りになりました。請求業務の停滞が、営業の機会損失や顧客満足度の低下といった企業全体の成長を阻害している状況が推察されます。

では、このような事業リスクを回避するため、企業はどのような対応を行っているのでしょうか。

「請求業務の効率化に向けて、貴社ではどのような対応・検討を行っているか」と尋ねたところ、『既存システムの活用強化（25.5%）』と回答した方が最も多く、『請求書の完全ペーパーレス化（24.8%）』『人員の増員や専任担当者の配置（21.4%）』となりました。

上位には『既存システムの活用強化』や『請求書の完全ペーパーレス化』が挙がり、現在の環境下で改善を図ろうとする姿勢がうかがえます。

また、「人員の増員」という人的リソースの追加も一定数見られたことから、業務の仕組みそのものを根本から見直すまでには至らず、既存の枠組みの中での部分的な解決にとどまっている状況がうかがえます。

## ■まとめ

### <BtoB 取引における請求業務>

#### 脱アナログと業務フローの再構築が、事業成長を加速させる鍵に

今回の調査で、BtoB 取引における請求業務がいまだに「表計算ソフト」や「目視による確認」といった手作業に依存しており、現場に負担を強いている実態が明らかになりました。

月間の請求書発行件数は「50 件～99 件」や「10 件～49 件」、請求業務に関与している人数は「2 人」や「3 人」などが多く、請求業務全体として月に「10 時間～40 時間未満」を費やしている企業が約 7 割に上りました。

請求書発行は「会計システム・販売管理システム」で行っている企業が約 3 割となったものの、手作業ベースで行っている企業が多く、また、入金確認や消込作業についてもアナログな確認作業を手放せていない現状がうかがえました。

また、約 7 割の企業で未入金や支払い遅延が常態化しており、システムだけでは判定しきれないイレギュラーな確認作業が、担当者の負担を増幅させている状況がうかがえます。

そのような背景から、請求業務において「未入金・督促対応の負担」「手作業によるミスが発生」「入金確認や消込作業の負担」といった課題を感じる方が多いようです。

請求業務の負担は、経理部門内の問題にとどまらず、「取引開始の遅延」や「他業務への支障」「顧客との関係悪化」など、事業の最前線に対して成長を妨げる要因となっていることが浮き彫りになりました。

こうした課題に対し、「既存システムの活用強化」「完全ペーパーレス化」や「人員増」といった対策を進める企業が多いものの、それらは既存の枠組みの中での部分的な解決にとどまっているようです。

労働人口の減少が続く中、根本的な課題解決のためには、部分的なツールの導入や人的リソースの追加だけでは不十分であると考えられます。

今後は、単なる「作業の短縮」ではなく、請求業務プロセスの抜本的な見直しこそが、人的リソースを事業成長のコア業務に集中させ、企業の持続的な発展を支える基盤となるといえます。

## ■ 参照

### 請求業務の手間とリスクをゼロにする

企業間後払い決済サービス「Paid」 <https://paid.jp/>



今回、「BtoB 取引におけるバックオフィス業務の工数と課題」に関する調査を実施した株式会社ラクーンフィナンシャルは、請求業務の手間とリスクをゼロにする企業間後払い決済サービス「Paid」を提供しています。

企業間取引における後払い決済で発生する与信管理や請求書の発行、代金回収などの請求業務を全て代行するサービスです。導入企業数 No.1。導入後は請求業務の手間と未回収リスクがなくなり、本来の営業活動に集中できます。

### 請求業務の手間と未回収リスクをゼロにする企業間の後払い決済サービス

企業間の取引では「掛売り（売掛）」と呼ばれる決済方法が一般的とされています。掛売りとは、取引先に商品を先に納品し、後から代金を回収する取引方法です。

掛売りが一般的な理由として、商品やサービスの買い手企業にとって、即金での支払いではなく月締めでの取引が可能となるため、資金繰りがしやすいというメリットがあり、取引金額も大きくなる傾向にあります。

売り手企業にとっては、月内に複数の取引が発生しても都度請求書を発行するのではなく月末にまとめてできるため、入金も一度で確認でき経理の手間が省けるというメリットがあります。

一方で、売り手企業は未入金によるリスクを回避するためにあらかじめ取引先の与信状況を調べたり、万が一未入金が発生した場合には代金の督促も行わなければなりません。そのため、取引先から掛売り決済を望まれても手間やリスクを考えると簡単には実現できないものです。

そこで Paid は、売り手側の企業に代わって与信管理から代金回収業務までをすべて代行し、未入金が発生した際は Paid が 100%代金をお支払いします。

#### **①請求業務の完全アウトソーシング（業務効率化）**

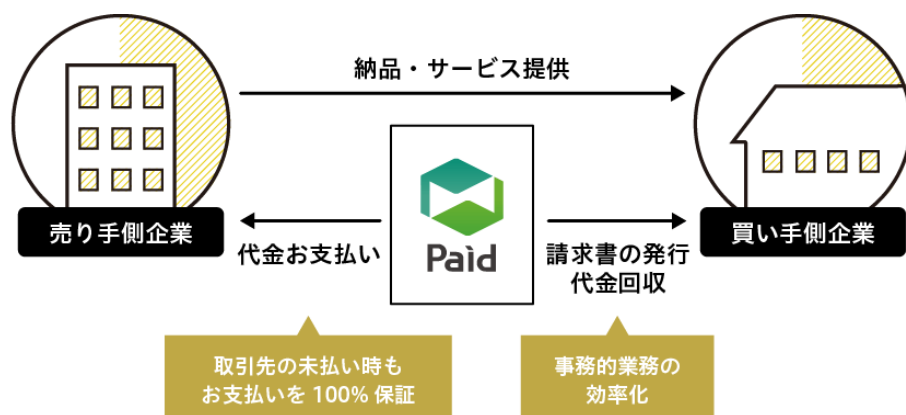
取引先の「与信管理」から「代金回収」まで、煩雑な請求業務をすべて Paid が代行します。これにより、売り手企業は手間のかかる事務作業から完全に解放され、営業や商品開発などのコア業務に集中できるようになります。

#### **②未入金に対する「100%代金保証」（リスクの排除）**

万が一、取引先からの未入金が発生した場合でも、Paid が代金を 100%保証してお支払いします。売り手企業はリスクを一切負うことなく、安全に掛売りを提供できます。

#### **③掛売り対応による「取引先の拡大」と「売上向上」（ビジネス成長）**

Paid によって安全かつ簡単に掛売りを導入できるため、買い手のニーズを満たすことができます。結果として、新規顧客の獲得ハードルが下がり、1社あたりの取引金額の拡大（アップセル）にも直結します。



## ■会社概要

株式会社ラクーンフィナンシャル <https://www.raccoon.ne.jp/financial/>

代表者：代表取締役社長 秋山 祐二

所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目14番14号

設立：2010年10月

資本金：490,000千円

株主：株式会社ラクーンホールディングス 100%

株式会社ラクーンホールディングス <https://www.raccoon.ne.jp/>


代表者：代表取締役社長 小方 功

所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目14番14号

設立：1995年9月

資本金：1,878,917千円（2025年10月末現在）

株式：東京証券取引所プライム市場上場 証券コード 3031

 **株式会社ラクーンフィナンシャル**

代表者：代表取締役社長 秋山 祐二  
所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目14番14号  
設立：2010年10月  
資本金：490,000千円  
株主：株式会社ラクーンホールディングス 100%  
東京証券取引所プライム市場上場 証券コード 3031  
URL：<https://www.raccoon.ne.jp/financial/>

**本件に関するお問合せ先**  
株式会社ラクーンホールディングス  
広報担当 大久保  
MAIL：[pr@raccoon.ne.jp](mailto:pr@raccoon.ne.jp)

**サービスに関するお問合せ先**  
Paid セールsteam  
TEL：03-6774-8482