

報道関係者各位  
プレスリリース

株式会社Contentserv

2024年6月26日

## 【製造業B2Bコマースの市場調査】

### 約8割がB2Bコマースでの課題を認識

### 主な課題は「基幹システムとのデータ連携」にあり

～PIMの活用が重要と認識している製造業は83.2%～

商品情報管理（PIM）のクラウドサービスプロバイダーである株式会社Contentserv（本社：東京都港区、代表取締役社長：渡辺 信明）は、B2B コマースを実施している、または実施を検討している年商200億円以上のBtoB製造業の経営者・役員、管理職（部長相当、課長相当、係長・課長補佐相当、主任（マネージャー）相当）107名を対象に、製造業のB2Bコマースに関する実態調査を実施しました。  
(<https://www.contentserv.com/ja/reports-and-surveys/state-of-b2b-commerce-in-manufacturing>)

#### ■ 調査背景

コロナ禍を経て企業間取引においてもオンライン購買が増加し、Forrester Researchによると、2022年から2027年にかけてB2B eコマース市場は年平均成長率10.7%で拡大すると予測されています。これは製造業や流通業に対して戦略的なテクノロジー投資を促すものです。

今回の調査は、年商200億円以上のB2B製造業の経営層と管理職を対象に、B2Bコマースにおける課題をヒアリングし、その効率化に向けた戦略的施策を明らかにするべく実施したものです。

#### ■ 調査結果ハイライト

##### 製造業のBtoBコマースに関する実態調査 – 調査結果ハイライト

BtoBコマースを実施/検討している製造業の **約8割**が、  
「BtoBコマース」での課題を実感

BtoBコマースの主な課題について、  
**50.6%**が、「基幹システムとの情報連携」と回答

**73.8%**が、BtoB コマースにおいて  
「eコマースサイトでの商品情報の提供」は課題になると回答

**83.2%**から、より鮮度の高い商品情報を提供する上で、  
「商品情報管理（PIM）の活用は重要」との声

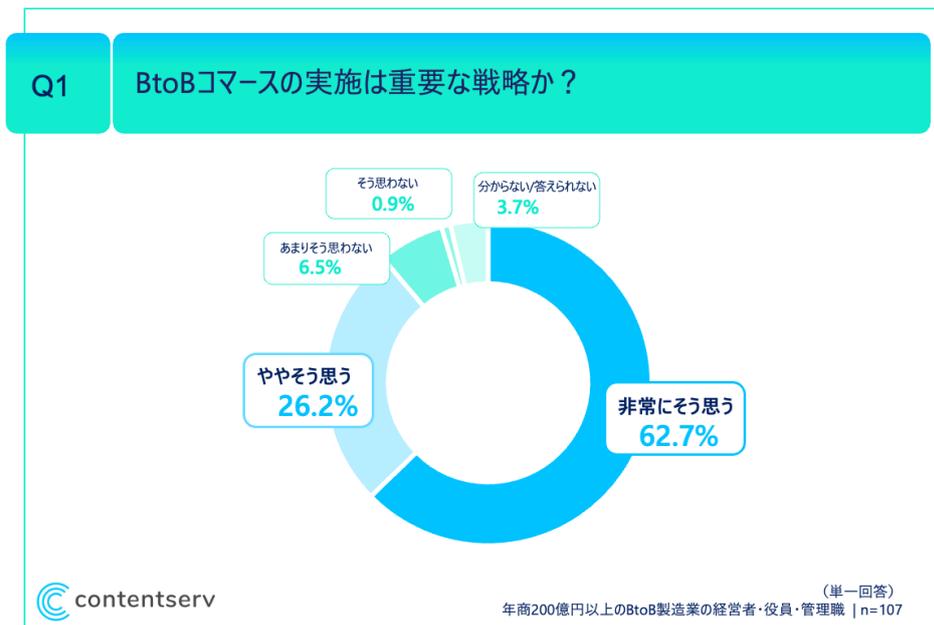
▼本調査のレポートダウンロードはこちら

<https://www.contentserv.com/ja/reports-and-surveys/state-of-b2b-commerce-in-manufacturing>

【調査結果概要(一部公開)】

## ■約9割が、「B2B コマースは重要な戦略」と回答

B2Bコマースの重要性は明らかで、約9割の回答者がB2Bコマースの実施を重要な戦略と認識しています。具体的には、「非常にそう思う」が62.7%、「ややそう思う」が26.2%でした。デジタル変革の進展に伴い、企業間取引のデジタル化が進んでいることを示しています。



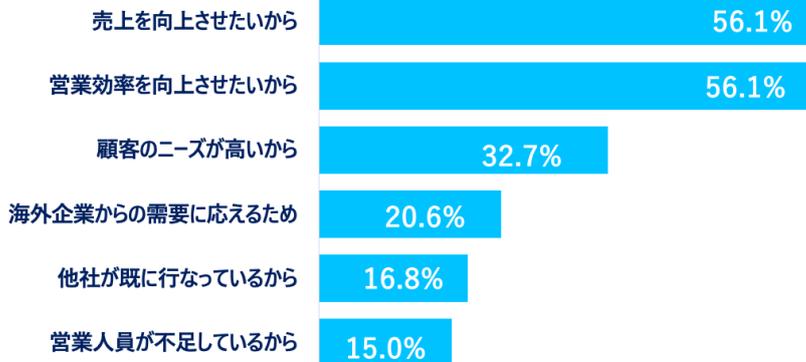
## ■B2B コマースを検討した主な理由は「売上の向上」と「営業効率の向上」がともに56.1%で最多

B2Bコマースの導入を検討する主な動機として、「売上の向上」と「営業効率の向上」がそれぞれ56.1%と最多、「顧客のニーズに応えたい」が32.7%でした。

さらに、具体的な理由を聞いたところ、「コストパフォーマンスの良さ」と「顧客価値への直接的な影響」、「海外企業の売上比率を上げるため」、「業務全般の効率化」、「自社の体制への適合感」が主要理由として挙げられました。企業がデジタル変革を通じて、収益機会の拡大と業務プロセスの効率化を求めていることを示唆しています。

Q2

BtoBコマースの実施を検討した理由は？



 contentserv

 (複数回答)  
 年商200億円以上のBtoB製造業の経営者・役員・管理職 | n=107

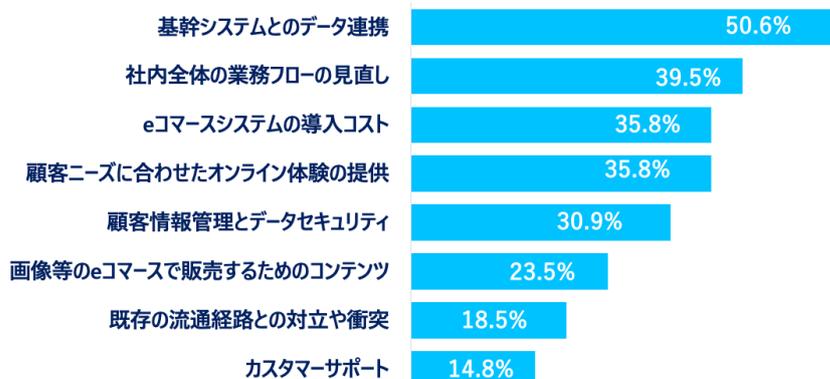
## ■約8割が、B2B コマースに課題を認識しており、50.6%が「基幹システムとのデータ連携」が課題と回答

回答者の約8割が、B2Bコマースの実行における課題を認識しており、「非常に感じている」が18.7%、「やや感じている」が57.0%でした。さらに、具体的な課題について聞いたところ、「基幹システムとのデータ連携」が50.6%、「社内全体の業務フローの見直し」が39.5%という回答となりました。

これは企業のデジタル基盤整備が十分でない現状を表し、効率的なデータ管理とプロセス最適化が求められていることを示唆しています。

Q5

BtoBコマースを（今後）行う上で感じている課題は？



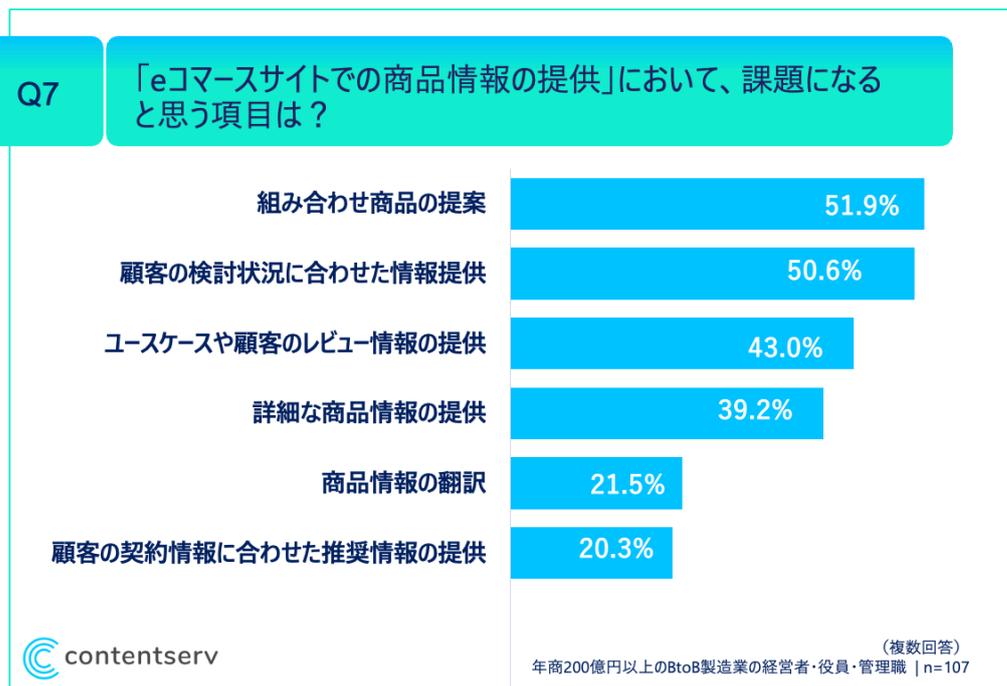
 contentserv

 (複数回答)  
 年商200億円以上のBtoB製造業の経営者・役員・管理職 | n=107

## ■73.8%が、B2B コマースにおいて「商品情報の提供」が課題になると回答

B2B コマースにおいて、「eコマースサイトでの商品情報の提供」は大きな課題であり、「かなり課題になる」と答えたのは22.4%、「やや課題になる」と答えたのは51.4%です。さらに、eコマースサイトにおける主要な課題を聞いたところ、「組み合わせ商品の提案」（51.9%）、「顧客の検討状況に合わせた情報提供」（50.6%）、および「ユースケースや顧客レビュー情報の提供」（43.0%）であることが判明しました。

これは、B2B コマースにおいて顧客の特定のニーズに適応した商品情報の提供が重要であり、効果的なコンテンツマーケティングが成功の鍵と認識されていることを示しています。



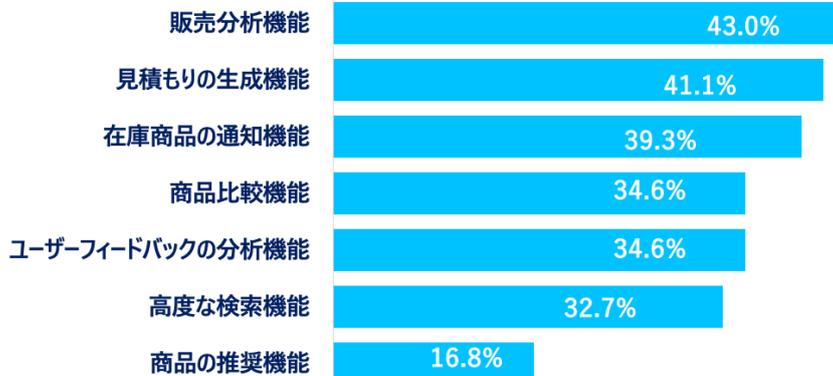
## ■B2B コマースのシステムにおいて、4割以上が「販売分析機能」や「見積もりの生成機能」を重視

B2Bコマースのシステムにおいて重要だと思う機能は、「販売分析機能」（43.0%）、次いで「見積もり生成機能」（41.1%）と「在庫商品通知機能」（39.3%）となりました。

これらは、B2Bコマースプラットフォームにおいて、企業が効率的な販売プロセスとクライアント管理を追求していることを示しており、企業の運営効率と顧客満足度の向上に寄与するための機能が重視されています。

Q8

BtoBコマースのシステムにおいて、重要だと思う機能は？



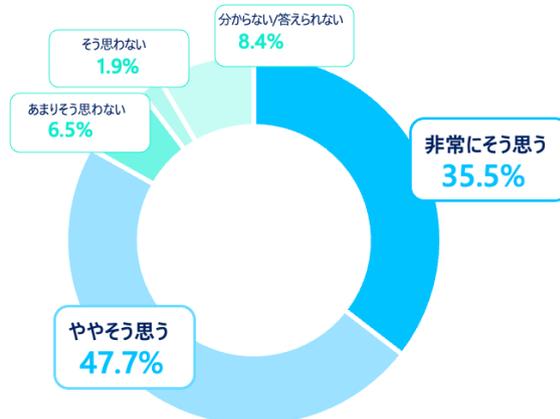
## ■83.2%が「商品情報管理(PIM)の活用は重要」と回答

調査結果によると、83.2%の回答者が商品情報管理（PIM）の活用が、B2Bコマースやサービスシステムにおいて鮮度の高い商品情報を提供する上で重要であると認識しています。具体的に、「非常にそう思う」と答えたのは35.5%、さらに47.7%が「ややそう思う」と回答しました。

これは、デジタルコマースにおける効率的な商品情報の管理が、企業の市場対応速度と顧客満足度向上に直結していることを示しています。PIMの戦略的利用は、B2Bコマースの普及に伴い重要性を増していることが明らかになっています。

Q9

BtoB コマースやサービスシステムに対して、より鮮度の高い商品情報を提供する上で、商品情報管理(PIM)の活用は重要だと思いますか？



## ■まとめ

今回の調査で、多くのB2B製造業の経営層・上層部がB2Bコマースを重要な戦略と捉えていることが確認されました。多数の企業が売上と営業効率の向上を目的にB2Bコマースの導入を実施または検討しており、顧客ニーズへの対応が重要な動機の一つとなっています。

一方、基幹システムとのデータ連携や非効率な業務プロセスなど、多くの企業が課題を抱えています。特に、「eコマースサイトでの商品情報の提供」については、調査参加者の73.8%が課題を感じており、「組み合わせ商品の提案」や「顧客の検討状況に合わせた情報提供」など、カスタマイズされた情報提供の必要性が増しています。

これら課題は、製造業におけるB2Bコマースの浸透と発展のための解決すべき要件であり、業界全体での対応が求められていると言えるでしょう。

## ▼本調査のレポートダウンロードはこちら

<https://www.contentserv.com/ja/reports-and-surveys/state-of-b2b-commerce-in-manufacturing>

## ■調査概要

調査名称：製造業のB2Bコマースに関する実態調査

調査方法：IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査

調査期間：2024年6月10日～同年6月17日

有効回答：B2Bコマースを実施している、または実施を検討している年商200億円以上のB2B製造業の経営者・役員、管理職（部長相当、課長相当、係長・課長補佐相当、主任（マネージャー）相当）107名

※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

## ■Contentservについて

Contentservは、商品情報管理 (PIM)、デジタルアセット管理 (DAM) を統合した **Product Experience Cloud** を展開しています。AIを搭載したプラットフォームによって、マスターデータの管理、販売コンテンツの生成から広告配信、販売チャネルへの連携、売上分析までの一連のプロセスを一元管理することができます。Contentservは、89カ国1500社超に導入され、マーケティングや営業、アフターサービス等、さまざまな部門で利用されています。

<https://www.contentserv.com/ja/>

## ■会社概要

会社名：株式会社Contentserv

設立：2017年

代表者：代表取締役社長 渡辺 信明

所在地：〒105-6021 東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー21F

事業内容：クラウド型商品情報管理 (PIM)統合プラットフォームの提供

URL : <https://www.contentserv.com/ja/>

**【本件に関するお問い合わせ先】**

株式会社Contentserv

マーケティング部

TEL : E-mail : [marketing\\_jp@contentserv.com](mailto:marketing_jp@contentserv.com)