

2026.10.06 ニュースリリース 請求書

【請求データの集約・経営活用状況に関する調査】請求データの活用は決算や支払処理が中心 将来の業績や資金繰り予測への活用は3割弱

システムやAIに期待するのは「異常値の自動検知」や「予実比較」が最多

[#調査](#)

[TOP](#) > [ニュース](#) > 【請求データの集約・経営活用状況に関する調査】請求データの活用は...

デジタルの力であらゆる業務を効率化する株式会社インフォマート（本社：東京都港区、代表取締役社長：木村 慎、以下「当社」）は、従業員数300名以上の企業における、経営層および経理・財務部門の721名（経営層206名、経理・財務部門515名）を対象に、請求データの集約・経営活用状況に関する調査を実施しましたので、その結果をお知らせします。

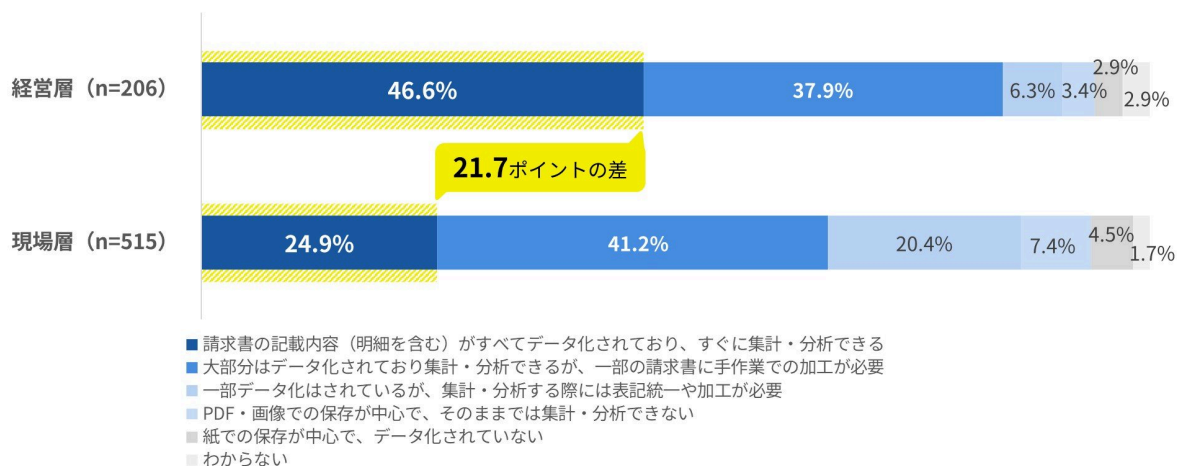
■ 調査結果サマリ

- ・ 請求書のデータ化は7割が実施する中、「すぐに集計・分析できる」は3割にとどまる
「すぐに集計・分析できる」との回答は、経営層46.6%で現場層24.9%と回答傾向に差
- ・ 現場層の半数以上がデータ手作業に「月10時間以上」
「経営報告に1営業日以上かかる」「必要なデータの正確な提示は困難」はあわせて約4割。
- ・ 請求データの活用は決算や支払処理が中心。将来の業績や資金繰り予測への活用は3割弱
- ・ 6割以上が「請求データの活用範囲拡大」や「集計・分析へのAI活用」に関心
- ・ システムやAIに期待する機能は「異常値の自動検知」「予実比較」が同率最多

■ 調査結果

- ・ 請求書のデータ化は7割が実施する中、「すぐに集計・分析できる」は3割にとどまる
「すぐに集計・分析できる」との回答は、経営層46.6%で現場層24.9%と回答傾向に差
- 請求書および請求データの状態を聞いたところ（n=721）、「すべてまたは大部分はデータ化できている」との回答は71.3%に上った一方、「明細を含めてすべてデータ化され、すぐに集計・分析できる」との回答は31.1%にとどまりました。

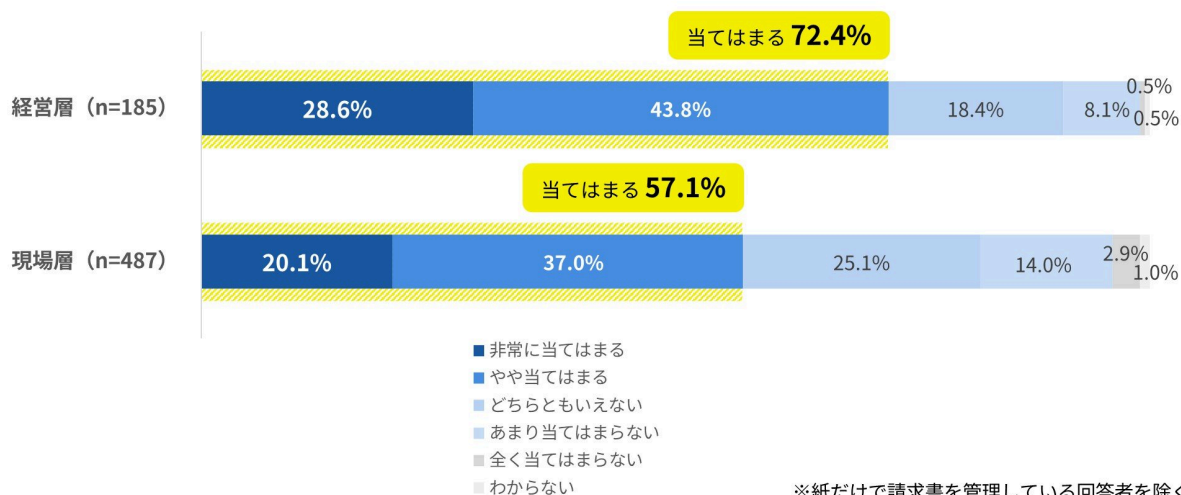
**Q.勤務先の請求書および請求データは、
集計や分析に利用できる形式になっていますか。最も近いものをお選びください。**



©Infomart Corporation

また、「請求データは集計・分析しやすい形式になっている」と回答した割合も、経営層（n=185）では72.4%、現場層（n=487）では57.1%となりました。経営層は現場層よりもデータ活用環境を肯定的に評価しており、立場によって請求データの整備・活用状況に対する認識にギャップがあることがうかがえます。

**Q.勤務先では、請求データは集計・分析しやすい形式になっていますか。
当てはまるものをお選びください。**

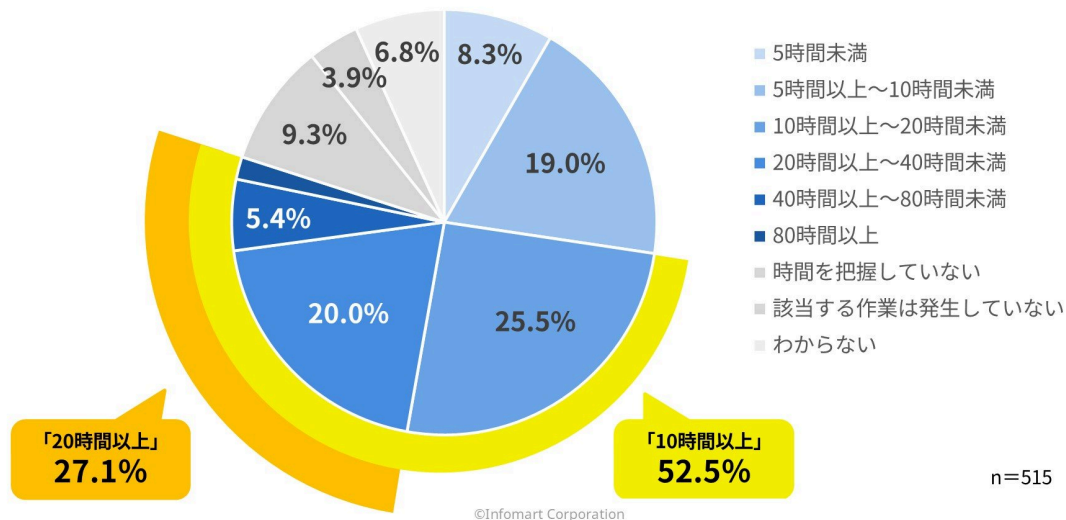


※紙だけで請求書を管理している回答者を除く対象者に聴取

©Infomart Corporation

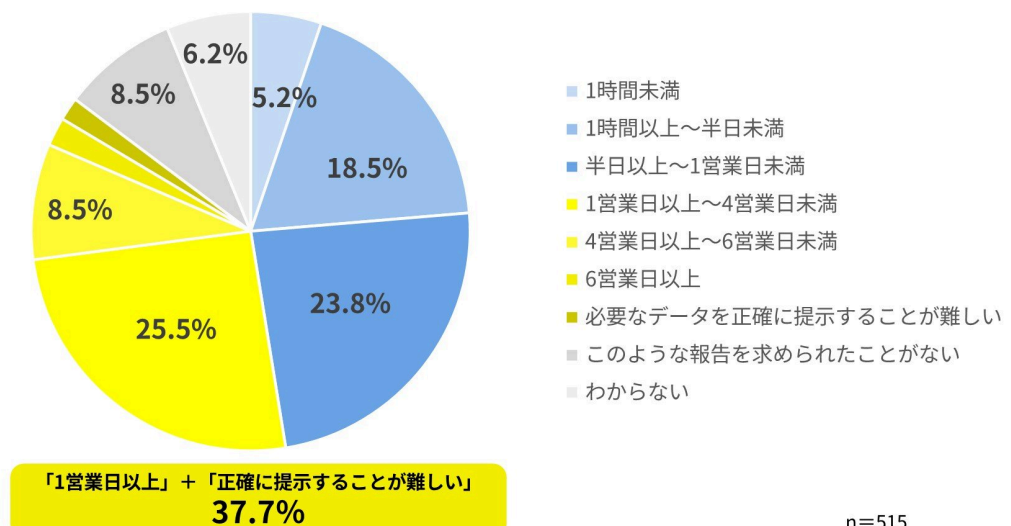
現場層（n=515）に、請求データの収集・入力・転記・整形・照合・集計などの作業にかかる時間を聞いたところ、「月10時間以上」との回答が52.5%と半数を超えました。このうち、「月20時間以上」との回答も27.1%に上りました。

Q.請求書や請求データの収集・入力・転記・整形・照合・集計に、あなたの所属部門では1カ月あたりどの程度の時間を費やしていますか。



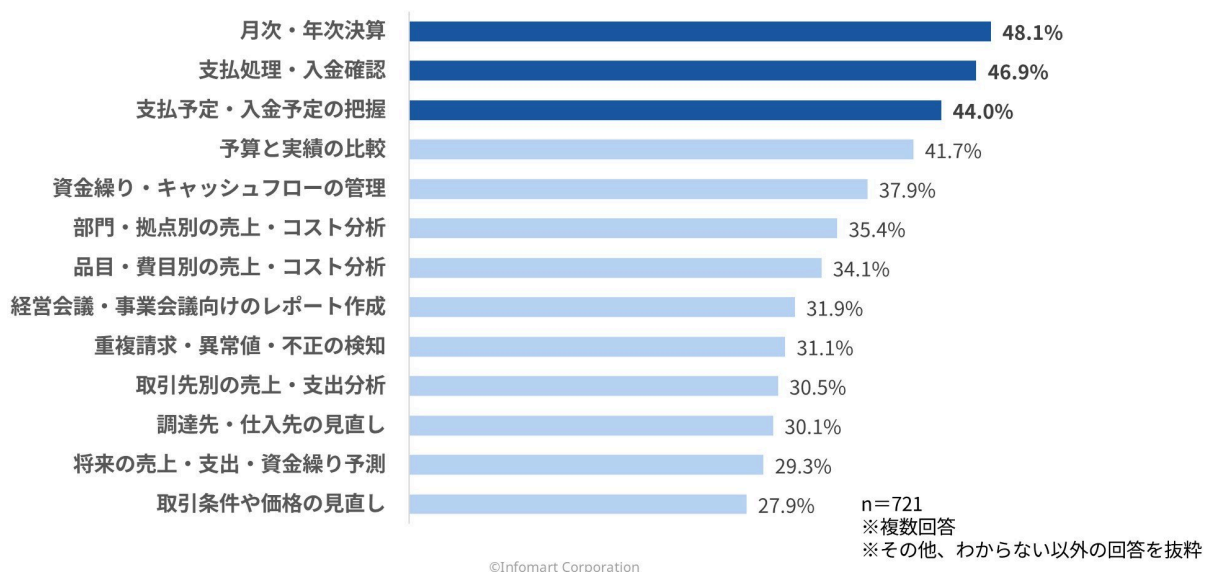
また、「経営層から報告を求められた際、提示までに1営業日以上かかる」または「必要なデータを正確に提示することが難しい」との回答をあわせると37.7%となり、請求データの整備や経営報告が現場の負担となっている実態がうかがえます。

Q. 経営層から「全社のコスト推移」「取引先別の支出」「予算と実績の差」などの報告を求められた場合、提示までに通常どれくらい時間がかかりますか。



について「支払処理・入金確認」が46.9%、「支払予定・入金予定の把握」が44.0%となりました。
 また、「経営会議・事業会議向けのレポート作成」は31.9%、「将来の売上・支出・資金繰り予測」は29.3%、「取引条件や価格の見直し」は27.9%にとどまりました。請求データは日常の経理業務を中心に利用され、分析や将来予測など、経営判断につながる用途への活用には余地があることがうかがえます。

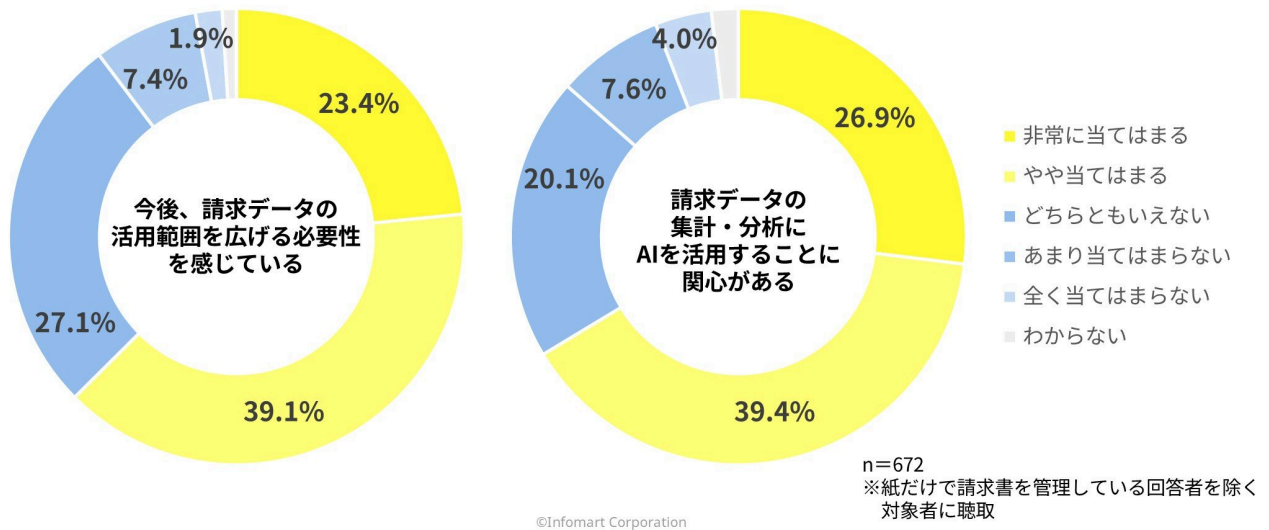
Q.勤務先では、請求書や請求データをどのような用途に活用していますか。



・6割以上が「請求データの活用範囲拡大」や「集計・分析へのAI活用」に関心

紙だけで請求書を管理している回答者を除く対象者（n=672）に請求データの活用について聞いたところ、「今後、請求データの活用範囲を広げる必要性を感じている」と回答した割合は62.5%となりました。

また、「請求データの集計・分析にAIを活用することに関心がある」との回答は66.4%でした。請求データをより幅広く活用したいという意向とともに、集計・分析を支援する手段としてAIへの関心が高まっていることがわかりました。

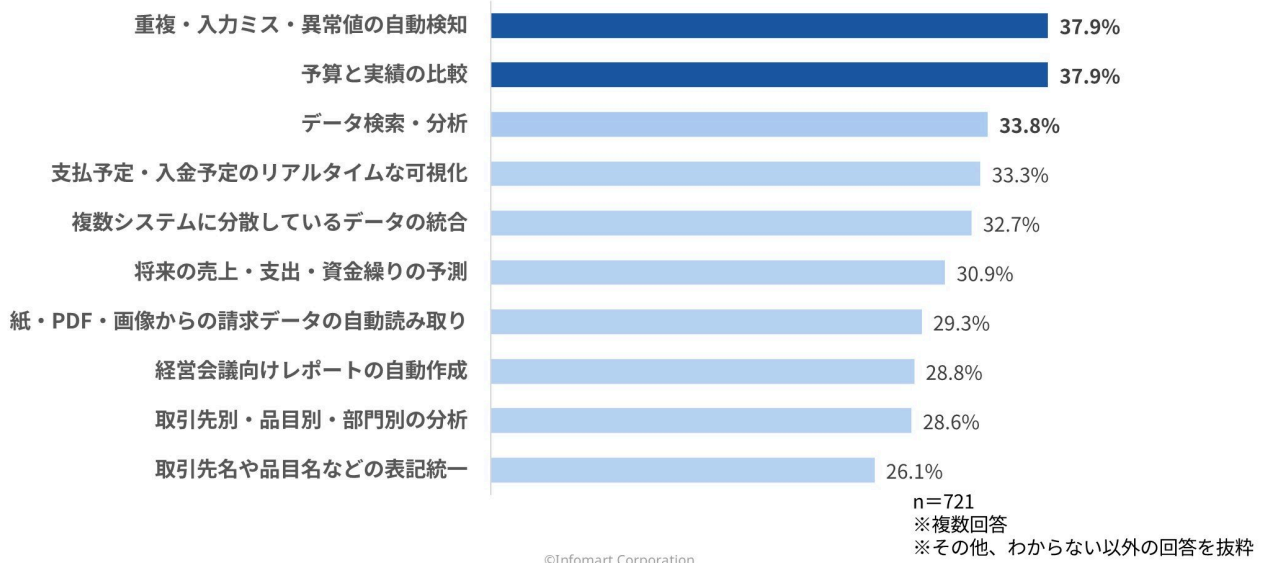


・システムやAIに期待する機能は「異常値の自動検知」「予実比較」が同率最多

請求書や請求データの管理において、今後システムやAIに期待する機能を聞いたところ

(n=721)、「重複・入力ミス・異常値の自動検知」と「予算と実績の比較」がともに37.9%で最多となりました。システムやAIには、高度な将来予測だけでなく、データの精度向上や日常的な経営管理を支援する機能が期待されています。

Q.請求書や請求データの管理について、今後システムやAIに期待することがあれば教えてください。



■ ホリゾンタル事業部門 執行役員 小野 史裕のコメント

紙・光の電子化にこそより、社内のあらゆる請求データを一元的に集め、活用できる状態へ構造化することが第一歩となります。

さらに、集約されたデータをAIが検索・分析し、異常値の検知や予実比較などを自然言語で導き出せる環境を整えることで、現場の手作業による煩雑な集計負担を軽減し、経営層がタイムリーかつ精度の高い意思決定を行えるようになります。

業務効率化というフェーズから一歩進み、請求データを経営の意思決定に活かせる状態をつくることこそが、これからの時代に求められる本質的な「経理DX」です。当社は今後も、企業がデータを高度に活用し、迅速な経営判断を行えるプラットフォームの実現に貢献してまいります。

■ 調査概要

調査対象：従業員数300名以上の企業における20代～60代の経営層および経理・財務部門の社員

調査方法：インターネットリサーチ

調査内容：請求データの集約・経営活用状況に関する調査

調査期間：2026年9月18日（金）～9月21日（月）

回答者：経営層206名、経理・財務部門の社員515名

※1 経営層と現場層はそれぞれ異なる回答者群の回答傾向を比較したものであり、同一企業内における認識差を示すものではありません。

※2 構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計した数字が100%にならない場合があります。

■ サービス概要



「BtoBプラットフォーム 請求書」は、「発行する請求書」だけでなく「受け取る請求書」「支払金額の通知」等、多様な請求業務のデジタル化に対応可能な請求書クラウドサービスです。時間・コスト・手間のかかる請求業務を大幅に改善し、ペーパーレス化、経理のテレワークの実現を後押しします。

請求書のやり取りにおいて、PDF等へ変換することなく、請求明細もデジタルデータのままやり取りできる「データtoデータ方式」を採用しており、電子帳簿保存法（※3）やインボイス制度にも対応しています。（2026年9月末現在で130万社以上が利用しています。）

URL：<https://www.infomart.co.jp/seikyu/index.html>

■ インフォマートについて

1998年の創業以来、企業間取引における請求・受発注等の業務効率化を実現するクラウドサービスを提供・運営しています。主力サービスの「BtoBプラットフォーム」は、130万社以上が利用し、プラットフォーム内の総流通金額は年間71兆円以上。

会社名：株式会社インフォマート（東証プライム市場：2492）

代表者：代表取締役社長 木村 慎

本社所在地：東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階

設立：1998年2月13日

資本金：49億6,918万円（2026年6月末現在）

事業内容：BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営

従業員数：924名（連結）、897名（単体）（2026年6月末現在）

URL：<https://corp.infomart.co.jp/>

■ リリースに関する報道関係者様のお問い合わせ先

株式会社インフォマート 広報部

TEL：03-6681-0632 / E-mail：im-pr@infomart.co.jp

関連するニュース・記事

iMAgent

**インフォマート、AI経営分析システム
「iMAgent」提供開始**

企業間取引データをAIで高度に分析し
意思決定や調達の最適化を支援

2026.07.31

[その他](#) [ニュースリリース](#) [請求書](#)

インフォマート、AI経営分析システム「iMAgent」提供開始

2026.08.31

SVF

×

BtoB
プラットフォーム 請求書

ニュースリリース 請求書

ウイングアーク1stとインフォマート 電子請求書サービスを直接連携

#システム連携

2026.07.10

BtoBプラットフォーム

自治体・事業者 計802名への取引調査

事業者の8割が電子化に前向きな反面、互いの“遠慮”がDX推進の壁に



BtoBプラットフォーム ニュースリリース

【自治体・事業者 計802名への取引調査】事業者の8割が電子化に前向きな反面、互いの“遠慮”がDX推...

#自治体DX

#調査

お問い合わせ

会社情報

会社情報 TOP

トップメッセージ

創業者紹介

経営理念

会社概要

当社の強み TOP

役員一覧・組織図
業界と共に築く企業間ネットワーク
事業内容 TOP

クラウド・プラットフォーム
企業間取引プラットフォーム

活用意義をナミア・組織のチカラ
Horizontal X Vertical

サステナビリティ
食料・地域の課題と共に
フード関連事業

サステナビリティ TOP
採用情報
コンプライアンス・インシジョン事業

トップメッセージ
事業継続を志すセキュリティ
ホリゾンタル事業

事業概要
強みを体現する3つの事業

ニュース
中期経営計画

ESG経営

ESG情報 TOP
マテリアリティ

IRニュース
ESG情報:環境

IRライブラリー
ESG情報:社会

IRカレンダー
ESG情報:コーポレート・ガバナンス

決算ハイライト
非財務データ

株式情報

コーポレート・ガバナンス

[インボイス制度の対応](#)
[電子帳簿保存法の対応](#)
[外部サービス連携](#)
[サイトマップ](#)
[就活ハラスメント防止・対応に関する基本方針](#)

[infomartのセキュリティについて](#)
[English](#)
[Service](#)



フーズチャンネル ～食ビジネスのポータルサイト～

FOODS CHANNEL

Less/on.

未来をプラットフォームから考える1日。

自治体・公営企業向けプログラム

BtoBプラットフォーム

インボイス制度への
取り組みについて

Less is More.

デジタルで、人間らしさを取り戻す。

FOODCROSS

人に寄り添う、テクノロジーでつながる、未来を創造する

開発チーム公式note編集部