

参考資料

ユーザー企業向けアンケート調査票

東北圏企業のデジタル化・DXに関するアンケート

東北活性化研究センターと東北経済連合会は現在、共同研究として「東北圏※の産業分野におけるデジタル技術活用に関する実態調査」を実施しています。今後迎えるであろうDX（デジタルトランスフォーメーション）社会を目の前に、東北圏の企業における付加価値向上や生産性向上等の手段としてのデジタル技術活用に注目し、現状の課題把握および活用促進に向けた方策を検討いたします。

検討にあたっては、デジタル技術活用の実態について定量的に明らかにしたいと考えております。つきましては、ご多忙のところ誠に恐縮ですが、Webアンケートにご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

なお、アンケートの回収・集計・分析は、（公財）九州経済調査協会に委託し実施しますが、本調査で得られた個人情報については、適正に取り扱い、目的外に使用することは決してありません。また、調査結果は、企業名が特定できないアンケート集計結果の形で報告書として当センターのWebサイト上で公開する予定ですが、個別の回答票が公開されることはありません。

何卒、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

※東北圏：青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県および新潟県

【回答所要時間】
20分～25分

【お問い合わせ先】
公益財団法人 東北活性化研究センター
担当：矢萩
Tel：022-222-3394
E-mail：chosa@kasseiken.jp
URL：https://www.kasseiken.jp

Q1. 貴社について、以下の項目をお教えてください。

貴社名（支店等でご記載の場合はその名称をご記入ください）【必ず回答】

所在地（〇〇県××市△△町■丁目□番★号）【必ず回答】

所属【必ず回答】

役職【必ず回答】

お名前【必ず回答】

電話番号（ハイフンなし、数字のみでお答えください。）【必ず回答】

(半角数字)

メールアドレス

(E-mail)

Q2.

集計結果の送付ご希望（ご希望の方には、Q1でご記入いただいたメールアドレスに、集計結果をお送りします。）

【必ず回答】

- ☐ 希望する
☐ 希望しない

Q3. 上場の状況

【必ず回答】

- ☐ 上場済み
☐ 未上場

Q4. 従業員数（派遣・パートを含む）を教えてください。

【必ず回答】

- ☐ 20人以下
☐ 21～50人
☐ 51～100人
☐ 101～300人
☐ 301人以上

Q5. 主な業種（もっとも当てはまるものを1つ選んで○を付けて下さい） 【必ず回答】

- ☐ 農業、林業
☐ 漁業
☐ 鉱業、採石業、砂利採取業
☐ 建設業
☐ 製造業
☐ 電気・ガス・熱供給・水道業
☐ 運輸業、郵便業
☐ 卸売業・小売業
☐ 金融業、保険業
☐ 不動産業、物品賃貸業
☐ 学術研究、専門・技術サービス業
☐ 宿泊業、飲食店
☐ 生活関連サービス業、娯楽業
☐ 教育学習支援業
☐ 医療、福祉

Q6. 各年度（2019年度、2014年度）の売上高をご記入ください。

2019年度売上高

 百万円

0文字

(半角数字)

2014年度売上高

 百万円

0文字

(半角数字)

Q7.

2019年度の売上高に対するデジタル化※投資割合（人件費、アウトソーシング含むデジタル化投資額/売上高）を、大まかな値で構いませんのでご記入ください。

※本アンケートにおける「デジタル化」とは、通信（インターネット等）やITツール（勤怠管理、給与計算システム、Web会議システム等）の導入、事業で得られる社内のデータ（POSデータ、経理データ、工場の稼働データなど）や外部のビッグデータの利活用、IoTやAIなどにより、自社の業務の一部／全部を改善することを指します。

デジタル化投資割合

 %

0文字

(半角数字)

【デジタル化の状況について】

貴社のデジタル化の取り組み状況についてお尋ねします。
なお、本アンケートでのデジタル化の定義は以下の通りです。

※本アンケートにおける「デジタル化」とは、通信（インターネット等）やITツール（勤怠管理、給与計算システム、Web会議システム等）の導入、事業で得られる社内のデータ（POSデータ、経理データ、工場の稼働データなど）や外部のビッグデータの利活用、IoTやAIなどにより、自社の業務の一部／全部を改善することを指します。

Q8.

貴社のデジタル化の進捗状況について、現在の取組み段階をお答えください。（当てはまるもの1つを選択して下さい）

なお、選択肢は、取組み段階を低いものから高いものの順番で表しています。

【必ず回答】

- ☐ 進んでいない 例：E-mail、表計算ソフトの導入等
☐ あまり進んでいない（業務・生産プロセスの一部に対してデジタル技術を導入し、業務・生産プロセスの部分改善を実施している） 例：発注書など書類作成の電子化・自動化、勤怠管理システムの導入等
☐ ある程度進んでいる（業務・生産プロセス全体に対してデジタル技術を導入し、業務・生産プロセスの全体改善を実施している） 例：発注書など書類作成から相手企業とのやり取り、決裁に至るまでのプロセスの電子化・自動化等
☐ 進んでいる（各業務・生産プロセスを組み合わせた全社的な業務・生産プロセスに対しデジタル技術を導入し、全社的な業務・生産プロセスの改善を実施している） 例：販売データやマーケティングデータの活用で需要予測を行い、その結果をもとにした調達・生産・在庫管理の実施等
☐ かなり進んでいる（全社的な業務・生産プロセスの改善や企業変革を踏まえたビジネスモデルの抜本的な転換や、新規事業/新製品・サービスを創出している） 例：製品・サービスの提供方法の販売からサブスクリプションへの変更等

Q9. Q8で「進んでいない」を選択しなかった方にお聞きます。
貴社はデジタル化をいつから実施したかお答えください。
【必ず回答】

- ☐ 10年以上前
- ☐ 3～10年前
- ☐ 新型コロナウイルス感染拡大直前～3年前
- ☐ 新型コロナウイルス感染拡大以降

Q10～23
貴社がデジタル化の推進のために、保有・活用しているITツールやデータ、また、利用する目的や成果の度合いについてお尋ねします。
まずはITツールについてお聞きます。

Q10. 貴社はデジタル化の推進のために、どのようなITツールを保有・活用していますか。
(いくつでも可)
【必ず回答】 (複数選択)

- ☐ 文書の電子化・電子決裁
- ☐ 勤怠管理・給与計算システム
- ☐ 会議システム (Zoomなど)
- ☐ 会計システム
- ☐ グループウェア・チャットツール
- ☐ SFA (営業支援システム)・CRM (顧客管理システム)
- ☐ ECサイト
- ☐ ERP (統合基幹業務システム)
- ☐ 工程管理システム
- ☐ BIツール (ビジネスインテリジェンスツール)
- ☐ AIの活用 (需要予測や顧客分析など)
- ☐ RPA (業務プロセス自動化ツール)
- ☐ その他
- ☐ ITツールを活用していない

Q11.
Q10で「文書の電子化・電子決裁」とお答えした方にお聞きます。「文書の電子化・電子決裁」をどのような目的で導入していますか。また、それらの導入目的の成果の度合いはどうですか。(a)～(j)の導入目的から該当する項目を選び、当てはまる成果の度合いを1つ選んでください。該当する導入目的以外の項目については、「導入の目的としていない」を選択してください。

	大きく 成果が出た	成果が出た	あまり成果が出 てない	まったく成果が 出していない	導入の目的とし ていない
(a) 間接部門の効率化	☐	☐	☐	☐	☐
(b) 製品・サービスの品質向上	☐	☐	☐	☐	☐
(c) 生産効率・サービス提供効率の向上	☐	☐	☐	☐	☐
(d) 販売促進 (マーケティング)	☐	☐	☐	☐	☐
(e) 在庫管理	☐	☐	☐	☐	☐
(f) 売上増	☐	☐	☐	☐	☐
(g) 顧客満足度向上	☐	☐	☐	☐	☐
(h) 経営戦略策定	☐	☐	☐	☐	☐
(i) 新製品・新サービス・新事業の開発	☐	☐	☐	☐	☐
(j) ビジネスモデルの抜本的な改革	☐	☐	☐	☐	☐

※Q 12～Q23 は、Q10 で選択したツールについて、Q11 と同様に「目的」と「成果」を質問した。紙幅の都合上、設問は省略する。

Q24～33
貴社がデジタル化の推進のために活用しているデータについてお聞きます。

Q24. 貴社はデジタル化の推進のために、どのようなデータを保有・活用していますか。
(いくつでも可)
【必ず回答】 (複数選択)

- ☐ 販売データ
- ☐ 経理データ
- ☐ 顧客に納品した製品やサービスから得られるデータ (稼働状況、使用状況、位置情報など)
- ☐ 製品の製造過程で得られるデータ (設備の稼働率、設備の温度、歩留まりなど)
- ☐ WEB・SNSのログデータ
- ☐ 政府・自治体が公表するオープンデータ
- ☐ 同業他社がもつ業務関連データ
- ☐ 異業種がもつ業務関連データ
- ☐ その他
- ☐ データを活用していない

Q25.
Q24で「販売データ」とお答えした方にお聞きます。「販売データ」をどのような目的で活用していますか。また、それらの活用目的の成果の度合いはどうですか。(a)～(j)の活用目的から該当する項目を選び、当てはまる成果の度合いを1つ選んでください。該当する活用目的以外の項目については、「活用目的としていない」を選択してください。

	大きく成果が出 た	成果が出た	あまり成果が出 てない	まったく成果が 出していない	活用目的とし ていない
(a) 間接部門の効率化	☐	☐	☐	☐	☐
(b) 製品・サービスの品質向上	☐	☐	☐	☐	☐
(c) 生産効率・サービス提供効率の向上	☐	☐	☐	☐	☐
(d) 販売促進 (マーケティング)	☐	☐	☐	☐	☐
(e) 在庫管理	☐	☐	☐	☐	☐
(f) 売上増	☐	☐	☐	☐	☐
(g) 顧客満足度向上	☐	☐	☐	☐	☐
(h) 経営戦略策定	☐	☐	☐	☐	☐
(i) 新製品・新サービス・新事業の開発	☐	☐	☐	☐	☐
(j) ビジネスモデルの抜本的な改革	☐	☐	☐	☐	☐

※Q26～Q33 は、Q24 で選択したデータについて、Q25 と同様に「目的」と「成果」を質問した。紙幅の都合上、設問は省略する。

Q34.
貴社でのデジタル化の取組みが、貴社の経営全般にどのように影響したかお答えください。(1つ選択して下さい)
【必ず回答】

- ☐ 大きくプラス
- ☐ ややプラス
- ☐ どちらとも言えない
- ☐ ややマイナス
- ☐ 大きくマイナス

Q35.

Q34で「ややマイナス」もしくは「大きくマイナス」とお答えした方にお聞きます。貴社のデジタル化が、経営全般にマイナスに影響した理由について、どのようにお考えかお答えください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 導入したツールやデータが自社の業務や課題とマッチしなかった
- ☐ ツールやデータを使いこなせる人材が不足していた
- ☐ ツールやデータの活用が社内で浸透しなかった
- ☐ 事前に想定していたツールやデータ活用による成果があがらなかった
- ☐ 保守や運用のコストを見込んでいなかった
- ☐ パートナー企業（ITベンダー・Sler）の協力が足りなかった
- ☐ その他

Q36.

貴社が事業において企業や組織の枠を超えて外部と連携しデータを活用することについて、お考えをお答えください。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ すでに取り組んでおり、さらに利活用したい
- ☐ 今後推進したい
- ☐ 今後取り組みたいが、実際は難しい
- ☐ 必要ない

Q37.

Q36で「すでに取り組んでおり、さらに利活用したい」とお答えした方にお聞きます。「さらに利活用したい」データは何ですか。具体的にお答えください。（自由記入）

【必ず回答】

Q38.

Q36で「今後推進したい」とお答えした方にお尋ねします。利活用したいデータは何ですか。具体的にお答えください。（自由記入）

【必ず回答】

Q39.

Q36で「今後取り組みたいが、実際は難しい」とお答えした方にお聞きます。「取り組みたいが難しい」と思っているデータは何ですか。具体的にお答えください。（自由記入）

【必ず回答】

【デジタル化の課題認識について】

様々な調査において、「予算（コスト）」、「組織・体制」、「人材・知識・ノウハウ」、「パートナー」が企業のデジタル化推進に向けた重要な課題として指摘されています。これらの課題に対する貴社の認識についてお答えください。

①予算（コスト）

Q40.

貴社におけるデジタル化推進にあたり、予算の制約にはどの程度課題があると認識していますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 大きな課題である
- ☐ ある程度は課題である
- ☐ あまり課題ではない
- ☐ 全く課題ではない

Q41.

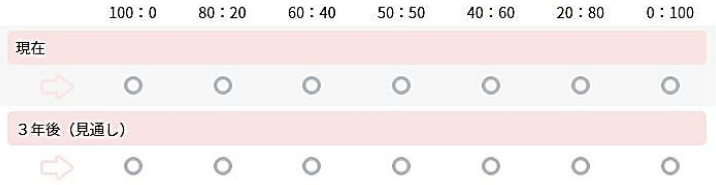
デジタル化の推進にあたり、「レガシーシステム※の維持管理費用」が「新たなデジタル技術への投資」への足かせになっていると指摘されています。

貴社における「レガシーシステムの維持管理費用」と「新たなデジタル技術への投資額」のおおよその割合について、現在、3年後（見通し）についてそれぞれお答えください。

※レガシーシステム：技術面の老朽化、システムの肥大化・複雑化、ブラックボックス化等の問題があり、その結果として経営・事業戦略上の足かせ、高コスト構造の原因となっているシステム

「レガシーシステムの維持管理費用」：「新たなデジタル技術への投資額」の割合

【必ず回答】



Q42.

Q40で「大きな課題である」「ある程度は課題である」とお答えした方にお聞きます。貴社のデジタル化推進に関する予算が制約されている理由はなんですか。（当てはまるもの全てを選択してください）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ デジタル化に限らず新たな投資をする資金の確保が困難
- ☐ レガシーシステムのメンテナンスに費用を要するため資金の確保が困難
- ☐ デジタル化のビジョンや戦略が整っていないため、適切な費用対効果に基づく予算の算出が困難
- ☐ デジタル化の知識・ノウハウが不足しているため、適切な費用対効果に基づく予算の算出が困難
- ☐ 経営戦略上、ほかに経営資源を割くべき事業があり、デジタル化に投資できない
- ☐ その他

Q43.

Q40で「大きな課題である」「ある程度は課題である」とお答えした方にお聞きます。貴社の予算面の制約に対して、どのような対応策を実施している（したい）とお考えですか。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 補助金の活用
 - ☐ 他社パッケージの活用
 - ☐ 他社との共同開発
 - ☐ 汎用性が高く、導入のハードルが低いツール（kintone、AWS、Salesforce、マネーフォワード等）の活用
 - ☐ 予算に見合った施策を提案するパートナー（サポート企業）の活用
 - ☐ 金融機関からの融資
 - ☐ デジタル化投資の一部見送り／繰り延べ
 - ☐ その他
- ☐ 対応策を検討していない

②組織・体制

Q44.

貴社におけるデジタル化推進にあたり、組織・体制のあり方にはどの程度課題があると認識していますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 大きな課題である
- ☐ ある程度は課題である
- ☐ あまり課題ではない
- ☐ 全く課題ではない

Q45.

貴社の経営トップは、デジタル化に関してどの程度コミットメントしていますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ デジタル化は重要な経営課題であると認識し、トップダウンで対応を進めている
- ☐ デジタル化は重要な経営課題であると認識し、トップダウンで対応を進めることを表明している
- ☐ デジタル化は経営課題であると認識しているが、トップダウンで対応を進めることまでは表明していない
- ☐ デジタル化は経営課題と認識していない

Q46.

貴社は、会社全体のビジョンや経営戦略、成長戦略を明文化して策定していますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ すでに策定済み
- ☐ 現在策定中
- ☐ 策定予定はあるが未着手
- ☐ 策定する予定はない
- ☐ 未定

Q47.

Q46で「すでに策定済み」「現在策定中」とお答えした方にお聞きます。貴社は、明文化した企業全体のビジョンや経営戦略、成長戦略の中でデジタル化推進について定めていますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ すでに策定済み
- ☐ 現在策定中
- ☐ 策定予定はあるが未着手
- ☐ 策定する予定はない
- ☐ 未定

Q48.

貴社には、デジタル化を担当する専門の部署（部・課・室・グループ等）がありますか（1つ選択して下さい）。

【必ず回答】

- ☐ 有
- ☐ 無

Q49. デジタル化に関する業務を担当する担当者の人数をお答えください。

専門部署における担当者の人数 【必ず回答】

人
0文字 (半角数字)

総務・経理等の間接部門における担当者の人数 【必ず回答】

人
0文字 (半角数字)

事業部における担当者の人数 【必ず回答】

人
0文字 (半角数字)

Q50. デジタル化の推進について、貴社の社内の意識をお答えください。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 積極的である
- ☐ やや積極的である
- ☐ やや抵抗感がある
- ☐ 抵抗感がある
- ☐ わからない
- ☐ その他

Q51.

貴社は、自社が実施しているデジタル化への投資について、その費用対効果などを評価する仕組みはありますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ すでに構築済み
- ☐ 現在構築中
- ☐ 構築予定はあるが未着手
- ☐ 構築する予定はない
- ☐ 未定

③人材・知識・ノウハウ

Q52.

貴社におけるデジタル化推進にあたり、人材・知識・ノウハウはどの程度課題があると認識していますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 大きな課題である
- ☐ ある程度は課題である
- ☐ あまり課題ではない
- ☐ 全く課題ではない

Q53.

Q52で「大きな課題である」「ある程度は課題である」とお答えした方にお聞きます。貴社において、必要な人材は何か、お答えください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】 (複数選択)

- ☐ デジタル化推進の指揮を執ることができる人材
- ☐ 各事業部門や現場でデジタル化を推進することができる人材
- ☐ 必要な技術・ITツールを特定・活用できる人材
- ☐ 設計・開発ができる人材
- ☐ AIなど新技術を活用できる人材、データサイエンティスト
- ☐ その他

Q54.

貴社がデジタル化を推進する人材を確保するにあたり、どのような方法を行っていますか（行う予定ですか）。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】 (複数選択)

- ☐ 既存社員の育成
- ☐ 専門職（デジタル人材）の正社員としての新卒採用
- ☐ 経験者の正社員としての採用
- ☐ 経験者の副業・兼業としての活用
- ☐ その他
- ☐ 特に何も行っていない

Q55.

Q54で「既存社員の育成」とお答えした方にお聞きます。貴社におけるデジタル化を推進する人材の育成方法をお答えください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】 (複数選択)

- ☐ 社員の自己研鑽を奨励・評価する仕組みを構築
- ☐ 社内研修
- ☐ OJT
- ☐ 外部研修
- ☐ その他

Q56.

Q54で「既存社員の育成」とお答えした方にお聞きます。貴社におけるデジタル化を推進する人材の育成の成果はどの程度あるとお考えですか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 期待通りの成果が出ている
- ☐ ある程度の成果が出ている
- ☐ あまり成果が出ていない
- ☐ 全く成果が出ていない

Q57.

Q56で「あまり成果が出ていない」「まったく成果が出ていない」とお答えした方にお聞きます。貴社において成果が上がらない理由として、どのような事が考えられますか。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ デジタル化によりプラス効果が得られる業務（デジタル化対象業務）を特定できない
- ☐ デジタル化対象業務に対して、必要なデジタルスキルを特定できない
- ☐ デジタル化のスピードに追いつけず、育成するスキルが必要とされるスキルとミスマッチになっている
- ☐ 個々の従業員が多忙なため、研修を受けることができない
- ☐ 社内研修やOJTにおいて、教える側の従業員の数または質が十分でない
- ☐ その他

Q58.

貴社においてデジタル化を推進する人材の確保はどの程度できているとお考えですか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 期待通りの確保が来ている
- ☐ ある程度の確保が来ている
- ☐ あまり確保できていない
- ☐ 全く確保できていない

Q59.

Q58で「あまり確保できていない」「全く確保できていない」とお答えした方にお聞きます。貴社において人材確保が思うように進まない理由として、どのような事が考えられますか。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 専門職の採用枠を設けるなどデジタル人材の確保に向けた戦略的な採用計画がない
- ☐ デジタル化推進に向けた育成計画がない
- ☐ 専門的知識・ノウハウに見合う待遇（地位、裁量権、賃金）を与えられない
- ☐ 採用したデジタル人材を専任として配属できる部署が現在の組織体制にない（デジタル人材を採用しても活躍できる場が少ない）
- ☐ キャリアパスが未整備である
- ☐ そもそもデジタル人材が不足しており、採用に力を入れても来てくれない
- ☐ その他

④/パートナー（ITベンダー・Sler）

Q60.

貴社におけるデジタル化推進にあたり、パートナー（ITベンダー・Sler）の確保にはどの程度課題があると認識していますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 大きな課題である
- ☐ ある程度は課題である
- ☐ あまり課題ではない
- ☐ 全く課題ではない

Q61.

貴社は、パートナー（ITベンダー・Sler）との業務（取引）実績はありますか（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 現在、業務を依頼している
- ☐ 現在は業務を依頼していないが、かつてはしていた
- ☐ 現在も過去も、業務を依頼していない

Q62.

Q61で「現在は業務を依頼していないが、かつてはしていた」「現在も過去も、業務を依頼していない」とお答えした方にお聞きます。貴社のデジタル化推進のパートナーとして、ITベンダーやSlerは、必要とお考えですか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ デジタル化推進業務を内製化しており、必要ない
- ☐ デジタル化推進業務の内製化率を抑えるため、パートナーが必要である
- ☐ デジタル化推進の業務は内製化が困難であるため、パートナーが必要である
- ☐ そもそもデジタル化推進をしないので、必要ない
- ☐ その他

Q63.

Q62で「デジタル化推進業務を内製化しており、必要ない」とお答えした方にお聞きます。貴社が内製化できる理由について、お答えください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ デジタル人材を確保している
- ☐ 汎用性が高く、導入のハードルが低いツール（kintone、AWS、Salesforce、マネーフォワード等）を活用し、社内に展開できる人材を確保している
- ☐ 過去に導入したツールの拡張性が高く、専門人材でなくても内製化できる
- ☐ その他

Q64.

Q62で「デジタル化推進業務の内製化率を抑えるため、パートナーが必要である」「デジタル化推進の業務は内製化が困難であるため、パートナーが必要である」と答えた方にお聞きます。貴社では、パートナーをさがすためにどのような対応策を実施したいとお考えですか。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 自社が所属する業界団体への相談
- ☐ IT関連の業界団体への相談
- ☐ ITベンダーの保有技術をユーザー企業にアピールする場（展示会など）への参加
- ☐ 自社のニーズや困り事をITベンダーにアピールする場（逆見本市、複数のITベンダーによるユーザー企業の現場ニーズ把握会など）への参加
- ☐ 行政が実施する、ITベンダーの情報収集が可能なデジタル化関連セミナーへの参加
- ☐ 企業・業界団体が実施する、ITベンダーの情報収集が可能なデジタル化関連セミナーへの参加
- ☐ 取引先・関連企業からの紹介
- ☐ その他

Q65.

貴社がパートナーとしてITベンダーやSlerを選ぶとき、対象となるパートナーの立地場所はどこが良いかお答えください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 自社が立地する県内
- ☐ 東北圏（東北6県＋新潟県）
- ☐ 1都3県（東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県）
- ☐ 上記以外
- ☐ 特にこだわらない

Q66.

Q61で「現在、業務を依頼している」「現在は業務を依頼していないが、かつてはしていた」と答えた方にお聞きます。貴社が取引をしている（していた）ITベンダー・Slerから提供を受けている（受けていた）情報についてお答えください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 契約前サポートの有無
- ☐ 導入コスト（製品・サービス本体、移行費用、テスト費用など）
- ☐ 製品・サービスの内容
- ☐ 導入プロセス
- ☐ 契約終了後のアフターフォロー方法
- ☐ 技術の特徴
- ☐ その他

Q67.

Q61で「現在、業務を依頼している」「現在は業務を依頼していないが、かつてはしていた」と答えた方にお聞きます。貴社が取引をしている（していた）ITベンダー・Slerの課題と思われる点についてお答えください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ ビジョンや経営戦略、事業にマッチしない機器やシステムの売り込みが多い
- ☐ コンサルティング能力が弱い
- ☐ コストが高い
- ☐ 中小・中堅企業への理解が足りない
- ☐ 技術力が低い
- ☐ 自社のビジネスや業務への理解が不足している
- ☐ サポートが不十分である
- ☐ 自社のニーズを理解してもらえない
- ☐ 人員を割いてもらえない
- ☐ その他

☐ 課題は特になし

⑤その他

Q68.

貴社におけるデジタル化推進にあたり、特定パートナー（ITベンダー・Sler）による囲い込みやレガシーシステムへの依存（ベンダーロックイン）は、どの程度課題であると認識していますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 大きな課題である
- ☐ ある程度は課題である
- ☐ あまり課題ではない
- ☐ 全く課題ではない

Q69.

貴社におけるデジタル化推進にあたり、法律や規制などの制度は、どの程度課題であると認識していますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 大きな課題である
- ☐ ある程度は課題である
- ☐ あまり課題ではない
- ☐ 全く課題ではない

Q70.

貴社におけるデジタル化推進にあたり、取引先や協業先のITの対応状況はどの程度課題であると認識していますか。（1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 大きな課題である
- ☐ ある程度は課題である
- ☐ あまり課題ではない
- ☐ 全く課題ではない

【必要とされる支援について】

Q71.

貴社がデジタル化を進めていく上で、必要と感じる支援についてお答えください。（当てはまるものを全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ デジタル化による生産性向上などについての事例紹介
- ☐ ユーザー企業のニーズや課題をITベンダー・Slerに伝える場
- ☐ ITベンダー・Slerの保有技術をユーザー企業にPRする場
- ☐ デジタル化に関する個別コンサルティング
- ☐ デジタル化人材育成のサポート
- ☐ ITベンダー・Slerに対する人材育成のサポート
- ☐ 類似課題を持つ同業者の紹介
- ☐ 類似課題を持つ異業種他社の紹介
- ☐ デジタル化に関する補助金の拡充
- ☐ その他
- ☐ 特にない

アンケートは以上です。ご協力ありがとうございました。

サポート企業向けアンケート調査票

東北圏企業のデジタル化・DXをサポートする企業に関するアンケート

東北活性化研究センターと東北経済連合会は現在、共同研究として「東北圏※の産業分野におけるデジタル技術活用に関する実態調査」を実施しています。今後迎えるであろうDX（デジタルトランスフォーメーション）社会を目の前に、東北圏の企業における付加価値向上や生産性向上等の手段としてのデジタル技術活用に注目し、現状の課題把握および活用促進に向けた方策を検討いたします。

検討にあたっては、東北圏の企業のデジタル化・DXをサポートするITベンダー・Sier等サポート企業の活動や課題について定量的に明らかにしたいと考えております。つきましては、ご多忙中のところ誠に恐縮ですが、Webアンケートにご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

なお、アンケートの回収・集計・分析は、（公財）九州経済調査協会に委託し実施しますが、本調査で得られた個人情報については、適正に取り扱い、目的外に使用することは決してありません。また、調査結果は、企業名が特定できないアンケート集計結果の形で報告書として当センターのWebサイト上で公開する予定ですが、個別の回答票が公開されることはありません。

何卒、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

※東北圏：青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県および新潟県

【回答所要時間】
10分～15分

【お問い合わせ先】
公益財団法人 東北活性化研究センター
担当：矢萩
Tel：022-222-3394
E-mail：chosa@kasseiken.jp
URL：https://www.kasseiken.jp

【貴社の概要について】

Q1. 貴社について、以下の項目をお教えてください。

貴社名（支店等でご記載の場合はその名称をご記入ください） 【必ず回答】

所在地（〇〇県××市△△町■丁目□番★号） 【必ず回答】

所属 【必ず回答】

役職 【必ず回答】

お名前 【必ず回答】

電話番号（ハイフンなし、数字のみでお答えください。） 【必ず回答】

（半角数字）

メールアドレス

（E-mail）

Q2.

集計結果の送付のご希望（ご希望の方には、Q1でご記入いただいたメールアドレスに、集計結果をお送りします。）

【必ず回答】

- ☐ 希望する
☐ 希望しない

Q3. 上場の状況

【必ず回答】

- ☐ 上場済み
☐ 未上場

Q4. 従業員数（派遣・パートを含む）を教えてください。

【必ず回答】

- ☐ 20人以下
☐ 21～50人
☐ 51～100人
☐ 101～300人
☐ 301人以上

Q5. 主な業種（もっとも当てはまるものを選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 製造業
☐ 情報通信業
☐ サービス業（情報通信業を除く）
☐ その他

Q6. 各年度（2019年度、2014年度）の売上高をご記入ください。

2019年度売上高

 百万円

0文字

（半角数字）

2014年度売上高

 百万円

0文字

（半角数字）

Q7. IT関連事業の継続年数をお答えください。

【必ず回答】

- ☐ 3年未満
☐ 3年～10年未満
☐ 10年以上

【東北圏の中小・中堅企業へのデジタル化支援について】

貴社における東北圏の中小・中堅企業のデジタル化を支援する取組みについてお尋ねします。

なお、本アンケートでのデジタル化の定義は以下の通りです。

※本アンケートにおける「デジタル化」とは、通信（インターネット等）やITツール（勤怠管理、給与計算システム、Web会議システム等）の導入、事業で得られる社内のデータ（POSデータ、経理データ、工場の稼働データなど）や外部のビッグデータの利活用、IoTやAIなどにより、自社の業務の一部／全部を改善することを指します。

Q8.

貴社が中小・中堅企業のデジタル化を支援するビジネスモデルとして、以下の各時期に当てはまるものをお答えください。（時期ごとにそれぞれに当てはまるもの最大2つまで選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

	3年前	現在	3年後
元請け・同業他社から案件を受託開発する	☐	☐	☐
全て自社の技術・開発によるソリューションを提案し、オーダーメイドで開発する	☐	☐	☐
他社の製品・サービスと組み合わせたソリューションを提案し、オーダーメイドで開発する	☐	☐	☐
オーダーメイドで開発した製品の保守、運用	☐	☐	☐
自社で開発した製品・サービスをパッケージ化し、複数企業に展開する	☐	☐	☐
他社の製品・サービスと組み合わせた製品をパッケージ化し、複数企業に展開する	☐	☐	☐
顧客をコンサルティングし、ニーズに合致した他社製品・サービスを提案し、導入を支援する	☐	☐	☐
他社製品・サービスの導入支援、保守、運用	☐	☐	☐

Q9.

中小・中堅企業のデジタル化を支援するビジネスモデルの変化の必要性について、貴社ではどのように感じていますか。（もっとも当てはまるものを1つ選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 大いに感じている
☐ 感じている
☐ あまり感じていない
☐ 全く感じていない

Q10.

Q9で「大いに感じている」「感じている」を選択した方にお聞きます。
中小・中堅企業のデジタル化を支援するビジネスモデルの変化の必要性を感じる要因を教えてください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 同業他社からの下請け（受託開発）では利益の確保が難しくなったため
- ☐ オーダーメイドで開発したソリューションについて知見のある社内人材が減った/いなくなったため
- ☐ オーダーメイドで開発したソリューションについて知見のあるユーザー企業の人材が減った/いなくなったため
- ☐ 社内人材の不足とユーザー企業の増加により、オーダーメイドのソリューション開発がそもそも困難になっているため
- ☐ 汎用性が高く、導入のハードルが低いツール（kintone、AWS、Salesforce、マネーフォワード等）の普及によりオーダーメイドのソリューション開発で利益を確保することが難しくなったため
- ☐ 汎用性が高く、導入のハードルが低いツールに関する顧客からの問合せが増えたため
- ☐ 汎用性が高く、導入のハードルが低いツールの普及により、ユーザー企業のニーズがソリューション開発からツールの選択やデータ利活用に関するコンサルティングへ移行したため
- ☐ その他

Q11. 貴社の客先での業務内容を教えてください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 業務改革・システムコンサルティング、IT投資評価、システム監査
- ☐ システム受託開発
- ☐ 組込みソフトウェア開発
- ☐ 技術者等の人材派遣、提供
- ☐ パッケージソフトウェア開発・提供など
- ☐ SaaSサービス開発・提供など
- ☐ インターネット・ウェブ関連サービス、モバイルアプリの開発・提供
- ☐ IoT、ビッグデータ、AI関連サービスの開発・提供
- ☐ RPA、ビジネスプロセス最適化（データの整備、準備）の開発・提供
- ☐ ブロックチェーンの開発・提供など
- ☐ PaaSサービスの構築・運用など
- ☐ パブリック IaaSサービスの提供など
- ☐ IDCサービス（ハウジング、ホスティング等）、その他運用サービスなど
- ☐ ビジネスプロセスアウトソーシング（コールセンター運営、データ入力などを含む）
- ☐ 汎用性が高く、導入のハードルが低いツール（kintone、AWS、Salesforce、マネーフォワード等）の活用支援
- ☐ 顧客の属する業界特有の効率化支援
- ☐ その他

【貴社で取り扱う製品・サービスの種類について】

Q12.

貴社は現在、中小・中堅企業のデジタル化のため、どのようなITツールの導入を支援していますか。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 文書の電子化・電子決裁
- ☐ 勤怠管理・給与計算システム
- ☐ 会議システム（Zoomなど）
- ☐ 会計システム
- ☐ グループウェア・チャットツール
- ☐ SFA（営業支援システム）・CRM（顧客管理システム）
- ☐ ECサイト
- ☐ ERP（統合基幹業務システム）
- ☐ 工程管理システム
- ☐ BIツール（ビジネスインテリジェンスツール）
- ☐ AIの活用（需要予測や顧客分析など）
- ☐ RPA（業務プロセス自動化ツール）
- ☐ その他
- ☐ ITツールの導入を支援していない

Q13.

Q12で「文書の電子化・電子決裁」を選択した方にお聞きます。
「文書の電子化・電子決裁」を導入する中小・中堅企業の目的を教えてください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 間接部門の効率化
- ☐ 製品・サービスの品質向上
- ☐ 生産効率・サービス提供効率の向上
- ☐ 販売促進（マーケティング）
- ☐ 在庫管理
- ☐ 売上増
- ☐ 顧客満足度向上
- ☐ 経営戦略策定
- ☐ 新製品・新サービス・新事業の開発
- ☐ ビジネスモデルの抜本的な改革

※Q14～Q25 は、Q12 で選択したツールについて、Q13 と同様に「目的」を質問した。紙幅の都合上、設問は省略する。

Q26.

貴社は現在、中小・中堅企業のデジタル化のため、どのようなデータの保有・活用を支援していますか。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 販売データ
- ☐ 経理データ
- ☐ 顧客に納品した製品やサービスから得られるデータ（稼働状況、使用状況、位置情報など）
- ☐ 製品の製造過程で得られるデータ（設備の稼働率、設備の温度、歩留まりなど）
- ☐ WEB・SNSのログデータ
- ☐ 政府・自治体が公表するオープンデータ
- ☐ 同業他社がもつ業務関連データ
- ☐ 異業種がもつ業務関連データ
- ☐ その他
- ☐ データの保有・活用を支援していない

Q27. Q26で「販売データ」を選択した方にお聞きます。
「販売データ」を活用する中小・中堅企業の目的をお答えください

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 間接部門の効率化
- ☐ 製品・サービスの品質向上
- ☐ 生産効率・サービス提供効率の向上
- ☐ 販売促進（マーケティング）
- ☐ 在庫管理
- ☐ 売上増
- ☐ 顧客満足度向上
- ☐ 経営戦略策定
- ☐ 新製品・新サービス・新事業の開発
- ☐ ビジネスモデルの抜本的な改革

※Q28～Q35 は、Q26 で選択したデータについて、Q27 と同様に「目的」を質問した。紙幅の都合上、設問は省略する。

Q36.

貴社の製品やサービス（ソリューション）提供の対象となる、中小・中堅企業分野（業種）について教えてください。（当てはまるものを全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 農業、林業
- ☐ 漁業
- ☐ 鉱業、採石業、砂利採取業
- ☐ 建設業
- ☐ 製造業
- ☐ 電気・ガス・熱供給・水道業
- ☐ 運輸業、郵便業
- ☐ 卸売業・小売業
- ☐ 金融業、保険業
- ☐ 不動産業、物品賃貸業
- ☐ 学術研究、専門・技術サービス業
- ☐ 宿泊業、飲食店
- ☐ 生活関連サービス業、娯楽業
- ☐ 教育学習支援業
- ☐ 医療、福祉
- ☐ 行政機関

Q37.

貴社が同業他社と差別化できる点を教えてください。（当てはまるものを全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 相手企業のビジョンや経営戦略、事業にマッチする商材（製品・システム・サービス等）の提供
- ☐ コンサルティング能力
- ☐ 低価格での提案・提供
- ☐ 中小企業向けのノウハウ
- ☐ 自社の技術力
- ☐ 取引先のビジネスや業務への理解
- ☐ アフターサポートの能力
- ☐ 取引先におけるニーズの把握能力
- ☐ 社内人材の量・質
- ☐ その他

Q38.

顧客に提供している情報があれば教えてください。（当てはまるものを全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 契約前サポートの有無
- ☐ 導入コスト（製品・サービス本体、移行費用、テスト費用など）
- ☐ 製品・サービスの内容
- ☐ 導入プロセス
- ☐ 業務終了後のアフターフォロー方法
- ☐ 技術の特徴
- ☐ その他

- ☐ 情報提供は特になし

Q39.

貴社の製品やサービスを提供するとき、取引対象となる中小・中堅企業の所在地について教えてください。（当てはまるものを全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 自社が立地する県内
- ☐ 東北圏（東北6県+新潟県）
- ☐ 1都3県（東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県）
- ☐ 上記以外
- ☐ 特に定めていない

【東北圏の中小・中堅企業との取引について】

Q40.

貴社が中小・中堅企業を取引先として開拓する際、相手企業の以下の点について、どの程度課題であると認識していますか。（項目ごとにもっとも当てはまるものを選択して下さい）

【必ず回答】

	大きな課題である	ある程度は課題である	あまり課題ではない	全く課題ではない
予算の制約	☐	☐	☐	☐
組織・体制のあり方	☐	☐	☐	☐
人材・知識・ノウハウ	☐	☐	☐	☐
適切なパートナー（ITベンダー・Sler）の確保	☐	☐	☐	☐
特定パートナー（ITベンダー・Sler）による囲い込みやレガシーシステムへの依存（ベンダーロックイン）	☐	☐	☐	☐
相手企業の業界における法律や規制などの制度	☐	☐	☐	☐
相手企業の取引先や協業先のIT対応	☐	☐	☐	☐

Q41.

貴社が中小・中堅企業を取引先として開拓する際、自社の課題として感じた点はありませんか。（当てはまるものを全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 相手企業のビジョンや経営戦略、事業にマッチする商材（製品・システム・サービス等）が少ない
- ☐ コンサルティング能力が弱い
- ☐ コストが高い
- ☐ 中小・中堅企業への理解が足りない
- ☐ 技術力が低い
- ☐ 取引先のビジネスや業務への理解が不足している
- ☐ サポート能力が不十分である
- ☐ 取引先におけるニーズの把握能力が弱い
- ☐ 中小・中堅企業の業務に割く人員が不足している
- ☐ その他

- ☐ 課題は特になし

Q42.

貴社がサポート企業として感じる中小・中堅企業のデジタル化に関する課題、必要な要素があれば教えてください。（自由記入）

（記入例）「東北圏内にデータサイエンティストを育成する機関が少なく、人材不足」など

【東北圏のITベンダー・Sier他社との関わりについて】

Q43.

貴社の、東北圏のITベンダー・Sierなど同業他社との関わりについて教えてください。（もっとも当てはまるものを選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 共同で製品・サービスの開発、顧客の課題解決に取り組んでいる
- ☐ 共同での販路開拓（展示会の共同出展など）を実施している
- ☐ 定期的に情報交換を行っている
- ☐ 特に関わりがない

Q44.

Q43で「共同での販路開拓（展示会の共同出展など）を実施している」「定期的に情報交換を行っている」「特に関わりがない」を選択した方にお聞きます。

東北圏のITベンダー・Sierなど同業他社との協業（共同での製品・サービスの開発、顧客の課題解決）に対する貴社の関心・現状について教えてください。（もっとも当てはまるものを選択して下さい）

【必ず回答】

- ☐ 今後、協業を実施する予定・計画がある
- ☐ 協業に関心はあるが、マッチング・実証等の機会がなくて実施できていない
- ☐ 協業に関心はあるが、協業相手として希望する企業（業種）がなくて実施できていない
- ☐ 協業に関心はあるが、自社の課題（マンパワー等）により実施できていない
- ☐ 東北圏での協業に関心はない

【必要とされる支援について】

Q45.

今後、貴社が東北圏の中小・中堅企業のデジタル化を支援する上で、自社へのサポートとして必要と感じる点について教えてください。（当てはまるもの全てを選択して下さい）

【必ず回答】（複数選択）

- ☐ 営業活動
- ☐ 技術開発
- ☐ 企業のデジタル化に関する個別ニーズ把握
- ☐ 企業のデジタル化に関する全体動向把握
- ☐ デジタル化を実施する企業に対する自社事業のPR
- ☐ 人脈形成
- ☐ 産学連携
- ☐ 人材獲得
- ☐ 人材育成
- ☐ 資金面
- ☐ 信用面
- ☐ 企業間連携
- ☐ 特許・知財
- ☐ 経営相談
- ☐ 同業他社とのネットワーク形成
- ☐ 企業のデジタル化に関するニーズと自社の保有技術によるビジネスマッチング（ネットワーク形成）
- ☐ 同業他社と東北圏中小企業等産官学で、必要なIoTシステム等を改良しながら流通させるエコシステム
- ☐ その他
- ☐ 特にない

アンケートは以上です。ご協力ありがとうございました。