愛知県情報サービス産業動向実態調査

2025年8月

一般社団法人 愛知県情報サービス産業協会（AiA）

■ご記入にあたってのお願い

|  |
| --- |
| １ 本調査は愛知県の情報サービス産業の実態を把握し、今後の各社の経営戦略に役立てるために実施するものです。２ この調査票では、以下の内容についてお尋ねします。原則として全ての項目についてお答えください。・貴社の概要　：Ｆ１（2024年度末の状況）　～　Ｆ９－４（テレワーク）・動向調査　　：Ｑ１－１（経営の現状や課題）～Ｑ１－７（ｴﾝﾄﾞﾕｰｻﾞ企業の外部委託先ﾎﾟｲﾝﾄ）・ＤＸ関連調査：Ｑ２－１（対応状況）　～　Ｑ２－２０（DX推進施策への期待）ＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）時代に「経営者が何を考え何をしなければならないか」を探るための「ＤＸ関連調査」については、**経営トップまたは経営戦略担当役員ご本人によるご回答**をお願いできれば幸いです。３ ご回答方法は各質問文に記しておりますが、項目の該当番号あるいは空欄内に○をお付けいただく形式です。なお、「その他」を選択された場合には、括弧内に具体的にお書きください。４ ご記入いただいた調査票Wordファイルは、９月１９日(金)１２時までに下記E-mailアドレス宛にご返送ください。（メールタイトル「動向実態調査の回答」）５ 本調査票について、ご不明な点などがございましたら下記までご連絡ください。 一般社団法人 愛知県情報サービス産業協会（AiA）　事務局 〒460-0008 名古屋市中区栄二丁目４番１号　広小路栄ビルディング３階 　TEL (052)219-0546 FAX (052)219-0547　　　E-mail：info@aia.or.jp  |

■ご回答者（ご回答内容についての照会先）

|  |  |
| --- | --- |
| 貴社名 |  |
| 所在地 | 〒 |
| ご回答者 | ご芳名 TEL ( ) |
| 部署・役職 |
| Ｅ－ｍａｉｌ |  |

|  |
| --- |
| ◆報告書は**協会ホームページで閲覧してください（2026年3月公開予定）**。印刷した報告書は作成いたしません。◆ご回答いただいた内容はすべて統計的に処理いたします。貴社の社名や個別データが公表されることはありません。統計処理、及びデータの廃棄については以下の通り行い情報の漏洩を防止いたします。* 処理：記名を含んでいる表紙部分は分離し事務局にて保管、回答部分のみ処理することによりご回答いただいた企業名を特定できないようにいたします。
* 廃棄：報告書作成後に事務局にて処分いたします。

また、本調査以外の目的で使用することはありません。◆前回調査からの変更設問項目* 無し
 |

**―――＜基本項目＞―――**

【貴社の概要についてお尋ねします】

F1 2024年度末のa.売上高、b.経常利益、c.正規従業員数（それぞれ該当するもの１つに○）

　　連結ではなく貴社単体でご回答ください。

|  |
| --- |
| a.売上高　　　　１（　） 1億円未満　　　　　　　　 　５（　） 10億円以上～ 20億円未満　２（　）　1億円以上～ 3億円未満　　　 ６（　）　20億円以上～ 50億円未満　　　　　　　　３（　） 3億円以上～ 5億円未満　　　 ７（　）　50億円以上～100億円未満　　　　　　　　４（　） 5億円以上～10億円未満　　 　８（　）　100億円以上 |

|  |
| --- |
| b.経常利益 　１（　） 500万円未満　　　　　　 ５（　） 5000万円以上～1億円未満２（　）　500万円以上～ 1500万円未満　６（　）　1億円以上～ 2.5億円未満３（　） 1500万円以上～2500万円未満　７（　）　2.5億円以上～ 5億円未満４（　） 2500万円以上～5000万円未満　８（　）　5億円以上 |

|  |
| --- |
| c.正規従業員数　１（　） 10人未満　　　　　　　　　　５（　） 100人以上～ 200人未満　　　　　　　　２（　）　10人以上～ 20人未満 　　　　６（　）　200人以上～ 500人未満　　　　　　　　３（　） 20人以上～ 50人未満 　　　　７（　）　500人以上～1000人未満　　　　　　　　４（　） 50人以上～100人未満　　　 　８（　）　1000人以上 |

F2-1 主要顧客の業種（該当するものすべてに○） （主要顧客とは直接の取引先を指します。）

|  |  |
| --- | --- |
|  １（　） 農林漁業 ２（　） 鉱業 ３（　） 建設業 ４（　） 製造業 （コンピュータメーカ関係） ５（　） 製造業 （コンピュータメーカ関係以外） ６（　） 電気・ガス・熱供給・水道業 ７（　） 運輸業 ８（　） 通信業 |  ９（　） 卸売・小売・飲食店　　　　　　 10（　） 金融・保険業 11（　） 不動産業 12（　） 情報サービス業（ＡｉＡ会員企業） 13（　）　情報サービス業　　　　　　　　　　　（ＡｉＡ会員企業以外） 14（　） その他サービス業 15（　） 公務その他 |

F2-2　主要業種（「4.製造業（コンピュータメーカ関係）」および「12.情報サービス業（ＡｉＡ会員　　　　　企業）」、「13.情報サービス業（ＡｉＡ会員企業以外）」を除く。売上高や従業員数等に関係なく平均的な顧客を想定）から委託されている業務（該当するものすべてに○）

|  |
| --- |
| 　１（　）　システム戦略策定　　　　　　　　　６（　）　結合テスト２（　）　システム化計画　　　　　 　 　　　７（　）　総合テスト　３（　）　要求分析　　　　 　　　　 　　　　８（　）　運用・保守　４（　）　基本設計　　　　　　　　　 　　　 ９（　）　その他５（　）　詳細設計・製作（開発）　　　 　　  |

F3　ハードウェア関係（組み込み系）のソフトウェア開発を行っていますか。

行っている場合、顧客企業への提供機会の増減（１年前との対比）

|  |
| --- |
| 　１（　）　大きく増加　　　　　　　　　　　　 ４（　）　やや減少　２（　）　やや増加　　　　 　　　　　　　　　５（　）　大きく減少　３（　）　ほぼ横ばい　　　　　　　 　　　　　６（　）　行っていない |

F4　貴社の主要顧客の規模（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| 　１（　）　大企業　（従業員数　1,000人以上）が多い　２（　）　中堅企業（従業員数　300人以上～1,000人未満）が多い　３（　）　中小企業（従業員数　300人未満）が多い |

F5　貴社の顧客について、「A-1.最も相対する頻度の高い部署」（件数ベース）を1つ選び、該当する　　　番号に◎印をつけて下さい。また、それ以外に現在顧客として「A-2.相対している部署」を全て　　選び、該当する番号に○印をつけて下さい。（◎は１つだけ、○はいくつでも）また、相対する　　　部署（◎または○をつけた部署）それぞれの、「B.ここ数年（2～3年）の相対する頻度の増減傾向」について、当てはまるものを1つ選び、該当する番号に○印をつけて下さい。（○は１つずつ）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 顧客の相対する部署 | 1. 相対する部署
 |  | B. ここ数年（2～3年）の増減 |
| ◎:最も頻度の高い 　部署1つ○:いくつでも |  | 1.増加 | 2.変化なし | 3.減少 |
| 1.情報システム部門2.マーケティング・営業部門3.製品企画・開発部門4.研究開発部門5.本社・スタッフ部門6.その他（　　　　　　　　　　　　　） | 1（　）2（　）3（　）4（　）5（　）6（　） | ◎・○の項目について | 1（　）1（　）1（　）1（　）1（　）1（　） | 2（　）2（　）2（　）2（　）2（　）2（　） | 3（　）3（　）3（　）3（　）3（　）3（　） |

F6　主力業務（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| １（　） ＳＩサービス　　　　　　　　　　　６（　） 情報処理サービス２（　） ソフトウェア開発　　　　　　　　　７（　） その他の情報サービス３（　） ソフトプロダクト開発・販売　　　　８（　） ハードウェア販売４（　） ＩＴアウトソーシング　　　　　　　９（　）　その他５（　） クラウド関連サービス |

原則として、最も売上高の大きい業務を選んでください。

ただし、売上の多寡にかかわらず、主力としている業務の場合はその業務を選んでください。

上記の１～９に該当する業務は次のとおりとします。

|  |
| --- |
| 1. いわゆる「システムインテグレーション」「システムソリューション」などと呼ばれる「システム構築を一括して提供するサービス」とします。システム構築用のハードウェア、構築に関わる企画・コンサルティング・要求定義を含みます。
2. 特定ユーザ向けの「オーダーメイド型」のプログラム作成やソフトウェア保守とします。**組込ソフト**を　　含みます。
3. 不特定ユーザ向けの「レディメイド型」「イージーオーダー型」のプログラム作成や仕入販売とします。輸入ソフトのメンテナンス販売を含みます。
4. 情報システム(ホスト系、CSS系含む)の管理運用サービスとします。
5. ASP/SaaS/PaaSやHaaS・IaaS等のクラウド関連サービスとします。
6. オンライン／オフラインを問わず、いわゆる「受託計算」とします。（単なるオペレータ派遣は含みません。）
7. オペレータ派遣、データ入力、データベースサービス、BPO、調査･コンサルティング、IT教育･研修、インターネット接続サービス、VAN、通信回線提供等、「上記（1～6）以外の情報サービス関連業務」とします。
8. 単独の機器販売（※ＳＩサービスに含まれる分を除く）、サプライ用品販売、リース・レンタル等とします。
9. 株取引、不動産取引等、ＩＴ関連以外の売上や収入とします。
 |

F7　全売上に占める派遣契約の売上比率（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| １（　） ０％２（　） ０％超　～　２５％未満３（　） ２５％以上～５０％未満４（　） ５０％以上～７５％未満５（　） ７５％以上 |

全体の売上に対して、派遣契約の売上が占める割合をご記入ください。

F8 就業状況

F8-1　従業員構成（2025年4月1日現在）

|  | 万 | 千 | 百 | 十 | 一 |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ①　全従業員数 |  |  |  |  |  | 人 |
|  | 　　②　男性　従業員数 |  |  |  |  |  | 人 |
| 　　　②－１　うち、ＩＴエンジニア |  |  |  |  |  | 人 |
| 　　③　女性　従業員数 |  |  |  |  |  | 人 |
| 　　　③－１　うち、ＩＴエンジニア |  |  |  |  |  | 人 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ④　女性　管理職 |  |  |  |  |  | 人 |

①＝②＋③となるようにご記入ください。

②－１および③－１は、それぞれ②および③の内訳としてご記入ください。

|  |
| --- |
| 従業員は、役員・臨時雇及び外部からの派遣要員を除く「全ての常用従業員（管理職含む）」とします。親会社・関連会社等からの出向社員も含みます。ＩＴエンジニアは、ＳＥ、プログラマ、プロジェクトマネージャ、ＩＴコンサルタント、ＩＴ関連研究者等の能力や資格を有する従業員とします。ただし、オペレータ、キーパンチャは除いてください。 |

F8-2　平均年齢（2025年4月1日現在）

小数第２位を四捨五入してご記入ください。

|  | 十 | 一 |  | 0.1 |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ①　全従業員　平均年齢 |  |  | ． |  | 歳 |
|  | ②　男性従業員　平均年齢 |  |  | ． |  | 歳 |
|  | ③　女性従業員　平均年齢 |  |  | ． |  | 歳 |

F8-3　平均給与（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| １（　） ２０万円未満２（　） ２０万円以上～３０万円未満３（　） ３０万円以上～４０万円未満４（　） ４０万円以上～５０万円未満５（　）　５０万円以上 |

【注】基本給、役職手当、通勤手当等、いわゆる「所定内給与」です。残業手当等は含みません。

2024年度月間給与の従業員１人あたりの平均額をもとにしてご記入ください。

F8-4　年間平均賞与（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| １（　）　５０万円未満２（　） ５０万円以上～　１００万円未満３（　） １００万円以上～１５０万円未満４（　） １５０万円以上 |

【注】夏季賞与、年末賞与、期末手当等の支給額です。

2024年度の従業員１人あたりの平均額をもとにしてご記入ください。

F8-5　初任給（それぞれ該当するもの１つに○）

　　①高校・専門学校・短大卒

|  |
| --- |
| 　１（　）　１６万円未満　２（　）　１６万円以上～１８万円未満３（　）　１８万円以上～２０万円未満４（　）　２０万円以上～２２万円未満５（　）　２２万円以上 |

　　②大学・大学院卒

|  |
| --- |
| 　１（　）　１８万円未満　２（　）　１８万円以上～２０万円未満　３（　）　２０万円以上～２２万円未満４（　）　２２万円以上～２４万円未満５（　）　２４万円以上 |

【注】2025年4月新卒採用者の金額をもとにしてご記入ください。

新卒採用者がいなかった場合は、新卒採用者がいた場合の金額をもとにしてご記入ください。

F9 働き方改革

F9-1　労働時間

①～③は、「**年間の数値**」をご記入ください。

|  | **千** | **百** | **十** | **一** |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ①　**年間**所定労働時間 |  |  |  |  | 時間／年 |
| 　　就業規則の[１日の所定労働時間]×[年間労働日数]です。（休憩時間含まず） |
|  | **千** | **百** | **十** | **一** |  |
| ②　**年間**所定内実労働時間の平均 |  |  |  |  | 時間／年 |
| 　　①から、有給休暇取得分、慶弔休暇、欠勤等を差し引いた時間の１人あたりの平均です。　　（例えば、20日間休暇を取得した場合、前問より150時間程度少ない数値となります。）　　中途採用等で通年の数値が無い方は、対象から除いてください。 |
|  |  | **百** | **十** | **一** |  |
| ③　所定外労働時間の平均 |  |  |  |  | 時間／年 |
| 　　いわゆる「**年間残業時間**」です。月間平均時間ではありません。ご注意ください。　　中途採用等で通年の数値が無い方は、対象から除いてください。 |

F9-2　ダイバーシティ

④～⑥は、「**F8-1① 全従業員数**」内の人数をご記入ください。

|  | **千** | **百** | **十** | **一** |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ④　外国人従業員数 |  |  |  |  | 人 |
| 　　※厚生労働省「外国人雇用状況の届出」で届出ている外国人従業者 |
|  | **千** | **百** | **十** | **一** |  |
| ⑤　６０～６４歳の従業員数 |  |  |  |  | 人 |
| 　　６５歳以上の従業員数 |  |  |  |  | 人 |
|  | **千** | **百** | **十** | **一** |  |
| ⑥　身体障がい者の従業員数 |  |  |  |  | 人 |
| 　　知的・精神障がい者の従業員数 |  |  |  |  | 人 |

F9-3　年次有給休暇

|  | **十** | **一** |  | **0.1** |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ⑦　年次有給休暇の年間取得日数の平均 |  |  | ． |  | 日 |
| 　　※従業員１人あたりの平均取得（消化）日数です。集計できる範囲の方々の数値で結構です。時間単位で取得した分は、足し上げて日数に換算して下さい。 |
|  | **十** | **一** |  | **0.1** |  |
| ⑧　年次有給休暇の年間延べ付与日数（繰越日数除く）の平均 |  |  | ． |  | 日 |
| 　　※全従業員１人あたりの平均年間延べ付与日数（繰越日数除く）です。 |

 　　⑨　働き方改革により「年５日の年次有給休暇の確実な取得」が義務付けられました。　　　　　どのような取り組みを実施していますか

|  |
| --- |
| １（　） 基準日に年次有給休暇取得計画表を作成する２（　） 「使用者からの時季指定（※）」を行う３（　） 「年次有給休暇の計画的付与制度（計画年休）」を活用する４（　） 取得状況を確認し、未取得者へ指導する５（　） 有給奨励日を設定する６（　） その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

|  |
| --- |
| （※）「使用者による時季指定」とは・法定の年次有給休暇付与日数が10日以上の全ての労働者（管理監督者を含む）に対して、年５日までは、使用者が労働者の意見を聴取した上で、時季を指定して取得させる必要があります（労働者が自ら請求・取得した年次有給休暇の日数や、労使協定で計画的に取得日を定めて与えた年次有給休暇の日数（計画年休）については、その日数分を時季指定義務が課される年５日から控除する必要があります）。・使用者は、時季指定に当たっては、労働者の意見を聴取し、その意見を尊重するよう　　　努めなければなりません。 |

 　　⑩　特別休暇制度の有無　（該当するものすべてに○）

|  |
| --- |
| １（　） ボランティア休暇２（　） リフレッシュ休暇３（　） 周年休暇（勤続ｎ年など）４（　） 結婚・出産・育児等の休暇５（　） 生理休暇６（　） 夏季・年末年始の休暇７（　） ワクチン接種等の休暇８（　） その他の制度（具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）９（　） 制度は無い |

※有給休暇や慶弔休暇とは別に、有給・無給を問わず休暇・休職を認める制度についてお答えください。法律で定める育児・介護休暇・休業制度等は除きます。

F9-4　テレワーク

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ⑪　テレワーク実施の有無　（該当するもの１つに○） |  |  |
| 　　　１（　）　テレワークを会社の勤務制度として実施している。２（　）　テレワークは実施したことが無い。３（　）　新型コロナウイルスをきっかけに、新たにテレワークを勤務制度として導入した。４（　）　新型コロナウイルス対策として、テレワークを一時的に導入した。（ 新型コロナウイルス終息後も継続するか否かは検討中 ）５（　）　新型コロナウイルス対策として、テレワークを一時的に導入した。（ 新型コロナウイルス終息後は廃止予定 ） |
| 　　※テレワークの定義は次のとおりです。「ふだん収入を伴う仕事を行っている人の中で、仕事でＩＣＴを利用している人、かつ、自分の所属する企業内及び顧客常駐先以外で、ＩＣＴを利用できる環境において仕事を行う時間が１週間あたり８時間以上である人。営業先や移動途中の喫茶店など事業所以外で社内　　　ネットワークに接続し業務を行うモバイルワークを含む。」 |

⑫　テレワーク活用従業員比率　（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| １（　） ０％２（　） ０％超　～　２０％未満３（　） ２０％以上～４０％未満４（　） ４０％以上～６０％未満５（　） ６０％以上～８０％未満６（　） ８０％以上７（　） １００％ |

⑬　テレワークによる生産性　　（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| 　１（　）　向上した　２（　）　変わらない３（　）　低下した |

⑭　テレワークの適用分野　（該当するものすべてに○）

テレワークでの対応許可した業務はどのような業務ですか？

|  |
| --- |
| １（　） システム開発２（　） システム監視、運用、障害対応３（　） 営業、採用、研修等４（　） 総務（事務）５（　） 会議６（　） 資料作成７（　） その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |

**動向調査**

**【貴社における経営の現状や課題についてお尋ねします。】**

Q1-1 貴社では一昨年度（2023年度）と比べた昨年度（2024年度）の業況はどうでしたか?

　　「Ａ 売上高」、「Ｂ 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるもの１つずつ選び、番号に○を　　　つけてください。

Ａ 売上高

１（　） 大きく増加（＋10％超）

２（　） やや増加 （＋5％超～＋10％）

３（　） ほぼ横ばい（±5％以内）

４（　） やや減少 （－5％超～－10％）

５（　） 大きく減少（－10％超）

Ｂ 経常利益

１（　） 大きく増加（＋10％超）

２（　） やや増加 （＋5％超～＋10％）

３（　） ほぼ横ばい（±5％以内）

４（　） やや減少 （－5％超～－10％）

５（　） 大きく減少（－10％超）

Q1-2 貴社では昨年度（2024年度）と比べた今年度（2025年度）の業況をどのように判断していますか。

　　「Ａ 売上高」、「Ｂ 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるもの１つずつ選び、番号に○を　　　つけてください。

Ａ 売上高

１（　） 大きく増加（＋10％超）

２（　） やや増加 （＋5％超～＋10％）

３（　） ほぼ横ばい（±5％以内）

４（　） やや減少 （－5％超～－10％）

５（　） 大きく減少（－10％超）

Ｂ 経常利益

１（　） 大きく増加（＋10％超）

２（　） やや増加 （＋5％超～＋10％）

３（　） ほぼ横ばい（±5％以内）

４（　） やや減少 （－5％超～－10％）

５（　） 大きく減少（－10％超）

Q1-3 貴社では今年度（2025年度）と比べた来年度（2026年度）の業況をどのように判断していますか。

　　「Ａ 売上高」、「Ｂ 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるもの１つずつ選び、番号に○を　　　つけてください。

Ａ 売上高

１（　） 大きく増加（＋10％超）

２（　） やや増加 （＋5％超～＋10％）

３（　） ほぼ横ばい（±5％以内）

４（　） やや減少 （－5％超～－10％）

５（　） 大きく減少（－10％超）

Ｂ 経常利益

１（　） 大きく増加（＋10％超）

２（　） やや増加 （＋5％超～＋10％）

３（　） ほぼ横ばい（±5％以内）

４（　） やや減少 （－5％超～－10％）

５（　） 大きく減少（－10％超）

Q1-4 以下に挙げる項目のうち、今後の貴社の業況に強い影響があると思われるものを、

「Ａ．プラス面の影響要因」、「Ｂ．マイナス面の影響要因」のそれぞれについて、１～２４のうち

「最も強い影響要因」を１つだけ選び ◎ で、「それ以外の影響要因」をいくつでも選び ○ で

ご記入ください。

| 貴社の業況に影響を及ぼす項目 | Ａ．プラス面の影響要因（ ◎：１つ、○：いくつでも） | Ｂ．マイナス面の影響要因（ ◎：１つ、○：いくつでも） |
| --- | --- | --- |
| １　ユーザ企業の業績の変動 |  |  |
| ２　ユーザ企業の投資内容の変化 |  |  |
| ３　ユーザ企業の情報化関連投資規模の変化 |  |  |
| ４　他社との競合環境の変化（国内） |  |  |
| ５　震災などの災害 |  |  |
| ６　消費税の上昇 |  |  |
| ７　国の施策の変化 |  |  |
| ８　為替の変動 |  |  |
| ９　市場および競合環境のグローバル化 |  |  |
| 10　海外市場規模の変動 |  |  |
| 11　海外の賃金上昇 |  |  |
| 12　海外の情勢 |  |  |
| 1. 自社が提供する商品・サービス価格水準の変動
 |  |  |
| 1. 自社が提供する商品・サービスの種類や範囲の変更
 |  |  |
| 15　自社の業務遂行方法の変革 |  |  |
| 16　自社が購入する商品・サービス価格水準の変動 |  |  |
| 17　自社の営業方針の変更 |  |  |
| 18　自社内の組織改革 |  |  |
| 19　コンプライアンス（法令遵守）の強化 |  |  |
| 20　リスク管理の強化 |  |  |
| 21　企業間の合併・提携・連携の活発化 |  |  |
| 22　IT技術者の需給状況 |  |  |
| 23　サービスに必要なITの変化 |  |  |
| 24　その他（具体的に：　　　　　　　　　　　　　　） |  |  |

Q1-5 情報サービス業界を取り巻く環境が著しく変化する中で、貴社では、今後どのような経営の方向を　目指す必要があるとお考えですか。

次の項目の中から、あてはまるものをいくつでも選び番号に○をつけてください。

また、○をつけた項目の中から特に重要な課題と思われるものを１つ選び番号に◎をつけて下さい。

１ （　）　企業規模の拡大（合併等も含む）

２ （　）　企業規模のスリム化

３ （　）　企業間の提携や水平連携の促進

４ （　）　協力会社やベンダーの囲い込み

５ （　）　既存事業分野におけるシェア拡大（高付加価値サービスへのシフト等を含む）

６ （　）　新規事業分野への進出（上流工程への新規進出を含む）

７ （　）　対象とする業種・業界（顧客ベース）の拡大

８ （　）　対象とする専門分野・業界の絞込み

９ （　）　開発・生産の効率化（コストダウン）

10 （　）　品質の向上

11 （　）　研究開発費の拡大

12 （　）　管理費の削減

13 （　）　設備の更新

14 （　）　人材育成の強化

15 （　）　先端分野の技術者の獲得

16 （　）　海外生産・発注の拡大

17 （　）　サービスに関わるグローバルスタンダードの重視

18 （　）　マーケティング（市場探索）機能・商品企画機能の強化

19 （　）　営業力の増強

20 （　） リスクマネジメントの強化

21 （　） コンプライアンス(法令遵守)の強化

22 （　） 労働環境の改善

23 （　） 知的財産の管理・活用

24 （　） その他（具体的に： ）

**【貴社における今後の情報サービスのニーズについてお尋ねします。】**

Q1-6　情報サービスに関する今後のニーズについて、貴社ではどのようにお考えですか。

a～pの全項目について、それぞれあてはまるものを１つずつ選び番号に○をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | これまで以上にニーズが**高まる** | **これまでと同程度**のニーズがある | 今後ニーズが**減る** | ニーズは**無い** | **わからない** |
| a システムコンサルティング（システム導入、戦略的アプリケーション提案） | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| b 経営／業務改革コンサルティング | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| c システム監査・セキュリティ監査 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| d システムインテグレーション | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| e パッケージソフトの開発・販売 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| f ハードウェア関係（組み込み系）のソフトウェア開発 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| g ソフトウェア開発委託 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| h システム開発受託 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| i ＩＤＣサービス（ハウジング／ホスティングを含む） | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| j クラウドサービス | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| k 受託計算サービス | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| l 一括アウトソーシング（ＩＴのみ） | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| m ビジネスプロセスアウトソーシング【\*１】（コールセンターを除く） | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| n コールセンター | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| o 社内要員教育支援 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| p 技術者派遣 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |

【\*１】ビジネスプロセスアウトソーシング：

情報システムの開発や運用だけでなく、情報システムに依存している業務などで、業務処理そのものを情報システムの運用とともに外部委託することを指します。

**【エンドユーザ企業の外部委託先選定のポイント（貴社の認識）についてお尋ねします。】**

Q1-7　エンドユーザ企業は情報システムに関する外部委託先を選定する際に、どのような点を重視していると思いますか。「重視していると思う点」があればいくつでも、それぞれあてはまるものを選び、○ でご記入下さい。

(エンドユーザ企業とは情報サービス企業とコンピュータメーカ以外の事業会社を指します。)

|  |  |
| --- | --- |
|  | 重視していると思う点（○：いくつでも） |
| 情報サービス事業者の特徴 | １ システム開発の継続性（既存システムの受注者） |  |
| ２ 過去の自社におけるシステム開発実績(継続性は重視しない) |  |
| ３ 類似案件の開発実績 |  |
| ４ 資本関係（子会社など） |  |
| ５ 企業規模 |  |
| ６ 評判・知名度・ブランド |  |
| 価格・工期 | ７ 収益面での効果（利益に対する貢献） |  |
| ８ 有用性（業務に対する貢献） |  |
| ９ 機能（要求の反映と正しい動作） |  |
| 10 障害・システムの不具合の頻度 |  |
| 11 ユーザビリティ（使いやすさ） |  |
| 12 情報セキュリティ対策 |  |
| 13 表示価格（開発） |  |
| 14 表示価格（保守・運用） |  |
| 15 価格・品質に対する開発コスト |  |
| 16 事業規模・システム内容に対する保守・運用コスト |  |
| 17 工期 |  |
| スキル | 18 コミュニケーション能力・体制（情報提供・状況報告） |  |
| 19 仕様変更に対する柔軟な対応 |  |
| 20 保守・運用における対応 |  |
| 21 マナー・態度 |  |
| 22 企画・提案力（企画・提案内容） |  |
| 23 業務知識 |  |
| 24 業務分析力 |  |
| 25 技術力 |  |
| 26 プロジェクト管理・運営能力 |  |
| 組織・体制 | 27 プロジェクトチームの体制 |  |
| 28 人材教育体制 |  |
| 29 機密情報の管理体制 |  |
| 30 個人情報の管理体制 |  |
| 31 ハード・ソフト一体としての提供体制 |  |
| 32 開発・保守・運用一体としての提供体制 |  |
| 33 明確な作業・責任分担 |  |
| その他 | 34 その他（具体的に：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） |  |

* 以降の設問については、現時点(2025年9月)の状況をご記入下さい
* ＤＸ（デジタルトランスフォーメーション）時代に「経営者が何を考え何をしなければならないか」を探るための「ＤＸ関連調査」については、経営トップまたは経営戦略担当役員ご本人によるご回答をお願いできれば幸いです。

**ＤＸ関連調査**

|  |
| --- |
| 以下の設問項目は、一般社団法人情報サービス産業協会の令和2年度「情報サービス産業DX推進に関する経営者意識調査」を参考に作成 |

**【貴社の対応状況についてお尋ねします】**

Q2-1 自社業務のＤＸへの取り組み状況についてお答え下さい。（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
|  １ (　)　　本格的に取り組んでいる。 ２ (　)　　本格的な取り組みを検討している。　 ３ (　)　　取り組むべきか検討している。　４ (　)　　必要性を感じていない。　５ (　)　　取り組みは不要である。 |

Q2-2 Q2-1で、3,4,5を選択した場合にお答えください。ＤＸに積極的に取り組んでいない理由は何ですか?（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| １（　）　ＤＸに関する理解・知識が不足している。２（　）　ＤＸを推進する人材リソースが不足している。３（　）　ＤＸに取り組む必要性がない。４ ( ) 現業が多忙でＤＸに取り組む余裕がない。５ ( ) ＤＸは自社事業の範囲外である。６ ( ) その他（　　　 ) |

Q2-3　自社ＤＸ推進のために活動・実施している以下の項目について五段階で評価してください。

a～oの全項目について、それぞれあてはまるものを１つずつ選び番号に○をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 積極的に取組んでいる | 取り組んでいる。 | どちらでもない | 取組みしていない | 全く取組みしていない |
| a テレワーク制度 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| b テレワーク環境の整備 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| c ＤＸ社内勉強会 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| d ＤＸ外部研修 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| e アジャイル開発 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| f ＣＩＯ(ＤＸ推進役員)の設置 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| g ＤＸ推進に関する経営目標策定 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| h ＤＸ推進のためのプロジェクトチーム設置 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| i ＤＸ推進のための外部パートナー利用 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| j 個人情報保護に関する規則運用 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| k セキュリティ教育 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| l ノーコード､ローコード開発ツールの習得 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
|  m データを活用した経営 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| n アジャイル思考のプロジェクト推進 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| o モバイルアプリケーション開発 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |

Q2-4　自社ＤＸ推進のために利用・推進している以下の項目の活用度についてお答え下さい。

a～uの全項目について、それぞれあてはまるものを１つずつ選び番号に○をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 積極的に活用している | 活用している | どちらでもない | 活用していない | 全く活用していない |
| a Ｗｅｂ会議ツール | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| b グループチャットツール | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| c IP電話 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| d クラウド勤怠 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| e クラウド経費精算 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| f クラウド会計 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| g クラウドワークフロー・電子契約・電子印鑑 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| h RPA | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| i AI | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| j 生成AI | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| k IoT | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| l VDI | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| m VPN | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
|  n ノーコード、ローコード開発 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| o 仮想化技術の活用 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| p 社内システムのクラウドサーバ | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| q ソフトウエア開発・テストでのクラウド利用 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| r クラウド情報共有活用サービス | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| s ゼロトラスト対応のセキュリティ | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| t クラウドサービスの提供 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| u クラウドサービス､クラウドサーバ監視 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |

Q2-5 ユーザ企業のＤＸ推進案件への取り組み状況についてお答え下さい。（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
|  １ (　)　　本格的に取り組んでいる。 ２ (　)　　本格的な取り組みを検討している。　 ３ (　)　　取り組むべきか検討している。　４ (　)　　必要性を感じていない。　５ (　)　　取り組みは不要である。 |

Q2-6 Q2-5で、３,４,５ を選択した場合にお答えください。ＤＸに積極的に取り組んでいない理由は何ですか?（該当するもの１つに○）

|  |
| --- |
| １（　）　ＤＸに関する理解・知識が不足している。２（　）　ＤＸを推進する人材リソースが不足している。３（　）　ＤＸに取り組む必要性がない。４ ( ) 現業が多忙でＤＸに取り組む余裕がない。５ ( ) ユーザからＤＸの引き合いがない。６ ( ) その他（　　　 ) |

Q2-7　ユーザ企業からのＤＸ案件、引き合いまたは問い合わせとして以下の項目の頻度についてお答え下さい。

a～uの全項目について、それぞれあてはまるものを１つずつ選び番号に○をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | よくある | 多少ある | どちらでもない | ほとんどない | 全くない |
| a Ｗｅｂ会議ツール | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| b グループチャットツール | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| c IP電話 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| d クラウド勤怠 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| e クラウド経費精算 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| f クラウド会計 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| g クラウドワークフロー・電子契約・電子印鑑 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| h RPA | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| i AI | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| j 生成AI | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| k IoT | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| l VDI | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| m VPN | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| n ノーコード、ローコード開発 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| o 仮想化技術の活用 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| p 社内システムのクラウドサーバ | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| q ソフトウエア開発・テストでのクラウド利用 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| r クラウド情報共有活用サービス | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| s ゼロトラスト対応のセキュリティ | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| t クラウドサービスの提供 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| u クラウドサービス、クラウドサーバ監視 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |

Q2-8 (経営全般での課題)

 経営全般の観点でＤＸビジネス推進上の課題や阻害要因があるとすれば何か?

(該当する最も近いもの１つに○）

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| A. ( ) ＤＸビジネスの推進にあたって、従来の経営方針を見直す必要はないと考えている。B. ( ) 経営者自身にＤＸビジネスの経験がないため、ＤＸに関する具体的な指針を出せない。C. ( ) ＤＸビジネスは個別部門での推進に止まっており、全社レベルで推進する仕組みが整っていない。D. ( ) 従来型の経営判断プロセスからの脱却が必要で、ＤＸビジネスに対応したアジャイル的な経営判断のしくみを構築出来ていない。E. ( ) 短期的な業種を指向してきており、長期的な事業投資に対する必要性をあまり感じない。F. ( ) 従来の利益確保を前提としたビジネスモデルでは、これからのＤＸビジネスを推進するに際し、顧客の要望に応える限界が生じるケースが発生する。G. ( ) その他 |

 |

Q2-9 ＤＸビジネス推進上の課題や阻害要因を克服する解決策(該当する最も近いもの１つに○）

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| A. ( ) ＤＸビジネス推進責任者(担当役員)の社内から登用又は外部から採用する。B. ( ) 若手社員を経営レベルに抜擢する。C. ( ) 5年後・10年後の将来あるべき姿を描き、ＤＸビジネス推進に関するビジョンを設定する。D. ( ) ＤＸビジネスを全社的に推進するための体制を構築する。E. ( ) ＤＸビジネス事業にかかる社内部門の新設、あるいは新会社への事業分離により、　　　　　　　　　　　　　　既存事業を管轄する役員との意思決定に関わるコンフリクトを回避する。F. ( ) 顧客とリスクシェア等を織り込んだビジネスモデルの見直しを図る。G. ( ) 役員に対する経営指標(KPI)を設定し業績評価に反映する。H. ( ) ブランド力・イノベーション力の向上を目指したデザイン経営を宣言する。I. ( ) ベンチャーへの投資を通じて外部企業と協業する。J. ( ) その他 |

 |

Q2-10 (ＤＸ人材とは)

ＤＸ人材とはどのような人材であると考えていますか? (該当する最も近いもの１つに○）

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| A. ( ) 先端技術を利用して新たな価値を創造できる人材(プロデューサー)。B. ( ) 先端技術を利用して新たなビジネスをデザインできる人材、システム全体を俯瞰する人材。C. ( ) 先端技術に関して高度な専門性を有する人材(アーキテクト、データサイエンティスト、AIエンジニア、IoT・セキュリティスペシャリスト、UXデザイナー等)D. ( ) 固定概念に囚われず、新たな価値創造に対し、デザイン指向や最新技術を駆使してアジャイルにアプローチできる人材。E. ( ) 与えられた課題に対して、優れた答えを出すよりも困難な課題に対して果敢に挑戦する人材。F. ( ) 顧客が進めるＤＸビジネスを支援するために必要なスキル(ITスキル、ビジネススキル等)を保有する人材で編成したデジタル人材群。G. ( ) その他 |

 |

Q2-11 (ＤＸ人材の評価・報酬制度)

ＤＸビジネスを担う人材に適した「評価・報酬制度」を導入する、あるいは既存の「評価・報酬制度」の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)について(該当する最も近いもの１つに○）

|  |
| --- |
| A. ( ) 現行の評価・報酬制度で特に問題ないと考えている。B. ( ) 高度技術者や優秀なデザイナーを採用する評価・報酬体系となっていないこと、また、報酬原資の持続的確保が困難であること。C. ( ) 現行の評価・報酬制度がマネジメント職重視であるため、専門職としてのエンジニアの業績に対するインセンティブ機能が弱いこと。D. ( ) 一般的な目標管理制度と、業績連動型の評価・報酬制度であるため、ＤＸビジネスを担う人材に適した評価・報酬制度となっていないこと。E. ( ) その他 |

Q2-12 ＤＸビジネスを担う人材に適した「評価・報酬制度」を導入する、あるいは既存の「評価・報酬制度」の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)を克服する解決策

(該当する最も近いもの１つに○）

|  |
| --- |
| A. ( ) 現行の評価・報酬制度で特に問題ないと考えている。B. ( ) ＤＸ人材向けの評価精度(360度評価、OKR評価等)の導入C. ( ) ＤＸビジネス関連の専門職を追加するための現行の社内制度における職種体系の見直し　　又は、賃金体系や賃金テーブルの設定D. ( ) ＤＸビジネスに即した評価・処遇(成果連動型制度)を採用したＤＸビジネス専門会社の設立E. ( ) その他 |

Q2-13 (ＤＸ人材の育成)

ＤＸビジネスを担う人材の育成に適した制度を導入する。あるいは既存制度の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)について(該当する最も近いもの１つに○）

|  |
| --- |
| A. ( ) 現行の人材育成制度で特に問題ないと考えている。B. ( ) これまでとは異なる人材を育成する必要があると認識しているが、その育成のノウハウがない。C. ( ) 全般的な堅実なITエンジニア(従来型のSIへの適正人材)が多く、多様性に欠けている。D. ( ) ITエンジニアが従来型のビジネスで忙しく、配置転換・スキル転換が進めづらい。E. ( ) その他 |

Q2-14 ＤＸビジネスを担う人材の育成に適した制度を導入する。あるいは既存制度の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)を克服する解決策(該当する最も近いもの１つに○）

|  |
| --- |
| A. ( ) 現行の人材育成制度で特に問題ないと考えている。B. ( ) コンサルタント会社の育成方法を参考にする。C. ( ) 採用活動での選定基準(例.堅実性偏重ではなくポテンシャル重視)を見直すと共に、ローテーションを促進し、スキル転換に結びつける。D. ( ) ＤＸ人材の育成に関するKPIを設定し組織の目標に落とし込む。E. ( ) 育成よりも即戦力としてＤＸ人材を中途採用する。F. ( ) 外部パートナーとの連携を図る。G. ( ) ＤＸ人材育成のメソッド(フレームワーク)を開発する。H. ( ) その他 |

Q2-15 (ＤＸビジネス推進の組織上の課題)

ＤＸビジネス担う組織を新たに設置する。あるいは既存の組織の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)について(該当する最も近いもの１つに○）

|  |
| --- |
| A. ( ) 現行の組織体制のままで対応は可能と考えている。B. ( ) 従来ビジネスを優先するために、ＤＸビジネスに特化する部門が設置できない。C. ( ) ＤＸビジネスは早期の利益貢献は困難。このため、新設する部門と現在稼いでいる従来ビジネス部門との公平な評価も難しい。D. ( ) 従来型ビジネスとのＤＸビジネスの受注量の変化が予測できないため、ＤＸビジネス部門の設置タイミングの見極めが難しい。E. ( ) ＤＸ専門部署を作っても、従来ビジネスの部門との兼任者をおかざるを得ず、その結果として責任範囲があいまいになる。F. ( ) 事業内容が変化するＤＸビジネスで求められる人材は、終身雇用的な概念と相容れない。G. ( ) ＤＸビジネスの特化部門を設置しても、人材の流出に対応出来ない。H. ( ) これまで突出した人材を採用してきていない。新規に採用したとしても、活かすことが出来そうにない。I. ( ) その他 |

Q2-16 ＤＸビジネス担う組織を新たに設置する。あるいは既存の組織の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)を克服する解決策(該当する最も近いもの１つに○）

|  |
| --- |
| A. ( ) 現行の組織体制のままで対応は可能と考えている。B. ( ) 従来ビジネスとＤＸビジネス組織を分離する。C. ( ) ＤＸビジネス部門への異動機会を公平に与える。D. ( ) ＤＸビジネスのテーマは、社内公募で決定する。採択したテーマに賛同する社員を募ってチーム編成して事業を遂行する。E. ( ) ＤＸの推進に適した予算の確保、権限設定、人員配置を行う。F. ( ) 業績目標は、営業や顧客担当部門のみに設定し、技術者は前者の組織に所属せず、プロジェクトごとに最適な技術者配置を実現できる組織体制へ変更する。G. ( ) 自社の強みを絞り込んだ上で、補完関係にある他社との連携を強化する。H. ( ) 外部から人材を登用し、従来とは異なるルールや制度で組織化(子会社の設立等)する。I. ( ) いろいろ課題はあるが、問題覚悟で実施するしかない。J. ( ) その他 |

Q2-17 (新型コロナによるＤＸビジネスの影響)

コロナ禍発生前と比べたＤＸに対するスタンスの変化(該当する最も近いもの１つに○）

|  |
| --- |
| A. ( ) ＤＸ推進取り止めの方向　　　　　　　D. ( ) やや積極的に推進する方向B. ( ) やや取り止めの方向　　　　　　　　　E. ( ) 積極的に推進する方向C ( ) 変わらない |

Q2-18 (ＤＸビジネスとして新型コロナ対応のソリューションについて)

ＤＸビジネスとして新型コロナ対応のソリューションの事業化の検討やサービスの提供を開始しましたか?(どちらか1つに○)

|  |
| --- |
| A. ( ) はい　　　　　　　　　　　　　　　　B. ( ) いいえ |

Q2-19 (ＤＸ推進施策への期待)

AiAが検討･計画中の次の施策について期待する程度に○をつけてください。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 大きく期待 | 期待 | どちらでもない | あまり期待無し | 期待無し(ﾆｰｽﾞ無し) |
| Aセミナー | ①経営者向けＤＸ理解促進 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ②一般社員向けデジタルリテラシー | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ③ＤＸ関連技術(クラウド･IoT･AIなど)  | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ④営業向けクラウド販売 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ⑤ＤＸ時代のサイバーセキュリティ | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ⑥AiA会員が運営･販売するＤＸ商材紹介 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ⑦児童向けプログラミング教室 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| Bコンテスト | ①ローコードツールによるＤＸハッカソン | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ②ＤＸ企画コンテスト | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ③RPAアイデアコンテスト | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| Cマッチング | ①AiA会員企業の得意分野･開発実績の情報発信 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ②ユーザｰニーズに応じた会員企業の選定紹介 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ③案件内容による会員企業同士のマッチング(協業先の紹介) | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ④AIスタートアップ企業とのマッチング | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ⑤大規模ＤＸ案件(PoC､実証実験含む)を複数会員企業で受注するための調整 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| D産学官調整 | ①大学シーズとのマッチング | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ②行政施策案件検討へのAiAの参加・メンバー調整 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| ③行政のＤＸ関連イベントの会員への案内 | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |
| E AiA運営 | グループチャットと共有ファイルによる円滑･迅速なAiA内コミュニケーション(e-mailは補助的手段） | １（　） | ２（　） | ３（　） | ４（　） | ５（　） |

Q2-20 AiAに期待する施策あれば教えてください(自由記述)

|  |
| --- |
|  |

**質問は以上で終わりです。ご協力ありがとうございました。**