

～情報サービス産業動向調査～

会員アンケート調査票

2019年9月

一般社団法人 情報サービス産業協会

ご記入にあたってのお願い

- 本調査は、情報サービス産業の実態を把握し、情報サービス企業各社における今後の経営戦略の立案などに資する情報提供を行うために実施するものです。近年、大手企業を中心にデジタルトランスフォーメーション(DX)が急速に進み、産業の垣根を越えた産業構造の転換が予見されています。DXの進展は、顧客企業は当然のこと、情報サービス事業者にも大きな影響を与えます。情報サービス事業者がDXに対応するには、まずは、各社が認識しているDXビジネスがどのようなものであるか”見える化”することが必要という考えから、今回は、「情報サービス産業業界におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)ビジネスの可視化」というテーマで調査を行い、今後の業界の新たな成長に向けた提言に活用していきます。本調査の結果は、一般社団法人情報サービス産業協会が刊行する「情報サービス産業白書2020」(2020年春刊行予定)に活用されます。
- この調査票では、以下の内容についてお尋ねします。
(ア)第1部：動向調査
■事業概要、経営の現状・課題等
(イ)第2部：テーマ調査
■「情報サービス産業業界におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)ビジネスの可視化」
- ご回答の方法は各質問文に示されておりますが、基本的には、該当する番号に○をご記入下さい。また、空欄が設けられている場合には該当する番号、仮名、数値を空欄内にご記入下さい。なお、「その他」を選択された場合は、()内にその内容を具体的にご記入下さい。
- 設問文中に「今後」という言葉の記載があった場合、特に指示が無ければ、2～3年後をイメージしてお答えください。
- ご回答いただいた内容は、すべて統計的に分析・処理されます。本調査へのご回答により、貴社にご迷惑がかかることは一切ありません。
- ご回答者の個人情報、当協会事務局において厳重に管理いたします。原則として、ご回答いただいた内容の照会や集計結果の送付以外の目的に使用することはありません。
- ご記入いただいた調査票は、**2019年10月11日(金)**までに、メール、ファクス、郵送等にてご返送下さい。

■返送先・お問い合わせ先：

一般社団法人 情報サービス産業協会

〒101-0047 東京都千代田区内神田 2-3-4 S-GATE 大手町北 6F

電話：03-5289-7651 FAX：03-5289-7653

E-mail：wpq@jisa.or.jp (担当：會木・田畑)

ご回答者（ご回答内容についての照会先）

所在地	〒		
貴社名			
ご担当者	お名前	TEL：	()
	部署・役職名		
E-mail			

【第1部：動向調査】

ここでは、貴社の事業概要や経営における現状、課題をお聞きします。

貴社の事業概要についてお伺いします

Q1. 貴社の直近年度の「a. 売上高」「b. 経常利益」「c. 正規従業員数」をご記入下さい。※連結ではなく、貴社単体としてご回答下さい。

a. 売上高（○は1つだけ）

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1. 5億円未満 | 5. 50億～100億円未満 |
| 2. 5億～10億円未満 | 6. 100億～200億円未満 |
| 3. 10億～20億円未満 | 7. 200億～500億円未満 |
| 4. 20億～50億円未満 | 8. 500億円以上 |

b. 経常利益（○は1つだけ）

- | | |
|---------------------|----------------|
| 1. 赤字 | 6. 5億～10億円未満 |
| 2. 0～1,000万円未満 | 7. 10億～50億円未満 |
| 3. 1,000万～5,000万円未満 | 8. 50億～100億円未満 |
| 4. 5,000万～1億円未満 | 9. 100億円以上 |
| 5. 1億～5億円未満 | |

c. 正規従業員数（○は1つだけ）

- | | |
|---------------|-------------------|
| 1. 50人未満 | 5. 500～1,000人未満 |
| 2. 50～100人未満 | 6. 1,000～2,000人未満 |
| 3. 100～200人未満 | 7. 2,000～5,000人未満 |
| 4. 200～500人未満 | 8. 5,000人以上 |

Q2. 貴社の資本系列について、最も近いものを1つ選び、該当する番号に○印をつけて下さい。（○は1つだけ）

【貴社の資本系列】	概要
1. メーカー系	コンピュータメーカーの出資比率が50%以上であるなど、経営上、コンピュータメーカーの影響力が大きい企業を指します。
2. 通信系	通信会社の出資比率が50%以上であるなど、経営上、通信会社の影響力が大きい企業を指します。
3. ユーザ系	事業会社（コンピュータメーカーや通信会社、海外企業を除く）の出資比率が50%以上であるなど、経営上、事業会社の影響力が大きい会社を指します。
4. 独立系	メーカー、通信会社、顧客企業から資本的に独立しており、メーカー系、通信系、ユーザ系のいずれにも当てはまらない企業を指します。
5. その他	その他上記の分類にあてはまらない企業を指します。

Q3. 貴社の主要顧客の業種として当てはまるものを全て選び、該当する番号に○印をつけて下さい。(○はいくつでも)

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

Q4. Q3 で選択した主要業種から委託されている業務は主にどのフェーズですか。当てはまるものを全て選び、該当する番号に○印をつけて下さい。(○はいくつでも)

※Q3の「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」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

- | | |
|----------------|--------------------------------|
| 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） | |

Q5. 貴社の事業のうち、最も割合の高い開発形態は何ですか。最も近いものを1つ選び、該当する番号に○印をつけて下さい。(○は1つだけ)

1. 自社サービス開発
2. 情報子会社・・・親会社などグループ企業向けのシステム企画/開発/運用業務が最も多い
3. 受託開発（元請け）・・・親会社などグループ企業以外からの委託業務（元請け）が最も多い
4. 受託開発（中間下請け）・・・元請けではなく、再委託（外注）している
5. 受託開発（最終下請け）・・・元請けではなく、再委託（外注）は（ほとんど）していない

Q6. ハードウェア関係（組み込み系）のソフトウェア開発についてお尋ねします。貴社では、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）をお答え下さい。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つだけ)

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

Q7. 貴社の主要顧客（売上ベース）の規模として最もよく当てはまるものを選び、該当する番号に○印をつけて下さい。(○は1つだけ)

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

Q8. 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	A. 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	1	1	2	3
2. マーケティング・営業部門	2	1	2	3
3. 製品企画・開発部門	3	1	2	3
4. 製造・生産部門	4	1	2	3
5. 販売・サービス部門	5	1	2	3
6. 研究開発部門	6	1	2	3
7. 本社・スタッフ部門	7	1	2	3
8. その他（ ）	8	1	2	3

◎・○の項目について

貴社における経営の現状や課題についてお伺いします

Q9. 貴社では、昨年度（2018年度）と比べた今年度（2019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、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）

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| 【A. 売上高】 （○は1つだけ） | 【B. 経常利益】 （○は1つだけ） |
| 1. 大きく増加（+10%超） | 1. 大きく増加（+10%超） |
| 2. やや増加（+5～+10%） | 2. やや増加（+5～+10%） |
| 3. ほぼ横ばい（±5%以内） | 3. ほぼ横ばい（±5%以内） |
| 4. やや減少（-5～-10%） | 4. やや減少（-5～-10%） |
| 5. 大きく減少（-10%超） | 5. 大きく減少（-10%超） |

Q10. 貴社では、3年後（2022年度）までの自社業績の年平均伸び率について、どのように予測されていますか。「A. 売上高」、「B. 経常利益」のそれぞれについて、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）

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| 【A. 売上高】 （○は1つだけ） | 【B. 経常利益】 （○は1つだけ） |
| 6. 大きく増加（+10%超） | 6. 大きく増加（+10%超） |
| 7. やや増加（+5～+10%） | 7. やや増加（+5～+10%） |
| 8. ほぼ横ばい（±5%以内） | 8. ほぼ横ばい（±5%以内） |
| 9. やや減少（-5～-10%） | 9. やや減少（-5～-10%） |
| 10. 大きく減少（-10%超） | 10. 大きく減少（-10%超） |

【第2部：テーマ調査『情報サービス産業におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）ビジネスの可視化』】

今、デジタルトランスフォーメーション（DX）が広範な分野で急速に進み、産業の垣根を越えた産業構造の転換が予見されています。一方、DXの本質は、企業がAI、IoT、ブロックチェーン等のデジタル技術を適用するだけでなく、ビジネスモデルを大きく転換し、自らの存在意義と企業価値を追及することにあります。そのため、各企業におけるDXビジネスの領域やアプローチは実に多様なものになっています。

今回のテーマ調査では、「情報サービス産業におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）ビジネスの可視化」をテーマに掲げています。

情報サービス産業各社のDXビジネスの動向を調査、全体像を可視化し、それまで認識していなかった他社の視点や切り口を取り入れることで、新たなDXビジネス推進のポイントを明らかにすることを目指しています。

調査項目の多くは、「情報サービス産業白書2016」刊行時に実施させて頂いたアンケート調査（実施時期：2015年11月）と同様の項目になっております。これらの調査項目については、前回のアンケート調査実施時期（4年前）と現状を比較することで、取り組まれているDXビジネスや、DXビジネスに取り組んでいく上での課題の変化等を考察していきます。それにより得られた示唆は今後、業界の枠組みを越えた新たな成長のための提言に向けて活用させていただく予定です。

貴社で取り組まれている DX ビジネスについてお伺いします。

Q11. 貴社が現在、実際に取り組まれている DX ビジネスの目的について、4年前と比較して取り組みの件数はどう変わりましたか。以下のそれぞれの項目について、貴社の印象として該当する番号に○印をつけて下さい。

選択肢		4年前との比較			
		増えた	変わらない	減った	該当なし
1.	”新規事業の創造”のための DX ビジネス	1	2	3	4
2.	”既存事業の高付加価値化”のための DX ビジネス	1	2	3	4
3.	”既存事業における業務効率化”のための DX ビジネス	1	2	3	4
4.	その他 ()	1	2	3	4

Q12. 貴社では、4年前と比較して、DX ビジネスについて、どのような変化を感じていますか。また、それらの変化は、貴社に対して、機会あるいは脅威のどちらの影響を及ぼすと考えられるでしょうか。以下のそれぞれの項目について、貴社の印象として該当する番号に○印をつけて下さい。

選択肢		4年前との比較			機会/脅威		
		強く感じている	ある程度は感じている	それほど感じていない	機会である	どちらでもない	脅威である
1.	求められる技術の内容が先端的になっている (例えば AI、IoT、ブロックチェーンなど)	1	2	3	1	2	3
2.	求められる技術の水準が高度化している	1	2	3	1	2	3
3.	新規性や独創性を重視する案件が増えている	1	2	3	1	2	3
4.	ユーザー企業自身も要件を明確にできない案件が増えている	1	2	3	1	2	3
5.	開発期間が短い案件が増えている	1	2	3	1	2	3
6.	クラウド環境利用を求められる案件が増えている	1	2	3	1	2	3
7.	アジャイル開発等の柔軟な開発手法を用いる案件が増えている	1	2	3	1	2	3
8.	異なる業種の業務知識が求められる案件が増えている	1	2	3	1	2	3
9.	これまでとは異なる業種の企業と競合する機会が増えている	1	2	3	1	2	3
10.	これまでとは異なる業種の企業と協業する機会が増えている	1	2	3	1	2	3
11.	法律や各種規制が障害になる機会が増えている	1	2	3	1	2	3

選択肢		4年前との比較			機会/脅威		
		強く感じている	感じる程度はある	感じていないそれほど	機会である	どちらでもない	脅威である
12.	ユーザー企業自身が開発業務を行うようになっている (情報システムの内製化が進んでいる)	1	2	3	1	2	3
13.	その他 ()	1	2	3	1	2	3

Q13. 貴社では、4年前と比較して、“新しい情報技術（AI、IoT、ブロックチェーンなど）”を用いる機会は増えていますか。また、今後4～5年程度の間、そのような機会は増えると思いますか。以下のそれぞれの項目について、貴社の印象として該当する番号に○印をつけて下さい。

選択肢		4年前との比較			4～5年後の予想		
		増えた	変わらない	減った	増える	変わらない	減る
1.	スマートフォン・タブレット端末	1	2	3	1	2	3
2.	ウェアラブル端末 (腕時計型・眼鏡型など)	1	2	3	1	2	3
3.	ソーシャルネットワークサービス (SNS)	1	2	3	1	2	3
4.	メッセージングアプリ (チャット・通話)	1	2	3	1	2	3
5.	クラウドコンピューティング (IaaS, PaaS, SaaS)	1	2	3	1	2	3
6.	ビッグデータ分析	1	2	3	1	2	3
7.	機械学習・人工知能	1	2	3	1	2	3
8.	ロボティック・プロセス・オートメーション (RPA)	1	2	3	1	2	3
9.	ロボティクス	1	2	3	1	2	3
10.	ドローン	1	2	3	1	2	3
11.	IoT/M2M	1	2	3	1	2	3
12.	センサー技術	1	2	3	1	2	3
13.	ストリームコンピューティング・CEP (complex event processing)	1	2	3	1	2	3
14.	VR/AR	1	2	3	1	2	3
15.	ブロックチェーン	1	2	3	1	2	3
16.	その他 ()	1	2	3	1	2	3

Q14. 貴社での“新しい情報技術”を利用した案件の実績状況について、最も当てはまるものを1つ選び、該当する番号に○印をつけて下さい。（○は1つだけ）また、そこで（代表的な案件で）利用している“新しい情報技術”について該当する番号に○印をつけて下さい

1. 収益を確保できる（あるいはその見込みが堅い）案件の実績がある
2. 経験値の獲得を優先したパイロット案件の実績がある
3. 案件の初獲得に向け提案活動を展開している
4. 自ら提案はしていないが引き合いを受けた
5. 引き合いや提案はないが社内で情報収集や市場調査を進めている
6. 特に積極的な活動はしていない
7. 把握できていない

選択肢		代表的案件で利用している技術（○はいくつでも）
1.	スマートフォン・タブレット端末	1
2.	ウェアラブル端末 (腕時計型・眼鏡型など)	2
3.	ソーシャルネットワークサービス (SNS)	3
4.	メッセージングアプリ (チャット・通話)	4
5.	クラウドコンピューティング (IaaS, PaaS, SaaS)	5
6.	ビッグデータ分析	6
7.	機械学習・人工知能	7
8.	ロボティック・プロセス・オートメーション (RPA)	8
9.	ロボティクス	9
10.	ドローン	10
11.	IoT/M2M	11
12.	センサー技術	12
13.	ストリームコンピューティング・CEP (complex event processing)	13
14.	VR/AR	14
15.	ブロックチェーン	15
16.	その他 ()	16

Q15. 今後予想される経営環境の変化に対応するために、貴社で取り組んでいることはありますか。
以下のそれぞれの項目について該当する番号に○印をつけて下さい。

選択肢		る 取 り 組 ん で い	定 取 り 組 み の 予	た 今 後 取 り 組 み	は 取 り 組 む 考 え な い
■	【経営プロセス】				
1.	ビジョン・戦略の策定	1	2	3	4
2.	新事業創造分野の投資予算確保	1	2	3	4
3.	経営層のコミットメントの表明	1	2	3	4
■	【事業開発プロセス】				
4.	研修やトレーニングによるビジネス開発人材育成（デザイン思考、リーンスタートアップ等）	1	2	3	4
5.	異業種を含む他社とのビジネス共創	1	2	3	3
6.	顧客共感・顧客体験から新たなサービス・製品を生み出すデザイン思考等の試行	1	2	3	4
7.	当初からグローバル展開を意識した事業の開発	1	2	3	4
■	【技術強化プロセス】				
8.	研修やトレーニングによる技術者育成	1	2	3	4
9.	技術者の採用や外部要員確保	1	2	3	4
10.	先進技術に対応するチームの設置	1	2	3	4
11.	技術を有する企業への投資や合併・買収	1	2	3	4
12.	アライアンスへの参加・他社との協業強化	1	2	3	4
13.	プラットフォーム構築や部品開発、標準化などによる技術ポートフォリオ整備	1	2	3	4
■	【評価プロセス】				
14.	ビジョン・戦略に沿ったプロジェクト評価	1	2	3	4
15.	パイロットプロジェクトの実施	1	2	3	4
16.	アイデアコンテスト、ハッカソン、表彰等	1	2	3	4
17.	公募等のチャレンジ機会の付与	1	2	3	4
18.	試行錯誤のマネジメントプロセスの実施	1	2	3	4
19.	給与体系を含む人事評価制度の変更	1	2	3	4
■	【支援プロセス】				
20.	社内 SNS の構築	1	2	3	4
21.	事例集や提案書テンプレートの充実	1	2	3	4
22.	新規事業実施のための中期的な予算の確保	1	2	3	4
23.	失敗を認める風土作り	1	2	3	4
24.	関連法制度や業界別の商慣行研究など基礎情報の収集	1	2	3	4
25.	業務時間のX%を、通常業務外の仕事（新規事業・自己研鑽）に取り組める制度の導入	1	2	3	4

選択肢		取 り 組 ん で い る	取 り 組 み の 予 定 が あ る	今 後 取 り 組 み た い	取 り 組 む 考 え は な い
■	【その他】				
26.	その他 ()	1	2	3	4

Q16. Q15 で回答頂いた各種取り組みを、貴社ではどのような組織形態で推進していますか。最も当てはまるものを1つ選び、該当する番号に○印をつけて下さい。(○は1つだけ)

1. 開発現場の各部署の自発的な取り組み
2. 各部署の代表者で形成するワーキンググループやタスクフォース等のバーチャル組織
3. デジタルビジネス拡大のために特に設立された専任部署
例：デザイン思考や超上流を担うコンサルティング部署、
オープンイノベーションを狙った異業種との連携・協業を行う部署、等
4. 経営企画や社長室等の新規事業開発を担当する部署
5. 新技術や技術標準化を担う技術専門部署
6. 特に積極的な活動はしていない
7. わからない・把握できていない
8. その他 ()

Q17. 貴社の「強み」と「弱み」に関する現状として、以下のそれぞれの項目の該当する番号に○印をつけて下さい。

選択肢		強い	やや強い	どちらともいえない	やや弱い	弱い
1.	マーケティング、市場調査などの新規ニーズの発掘	1	2	3	4	5
2.	ビジネスモデル検討段階などシステムの企画以前の早い段階からの積極的な営業活動	1	2	3	4	5
3.	顧客のビジネス戦略を深いレベルで理解しビジネスモデルと高い親和性を持つシステム提案の実施	1	2	3	4	5
4.	ユーザー企業のビジネス部門（現場部門）との密接な連携	1	2	3	4	5
5.	ユーザー企業との間での出向や交換留学等による人事交流の深さ	1	2	3	4	5
6.	システムに関連するサービスの分野において顧客の様々な期待や要望への対応の幅広さ	1	2	3	4	5
7.	IT 以外の領域でもユーザー企業のビジネス遂行に必要なサービスを積極的に提供できるワンストップな支援体制	1	2	3	4	5
8.	難易度の高い開発を成功に導くプロジェクトマネジメント	1	2	3	4	5
9.	顧客ニーズを漏らさずシステム化する要件定義の確実さ	1	2	3	4	5
10.	高品質なシステムを安価に開発する工夫や体制	1	2	3	4	5
11.	顧客の要望するシステムを開発するスピード	1	2	3	4	5
12.	先端的な技術や IT の先進的な利活用方法への対応力	1	2	3	4	5
13.	テクノロジートレンドを掴み今後スタンダードとなり普及することが見込まれる技術を見出す力	1	2	3	4	5
14.	エンドユーザーの内製に適するような柔軟で容易な開発を支えるプラットフォームや SDK の供給能力	1	2	3	4	5
15.	処理性能やオープン性・相互運用性等の面で高度な要求に対応するプラットフォームや SDK の供給能力	1	2	3	4	5
16.	受注形態の柔軟さ（成果報酬払いや分割契約など）	1	2	3	4	5
17.	レガシー技術や古いコード等の経年的な IT 資産への継続的なサポート	1	2	3	4	5
18.	その他（ ）	1	2	3	4	5

Q18. 今後自社の「強み」としていきたい能力について、以下のそれぞれの項目の該当する番号に○印をつけて下さい。

選択肢		積極的に強化したい	どちらかといえば強化したい	どちらともいえない	どちらかといえば今のままで良い	今のままで良い(強化不要)
1.	マーケティング、市場調査などの新規ニーズの発掘	1	2	3	4	5
2.	ビジネスモデル検討段階などシステムの企画以前の早い段階からの積極的な営業活動	1	2	3	4	5
3.	顧客のビジネス戦略を深いレベルで理解しビジネスモデルと高い親和性を持つシステム提案の実施	1	2	3	4	5
4.	ユーザー企業のビジネス部門（現場部門）との密接な連携	1	2	3	4	5
5.	ユーザー企業との間での出向や交換留学等による人事交流の深さ	1	2	3	4	5
6.	システムに関連するサービスの分野において顧客の様々な期待や要望への対応の幅広さ	1	2	3	4	5
7.	IT 以外の領域でもユーザーのビジネス遂行に必要なサービスを積極的に提供できるワンストップな支援体制	1	2	3	4	5
8.	難易度の高い開発を成功に導くプロジェクトマネジメント	1	2	3	4	5
9.	顧客ニーズを漏らさずシステム化する要件定義の確実さ	1	2	3	4	5
10.	高品質なシステムを安価に開発する工夫や体制	1	2	3	4	5
11.	顧客の要望するシステムを開発するスピード	1	2	3	4	5
12.	先端的な技術や IT の先進的な利活用方法への対応力	1	2	3	4	5
13.	テクノロジートレンドを掴み今後スタンダードとなり普及することが見込まれる技術を見出す力	1	2	3	4	5
14.	エンドユーザーの内製に適するような柔軟で容易な開発を支えるプラットフォームや SDK の供給能力	1	2	3	4	5
15.	処理性能やオープン性・相互運用性等の面で高度な要求に対応するプラットフォームや SDK の供給能力	1	2	3	4	5
16.	受注形態の柔軟さ（成果報酬払いや分割契約など）	1	2	3	4	5
17.	レガシー技術や古いコード等の経年的な IT 資産への継続的なサポート	1	2	3	4	5
18.	その他（ ）	1	2	3	4	5

Q19. 貴社の今後の施策方針についてお尋ねします。貴社は今後どのような方向を目指していきたいとお考えですか。以下の該当する番号に○印をつけて下さい。

選択肢		そう思う	ややそう思う	どちらとも言えない	あまりそう思わない	そう思わない
1.	ユーザー企業と共にビジネスニーズの発掘やビジネスモデル検討をするなどシステム企画以前の段階から協働する	1	2	3	4	5
2.	ユーザー企業が正解を見つけていないようなビジネス課題に対して力を合わせて試行錯誤し正解を見つけ出す	1	2	3	4	5
3.	システム開発だけでなくマーケティングや市場調査などの側面を補佐する	1	2	3	4	5
4.	パッケージやプラットフォーム開発を推進し受託型から脱却する	1	2	3	4	5
5.	ユーザー企業の内製を前提とした開発ユーザビリティの高いパッケージやプラットフォームを開発・提供する	1	2	3	4	5
6.	自らがデジタルビジネスの実行者となって最終的な製品・サービスを提供する	1	2	3	4	5
7.	成果報酬契約や分割契約を行うなど事業リスクをユーザー企業と分かち合う	1	2	3	4	5
8.	ユーザー企業と相對するだけでなくビジネス推進に必要な他のサービス提供者との仲立ちを務めビジネスのハブとなる	1	2	3	4	5
9.	IoT やウェアラブルなど情報技術の新しい利用形態に即座に対応する	1	2	3	4	5
10.	新しい情報技術の活用を促進させるためのレガシーマイグレーションへの対応を支援する	1	2	3	4	5
11.	現行ビジネスの足元を固め堅実に推進する	1	2	3	4	5

Q20. 貴社が現状取り組まれている DX ビジネス（構想段階のものは除く）には、どのような特徴があるとお考えですか。以下のそれぞれの項目について該当する番号に○印をつけて下さい。

選択肢		該当する	分からない	該当しない
■	DX ビジネスに取り組む姿勢			
1.	“新しい情報技術（AI、IoT、ブロックチェーンなど）”を活用した提案をしている	1	2	3
2.	ITソリューション以外（業務改善コンサル等）のサービスを提供している	1	2	3
3.	事業の立ち上げに投資している（コーポレートベンチャーキャピタルなど）	1	2	3
4.	自社サービスとして事業を開発している	1	2	3
■	DX ビジネスの提供価値			
5.	ビジネスに社会課題解決の要素が含まれている	1	2	3
6.	クライアントの先のユーザーの課題を解決している	1	2	3
■	パートナーシップ			
7.	貴社単独ではなく、ビジネスパートナーと共同でビジネスを0から立ち上げている	1	2	3
8.	複数の企業が持つサービスを統合して、1つのビジネスを開発している	1	2	3
9.	ビジネスのコア技術をビジネスパートナーと共同開発している	1	2	3
10.	従来のクライアントであった企業と、ビジネスパートナーとして関わっている	1	2	3
11.	今までは関わりのなかった企業（従来のクライアントを除く）が、ビジネスパートナーとして関わっている	1	2	3
■	ユーザーとの関わり方			
12.	ユーザーからのフィードバックを受けてビジネスモデルをアップデートしている	1	2	3
13.	自社にとって、従来とは異なる収益モデル（サブスクリプション等）を採用している	1	2	3
■	その他			
14.	その他（ ）	1	2	3

質問は以上で終わりです。長時間ご協力ありがとうございました。