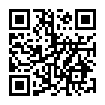
|  |
| --- |
| ～情報サービス産業動向調査～ 会員アンケート調査票 |
| **2022年11月** |
| **一般社団法人　情報サービス産業協会** |

**ご記入にあたってのお願い**

1. 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。
2. 当協会が毎年刊行しております「情報サービス産業白書」では、昨年はDX推進パートナーとしての情報サービス企業がユーザ企業とどのようにDXに取り組んでいるかを把握することにより、ユーザ業界におけるDX先進企業とDX平均的企業のイメージの具体化を図りました。これらを踏まえ、2023年夏刊行予定の「情報サービス産業白書2023年版」では、「ユーザ企業に求められるベンダのあり姿」とのテーマを設定し、ユーザ企業がベンダに求める要件を調査、分析する予定です。本アンケート調査はこのような取り組みの一環として実施するものです。
3. この調査票では、以下の内容についてお尋ねします。
   1. 貴社の事業概要
   2. 貴社における経営の現状・今後の見通し
   3. ユーザ企業に求められるベンダのあり姿
   4. 貴社の事業におけるコロナ禍の影響
4. ご回答の方法は各質問文に示されておりますが、特に断りがない場合は該当する番号にチェックをつけてください。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ください。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ください。
5. 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、貴社になんらかの影響が発生することは一切ありません。
6. ご回答者の個人情報は、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。
7. ご記入いただいた調査票は、**2022年11月25日(金)**までに、メール、ファクス、郵送等にてご返送ください。  
   本調査はWEBフォームからもご回答可能です。　[**https://jp.research.net/r/jisa-wp2023**](https://jp.research.net/r/jisa-wp2023)

■回答送付先／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：田畑・澤井）

**ご回答者（ご回答内容についての照会先/集計結果送付先）**

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

|  |
| --- |
| **貴社の事業概要についてお伺いします** |

1. 貴社の直近年度の「a.売上高」「b.経常利益」「c.正規従業員数」をご回答ください。  
   ※連結ではなく、貴社単体としてご回答ください。
2. 売上高（1つだけ）

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

1. 経常利益（1つだけ）

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

1. 正規従業員数（1つだけ）

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

1. 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、該当する番号にチェックをつけてください。  
   （いくつでも）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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  13．その他サービス業  14．公務その他 |

1. 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、該当する番号にチェックをつけてください。（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  6．その他（      　） |

1. 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、該当する番号にチェックをつけてください。（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 |

|  |
| --- |
| **貴社における経営の現状や今後の見通しについてお伺いします** |

1. 貴社では、昨年度（2021年度）と比べた今年度（2022年度）の業況をどのように見通していますか。以下のそれぞれの項目について、貴社の見解として該当する番号にチェックをつけてください。

| 選択肢 | | 大きく増加  （+10%超）​ | やや増加  （+5～+10%） | ほぼ横ばい  （±5%以内）​ | やや減少  （-5～-10%）​ | 大きく減少  （-10%超）​ |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. 全体 | | | | | | |
| ① | 売上高 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 経常利益 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. 全体のうち「特定顧客からの受託（開発・運用等）」 | | | | | | |
| ① | 売上高 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 経常利益 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. 全体のうち「自社パッケージ・ITサービス」 | | | | | | |
| ① | 売上高 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 経常利益 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. 全体のうち「顧客との共同事業」 | | | | | | |
| ① | 売上高 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 経常利益 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

1. 貴社では、昨年度（2021年度）と比べた来年度（2023年度）の業況をどのように見通していますか。以下のそれぞれの項目について、貴社の見解として該当する番号にチェックをつけてください。

| 選択肢 | | 大きく増加  （+10%超）​ | やや増加  （+5～+10%） | ほぼ横ばい  （±5%以内）​ | やや減少  （-5～-10%）​ | 大きく減少  （-10%超）​ |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. 全体 | | | | | | |
| ① | 売上高 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 経常利益 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. 全体のうち「特定顧客からの受託（開発・運用等）」 | | | | | | |
| ① | 売上高 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 経常利益 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. 全体のうち「自社パッケージ・ITサービス」 | | | | | | |
| ① | 売上高 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 経常利益 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. 全体のうち「顧客との共同事業」 | | | | | | |
| ① | 売上高 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 経常利益 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

1. 貴社では、昨年度（2021年度）と比べた今年度（2022年度）の自社への投資をどのように計画していますか。以下のそれぞれの項目について、該当する番号にチェックをつけてください。

| 選択肢 | | 大きく増加  （+10%超）​ | やや増加  （+5～+10%） | ほぼ横ばい  （±5%以内）​ | やや減少  （-5～-10%）​ | 大きく減少  （-10%超）​ |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ① | 全体 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 人材関連投資 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ③ | 設備関連投資 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ④ | IT関連投資 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ⑤ | 研究開発関連投資 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ⑥ | マーケティング関連投資 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ⑦ | Ｍ＆Ａ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

1. 直近3年程度における貴社の課題認識としてあてはまるものを、該当する番号にチェックをつけてください。(いくつでも)

|  |
| --- |
| 1．継続的に発生していた案件が中止・延期・縮小されつつある  2．新規案件が減少している  3．自社のケイパビリティでは対応できない要望が増えている  4．顧客ニーズの把握が薄れている  5．営業機会が減少​している  6．自社サービスや、営業力、技術力の競争優位性が低下している  7．人材が不足している  8．その他（      ） |

1. 以下の領域について、今後の見通しをどのようにお考えですか。以下のそれぞれの項目について、該当する番号にチェックをつけてください。

| 選択肢 | | 現状売上があり、10年程度またはそれ以上安定した売上を保てると思う​ | 現状売上があり、5年程度は売上を保てると思うが、以降は減少するリスクを感じる | 現状売上があり、直近数年以内で減少するリスクを感じる）​ | 現状売上がない​ | わからない​ |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ① | 新規システムの受託開発 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | 既存システムの保守・運用 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ③ | パッケージ/SaaSの販売 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ④ | システムコンサルティング | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ⑤ | DX推進のコンサルティング | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ⑥ | 顧客との事業共創 (JV, レベニューシェアなど) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ⑦ | その他 (      ) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

|  |
| --- |
| **ユーザ企業に求められるベンダのあり姿についてお伺いします** |

1. 貴社における顧客群からの対価が該当する割合をお答えください。（全体を100％として1.から3.のそれぞれの構成比をご記入ください）

|  |
| --- |
| 1．十分に評価してもらっており当社であることに対する高い対価（プレミアム）を頂いている ［     ］％  2．サービス内容相当の対価を頂いている ［     ］％  3．対価としては不十分である ［     ］％ |

1. 顧客の経営層に対して投資対効果の説明が難しい項目は何ですか。  
   （該当するものは全ていくつでも、最も重視するものは１つ）

|  | | 該当する もの全て | 最も重視するもの1つ |
| --- | --- | --- | --- |
| ① | 業務プロセスの効率化（省力化、業務コスト削減） |  |  |
| ② | 迅速な業績把握、情報把握（リアルタイム経営） |  |  |
| ③ | 新規デジタルビジネスの創出 （デジタルでしかできないビジネス） |  |  |
| ④ | 収益に直結する 既存ビジネスの付加価値向上 |  |  |
| ⑤ | 顧客との関係性強化（サブスクリプション等サービス化、チャネルの多様化、等） |  |  |
| ⑥ | 技能・熟練の伝承 |  |  |
| ⑦ | 自然災害、パンデミックなどが発生した際の事業継続性の確保 |  |  |
| ⑧ | CO2排出量削減、廃棄物削減への対応 |  |  |
| ⑨ | 迅速で拡張的な海外事業展開 |  |  |
| ⑩ | セキュリティやデータ主権の強化 |  |  |
| ⑪ | データに基づく意思決定、事業遂行の実現 |  |  |
| ⑫ | 従業員満足度、エンゲージメントの強化 |  |  |
| ⑬ | ワークスタイルの変革や働き方改革 |  |  |
| ⑭ | その他（      ） |  |  |

1. 貴社が顧客のタイム・トゥー・マーケットに資するべく注力している項目と顧客からの評価に対する認識についてお答えください。以下のそれぞれの項目の重要度と評価について、該当する番号にチェックをつけてください。

|  | | 重要度  小←　　→大 | 評価  低←　　→高 |
| --- | --- | --- | --- |
| ① | 問いかけに対する対応（レスポンス） | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ② | 検討をスムーズに進めるための自社の業界、業務に対する理解度 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ③ | 検討をスムーズに進めるためのソリューションやプロダクトの 説明力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ④ | 顧客の意思決定を早めるための提案支援 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑤ | 自社（プライムベンダ）のパートナーや下請けのベンダマネジメント力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑥ | トラブル時のタイムリーな対応 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑦ | その他（      ） | 1 2 3 | 1 2 3 |

1. 貴社の顧客理解度について顧客はどう評価しているとお考えですか。認識をお答えください。（１つだけ）

|  |
| --- |
| 1．顧客に対する理解度は高くない  2．顧客の情報システムに関して理解している  3．顧客の業界知識、業務内容に関しても理解している  4．顧客の経営課題に関しても理解している |

1. 貴社が顧客に対して注力している提案内容と顧客からの評価に対する認識についてお答えください。  
   以下のそれぞれの項目の重要度と評価について、該当する番号にチェックをつけてください。

|  | | 重要度  小←　　→大 | 評価  低←　　→高 |
| --- | --- | --- | --- |
| ① | 顧客の要望を理解した提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ② | 顧客の経営課題に対する理解を踏まえた提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ③ | 新技術の活用／提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ④ | コストダウンの提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑤ | リードタイム短縮、アジャイル化の提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑥ | 既存のインフラの分析／改善提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑦ | 中長期的なインフラロードマップの提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑧ | クラウド対応（Lift&Shift[1]）の提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑨ | デジタルを活用したサービスやビジネスモデルの提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑩ | 海外等の先進事例を踏まえたKFS[2]の提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑪ | パートナー候補の提案力（自社によるパートナーの紹介） | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑫ | 包括的･総合的な提案力 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ⑬ | その他（      ） | 1 2 3 | 1 2 3 |

[1] Lift&Shift：企業などの情報システムをクラウドへ移行するクラウドマイグレーション  
（クラウド移行）の手法

[2] KFS：Key Factor for Success (重要成功要因)

1. 自社に対する顧客からの評価について過去と比較した総合的な評価の認識をお答えください。  
   （１つだけ）

|  |
| --- |
| 1．過去よりも評価は高い  2．過去に比べて評価は低い  3．過去と同様の評価である  4．わからない |

Ｑ15-1.Ｑ15で1または2を選択した方にお尋ねします。  
自社に対する顧客からの評価が過去に比べて変化した理由は何だと思いますか。  
（該当するものは全ていくつでも、最も重視するものは１つ）

|  | | 該当する もの全て | 最も重視するもの1つ |
| --- | --- | --- | --- |
| ① | サービス内容（個別サービスの内容：単一の言及) |  |  |
| ② | サービスのラインアップ（サービスの品揃え：複数の束の言及） |  |  |
| ③ | 自社の業界、業務に対する理解度 |  |  |
| ④ | 提案力 |  |  |
| ⑤ | 技術力 |  |  |
| ⑥ | サポート力 |  |  |
| ⑦ | コスト力 |  |  |
| ⑧ | 営業、コンサルタントのスキル |  |  |
| ⑨ | SEのスキル |  |  |
| ⑩ | 情報提供力 |  |  |
| ⑪ | 納期・スピード |  |  |
| ⑫ | マネジメント力（開発プロジェクト/サービス） |  |  |
| ⑬ | その他（      ） |  |  |

1. 顧客との取引継続の認識についてお答えください。（１つだけ）

|  |
| --- |
| 1．自社がメインITベンダとして継続  2．ケースバイケースで他のITベンダと棲み分け  3．他社にスイッチされ徐々に取引量が減ることを懸念  4．その他（      ） |

　Ｑ16-1.Ｑ16で3を選択された方にお尋ねします。  
スイッチされそうな他社とはどこですか。  
（該当するものは全ていくつでも、最も重視するものは１つ）

|  | | 該当する もの全て | 最も重視するもの１つ |
| --- | --- | --- | --- |
| ① | 顧客で内製 |  |  |
| ② | 現行取引先以外のITベンダ |  |  |
| ③ | コンサル |  |  |
| ④ | 技術特化型スタートアップ |  |  |
| ⑤ | デジタルプラットフォーマー（GAFAM等） |  |  |
| ⑥ | 独立系SaaSベンダ |  |  |
| ⑦ | ローコード・ノーコードベンダ |  |  |
| ⑧ | 海外ソリューションベンダの日本代理店 （海外の最新ソリューションの商材開拓ができるプレイヤ） |  |  |
| ⑨ | 同業他社（例：Tier2部品メーカがTier1モジュールベンダの開発したソリューションを導入等） |  |  |
| ⑩ | 大学・研究機関 |  |  |
| ⑪ | その他（      ） |  |  |

1. 貴社における海外展開（顧客が海外展開する際に伴走して自社の海外事業リソースを強化）の優先度についてお答えください。（１つだけ）

|  |
| --- |
| 1．海外への事業展開を行っており、短期的（3年程度）に強化が必要  2．海外への事業展開を行っていないが、短期的（3年程度）に展開が必要  3．海外への事業展開を行っておらず、検討もしていない |

　Ｑ17-1.Ｑ17で1または2を選択された方にお尋ねします。  
貴社の海外展開における顧客対応の評価と期待についてお答えください。以下のそれぞれの項目の期待と評価について、該当する番号にチェックをつけてください。

|  | | 期待  小←　　→大 | 評価  低←　　→高 |
| --- | --- | --- | --- |
| ① | 自社が海外展開し対応 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ② | 海外ITパートナーを顧客に紹介し対応 | 1 2 3 | 1 2 3 |
| ③ | その他（      ） | 1 2 3 | 1 2 3 |

|  |
| --- |
| **貴社の事業におけるコロナ禍の影響についてお伺いします** |

1. 貴社事業へのコロナウィルス感染症による影響は、どの点にありましたか。影響が大きい順に3つまで選び、その順位の番号をご記入ください。

| 選択肢 | | 影響度順  (①～⑨から3つ選び、 その順位の番号1～3を記入) |
| --- | --- | --- |
| ① | 顧客との関係が希薄化した |  |
| ② | 労働力が不足した |  |
| ③ | 生産性が低下した |  |
| ④ | コロナ対応のための投資が必要になった |  |
| ⑤ | (コロナ対応以外の)投資が停滞した |  |
| ⑥ | 需要が減少した |  |
| ⑦ | 需要が増加した |  |
| ⑧ | その他（      ） |  |
| ⑨ | 影響はほとんどなかった |  |

1. 今年（2022年）の貴社のIT投資は、コロナ発生前(2019年)と比べどう変わっていますか。該当する番号にチェックをつけてください。

| 選択肢 | 増えた | 変わらない | 減った |
| --- | --- | --- | --- |
| コロナ3年目（2022年） | 1 | 2 | 3 |

1. 2年半に及ぶコロナ禍において、顧客企業から、コロナ禍対応案件(リモートワーク環境の整備、在宅者向けの新規サービス開発など)の受注または増額はありましたか。該当する番号にチェックをつけてください。  
   （１つだけ）

|  |
| --- |
| 1．受注または増額があり、総受注額の半分以上を占めた  2．受注または増額があり、総受注額の数割以上を占めた  3．受注または増額があったが、受注額の数割以下であった  4．なかった  5．わからない |

Ｑ20-1 Q20で挙げた案件には、どのようなものがありましたか。該当する番号にチェックをつけてください。  
（いくつでも）

|  |
| --- |
| 1．業務のリモート対応  2．社内業務のペーパレス化・デジタル化  3．社内ネットワーク・ITインフラの増強  4．情報セキュリティ対策の強化  5．オフィスの縮小または分散化  6．接触機会の低減など、新しい生活様式に適応したサービスの開発  7．その他（      ） |

Ｑ20-2. コロナ禍3年目の2022年において、Q20の受注状況に変化はありましたか。該当する番号にチェックをつけてください。（１つだけ）

|  |
| --- |
| 1．かなり増えた  2．ある程度増えた  3．変わらない  4．ある程度減った  5．かなり減った  6．わからない |

1. コロナ以前と比べた貴社内の変化は、どのようなものがありましたか。該当する番号にチェックをつけてください。（いくつでも）

|  |
| --- |
| 1．オフィス規模を縮小した  2．リモートワークの割合が増えた  3．変化はない  4．その他（      ） |

1. 貴社のリモートワークが可能な従業員の割合に関して、以下それぞれの項目について、最も近いものを1つ選び、該当する番号にチェックをつけてください。

| 選択肢 | | ほぼ  全従業員  (80%以上) | 半数以上の 従業員  (50%～80%未満程度) | 一部の従業員  (20%～50%未満程度) | 一部の従業員  (10%～20%未満程度) | ほとんど  実施していない  (10%未満)  わからない |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ① | 現在（2022年10月） | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | コロナ終息後（見込み） | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Ｑ22-1. 貴社でリモートワークを実施している従業員の一日あたりの平均的な割合に関して、以下それぞれの項目について、最も近いものを1つ選び、該当する番号にチェックをつけてください。

| 選択肢 | | ほぼ  全従業員  (80%以上) | 半数以上の 従業員  (50%～80%未満程度) | 一部の従業員  (20%～50%未満程度) | 一部の従業員  (10%～20%未満程度) | ほとんど  実施していない  (10%未満)  わからない |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ① | 現在（2022年10月） | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | コロナ終息後（見込み） | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Ｑ22-2. 貴社のエンジニアが主に働いている場所に関して、以下それぞれの項目について最も割合が高いものを1つ選び、該当する番号にチェックをつけてください。

| 選択肢 | | 自社オフィス | 客先オフィス （顧客・パートナー） | サテライトオフィス  コワーキングスペース等 | 自宅 | その他  （      ） |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ① | 現在（2022年10月） | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ② | コロナ終息後（見込み） | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

1. リモートワーク上で課題だと思っていることをお答えください。該当する番号にチェックをつけてください。（いくつでも）

|  |
| --- |
| 1．備品/ツールや集中できる空間などの労働環境の整備  2．社員の成長速度の低下  3．業務上のコミュニケーションの希薄化  4．雑談などの非必須コミュニケーションの希薄化  5．マネジメントが難しい  6．顧客からの対面実施要望  7．セキュリティ上の懸念  8．特段な理由なくコロナ前に戻しただけ  9．その他 （      ） |

1. 現在※、コロナ緊急事態宣言時と比べ、次の各業務について、顧客から対面での実施を求められる(=リモート実施を避けられる)ケースは増えていますか。以下それぞれの項目について該当する番号にチェックをつけてください。　※2022年10月

| 選択肢 | | かなり増えた | ある程度増えた | 変わらない | ある程度減った | かなり減った | わからない​ |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ① | 顧客との会議 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ② | 客先常駐社員の業務 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ③ | 提案・営業活動 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

***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。***