

# 『ICT活用状況調査』結果報告書 【記述編】

# ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員5人以下)

従業員規模	業種	内容
5人以下	製造業	遠距離を解決(得意先が)
5人以下	製造業	顧客獲得
5人以下	製造業	新規顧客の開拓
5人以下	製造業	認知度
5人以下	製造業	売上を伸ばす事
5人以下	卸売業	まだ不明
5人以下	卸売業	機械類が十分使いこなせていない
5人以下	卸売業	経営の合理化、業務の効率化
5人以下	卸売業	出張の削減、現物売りからサンプル提案
5人以下	卸売業	販路拡大、経営展開の方向性を見極める。具体的な販売手段としての活用
5人以下	卸売業	販路拡大手段
5人以下	小売業	インターネットショッピングなどによる売上の向上
5人以下	小売業	ネットショップでの販売
5人以下	小売業	メーカーの情報がネットによりいつでも引き出せる
5人以下	小売業	業務の効率化・経営情報の可視化と一元化
5人以下	小売業	近隣のお客様や固定客以外にも店を知っていただく。アピールするなどの宣伝
5人以下	小売業	仕入れコスト、伝票処理等
5人以下	小売業	事務処理
5人以下	小売業	情報通信の活用
5人以下	小売業	宣伝
5人以下	小売業	他にない商品の全国販売

## ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題（従業員5人以下）

従業員規模	業種	内容
5人以下	サービス業	HPの多方面への情報効果のアップ
5人以下	サービス業	ICTの活用をお客様に指導することが主な業務なので必須です。最新の情報等を日々集めて勉強することが課題。
5人以下	サービス業	PR
5人以下	サービス業	お客様に当社と当社の物件を知っていただく
5人以下	サービス業	データの活用
5人以下	サービス業	ノンリニア編集HD化
5人以下	サービス業	ホームページ
5人以下	サービス業	現状では具体的な課題を抽出していない
5人以下	サービス業	顧客の拡大。収益の拡大
5人以下	サービス業	最新情報の入手
5人以下	サービス業	事務の効率化、HPの作成による広告宣伝活動
5人以下	サービス業	新たなジャンルの集客
5人以下	サービス業	生徒募集
5人以下	サービス業	宣伝、集客
5人以下	サービス業	宣伝費用を抑える。多くの方にお店の情報を伝える。
5人以下	サービス業	店子の募集

## ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員5人以下)

従業員規模	業種	内容
5人以下	建設業	ICTに頼るほどでない
5人以下	建設業	営業
5人以下	建設業	経理の身の活用で終わっているのを、現場ごとに利益の追求ができるよう管理したい。
5人以下	建設業	顧客との情報通信
5人以下	建設業	取引の電子化(CI-Web)等への対応
5人以下	建設業	情報の収集を早く
5人以下	建設業	新規顧客獲得と売上増加へつなげたいと考えてはいる
5人以下	運輸・倉庫業	HPを利用した広告宣伝。事務作業の効率化
5人以下	通信・IT業	情報の共有化(段階的)と迅速な流通性
5人以下	その他	ネット通販等
5人以下	その他	現状ネットからの集客が90%

# ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員6人～10人)

従業員規模	業種	内容
6～10人	製造業	インターネット販売
6～10人	製造業	業務効率アップを目指している
6～10人	製造業	収益拡大(広告etc..)
6～10人	製造業	情報の発信
6～10人	製造業	能率向上
6～10人	製造業	版下のWeb化、I-Pad他
6～10人	卸売業	WEBを通して顧客確保
6～10人	卸売業	ネットビジネス
6～10人	卸売業	自社PRもして注文までつなげる
6～10人	小売業	ネットによる販売を開拓し、新しい顧客の確保売上の一躍を狙えるようにする。
6～10人	飲食業	HPの更新をマメに行う
6～10人	飲食業	自社HPの維持管理
6～10人	飲食業	集客
6～10人	サービス業	HP、ツイッターメール会員(アットメール)
6～10人	サービス業	顧客とのデータ授受。業務遂行上必要となる数値・手法の確保。
6～10人	サービス業	取引先企業との情報交換がインターネットでの双方向、即時的に進むこと
6～10人	サービス業	集客。会社のイメージアップ
6～10人	サービス業	情報の共有化。ネットワーク上の業務遂行
6～10人	サービス業	宣伝と予約の受付
6～10人	サービス業	納品する成果のCAD化によるソフト等への対応
6～10人	サービス業	売上の向上

## ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員6人～10人)

従業員規模	業種	内容
6～10人	建設業	HP作成
6～10人	建設業	営業力の強化
6～10人	建設業	技術情報の共有化
6～10人	建設業	業務の効率化、情報の共有化、特殊技術の習得
6～10人	建設業	計数処理、書類作成等
6～10人	建設業	情報伝達・交換・収集
6～10人	建設業	新規顧客の獲得・HPを使った製品販売等
6～10人	建設業	電子入札の対応。メールの送信。HPの活用。
6～10人	通信・IT業	情報収集、外部内部連絡、営業
6～10人	その他	会員とのコミュニケーション
6～10人	その他	外部への発信を行う半面デメリットもある。価格だけの顧客が入ってくるだけにすぎない。

## ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員11人～20人)

従業員規模	業種	内容
11～20人	製造業	インターネットによる販売の拡大を図ったが発展できなかった。
11～20人	製造業	海外取引の合理化により消費者に近づいた取引
11～20人	製造業	在庫管理
11～20人	製造業	自主商品販売
11～20人	製造業	取引との連絡手段、営業スタイルの変化、ペーパーレス化、社内情報の共有化
11～20人	製造業	情報発信
11～20人	卸売業	情報の共有化。スピーディーな情報収集
11～20人	小売業	現在導入されているシステムを熟知し最大限活用できるように勉強する。熟知し、今手入力などで行っている作業を簡素化し効率よく業務を行う。
11～20人	小売業	販売の拡大
11～20人	小売業	販売方法の多様化と受注システム
11～20人	小売業	来店客を増やしたい
11～20人	飲食業	活用の仕方が分からない
11～20人	サービス業	POPレジ
11～20人	サービス業	データ保管、共有
11～20人	サービス業	営業力強化
11～20人	サービス業	既に18年以上前から取り組んでいるが、今後は通信速度・セキュリティが著しく進化すると思うので引き続き取り組んでいきたい
11～20人	サービス業	顧客との取引が円滑に進める。情報の共有化
11～20人	サービス業	収入の増強・経費の削減

## ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員11人～20人)

従業員規模	業種	内容
11～20人	建設業	グリーンファイル(安全管理類)のデータ共有化
11～20人	建設業	企業PR
11～20人	建設業	携帯電話を利用して作業日報等を作成する
11～20人	建設業	新規顧客開拓
11～20人	通信・IT業	効率化
11～20人	その他	全国ネットの情報活用事業が廃止されたので県単事業を検討中
11～20人	その他	当観光地(昇仙峡)の魅力をより多くの人々に情報発信。魅力ある観光土産品等をネット販売

# ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員21人～50人)

従業員規模	業種	内容
21～50人	製造業	HPを充実し、採用・営業のツールとして活用する
21～50人	製造業	受注システムの効率化
21～50人	製造業	商品・サンプルのデータ化による営業面d根の簡素化、また管理
21～50人	製造業	情報通信システムは大変である
21～50人	製造業	生産・納期管理、進捗状況把握、在庫管理、売掛・買掛データ処理、経理・財務業務、人事(給与)処理、品質管理、社内外の情報共有化
21～50人	製造業	販路開拓、顧客情報収集
21～50人	卸売業	ローコストオペレーション、処理スピードの向上
21～50人	卸売業	業務の効率化と営業の情報武装化
21～50人	卸売業	情報の共有。販売強化
21～50人	卸売業	情報の共有化と分析
21～50人	卸売業	販売チャンネルの増強
21～50人	小売業	HPによる集客
21～50人	小売業	人件費の削減、各種売り下データの加工
21～50人	サービス業	ネットによる集客告知
21～50人	サービス業	業務の効率化
21～50人	サービス業	業務の効率化・コスト削減・情報の共有・スピーディーなビジネス展開
21～50人	サービス業	情報の共有化、浸透性の促進

## ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員21人～50人)

従業員規模	業種	内容
21～50人	医療業	電子カルテ利用した病院間の連携
21～50人	建設業	情報
21～50人	建設業	情報の共有化をより迅速に行う。
21～50人	建設業	情報の明確化
21～50人	運輸・倉庫業	現在は主に帰り荷情報の収集
21～50人	通信・IT業	Net上での受注促進
21～50人	その他	iFRS、リース制度対応

# ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員51人～100人)

従業員規模	業種	内容
51～100人	製造業	業務の効率化
51～100人	製造業	経営指標としているMQ/H(戦略会計指標)の向上を図るため、ICTを活用してMQ率、費用F、時間Hの統制・管理を徹底させる。M=稼ぎ、Q=製造個数、H=作業時間
51～100人	製造業	実績等の迅速な把握。コスト削減
51～100人	製造業	省力化、情報の共有
51～100人	卸売業	BtoBをより推進する
51～100人	卸売業	合理化
51～100人	小売業	業務効率化、精度向上、連絡体制の高度化、他
51～100人	小売業	店舗売上のタイムリーな把握を通じ、機会ロスの低減
51～100人	サービス業	広報販促BtoC化
51～100人	サービス業	情報のデータベース化
51～100人	サービス業	情報の共有、教育に活かす
51～100人	サービス業	情報収集販売促進等
51～100人	医療業	ネットワーク内での事業所間データ交換(利用実績等)の活用
51～100人	建設業	経営の見える化
51～100人	建設業	売込み商品のウェブ商談。既存顧客の機会トラブルの初期対応、他
51～100人	その他	集客

## ■ICTを活用して解決しようとしている経営課題(従業員101人超)

従業員規模	業種	内容
101～300人	製造業	経営資料に活用している
101～300人	製造業	受注・生産管理・検収に至るまでの主要業務の一元化による重複作業工数の削減
101～300人	製造業	情報等スピーディに収集したい
101～300人	卸売業	ICT化への投資をしたことで、どの程度売上・利益増につながるのかという見極め
101～300人	小売業	精度の高い顧客情報の管理
101～300人	サービス業	取引先などお客様との情報交換などの場の増大。電子入札などの参加
101～300人	サービス業	情報の共有によるサービスの向上
101～300人	サービス業	情報収集、業務の拡大
101～300人	通信・IT業	タイムリーな経営状況の把握
101～300人	通信・IT業	情報級共有化、戦略化
101～300人	通信・IT業	新たなソリューション提供とビジネスインフラの整備
101～300人	その他	お客様サービスの向上
300人超	製造業	社内情報共有化
300人超	サービス業	-
300人超	建設業	当社グループはICTのソリューションサービス企業としてビジネス拡大を図り、新たな成長を目指している
300人超	運輸・倉庫業	webを活用した営業推進

## ■現在の経営課題(コスト削減・業務効率化)(従業員5人以下)

従業員規模	業種	内容
5人以下	サービス業	人材がいない
5人以下	サービス業	人件費
5人以下	サービス業	広告費の費用と効果の検討
5人以下	サービス業	家賃・インフォメーションセンターの立地
5人以下	その他	機械化
5人以下	その他	HPが良くても検索した時1Pに結果が出るよう対策する。費用がかかる。良い方法が知りたい。
5人以下	運輸・倉庫業	ガソリンの値上げ等による燃料品高騰
5人以下	卸売業	人員はすでに限界まで削減。ICTにより効率的に業務をこなしていきたいが、ソフトウェアの開発までは手が回らない。
5人以下	卸売業	借入・収支の記帳の合理化
5人以下	卸売業	固定資産の売却
5人以下	卸売業	ネットでの商品提案等出張費などの削減を図る
5人以下	卸売業	コスト削減は出来ることは既に行っている
5人以下	建設業	品質を下げずに対応すること
5人以下	建設業	材料等のコスト削減、やはり人件費の削減
5人以下	建設業	材料の単価について追及したい
5人以下	建設業	高齢化に伴いPC使用率が大幅に減少
5人以下	建設業	現在までに徹底した努力を行い落ち着く
5人以下	建設業	現在の中心がオール電化製品の販売なので、方針変更を余儀なくされている
5人以下	建設業	課題あり
5人以下	建設業	リユース・リサイクルをするよう心掛ける

## ■現在の経営課題(コスト削減・業務効率化)(従業員5人以下)

従業員規模	業種	内容
5人以下	小売業	人手を増やさずに売上を伸ばす
5人以下	小売業	仕入先の多様化
5人以下	小売業	在庫管理
5人以下	小売業	業務フローの見直しによる業務効率化
5人以下	小売業	家族経営のためこれ以上の効率化は無理
5人以下	小売業	ネットバンキングでの収支の確認がいつでもできる。振込み手数料が安くなる。
5人以下	製造業	部品製作で治具を作り時間短縮で部品を作る
5人以下	製造業	大型機械の導入検討
5人以下	製造業	人件費、設備費がかかる
5人以下	通信・IT業	現状特になし

## ■現在の経営課題(コスト削減・業務効率化)(従業員6人～10人)

従業員規模	業種	内容
6～10人	飲食業	仕入先比較、人(接客、調理)教育
6～10人	運輸・倉庫業	コスト削減・無線配車の近代化(共同事業、デジタル化への移行)
6～10人	卸売業	配送の効率化
6～10人	卸売業	特になし
6～10人	卸売業	ICTによるコスト削減が分かりません
6～10人	建設業	実施中
6～10人	建設業	仕入れコスト削減、外注費の削減
6～10人	建設業	原価管理の甘さ
6～10人	建設業	技術資料の検索する時間の効率化、出先での顧客情報を得るための通信
6～10人	建設業	PC使用によって業務量が逆に増えている。いかに効率よく業務に反映させるかが問題
6～10人	小売業	人件費
6～10人	小売業	WEB、HP、広告デザインの外注を社内できないか。
6～10人	製造業	常に
6～10人	製造業	受注まとめ生産による効率化
6～10人	製造業	仕入価格、外注費価格
6～10人	製造業	いつでもどこでも仕事ができるようにする事

## ■現在の経営課題(コスト削減・業務効率化)(従業員6人～10人)

従業員規模	業種	内容
6～10人	サービス業	必要となるコンピュータソフトのコストが下がらない
6～10人	サービス業	売上の減少と固定費の割合が不均衡
6～10人	サービス業	人材確保
6～10人	サービス業	効率の良い経費の圧縮
6～10人	サービス業	ワークグループ上で情報の共有化を図りさらに効率良く進める
6～10人	サービス業	ホームページなど思うように使いこなせるようになりたい
6～10人	サービス業	コスト削減(人件費、在庫管理)
6～10人	サービス業	IT機器の導入に伴う固定費の増大が著しい
6～10人	その他	人件費等のコスト削減
6～10人	その他	原価を低く抑える工夫と作業効率を上げる

## ■現在の経営課題(コスト削減・業務効率化)(従業員11人～20人)

従業員規模	業種	内容
11～20人	サービス業	人件費・物件費の削減等による財務基盤の安定化
11～20人	サービス業	社会保険・年金基金等の会社負担が増加の一途であり、将来に不安を感じる。
11～20人	サービス業	仕入れコストの高騰により収益の確保が困難になってきている
11～20人	サービス業	距離のデメリットをメリットに変えたい
11～20人	サービス業	ICTの活用
11～20人	飲食業	人件費削減のための効率的なシフト編成
11～20人	卸売業	ICTにかかるランニングコストの負担
11～20人	建設業	無駄・出戻りの削減
11～20人	建設業	人件費削減のための工程管理
11～20人	建設業	仕入単価の圧縮、作業の効率化の実践
11～20人	建設業	業務横断する組織づくり
11～20人	小売業	販売管理在庫管理などの仕組化
11～20人	小売業	顧客のDB化とその活用、複数の業務をこなせる人材の育成
11～20人	製造業	有効な投資項目の明確化
11～20人	製造業	図面、取説などの管理、改造、バージョンアップの仕様変更に伴う客先対応と資料のペーパーレス化
11～20人	製造業	業務の効率化
11～20人	製造業	管理・人件費の圧縮が難しい
11～20人	通信・IT業	経費の増加

## ■現在の経営課題(コスト削減・業務効率化)(従業員21人～50人)

従業員規模	業種	内容
21～50人	サービス業	経費の大半を占める固定費のスリム化
21～50人	サービス業	ペーパーレスによるコスト削減・システムの活用によるスピーディーな業務運営
21～50人	医療業	薬剤(医薬品)の低コスト調達
21～50人	卸売業	年間のかかる作業をICT化すること
21～50人	卸売業	質の転換
21～50人	卸売業	固定費コスト削減が難しい
21～50人	卸売業	ペーパーレス化、サーバ設置運営
21～50人	建設業	人員配置。取引先との競合
21～50人	建設業	原価管理
21～50人	建設業	IT化に伴うセキュリティも含むコストダウン
21～50人	小売業	ニーズの多様化による作業の増大化
21～50人	製造業	設計時間短縮、調達時間短縮
21～50人	製造業	生産効率アップ、固定客削減
21～50人	製造業	工数管理・品質管理
21～50人	製造業	後継者若年従業員不足
21～50人	製造業	原料・資材の価格上昇対策

## ■現在の経営課題(コスト削減・業務効率化)(従業員51人～100人)

従業員規模	業種	内容
51～100人	サービス業	賃料の軽減化。サービス業なりの人的資産の効率化
51～100人	サービス業	個人当たりの売上高向上
51～100人	サービス業	教育内容を充実させる中で、自主的な活動による改善活動からの効率化
51～100人	卸売業	受発注業務をペーパーレス化し、電子媒体を活用し誰でも見える化したい
51～100人	卸売業	資材、燃料等の高騰など
51～100人	建設業	顧客ニーズの多様化
51～100人	建設業	経営方針の明確化と浸透
51～100人	建設業	なし
51～100人	小売業	生産効果の向上、機械化の推進＝固定費の圧縮
51～100人	小売業	社員の意識が低い
51～100人	小売業	より一層の向上
51～100人	小売業	1人でできる仕事量が決まっているのでコスト削減が効かない
51～100人	製造業	生産性の向上。原材料の高騰
51～100人	製造業	生産状況に応じた人員施策労務費の適正水準維持)。無駄な業務の排除
51～100人	製造業	正確な原価管理システムの構築
51～100人	製造業	在庫管理による適正な在庫管理
51～100人	製造業	原材料費比率の適正化。製造ロスの削減。経費削減
51～100人	製造業	原材料のコスト高削減が当面の課題

## ■現在の経営課題(コスト削減・業務効率化)(従業員101人超)

従業員規模	業種	内容
101～300人	サービス業	必要最小限の人員による社内協力体制の充実
101～300人	サービス業	集金業務、売掛を少なくする
101～300人	その他	部門の業務統合による人員体制の見直し。営業効率の向上
101～300人	その他	不要な電機の消灯、残業を減らす
101～300人	卸売業	コストを掛けずに業務を効率化させること。効率化させることでサービスの質の低下を発生させないようにすること
101～300人	製造業	生産効率の向上、経費節減
101～300人	製造業	DB一元化ができていないので、重複工数の発注や即時的な分析・判断ができていない
101～300人	通信・IT業	情報共有化
101～300人	通信・IT業	営業効率の向上
301人以上	サービス業	経営資源の流動化(固定費の削減)
301人以上	サービス業	運転資金コストの削減。店舗統廃合
301人以上	建設業	売上高減少に伴う利益確保に向けた固定費販管費の削減

## ■現在の経営課題(収益拡大)(従業員5人以下)

従業員規模	業種	内容
5人以下	サービス業	賃貸ビルへの集客策、テナント企業の魅力発信
5人以下	サービス業	知名度アップ
5人以下	サービス業	生徒募集について
5人以下	サービス業	新客集客方法
5人以下	サービス業	思うように集客がない。以前に比べて明らかに減少している。
5人以下	サービス業	顧客拡大、自社PR,単価の維持向上
5人以下	サービス業	現状不可能不況のため)
5人以下	サービス業	マーケットが縮小
5人以下	その他	収益事業なし
5人以下	飲食業	来客数・売上の増、収益の拡大
5人以下	飲食業	自店だけでなく回りの店舗の活性化
5人以下	運輸・倉庫業	一般貨物自動車運送事業とのタイアップ
5人以下	卸売業	売上の減少
5人以下	卸売業	貸付金の返済
5人以下	卸売業	新商品の開発、仕入先・売り先の新規開拓
5人以下	卸売業	仕入情報の迅速な入手。売れ筋の把握
5人以下	卸売業	何をどこへどのように販売すれば収益増となるか
5人以下	卸売業	インターネットショッピングで小売による利益率のアップ

## ■現在の経営課題(収益拡大)(従業員5人以下)

従業員規模	業種	内容
5人以下	建設業	利益率が上がらない、受注金額の下落
5人以下	建設業	人事財育成とバランス
5人以下	建設業	市場縮小単価減少による収益率悪化、特殊技術による収益アップを目指している
5人以下	建設業	課題あり
5人以下	建設業	インターネットを使つての営業、情報伝達の遅れあり
5人以下	小売業	来店客数の増加と再来店化
5人以下	小売業	売上高・利益の減少
5人以下	小売業	太陽光システムの拡大販売
5人以下	小売業	商品情報、顧客情報の活用が進んでいない
5人以下	小売業	在庫を増やさずに売上を伸ばす
5人以下	小売業	顧客を広げていくこと
5人以下	小売業	ジュエリー業界は厳しい状況なので、インターネットを活用しての収益拡大を考えているが、そこに力を入れられる資金がない。
5人以下	製造業	得意先の拡大
5人以下	製造業	直接の販売になる
5人以下	製造業	大型機械の導入検討
5人以下	製造業	新規顧客
5人以下	製造業	自社でできることはできるだけする
5人以下	製造業	景気に左右されやすい。飲酒人口の減少
5人以下	製造業	営業担当者がなく営業面が弱い
5人以下	通信・IT業	現状特になし

## ■現在の経営課題(収益拡大)(従業員6人～10人)

従業員規模	業種	内容
6～10人	サービス業	利益率の拡大
6～10人	サービス業	来店車の減少(駐車場経営)
6～10人	サービス業	人材確保
6～10人	サービス業	上記ソフトが経営を圧縮しかねない
6～10人	サービス業	収益業務の拡大
6～10人	サービス業	広告宣伝活動が思うように効果が出ない
6～10人	サービス業	現状の社会状況において単価の値上げが難しく、人件費も下がらないのが現実です。当社での取組みは1人1人のスキルアップを目指しています。
6～10人	サービス業	IT化＝収益拡大という絵は描けない
6～10人	サービス業	ICT化を進めていっても、顧客がそのサービス対価を支払うと言う環境が熟成されていない。
6～10人	その他	共同受注拡大
6～10人	その他	ユーザーへの対応で元請け工事を行う
6～10人	飲食業	顧客販路拡充
6～10人	運輸・倉庫業	労働集約型から設備近代化による少数人数による無線配車の近代化の推進
6～10人	運輸・倉庫業	販路拡大(HPは作成済み)
6～10人	卸売業	限られた人的資源での拡大時の対応
6～10人	卸売業	県内外にかかわらず顧客を増やす。原材料の値上げ交渉
6～10人	卸売業	コスト面もあるが、外へのアピールが足りない(HPなし)

## ■現在の経営課題(収益拡大)(従業員6人～10人)

従業員規模	業種	内容
6～10人	建設業	特命受注に対する営業力不足
6～10人	建設業	新規顧客獲得
6～10人	建設業	新規顧客の開拓と受注確保
6～10人	建設業	受注難の面あり、ニーズが減少している
6～10人	建設業	施工単価のUP、売上の確保
6～10人	建設業	インターネットによる集客等
6～10人	小売業	路面店の売上げとネットとの売上げUPを計る
6～10人	小売業	甲府市中心での来店客数の減少(顧客様は変わらないが)
6～10人	製造業	販路開拓
6～10人	製造業	常に
6～10人	製造業	消費者への直接販売、インターネットなどを利用するための方法
6～10人	製造業	印刷その者のパイの減少
6～10人	通信・IT業	営業

## ■現在の経営課題(収益拡大)(従業員11人～20人)

従業員規模	業種	内容
11～20人	サービス業	経済環境の急速な悪化により、ローン債権の劣化、担保価値の毀損が進んでおり、不良債権処理も多く、収益拡大上の課題となっている
11～20人	サービス業	営業力強化
11～20人	サービス業	ICTを通じ販路拡大するために人材の確保
11～20人	サービス業	HP活用
11～20人	サービス業	⑤-1,5-3の問題が解決すれば、結果として収益がついてくる
11～20人	その他	新たな自主事業の開拓
11～20人	その他	事業収益なし
11～20人	その他	コンサルティング等収入の増強
11～20人	飲食業	情報発信
11～20人	建設業	新書品の開発
11～20人	建設業	新規顧客の獲得
11～20人	建設業	価格破壊の歯止め
11～20人	小売業	売上が欲しい
11～20人	小売業	新規取引先の開拓、他社との差別化
11～20人	小売業	Webを利用したの販売。販売単価の向上等売上の増大
11～20人	製造業	利益率と利益額のバランス
11～20人	製造業	地金等に対する対応
11～20人	製造業	顧客の新規開拓、既存技術の他分野への応用や利用
11～20人	製造業	簡易r・人件費の圧縮が難しい
11～20人	通信・IT業	単価のデフレ

## ■現在の経営課題(収益拡大)(従業員21人～50人)

従業員規模	業種	内容
21～50人	サービス業	情報の共有化による業務品質の向上、DBの蓄積分析活用によるスピーディなビジネス展開
21～50人	サービス業	客単価減に伴う売上高・利益の確保
21～50人	医療業	個人が社の代表として営業的行動を考える事
21～50人	運輸・倉庫業	営業力の強化
21～50人	卸売業	売上拡大しなければ総量効果がない。利益が出ない
21～50人	卸売業	自己資本率の増加拡大
21～50人	卸売業	時短によるコスト削減
21～50人	卸売業	市場の構造を変える
21～50人	建設業	広範囲な取引で技術力ある取引先を今以上に探す。
21～50人	建設業	営業力の強化
21～50人	小売業	大手との競争価格面、客先)
21～50人	製造業	販路拡大
21～50人	製造業	販路開拓、新しい販売チャネル
21～50人	製造業	販売価格を上げるまたは内容量調整

## ■現在の経営課題(収益拡大)(従業員51人～100人)

従業員規模	業種	内容
51～100人	サービス業	出店
51～100人	サービス業	なし
51～100人	医療業	収入源が医療・介護保険料に限られ乳液拡大は制限される
51～100人	卸売業	仕入の高騰による収益の圧縮
51～100人	卸売業	ホームページを活用し受注を増やす
51～100人	建設業	発注量の減少
51～100人	建設業	値決めプロセス
51～100人	建設業	競合激化。利幅の減少。原材料の上昇。ガソリン価格の上昇
51～100人	建設業	なし
51～100人	小売業	販売単価の変動が大きい
51～100人	小売業	収益を増やしたいが、他社との兼ね合いで値上げもできず、減益に進んでいる
51～100人	小売業	固定費の圧縮のための機械化、店舗統合等
51～100人	製造業	粗利益率の改善
51～100人	製造業	生産状況に応じた人員施策労務費の適正水準維持)。無駄な業務の排除
51～100人	製造業	新規販売先が見つからない。低価格志向
51～100人	製造業	商品の販売拡大
51～100人	製造業	原価低減
51～100人	製造業	夏場の売上げアップ。新ブランドの立上げ(新市場の開拓)

## ■現在の経営課題(収益拡大)(従業員101人超)

従業員規模	業種	内容
101～300人	サービス業	情報を共有し利用できる人材を増やしサービス向上
101～300人	サービス業	経費削減と新規取引先の開拓
101～300人	その他	需要エリアの拡大
101～300人	その他	休眠スポンサーの復活等、営業拠点間のコミュニケーションの密接化
101～300人	卸売業	新規顧客の獲得。新規取引先の発掘
101～300人	製造業	売上高向上、経費節減
101～300人	製造業	生産効率の向上が具体的な数値目標として捉えられていない
101～300人	通信・IT業	付加価値増大の具体策
101～300人	通信・IT業	売上の拡大(手持商談増、商談ごとの金額増)
301人以上	サービス業	新規開拓、新規商品の開発
301人以上	建設業	主要ビジネスの減少をカバーするためICTソリューションビジネスのさらなる拡大

## ■現在の経営課題(その他)(従業員5人以下)

従業員規模	業種	内容
5人以下	サービス業	事業継承
5人以下	サービス業	広告・HPリニューアル
5人以下	サービス業	後継者
5人以下	運輸・倉庫業	新規業種顧客の獲得
5人以下	卸売業	販路拡張
5人以下	卸売業	収益事業の検索方法。手段の選定。投資対象の市場についての客観的情報の入手
5人以下	卸売業	社員の営業力の強化
5人以下	卸売業	会社を持続させる手立て
5人以下	建設業	従業員の高齢化、若手育成
5人以下	建設業	市場縮小により他分野での業績伸長を目指す模索中
5人以下	小売業	店の存在を知ってもらう
5人以下	小売業	人材育成
5人以下	小売業	甲府市内の空洞化
5人以下	小売業	ネット販売の充実
5人以下	製造業	木材単価
5人以下	製造業	不良部品をつくらない
5人以下	製造業	品質向上
5人以下	製造業	社員育成
5人以下	通信・IT業	HPの充実により更なるPR展開を考えている
5人以下	その他	別に問題になるようなことがない
5人以下	その他	人材育成

## ■現在の経営課題(その他)(従業員6人～20人)

従業員規模	業種	内容
6～10人	サービス業	人材育成
6～10人	卸売業	先々の事業継承
6～10人	建設業	売掛金の現金化日数
6～10人	建設業	人材不足
6～10人	建設業	人材育成等
6～10人	建設業	技術力苦情スピードののろさ
6～10人	小売業	人材の確保(店舗に見合う人材)
6～10人	製造業	新商品開発
6～10人	その他	人材育成
11～20人	サービス業	作業を減少し、高度な判断に時間を使いたい
11～20人	飲食業	色々な面でのリニューアル
11～20人	小売業	人材育成
11～20人	製造業	売上額のダウン
11～20人	製造業	製造から販売までのシステム再構築
11～20人	製造業	マーケット拡大につながるメディアミックス
11～20人	その他	会社が山間部に位置しているため、光ファイバ回線等高速回線が当地域まで届いていないため、情報量の大きなものは処理に時間がかかる
11～20人	その他	コンサルティング能力の向上(人材育成)

## ■現在の経営課題(その他)(従業員21人超)

従業員規模	業種	内容
21～50人	サービス業	ICT化に伴う情報セキュリティの強化、ICT人材の育成
21～50人	医療業	有能人材の確保
21～50人	医療業	人材不足、看護師不足
21～50人	卸売業	営業部の連携
21～50人	建設業	セキュリティとチェック機能の簡素化をしたい。
21～50人	製造業	技術向上
21～50人	通信・IT業	受注拡大
51～100人	サービス業	人材育成
51～100人	サービス業	お客様満足度の向上
51～100人	卸売業	いつでもどこでも資料の検索、利用を促進したい
51～100人	小売業	人材不足、人材がなかなか育たない
51～100人	製造業	節電対策
51～100人	製造業	人材の力量のレベルアップ
51～100人	製造業	営業への情報提供
51～100人	その他	施設の老朽化
101～300人	サービス業	計画的な業務運営
101～300人	卸売業	売上が伸びない
101～300人	製造業	製品事故の撲滅
101～300人	製造業	ベテラン社員のノウハウの継承が急務
301人以上	サービス業	同業他社との差別化、自社付加価値の明確化
301人以上	サービス業	就労者不足

## ■「ICTの活用」に関する不明点(経営者)(従業員10人以下)

従業員規模	業種	内容
5人以下	卸売業	ICTが何か分からない
5人以下	卸売業	自社HPを作りたいがコストを安くしたい
5人以下	卸売業	低コストで知識が得られる機会、場所が欲しい
5人以下	建設業	経理事務所と話し合いながら進めていきたいと思っている。
5人以下	建設業	設備面でのプロバイダー、メーカーの選択(どこなよいか)が不明
5人以下	建設業	年齢で用語が分からないので答えられませんのでよろしくをお願いします。
5人以下	小売業	メールについて利用の方法が良くわからない
5人以下	小売業	もっと有効に活用したい
5人以下	製造業	インターネットを導入して売買が成功した例が私の回りではあまり聞きません。必要とは思っていますが、今困っていないので進めていません。
5人以下	製造業	ネットワークカメラを接続しているが、インターネットを通じて見れるようにしたいができない。どのように解決して良いか不明。業者に頼むと経費がかかるのでそのまま放置状態。
5人以下	製造業	生ブドウ作りに掛けるか、ジャムや果汁漬けに力を入れるかを考えています。
6～10人	サービス業	ICTの活用が充分できるようになることが課題です
6～10人	サービス業	ほぼクリアになっている
6～10人	建設業	現状以上に何ができ、また本当に必要なのか。
6～10人	小売業	今のところ全項目においてわからない状態です
6～10人	小売業	専門家がいないのでどうしたら良いか分からずなかなか実践にうつせない
6～10人	その他	多様にある

## ■「ICTの活用」に関する不明点(経営者)(従業員11人超)

従業員規模	業種	内容
11～20人	飲食業	前述のように活用の仕方が分からない
11～20人	卸売業	方向性は出ているので指南してくれる人を求めている
11～20人	製造業	自社商品販売拡大のために、他社、異業種とのミックスした店づくり。信頼できる協力業者との連携
21～50人	製造業	業務等の関連性が良く分からない
21～50人	製造業	使えるようになるまで人材の教育に対するコスト。導入コストと効率化の費用対効果
51～100人	サービス業	インフラ整備しても、基本的な事を1から覚えなければならない年長者と、始めから知っている若年者では導入・活用の進捗が異なるが、どうしても遅い人を基準に進めるので活用ができない。
51～100人	サービス業	一般企業向けにICTの話が来ると「物販」に終始するが、サービス業では会計業務管理と言ったコスト合理化に終わってしまう。他にはないのか？Flashを使ったコストのみ高いギミックではなくて・・・。
51～100人	卸売業	具体的にICT活用がどういったものか提示して欲しい
51～100人	建設業	何もわからない
101～300人	サービス業	①インターネット常時接続時の安全性の確保②情報バックアップ、確実な保管(現在社内で実施)これらに関し、クラウドが安心して使えるか不明。

## ■「ICTの活用」に関する不明点（ICT担当者）（従業員10人以下）

従業員規模	業種	内容
5人以下	建設業	クラウド、タブレットへの対応（いつ、どう取り組むか？ICTの可否の差が大きい。
5人以下	建設業	取引先等によりインターネット環境及び通信手段、ソフトが違うため何が自社にとってメリットがあるものなのか不明
5人以下	小売業	PCの使用が上手く出来ないのが最低のことしか取り扱っていない。HPも文字化けし、直すことができないでいる。商品提案などがしたい。
5人以下	小売業	インターネットでの出品を一括して管理できるのであれば利用しやすい
5人以下	小売業	今後早いうちにHP作成やネットショップ開設を行い事業の拡大を図りたいが、コスト面から進まない。売上管理や経理もPCで行いたい、どのソフトが良いかわからない。コストも含め検討中。
5人以下	小売業	当初活用を考えたが、業務に活かすに至っていない。年齢的にも今後発展活用の考えはない。ちょっとも寂しく、もったいないが仕方がない。
5人以下	製造業	クラウドコンピューティングは実際に使えるのか？（スピード、安全性等）
5人以下	製造業	社内のLAN設定が良くわからない。会社事情により経費を掛けられない（費用対効果が不明なため）
5人以下	その他	業者任せなので良く分からない
11～20人	卸売業	まずは用語やシステムの仕組みなどを理解することが課題となっています。気軽に相談できる所やセミナーなどがあれば積極的に利用したいです。
21～50人	卸売業	基盤ソフトで最新OSでの稼働ができないため端末機の入替え時期に課題有り
21～50人	通信・IT業	弊社はICTを推進する会社です。中小企業向け業務アプリケーションの開発がメインで、Web版の販売管理や通信販売のシステムも手掛けています。県内では流通業のお客様がメイン。
51～100人	サービス業	ASP、スタイルでのPマークをクリアする同業者向けの会員管理ソフトを選定中。
51～100人	製造業	必要性に応じて是々非々
101～300人	サービス業	WinXPから7以降に関し、使用ソフトを支障なく切替えること。同時に作製させたファイルも切替える事。クラウドはどのような物があり、今後利用する場合の選択基準が必要。培ってきたPC資産を人的面も含めての今後の運用。
101～300人	通信・IT業	カタログ、研修資料を電子化しコスト削減店舗においての作業効率化を図りたい。他社のグループウェア活用方法及び効果を知りたい。