会員動向調査

実施期間：2021年5月24日～6月15日

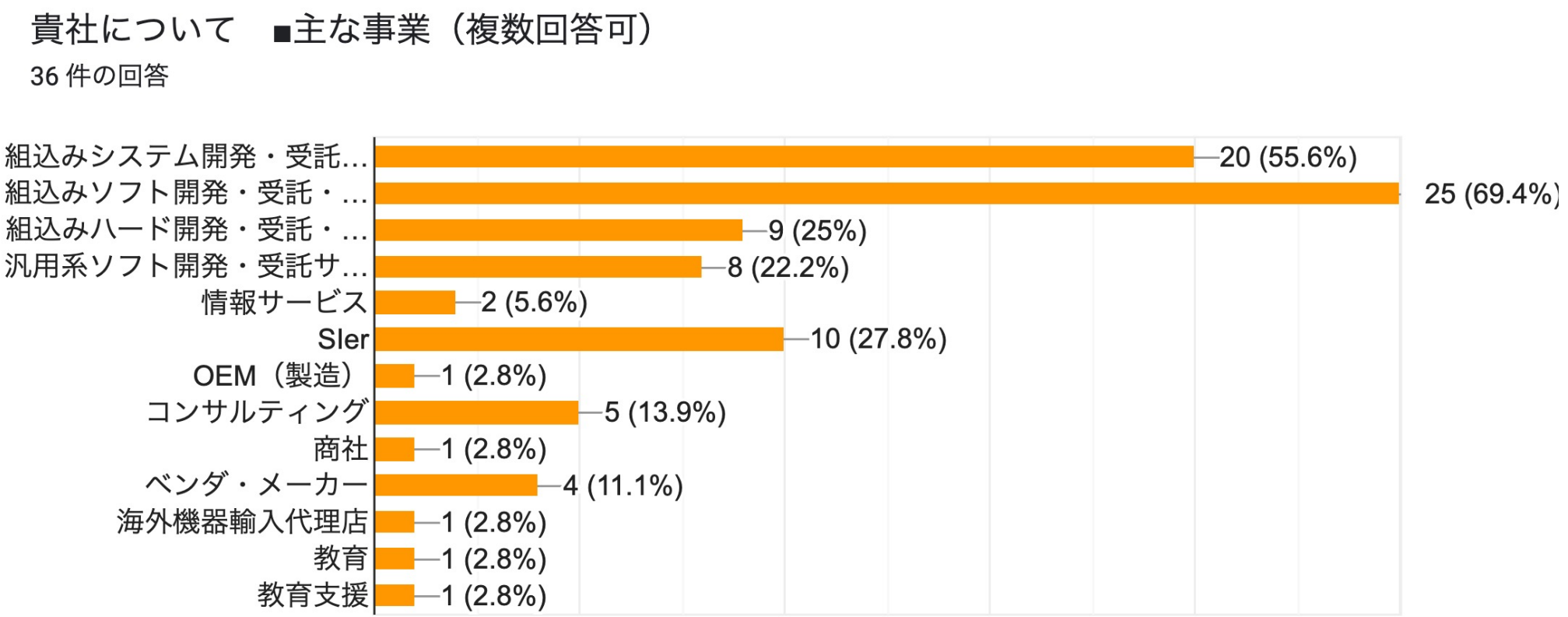
対象：JASA会員企業

リード

■会員企業における新型コロナの業績への影響やテレワークの実施状況、DX（デジタルトランスフォーメーション）に向けた経営戦略などについて、5月24日～6月16日にアンケートを実施した。お忙しいなか、ご回答を頂いたことに深くお礼を申し上げる。

■2020年6月に実施した「新型コロナウイルス緊急意識調査報告」の詳細についてはJASAホームページ（https://www.jasa.or.jp/dl/pr/covid19_questionnaire_report202007.pdf）を参照していただきたい。

回答企業の主たる事業（複数回答）

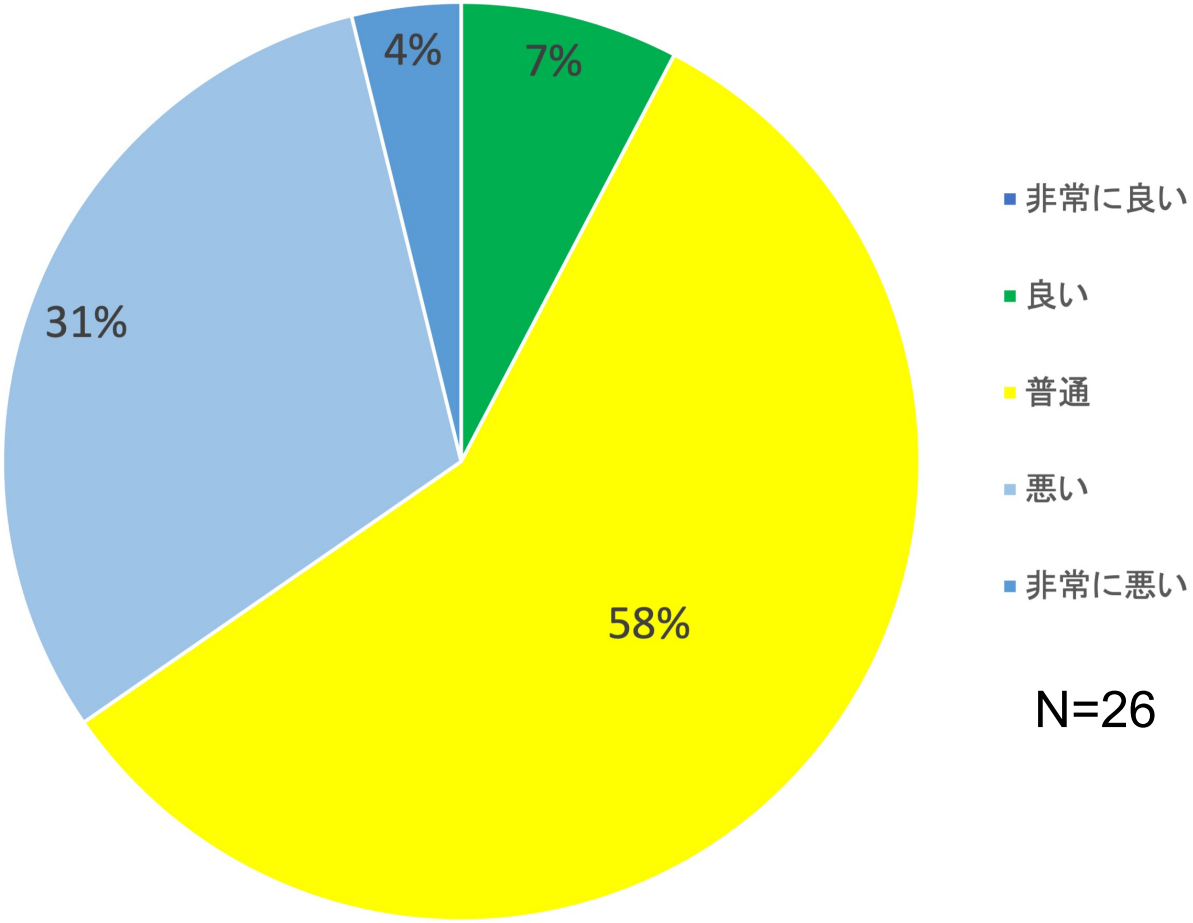


■33人の方から回答を得た。

■主な事業（複数回答可能）の分布は、2020年1月号のBulletin JASA（Vol.72)で行った「景気動向アンケート（https://www.jasa.or.jp/dl/bj/BJ76_keikyo.pdf）」とほぼ同じだった。

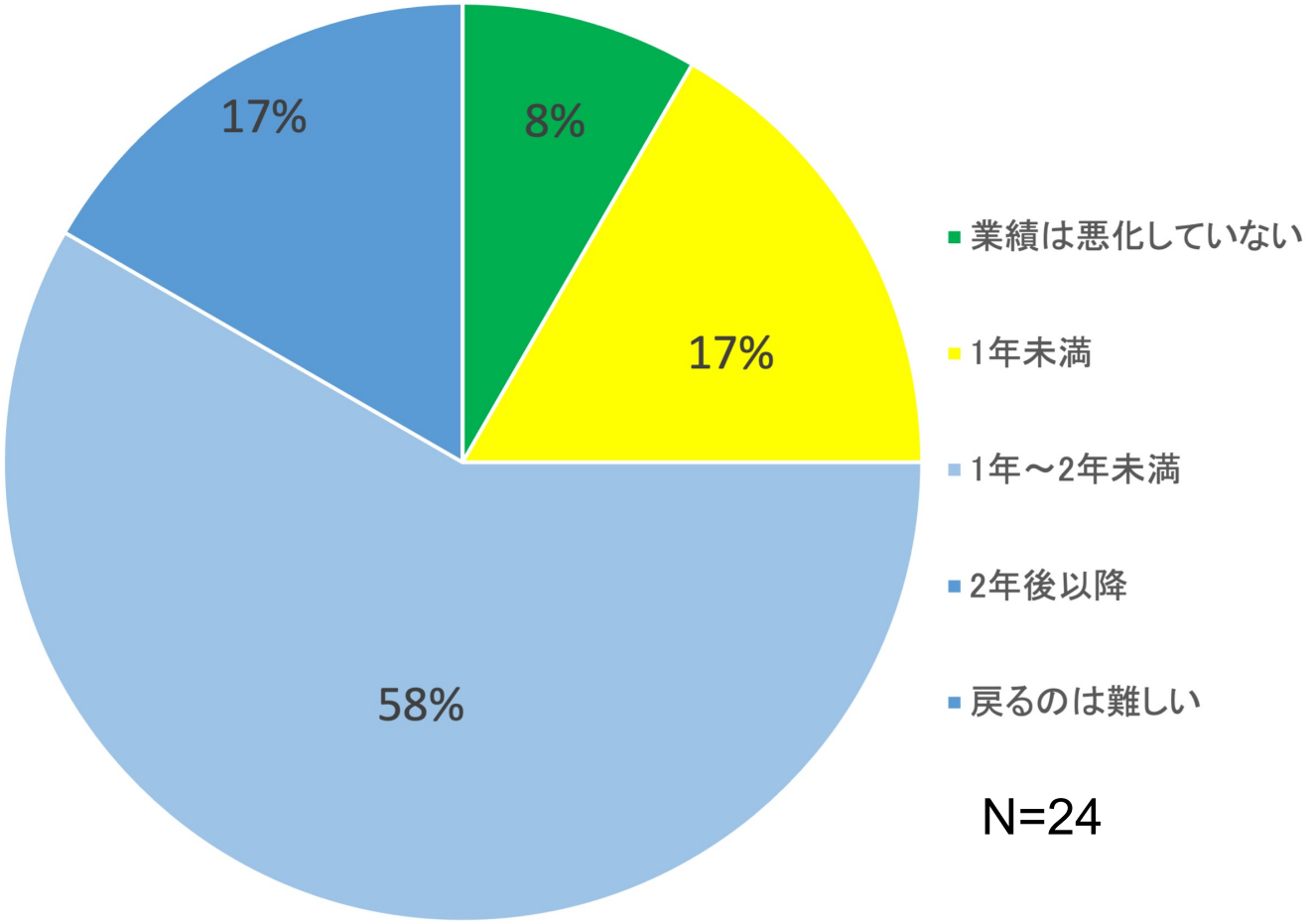
新型コロナ編

2021年の業績見通し（経営者）



■経営者に聞いた2021年の業績見通しは、2020年末の景況調査（Bulletin JASA 2021年1月号に掲載）に比べ大きく改善した。「普通」が48%から10ポイントの上昇で58%になったほか、「悪い」と「非常に悪い」の合計が47%から10ポイント以上減少した35%だった。経営努力もあって、景況感が好転しつつある状況がうかがえる。「良い」「普通」としたのは近畿支部および中部支部の会員が比較的多かった。「良い」と回答した会員はいずれも近畿支部だった。

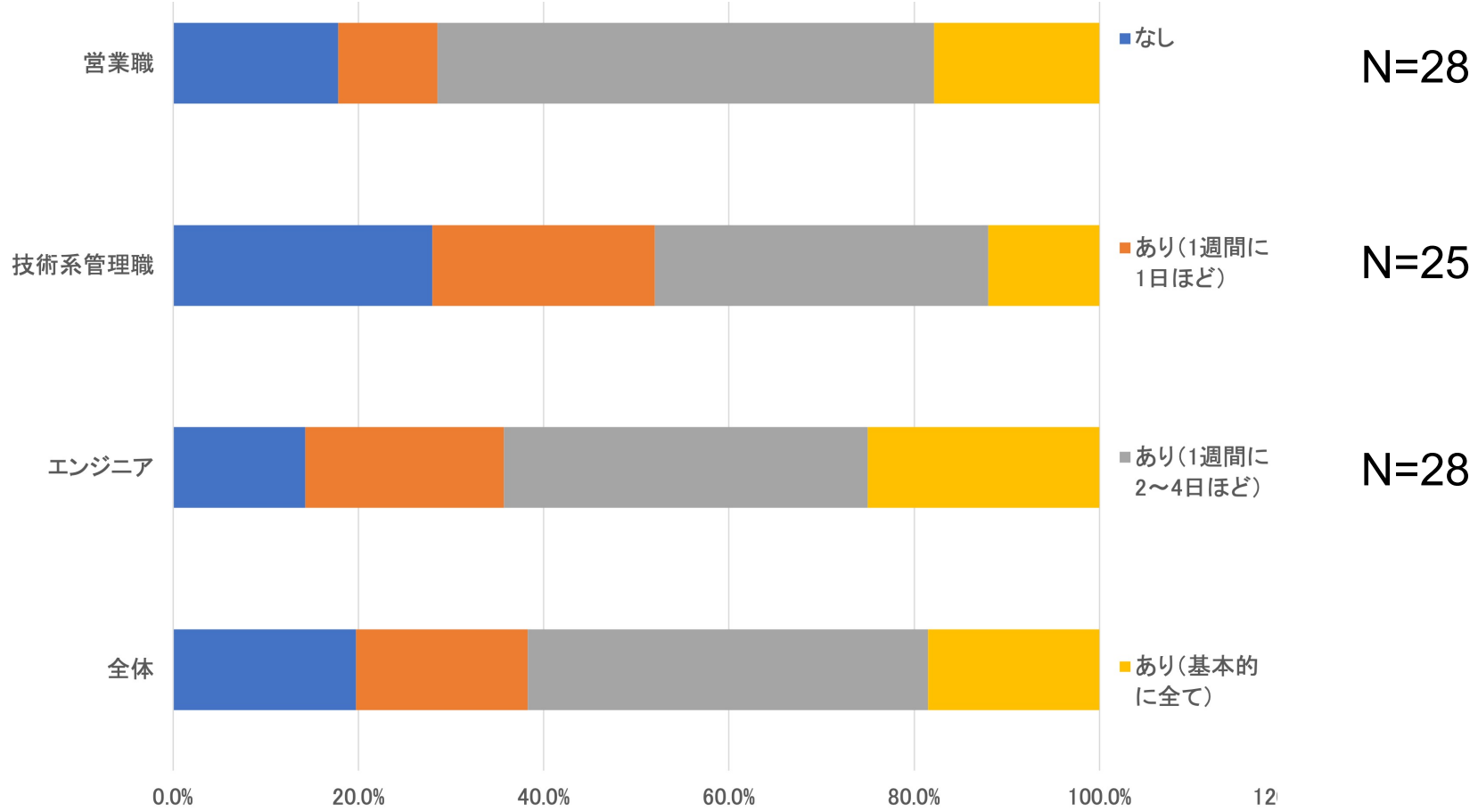
コロナ禍前に業績が戻る時期（経営者）



N=24

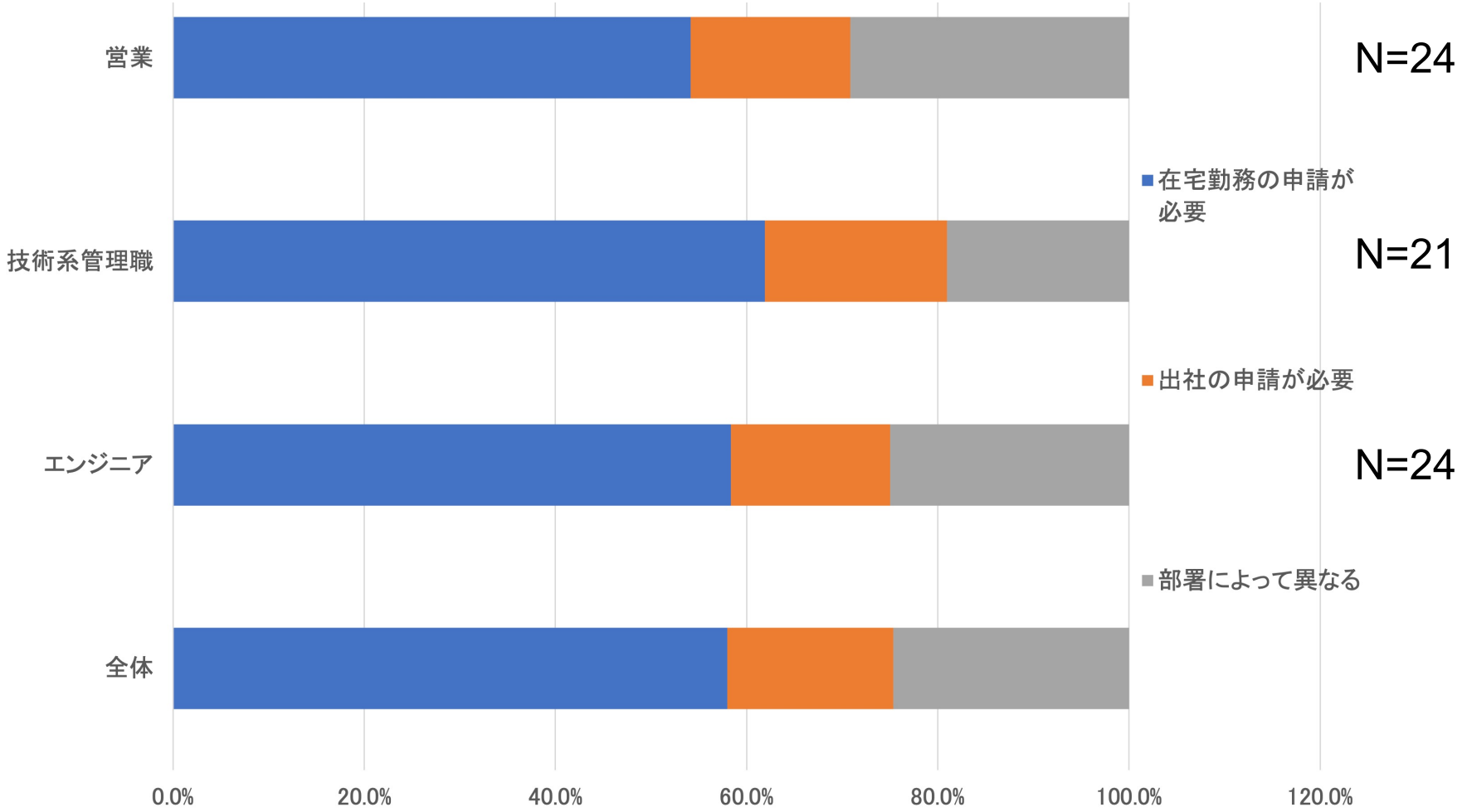
■新型コロナ禍以前の水準に業績が戻る時期については、「1年未満」とする回答が18%だった。1月号に比べて9ポイントの増加である。また「戻るのは難しい」とする回答が2%からゼロとなった。ワクチン摂取の拡大など、約1年半を経て不透明感が和らいだ感がある。「１年未満」「１年～２年未満で回復する」とした会員は近畿支部と中部支部に比較的多かった。

現在のテレワークの状況



■営業職、技術系管理職、エンジニアに、現在のテレワークの状況を聞いた。それぞれ回答者数はほぼ同じだった。1年前と比べると、「なし」と「週に1日」の割合の合計が大きく伸びた。技術系管理職で顕著で50%を超えた（前回は22%）。テレワークにおける管理面での難しさが反映した格好だ。「基本的に全て」と回答した会員は関東支部に比較的多い傾向が見られた。コロナ禍の感染状況が反映したものと思われる。

テレワークの位置付け



■テレワークの位置づけを聞いた質問では、「在宅勤務の申請が必要」との回答が過半数となった。
デフォルトが「テレワーク」とした回答は、いずれの職種も20%を下回った。

DX編

組込み業界におけるDX4類型

■経済産業省は、デジタル社会Society5.0に向けた政策を推進し、「DXレポート」を公表している。このなかでデジタル社会実現においてデジタル業界（組込み業界、ITベンダー業界など）がとるべき4つの類型を提示した。

■類型①新たなビジネス・モデルを顧客と一緒に考えるパートナー

・新たなビジネス・モデルを顧客と一緒に考えるパートナー
・DXの実践により得られた企業変革に必要な知見や技術の共有
・レガシー刷新を含めたDXに向けた変革の支援

■類型② DXに必要な技術の提供

・トップノッチ技術者（最先端のIT技術など、特定ドメインに深い経験・ノウハウ・技術を有する）の供給
・デジタルの方向性、DXの専門家として、技術、外部リソースの組合せの提案を行う

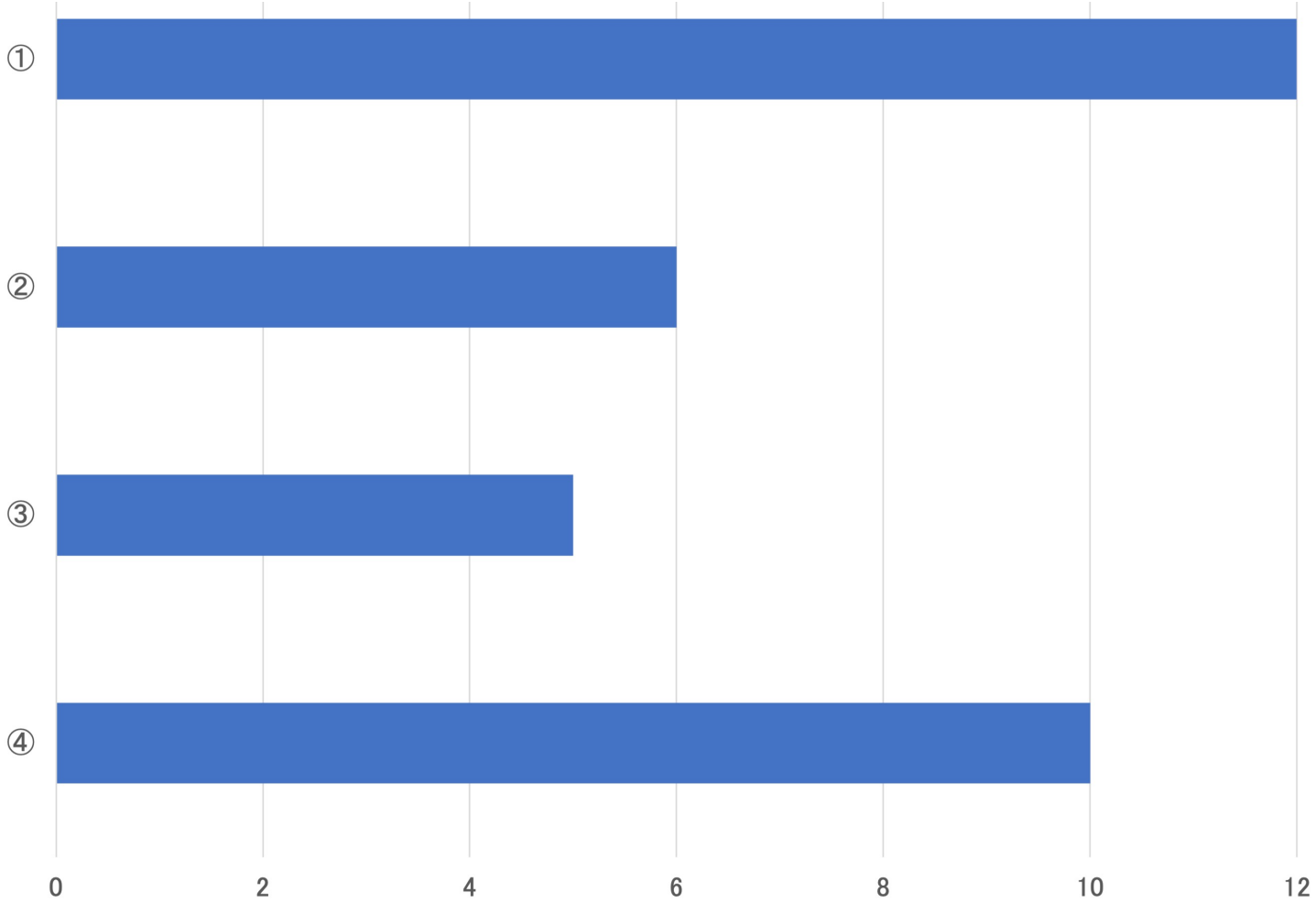
■類型③共通プラットフォームの提供主体

・中小企業を含めた業界ごとの協調領域を担う共通プラットフォームのサービス化
・高度なIT技術（システムの構築 技術・構築プロセス・体制）を核にしたサービス化
・エコシステム形成

■類型④新ビジネス・サービスの提供主体

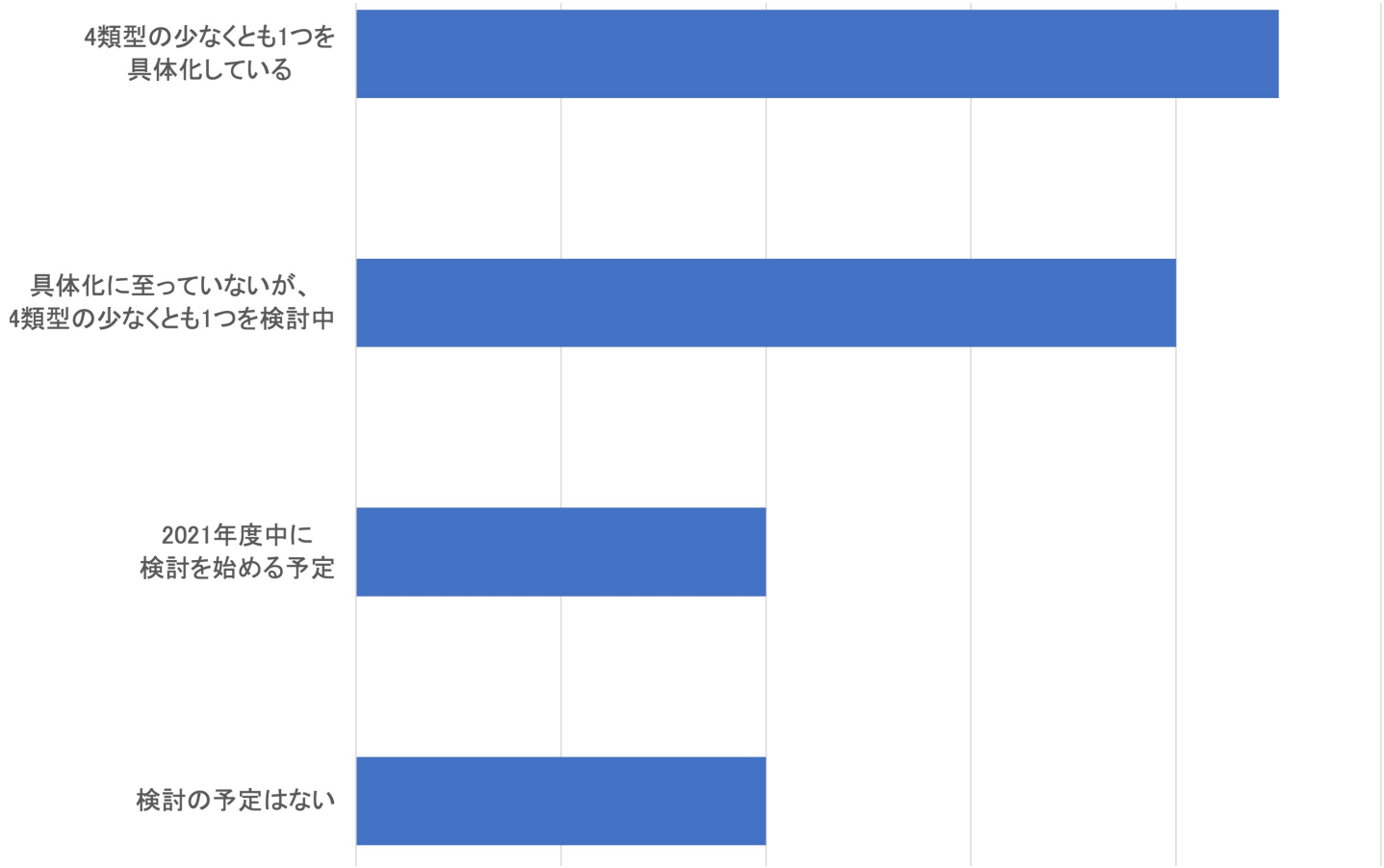
・ITの強みを核としつつ、新ビジネス・サービスの提供を通して社会への新たな価値提供を行う主体

自社の今後の姿（経営者、複数回答）



■組込み産業の今後の在るべき姿については、①「企業の変革を共に推進するパートナー」と④「新ビジネス・サービスの提供主体」に支持が集まった。

DX推進の現状（経営者）



■DX推進の現状については、「4類型の少なくとも1つを具体化している」が36%、「具体化に至っていないが、4類型の少なくとも1つを検討中」が32%と、会員企業の積極的な姿勢が明らかになった。具体化あるいは検討中のケースでは、「①新たなビジネス・モデルを顧客と一緒に考えるパートナー」を挙げる会員企業が、他の類型を引き離し多かった。具体化している会員は、中部、関東、近畿の順に比率が高い傾向が見られた。

DX推進についての自由意見

■売上が減少している状態での変革は本当に難しい

■PoVを定義できずPoCで終わる場合が多い

■可能性を秘めている内容なので、随時時間を使っていく価値を感じます

■DXは経営層が理解していない企業が多いように感じます

■IoT技術を活用した新しいシステムの提案を行う予定ではあるが、半導体不足など課題も多い

■DXを成功させるためには、顧客側の発注意識を変えていただく必要があるのではと感じるときがあります