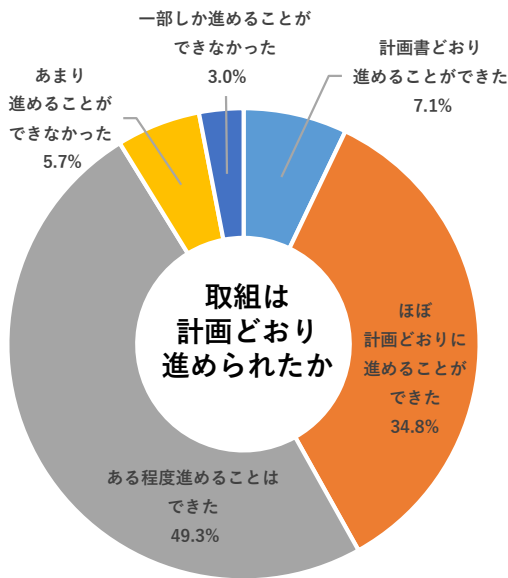
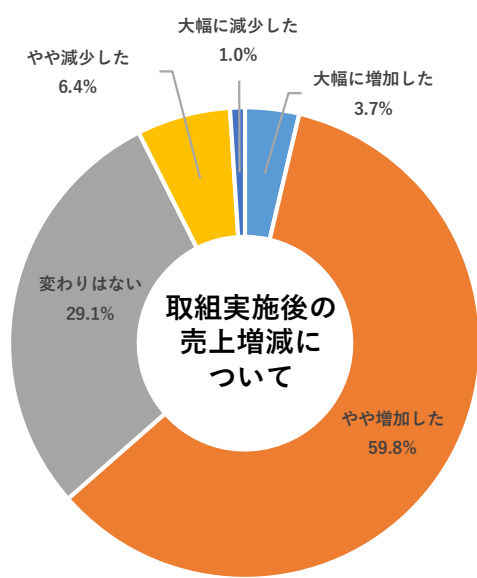


取組企業のアンケート結果から見た効果・課題について



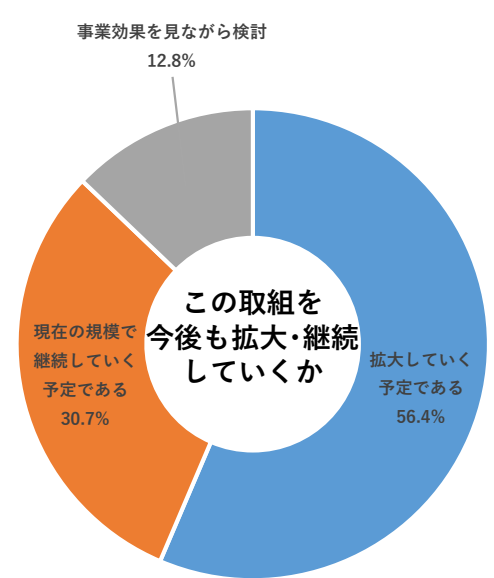
90%以上が取組は計画どおり「進められた」と回答

ほとんどの企業が計画に沿って取組を進めており、進捗が良い企業ほど売上アップの成果も高くなる傾向にありました。



60%以上が「売上増加」と回答

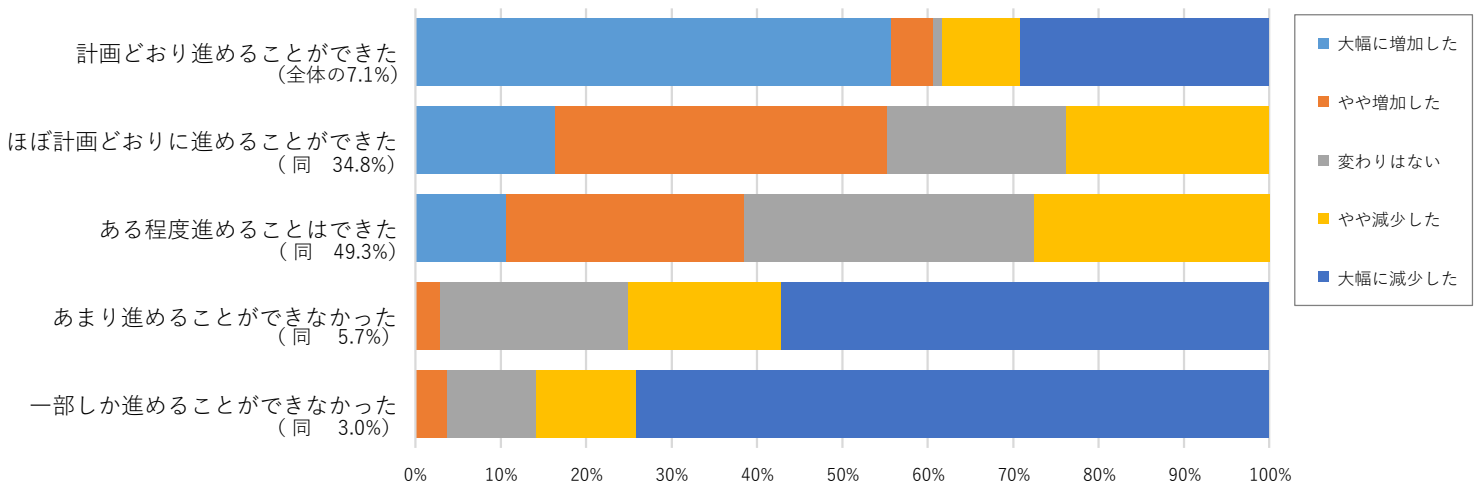
取組を実施した企業の60%以上が「売上が増加した」とする一方、「売上が減少した」とする企業は8%に留まりました。



90%近くが、今後も「拡大・継続していく予定」と回答

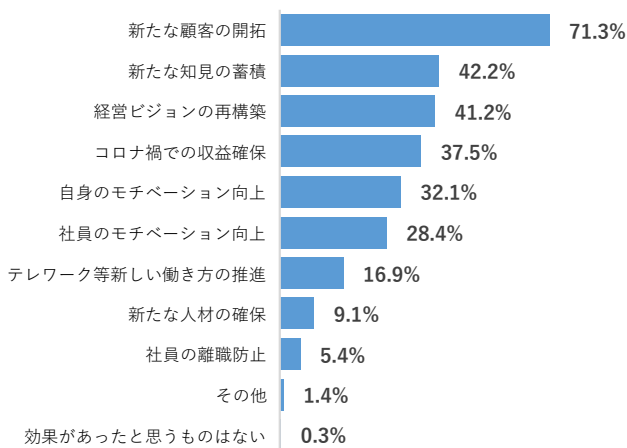
コロナ禍により変化する社会情勢において、事業の継続に効果が見られました。

取組の進捗別・売上の増減



取組の効果は「新たな顧客の開拓」や「収益確保」だけでなく「新たな知見の構築」「経営ビジョンの再構築」など多岐にわたっています

「新たな知見の構築」「経営ビジョンの再構築」なども50%近い企業が取組の効果として挙げています。また1/3程度の企業が「社員または自身のモチベーション向上」に効果があったとしています。



取組の効果	売上増	変わりはなし	売上減
新たな顧客の開拓	79.8%	59.3%	45.5%
新たな知見の蓄積	39.9%	47.7%	40.9%
経営ビジョンの再構築	41.5%	36.0%	59.1%
コロナ禍での収益確保	51.6%	15.1%	4.5%
自身のモチベーション向上	29.8%	30.2%	59.1%
社員のモチベーション向上	26.1%	33.7%	27.3%
テレワーク等新しい働き方の推進	15.4%	24.4%	0.0%
新たな人材の確保	9.6%	8.1%	9.1%
社員の離職防止	6.4%	3.5%	4.5%
その他	1.6%	0.0%	0.0%
効果があったと思うものはない	0.0%	1.2%	0.0%