



## 営業情報支援システム活用の現状

- 営業情報支援システム自体は、豊富なコンテンツ、情報量を有しており、同業他社より有利に展開している。
- 企画提案の必要性の高い得意先の担当者は活用度が高い一方で、必要に応じて参照のみ程度の担当者も多く、担当している得意先によって現場の情報活用度に格差が出る傾向がある。

## 担当する得意先によって二極化する現場の活用度

