

## 【資料JP】 オンラインセミナーは引き続き有効「2021年にオンラインセミナー（ウェビナー）に参加した人の意識調査」を発表

7割以上が今後もオンラインセミナーの参加を優先するという結果に

株式会社クライドが運営する課題解決のためのBtoB資料プラットフォーム「資料JP」は、2021年にオンラインセミナー（ウェビナー）に参加した会社員・経営者に対してウェビナーに対する意識調査を実施しました。

### 【調査概要】

- ・ 調査方法：インターネットによるアンケート
- ・ 調査対象：2021年に1回以上オンラインセミナー（ウェビナー）に参加したことがある全国の会社員・役員の男女
- ・ 回答人数：300人
- ・ 調査期間：2022年2月22日(火)～2月26日(土)

### 【アンケートの質問内容】

- Q1：2021年に何回オンラインセミナーに参加しましたか。
- Q2：2021年に参加したオンラインセミナーの参加目的はなんでしたか？（複数選択）
- Q3：2021年に参加したオンラインセミナーはどこで知りましたか？（複数選択）
- Q4：自分にとってオンラインセミナーの一番のメリットはなんですか？
- Q5：今後参加するセミナーがオンラインと会場（オフライン）の両方で同時開催された場合、どちらを優先したいですか？
- Q6：オンラインセミナーに参加してみて、オンラインでの不満だった点、改善したほうがよいと思った点などを教えてください。

### ■アンケート結果

一部抜粋して掲載いたします。

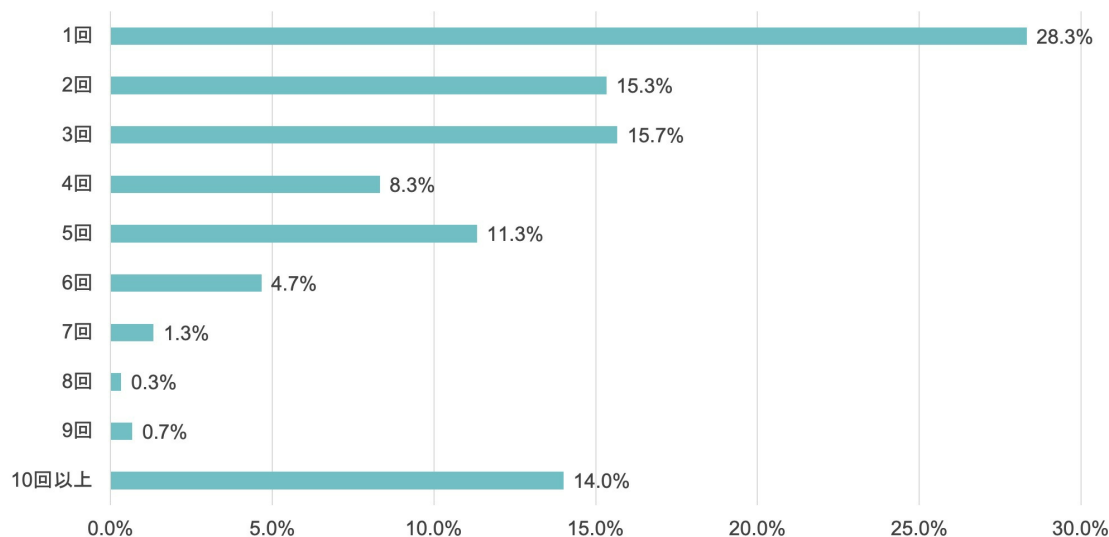
すべてのアンケート結果の資料はこちらから無料でダウンロードできます。

[https://siryou.jp/sales\\_material\\_detail/153869](https://siryou.jp/sales_material_detail/153869)

Q1：2021年に何回オンラインセミナーに参加しましたか。

## Q1:2021年に何回オンラインセミナーに参加しましたか?

n = 300

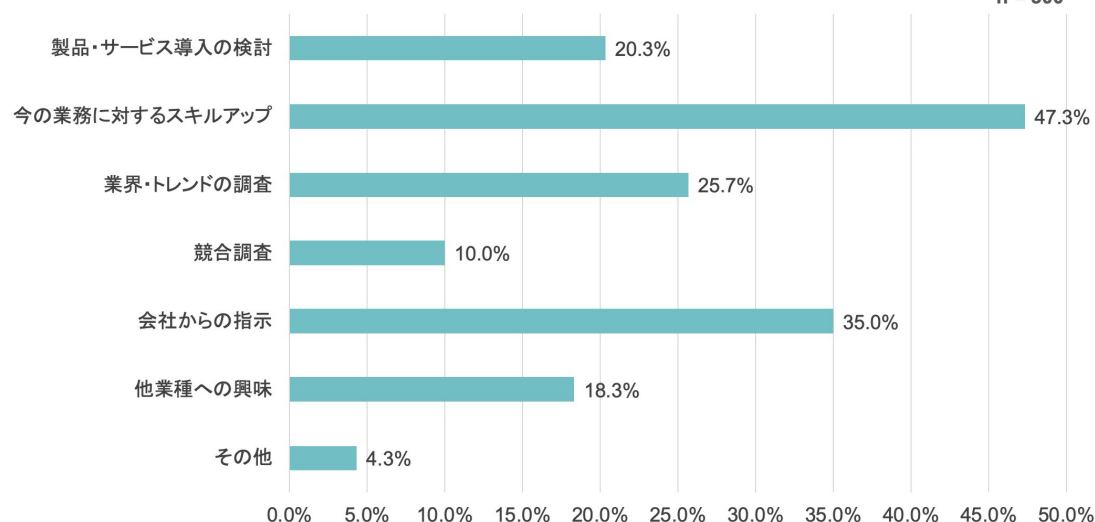


1～3回の参加が全体の半分以上を占める一方で、10回以上が14%を占めるなど、アクティブに数多く参加している人も比較的多い結果となりました。

## Q2 : 2021年に参加したオンラインセミナーの参加目的はなんでしたか？（複数選択）

### Q2:2021年に参加したオンラインセミナーの参加目的はなんでしたか？（複数選択）

n = 300



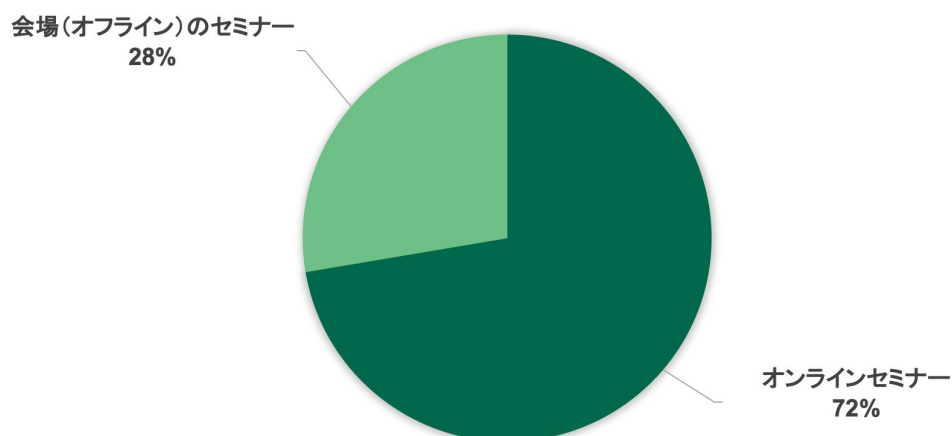
オンラインセミナーの参加目的・理由としては、現在従事している業務に対するスキルアップを目的とした参加が一番多く、次いで自分からではなく会社からの指示によって参加している人が多い結果となりました。

「その他」の回答としては「料理」「投資」「子供の受験セミナー」といった生活に関するものが回答としてありました。

## Q5 : 今後参加するセミナーがオンラインと会場（オフライン）の両方で同時開催された場合、どちらを優先したいですか？

Q5:今後参加するセミナーがオンラインと会場（オフライン）の両方で同時開催された場合、どちらを優先したいですか？

n = 300



セミナーがオンラインと会場（オフライン）の両方で開催された場合、オンラインを優先する人が圧倒的に多い結果となりました。

場所や時間に縛られず参加できることから、今後もオンラインで開催することはセミナーに参加する大きな要因となりそうです。

Q6：オンラインセミナーに参加してみて、オンラインでの不満だった点、改善したほうがよいと思った点などを教えてください。

一部抜粋

- 「通信速度が不安定だった」
- 「質疑応答がうまくいかないことがある」
- 「会場でのセミナーに比べて、参加者同士でのコミュニケーションが図りにくいと感じました。」

多くの方が不満点として通信環境によるトラブル、質問がしづらい点などを挙げていました。

その他の主な回答は無料でダウンロードできる資料に掲載しましたので、オンラインセミナーを開催する方は改善点、注意点としてご参考ください。

2021年にオンラインセミナー（ウェビナー）に参加した人の意識調査

[https://siryou.jp/sales\\_material\\_detail/153869](https://siryou.jp/sales_material_detail/153869)

<アンケートデータの引用について>

リサーチデータを引用して第三者に開示頂く場合は、クレジットの記載等必要となりますので、下記をご確認ください。

[https://siryou.jp/cautions\\_for\\_quotation](https://siryou.jp/cautions_for_quotation)

## ■ウェビナー集客支援サービス無料キャンペーンを開催中

資料JPでは現在ウェビナー集客支援サービスを無料で利用できるキャンペーンを開催中です。

期間中に媒体資料掲載の有料プランを新規ご契約で、ウェビナー集客支援サービスの送客費用が4月30日の開催分まで無料となります。

詳しくはこちらをご覧ください。

ウェビナー集客支援サービス無料キャンペーン

[https://siryou.jp/article\\_detail/153810](https://siryou.jp/article_detail/153810)

## ■資料JPについて

資料JP サイトURL

<https://siryou.jp/>

資料JPは課題解決のためのBtoB資料プラットフォームで、会員はITサービス・SaaS・広告などの各種媒体資料・アンケート資料を無料でダウンロードすることができます。

媒体資料・サービス資料の掲載は無料プランと有料プランがございます。

どちらのプランでも初期費用・月額費用はかかりません。

有料プランの場合は、ダウンロードをした分のみ費用が発生するため、低コストでリードの獲得が可能となります。

また、昨年よりウェビナー集客支援サービスの提供を開始、資料JPの会員に対して媒体資料からのリード獲得だけでなく、ウェビナーからのリード獲得が可能となります。

ご興味のある方はぜひ下記資料請求フォームよりお問い合わせください。

資料JPのサービスに関する詳しい資料をお送りいたします。

資料請求のお問い合わせ

[https://siryou.jp/publication\\_request\\_form](https://siryou.jp/publication_request_form)

<資料JPのその他に関するお問い合わせ>

資料JPに関するその他のお問い合わせはこちらよりお問い合わせください。

<https://siryou.jp/inquiry>

## ■会社概要

会社名 : 株式会社クライド

代表者 : 代表取締役社長 服部 司

設立 : 2017年5月31日

所在地 : 東京都渋谷区円山町3-6 E・スペースタワー8階

資本金 : 10百万円 (2018年5月現在)

事業内容 : アドテクノロジー事業、デジタルサイネージ事業、メディア開発事業、オフショア開発事業

URL : <https://www.craid-inc.com>

---

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000008.000028581.html>

CRAID inc.のプレスリリース一覧

[https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company\\_id/28581](https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/28581)