

愛知県情報サービス産業動向実態調査 (会員企業アンケート)

報 告 書

2024年 3月

 一般社団法人
愛知県情報サービス産業協会

目 次

I 調査の概要

1 調査目的	1
2 調査内容	1
3 調査方法	1
4 考察方法	1
5 数値について	1

II 調査の結果

<基本項目>

1 回答企業の概要	2
・売上高 ・経常利益 ・正規従業員数 ・主要顧客の業種	
・主要業種から委託されている業務 ・ハードウェア関係のソフトウェア開発	
・主要顧客の規模 ・顧客の最も相対する頻度の高い部署 ・顧客が相対している部署	
・ここ2～3年の相対する頻度の増減傾向 ・主力業務 ・派遣契約の売上比率	
・従業員構成 ・平均年齢 ・平均給与 ・年間平均賞与 ・初任給	
・労働時間 ・ダイバーシティ ・年次有給休暇 ・テレワーク	

<動向実態調査>

2 経営の現状や課題	22
・一昨年度と比べた昨年度の業況 ・昨年度と比べた今年度の業況	
・今年度と比べた来年度の業況 ・業況に対する影響要因	
・今後目指す経営の方向 ・情報サービスに関する今後のニーズ	
・情報システムに関する外部委託先選定の基準	

<DX関連調査>

3 実施状況や課題と解決策	37
・自社DX実施の有無 ・自社DX未実施の理由 ・自社DX推進のための取組み	
・自社DX推進のために利用しているものの活用度 ・ユーザ企業DX実施の有無	
・ユーザ企業DX未実施の理由 ・ユーザ企業からのDXに関する問い合わせ頻度	
・経営全般の観点で見たDXビジネス推進の課題	
・経営全般の観点で見たDXビジネス推進の課題解決策	
・DX人材とは ・DX人材の評価・報酬制度導入の課題	
・DX人材の評価・報酬制度導入の課題解決策 ・DX人材の育成に関する制度導入の課題	
・DX人材の育成に関する制度導入の課題解決策 ・DXビジネス推進の組織上の課題	
・DXビジネス推進の組織上の課題解決策 ・新型コロナによるDXビジネスの影響	
・DXビジネスとして新型コロナ対応のソリューションの事業化の検討	
・AiAが検討中のDX推進施策への期待度 ・AiAに期待する施策	

最後に	58
-----	----

I 調査の概要

1 調査目的

愛知県の情報サービス企業における実態の違いを調査・分析し、その結果を今後の各社の経営戦略や関係機関の政策立案等に役立てていただくために実施した。

2 調査内容

動向実態調査として経営の現状や課題、今後の情報サービスのニーズなどに関する質問についてアンケート調査を実施した。

3 調査方法

一般社団法人愛知県情報サービス産業協会(AiA)の会員会社に対し、2023年度版「愛知県情報サービス産業動向実態調査」アンケートを配布した。回収したアンケートの回答内容を集計し、各設問毎に調査結果が示す傾向を考察した。例年継続して出題している設問は、過去の調査結果との対比を行った。

アンケートの実施時期、結果を以下に示す。

	今回	前回
1) 調査の時期	2023年8月～9月	2022年9月～10月
2) 調査対象	241社	241社
3) 回収状況	110社 〔メールのみ〕	114社 〔書面 52社〕 〔メール 62社〕
4) 回収率	45.6%	47.3%

※会員会社よりいただいた回答についての個人情報保護対策として、記名部分と回答部分を切り離し会社名・回答者名を特定できないように別管理を行い、回答部分のみを使用して統計処理を行った。また、全ての回答について報告書作成後に事務局で処分した。

4 考察方法

愛知県内の情報サービス産業の業況や営業方針を調査し、各設問毎に数値の比較を行った。

今回アンケートで調査した各企業の動向の分析結果、または過去のアンケート結果と対比し、来年度以降の指針となるようにアンケート結果をまとめた。

5 数値について

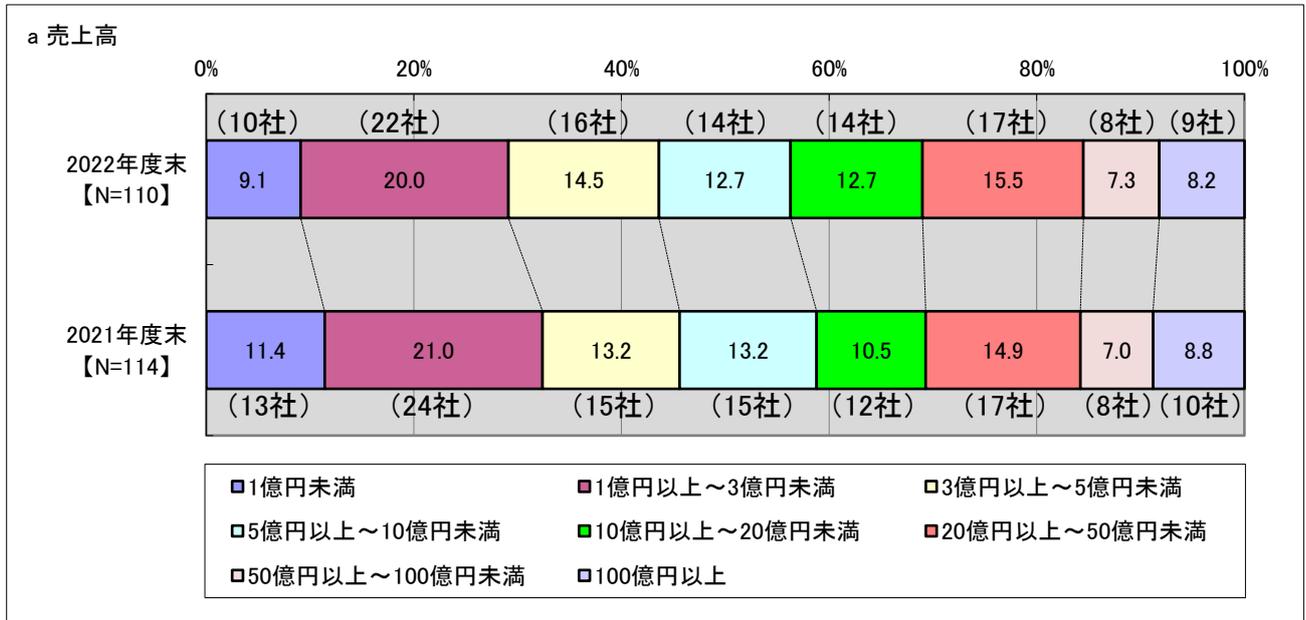
本調査はAiA正会員企業を対象に実施しているが、毎年、入退会・合併等による調査対象の変更や、有効回答、回答率、調査票未回答部分の変動がある。よって、同じ調査項目であっても過年度の数値と大きく異なる場合があるため、経年変化として使用する際にはご留意いただきたい。

II 調査の結果

1 回答企業の概要

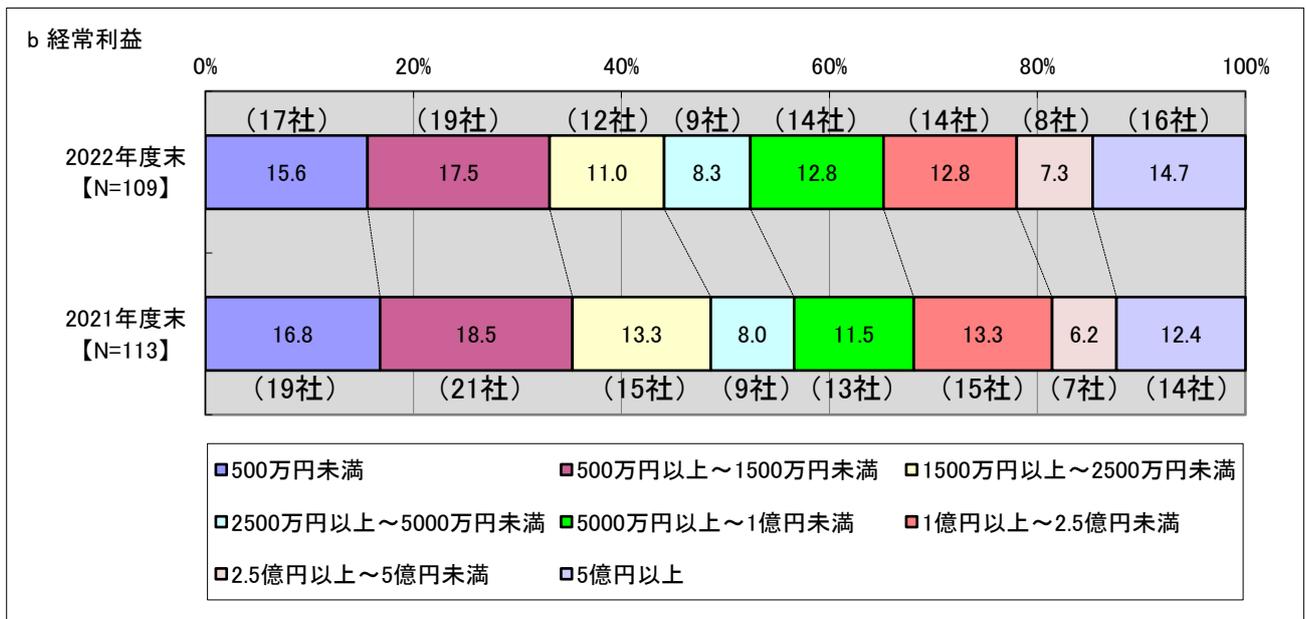
【貴社の概要についてお尋ねします。】

F1 2022年度末の a. 売上高、b. 経常利益、c. 正規従業員数(それぞれ該当するもの1つに○)
※連結ではなく貴社単体でご回答下さい。



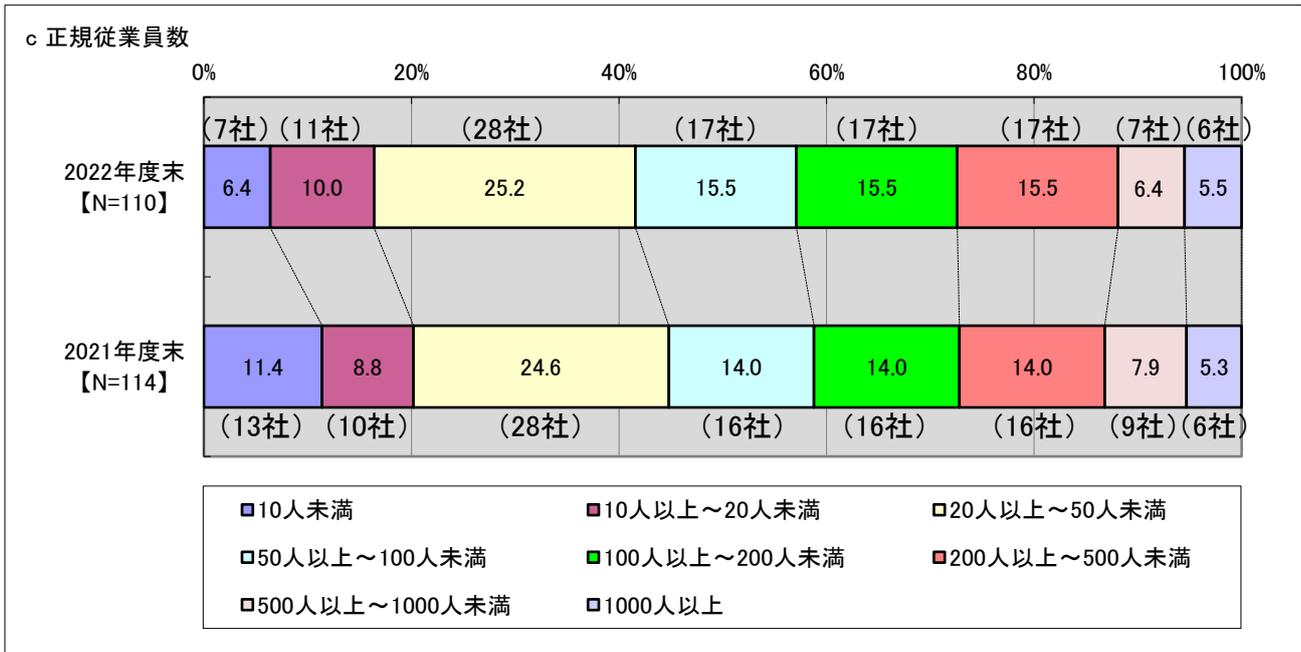
[売上高]

2022年度末は2021年度末と同様に「1億円以上～3億円未満」が22社と最も多かった。また、「10億円以上～20億円未満」が最も増加し、「1億円未満」が最も減少した。



[経常利益]

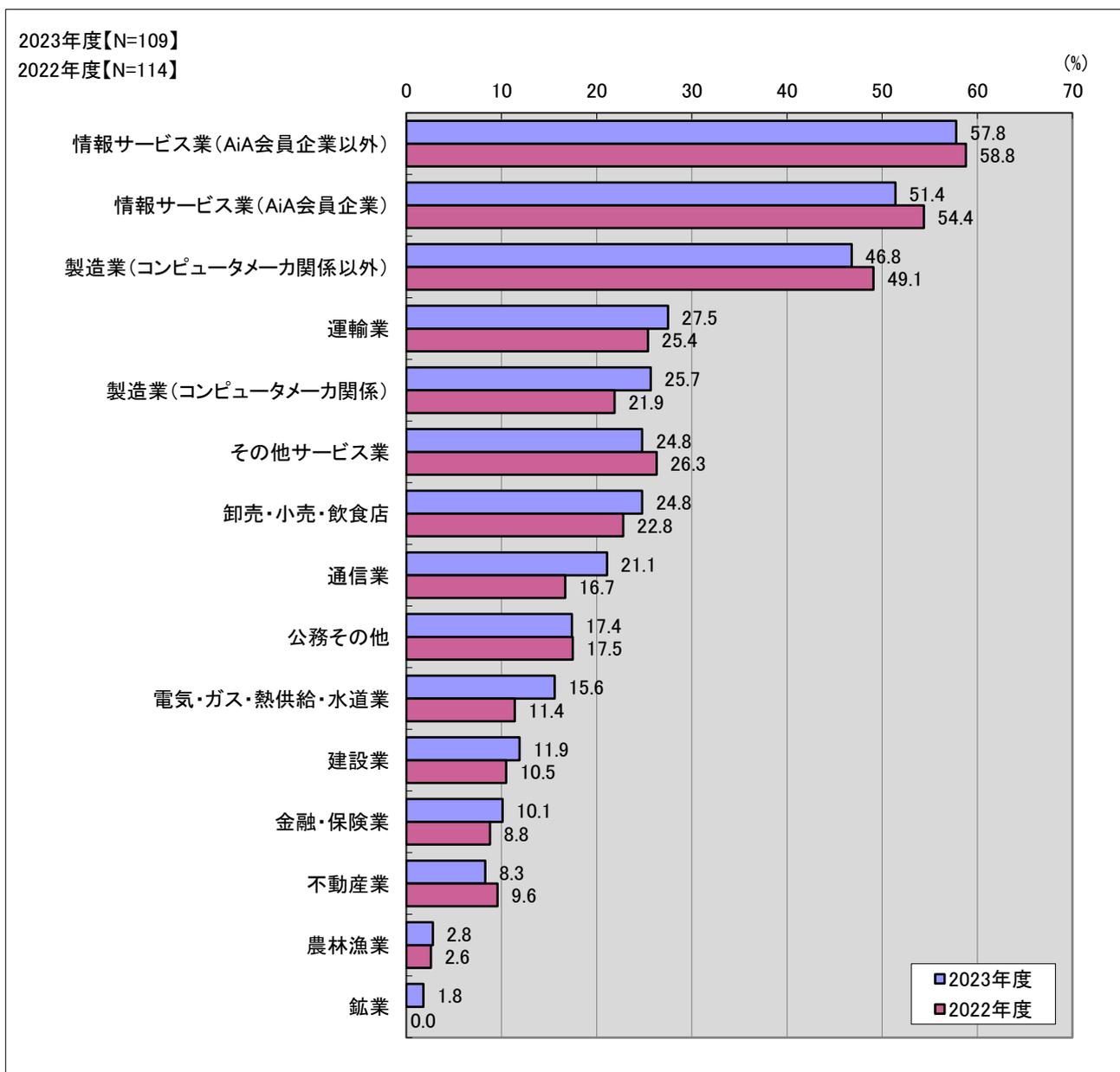
2022年度末は2021年度末に比べて「5億円以上」が最も増加した。また、「500万円以上～1500万円未満」は減少したが、19社と最も多い結果となった。



[正規従業員数]

2021年度末に比べて「10人未満」の割合が最も大きく変動し、6社減少した。それ以外は大幅な変化は見られない。

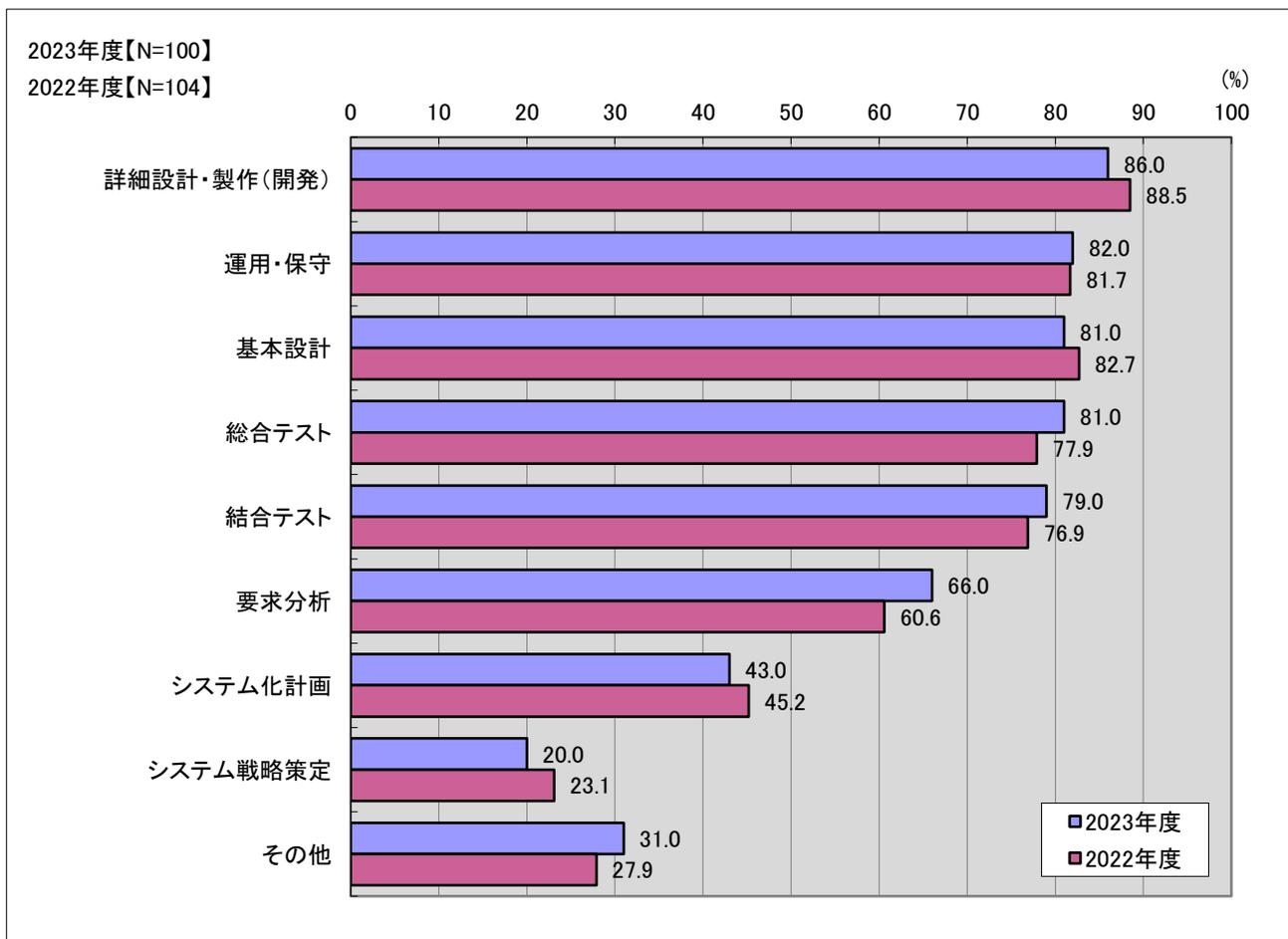
F2-1 主要顧客の業種（該当するものすべてに○）
 （主要顧客とは直接の取引先を指します。）



[主要顧客の業種]

他の業種と比較して「情報サービス業(AiA会員企業以外)」、「情報サービス業(AiA会員企業)」、「製造業(コンピュータメーカー関係以外)」の3項目が大きな割合を占めているが、いずれも2022年度と比較して割合は減少している。
 「製造業(コンピュータメーカー関係)」、「通信業」、「電気・ガス・熱供給・水道業」は2022年度からの増加率が大きい。

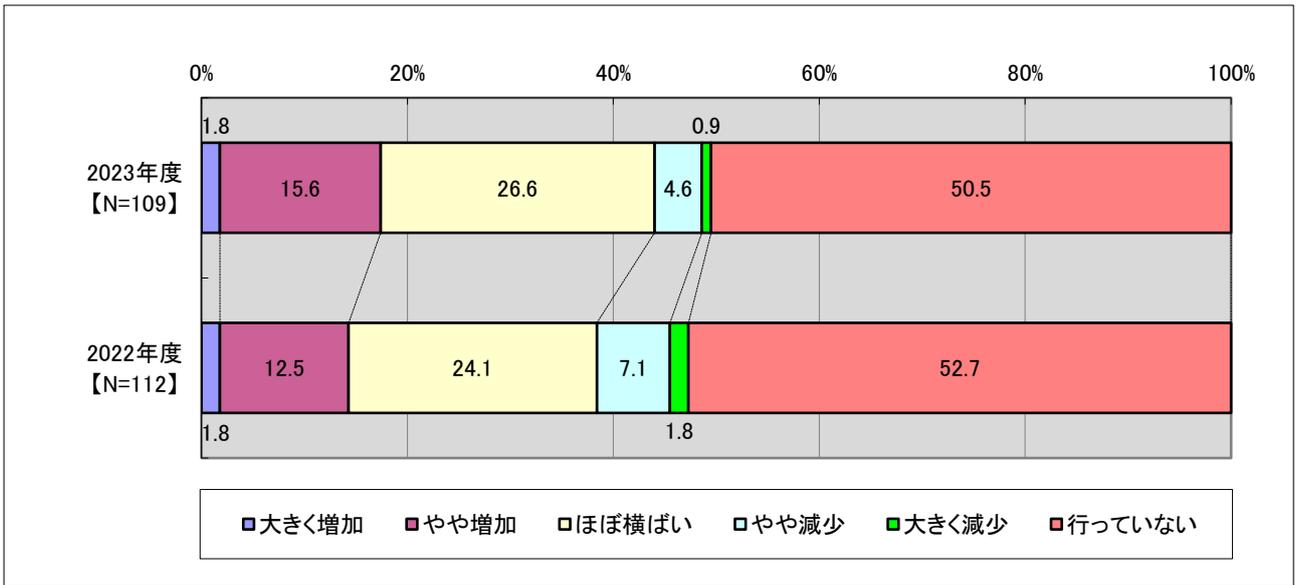
F2-2 主要業種（「製造業(コンピューターメーカー関係)」および「情報サービス業(AiA会員企業)」、「情報サービス業(AiA会員企業以外)」を除く。売上高や従業員数等に関係なく平均的な顧客を想定)から委託されている業務(該当するものすべてに○)



[主要業種から委託されている業務]

「詳細設計・製作(開発)」は最も大きい割合となっているが2022年度からは割合が減少している。「要求分析」、「結合テスト」、「総合テスト」が2022年度と比較して割合が増加しており工程の最初と最後を委託される企業が増えてきていることが窺える一方で、「システム化計画」、「システム戦略策定」といったコンサルティングに近い分野を委託される企業は減少していることがわかる。

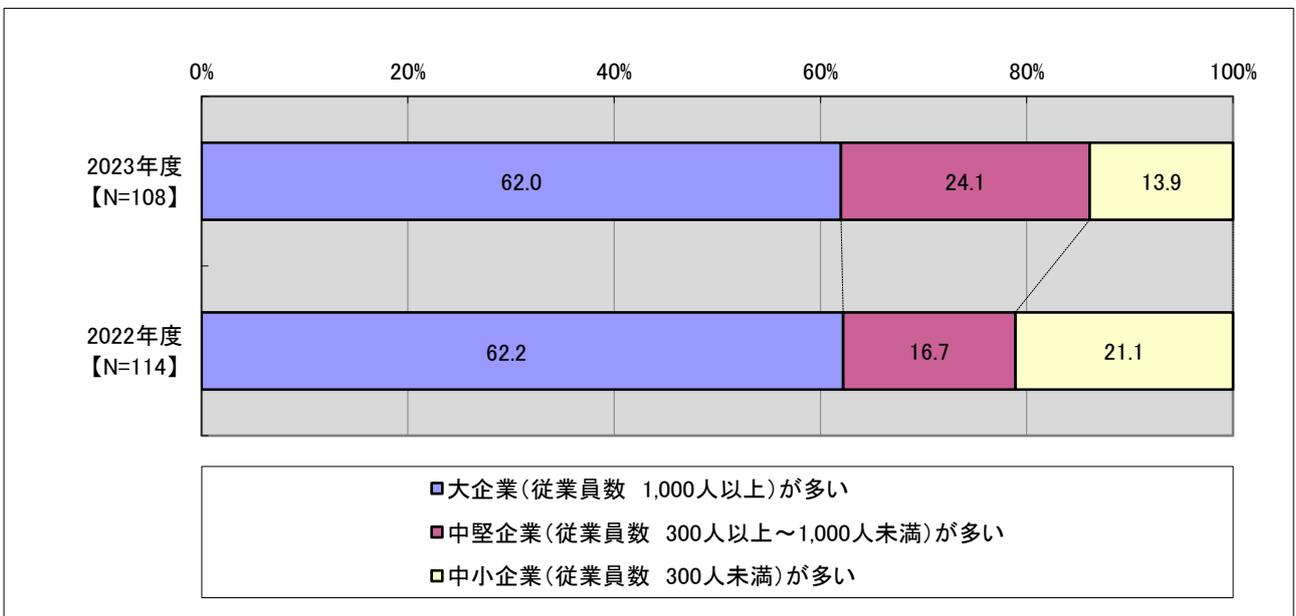
F3 ハードウェア関係(組み込み系)のソフトウェア開発を行っていますか。行っている場合、顧客企業への提供機会の増減(1年前との対比)



[ハードウェア関係のソフトウェア開発]

2022年度と比較して「やや減少」「大きく減少」を合計した割合より「大きく増加」「やや増加」を合計した割合が多いことから、ハードウェア関係のソフトウェア開発の提供の機会が全体的に増加していることが窺える。また、「行っていない」の割合もやや減少している。

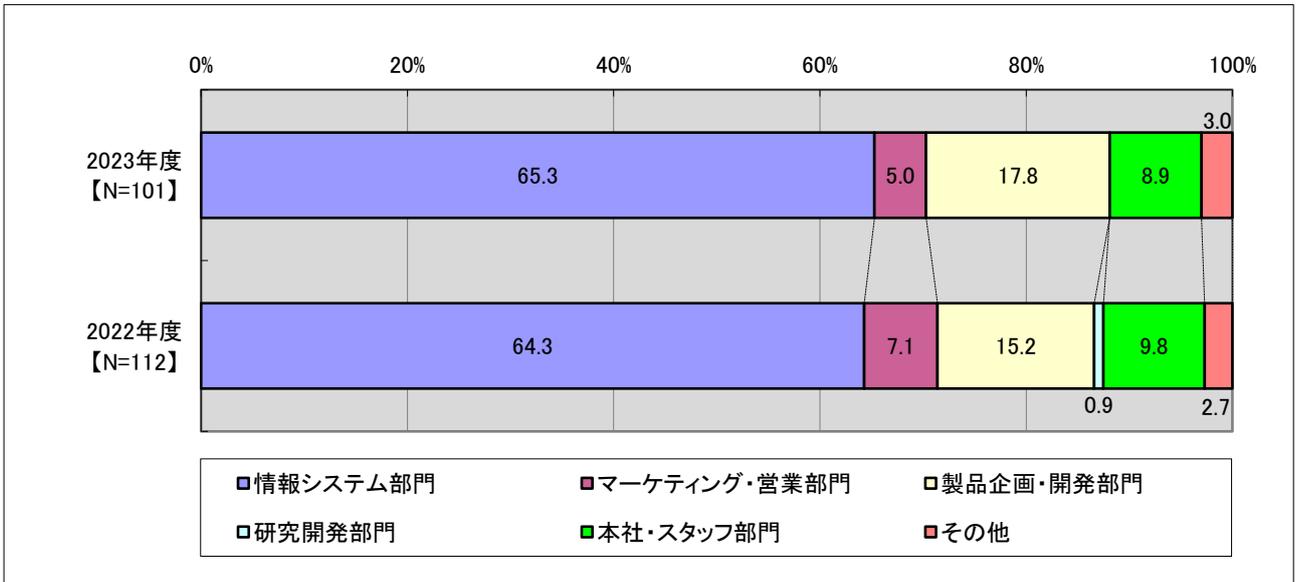
F4 貴社の主要顧客の規模(該当するもの1つに○)



[主要顧客の規模]

「中堅企業(従業員数 300人以上1,000人未満)が多い」と「中小企業(従業員数 300人未満)が多い」の割合が2022年度とほぼ逆転しており、より規模の大きい会社を顧客とするようになった企業が増加したことが推測できる。

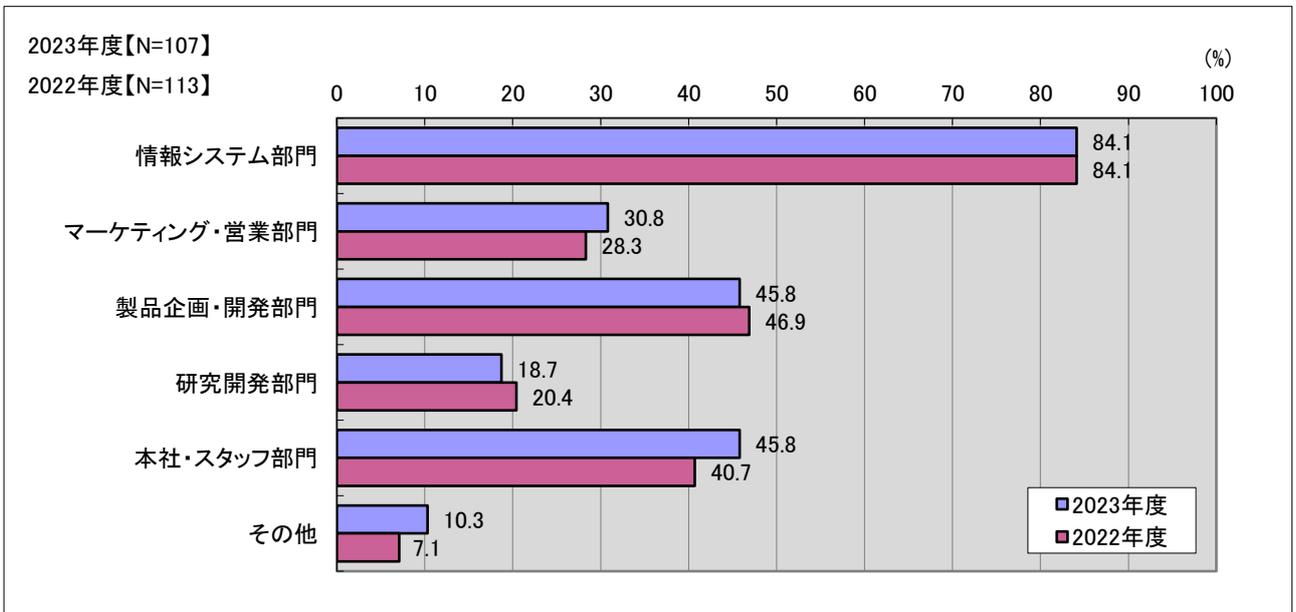
F5 貴社の顧客について「最も相対する頻度の高い部署」(件数ベース)を1つ選び、該当する番号に◎印をつけて下さい。(◎は1つだけ)



[顧客の最も相対する頻度の高い部署]

2022年度と同様に「情報システム部門」が最も多くの割合を占めている。「情報システム部門」以外の部署の中では「製品企画・開発部門」の割合が大きな割合を占めており、2022年度よりも増加している。

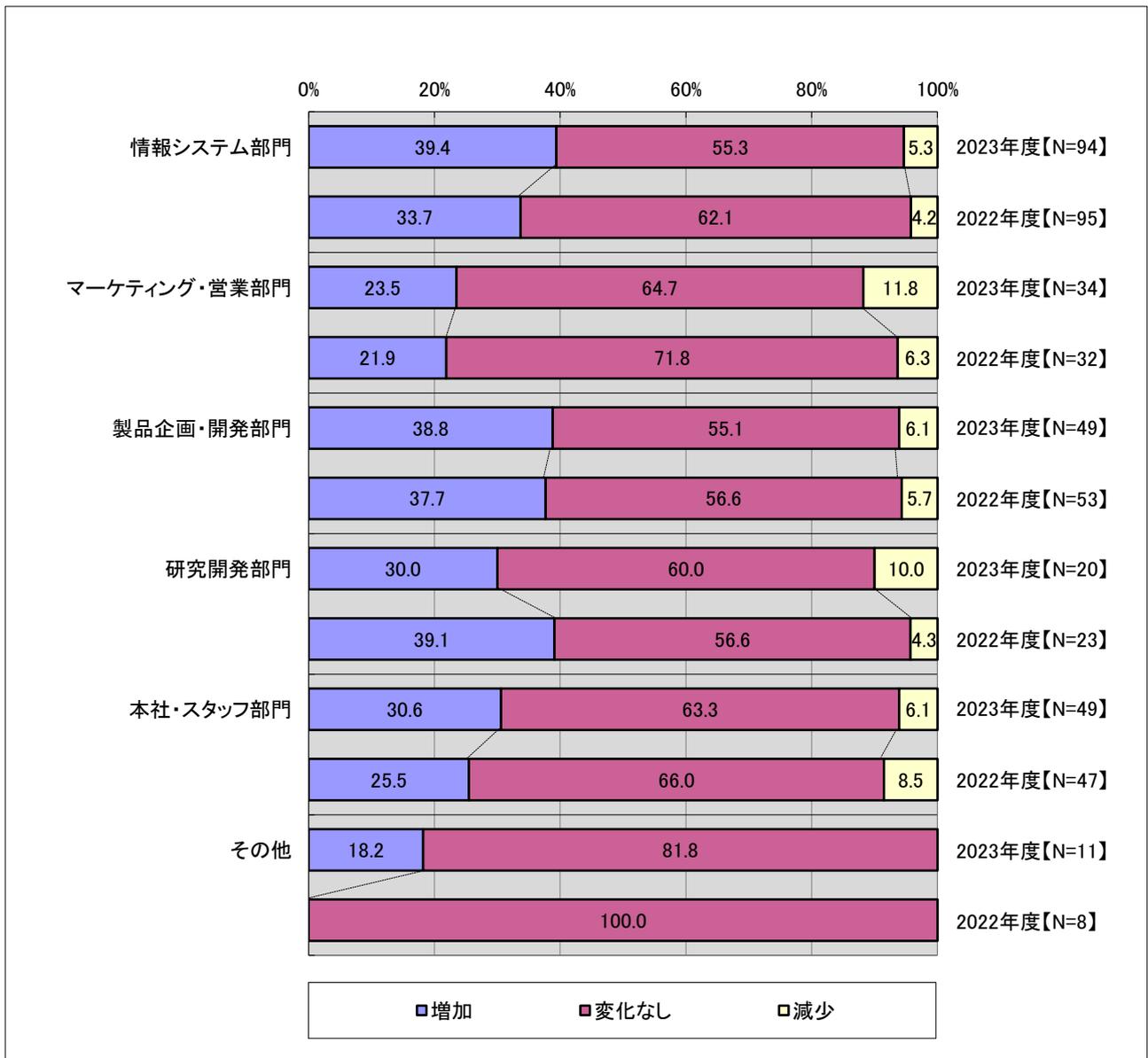
それ以外に現在顧客として「相対している部署」を全て選び、該当する番号に○印をつけて下さい。(○はいくつでも)



[顧客が相対している部署]

2022年度と同様に、「情報システム部門」と回答している企業が8割以上と最も多い。また、2022年度と比較して「本社・スタッフ部門」の増加が最も大きく変化しており、「製品企画・開発部門」と同程度の割合まで増加している。

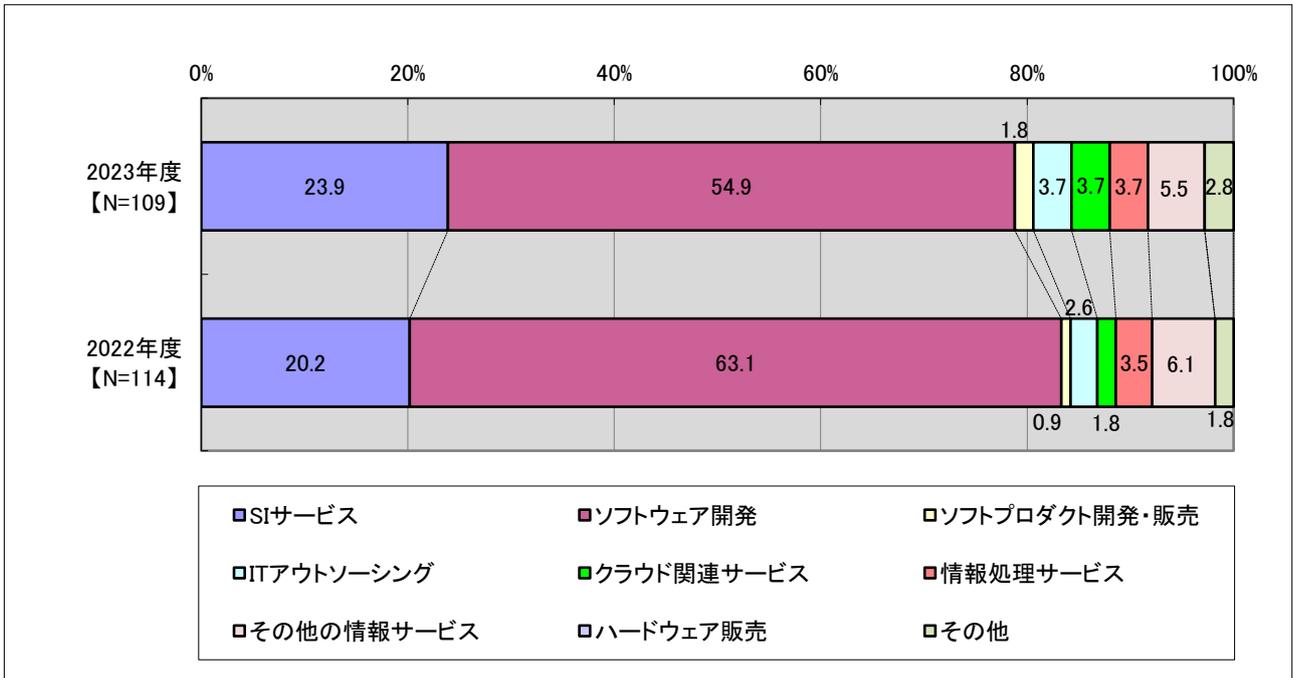
相対する部署(◎または○をつけた部署)それぞれの、「ここ数年(2~3年)の相対する頻度の増減傾向」について、当てはまるものを1つ選び、該当する番号に○印をつけて下さい。(○は1つずつ)



[ここ2~3年の相対する頻度の増減傾向]

「本社・スタッフ部門」は「増加」の割合が増え「減少」の割合が減っており、相対する頻度が増加傾向にあることがわかる。わかる。反して「研究開発部門」は「増加」の割合が減り「減少」の割合が増えたことから、相対する頻度は減少傾向となっている。

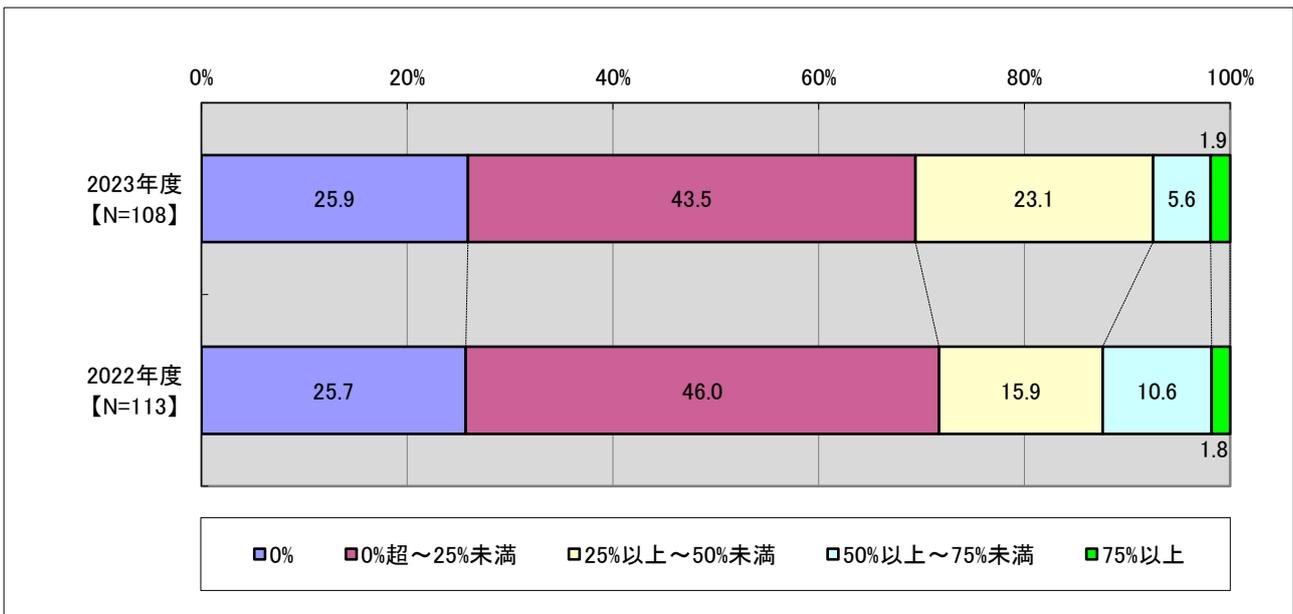
F6 主力業務（該当するもの1つに○）



[主力業務]

2022年度と同様に「ソフトウェア開発」が最も多く割合を占め、次いで「SIサービス」が多いが、「ソフトウェア開発」の割合自体は大幅に減少している。従来よりも各企業の主力業務の幅が広がってきていることが窺える。

F7 全売上に占める派遣契約の売上比率（該当するもの1つに○）

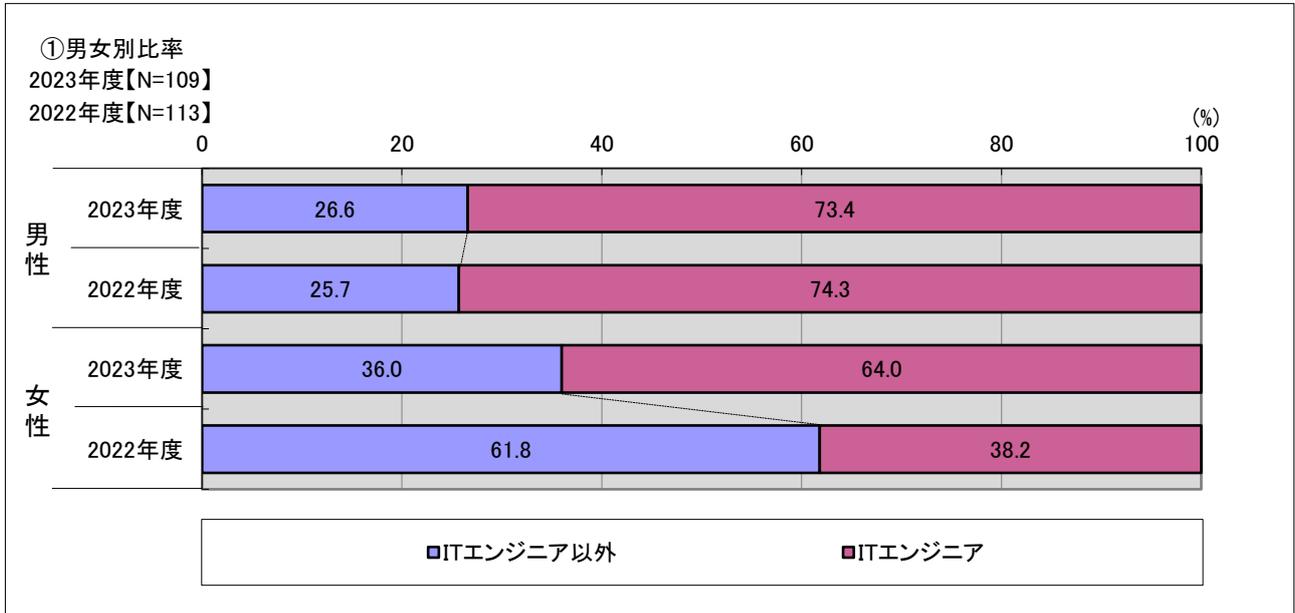


[派遣契約の売上比率]

2022年度と比較して「50%以上~75%未満」の減少率と「25%以上~50%未満」の増加率が大きいことから、全売上に占める派遣契約の売上比率は全体的に減少傾向にあることが窺える。

F8 就業状況

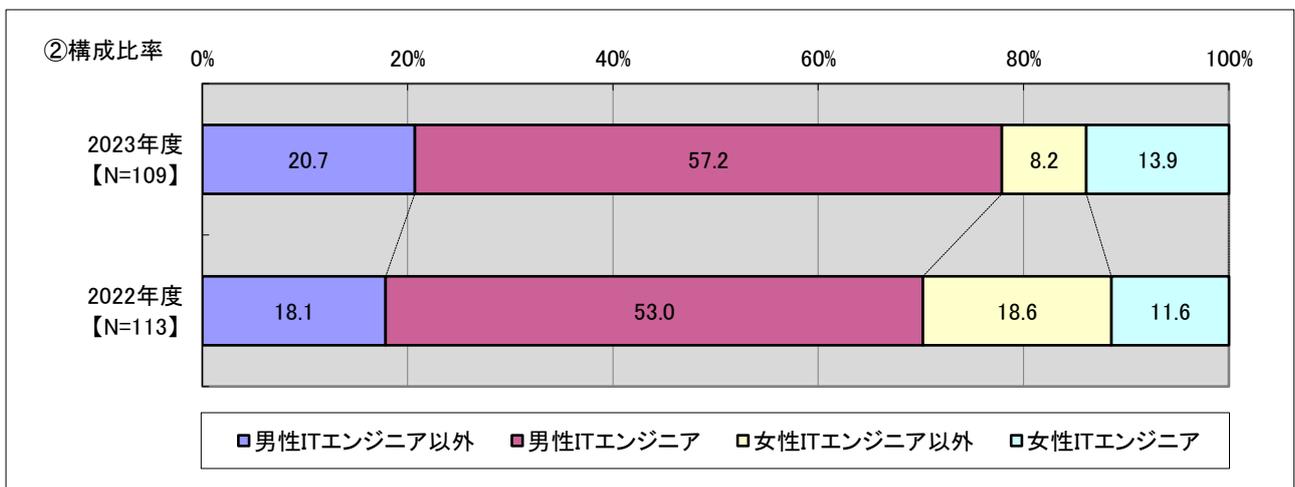
F8-1 従業員構成(2023年4月1日現在)



[従業員構成]

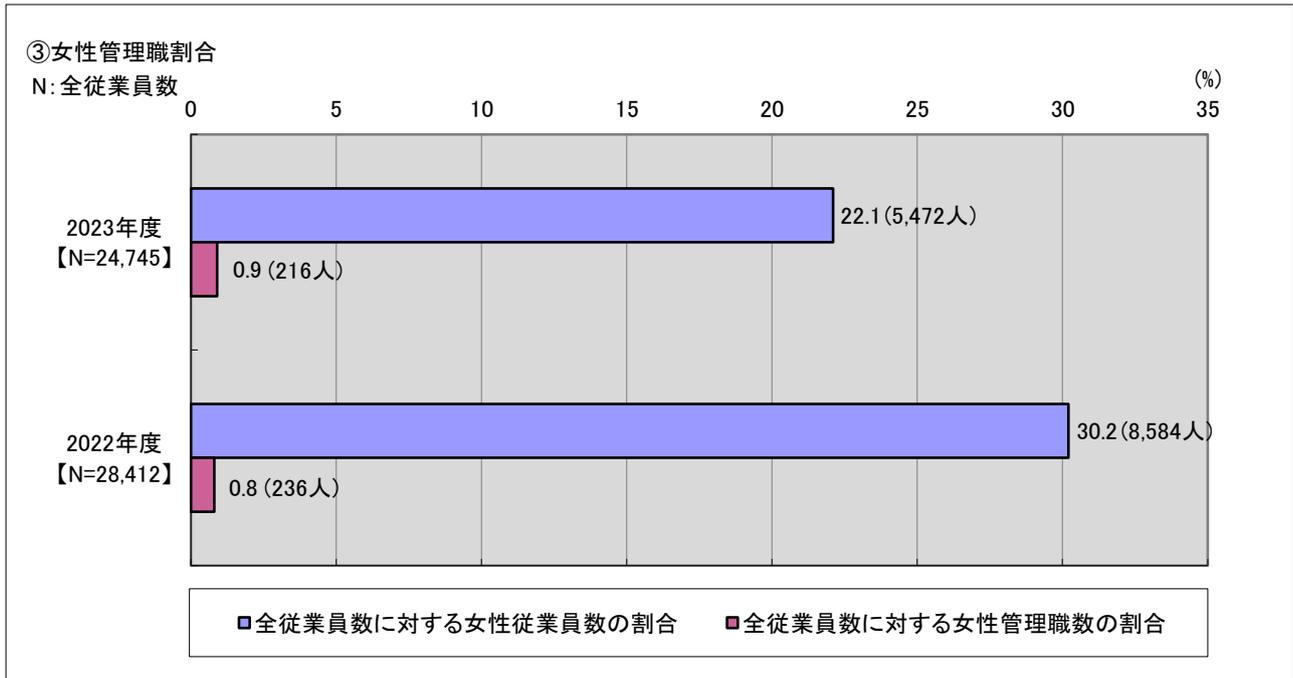
①男女別比率

2022年度に比べて男性のITエンジニア比率はやや減少しているが、女性のITエンジニア比率は大きく増加している。



②構成比率

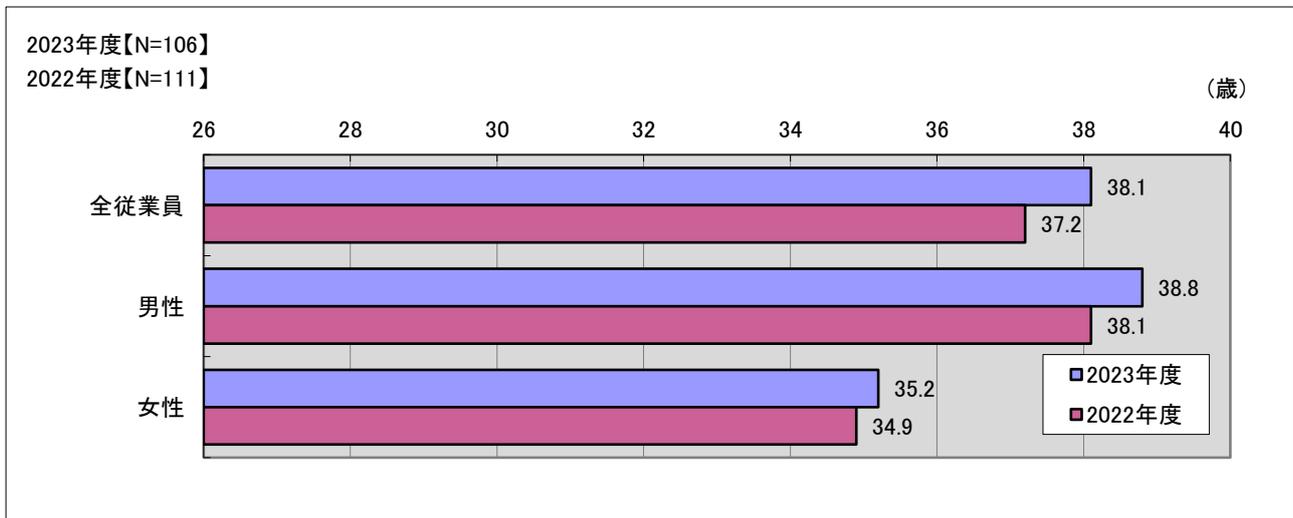
2023年度の男女比はおおよそ8:2の割合となり、2022年度と比較して女性比率が約1割も減少している。一方で「女性ITエンジニア」の比率は増えており、「女性ITエンジニア以外」の現象が顕著な状態となっている。



③女性管理職割合

全従業員数に対する女性従業員数の割合は2022年度から比較して約8%減少しているが、全従業員数に対する女性管理職の割合は0.1%増加している。

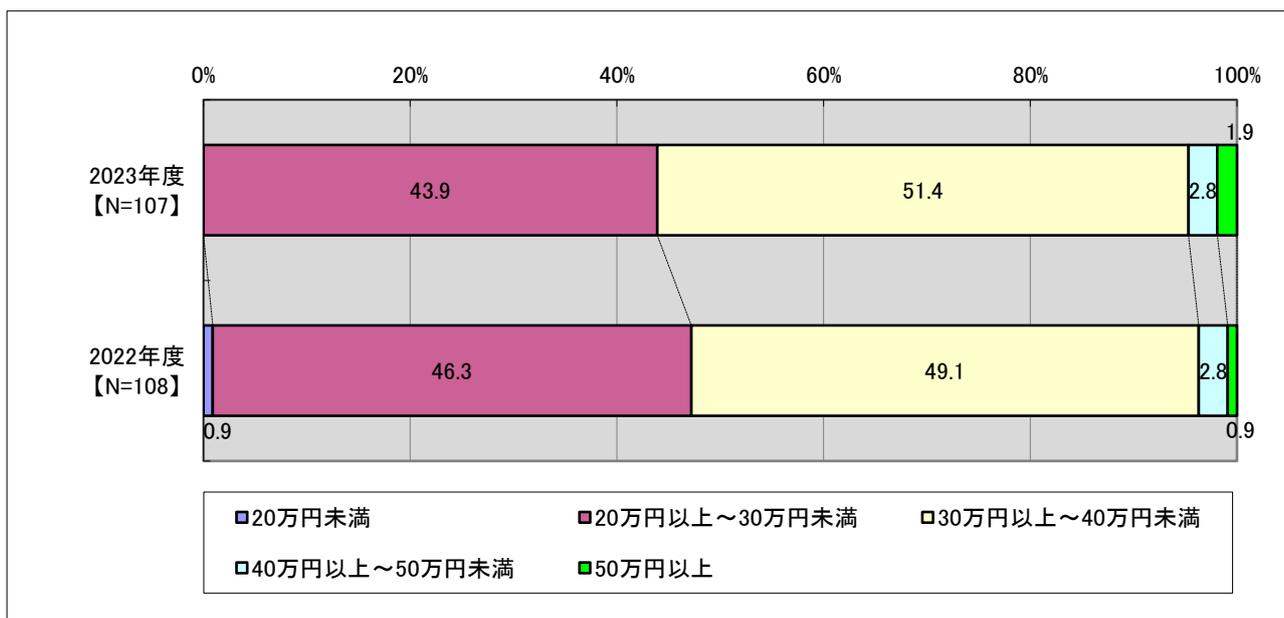
F8-2 平均年齢(2021年4月1日現在)



[平均年齢]

全従業員、男性、女性すべてにおいて、平均年齢は増加している。

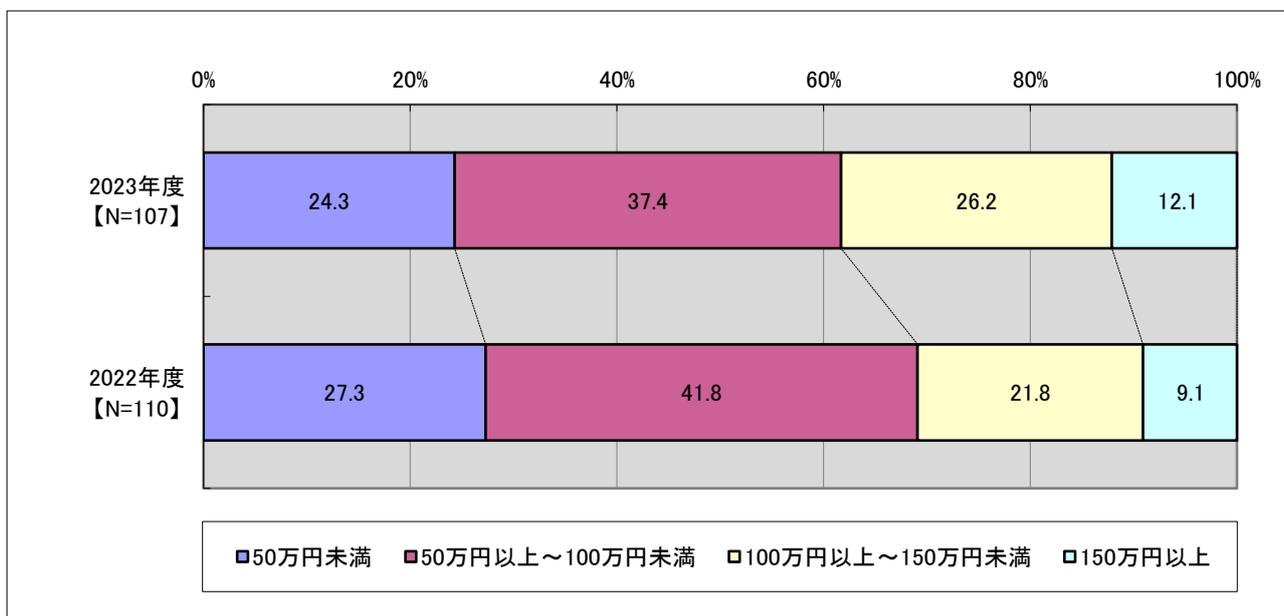
F8-3 平均給与（該当するもの1つに○）



[平均給与]

「20万円以上～30万円未満」が2.4%減少し、「30万以上～40万円未満」が2.3%増加していることから、AiA会員企業の平均給与は増加傾向にあることがうかがえる。

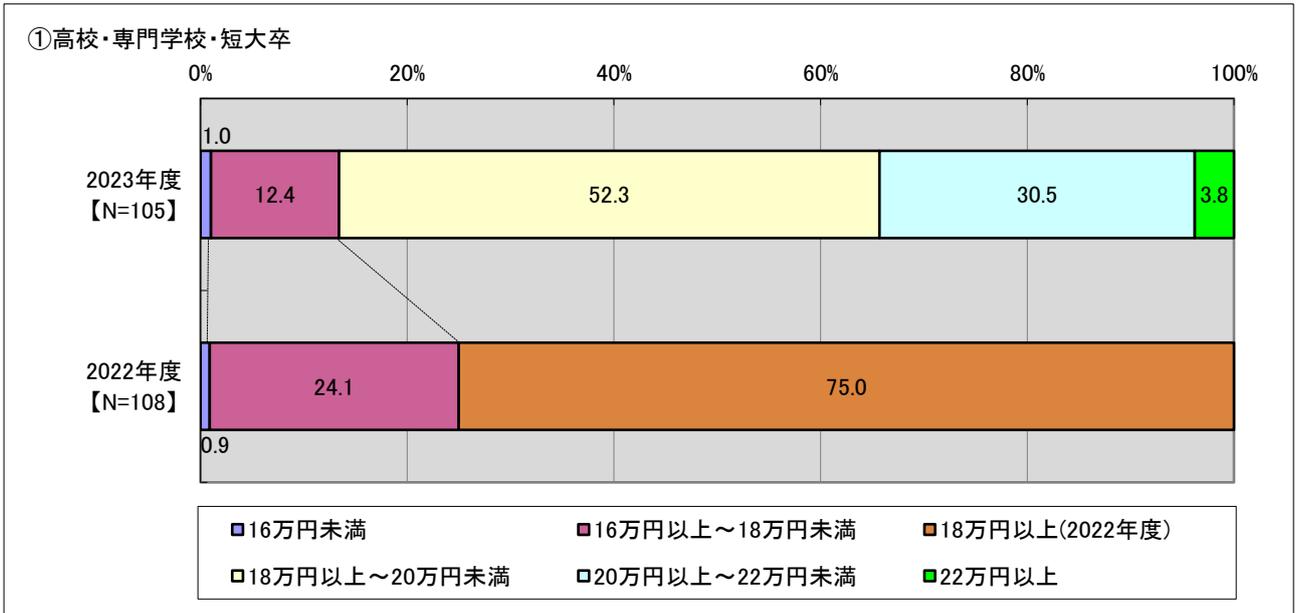
F8-4 年間平均賞与（該当するもの1つに○）



[年間平均賞与]

2022年度と比較して「50万円未満」、「50万円以上～100万円未満」が減少しており、「100万円以上～150万円未満」、「150万円以上」が増加していることから、F8-3平均給与と同様に平均賞与も増加傾向となっていることがわかる。

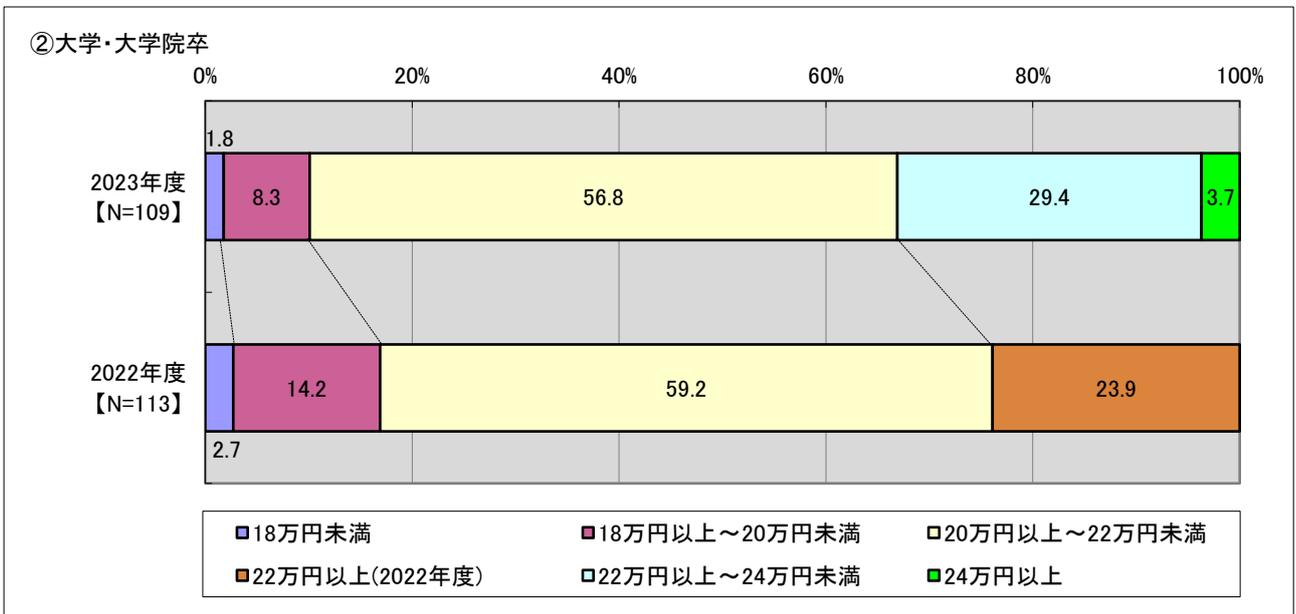
F8-5 初任給(それぞれ該当するもの1つに○)



[初任給]

①高校・専門学校・短大卒

「18万円以上～20万円未満」の割合が最も大きく、半数を超えている。
 2022年度と比較して「16万円以上～18万円未満」が減少し、18万円以上の割合が増加していることから、
 全体として高校・専門学校・短大卒の初任給が増加していることが窺える。

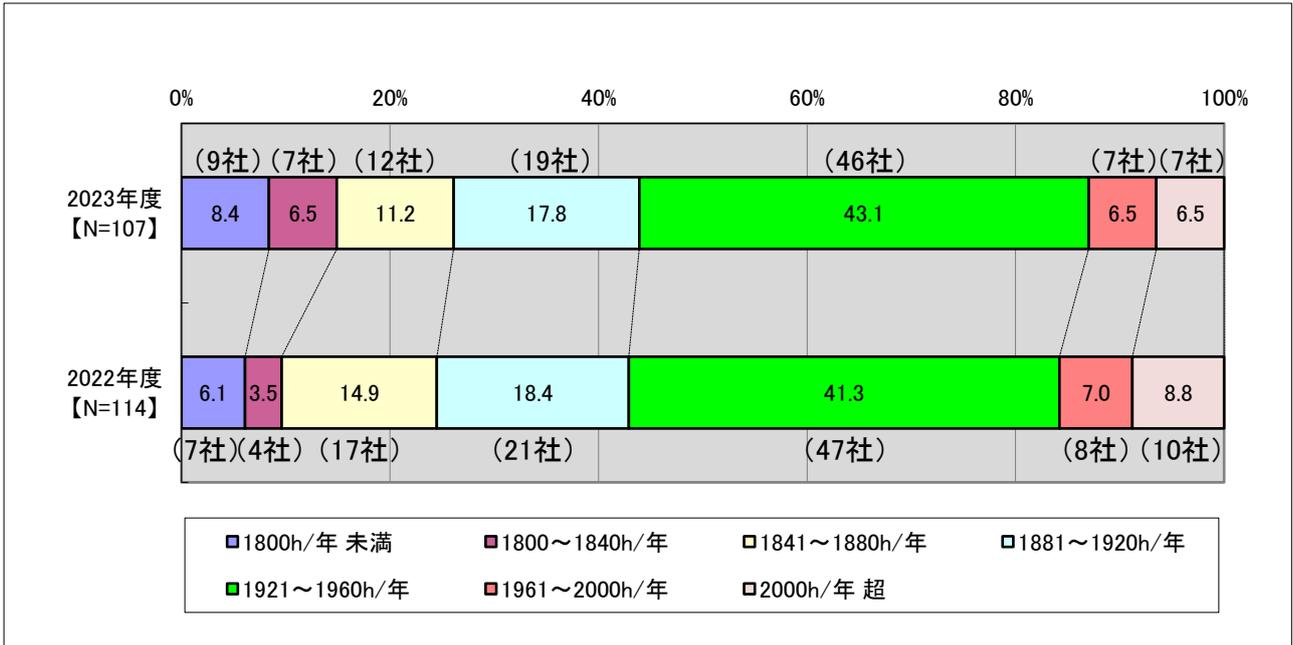


②大学・大学院卒

「20万円以上～22万円未満」の割合が最も大きい結果となった。
 2022年度と比較して「18万円未満」、「18万円以上～20万円未満」、「20万円以上～22万円未満」が
 減少し、22万円以上の割合が増加していることから、大学・大学院卒の初任給も全体的に増加傾向で
 あることがわかる。

F9 働き方改革

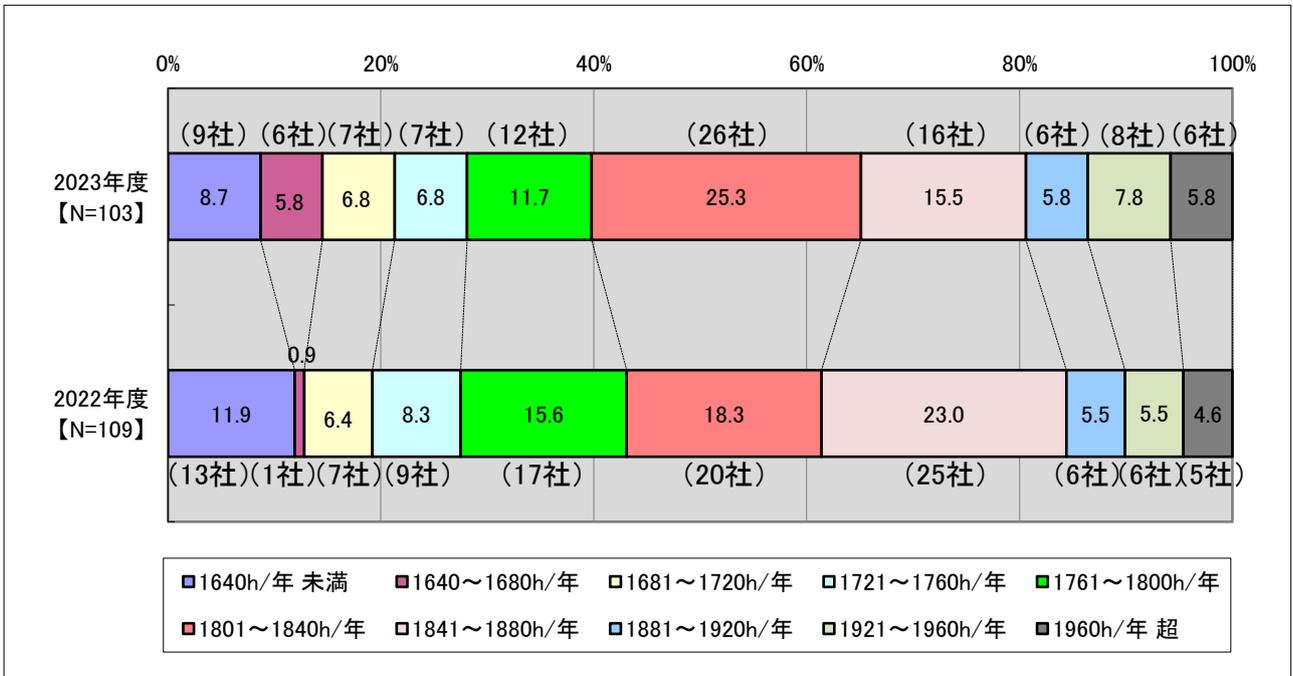
F9-1 労働時間



[労働時間]

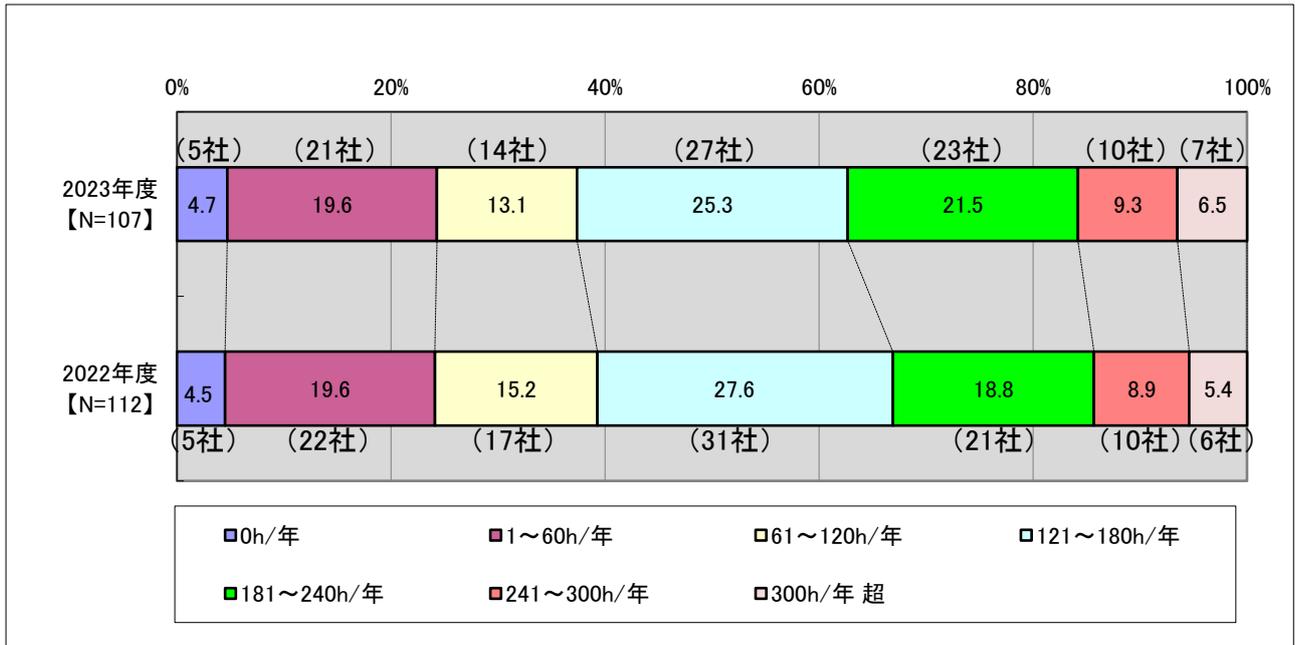
①年間所定労働時間 [1日の所定労働時間]×[労働日数](休憩時間含まず)

2022年度と同様に「1921～1960h/年」の割合が最も多く、次いで「1881～1920h/年」の割合が多い。「1800～1840h/年」は3社増加しており、「1841～1880h/年」は5社減少している。



②年間所定内実労働時間の平均

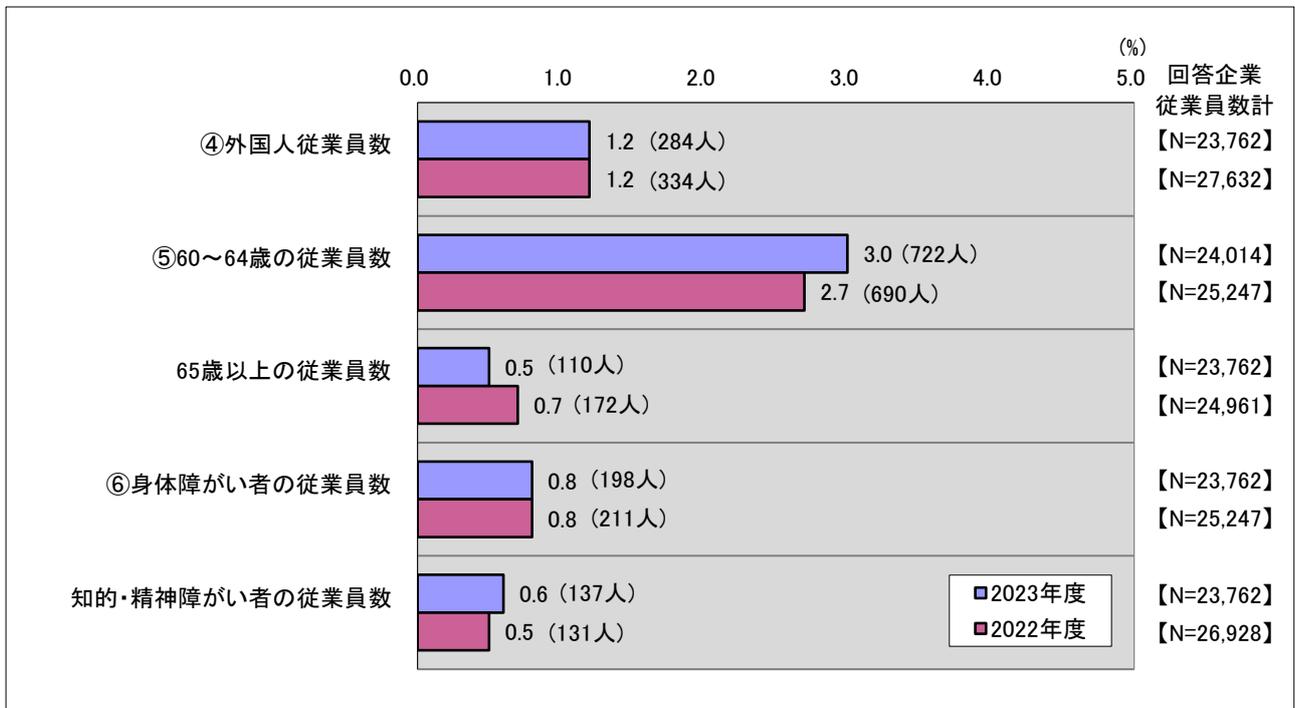
「1801～1840h/年」の割合が最も大きい。減少率は変化としては「1841～1880h/年」が最も大きく、9社減少した。



③ 所定外労働時間の平均

「181～240h/年」、「241～300h/年」、「300h/年超」の割合が増加しており、「61～120h/年」、「121～180h/年」の割合が減少していることから、所定外労働時間の平均は全体的にやや増加傾向にあることがわかる。

F9-2 ダイバーシティ

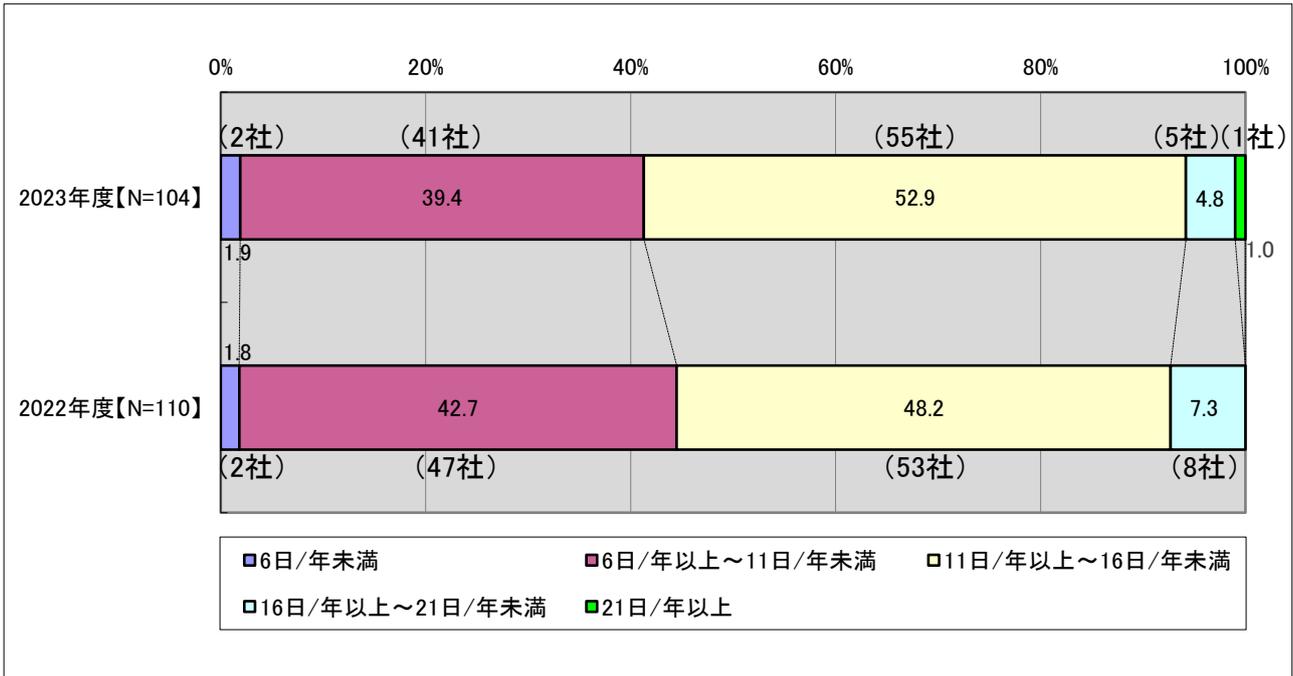


[ダイバーシティ]

- ④ 外国人従業員数
- ⑤ 60～64歳の従業員数、65歳以上の従業員数
- ⑥ 身体障がい者の従業員数、知的・精神障がい者の従業員数

「60～64歳の従業員数」、「知的・精神障がい者」の割合は増加、「65歳以上の従業員数」の割合は減少している。

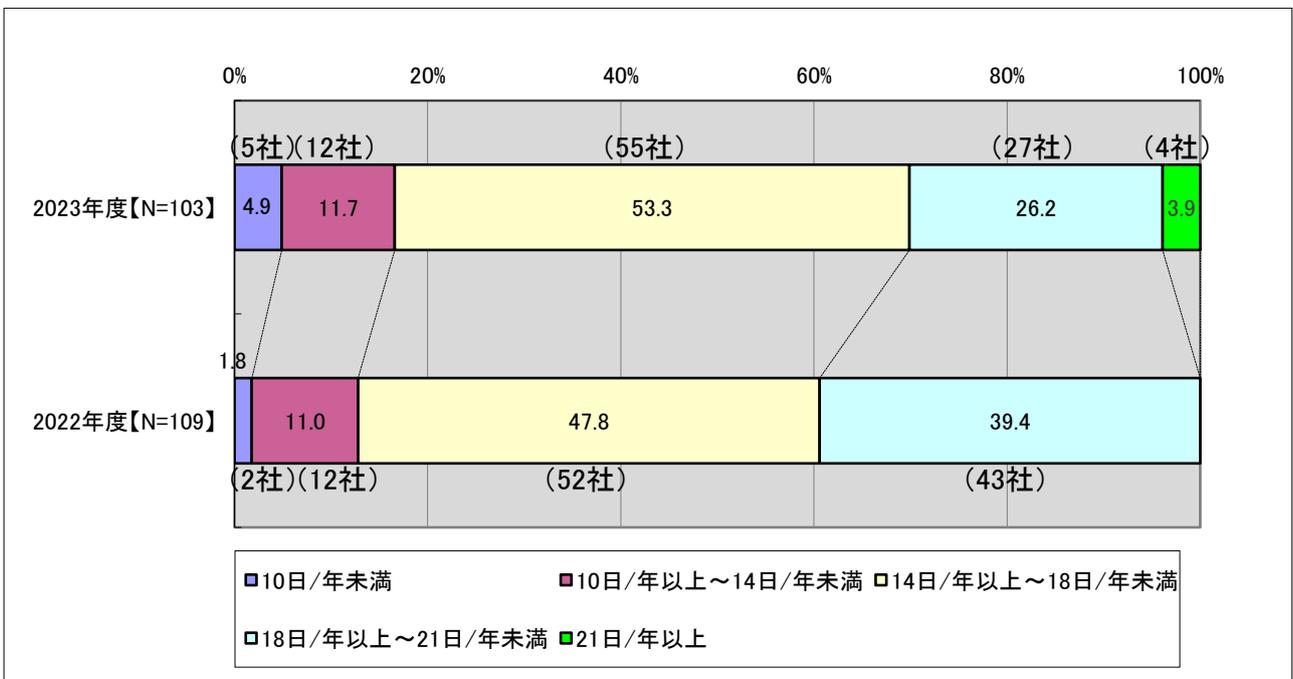
F9-3 年次有給休暇



[年次有給休暇]

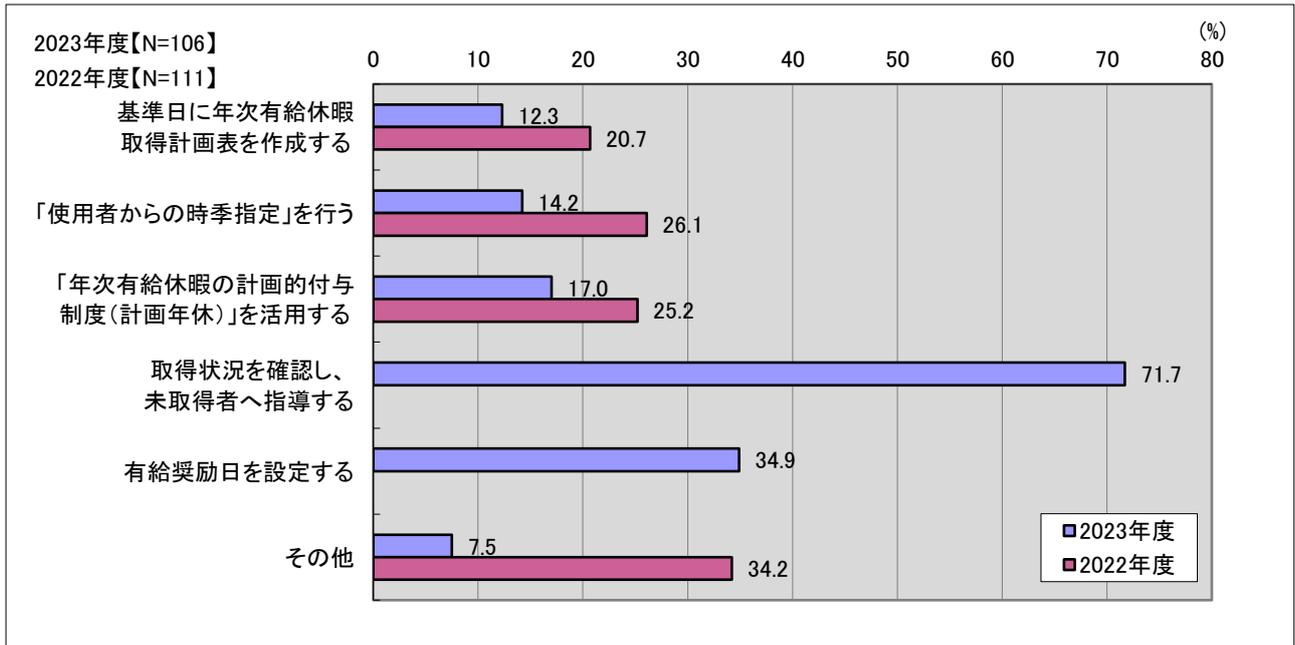
⑦ 年次有給休暇の年間取得日数の平均

「11日/年以上～16日/年未満」の割合が5割以上と最も多く、次いで「6日/年以上～11日/年未満」が約4割を占めている。



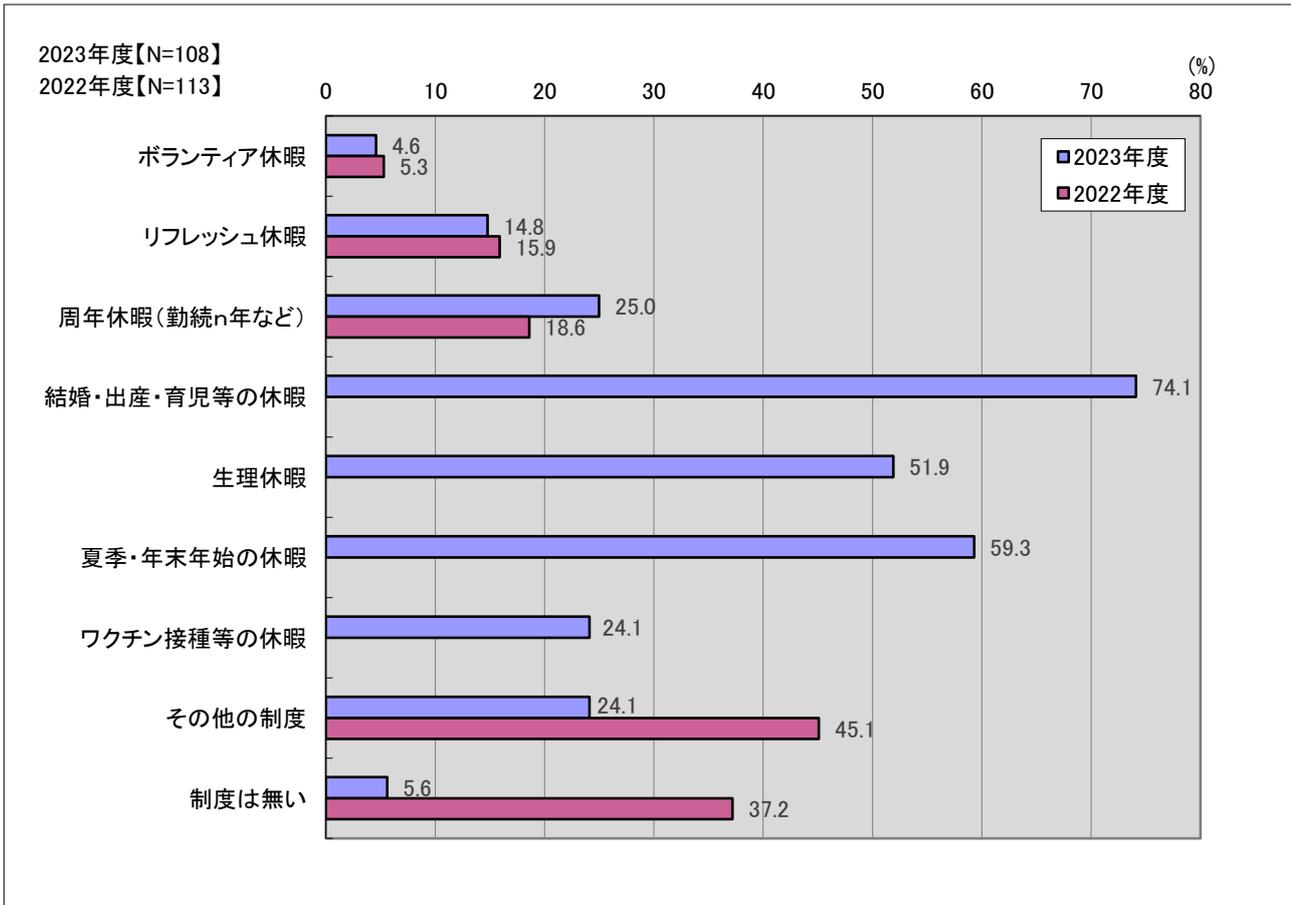
⑧ 年次有給休暇の年間延べ付与日数(繰越日数除く)の平均

「10日/年未満」、「14日/年以上～18日/年未満」が増加しており、「18日/年以上～21日/年未満」が最も減少していることから、年次有給休暇の付与日数は全体としてやや減少していることが窺える。

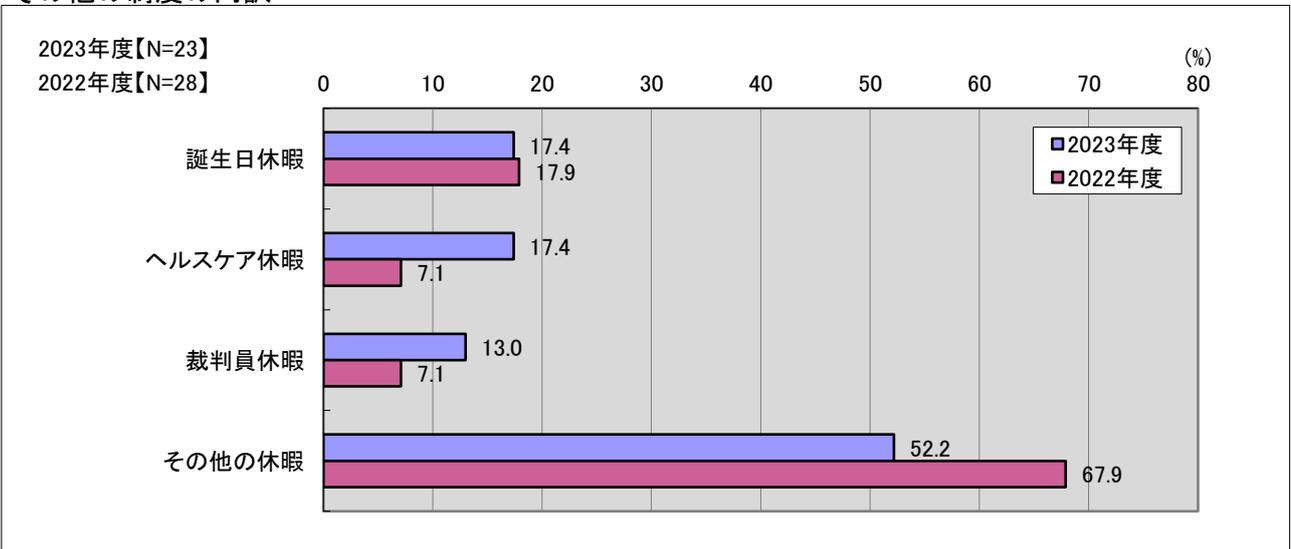


⑨年5日の年次有給休暇の確実な取得への取り組み

「取得状況を確認し、未取得者へ指導する」が7割以上と最も多く、次いで「有給奨励日を設定する」の割合が多くなっている。
なお、これらは2023年度から追加した選択肢である。



その他の制度の内訳



⑩特別休暇制度の有無

「結婚・出産・育児等の休暇」が7割以上と最も多く、次いで「夏季・年末年始の休暇」「生理休暇」の割合が多い結果となった。

2023年度から追加した選択肢以外では、「周年休暇(勤続n年など)」が2022年度から増加した。

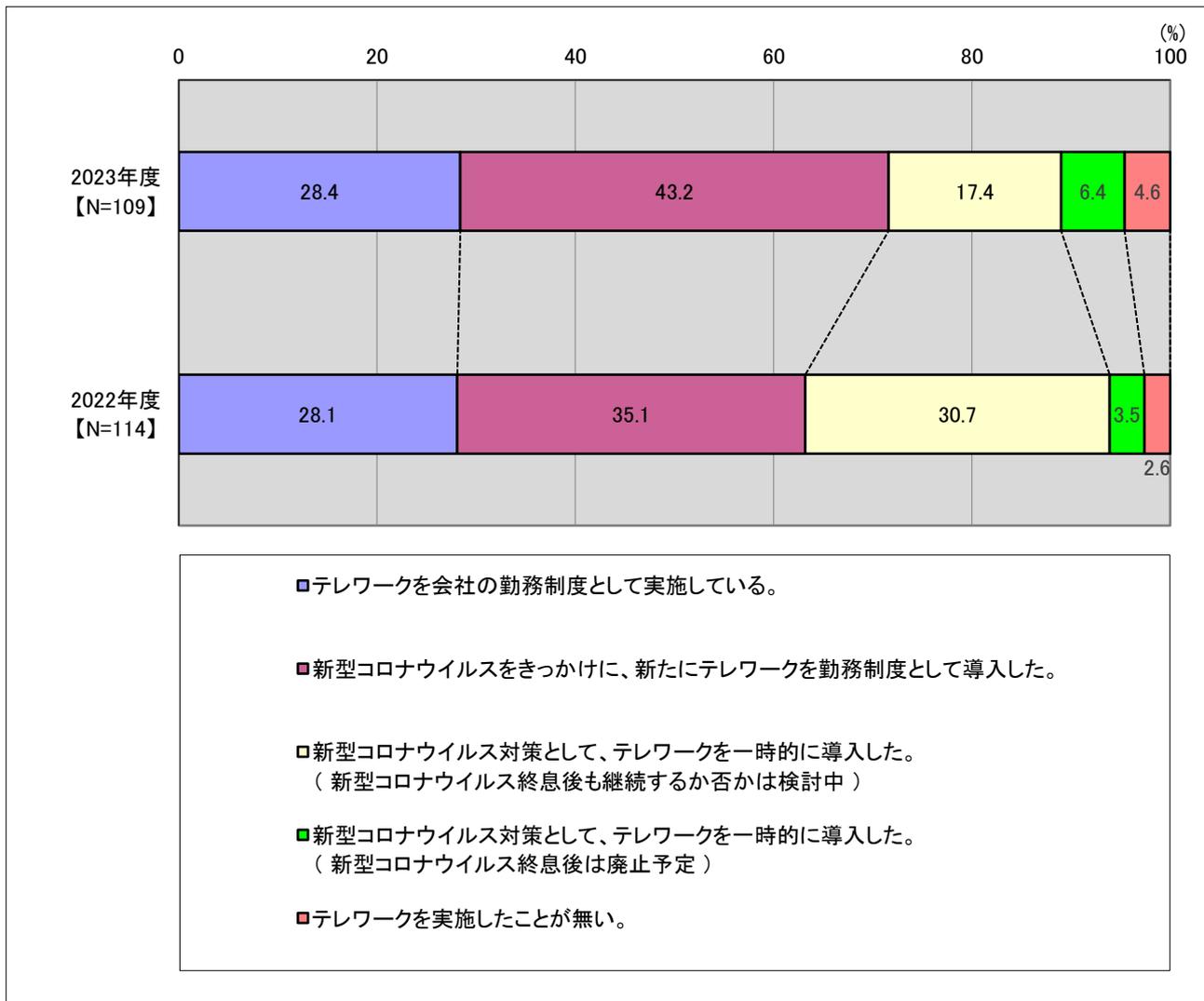
「その他の制度」では、「ヘルスケア休暇」と「裁判員休暇」が増加している。

F9-4 テレワーク

①テレワーク実施の有無（該当するもの1つに○）

※テレワークの定義は次のとおりです。

「ふだん収入を伴う仕事を行っている人の中で、仕事でICTを利用している人、かつ、自分の所属する企業内及び顧客常駐先以外で、ICTを利用できる環境において、仕事を行う時間が1週間あたり8時間以上である人。営業先や移動途中の喫茶店など事業所以外で社内ネットワークに接続し業務を行うモバイルワークを含む。」

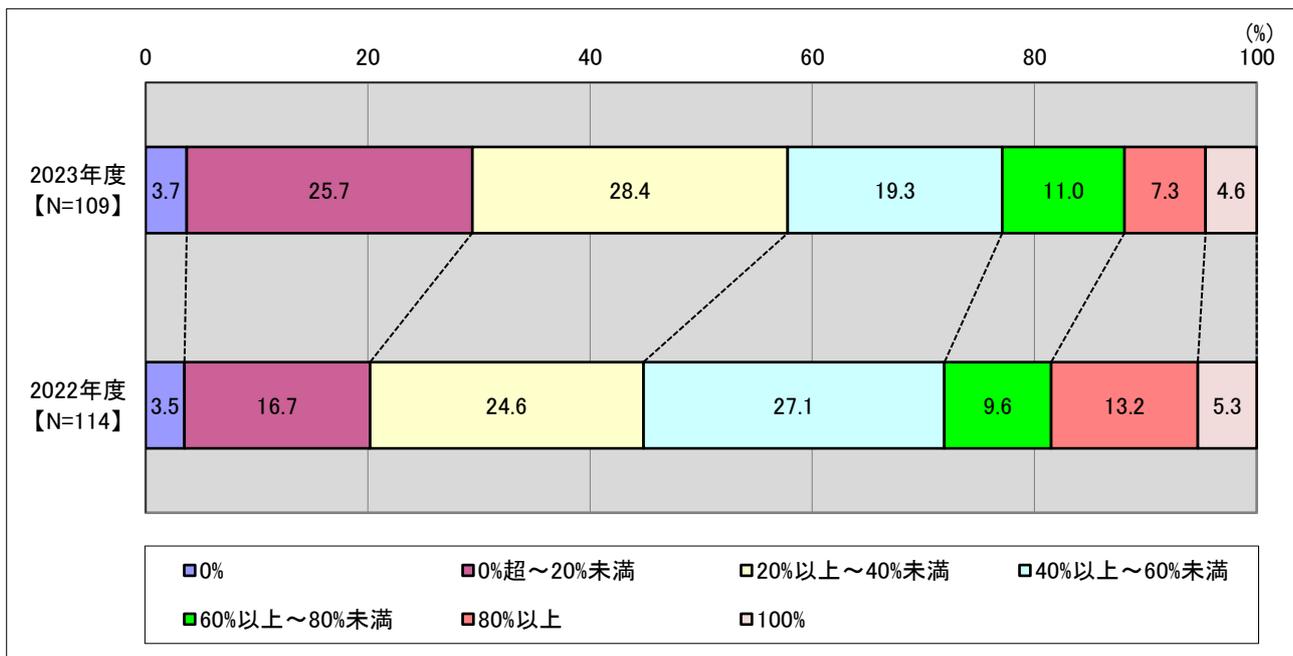


「新型コロナウイルスをきっかけに、新たにテレワークを勤務制度として導入した。」が最も増加しており、「新型コロナウイルス対策として、テレワークを一時的に導入した。(新型コロナウイルス終息後も継続するか否かは検討中)」と回答した企業が最も減少している。

このことから、コロナ禍で一時的に導入したテレワークを勤務制度として正式に導入した企業が多いことが窺える。

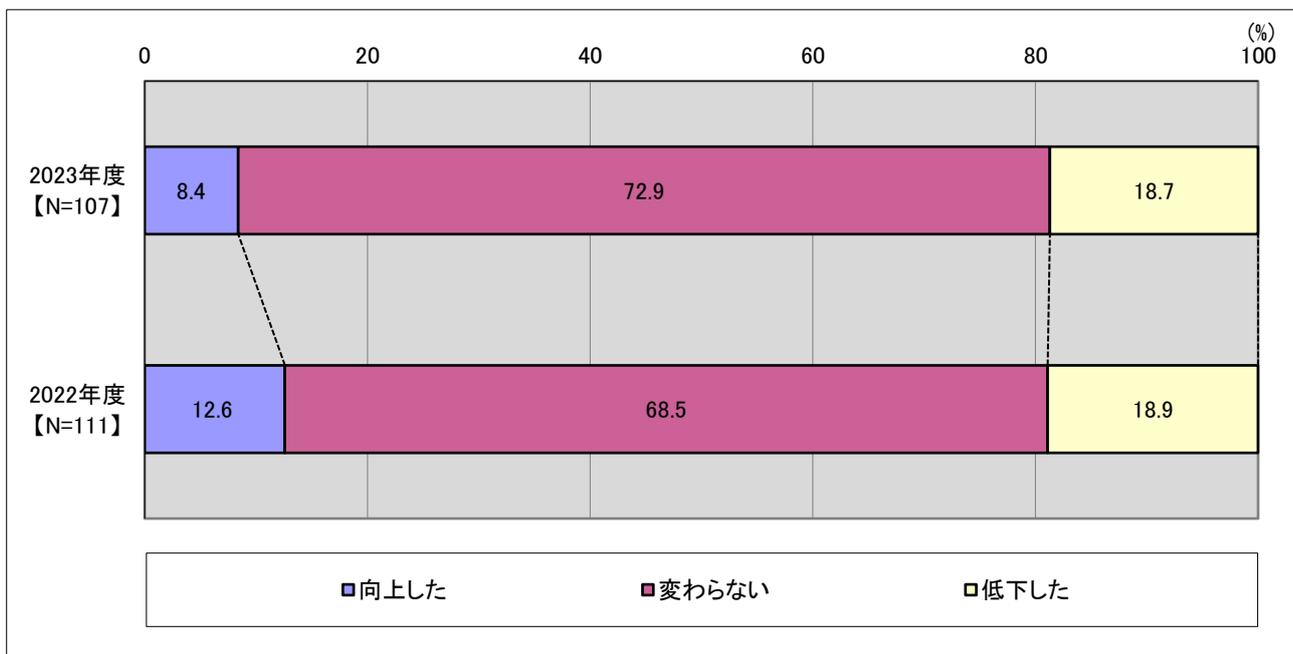
一方で、一時的にテレワークを導入したものの新型コロナウイルス終息後は廃止予定としている企業も2022年から比較して増加している。

⑫テレワーク活用従業員比率（該当するもの1つに○）



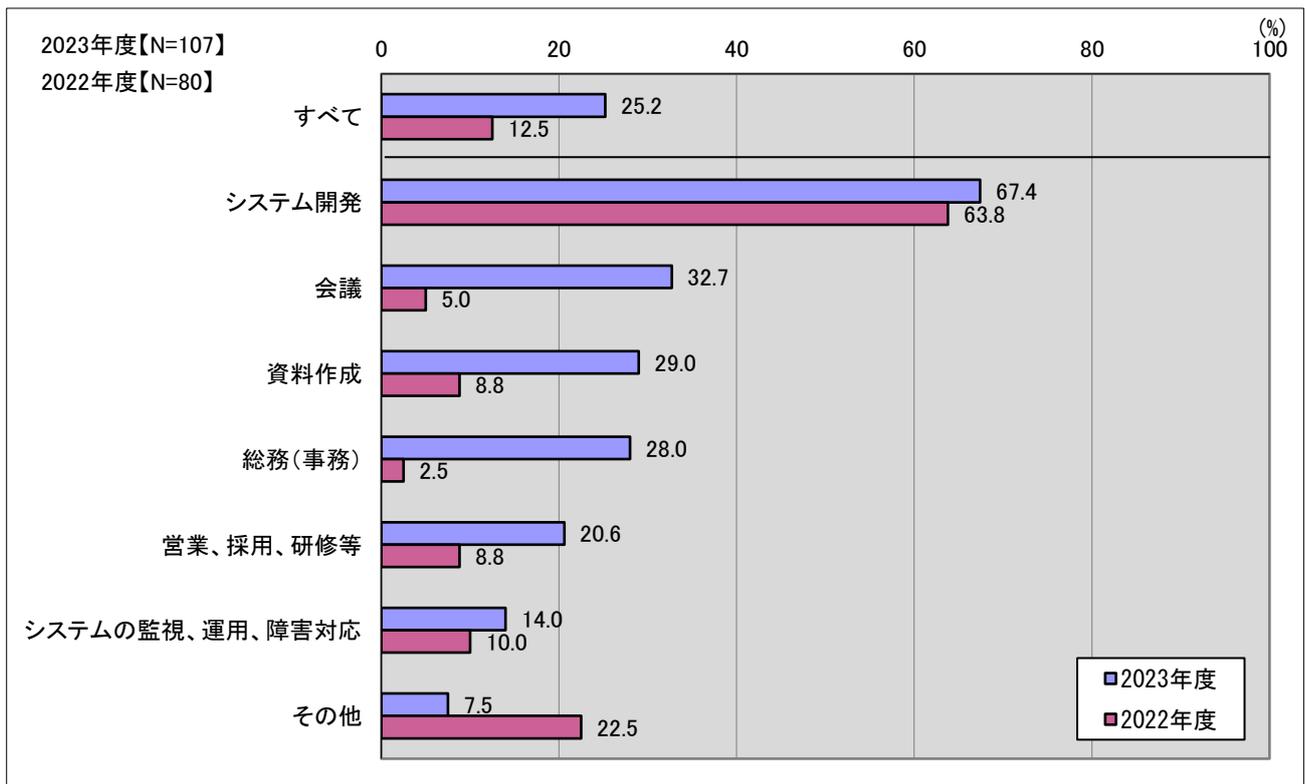
2022年度と比較して「0%～20%未満」の増加率が大きく「40%以上～60%未満」、「80%以上」の減少率が大きい。
 テレワークを活用する従業員比率は減少傾向にあることがわかる。

⑬テレワークによる生産性（該当するもの1つに○）



2022年度と比較して「変わらない」と回答した企業が増加した。
 新型コロナウイルスが流行した2020年頃からテレワークを導入した企業が増加したが、テレワークでの働き方に慣れたと感じている企業が増えてきていることが推測される。

⑭テレワークの適用分野(該当するものすべてに○)
 テレワークでの対応許可した業務はどのような業務ですか？



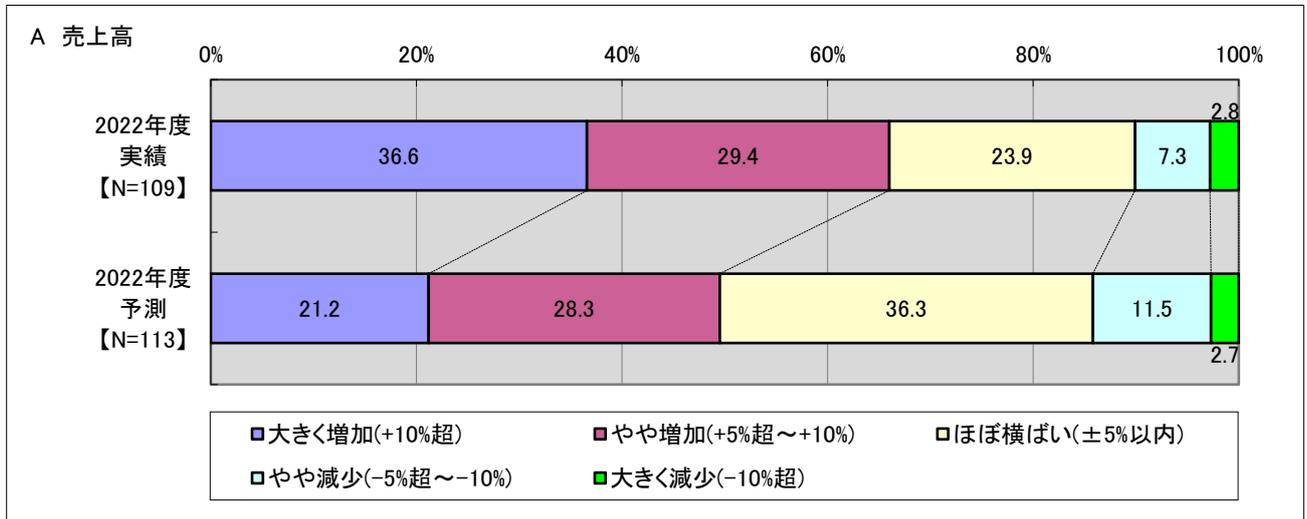
2022年と同様に「システム開発」と回答している企業が67.4%と最も多い結果となった。「その他」以外のすべての選択肢の回答割合が2022年度から増加しているが、これは、設問の内容を「テレワークでの対応許可した業務はどのような業務ですか？」と変更したことに起因していると考えられる。

2 経営の現状や課題

【貴社における経営の現状や課題についてお尋ねします。】

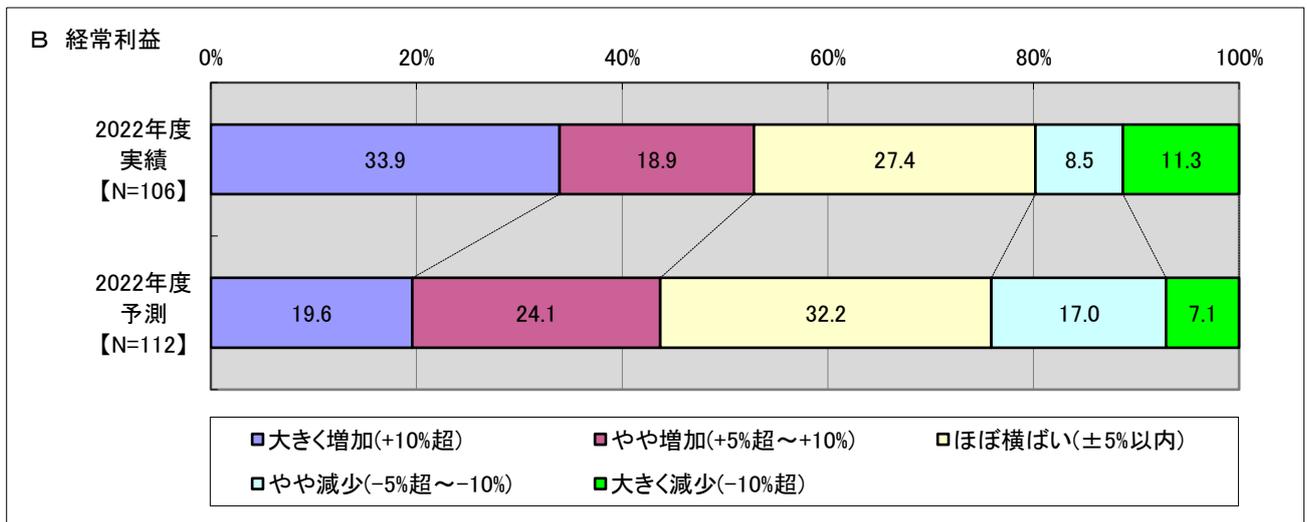
Q1-1 貴社では一昨年度(2021年度)と比べた昨年度(2022年度)の業況をどのように判断していますか。「A 売上高」、「B 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるものを1つずつ選び、番号に○をつけて下さい。

※前回調査した2022年度の予測と今回調査した2022年度の実績を比較しています。



[売上高]

「大きく増加」は予測に比べて実績が増加している。「ほぼ横ばい」が予測よりも減少していることから、予測よりも売上増となった企業が多いことが窺える。

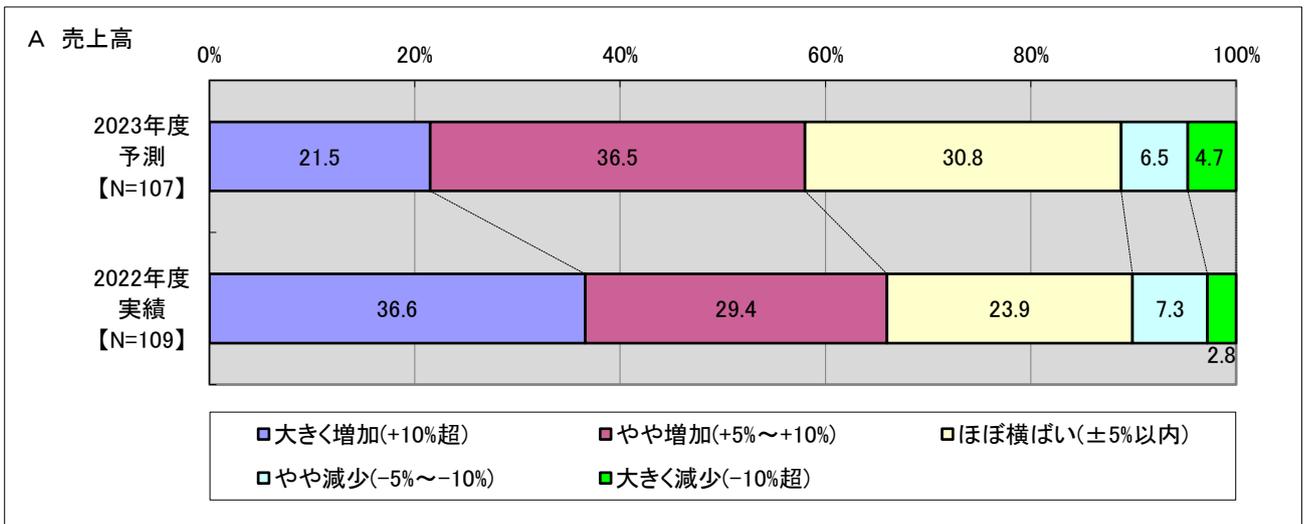


[経常利益]

A 売上高と同様に、経常利益も「大きく増加」の実績が予測と比べて大きく増加している。一方で、「大きく減少」の実績も予測から増加しており、全体的には予測よりも増収となった企業が多い中、一部の企業では予測よりも大幅に減収となっている現状が見える。

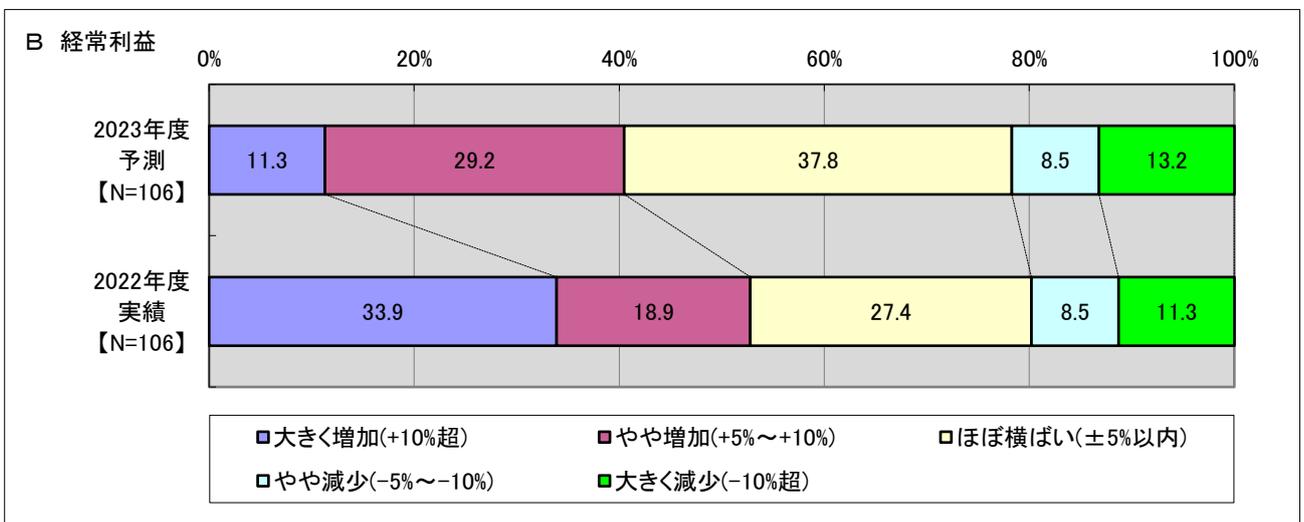
Q1-2 貴社では昨年度(2022年度)と比べた今年度(2023年度)の業況をどのように判断していますか。「A 売上高」、「B 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるもの1つずつ選び、番号に○をつけて下さい。

※今回調査した2022年度の実績と比較しています。



[売上高]

2022年度の実績については前年度よりも「大きく増加」と回答した企業が最も多かったが、2023年度の予測としては「やや増加」と回答した企業がほぼ同率となっている。2022年度の好調が2023年度までは継続しないと考えている企業が多いことが推測できる。

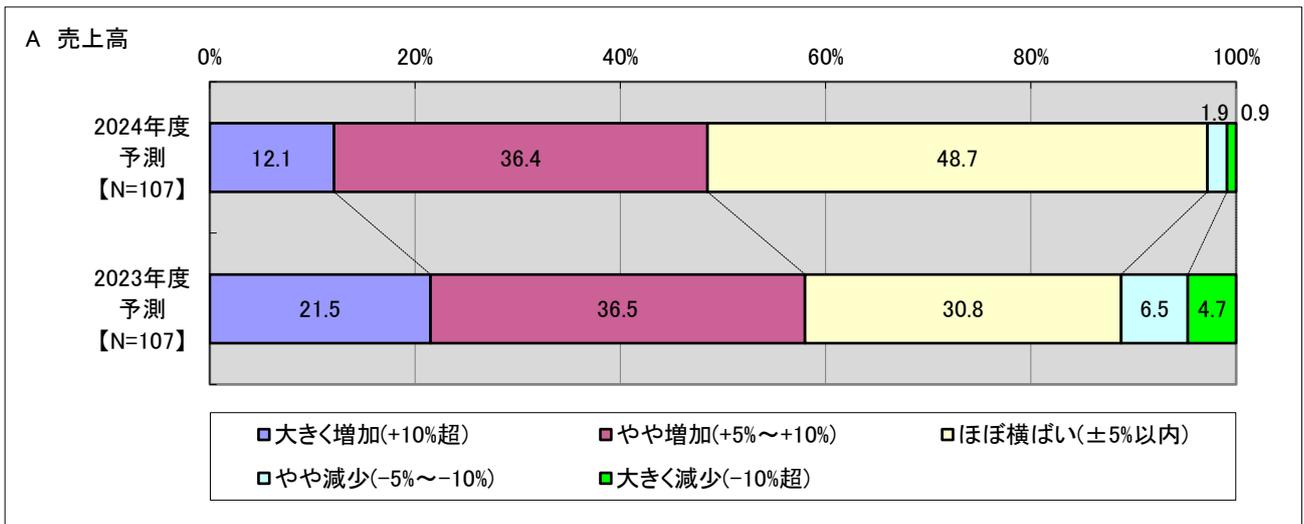


[経常利益]

A 売上高と同様の傾向が見られるが、2023年度の経常利益が「大きく増加」と予測している企業は2022年度の経常利益の実績が「大きく増加」した企業よりも大幅に減少しており、その減少率は売上高よりも大きい。売上高と比較して経常利益の方が、2022年度実績から横ばい~やや増加と予測している企業が多いことが窺える。

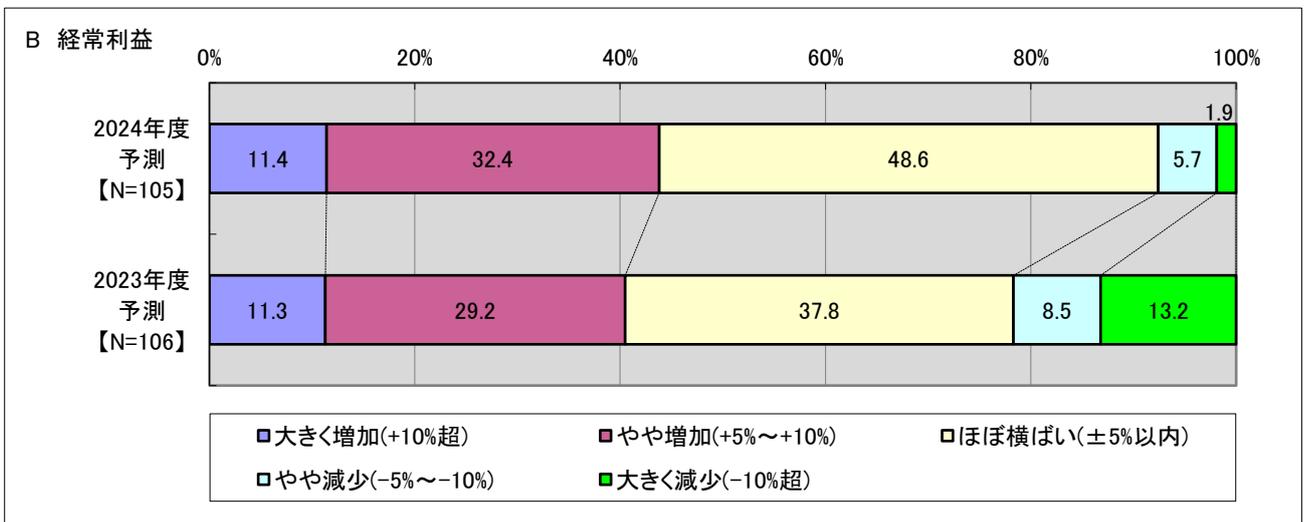
Q1-3 貴社では今年度(2023年度)と比べた来年度(2024年度)の業況をどのように判断していますか。「A 売上高」、「B 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるものを1つずつ選び、番号に○をつけて下さい。

※今回調査した2023年度の予測と比較しています。



[売上高]

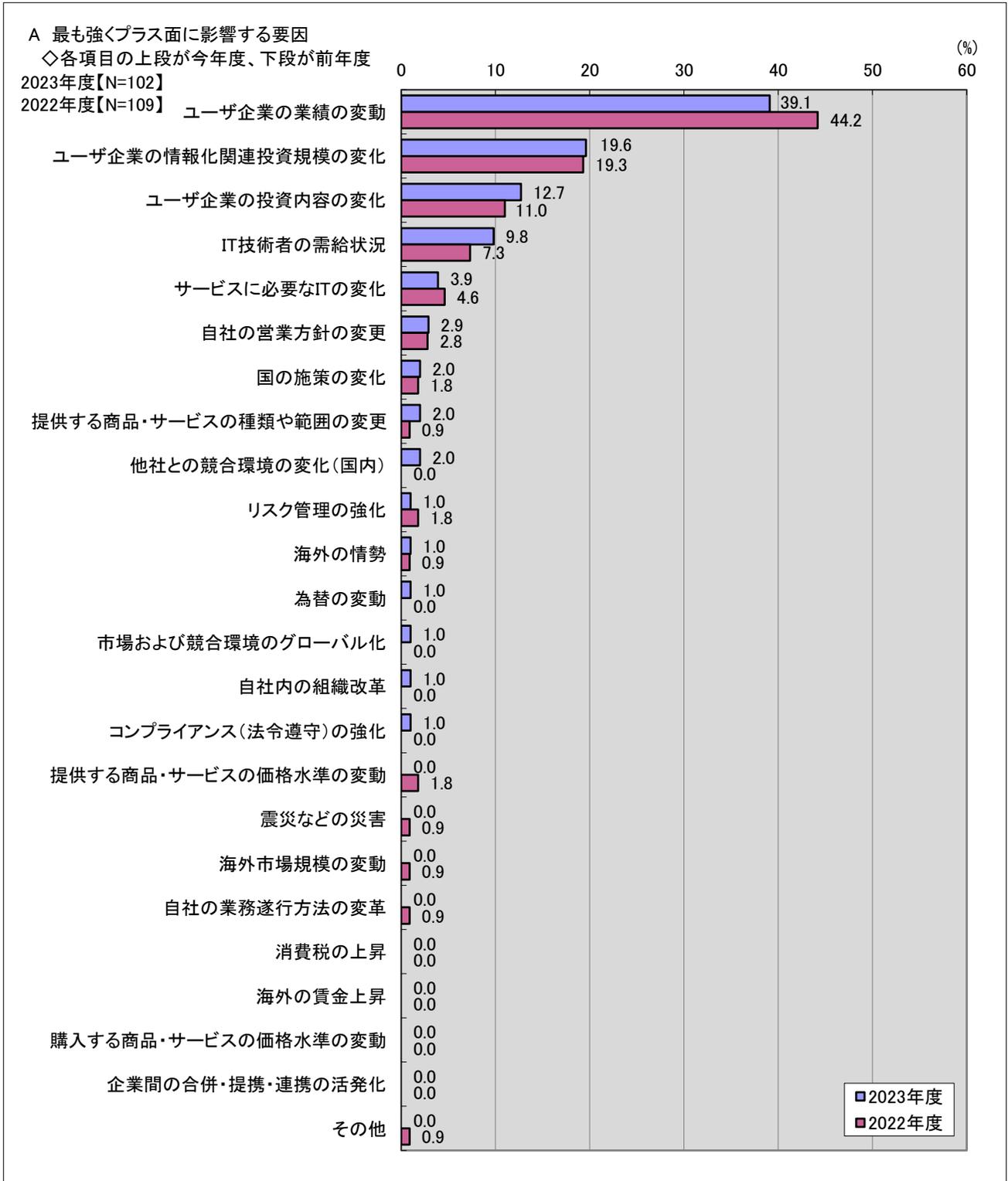
2023年度と2024年度で「やや増加」と予測している企業はほぼ同率となっているが、それ以外では「ほぼ横ばい」と予測する企業が最も多い。2023年度の売上高は概ね予測が立てられる状況になっているが、2024年度については2023年度と比較して大幅に変化しないと考えている企業が多いことが推測される。



[経常利益]

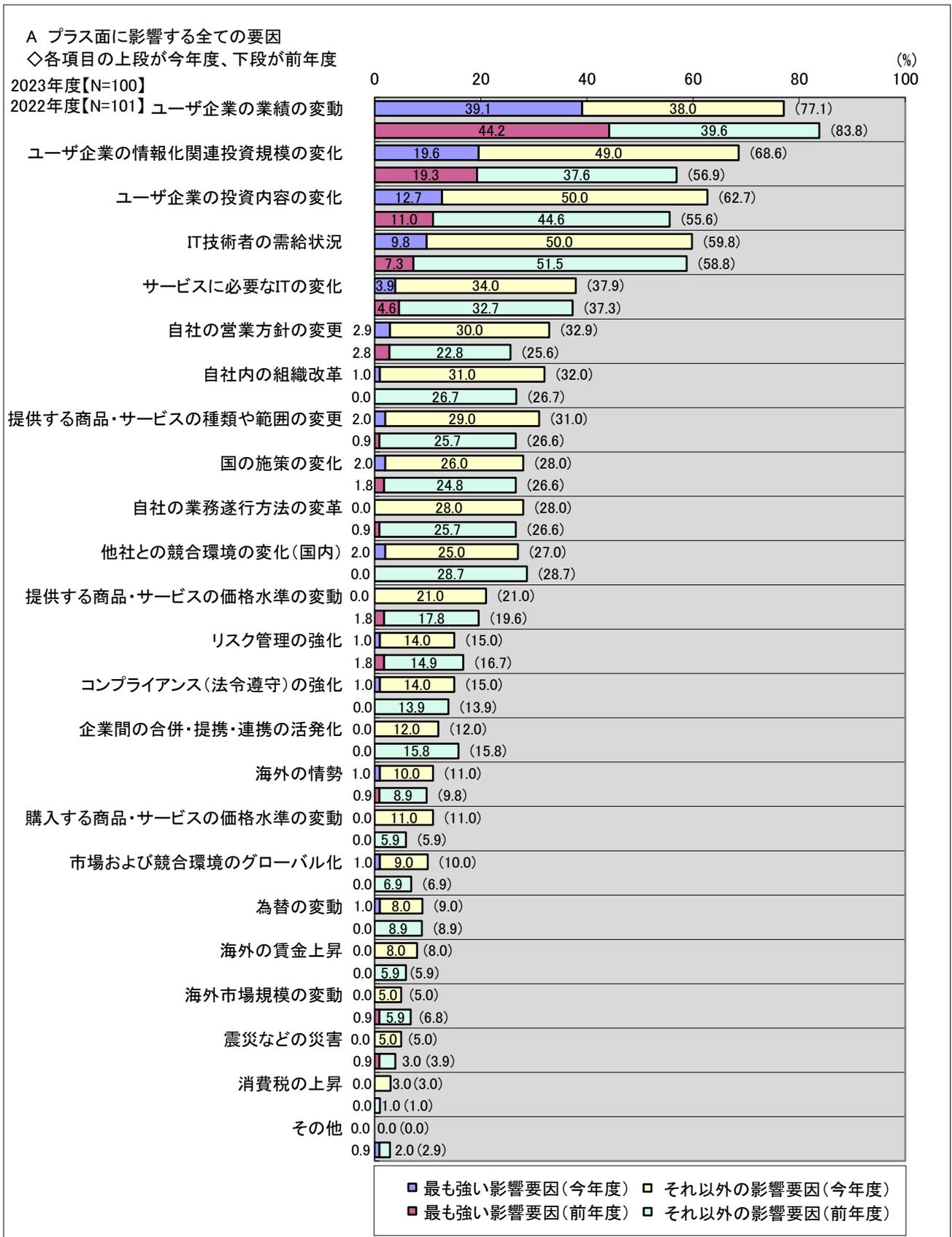
2024年度の予測として「ほぼ横ばい」と考えている企業が最も多い傾向はA 売上高と同様だが、2023年度の経常利益が「大きく増加」と予測している企業と2024年度の経常利益が「大きく増加」と予測している企業の割合についてはほぼ変化なしとなっている。

Q1-4 以下に挙げる項目のうち、今後の貴社の業況に強い影響があると思われるものを、「A プラス面の影響要因」、「B マイナス面の影響要因」のそれぞれについて、「最も強い影響要因」を1つだけ選び◎で、「それ以外の影響要因」をいくつでも選び○でご記入下さい。



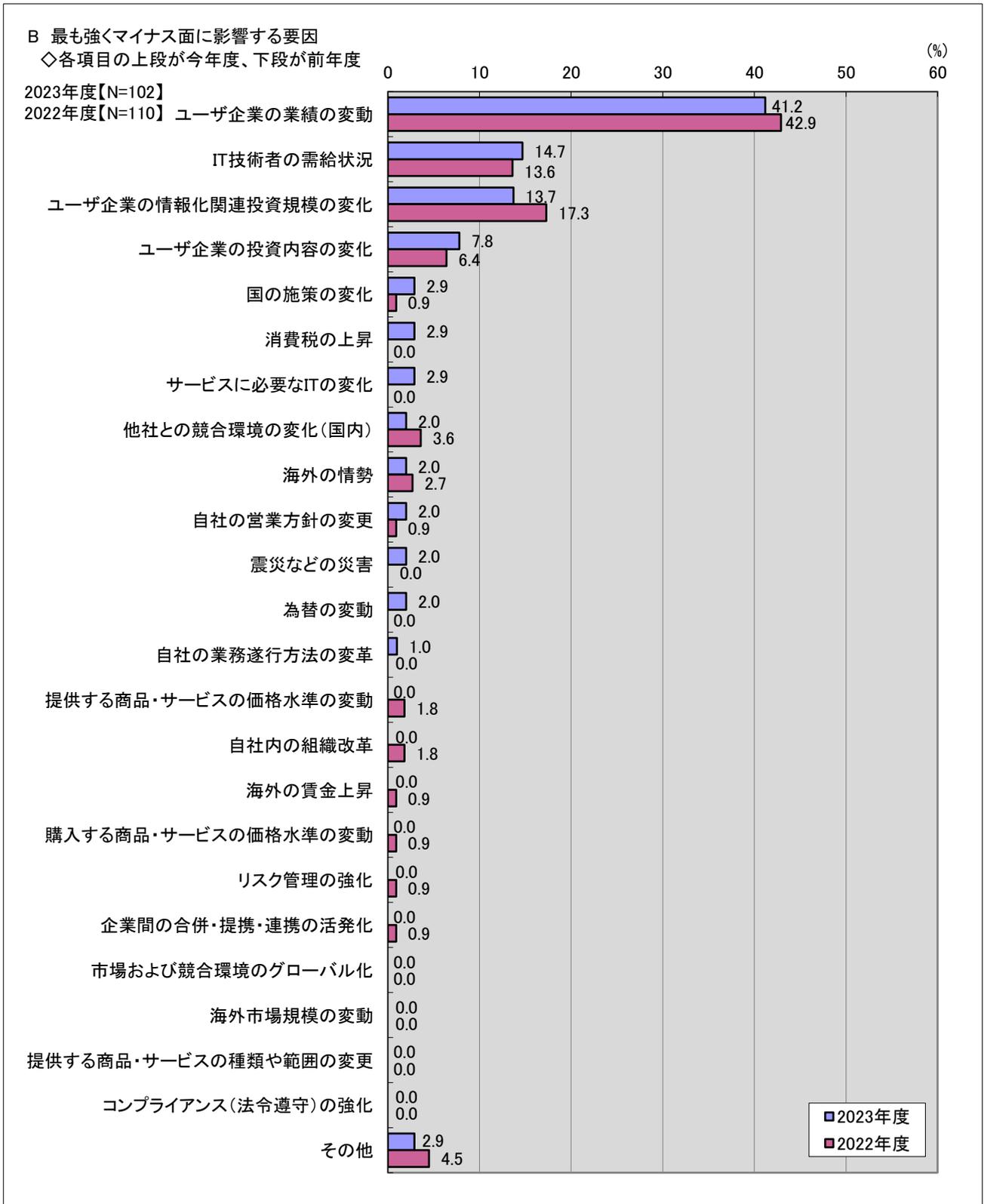
[最も強くプラス面に影響する要因]

2022年度と同様に「ユーザ企業の業績の変動」が最も多く、次いで「ユーザ企業の情報化関連投資規模の変化」が多かった。また、「IT技術者の需給状況」が最も増加している。



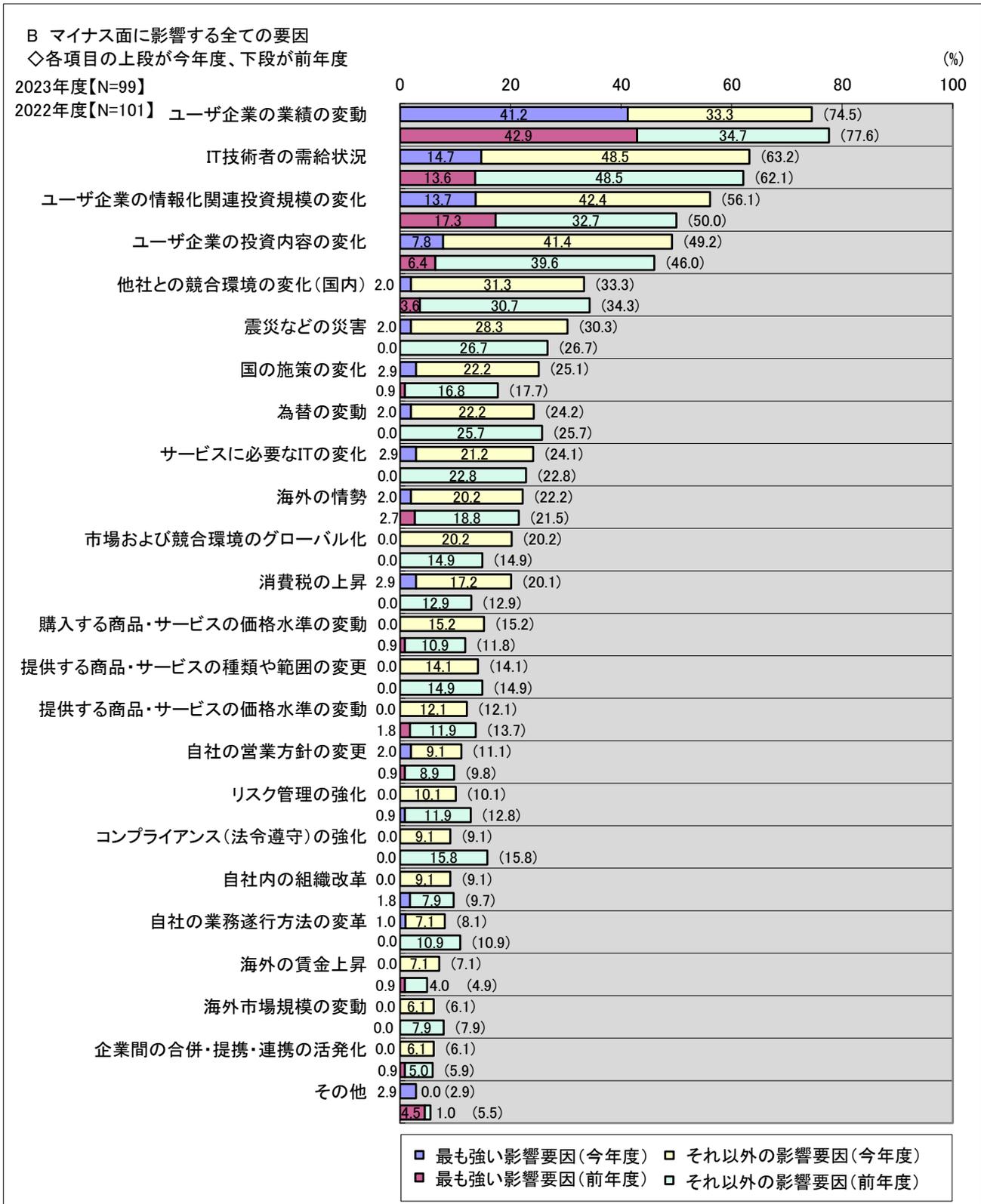
[プラス面に影響する全ての要因]

2022年度と同様に「ユーザ企業の業績の変動」が最も多いが、これを影響要因として捉える企業は2022年度よりも減少している。一方で「ユーザ企業の情報化関連投資規模の変化」、「ユーザ企業の投資内容の変化」を影響要因として捉える企業が2022年度よりも増加している。



[最も強くマイナス面に影響する要因]

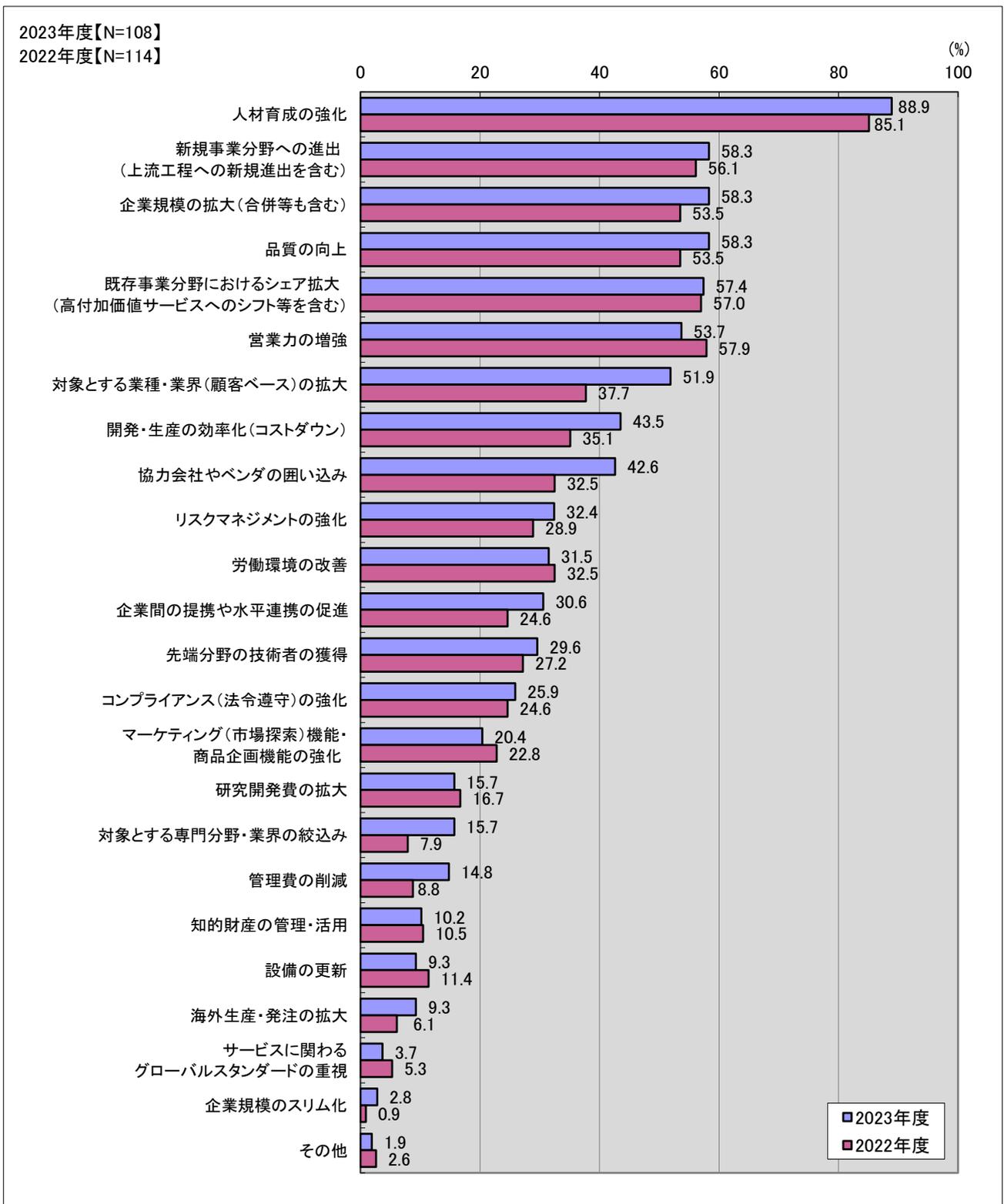
「ユーザ企業の業績の変動」が最も多く、プラスの影響要因と同様の結果となった。このことから、ユーザ企業の動向がプラス面でもマイナス面でも業況に大きく影響を及ぼすと考えている企業が多いことがわかる。



[マイナス面に影響する全ての要因]

「ユーザ企業の業績の変動」の割合がプラスの影響要因と同様に多い結果となった。次いで「IT技術者の需給状況」の割合も多くなっており、近年慢性的に問題となっているIT技術者の人材不足がマイナス面に影響すると考える企業が多いと推測できる。また、2022年度と比較して最も増加したのは「国の施策の変化」であった。

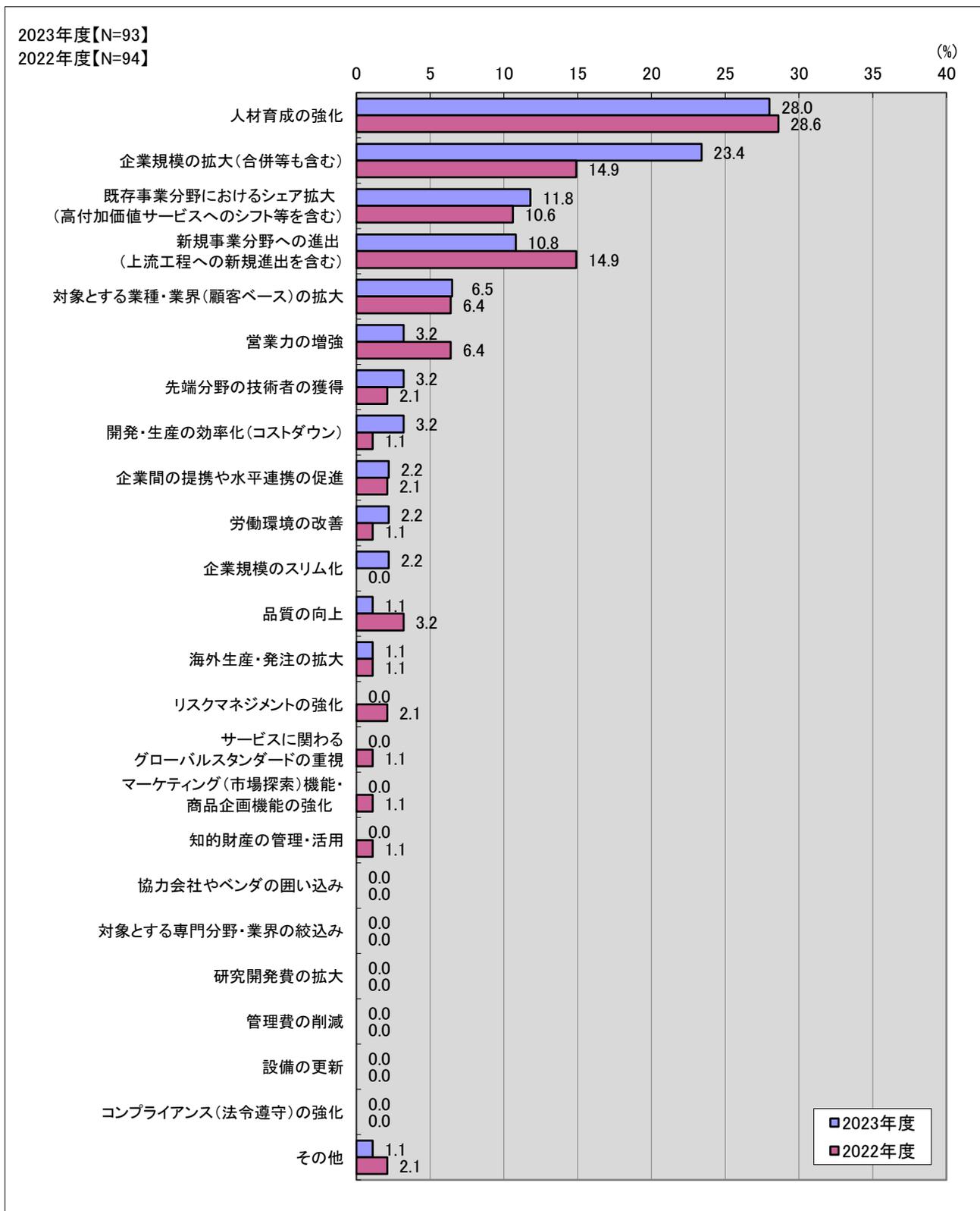
Q1-5 情報サービス業界を取り巻く環境が著しく変化する中で、貴社では、今後どのような経営の方向を目指す必要があるとお考えですか。次の項目の中から、あてはまるものをいくつでも選び番号に○をつけて下さい。



[今後の経営の方向性]

2022年度と同様に「人材育成の強化」が88.9%と最も大きい割合を占めている。また、「対象とする業種・業界(顧客ベース)の拡大」が最も増加していることから、新たな業種・業界の顧客との取引を進め、事業拡大を目指す企業が増えていることが窺える。

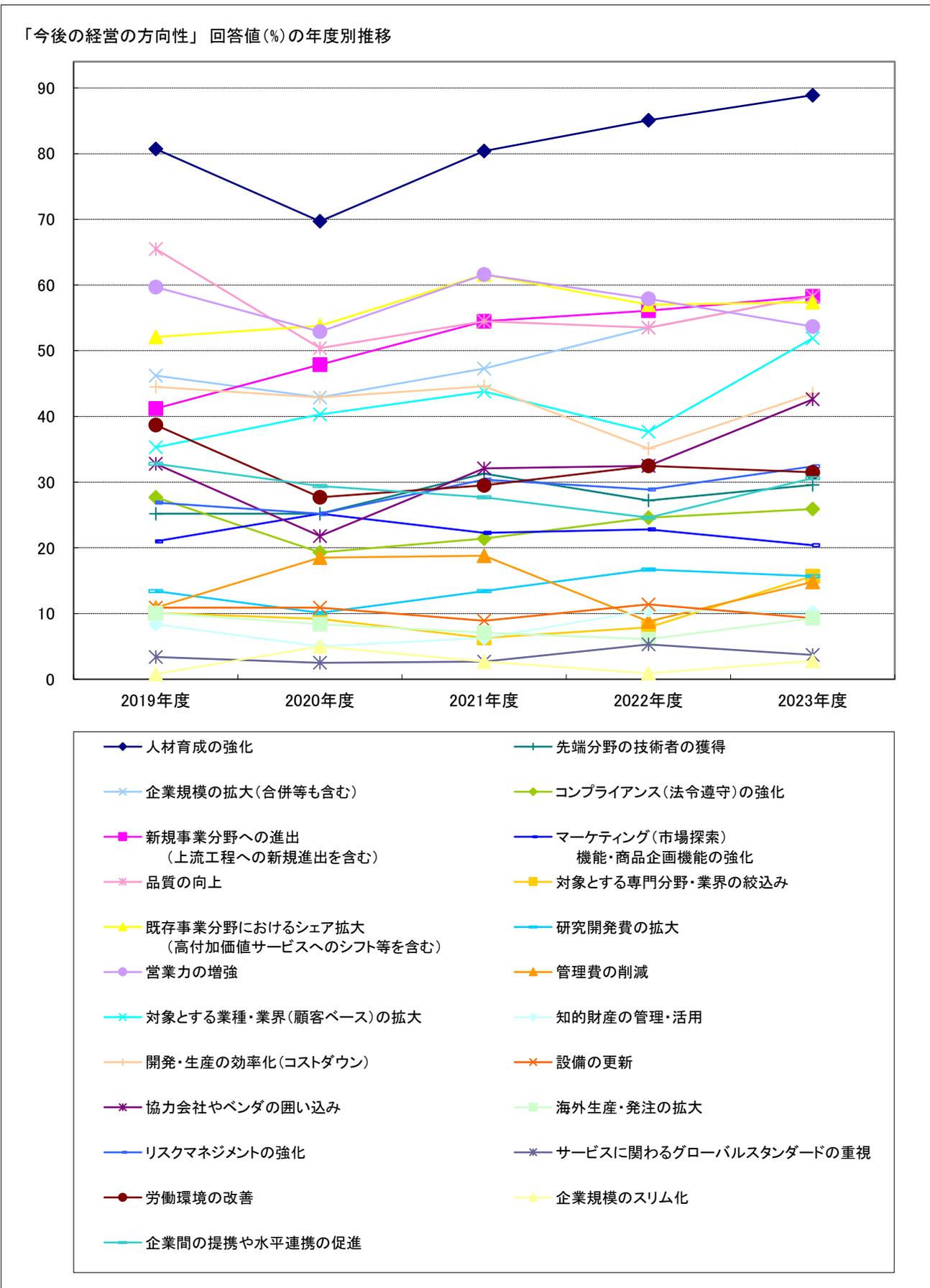
Q1-5で○をつけた項目の中から特に重要な課題と思われるものを1つ選び番号に◎をつけて下さい。



[今後の経営の方向性について特に重要な課題]

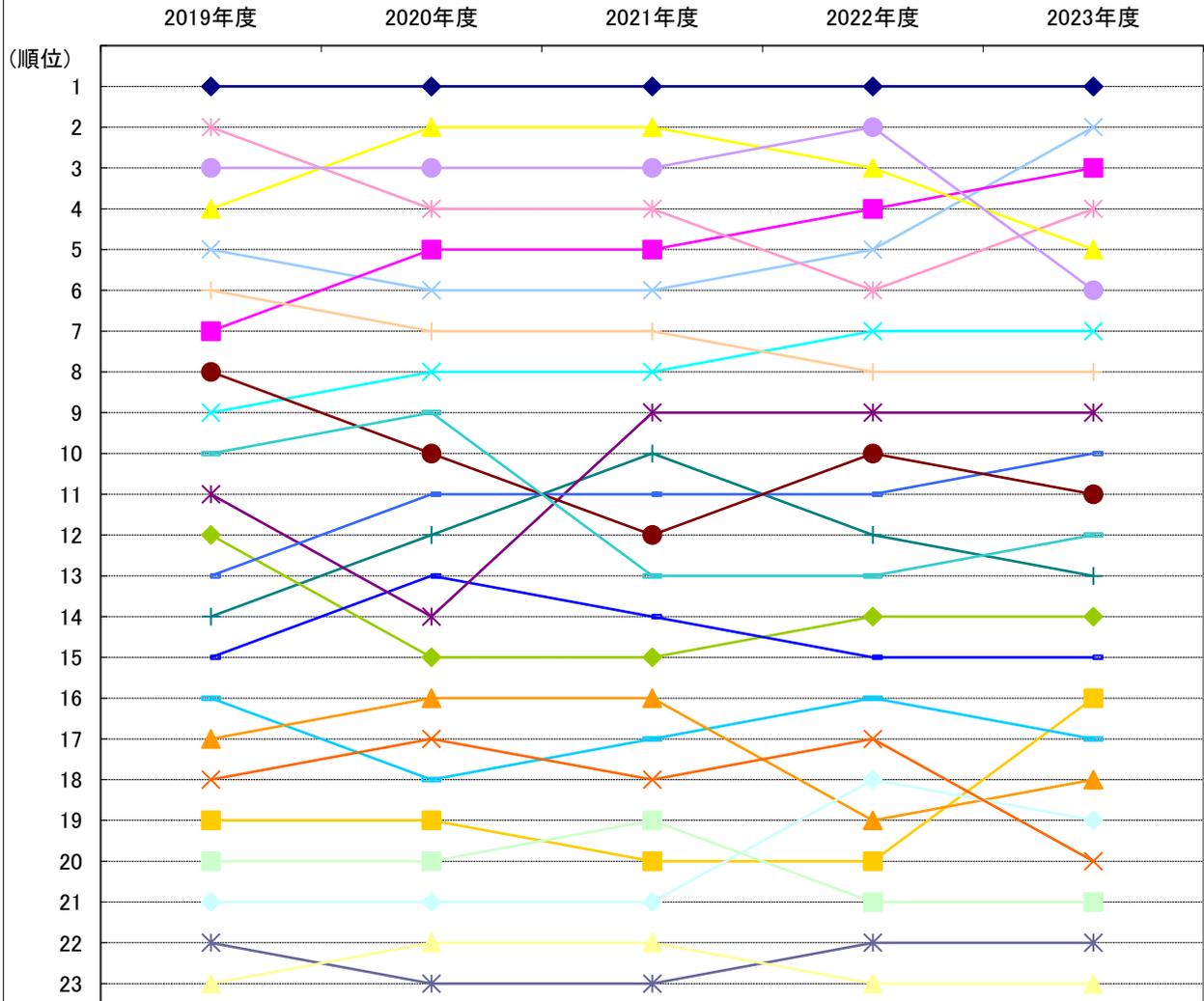
[今後の経営の方向性]と同じく「人材育成の強化」が最も多く割合を占めている。
 2022年度と比較して「企業規模の拡大(合併等も含む)」の割合が最も増加しており、企業規模に課題を抱える企業が多いことが推測できる。
 また、「新規事業分野への進出(上流工程への新規進出を含む)」の割合が最も減少しており、新規事業への進出のプライオリティが下がっていることが窺える。

◇参考 「今後の経営の方向性」について過去5年度分の推移を記載します。



※凡例の並び順は回答順位に合わせています。

「今後の経営の方向性」回答順位の年度別推移

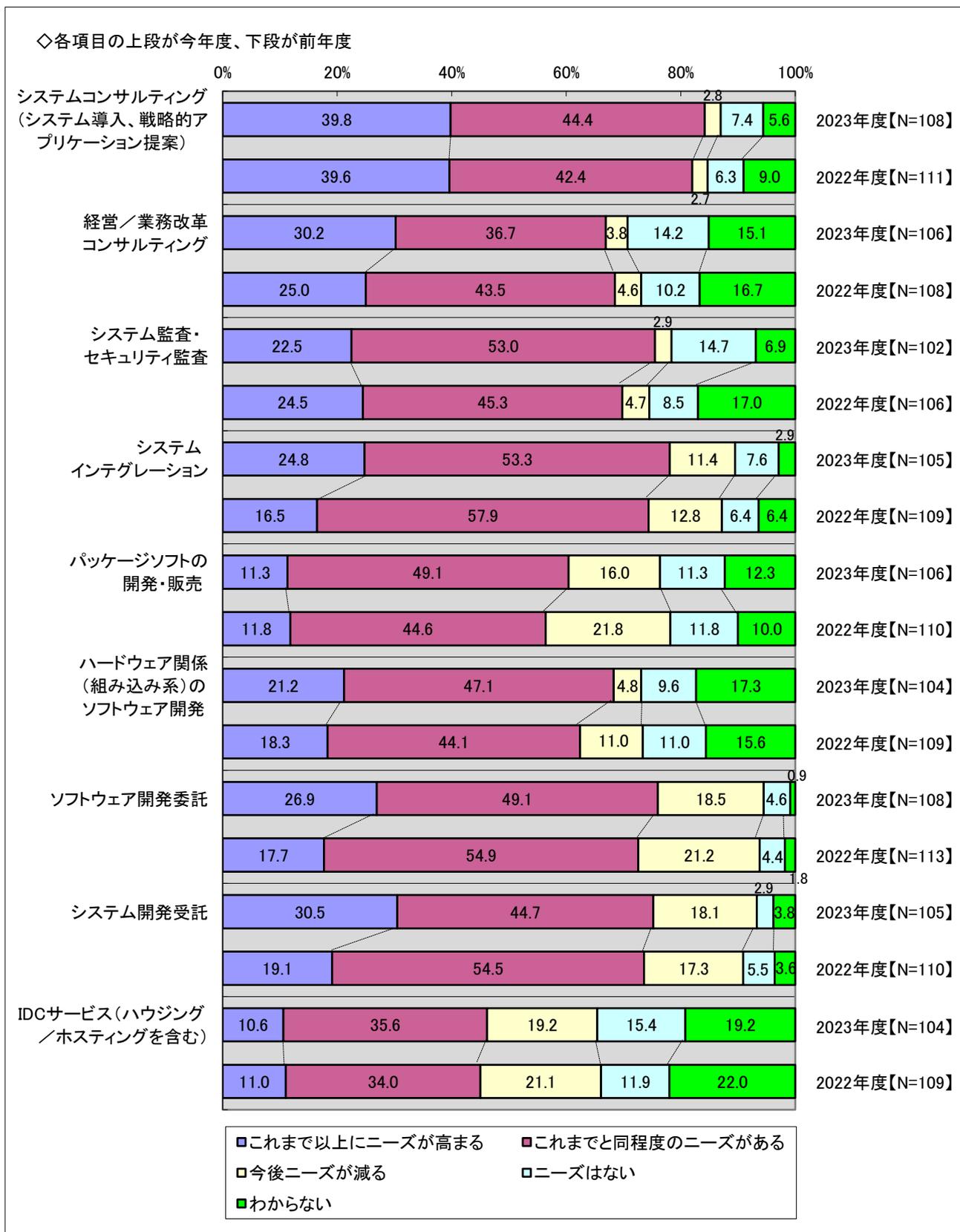


- ◆ 人材育成の強化
- ✕ 企業規模の拡大(合併等も含む)
- 新規事業分野への進出
(上流工程への新規進出を含む)
- ✱ 品質の向上
- ▲ 既存事業分野におけるシェア拡大
(高付加価値サービスへのシフト等を含む)
- 営業力の増強
- ✕ 対象とする業種・業界(顧客ベース)の拡大
- ✕ 開発・生産の効率化(コストダウン)
- ✱ 協力会社やベンダの囲い込み
- リスクマネジメントの強化
- 労働環境の改善
- 企業間の提携や水平連携の促進
- 先端分野の技術者の獲得
- コンプライアンス(法令遵守)の強化
- マーケティング(市場探索)
機能・商品企画機能の強化
- 対象とする専門分野・業界の絞込み
- 研究開発費の拡大
- ▲ 管理費の削減
- 知的財産の管理・活用
- ✕ 設備の更新
- 海外生産・発注の拡大
- ✱ サービスに関わるグローバルスタンダードの重視
- 企業規模のスリム化

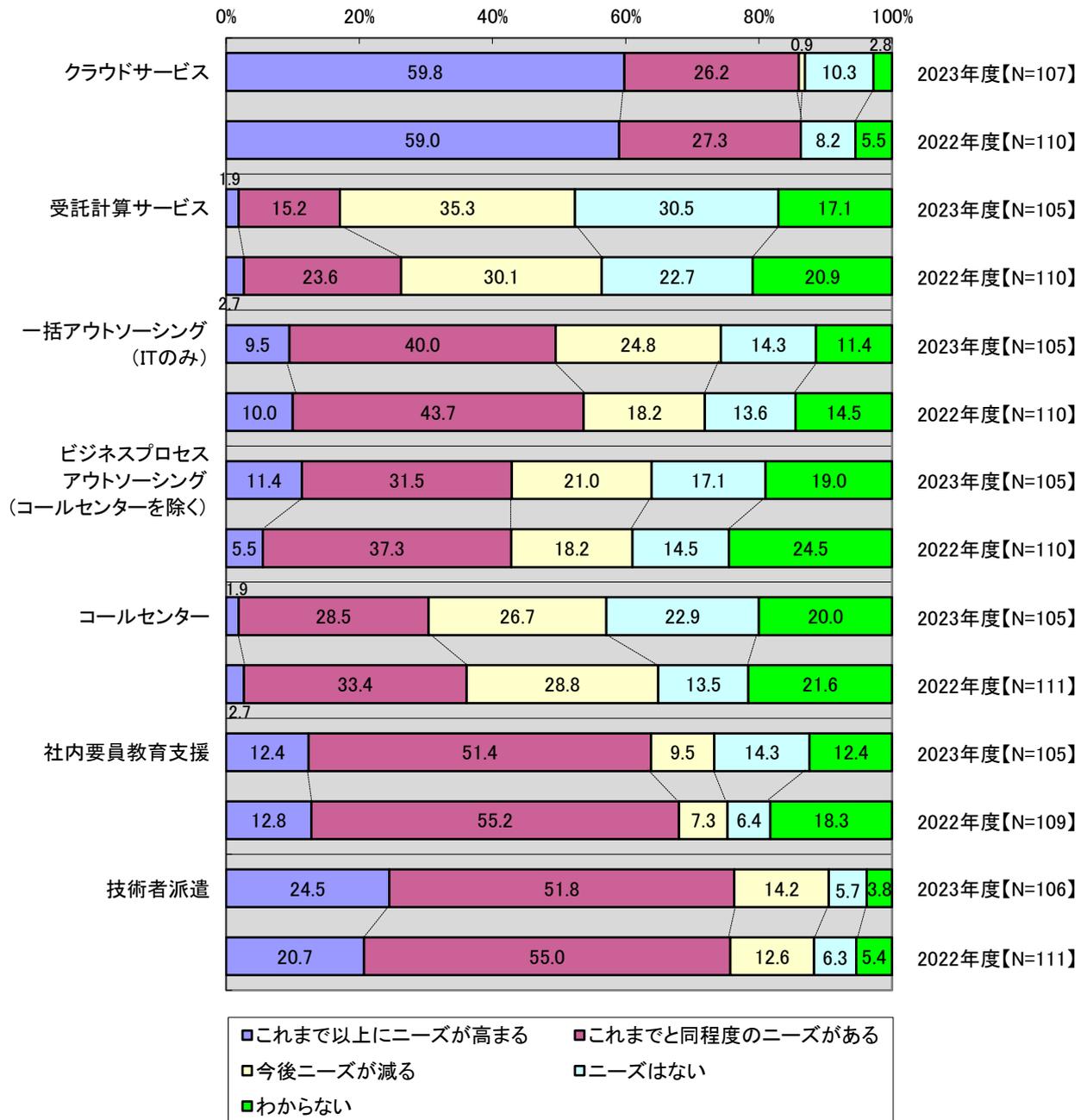
※凡例の並び順は回答順位に合わせています。

【貴社における今後の情報サービスのニーズについてお尋ねします。】

Q1-6 情報サービスに関する今後のニーズについて、貴社ではどのようにお考えですか。全項目について、それぞれあてはまるものを1つずつ選び、該当する番号に○をつけて下さい。



◇各項目の上段が今年度、下段が前年度



[情報サービスに関する今後のニーズ]

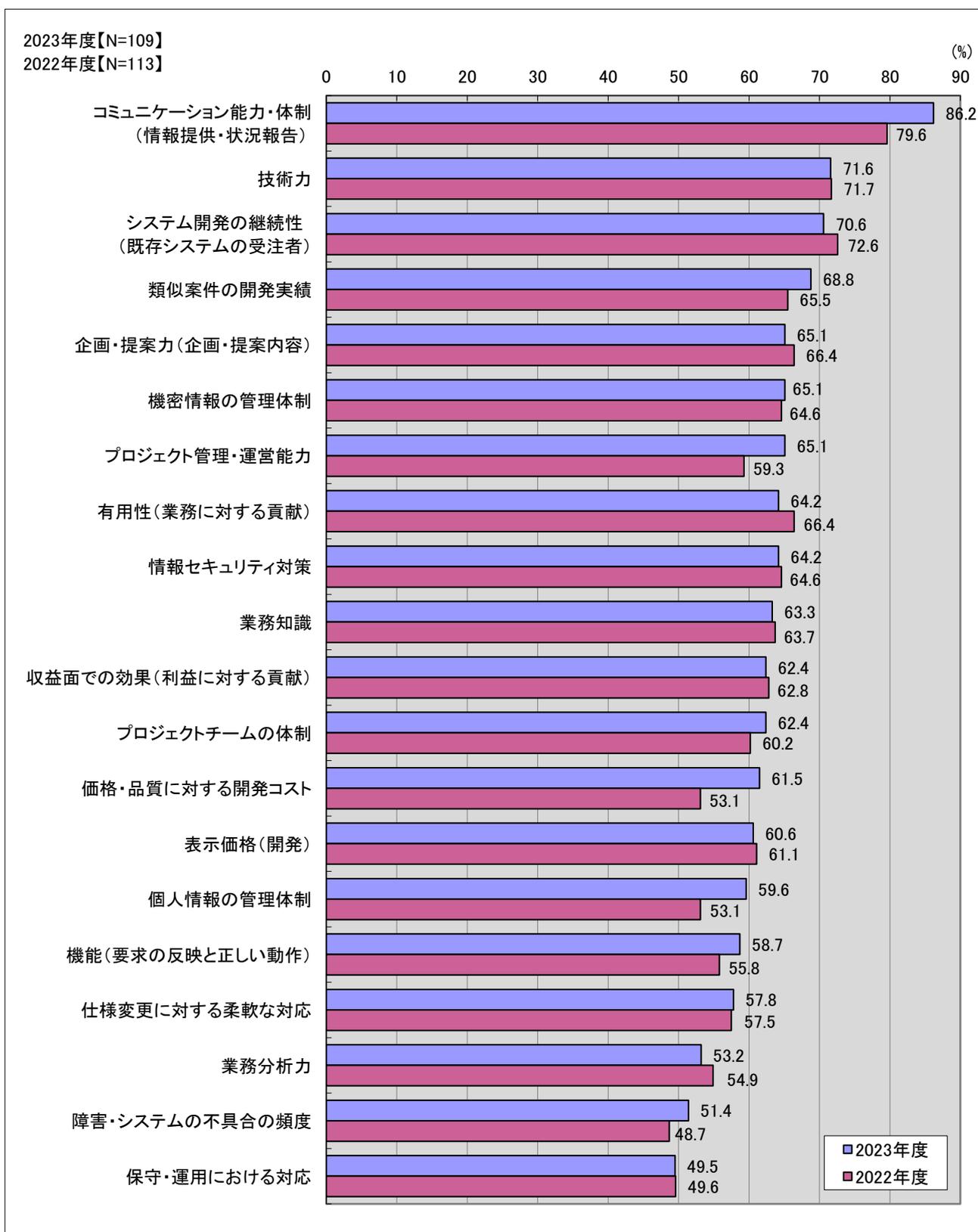
「これまで以上にニーズが高まる」の割合が最も大きかった項目は2022年度から引き続き「クラウドサービス」であった。

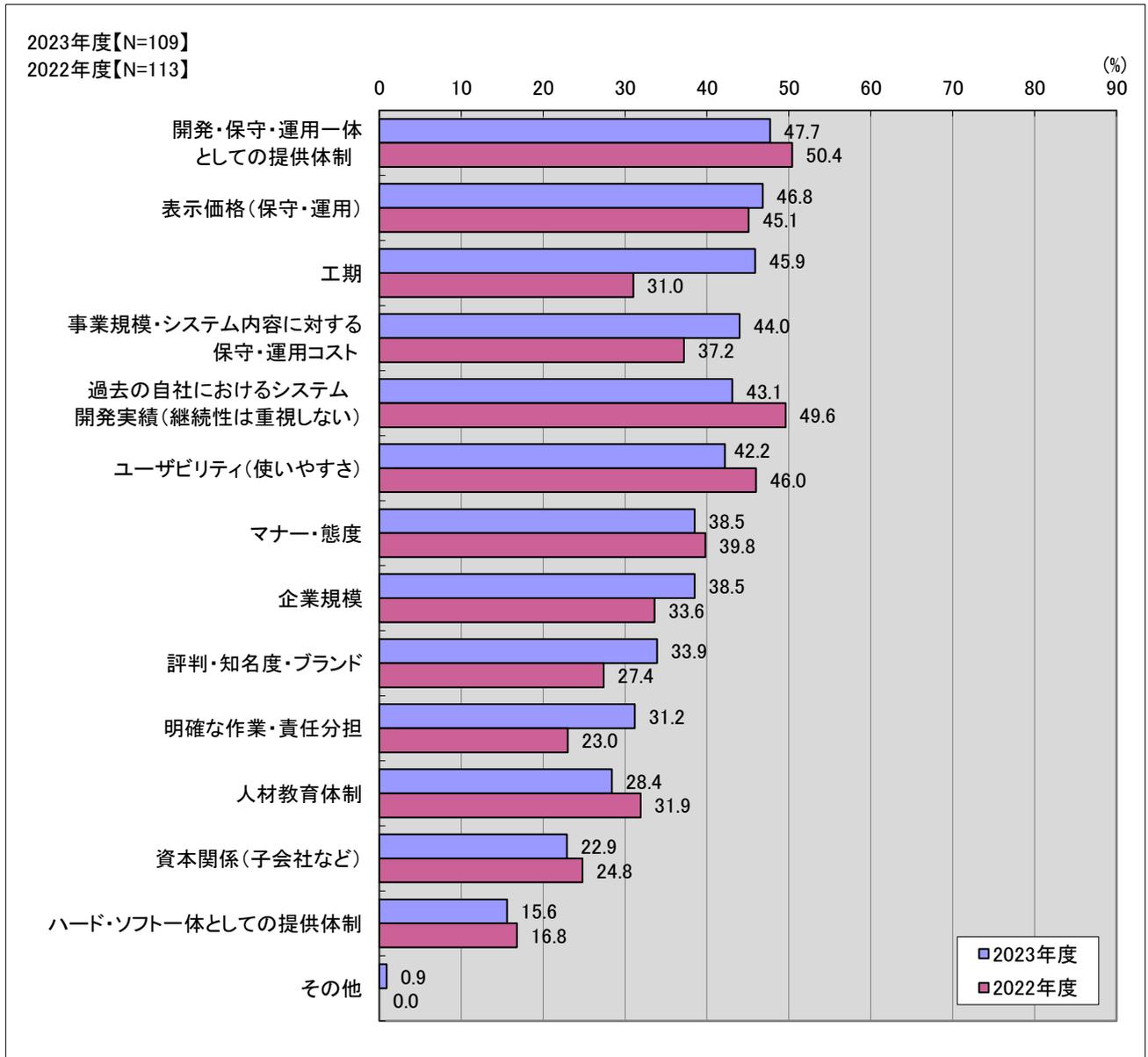
また、割合の増加率に着目すると、「システムインテグレーション」、「ソフトウェア開発委託」、「システム開発受託」について、「これまで以上にニーズが高まる」の増加率が大きい。

【エンドユーザ企業の外部委託先選定のポイント(貴社の認識)についてお尋ねします。】

Q1-7 エンドユーザ企業は、情報システムに関する外部委託先を選定する際に、どのような点を重視していると思いますか。

「重視していると思う点」があればいくつでも、それぞれあてはまるものを選び、○印でご記入下さい。
(エンドユーザ企業とは情報サービス企業とコンピュータメーカー以外の事業会社を指します。)





[外部委託先を選定する際に重視していると思う点]

「コミュニケーション能力・体制(情報提供・情報報告)」の割合が最も高い結果となり、2022年度からの増加率も大きい。

また、2022年度と比べて「工期」が最も増加していることから、工期遅延のリスクなどに備えて外部委託先の選定をしている企業が増加したことが窺える。

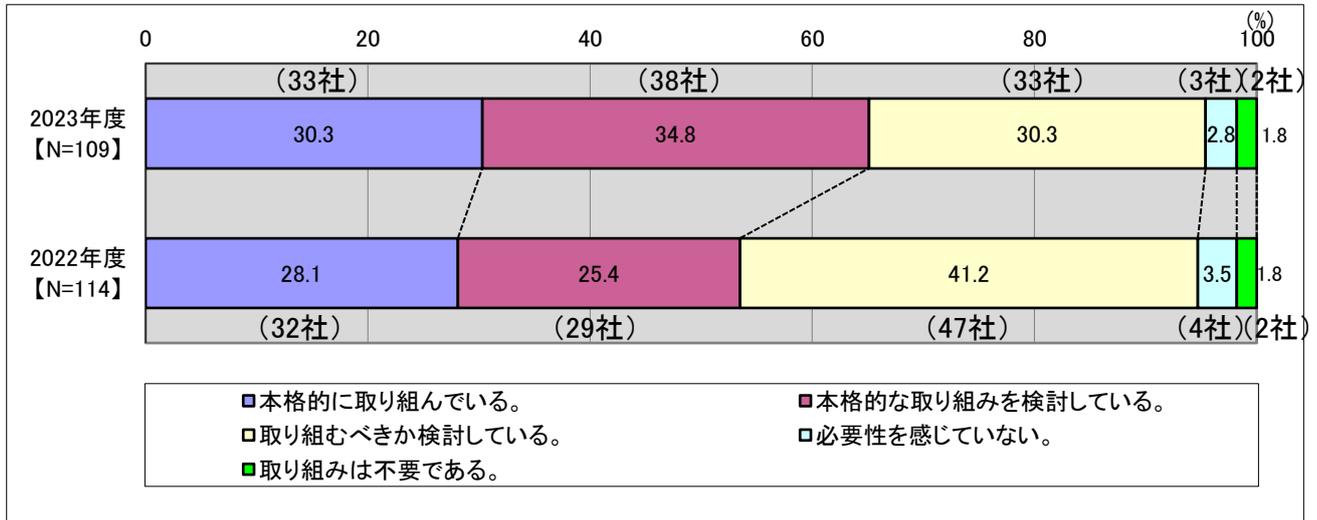
3 実施状況や課題と解決策

※以降の設問については、2023年9月時点の状況に対する回答。

なお、設問項目は、一般社団法人情報サービス産業協会の令和2年度「情報サービス産業DX推進に関する経営者意識調査」を参考に作成しております。

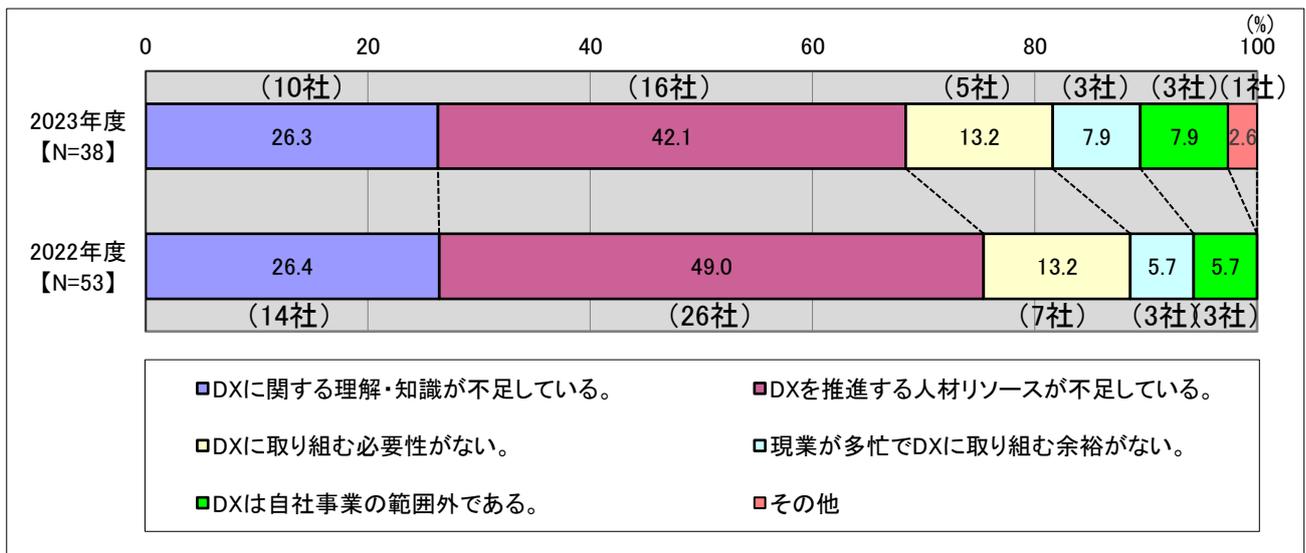
【貴社の対応状況についてお尋ねします】

Q2-1 自社業務のDXへの取り組み状況についてお答え下さい。(該当するもの1つに○)



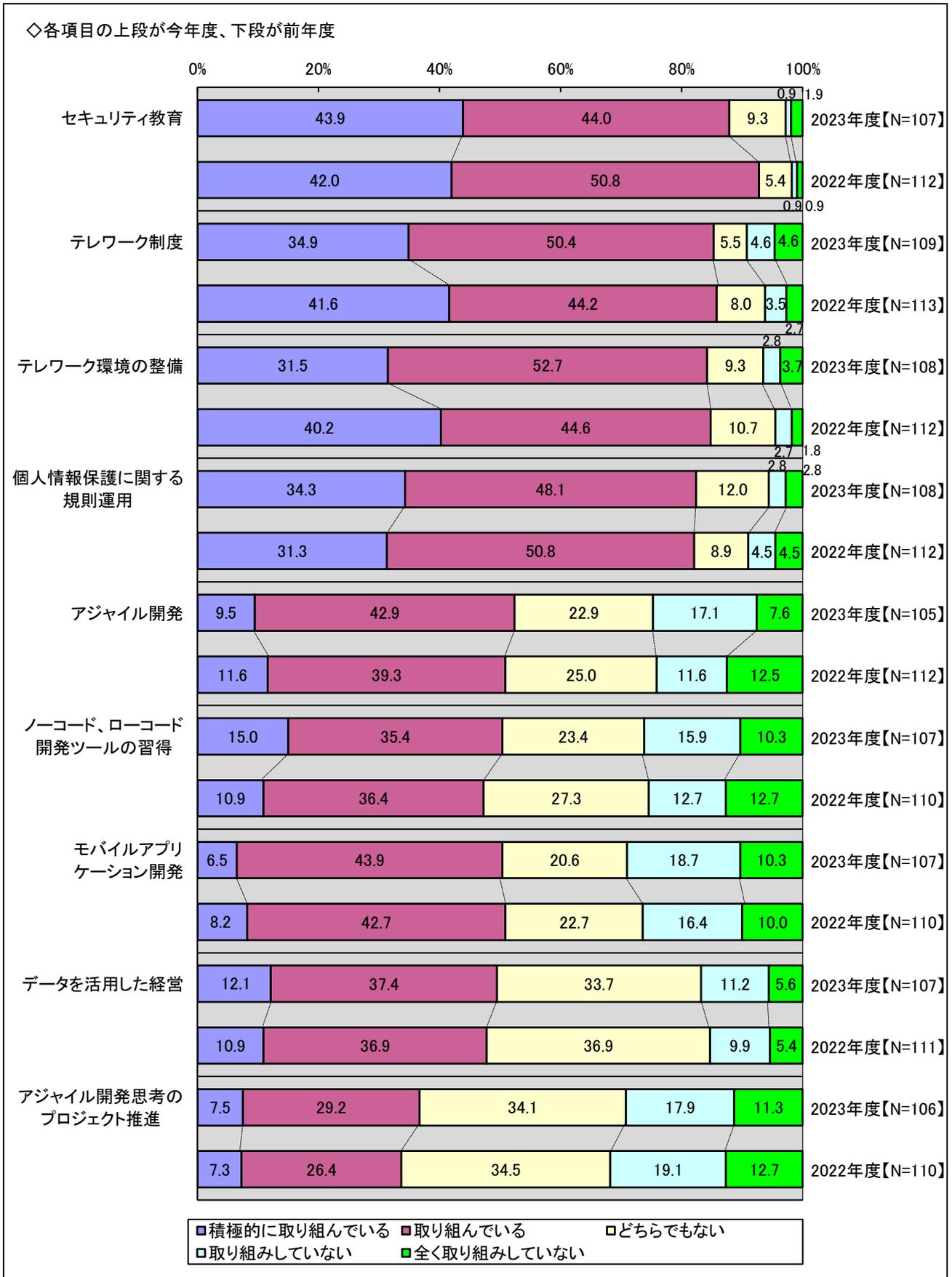
「本格的な取り組みを検討している。」の割合が2022年度より増加し、全体の中で最も多い割合となった。「本格的に取り組んでいる。」と「本格的な取り組みを検討している。」の合計が約65%となり、自社業務のDXへの取り組みを推進あるいは検討している企業が増加していることがうかがえる。

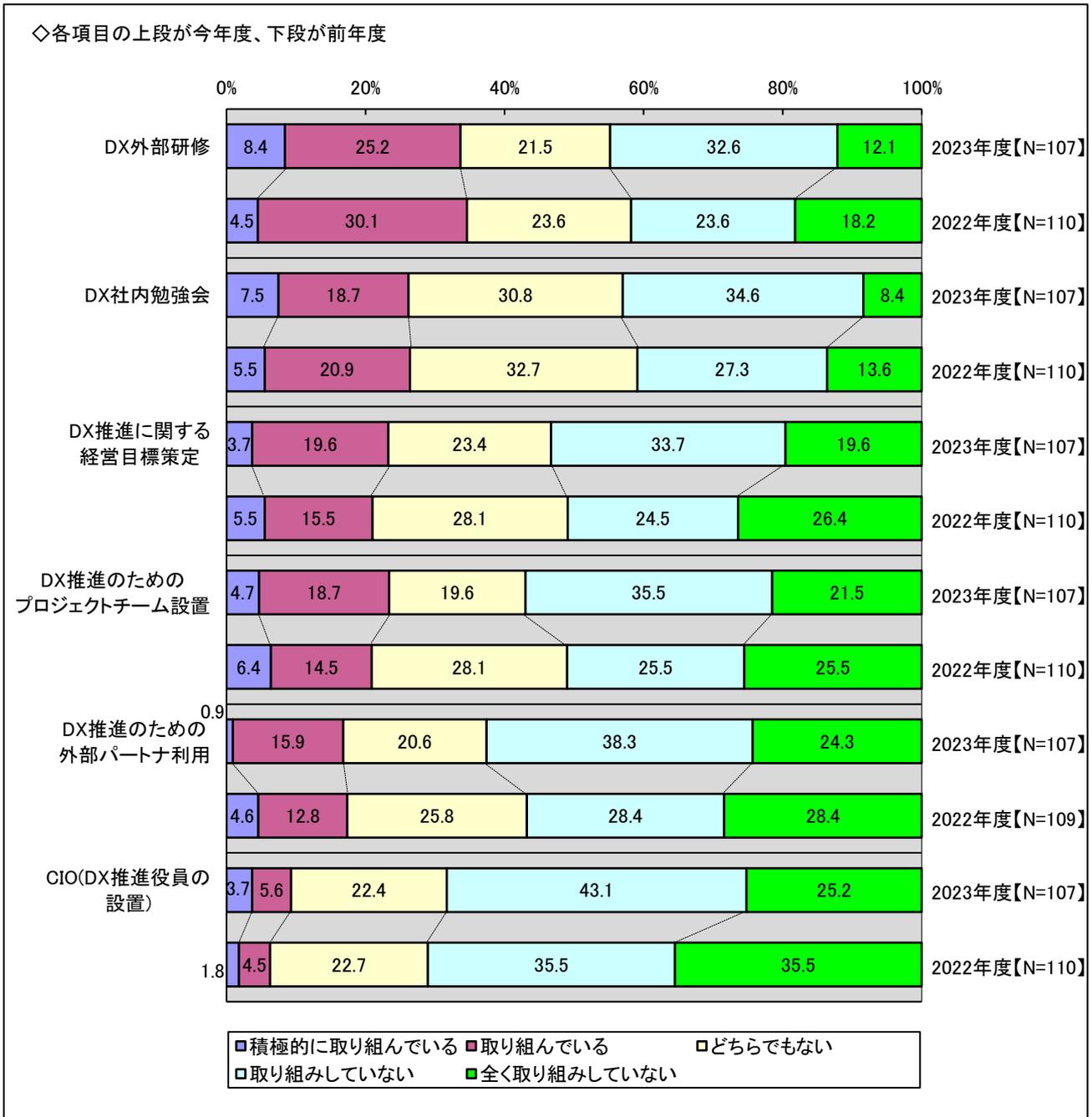
Q2-2 Q2-1で、「取り組むべきか検討している」、「必要性を感じていない」、「取り組みは不要である。」を選択した場合にお答えください。DXに積極的に取り組んでいない理由は何ですか？(該当するもの1つに○)



全体としては「DXを推進する人材リソースが不足している。」の割合が最も多いが、回答企業数自体は2022年度から大きく減少している。他の回答の企業数は大幅に変更していないことから、2022年度に「DXを推進する人材リソースが不足している。」と回答した企業の多くが、2023年度ではQ2-1において「本格的に取り組んでいる」「本格的な取り組みを検討している。」と回答していることがうかがえる。

Q2-3 自社DX促進のために活動・実施している以下の項目について五段階で評価してください。
 それぞれあてはまるものを1つずつ選び番号に○をつけてください。



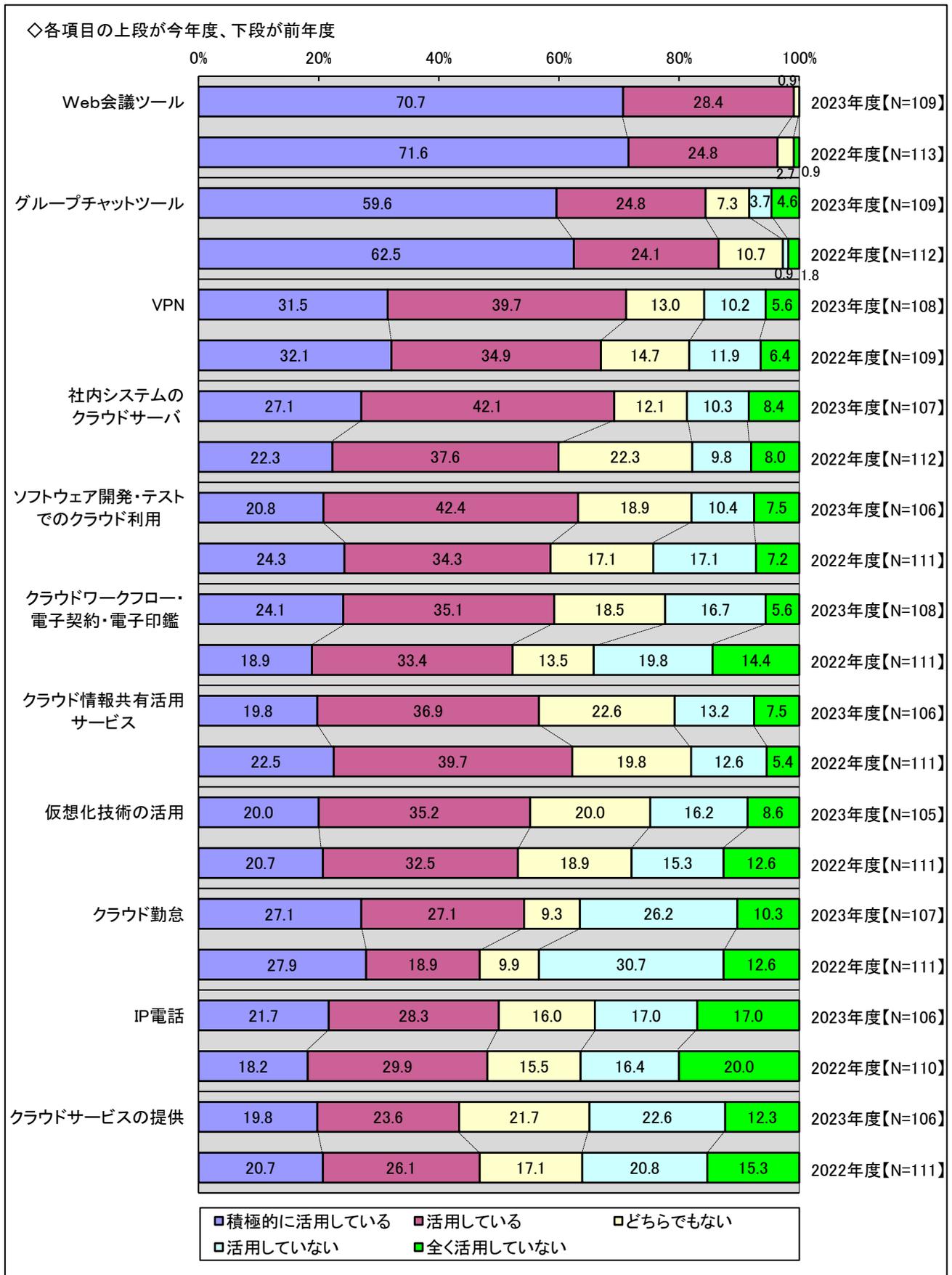


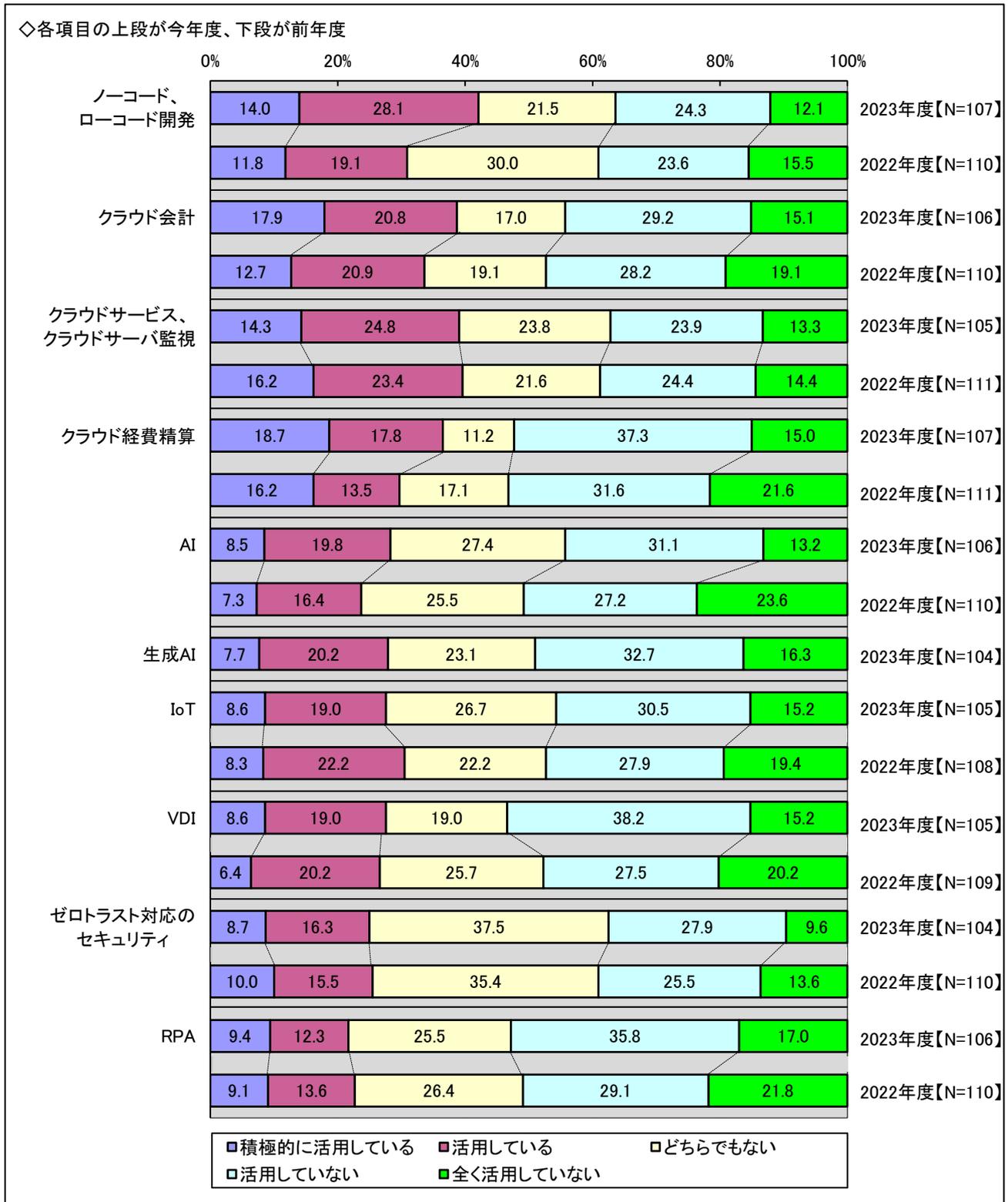
「積極的に取り組んでいる」と「取り組んでいる」を合計した割合の上位4項目については、2022年度の結果と同様であるが、「個人情報保護に関する規則運用」以外の割合は減少傾向である。「個人情報保護に関する規則運用」の割合はやや増加傾向であり、社会全体の情報漏洩に対する関心が高まっていることがうかがえる。

また、「ノーコード、ローコード開発ツールの習得」の「積極的に取り組んでいる」の増加率が大きいことから、従来の開発手法ではなく新たな技術を用いたアプリケーション開発に乗り出した企業が増えてきていることが見て取れる。

さらに、「DX推進に関する経営目標策定」「DX推進のためのプロジェクトチーム設置」の「積極的に取り組んでいる」と「取り組んでいる」を合計した割合がやや増加していることから、全社的にDX推進のための組織づくりを進めている企業が増えたと推測できる。

Q2-4 自社DX推進のために利用・推進している以下の項目の活用度についてお答え下さい。
 それぞれあてはまるものを1つずつ選び番号に○をつけてください。



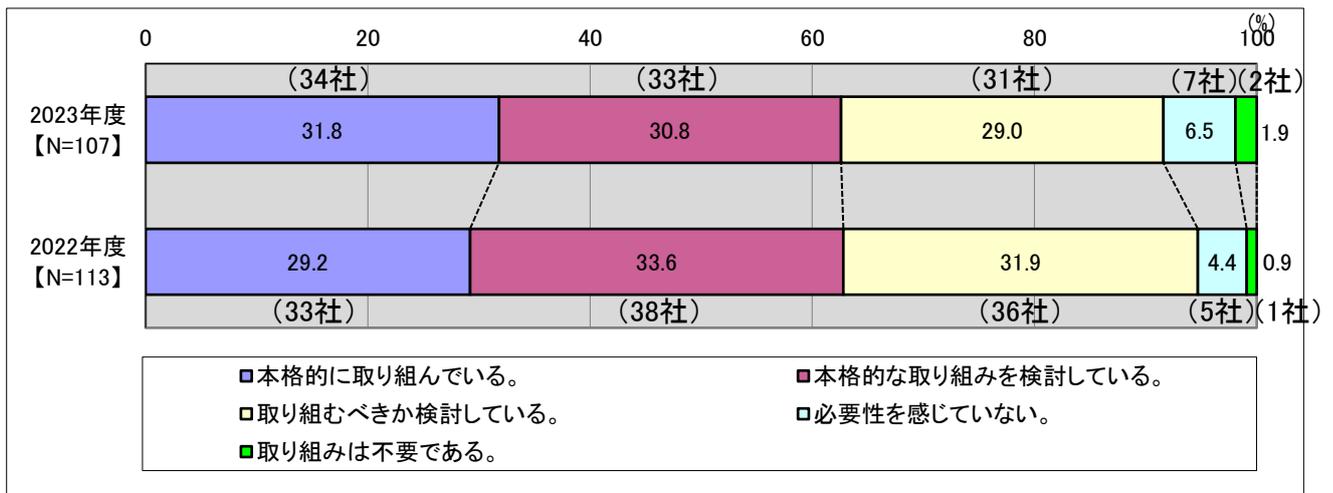


2022年度と同様に「Web会議ツール」、「グループチャットツール」を活用している企業が多い結果となった。「積極的に活用している」、「活用している」の合計値が半数を超えている項目の中では、クラウド関連のものが多く、様々な分野でクラウドの活用がされていることがうかがえる。

「ノーコード、ローコード開発」についても「積極的に活用している」「活用している」共に増加しており、Q2-3の結果とも合致する。

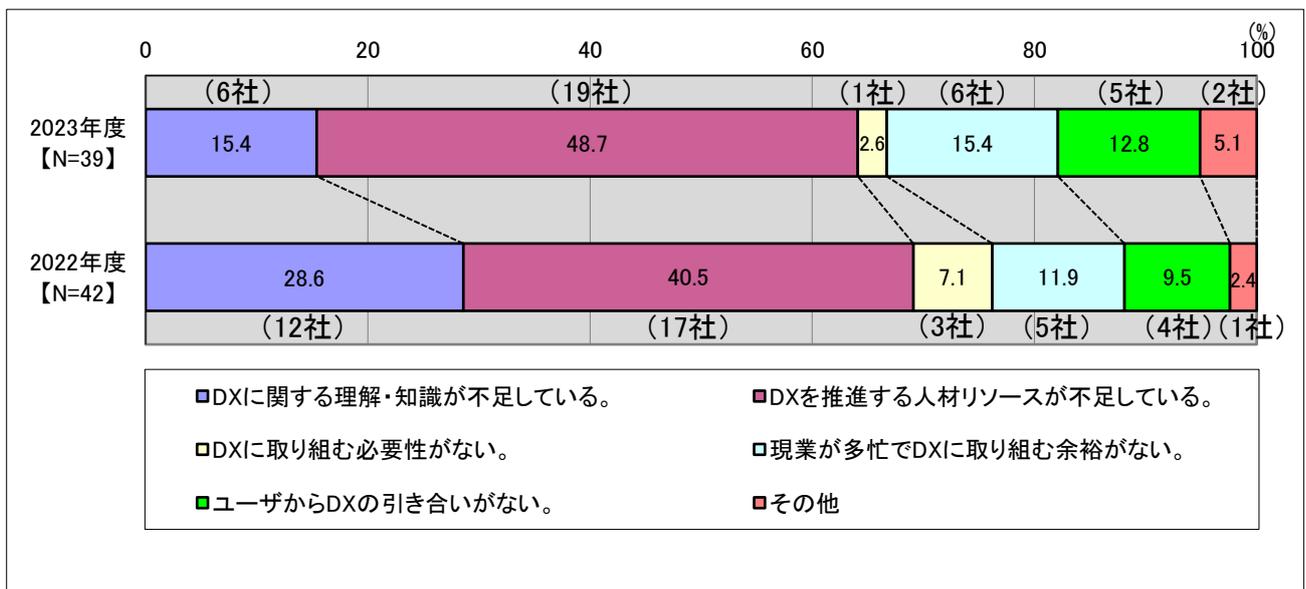
また、今年度新たに項目追加された生成AIについては、約3割ほどの企業が活用している。

Q2-5 ユーザ企業のDX推進案件への取り組み状況についてお答え下さい。(該当するもの1つに○)



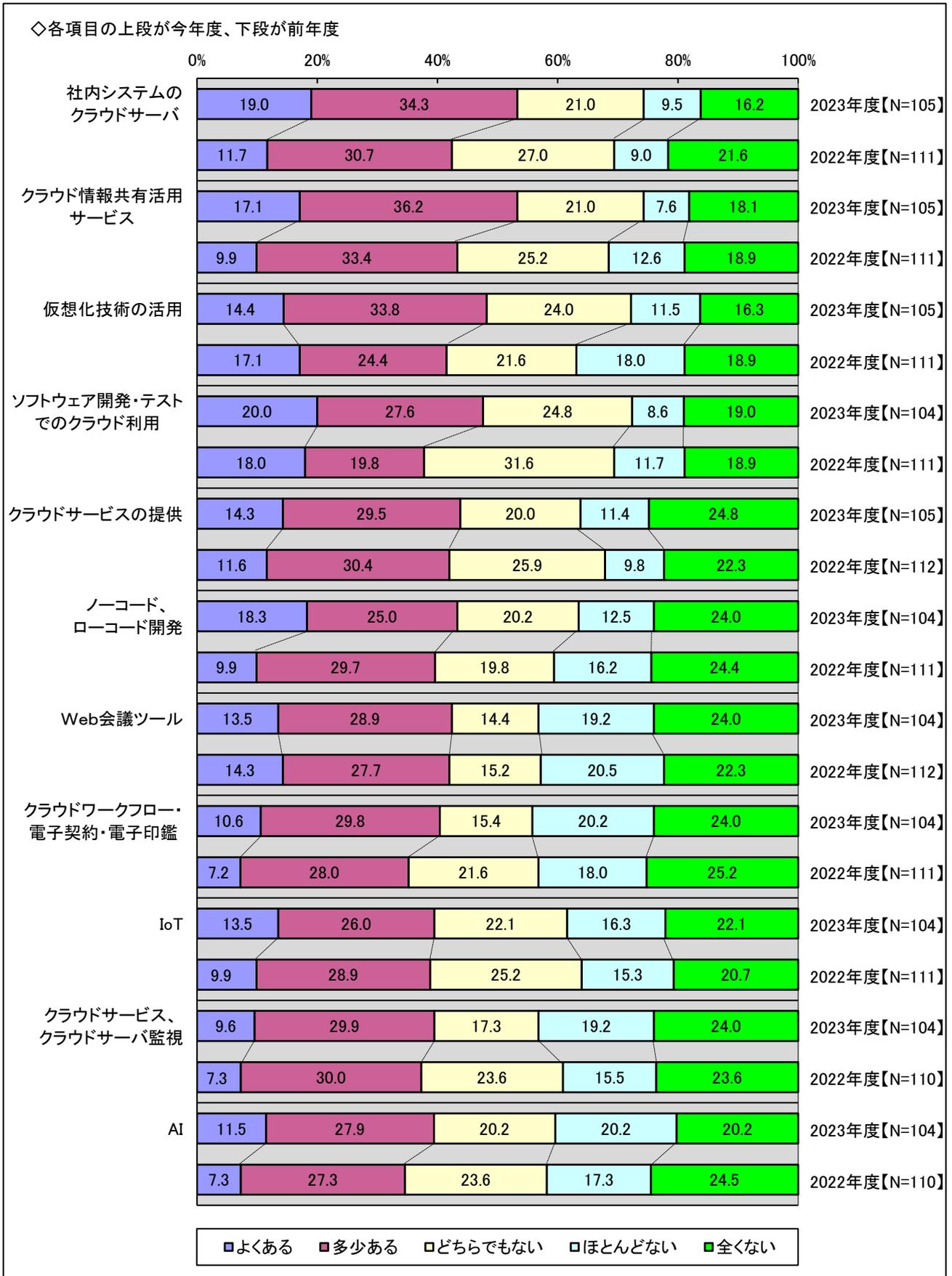
Q2-1の結果と比較するとユーザ企業のDX推進案件への取り組みには消極的な企業が多いことが窺えることから、自社業務のDXへの取り組みの方が優先されていることが推測される。

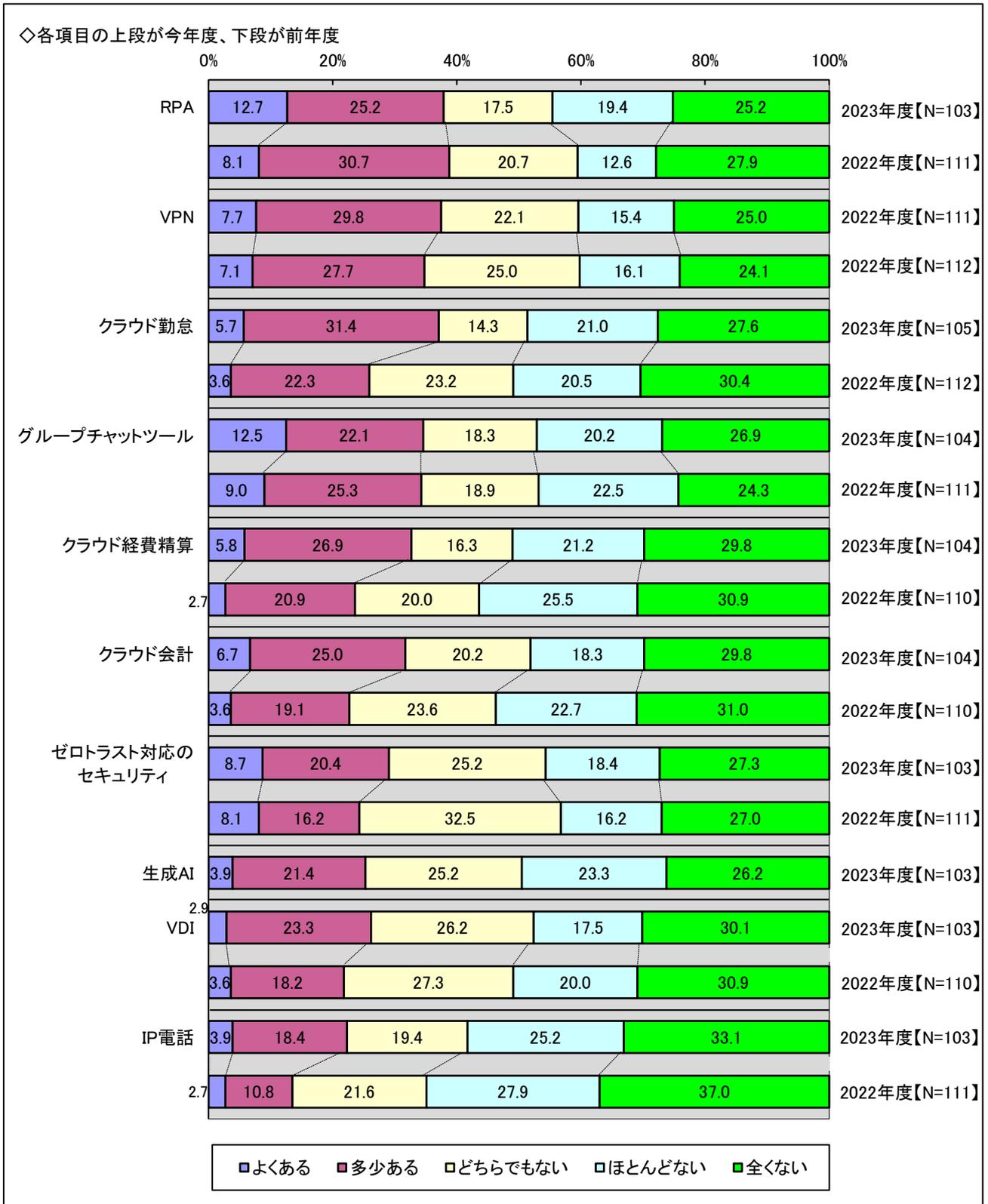
Q2-6 Q2-5で、「取り組むべきか検討している」、「必要性を感じていない」、「取り組みは不要である。」を選択した場合にお答えください。DXに積極的に取り組んでいない理由は何ですか？(該当するもの1つに○)



「DXを推進する人材リソースが不足している。」の割合が最も大きく、次いで「DXに関する理解・知識が不足している。」と「現業が多忙でDXに取り組む余裕がない。」が多い結果となった。「DXに関する理解・知識が不足している。」と回答した企業は2022年度と比較して大きく減少しており、DXに関する情報収集は進められている企業が増加傾向にあることがうかがえる。

Q2-7 ユーザ企業からのDX案件、引き合いまたは問い合わせとして以下の項目の頻度についてお答え下さい。
 それぞれあてはまるものを1つずつ選び番号に○をつけてください。



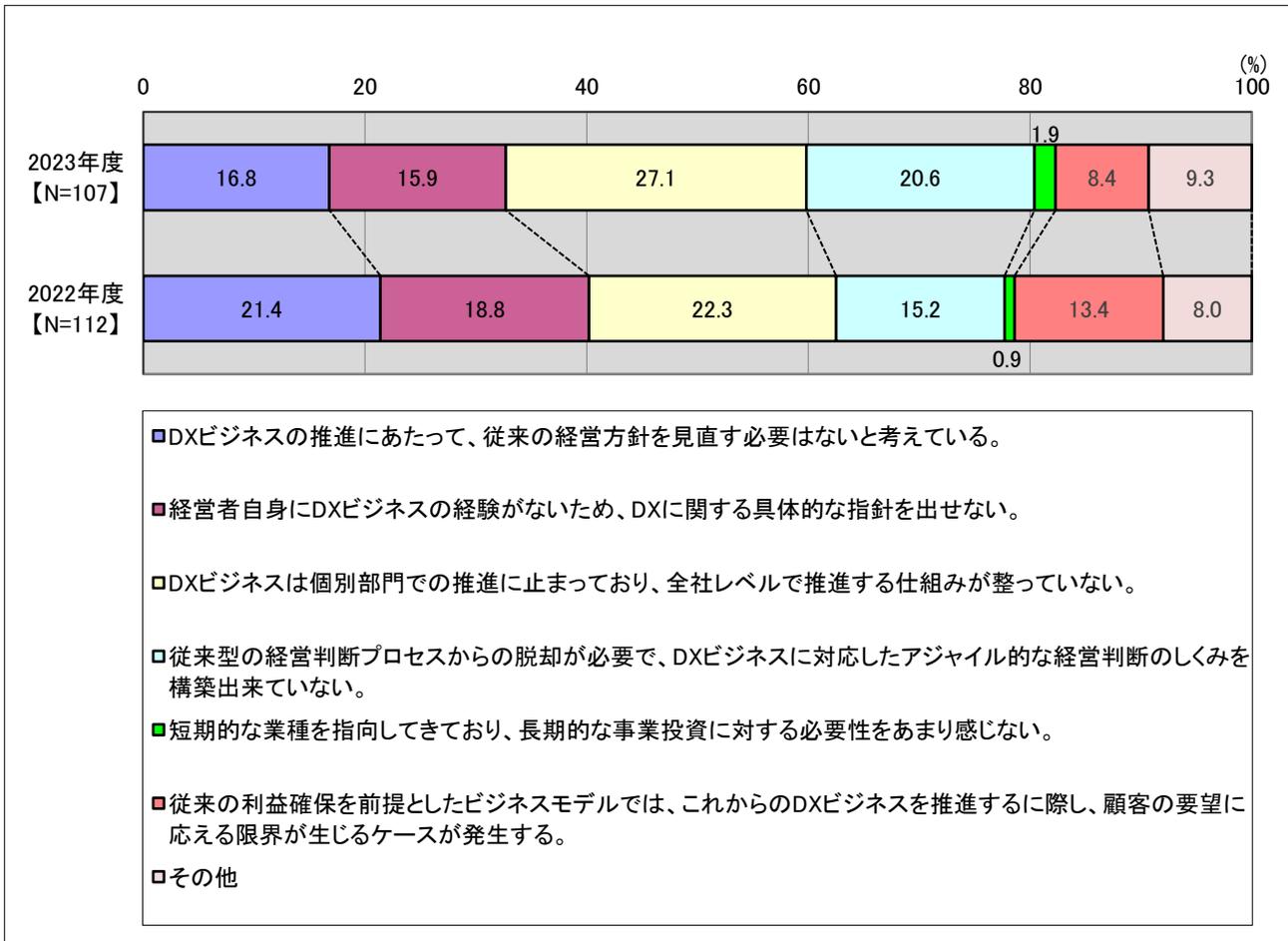


クラウド関連の項目がすべて増加しており、ユーザ企業についてもクラウドの活用に積極的な企業が増えていることがうかがえる。その中でも「クラウド経費精算」「クラウド会計」の割合が増加した要因の一つとしては、2023年度10月に開始されたインボイス制度が背景にあると推測できる。

Q2-8 (経営全般での課題)

経営全般の観点でDXビジネス推進上の課題や阻害要因があるとすれば何か?

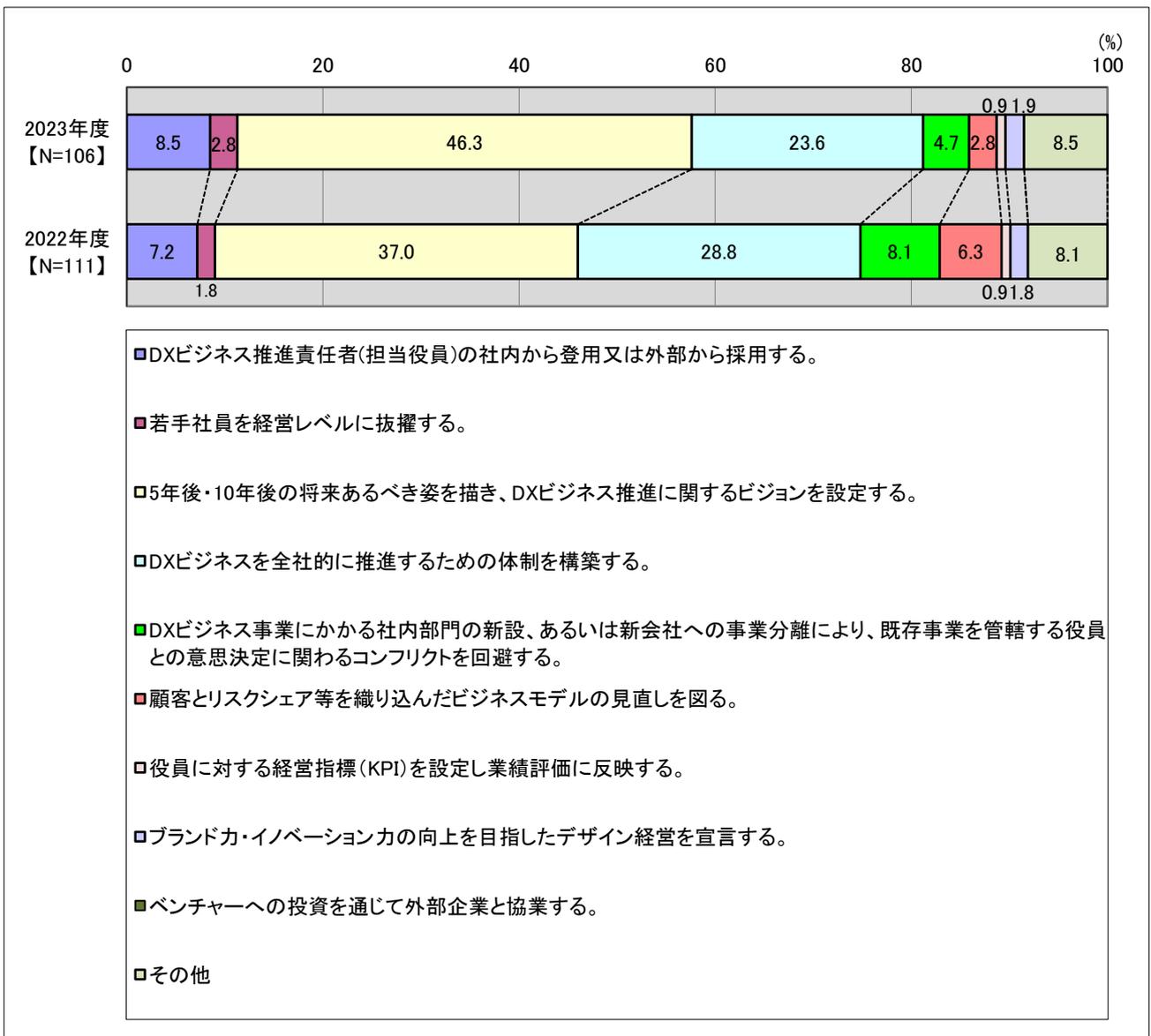
(該当する最も近いもの1つに○)



2022年度と同様に「DXビジネスは個別部門での推進に止まっており、全社レベルで推進する仕組みが整っていない。」が最も大きい割合を占めており、2022年度よりも増加している。また、2022年度と比較して「従来型の経営判断プロセスからの脱却が必要で、DXビジネスに対応したアジャイル的な経営判断のしくみを構築出来ていない。」の割合も増えている。

この結果から、DXを推進する仕組みの構築を課題として捉える企業が多いことがうかがえる。これは、Q2-3のDX推進に関わる組織づくりに力を入れている企業が多い傾向と一致する。

Q2-9 DXビジネス推進上の課題や阻害要因を克服する解決策(該当する最も近いもの1つに○)

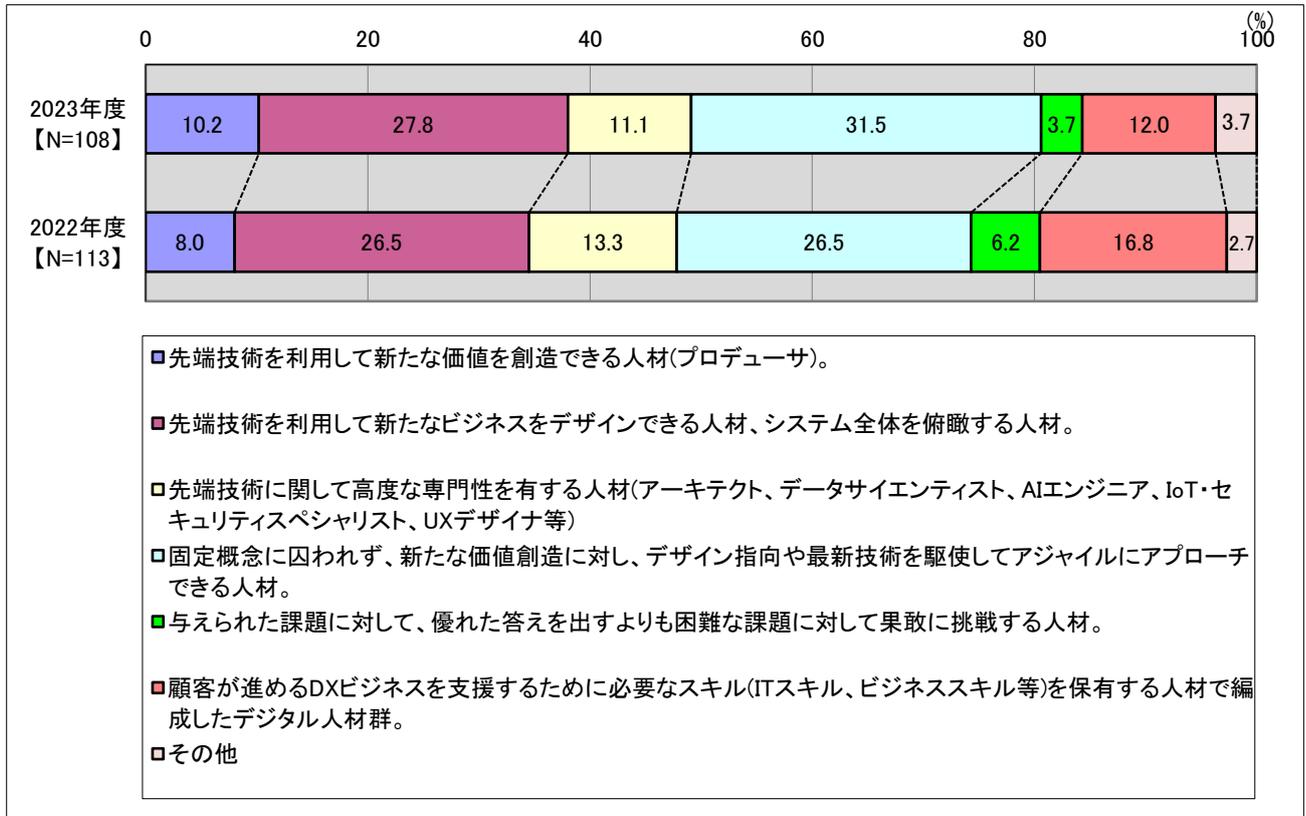


「5年後・10年後の将来あるべき姿を描き、DXビジネス推進に関するビジョンを設定する。」の割合が最も大きく、2022年度から比較しても大きく増加している。

増加率としても「5年後・10年後の将来あるべき姿を描き、DXビジネス推進に関するビジョンを設定する。」が最も多いことから、DX推進に関わる組織体制構築を進めるために目標設定を重要視している企業が多いことがうかがえる。

Q2-10 (DX人材とは)

DX人材とはどのような人材であると考えていますか? (該当する最も近いもの1つに○)

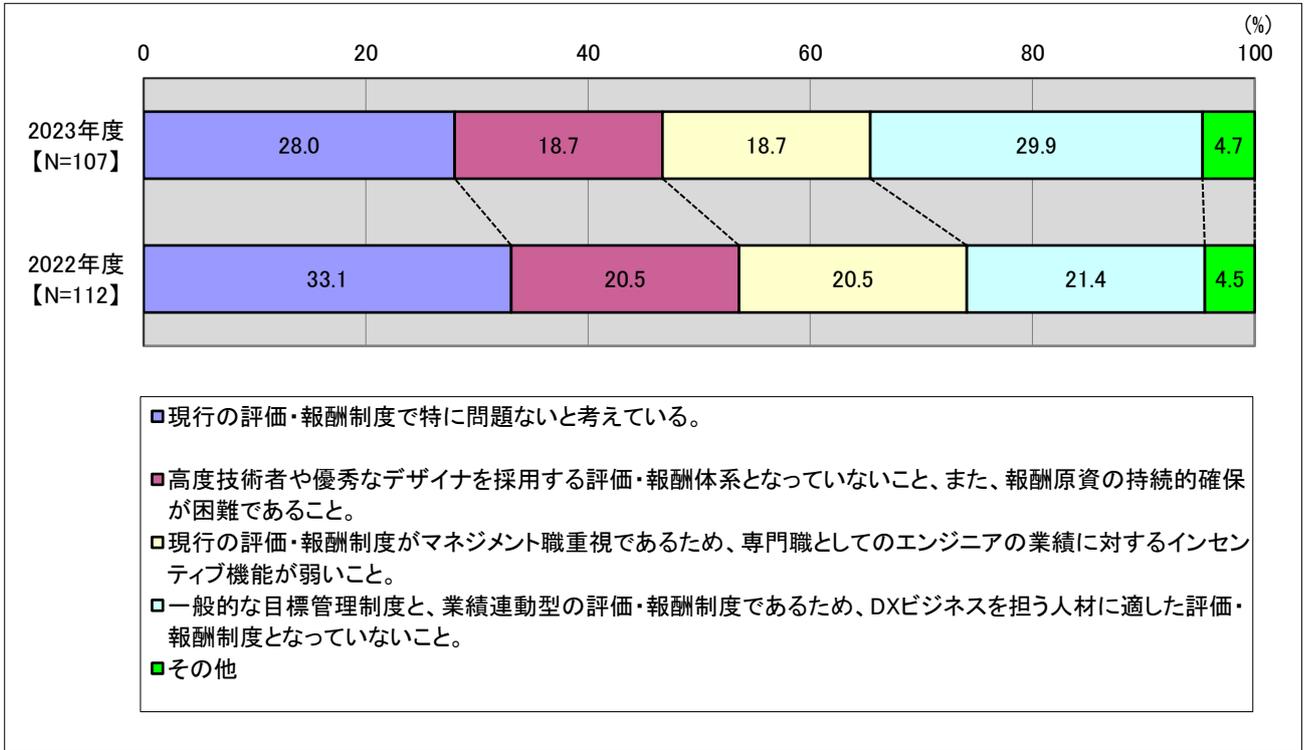


「固定概念に囚われず、新たな価値創造に対し、デザイン指向や最新技術を駆使してアジャイルにアプローチできる人材」の比率が最も多く、次いで「先端技術を利用して新たなビジネスをデザインできる人材、システム全体を俯瞰する人材」が多い結果となった。

Q2-2のDXに積極的に取り組んでいない理由として「DXを推進する人材リソースが不足している。」の割合が最も大きかったことから、企業の多くは先端技術を活用した新たなビジネスを創造できる人材及び即戦力となる人材を求めていることがうかがえる。

Q2-11 (DX人材の評価・報酬制度)

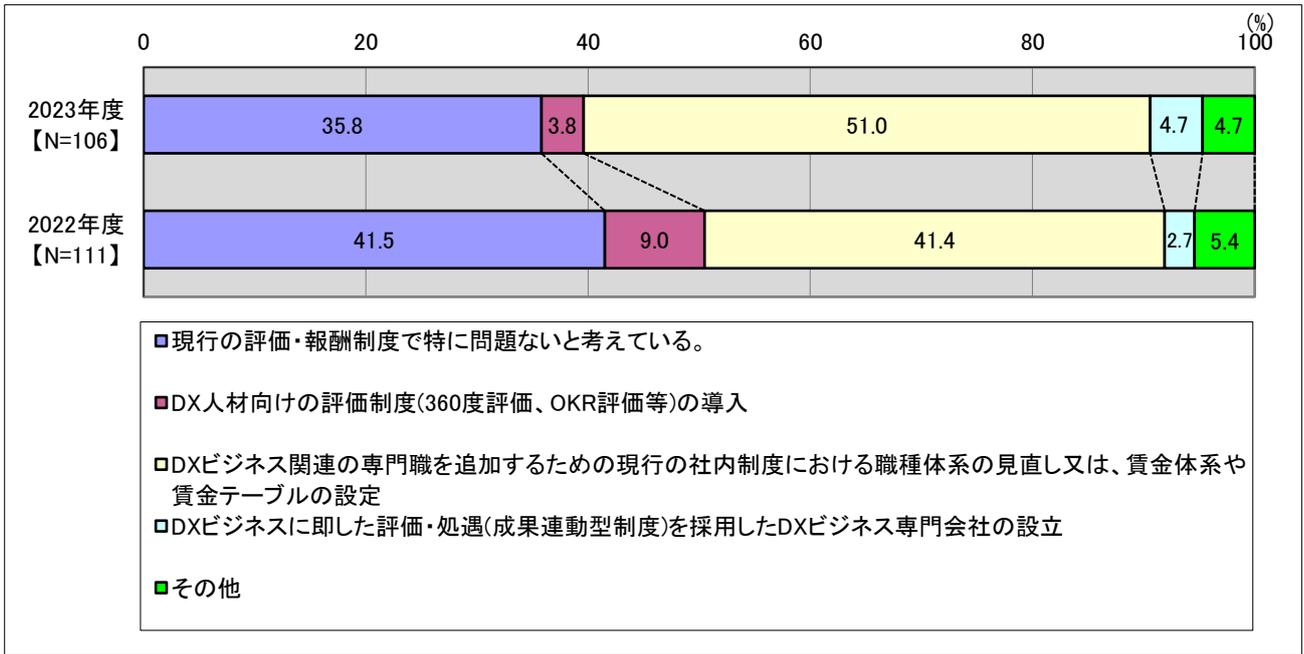
DXビジネスを担う人材に適した「評価・報酬制度」を導入する、あるいは既存の「評価・報酬制度」の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)について(該当する最も近いもの1つに○)



「一般的な目標管理制度と、業績連動型の評価・報酬制度であるため、DXビジネスを担う人材に適した評価・報酬制度となっていないこと。」という回答が最も多く、かつ、2022年度からの増加率も最大となった。それ以外の回答については減少傾向である。

これまでの一般的な評価・報酬制度で問題ないと考えていた企業も、DX人材確保のために制度の見直しや改善が必要であるといった考えに変化してきていることが推測できる。

Q2-12 DXビジネスを担う人材に適した「評価・報酬制度」を導入する、あるいは既存の「評価・報酬制度」の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)を克服する解決策(該当する最も近いもの1つに○)

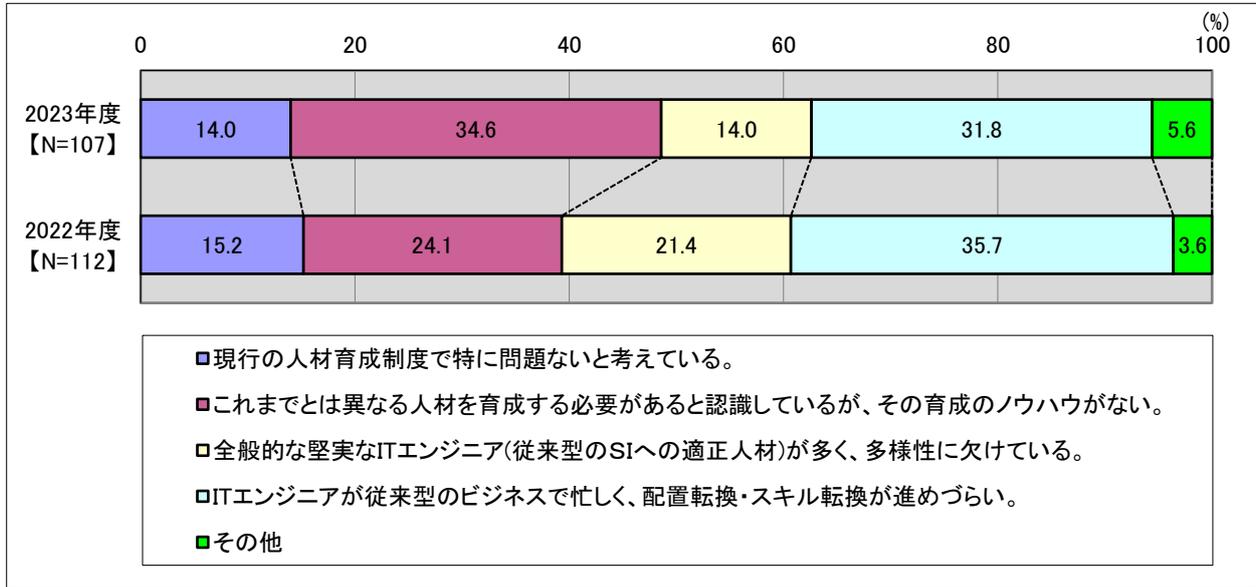


「DXビジネス関連の専門職を追加するための現行の社内制度における職種体系の見直し又は、賃金体系や賃金テーブルの設定」の割合が半数を占めており、増加傾向である。

DXビジネスを担う人材に適した「評価・報酬制度」を導入するためには、DX人材だけではない現行の評価・報酬制度の見直しをする必要があり、企業としては最も大きな課題となっていることがうかがえる。

Q2-13 (DX人材の育成)

DXビジネスを担う人材の育成に適した制度を導入する。あるいは既存制度の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)について(該当する最も近いもの1つに○)



2022年度と比較して「これまでとは異なる人材を育成する必要があると認識しているが、その育成ノウハウがない」が割合が最も大きく、人材育成の手段を課題とする企業が増えていることがうかがえる。また、「ITエンジニアが従来型のビジネスで忙しく、配置転換・スキル転換が進めづらい。」についても割合は減少しているものの、課題としている企業も多く残っている。

これらの要因に疎外され、結果的にDX人材リソース不足の改善ができていない企業が多いことがうかがえる。

Q2-14 DXビジネスを担う人材の育成に適した制度を導入する。あるいは既存制度の見直しを図る際の課題（推進上の阻害要因）を克服する解決策（該当する最も近いもの1つに○）

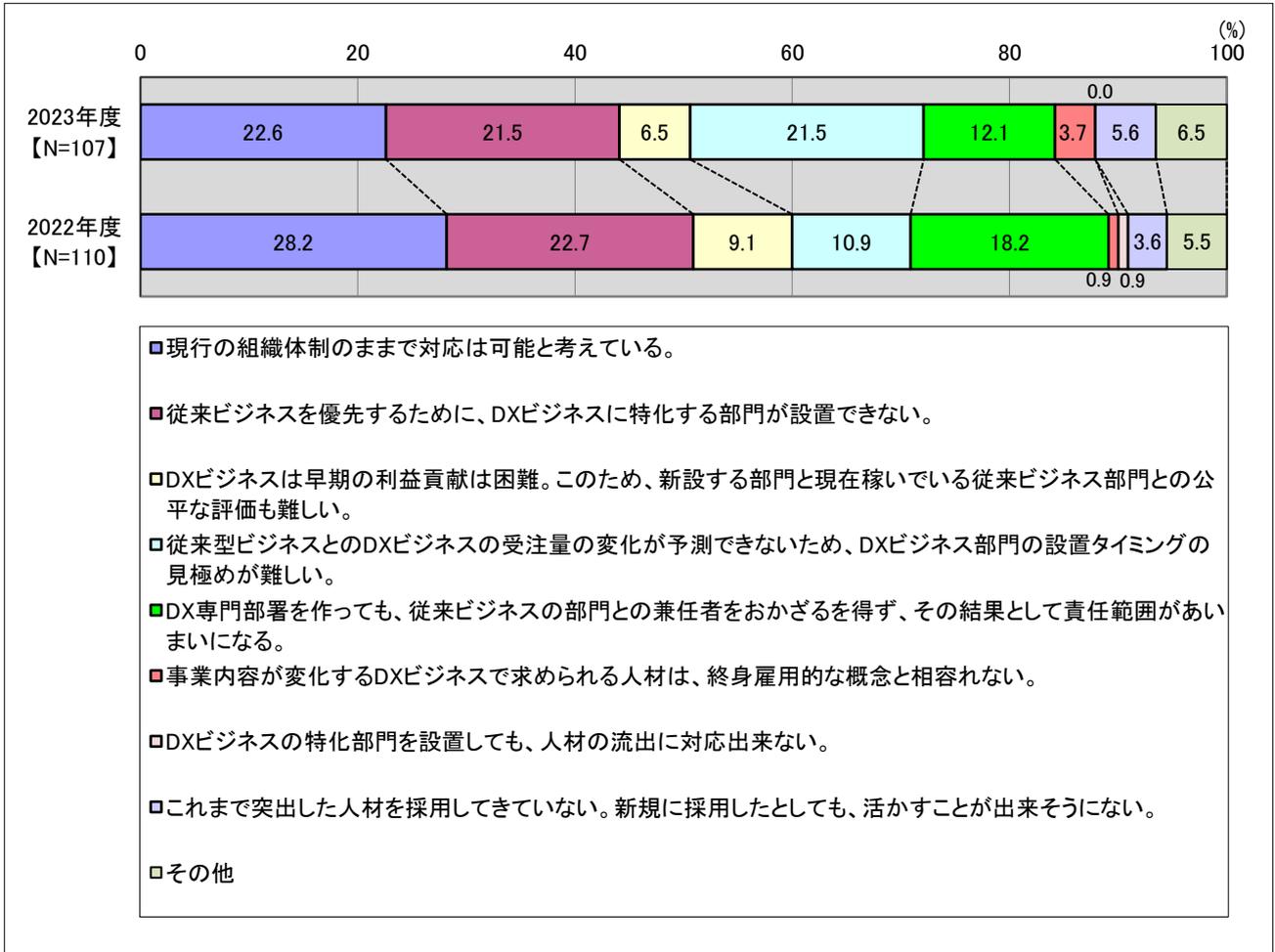


「外部パートナーとの連携を図る」の割合が最も多く、次いで「採用活動での選定基準(例.堅実性偏重ではなくポテンシャル重視)を見直すと共に、ローテーションを促進し、スキル転換に結びつける。」が多い結果となった。

2022年度と比べて「DX人材の育成に関するKPIを設定し組織の目標に落とし込む」の割合が大幅に減少し、一方で「外部パートナーとの連携を図る」が大幅に増えていることから、自社だけでは課題解決が難しいため外部との連携によって解決しようと考えている企業が増えていることがうかがえる。

Q2-15 (DXビジネス推進の組織上の課題)

DXビジネス担う組織を新たに設置する。あるいは既存の組織の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)について(該当する最も近いもの1つに○)



全体では「現行の組織体制のままで対応は可能と考えている。」の割合が最も大きいものの減少傾向となっており、何かしらの課題解決が必要であるとする企業の増加がうかがえる。また、「従来型ビジネスとのDXビジネスの受注量の変化が予測できないため、DXビジネス部門の設置タイミングの見極めが難しい。」が大きく割合を増やしている。

「従来ビジネスを優先するために、DXビジネスに特化する部門が設置できない。」も大きい割合を占めており、総合して、従来ビジネスの多忙さによる時間確保の難しさと受注量が予測できないことによる予算確保の難しさに阻害されてDXビジネス部門の設置及びそれに伴う人的配置ができていない企業が多いと推測できる。

Q2-16 DXビジネス担う組織を新たに設置する。あるいは既存の組織の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)を克服する解決策(該当する最も近いもの1つに○)



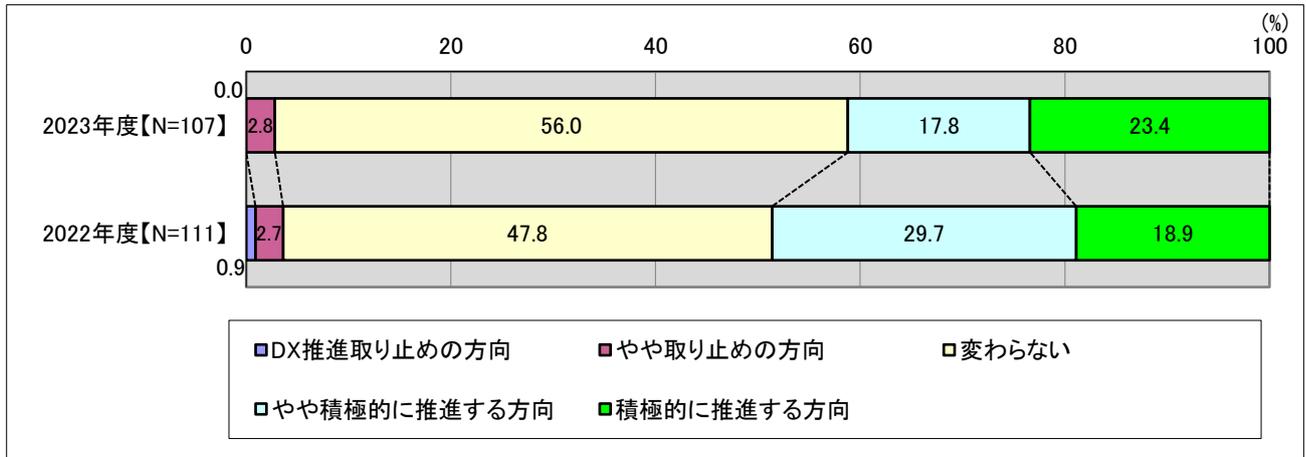
Q2-15の結果と同様、「現行の組織体制のままで対応は可能と考えている。」が全体の中で最も大きな割合を占めている。

次いで「DXの推進に適した予算の確保、権限設定、人材配置を行う。」の割合が多い結果となった。

また、「従来ビジネスとDXビジネス組織を分離する」の割合が2022年度と比較して増加していることから、単独の組織としてDXビジネスを進めようとする企業が増えていることもうかがえる。

Q2-17 (新型コロナによるDXビジネスの影響)

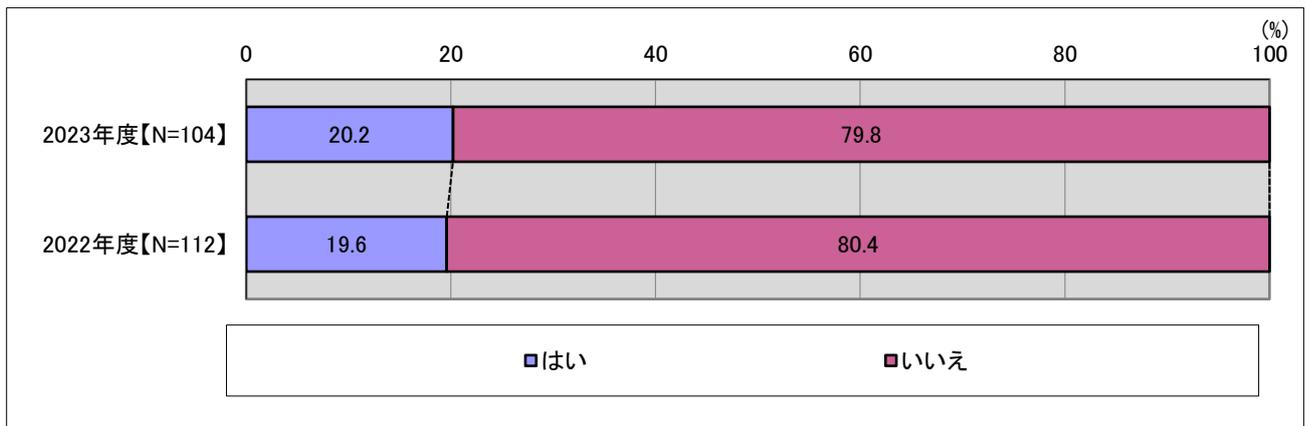
コロナ禍発生前と比べたDXに対するスタンスの変化(該当する最も近いもの1つに○)



「変わらない」「積極的に推進する方向」と答えた企業が増加しており、コロナ禍によるマイナス方向の影響は落ち着いてきたことがうかがえる。

Q2-18 (DXビジネスとして新型コロナ対応のソリューションについて)

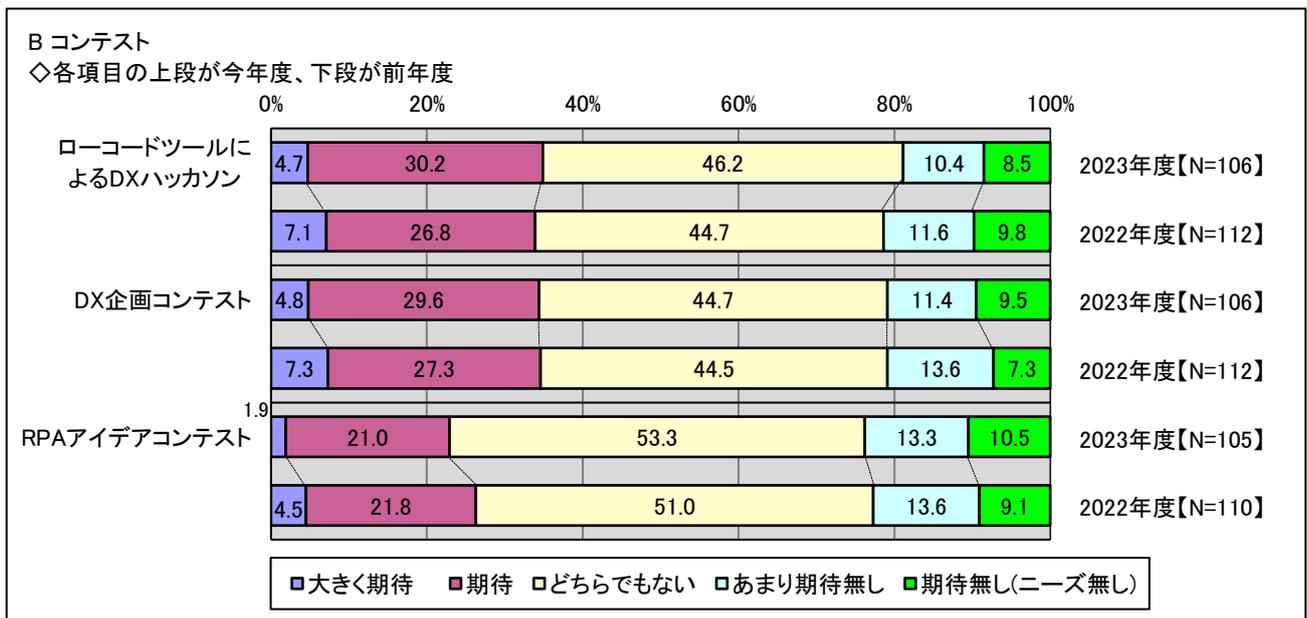
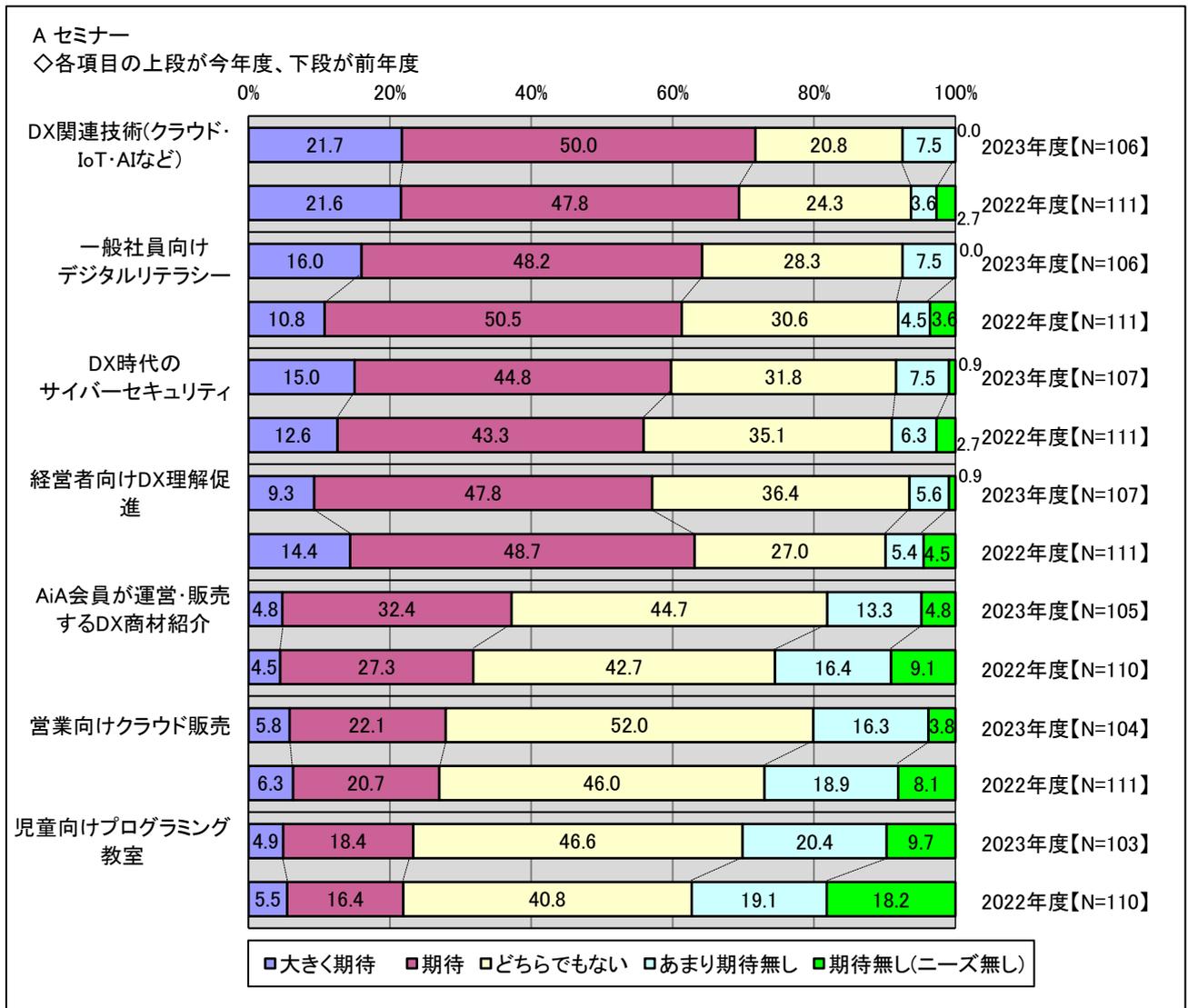
DXビジネスとして新型コロナ対応のソリューションの事業化の検討やサービスの提供を開始しましたか?(どちらか1つに○)



「いいえ」と回答した企業が約80%を占め、2022年度と比較して大きな変化はない。

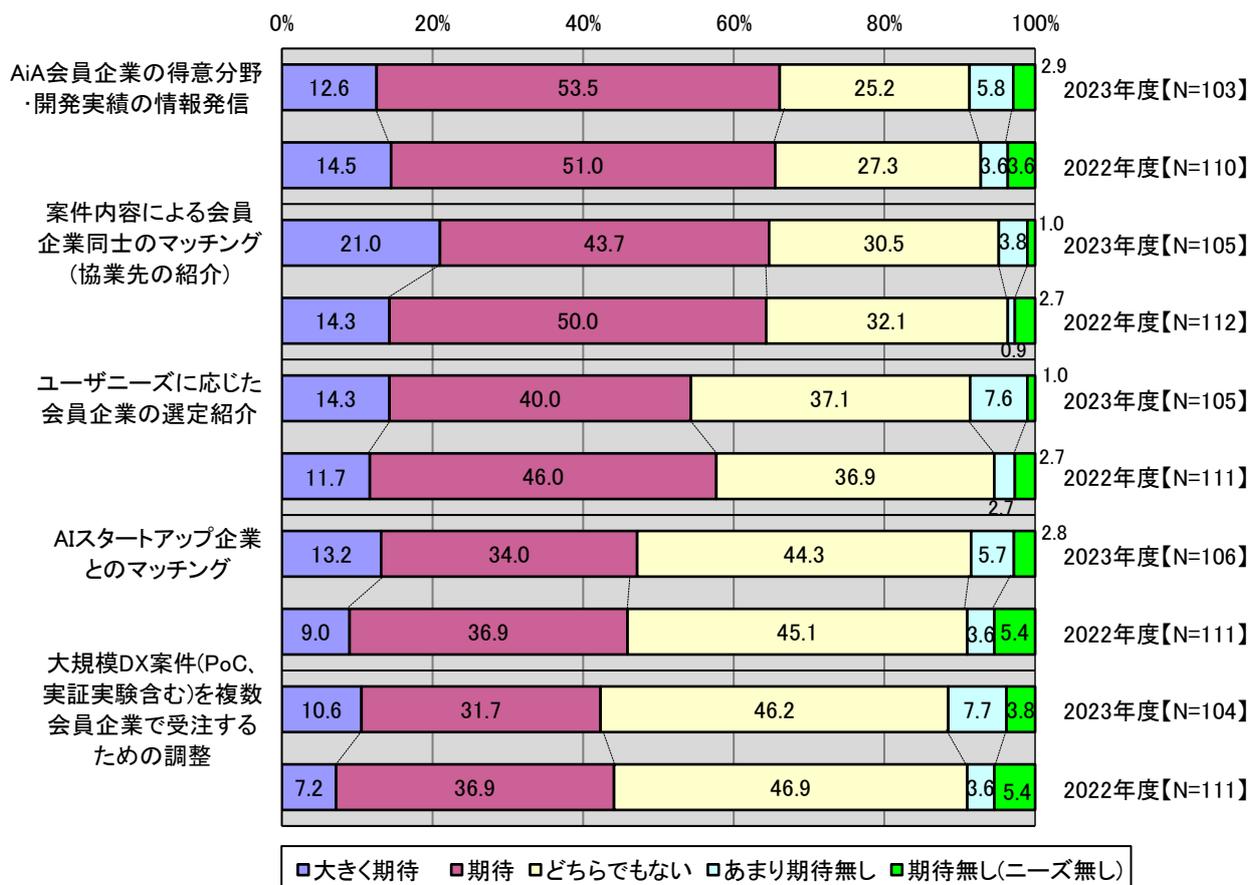
Q2-19 (DX推進施策への期待)

AiAが検討・計画中の次の施策について期待する程度に○をつけてください。



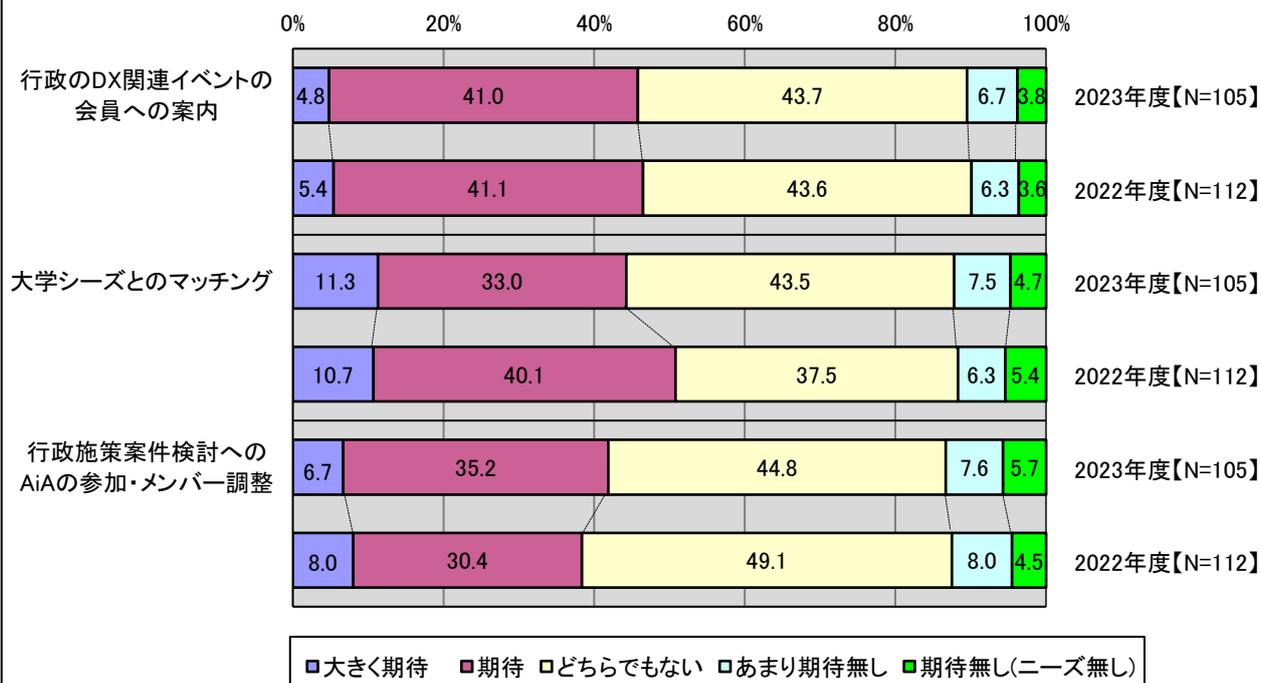
C マッチング

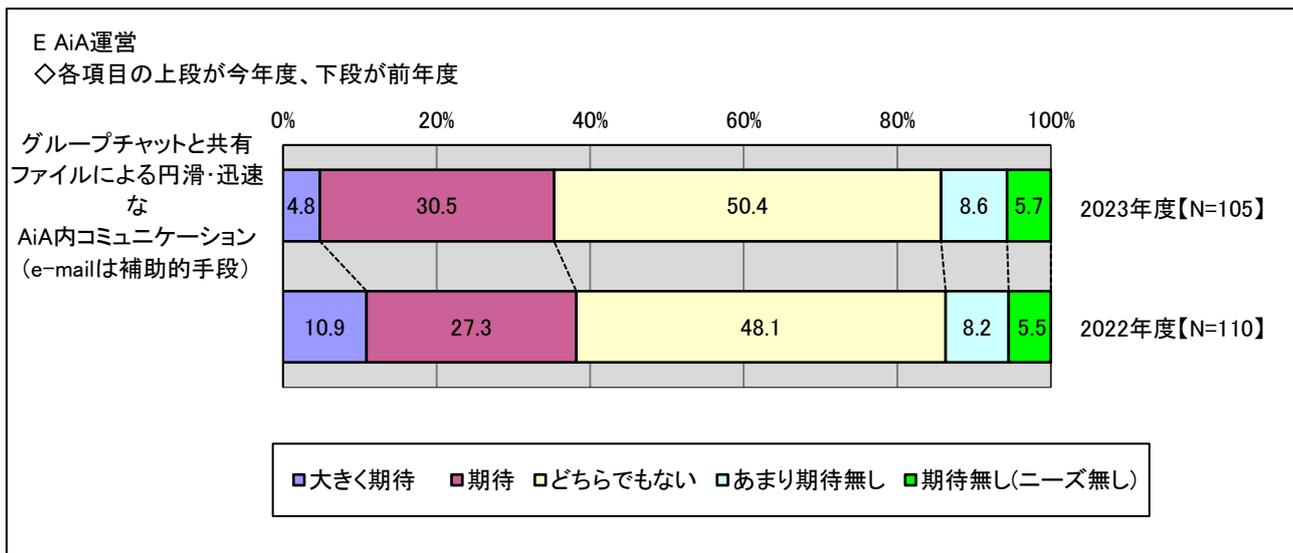
◇各項目の上段が今年度、下段が前年度



D 産学官調整

◇各項目の上段が今年度、下段が前年度





A～Eの全体を通して最も期待されている施策は、Aセミナーの「DX関連技術(クラウド・IoT・AIなど)」であった。
Cマッチングの「AiA会員企業の得意分野・開発実績の情報発信」「案件内容による会員企業同士のマッチング(協業先の紹介)」が続き、2022年度と同じ結果となった。
Aマッチングは「経営者向けDX理解促進」を除いて「大きく期待」と「期待」の合計の割合が2022年度よりも増えており、また、Bコンテストの「ローコードによるDXハッカソン」も増えている。

Aセミナーへの期待値が増加傾向であることも含め、DXへの取り組みについて、ノウハウ・知識の収集を図ろうとする企業が増えてきていると推測される。

Q2-20 AiAに期待する施策あれば教えてください(自由記述)

ほとんどが無回答であったが、以下のような意見があった。

- ・政府からの助成金についての案内もしくは促進を期待する。
- ・会員企業間の交流機会が増えることを期待する。(各種スポーツ大会等を除く)
- ・案件による会員企業同士のマッチング機会を創出することを期待する。
- ・回答のしやすいツールでのアンケートを期待する。
- ・本調査票の作成において「Wordへの入力」が前世代的に感じたため、作成方法の改善を期待する。
- ・IT技術者が増加する見込であるベトナム・バングラデシュ他とのITビジネス協力セミナーの開催を期待する。

最 後 に

当調査にご協力を賜りました、AiA会員会社の皆様に深く御礼申し上げます。

今回の調査結果がAiA会員会社の皆様にとりまして有意義な資料として活用して
いただけましたら幸いです。

貴重なご意見をいただきまして、誠にありがとうございました。

以 上

編集者名簿(総務委員会・企画事業委員会)[敬称略・順不同]

総務委員会

委員長	戸井	栄治
委員	岩井	勝久
委員	大林	則史
委員	千田	悦佑
委員	細井	勇司
委員	渡邊	隆勉
委員	和田	

企画事業委員会

委員長	高野	弘道
委員	青木	義彦
委員	内田	康啓
委員	大仲	裕之
委員	大政	弘
委員	上拾石	昭
委員	川島	諭美
委員	川瀬	尚博
委員	久野	水
委員	清堤	崇秀
委員	福宮	将政
委員	山本	宏彦
委員	吉森	英樹
委員		大介

オブザーバ 柳澤 翔太
(経済産業省 中部経済産業局 地域経済部)
オブザーバ 岡本 尚樹
(愛知県 経済産業局 産業部)

事務局 宮田 利昭

発行年月 2024年3月
編集 一般社団法人 愛知県情報サービス産業協会 総務委員会、企画事業委員会
発行 一般社団法人 愛知県情報サービス産業協会
〒460-0008 名古屋市中区栄二丁目4番1号
広小路栄ビルディング3階
TEL : 052-219-0546
URL : <https://www.aia.or.jp/>