

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

2025年 3月

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、2024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	2024年8月～9月	2023年9月～10月
2) 調査対象	245社	241社
3) 回収状況	105社 〔 書面 1社 メール 104社 〕	110社 〔 メールのみ 〕
4) 回収率	42. 9%	45. 6%

※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

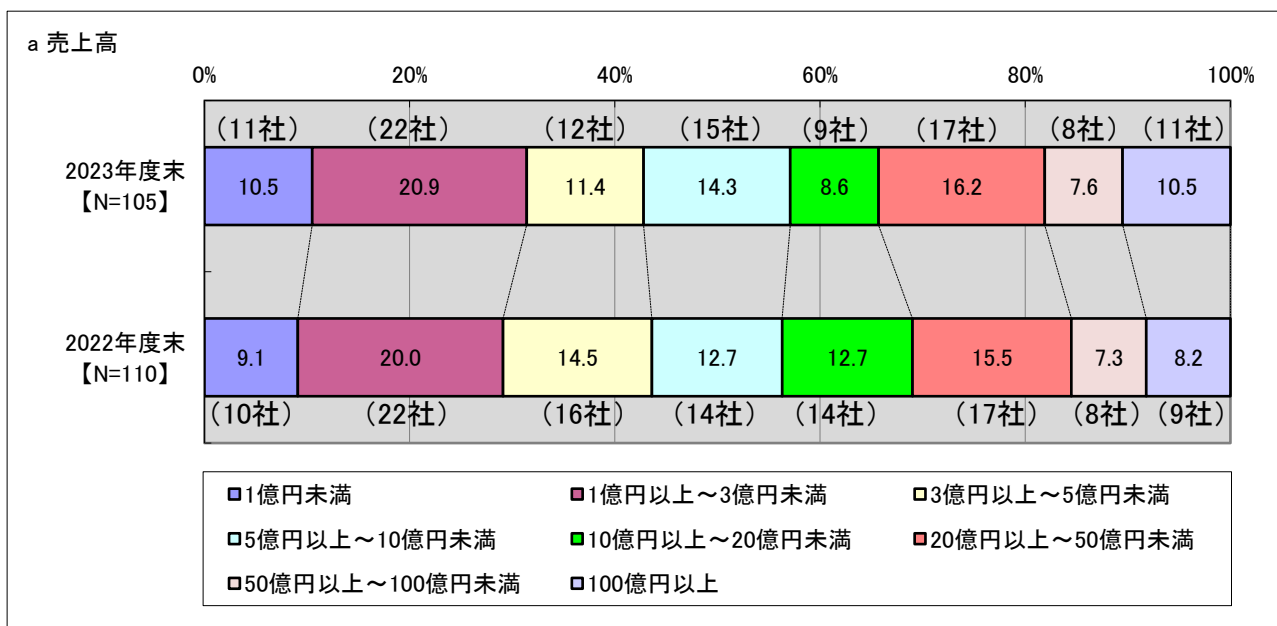
本調査はAiA正会員企業を対象に実施しているが、毎年、入退会・合併等による調査対象の変更や、有効回答、回答率、調査票未回答部分の変動がある。よって、同じ調査項目であっても過年度の数値と大きく異なる場合があるため、経年変化として使用する際にはご留意いただきたい。

Ⅱ 調査の結果

1 回答企業の概要

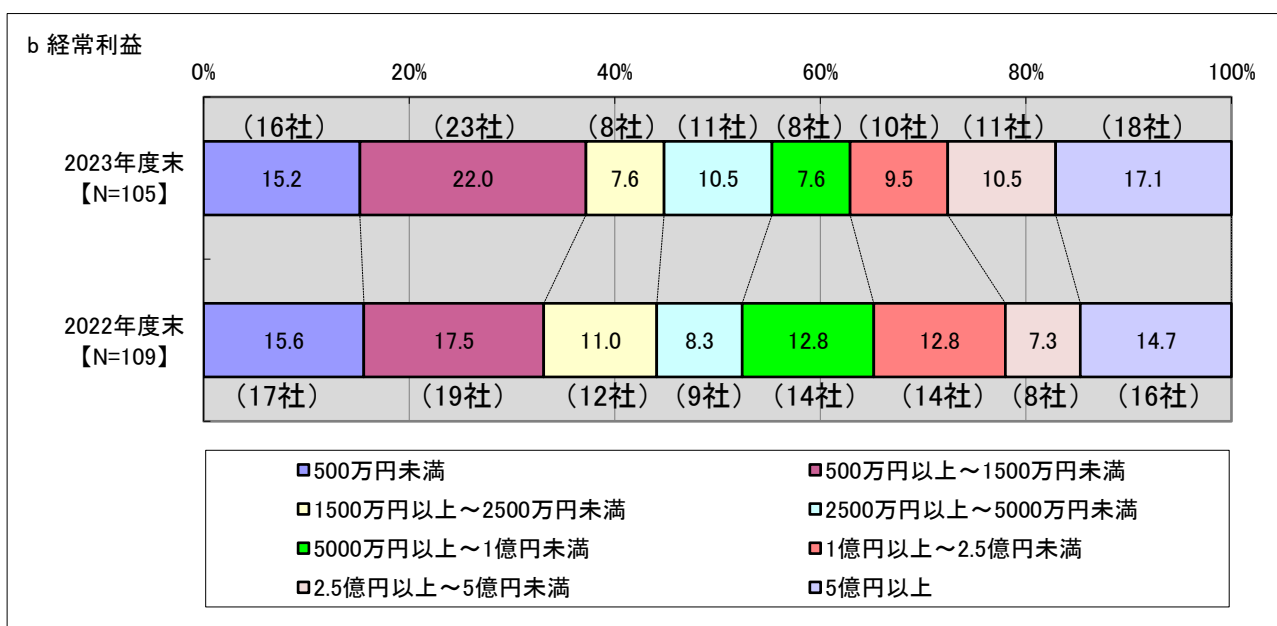
【貴社の概要についてお尋ねします。】

F1 2023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。



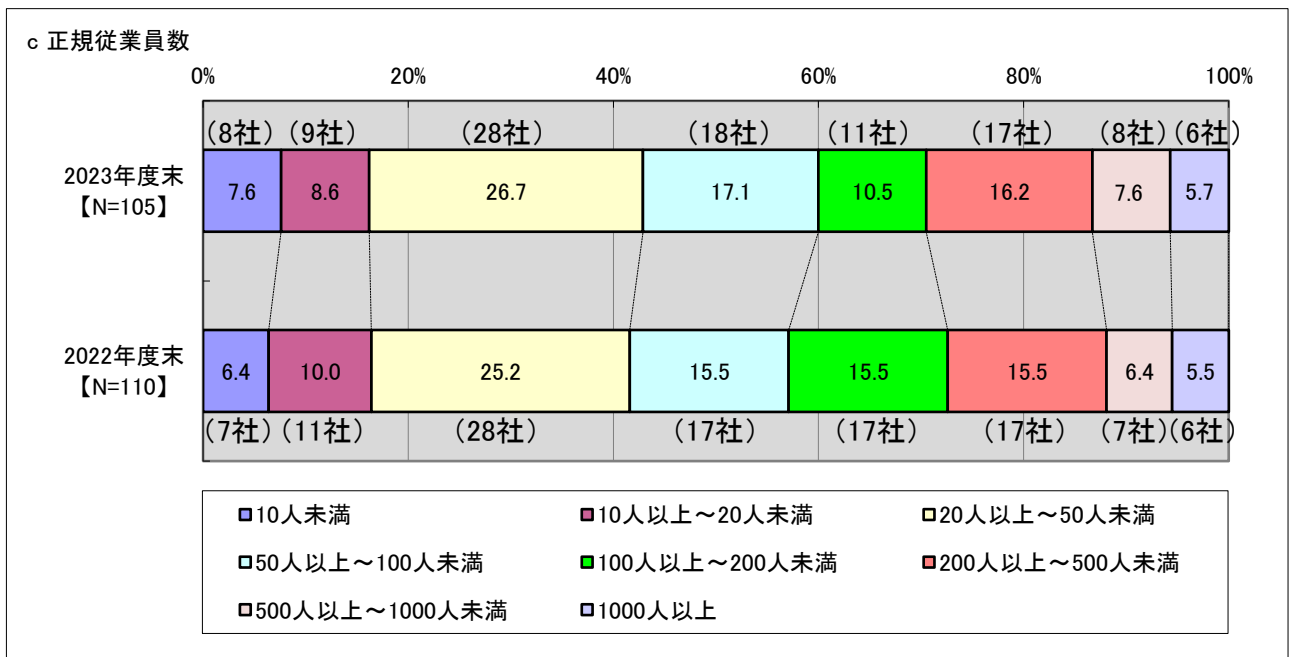
[売上高]

2023年度末は2022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、「3億円以上～5億円未満」「10億円以上～20億円未満」と回答した企業が減少している。



[経常利益]

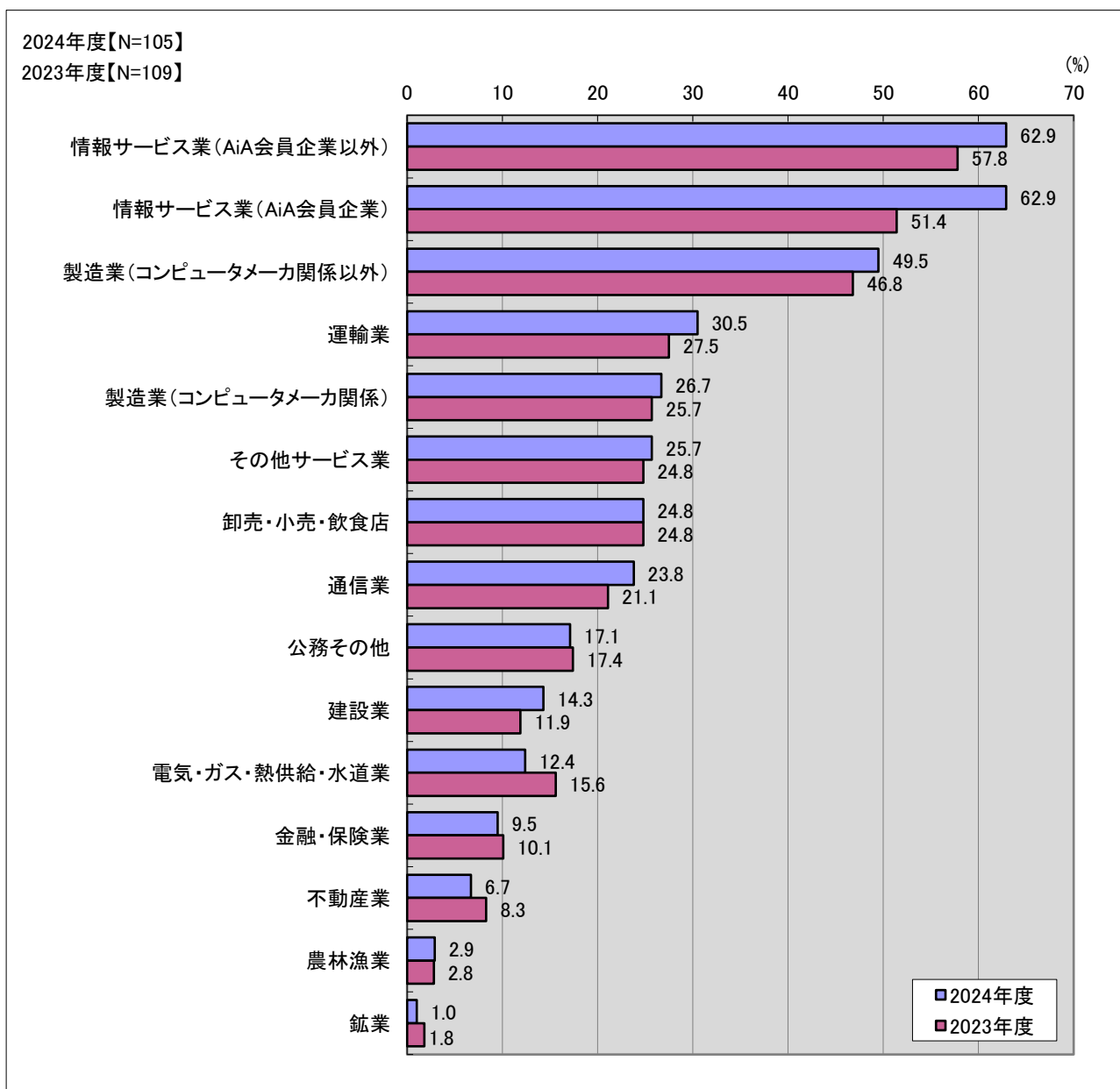
「5000万円以上～1億円未満」と回答した企業が2022年度末と比べて大幅に減少している。
対して「500万円以上～1500万円未満」と回答した企業は大きく増加した。



[正規従業員数]

変動率が最も大きいのは「100人以上～200人未満」の回答であった。
それ以外は大幅な変化は見られない。

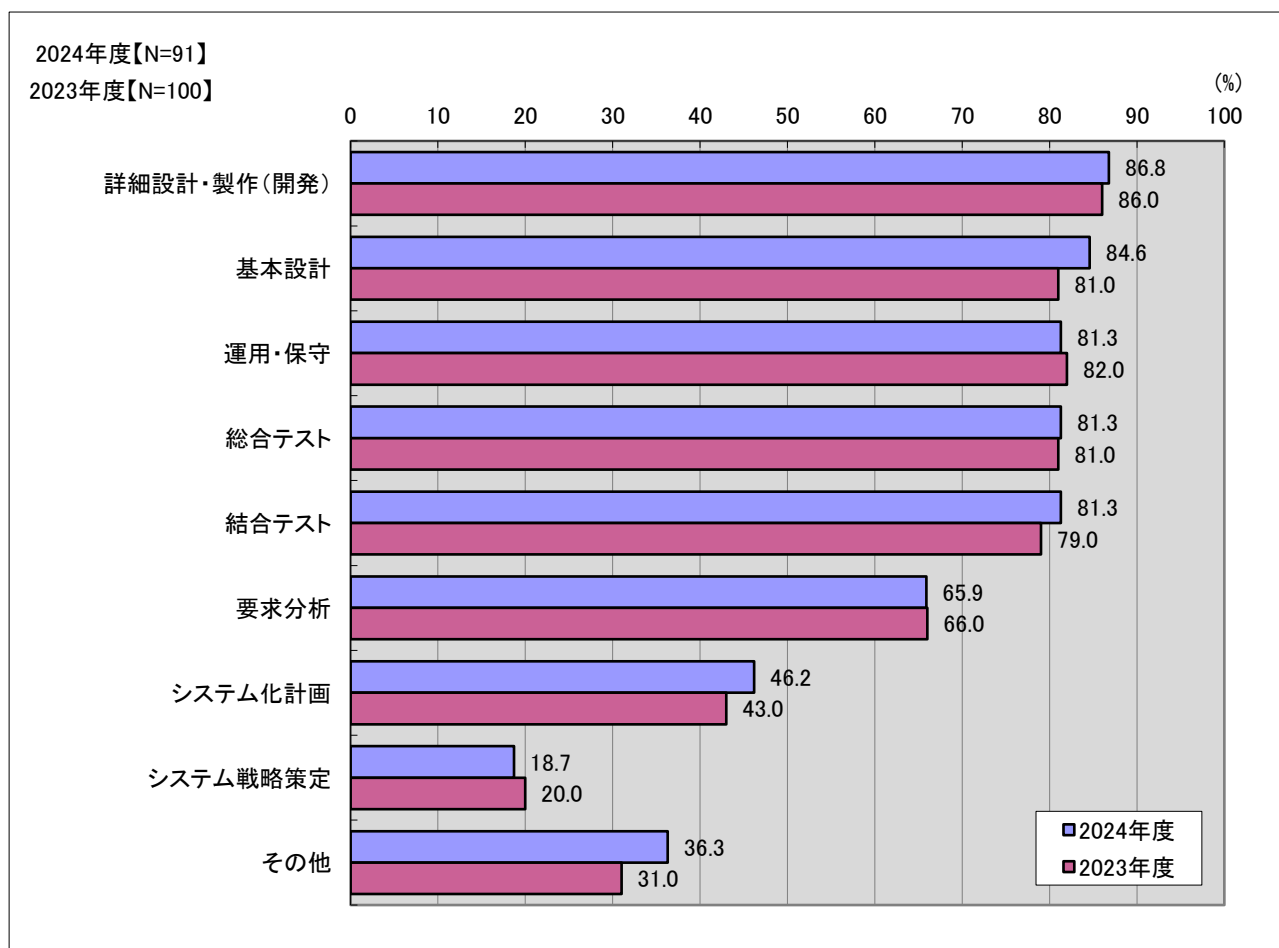
F2-1 主要顧客の業種（該当するものすべてに○）
 （主要顧客とは直接の取引先を指します。）



[主要顧客の業種]

各業種の順位については「建築業」と「電気・ガス・熱供給・水道業」が入れ替わった程度の変化であるが、上位の業種は割合も2023年度から増加している。特に「情報サービス業(AiA会員企業)」の11.5%も増加しており、AiA会員企業内での取引が増加していることが窺える。

F2-2 主要業種（「製造業（コンピュータメーカー関係）」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○）

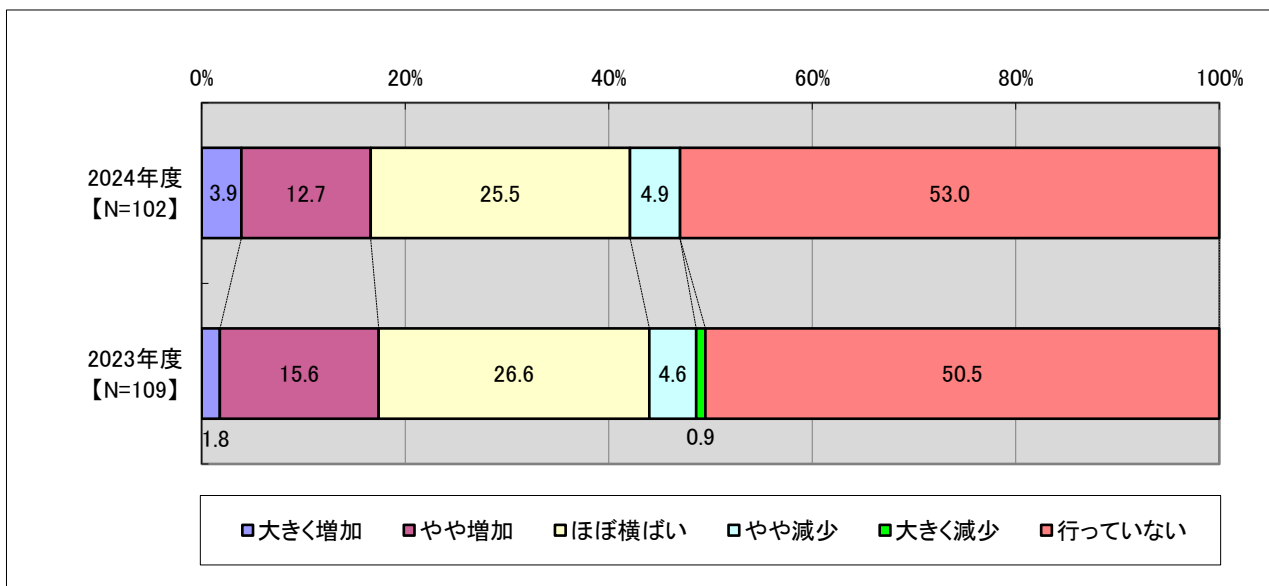


[主要業種から委託されている業務]

この中では「基本設計」「システム化計画」の増加率が大きく、上流工程を委託された企業が若干増えたことがわかる。

また、最も増加率が高かったのは「その他」であり、従来の開発フローに収まらないような業務を委託されている企業が増加しつつあることが推測される。

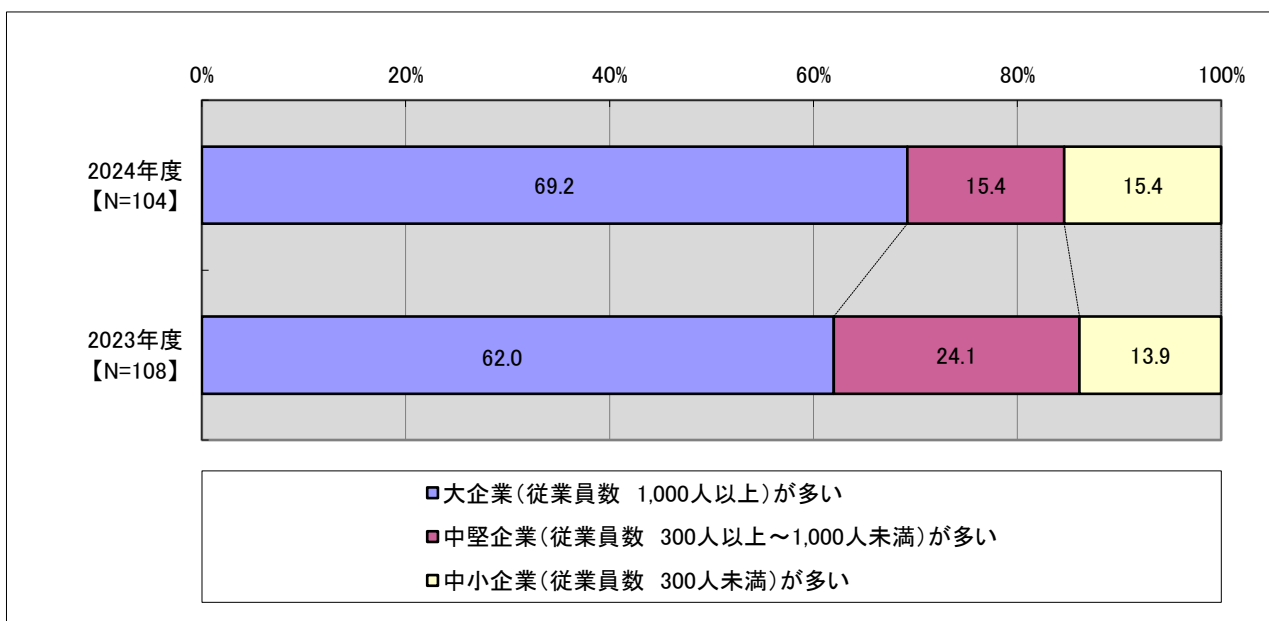
F3 ハードウェア関係(組み込み系)のソフトウェア開発を行っていますか。行っている場合、顧客企業への提供機会の増減(1年前との対比)



[ハードウェア関係のソフトウェア開発]

2023年度と比較して「大きく増加」と「行っていない」が増加している。ハードウェア関係のソフトウェア開発を行わないようになった企業が増えた一方、行っている企業の中では提供機会が増えてきていると言える。

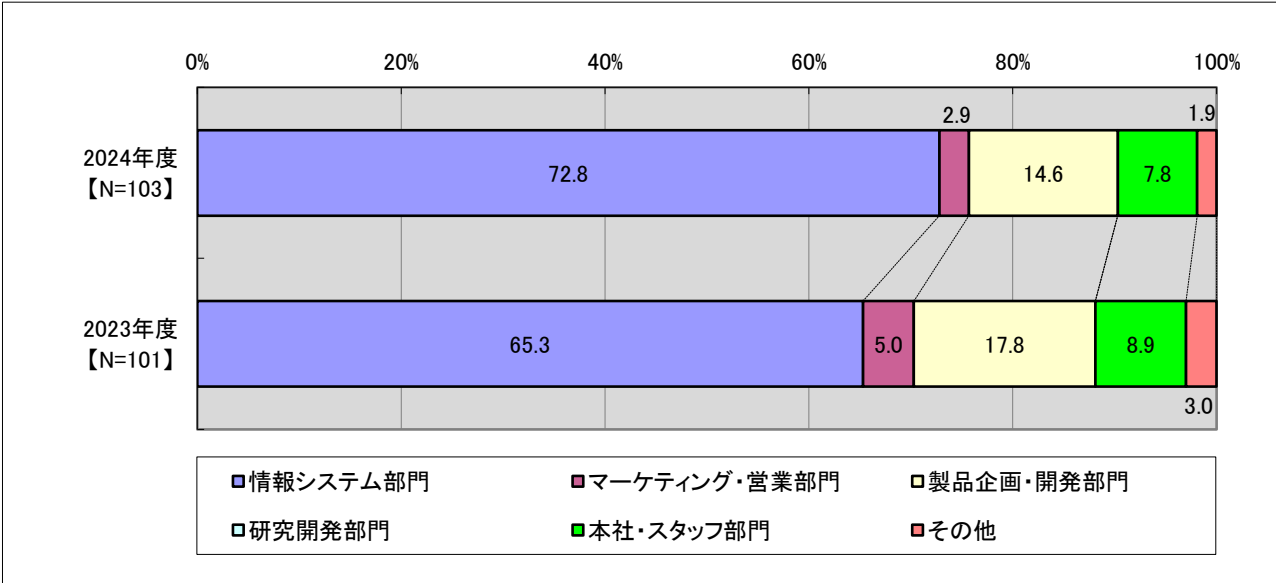
F4 貴社の主要顧客の規模(該当するもの1つに○)



[主要顧客の規模]

「大企業(従業員数 1,000人以上)が多い」の割合が大きく増えており、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ていることが見て取れる。なお、2023年度の調査でも同様の傾向がみられており、AiA会員企業の業況の良さが窺える。

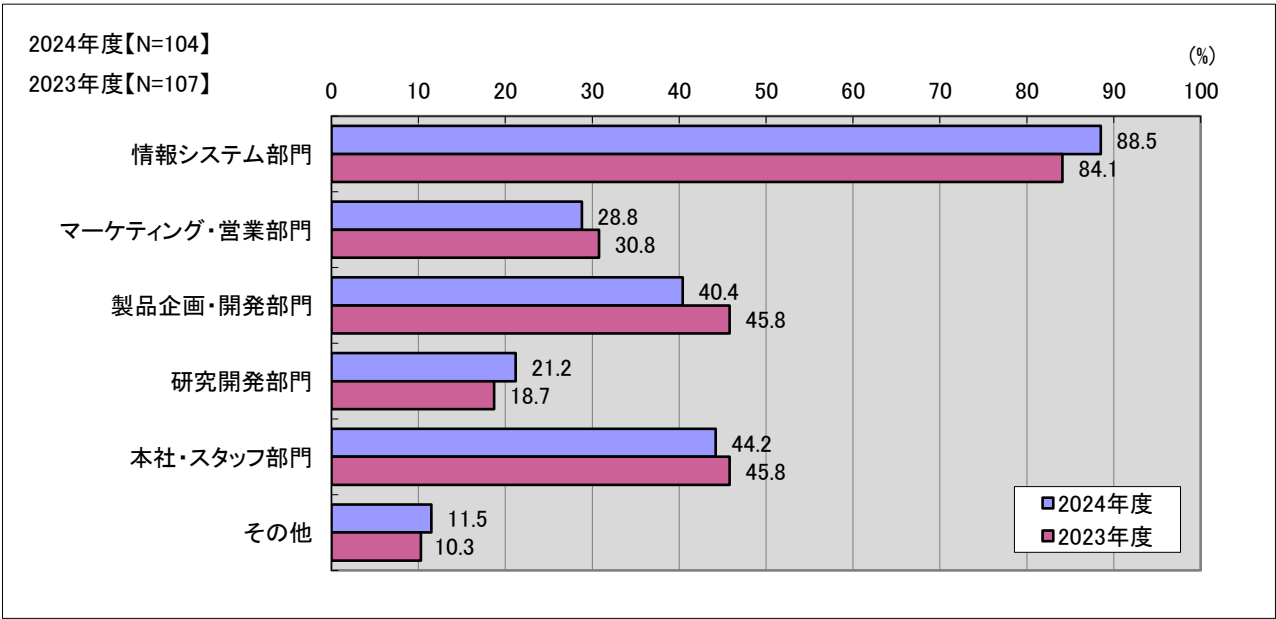
F5 貴社の顧客について「最も相対する頻度の高い部署」(件数ベース)を1つ選び、該当する番号に◎印をつけて下さい。(◎は1つだけ)



「顧客の最も相対する頻度の高い部署」

「情報システム部門」が最も多くの割合を占め、増加率も最も大きい。
それ以外の部署については全て2023年度よりも割合が減少している。

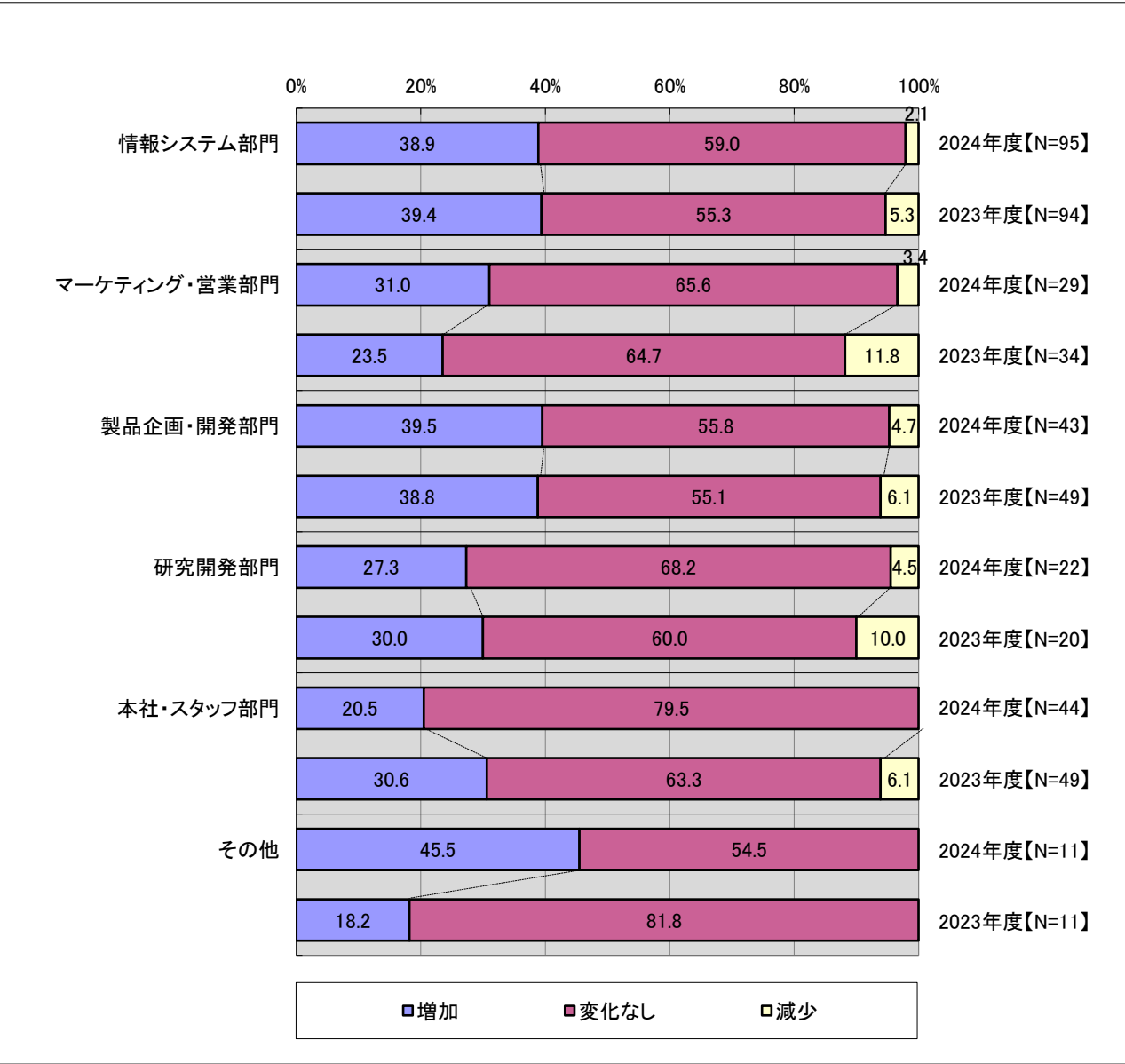
それ以外に現在顧客として「相対している部署」を全て選び、該当する番号に○印をつけて下さい。
(○はいくつでも)



「顧客が相対している部署」

「情報システム部門」と回答している企業が最も多く、2023年度からも増加している。
他には「研究開発部門」「その他」が2023年度から増加しており、それ以外の部署は全て2023年度から減少している。

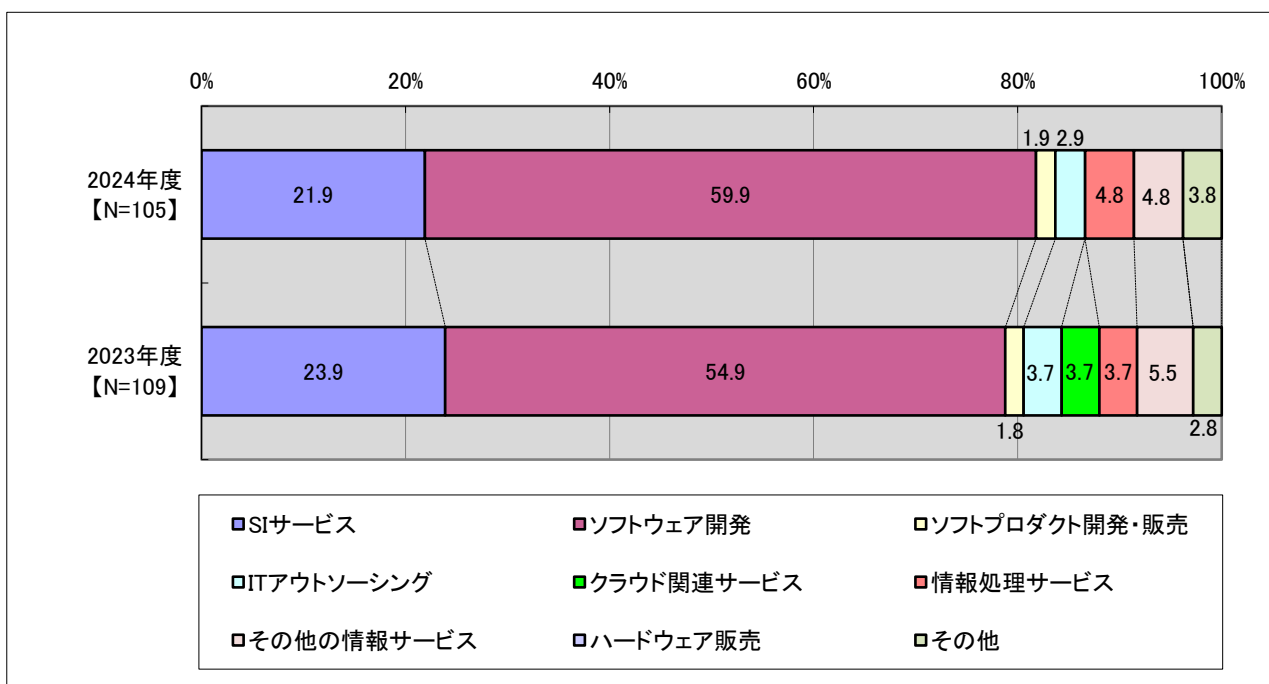
相対する部署（◎または○をつけた部署）それぞれの、「ここ数年（2～3年）の相対する頻度の増減傾向」について、当てはまるものを1つ選び、該当する番号に○印をつけて下さい。（○は1つずつ）



[ここ2～3年の相対する頻度の増減傾向]

「マーケティング・営業部門」は相対していると回答した企業の割合は減っている一方で、相対している企業の中ではその頻度は増加していることがわかる。また、「その他」の部門と相対する頻度が増加したと回答した企業が多いことから、この選択肢に分類できない部署と相対している企業が増えていることも窺える。

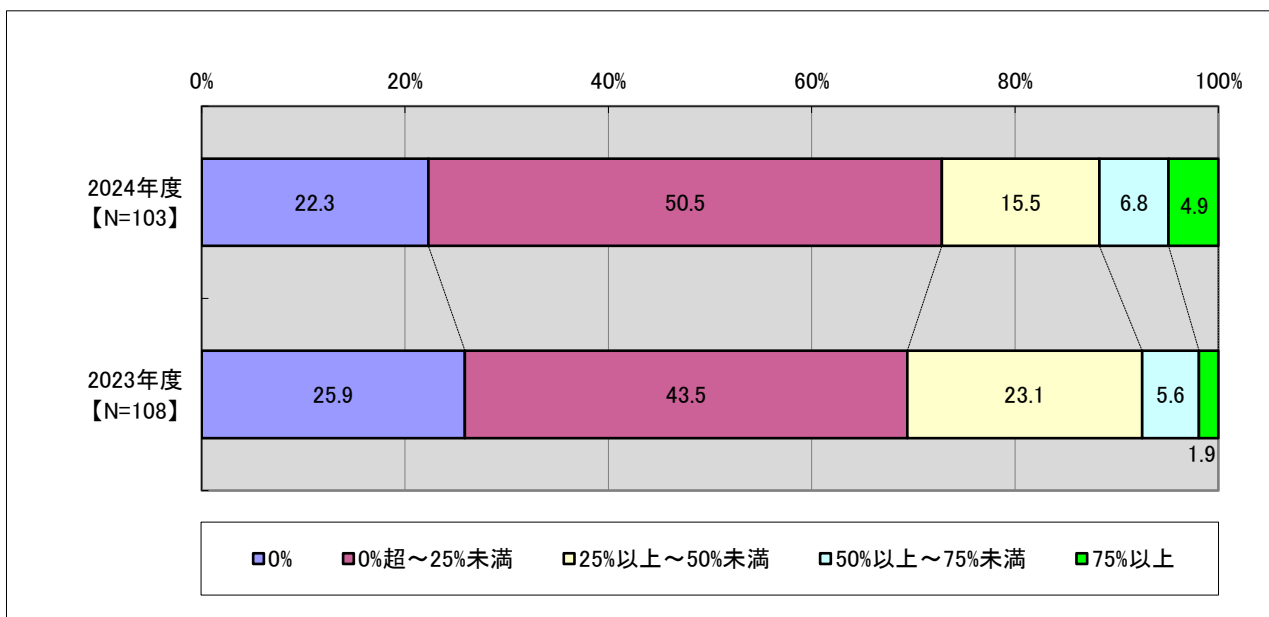
F6 主力業務（該当するもの1つに○）



[主力業務]

2023年度と比較して「SIサービス」の割合が減り、「ソフトウェア開発」の割合が増えた。「クラウド関連サービス」と回答した企業の割合は2024年度で0%となっており、主力業務とするには未だハードルが高いことが推測される。

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○）

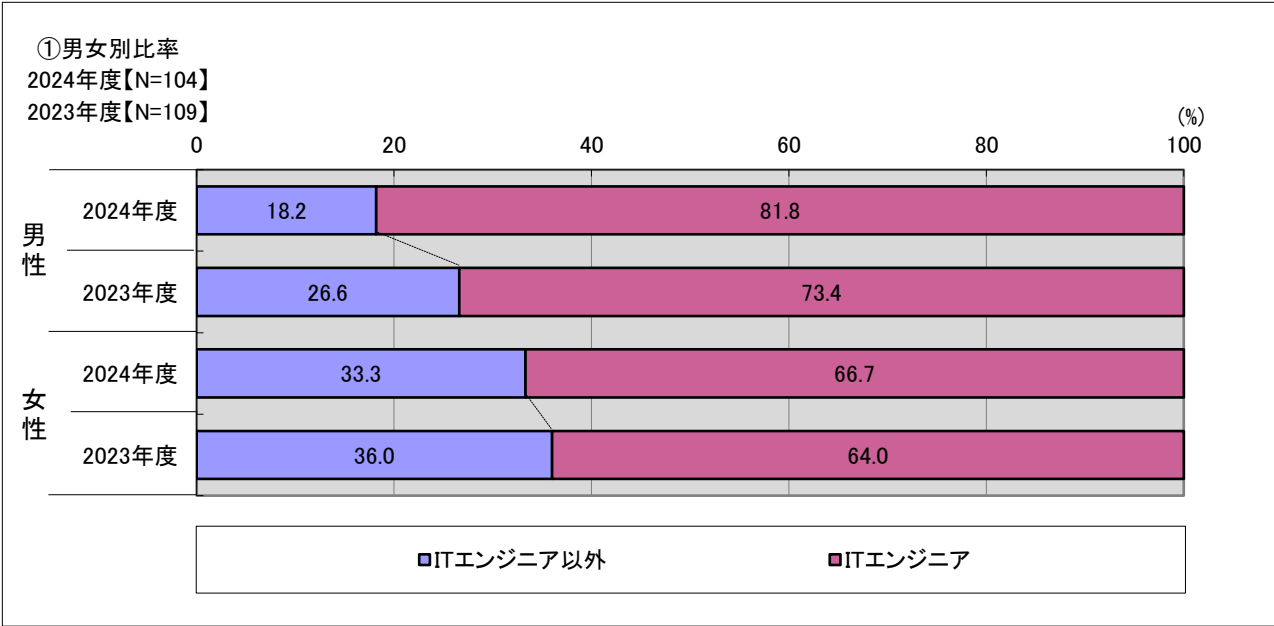


[派遣契約の売上比率]

「0%」が減少し「0%超～25%未満」が増加していることから、派遣契約を行うようになった企業が増えたということがわかる。一方で「25%以上～50%未満」は減少しており、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であるということが言える。

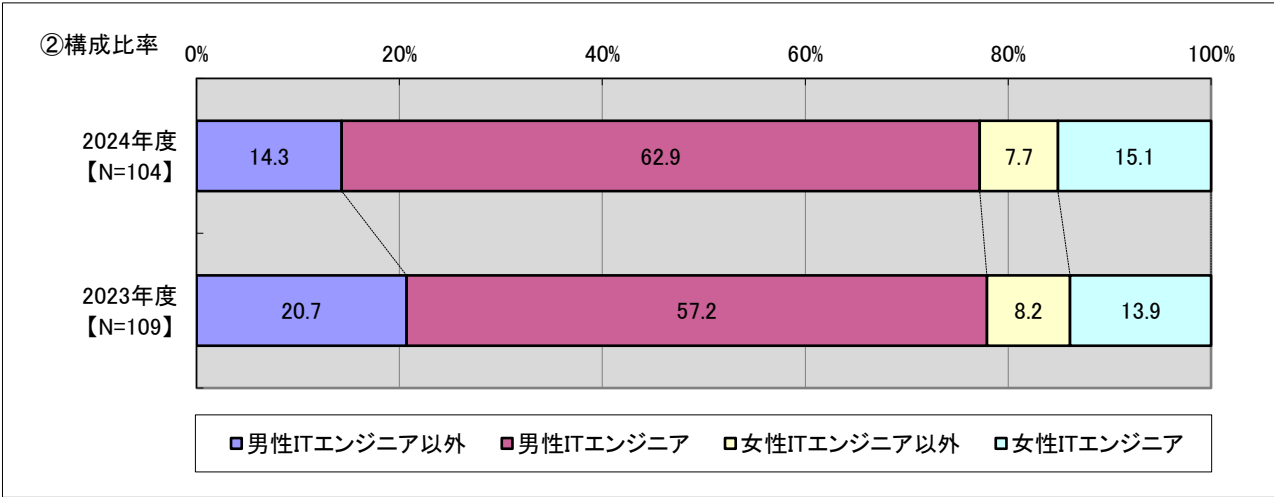
F8 就業状況

F8-1 従業員構成(2024年4月1日現在)



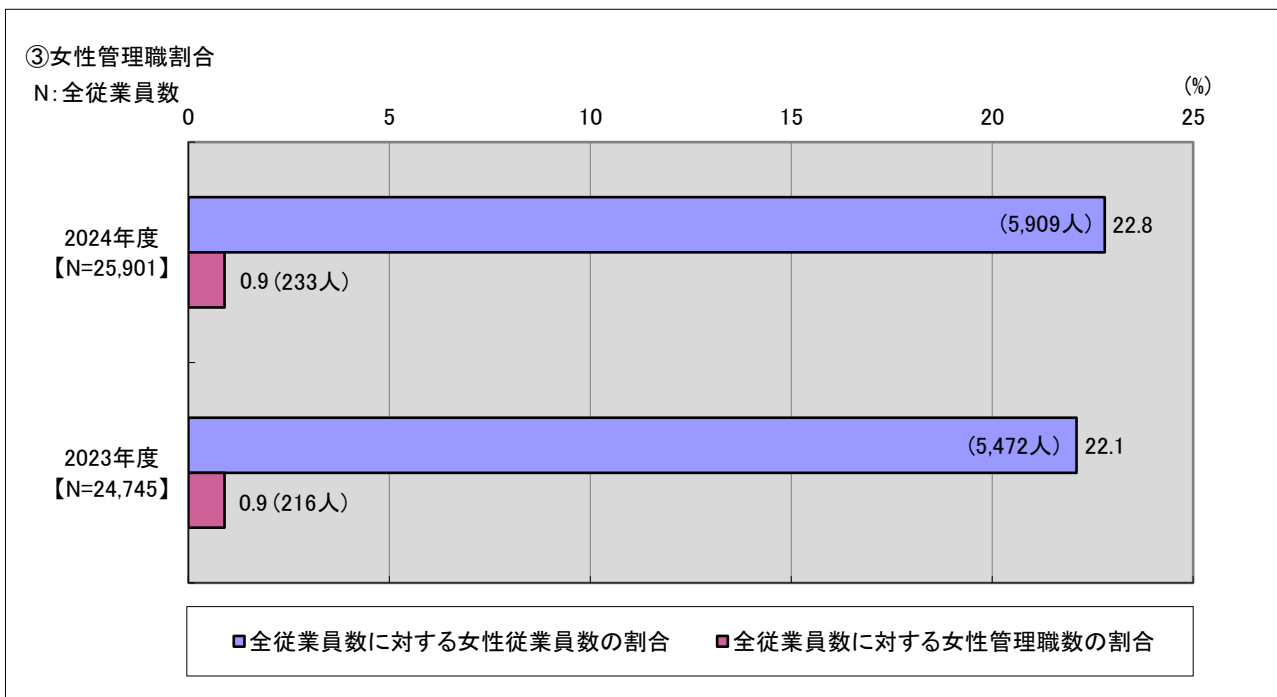
[従業員構成]
①男女別比率

男性・女性共に「ITエンジニア」の比率が増加傾向にある。
女性の「ITエンジニア」の増加傾向は2023年度から継続している。



②構成比率

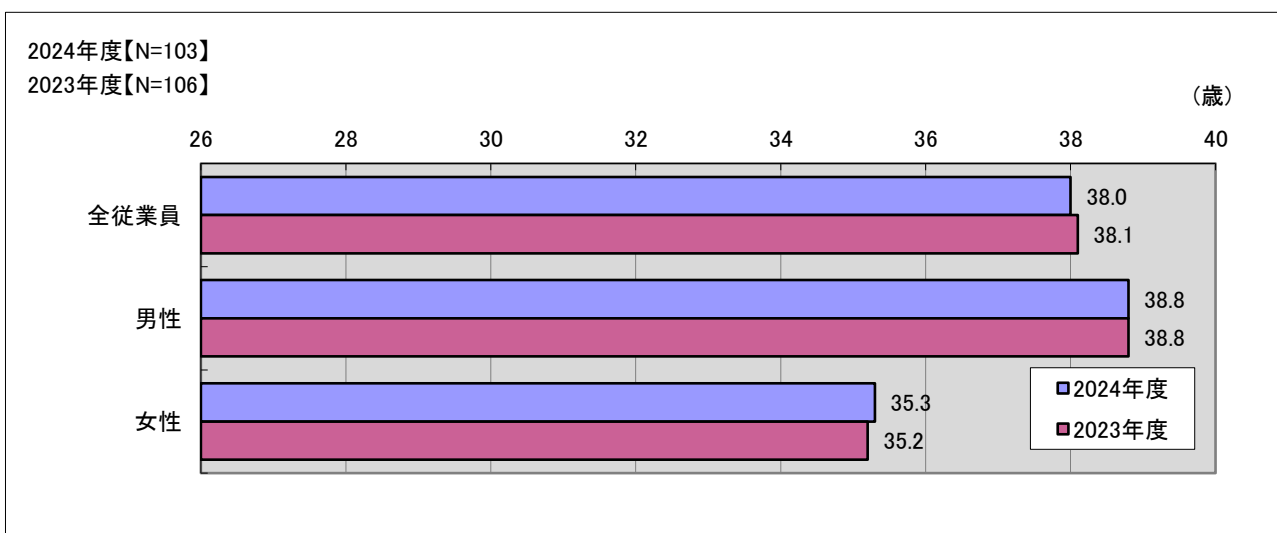
男女比は2023年度から大きな変動はない。
男性の「ITエンジニア」の比率が最も大きく増加した。



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、全従業員数に対する女性管理職数の割合共に、2023年度からの大幅な変化はない。

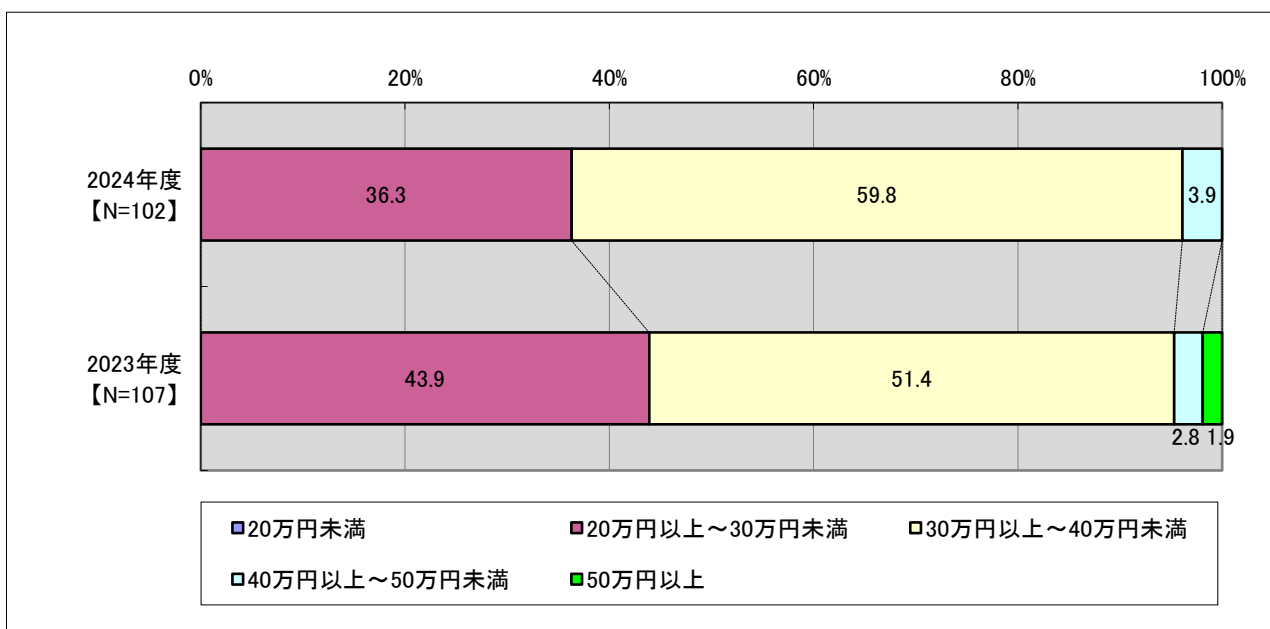
F8-2 平均年齢(2024年4月1日現在)



[平均年齢]

男女共に、2023年度からの変化はほぼ見られない。

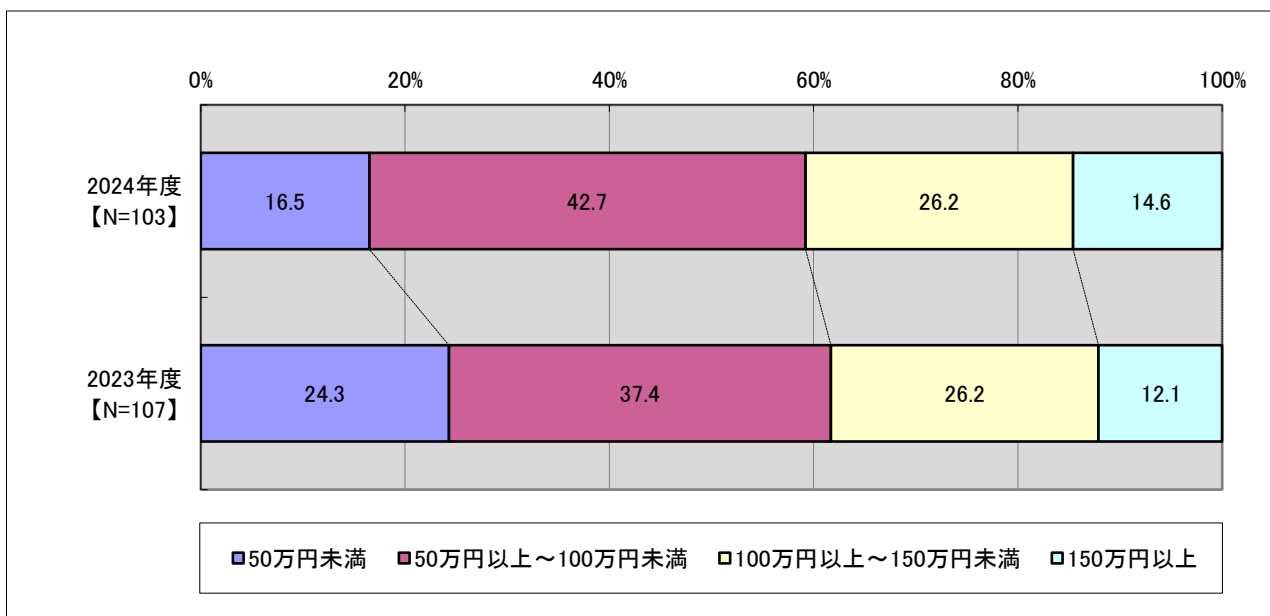
F8-3 平均給与（該当するもの1つに○）



[平均給与]

「20万円以上～30万円未満」が大幅に減少し、その分「30万以上～40万円未満」が増加している。2023年度の結果から引き続き、AiA会員企業の平均給与の増加傾向が継続している。

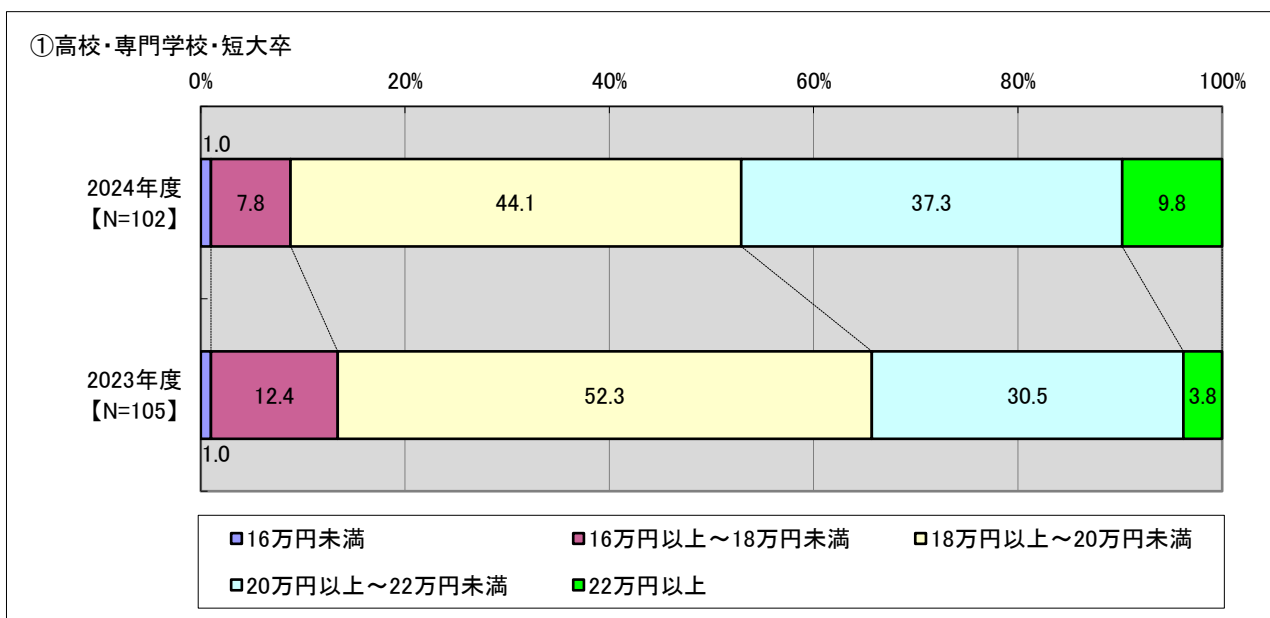
F8-4 年間平均賞与（該当するもの1つに○）



[年間平均賞与]

「50万円未満」が減少し、「50万円以上～100万円未満」「150万円以上」が増加している。平均給与と同様、引き続き平均賞与も増加傾向となっている。

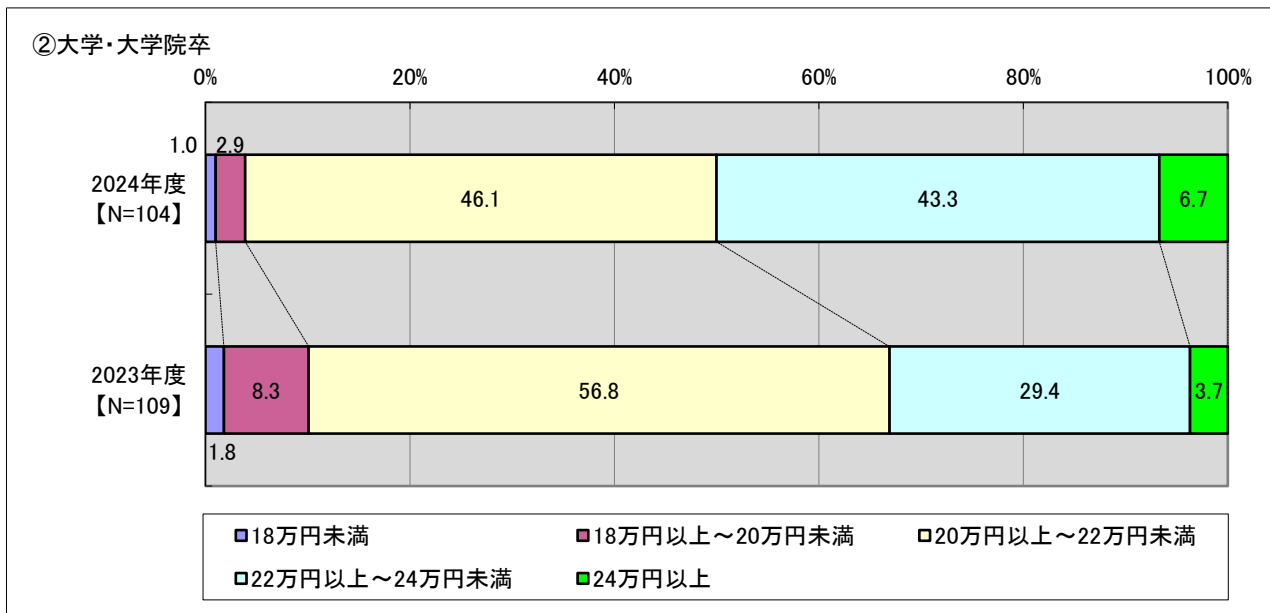
F8-5 初任給(それぞれ該当するもの1つに○)



[初任給]

①高校・専門学校・短大卒

2023年度と同様に「18万円以上～20万円未満」の割合が最も大きい割合を占めているが比率としては減少しており、対して「20万円以上～22万円未満」「22万円以上」の割合が増加している。

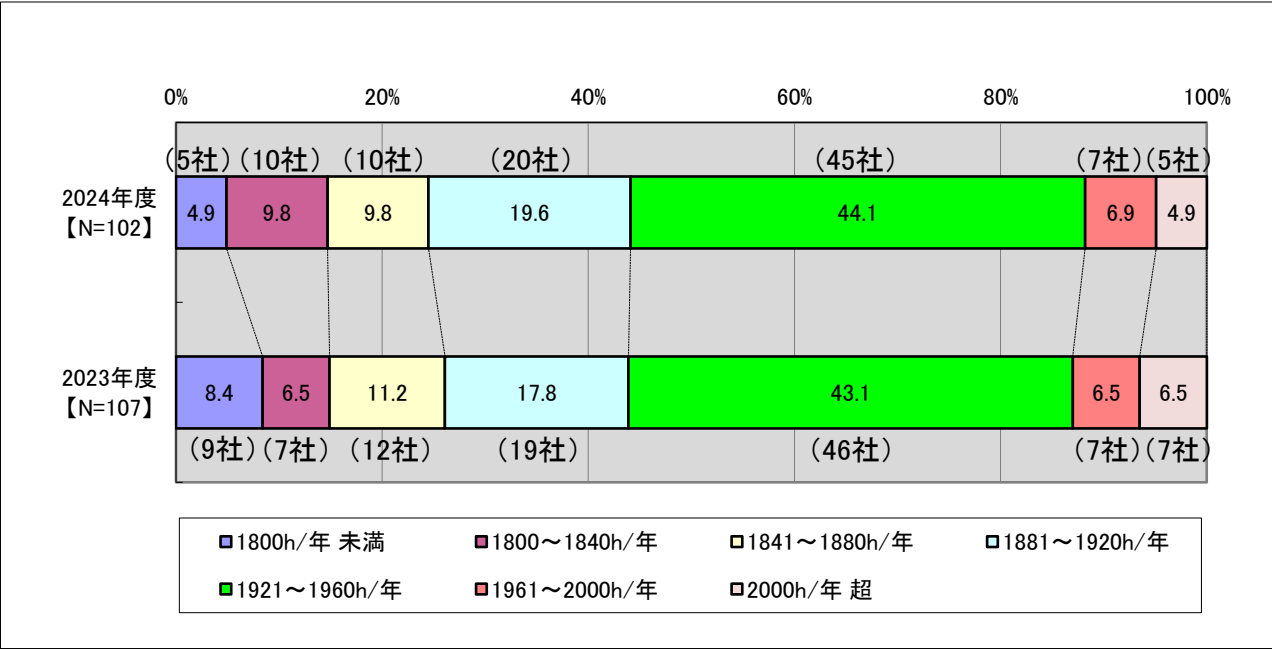


②大学・大学院卒

高校・専門学校・短大卒と同様に変化している。
給与関連の設問全体の結果から、給与・賞与の支給額が以前より増加していることがわかる。物価高騰等の影響など日本全体の経済状況を考慮して支給額増加に踏み切った企業が増えているのではないかと推測される。

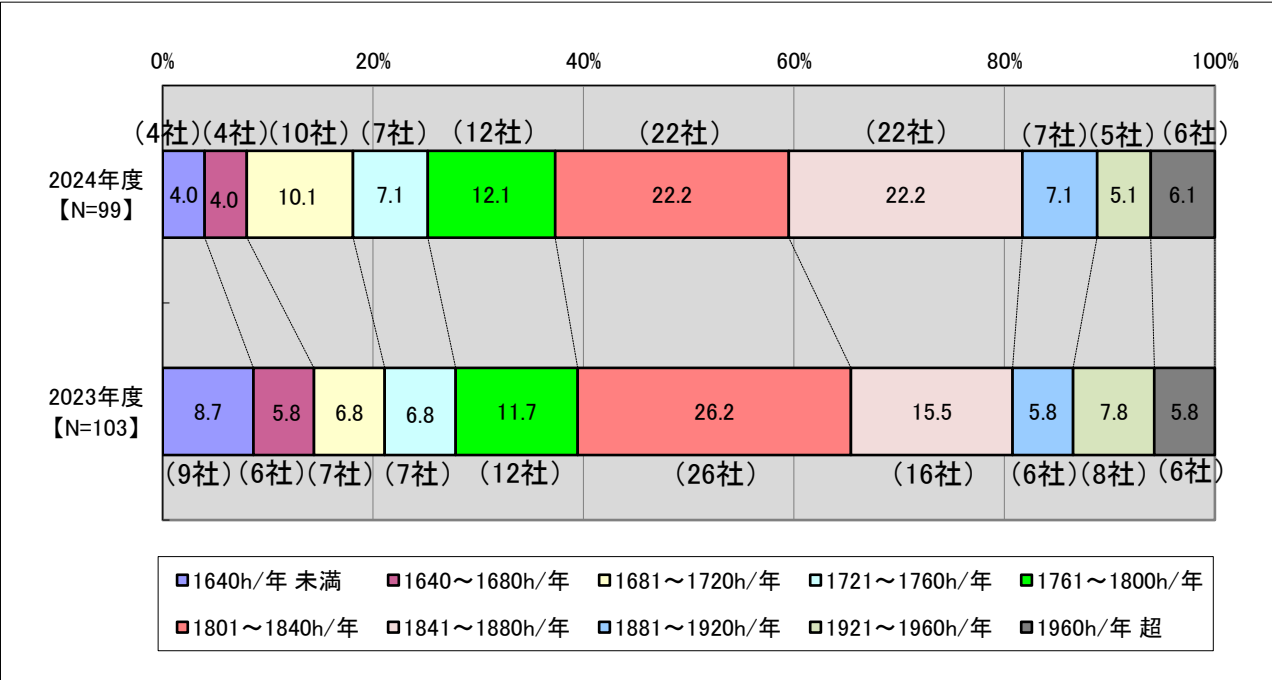
F9 働き方改革

F9-1 労働時間



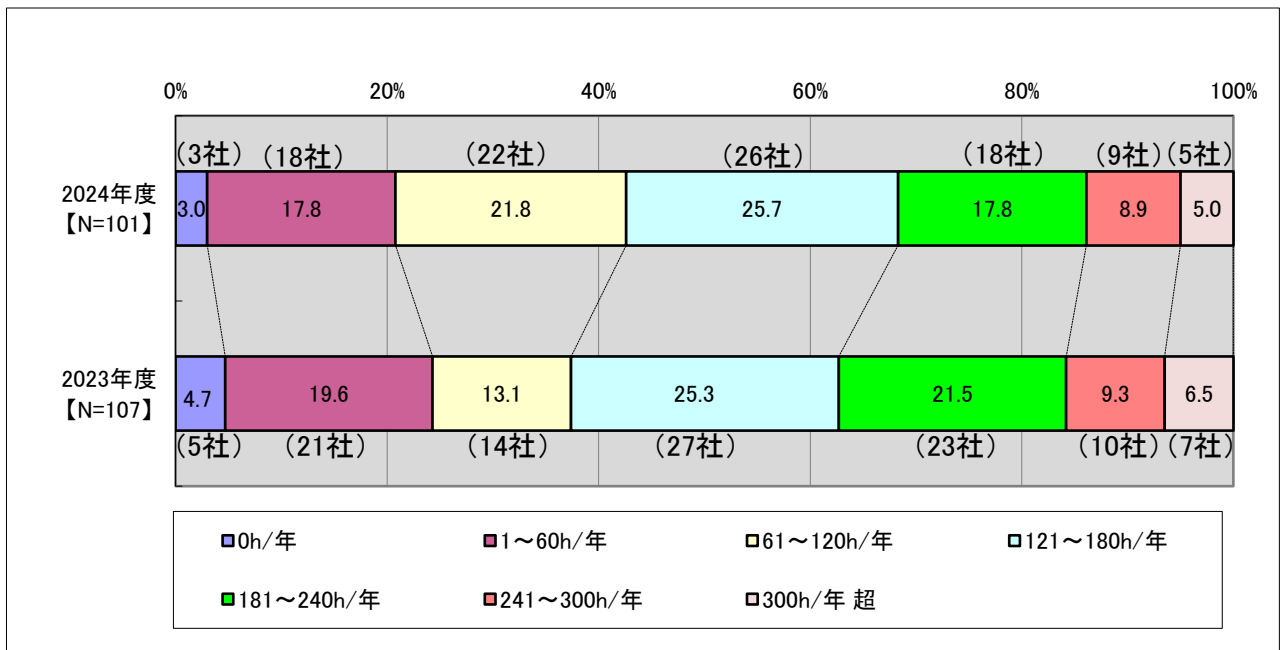
[労働時間]
①年間所定労働時間 [1日の所定労働時間]×[労働日数](休憩時間含まず)

「1800h/年 未満」が減少し「1800～1840h/年」が増加しているが、全体として2023年度から2024年度での大幅な変化は見られない。



②年間所定内実労働時間の平均

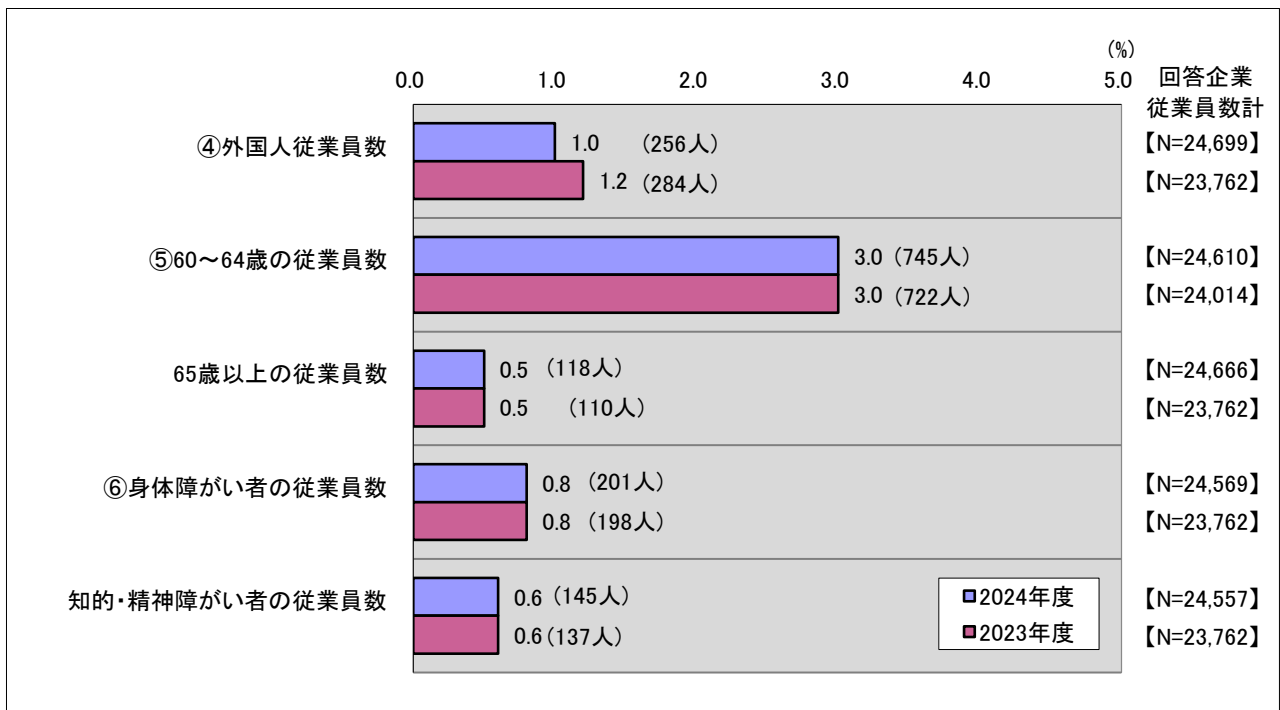
「1841～1880h/年」の割合が大きく増えており、年間所定内実労働時間の平均は全体的に増加傾向であることが窺える。



③所定外労働時間の平均

「61～120h/年」が最も大きく変動し、8.7%増加している。
このことから、所定外労働時間の平均については減少傾向であるといえる。

F9-2 ダイバーシティ

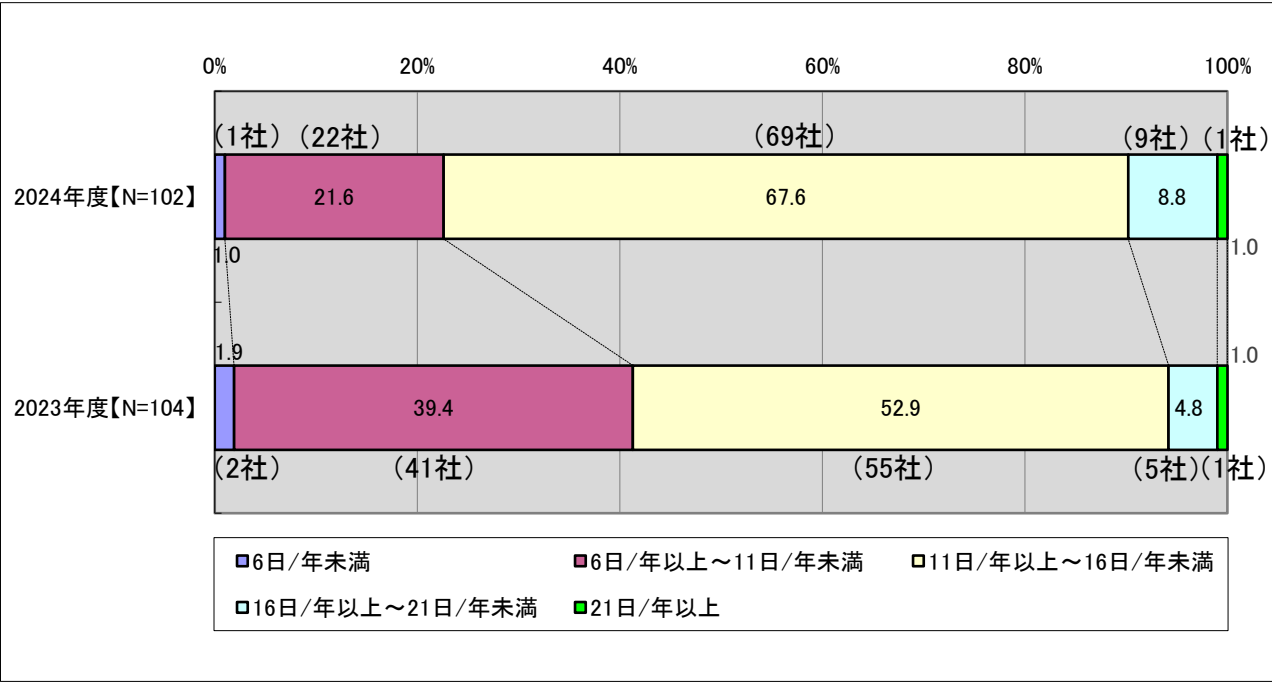


[ダイバーシティ]

- ④外国人従業員数
- ⑤60～64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

外国人従業員数が2023年度から減少した以外は、特に変化は見られない。

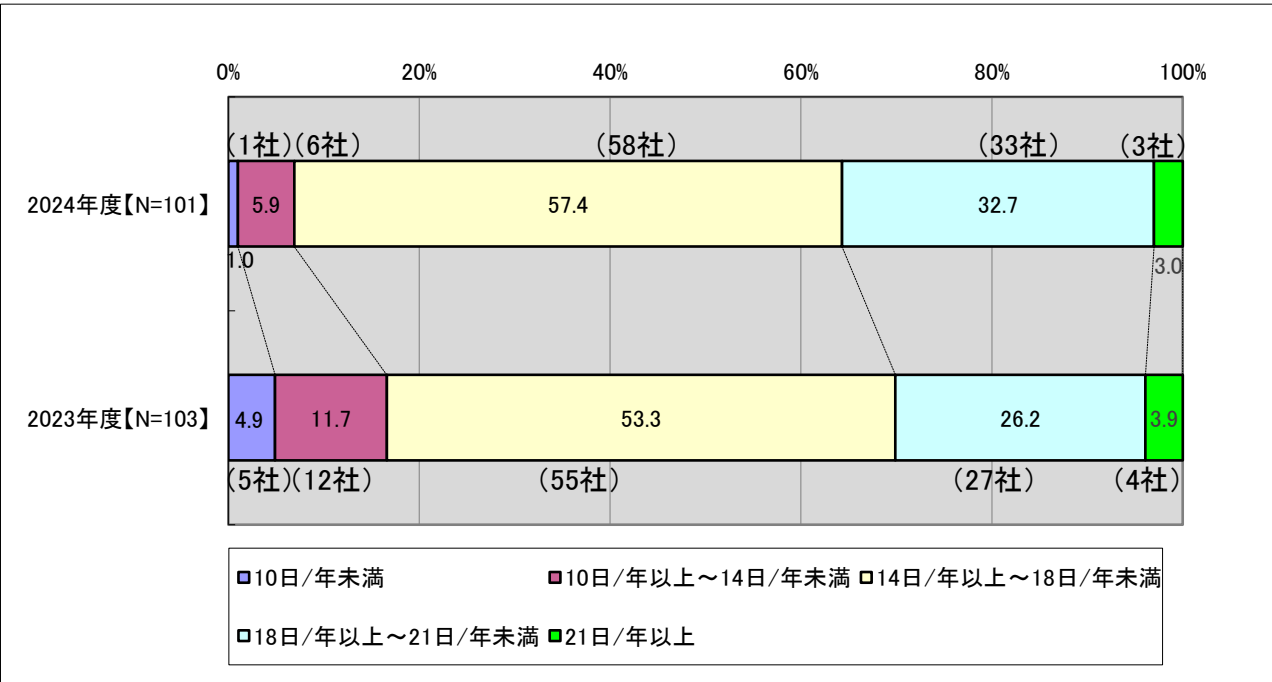
F9-3 年次有給休暇



[年次有給休暇]

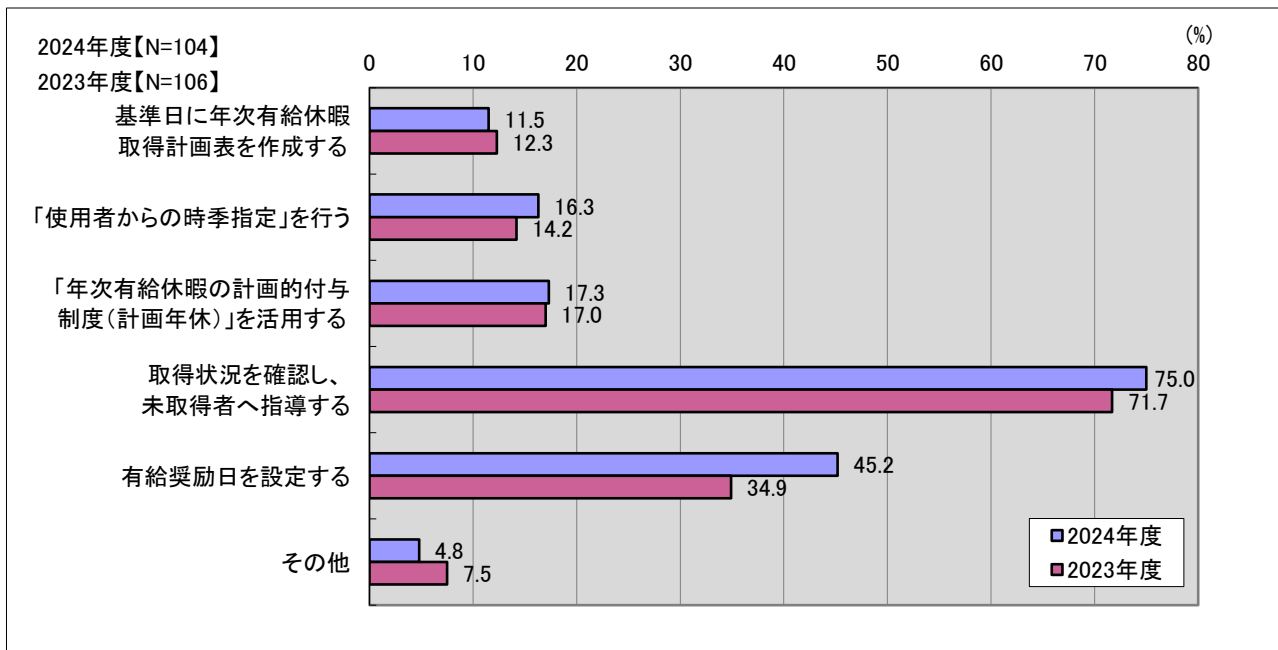
⑦年次有給休暇の年間取得日数の平均

「6日/年以上～11日/年未満」が大幅に減少し、「11日/年以上～16日/年未満」の割合が大幅に増加した。AiA会員企業の年次有給休暇の年間取得日数の平均は増加傾向であるといえる。



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

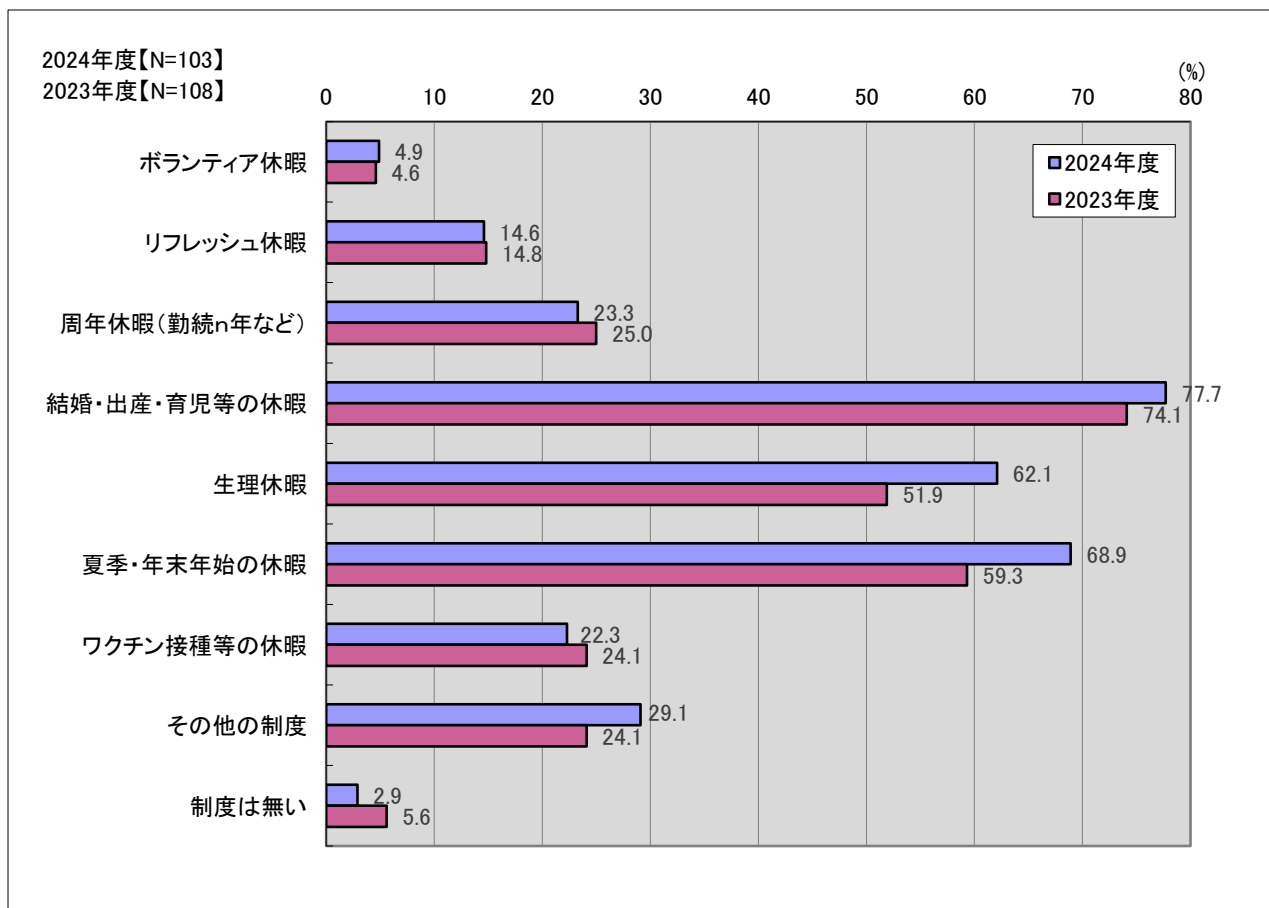
「14日/年以上～18日/年未満」「18日/年以上～21日/年未満」が増加していることから、年次有給休暇の年間取得日数の平均と同様に年次有給休暇の年間延べ付与日数(繰越日数除く)の平均も増加傾向であることがわかる。



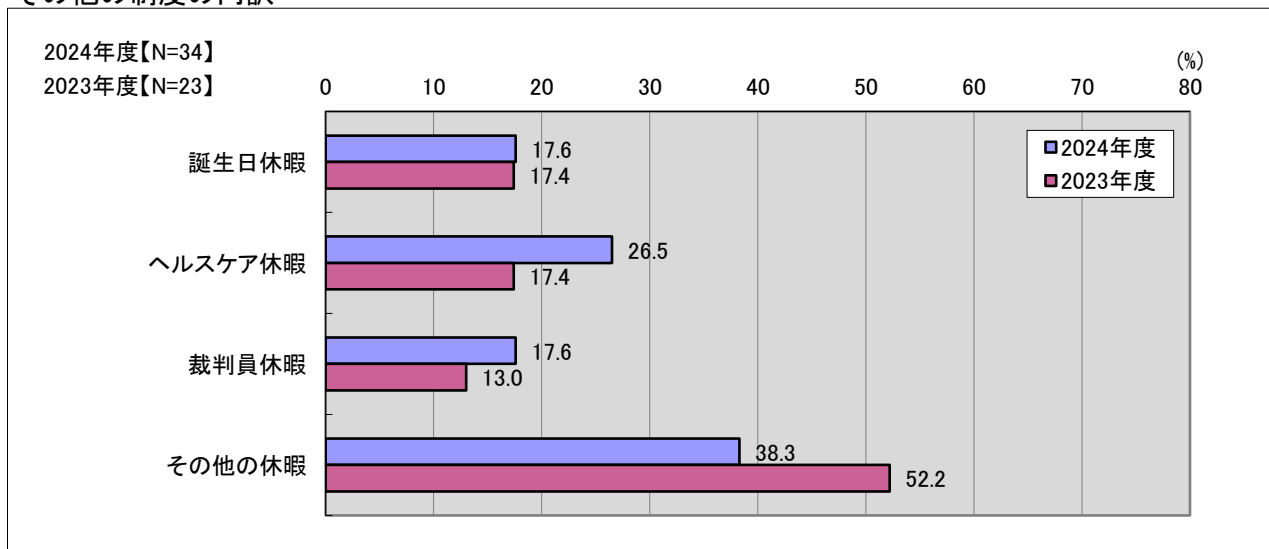
⑨年5日の年次有給休暇の確実な取得への取り組み

2023年度と同様に「取得状況を確認し、未取得者へ始動する」の割合が最も大きい、増加率が最も大きいのは「有給奨励日を設定する」であった。

「その他」を除いては「基準日に年次有給休暇取得計画表を作成する」のみが2023年度から減少している。



その他の制度の内訳



⑩特別休暇制度の有無

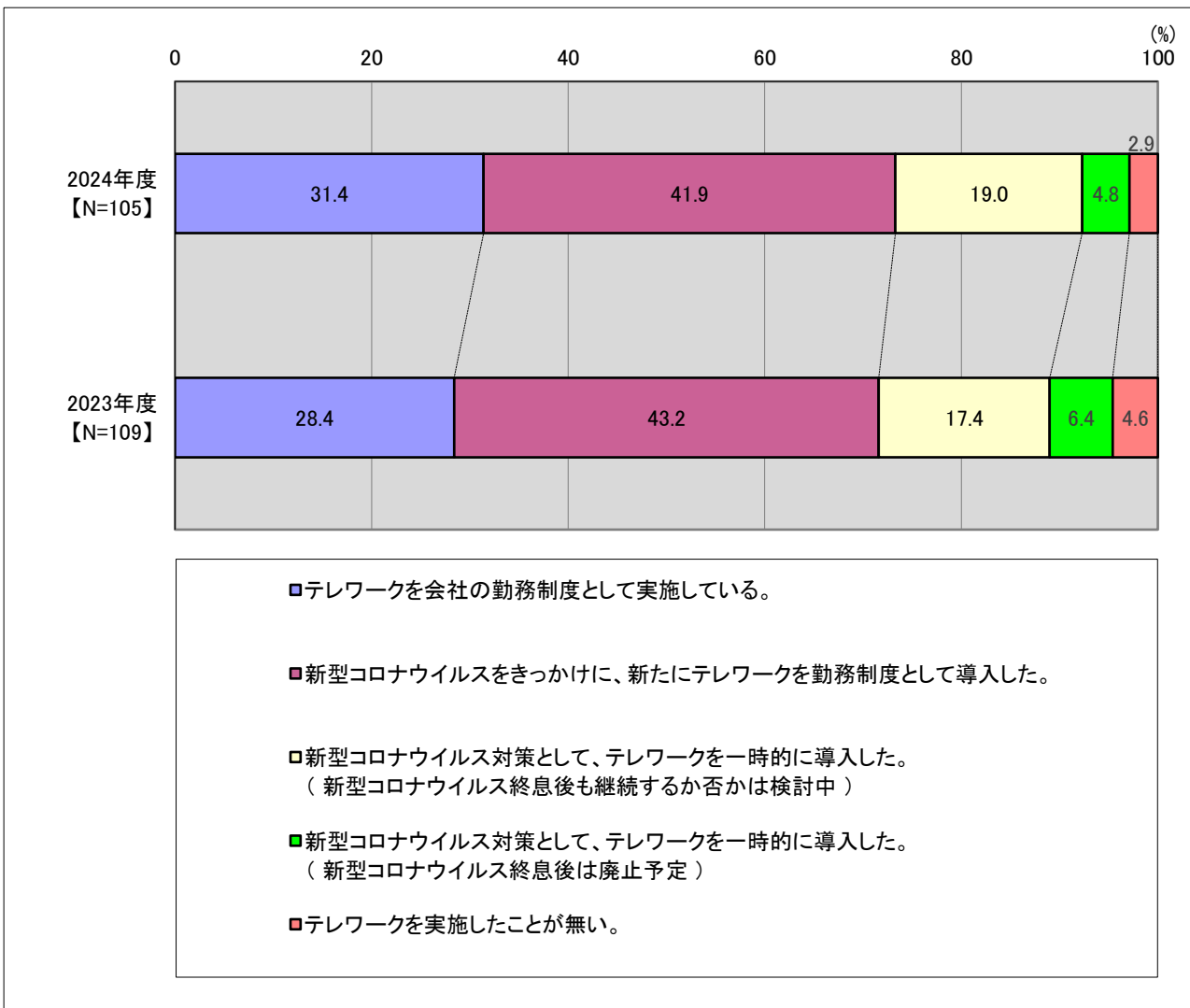
「結婚・出産・育児等の休暇」が7割以上と最も多く、次いで「夏季・年末年始の休暇」「生理休暇」の割合が多い。中でも「夏季・年末年始の休暇」「生理休暇」については増加率も大きい。「その他の制度」の中では「ヘルスケア休暇」が大きく増加した。

F9-4 テレワーク

⑪テレワーク実施の有無（該当するもの1つに○）

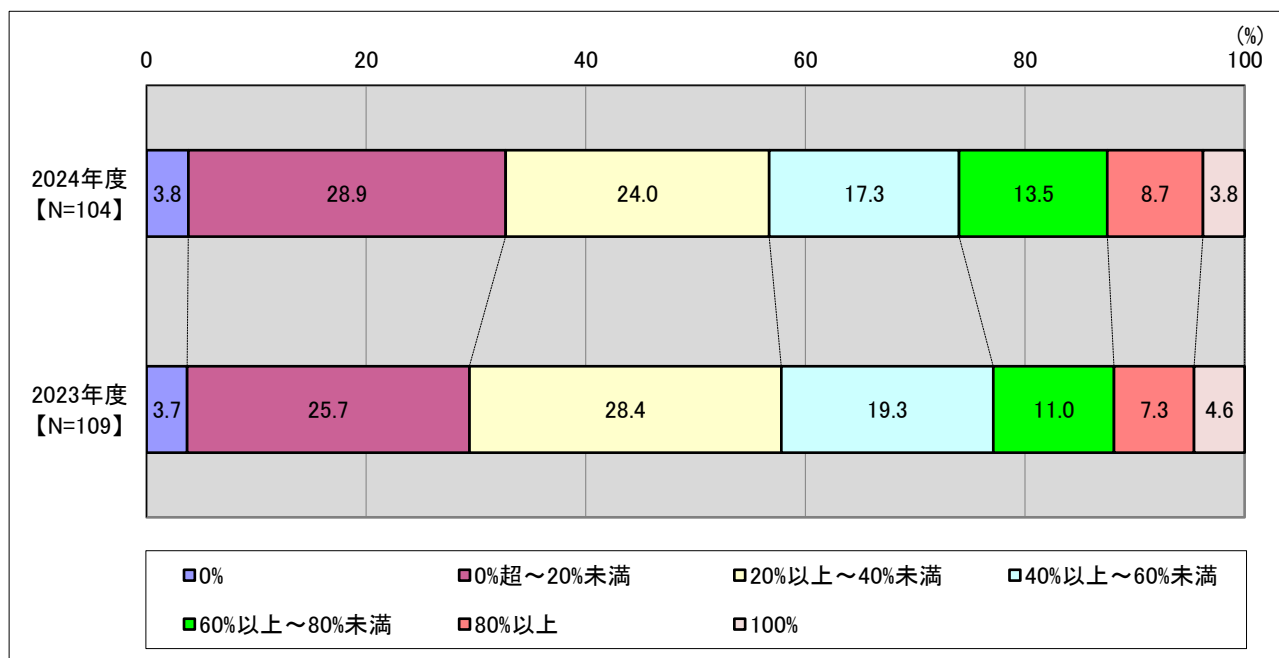
※テレワークの定義は次のとおりです。

「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。」



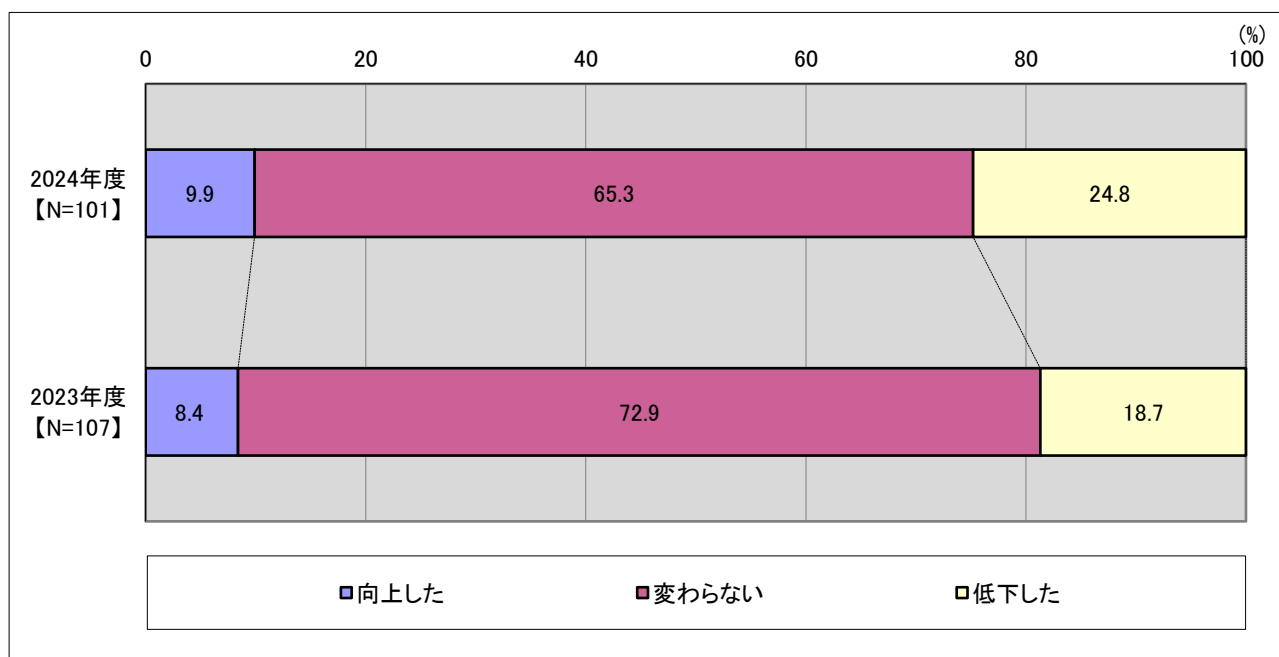
「テレワークを実施したことが無い。」と回答した企業は減少しており、ほとんどすべての企業が一度はテレワークを実施したことがあったことが窺える。
 また、「テレワークを会社の勤務制度として実施している。」と回答している企業が増加しており、制度としてテレワークが一般的になってきていることがわかる。
 一方で、「新型コロナウイルス対策として、テレワークを一時的に導入した。（新型コロナウイルス終息後も継続するか否かは検討中）」と回答した企業もやや増加しており、今後テレワーク制度を廃止する可能性がある企業も少なからず存在していると言える。

⑫テレワーク活用従業員比率（該当するもの1つに○）



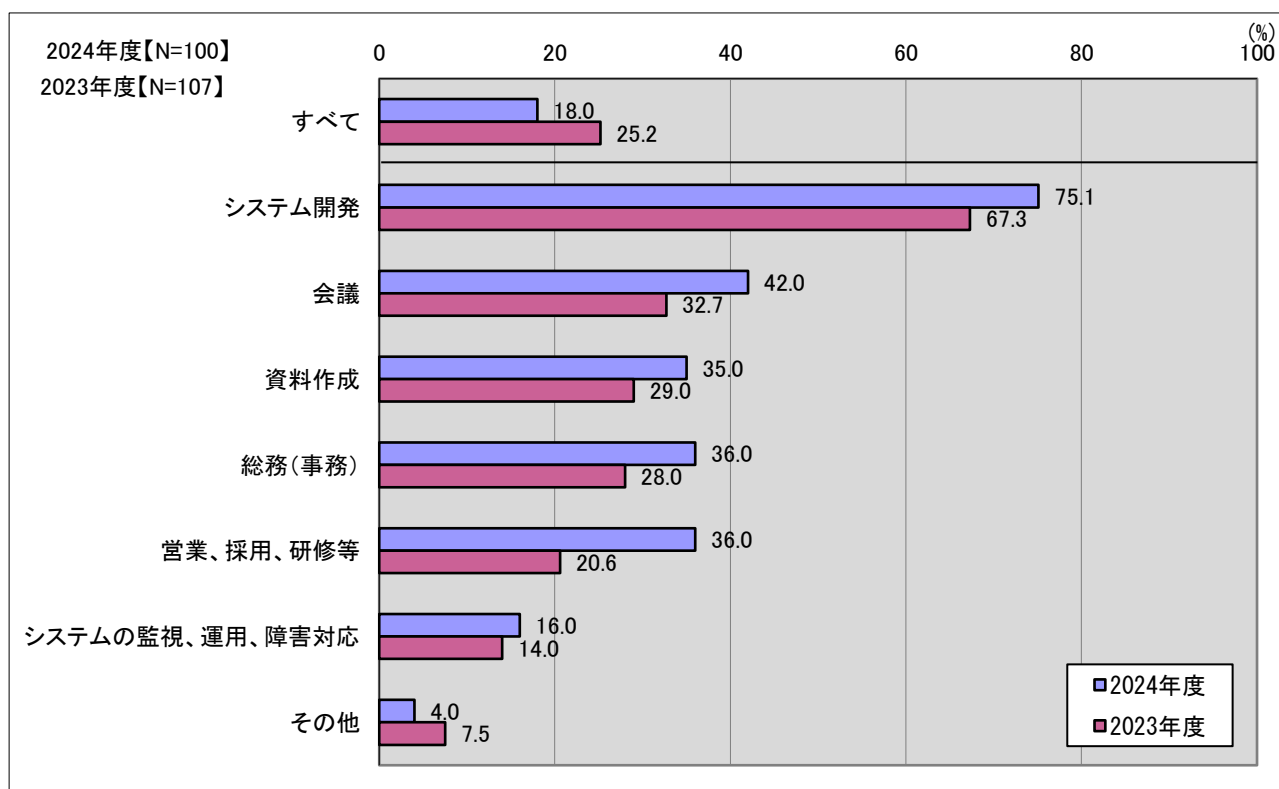
「0%超～20%未満」「60%以上～80%未満」が増加し「20%以上～40%未満」「60%以上～80%未満」が減少している。
これにより、最も割合が大きいのは「0%超～20%未満」となった。

⑬テレワークによる生産性（該当するもの1つに○）



2023年度と同様に「変わらない」が最も大きい割合を占める一方で、「低下した」と回答した企業が大きく増加した。
「向上した」と回答した企業も若干ではあるが増加している。

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？



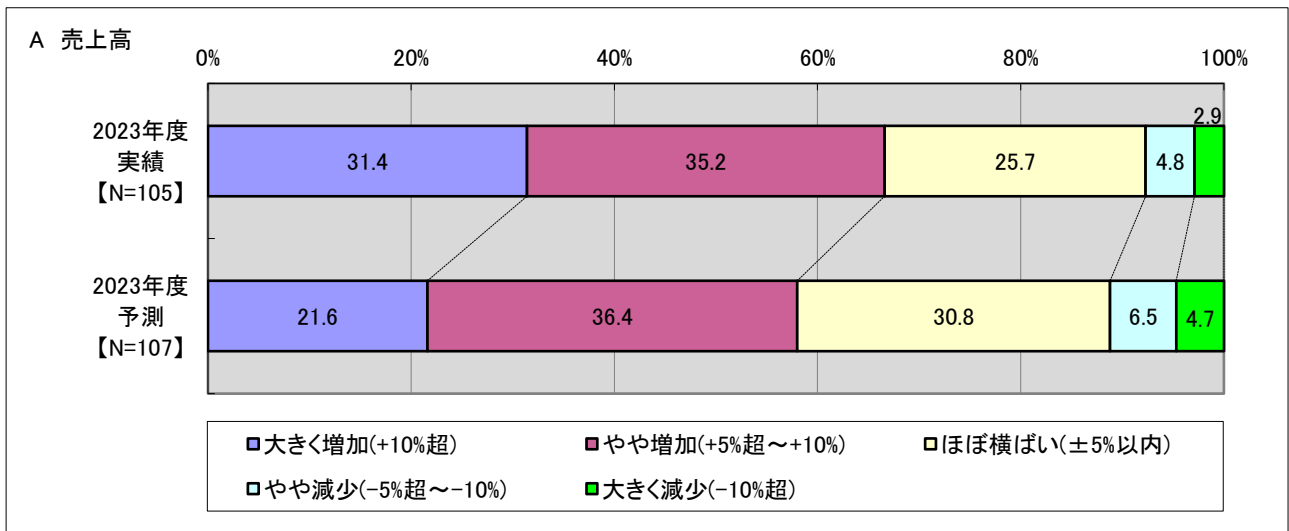
2023年と同様、「システム開発」と回答している企業が最も多い。
 「すべて」「その他」以外の項目は全て割合が増えており、中でも「営業、採用、研修等」は大きく増加している。この分野でのテレワーク適用が2023年度と比較して多く許可されたことがわかる。

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。】

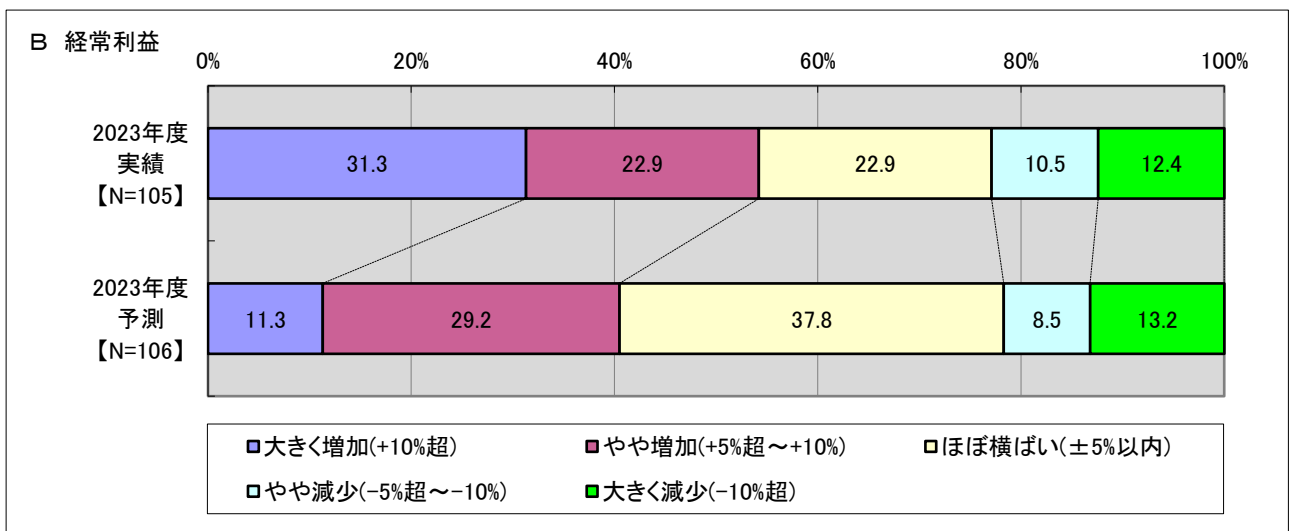
Q1-1 貴社では一昨年度(2022年度)と比べた昨年度(2023年度)の業況をどのように判断していますか。
「A 売上高」、「B 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるものを1つずつ選び、番号に○をつけて下さい。

※前回調査した2023年度の予測と今回調査した2023年度の実績を比較しています。



[売上高]

「ほぼ横ばい」の割合が予測よりも減少し、「大きく増加」の割合が予測よりも増加した。
この結果から、多くの企業が予測よりも売上増となっていることがわかる。

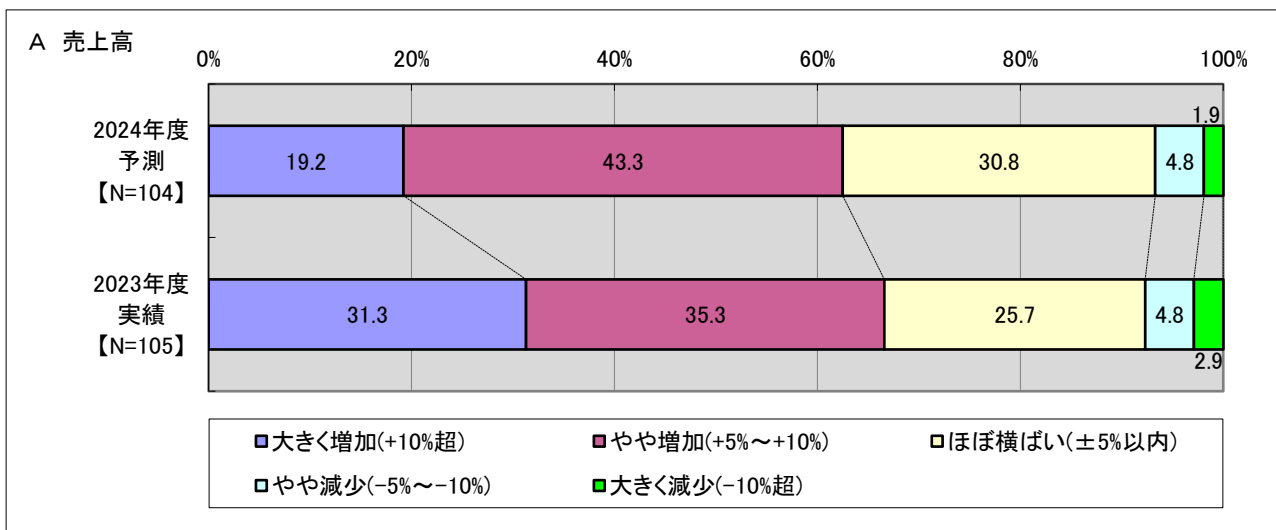


[経常利益]

A 売上高と同様に、経常利益も「大きく増加」「ほぼ横ばい」の予実が大きく変動している。
「やや増加」の実績が予測よりも減少し、対して「やや減少」が予測よりも実績より増加しているという点が売上高との相違である。

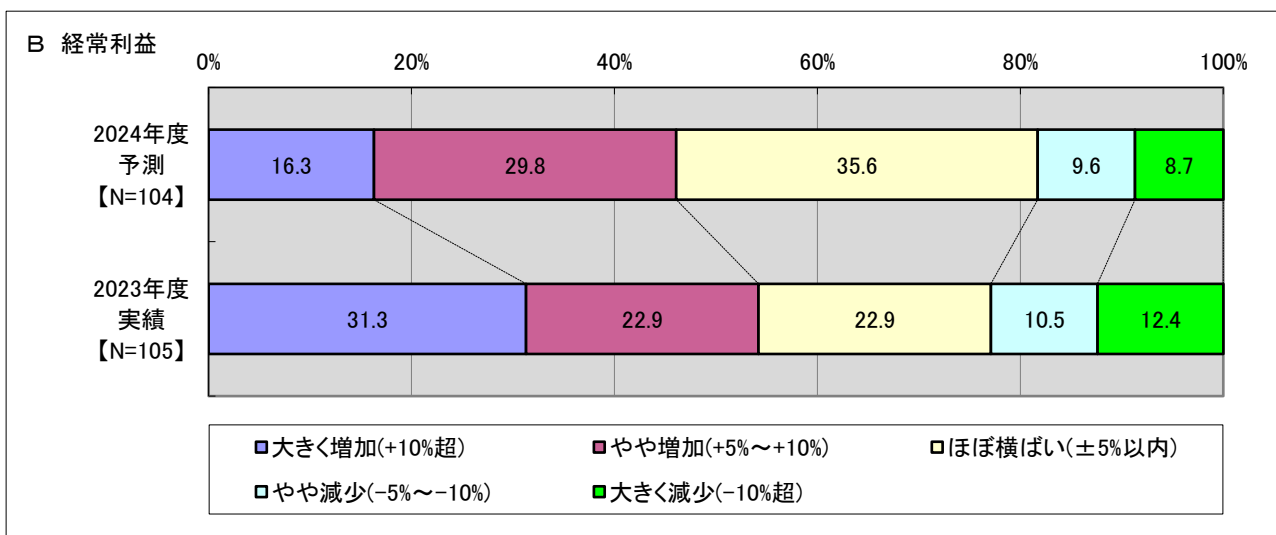
Q1-2 貴社では昨年度(2023年度)と比べた今年度(2024年度)の業況をどのように判断していますか。
「A 売上高」、「B 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるもの1つずつ選び、番号に○をつけて下さい。

※今回調査した2023年度の実績と比較しています。



[売上高]

2023年度の実績は「大きく増加」「やや増加」と回答した企業が同じくらい多かったが、2024年度の予測については「大きく増加」と回答している企業は少ない。
一方で、「やや減少」「大きく減少」と予測している企業もほとんどない。

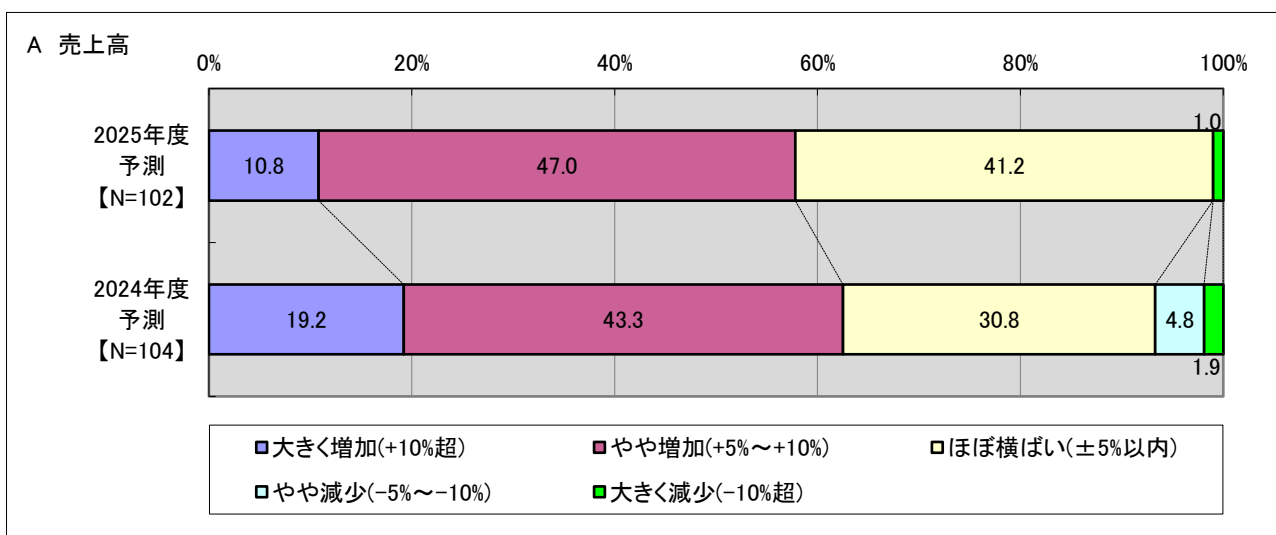


[経常利益]

A 売上高と同様の傾向が見られるが、経常利益については「やや増加」と予測している企業よりも「ほぼ横ばい」と予測している企業の方が多い。
売上高はやや増加するが経常利益はほぼ横ばいと予測している企業が多いことが窺える。

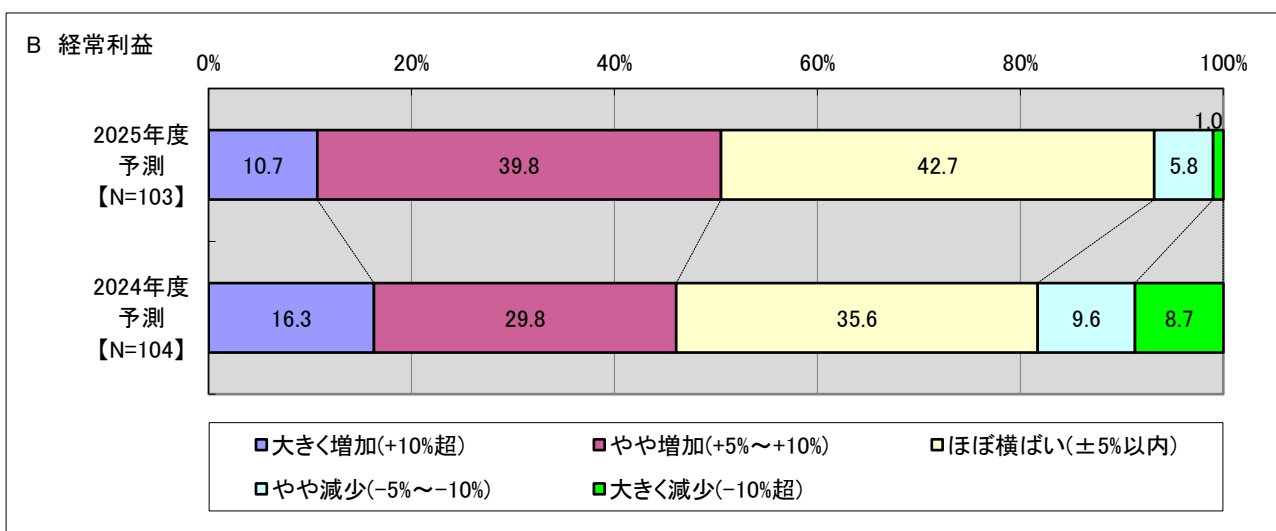
Q1-3 貴社では今年度(2024年度)と比べた来年度(2025年度)の業況をどのように判断していますか。
「A 売上高」、「B 経常利益」のそれぞれについて、あてはまるものを1つずつ選び、番号に○を
つけて下さい。

※今回調査した2024年度の予測と比較しています。



[売上高]

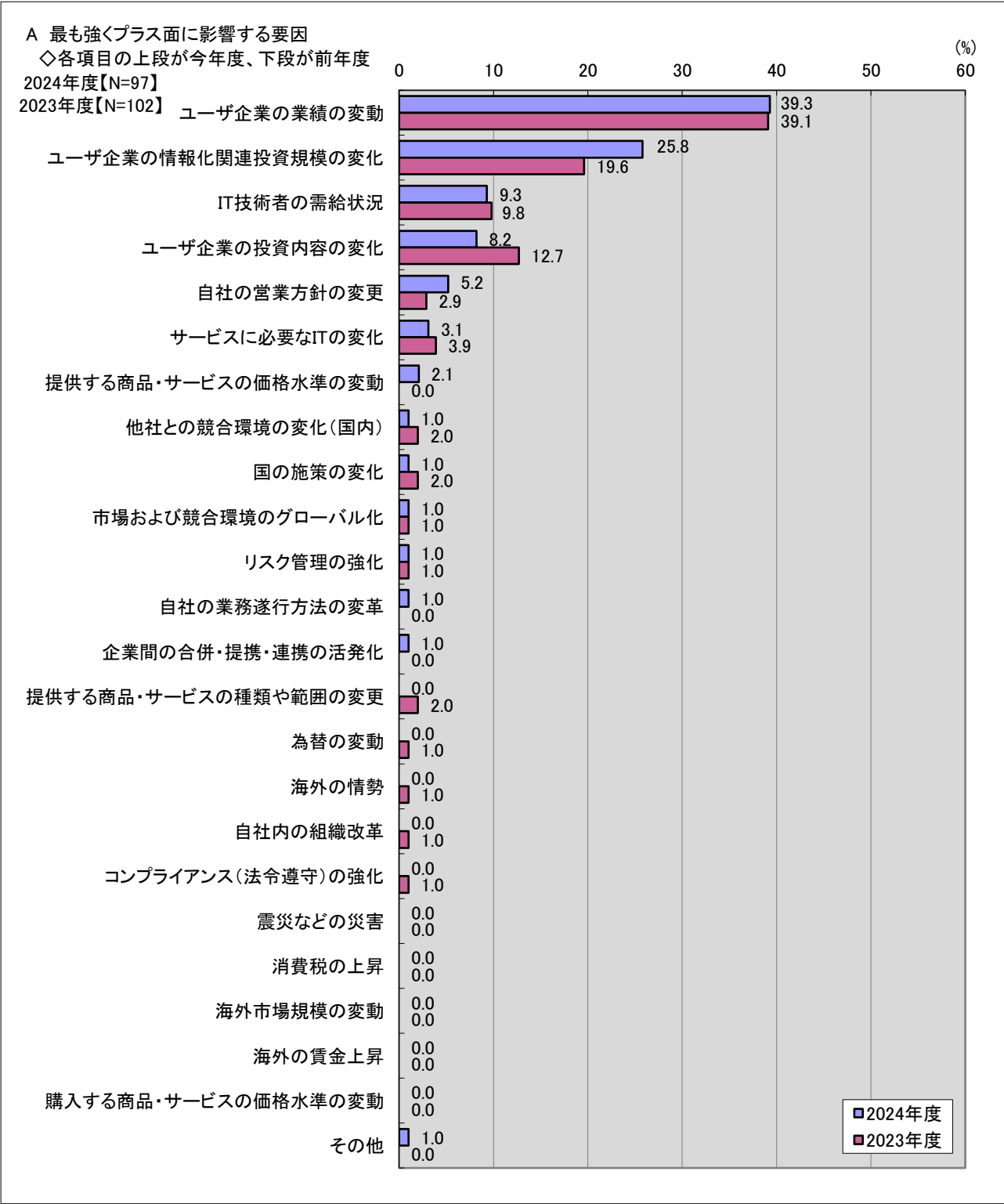
2024年度の予測よりも2025年度の予測の方が「大さく増加」が減少し「ほぼ横ばい」が増加している。
このことから、今年度は増加すると予測を立てている企業でもその次の年度では大幅には増減しないと
予測している企業が多いことがわかる。



[経常利益]

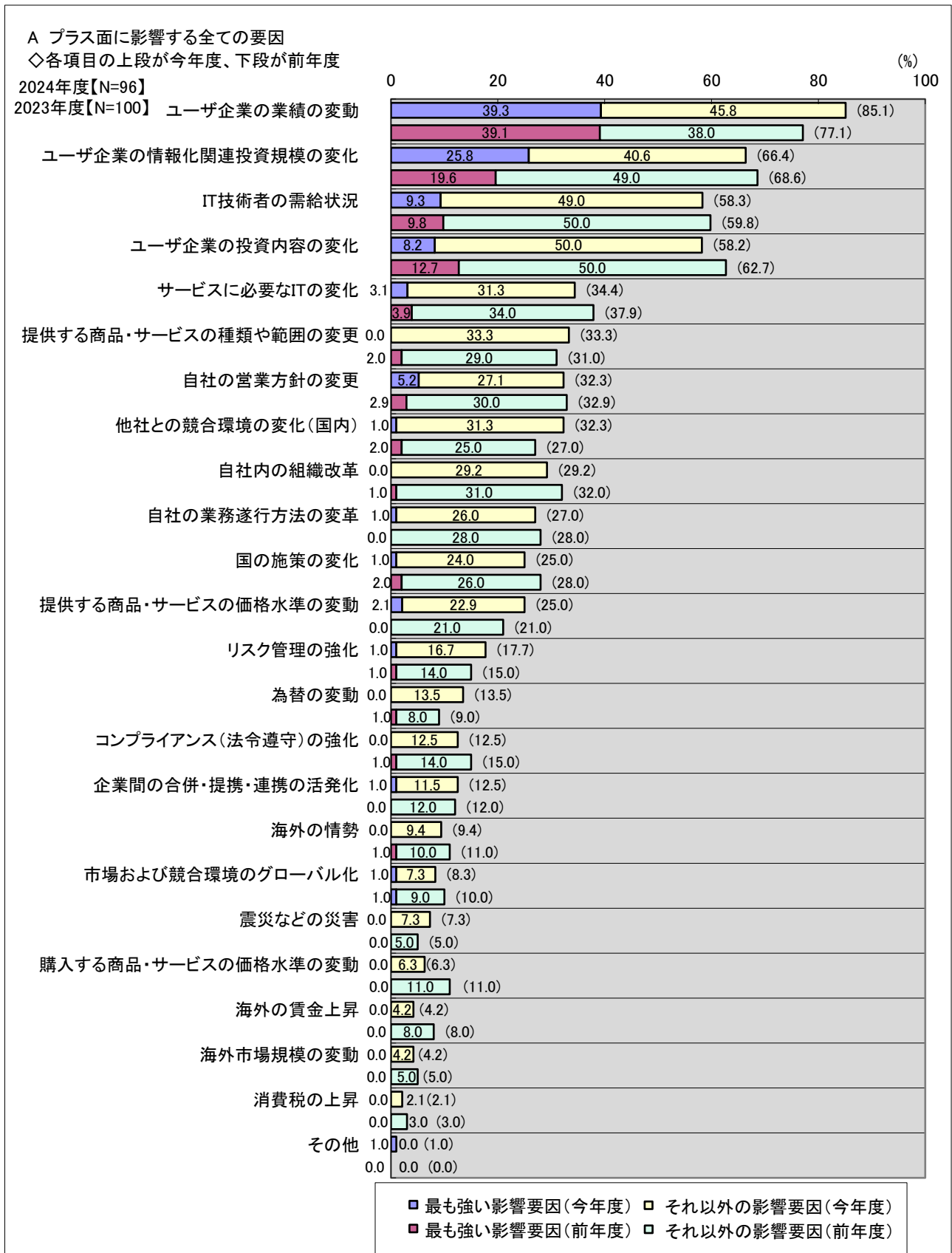
売上高では2024年度の予測で「やや増加」としている企業の割合に大して2025年度の予測で「やや増加」と
している企業の割合は大幅には増えていなかったが、経常利益では10.0%の増加が見られる。
売上高は横ばいだが経常利益はやや増加すると予測している企業が存在することが窺える。

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。



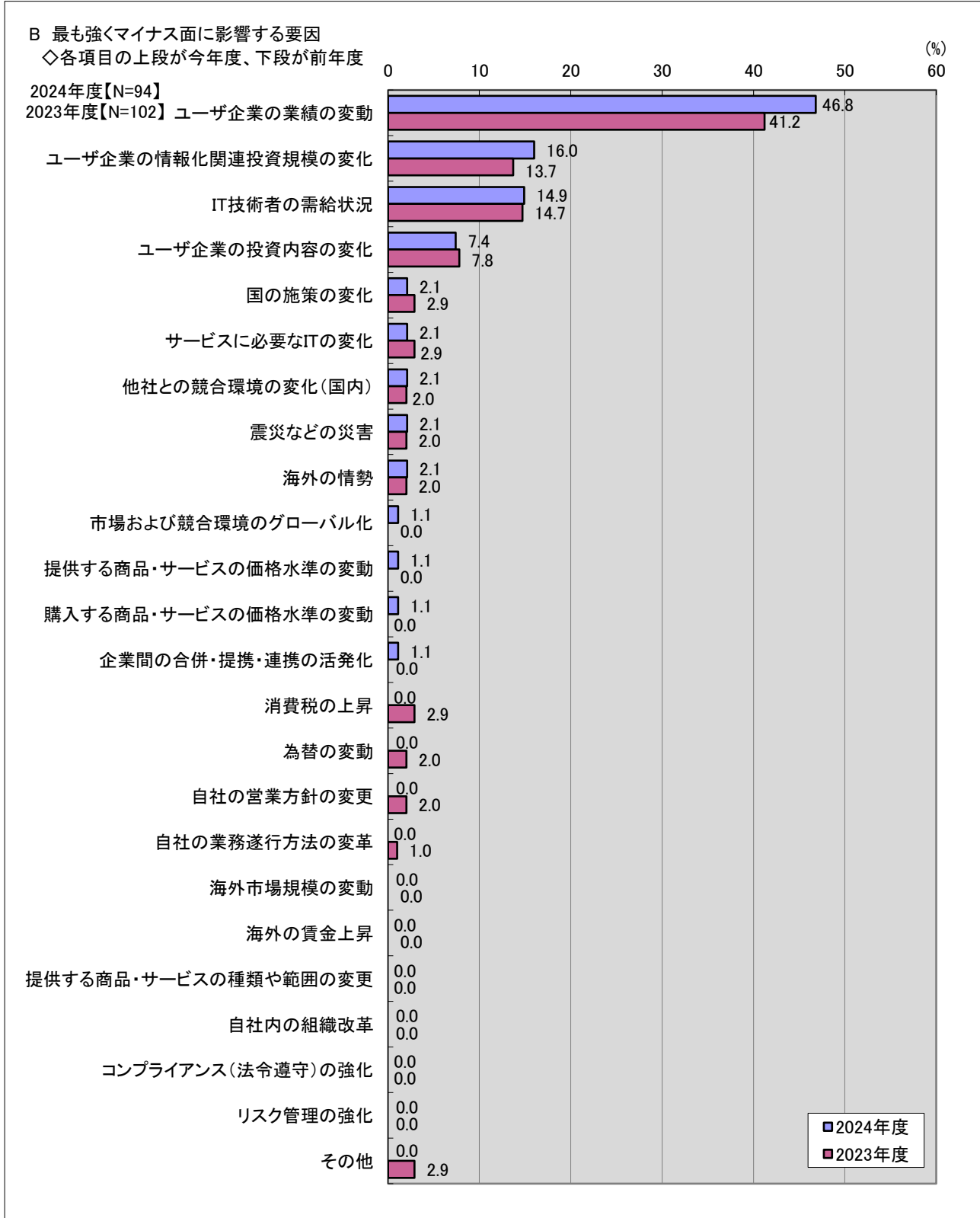
[最も強くプラス面に影響する要因]

2023年度と比較して「ユーザ企業の情報化関連投資規模の変化」が大きく増加し「ユーザ企業の投資内容の変化」が大きく減少している。



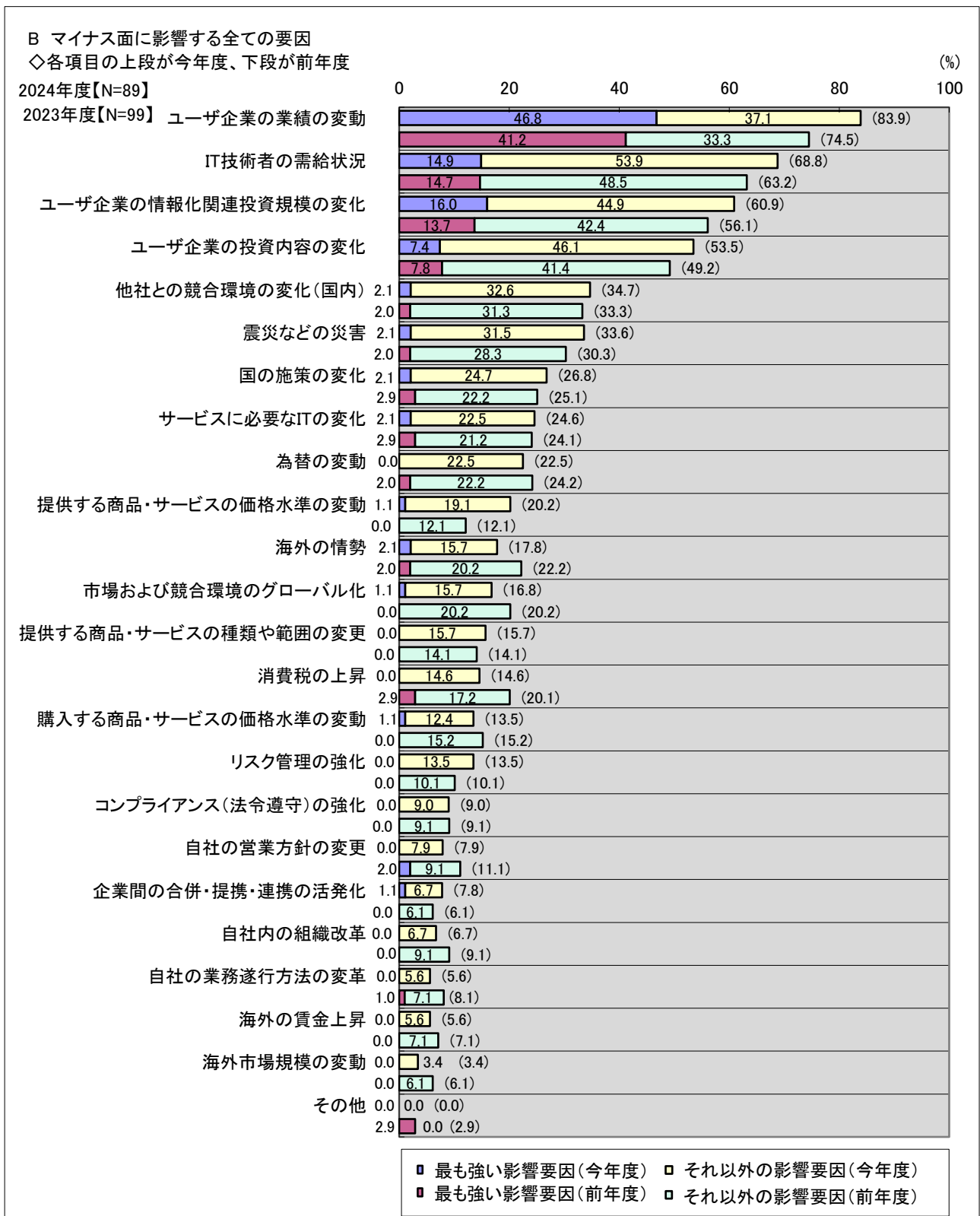
[プラス面に影響する全ての要因]

最も強い影響要因を除くと「IT技術者の需給状況」「ユーザ企業の投資内容の変化」が影響要因となると回答している企業が約50%存在し、これは2023年度の結果と同様である。



[最も強くマイナス面に影響する要因]

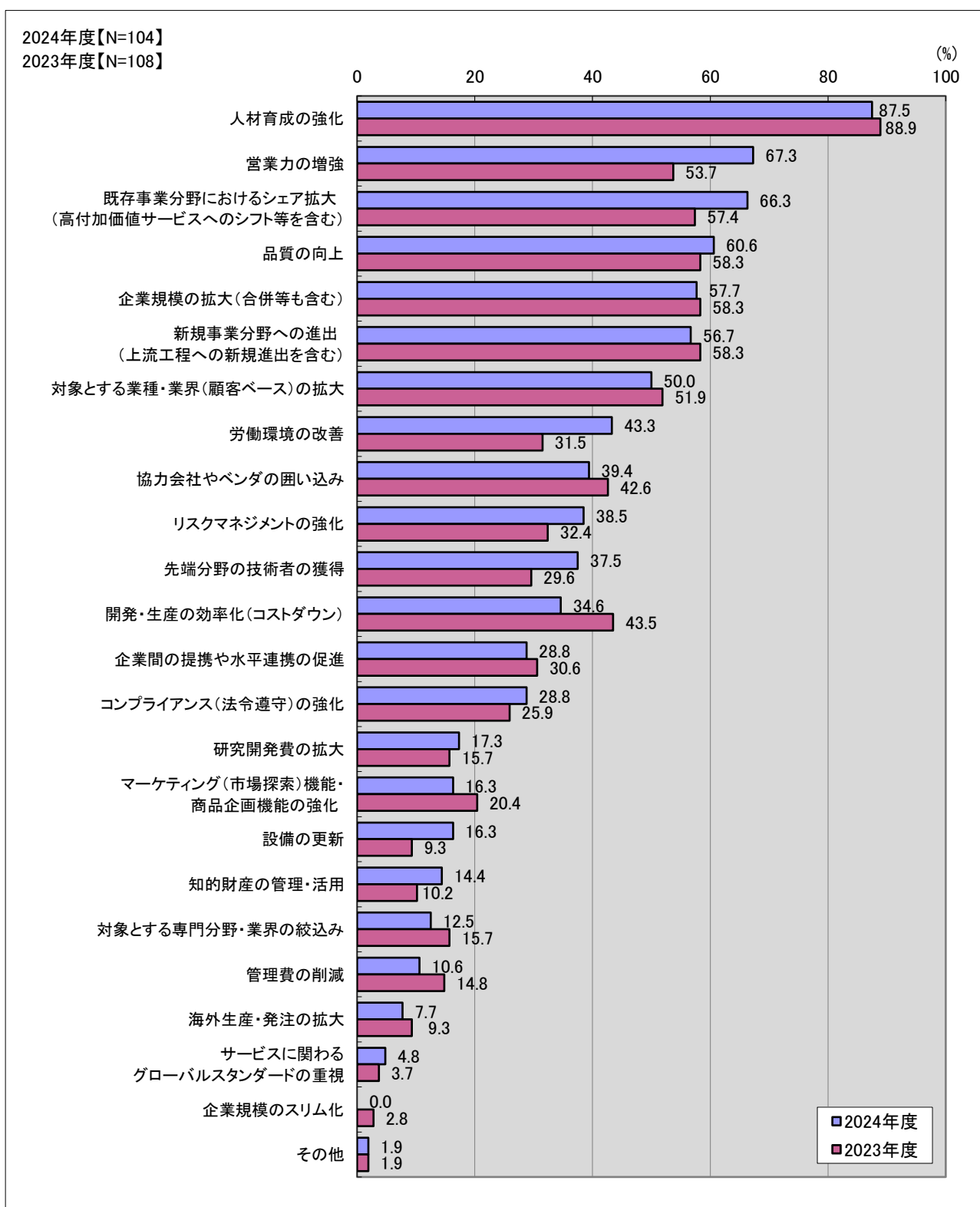
「ユーザ企業の業績の変動」が最も多く、プラスの影響要因と同様の結果となった。
また、「ユーザ企業の業績の変動」と回答した企業は2023年度から更に増加している。



[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。
最も強い影響要因を除くと「IT技術者の需給状況」と回答した企業が多く、「ユーザ企業の業績の変動」「IT技術者の需給状況」の順に影響度合いが高いと考えている企業が多いことがわかる。

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。

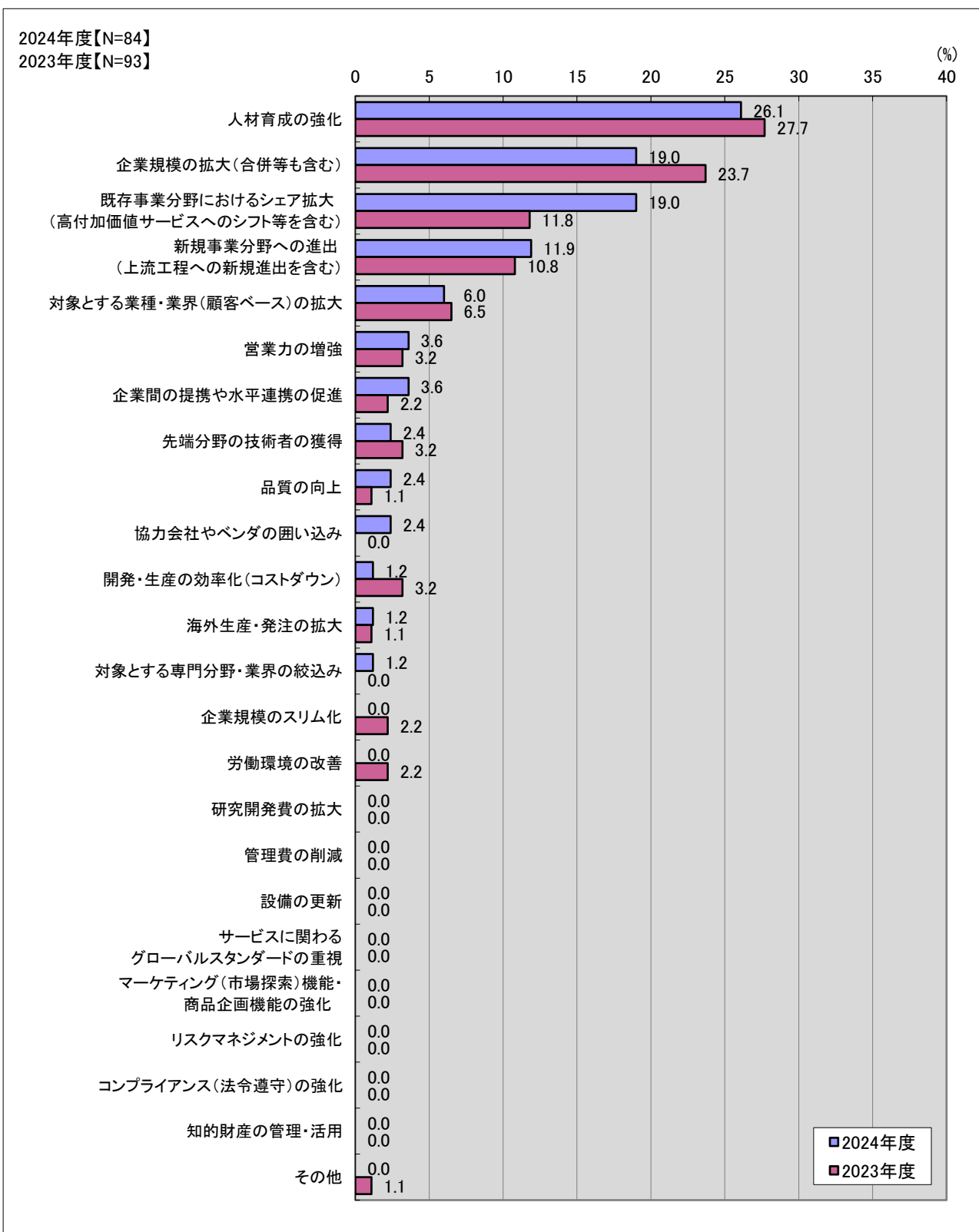


[今後の経営の方向性]

2023年度と比較して「開発・生産の効率化(コストダウン)」が大きく減少し「営業力の増強」「既存事業分野におけるシェア拡大」が大きく増加している。このことから、コストカットによる利益向上よりも、より良いサービスを顧客に提供することで売上を伸ばしていこうと考える企業が増えていることがわかる。

また「労働環境の改善」も大きく増加している。

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。

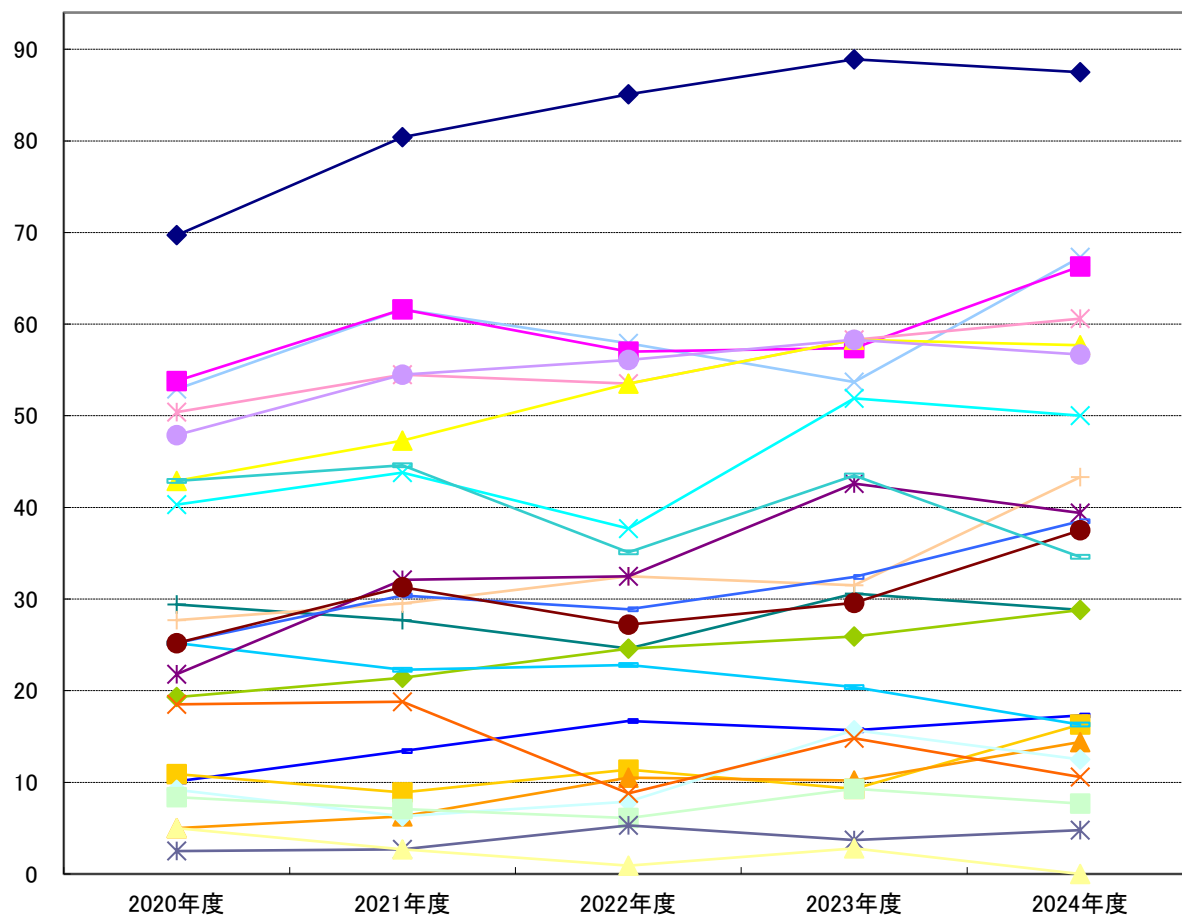


[今後の経営の方向性について特に重要な課題]

2023年度と比較して「企業規模の拡大(合併等も含む)」が大幅に減少し、対して「既存事業分野におけるシェア拡大」が大幅に増加している。
企業規模の拡大に先立ち、まずは既存事業に対する取り組みが重要であると考える企業が増えたことが窺える。

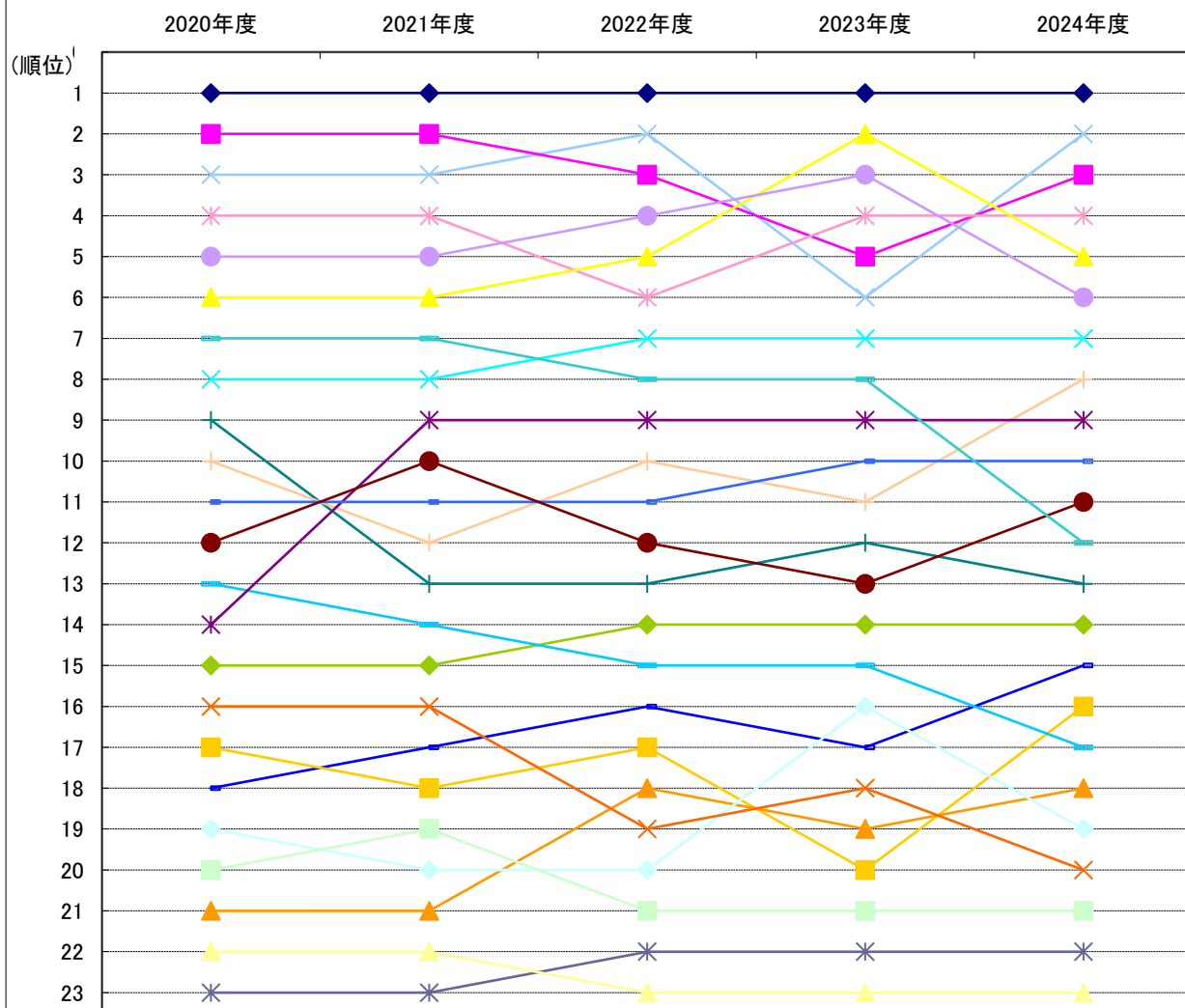
◇参考「今後の経営の方向性」について過去5年度分の推移を記載します。

「今後の経営の方向性」 回答値(%)の年度別推移



※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

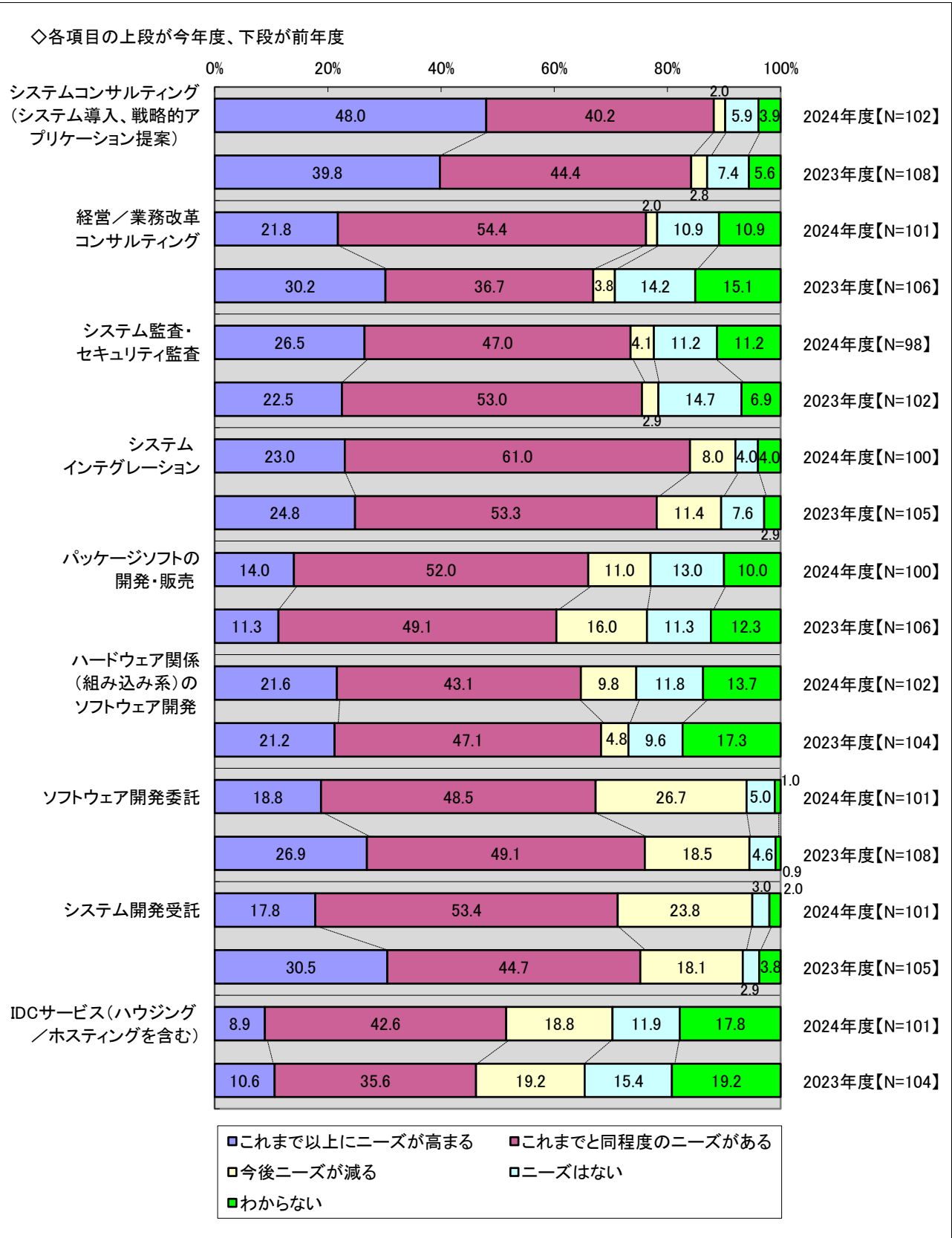


- ◆ 人材育成の強化
- ✕ 営業力の増強
- 既存事業分野におけるシェア拡大
(高付加価値サービスへのシフト等を含む)
- ✱ 品質の向上
- ▲ 企業規模の拡大(合併等も含む)
- 新規事業分野への進出
(上流工程への新規進出を含む)
- ✕ 対象とする業種・業界(顧客ベース)の拡大
- ✕ 労働環境の改善
- ✱ 協力会社やベンダの囲い込み
- リスクマネジメントの強化
- 先端分野の技術者の獲得
- 開発・生産の効率化(コストダウン)
- 企業間の提携や水平連携の促進
- コンプライアンス(法令遵守)の強化
- 研究開発費の拡大
- 設備の更新
- マーケティング(市場探索)
機能・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

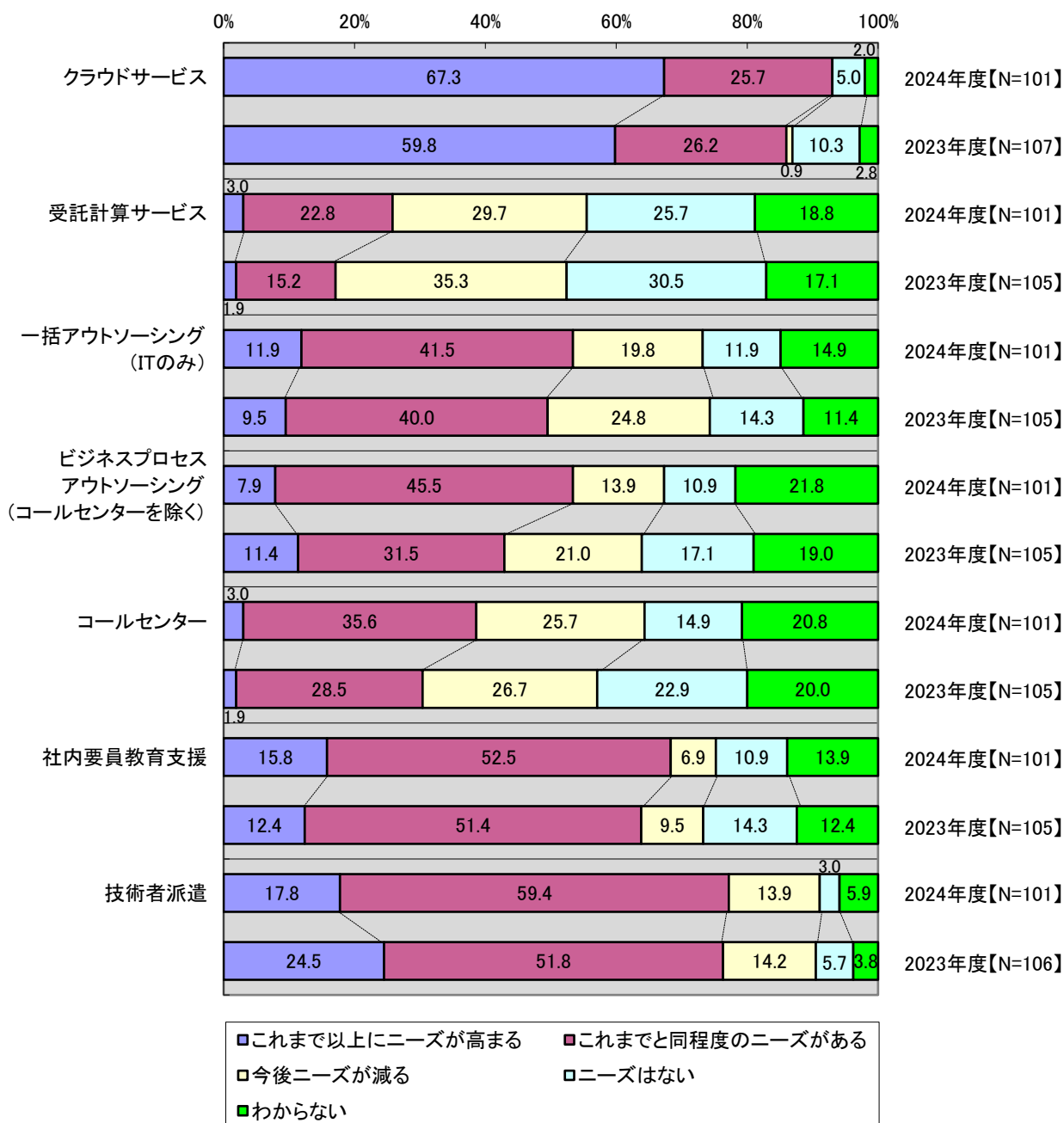
※凡例の並び順は回答順位に合わせています。

【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]

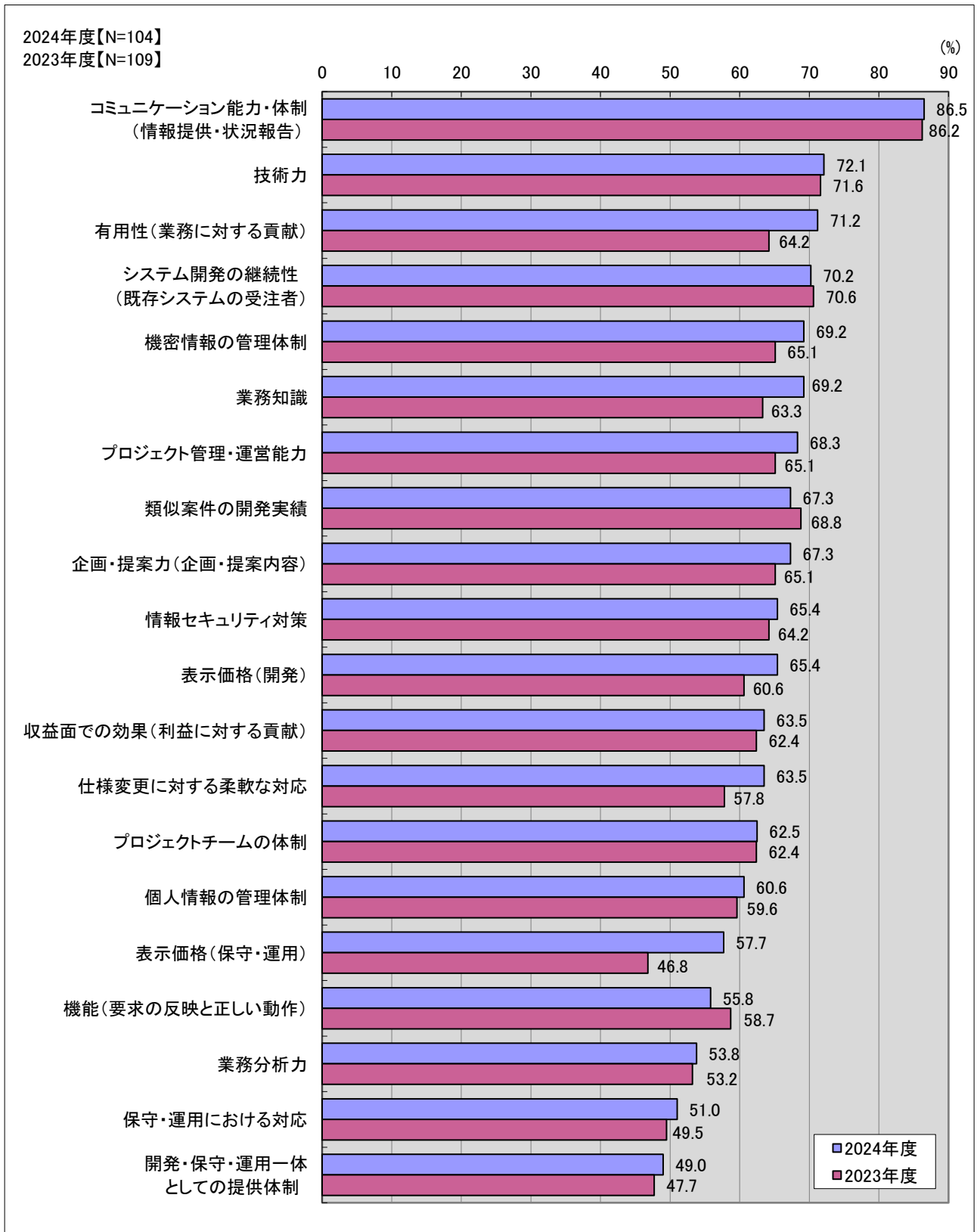
「これまで以上にニーズが高まる」の割合が最も大きかった項目は2023年度から引き続き「クラウドサービス」であり、2023年度の結果よりも更に割合を増やしている。

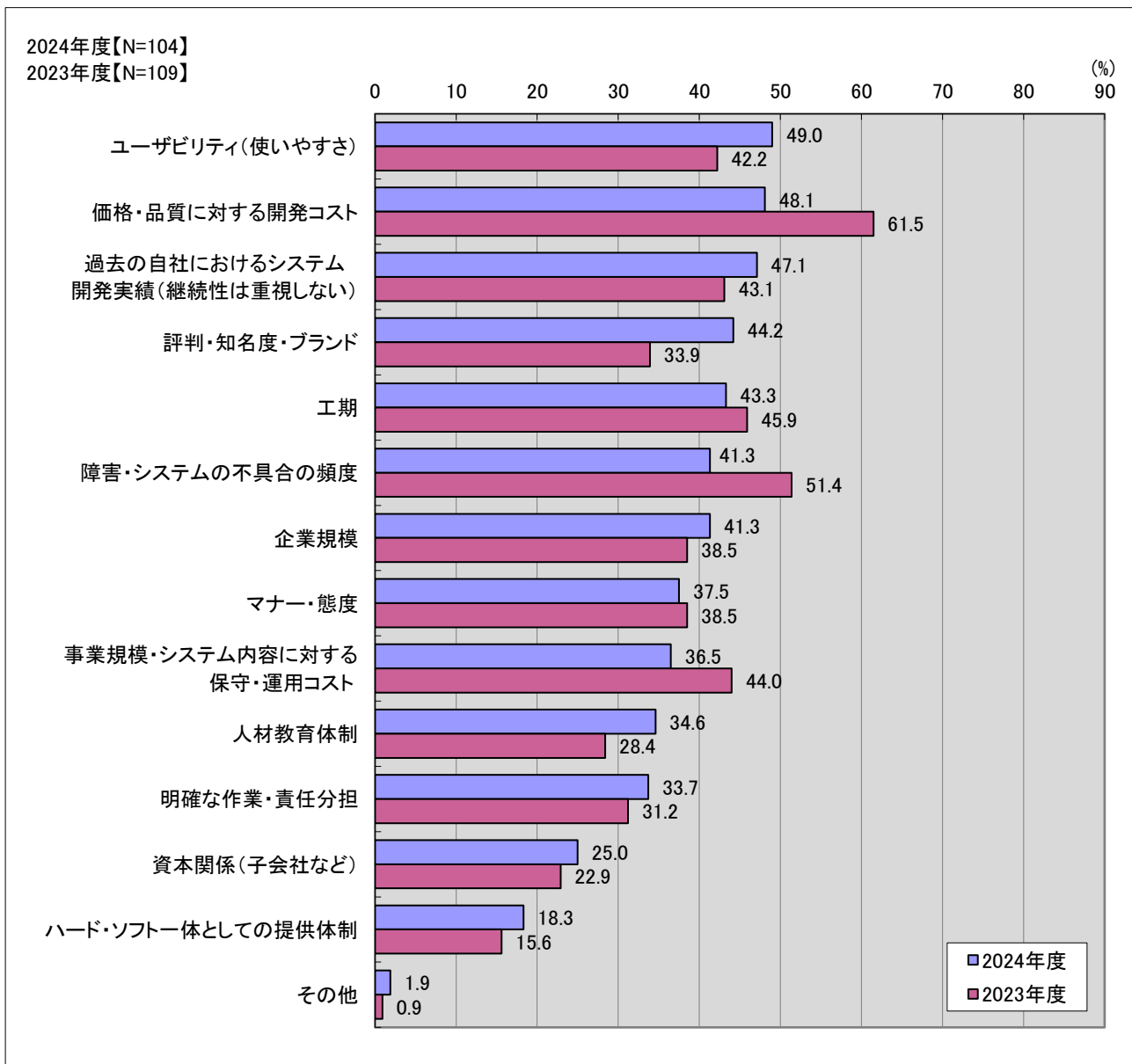
「システムコンサルティング」の「これまで以上にニーズが高まる」や「経営／業務改革コンサルティング」「システムインテグレーション」の「これまでと同程度のニーズがある」の割合が2023年度と比較して増加しており、一方で「ソフトウェア開発委託」「システム開発受託」の「今後ニーズが減る」の割合が減少していることから、開発するだけでなく顧客の業務改善のフェーズからの一貫した対応がより求められることになる予測している企業が多いことが窺える。

【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]

2023年度と比較し「有用性(業務に対する貢献)」「業務知識」が増加し、「価格・品質に対する開発コスト」「障害・システムの不具合の頻度」などが減少している。
Q1-6の結果も併せると、顧客の業務全体の改善やDX化への対応能力が重視されるようになっていくと予測している企業が多いように見受けられる。

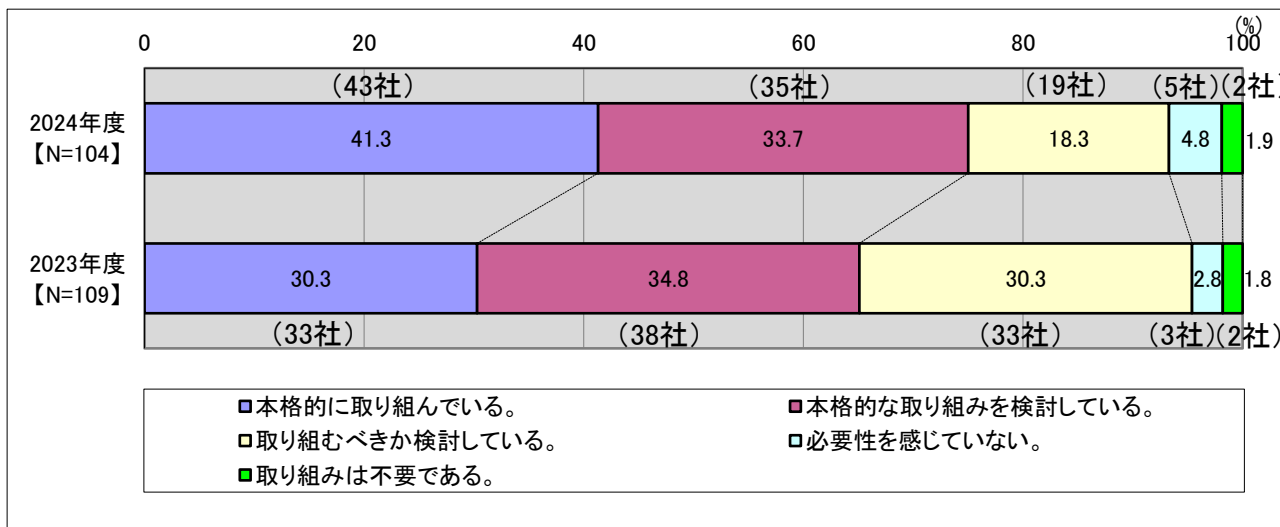
3 実施状況や課題と解決策

※以降の設問については、2024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】

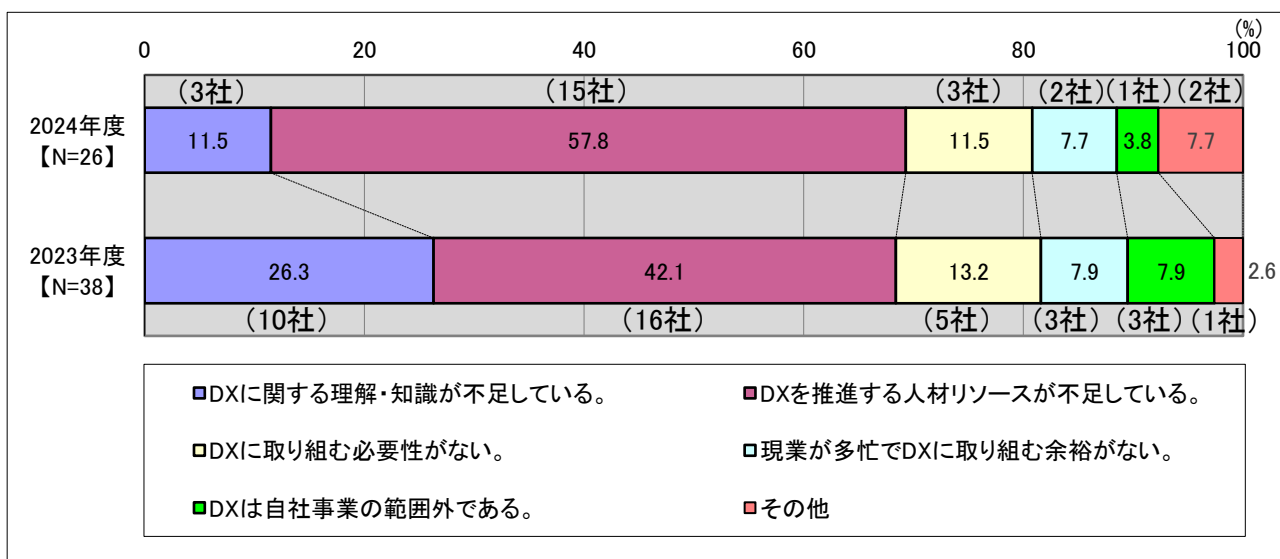
Q2-1 自社業務のDXへの取り組み状況についてお答え下さい。(該当するもの1つに○)



「本格的に取り組んでいる。」と回答した企業が最も多くなり、「取り組むべきか検討している。」と回答した企業は減少した。

このことから、各社検討フェーズを経て実際の取り組みフェーズに入ってきていることがわかる。

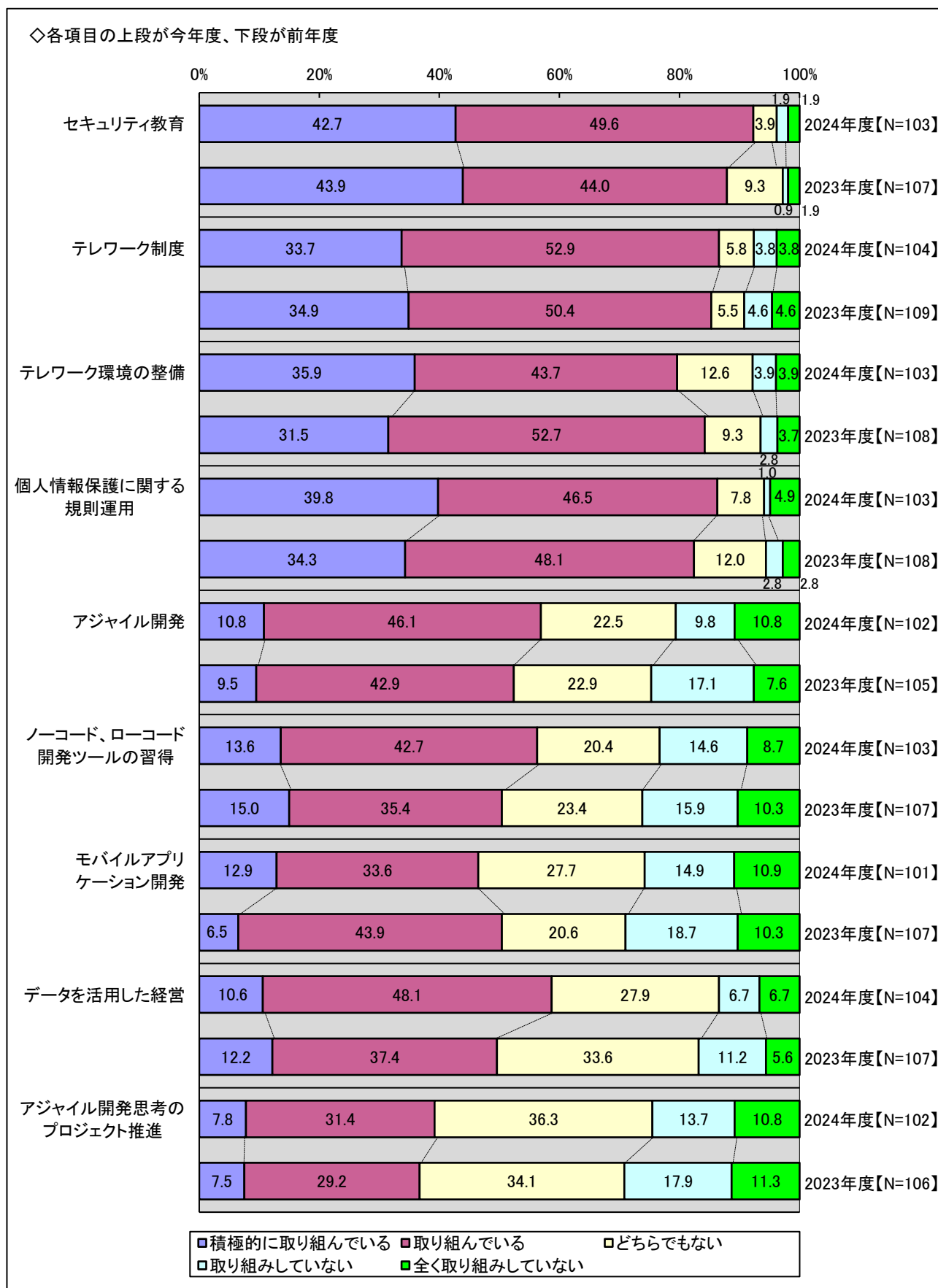
Q2-2 Q2-1で、「取り組むべきか検討している」、「必要を感じていない」、「取り組みは不要である。」を選択した場合にお答えください。DXに積極的に取り組んでいない理由は何ですか？
(該当するもの1つに○)



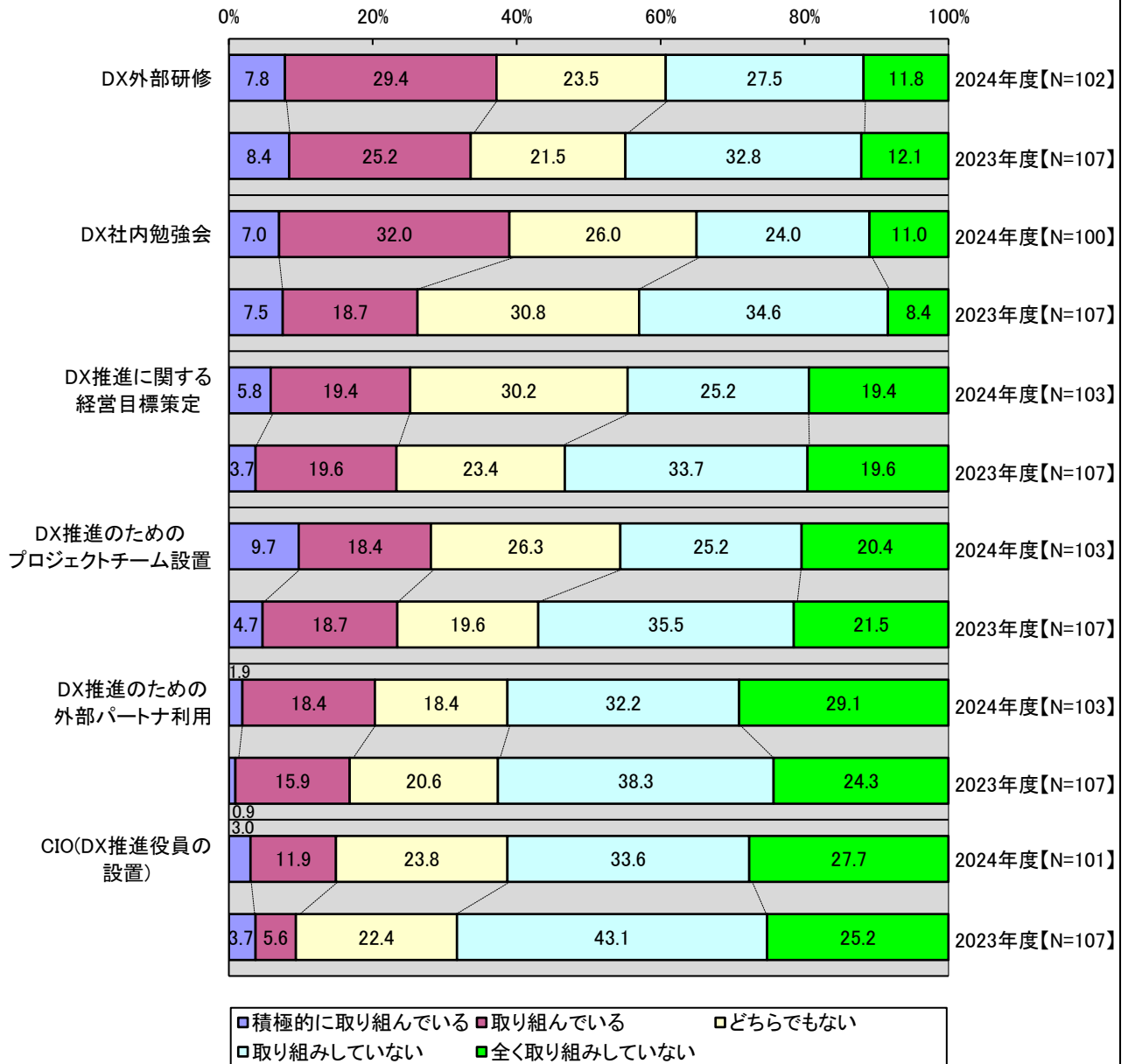
「DXを推進する人材リソースが不足している。」の割合が最も多く、母数が減ったのに対して「DXを推進する人材リソースが不足している。」と回答した企業は1社しか減っていない。

「DXに関する理解・知識が不足している。」と回答した企業は大幅に減少しており、DXへの取り組みを疎外している主な要因としてはリソース不足であるということが言える。

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。



◇各項目の上段が今年度、下段が前年度



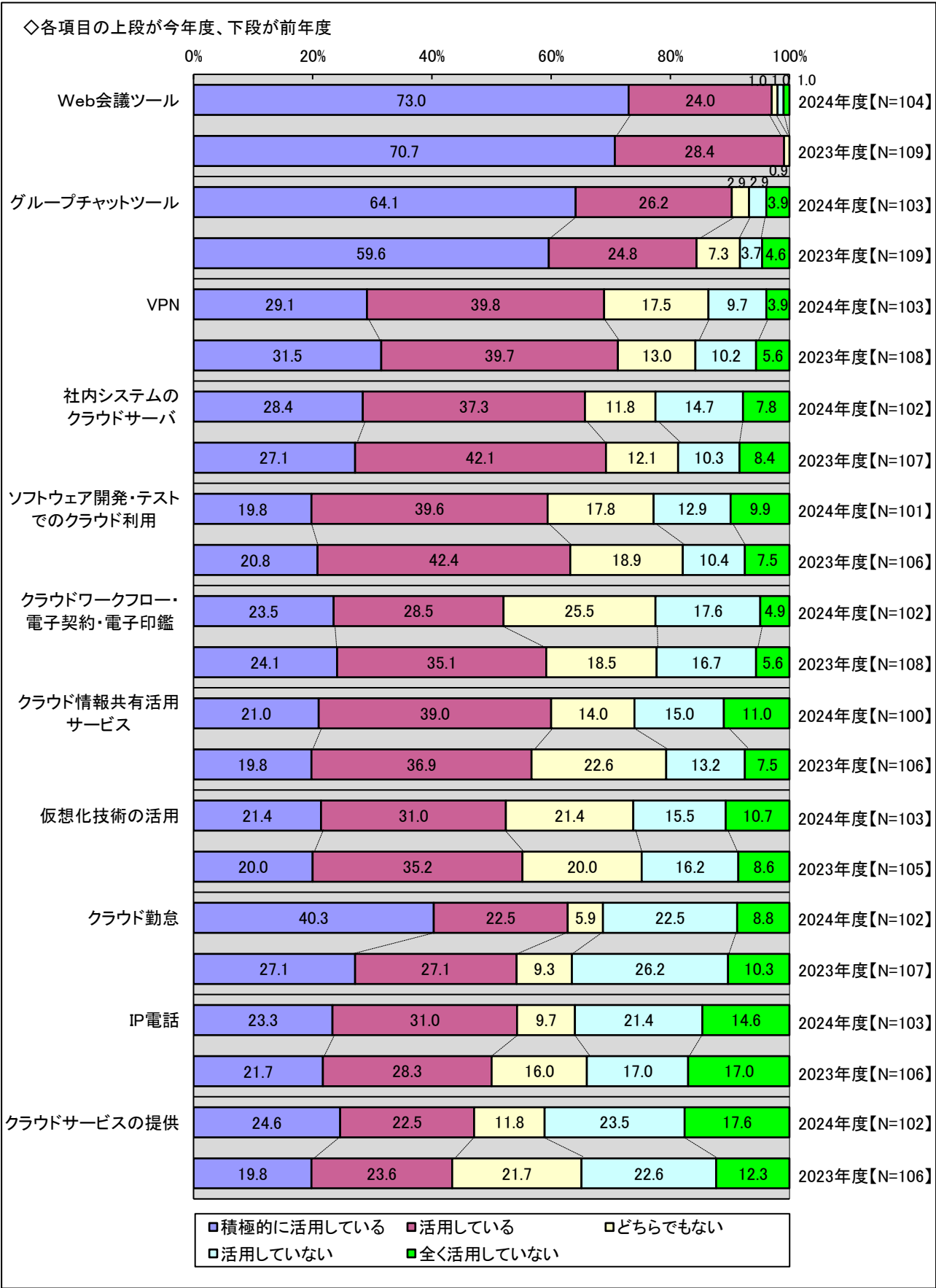
「データを活用した経営」「DX社内勉強会」の「積極的に取り組んでいる」と「取り組んでいる」を合計した割合について、2023年度からの増加が大きい。

各社がDX推進のために重要であると考えている取り組みについて、やや変化が見られると言える。

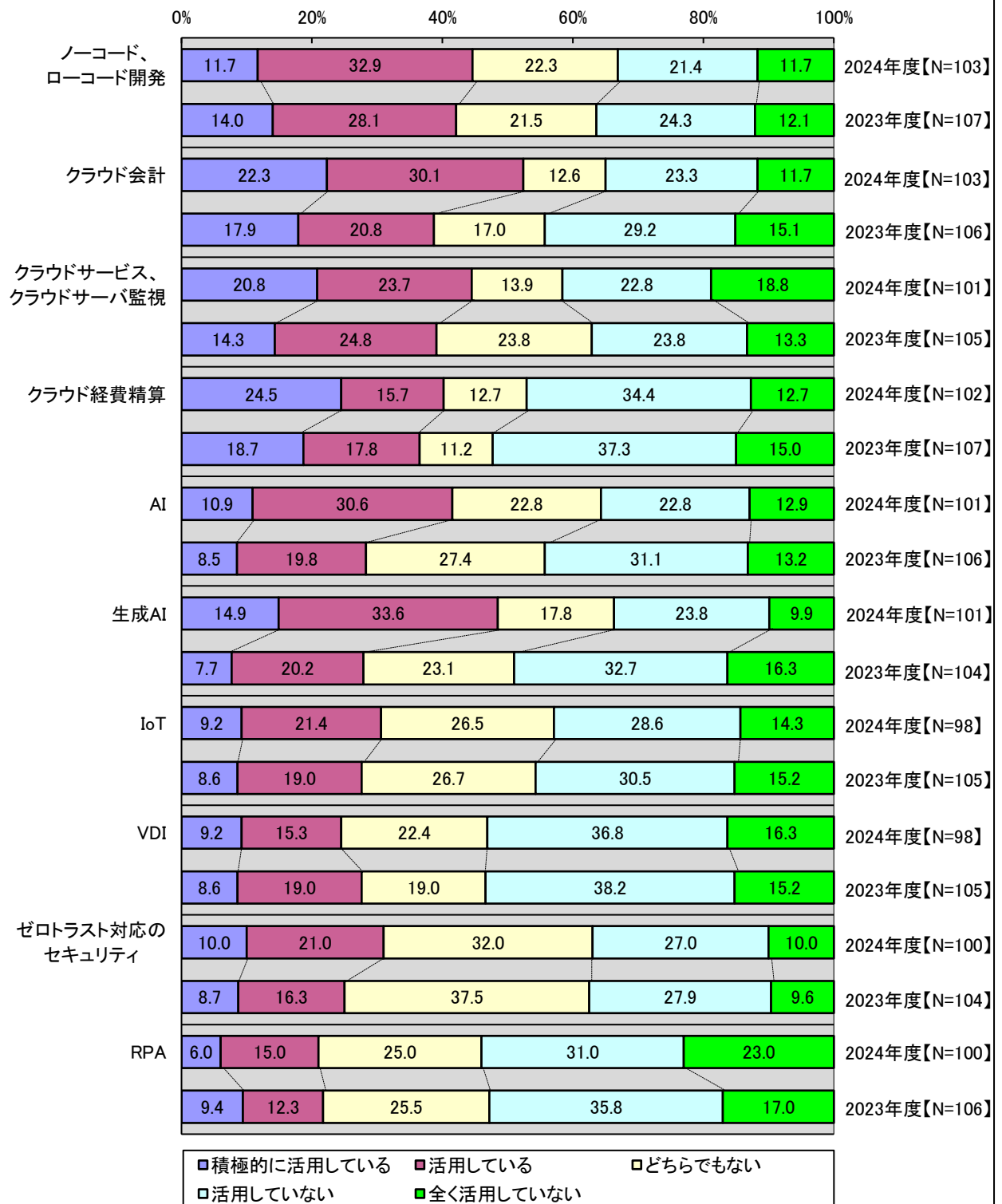
「テレワーク環境の整備」「モバイルアプリケーション開発」を除いた全ての項目で「積極的に取り組んでいる」と「取り組んでいる」の合計が増加しており、多くの企業がDX推進のために何かしらの取り組みを進めていることが窺える。

また、「テレワーク環境の整備」への取り組みの割合の減少は、既にテレワーク環境を整備済みである企業が増えてきたという要因もあると推測される。

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。

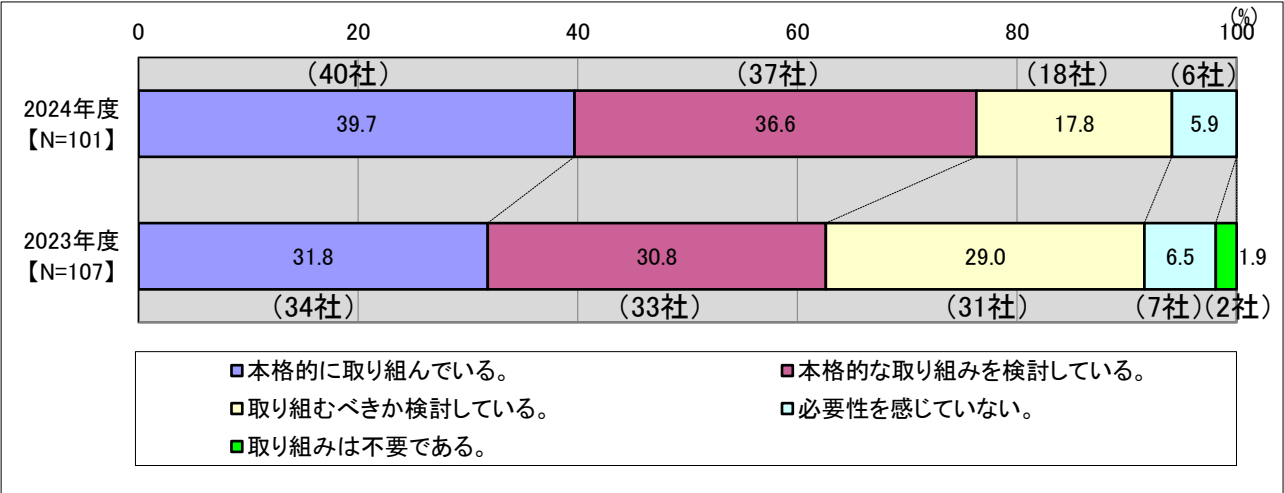


◇各項目の上段が今年度、下段が前年度



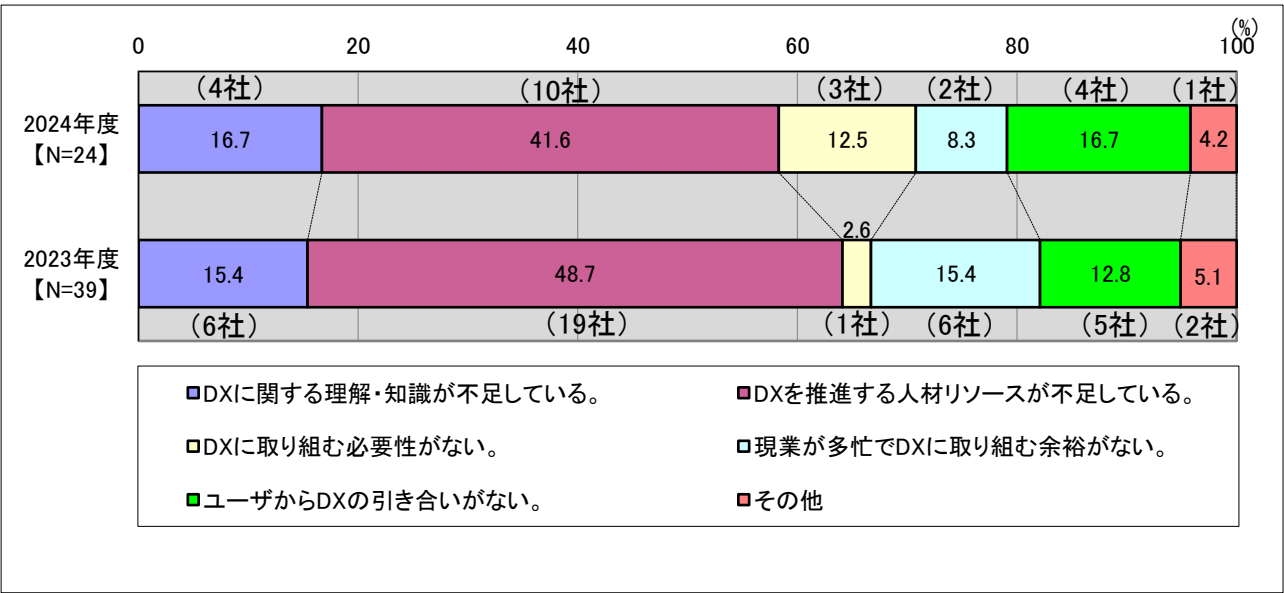
「AI」「生成AI」共に、「積極的に活用している」「活用している」の割合が2023年度から大きく増加しており、これらの技術の活用方法を各社が確立しつつあることが窺える。
 一方で「RPA」は2023年度と比較して「全く活用していない」の割合が増えており、生成AIに取って代われたとも言える。

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○)



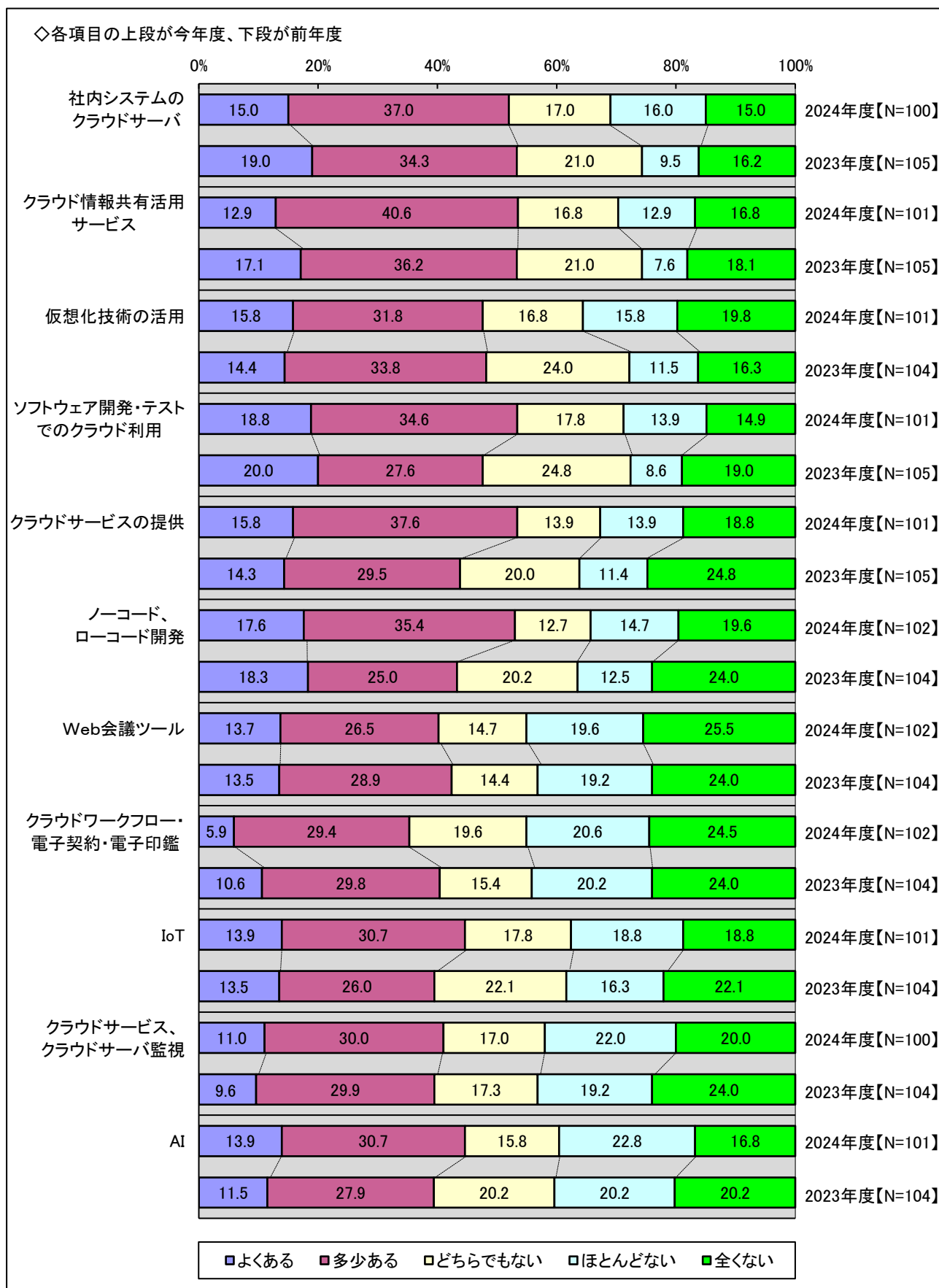
Q2-1における自社業務のDX推進と同様、ユーザ企業に対しても「本格的に取り組んでいる。」「本格的な取り組みを検討している。」と回答した企業が増加した。

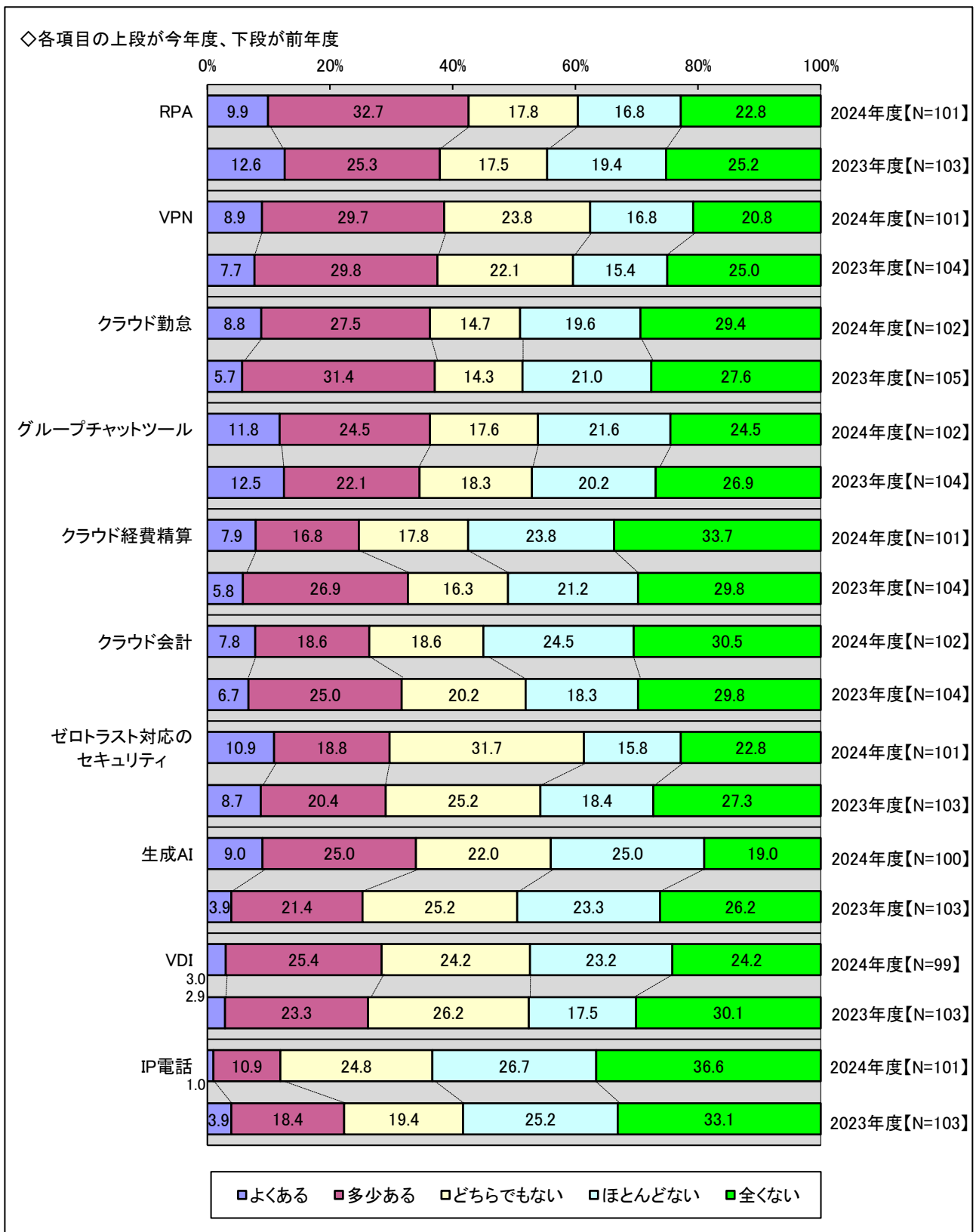
Q2-6 Q2-5で、「取り組むべきか検討している。」「必要性を感じていない。」「取り組みは不要である。」を選択した場合にお答えください。DXに積極的に取り組んでいない理由は何ですか？(該当するもの1つに○)



2023年度と同様、「DXを推進する人材リソースが不足している。」と回答した企業の割合が最も多かった。また、2023年度から母数が減少している中で、「DXに取り組む必要がない。」と回答した企業数は増加している。

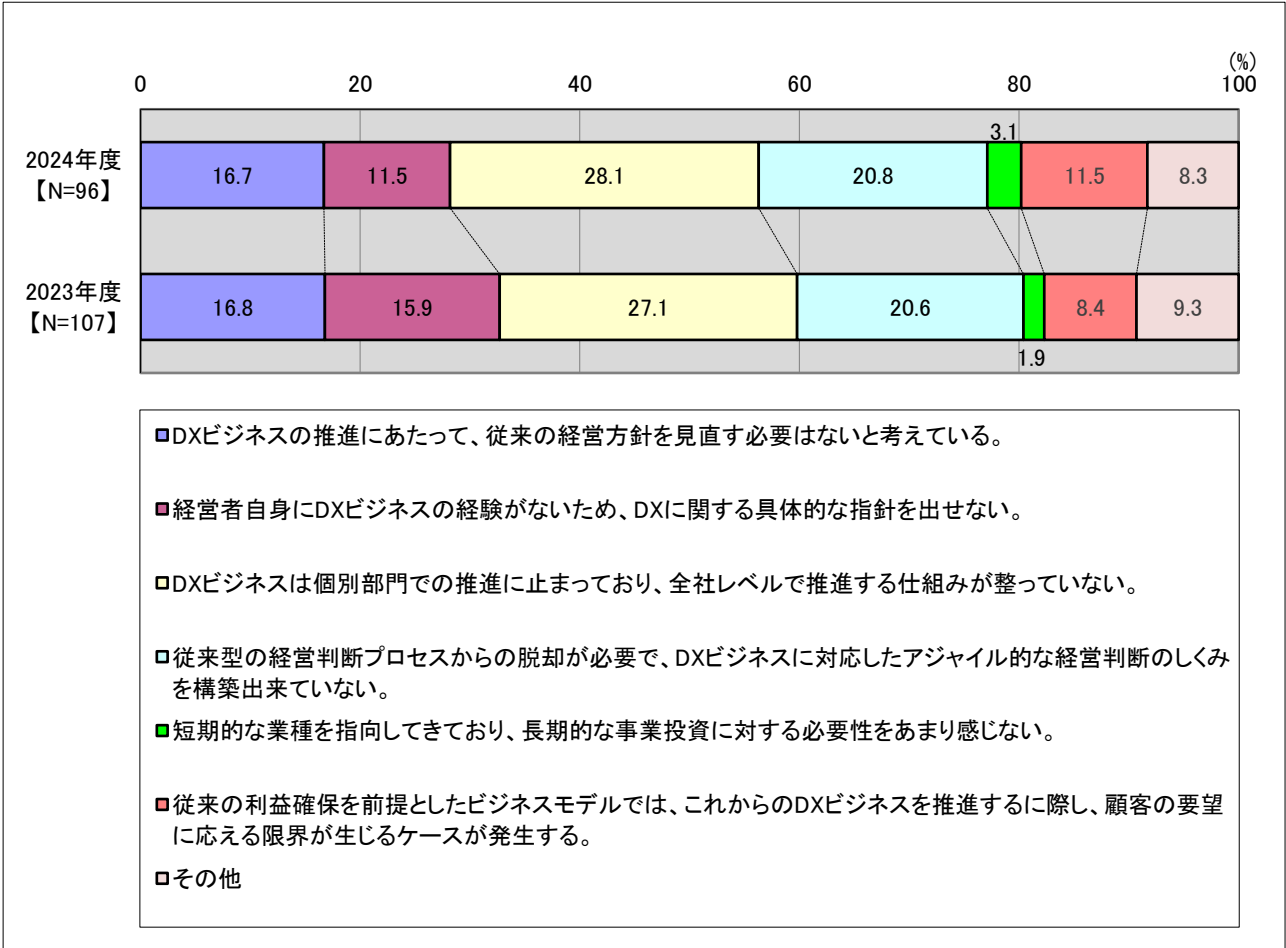
Q2-7 ユーザ企業からのDX案件、引き合いまたは問い合わせとして以下の項目の頻度についてお答え下さい。
それぞれあてはまるものを1つずつ選び番号に○をつけてください。





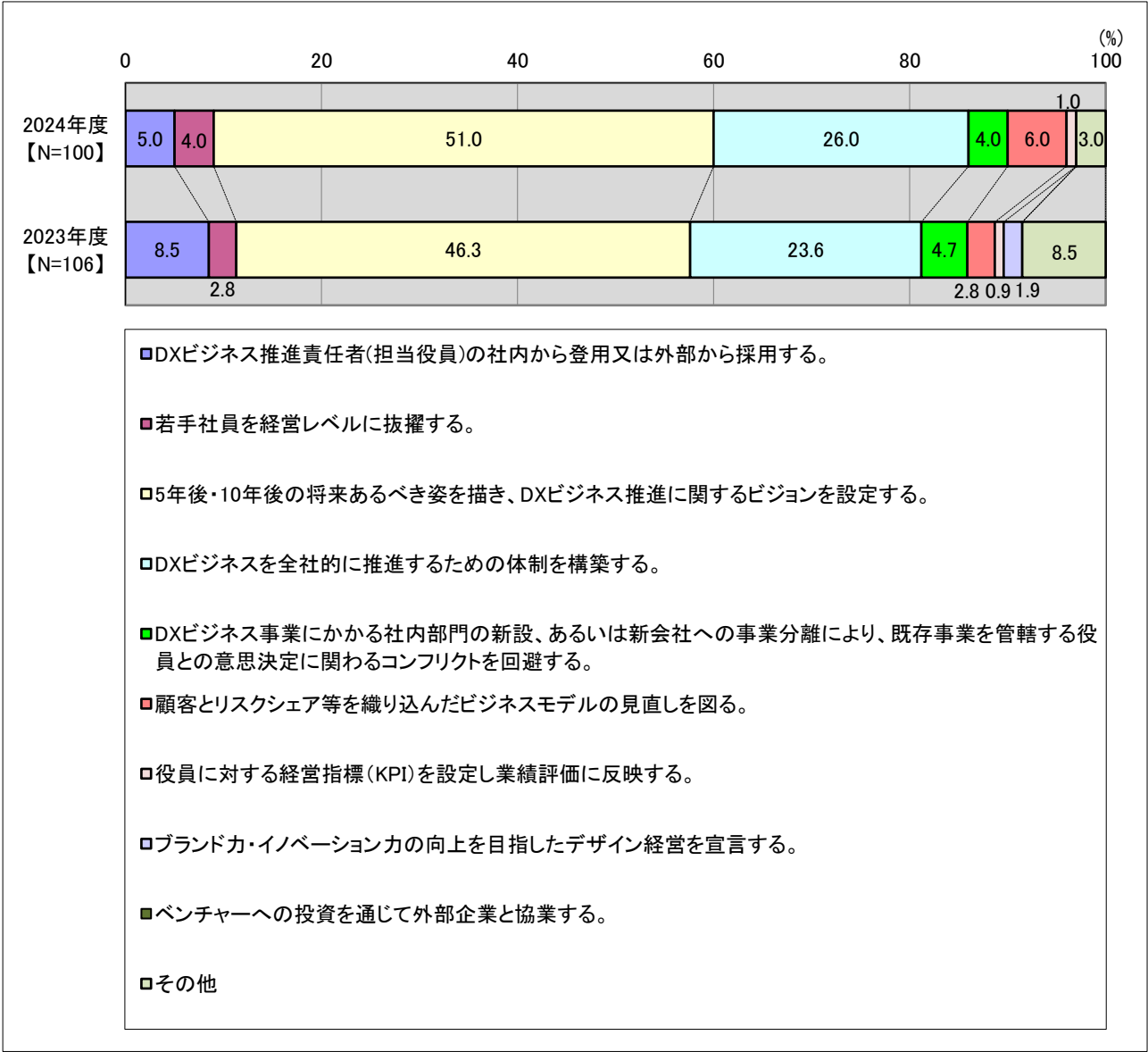
2023年度と比較して「クラウドサービスの提供」「ノーコード、ローコード開発」について「よくある」と「多少ある」を合計した割合の増加率が高い。
また、「AI」「生成AI」は「よくある」「多少ある」共に2023年度から割合が増えており、ユーザ企業としてもこれらの技術に対する関心が高まっていることが見て取れる。

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○)



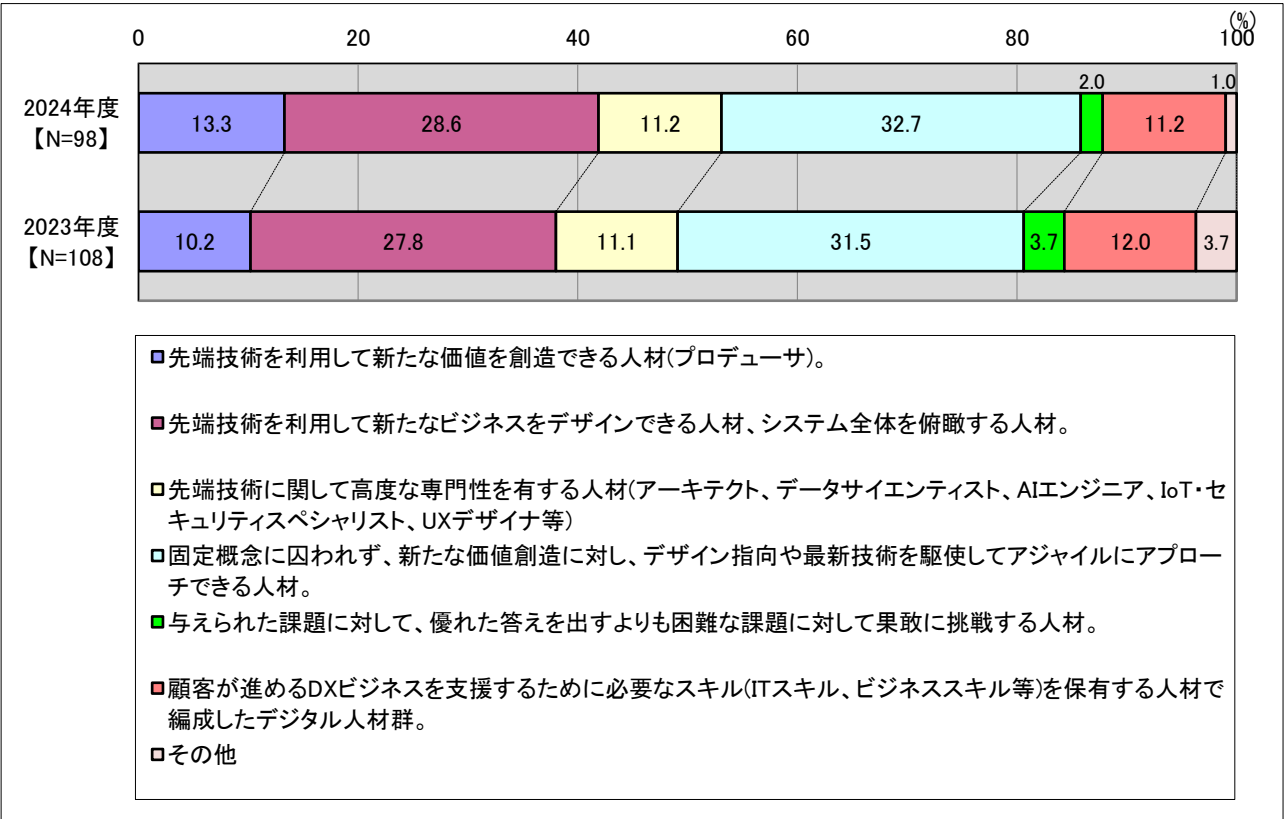
2023年度と同様に「DXビジネスは個別部門での推進に止まっており、全社レベルで推進する仕組みが整っていない。」が最も大きい割合を占めており、2023年度から若干増加している。
 一方で、「経営者自身にDXビジネスの経験がないため、DXに関する具体的な指針を出せない。」の割合は大きく減少した。

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○)



2023年度同様に「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、2023年度から更に増加していることから、この解決策が実際に実施されていない企業が多いという現状が窺える。
「DXビジネス推進責任者(担当役員)の社内から登用又は外部から採用する。」は、「その他」に続く減少率となった。

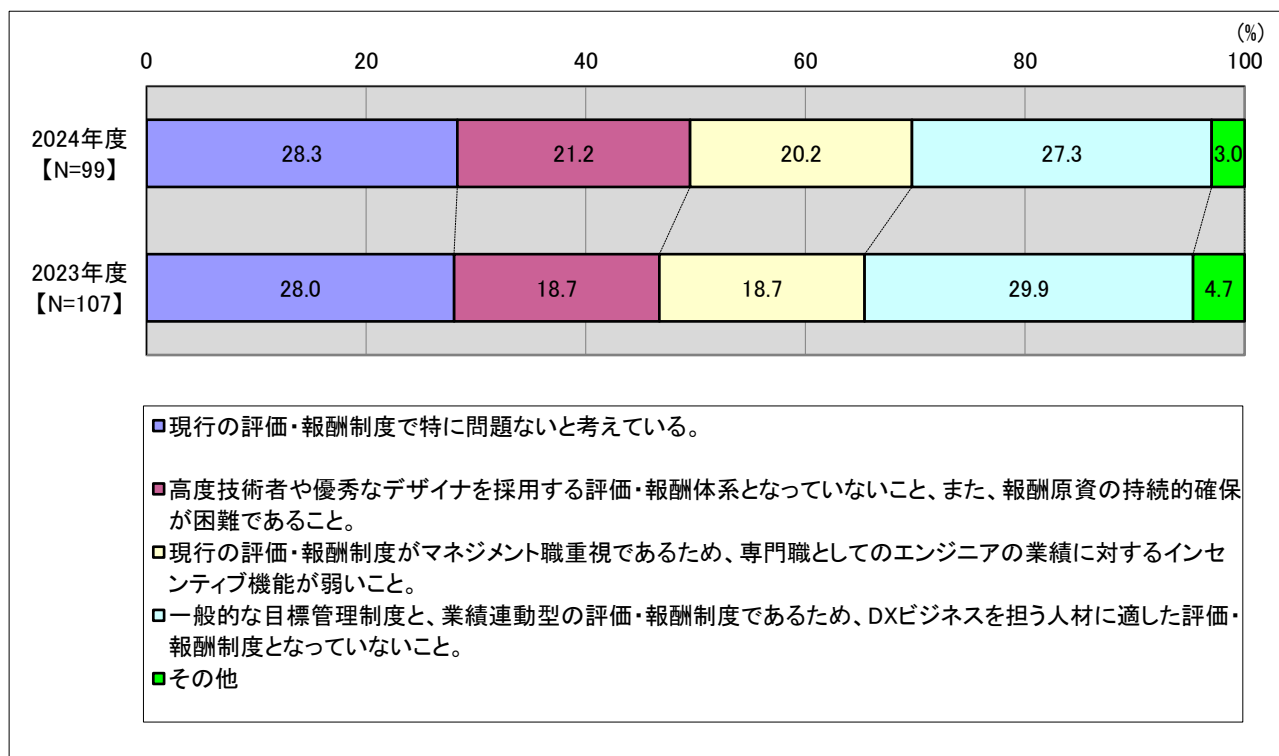
Q2-10 (DX人材とは)
DX人材とはどのような人材であると考えていますか? (該当する最も近いもの1つに○)



全体における各項目の比率は2023年度の傾向から変わらず「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。」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。また、「先端技術を利用して新たな価値を創造できる人材(プロデューサ)。」の2023年度からの増加率が全項目の変動率の中で最も大きかった。

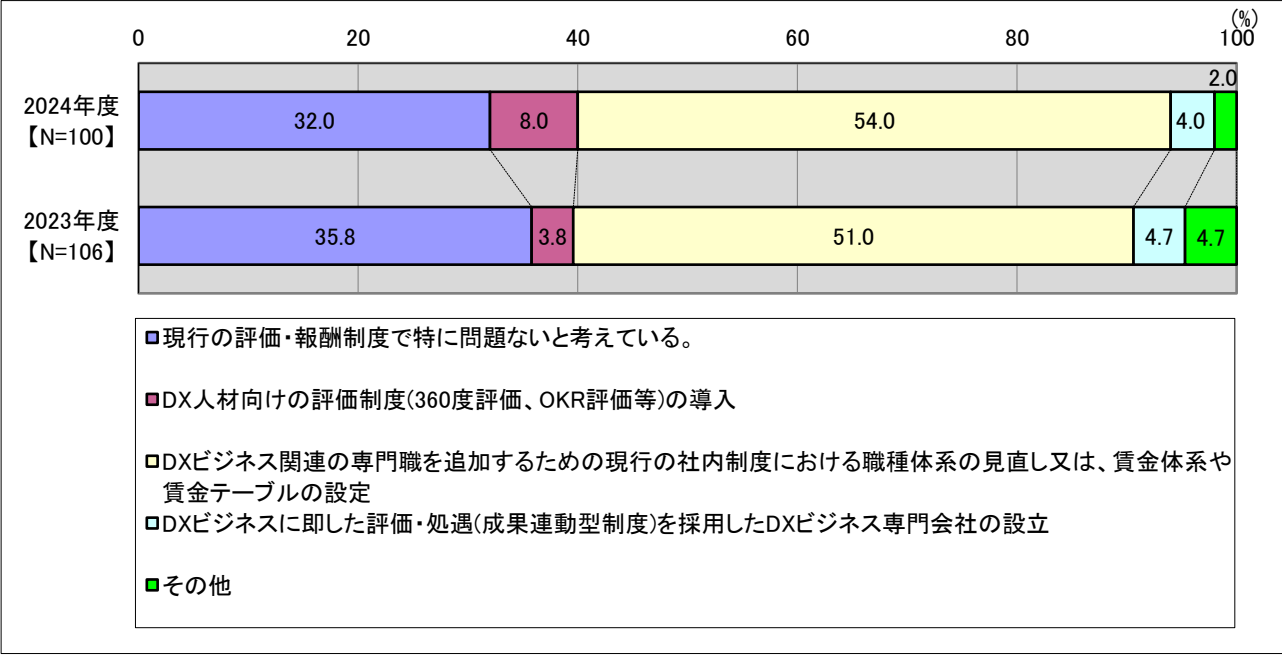
Q2-11 (DX人材の評価・報酬制度)

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○)



どの項目も2023年度から2～3%程度の変動率となっており大幅な変化は見られないが、最も大きい割合を占める項目が「一般的な目標管理制度と、業績連動が他の評価・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。」から「現行の評価・報酬制度で特に問題ないと考えている。」に変わった。

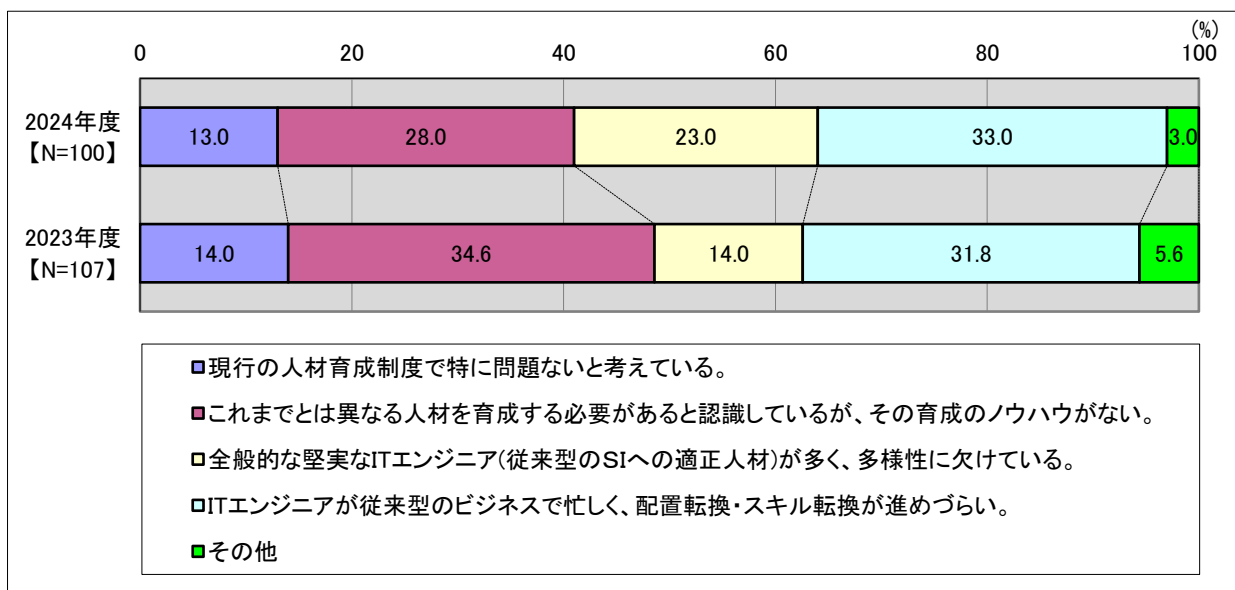
Q2-12 DXビジネスを担う人材に適した「評価・報酬制度」を導入する、あるいは既存の「評価・報酬制度」の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)を克服する解決策(該当する最も近いもの1つに○)



「現行の評価・報酬制度で特に問題ないと考えている。」と回答した企業の割合が2023年度よりも減少し、「DX人材向けの評価制度(360度評価、OKR評価等)の導入」と回答した企業の割合は増加した。また、「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」は以前として多くの割合を占めており、2023年度からも増加している。

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○)



2023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」の割合が大きく減少し、その分「全般的な堅実なITエンジニア(従来型のSIへの適正人材)が多く、多様性に欠けている。」の割合が大きく増加した。
この結果、「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。」が全体の中で最も多くの割合を占めることとなった。

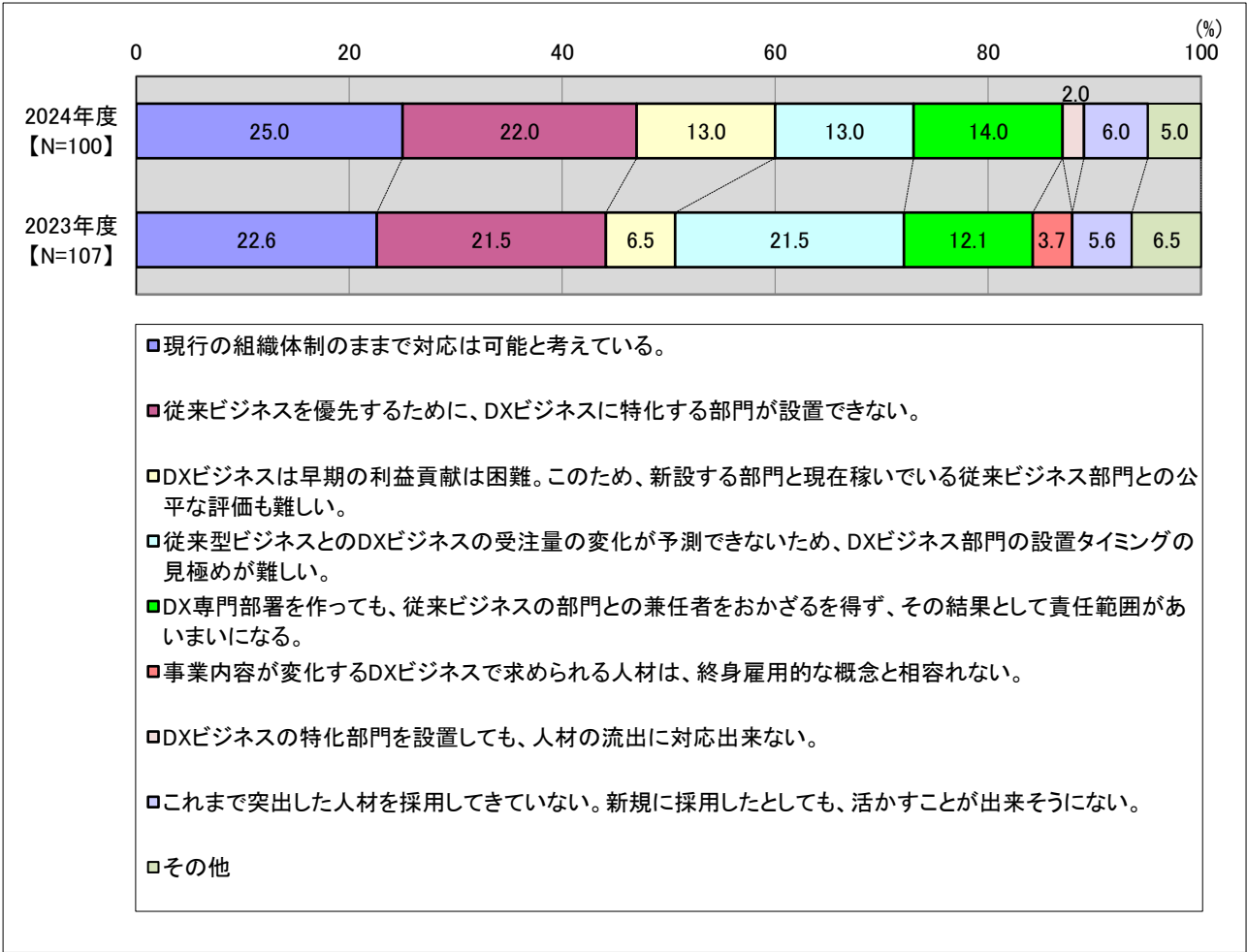
Q2-14 DXビジネスを担う人材の育成に適した制度を導入する。あるいは既存制度の見直しを図る際の課題（推進上の阻害要因）を克服する解決策（該当する最も近いもの1つに○）



「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。」や「DX人材育成のメソッド(フレームワーク)を開発する。」が2023年度から大きく増加した。
対して「育成よりも即戦力としてDX人材を中途採用する。」「外部パートナーとの連携を図る。」が減少していることから、DX人材を外部から登用するのではなく自社で育成しようとする企業が増えていることがわかる。

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○)



「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2023年度から大幅に減少し、対して「DXビジネスは早期の利益貢献は困難。このため、新設する部門と現在稼いでいる従来ビジネス部門との公平な評価も難しい。」が大きく増加している。このことから、ユーザからのDXビジネスの引き合いも増えてきて受注量の予測は立ってきているもののそれを対応していくのに伴った社内体制の整備が追い付いていないと考えている企業が増えてきたと推測される。

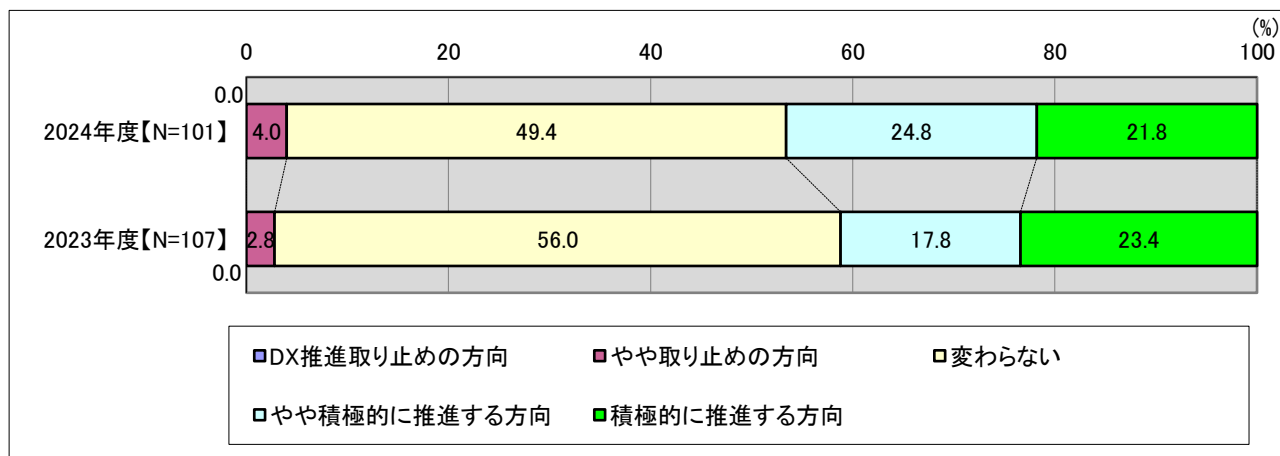
Q2-16 DXビジネス担う組織を新たに設置する。あるいは既存の組織の見直しを図る際の課題(推進上の阻害要因)を克服する解決策(該当する最も近いもの1つに○)



2023年度と比較して「従来ビジネスとDXビジネス組織を分離する。」の割合が大きく減少し、対して「DXの推進に適した予算の確保、権限設定、人材配置を行う。」「業績目標は、営業や顧客担当部門のみに設定し、技術者は全社の組織に所属せず、プロジェクトごとに最適な技術者配置を実現できる組織体制へ変更する。」の割合が増加している。
Q2-15の結果と照らし合わせても、社内の体制づくりに対する課題があると考えている企業が多いことが窺える。

Q2-17 (新型コロナによるDXビジネスの影響)

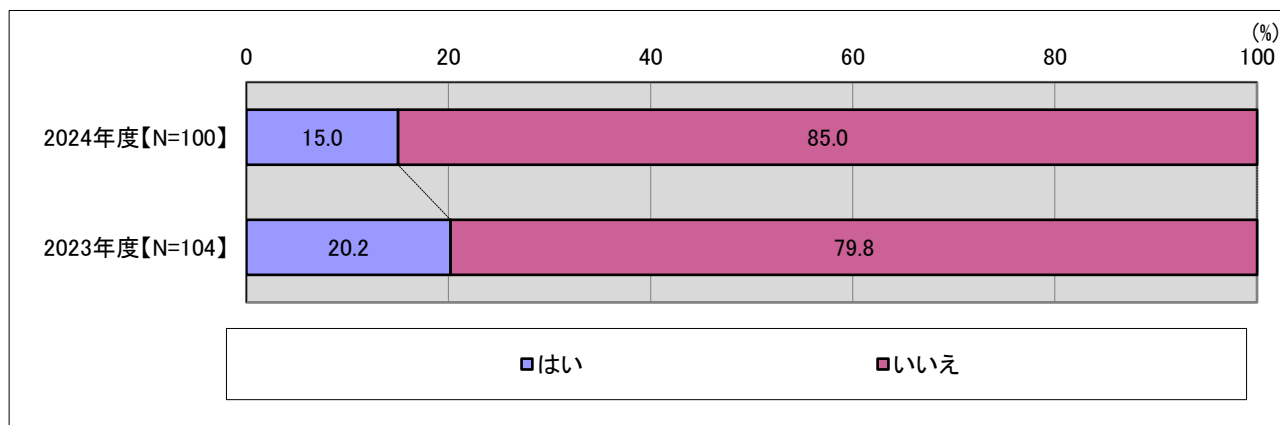
コロナ禍発生前と比べたDXに対するスタンスの変化(該当する最も近いもの1つに○)



「変わらない」と回答した企業が減少し、「積極的に推進する方向」と回答した企業が増加した。DX推進への積極的な取り組みを行う企業が増えたことが見て取れる。

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)

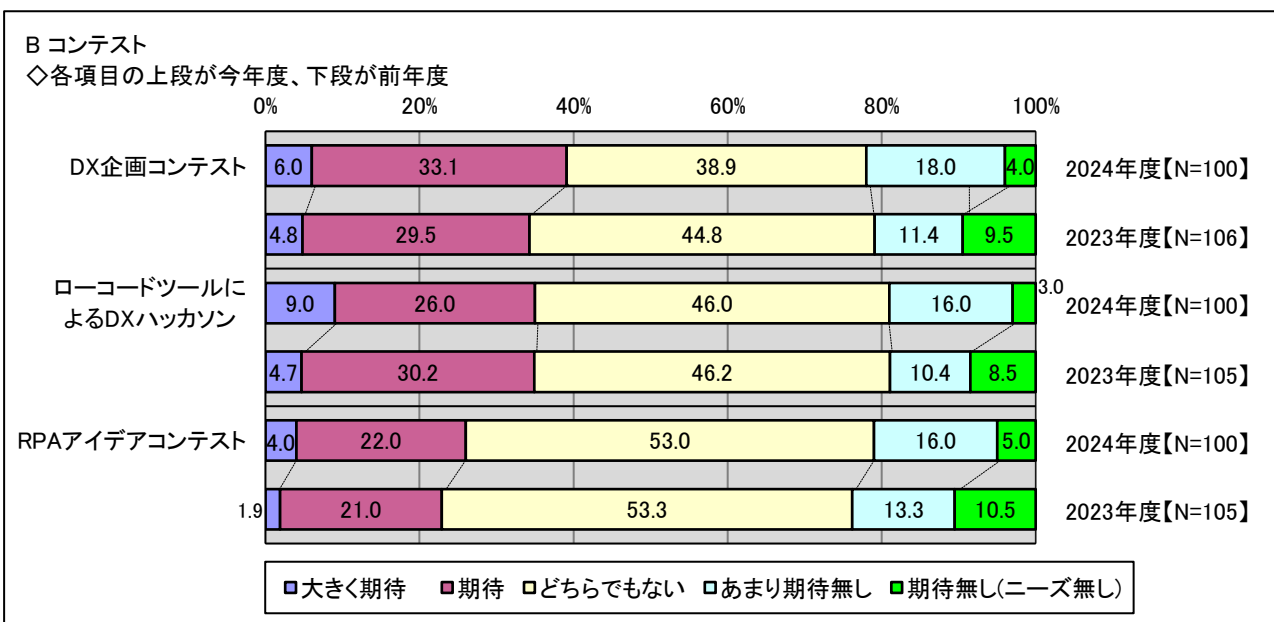
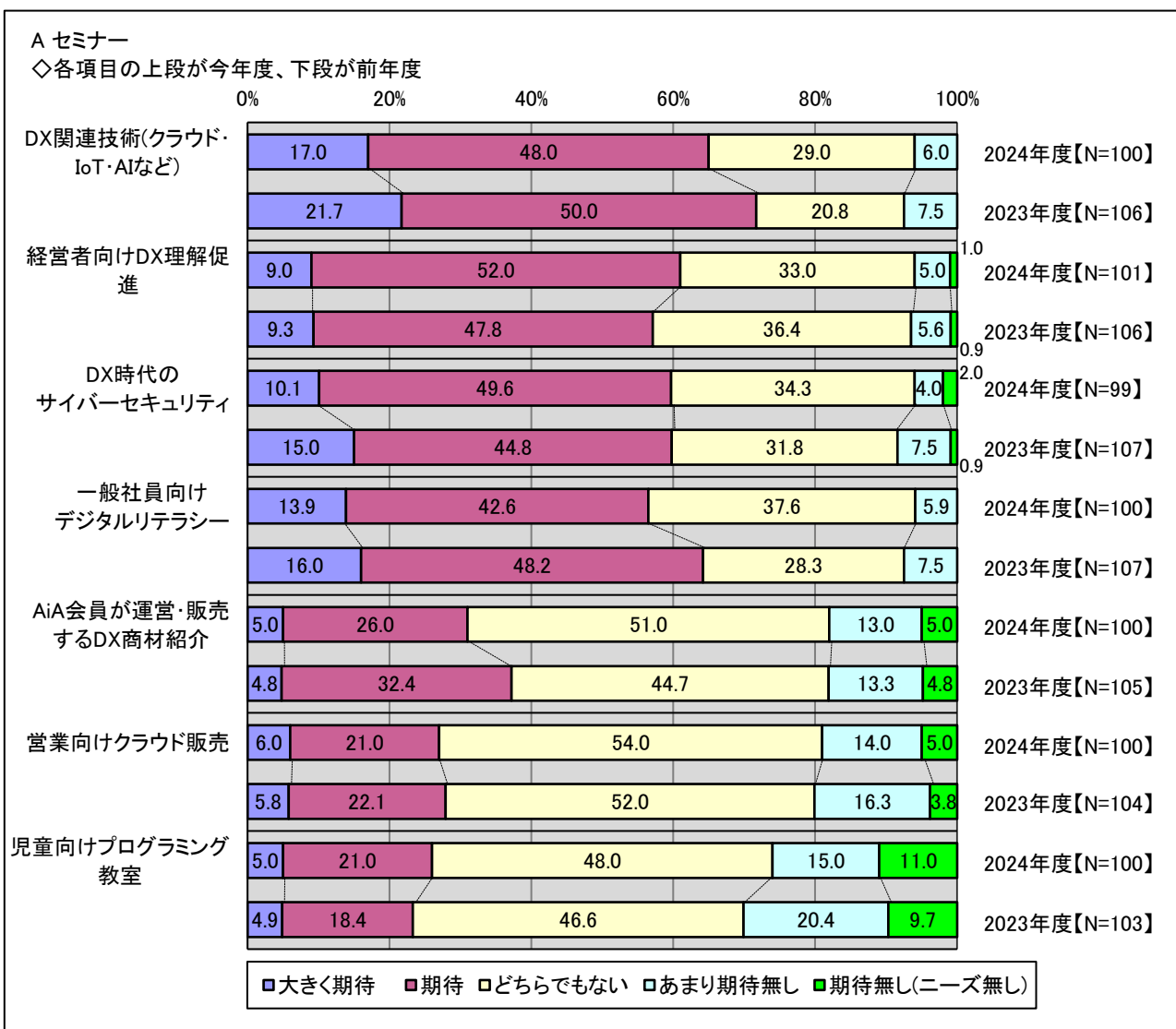
DXビジネスとして新型コロナ対応のソリューションの事業化の検討やサービスの提供を開始しましたか? (どちらか1つに○)



「いいえ」と回答した企業が2023年度から増加している。新型コロナの影響は年々落ち着いてきていることがわかる。

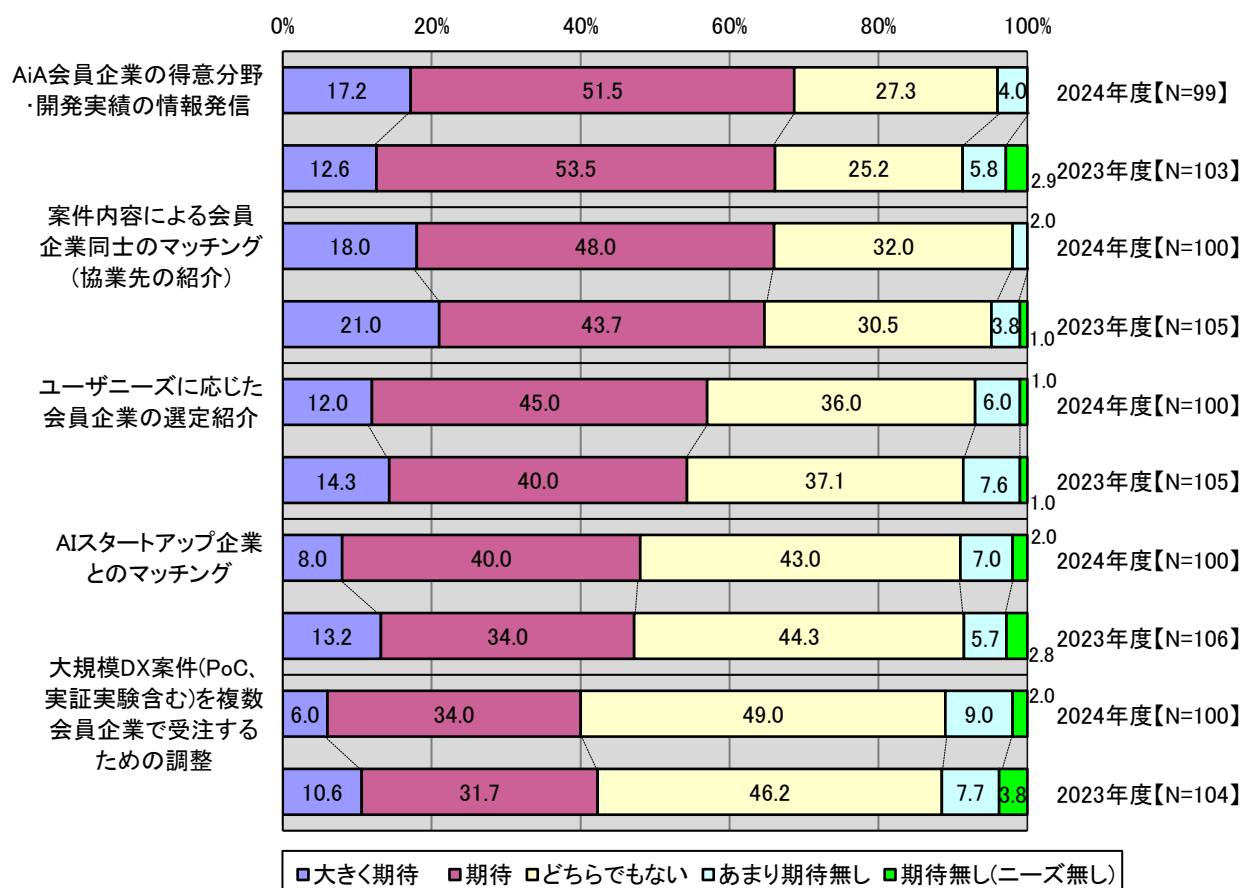
Q2-19 (DX推進施策への期待)

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。



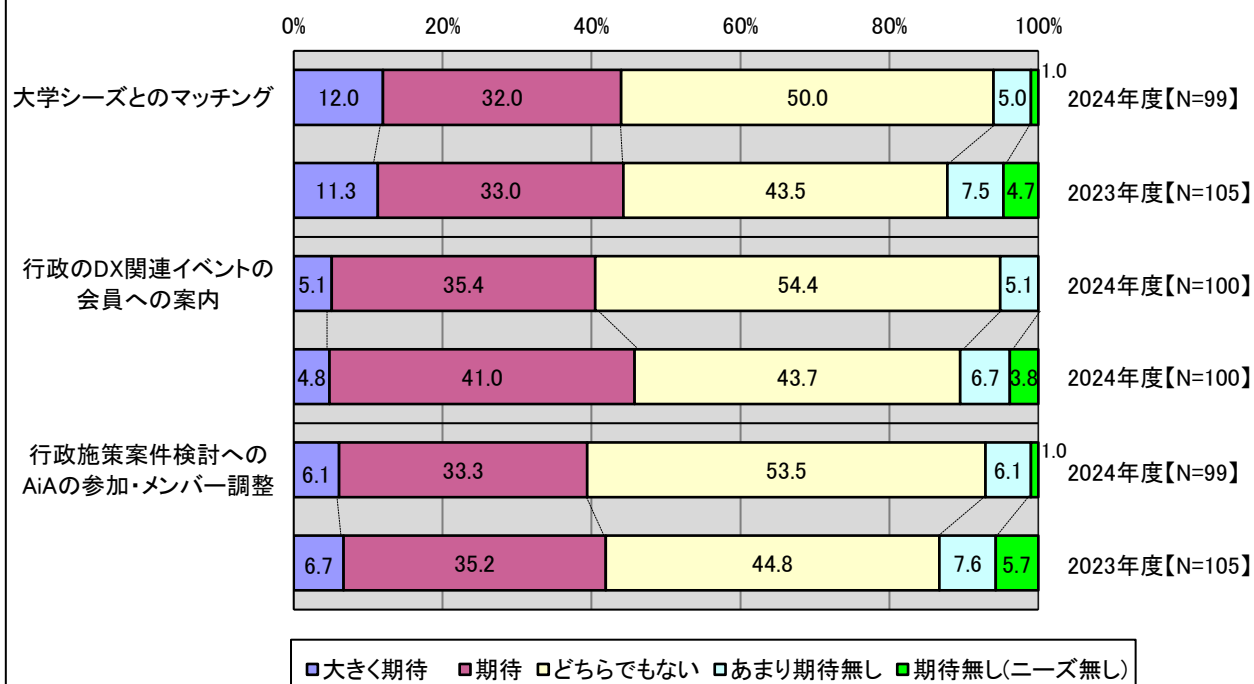
C マッチング

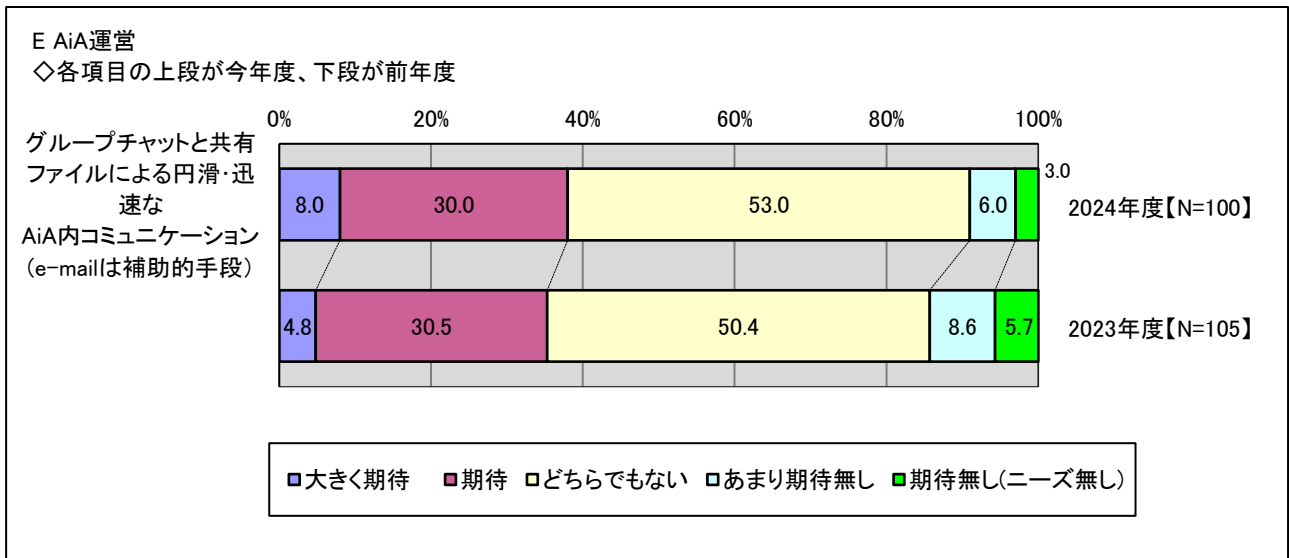
◇各項目の上段が今年度、下段が前年度



D 産学官調整

◇各項目の上段が今年度、下段が前年度





「A セミナー」の中では「経営者向けDX理解促進」への期待度が2023年度よりも高まっている。「C マッチング」は「行政施策案件検討へのAiAの参加・メンバー調整」を除いた全ての項目で期待度が高く、中でも「AiA会員企業の得意分野・開発実績の情報発信」については「大きく期待」の増加率が大きい。複数の企業が会員として属していることから、その利点が活かされるような施策が高く期待されていると考えられる。

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。

- ・激しく変化する経済・経営環境の中では、個別企業に囚われない経営課題の学習や議論検討の場があると有難い。
他の経営者との議論は、戦略やビジョンを立てる上で有効だと思うが、設立当初から変わっていないと感じる。
- ・デザイン思考を用いた研修や成功者の講演を多く開催して頂きたい。例) アイディア発想研修の場合は演習形式を希望。
- ・この業況調査をもっと入力しやすくしてほしい。
- ・名古屋商工会議所と連携して実際にDX推進を検討、実施したい企業とAiA会員企業マッチング。
- ・AiA加盟企業の経営層との意見交換機会が増えることを期待。
- ・セミナー、研修の充実を図って頂きたい。
- ・同じ規模レベル企業でのDX化の事例紹介(現実的な取り組み方を含む)があると参考になる。

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	加藤	光悦
委員	千田	勇佑
委員	細井	

企画事業委員会

委員長	高野	弘道
委員	青木	義彦
委員	内田	康彦
委員	大政	裕之
委員	川島	昭也
委員	本野	竜博
委員	久水	尚崇
委員	清田	正中
委員	堤中	秀樹
委員	福田	将宏
委員	丸田	直哉
委員	宮本	政彦
委員	山森	英樹
委員	吉	大介

オブザーバ 近藤 裕哉
 (中部経済産業局 航空宇宙・次世代産業課)

オブザーバ 松永 亮
 (中部経済産業局 航空宇宙・次世代産業課)

オブザーバ 榎葉 友一
 (中部経済産業局 航空宇宙・次世代産業課)

オブザーバ 池田 涼
 (愛知県 経済産業局 産業部 産業振興課)

事務局 宮田 利昭

発行年月 2025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/>