

北海道 I T レポート **2016**



HICTA

一般社団法人 北海道 IT 推進協会

Hokkaido Information and Communication Technology Association

は じ め に

本レポートは昭和 57 年度以来、経済産業省北海道経済産業局が業界の実態を定量的に捉える資料の一つとして実施してきた「北海道情報処理産業実態調査」（後に「北海道 IT 産業実態調査」）を当協会が引き継ぎ、今年度は、平成 27 年度の実績について、道内に所在する IT 系企業 878 社に協力を依頼して実施したアンケート調査結果を取りまとめたものです。

北海道内の IT 系企業の経営実態や課題を把握することは、IT 利活用による地域産業の競争力強化を推進し、北海道内の IT 産業ならびに地域産業を振興する上で不可欠であり、本レポートがその一助になるものと考えています。

近年の円安基調やアベノミクスの効果等もあり IT 投資を再開する動きも見られることから、道内 IT 産業の業績も堅調に推移しており、平成 27 年度売上高は 4,000 億円台を維持しています。また、平成 28 年度は全体でさらに増収が見込まれています。一方で、全国的な IT 人材の人手不足は北海道でも深刻化しており、経営課題となっています。

ビッグデータの活用促進や IoT、AI、情報セキュリティといった IT 関連の新たな潮流が着実にビジネスチャンスとなっている中、国内、海外との競争もさらに激しくなることが予想されることから、道内 IT 産業の経営基盤の強化や新事業展開、国内、海外企業との連携促進など、さらに積極的な経営が求められています。

本レポートのデータは、今後の IT 産業の振興施策のための有効なデータとなるとともに、企業経営の将来ビジョン策定においても有効にご活用頂けるものと考えています。

最後になりましたが、本レポートの作成に際しては、道内に所在する多くの IT 企業や団体の方々及び経済産業省北海道経済産業局から多大なるご協力をいただきました。この場を借りてお礼申し上げます。

2017 年 2 月

一般社団法人 北海道 IT 推進協会

会 長 森 正人

目 次

はじめに

～平成27年度 北海道IT産業実態調査の概要～	1
I 業績概況	2
(1)平成27年度売上高	2
(2)平成27年度の業績とその要因	3
(3)顧客別割合	4
(4)平成28年度売上高見込み	5
(5)今後、取引を開始(拡大)したいと考えている取引先区分	6
II 雇用、人材確保等の状況	7
(1)従業員数	7
(2)採用、離職状況	8
(3)職種別人員構成	8
(4)従業員の過不足状況	9
(5)女性と高齢者の就業対策	10
III 経営課題・成長戦略等	11
(1)経営課題	11
(2)自社の強みと今後、力を入れていきたい分野	12
(3)大学、研究機関等との連携	12
(4)海外との連携	13.14

調 査 票

～平成27年度 北海道IT産業実態調査の概要～

本調査は、昭和 57 年度以来、経済産業省北海道経済産業局が、道内の IT 産業の実態を定量的に把握するため実施されていた「北海道情報処理産業実態調査」を、平成 18 年度から一般社団法人北海道 IT 推進協会が引き継ぎ、独自調査として実施したものである。

【調査対象事業所】

北海道内に立地する IT 企業で、道内本社事業所及び道外本社企業の道内事業所。

【調査時点】

平成 27 年度の実績及び平成 28 年度見通しについて、平成 28 年秋から冬にかけて調査を実施した。

【回収状況】

北海道内に事業所を有し、IT 産業を営んでいると推察される 878 事業所を対象に調査票を郵送し、223 事業所から有効回答を得た（有効回答率 25.4%）。

＜資本金別＞

	全 体	道内事業所				道外本社事業所
		1 千万円未満 ※	1 千万円以上 5 千万円以下	5 千万円以上 1 億円以下	1 億円以上	
回答 事業所数 (構成比)	223 (100.0%)	18 (8.1%)	106 (47.5%)	28 (12.6%)	19 (8.5%)	52 (23.3%)

＜従業員規模別＞

	全 体	10 人以下	11 人 ～50 人	51 人 ～100 人	101 人 ～300 人	301 人以上
回答 事業所数 (構成比)	223 (100.0%)	48 (21.5%)	97 (43.5%)	39 (17.5%)	29 (13.0%)	10 (4.5%)

＜業種別＞

	全 体	ソフトウェア業				システム ハウス	情報処理・ 提供サー ビス	インターネッ ト付随サー ビス	その他
		受託開発	自社 パッケージ	組込み	ゲーム				
回答 事業所数 (構成比)	223 (100.0%)	113 (50.7%)	21 (9.4%)	7 (3.1%)	1 (0.4%)	7 (3.1%)	41 (18.4%)	9 (4.0%)	24 (10.8%)

※業種区分

1. 受託開発ソフトウェア業：顧客の委託により、電子計算機のプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分析、助言などを行う事業（プログラム作成業、情報システム開発業、ソフトウェアコンサルタント業）
2. 自社パッケージソフトウェア業：電子計算機のパッケージプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分析、助言などを行う事業
3. 組込みソフトウェア業：情報通信機械器具、輸送用機械器具、家庭用電気製品等に組込まれ、機器の機能を実現するためのソフトウェアを作成する事業
4. ゲームソフトウェア業：家庭用テレビゲーム機、携帯用電子ゲーム機、パーソナルコンピュータ等で用いるゲームソフトウェア（一部を構成するプログラムを含む。）の作成を行う事業（ゲーム用ソフトウェア作成業）
5. システムハウス業：マイクロエレクトロニクス技術を応用した製品と、これを用いたシステムの開発、製造及び販売などを行う事業やパソコンなどに独自に開発したハードウェアを付加して販売する事業
6. 情報処理・提供サービス業：電子計算機などを用いて委託された計算サービス（顧客自ら運転する場合を含む）、データエントリーサービスまたは各種データを収集・加工・蓄積し情報として提供する事業
7. インターネット付随サービス業：インターネットを通じて、通信及び情報サービスに関する事業を行う事業（インターネットサイト運営業、ウェブ・コンテンツ提供業、情報ネットワーク・セキュリティ・サービス業等）
8. その他：上記 1～7 に該当しない事業であって、デジタル技術に係わる製品・サービスの提供を行う事業（デジタルコンテンツの制作、提供など）

I 業績概況

(1) 平成27年度売上高

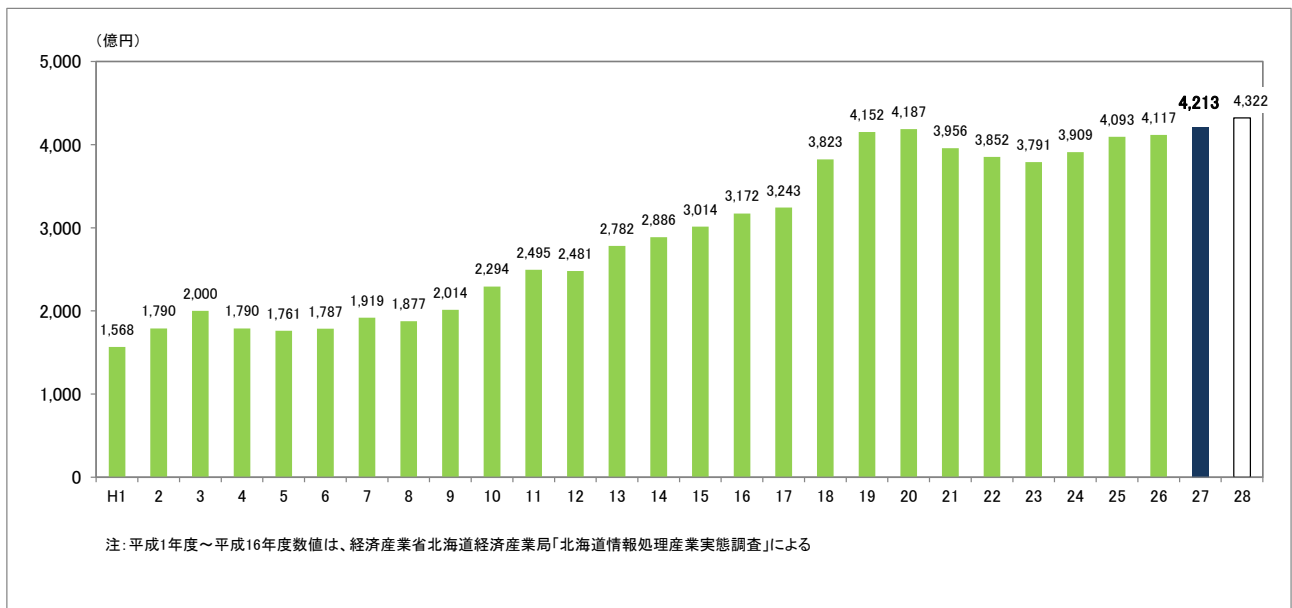
平成27年度北海道IT産業の売上高は、4,213億円と、3年連続で4,000億円台を維持し、昨年度に比べて2.3%増加した。

平成27年度の売上高は、4,213億円と推計され、前年比2.3%増となり、3年連続で4,000億円台を維持した。

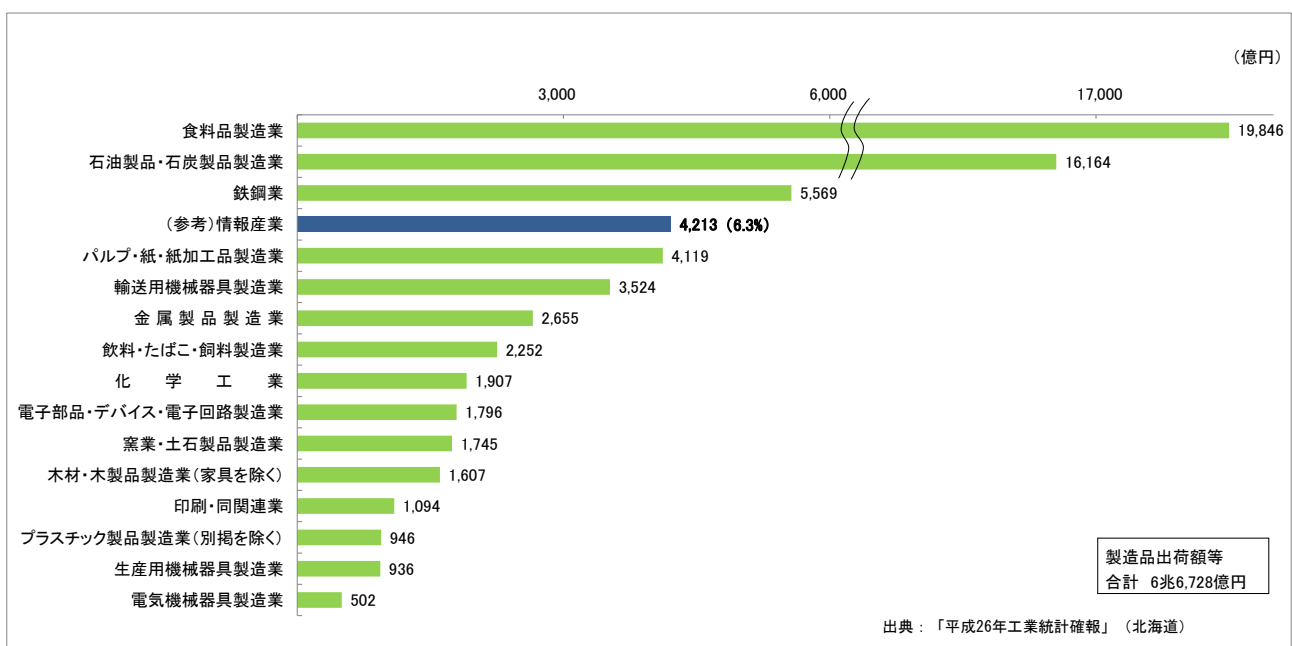
参考までに道内の主要製造業の出荷額（平成26年確報値）と比較すると、第3位の鉄鋼業に次ぐ位置にあり、工業出荷額合計の6.3%を占める産業規模となっている。

平成28年度売上予想については、さらに増加傾向を見込み、4,322億円と推計された。

図表1 北海道情報産業総売上高の推移



図表2 北海道情報産業売上高と工業出荷額（上位15業種）のとの比較（参考）



一人当たり売上高は 2,053 万円となっており、昨年度とほぼ同額となった。

図表3 一人当たり売上高の推移

(単位:万円)

	平成 23 年度	平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年度
回答事業所全体	1,927	1,938	2,023	2,028	2,053

道内・道外・海外の売上比率を見ると、道内向けが 55.2%、道外向けが 44.7%、海外向けが 0.1%となっている。前年に比べ道内向けが 6.8 ポイント減少し、道外向けが 7.8 ポイント増加、海外向けが 1.0 ポイント減少している。

図表5 道内外売上比率の推移

(単位:%)

	平成 23 年度	平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年度
道内	63.3	57.6	59.1	62.0	55.2
道外	36.6	39.0	37.2	36.9	44.7
海外	0.1	3.5	3.8	1.1	0.1

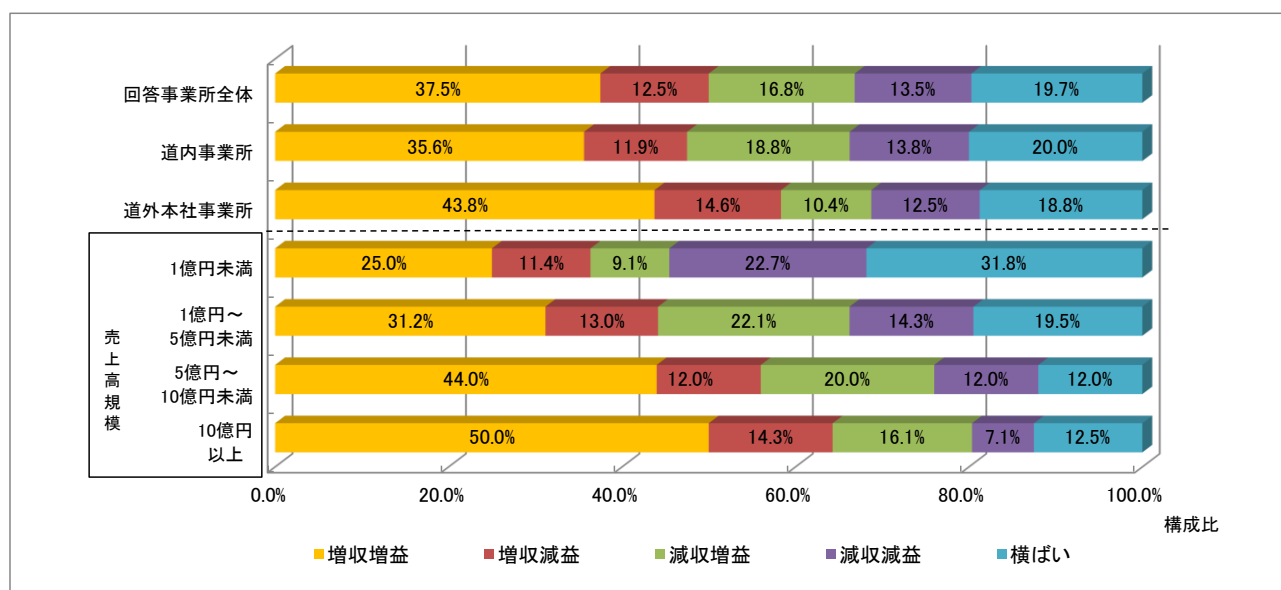
(2) 平成27年度の業績とその要因

回答事業所全体では、増収の事業所が50%と減収の事業所を上回った。売上高が大きい事業所ほど増収の回答割合は増えている。

業績の要因としては、増収事業所では道内および首都圏での受注量の増加、新規顧客の開拓化を、減収事業所では受注量の減少、人手不足、受注単価の低下をあげている。

平成 26 年度に比した平成 27 年度の業績は、回答事業所全体では増収（「増収増益」＋「増収減益」）が 50.0%であり、減収（「減収増益」＋「減収減益」）の 30.3%を上回った。売上高規模別で見ると、売上が大きい事業所の増収増益が多く、5 億円以上 10 億円未満の事業所で 44.0%、10 億円以上の事業所で 50.0%を占めている。

図表6 業績状況(平成27年度)



上記業績の要因としては、増収事業所では「道内受注量の増加」を要因とする事業所が多く、全体の 51.0%を占め、次いで「首都圏受注量の増加」が 42.3%、「新規顧客の開拓」が 39.4%となっている。

一方、減収事業所では「道内受注量の減少」を要因とする事業所が 47.6%を占め、次いで「人手不足」が 30.2%、「受注単価の減少」が 25.4%となっている。

図表7 平成27年度売上に関する要因(複数回答)

	全体	増収	減収	横ばい
道内受注量の増加	32.7%	51.0%	9.5%	22.0%
首都圏受注量の増加	26.0%	42.3%	14.3%	2.4%
道外(首都圏以外)受注量の増加	17.8%	26.0%	9.5%	9.8%
受注単価の上昇	8.2%	11.5%	7.9%	0.0%
新規サービス/製品の展開	20.7%	24.0%	19.0%	14.6%
営業の強化	22.1%	30.8%	11.1%	17.1%
新規顧客の開拓	30.3%	39.4%	20.6%	22.0%
道内受注量の減少	22.6%	8.7%	47.6%	19.5%
首都圏受注量の減少	7.7%	1.9%	19.0%	4.9%
道外(首都圏以外)受注量の減少	4.3%	1.0%	11.1%	2.4%
受注単価の低下	14.4%	8.7%	25.4%	12.2%
業務内容の縮小	2.9%	0.0%	9.5%	0.0%
人手不足	21.6%	9.6%	30.2%	39.0%
取引先の減少	5.8%	1.0%	11.1%	9.8%
その他	3.4%	3.8%	1.6%	4.9%

(3)顧客別割合

売上高の約35%が同業他社、次いで官公庁が約14%となっている。

平成 27 年度の顧客別売上高の構成を見ると、「情報処理産業（道外同業）」が 25.2%と、「情報処理産業（道内同業）」(9.3%)と合わせて 34.5%が同業他社からの受注となっている。次いで「官公庁」が 14.2%となっている。

図表8 顧客別売上構成(平成27年度)

(単位: %)

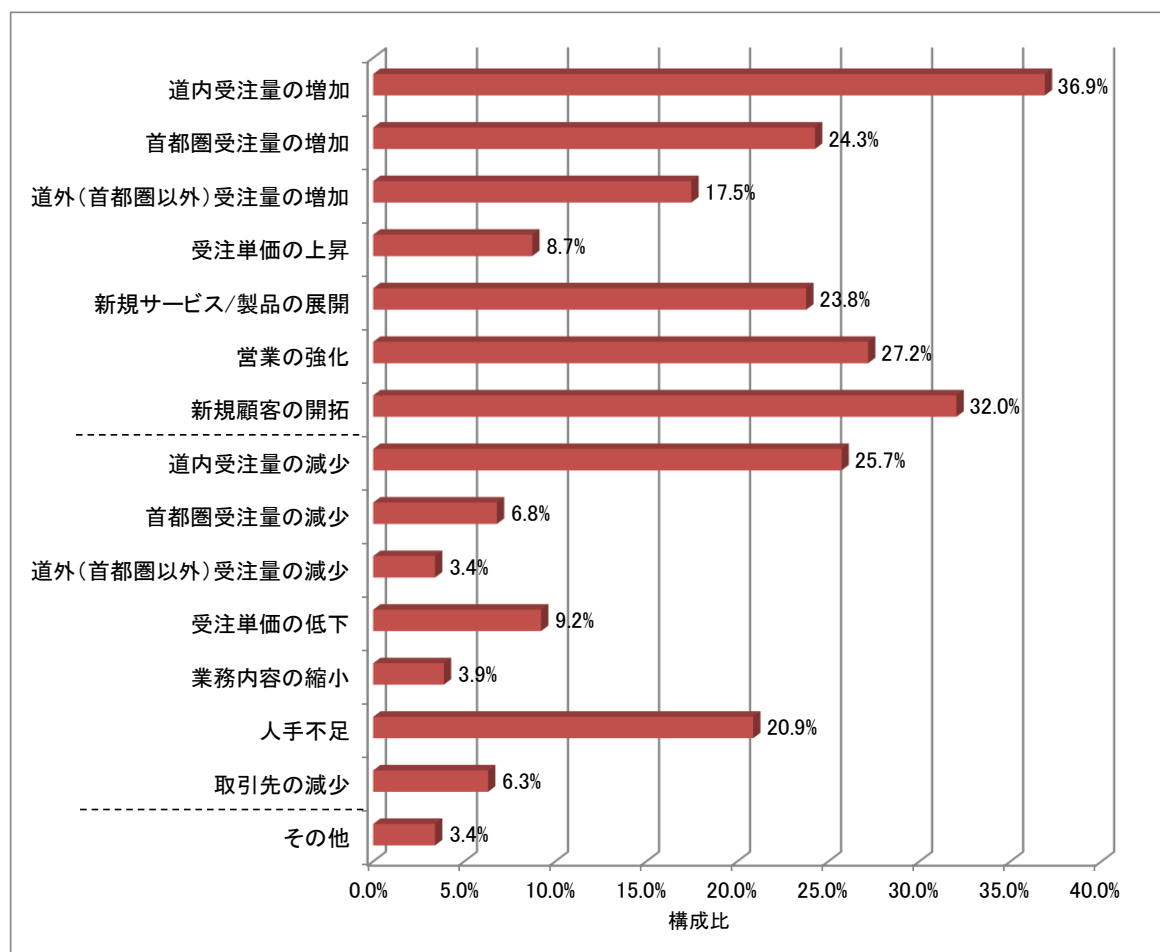
	情報処理産業 (道内同業)	情報処理産業 (道外同業)	コンピューター メーカー	通信業	農業(畜産含む)	水産業	食関連製造業	製造業(食関連以外)	卸売・小売・飲食店	建設・不動産業	観光業	広告出版業	金融・保険業	運輸業	医療・福祉業	電気・ガス・水道業	学校・教育	官公庁	個人	その他
全体	9.3	25.2	3.8	10.1	1.1	0.6	0.5	4.4	5.4	1.1	1.1	0.3	3.8	2.4	2.0	1.8	4.4	14.2	1.9	6.6
道内事業所	10.2	23.7	3.3	8.6	0.2	0.0	0.6	4.3	6.5	1.3	0.9	0.4	4.2	2.9	2.6	1.8	2.3	16.3	2.4	7.4
道外本事業所	6.3	30.2	5.2	14.8	3.7	2.4	0.1	4.8	2.1	0.5	1.9	0.0	2.5	0.6	0.2	1.9	11.1	7.6	0.0	4.0

(4)平成28年度売上高見込み

平成28年度の売上高は、受注量の増加等により、全体で約4,322億円と前年を上回る見込みとなっている。

平成28年度の売上高見込みは、4,322億円となっており、平成27年度実績に対して2.6%増加の見込みとなっている（図表1）。この売上高見込みに関しては、増収要因として「道内受注量の増加」をあげる事業所が36.9%と最も多く、次いで「新規顧客開拓」（24.6%）、「営業の強化」（22.9%）をあげている。一方で、減収要因である「道内受注量の減少」をあげた事業所が25.7%、「人手不足」をあげた事業者が20.9%を占めた。

図表9 平成28年度売上高見込みに関する要因（複数回答）

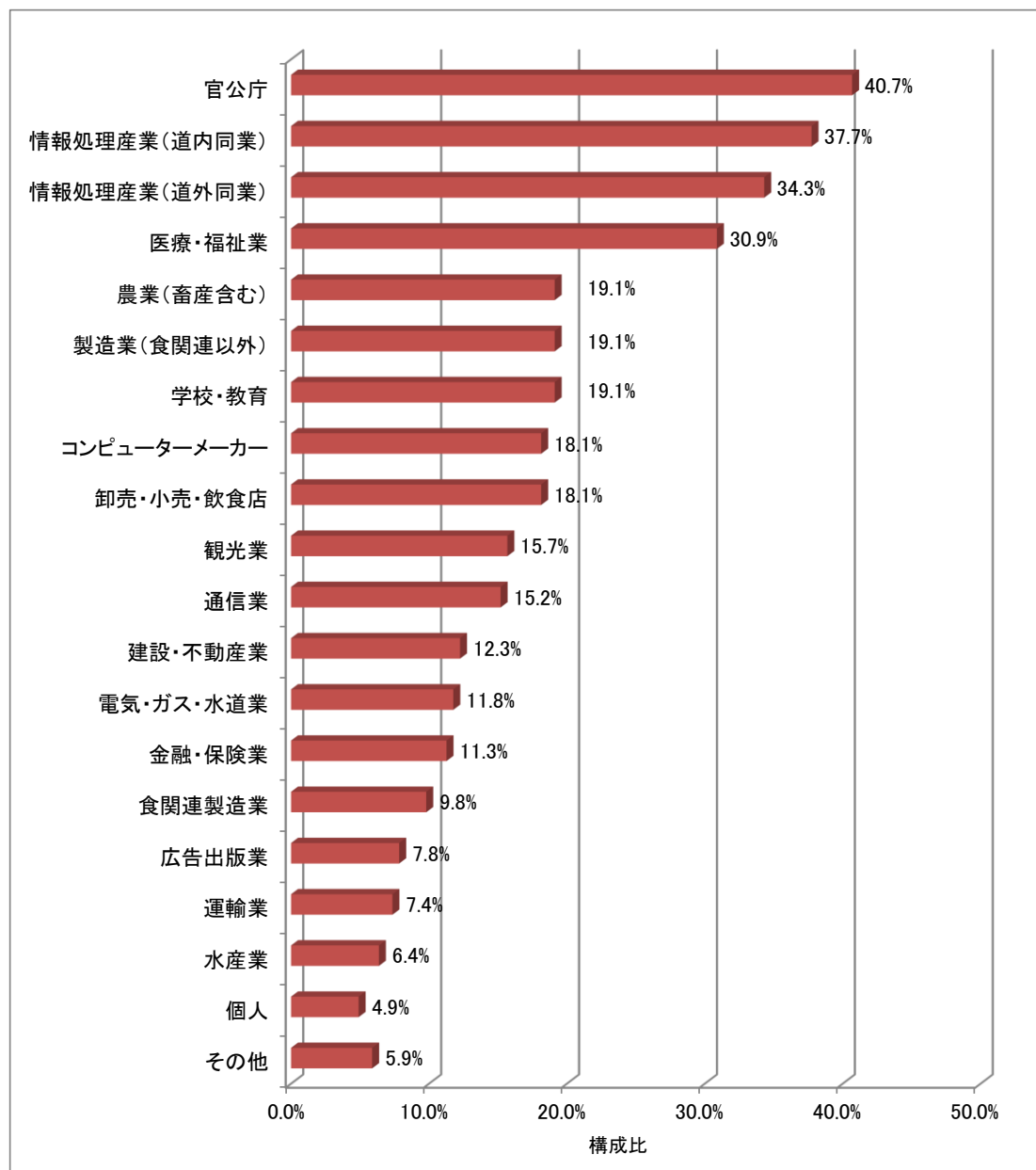


(5) 今後、取引を開始(拡大)したいと考えている取引先区分

今後、取引を開始(拡大)したいと考えている取引先区分としては、官公庁、情報処理産業、医療・福祉業が比較的高い傾向。

今後、取引を開始(拡大)したいと考えている取引先区分としては、「官公庁」が最も多く 40.7%を占め、次いで「情報処理産業(道内同業)」(37.7%)、「情報処理産業(道外同業)」(34.3%)、「医療・福祉業」(30.9%)となっている。

図表 10 取引の開始(拡大)を考えている区分(複数回答)



Ⅱ 雇用、人材確保等の状況

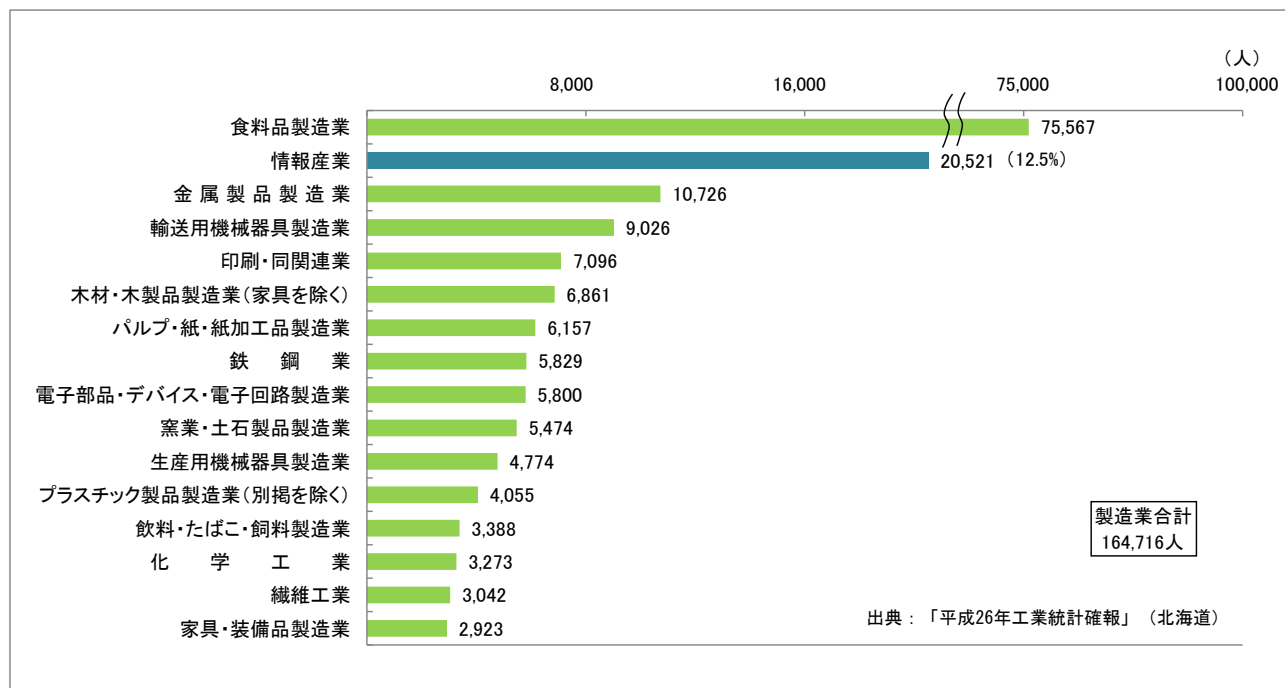
(1) 従業員数

平成27年度の従業員数は約20,000人であり、食料品製造業に次ぐ雇用規模となっている。

従業員総数は20,521人であり、前年度（20,306人）に比べて微増となっている。

参考までに道内の主要製造業の従業員数（平成26年確報値）と比較すると、道内製造業第1位の食料品製造業に次ぐ位置にあり、製造業合計の12.5%を占める雇用吸収力を有している。

図表11 北海道情報産業従業員数と北海道内製造業との従業員数の対比（参考）



(2)採用、離職状況

平成27年度の採用状況は、採用人数、離職人数ともに昨年度を下回った。

平成27年度の採用状況を見ると、採用人数が954人と前年度（1,199人）を下回った一方で、離職者数も全体で621人と前年度（819人）を下回っている、

離職率は4.0%と前年度を下回ったものの、平成27年の道内の事業所規模5人以上の離職率2.17%（毎月勤労統計調査地方調査平成27年平均（北海道））を大きく上回っている。

図表12 採用・離職状況

（単位：人）

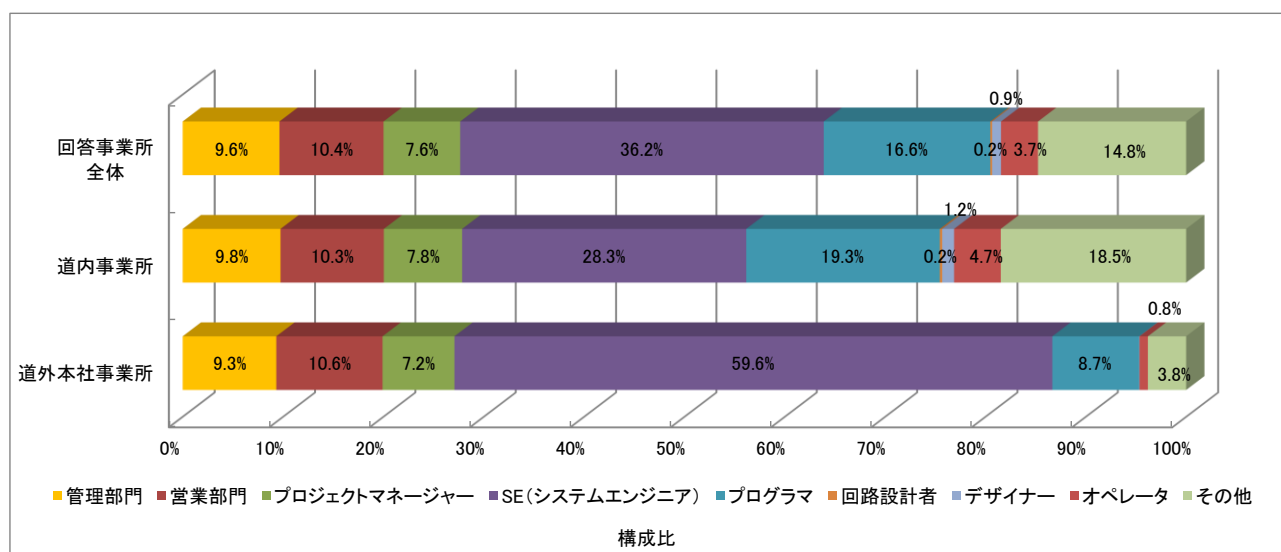
			22 年度	23 年度	24 年度	25 年度	26 年度	27 年度
採用	新 卒	技 術 系	374	331	360	341	442	353
		事 務 系	37	32	30	29	40	46
		小 計	411	363	390	370	482	399
	中 途	技 術 系	426	518	475	472	446	418
		事 務 系	129	156	159	241	271	137
		小 計	554	674	634	713	717	555
	合 計		965	1,037	1,024	1,083	1199	954
離 職	離 職 者	技 術 系	690	755	693	535	555	518
		事 務 系	184	207	299	269	264	103
	合 計		874	962	992	804	819	621
	離 職 率 (%)		4.4	4.9	5.0	4.0	5.0	4.0

(3)職種別人員構成

回答事業所全体では、システムエンジニア（以下SE）とプログラマで約45%を占める。

回答事業所のうち、従業員数10名以上の165事業所について職種別人員構成を見ると、道内事業所、道外本社事業所ともSEの構成比が最も高い。道内事業所では次いでプログラマの構成比が高く、SEとプログラマで47.6%を占めている。

図表13 職種別従業員構成（従業員10名以上）

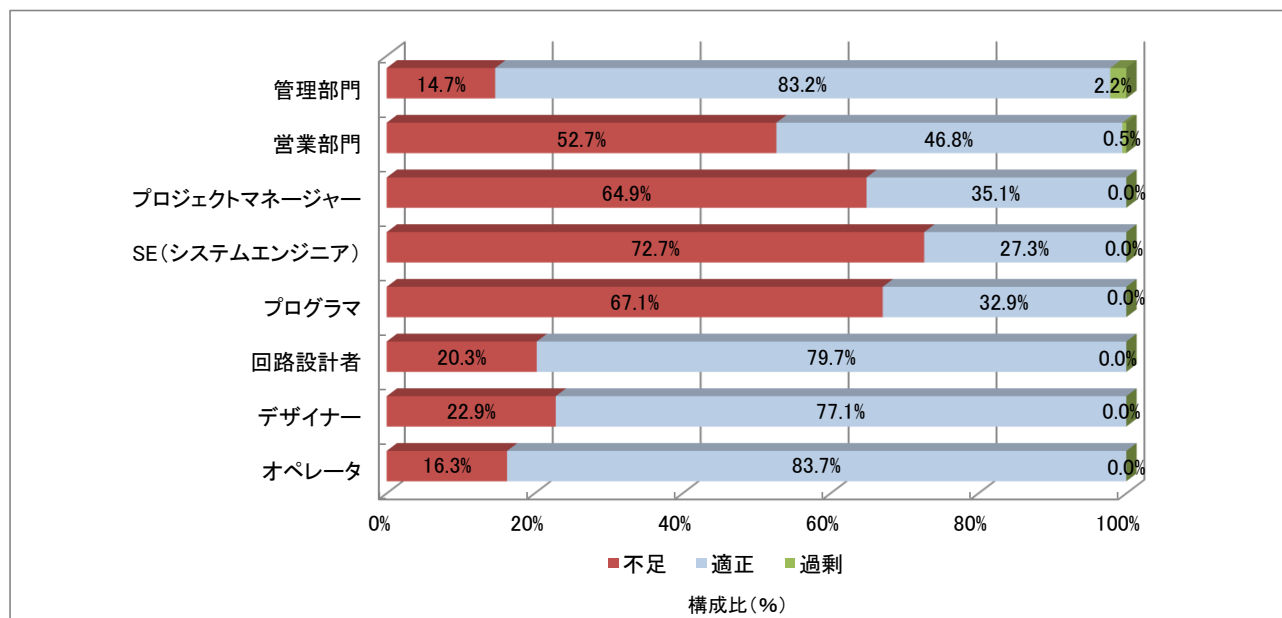


(4) 従業員の過不足状況

SE、プログラマ、プロジェクトマネージャー、営業部門の不足感が大きい。

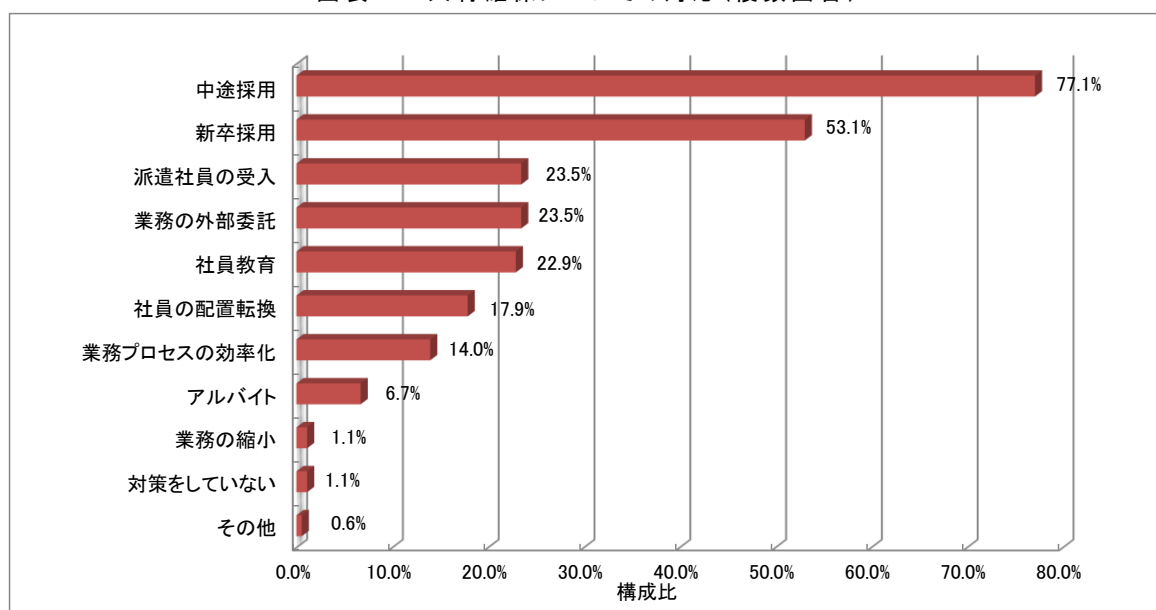
職種別従業員の過不足感については、SE（不足 72.7%）、プログラマ（同 67.1%）、プロジェクトマネージャー（同 64.9%）で「不足」の回答が 6 割を超えた。また、「営業部門」についても 52.7%が「不足」と回答している。

図表 14 職種別雇用過不足状況（平成26年度）



人材確保に関する対応策については、「中途採用」が最も多く 77.1%を占め、次いで、「新卒採用」(53.1%)、「派遣社員の受入」「業務の外部委託」(それぞれ 23.5%)、「社員教育」(22.9%)となった。

図表 15 人材確保についての対応（複数回答）



(5) 女性と高齢者の就業対策等について

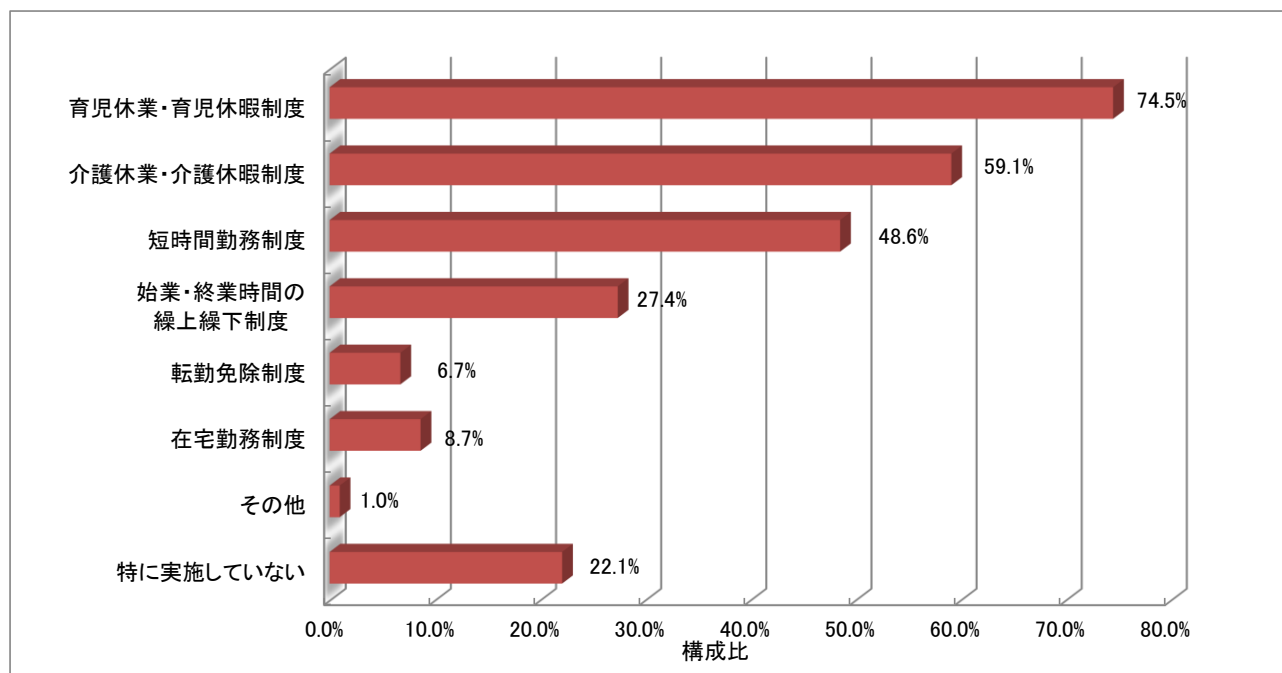
女性が働きやすい環境整備として「育児休業・育児休暇制度」、「介護休業・介護休暇制度」の導入が進んでいる。

高齢者の就業については「継続雇用を実施」が突出している。

女性が働きやすい環境整備の実施状況については、「育児休業・育児休暇制度」が最も多く 74.5%を占め、次いで「介護休業・介護休暇制度」(59.1%)、「短時間勤務制度」(48.6%)、「始業・終業時間の繰上繰下制度」(27.4%)となった。

一方で、「特に実施していない」事業所も 22.1%を占めている。

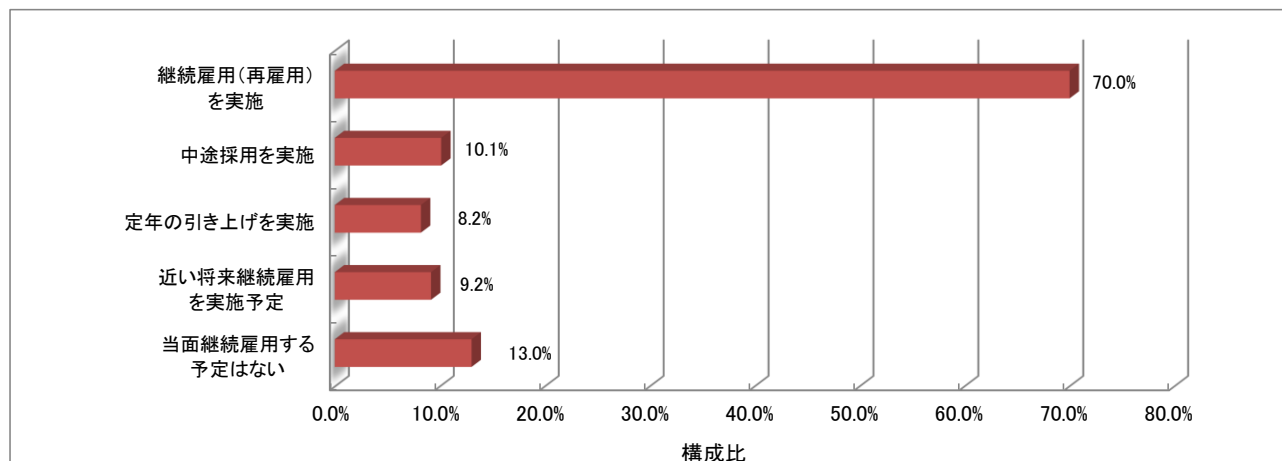
図表 16 女性が働きやすい環境整備(複数回答)



60歳以上の高齢者の就業(採用)状況については、「継続雇用(再雇用)を実施」が突出して多く 70.0%を占めた。

一方で、「当面継続雇用する予定はない」事業所も 13.0%を占めている。

図表 17 高齢者(60歳以上)の就業(採用)状況(複数回答)



Ⅲ 経営課題・成長戦略等

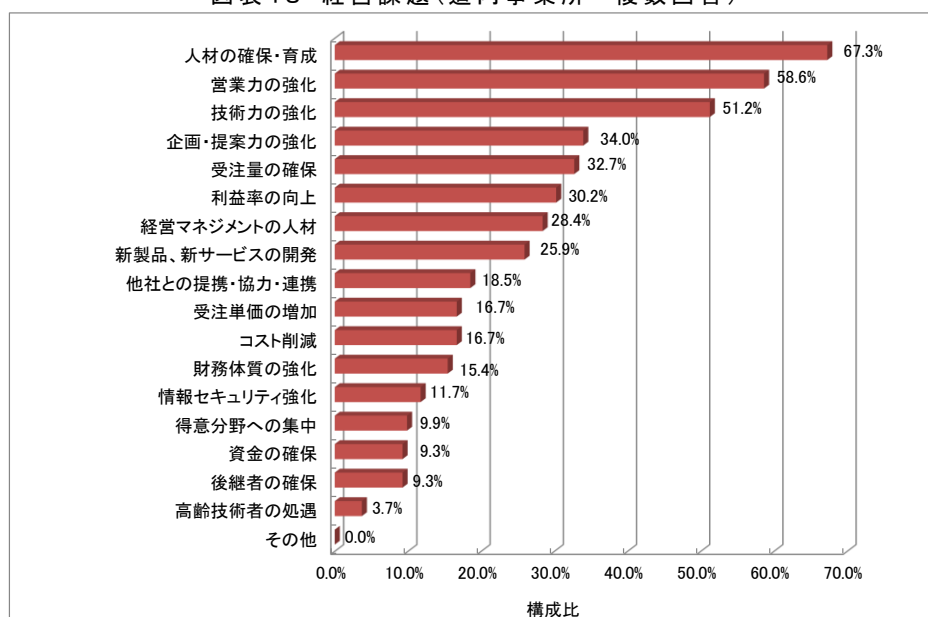
(1) 経営課題

道内事業所の最大の経営課題は人材の確保・育成。次いで営業力の強化、技術力の強化となっている。

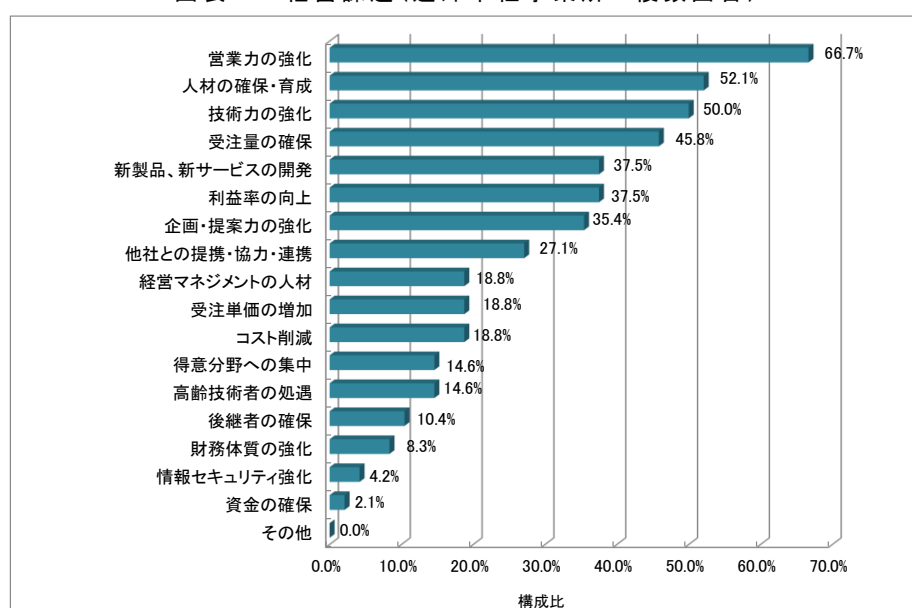
道内事業所が現在抱えている経営課題は、「人材の確保・育成」が最も多く 67.3%を占めた。次いで「営業力の強化」(58.6%)、「技術力の強化」(51.2%)、「企画・提案力の強化」(34.0%)となっている。

道外本社事業所では「営業力の強化」が最も多く 66.7%を占め、次いで「人材の確保・育成」(52.1%)、「技術力の強化」(50.0%)、「受注量の確保」(45.8%)となっている。

図表 18 経営課題(道内事業所一複数回答)



図表 19 経営課題(道外本社事業所一複数回答)



(2) 自社の強みと今後、力を入れていきたい分野

自社の強みの分野としては、クラウド関連分野が最も多い。

今後、力を入れていきたい分野、テーマについては、クラウド関連分野、IoT 関連分野、モバイル分野、情報セキュリティ関連分野への関心が高い。

他社と比べて最も競争力を有する分野についてキーワードを記入してもらったところ、道内事業所ではクラウドビジネス、クラウドサービス等の「クラウド関連分野」が最も多く 16.7%を占め、次いで「医療・介護・福祉関連分野」(7.1%)、「モバイル関連分野」(6.3%)となった。道外本社事業所では「クラウド関連分野」「IoT 関連分野」が同数で 13.5%と最も多かった。

図表 20 他社と比べて最も競争力を有する分野(上位 7 項目)

回答事業所全体		道内事業所		道外本社事業所	
クラウド関連分野	16.0%	クラウド関連分野	16.7%	クラウド関連分野	13.5%
IoT関連分野	6.1%	医療・介護・福祉関連分野	7.1%	IoT関連分野	13.5%
モバイル関連分野	6.1%	モバイル関連分野	6.3%	モバイル関連分野	5.4%
医療・介護・福祉関連分野	5.5%	情報セキュリティ関連分野	5.6%	情報セキュリティ関連分野	5.4%
情報セキュリティ関連分野	5.5%	ネットワーク関連分野	5.6%	車載機等自動車関連分野	5.4%
ネットワーク関連分野	4.9%	IoT関連分野	4.0%	ネットワーク関連分野	2.7%
システム開発関連分野	3.7%	システム開発関連分野	4.0%	システム開発関連分野	2.7%

今後、力を入れていきたい分野、テーマについて、キーワードを記入してもらったところ、自社の強みと同様に「クラウド関連分野」が最も多く、道内事業所で 32.0%、道外本社事業所で 30.2%を占めた。道内事業所では次いで「IoT 関連分野」(21.1%)、「モバイル関連分野」(17.2%)、「情報セキュリティ関連分野」(14.1%)が比較的高い回答となった。

図表 21 今後力を入れていきたい分野、テーマ(複数回答 上位 10 項目)

回答事業所全体		道内事業所		道外本社事業所	
クラウド関連分野	31.6%	クラウド関連分野	32.0%	クラウド関連分野	30.2%
IoT関連分野	23.4%	IoT関連分野	21.1%	IoT関連分野	30.2%
情報セキュリティ関連分野	15.2%	モバイル関連分野	17.2%	情報セキュリティ関連分野	18.6%
モバイル関連分野	13.5%	情報セキュリティ関連分野	14.1%	AI関連分野	11.6%
AI関連分野	9.4%	ビッグデータ関連分野	9.4%	業務系アプリ関連分野	9.3%
ビッグデータ関連分野	7.6%	AI関連分野	8.6%	画像処理関連分野	7.0%
医療・介護・福祉関連分野	5.3%	医療・介護・福祉関連分野	5.5%	金融(フィンテック)関連分野	7.0%
金融(フィンテック)関連分野	5.3%	金融(フィンテック)関連分野	4.7%	ネットワーク関連分野	7.0%
ネットワーク関連分野	4.1%	自動車関連分野	3.9%	パッケージソフト関連分野	7.0%
自動車関連分野	4.1%	センサー関連分野	3.9%	医療・介護・福祉関連分野	4.7%

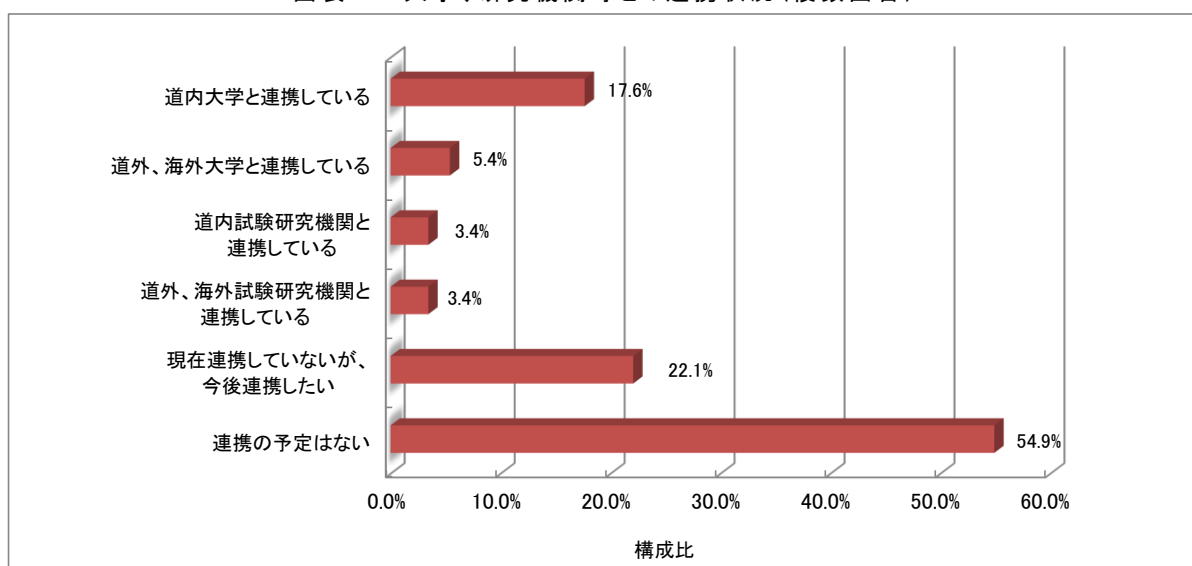
(3) 大学、研究機関等との連携

大学、研究機関等との連携については、予定がない事業所が過半数を超えているものの、今後は連携が増加していく見込み。

連携促進の課題については、人材不足、コストをあげる事業所が多いが、とくに課題はないとした事業所も約4割を占めている。

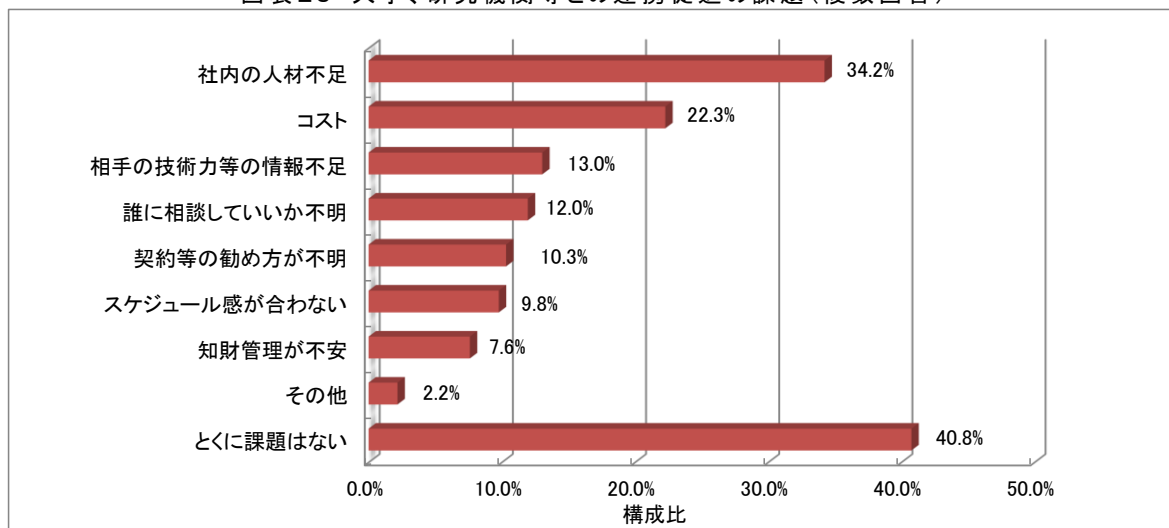
大学、研究機関等との連携（共同開発、指導等）については、「連携の予定がない」が最も多く 54.9% を占め、「道内大学と連携している」事業所は 17.6% となった。「今後検討したい」が 22.1% となっていることから、今後は大学等との連携が進むものと見込まれる。

図表22 大学、研究機関等との連携状況（複数回答）



大学、研究機関等との連携促進の課題については、「とくに課題はない」が最も多く 40.8% を占めたが、「社内の人材不足」（34.2%）、「コスト」（22.3%）の回答も比較的高かった。

図表23 大学、研究機関等との連携促進の課題（複数回答）



(4) 海外との連携

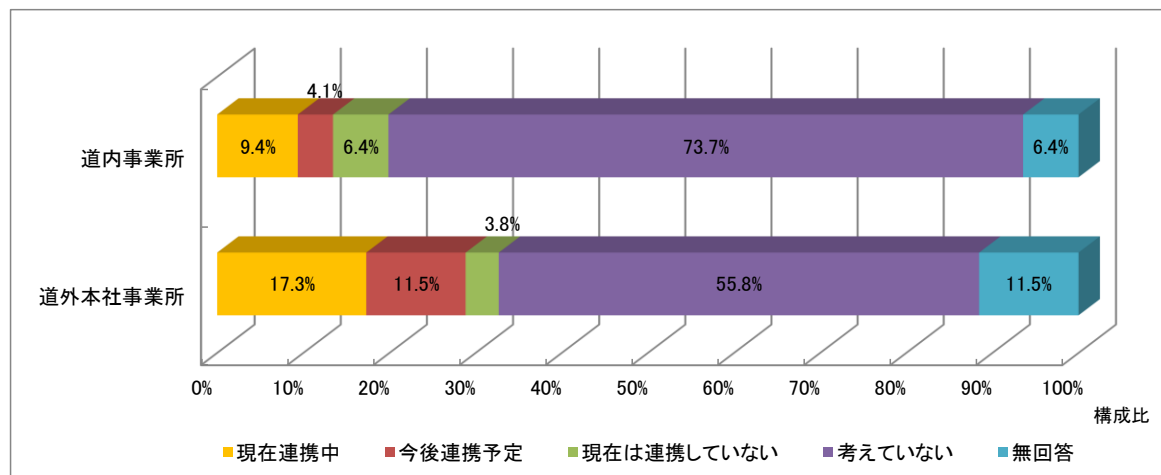
海外連携を実施している道内事業所は、約9%となっている。

提携国はベトナムが最も多く、次いで中国、米国、韓国、フィリピン、タイの順となっており、ASEAN 諸国との連携が増えている。

連携の目的は安価な労働力の活用が全体の7割を占める。

海外企業との企業連携については、道内事業所で「考えていない」との回答が73.7%を占めた。9.4%の事業所が「現在連携中」と回答し、「今後連携予定」としている事業所は4.1%にとどまった。

図表 24 海外企業との連携状況



既に連携している事業所の平成27年度の新規連携件数は、道内事業所で32件、道外本社事業所で6件との回答があった。

図表 25 海外企業との連携件数

	27年度 新規実績	28年度 新規見込み
回答事業所全体	38 件	25 件
道内事業所	32 件	22 件
道外本社事業所	6 件	3 件

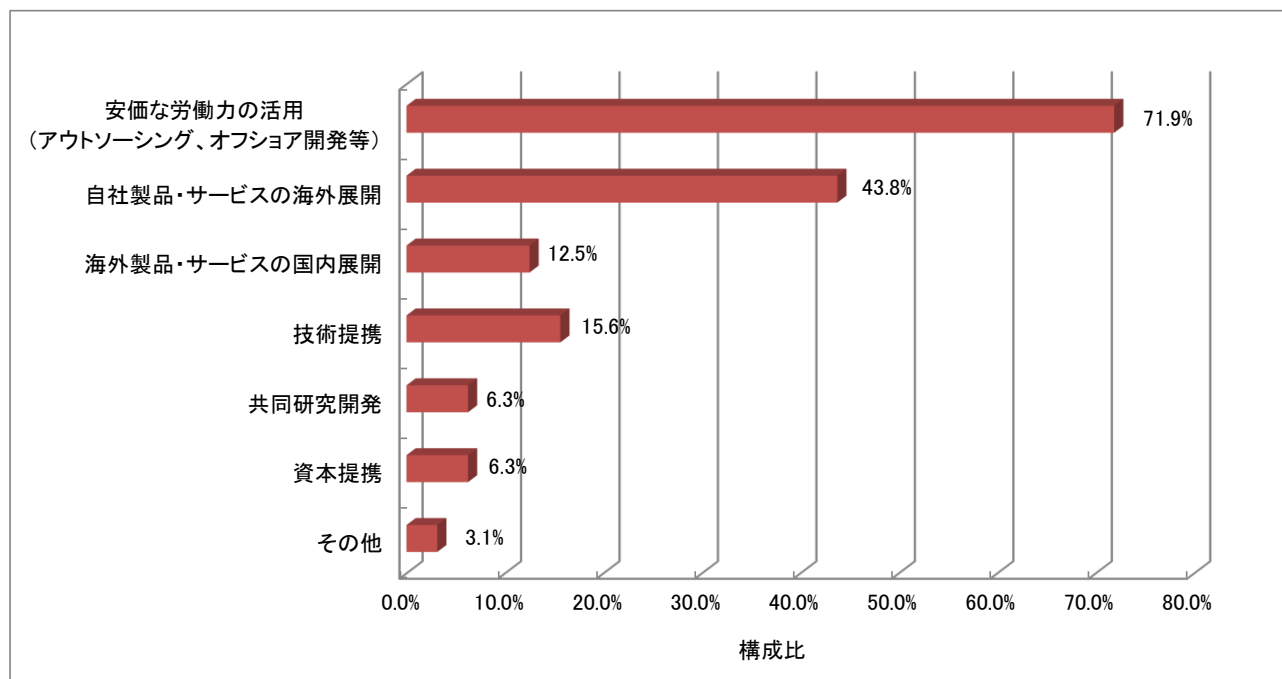
「現在連携中」「今後連携予定」と回答した事業所の連携先の国・地域については、「ベトナム」が最も多く、次いで「中国」、「米国」「韓国」「フィリピン」「タイ」、「マレーシア」「インドネシア」「台湾」「インド」の順となっている。昨年度同様に中国から他の ASEAN 諸国へのシフトが見て取れる。

図表 26 海外連携先の国・地域（上位 10 地域－複数回答）

既に連携中もしくは今後連携予定の国 （ 38 社 ）	
ベトナム	25 （ 65.8% ）
中国	15 （ 39.5% ）
米国	6 （ 15.8% ）
韓国	6 （ 15.8% ）
フィリピン	6 （ 15.8% ）
タイ	6 （ 15.8% ）
マレーシア	4 （ 10.5% ）
インドネシア	4 （ 10.5% ）
台湾	2 （ 5.3% ）
インド	2 （ 5.3% ）

海外連携の目的は、アウトソーシング、オフショア開発等の「安価な労働力の活用」が最も多く 71.9%を占め、次いで「自社製品・サービスの海外展開」（43.8%）となっている。

図表 27 海外企業との連携状況（複数回答）



北海道 IT 産業実態調査(平成28年度)

【調査票記入上の注意】

1. 回答は、それぞれの質問項目に従いご記入下さい。回答欄が数字の場合は該当する数字を記載して下さい。
なお、金額の場合の単位は百万円、人数の単位は人、割合は%となっています。
また、選択項目を示している場合には、該当する項目を○で囲んで下さい。
2. 本社所在地が道外の場合には、道内事業所分についてのみ回答して下さい。
3. 本調査票は、同封した返信用封筒により10月10日(月)までにご投函をお願い致します。
なお、今回からWebシステムによる回答が可能となります。この場合は郵送不要です。
Webでの回答をご希望の方は、北海道IT推進協会ホームページ (<http://www.hicta.or.jp/>) から、
「北海道IT産業実態調査(平成28年度ITレポート)Web回答」のバナーをクリックするか、
URL (<https://itdb.hicta.or.jp/itreport2016>) にアクセスして画面の指示に従って入力してください。

※ご回答頂いた住所・電話番号・ご担当者名などの概要情報は、本事業に必要な連絡事務等に使用する以外には一切利用いたしません。また、ご回答頂いた内容は統計的に処理しますので、貴社名や個人名が外部に出ることは一切ありません。

＜お問い合わせ先＞

一般社団法人 北海道IT推進協会(担当:下館、久本、森崎)

電話:011-590-1380 FAX:011-207-1367 E-mail:shimodate@hicta.or.jp

※昨年度調査の回答を確認したい場合は、上記までお問い合わせ下さい。

I 貴社(事業所)の概要

貴社(事業所)の概要を記入して下さい。(選択項目については○で囲んで下さい)

① 企業名 (事業所名)	[URL: http://]		
② 所在地	〒() [本社が道外の場合の本社所在地:]		
③ 資本金	百万円		
④ 代表者	氏名		
⑤ 設立	(西暦) 年 月 (本社が道外の場合は北海道への進出年月を記入)		
⑥ 業種※ 最も売上の大きい業種を一つ選んでください	1. 受託開発ソフトウェア業 5. システムハウス業 2. 自社パッケージソフトウェア業 6. 情報処理・提供サービス業 3. 組込みソフトウェア業 7. インターネット付随サービス業 4. ゲームソフトウェア業 8. その他 ()		
⑦ 連絡先	(本調査票についての連絡ご担当者を記入して下さい) 氏名: _____ 所属: _____ 電話: () _____ FAX: () _____ e-mail: _____ ※ご回答頂いた企業の住所・電話番号・ご担当者名などの概要情報は、本調査に必要な連絡事務等に使用する以外には一切利用いたしません。		

※業種の説明

1. 受託開発ソフトウェア業

顧客の委託により、電子計算機のプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分析、助言などを行う事業(プログラム作成業、情報システム開発業、ソフトウェアコンサルタント業)

2. 自社パッケージソフトウェア業

電子計算機のパッケージプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分析、助言などを行う事業

3. 組込みソフトウェア業

情報通信機械器具、輸送用機械器具、家庭用電気製品等に組込まれ、機器の機能を実現するためのソフトウェアを作成する事業

4. ゲームソフトウェア業

家庭用テレビゲーム機、携帯用電子ゲーム機、パーソナルコンピュータ等で用いるゲームソフトウェア(一部を構成するプログラムを含む。)の作成を行う事業(ゲーム用ソフトウェア作成業)

5. システムハウス業

マイクロエレクトロニクス技術を応用した製品と、これを用いたシステムの開発、製造及び販売などを行う事業やパソコンなどに独自に開発したハードウェアを付加して販売する事業

6. 情報処理・提供サービス業

電子計算機などを用いて委託された計算サービス(顧客自ら運転する場合を含む)、データエントリーサービスまたは各種データを収集・加工・蓄積し情報として提供する事業

7. インターネット付随サービス業

インターネットを通じて、通信及び情報サービスに関する事業を行う事業(インターネットサイト運営業、ウェブ・コンテンツ提供業、情報ネットワーク・セキュリティ・サービス業等)

8. その他

上記1～7に該当しない事業であって、デジタル技術に係わる製品・サービスの提供を行う事業(デジタルコンテンツの制作、提供など)

問1 貴社（事業所）の平成27年度の年間売上高実績について概算をご記入して下さい。

例) 5 億円の場合

道内・道外・海外 売上比率	道内				%
	道外				%
	海外				%
	合計	1	0	0	%

1. 増収増益 2. 減収増益 3. 増収減益 4. 減収減益 5. 横ばい

1. 道内受注量の増加	8. 道内受注量の減少	15. その他
2. 首都圏受注量の増加	9. 首都圏受注量の減少	()
3. 道外(首都圏以外)受注量の増加	10. 道外(首都圏以外)受注量の減少	
4. 受注単価の上昇	11. 受注単価の低下	
5. 新規サービス/製品の展開	12. 業務内容の縮小	
6. 営業の強化	13. 人手不足	
7. 新規顧客の開拓	14. 取引先の減少	

取引先区分	割	合	取引先区分	割	合		
①情報処理産業（道内同業）		%	①観光業		%		
②情報処理産業（道外同業）		%	⑫広告出版業		%		
③コンピューターメーカー		%	⑬金融・保険業		%		
④通信業		%	⑭運輸業		%		
⑤農業（畜産含む）		%	⑮医療・福祉業		%		
⑥水産業		%	⑯電気・ガス・水道業		%		
⑦食関連製造業		%	⑰学校・教育		%		
⑧製造業（食関連以外）		%	⑱官公庁		%		
⑨卸売・小売・飲食店		%	⑲個人		%		
⑩建設・不動産業		%	⑳その他（ ）		%		
			合 計	1	0	0	%

平成28年度見込み

--	--	--	--

百万円

例) 5億円の場合

		5	0	0
--	--	---	---	---

百万円

1. 道内受注量の増加	8. 道内受注量の減少	15. その他
2. 首都圏受注量の増加	9. 首都圏受注量の減少	()
3. 道外(首都圏以外)受注量の増加	10. 道外(首都圏以外)受注量の減少	
4. 受注単価の上昇	11. 受注単価の低下	
5. 新規サービス/製品の展開	12. 業務内容の縮小	
6. 営業の強化	13. 人手不足	
7. 新規顧客の開拓	14. 取引先の減少	

問 8 貴社（事業所）が今後取引を開始（拡大）したいと考えている取引先区分について、該当する項目 全てを○で囲んでください。

- | | | |
|-----------------|---------------|---------------|
| 1. 情報処理産業（道内同業） | 8. 製造業（食関連以外） | 15. 医療・福祉業 |
| 2. 情報処理産業（道外同業） | 9. 卸売・小売・飲食店 | 16. 電気・ガス・水道業 |
| 3. コンピューターメーカー | 10. 建設・不動産業 | 17. 学校・教育 |
| 4. 通信業 | 11. 観光業 | 18. 官公庁 |
| 5. 農業（畜産含む） | 12. 広告出版業 | 19. 個人 |
| 6. 水産業 | 13. 金融・保険業 | 20. その他 |
| 7. 食関連製造業 | 14. 運輸業 | () |

問 9 新規取引先開拓や拡大に対する課題について、該当する項目 全てを○で囲んで下さい。

- | | |
|------------------|-------------------|
| 1. 営業人材不足 | 4. 誰に相談していいか分からない |
| 2. 開発人材不足 | 5. その他 () |
| 3. 新規取引先に関する情報不足 | |

Ⅲ 雇用、人材確保等の状況

問 10 貴社（事業所）の 27 年度末の総従業員数並びに人員構成を業務別に記入して下さい。

また横の括弧内には、内数として女性従業員数を記入して下さい。

業 務	人数	うち女性	業 務	人数	うち女性
総従業員数	人 ()		⑤プログラマー	人 ()	
①管理部門	人 ()		⑥回路設計者	人 ()	
②営業部門	人 ()		⑦デザイナー	人 ()	
③プロジェクトマネージャー	人 ()		⑧オペレータ	人 ()	
④SE(システムエンジニア)	人 ()		⑨その他 ()	人 ()	

- (注) 1. 他の事業所への派遣者は含め、他の事業所からの派遣者は除いて下さい。
 2. 他の職種を兼務している場合には、従事時間が最も長い職種の区分に入れて下さい。
 3. アルバイト（非常勤職員）において、雇用保険の対象としている場合には従業員として含めて記入下さい。

問 11 貴社（事業所）における 27～29 年度の採用、離職状況を記入して下さい。

年次	新卒採用者数		中途採用者数		離職者数	
	技術系	事務系	技術系	事務系	技術系	事務系
27 年度実績	人	人	人	人	人	人
28 年度実績・見込	人	人	人	人	人	人
29 年度予定	人	人	人	人		

問 12 貴社（事業所）の従業員数の過不足について、業務毎に該当する項目一つを○で囲んで下さい。

管 理 部 門	1. 不足 2. 適正 3. 過剰	回路設計者	1. 不足 2. 適正 3. 過剰
営 業 部 門	1. 不足 2. 適正 3. 過剰	デザイナー	1. 不足 2. 適正 3. 過剰
プロジェクトマネージャー	1. 不足 2. 適正 3. 過剰	オペレータ	1. 不足 2. 適正 3. 過剰
SE(システムエンジニア)	1. 不足 2. 適正 3. 過剰	その他 ()	1. 不足 2. 適正 3. 過剰
プログラマー	1. 不足 2. 適正 3. 過剰		

問 13 上記で「不足」と回答された場合、その対応策について該当する項目 3 つまで○で囲んで下さい。

- | | | |
|------------|------------|---------------|
| 1. 新卒採用 | 5. 社員の配置転換 | 9. 業務プロセスの効率化 |
| 2. 中途採用 | 6. 社員教育 | 10. 対策をしていない |
| 3. 派遣社員の受入 | 7. 業務の外部委託 | 11. その他 |
| 4. アルバイト | 8. 業務の縮小 | () |

問 14 女性が働きやすい環境整備を実施されていますか。該当するもの 全てを○で囲んで下さい。

- | | | |
|----------------|-------------------|--------------|
| 1. 育児休業・育児休暇制度 | 4. 始業、終業時間の繰上繰下制度 | 7. その他 () |
| 2. 介護休業・介護休暇制度 | 5. 転勤免除制度 | 8. 特に実施していない |
| 3. 短時間勤務制度 | 6. 在宅勤務制度 | |

問 15 高齢者（60 歳以上）の就業（採用）状況について、該当するもの 全てを○で囲んで下さい。

- | | | |
|-----------------|------------------|------------------|
| 1. 継続雇用（再雇用）を実施 | 3. 定年の引き上げを実施 | 5. 当面継続雇用する予定はない |
| 2. 中途採用を実施 | 4. 近い将来継続雇用を実施予定 | |

Ⅳ 経営課題・成長戦略等

問 16 貴社（事業所）が抱えている経営課題について、該当する項目を 5 つまで で○で囲んでください。

- | | | |
|------------------|-------------|---------------------------------|
| 1. 経営マネジメントの人材不足 | 7. 得意分野への集中 | 13. 資金の確保 |
| 2. 技術力の強化 | 8. 受注量の確保 | 14. 他社との提携・協力・連携 |
| 3. 営業力の強化 | 9. 受注単価の増加 | 15. 高齢技術者の処遇 |
| 4. 企画・提案力の強化 | 10. 利益率の向上 | 16. 情報セキュリティ強化 |
| 5. 人材の確保・育成 | 11. コスト削減 | 17. 後継者の確保 |
| 6. 新製品、新サービスの開発 | 12. 財務体質の強化 | 18. その他（ ） |

問 17 貴社(事業所)が他社と比べて最も競争力を有する分野について、キーワードをご記入ください。

キーワード例：IoT、クラウドビジネス、モバイルコンテンツ、情報セキュリティ、リモートセンシング、
ビッグデータ、AI、VR、フィンテック、ウェアラブルデバイス、等

問 18 今後、貴社（事業所）で力を入れていきたい分野について、キーワードを 3 つまで ご記入ください。

問 19 大学、研究機関等との連携（共同研究、指導等）について、該当する項目 全て を○で囲んで下さい。

- | | |
|--------------------|-----------------------|
| 1. 道内大学と連携している | 4. 道外、海外試験研究機関と連携している |
| 2. 道外、海外大学と連携している | 5. 現在連携していないが、今後連携したい |
| 3. 道内試験研究機関と連携している | 6. 連携の予定はない |

問 20 大学、研究機関等との連携促進の課題について、該当する項目 3 つまで で○で囲んで下さい。

- | | | |
|-----------------|-----------------|--------------------------------|
| 1. コスト | 4. 相手の技術力等の情報不足 | 7. 知財管理が不安 |
| 2. 社内の人材不足 | 5. 誰に相談していいか不明 | 8. その他（ ） |
| 3. スケジュール感が合わない | 6. 契約等の進め方が不明 | 9. とくに課題はない |

問 21 海外企業との連携(業務・技術提携、合併事業、人材受入等)について、該当する項目 一つ を○で囲んで下さい。

- | | | |
|-------------------------|---------|--------------------------|
| 1. 現在連携中（平成 27 年度予定を含む） | →問 22 へ | 3. 過去に連携していたが、現在は連携していない |
| 2. 現在は連携していないが、今後連携予定 | →問 23 へ | 4. 海外との連携は考えていない |

問 22 上記問 21 で「1.現在連携中」と回答された企業のみにお尋ねします。

連携件数について、27 年度の実績、28 年度の新規見込みをご記入ください。

	27 年度実績	うち 27 年度新規	28 年度新規見込み
海外企業との連携件数	件	件	件

問 23 上記問 21 で「1.現在連携中」「2.今後連携予定」と回答された企業のみにお尋ねします。どのような国・地域と連携（予定）されていますか。該当する項目 全て を○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | | | |
|--------|----------|------------|--------------------------|
| 1. 米国 | 5. 台湾 | 9. マレーシア | 13. その他 |
| 2. カナダ | 6. フィリピン | 10. インドネシア | () |
| 3. 韓国 | 7. タイ | 11. インド | |
| 4. 中国 | 8. ベトナム | 12. ロシア | |

問 24 上記問 21 で「1.現在連携中」「2.今後連携予定」と回答された企業のみにお尋ねします。海外企業との連携目的は何ですか。該当する項目 全て を○で囲んで下さい（複数回答可）。

- | | |
|----------------------------|--------------------------|
| 1. 安価な労働力（アウトソーシング、オフショア等） | 5. 共同研究開発 |
| 2. 自社製品・サービスの海外展開 | 6. 資本提携 |
| 3. 海外製品・サービスの国内展開 | 7. その他 |
| 4. 技術提携 | () |

以上でございます。ご協力いただき誠にありがとうございました。

同封の返信用封筒にて 10 月 10 日（月） までにご投函ください。（切手不要）