

# 北海道 IT レポート 2021



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、平成 18 年度から当協会が独自調査として実施しているものです。

今年度は、新型コロナウイルス感染拡大の影響、ウイズコロナ・アフターコロナ時代に対応した製品・サービスの有無など、ウイズコロナ・アフターコロナ時代における対応なども調査項目を追加し、道内に所在する IT 系企業 882 社に協力を依頼し、回答のあった 212 社のアンケート調査結果を取りまとめました。

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 産業並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。

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、北海道及び札幌市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。

2022 年 1 月

一般社団法人 北海道 IT 推進協会  
会 長 入澤 拓也

# 目 次

はじめに

～北海道IT産業実態調査(2021年度実施)の概要～ ..... 1

I 業績概況 ..... 2

(1) 2020年度売上高 ..... 2

(2) 2020年度の業績とその要因 ..... 3

(3) 業種別取引先 ..... 5

(4) 2021年度売上高見込み ..... 6

(5) 今後、取引を開始したいと考えている新規取引先区分 ..... 7

II 雇用、人材確保等の状況 ..... 8

(1) 従業者数 ..... 8

(2) 採用状況 ..... 9

(3) 離職率 ..... 9

(4) 不足している業務部門 ..... 10

(5) 効果的な中途採用者の募集方法 ..... 10

(6) 「働き方改革」への取り組みについて ..... 11

III 経営課題・成長戦略等 ..... 13

(1) 経営課題 ..... 13

(2) 自社の強みと、今後力を入れていきたい分野 ..... 14

(3) 経営戦略上の国際規格、計画等取得・作成状況 ..... 16

IV ウイズコロナ・アフターコロナ時代における対応等 ..... 17

(1) 新型コロナウイルス感染拡大の影響 ..... 17

(2) ウイズコロナ・アフターコロナ時代に対応した製品・サービスの有無 ..... 18

調 査 票

## ～北海道IT産業実態調査(2021年度実施)の概要～

### 【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】

2020 年度（令和 2 年度）の実績及び 2021 年度（令和 3 年度）見通しについて、2021 年秋に調査を実施した。

### 【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 882 事業所を対象に調査票を郵送し、212 事業所から有効回答を得た（有効回答率 24.0%）。

#### <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)	212 (100.0%)	23 (10.8%)	95 (44.8%)	23 (10.8%)	24 (11.3%)	47 (22.2%)

※公益法人等、資本金規模に該当しない事業所含む

#### <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)	212 (100.0%)	51 (24.1%)	96 (45.3%)	26 (12.3%)	27 (12.7%)	12 (5.7%)

#### <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	パッケージ	組込み /ゲーム				
回答事業所数 (構成比)	212 (100.0%)	111 (52.4%)	16 (7.5%)	2 (0.9%)	7 (3.3%)	32 (15.1%)	11 (5.2%)	33 (15.6%)

#### ※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. 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) 2020年度売上高

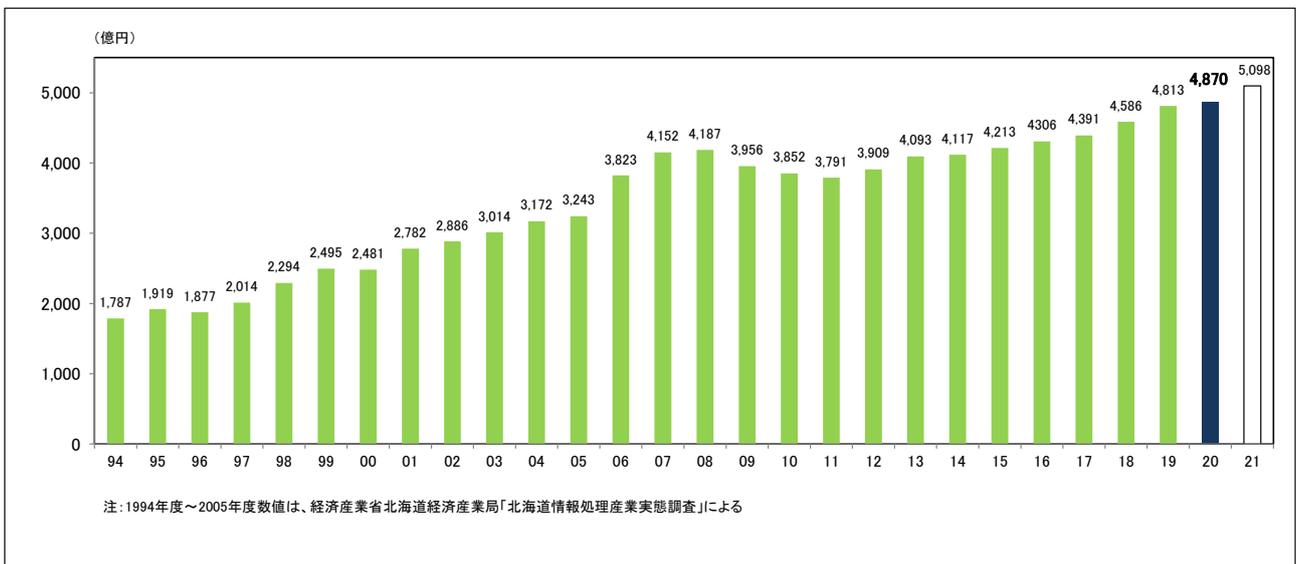
2020年度北海道IT産業の売上高は、4,870億円となり、昨年度に比べて1.2%増加した。

2020年度の売上高は、4,870億円と推計された。昨年度調査時点では対前年減少予想だったが、結果としては前年度比1.2%増となった。

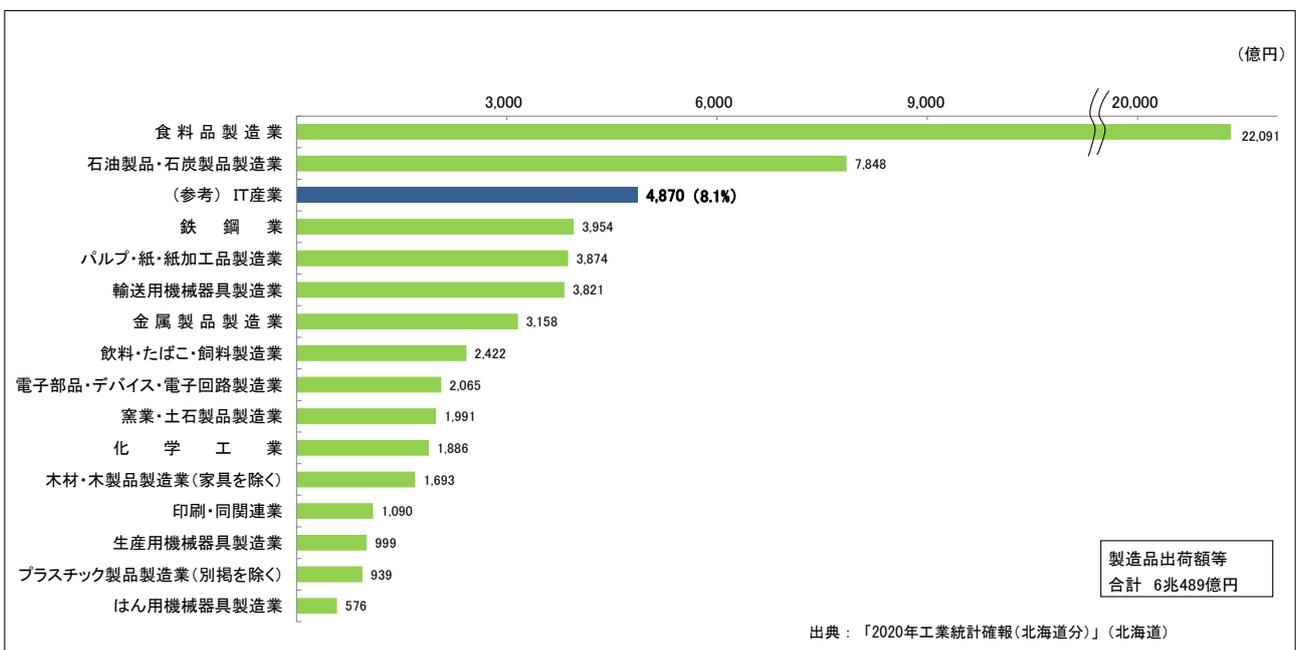
参考までに道内の主要製造業の出荷額（2020年工業統計確報（北海道分））と比較すると、第2位の石油製品・石炭製品製造業に次ぐ位置にあり、出荷額合計の8.1%を占める産業規模となっている。

2021年度売上見込みについては、さらに増加が見込まれており5,098億円と調査開始以来初の5,000億円台に達する見込みと推計された。

図表1 北海道IT産業総売上高の推移



図表2 北海道IT産業売上高と工業出荷額（上位15業種）との比較（参考）



一人当たり売上高は 2,137 万円と推計され、前年度比 1.0%減となった。

図表3 一人当たり売上高の推移

(単位:万円)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
回答事業所全体	2,070	2,075	2,114	2,159	2,137

道内・道外・海外の売上比率を見ると、道内向けが 69.0%、道外向けが 31.0%となり、海外向けについては 0.008%と試算された。

図表4 道内外売上比率の推移

(単位:%)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
道内	61.9	61.4	53.3	61.2	69.0
道外	37.9	38.6	46.7	38.7	31.0
海外	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0

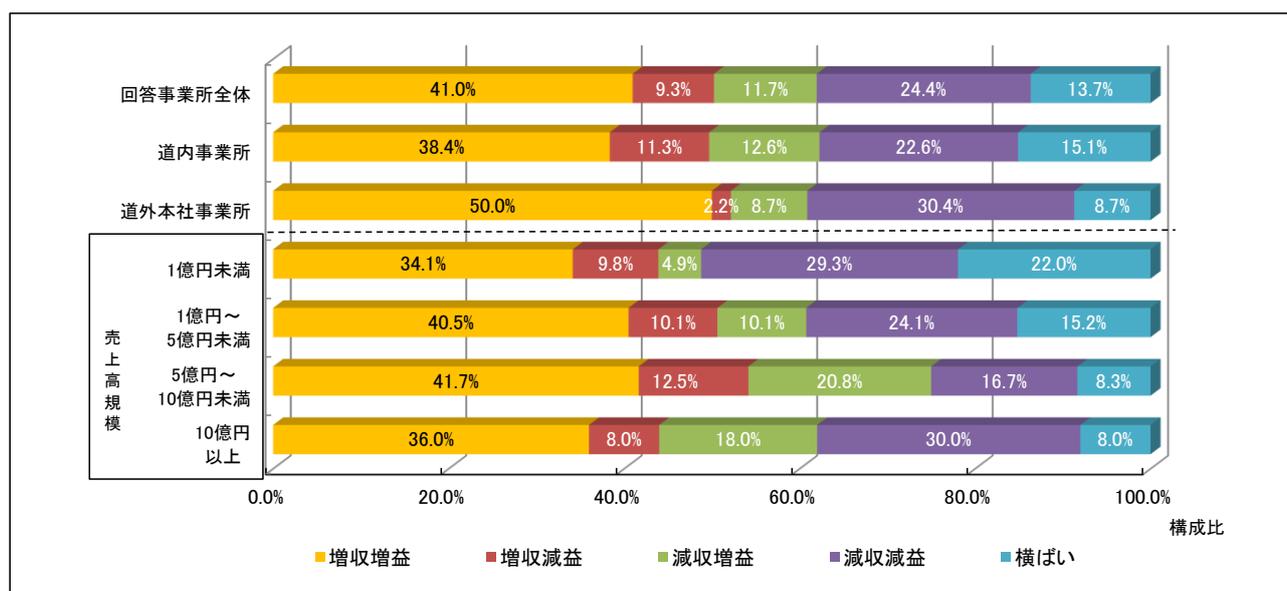
## (2) 2020年度の業績とその要因

回答事業所全体では、増収の事業所が約5割と減収の事業所(約4割)を上回った。

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、新規サービス/製品の展開、新規顧客の開拓を、減収事業所では受注量の減少、人手不足をあげている。

2019年度に比べ2020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 50.3%であり、減収(「減収増益」+「減収減益」)の 36.1%を 14.2ポイント上回った。売上高規模別で見ると、10億円以上の事業所で、減収が増収を4ポイント上回ったが、それ以外の事業所については増収の事業所が減収の事業所を上回る結果となった。

図表5 業績状況(2020年度)



上記業績の要因としては、プラス要因（増収要因）で「道内受注量の増加」を要因とする事業所が最も多く 62.1%を占め、次いで「首都圏受注量の増加」（35.0%）、「新規サービス/製品の展開」「新規顧客の開拓」（それぞれ 23.3%）の順となった。

一方、マイナス要因（減収要因）では「道内受注量の減少」を要因とする事業所が最も多く 51.4%を占め、次いで「首都圏受注量の減少」「人手不足」（それぞれ 35.1%）、「業務内容の縮小」（20.3%）の順となった。

図表6 2020年度売上に関する要因（複数回答）

		全体	増収	減収	横ばい
プラス要因	道内受注量の増加	38.5%	62.1%	13.5%	17.9%
	首都圏受注量の増加	21.0%	35.0%	8.1%	3.6%
	道外(首都圏以外)受注量の増加	12.7%	18.4%	5.4%	10.7%
	受注単価の上昇	11.2%	16.5%	6.8%	3.6%
	新規サービス/製品の展開	15.1%	23.3%	5.4%	10.7%
	営業の強化	13.2%	15.5%	9.5%	14.3%
	新規顧客の開拓	16.6%	23.3%	9.5%	10.7%
	その他プラス要因	5.9%	8.7%	2.7%	3.6%
マイナス要因	道内受注量の減少	22.9%	4.9%	51.4%	14.3%
	首都圏受注量の減少	15.1%	1.9%	35.1%	10.7%
	道外(首都圏以外)受注量の減少	7.8%	1.9%	14.9%	10.7%
	受注単価の低下	2.4%	1.0%	4.1%	3.6%
	業務内容の縮小	7.8%	1.0%	20.3%	0.0%
	人手不足	26.8%	17.5%	35.1%	39.3%
	取引先の減少	3.4%	3.9%	4.1%	0.0%
	その他マイナス要因	8.8%	3.9%	14.9%	10.7%

### (3) 業種別取引先

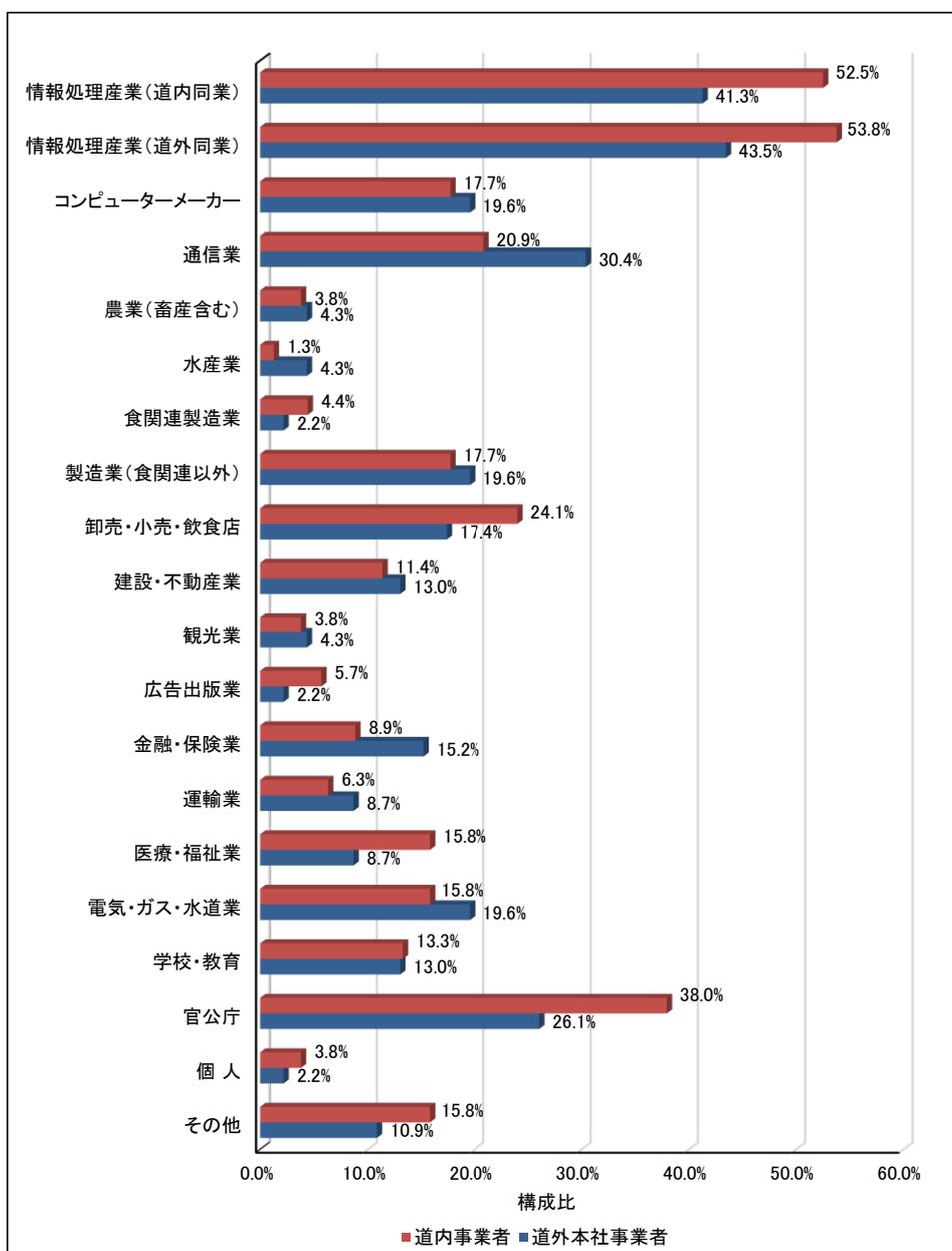
道内事業所、道外本社事業所双方とも同業他社が最も多く、次いで官公庁、製造業となっている。

2020年度の取引先について売上上位3つまで尋ねたところ、道内事業所では「情報処理産業（道外同業）」が最も多く53.8%を占め、次いで「情報処理産業（道内同業）」が52.5%となった。道外本社事業所も同様に「情報処理産業（道外同業）」が最も多く43.5%を占め、次いで「情報処理産業（道内同業）」が41.3%となり、道内事業所、道外本社事業所ともに、道内外の同業他社との取引が多い傾向が分かる。

道内事業所では、同業他社に次いで「官公庁」(38.0%)、「卸売・小売・飲食店」(24.1%)、「通信業」(20.9%)の順となった。

道外本社事業所では、同業他社に次いで「通信業」(30.4%)、「官公庁」(26.1%)の順となった。

図表7 2020年度の主要取引先(売上上位3位まで)



#### (4) 2021 年度売上高見込み

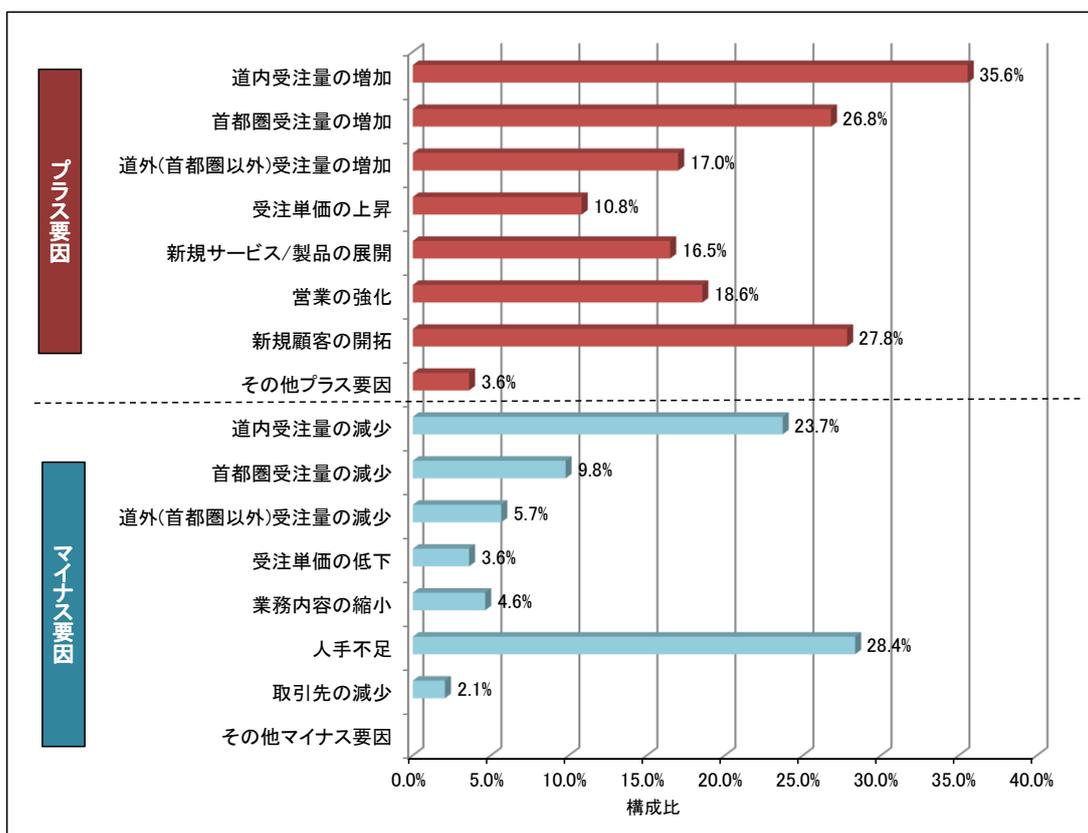
2021 年度の売上高は、全体で約 5,098 億円と前年度をプラス 4.7% 上回る見込みとなった。増収要因としては、受注量の増加に加え、新規顧客開拓、営業の強化を理由とする事業所が多い。一方、約 3 割の事業所で人手不足が減収要因にあげられている。

2021 年度の売上高見込みは、5,098 億円と推計され、2020 年度実績に対して 4.7% 増の見込となっており（図表 1）、調査開始以来初の 5,000 億円台に達する予想となった。

この売上高見込みに関しては、プラス要因（増収要因）として「道内受注量の増加」をあげる事業所が最も多く 35.6% を占め、次いで「新規顧客の開拓」（27.8%）、「首都圏受注量の増加」（26.8%）、「営業の強化」（18.6%）の順となった。

一方、マイナス要因（減収要因）としては「人手不足」が最も多く 28.4% を占め、次いで「道内受注量の減少」（23.7%）の回答が多い結果となった。「人手不足」と回答する事業所が多いことから、案件があっても人手不足のため受注することができない機会損失が発生していることが伺える。

図表 8 2021 年度売上高見込みに関する要因（複数回答）



### (5) 今後、取引を開始したいと考えている新規取引先区分

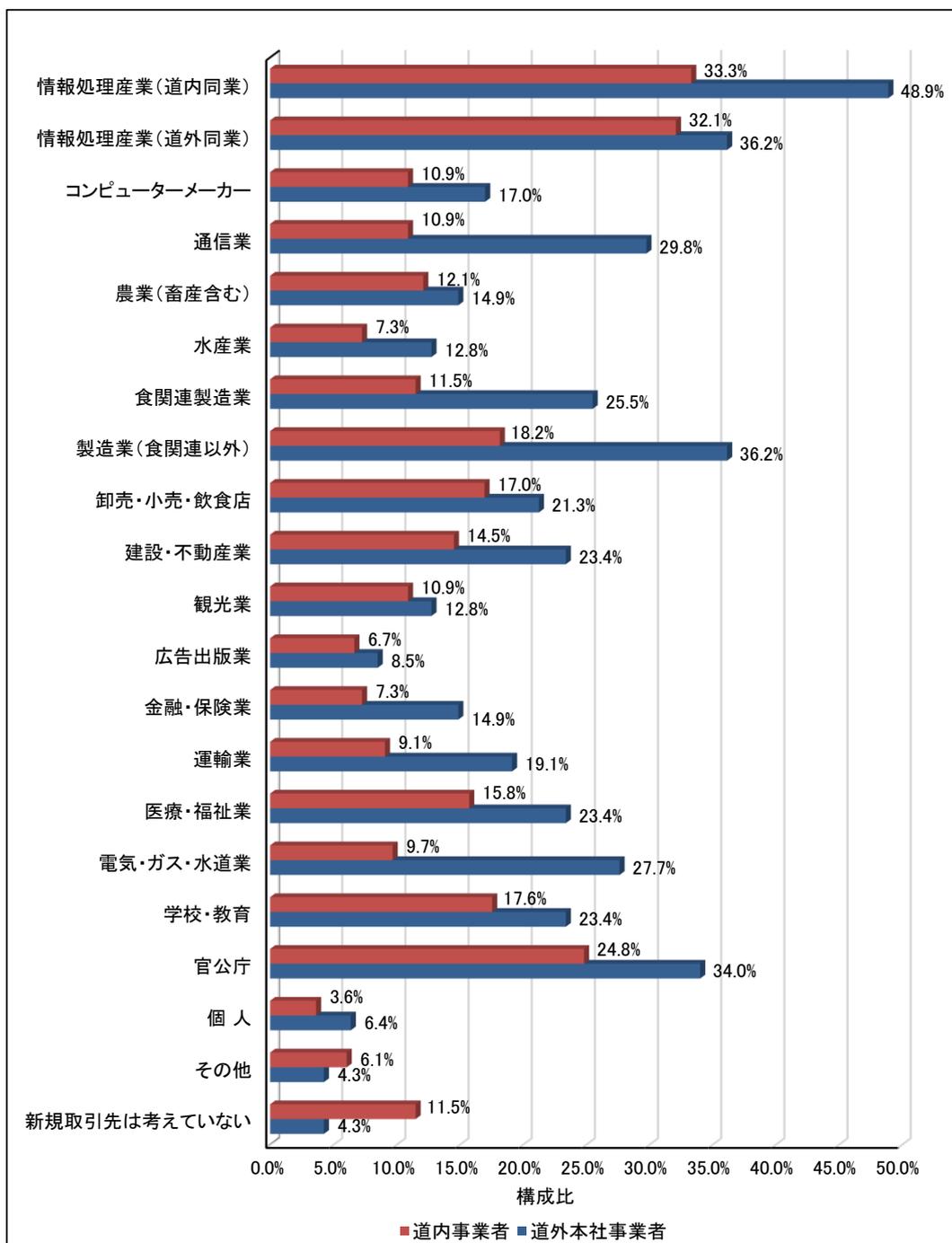
道内事業所、道外本社事業所ともに新規取引先として、道内外の同業他社が多い。

今後、取引を開始したいと考えている新規取引先区分としては、道内事業者では「情報処理産業（道内同業）」が最も多く 33.3%を占め、次いで「情報処理産業（道外同業）」（32.1%）、「官公庁」（24.8%）の順となった。

道外本社事業所も同様に「情報処理産業（道内同業）」が最も多く 48.9%を占め、次いで「情報処理産業（道外同業）」「製造業（食関連以外）」（それぞれ 36.2%）、「官公庁」（34.0%）となった。

道内、道外本社事業所ともに、現状の取引先の傾向と同様に道内外の同業他社との取引拡大を望む意向が強い。

図表9 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

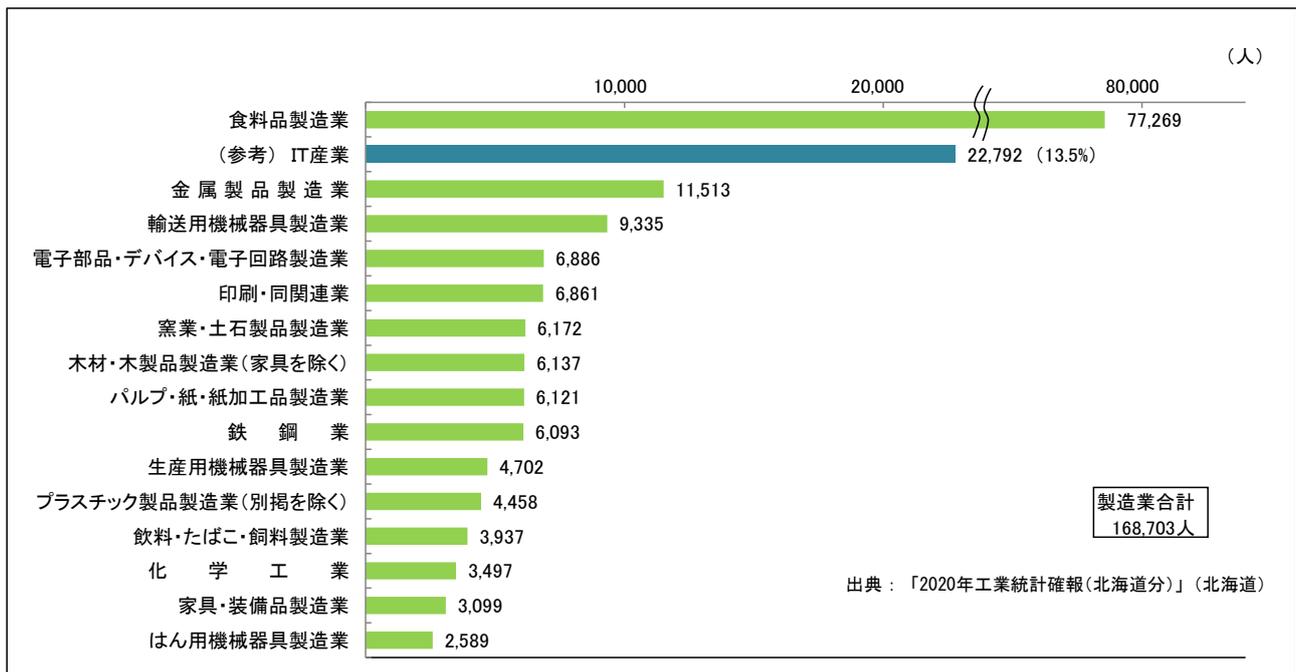
### (1) 従業者数

2020年度の総従業者数は22,792人。食料品製造業に次ぐ雇用規模となっている。

従業者の総数は、対前年度（22,291人）比2.2%増の22,792人と推計された。また、全従業者に占める女性の割合は平均で21.7%と推計された。

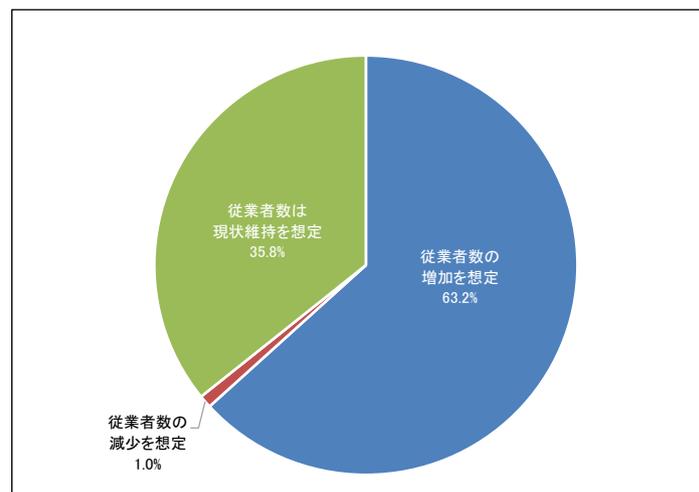
参考までに道内の主要製造業の従業者数（2020年工業統計確報（北海道分））と比較すると、道内製造業第1位の食料品製造業に次ぐ位置にあり、製造業合計の13.5%を占める雇用吸収力を有している。

図表10 北海道IT産業と北海道内製造業との従業者数の対比（参考）



また、今後3ヶ年程度先の総従業者数の見込みを尋ねたところ、「従業者数の増加を想定」した事業所が63.2%と多数を占め、「従業者数は現状維持を想定」が35.8%であり、「従業者数の減少を想定」した事業所は1.0%と僅かであった。

図表11 今後3ヶ年程度先の総従業者数の見込み



## (2) 採用状況

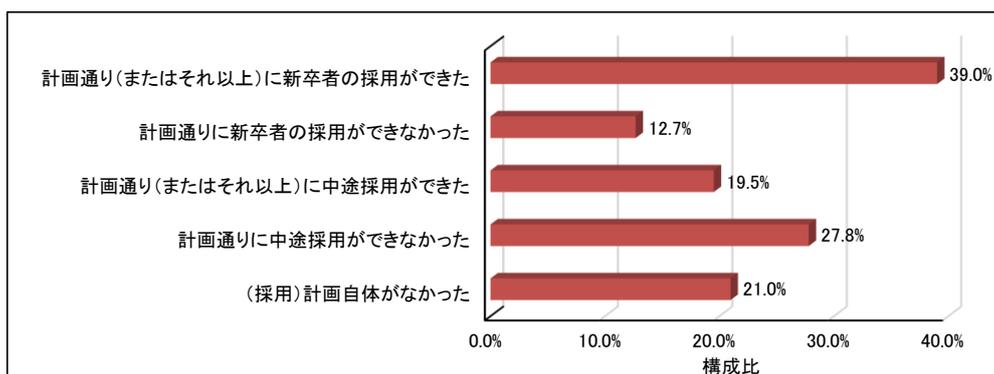
「新卒採用」では計画通り採用ができた事業所が約4割を占めた。「中途採用」では計画通り採用できなかった事業所が約3割を占めた。

新卒者については、「計画通り（またはそれ以上）に採用ができた」と回答した事業所が39.0%を占め、「計画通りに採用できなかった」（12.7%）を上回った。

中途採用については、「計画通り（またはそれ以上）に採用ができた」と回答した事業所が19.5%、「計画通りに採用できなかった」が27.8%と、採用できなかった事業所が多い結果となった。

なお、「採用計画自体がなかった」事業所も21.0%を占めた。

図表12 2020年度採用状況（複数回答）

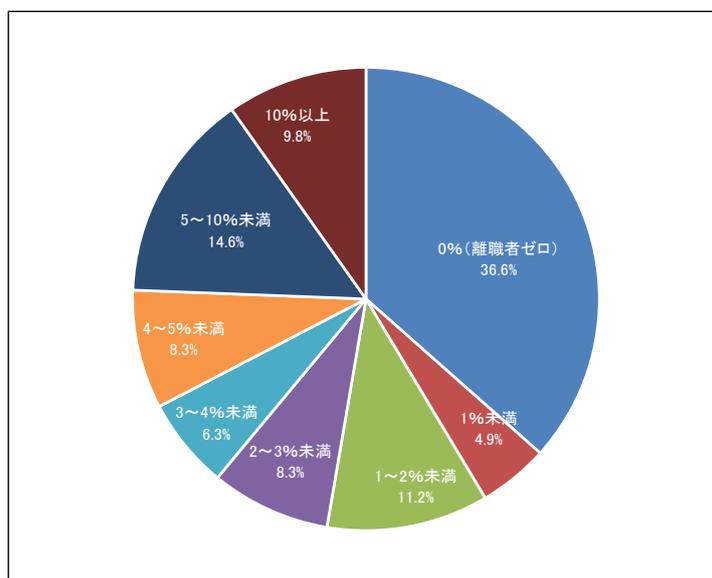


## (3) 離職率

離職者がいない事業者が37%を占めた一方、離職率5%以上の事業所も24%となった。

2020年度の離職率（1年間の離職者数/年度当初の従業員数）については、「0%（離職者ゼロ）」の事業所が最も多く36.6%を占めた。その一方で、道内事業所（従業員5人以上）の平均離職率2.12%（毎月勤労統計調査地方調査令和元年平均（北海道））を上回る離職率3%以上の事業所が全体の39.0%と約4割を占め、離職率5%以上の事業所は24.4%と2割強を占めた。

図表13 2019年度離職率

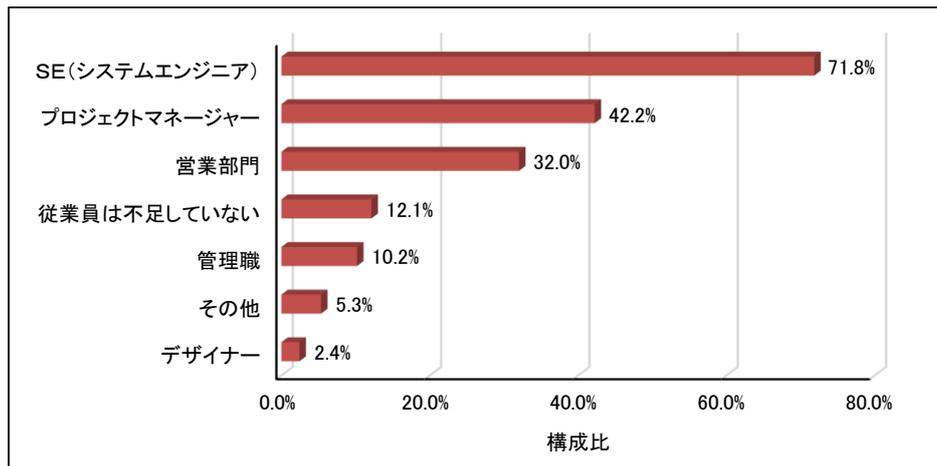


#### (4) 不足している業務部門

SEを不足とする事業所が7割以上を占める。

不足している業務部門については、SE（システムエンジニア）が最も多く71.8%を占め、次いで「プロジェクトマネージャー」（42.2%）、「営業部門」（32.0%）の順となった。

図表14 不足している業務部門（複数回答）

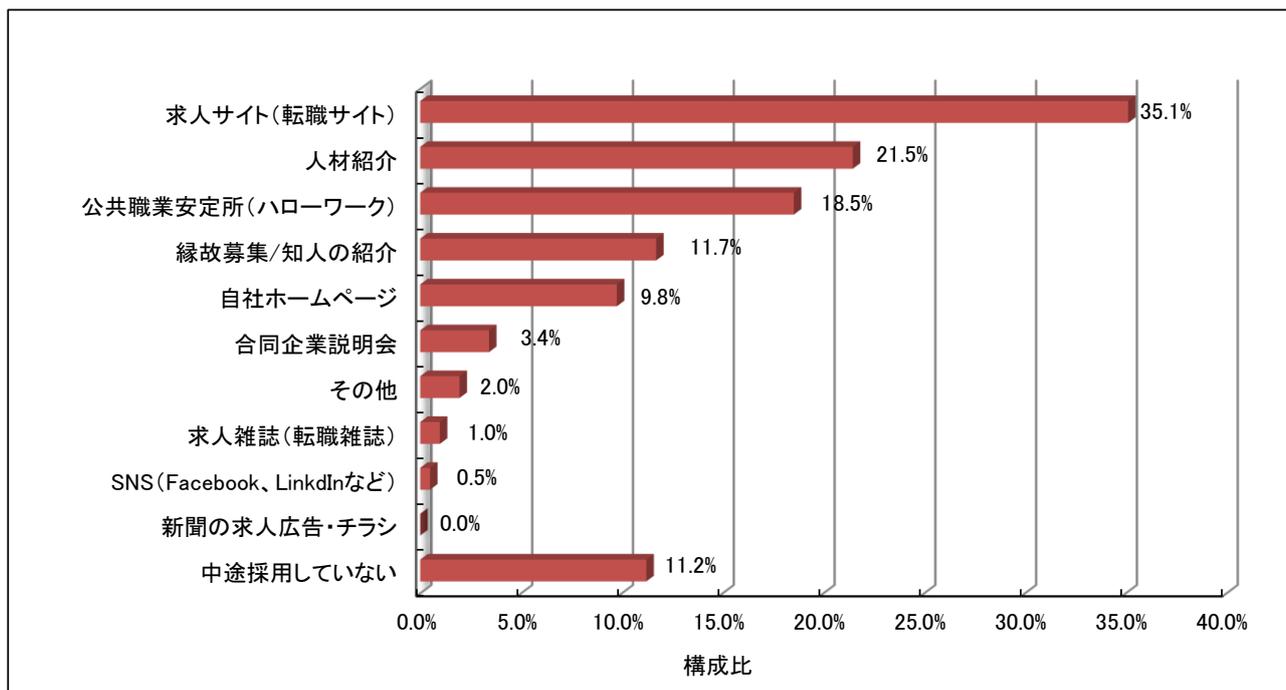


#### (5) 効果的な中途採用者の募集方法

求人サイト(転職サイト)の効果が比較的高い。

効果的な中途採用者の募集方法については、「求人サイト（転職サイト）」が最も多く35.1%を占め、次いで「人材紹介」（21.5%）、「公共職業安定所（ハローワーク）」（18.5%）、「縁故募集/知人の紹介」（11.7%）の順となった。

図表15 最も効果的な中途採用者の募集方法（複数回答）



## (6)「働き方改革」への取り組みについて

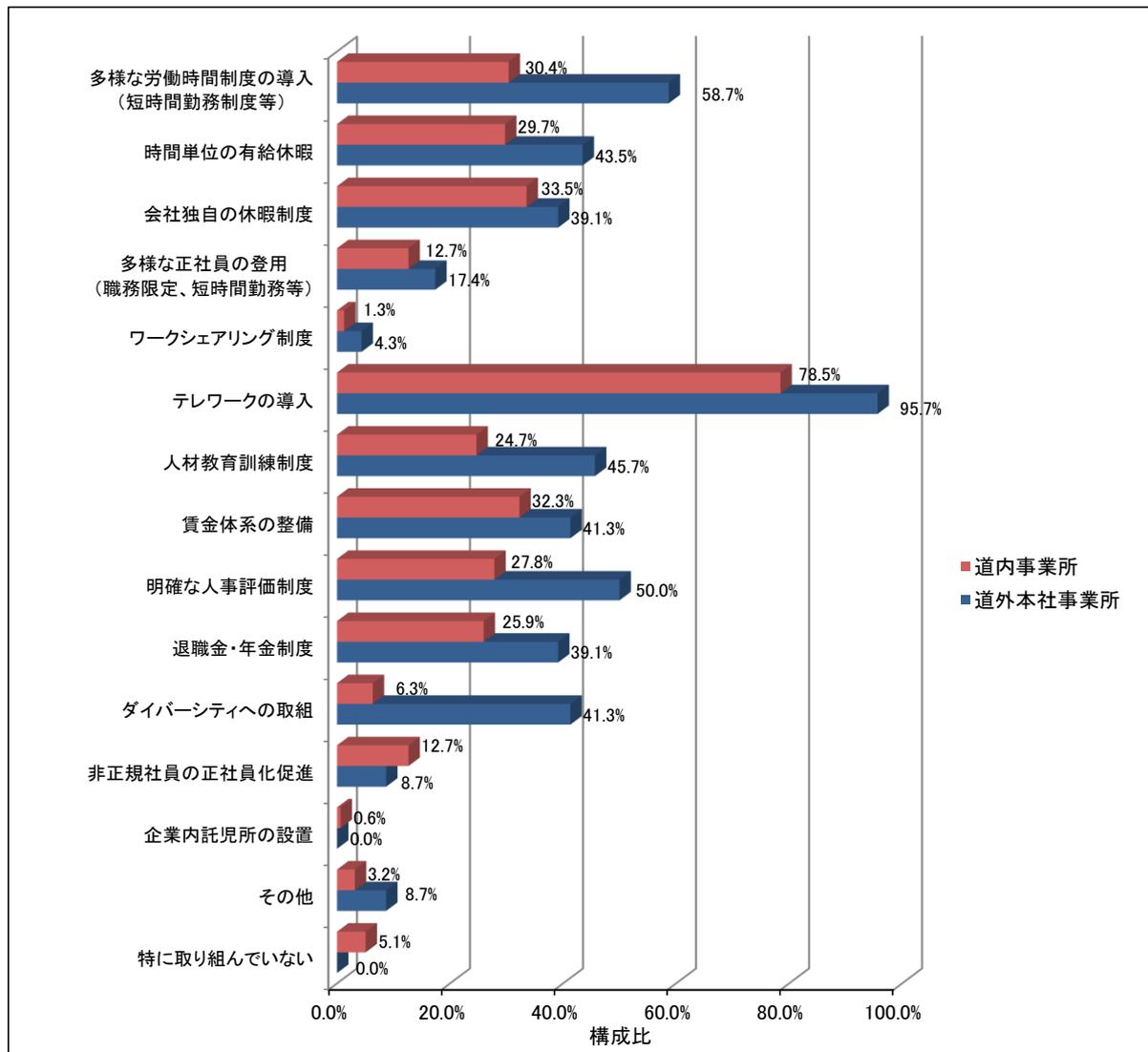
「働き方改革」への取り組みとしては、道内事業所、道外本社事業所とも「テレワークの導入」が最も多い。

「働き方改革」への取り組み状況としては、道内事業所では「テレワークの導入」が最も多く 78.5%を占め、次いで「会社独自の休暇制度」(33.5%)、「賃金体系の整備」(32.3%)、「多様な労働時間制度の導入(短時間勤務制度等)」(30.4%)の順となった。

道外本社事業所では、道内事業所と同様に「テレワークの導入」が最も多く 95.7%とほとんどの事業所で導入されていることが明らかとなった。次いで「多様な労働時間制度の導入(短時間勤務制度等)」(58.7%)、「明確な人事評価制度」(50.0%)、「人材教育訓練制度」(45.7%)の順となった。

今回示した選択肢については、「非正規社員の正社員化促進」以外は道外本社事業所の方が道内事業所よりも取り組んでいるとの回答が多かった。

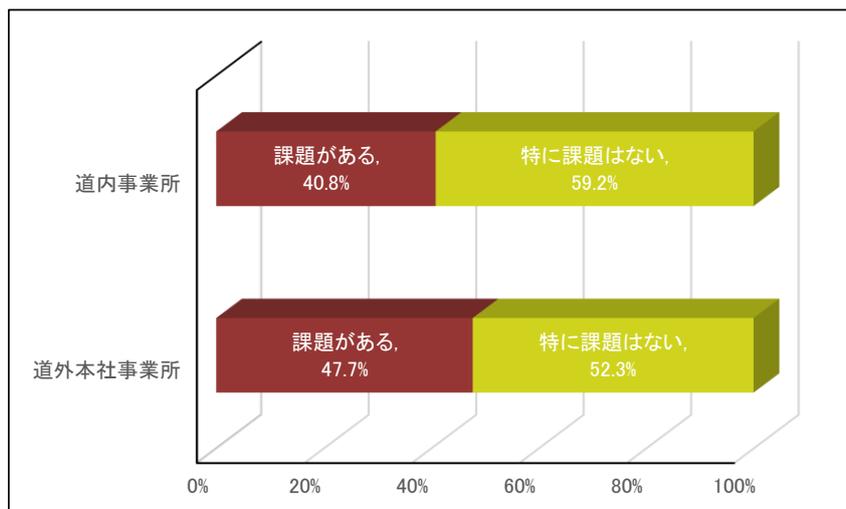
図表 16 「働き方改革」への取り組み状況(複数回答)



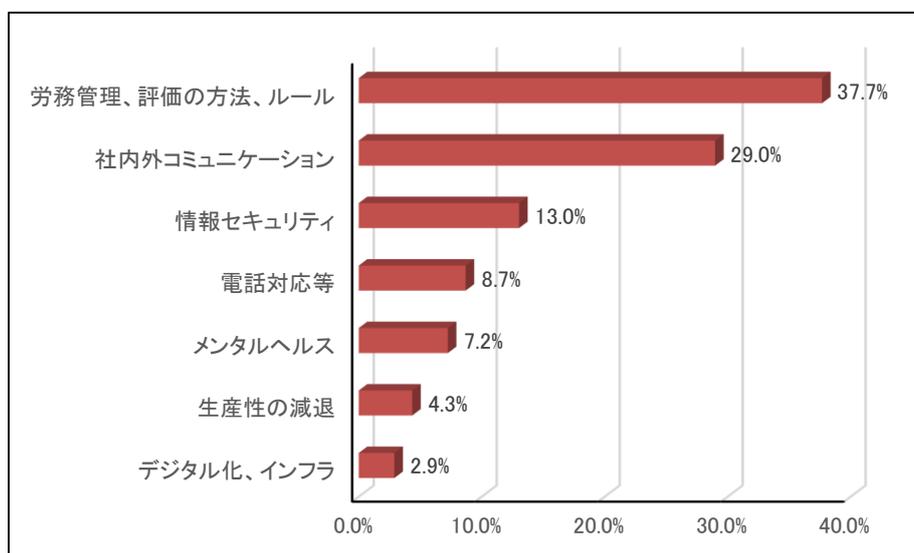
導入事業所の多い「テレワーク」について、導入事業所が抱える課題について尋ねたところ、道内事業所、道外本社事業所ともに「特に課題はない」とした事業所が過半数を超えた。

「課題がある」とした事業所（道内 49、道外本社 21）について、その具体的内容を記述してもらったところ、「労務管理方法に課題が残っている」「評価が難しい」といった「労務管理方法、評価、ルール」に関する回答が最も多く回答事業所の 37.7%を占めた。次いで「社員間コミュニケーションに苦労」「社外とのコミュニケーション不足」といった「コミュニケーション」に関する回答が 29.0%を占めた。

図表 17 「テレワーク」に関する課題の有無



図表 18 「テレワーク」に関する課題の内容



### Ⅲ 経営課題・成長戦略等

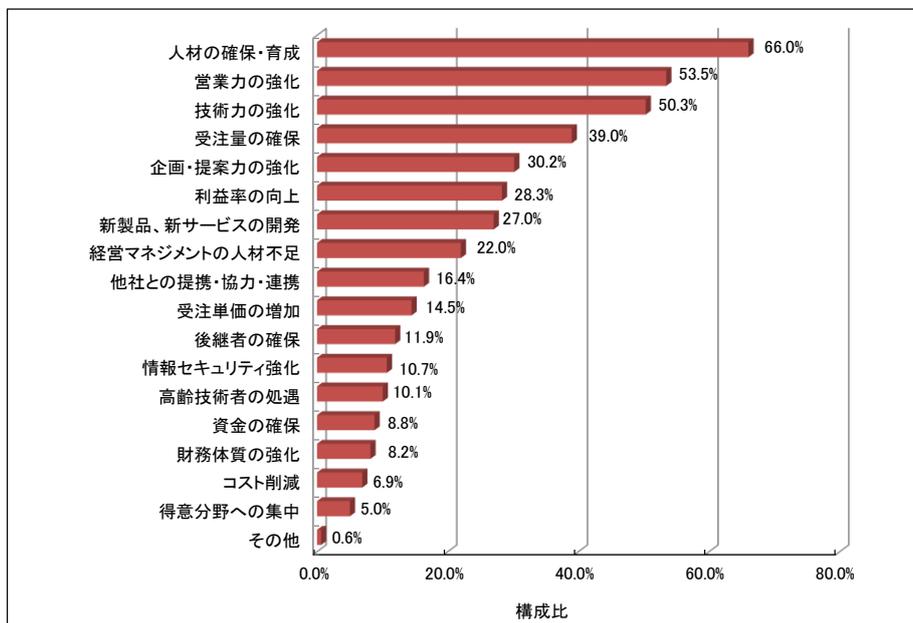
#### (1) 経営課題

最大の経営課題は「人材の確保・育成」。「営業力の強化」、「技術力の強化」も多くの事業所で課題として認識されている。

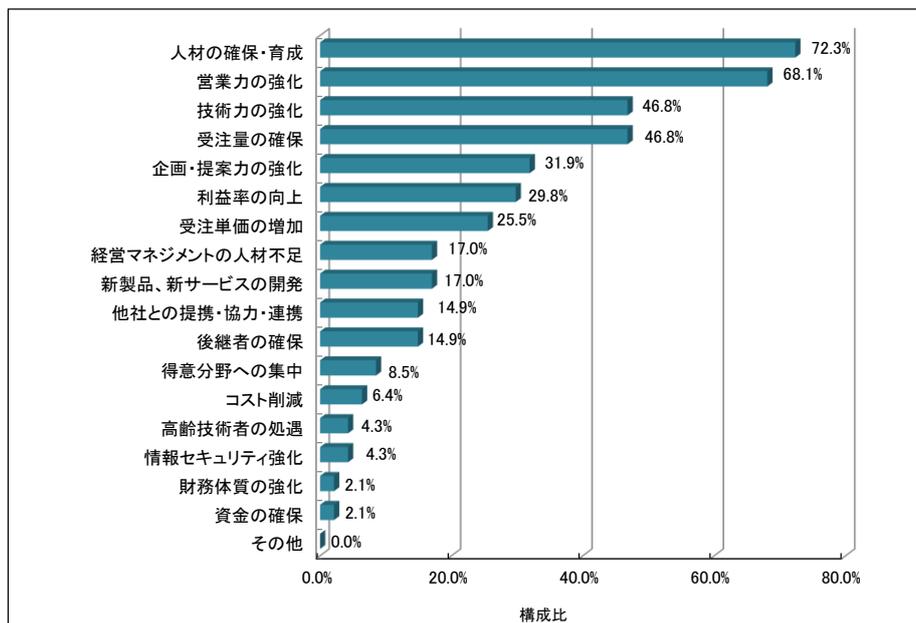
道内事業所が現在抱えている経営課題は、「人材の確保・育成」が最も多く 66.0%を占め、次いで「営業力の強化」(53.5%)、「技術力の強化」(50.3%)、「受注量の確保」(39.0%)の順となった。

道外本社事業所も同様の傾向であり、「人材の確保・育成」が最も多く 72.3%を占め、次いで「営業力の強化」(68.1%)、「技術力の強化」「受注量の確保」(それぞれ 46.8%)、「企画・提案力の強化」(31.9%)の順となった。

図表 19 経営課題(道内事業所－複数回答)



図表 20 経営課題(道外本社事業所－複数回答)



## (2) 自社の強みと、今後力を入れていきたい分野

道内事業所、道外本社事業所ともに業務系に強みを有する事業所が多い。

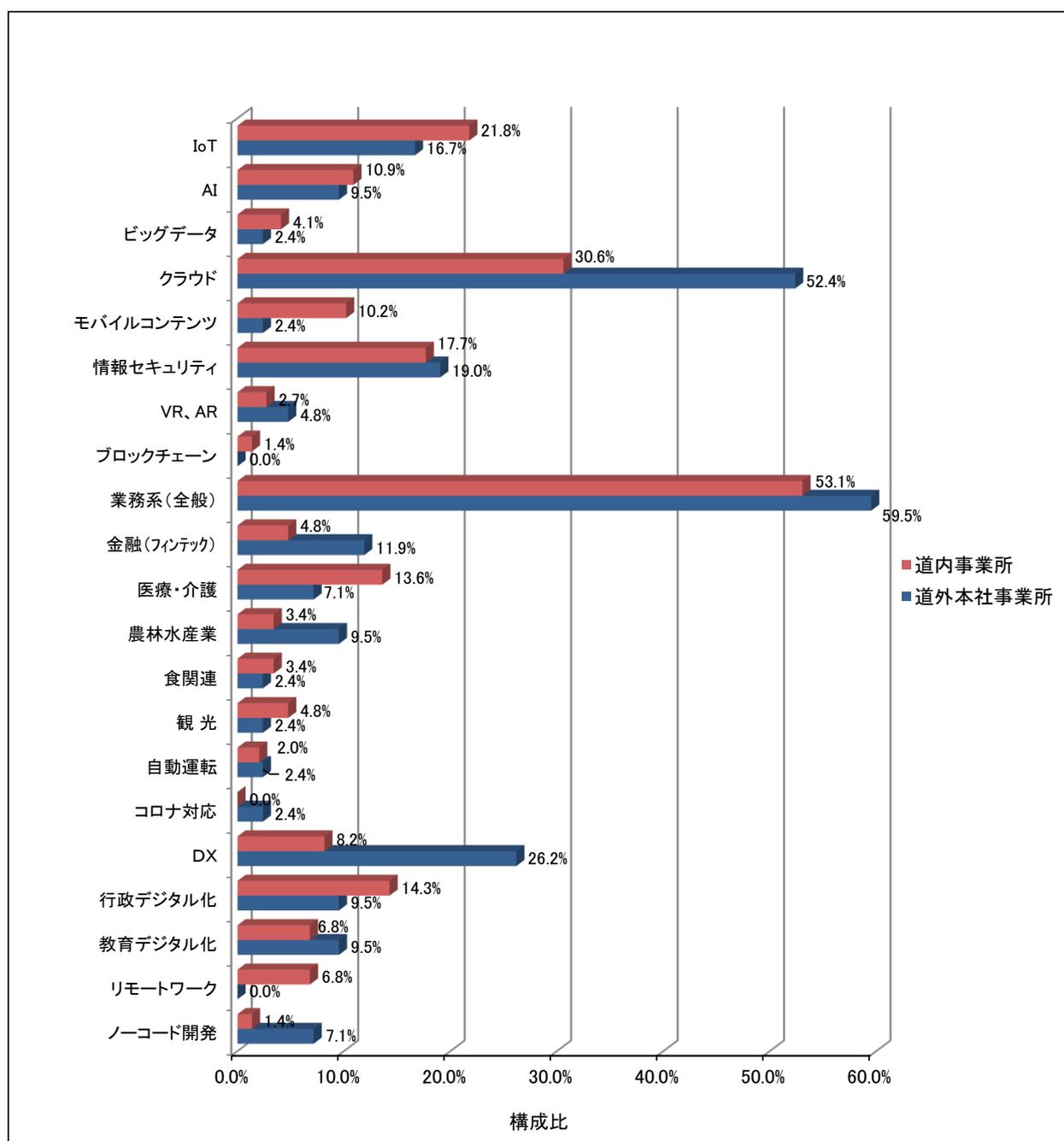
今後、力を入れていきたい分野は、クラウド、AI、DX、IoT。

他社と比べて最も競争力を有する分野については、「業務系（全般）」が最も多く、道内事業所で 53.1%、道外本社事業所で 59.5% を占めた。

道内事業所では、業務系に次いで「クラウド」(30.6%)、「IoT」(21.8%)、「情報セキュリティ」(17.7%)、「行政デジタル化」(14.3%)、「医療・介護」(13.6%) の順となった。

道外本社事業所では、業務系に次いで「クラウド」(52.4%)、「DX」(26.2%)、「情報セキュリティ」(19.0%)、「IoT」(16.7%)、「金融（フィンテック）」(11.9%) の順となった。

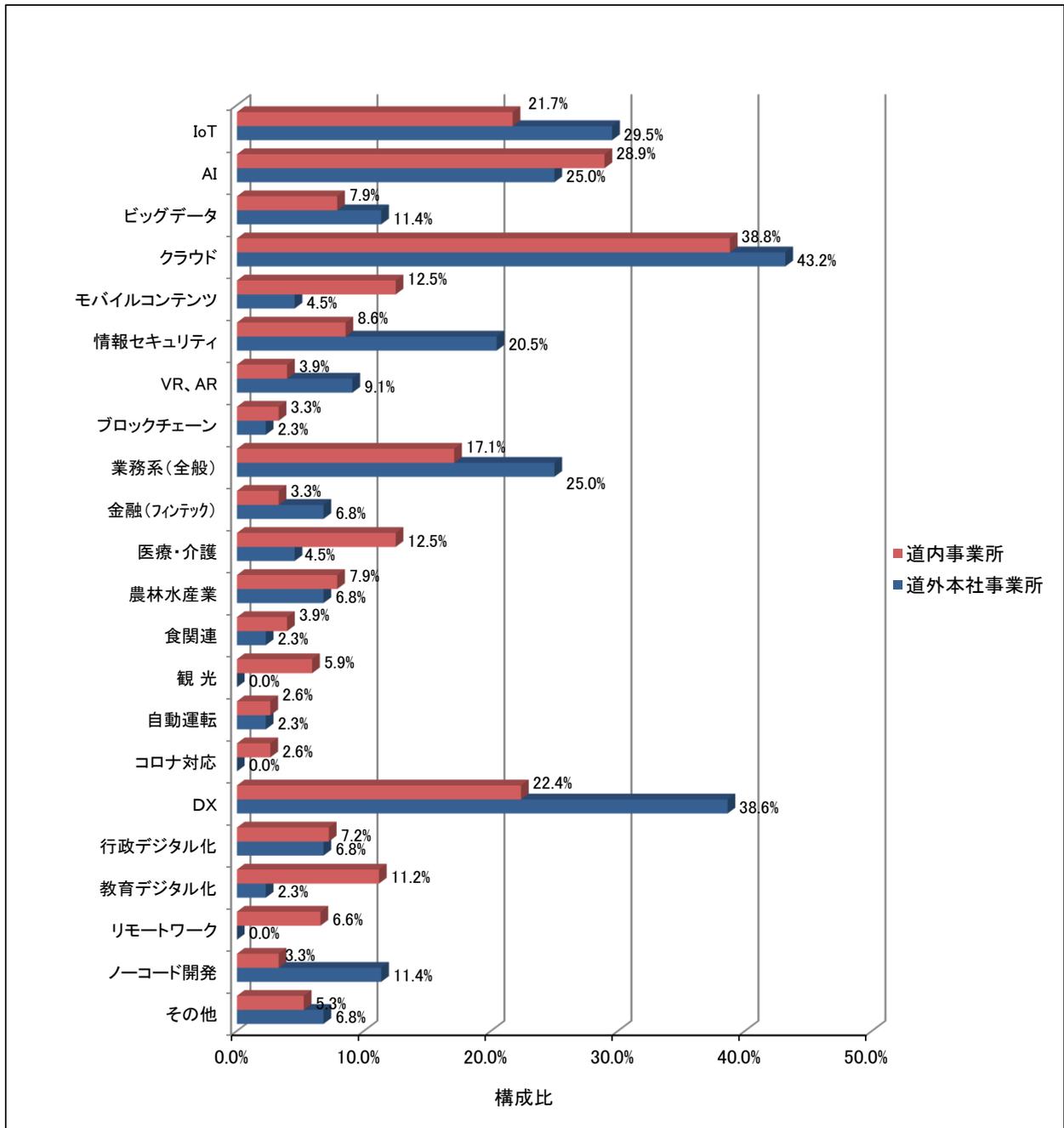
図表 2-1 他社と比べて最も競争力を有する分野（複数回答）



今後、力を入れていきたい分野については、道内事業所では「クラウド」が最も多く38.8%を占め、次いで「AI」(28.9%)、「DX」(22.4%)、「IoT」(21.7%)、「業務系(全般)」(17.1%)の順となった。

道外本社事業所も同様に「クラウド」が最も多く43.2%を占め、次いで「DX」(38.6%)、「IoT」(29.5%)、「AI」「業務系(全般)」(それぞれ25.0%)の順となった。

図表22 今後力を入れていきたい分野(複数回答)



### (3) 経営戦略上の国際規格、計画等取得・作成状況

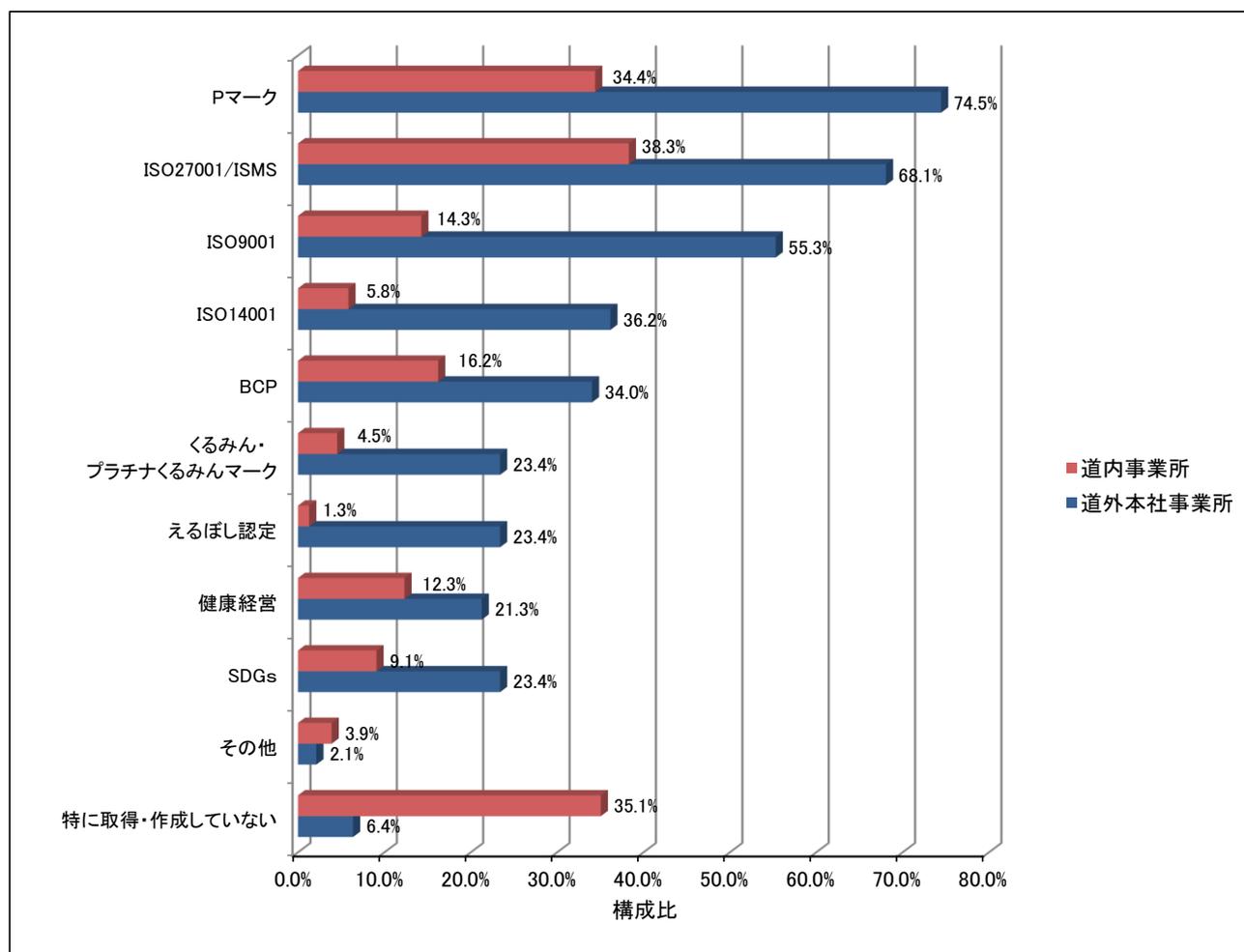
経営戦略上、取得・作成している国際規格や計画は、道内事業所でも3割強はISO27001/ISMS、Pマークを取得している一方、約3割が特に取得・作成していないと回答。

経営戦略上、取得・作成している国際規格や計画については、道内事業所では「ISO27001/ISMS（情報セキュリティ）」が最も多く38.3%を占めた。次いで「Pマーク（個人情報保護）」（34.4%）、「BCP（事業継続計画）」（16.2%）、「ISO9001（品質マネジメント）」（14.3%）、「健康経営」（12.3%）の順となった。

道外本社事業所では「Pマーク」が最も多く74.5%を占め、次いで「ISO27001/ISMS」（68.1%）、「ISO9001」（55.3%）、「ISO14001（環境マネジメント）」（36.2%）、「BCP」（34.0%）の順となった。

全ての選択肢で道外本社事業所の方が道内事業所よりも取得・作成の回答割合が高く、道内事業所においては「特に取得・作成していない」との回答が35.1%を占めた。

図表23 経営戦略上取得・作成している国際規格、計画等（複数回答）



## IV ウイズコロナ・アフターコロナ時代における対応等

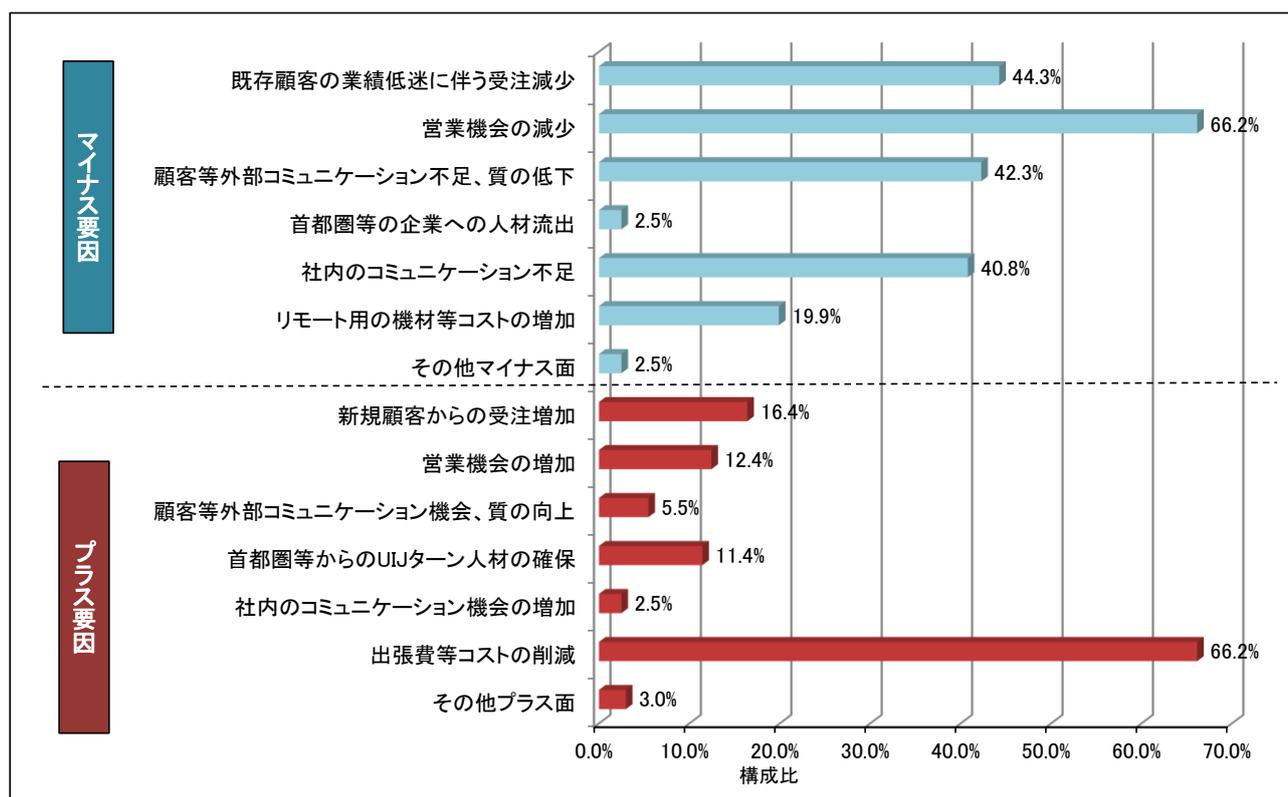
### (1) 新型コロナウイルス感染拡大の影響

マイナス要因としては営業機会の減少が最も多い反面、プラス要因として出張費等のコストの削減をあげる事業者が多い。

世界的に流行している新型コロナウイルス感染拡大の影響について尋ねたところ、マイナス要因としては「営業機会の減少」が最も多く 66.2%を占め、次いで「既存顧客の業績低迷に伴う受注減少」(44.3%)、「顧客等外部コミュニケーション不足、質の低下」(42.3%)、「社内のコミュニケーション不足」(40.8%)の順となった。社内外とのコミュニケーション不足が多いことは、前述のテレワークの課題でも指摘されており、直接面談ができない状況下での課題である。

一方で、新型コロナウイルス感染拡大がプラスに働いた要因については、「出張費等のコストの削減」が最も多く 66.2%を占めた。次いで「新規顧客からの受注増加」(16.4%)、「営業機会の増加」(12.4%)の順となった。マイナス要因として「営業機会の減少」「受注減少」と回答する事業所が多い一方で、新型コロナウイルス感染拡大が新たなビジネスチャンスとなった事業所も一定程度存在していることが分かる。

図表 24 新型コロナウイルス感染拡大の影響

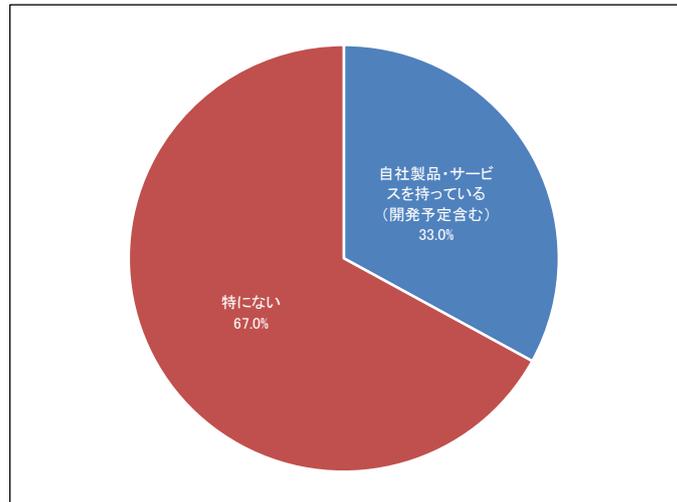


## (2) ウイズコロナ・アフターコロナ時代に対応した製品・サービスの有無

3割強の事業所で何らかの製品・サービス(開発予定を含む)を有している。

現在有する、もしくは開発予定のウイズコロナ・アフターコロナ時代にビジネスチャンスがあると思われる製品・サービスの有無を尋ねたところ、「自社製品・サービスを持っている(開発を含む)」と回答した事業所が33.0%、「特にない」と回答した事業所が67.0%となった。

図表25 ウイズコロナ・アフターコロナに対応した製品・サービスの有無



### 【具体例(抜粋)】

- ・電子申請システム
- ・通勤費精算システム
- ・体温測定 AI ロボット
- ・蔵書管理、蔵書検索システム
- ・人材管理ソリューション
- ・小規模事業者向け業務支援システム
- ・ライブ・オンデマンド配信するサービス
- ・手指消毒・温度計測機能付デジタルサイネージ
- ・自治体向け住民健診システム
- ・行政デジタル化システム
- ・行政・教育機関向けファイル共有サービス、行政・教育機関向けチャットシステム
- ・個別指導研修ハイブリット研修サービス
- ・IoT クラウドプラットフォームサービス
- ・業務システムデジタルサービス
- ・企業向け DX システム
- ・飲食店向けデジタル会員証アプリ
- ・飲食店向けクーポン、キッチンカー関連アプリ、バス混雑状況表示アプリ
- ・リモート会議システム、オンライン面会
- ・セキュリティ関連システム
- ・バーチャルキャビネット
- ・歯科医院向け診療予約システム
- ・デジタルサイネージの販売、コンテンツ制作
- ・データセンターサービス
- ・ゼロトラストクラウド型リモートアクセスサービス
- ・セキュリティ関連システム、多要素認証システム
- ・電子帳票システム
- ・体温スクリーニングソリューション
- ・クリニック向け診療予約システム、オンライン診療システム、オンライン決済システム
- ・クラウド型 PBX
- ・クラウド EDI
- ・オンライン営業プラットフォーム
- ・インターネットライブ配信
- ・XR 技術を用いた非接触型ソリューション
- ・web 予約システム(コロナワクチン接種)
- ・P2 フレームワーク(企業向け DX システム)
- ・ドローンによる空中撮影及びドローン測量
- ・EC サイトの構築とメンテナンス、コンサルティング
- ・AI 人材、データサイエンティスト育成
- ・AI 見守りサービス
- ・3 密回避システム

# 北海道IT産業実態調査(2021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1日(金)まで**にご投函をお願い致します。  
 なお、Webシステムによる回答も可能です。この場合は郵送不要です。

Webで回答をする方は、北海道IT推進協会ホームページ (<https://www.hicta.or.jp/>) から、  
 「北海道IT産業実態調査(2021年度ITレポート)Web回答」のバナーをクリックし、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: 佐藤、八巻、西本)

電話: 011-590-1380 FAX: 011-207-1367 E-mail: info@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)			
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. 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: ( ) _____ 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。		

## II 売上等の状況について

問1 貴社(事業所)の2020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

2020年度実績 

--	--	--	--	--

 百万円 

		5	0	0

 百万円

問2 貴社(事業所)の2020年度の年間売上の道内外・海外比率についてご記入して下さい。

道内				%
道外				%
海外				%
合計	1	0	0	%

※ 合計が100になるようにご記入下さい





## IV 経営課題・成長戦略等

問17 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18 貴社（事業所）が他社と比べて最も競争力を有する分野、今後、力を入れていきたい分野について、該当する番号を3つまで記入願います。

① 競争力を有する分野


② 今後、力を入れていきたい分野

- |              |                |             |
|--------------|----------------|-------------|
| 1. IoT       | 9. 業務系（全般）     | 17. DX      |
| 2. AI        | 10. 金融（フィンテック） | 18. 行政デジタル化 |
| 3. ビッグデータ    | 11. 医療・介護      | 19. 教育デジタル化 |
| 4. クラウド      | 12. 農林水産業      | 20. リモートワーク |
| 5. モバイルコンテンツ | 13. 食関連        | 21. ノーコード開発 |
| 6. 情報セキュリティ  | 14. 観光         | 22. その他     |
| 7. VR、AR     | 15. 自動運転       | （ ）         |
| 8. ブロックチェーン  | 16. コロナ対応      |             |

問19 経営戦略上の国際規格や計画について、取得・作成している項目全てを○で囲んで下さい。

- |                            |                          |
|----------------------------|--------------------------|
| 1. Pマーク（個人情報保護）            | マーク（子育てサポート）             |
| 2. ISO27001/ISMS（情報セキュリティ） | 7. えるぼし認定（女性が活躍できる職場づくり） |
| 3. ISO9001（品質マネジメント）       | 8. 健康経営                  |
| 4. ISO14001（環境マネジメント）      | 9. SDGs                  |
| 5. BCP（事業継続計画）             | 10. その他（ ）               |
| 6. くるみん・プラチナくるみん           | 11. 特に取得・作成していない         |

## V ウイズコロナ・アフターコロナ時代における対応等

問20 世界的に流行している新型コロナウイルス感染拡大の影響について、該当する項目全てを○印で囲んで下さい。

【マイナス要因】

1. 既存顧客の業績低迷に伴う受注減少
2. 営業機会の減少
3. 顧客等外部コミュニケーション不足、質の低下
4. 首都圏等の企業への人材流出
5. 社内のコミュニケーション不足
6. リモート用の機材等コストの増加
7. その他マイナス面（ ）

【プラス要因】

8. 新規顧客からの受注増加
9. 営業機会の増加
10. 顧客等外部コミュニケーション機会、質の向上
11. 首都圏等からのUIJターン人材の確保
12. 社内のコミュニケーション機会の増加
13. 出張費等コストの削減
14. その他プラス面（ ）

問21 貴社が有する（もしくはこれから開発予定の）ウイズコロナ・アフターコロナ時代にビジネスチャンスがあると思われる自社製品・サービスの有無、具体名や概要をお教え下さい。

1. 自社製品・サービスを持っている（開発予定含む）

具体的に

※例：企業向けDXシステム、行政デジタル化システム、飲食店向け●●システム、観光業向け●●システム、人混・体温監視、リモート会議システム、デリバリーサービス、セキュリティ関連システム 等

2. 特になし

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1日(金)までにご投函ください。(切手不要)