

北海道 IT レポート 2023



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、様々な要因から生じるコスト増に対して自社製品・サービスへの価格転嫁の状況に関する設問を新たに加えて、道内に所在する IT 系企業 885 社に協力を依頼し、回答のあった 194 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。

2024 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（2023 年度実施）の概要～	1
-----------------------------------	---

I 業績概況	2
--------------	---

（1）2022年度売上高	2
（2）2022年度の業績とその要因	3
（3）業種別取引先	5
（4）2023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	8
（3）離職率	9
（4）不足している従業員数、業務部門	9
（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	12
----------------------	----

（1）経営課題	12
（2）自社の強みと、今後力を入れていきたい分野	13
（3）経営戦略上の国際規格、計画等取得・作成状況	15
（4）コスト上昇の価格転嫁状況	16
（5）海外との連携	17

調 査 票

～北海道IT産業実態調査(2023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】

2022 年度（令和 4 年度）の実績及び 2023 年度（令和 5 年度）見通しについて、2023 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 885 事業所を対象に調査票を郵送し、194 事業所から有効回答を得た（有効回答率 21.9%）。

<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)	194 (100.0%)	12 (6.2%)	95 (49.0%)	26 (13.4%)	24 (12.4%)	37 (19.1%)

※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)	194 (100.0%)	40 (20.6%)	89 (45.9%)	27 (13.9%)	25 (12.9%)	13 (6.7%)

<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)	194 (100.0%)	96 (49.5%)	15 (7.7%)	5 (2.6%)	5 (2.6%)	39 (20.1%)	9 (4.6%)	25 (12.9%)

※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) 2022年度売上高

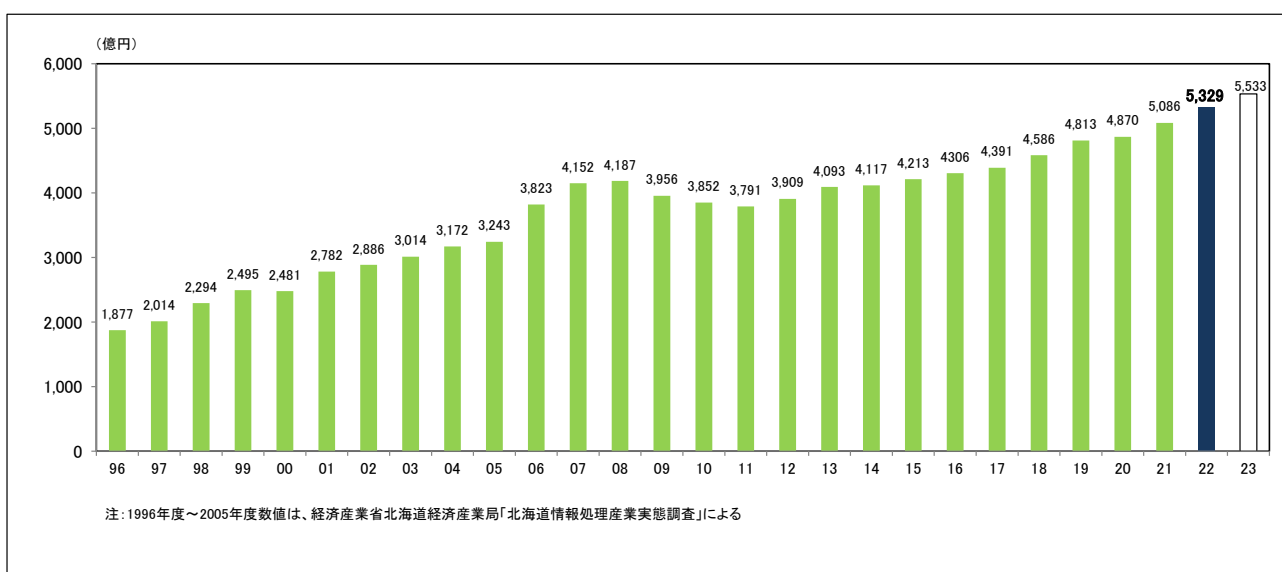
2022年度北海道IT産業の売上高は、5,329億円となり、昨年度に比べて4.8%増加し、昨年調査時点の予測(5,260億円)を上回る業績となった。

2022年度の売上高は、前年度(5,086億円)から4.8%増の5,329億円と推計された。

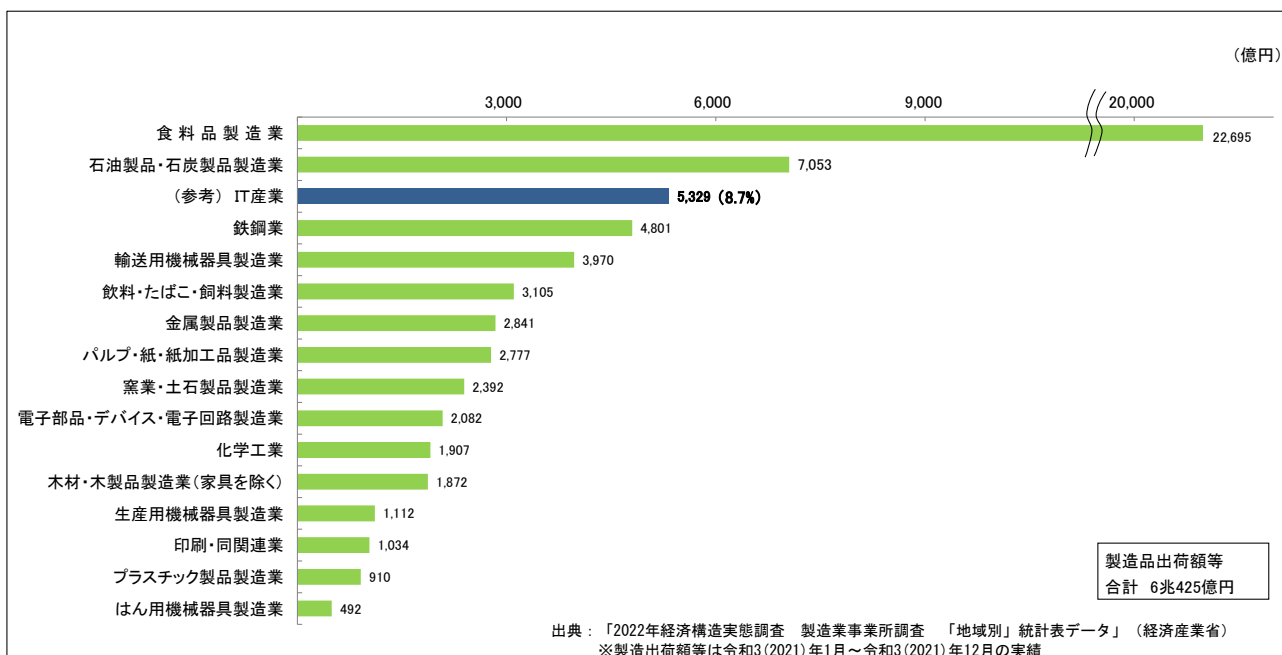
参考までに道内の主要製造業の直近の出荷額(「2022年経済構造実態調査 製造業事業所調査「地域別」統計表データ」(経済産業省))と比較すると、食料品製造業、石油製品・石炭製品製造業に次ぐ第3位の位置にあり、出荷額合計の8.7%を占める産業規模となっている。

また、2023年度売上見込みについては、さらに3.8%増の5,533億円と推計された。

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)



2022 年度の一人当たり売上高は 2,291 万円と推計され、前年度比 3.7% 増となった。

図表3 一人当たり売上高の推移

(単位: 万円)

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
回答事業所全体	2,114	2,159	2,137	2,210	2,291

道内・道外・海外の売上比率を見ると、道内向けが 52.1%、道外向けが 47.9% となり、昨年度に比較して道外向けが 11.0 ポイント増加している。海外向けについては 0.03% と試算された。

図表4 道内外売上比率の推移

(単位: %)

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
道内	53.3	61.2	69.0	63.1	52.1
道外	46.7	38.7	31.0	36.9	47.9
海外	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

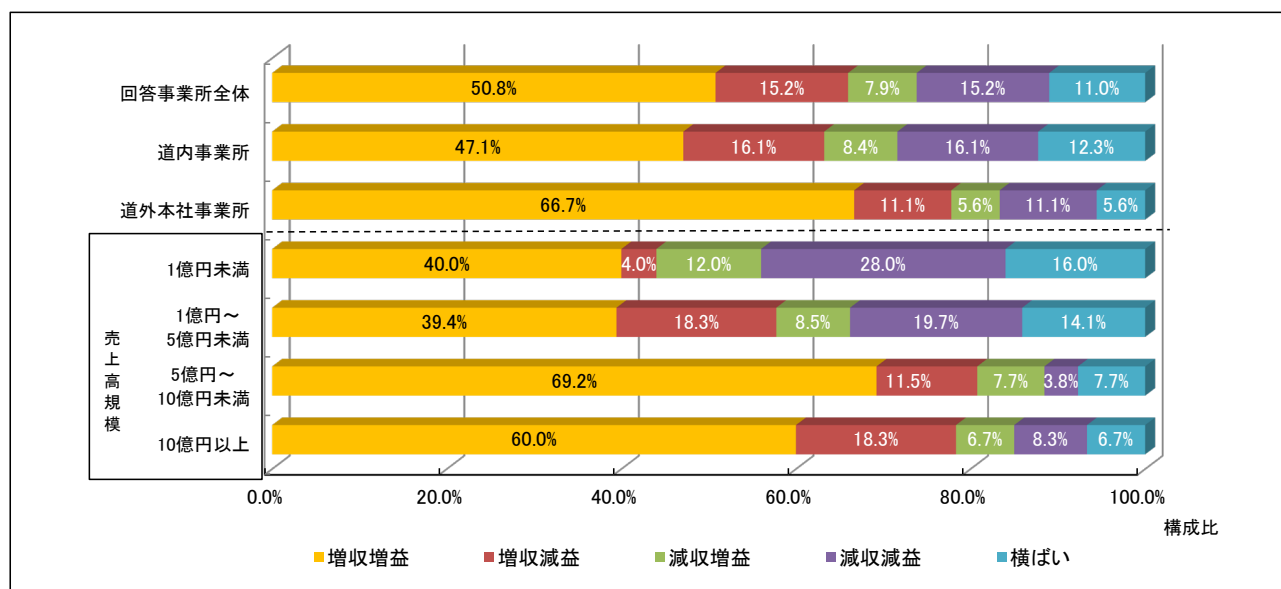
(2) 2022年度の業績とその要因

回答事業所全体では、増収の事業所が約7割と減収の事業所(約2割)を上回った。

業績の要因としては、増収事業所では道内や首都圏の受注量の増加、新規顧客の開拓を、減収事業所では道内受注量の減少、人手不足、取引先の減少をあげている。

2021 年度に比べ 2022 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 66.0% を占め、減収(「減収増益」+「減収減益」)と回答した事業所(23.1%)を 42.9 ポイント上回った。売上高規模別で見ると、全てのカテゴリで増収が減収を上回る結果となったが、とくに売上高 5 億円以上の事業者で「増収増益」との回答が 6 割を超える結果となった。

図表5 業績状況(2022年度)



上記業績の要因としては、増収の事業者における要因（プラス要因）は、「道内受注量の増加」が最も多く 57.1%を占め、次いで「首都圏受注量の増加」（38.1%）、「新規顧客の開拓」（31.7%）、「受注単価の上昇」（29.4%）の順となった。

一方、減収事業者の要因（マイナス要因）では、「道内受注量の減少」が最も多く 45.5%を占め、次いで「人手不足」（38.6%）、「取引先の減少」（20.5%）の順となった。

図表6 2022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	41.4%	57.1%	4.5%	23.8%
	首都圏受注量の増加	28.8%	38.1%	6.8%	19.0%
	道外(首都圏以外)受注量の増加	16.8%	20.6%	6.8%	14.3%
	受注単価の上昇	24.6%	29.4%	15.9%	14.3%
	新規サービス/製品の展開	15.2%	18.3%	6.8%	14.3%
	営業の強化	16.8%	22.2%	6.8%	4.8%
	新規顧客の開拓	25.7%	31.7%	13.6%	14.3%
	その他プラス要因	3.1%	3.2%	4.5%	0.0%
マイナス要因	道内受注量の減少	13.6%	2.4%	45.5%	14.3%
	首都圏受注量の減少	6.8%	3.2%	18.2%	4.8%
	道外(首都圏以外)受注量の減少	7.3%	5.6%	15.9%	0.0%
	受注単価の低下	2.1%	1.6%	4.5%	0.0%
	業務内容の縮小	4.7%	1.6%	13.6%	4.8%
	人手不足	40.8%	38.1%	38.6%	61.9%
	取引先の減少	7.9%	4.0%	20.5%	4.8%
	その他マイナス要因	5.8%	5.6%	4.5%	9.5%

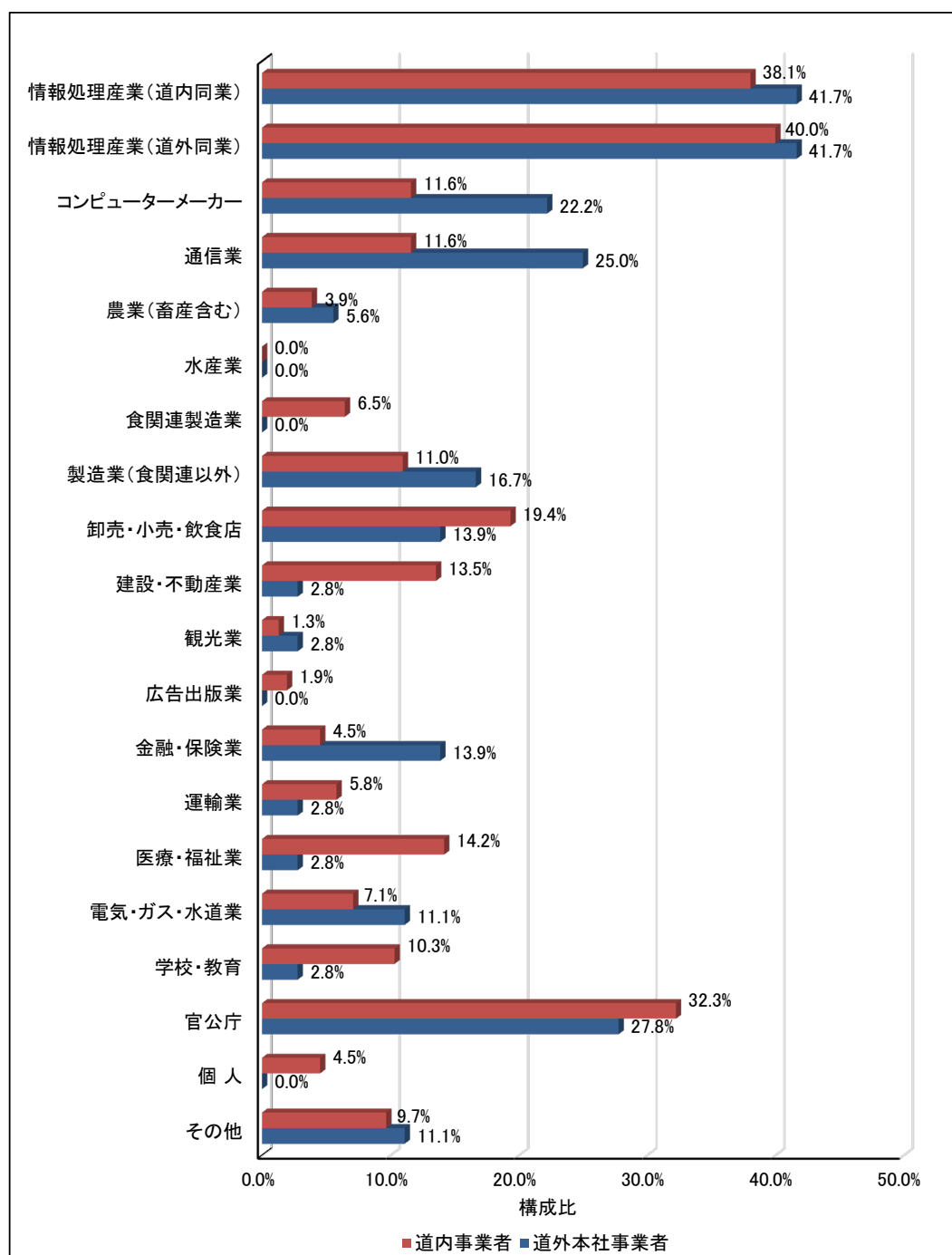
(3) 業種別取引先

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、次いで官公庁となっている。

2022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40.0%を占め、次いで「情報処理産業（道内同業）」（38.1%）、「官公庁」（32.3%）、「卸売・小売・飲食店」（19.4%）の順となった。道外本社事業所では「情報処理産業（道内同業）」と「情報処理産業（道外同業）」が共に41.7%と最も多く、次いで「官公庁」（27.8%）、「通信業」（25.0%）、「コンピューターメーカー」（22.2%）の順となった。

道内事業所、道外本社事業所ともに、道内外の同業他社と官公庁との取引が多い傾向が分かる。

図表7 2022年度の主要取引先（売上上位3位まで）



(4) 2023年度売上高見込み

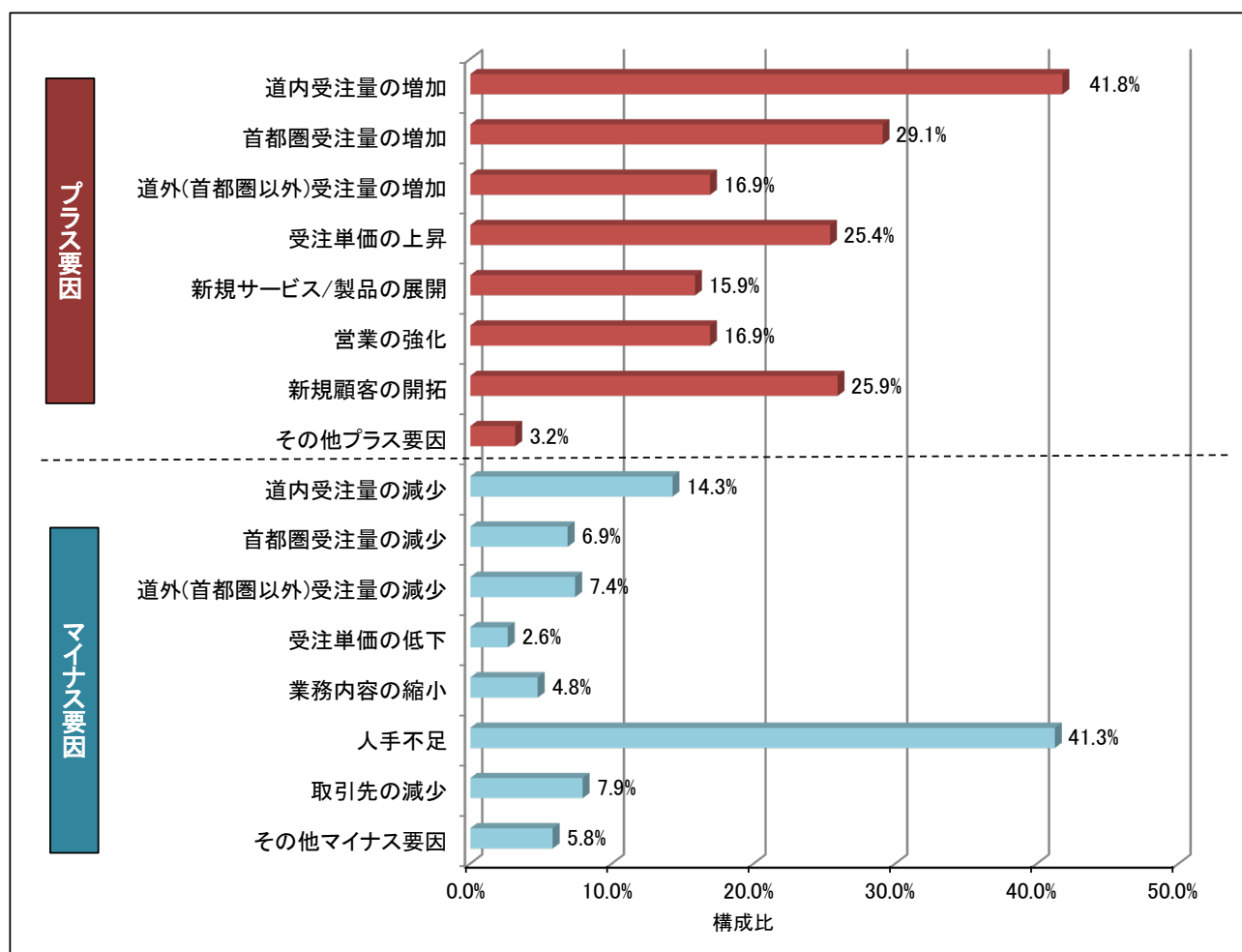
2023年度の売上高は、全体で約5,533億円と前年度推計値をプラス3.8%上回る見込みとなった。プラス要因としては、受注量の増加に加え、新規顧客開拓、受注単価の上昇を理由とする事業所が多い。一方で、4割以上の事業所で人手不足がマイナス要因にあげられている。

2023年度の売上高見込みは5,533億円と推計され、2022年度の推計値に対して3.8%増の見込となっている（図表1）。

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41.8%を占め、次いで「首都圏受注量の増加」（29.1%）、「新規顧客の開拓」（25.9%）、「受注単価の上昇」（25.4%）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41.3%を占め、次いで「道内受注量の減少」（14.3%）の回答が多い結果となった。昨年度同様に「人手不足」と回答する事業所が多く（昨年度41.8%）、仮に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生じていることが伺える。

図表8 2023年度売上高見込みに関する要因（複数回答）



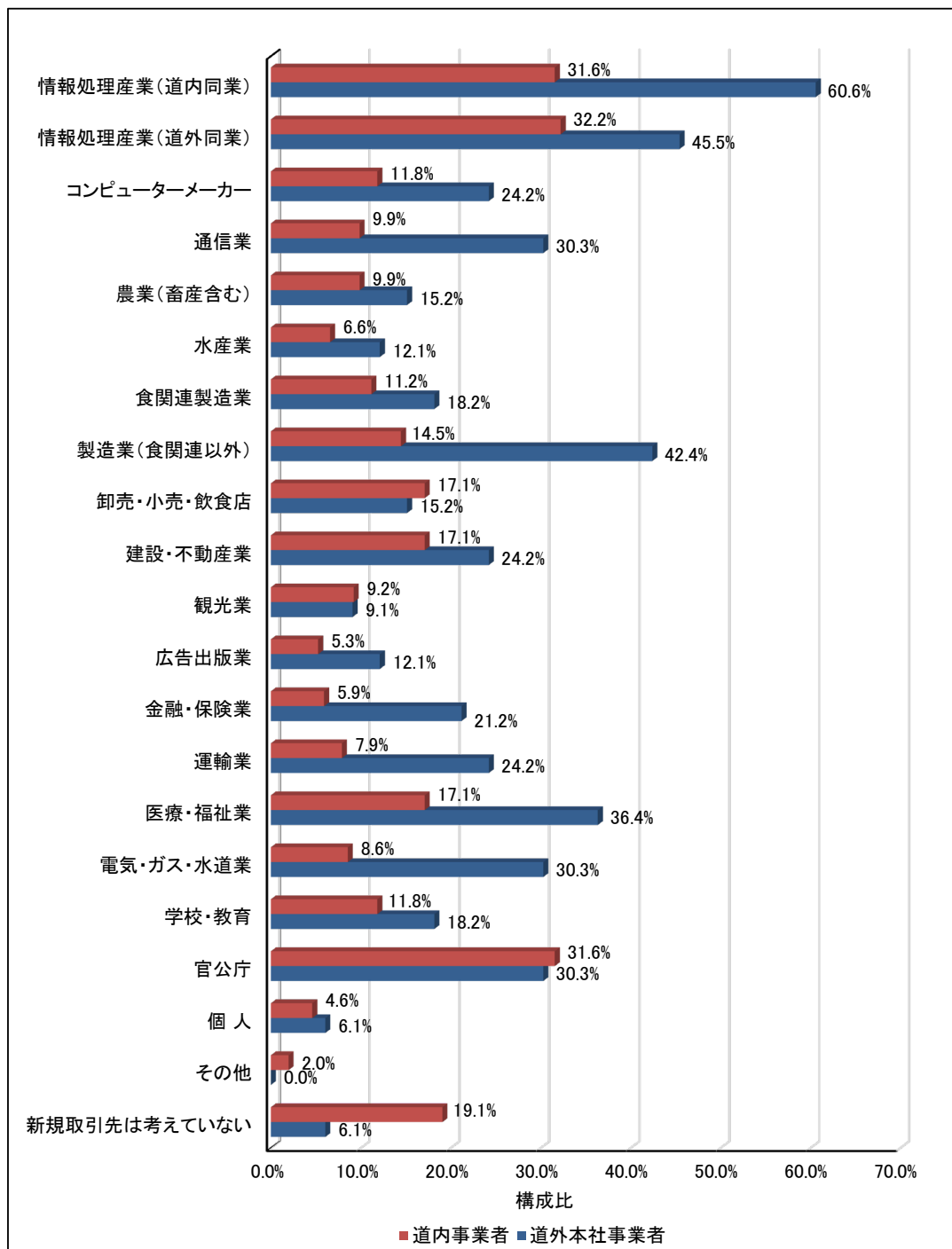
(5) 今後、取引を開始したいと考えている新規取引先区分

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（道外同業）」が最も多く 32.2%を占め、次いで「情報処理産業（道内同業）」と「官公庁」が同数で 31.6%となった。また、「新規取引先は考えていない」が 19.1%と比較的多い回答となっている。

道外本社事業所では「情報処理産業（道内同業）」が最も多く 60.6%を占め、次いで「情報処理産業（道外同業）」（45.5%）、「製造業（食関連以外）」（42.4%）、「医療・福祉業」（36.4%）の順となった。

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

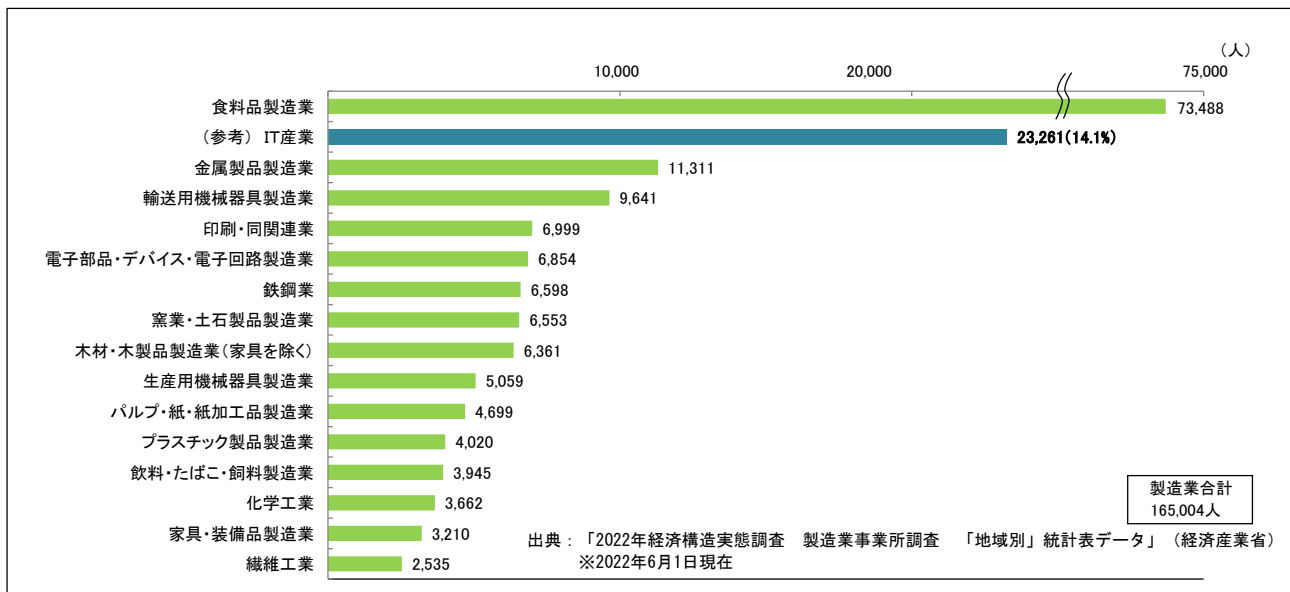
(1) 従業者数

2022年度の総従業者数は23,261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（23,019人）比1.1%増の23,261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25.6%、外国人の割合は1.1%と推計された。

参考までに道内の主要製造業の従業者数（「2022年経済構造実態調査 製造業事業所調査「地域別」統計表データ」（経済産業省））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14.1%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）

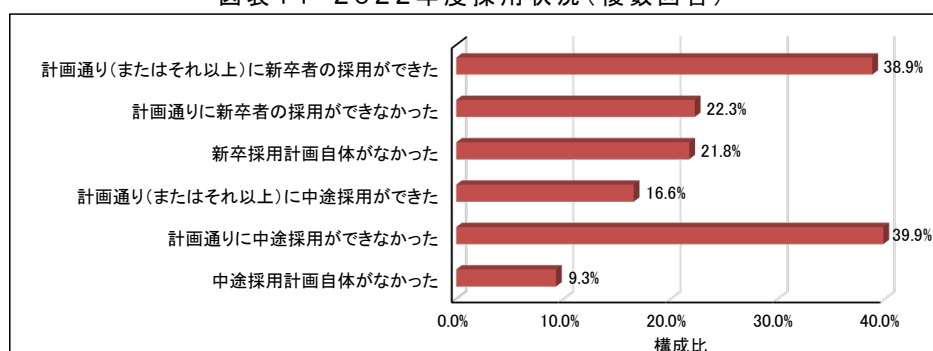


(2) 採用状況

「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。逆に「中途採用」では計画通り採用できなかった事業所が約4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38.9%を占め、「計画通りに採用できなかった」（22.3%）を上回った。逆に中途採用については、「計画通りに採用できなかった」が39.9%となっており、「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（16.6%）に比べて23.3ポイント多い結果となった。

図表11 2022年度採用状況（複数回答）

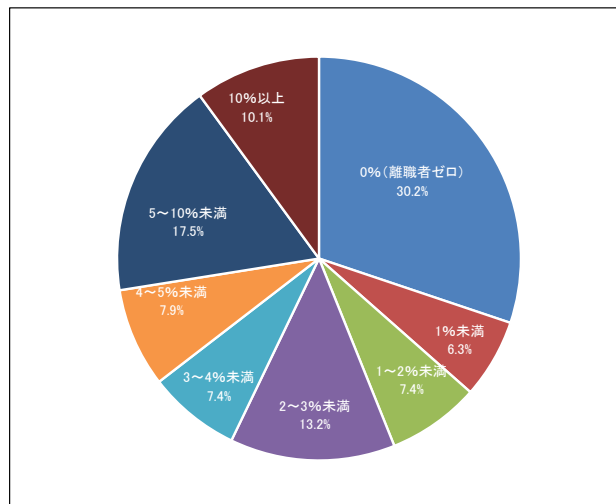


(3) 離職率

離職者がいない事業者が約3割を占めた一方、離職率5%以上の事業所も約3割と高い傾向にある。

2022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30.2%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2.01%（毎月勤労統計調査地方調査令和4年平均（北海道））を上回る離職率2%以上の事業所が全体の56.1%を占め、離職率5%以上の事業所も27.6%となっているなど、前年同様離職率が高い傾向にある。

図表12 2022年度離職率

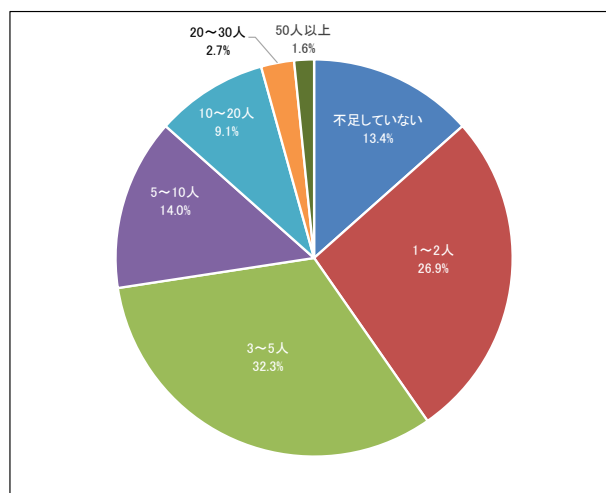


(4) 不足している従業員数、業務部門

不足していない事業所は全体の1割となり、3人以上不足している事業者は全体の6割を占める。業務部門ではSEを不足とする事業所が7割以上を占める。

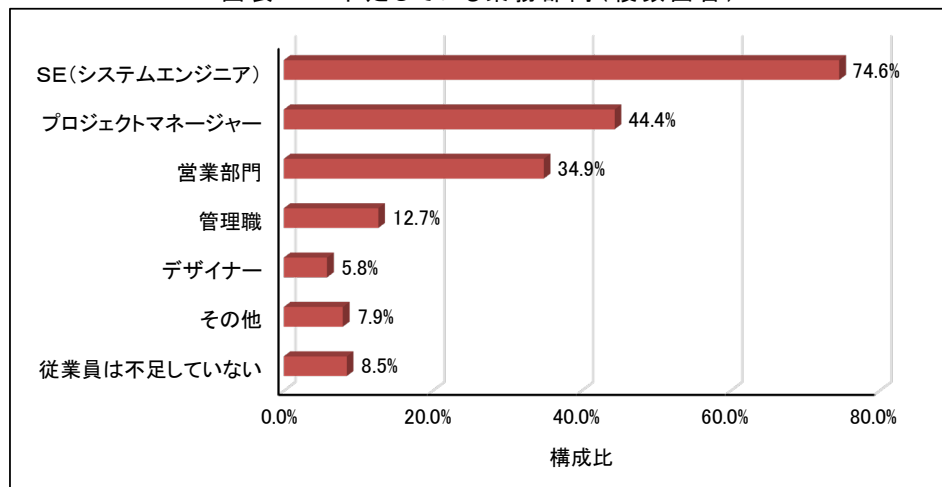
総従業員の不足数については、「不足していない」と回答した事業所は13.4%であり、具体的な不足人数「1~2人」が26.9%、「3~5人」が32.3%、「5~10人」が14.0%となり、3人以上不足している事業者が全体の6割を占める結果となった。

図表13 従業員不足数



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 74.6%を占め、次いで「プロジェクトマネージャー」（44.4%）、「営業部門」（34.9%）の順となった。

図表 14 不足している業務部門（複数回答）

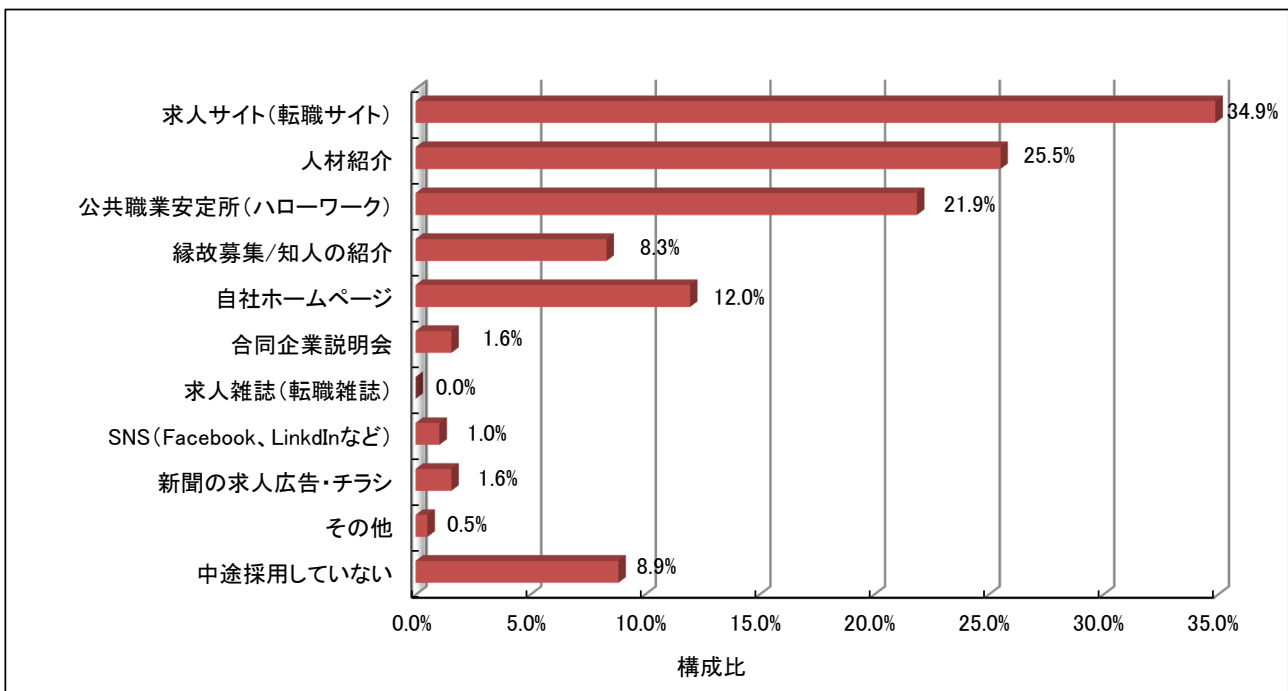


(5) 効果的な中途採用者の募集方法

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 34.9%を占め、次いで「人材紹介」（25.5%）、「公共職業安定所（ハローワーク）」（21.9%）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

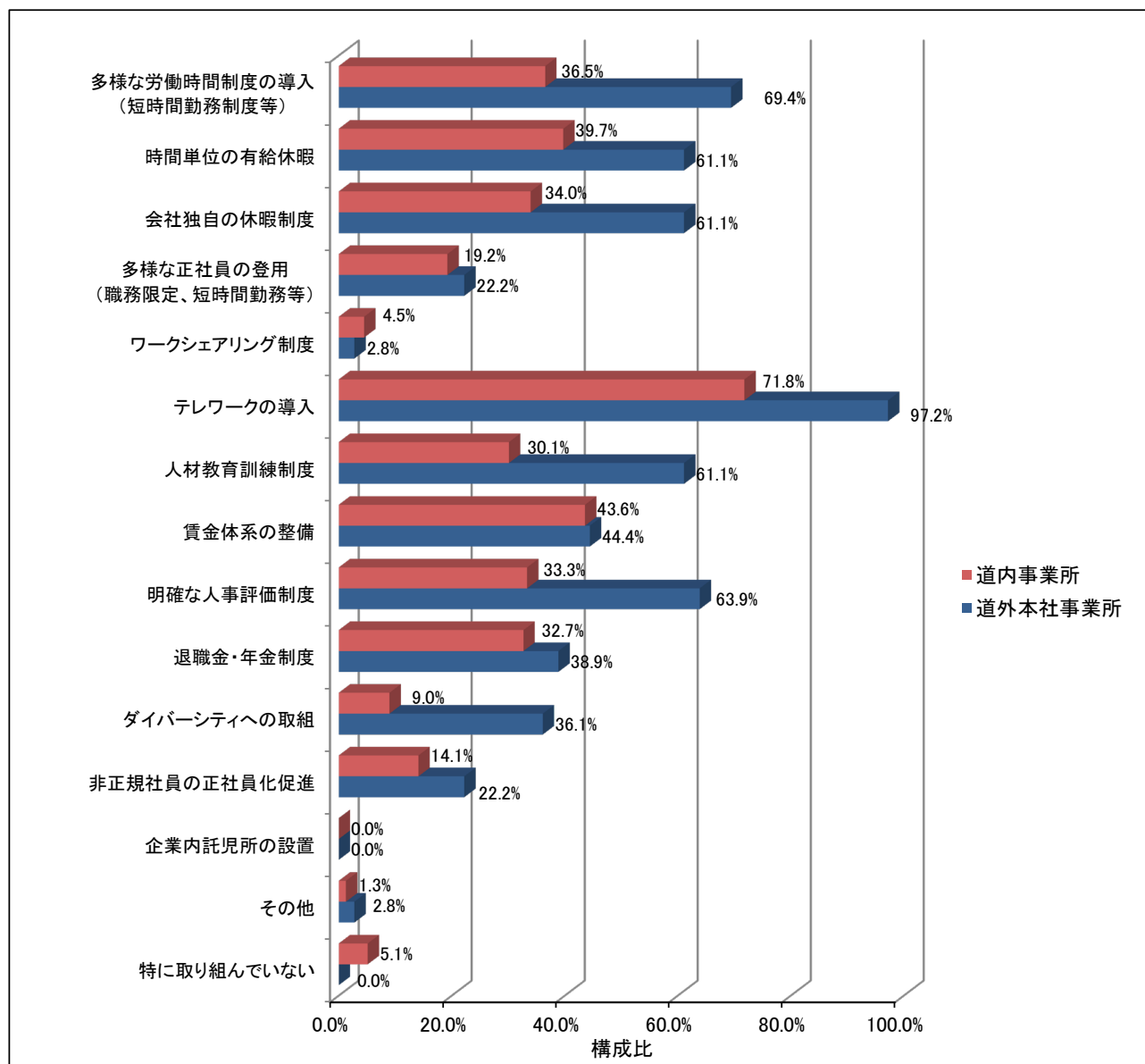
「働き方改革」への取り組みとしては、道内事業所、道外本社事業所とも「テレワークの導入」が最も多い。

「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 71.8%を占め、次いで「賃金体系の整備」(43.6%)、「時間単位の有給休暇」(39.7%)、「多様な労働時間制度の導入(短時間勤務制度等)」(36.5%)、「会社独自の休暇制度」(34.0%)、「明確な人事評価制度」(33.3%)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 97.2%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)」(69.4%)、「明確な人事評価制度」(63.9%)、「時間単位の有給休暇」「会社独自の休暇制度」「人材教育訓練制度」(それぞれ 61.1%)の順となった。

今回示した選択肢全てについて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い傾向となった。

図表 16 「働き方改革」への取り組み状況(複数回答)



Ⅲ 経営課題・成長戦略等

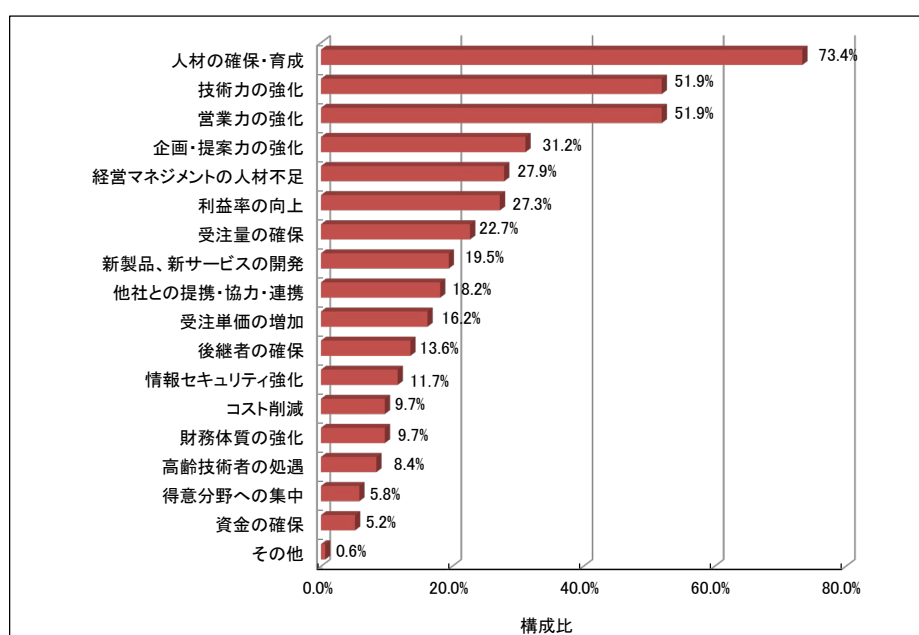
(1) 経営課題

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

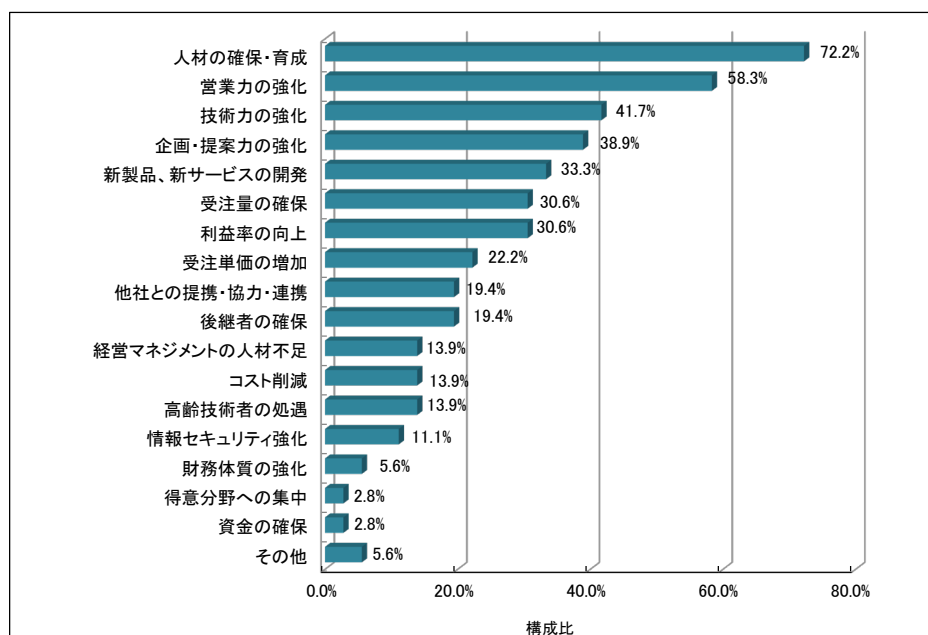
道内事業所が現在抱えている経営課題は、「人材の確保・育成」が最も多く 73.4%を占め、次いで「技術力の強化」「営業力の強化」（それぞれ 51.9%）、「企画・提案力の強化」（31.2%）の順となった。

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 72.2%を占め、次いで「営業力の強化」（58.3%）、「技術力の強化」（41.7%）、「企画・提案力の強化」（38.9%）の順となった。

図表 17 経営課題（道内事業所－複数回答）



図表 18 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。

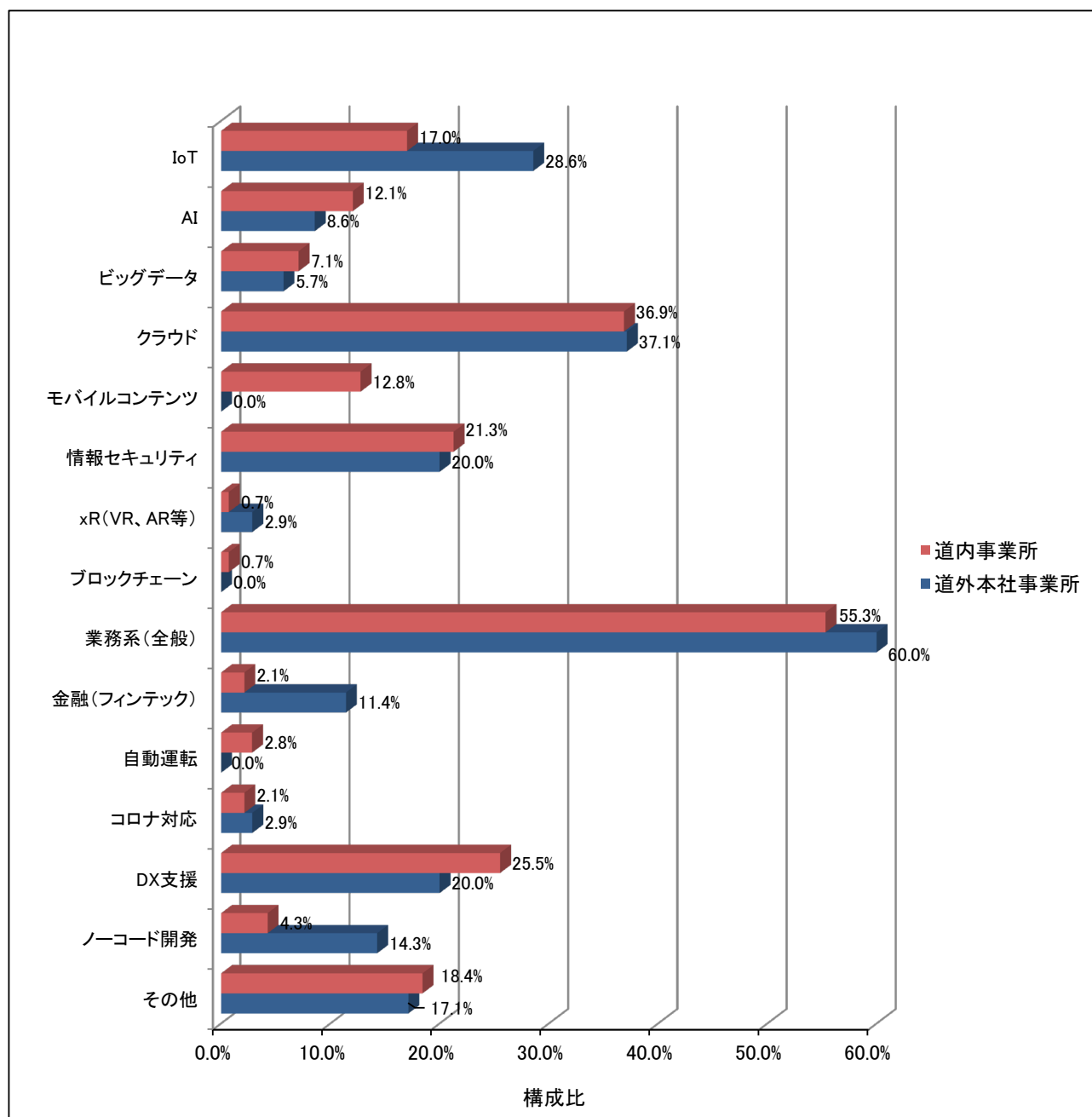
今後、力を入れていきたい分野としては、クラウド、DX 支援、AI が多い傾向にある。

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 55.3%、道外本社事業所で 60.0% を占めた。

道内事業所では、業務系に次いで「クラウド」(36.9%)、「DX 支援」(25.5%)、「情報セキュリティ」(21.3%)、「IoT」(17.0%) 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」(37.1%)、「IoT」(28.6%)、「情報セキュリティ」(20.0%)、「DX 支援」(20.0%) の順となった。

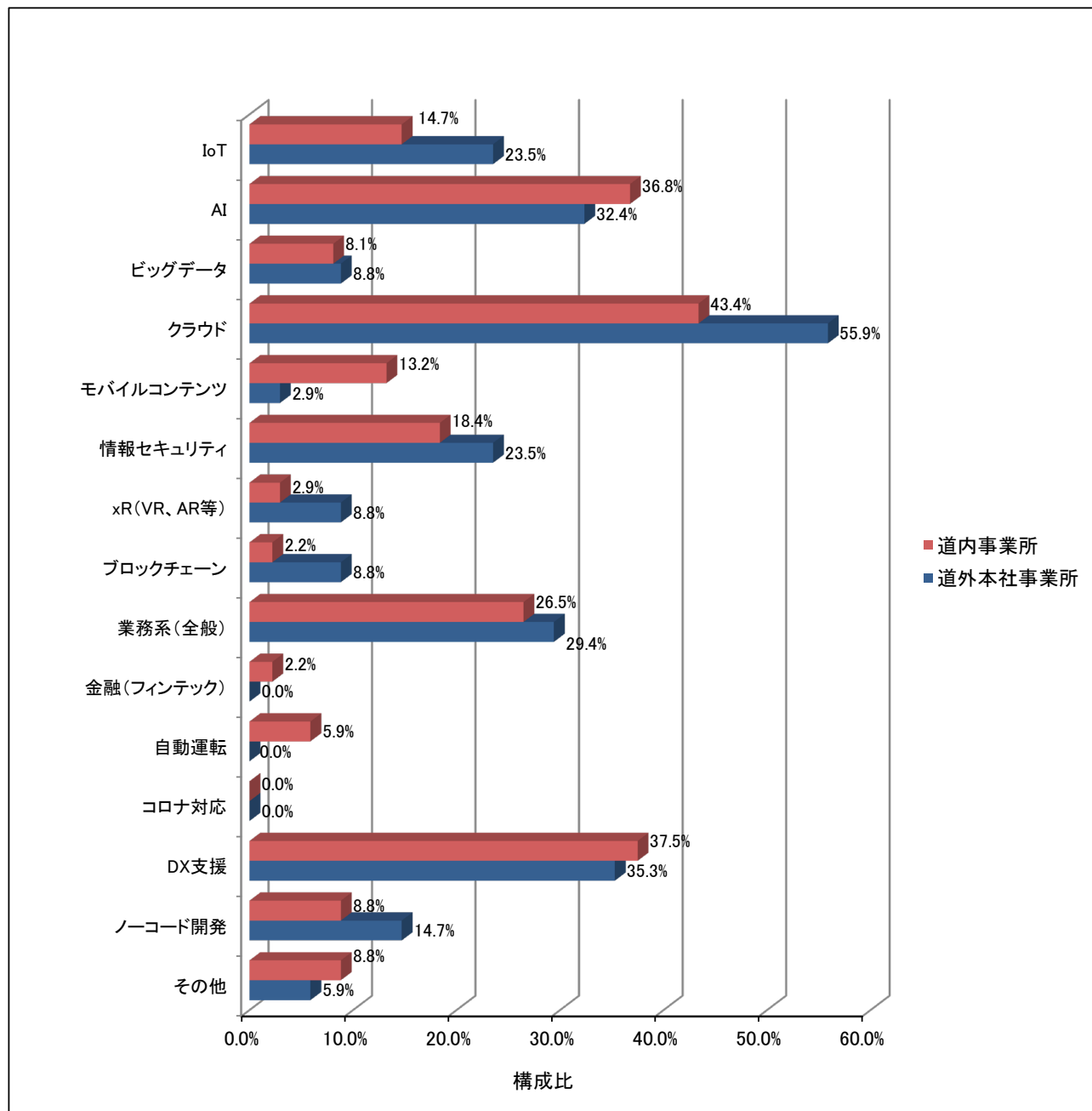
図表 19 他社と比べて最も競争力を有する分野（複数回答）



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43.4%を占め、次いで「DX支援」(37.5%)、「AI」(36.8%)、「業務系(全般)」(26.5%)、「情報セキュリティ」(18.4%)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55.9%を占め、「DX支援」(35.3%)、「AI」(32.4%)、「業務系(全般)」(29.4%)、「IoT」「情報セキュリティ」(それぞれ23.5%)の順となった。

図表20 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

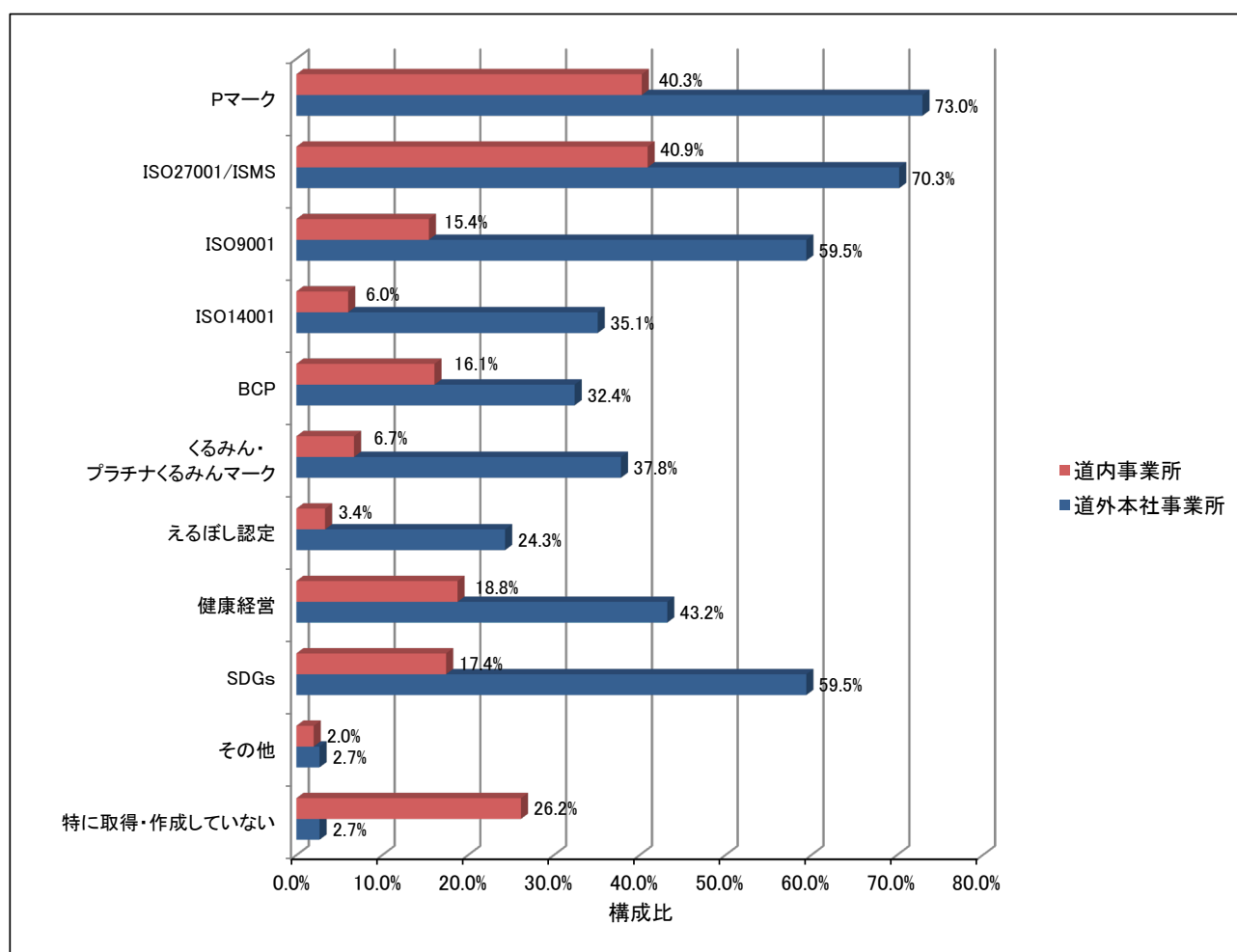
経営戦略上、取得・作成している国際規格や計画は、道外事業所の方が道内事業所よりも取得率が総じて高い。道内事業所でも ISO27001/ISMS や P マークで4割の事業者が取得している一方で、約3割が特に取得・作成していないと回答している。

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 40.9%を占めた。次いで「P マーク（個人情報保護）」（40.3%）、「健康経営」（18.8%）、「SDGs」（17.4%）、「BCP（事業継続計画）」（16.1%）、「ISO9001（品質マネジメント）」（15.4%）の順となった。

道外本社事業所では「P マーク」が最も多く 73.0%を占め、次いで「ISO27001/ISMS」（70.3%）、「ISO9001」「SDGs」（それぞれ 59.5%）、「健康経営」（43.2%）、「くるみん・プラチナくるみんマーク（子育てサポート）」（37.8%）、「ISO14001（環境マネジメント）」（35.1%）、「BCP」（32.4%）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 26.2%を占めた。

図表 21 経営戦略上取得・作成している国際規格、計画等（複数回答）



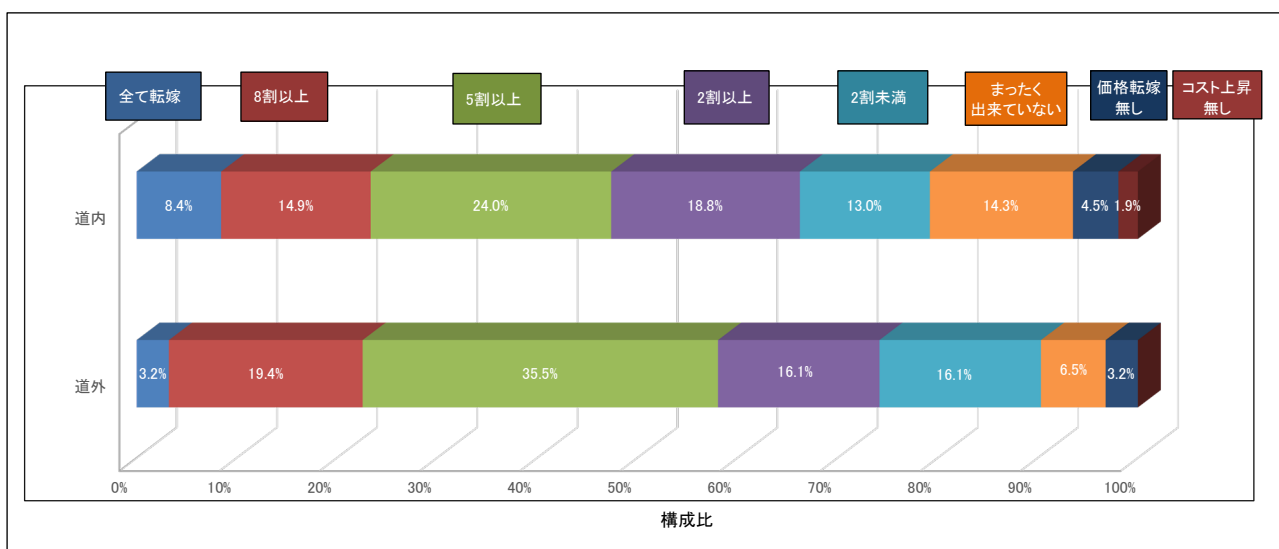
(4) コスト上昇の価格転嫁状況

コストの上昇に対して、道外事業所は約9割、道内事業所は約8割の事業所でサービスや商品等に何らかの価格転嫁ができている一方で、まったく転嫁できていない道内事業所も1割強存在した。

本調査でコストの上昇をサービスや商品等に価格転嫁できているかを尋ねたところ、道内事業所では「5割以上は価格転嫁できている」が最も多く24.0%を占め、次いで「2割以上は価格転嫁ができている」(18.8%)、「8割以上は価格転嫁できている」(14.9%)、「まったく価格転嫁できていない」(14.3%)、「2割未満は価格転嫁できている」(13.0%)の順となった。5割以上(5割～全て)価格転嫁できている事業所が全体の約5割を占めた。

道外事業所も道内事業所と同じく「5割以上は価格転嫁できている」が最も多く35.5%を占め、次いで「8割以上は価格転嫁できている」(19.4%)、「2割以上は価格転嫁ができている」「2割未満は価格転嫁できている」(それぞれ16.1%)の順となり、5割以上(5割～全て)価格転嫁できている事業所が全体の約6割を占めた。一方で「まったく価格転嫁できていない」事業所は6.5%と少ない。

図表22 コスト上昇の価格転嫁状況



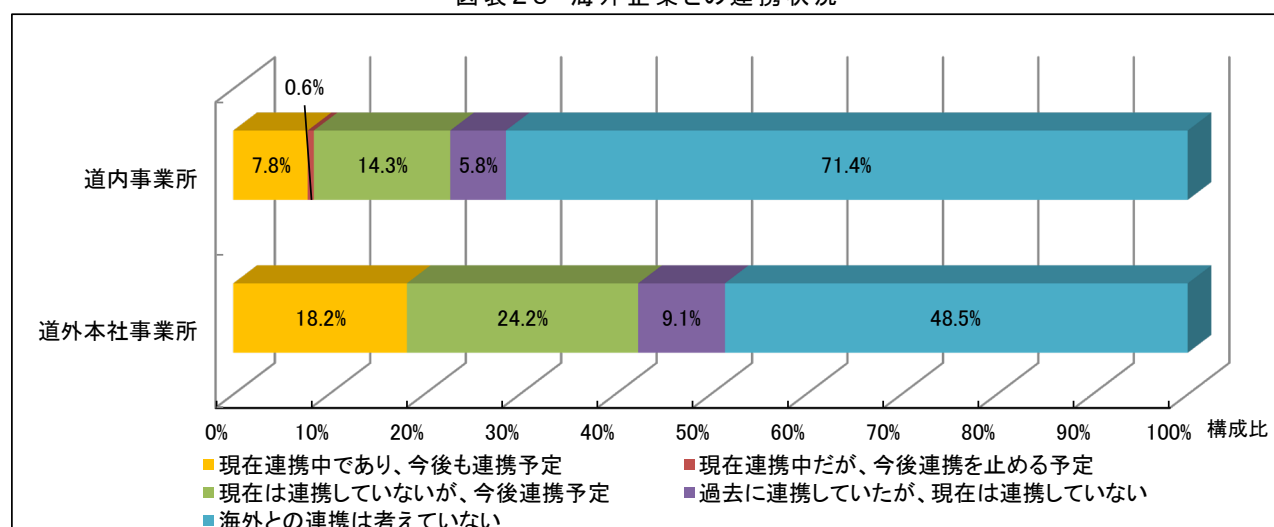
(5) 海外との連携

海外連携を既に実施している道内事業所は、回答事業所の約1割。提携国はベトナムが最も多く、次いで中国、米国、韓国、シンガポールの順となっている。

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71.4%を占めた一方で、7.8%の事業所が「現在連携中であり、今後も連携予定」と回答し、「今後連携予定」としている事業所も14.3%を占めた。

道外本社事業所でも「考えていない」との回答が48.5%と最も多いが、18.2%の事業所が「現在連携中であり、今後も連携予定」と回答し、「今後連携予定」としている事業所も24.2%を占めた。

図表23 海外企業との連携状況



「現在連携中」「今後連携予定」と回答した49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17事業所が回答した。次いで「中国」(14事業所)、「米国」(7事業所)、「韓国」「シンガポール」(それぞれ5事業所)、「台湾」「タイ」「欧州(英国、EU)」(それぞれ4事業所)、「フィリピン」「マレーシア」(それぞれ3事業所)となった。

図表24 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 (49事業所)		
ベトナム	17	(34.7%)
中国	14	(28.6%)
米国	7	(14.3%)
韓国	5	(10.2%)
シンガポール	5	(10.2%)
台湾	4	(8.2%)
タイ	4	(8.2%)
欧州(英国、EU)	4	(8.2%)
フィリピン	3	(6.1%)
マレーシア	3	(6.1%)

北海道 IT 産業実態調査(2023年度)

【調査票記入上の注意】

- 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**。
- 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。
- 本調査票は、同封した返信用封筒により **10月6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(2023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：赤坂、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 <u>一つ</u> 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. インターネット附随サービス業 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2022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。

2022年度実績

--	--	--	--	--

 百万円 例) 5億円の場合

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

 百万円

問2 貴社(事業所)の2022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 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、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 | 6. 情報セキュリティ | 11. 自動運転 |
| 2. AI | 7. xR（VR、AR等） | 12. コロナ対応 |
| 3. ビッグデータ | 8. ブロックチェーン | 13. DX支援 |
| 4. クラウド | 9. 業務系（全般） | 14. ノーコード開発 |
| 5. モバイルコンテンツ | 10. 金融（フィンテック） | 15. その他
（ ） |

問 18 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） | 7. えろぼし認定
（女性が活躍できる職場づくり） |
| 2. ISO27001/ISMS（情報セキュリティ） | 8. 健康経営 |
| 3. ISO9001（品質マネジメント） | 9. SDGs |
| 4. ISO14001（環境マネジメント） | 10. その他（ ） |
| 5. BCP（事業継続計画） | 11. 特に取得・作成していない |
| 6. くるみん・プラチナくるみんマーク
（子育てサポート） | |

問 19 貴社（事業所）では、コストの上昇をサービスや商品等に価格転嫁できていますか。
該当する項目を一つ○で囲んでください。

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1. 全て価格転嫁できている | 5. 2割未満は価格転嫁できている |
| 2. 8割以上は価格転嫁できている | 6. まったくできていない |
| 3. 5割以上は価格転嫁できている | 7. 価格転嫁するつもりがない |
| 4. 2割以上は価格転嫁できている | 8. コストが上昇していない |

問 20 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. 現在連携中であり、今後も連携予定 | 4. 過去に連携していたが、現在は連携していない |
| 2. 現在連携中だが、今後連携を止める予定 | 5. 海外との連携は考えていない |
| 3. 現在は連携していないが、今後連携予定 | |

問 21 海外との連携について現在連携中又は今後連携予定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。該当する国名全てを○で囲んで下さい。

- | | | |
|--------|-------------|------------|
| 1. 米 国 | 6. フィリピン | 11. インド |
| 2. カナダ | 7. タ イ | 12. カンボジア |
| 3. 韓 国 | 8. ベトナム | 13. シンガポール |
| 4. 中 国 | 9. マレーシア | 14. その他 |
| 5. 台 湾 | 10. バングラデシュ | （ ） |

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6日(金)までにご投函ください。（切手不要）