

2. IT技術及びIT人材に関する調査

宮城県非情報通信関連企業向けアンケート調査

単純集計結果

調査概要

調査対象：宮城県内の情報通信関連産業以外の企業
 最新期売上高 3 億円以上 3 0 億円以下の企業
 従業員数 5 人以上の企業
 最新期最終利益が黒字の企業
 ※上記のいずれも満たす企業

調査期間：2023年12月6日～2023年12月29日

調査件数：2,000件

調査結果：488件（回収率24.4%）

所在地：仙台市内41.0%、仙台市外59.0%

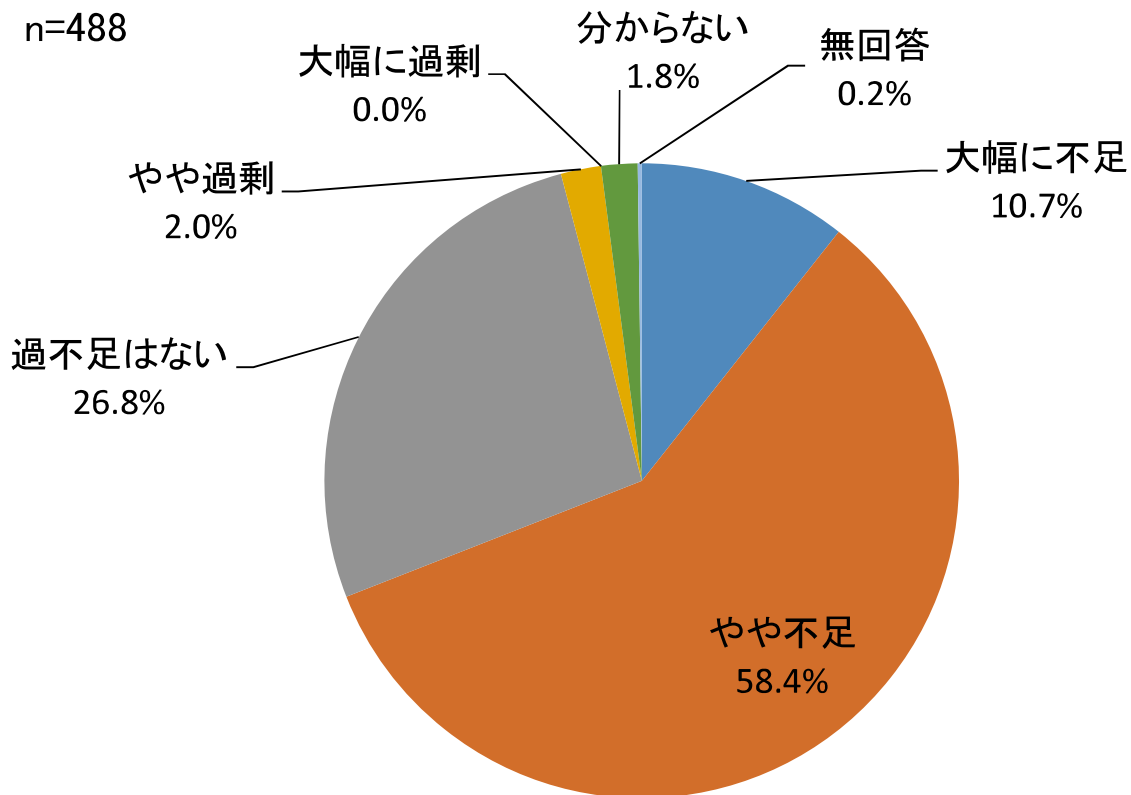
業種：右記表

日本産業分類大分類	仙台市内	仙台市外	総計
農業、林業	0.2%	0.6%	0.8%
漁業	0.0%	0.2%	0.2%
鉱業、採石業、砂利採取業	0.0%	0.2%	0.2%
建設業	8.6%	10.0%	18.6%
製造業	4.9%	24.4%	29.3%
情報通信業	0.6%	0.0%	0.6%
運輸業、郵便業	3.5%	6.4%	9.8%
卸売業、小売業	7.4%	4.9%	12.3%
金融業、保険業	0.6%	0.4%	1.0%
不動産業、物品賃貸業	1.8%	0.2%	2.0%
学術研究、専門・技術サービス業	2.7%	0.4%	3.1%
宿泊業、飲食サービス業	3.5%	3.5%	7.0%
生活関連サービス業、娯楽業	0.4%	1.2%	1.6%
教育、学習支援業	1.4%	1.2%	2.7%
医療、福祉	2.5%	1.8%	4.3%
サービス業（他に分類されないもの）	2.9%	3.5%	6.4%
総計	41.0%	59.0%	100.0%

1. 回答企業について

1. 回答企業について | (1) 社内全体的な人材確保状況 (単一回答) 【問1】

社内全体的な人材確保状況について、「やや不足」が58.4%と最も高く、次いで「過不足はない」が26.8%となった。



n=488

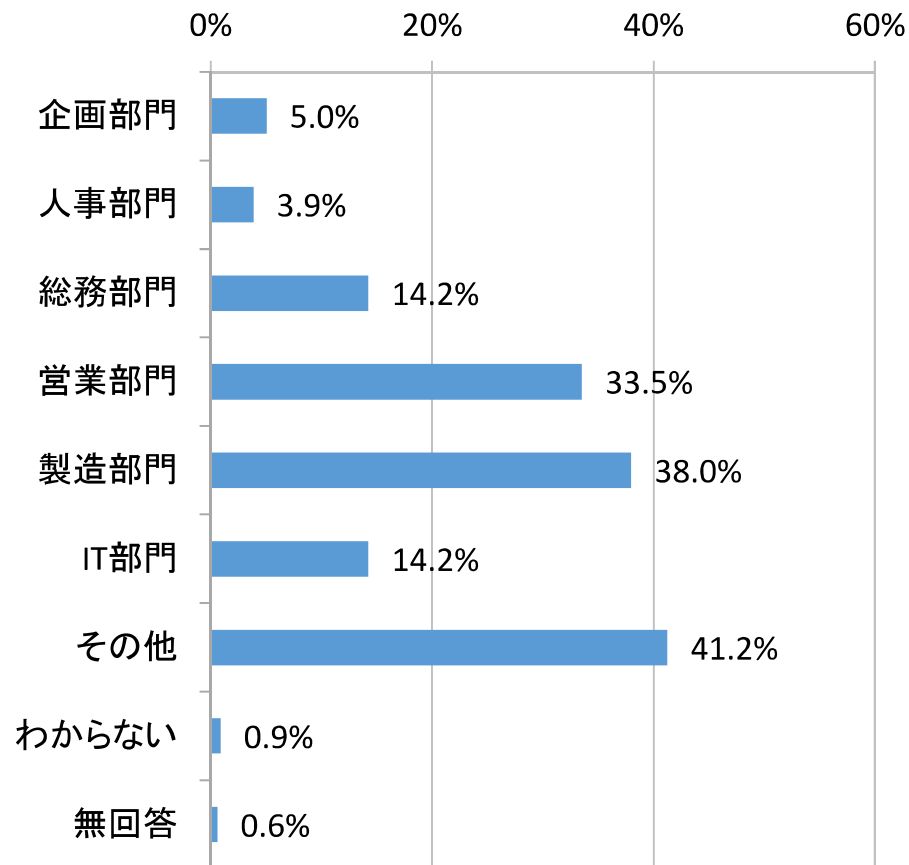
結果	件数	構成比率
1. 大幅に不足	52	10.7%
2. やや不足	285	58.4%
3. 過不足はない	131	26.8%
4. やや過剰	10	2.0%
5. 大幅に過剰	0	0.0%
6. 分からない	9	1.8%
無回答	1	0.2%
合計	488	100.0%

1. 回答企業について | (2) 人材が不足している部門 (複数回答) 【問2】

<回答対象：問1で「1.大幅に不足」「2.やや不足」をご回答の方>

人材が不足している部門について、「その他」を除くと、「製造部門」が38.0%と最も高く、次いで「営業部門」が33.5%となった。

n=337

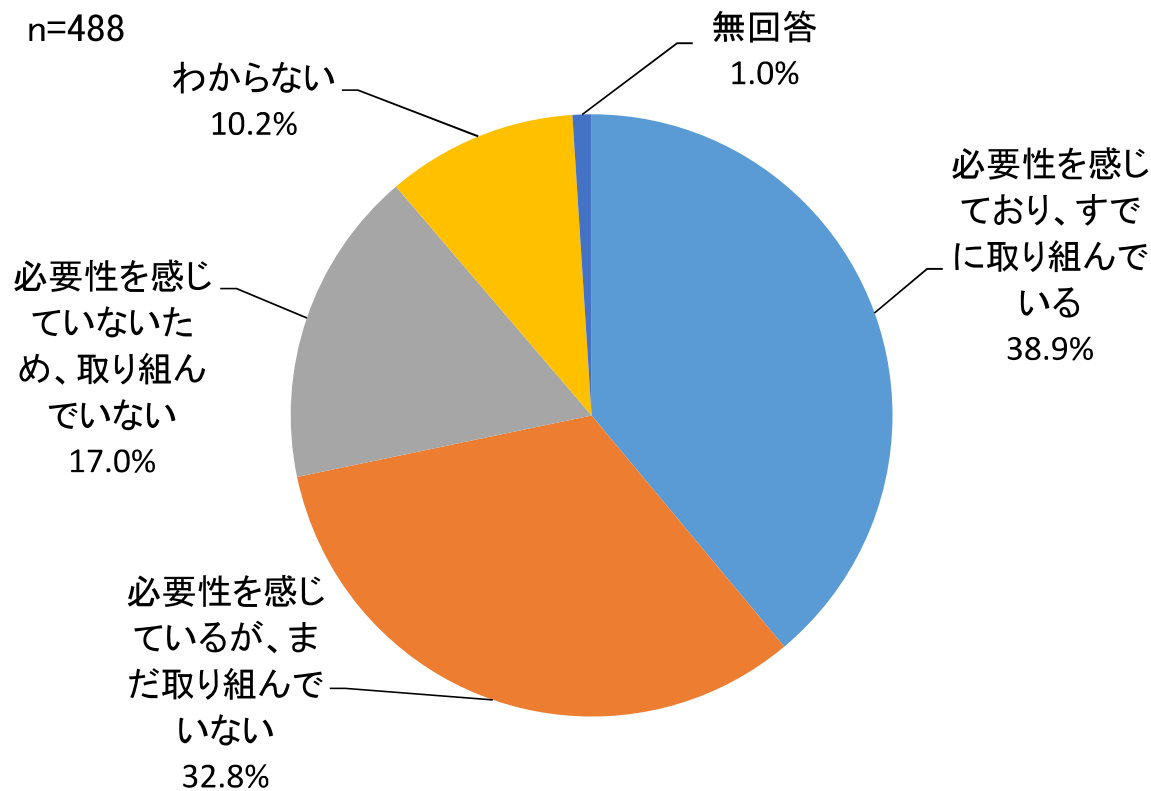


n=337

結果	件数	構成比率
1. 企画部門	17	5.0%
2. 人事部門	13	3.9%
3. 総務部門	48	14.2%
4. 営業部門	113	33.5%
5. 製造部門	128	38.0%
6. IT部門	48	14.2%
7. その他	139	41.2%
8. わからない	3	0.9%
無回答	2	0.6%
合計	511	-

1. 回答企業について | (3) ITツール・サービス等を活用したビジネス変革の必要性 (単一回答) 【問3】

ITツール・サービス等を活用したビジネス変革の必要性について、「必要性を感じており、すでに取り組んでいる」が38.9%と最も高く、次いで「必要性を感じているが、まだ取り組んでいない」が32.8%となった。



n=488

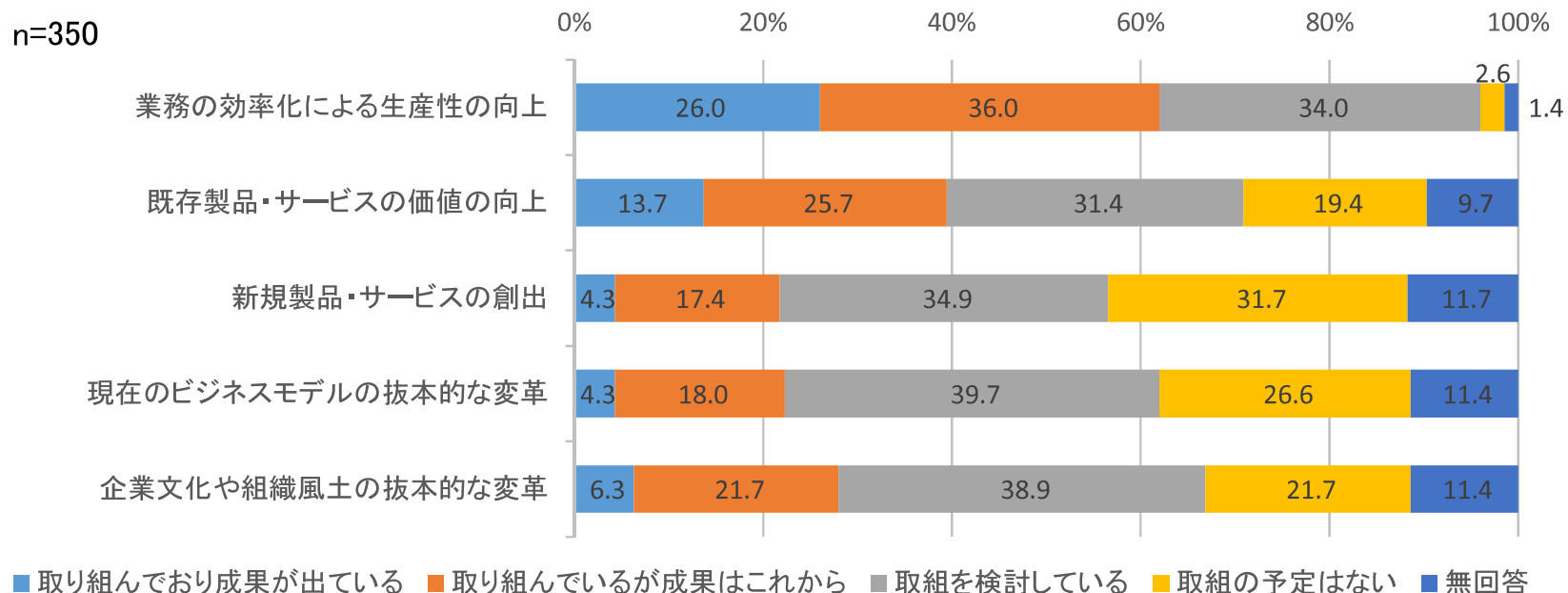
結果	件数	構成比率
1. 必要性を感じており、すでに取り組んでいる	190	38.9%
2. 必要性を感じているが、まだ取り組んでいない	160	32.8%
3. 必要性を感じていないため、取り組んでいない	83	17.0%
4. わからない	50	10.2%
無回答	5	1.0%
合計	488	100.0%

1. 回答企業について | (4) ビジネス変革への取り組み状況と成果 (それぞれ複数回答) 【問4】

<回答対象：問3で「1. 必要性を感じており、すでに取り組んでいる」「2. 必要性を感じているが、まだ取り組んでいない」をご回答の方>

ビジネス変革への取り組み状況と成果について、『現在のビジネスモデルの抜本的な変革』の「取組を検討している」が39.7%と最も高く、次いで『企業文化や組織風土の抜本的な変革』の「取組を検討している」が38.9%となった。

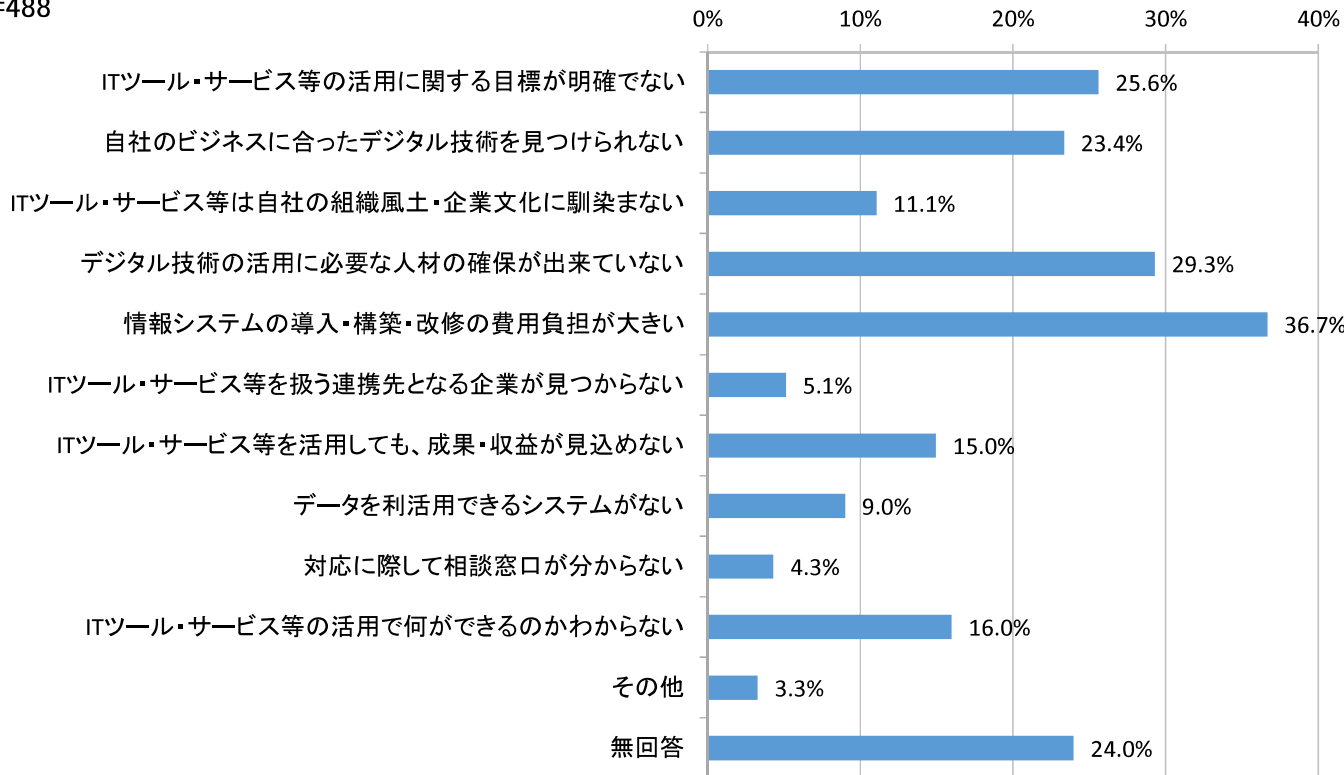
結果	合計	n=350				
		取り組んでおり成果が出ている	取り組んでいるが成果はこれから	取組を検討している	取組の予定はない	無回答
1. 業務の効率化による生産性の向上	350	91	126	119	9	5
	100%	26.0%	36.0%	34.0%	2.6%	1.4%
2. 既存製品・サービスの価値の向上	350	48	90	110	68	34
	100%	13.7%	25.7%	31.4%	19.4%	9.7%
3. 新規製品・サービスの創出	350	15	61	122	111	41
	100%	4.3%	17.4%	34.9%	31.7%	11.7%
4. 現在のビジネスモデルの抜本的な変革	350	15	63	139	93	40
	100%	4.3%	18.0%	39.7%	26.6%	11.4%
5. 企業文化や組織風土の抜本的な変革	350	22	76	136	76	40
	100%	6.3%	21.7%	38.9%	21.7%	11.4%



1. 回答企業について | (5) 取組を行う上での課題・取り組めていない理由（複数回答）【問5】

取組を行う上での課題・取り組めていない理由について、「情報システムの導入・構築・改修の費用負担が大きい」が36.7%と最も高く、次いで「デジタル技術の活用に必要な人材の確保が出来ていない」が29.3%となった。

n=488



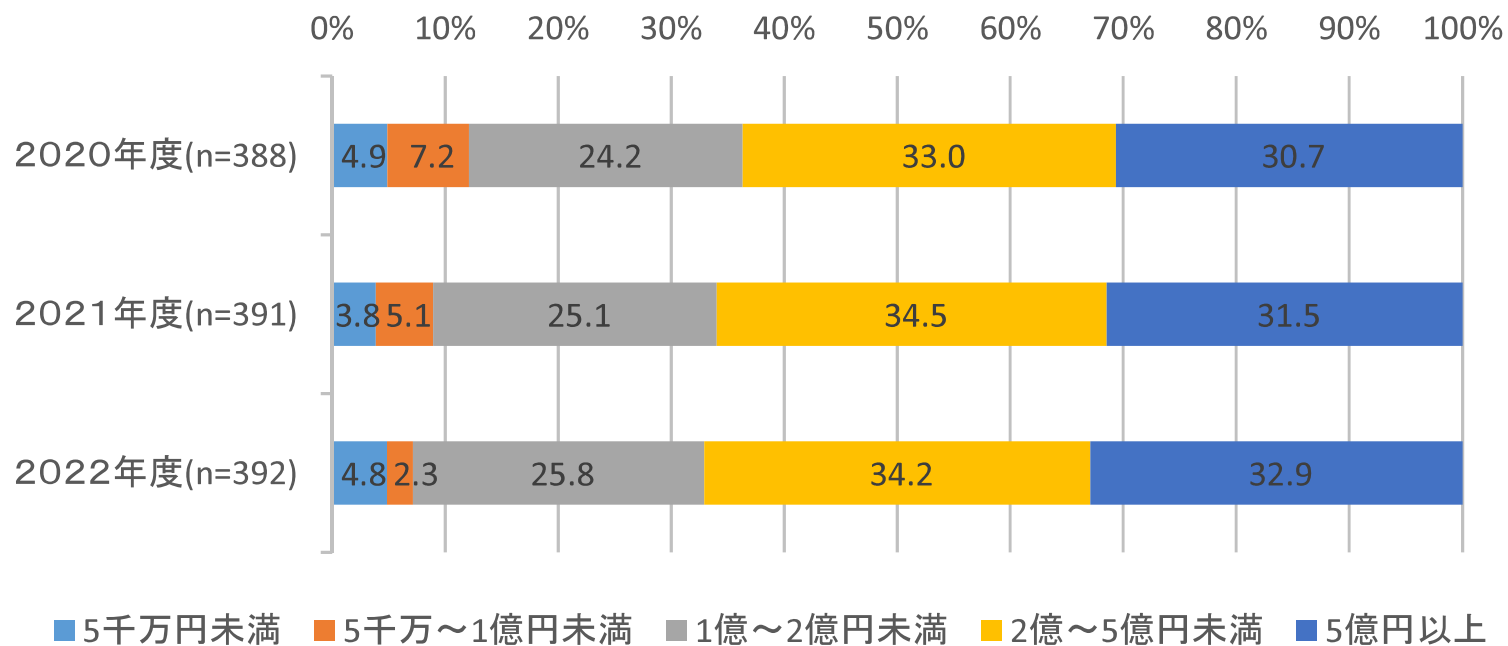
結果		
	件数	構成比率
1. ITツール・サービス等の活用に関する目標が明確でない	125	25.6%
2. 自社のビジネスに合ったデジタル技術を見つけられない	114	23.4%
3. ITツール・サービス等は自社の組織風土・企業文化に馴染まない	54	11.1%
4. デジタル技術の活用に必要な人材の確保が出来ていない	143	29.3%
5. 情報システムの導入・構築・改修の費用負担が大きい	179	36.7%
6. ITツール・サービス等を扱う連携先となる企業が見つからない	25	5.1%
7. ITツール・サービス等を活用しても、成果・収益が見込めない	73	15.0%
8. データを利活用できるシステムがない	44	9.0%
9. 対応に際して相談窓口が分からない	21	4.3%
10. ITツール・サービス等の活用で何ができるのかわからない	78	16.0%
11. その他	16	3.3%
無回答	117	24.0%
合計	989	-

1. 回答企業について | (6-1) 直近3年度における売上高（それぞれ数値回答）【問6（売上高）】

直近3年度における売上高について、『2021年度』の「2億～5億円未満」が34.5%と最も高く、次いで『2022年度』の「2億～5億円未満」が34.2%となった。

結果	合計	5千万円未満	5千万～1億円未満	1億～2億円未満	2億～5億円未満	5億円以上	無回答
1. 2020年度	388 100%	19 4.9%	28 7.2%	94 24.2%	128 33.0%	119 30.7%	100
2. 2021年度	391 100%	15 3.8%	20 5.1%	98 25.1%	135 34.5%	123 31.5%	97
3. 2022年度	392 100%	19 4.8%	9 2.3%	101 25.8%	134 34.2%	129 32.9%	96

※無回答を除外しています。



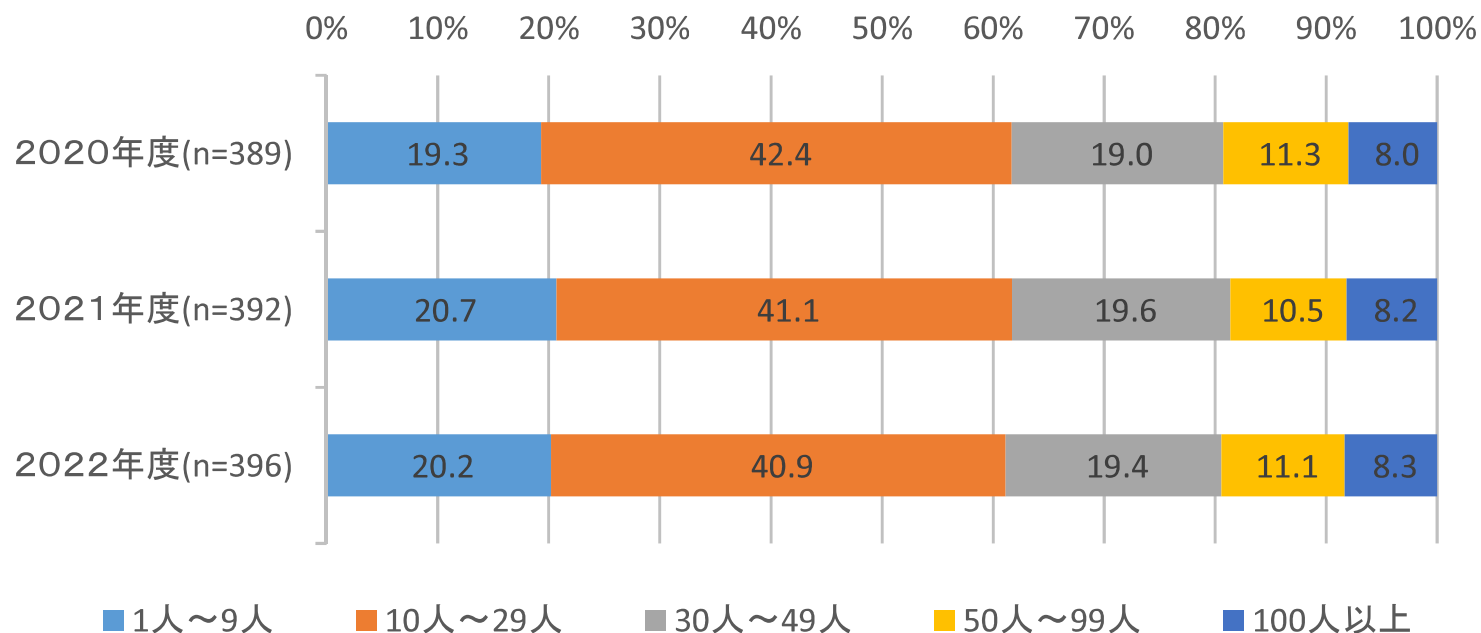
*問6については無回答件数が多いため、無回答を除く割合で計算・グラフ化している。

1. 回答企業について | (6-2) 直近3年度における従業員数（それぞれ数値回答）【問6（従業員数）】

直近3年度における従業員数について、『2020年度』の「10人～29人」が42.4%と最も高く、次いで『2021年度』の「10人～29人」が41.1%となった。

結果	合計	1人～9人	10人～29人	30人～49人	50人～99人	100人以上	無回答
1. 2020年度	389	75	165	74	44	31	99
	100%	19.3%	42.4%	19.0%	11.3%	8.0%	
2. 2021年度	392	81	161	77	41	32	96
	100%	20.7%	41.1%	19.6%	10.5%	8.2%	
3. 2022年度	396	80	162	77	44	33	92
	100%	20.2%	40.9%	19.4%	11.1%	8.3%	

※無回答を除外しています。



*問6については無回答件数が多いため、無回答を除く割合で計算・グラフ化している。

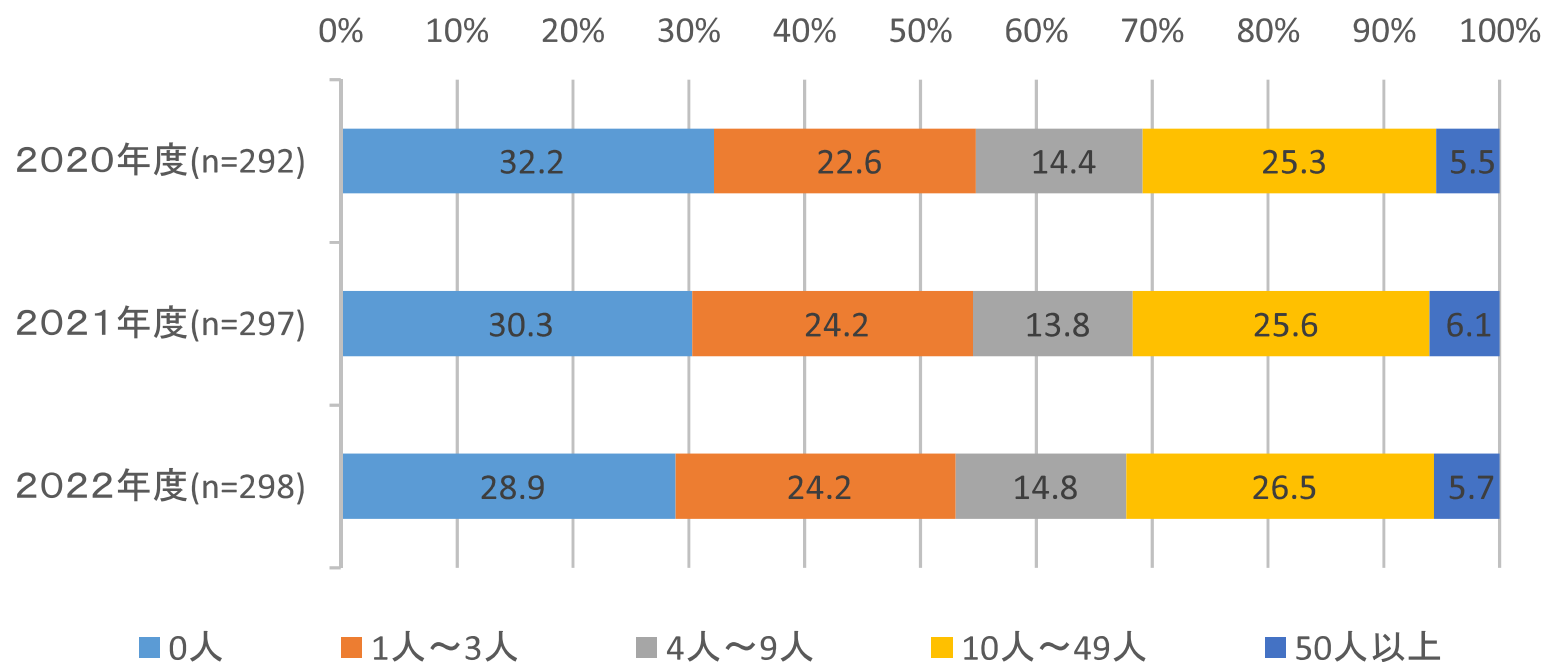
1. 回答企業について | (6-3) 直近3年度における非正規従業員数（それぞれ数値回答）【問6（非正規従業員数）】

<回答対象：問6で「非正規従業員」をご回答の方>

直近3年度における非正規従業員数について、『2020年度』の「0人」が32.2%と最も高く、次いで『2021年度』の「0人」が30.3%となった。

結果	合計	0人	1人～3人	4人～9人	10人～49人	50人以上	無回答
1. 2020年度	292	94	66	42	74	16	196
	100%	32.2%	22.6%	14.4%	25.3%	5.5%	
2. 2021年度	297	90	72	41	76	18	191
	100%	30.3%	24.2%	13.8%	25.6%	6.1%	
3. 2022年度	298	86	72	44	79	17	190
	100%	28.9%	24.2%	14.8%	26.5%	5.7%	

※無回答を除外しています。



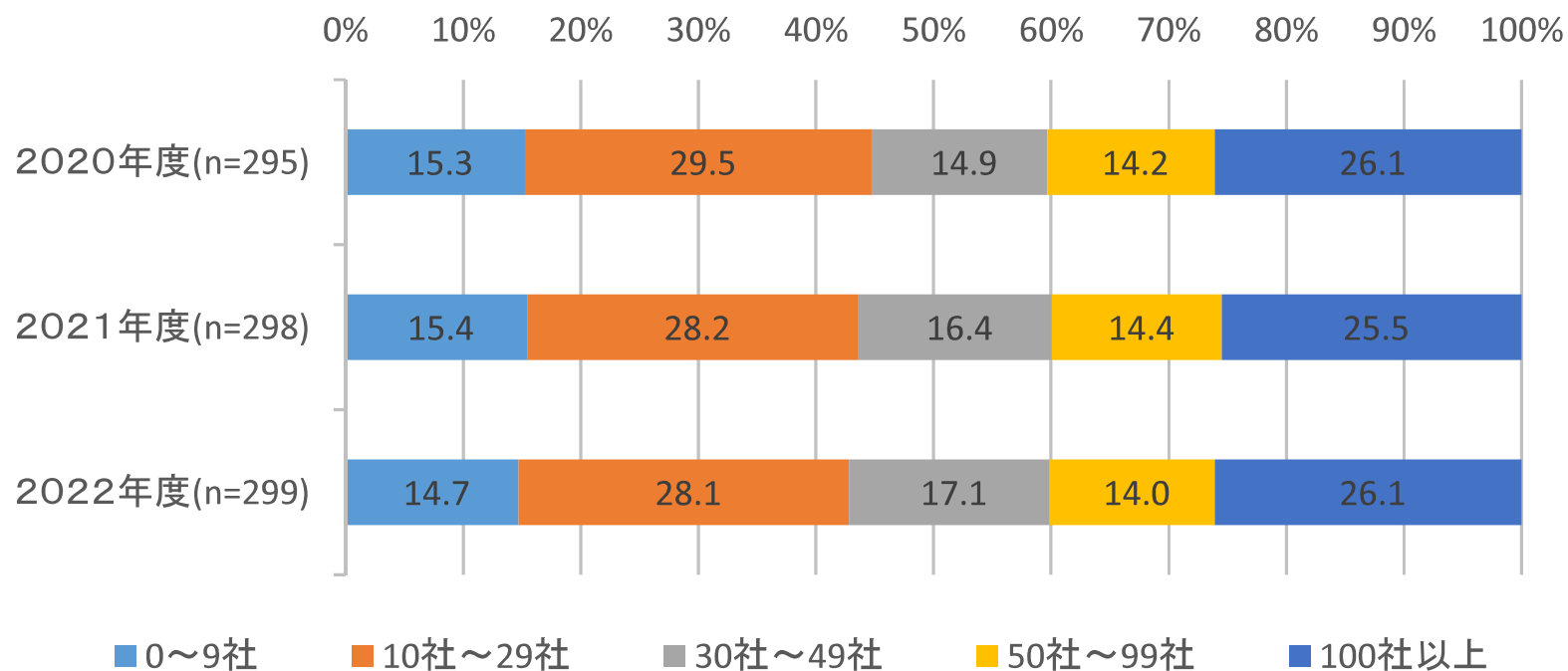
*問6については無回答件数が多いため、無回答を除く割合で計算・グラフ化している。

1. 回答企業について | (6-4) 直近3年度における取引先数（それぞれ数値回答）【問6（取引先数）】

直近3年度における取引先数について、『2020年度』の「10社～29社」が29.5%と最も高く、次いで『2021年度』の「10社～29社」が28.2%となった。

結果	合計	0～9社	10社～29社	30社～49社	50社～99社	100社以上	無回答
1. 2020年度	295	45	87	44	42	77	193
	100%	15.3%	29.5%	14.9%	14.2%	26.1%	
2. 2021年度	298	46	84	49	43	76	190
	100%	15.4%	28.2%	16.4%	14.4%	25.5%	
3. 2022年度	299	44	84	51	42	78	189
	100%	14.7%	28.1%	17.1%	14.0%	26.1%	

※無回答を除外しています。

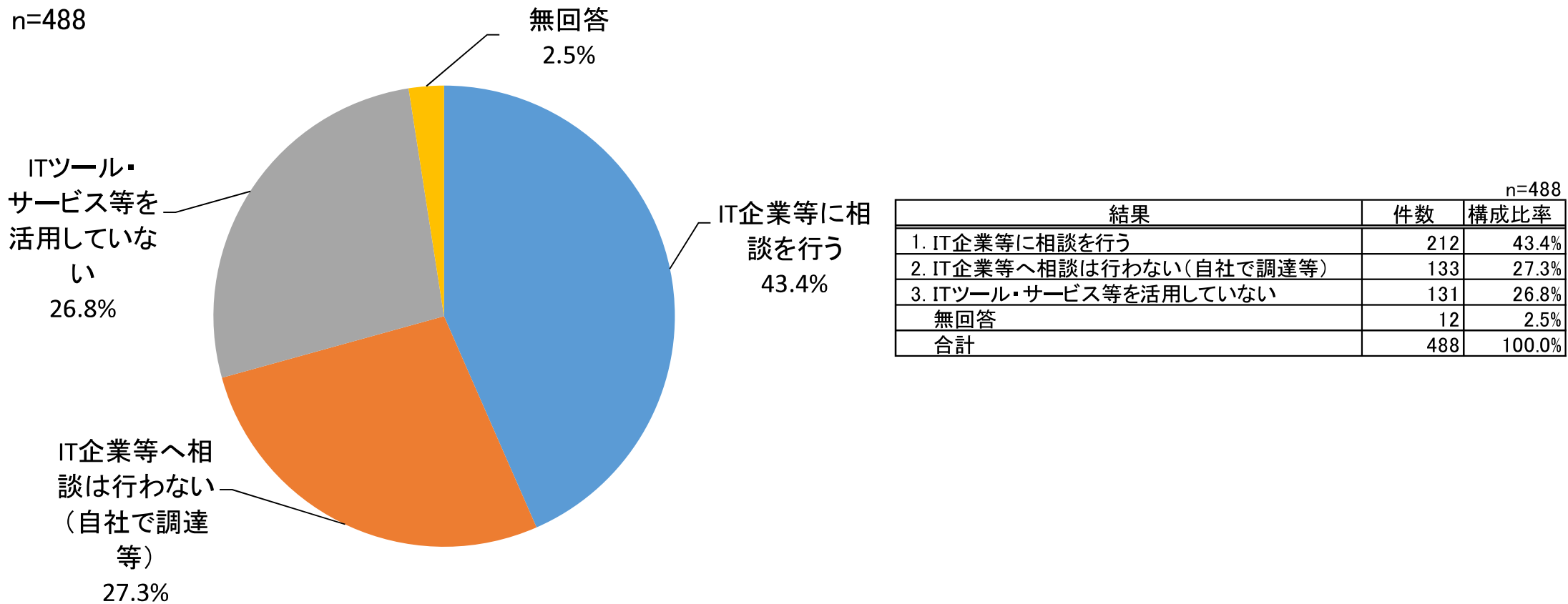


*問6については無回答件数が多いため、無回答を除く割合で計算・グラフ化している。

2. ITツール・サービスについて

2. ITツール・サービスについて | (7) ITツール・サービス等の導入方法 (単一回答) 【問7】

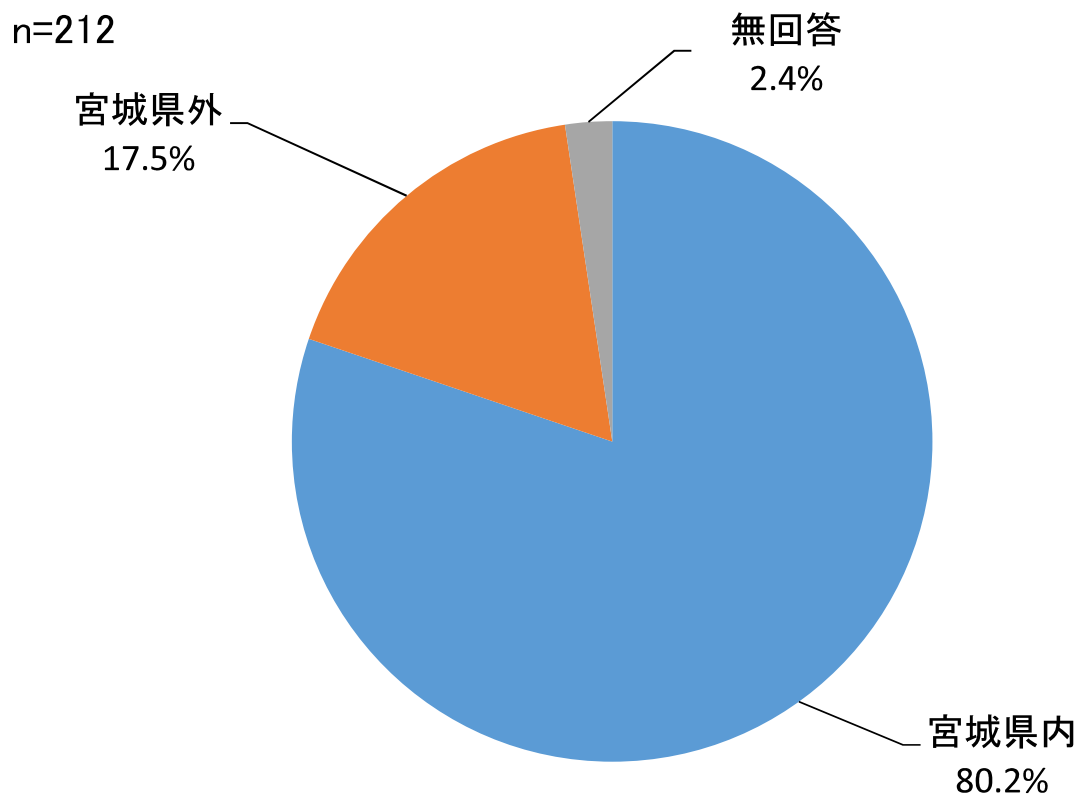
ITツール・サービス等の導入方法について、「IT企業等に相談を行う」が43.4%と最も高く、次いで「IT企業等へ相談は行わない(自社で調達等)」が27.3%となった。



2. ITツール・サービスについて | (8) IT企業等における主な相談・発注先の所在地 (単一回答) 【問8】

<回答対象：問7で「1.IT企業等に相談を行う」をご回答の方>

IT企業等における主な相談・発注先の所在地について、「宮城県内」が80.2%と最も高く、次いで「宮城県外」が17.5%となった。



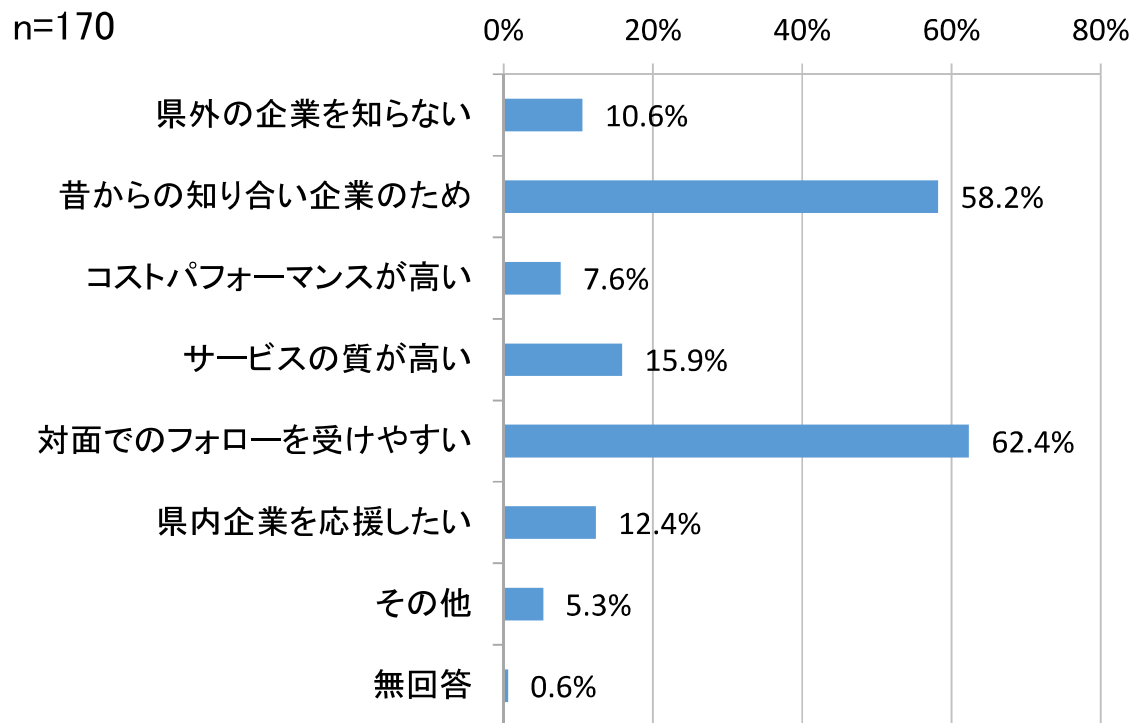
n=212

結果	件数	構成比率
1. 宮城県内	170	80.2%
2. 宮城県外	37	17.5%
無回答	5	2.4%
合計	212	100.0%

2.ITツール・サービスについて| (9) 主な相談・発注先が宮城県内である理由 (複数回答) 【問9】

<回答対象：問8で「1.宮城県内」をご回答の方>

主な相談・発注先が宮城県内である理由について、「対面でのフォローを受けやすい」が62.4%と最も高く、次いで「昔からの知り合い企業のため」が58.2%となった。



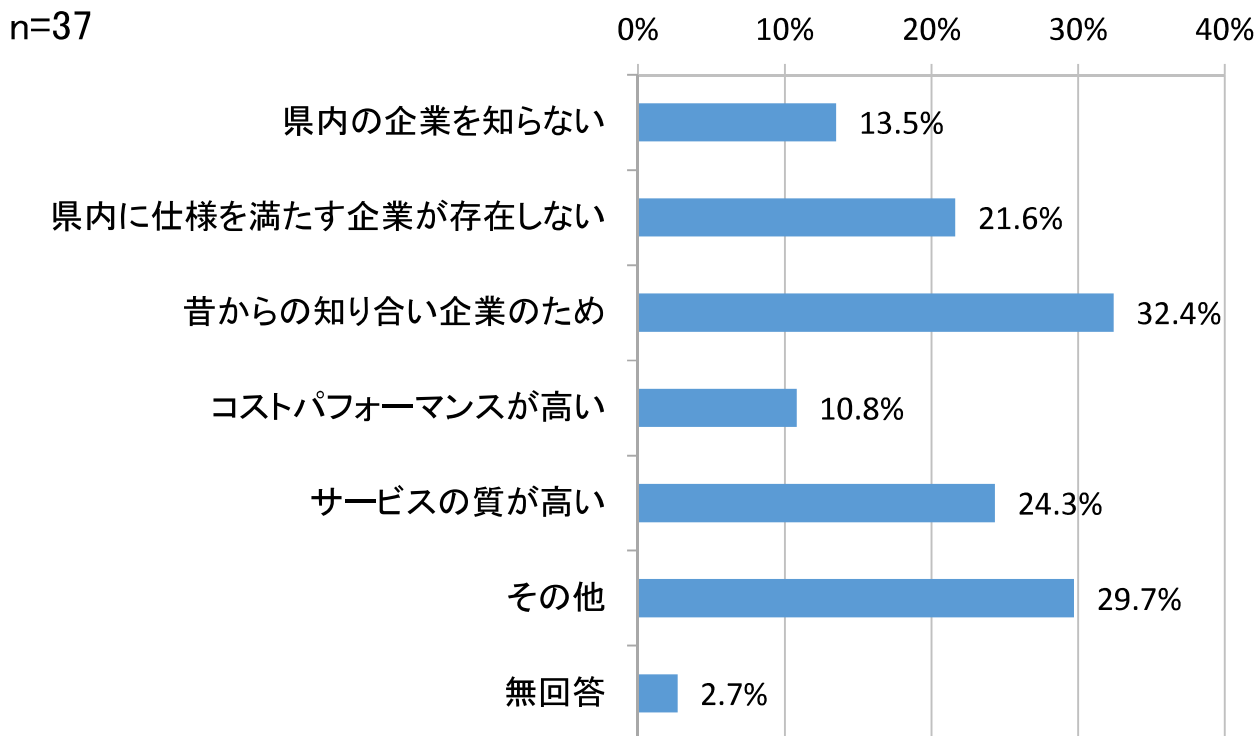
n=170

結果	件数	構成比率
1. 県外の企業を知らない	18	10.6%
2. 昔からの知り合い企業のため	99	58.2%
3. コストパフォーマンスが高い	13	7.6%
4. サービスの質が高い	27	15.9%
5. 対面でのフォローを受けやすい	106	62.4%
6. 県内企業を応援したい	21	12.4%
7. その他	9	5.3%
無回答	1	0.6%
合計	294	-

2.ITツール・サービスについて| (10) 主な相談・発注先が宮城県外である理由（複数回答）【問10】

<回答対象：問8で「1.宮城県内」以外をご回答の方>

主な相談・発注先が宮城県外である理由について、「その他」を除くと、「昔からの知り合い企業のため」が32.4%と最も高く、次いで「サービスの質が高い」が24.3%となった。



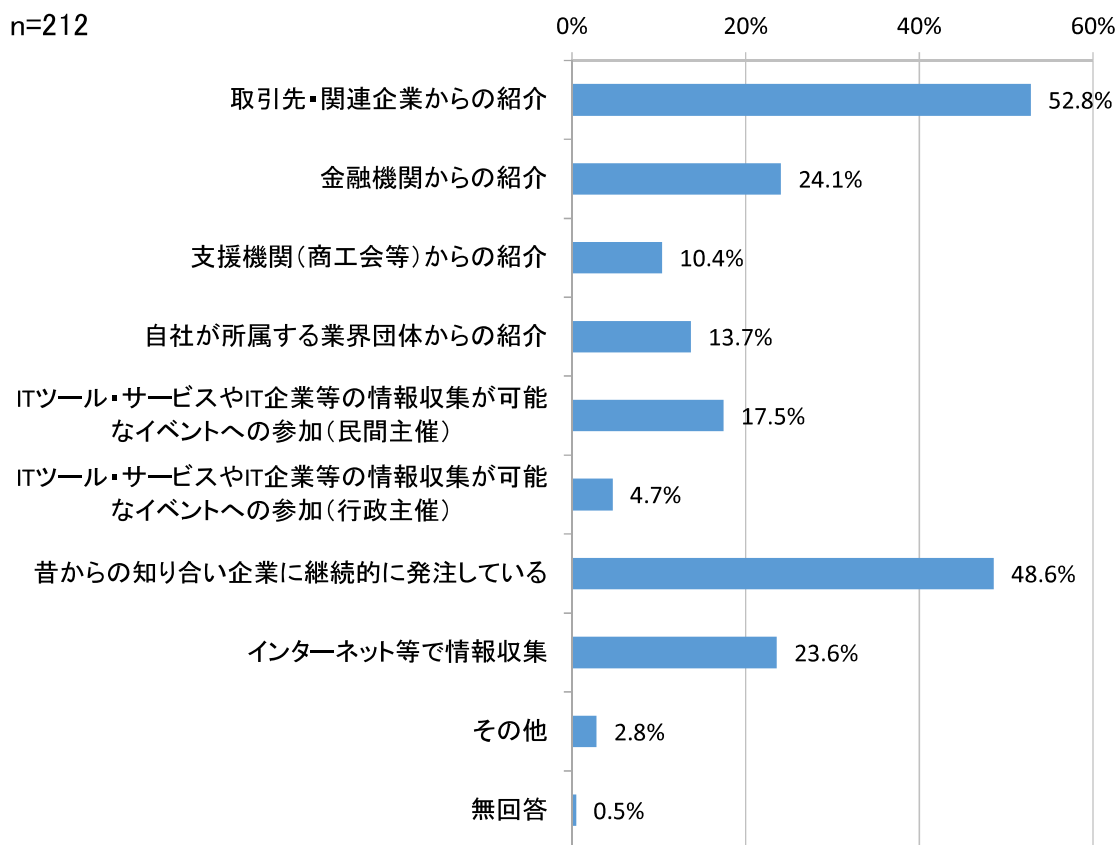
n=37

結果	件数	構成比率
1. 県内の企業を知らない	5	13.5%
2. 県内に仕様を満たす企業が存在しない	8	21.6%
3. 昔からの知り合い企業のため	12	32.4%
4. コストパフォーマンスが高い	4	10.8%
5. サービスの質が高い	9	24.3%
6. その他	11	29.7%
無回答	1	2.7%
合計	50	-

2. ITツール・サービスについて | (11) IT企業等における相談・発注先の見つけ方（複数回答）【問11】

<回答対象：問7で「1.IT企業等に相談を行う」をご回答の方>

IT企業等における相談・発注先の見つけ方について、「取引先・関連企業からの紹介」が52.8%と最も高く、次いで「昔からの知り合い企業に継続的に発注している」が48.6%となった。

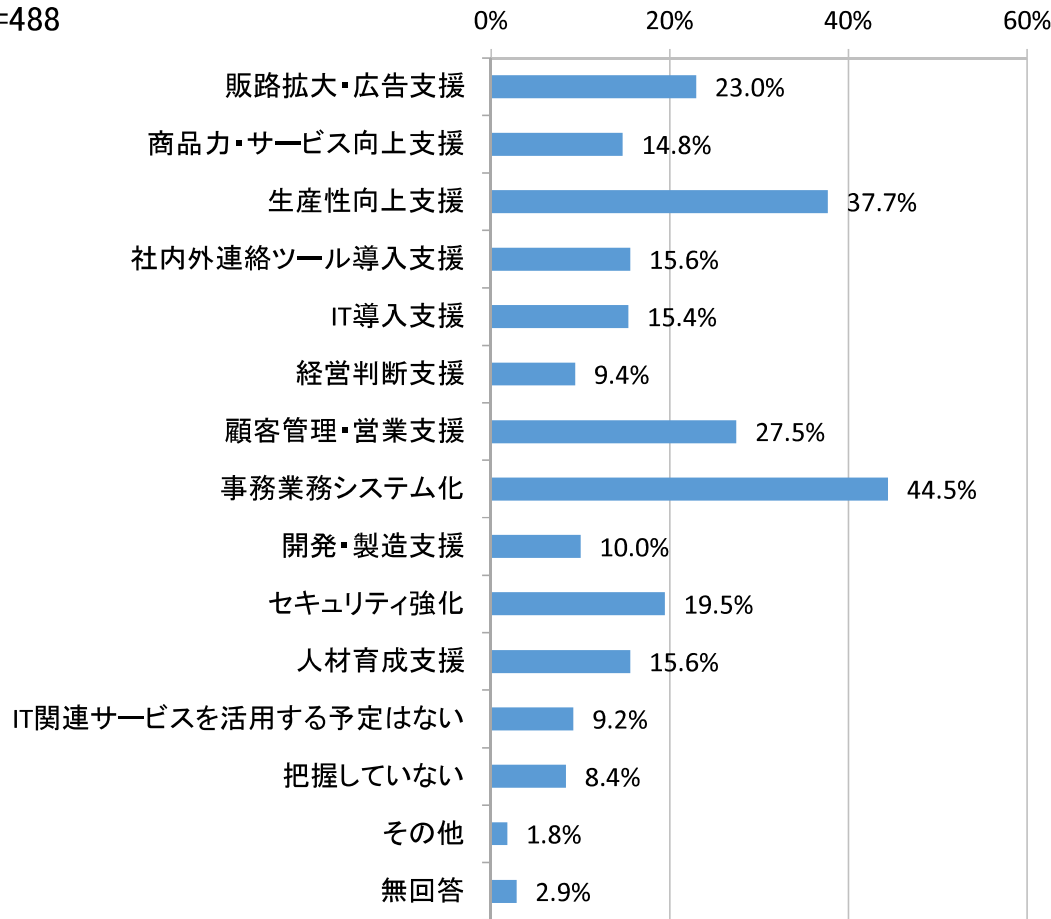


n=212

結果	件数	構成比率
1. 取引先・関連企業からの紹介	112	52.8%
2. 金融機関からの紹介	51	24.1%
3. 支援機関(商工会等)からの紹介	22	10.4%
4. 自社が所属する業界団体からの紹介	29	13.7%
5. ITツール・サービスやIT企業等の情報収集が可能なイベントへの参加(民間主催)	37	17.5%
6. ITツール・サービスやIT企業等の情報収集が可能なイベントへの参加(行政主催)	10	4.7%
7. 昔からの知り合い企業に継続的に発注している	103	48.6%
8. インターネット等で情報収集	50	23.6%
9. その他	6	2.8%
無回答	1	0.5%
合計	421	-

2. ITツール・サービスについて | (12) 今後活用したいIT関連サービス（複数回答）【問12】

今後活用したいIT関連サービスについて、「事務業務システム化」が44.5%と最も高く、次いで「生産性向上支援」が37.7%となった。



n=488

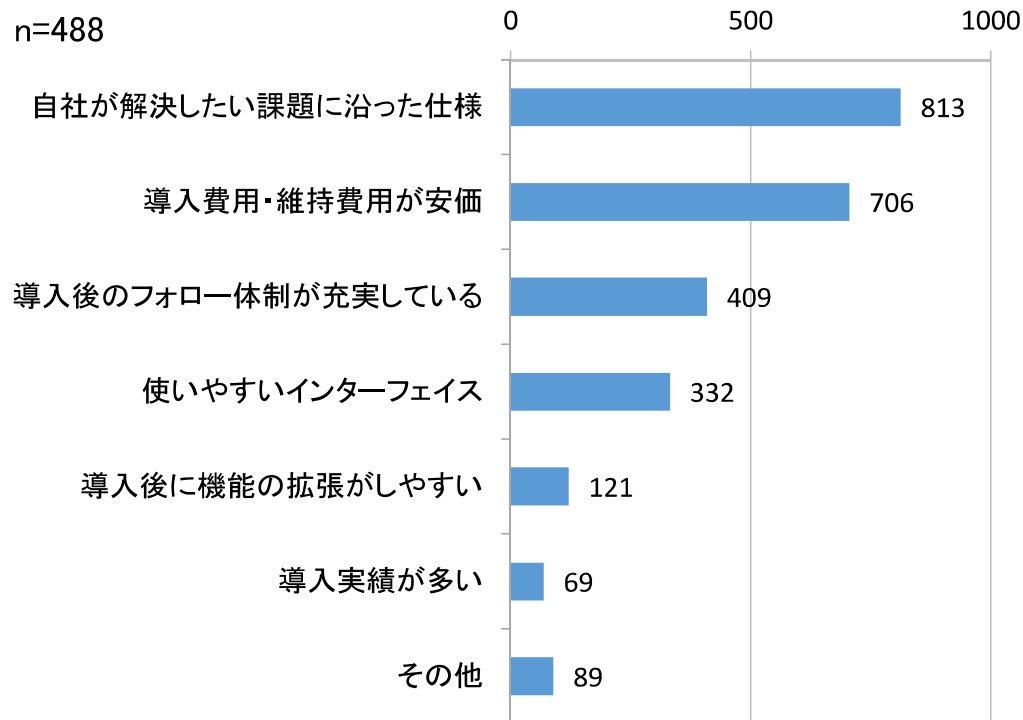
結果	件数	構成比率
1. 販路拡大・広告支援	112	23.0%
2. 商品力・サービス向上支援	72	14.8%
3. 生産性向上支援	184	37.7%
4. 社内外連絡ツール導入支援	76	15.6%
5. IT導入支援	75	15.4%
6. 経営判断支援	46	9.4%
7. 顧客管理・営業支援	134	27.5%
8. 事務業務システム化	217	44.5%
9. 開発・製造支援	49	10.0%
10. セキュリティ強化	95	19.5%
11. 人材育成支援	76	15.6%
12. IT関連サービスを活用する予定はない	45	9.2%
13. 把握していない	41	8.4%
14. その他	9	1.8%
無回答	14	2.9%
合計	1,245	-

2. ITツール・サービスについて | (13) ITツール・サービス導入時に重視していること（上位3位まで複数回答）【問13】

ITツール・サービス導入時に重視していることについて、ウエイトでみると、「自社が解決したい課題に沿った仕様」が813Ptと最も高く、次いで「導入費用・維持費用が安価」が706Ptとなった。

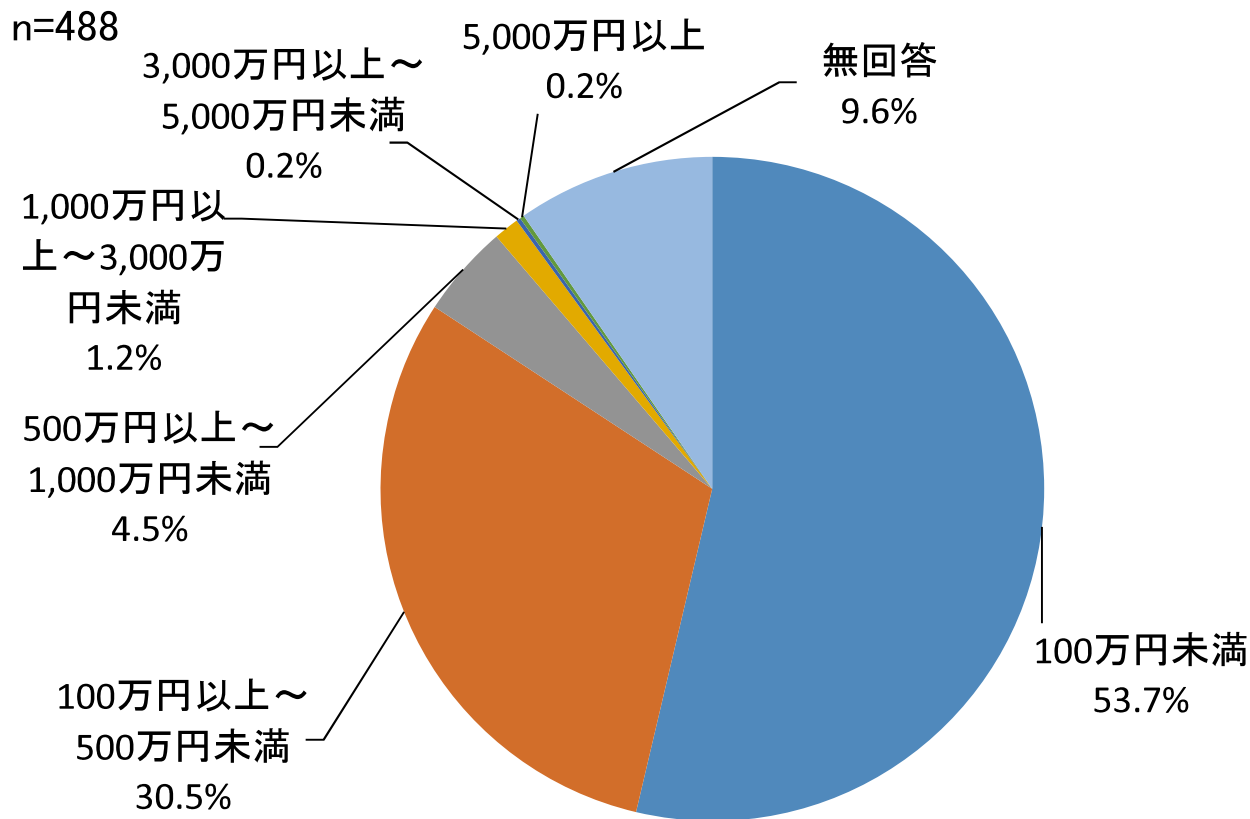
結果	合計		1位		2位		3位		ウエイト
	件数	構成比率	件数	構成比率	件数	構成比率	件数	構成比率	
1. 自社が解決したい課題に沿った仕様	315	64.5%	221	45.3%	56	11.5%	38	7.8%	813
2. 導入費用・維持費用が安価	352	72.1%	92	18.9%	170	34.8%	90	18.4%	706
3. 使いやすいインターフェイス	180	36.9%	45	9.2%	62	12.7%	73	15.0%	332
4. 導入後のフォロー体制が充実している	253	51.8%	34	7.0%	88	18.0%	131	26.8%	409
5. 導入後に機能の拡張がしやすい	85	17.4%	6	1.2%	24	4.9%	55	11.3%	121
6. 導入実績が多い	34	7.0%	13	2.7%	9	1.8%	12	2.5%	69
7. その他	37	7.6%	21	4.3%	10	2.0%	6	1.2%	89
無回答	208	42.6%	56	11.5%	69	14.1%	83	17.0%	
合計	1,464	-	488	100.0%	488	100.0%	488	100.0%	

※ウエイトは1位を3Pt、2位を2Pt、3位を1Ptとして合計したものです。



2. ITツール・サービスについて | (14) 今後1年間におけるITツール・サービス等の導入に関する投資可能性がある金額（単一回答）【問14】

今後1年間におけるITツール・サービス等の導入に関する投資可能性がある金額について、「100万円未満」が53.7%と最も高く、次いで「100万円以上～500万円未満」が30.5%となった。



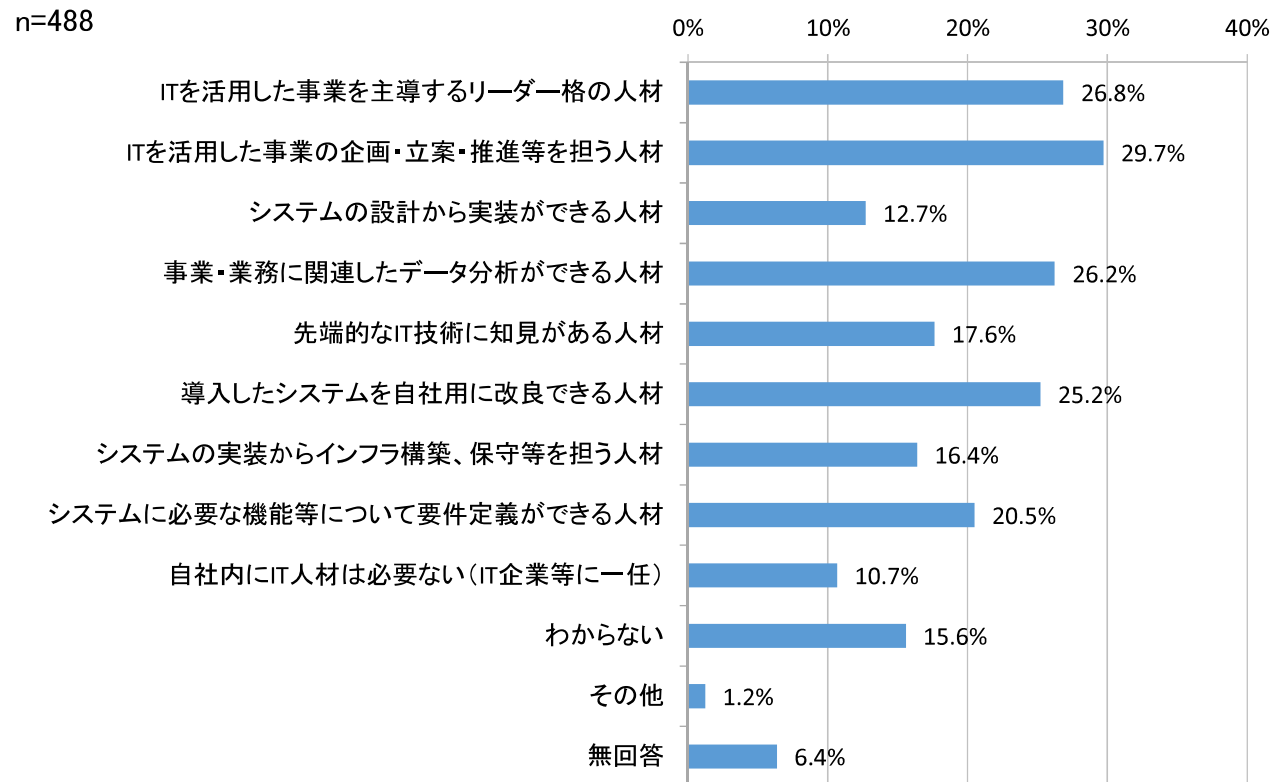
n=488

結果	件数	構成比率
① 100万円未満	262	53.7%
② 100万円以上～500万円未満	149	30.5%
③ 500万円以上～1,000万円未満	22	4.5%
④ 1,000万円以上～3,000万円未満	6	1.2%
⑤ 3,000万円以上～5,000万円未満	1	0.2%
⑥ 5,000万円以上	1	0.2%
無回答	47	9.6%
合計	488	100.0%

3. 社内のIT導入及び活用に携わる IT人材の状況について

3. 社内のIT導入及び活用に携わるIT人材の状況について | (15) 必要なIT人材 (複数回答) 【問15】

必要なIT人材について、「ITを活用した事業の企画・立案・推進等を担う人材」が29.7%と最も高く、次いで「ITを活用した事業を主導するリーダー格の人材」が26.8%となった。



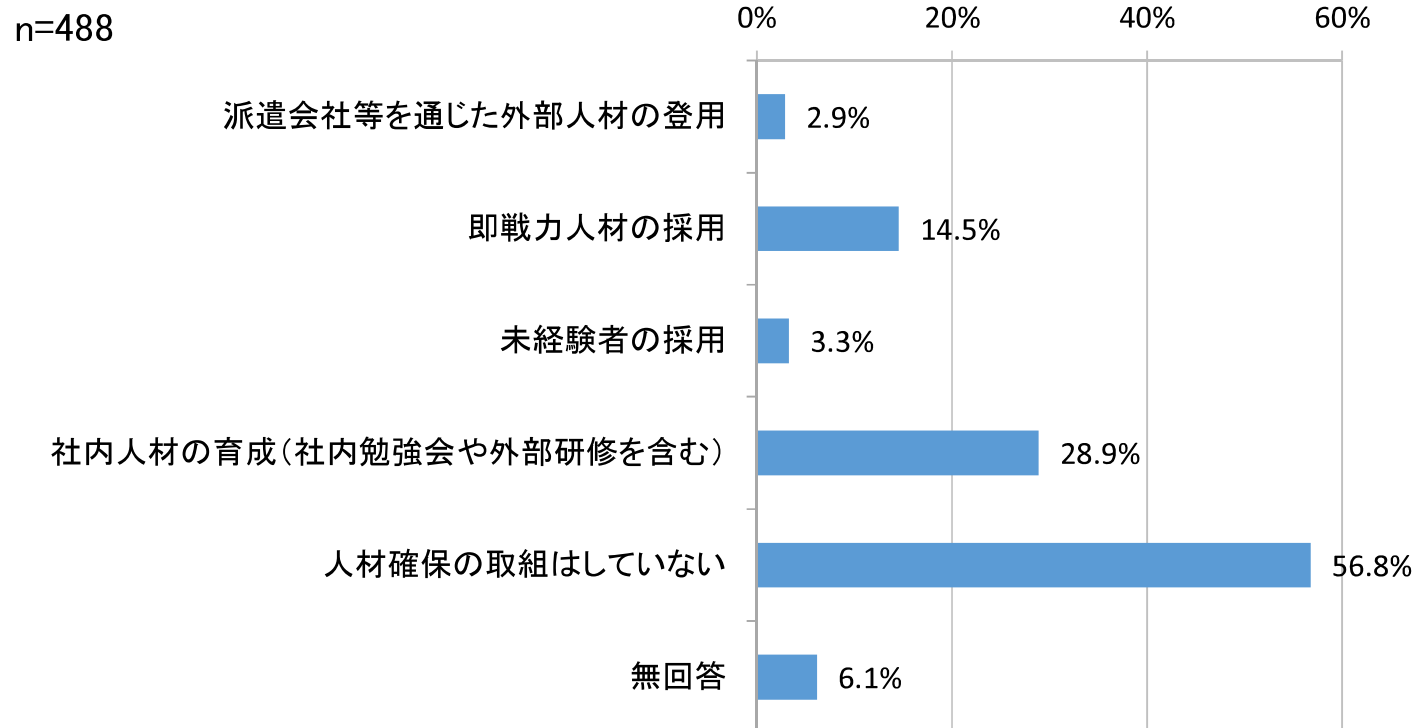
n=488

結果	件数	構成比率
1. ITを活用した事業を主導するリーダー格の人材	131	26.8%
2. ITを活用した事業の企画・立案・推進等を担う人材	145	29.7%
3. システムの設計から実装ができる人材	62	12.7%
4. 事業・業務に関連したデータ分析ができる人材	128	26.2%
5. 先端的なIT技術に知見がある人材	86	17.6%
6. 導入したシステムを自社用に改良できる人材	123	25.2%
7. システムの実装からインフラ構築、保守等を担う人材	80	16.4%
8. システムに必要な機能等について要件定義ができる人材	100	20.5%
9. 自社内にIT人材は必要ない(IT企業等に一任)	52	10.7%
10. わからない	76	15.6%
11. その他	6	1.2%
無回答	31	6.4%
合計	1,020	-

3. 社内のIT導入及び活用に携わるIT人材の状況について | (16) IT人材の確保方法 (複数回答) 【問16】

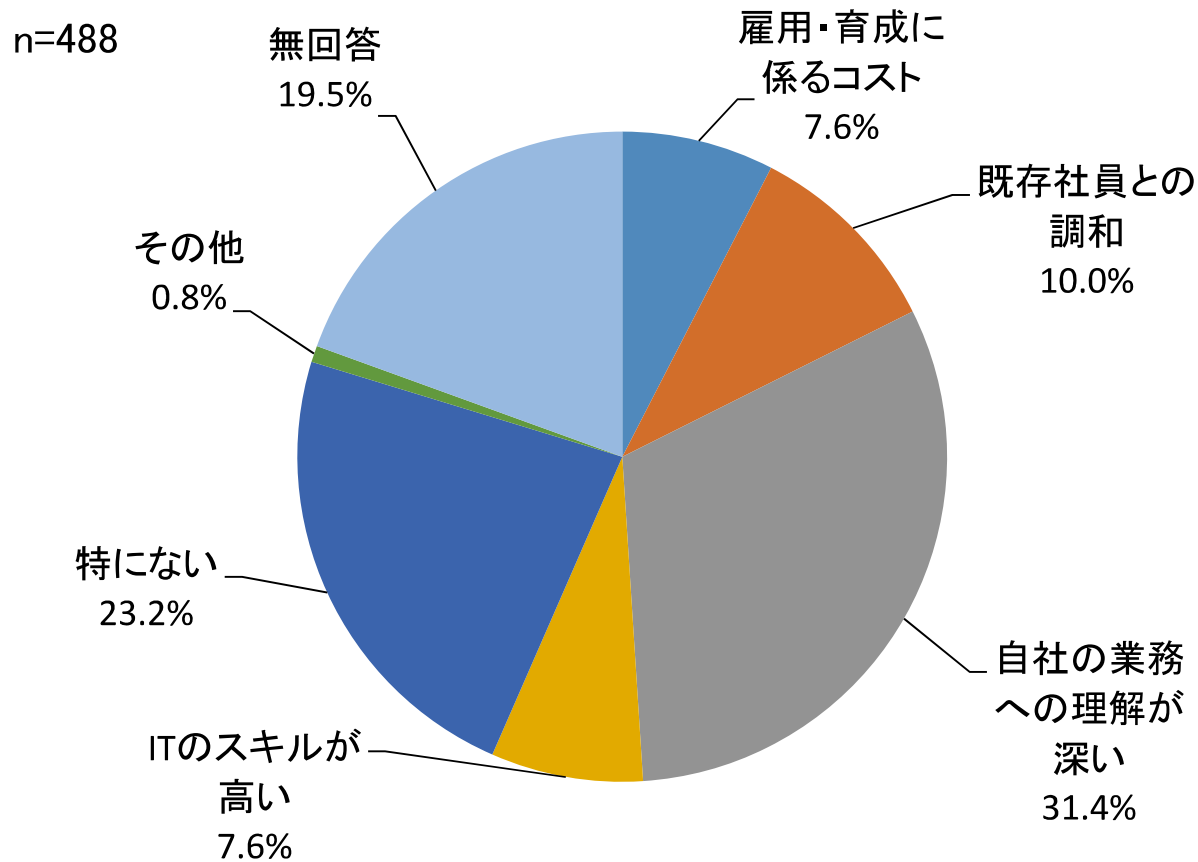
IT人材の確保方法について、「人材確保の取組はしていない」が56.8%と最も高く、次いで「社内人材の育成(社内勉強会や外部研修を含む)」が28.9%となった。

n=488		
結果	件数	構成比率
1. 派遣会社等を通じた外部人材の登用	14	2.9%
2. 即戦力人材の採用	71	14.5%
3. 未経験者の採用	16	3.3%
4. 社内人材の育成(社内勉強会や外部研修を含む)	141	28.9%
5. 人材確保の取組はしていない	277	56.8%
無回答	30	6.1%
合計	549	-



3. 社内のIT導入及び活用に携わるIT人材の状況について | (17) IT人材の確保における最重視点 (単一回答) 【問17】

IT人材の確保における最重視点について、「特にない」「無回答」を除くと、「自社の業務への理解が深い」が31.4%と最も高く、次いで「既存社員との調和」が10.0%となった。



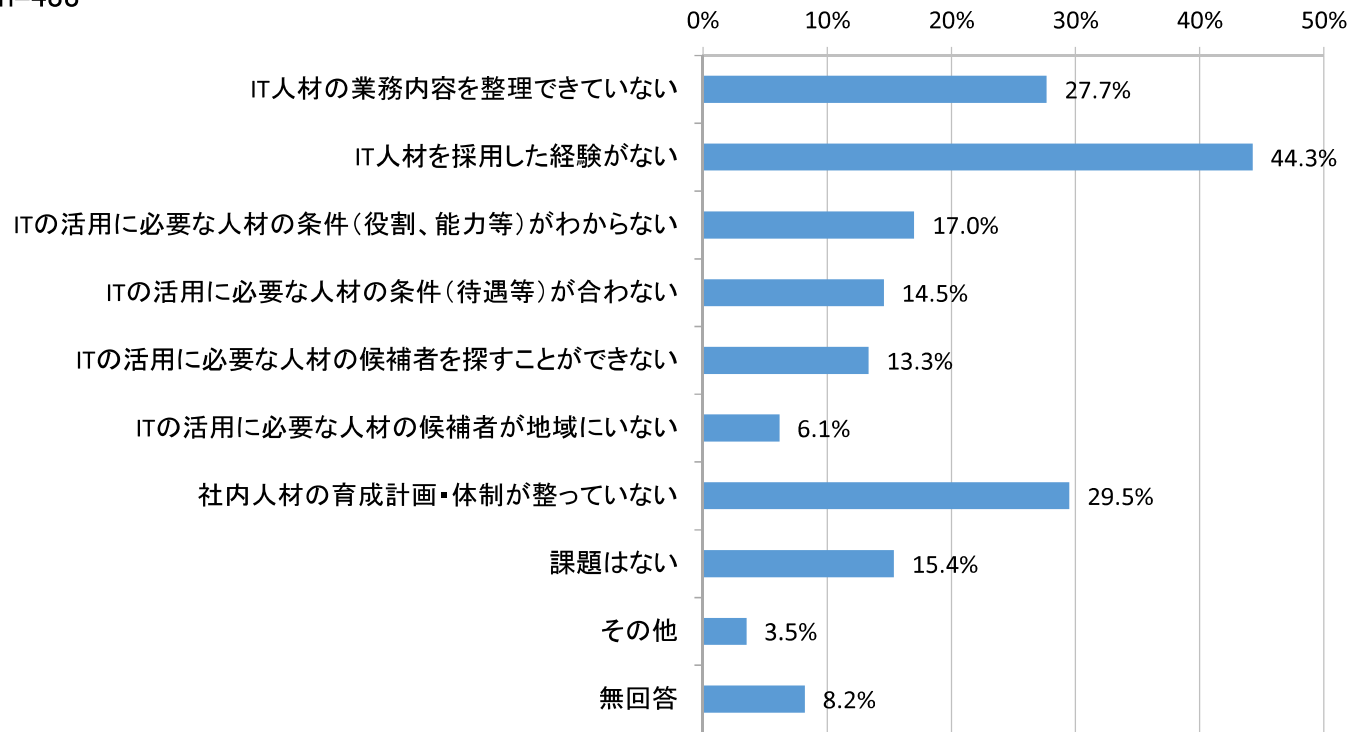
n=488

結果	件数	構成比率
1. 雇用・育成に係るコスト	37	7.6%
2. 既存社員との調和	49	10.0%
3. 自社の業務への理解が深い	153	31.4%
4. ITのスキルが高い	37	7.6%
5. 特にない	113	23.2%
6. その他	4	0.8%
無回答	95	19.5%
合計	488	100.0%

3. 社内のIT導入及び活用に携わるIT人材の状況について | (18) IT人材を確保する上での課題（複数回答）【問18】

IT人材を確保する上での課題について、「IT人材を採用した経験がない」が44.3%と最も高く、次いで「社内人材の育成計画・体制が整っていない」が29.5%となった。

n=488



n=488		
結果	件数	構成比率
1. IT人材の業務内容を整理できていない	135	27.7%
2. IT人材を採用した経験がない	216	44.3%
3. ITの活用に必要な人材の条件(役割、能力等)がわからない	83	17.0%
4. ITの活用に必要な人材の条件(待遇等)が合わない	71	14.5%
5. ITの活用に必要な人材の候補者を探すことができない	65	13.3%
6. ITの活用に必要な人材の候補者が地域にいない	30	6.1%
7. 社内人材の育成計画・体制が整っていない	144	29.5%
8. 課題はない	75	15.4%
9. その他	17	3.5%
無回答	40	8.2%
合計	876	-

3. 社内のIT導入及び活用に携わるIT人材の状況について | (19) その他意見 (自由回答) 【問19】

主な回答内容
当社でのIT導入・人材等について、コスト面を考えると必要だと考えられない。便利になるのですが、現在の景気のみで導入していくことが、会社の成長へとつながるのか。中小企業のおかれている現実もみていただきたいと思っている。
たまたまPC関連に詳しい、もしくは導入する立場になっているだけで、IT担当という言葉は零細企業には存在しない。主の仕事はあたりまえにあり、サービスで行なっているようなもの。IT担当がそれだけで価値があるという風土が中小零細企業に根づいて欲しい。
ITの導入といっても企業規模により成否の如何がかわってくると思う。
IT技術や人材を当社に導入する適格なメリットがまだ理解できていない。
事業内容上、プログラマはいるので社員でまかなえてる。
製造業の為、IT導入、IT人材の採用での活用法が見い出せていない。まずは業務部門に於ける業務効率化のツール活用から進めていきたいと考えている。
製品が人体に適合させる必要のある物で、手作業でなければ、納品が難しい点もあり、非課税(医療用具)と課税品が混在するので、システム構成も易くない。
各市町村学校との注文がいまだにTelとFaxで行われている。学校側のIT化を望む。
既存社員のITリテラシー、知識を向上させるための外部講習があれば教育方法として積極的に利用していきたい。
社員の大半が、ITについていけない。従って、ハードをいくら導入しても、まず社員に、いろはのいから教えるには手間がかかる。
IT技術・IT人材に関する現状認識が低く、業種的にまだまだ対面・接遇が重要な要素となっている引越見積書作成、提示との関連性について深入りできていない。
地元中小企業としては、ITインフラ面をしっかりと構築、運用できる体制を敷きたいが、総務と兼務等、ITに集中ができない。
中小企業においては、IT業務の専任者の確保はむずかしい。兼業できる人材がいれば好ましいが、会社の人員構成なども含め、苦勞している。(特に総務部門で)
システム導入を1度してしまうと定期的な改修および制度改正による大幅改修などでお金がかかりすぎるので、安易に導入しようとは思えない。良いことばかりではなく、導入と運用も含めると人件費もかかってくるので、必要最低限のITツールで十分である。
補助金(ITなど含む)の申請を簡素化してほしい。web上で自社の情報を登録したら、申し込める補助金をリストアップし、そのまま申請までできるフォームを作成してほしい。申請のプロに頼んで申請する仕組みが成り立っているのはおかしいと思いませんか。