

3. 非情報通信関連産業に関する分析

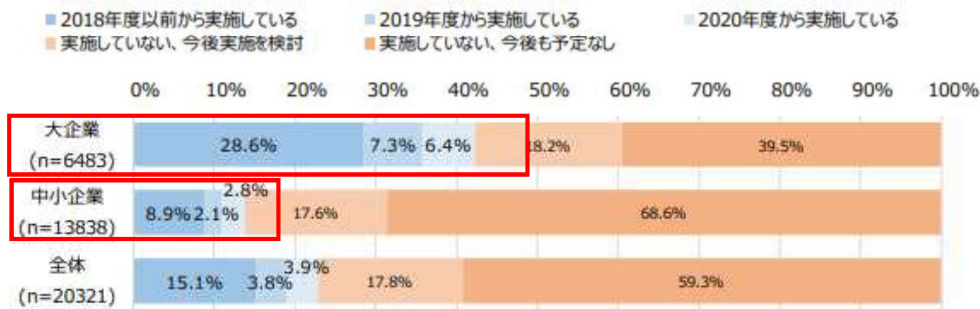
1. 日本におけるIT技術活用状況

3. 非情報通信関連産業に関する分析 | 1. 日本におけるIT技術活用状況

IT技術活用をはじめとしたDX推進の第一歩としてアナログ・物理的な作業のデジタル化が必要となるが、企業規模や産業ごとに外部環境、商習慣が異なり取り組み状況にも差異が生じる。規模の観点では、**大企業は約4割がDXに取り組む一方で中小企業は約1割程度**に留まっている（総務省調査より）。また、規模が大きくなるにつれて、専門部署を設置して取り組む企業も増加する傾向にあることが確認できる（弊社調査より）。

業種の観点では、**全業種において1～2割程度の企業は今後の実施を検討している**ことが確認できるが、**実際に取り組みが進んでいる業種はFintechの活用が活発になってきている「金融業」およびソフト受託開発など企業のDXを支援する「情報通信業」となった**（総務省調査より）。

企業規模別のDXへの取り組み状況



出典：総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究(2021)」

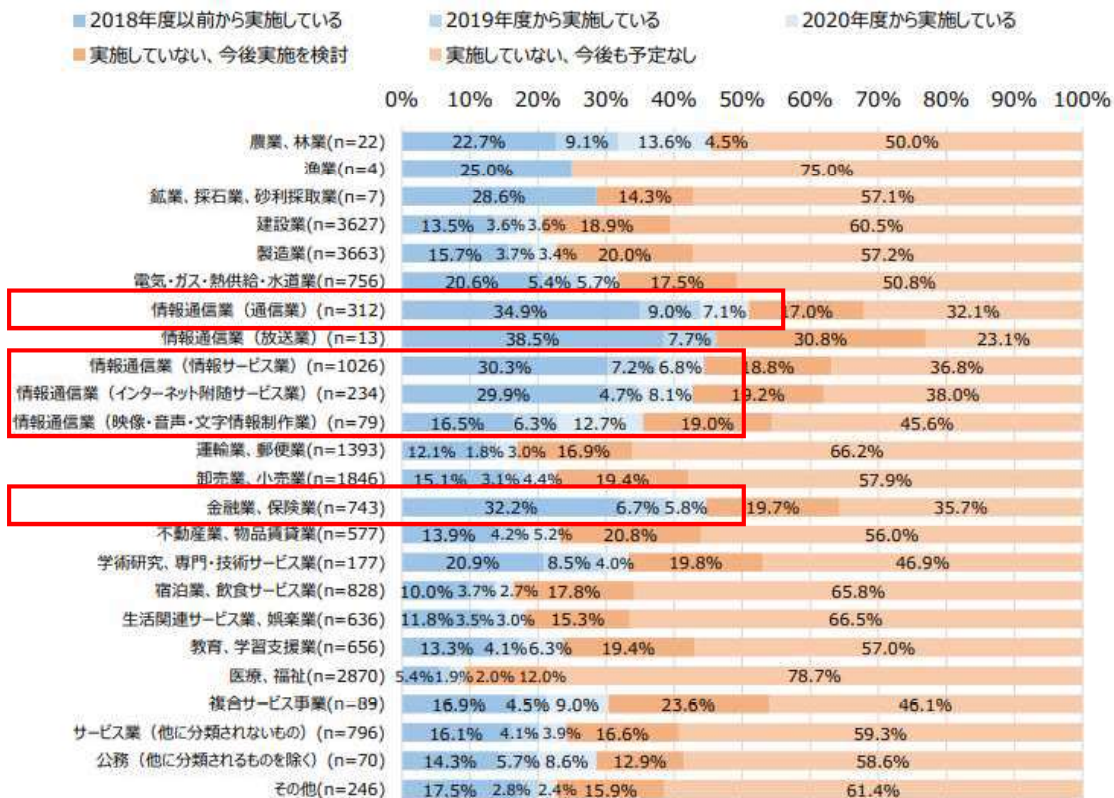
企業規模別のDXへの取り組み状況と専門部署の設置状況



出典：(株) 帝国データバンク「特別企画：企業のDXへの取り組みに関する動向調査(2023)」

業種別のDXの取組状況

(※n数が僅少(50件前後)は考察の対象外とした。)

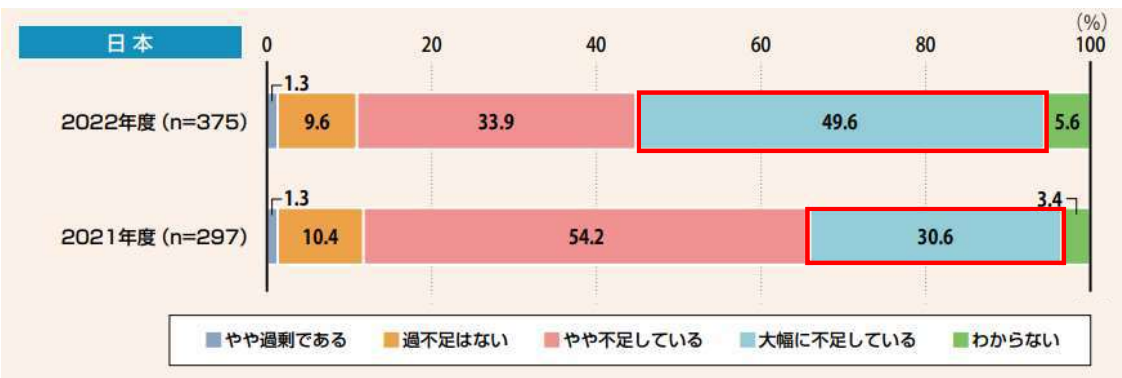


出典：総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究(2021)」

3. 非情報通信関連産業に関する分析 | 1. 日本におけるIT技術活用状況

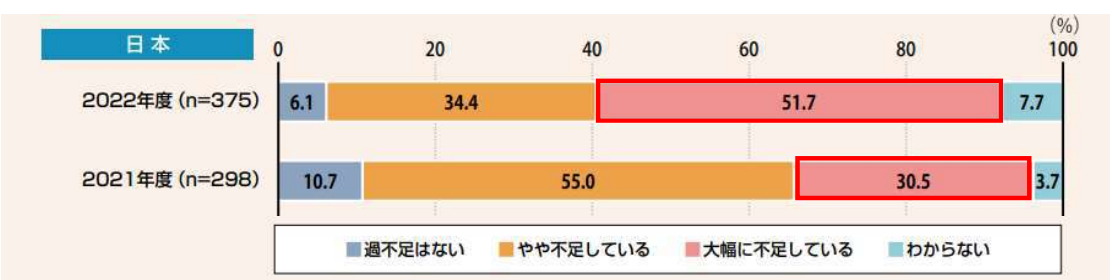
先述の通り、規模が大きい企業ほど取り組みが進んでいる傾向にあることから、今後のデジタル技術活用において「人材」は最も大きな課題の一つと考えられる。2022年度において人材の「量」「質」がいずれも「大幅に不足している」と回答した割合は、2021年度から1.5倍超となっているが、これは1年で取り組みを始めた（または強化した）企業が増加したことに合わせて、人材に対するニーズが増加したことが要因と考えられる。こうした中で人材確保方法は「社内人材の育成」や「既存人材の活用」をしている企業が多く、効果も高い傾向にあることが示唆される。人材獲得を目指す企業は、外部の人材確保に加えてリスティングなどを通じた社内人材の育成や、社内全体の能力向上施策を実施することが肝要と言えるだろう。

DXを推進する人材の「量」の確保



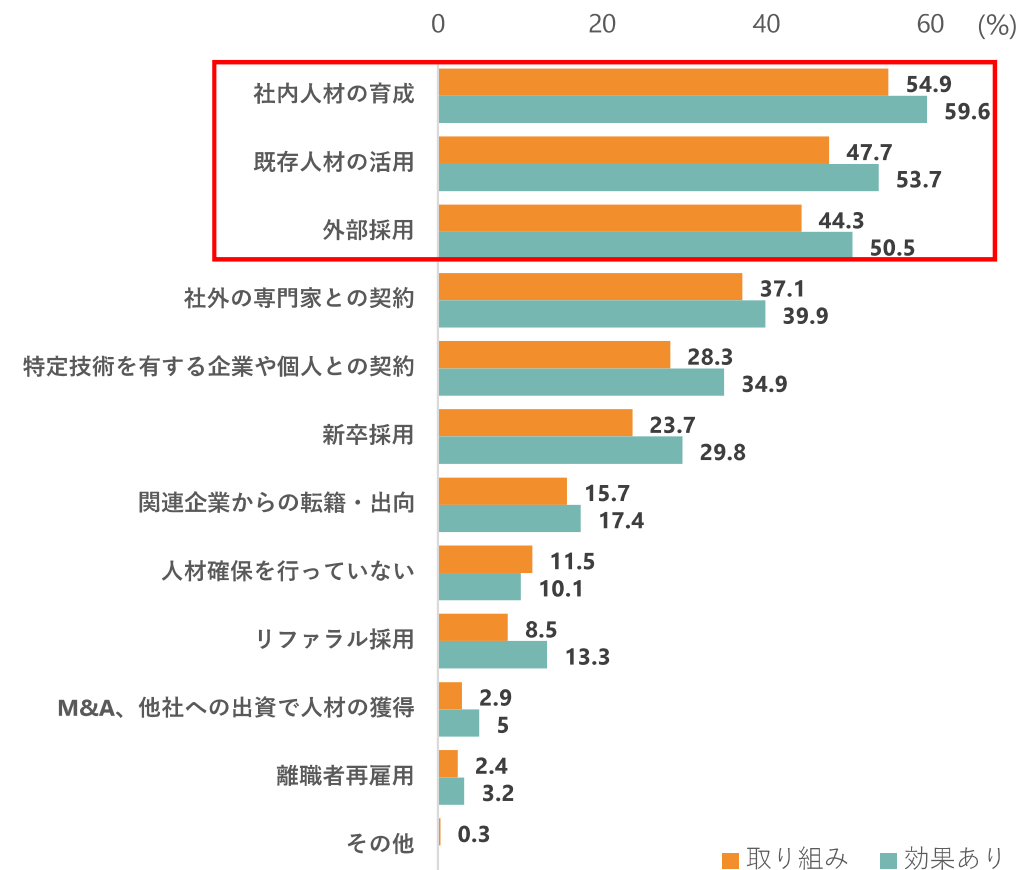
出典：IPA「DX白書(2023)」

DXを推進する人材の「質」の確保



出典：IPA「DX白書(2023)」

DXを推進する人材の獲得・確保方法



出典：IPA「DX白書(2023)」再編加工

2. IT化推進のターゲットとなる 県内産業

3. 非情報通信関連産業に関する分析 | 2. IT化推進のターゲットとなる県内産業 | 2. 県内主要産業の算出

本県における主要産業を企業数、売上高、従業員数、付加価値額から算出したところ、全ての指標で2位以下とは大きく離れ突出して高い「卸売業、小売業」、続いて、企業数が多い「建設業」、売上高と付加価値額が高い「製造業」、従業員数が多い「医療、福祉」と続いた。

▽定義

順位合計：各指標のランキング順位を合計した値。

本県における主要産業（大分類）2020時点

企業数				従業員数				合計		
順位	産業大分類名	企業数(社)	構成比	順位	産業大分類名	従業者数(人)	構成比	順位	産業大分類名	順位合計
1	卸売業、小売業	12,545	20.5%	1	卸売業、小売業	157,338	20.4%	1	卸売業、小売業	4
2	建設業	8,492	13.9%	2	医療、福祉	104,034	13.5%			
3	宿泊業、飲食サービス業	6,850	11.2%	3	製造業	91,062	11.8%	2	建設業	13
4	生活関連サービス業、娯楽業	6,278	10.3%	4	建設業	88,915	11.5%			
5	不動産業、物品賃貸業	5,574	9.1%	5	サービス業（他に分類されないもの）	62,101	8.1%			
売上高				付加価値額				3	製造業	15
順位	産業大分類名	売上高(百万円)	構成比	順位	産業大分類名	付加価値額(百万円)	構成比			
1	卸売業、小売業	6,182,258	32.0%	1	卸売業、小売業	647,217	18.2%	4	医療、福祉	17
2	製造業	3,185,755	16.5%	2	製造業	528,458	14.9%			
3	電気・ガス・熱供給・水道業	2,893,257	15.0%	3	建設業	494,425	13.9%	5	サービス業 （他に分類されないもの）	26
4	建設業	2,226,104	11.5%	4	医療、福祉	400,121	11.3%			
5	医療、福祉	1,450,508	7.5%	5	電気・ガス・熱供給・水道業	325,841	9.2%			

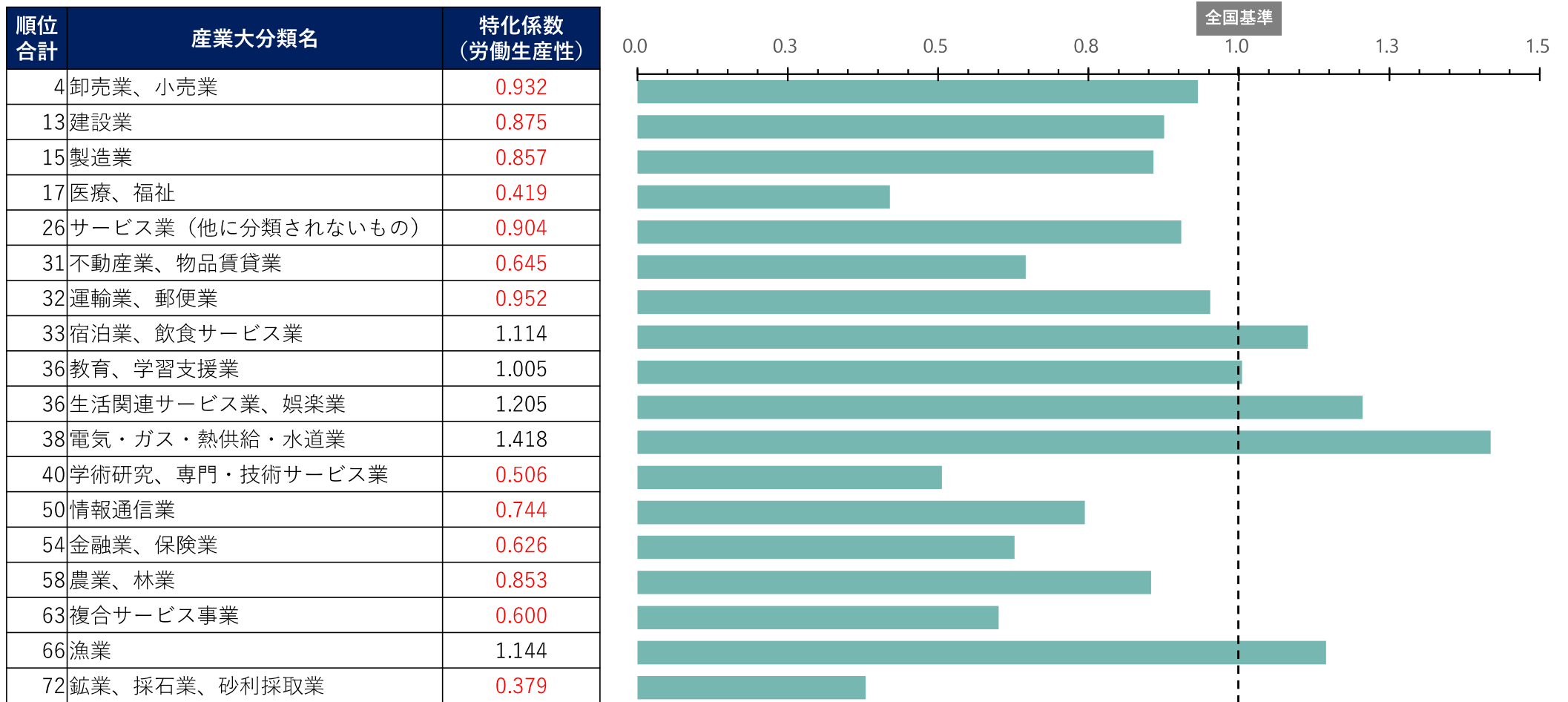
出典：総務省・経済産業省「経済センサスー活動調査」再編加工

3. 非情報通信関連産業に関する分析 | 2. IT化推進のターゲットとなる県内産業 | 2. IT化推進のターゲットとなる県内産業

本県における主要産業分類ごとの労働生産性特化係数（※）を確認すると、18業種のうち**13業種が全国基準と比較して低く位置している**ことから、多様な業種に分散して付加価値を生み出していることが確認できる。

一方で、特に「**医療、福祉**」は順位合計が高く本県における**中心的産業の一つであるものの特化係数では低く位置している**ことから、デジタル化による県内産業活性化を目指すうえでは注目すべき業種と言えるだろう。

本県における主要産業（大分類）順での労働生産性特化係数 2020年時点



出典：総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」再編加工

※全国の当該産業の労働生産性の数値を1としたときにある地域の当該産業の労働生産性の数値

コラム

医療・福祉分野でのデジタル化の活用に向けて

政府は、医療分野でのDXを通じたサービスの効率化・質の向上を実現し、国民の保健医療の向上を図るとともに、最適な医療を実現するための基盤整備を推進するため、2022年に「医療DX推進本部」を設置している。この中では2030年頃までを目標とした医療DXの推進に関する工程表も作成されている。

こうした政府の動きなどに合わせ、域内での適切な取り組みを進められるように施策を検討していく必要があるだろう。

■医療DX推進本部の設置について

資料1

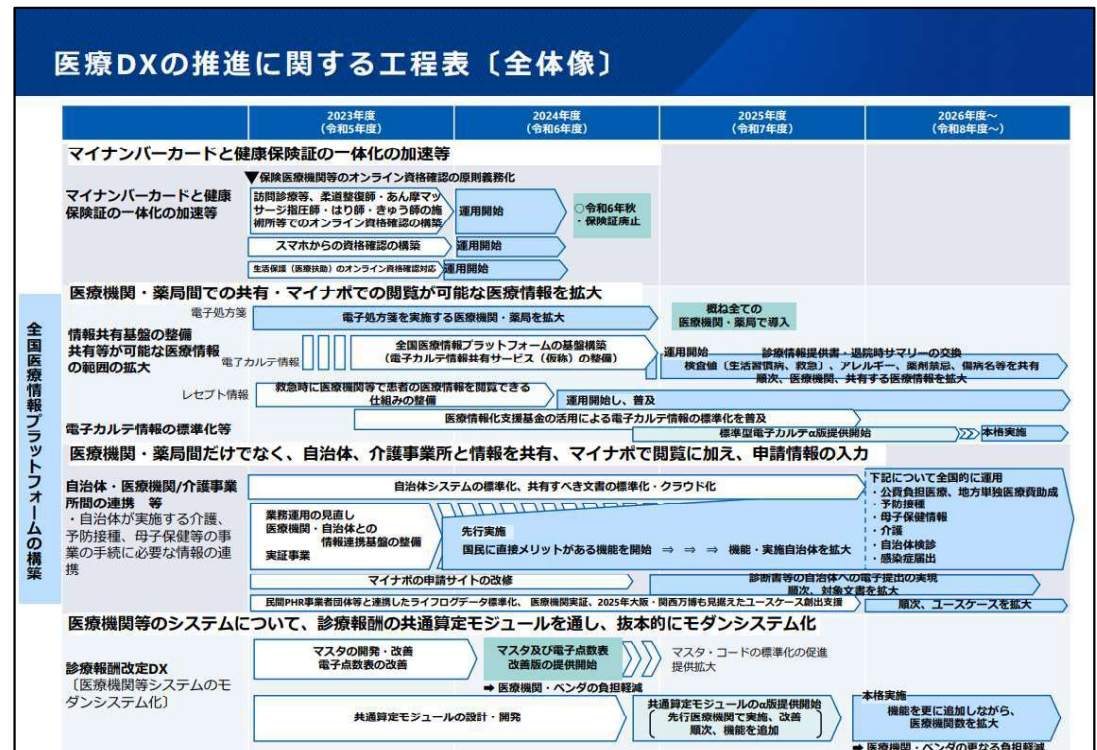
医療DX推進本部の設置について

(令和4年10月11日
閣議決定)

- 医療分野でのDX（デジタルトランスフォーメーション）を通じたサービスの効率化・質の向上を実現することにより、国民の保健医療の向上を図るとともに、最適な医療を実現するための基盤整備を推進するため、関連する施策の進捗状況等を共有・検証すること等を目的として、内閣に、医療DX推進本部（以下「本部」という。）を設置する。
- 本部の構成員は、次のとおりとする。ただし、本部長は、必要があると認めるときは、関係者の出席を求めることができる。

本部長	内閣総理大臣
本部長代理	内閣官房長官
	厚生労働大臣
	デジタル大臣
本部長	総務大臣
	経済産業大臣
- 関係行政機関相互の機動的な連携を図るため、医療DX推進本部幹事会（以下「幹事会」という。）を開催する。幹事会の構成員は、関係行政機関の職員で本部長の指定する官職にある者とする。
- 本部の庶務は、厚生労働省、デジタル庁等関係行政機関の協力を得て、内閣官房において処理する。
- 前各項に掲げるもののほか、本部の運営に関する事項その他必要な事項は、本部長が定める。

■医療DXの推進に関する工程表〔全体像〕



出典：内閣官房HP『医療DX推進本部』より抜粋

4. IT技術及びIT人材に関する調査

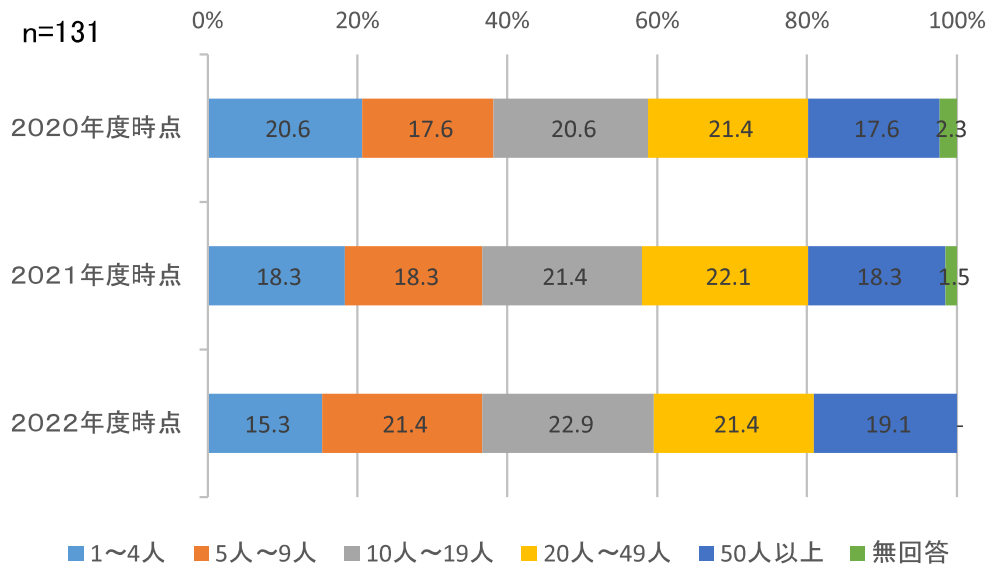
宮城県情報通信関連企業向けアンケート調査

1. 回答企業について

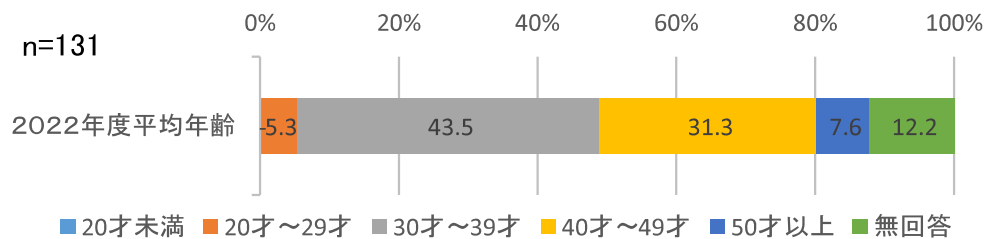
1. 回答企業について| 2020年度、2021年度、2022年度時点の正社員、非正社員

- 正社員数は、10人から19人規模の企業の割合が増加傾向にあり、2022年度は22.9%で最も高くなっている。
- 非正社員数は0人が最も多く、0人から2人の企業が半数以上を占めており、非正社員の活用は限定的である様子が見える。

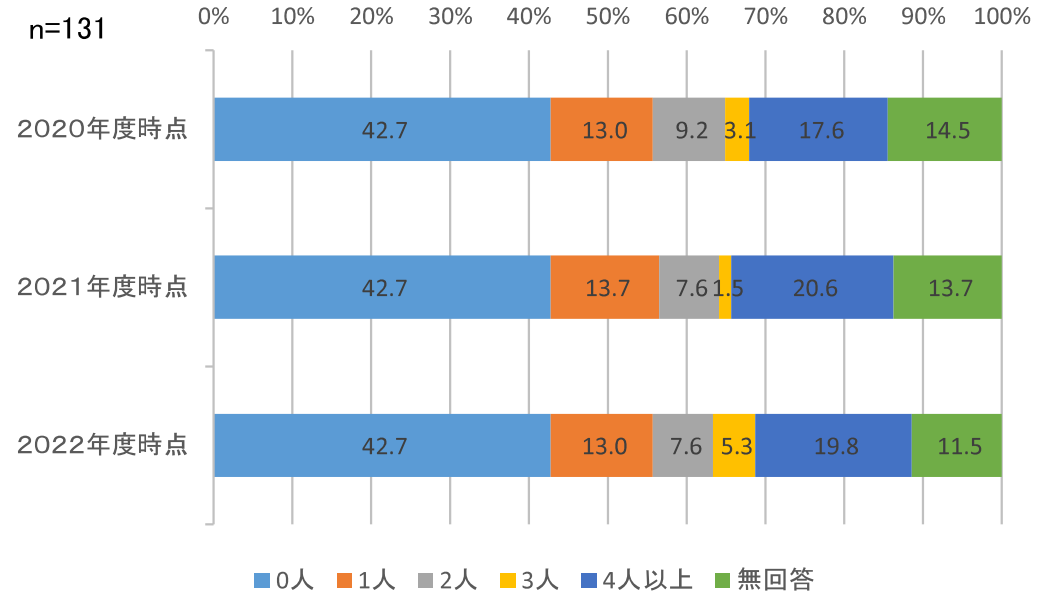
1-1. 正社員の規模



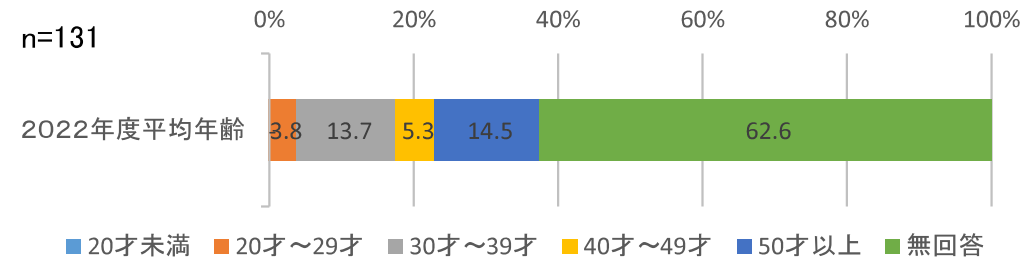
1-2. 正社員の年齢



2-1. 非正社員の規模



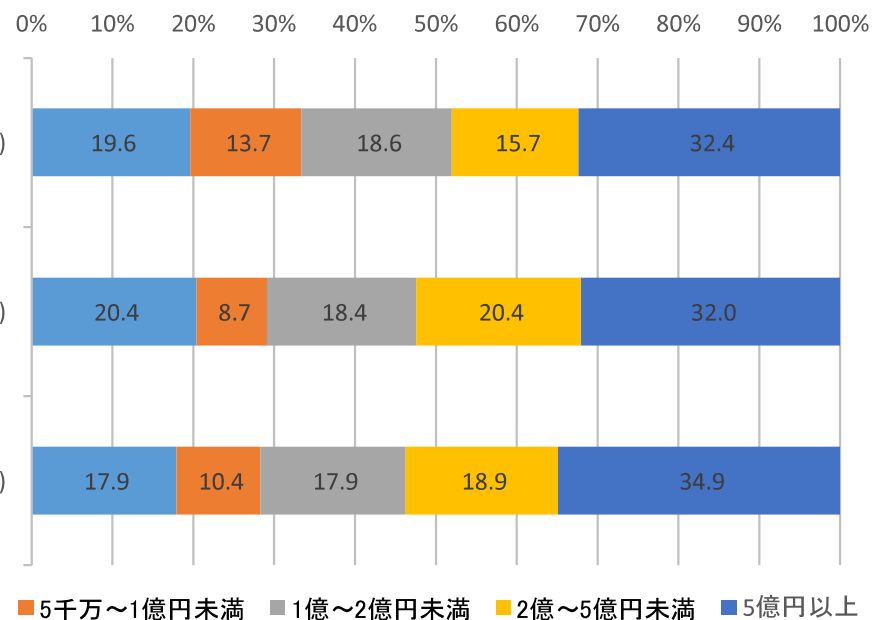
2-2. 非正社員の年齢



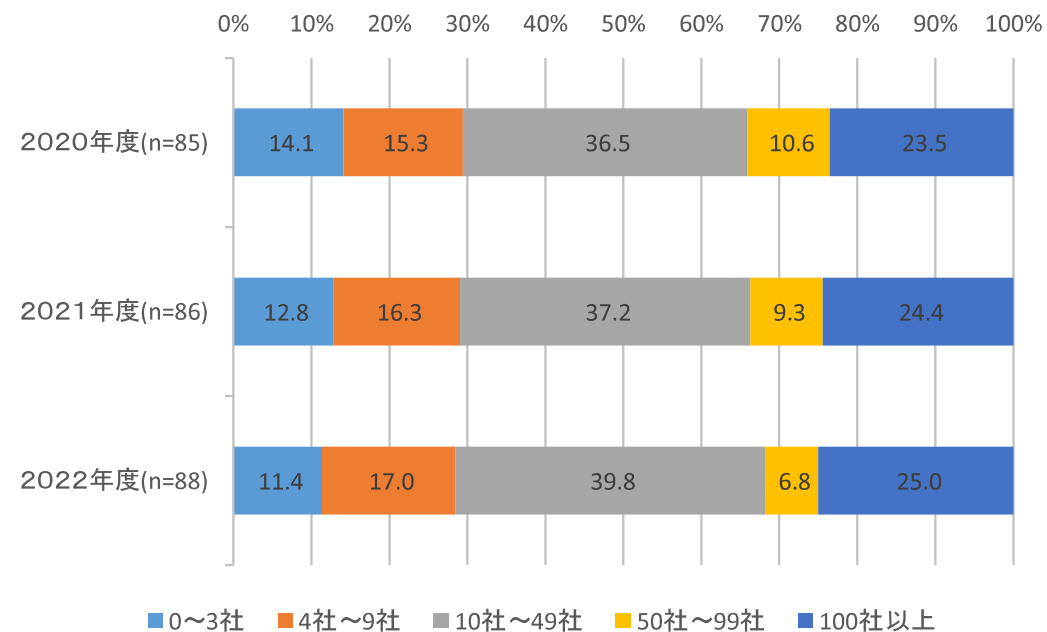
1. 回答企業について | 直近3年度の業況

- 売上高は5億円以上が、わずかに増加傾向にあることがうかがえる。
- 取引先数は、10社から49社の企業が各年度とも約4割を占めているが、「4社～9社」や「10社から49社」、「100社以上」が増加していることがわかる。

売上高



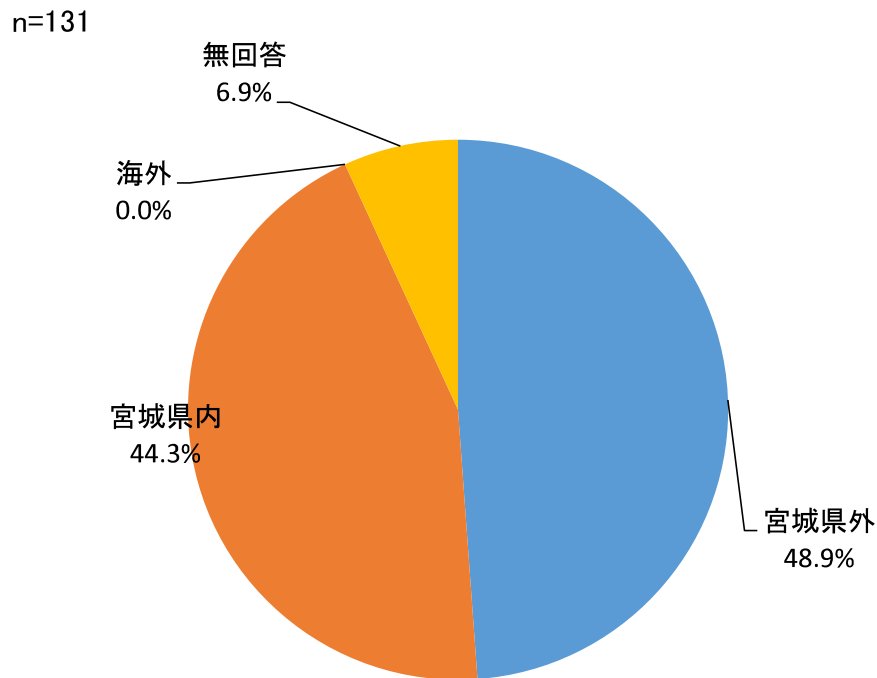
取引先数



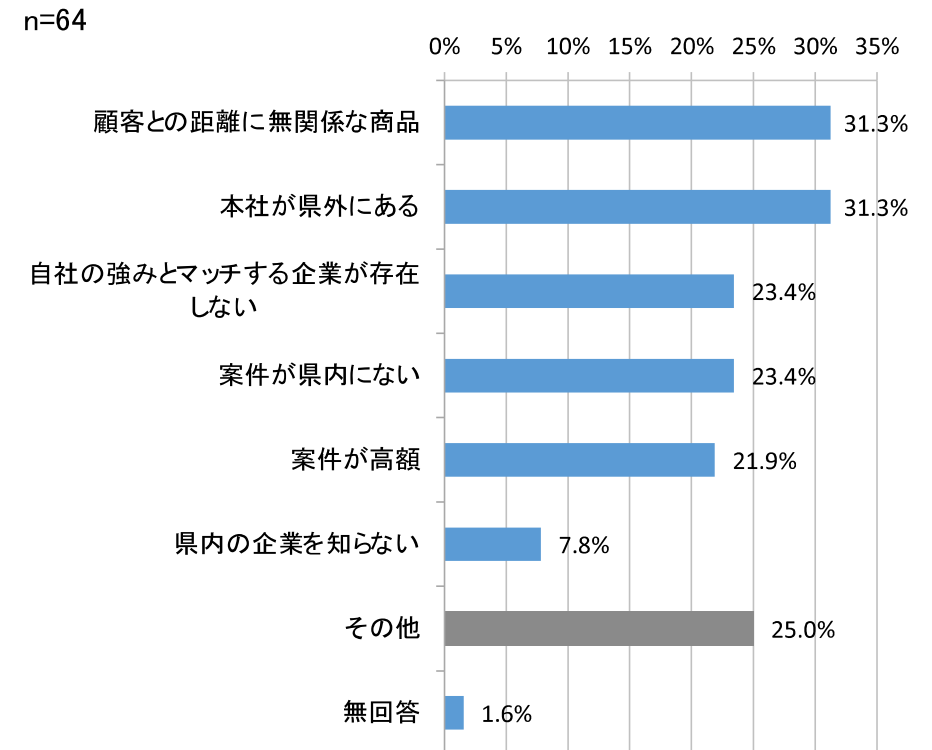
1. 回答企業について| 主な得意先・販売先の所在地

- 「主な得意先・販売先の所在地」について、「宮城県外」の割合が48.9%と最も高く、「宮城県内」が44.3%となっている。
- 「主な得意先・販売先が県外である理由」について、「顧客との距離に無関係な商品」と「本社が県外にある」の割合が同率で最も高い31.3%となっている。以下、「自社の強みとマッチする企業が存在しない」と「案件が県内にない」が同率の23.4%となっている。

主な得意先・販売先の所在地



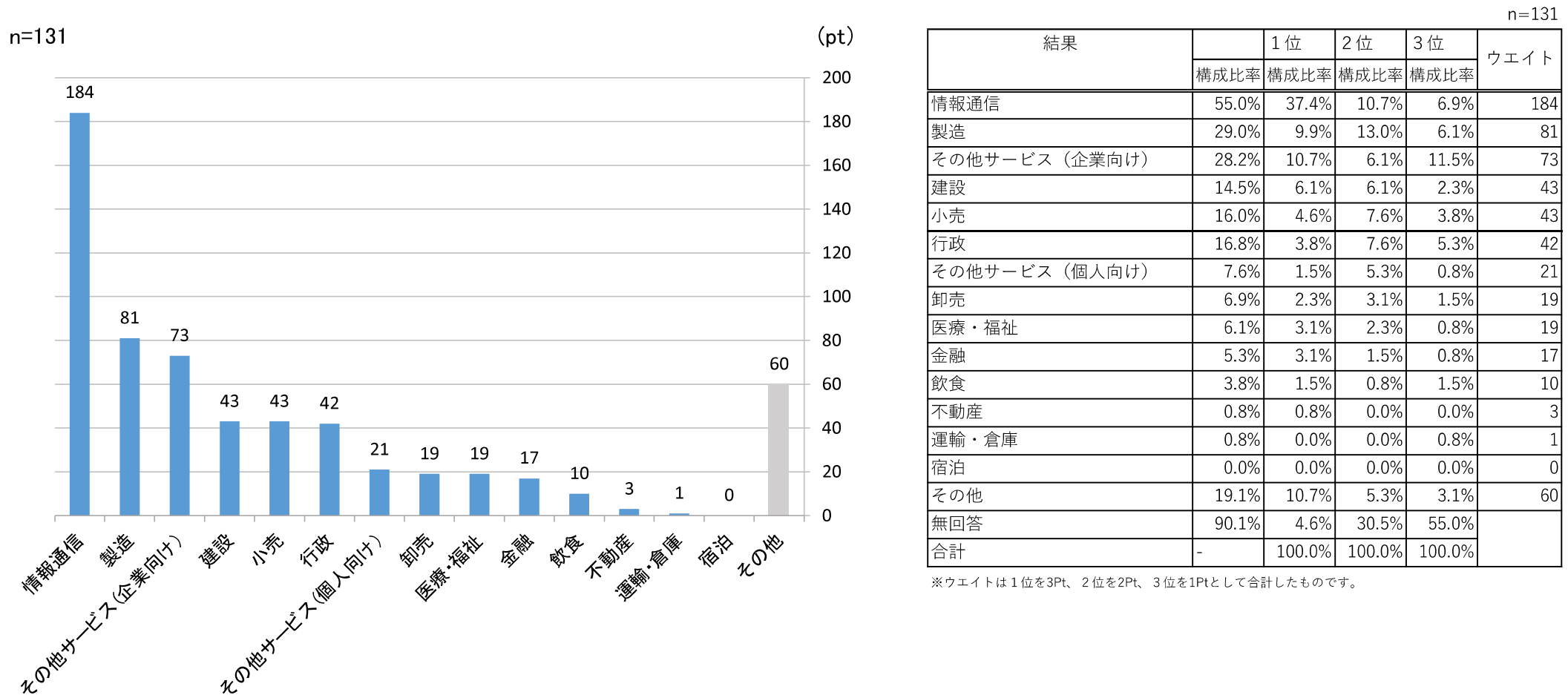
主な得意先・販売先が県外である理由



1. 回答企業について| 最新期売上高に占める取引規模が大きい業種

- 「最新期売上高に占める取引規模が大きい業種」について、「情報通信」の件数が184ptと最も高く、以下「製造」81pt、「その他サービス(企業向け)」73ptとなっている。
- 情報通信関連産業では、同業の情報通信業との取引が突出して多いことがわかる。

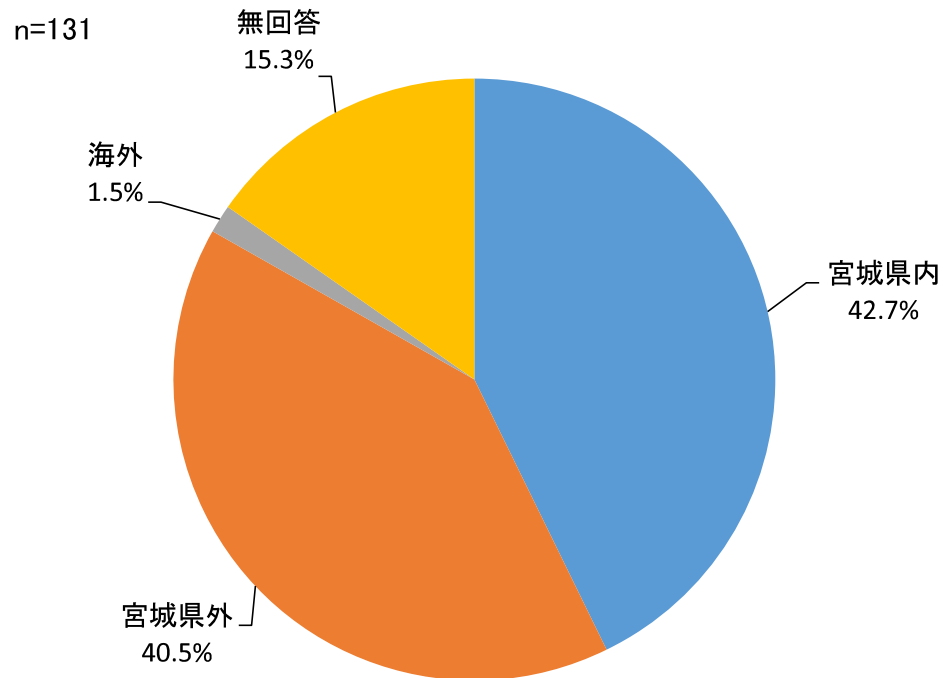
最新期売上高に占める取引規模が大きい業種



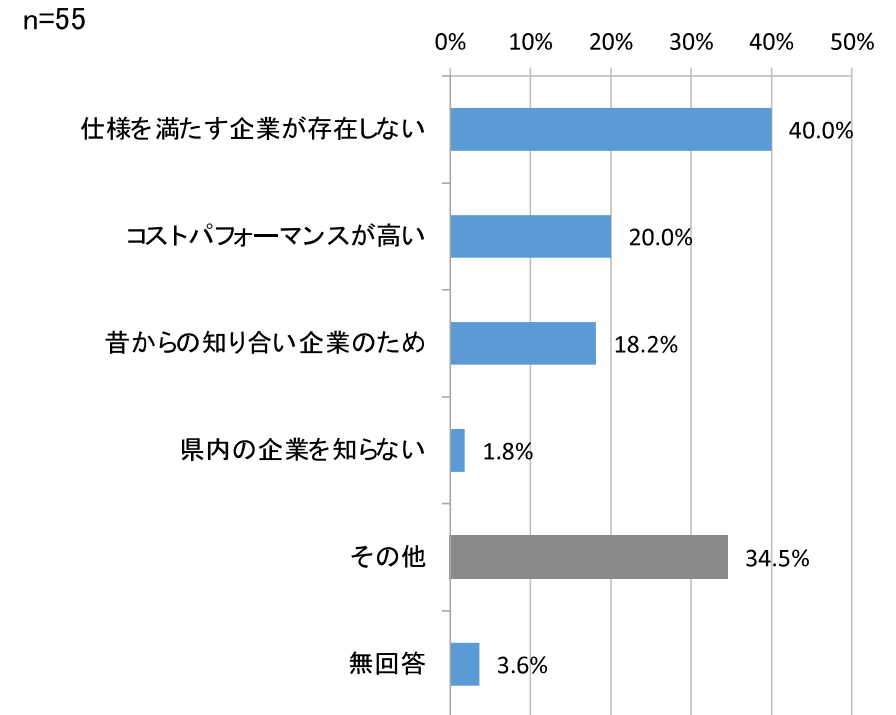
1. 回答企業について| 主な仕入先の所在地

- 「主な仕入先の所在地」について、「宮城県内」の割合が42.7%と最も高く、以下「宮城県外」が40.5%、「海外」が1.5%となっている。
- 「主な仕入先が宮城県外である理由」について、「仕様を満たす企業が存在しない」の割合が40.0%と最も高く、以下「コストパフォーマンスが高い」20.0%、「昔からの知り合い企業のため」18.2%となっている。

主な仕入先の所在地



主な仕入先が宮城県外である理由



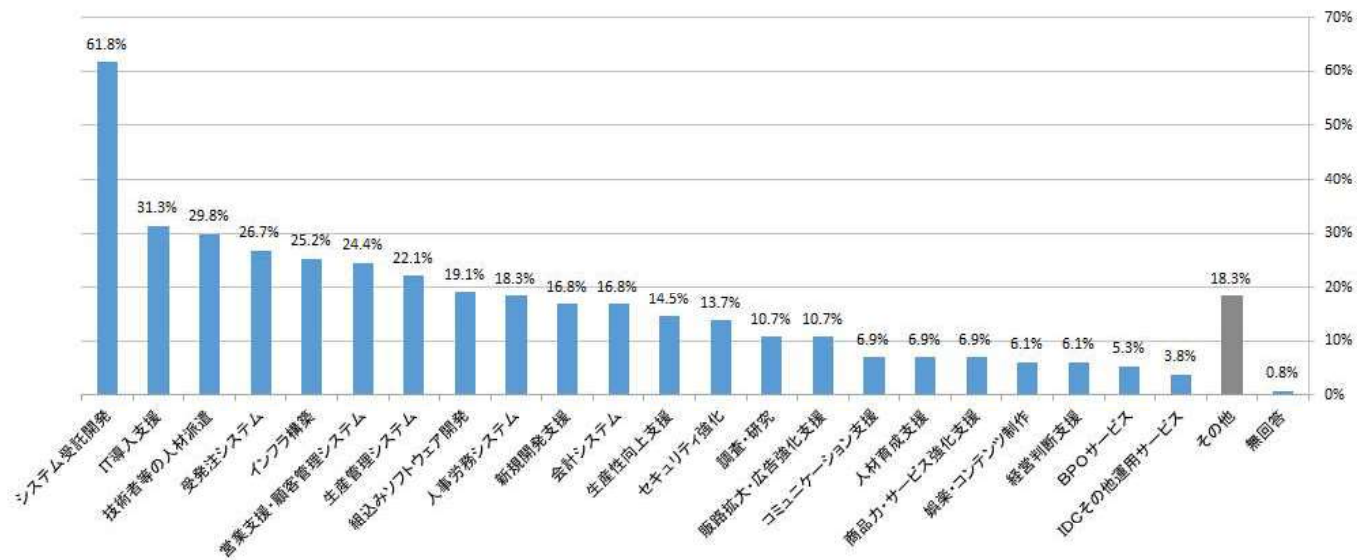
2. IT技術・サービスについて

2. IT技術・サービスについて| 県内企業が提供するサービスの種類と独自性

- 「県内企業が提供するサービス等の種類」について、「システム受託開発」の割合が61.8%と最も高く、以下「IT導入支援」が31.3%、「技術者等の人材派遣」が29.8%となっている。
- 「自社開発製品の有無」について、「有」の割合が58.0%と最も高く、以下「無」が36.6%、「開発中」が3.8%となっている。

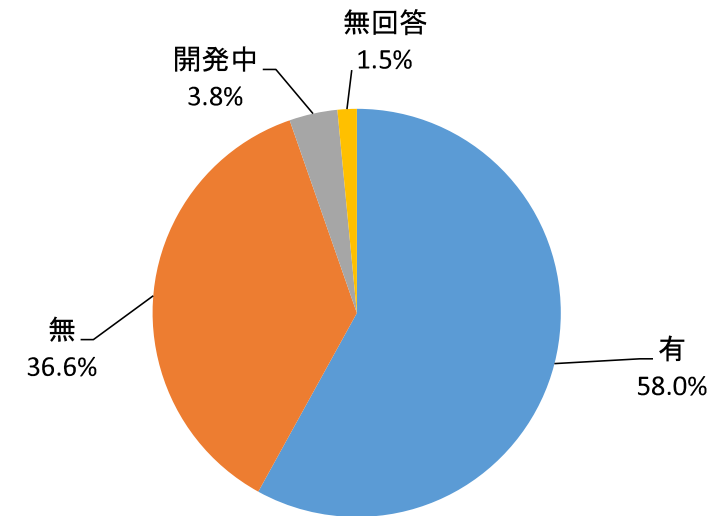
県内企業が提供するサービス等の種類

n=131



自社開発製品の有無

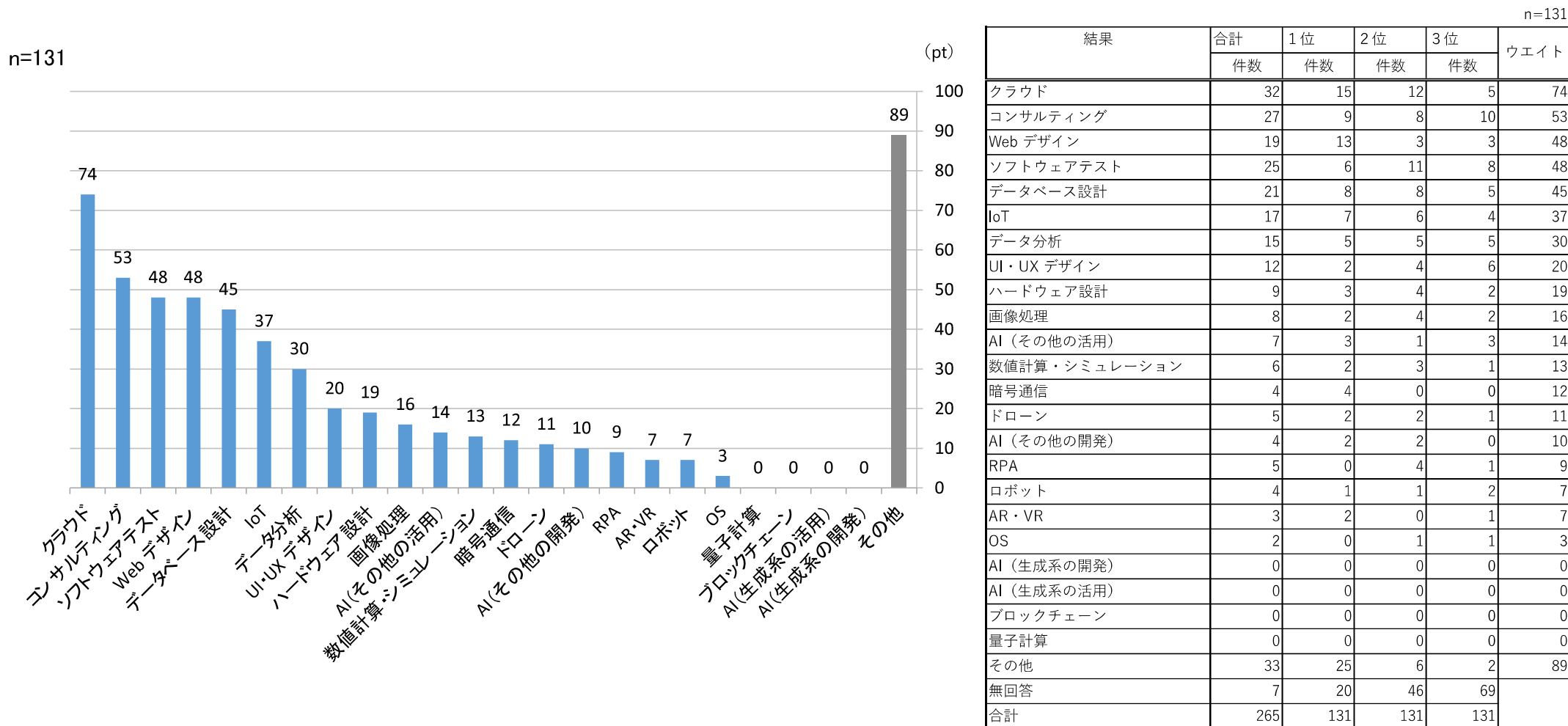
n=131



2. IT技術・サービスについて| 県内企業が提供する強みIT 技術・分野

- 「県内企業が提供する強みIT 技術・分野」について、「クラウド」の件数が74ptと最も高く、以下「コンサルティング」が53pt、「Webデザイン」と「ソフトウェアテスト」が同数の48ptとなっている。

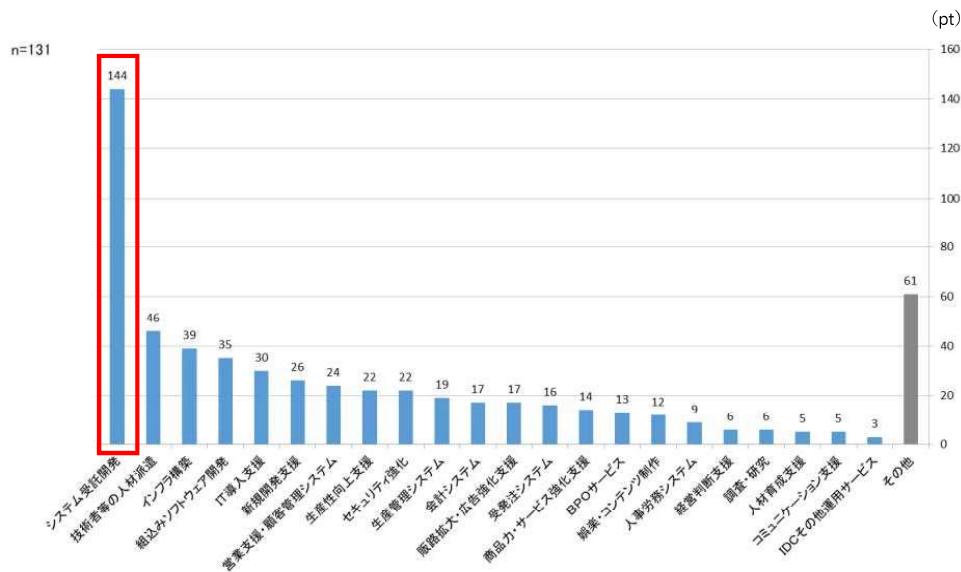
県内企業が提供する強みIT 技術・分野



2. IT技術・サービスについて| 県内企業が提供するサービス等のうち、今後数年のうちに受注が増加すると見込んでいるもの

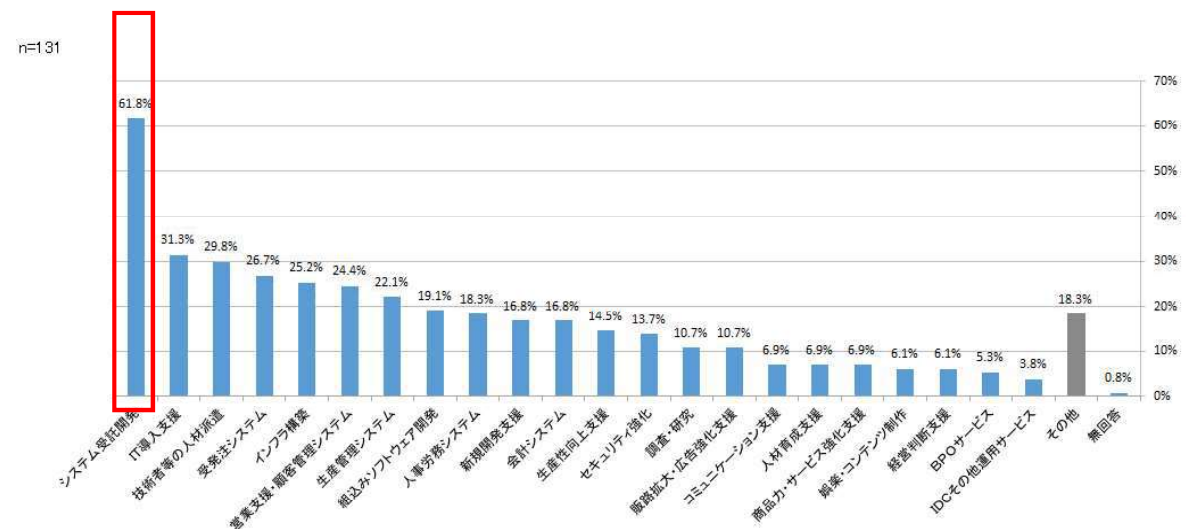
- 「今後数年のうちに受注が増加すると見込んでいるサービス」について、その他を除き、「システム受託開発」の件数が144ptと最も高く、以下「技術者等の人材派遣」46pt、「インフラ構築」39ptとなっている。
- 「県内企業が提供するサービス等の種類」でも、「今後数年のうちに受注が増加すると見込んでいるサービス」と同様に「システム受託開発」の割合が最も高くなっている。このことから、今後数年では提供サービスにあまり変化が見られないことが分かる。

今後数年のうちに受注が増加すると見込んでいるサービス



※ 1位を3Pt、2位を2Pt、3位を1Ptとして合計しています

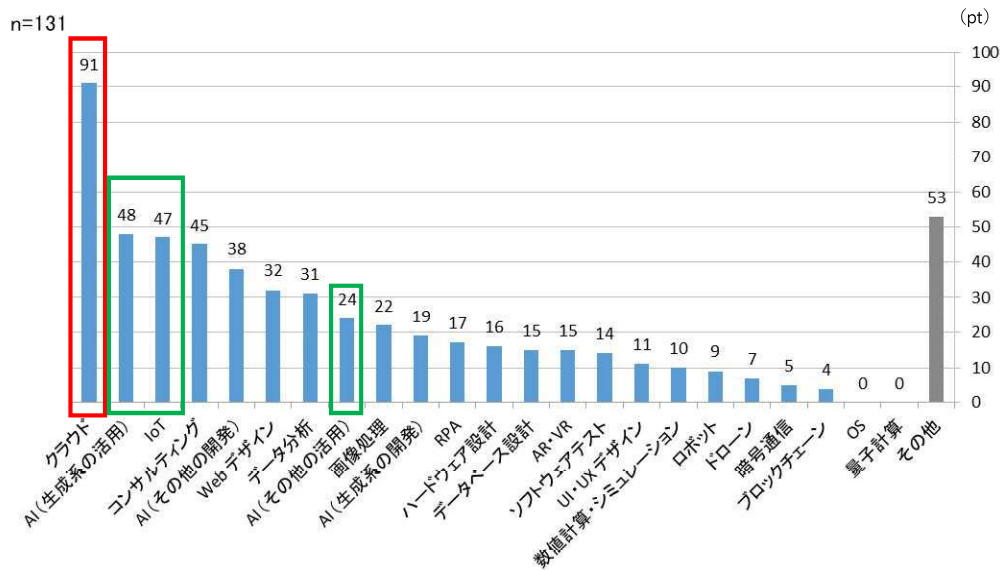
参考（再掲） 県内企業が提供するサービス等の種類



2. IT技術・サービスについて| 県内企業が今後注力していくIT技術・分野

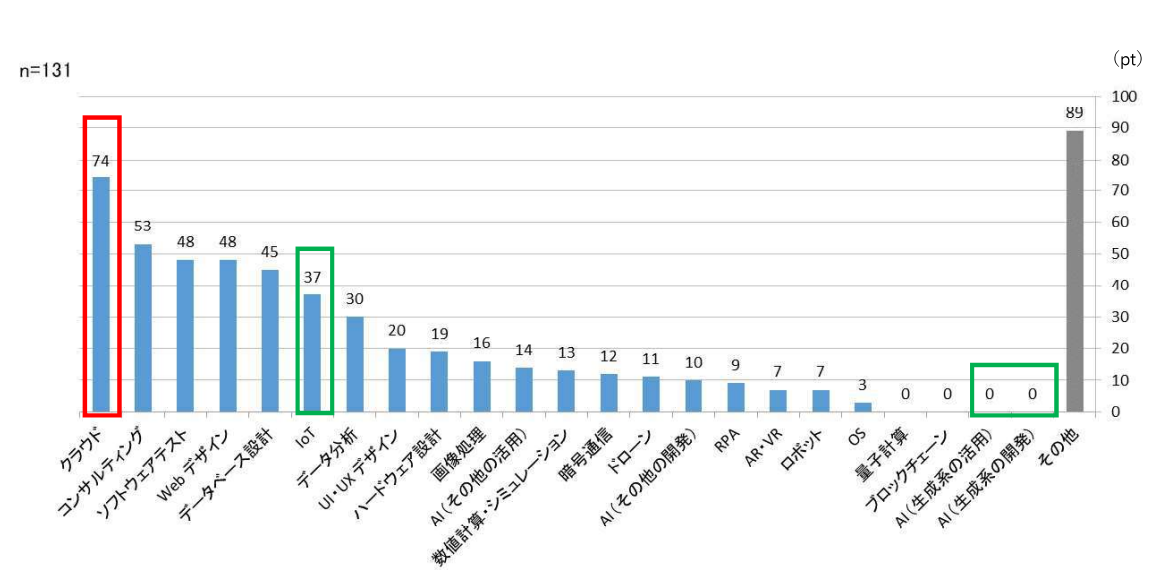
- 「県内企業が今後注力していくIT技術・分野」について、「クラウド」の件数が91ptと最も高く、以下「AI(生成系の活用)」が48pt、「IoT」が47ptとなっている。
- AIやIoTは今後の注力分野として上位となっているものの、「県内企業が提供する強みIT技術・分野」にはなっていない様子が見える。

県内企業が今後注力していくIT技術・分野



参考 (再掲)

県内企業が提供する強みIT技術・分野

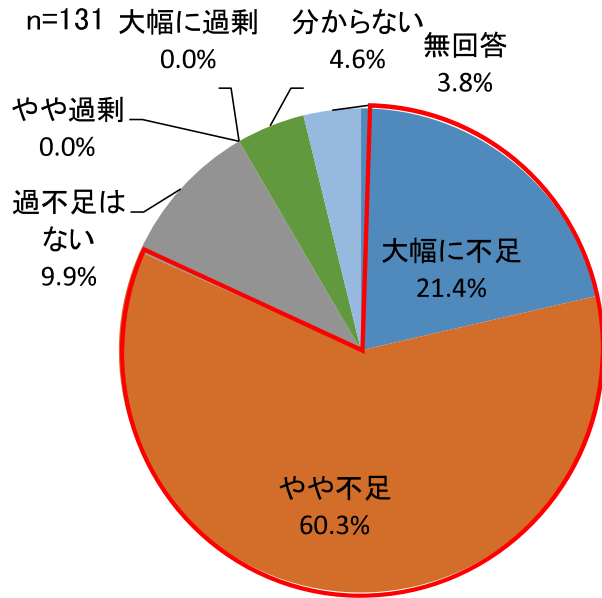


3. 開発・販売等に携わるIT人材の状況 について

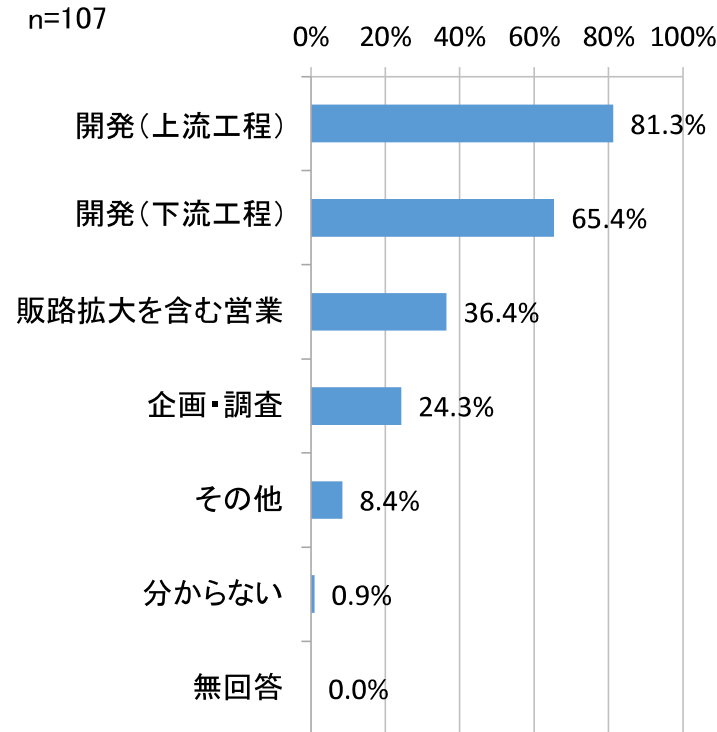
3. 開発・販売等に携わるIT人材の状況について | 開発・販売等に携わるIT人材の状況

- 「開発・販売等に携わるIT人材の状況」について、8割以上が人材不足を感じていることがうかがえる。
- 「IT人材が不足している業務」について、開発工程の上流で8割以上、下流で6割以上が人材不足を感じている。
- 営業部門も4割近くが同様の状況となっている。
- 「IT人材の不足によって発生している問題」について、「新規顧客の開拓ができない」「新規サービスの創出ができない」「提供サービスの拡張・改善ができない」が上位となっている。「新規」のほか、「既存顧客」へのフォロー等にも影響が出ている様子が見られる。

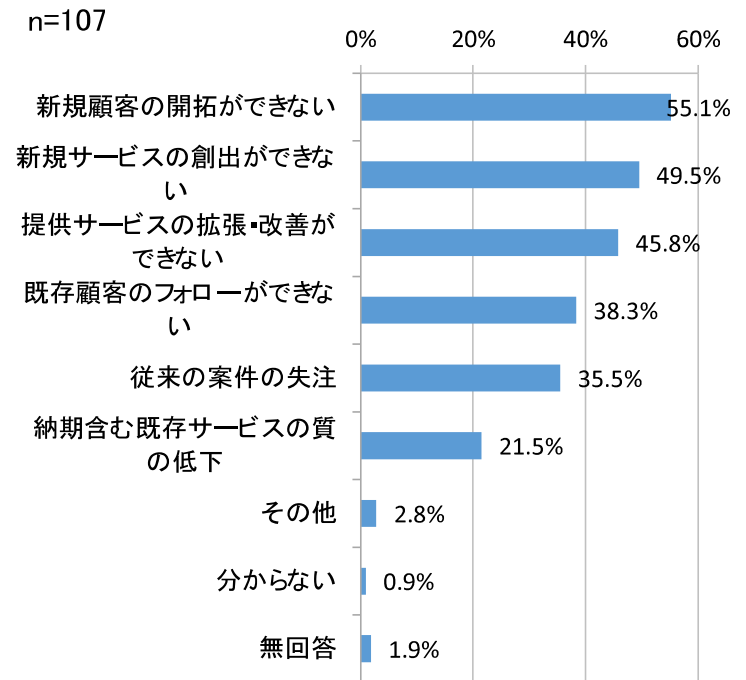
開発・販売等に携わるIT人材の状況



IT人材が不足している業務

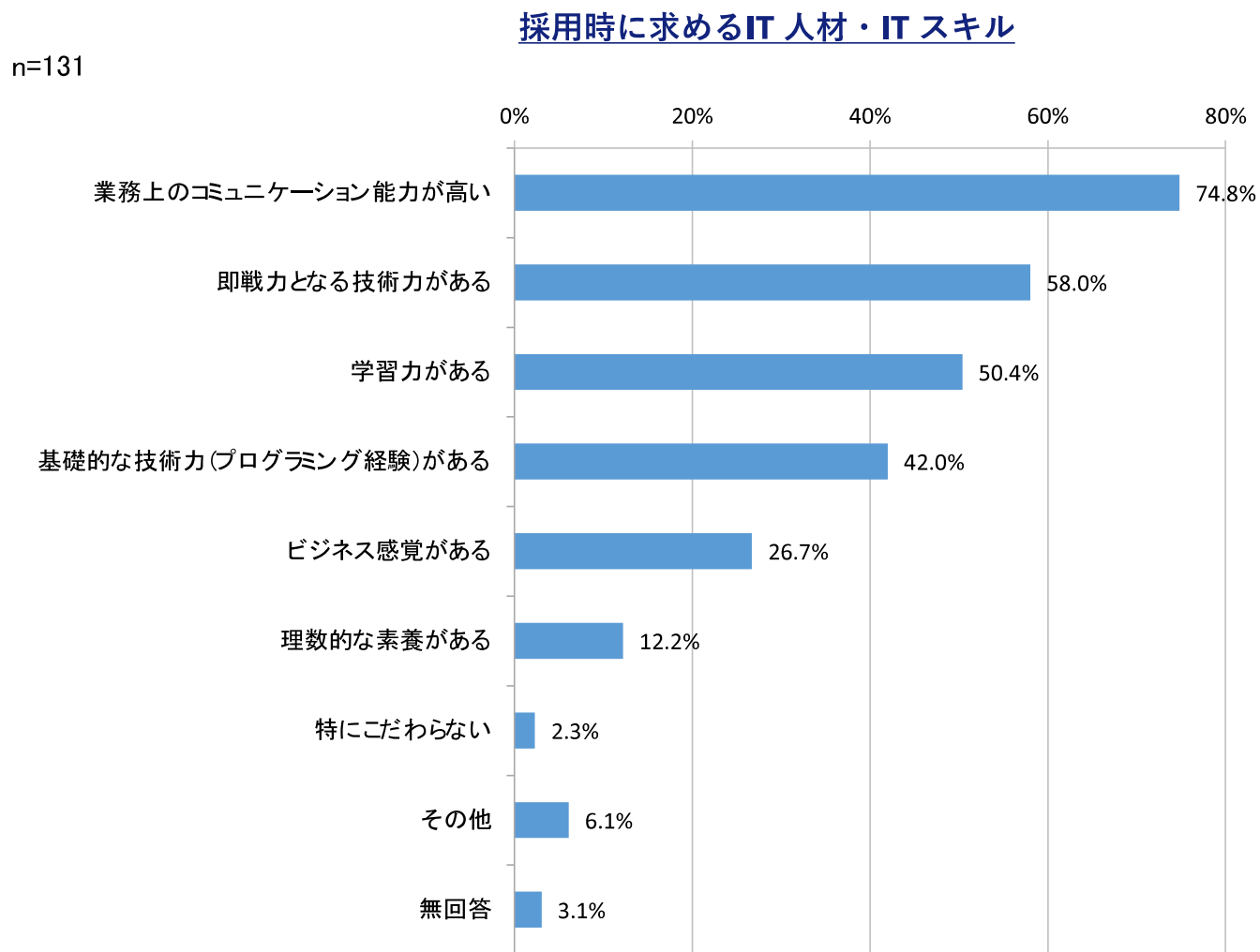


IT人材の不足によって発生している問題



3. 開発・販売等に携わるIT人材の状況について| 採用時に求めるIT人材・ITスキル

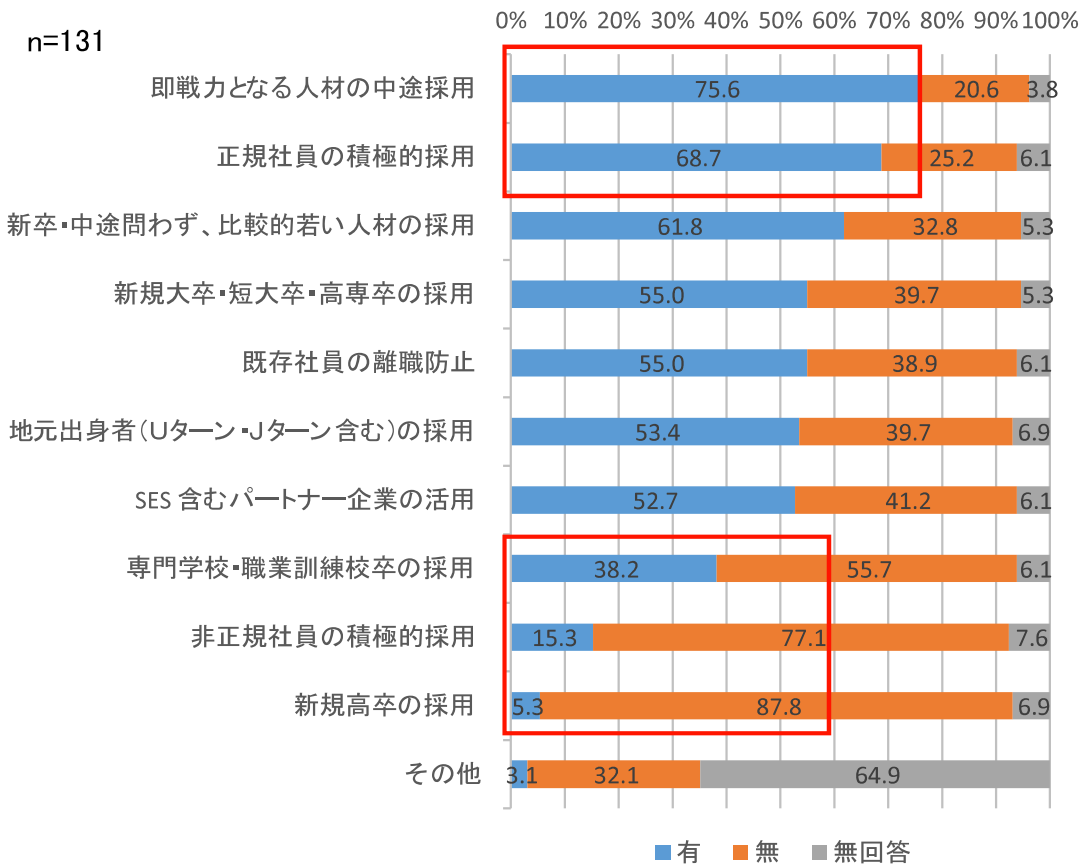
- 「採用時に求めるIT人材・ITスキル」について、「業務上のコミュニケーション能力が高い」の割合が74.8%と最も高く、以下「即戦力となる技術力がある」58.0%、「学習力がある」50.4%となっている。



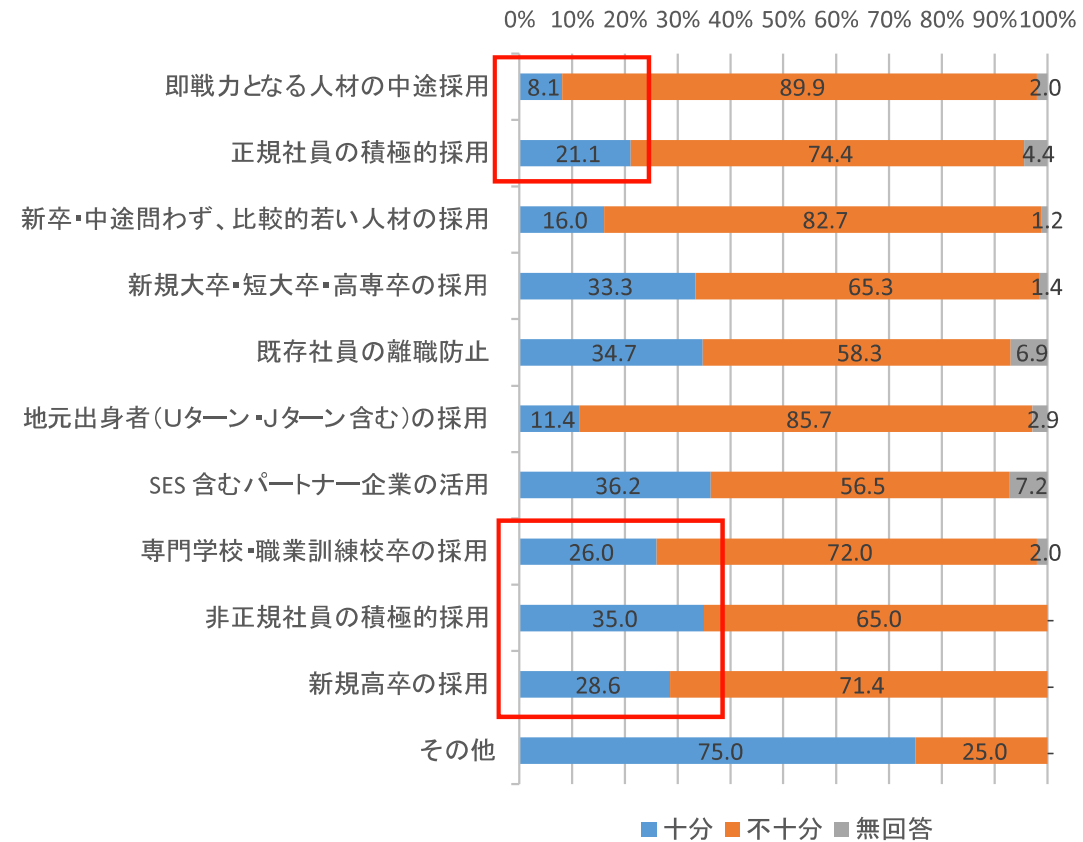
3. 開発・販売等に携わるIT人材の状況について| IT人材確保に向けた活動の有無と確保状況

- 「IT人材確保に向けた活動」では、「即戦力となる人材の中途採用」の割合が75.6%と最も高く、以下「正規社員の積極的採用」68.7%となっている。
- IT人材確保の活動は「即戦力となる人材の中途採用」「正規社員の積極的採用」の割合が高くなっているものの、確保状況は低い。一方で「専門学校・職業訓練校卒の採用」「非正規社員の積極的採用」「新規高卒の採用」などについては、実際の活動状況と比べてIT人材確保の効果が表れているようである。

IT人材確保に向けた活動



IT人材確保「有」の場合の確保状況

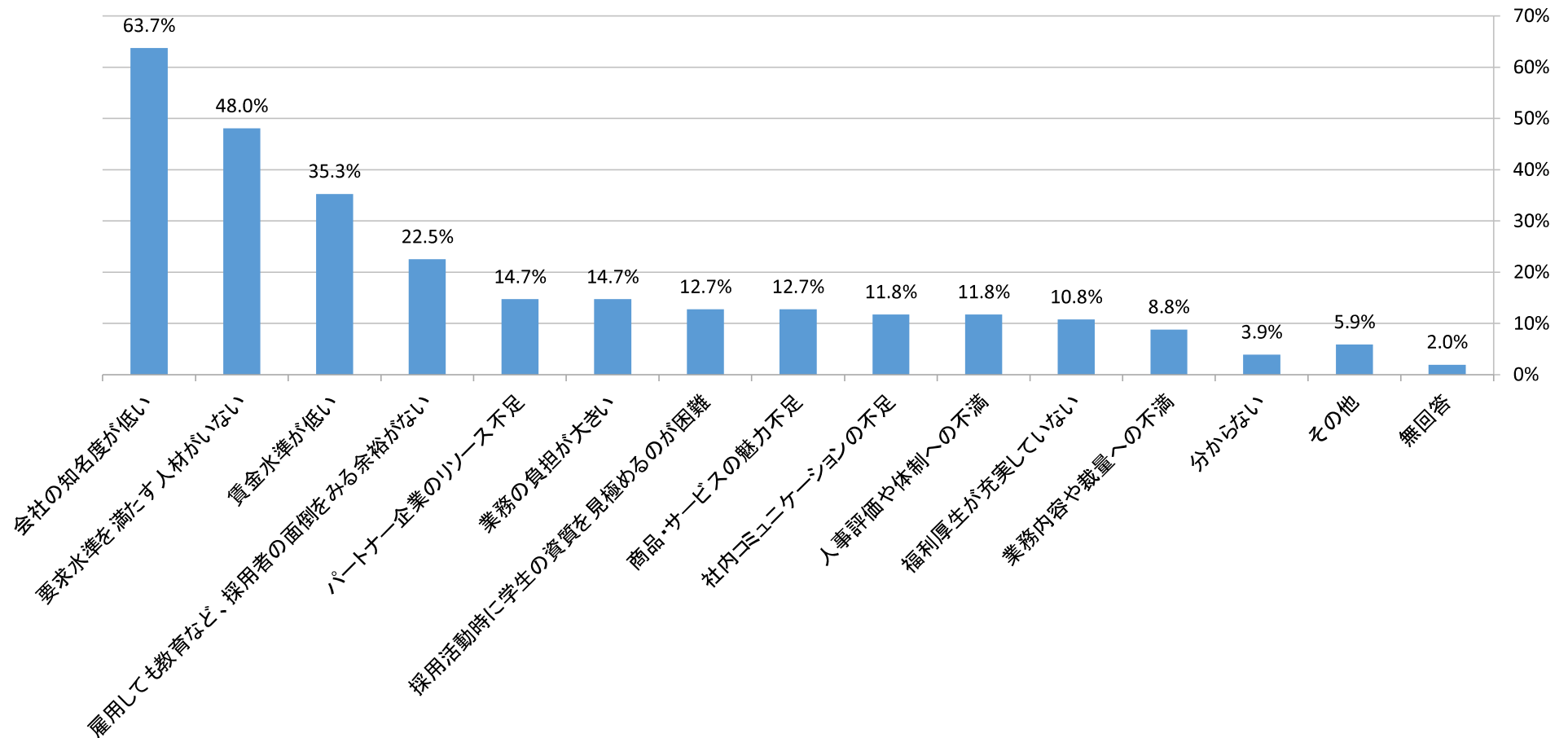


3. 開発・販売等に携わるIT人材の状況について| IT人材確保の状況が「不十分」である原因

- 「IT人材確保の状況が不十分である原因」について、「会社の知名度が低い」の割合が63.7%と最も高く、以下「要求水準を満たす人材がない」48.0%、「賃金水準が低い」35.3%となっている。
- 知名度の対策や、賃金面での競争力の弱さが大きな課題と考えられる。

IT人材確保の状況が「不十分」である原因

n=102

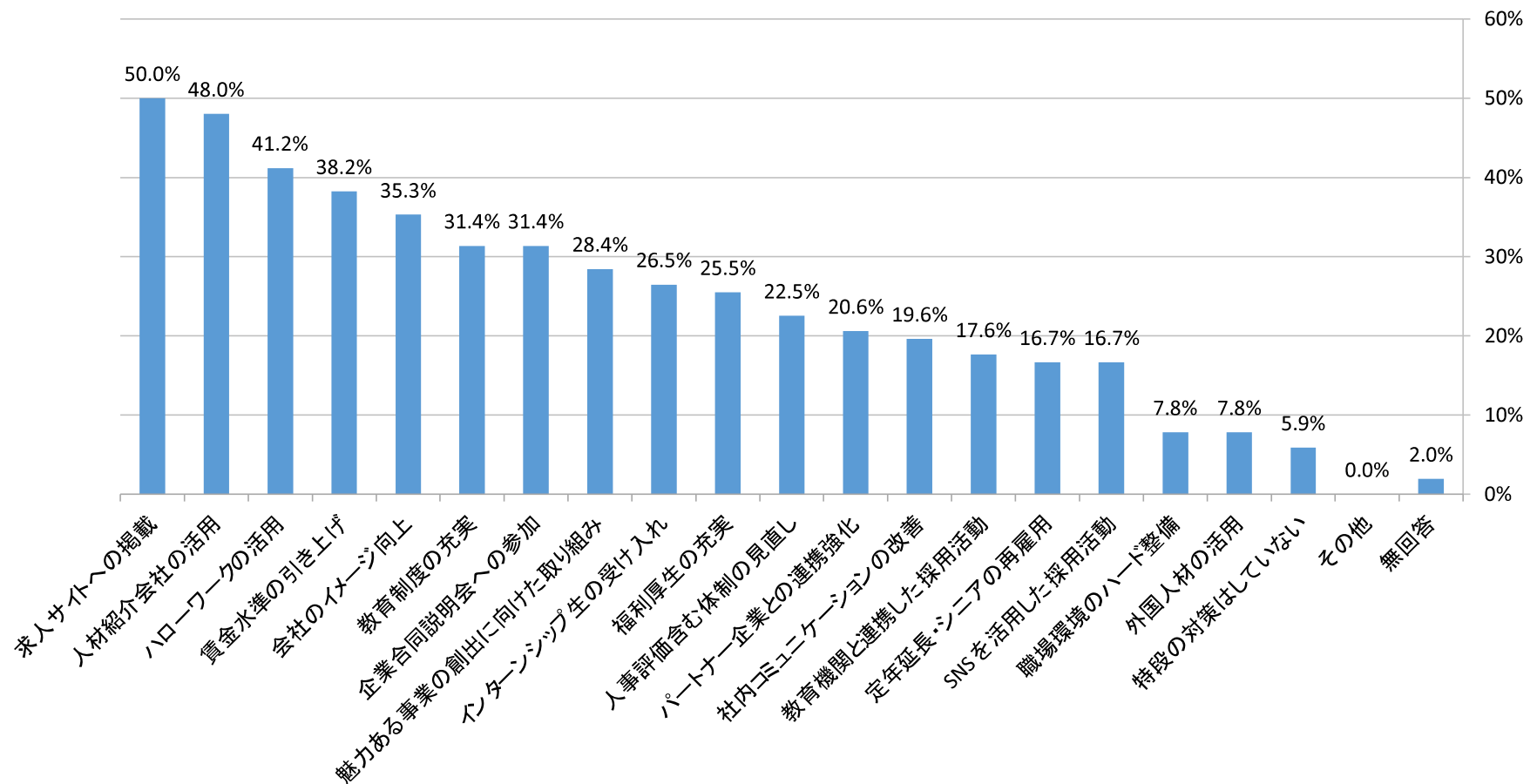


3. 開発・販売等に携わるIT人材の状況について| IT人材確保の状況が「不十分」である原因に対して、講じている対策（検討中を含む）

- 「IT人材確保の状況が「不十分」である原因に対して、講じている対策」について、「求人サイトへの掲載」の割合が50.0%と最も高く、以下「人材紹介会社の活用」48.0%、「ハローワークの活用」41.2%となっている。
- 企業合同説明会への参加や教育機関と連携した採用活動といった、学校への直接的なアプローチなどは少ないようである。

IT人材確保の状況が「不十分」である原因に対して、講じている対策

n=102

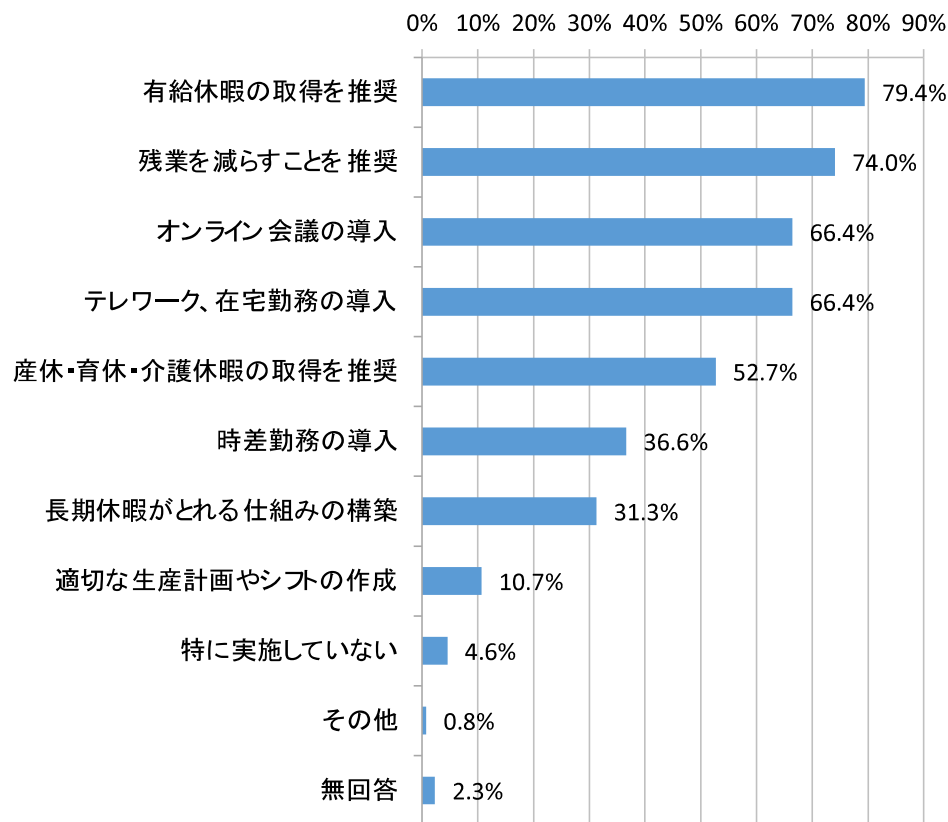


3. 開発・販売等に携わるIT人材の状況について| 働き方改革に関して実施している取組み

- 「働き方改革に関して実施している取組み」について、「有給休暇の取得を推奨」の割合が79.4%と最も高く、以下「残業を減らすことを推奨」が74.0%、「オンライン会議の導入」と「テレワーク、在宅勤務の導入」が同率の66.4%となっている。
- 「働き方改革の取組み」全体と「IT人材の過不足はないを選んだ企業」に絞った回答を比較すると、特に「時差勤務の導入」や「長期休暇がとれる仕組みの構築」で、「IT人材の過不足はないを選んだ企業」の方が割合が高くなっている。

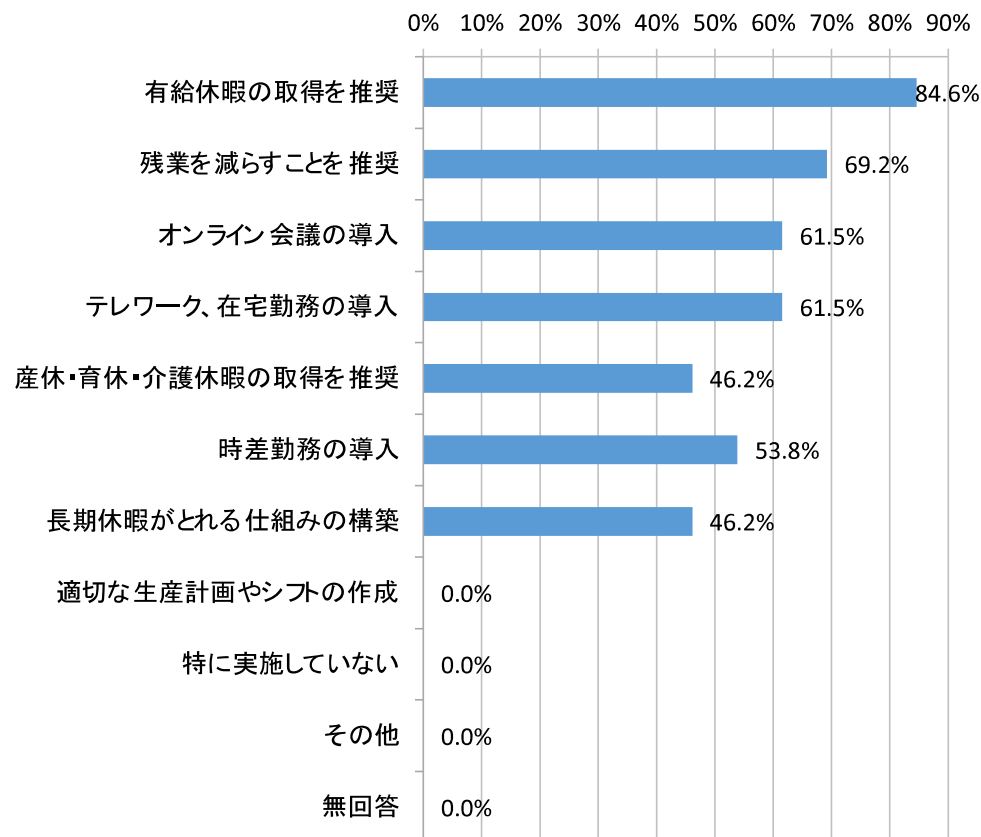
働き方改革に関して実施している取組み

n=131



開発・販売等に携わるIT人材の状況のうち、「過不足はない」を選んだ企業の回答

n=13



3. 開発・販売等に携わるIT人材の状況について| IT人材育成に関して実施している取組み

- 「IT人材育成に関して実施している取組み」について、「資格取得支援」の割合が68.7%と最も高く、以下「社内勉強会の開催」58.0%、「OJT・OFF-JTの実施」50.4%となっている。

IT人材育成に関して実施している取組み

n=131

