

中部地域情報サービス産業の 需要動向調査

平成21年3月

財団法人名古屋市工業技術振興協会

はじめに

我が国経済は、昨年の米国サブプライム問題に端を発した世界金融危機により、今まで堅調に業績を伸ばしてきた自動車産業も大きな影響を受けています。このような状況下において、日本国内の自動車などのメーカーにおいては、既に製造現場での正規雇用以外の人材（派遣労働者）について、継続契約の中止が始まっています。このことは、愛知県下の情報サービス産業の今後の業界構造や業務実績にも大きく影響することが懸念されます。

この報告書は、金融危機による情報サービス産業への影響について緊急の需要動向調査を行い、今後の進むべき道への参考とするものです。

アンケート調査は（株）名古屋ソフトウェアセンターの協力のもとに実施しました。

調査にご協力いただきました皆様方に心より御礼申し上げます。

平成 2 1 年 3 月

財団法人名古屋市工業技術振興協会

目 次

調査の概要	
1 調査の目的	1
2 調査対象	1
3 調査方法	1
4 調査期間	1
5 回答数	1
6 調査項目	1
調査結果の分析	
1 回答企業の概要	2
(1) 本社所在地	2
(2) 主たる事業	3
(3) 資本金	4
(4) 売上高	5
(5) 正規従業員規模	6
(6) 臨時従業員規模	7
2 主要顧客の業種	
(1) 最も取引が多い業種	8
3 金融危機後の経営状況	
(1) 昨年度同時期と比較した売上げの変化	9
(2) 3年後の業績予想	10
(3) 業績に影響すると思われる項目	11
(4) 今後の経営の目指す方向	12
4 今後の情報サービスのニーズ	
(1) パッケージソフトの開発・販売	13
(2) 組込み系ソフトの開発	14
(3) A S P / S a a Sの開発・提供	15
(4) 自社内での受託開発	16
(5) 顧客先での受託開発	17
(6) I T人材派遣	18
(7) I T人材の育成	19
5 I T人材派遣の現状と重要視される項目	
(1) I T人材の派遣	20
(2) 派遣技術者の受け入れ	20
(3) I T人材派遣において重要視される項目	21
6 今後のI T人材の派遣についての意見	22
まとめ	27
アンケート調査票	29

調査の概要

1 調査の目的

この調査は金融危機による中部地域の情報サービス産業への影響について緊急の需要動向の調査を行い、今後の進むべき道への参考とする。

2 調査対象

当地域のIT関連企業（ITベンダー） 363社

3 調査方法

郵送による書面アンケート調査

4 調査期間

平成21年1月8日～平成21年1月29日

5 回答数

回答数は173社、回答率は47.7%である。

6 調査項目

別添「中部地域情報サービス産業の需要動向調査」のとおり。

調査結果の分析

1 回答企業の概要

コンピュータ関連業界団体の会員を中心に366社にアンケートを配布した結果、回答された企業は173社で、回答率は47.3%である。

アンケート回答企業の本社所在地、主たる事業、資本金、売上高、正規従業員規模、臨時従業員規模を以下に記述する。

(1) 本社所在地

回答企業173社のうち、本社所在地がその他と回答した3社の他は全て東海三県に本社所在地がある。このうち愛知県に本社がある企業は163社、94%であり、愛知県内に集中している。表1および図1にその結果を示す。

表 1 本社所在地

所在地	愛知県	岐阜県	三重県	北陸地域	その他
企業数	163	5	2	0	3
割合	94%	3%	1%	0%	2%

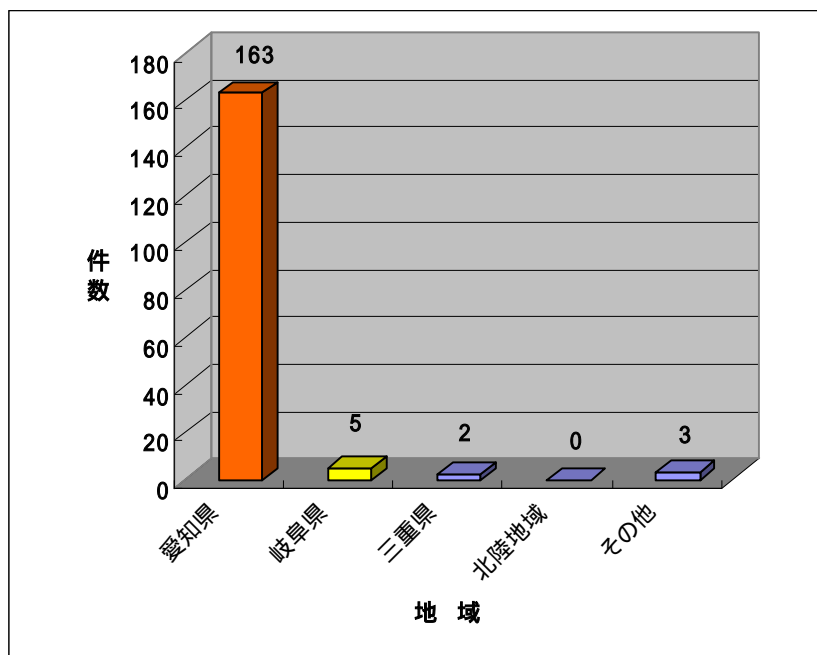


図 1 本社所在地

(2) 主たる事業

企業の主事業について、ソフトウェア販売が7社、自社ソフトウェア開発が12社、受託ソフトウェア開発が122社、IT人材派遣が40社、通信インフラ構築が8社、その他が15社である。ソフトウェアを受託開発している企業が圧倒的に多く、企業は汎用なソフトの活用よりは、目的に合ったソフトの開発を行っていると考えられる。つぎにIT人材を派遣業務としている企業が全体の23%と多く、企業のIT化に派遣社員がかなり寄与しているものと考えられる。表2および図2にその結果を示す。なお複数回答の企業があり回答数は企業数を上回っている。その他の回答は研修事業、企画開発、データ処理、機械設計、総合エンジニアリング、コンテンツ制作、コンピュータ機器販売、システム導入コンサルティング、情報サービス、一般派遣、コンピュータ運用等である。

表 2 企業の主たる事業

主たる事業	ソフトウェア販売	自社ソフトウェア 開発	受託ソフトウェア 開発	IT人材派遣	通信インフラ 構築	その他
件数	7	12	122	40	8	15
割合	4%	7%	71%	23%	5%	9%

各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

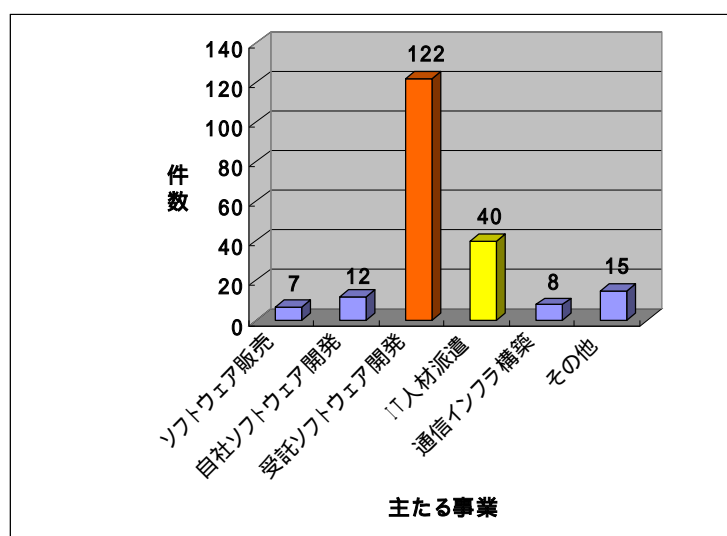


図 2 企業の主たる事業

(3) 資本金

回答企業173社のうち資本金1千万円以下の企業が75社、1千万から5千万円以下の企業が65社、5千万円から3億円以下の企業が26社、3億円超の企業が7社である。資本金が5千万円以下の企業が140社あり、全体の81%を占めている。IT関連の企業は資本規模の小さい企業が多いと考えられる。表3および図3にその結果を示す。

表 3 資本金

資本金	1千万円以下	5千万円以下	3億円以下	3億円超
件数	75	65	26	7
割合	43%	38%	15%	4%

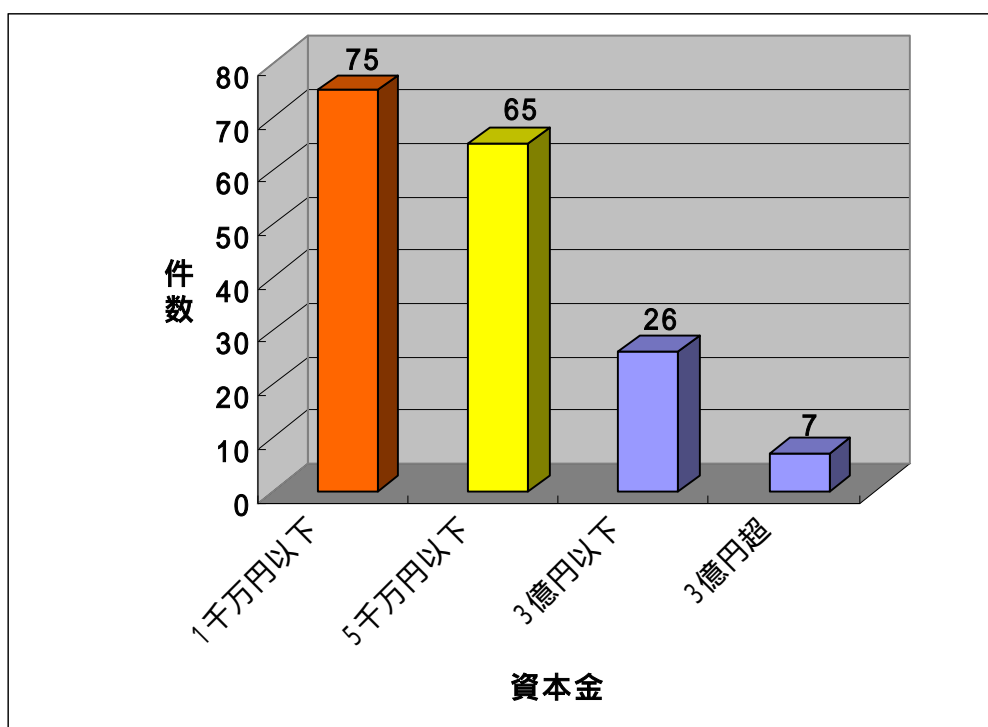


図 3 資本金

(4) 売上高

各企業の売上高について 5千万円以下が12社、1億円以下が25社、3億円以下が55社、3億円超が80社である。無回答の企業が1社あった。1億円超売り上げている企業が135社あり、企業全体に対するこれらの企業の割合は78%にも及んでいる。年商1億円超の企業が大部分であることが分かる。表4および図4にその結果を示す。

表 4 売上高

売上高	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超
件数	12	25	55	80
割合	7%	14%	32%	46%

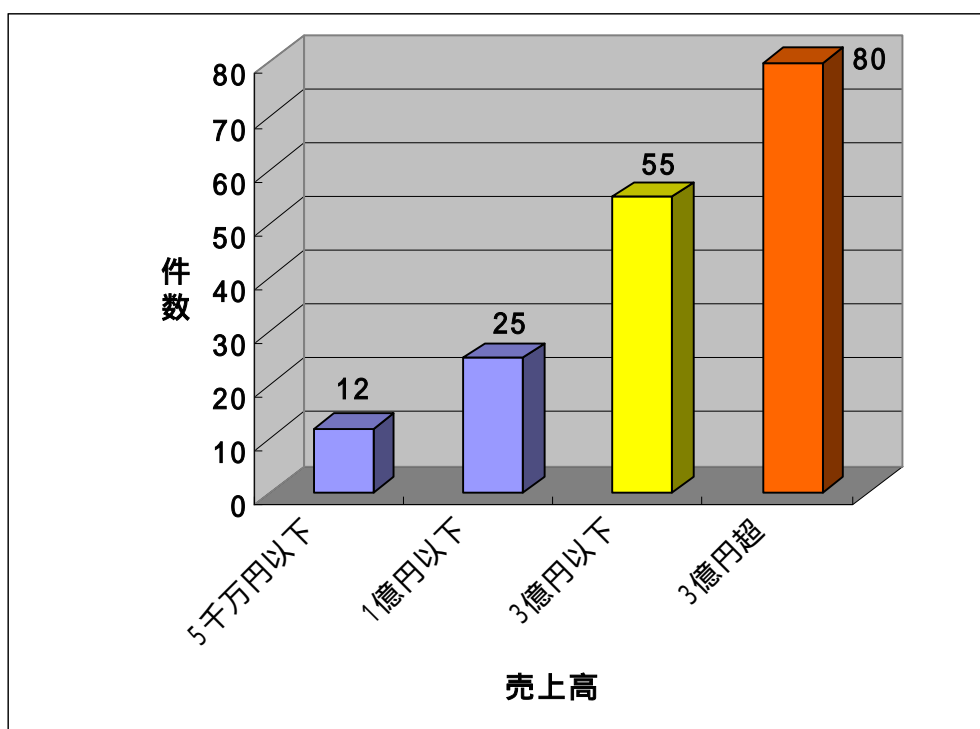


図 4 売上高

(5) 正規従業員規模

アンケート回答企業のうち正規従業員数が10名以下が43社、50名以下が78社、100名以下が21社、100名以上が31社であり、正規従業員が50名以下の企業が最も多い。資本金規模とも関連するが、IT関連業界には小規模な企業が多い。表5および図5にその結果を示す。

表 5 正規従業員規模

正規従業員規模	10名以下	50名以下	100名以下	100名超
件数	43	78	21	31
割合	25%	45%	12%	18%

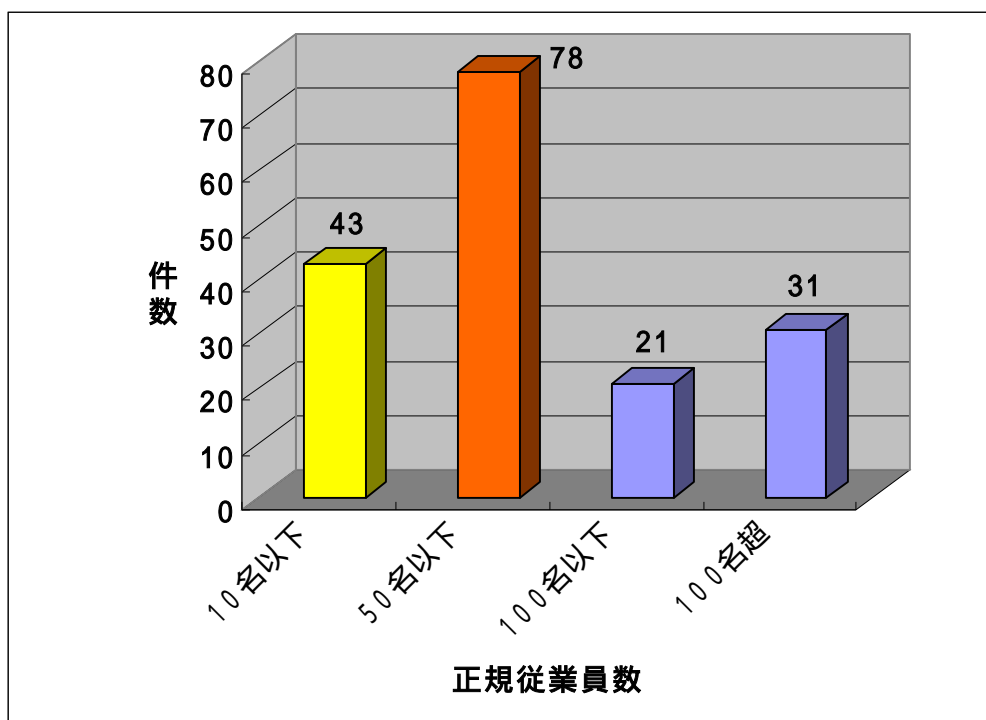


図 5 正規従業員規模

(6) 臨時従業員規模

臨時従業員数が10名以下が140社、50名以下が15社、100名以下が3社、100名以上が7社であり、臨時従業員が10名以下の企業が最も多い。臨時従業員を多く使用している企業は少ないと考えられる。(無回答の企業が8社あったため、回答数は企業数を8下回っている)

表6および図6にその結果を示す。

表 6 臨時従業員規模

臨時従業員規模	10名以下	50名以下	100名以下	100名超
件数	140	15	3	7
割合	81%	9%	2%	4%

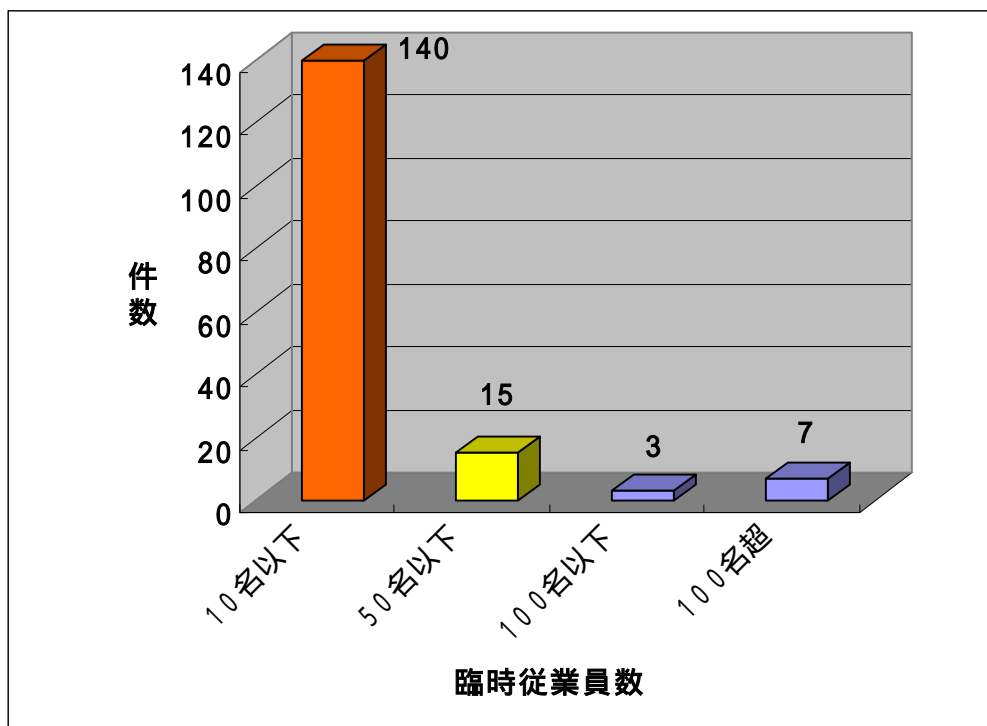


図 6 臨時従業員規模

2 主要顧客の業種

(1) 最も取引が多い業種

製造業（自動車関係）が51社、製造業（自動車関係以外）が36社、建設業が2社、卸・小売業が12社、運輸・情報通信業が34社、サービス業が32社であった。水産・農林・漁業、不動産業との取引は行われていない。取引先がかなり広い分野に広がっていると考えられる。その他の回答が23社あり、その内訳は官公庁、情報サービス、医療機関、ソフトウェア業、金融、ガス事業、コンピュータメーカー、物流、産業機械メーカーなどである。複数回答した企業があるため集計数はアンケート回答企業数を上回っている。表7および図7にその結果を示す。

表 7 主要顧客の業種

顧客の業種	水産・農林・漁業	製造業 (自動車関係)	製造業 (自動車関係以外)	建設業	卸・小売業	運輸・ 情報通信業	不動産業	飲食業	サービス業	その他
件数	0	51	36	2	12	34	0	0	32	23
割合	0%	29%	21%	1%	7%	20%	0%	0%	18%	13%

各項目の件数をアンケート回答企業数173で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

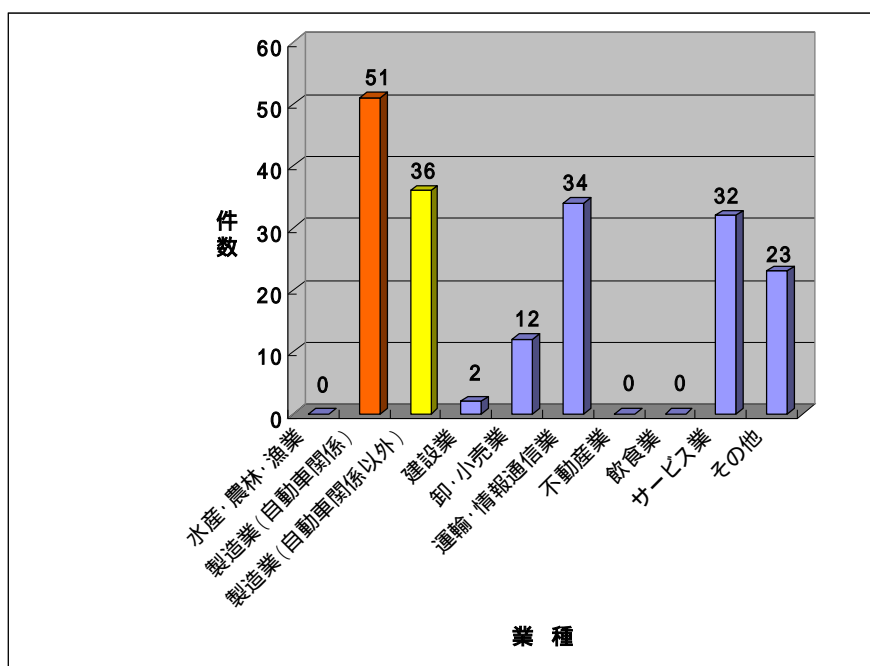


図 7 主要客の業種

3 金融危機後の経営状況

(1) 昨年度同時期と比較した売上げの変化

回答企業のうち売上高が10%以上増加が12社、5%～10%増加が11社、ほぼ横ばいが59社、5%～10%減少が35社、10%減少が52社、上記に当てはまらないが3社、未回答が1社であった。全体として減少傾向にある。1月の調査時点では回答企業の47%が横ばいか、売上げを伸ばしている。また減少との回答が50%あり、得意先によって受ける影響の度合いが異なっているのが分かる。

表8および図8にその結果を示す。

表 8 昨年度同時期と比較した売上げの変化

売上高の変化	10%以上増加	5%～10%増加	ほぼ横ばい	5%～10%減少	10%以上減少	上記に当てはまらない
件数	12	11	59	35	52	3
割合	7%	6%	34%	20%	30%	2%

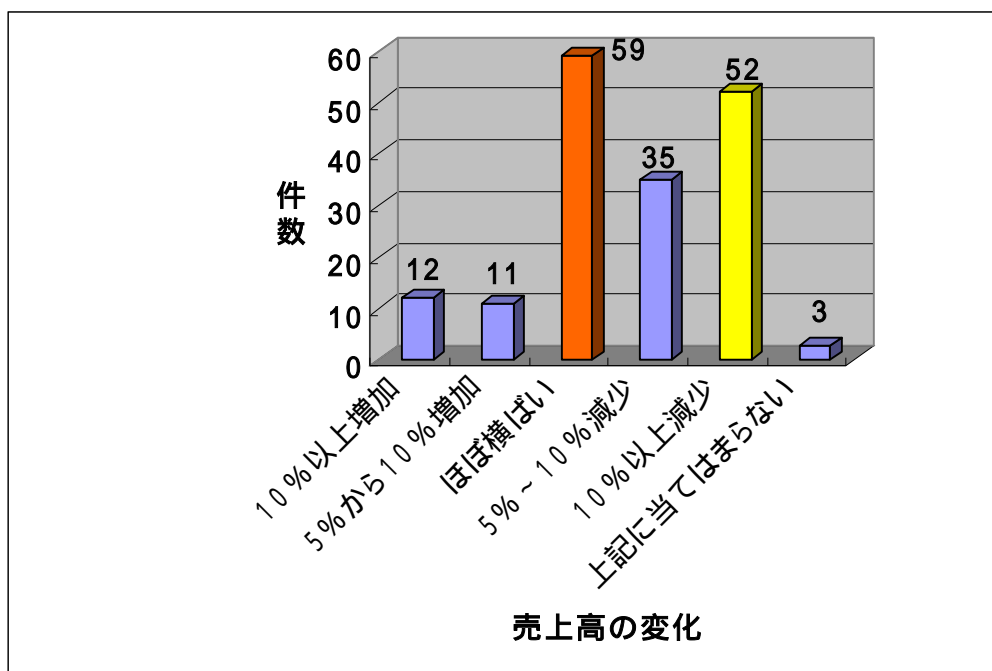


図 8 昨年度同時期と比較した売上げの変化

(2) 3年後の業績予想

3年後の売上高が10%以上増加と回答した企業が43社、5%～10%増加が38社、ほぼ横ばいが44社、5%～10%減少が13社、10%以上減少が22社、上記に当てはまらないが10社、未回答が3社であった。横ばいあるいは業績が上がることを予想している企業が125社で、全体の72%を占めている。IT業界の企業はこれから成長していくと考えているのが分かる。表9および図9にその結果を示す。

表 9 3年後の売上高予想

3年後の売上高	10%以上増加	5%～10%増加	ほぼ横ばい	5%～10%減少	10%以上減少	上記に当てはまらない
件数	43	38	44	13	22	10
割合	25%	22%	25%	8%	13%	6%

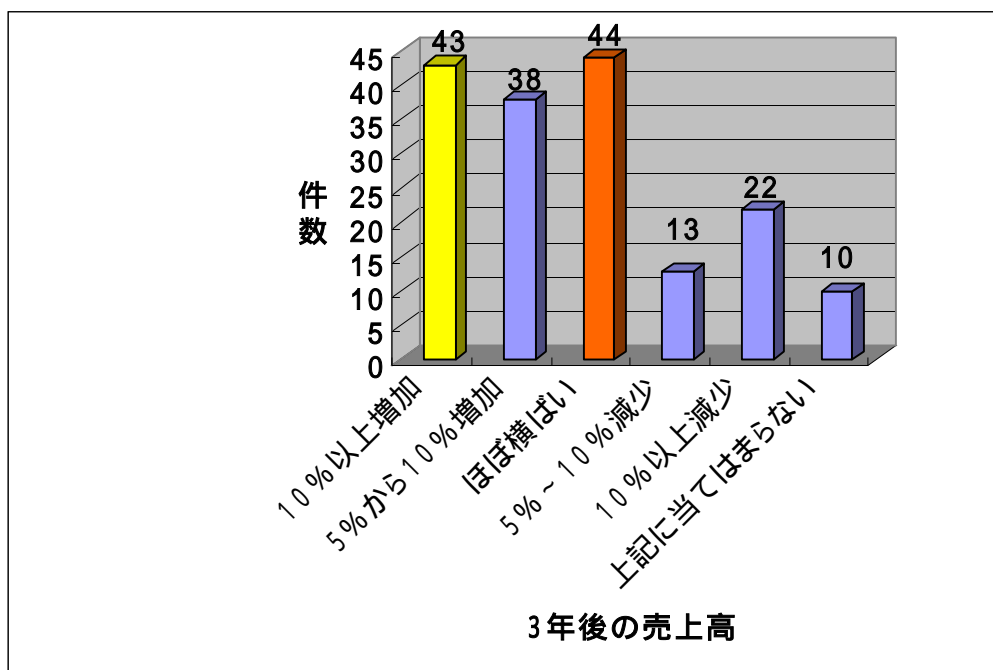


図 9 3年後の売上高予想

(3) 業績に影響すると思われる項目（複数回答可）

ユーザー企業の業績変化と回答した企業が131社、他社との競合関係の変化が40社、IT技術者の需要状況の変化が40社、自社のおこなっているIT技術に関するサービスや種類および範囲の変化が45社、ユーザー企業の情報化投資規模の変化が66社、ソフトの提供環境の変化が10社、人件費等の変動・変化が34社、その他が2社であった。ユーザー企業の業績変化に大きく影響を受けると考えている企業が76%あり受託業務の比率が高いのが分かる。表10および図10にその結果を示す。

表 10 業績に影響すると思われる項目

項目	ユーザー企業の業績変化	他社との競合関係の変化	IT技術者の需給状況の変化	自社の行っているIT技術の需要状況の変化	ユーザー企業の情報化投資規模の変化	ソフトの提供環境(ASP / SaaS)の変化	人件費等(海外人材を含む)の変動・変化	その他
件数	131	40	40	45	66	10	34	2
割合	76%	23%	23%	26%	38%	6%	20%	1%

各項目の件数をアンケート回答企業数173で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

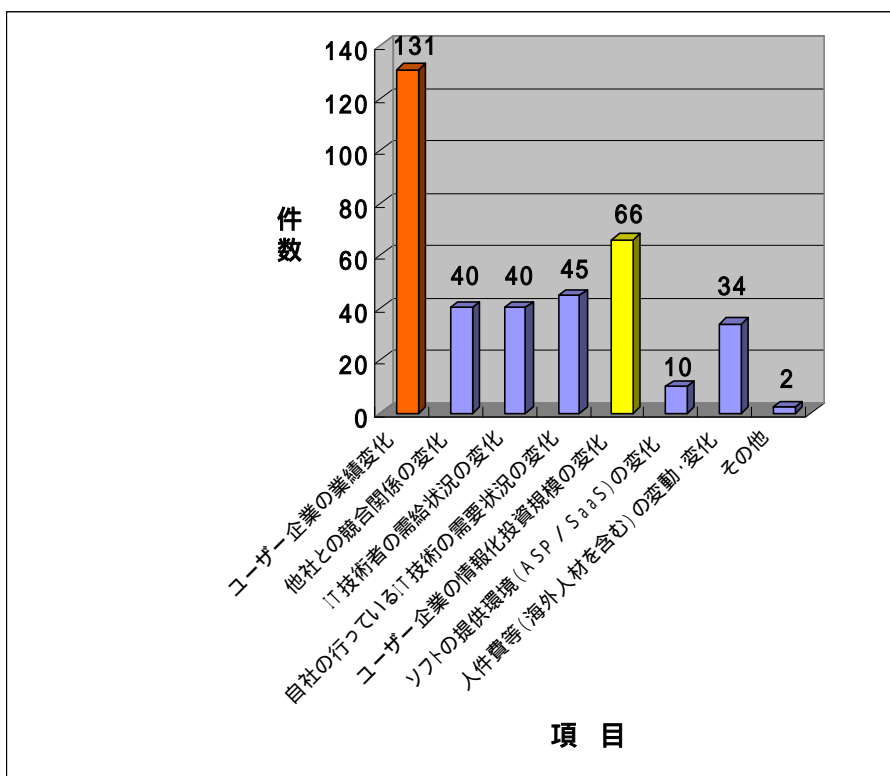


図 10 業績に影響すると思われる項目

(4) 今後の経営の目指す方向 (複数回答可)

今後の経営の目指す方向として、企業規模の拡大が 61 社、企業規模のスリム化が 14 社、人材派遣事業の拡大が 12 社、人材派遣事業の縮小が 4 社、高付加価値事業へのシフトが 59 社、新事業分野への進出が 53 社、業種・業態の拡大が 29 社、業種・業態の絞込みが 13 社、人材育成の強化が 79 社、営業力の強化が 100 社、開発・生産力の強化が 51 社、先端技術者の確保が 20 社、その他が 1 社であった。その他の内容は、開発・運用・利用の一体化サービスである。IT 業界の企業は今後成長路線にあると感じられる 表 1 1 および図 1 1 にその結果を示す。

表 1 1 今後の経営の目指す方向

経営の方向	企業規模の拡大	企業規模のスリム化	人材派遣事業の拡大	人材派遣事業の縮小	高付加価値事業へのシフト	新事業分野への進出	業種・業態の拡大	業種・業態の絞込み	人材育成の強化	営業力の強化	開発・生産力の強化	先端技術者の確保	その他
件数	61	14	12	4	59	53	29	13	79	100	51	20	1
割合	35%	8%	7%	2%	34%	31%	17%	8%	46%	58%	29%	12%	1%

各項目の件数をアンケート回答企業数 173 で割っているため、割合の合計は 100% 以上となる。

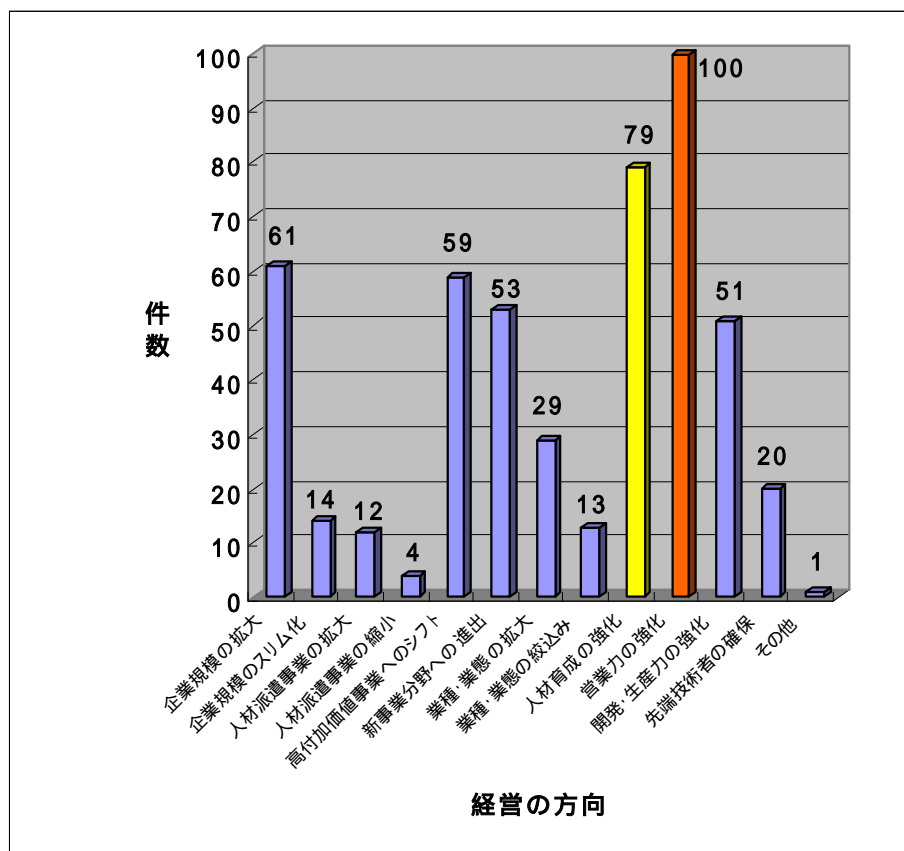


表 1 1 今後の経営の目指す方向

4 今後の情報サービスのニーズ

(1) パッケージソフトの開発・販売

パッケージソフトの開発・販売が高まると回答した企業が41社、現況と同程度が66社、減少するが33社、分からないが30社、未回答が3社であった。現況と同程度と考えている企業が多い。表12および図12にその結果を示す。

表 12 今後のパッケージソフトの開発・販売予想

パッケージソフト の開発・販売	高まる	現況と同程度	減少する	わからない
件数	41	66	33	30
割合	24%	38%	19%	17%

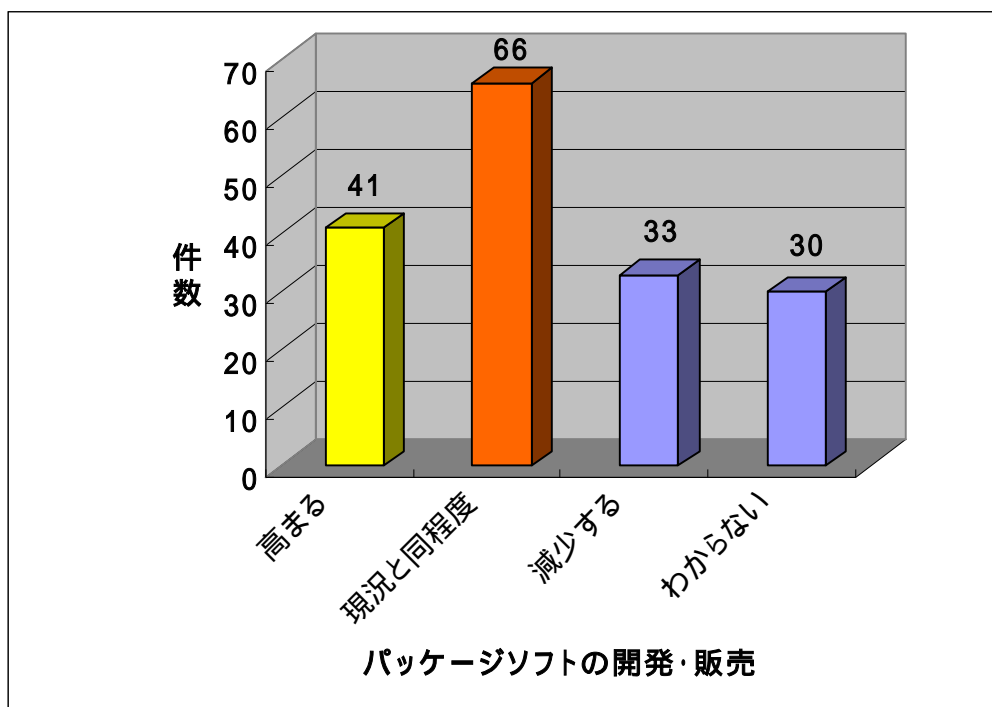


図 12 今後のパッケージソフトの開発・販売予想

(2) 組込み系ソフトの開発

組込み系ソフトの開発が高まると回答した企業が37社、現況と同程度が55社、減少するが43社、分からないが34社、未回答が4社であった。組込み系ソフトが高まると回答した企業が21%あり、これらの企業は組込み系に特化していくのではないと思われる。表13および図13にその結果を示す。

表 13 今後の組込み系ソフトの開発

組込みソフトの開発	高まる	現況と同程度	減少する	わからない
件数	37	55	43	34
割合	21%	32%	25%	20%

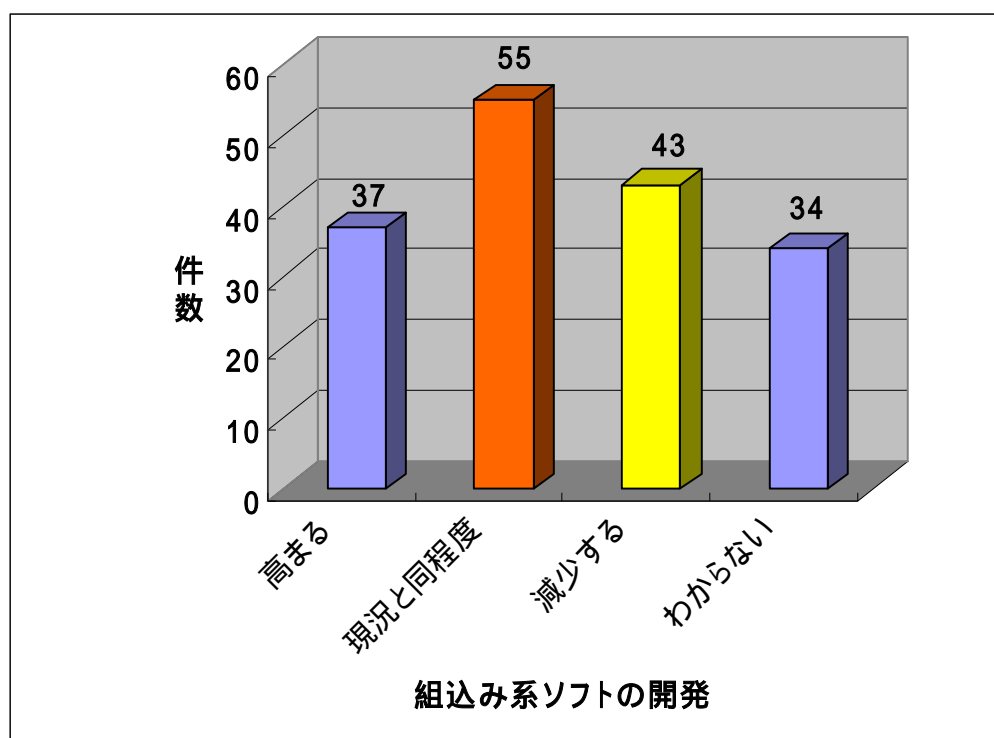


図 13 今後の組込み系ソフトの開発

(3) ASP / SaaSの開発・提供

ASP / SaaSの開発・提供が高まると回答した企業が68社、現況と同程度が43社、減少するが16社、分からないが42社、未回答が4社であった。パッケージソフトや組込み系ソフトの開発の場合と異なり、高まると回答した企業がかなり多く、反対に減少すると回答した企業は少ない。ASP / SaaSの利便性を認識している企業が多くなってきている。表14および図14にその結果を示す。

表 14 今後のASP / SaaSの開発・提供

ASP / SaaSの開発・提供	高まる	現況と同程度	減少する	わからない
件数	68	43	16	42
割合	39%	25%	9%	24%

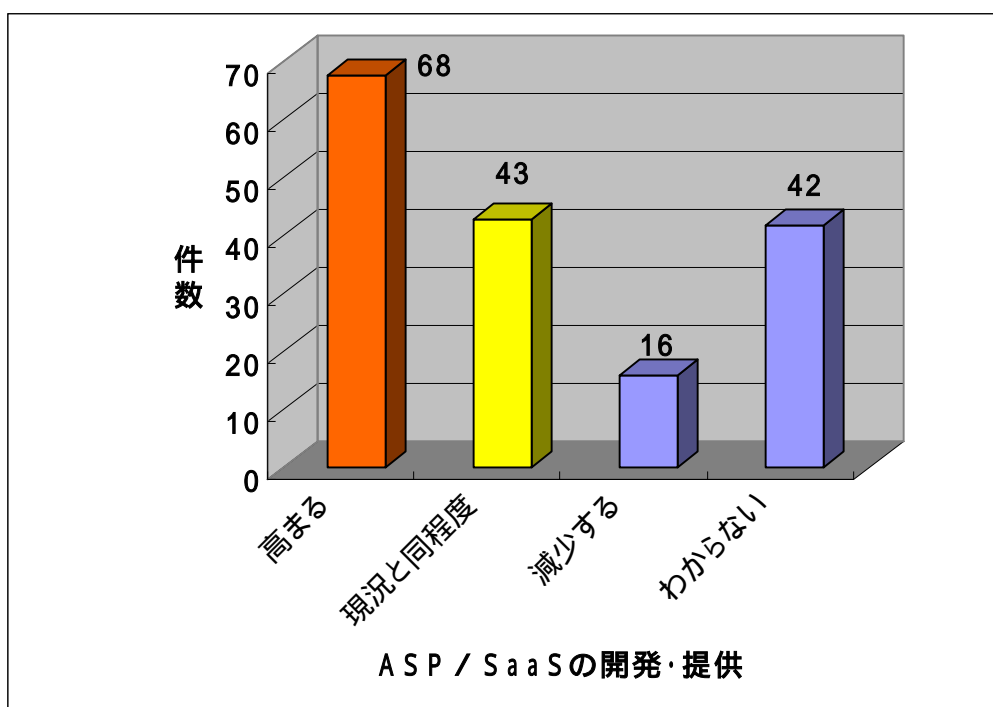


図 14 今後のASP / SaaSの開発・提供

(4) 自社内での受託開発

自社における受託開発の推移について、高まると回答した企業が34社、現況と同程度が60社、減少するが64社、分からないが10社、未回答が5社であった。自社内での受託開発は減少すると考えている企業は高まると考えている企業の2倍近くある。現況と同程度と考えている企業も多い。表15および図15にその結果を示す。

表 15 今後の自社内での受託開発

自社での受託開発	高まる	現況と同程度	減少する	わからない
件数	34	60	64	10
割合	20%	35%	37%	6%

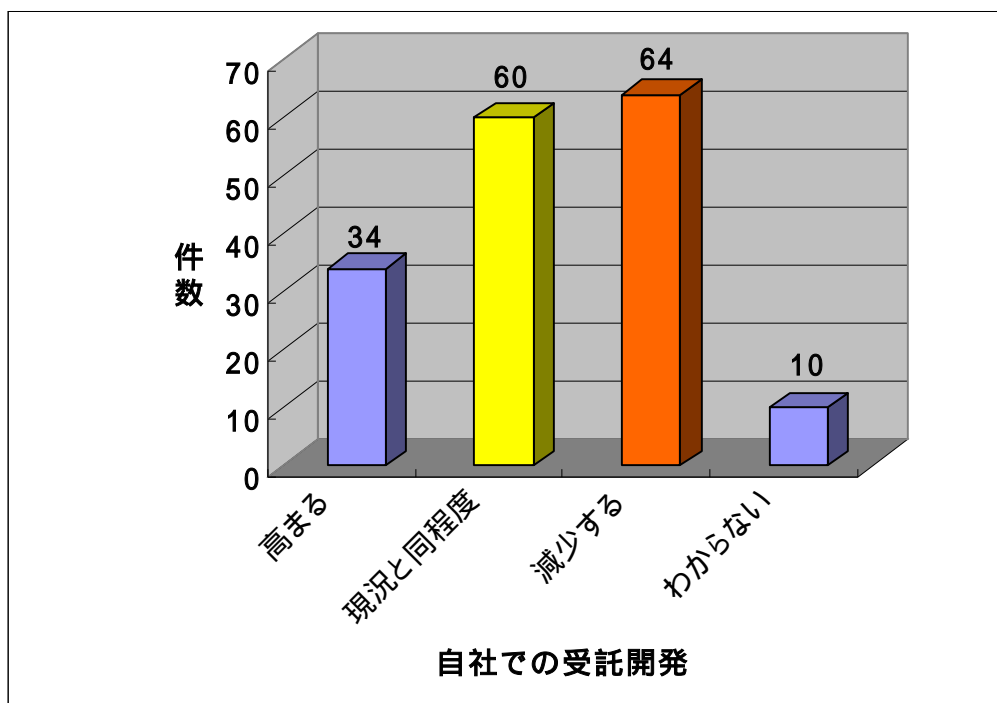


図 15 今後の自社内での受託開発

(5) 顧客先での受託開発

顧客先での受託開発の推移について、高まると回答した企業が38社、現況と同程度が64社、減少するが50社、分からないが16社、未回答が5社であった。自社内での受託開発と同様に現況と同程度ないしは減少すると考えている企業が多い。

(4)(5)の結果を見ると、自社内での受託開発と顧客先での受託開発の受注は同じような傾向を示し、大きな差は認められない。表16および図16にその結果を示す。

表 16 今後の顧客先での受託開発

顧客先での受託開発	高まる	現況と同程度	減少する	わからない
件数	38	64	50	16
割合	22%	37%	29%	9%

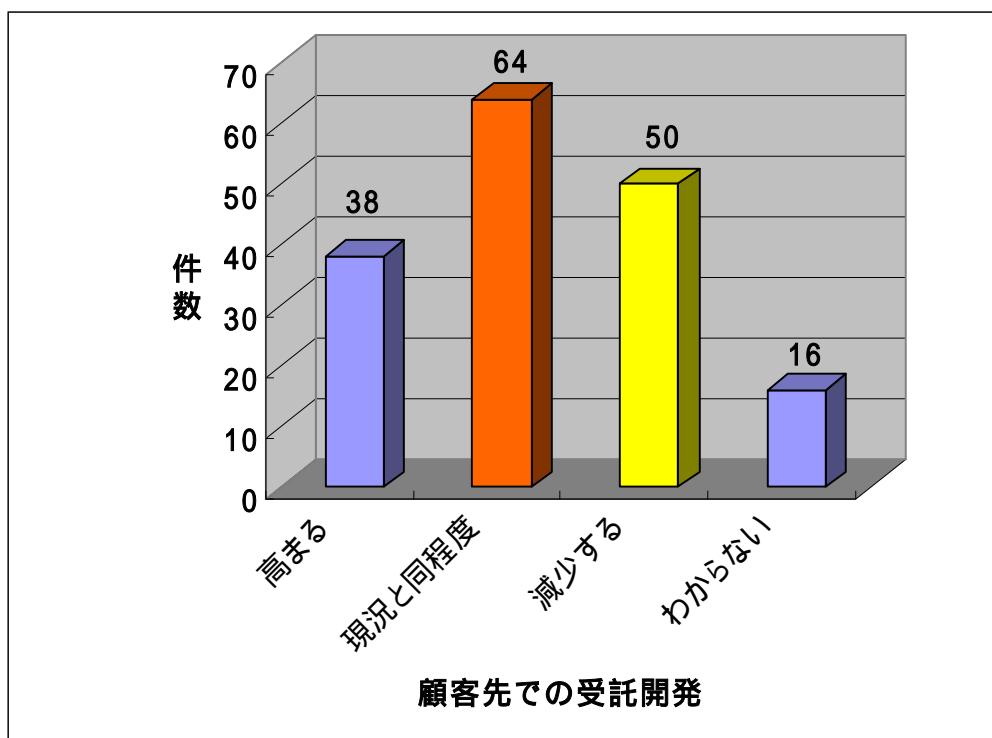


表 16 今後の顧客先での受託開発

(6) IT人材派遣

今後のIT人材派遣について、高まると回答した企業が29社、現況と同程度が42社、減少するが69社、分からないが28社、未回答が5社であった。IT人材派遣は減少すると回答した企業が最も多く、IT技術が専門の派遣技術者も、現経済状態における一般派遣の減少と同様に減少する傾向にある。今後はIT技術者の専門化が進むのではないかと考えられる。表17および図17にその結果を示す。

表 17 今後のIT人材の派遣

IT人材派遣	高まる	現況と同程度	減少する	わからない
件数	29	42	69	28
割合	17%	24%	40%	16%

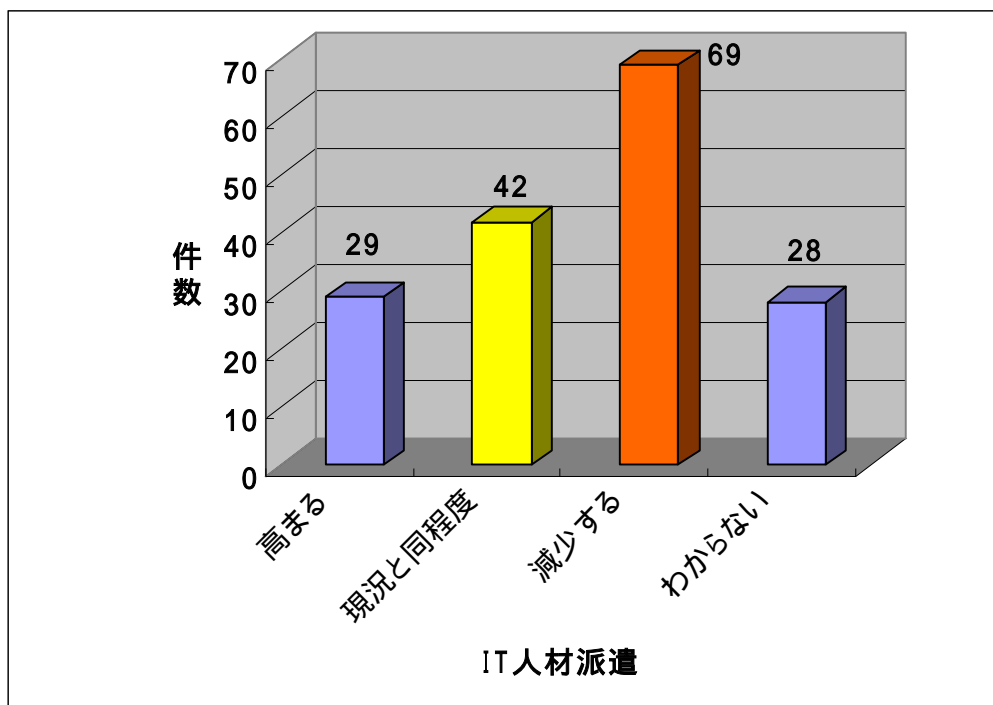


図 17 今後のIT人材の派遣

(7) IT人材の育成

IT人材の育成について、非常に重要になると回答した企業が124社、現況と同程度が33社、あまり重要でなくなるが1社、わからないが9社、未回答が6社であった。人材の育成が重要であると回答した企業が72%あり、多くの企業が人材の育成を重点課題としている。表18および図18にその結果を示す。

表 18 今後のIT人材の育成

人材の育成	非常に重要になる	現況と同程度	あまり重要でなくなる	わからない
件数	124	33	1	9
割合	72%	19%	1%	5%

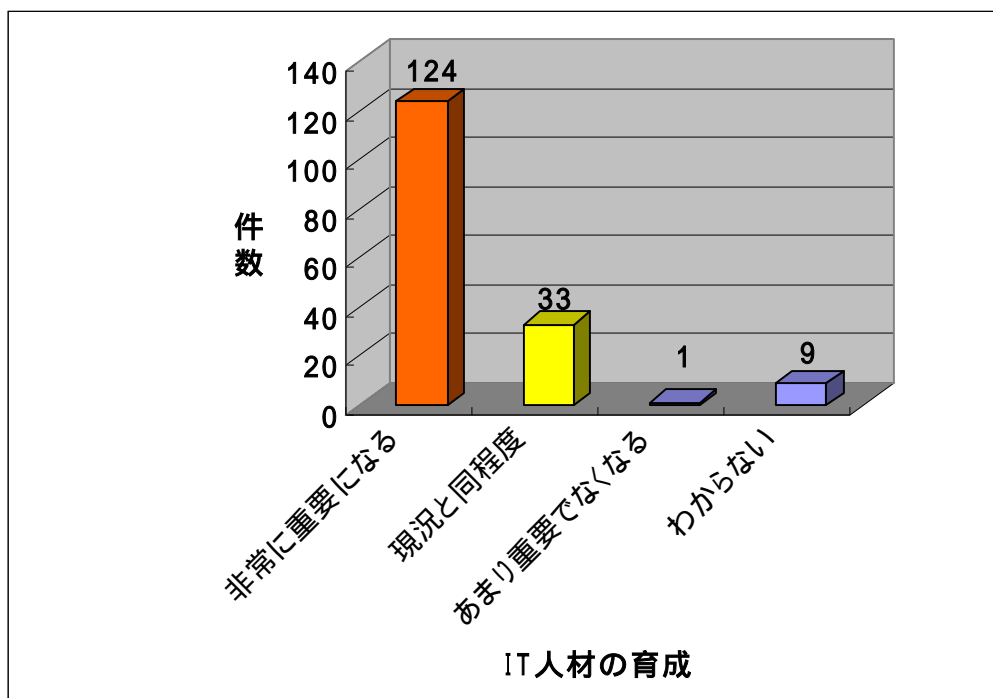


表 18 今後のIT人材の育成

5 IT人材派遣の現状と重要視される項目

(1) IT人材の派遣

IT人材を派遣していると回答した企業が112社(65%)、派遣していないが50社(32%)、未回答が5社であった。表19および図19にその結果を示す。

表 19 IT人材の派遣

	人材派遣を行っている	人材派遣を行っていない
件数	112	56
割合	65%	32%

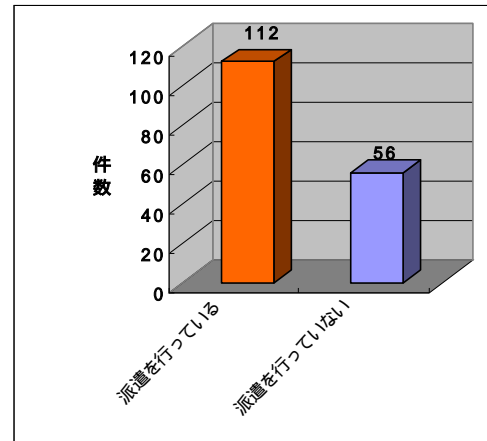


図 19 IT人材の派遣

(2) 派遣技術者の受け入れ

派遣技術者を受け入れていると回答した企業が65社(38%)、受け入れていないが102社(59%)、未回答が6社であった。技術者を自社で育成していると考えられる。表20および図20にその結果を示す。

表 20 派遣技術者の受け入れ

	派遣技術者を受け入れている	派遣技術者を受け入れていない
件数	65	102
割合	38%	59%

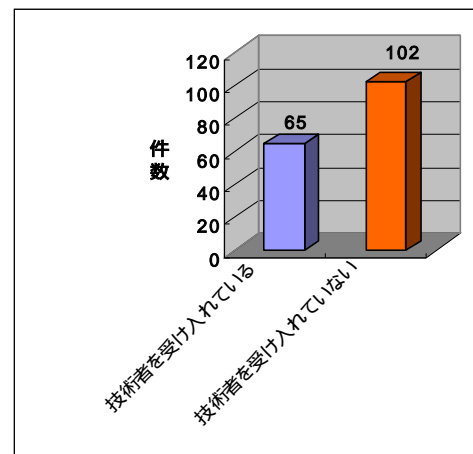


図 20 派遣技術者の受け入れ

(3) IT人材派遣において重要視される項目（複数回答可）

人材の受け入れ先が重要視すると考えられる項目について、開発実績が84社、企業規模が16社、知名度・ブランドが5社、提示価格が88社、提案内容が26社、業務知識が84社、業務分析力が31社、個人人材能力が92社、プロジェクト管理が29社、人材教育体制が13社、機密情報の管理体制が52社、コミュニケーション能力が95社、その他が1社であった。開発実績、提示価格、業務知識、個人人材能力およびコミュニケーション能力の5項目がとくに重要視されている。ついで重要と考えられているのが機密情報の管理体制であり、知名度やブランドはあまり重要視されていないことが伺われる。

表 21 人材の受け入れに重要視される項目

人材派遣で重要な項目	開発実績	企業規模	知名度・ブランド	提示価格	提案内容	業務知識	業務分析力	個人人材能力	プロジェクト管理	人材教育体制	機密情報の管理体制	コミュニケーション能力	その他
件数	84	16	5	88	26	84	31	92	29	13	52	95	1
割合	49%	9%	3%	51%	15%	49%	18%	53%	17%	8%	30%	55%	1%

各項目の件数をアンケート回答企業数173で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

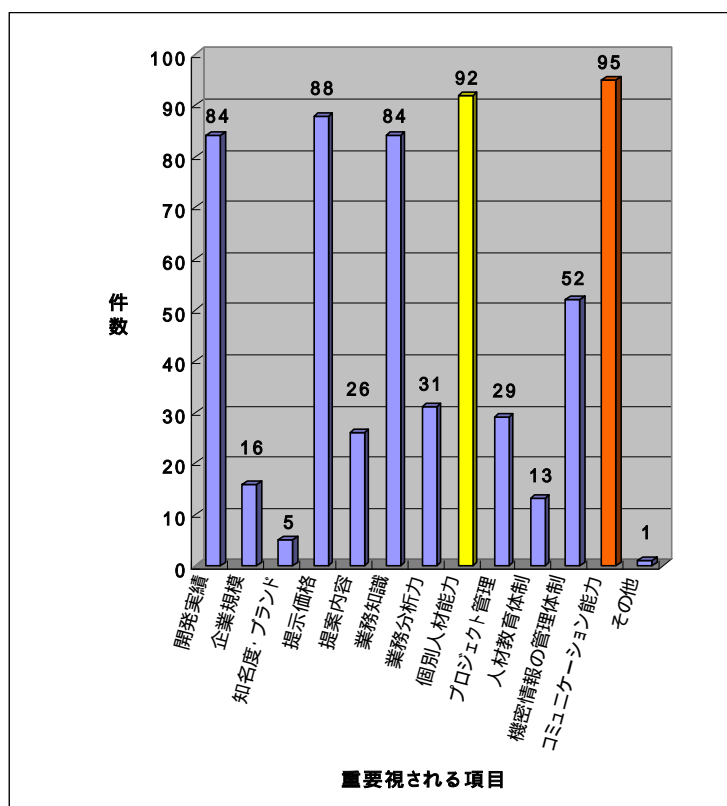


図 21 人材の受け入れに重要視される項目

6 今後のIT人材の派遣についての意見

寄せられた意見を

- (1) 人材派遣は必要とする、あるいは肯定的な意見、
- (2) 人材派遣は減少する、あるいは否定的な意見、
- (3) 法整備等についての意見、
- (4) その他の意見

の4項目に分類し以下に示す。人材派遣は必要であるという意見がかなり多い。

(1) 人材派遣は必要とする、あるいは肯定的な意見(21件)

- * IT人材のスキルアップ。支援体制がより重要視される。
- * 必要不可欠である。
- * 当社の場合、IT人材の派遣は一括請負案件の切出しを目的とすることを前提としており、余り良い状態ではありませんが、必要であると考えています。単なる人材派遣のみのビジネスモデルは考えておりません。
- * IT業界は建設業界のゼネコン・工事会社・工事人と分業が進んでいるこの業界とよく似ている。IT業の企業間で、技術者の融通が、派遣法に関係なく、もっと自由にできなくてはいけないように思う。
- * 製造業は当面厳しいが、業種により派遣受入先は有り、ビジネスチャンスはあると考える。
- * 必要不可欠なものと考えております。ただ淘汰されていくとは思っています。リソースの品質や営業スタイル。
- * IT関係においてはなくてはならない。必要。
- * 労働集約型産業なので繁忙期には必要となる。
- * ユーザー企業にとっても派遣されている個人にとっても、現在係わっている業務に関してはいい関係だと思う。派遣先、派遣元が協力してIT人材の育成に取り組んでいくことが大事。
- * IT人材の派遣はニーズもあり必要だが、近年はその割合が多すぎるように思う。若年者への悪いイメージ付けの要因になっていないか心配です。
- * 特化した業種に絞り込んだ供給体制ならびに人材教育が必要になる。自社の得意分野から逸脱しない市場に人的資産の集中が良いのでは。

- * 業界自体はなくなるはない。
「人売りの」な安易なビジネスはなくなってほしい。
もともとソフトウェア開発という専門職はアウトソーシングのターゲットなので、より高い技術力の競争になる。
- * ソフトウェア開発プロジェクトにおいては、案件・開発工程において、体制が流動的に変化することもあり、依然として派遣は残ると思います。
- * 特定派遣は増加すると思う。問題は一般派遣にあり、世間はこれを混同していると思う。
- * 大企業に集中していた人材が中小のニーズにより派遣対応が増加すると思います。中小ニーズは単一的な考えや能力では対応が難しく多種多様の幅広い技術者が必要と思われます。
- * 官公庁における委託が減少しつつあり、人材派遣が重要になるとされる。
- * 今はじっと耐える時期。冬来たりなば春遠からじ。
- * どんな不景気になってもコンピュータが止まることはない。コンピュータシステムはエンドレスで、どの業界であれバージョンアップしていく。プログラム開発した後は運用管理が付きまとう。よって、IT人材の派遣はなくなることはない。
- * コンピュータシステムはどんな業界であれエンドレスである。どんな不景気でもコンピュータを止める企業はない。作ったプログラムは必ず動かす。またバージョンアップしていく。よってIT人材の派遣のニーズはなくなるはない。
- * 人材の指名制に移行するのは。
「この人ならお願いするが、この人なら結構です」といった感じでユーザーサイドが派遣される人材を選択する。
- * 技術力は当たり前で該当業務を効率良く進めていける技術者の需要が高まる。

(2) 人材派遣は減少する、あるいは否定的な意見(8件)

- * なくなると思っている。少なくとも二重派遣は失くすべき。小売の世界でも、メーカー通販が増え、卸売業は減っている。人材派遣は「技術者の卸売業」なので必ずいらなくなる。

- * 派遣は縮小していく計画。自社商品を自社で販売する方針。
- * IT派遣技術者は減少すると思います。派遣先としても機密情報の漏洩等のリスクとして考える必要もある。
- * IT人材派遣は50%減少する。請負も50%減少すると予想します。
- * 基本的に人材派遣については、否定的に考えています。やはり会社、技術は人材あってのものと考えています。
- * 情報機密等厳守はあるがデータそのものにソフトは関係していないため、請負が進むとみている。そのため派遣は減少していくと思われる。
- * 品質の低下と連動している為、減少することを望む。
- * 案件減少に伴い、全体としては減少傾向か？
能力によっては正規労働者化も考えられるが、人数は多くないと予測する。

(3) 法整備等についての意見(5件)

- * 今回の状況を受けて、労働者派遣法の抜本的改正を叫ぶ声も大きくなっており、その行方によっては、従来のシステムが大幅に変更される事もあると考えます。現時点でのIT分野での人材派遣の将来における可能性予測は困難と考えています。
- * システム開発関係の派遣を、製造ライン等と同じと考えるのはおかしいと思う。また今回派遣切り等で問題になっているが、派遣会社(専門会社)等が何の雇用責任もないのもおかしい。グレーという言葉で表現されている部分にたいして、何ら回答もできない派遣法も、問題がある。
- * 自動車メーカーを皮切りに多くのIT技術者が返されてきている。結果として、各社が内製や、持ち帰り案件を積極的に受注に動いており、契約モラルのない取引が増えてきている。一方で現在の状況で生き残っている技術者が景気上向きの際には受け入れ拡大のキーパーソンになると思う。しかし派遣法や偽装請負の問題もあり、大きく拡大していく業務であるとは思えない。
法整備・法改正も含めて対応しないと将来性がない。
- * 企業モラル向上と法制度の改善が必要である。
- * 現在の法律は現実的でない(派遣法、下請法等)

(4) その他の意見 (23 件)

- * 中間のみ行っている会社は淘汰されるのでは・・・
- * 高度な技術力が求められる。教育等の費用増が見込まれる。現在の当社の対応では難しくなるのではないかと思う。
- * IT人材のアンマッチングによるロスが大きい。
理由：現状のコンプライアンス遵守のもと迅速な需給対応のためにも、ある程度の多重化（請負、派遣等）の構造を容認すべきだと思います。また、営業力の無い零細はこのままですと淘汰されるでしょう。
- * 個人能力から組織力、対応力が求められる時代になると思われる。
- * 運用支援以外は無くすべき。技術者の職業寿命が大変短くなるため。
- * 派遣出しは高付加価値又は新規企業開拓に限って行っている。
派遣受けは原則プログラマーに限っている（業務のコア部分は社員が担当）。
派遣受けは作業量の調整として機能している。
- * 現在派遣業務はやっていません。
- * 派遣される人間の質。特にやる気。派遣元企業の派遣社員に対する愛情。
- * 当社はIT人材を特定派遣事業として行っているため、派遣 - ユニット - 一括請けへの転換が急務。顧客内でのリーダー・プロジェクト管理能力の教育が必要と思われる。
- * 派遣をすることへのスキルアップ不用、リスクは避けたいが、上流・テスト工程での派遣・常駐タイプの作業は増えると思う。
- * プロとして仕事をするのであれば正社員・派遣は関係ない。派遣社員となる自覚が必要。正社員となるチャンスはいくらでもあるはず。
- * 派遣という形態が変わっていくのではないかと思う。
直接雇用に戻さなければ、今後も問題は発生してくる。バブル後の景気回復は結局のところ人件費の削減による見せかけの収益増であったと思う。
- * 派遣専門会社による価格の低下で市場悪化すると思われる。
- * 行っていません。
- * 偽装派遣（契約は請負）が横行していると思う。
- * 派遣は特に考えておりません。
- * 過去にも何度か派遣を受け入れたが、仕事を教えて退職となるケースが多く、

責任感の欠落で二度と派遣は受け入れない事とした。

- * 経営的には大変有効な（安定的）材料と考えますが、弊社のような派遣を主としない企業には人材を単なる物（商品）としか扱わない商いは考えられない。逆に言えば派遣登録する人材たちにも大きな問題もあると思います。
- * 経験者でジャストフィットする人材ばかり求められるであろう。OJTの機会が少なくなる
- * 情報セキュリティの関係上、顧客先での作業が多くなり、派遣技術者に対する企業としての位置付けが難しくなる。
- * 今後は開発案件において更なる業務知識を有する技術者の依頼しかなくなる。
- * 不景気の時代にも必要とされる体制・技術者の存在が今後の課題である。
- * 単価の下落により、差別化が困難となる（短期的）。人材の減少により、特に高度な技術を持った人材の確保が不可能になる（長期的）。

まとめ

米国のサブプライム問題に端を発した世界金融危機によって、日本の経済も大きく影響を受け、特に製造現場では非正規労働者の継続契約中止の傾向が蔓延しています。

自動車関連業界にとどまらず、多くの製造業において、生産量の削減や、生産工場の統廃合が進むとともに、正規職員を含めた人員削減も検討され始めている。このような状況下において、今回中部地域の情報サービス産業の需要動向調査を実施し、情報サービス業界における今後の経営展開や情報技術者の派遣等について調査した。

今回の調査は社団法人愛知県情報サービス産業協会と中部アイティ協同組合の会員企業 363 社を対象とし、このうち 173 社から回答を得た（回答率：47.7%）。173 社のうち 163 社（94%）が愛知県下に本社を置く企業であり、アンケート結果は名古屋市を中心とする中部地域の情報サービス産業界の需要動向を示すものである。166 社（96%）が資本金 3 億円以下の中小・中堅企業であり、また 142 社（82%）が正規従業員数、100 名以下である。

主要顧客の業種で最も多いのが製造業で 87 社、このうち 51 社が自動車関係、36 社が自動車関係以外である。ついで多いのが運輸・情報通信業、サービス業である。卸・小売業および建設業は今後取引が伸びる可能性がある。

その他の回答も多く、顧客の業種が幅広い分野に広がっている。その他で最も多いのが医療関係（6 社）で、病院等で最近 IT 化が進んでいることを反映している。今後さらに増えるであろうと予想される。

平成 20 年 9 月以降について、前年の同時期と比較して売上げが 5%以上増加していると回答した企業が 13%、ほぼ横ばいが 34%、5%以上減少しているが 50%であり、全体的に多少減少傾向にあるが、横ばいと増加を予想する企業が 47%もあり、一般的に景気低下が大きく影響していると言われている製造業との違いが際立っている。

3 年後の業績予想について、売上高が 5%以上増加すると回答した企業が 47%、ほぼ横ばいが 25%、5%以上減少するが 21%であり、幅広い分野の顧客をつかんでいること

を反映していて、3年後には景気が上昇に向かうと予測できる結果となっている。これは情報産業業界の強みなのかも知れない。あるいは、この調査を実施した時期が2009年1月であり、その時点では製造業全般における、正社員を含めた人員の削減、生産調整や生産工場の統廃合などによる景気悪化がさらに進むとは予測できなかったのではないかと考えられる。

IT企業の多くがユーザー企業の業績変化(76%)やユーザー企業の情報化投資規模の変化(38%)によって自社の業績が影響を受けると考えている。そして今後目指すべき経営の方向としては、自社の企業規模の拡大(35%)、高付加価値事業へのシフト(34%)、新事業分野への進出(31%)を図るとともに、人材の育成(46%)、営業力の強化(58%)、開発・生産力の強化(29%)が必要と考えている。

今後の情報サービスのニーズについて、パッケージソフトの開発・販売や組込み系ソフトの開発は横ばいと回答した企業がそれぞれ38%および32%であった。ASP/SaaSの開発・提供については高まると予想した企業39%と多い。このことからソフトは買取利用よりも、業務用のソフトが最適な状態にメンテナンスされていることを重要視していることが伺われる。

受託開発については、自社内での開発および顧客先での開発どちらも横ばいか、減少すると予想している企業が多い。

IT人材派遣は今後減少するが、必要であると考えている企業が多く、IT人材の育成についてはほとんどの企業(72%)が非常に重要になるとしている。またIT人材派遣において、開発実績(49%)、提示価格(51%)、業務知識(49%)、個人人材能力(53%)、コミュニケーション能力(55%)の5項目がとくに重要であると考えられていて、IT人材についても広い知識と見識を持った技術者の育成が必要になってきていることを示している。企業としての実績のほかに派遣人材の能力の向上が求められている。

非常に厳しい経済状況下にある現在、企業の経営方針をしっかりと打ち出し、組織能力および人材の個別能力を高めていくことが重要である。

アンケート調査票

中部地域情報サービス産業の 需要動向調査

平成21年1月

「中部地域情報サービス産業の需要動向調査」についてのアンケート

この調査の回答をして頂いたかたの会社名をご記入下さい。

会社名： _____

地域情報サービス産業の需要動向調査についての次の質問にご回答頂きますようお願いいたします。

下記の該当する番号を一つ で囲んで下さい。

貴社の概要についてお尋ねします。

本社所在地

1. 愛知県 2. 岐阜県 3. 三重県 4. 北陸地域 5. その他

主たる事業

1. ソフトウェア販売 2. 自社ソフトウェア開発
3. 受託ソフトウェア開発 4. IT人材派遣
5. 通信インフラ構築 6. その他 ()

資本金

1. 1千万円以下 2. 5千万円以下 3. 3億円以下 4. 3億円超

3年後の業績の変化をどの程度と予想していますか？

1. 10%以上増加
2. 5%～10%増加
3. ほぼ横ばい
4. 5%～10%減少
5. 10%以上減少
6. 上記に当てはまらない()

今後の業績に最も影響があると思われる項目は次のうちのいずれですか？

(複数回答可)

1. ユーザー企業の業績変化
2. 他社との競合関係の変化
3. IT技術者の需給状況の変化
4. 自社の行っているIT技術に関するサービスや種類および範囲の変化
5. ユーザー企業の情報化投資規模の変化
6. ソフトの提供環境(A S P / S a a S)の変化
7. 人件費等(海外人材を含む)の変動・変化
8. その他()

今後の経営の目指す方向を選んで下さい。(複数回答可)

1. 企業規模の拡大
2. 企業規模のスリム化
3. 人材派遣事業の拡大
4. 人材派遣事業の縮小
5. 高付加価値事業へのシフト
6. 新事業分野への進出
7. 業種・業態の拡大
8. 業種・業態の絞込み
9. 人材育成の強化
10. 営業力の強化
11. 開発・生産力の強化
12. 先端技術者の確保
13. その他()

今後の情報サービスのニーズについてお尋ねします。

パッケージソフトの開発・販売について

1. 高まる 2. 現況と同程度 3. 減少する 4. わからない

組込み系ソフトの開発について

1. 高まる 2. 現況と同程度 3. 減少する 4. わからない

A S P / S a a Sの開発・提供について

1. 高まる 2. 現況と同程度 3. 減少する 4. わからない

自社内での受託開発について

1. 高まる 2. 現況と同程度 3. 減少する 4. わからない

顧客先での受託開発について

1. 高まる 2. 現況と同程度 3. 減少する 4. わからない

I T人材派遣について

1. 高まる 2. 現況と同程度 3. 減少する 4. わからない

I T人材の育成について

1. 非常に重要になる 2. 現況と同程度 3. あまり重要でなくなる
4. わからない

* この調査内容につきましては、「中小企業の情報化に関する実態調査」事業で使用する以外の目的には使用致しません。

アンケートへのご協力、まことにありがとうございました。