

令和6年度

おきなわ IT センサス
報告書

令和7年3月

沖縄県 商工労働部

(調査機関:一般財団法人 沖縄ITイノベーション戦略センター)

目次

第1章 調査概要	1
1. 調査概要	1
1.1. 調査目的	1
1.2. 調査期間	1
1.3. 調査対象	1
1.4. 調査方法	1
1.5. 調査項目	1
1.6. 推計方法	1
2. 情報通信産業の分類	2
2.1. 沖縄県の情報通信産業の分類	2
2.2. 沖縄県の情報通信産業と他の産業分類との比較	3
3. 調査結果	4
令和6年度調査結果(新分類 令和6年3月末日現在)	4
4. 企業数・雇用者数・売上高	5
第2章 前年度調査との比較	6
1. 業種別	6
1.1. 企業数	6
1.2. 雇用者数	6
1.3. 売上高	7
2. 県内企業・立地企業別	7
2.1. 企業数	7
2.2. 雇用者数	8
2.3. 売上高	8
第3章 雇用者数および売上高の分析	9
1. 1社当たりの雇用者数および売上高	9
1.1. 1社当たり雇用者数	9
1.2. 1社当たり売上高業種別	10
2. 雇用者1人当たりの売上高	12
第4章 地域分布	13
1.1. 県内企業・立地企業別	13
1.2. 業種別	13
第5章 実態調査	14
1. 雇用者数の動向	14
1.1. 雇用者数の増減	14
1.2. 雇用者数の増加要因	15
1.3. 雇用者数の減少要因	15
2. 売上高の動向	16
2.1. 売上高の増減	16
2.2. 売上高の増加要因	17
2.3. 売上高の減少要因	17
3. 税制特例制度について	18

3.1. 税制特例制度の認知	18
3.2. 税制特例制度の活用	19
4. 人材育成について	20
4.1. 人材育成の方法	20
4.2. 人材育成の対象	20
4.3. 人材育成の予算	22
4.4. 人材育成で重要な技能	23
4.5. 人材育成の課題	24
5. 事業転換について	25
5.1. 事業転換への取組	25
5.2. 新規事業開発の目的	26
5.3. 新規事業開発の障壁	27
6. オープンイノベーションについて	28
6.1. オープンイノベーションへの認知	28
6.2. オープンイノベーションへの関心	29
6.3. オープンイノベーションで重視すること	30
6.4. オープンイノベーションの理想的な相手	31
7. スタートアップとの協業について	32
7.1. スタートアップとの取引	32
7.2. スタートアップとの取引における懸念点	33
付録1 旧分類による企業数と雇用者数の推移	34
1. 企業数の推移	34
2. 雇用者数の推移	34
3. 売上高の推移	34
4. 立地企業の推移	35
付録2 データ表	36
1. 集積状況	36
1.1. 全体	36
1.2. 県内企業	36
1.3. 立地企業	36
2. 1社当たり雇用者数	37
2.1. 業種別	37
2.2. 雇用者数規模別分布	37
3. 1社当たり売上高	38
3.1. 業種別	38
3.2. 売上高規模別分布	38
4. 雇用者1人当たり売上高	39
4.1. 業種別	39
4.2. 売上高規模別分布	39
5. 経年変化	40
5.1. 全体推移	40
5.2. 企業数の推移	40
5.3. 雇用者数の推移	41

5.4. 売上高の推移.....	42
6. 地域分布.....	43
6.1. 県内企業・立地企業別.....	43
6.2. 業種別.....	43
付録3 実態調査 業種別グラフ	44
1. 雇用者数の動向.....	44
1.1. 雇用者数の増加要因.....	44
1.2. 雇用者数の減少要因.....	45
2. 売上高の動向	46
2.1. 売上高の増加要因	46
2.2. 売上の減少要因	47
3. 人材育成について	48
3.1. 人材育成の方法	48
3.2. 人材育成で重要な技能	49
3.3. 人材育成の課題	50
4. 事業転換について	51
4.1. 新事業開発の目的	51
4.2. 新事業開発の障壁	52
5. オープンイノベーションについて.....	53
5.1. オープンイノベーションで重視すること.....	53
5.2. オープンイノベーションの理想的な相手.....	54
6. スタートアップとの協業について.....	55
6.1. スタートアップとの取引の懸念点.....	55
付録4 調査票.....	56

第1章 調査概要

1. 調査概要

1.1. 調査目的

本調査は、本県の情報通信産業の高度化に向けて、情報通信関連企業の集積状況や現状を経年的に把握・分析するとともに、情報通信産業の各種振興施策の立案等に活用することを目的とする。

1.2. 調査期間

令和6年7月10日～9月10日

1.3. 調査対象

令和6年4月1日時点で沖縄県内に立地する情報通信関連企業

1.4. 調査方法

- ・ 調査票及び電話による調査
- ・ 信用調査企業や営業支援サービス企業等が提供するデータによる調査

1.5. 調査項目

各企業の令和5年度末(令和6年3月末)現在の雇用者数及び売上高等に関する項目

(調査母数 n=780)

調査項目	回答数	回答率
雇用者数	672 件	86.2%
売上高	540 件	69.2%
実態調査(雇用者数および売上高の増減要因、従業員の過不足感等の調査)	256 件	32.8%

1.6. 推計方法

(1) 雇用者数

回答のあった雇用者数(実測値)¹を基に、立地企業²/県内企業別、業種分類別(中分類)、資本金規模別により1事業所あたりの雇用者基準値を算出し、これを基に推計する

(2) 売上高

回答のあった企業の売上高(実測値)を基に、立地企業/県内企業別、業種分類別(中分類)、資本金規模別により雇用者1人当たり売上高基準値を算出し、これを基に推計する。

¹ 用語説明：実測値・・・実際に回答があった数値 推計値・・・実測値を基に推計された数値

² 立地企業とは、県外に本社をもつ企業が県内に子会社・支社・事業所等を設立した企業をいう。

2. 情報通信産業の分類

2.1. 沖縄県の情報通信産業の分類

令和4年7月に策定した「おきなわ Smart 産業ビジョン」において、今後、全産業でデジタル化や DX の取組が推進されることにより、県内でも情報システムの内製化や情報系部門の設置を進める企業は増えていくと見込まれることから、情報通信関連企業とデジタルサービスを提供する非 IT 企業とを区別すると共に、情報通信産業振興の観点からも支援すべき業種の範囲を整理した。

本報告書においては、新分類(6大分類17中分類)による結果及び分析を示す。

大分類 (旧分類・新分類共通)	旧分類による中分類 (～令和3年)	新分類による中分類 (令和4年～)
1 コールセンター	① コールセンター業(専業)	① コールセンター業(専業)
	② 企業内コールセンター (インハウスコールセンター)	※除外
2 情報サービス	③ データ入力・BPO 業	② データ入力業・BPO 業
	④ GIS 業	③ GIS 業(入力業務等)
	⑤ Web 広告業 等 ※Web 広告業・Web マーケティング業・Web 監視サービス業	④ Web 広告・監視サービス等 (1) Web 広告業 (2) Web マーケティング業 (3) Web 監視サービス業
	(新設)	⑤ データベースサービス業
3 コンテンツ制作	⑥ Web サイト制作業	⑥ Web サイト・Web コンテンツ制作業
	⑦ コンテンツ制作業 ※Web 以外のコンテンツ制作(映像・音声・TV 番組、ゲーム)	⑦ その他のコンテンツ制作業 ※但し、IT 技術によらない映像・音声コンテンツ制作、番組制作、情報媒体制作は除外
4 ソフトウェア開発	⑧ ソフトウェア開発業 ※SI 業、情報システム開発業、受託開発ソフトウェア業	⑧ 業務ソフトウェア業 (1) SI 業 (2) 情報システム開発業 (3) 受託開発ソフトウェア業
		⑨ パッケージソフトウェア・ASP 業
		⑩ 組込ソフトウェア業
		⑪ テスティング業
5 通信・IT インフラ	⑨ 通信キャリア業	⑫ 通信キャリア業
	⑩ インターネットプロバイダー業	⑬ インターネットプロバイダー業(ISP, IX)
	⑪ データセンター業	⑭ データセンター業
	⑫ ハウジング／ホスティング業	⑮ ハウジング・ホスティング業
6 その他	⑬ その他 ※情報機器製造・販売業、教育サービス・人材育成、コンサル業 等	⑯ セキュリティ関連サービス ⑰ 情報通信関連サービス等 (1) 情報機器製造・販売業 (2) 教育サービス・人材育成 (3) コンサル業 等 (4) その他 インターネットを活用した事業
	⑭ 放送業	※除外

2.2. 沖縄県の情報通信産業と他の産業分類との比較

沖縄振興特別措置法における「情報通信産業」の定義は、「情報記録物製造業」、「電気通信業」、「映画・放送番組制作業」、「放送業」、「ソフトウェア業」、「情報処理・提供サービス業」及び「インターネット付随サービス業」とされており、「コールセンター」や「BPO」は「情報通信技術利用事業」として「情報通信産業」とは区別されている。

また、「情報記録物製造業」、「映画・放送番組制作業」、「放送業」については沖縄振興特別措置法や総務省の定義では「情報通信産業」、日本標準産業分類上では「情報通信業」に含まれるが、新分類には含まないものとした。

沖縄県の情報通信産業(R4～)		沖縄振興特別措置法 (情報通信産業)	日本標準産業分類 (情報通信業)	総務省 (情報通信産業)
大分類	中分類			
1.コールセンター	①コールセンター業(専業)	(対象外)	コールセンター業(R9294)	—
		※情報通信技術利用事業に分類	その他の産業	—
2.情報サービス	②データ入力業・BPO 業	情報処理・提供サービス業	情報サービス業(G39)	情報サービス業
		インターネット付随サービス業 ※BPOは情報通信技術利用事業に分類	インターネット付随サービス業(G40)	インターネット付随サービス業
			各 BPO 事業者が属する産業	—
	③GIS 業(入力業務等)	情報処理・提供サービス業	土木建築サービス業(L742)	—
			情報サービス業(G39)	情報サービス業
	④Web 広告・監視サービス等	インターネット付随サービス業	インターネット付随サービス業(G40)	インターネット付随サービス業
			広告業(L73)	情報通信関連サービス
3.コンテンツ制作	⑥Web サイト・Web コンテンツ制作業	ソフトウェア業	ソフトウェア業(G391)	ソフトウェア業
			デザイン業(L726)	—
	⑦その他のコンテンツ制作業	映画・放送番組制作業、情報記録物製造業	映像・音声・文字情報制作業(G41)	映像・音声・文字情報制作業
			デザイン業(L726)	映像・音声・文字情報制作業
			情報記録物製造業(E3296)	情報記録物製造業
	⑧業務ソフトウェア業	ソフトウェア業 インターネット付随サービス業	ソフトウェア業(G391) インターネット付随サービス業(G40) その他の技術サービス業(L7499)	ソフトウェア業 インターネット付随サービス業
	⑨パッケージソフトウェア・ASP 業			
	⑩組み込みソフトウェア業			
	⑪テスト業			
5.通信・IT インフラ	⑫通信キャリア業	電気通信業	通信業(G37)	通信業
	⑬インターネットプロバイダー業			
	⑭データセンター業			
	⑮ハウジング・ホスティング業	電気通信業	通信業(G37)	通信業
6.その他	⑯セキュリティ関連サービス	インターネット付随サービス業	インターネット付随サービス業(G40)	インターネット付随サービス業
	⑰情報通信関連サービス等	(対象外)	情報通信産業以外の産業	情報通信関連サービス業、情報通信関連製造業、電気通信施設建設、研究の一部又は情報通信産業以外の産業
	—	放送業	放送業(G38)	放送業

2.3 おきなわ Smart 産業ビジョンにおける KGI・KPI

令和4年度より、「おきなわ Smart 産業ビジョン」においては経済センサスから取得する労働生産性を KGI（重要目標達成指標）とし、本調査から得られる以下の4項目を KPI(重要業績評価指標)として設定している。

- ①情報通信産業企業数(うち立地企業数)
- ②情報通信産業雇用者数
- ③情報通信産業全体の売上高
- ④従業者 1 人当たりの売上額

3. 調査結果

令和 6 年度調査結果（新分類 令和 6 年 3 月末日現在）

- ・ 企業数…780 社
- ・ 雇用者数…36,156 人(推計値を含む)
- ・ 売上高…4,464 億円(推計値を含む)

業種	企業数(社)	雇用者数		売上高		
		合計(人)	1社当たり 雇用者数 (人)	合計 (億円)	1社当たり 売上高 (億円)	1人当たり 売上高 (万円)
1 コールセンター(専業)	42	11,392	271	546	13.0	479
2 情報サービス	119	8,840	74	599	5.0	677
3 コンテンツ制作	149	1,866	13	221	1.5	1,184
4 ソフトウェア開発	305	9,849	32	1,073	3.5	1,089
5 通信・IT インフラ	32	1,694	53	1,517	47.4	8,954
6 その他	133	2,515	19	509	3.8	2,023
全体	780	36,156	46	4,464	5.7	1,235

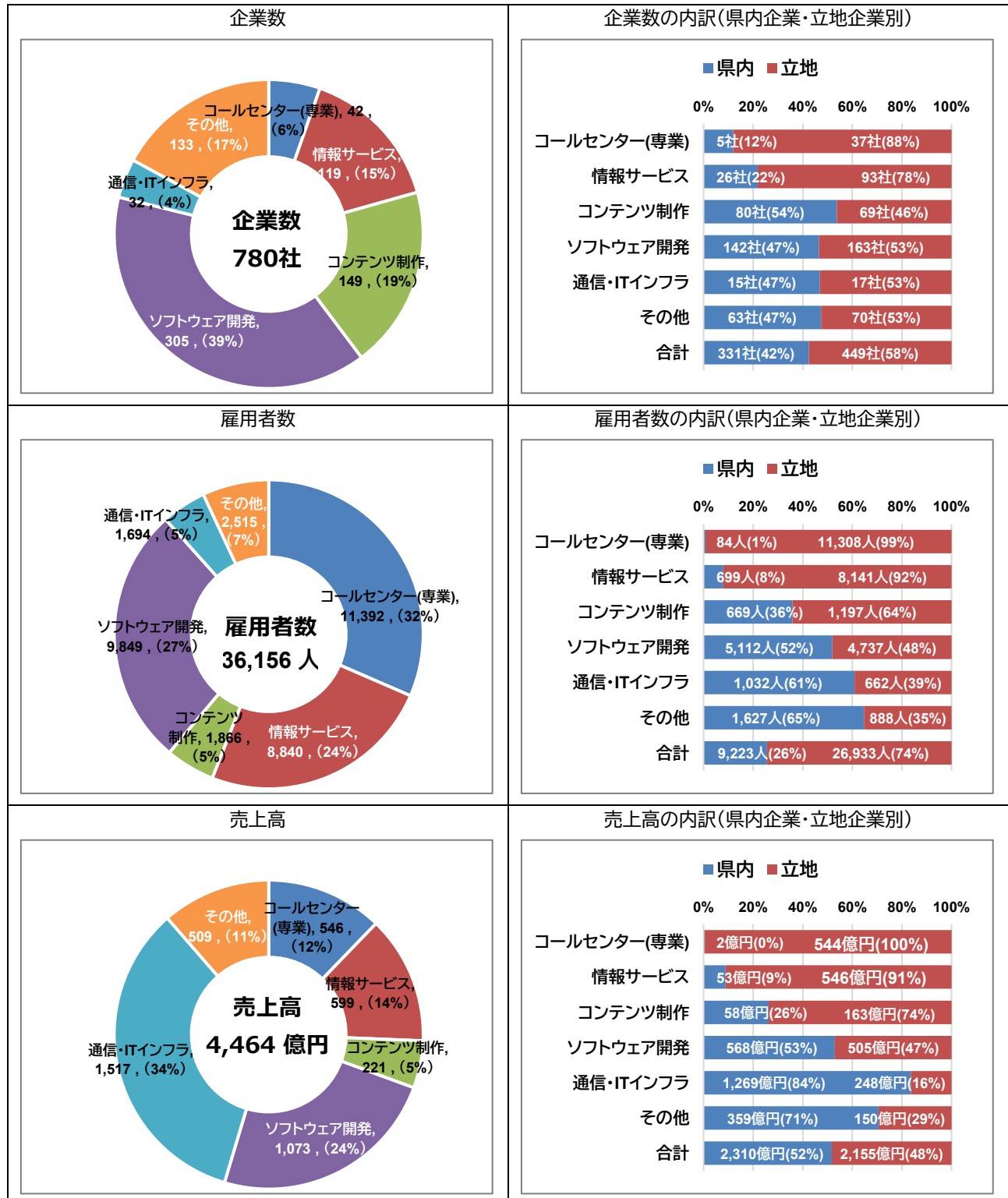
※全体(合計)は四捨五入の関係上、各列の合計と一致しない場合がある。

4. 企業数・雇用者数・売上高

令和6年3月末時点の調査結果は、企業数780社、雇用者数は36,156人、売上高4,464億円となった。

企業数の約58%をコンテンツ制作とソフトウェア開発が占め、雇用者数の約56%をコールセンターと情報サービスが占める。また、売上高の約58%を通信・ITインフラとソフトウェア開発が占める。

企業数と雇用者数では、立地企業が県内企業を上回るが、売上高は県内企業(52%)と立地企業(48%)でほぼ同等である。



※雇用者数と売上高は推計値を含む

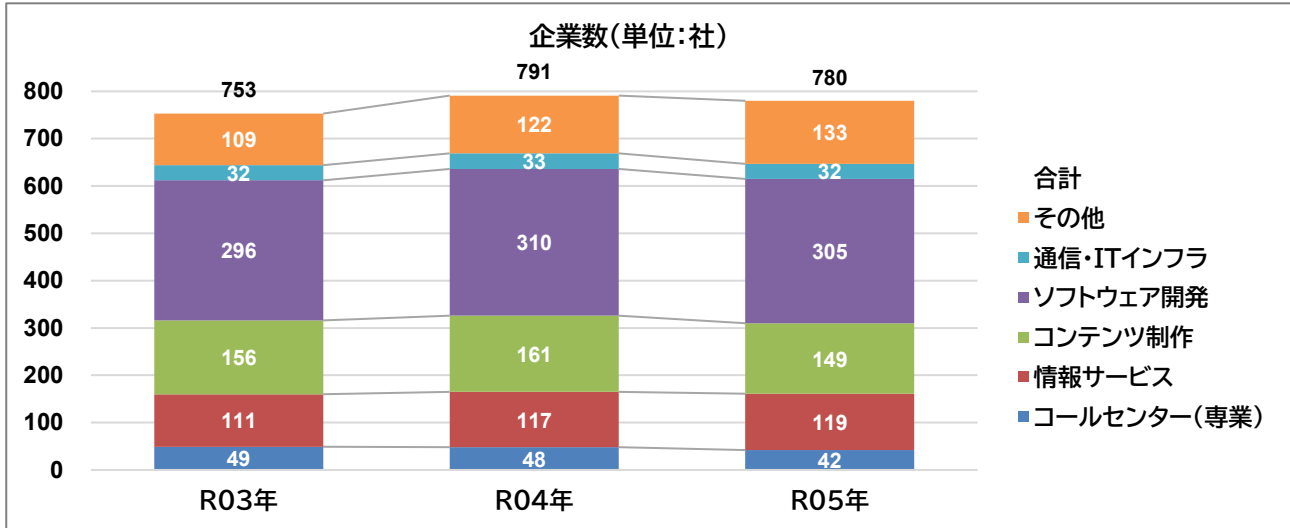
※売上高の内訳グラフの合計は四捨五入の関係上、円グラフの合計と一致しない場合がある。

第2章 前年度調査との比較

1. 業種別

1.1. 企業数

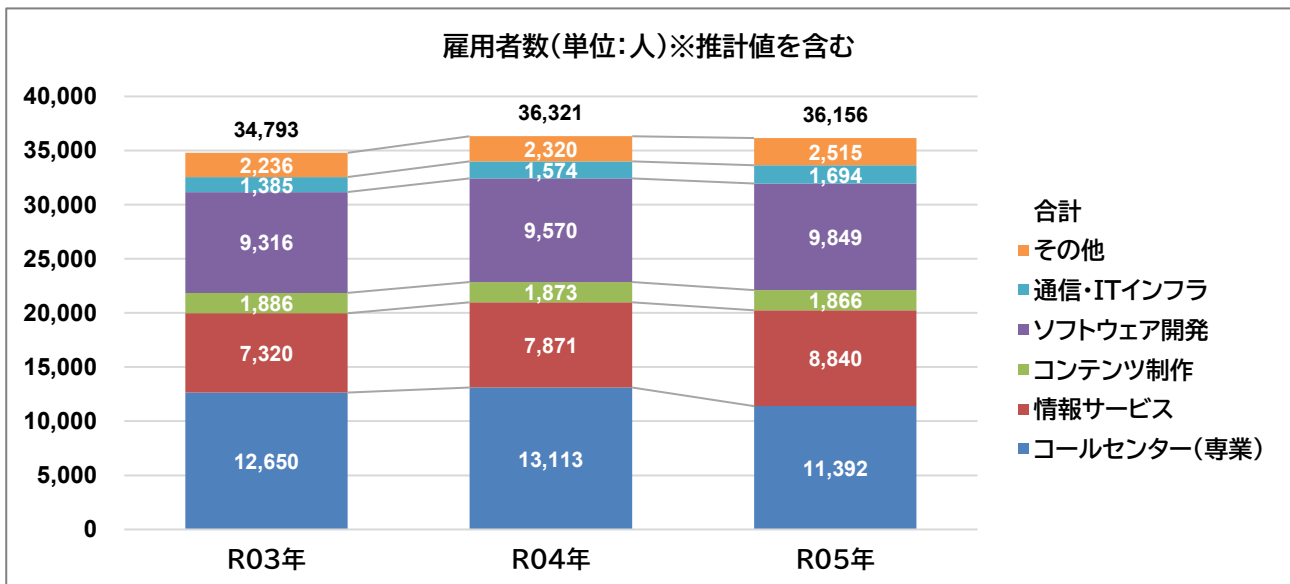
企業数は、791 社から 780 社に減少しており、ほとんどの業種でわずかに企業数が減少している。



1.2. 雇用者数

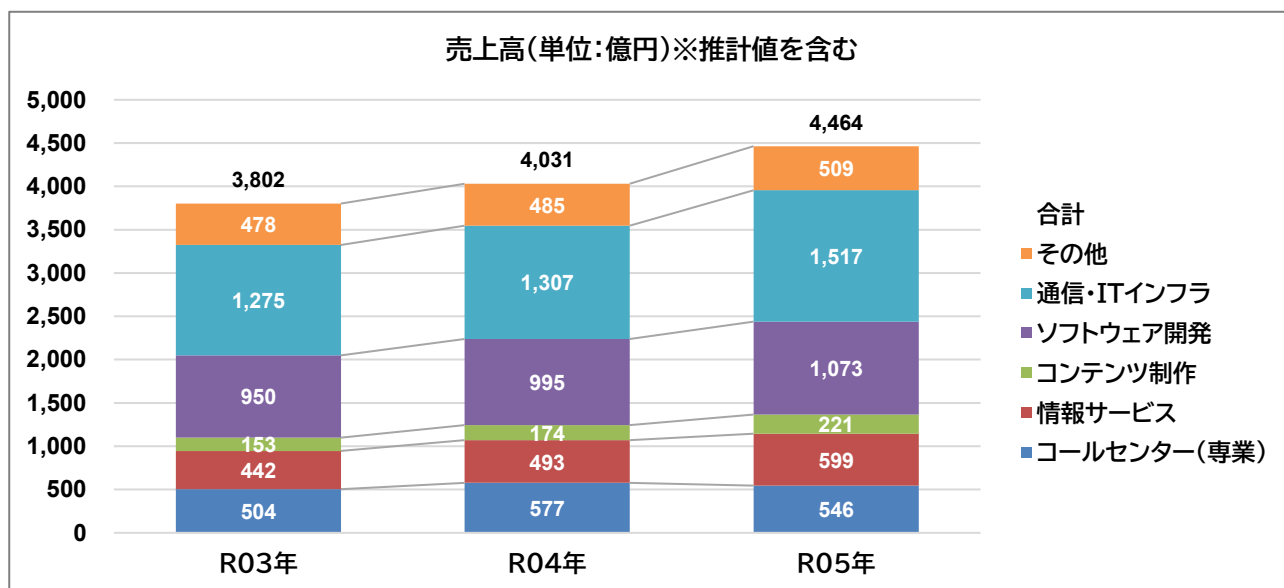
雇用者数は、36,321 人から 36,156 人に減少している。

情報サービス、ソフトウェア開発、通信・IT インフラは増加している一方、コールセンター等で減少がみられる。



1.3. 売上高

売上高は、4,031 億円から 4,464 億円へと 433 億円増加しており、コールセンター(専業)を除く業種で増加が見られる。特に情報サービス、コンテンツ制作、通信・IT インフラで大きく増加している。

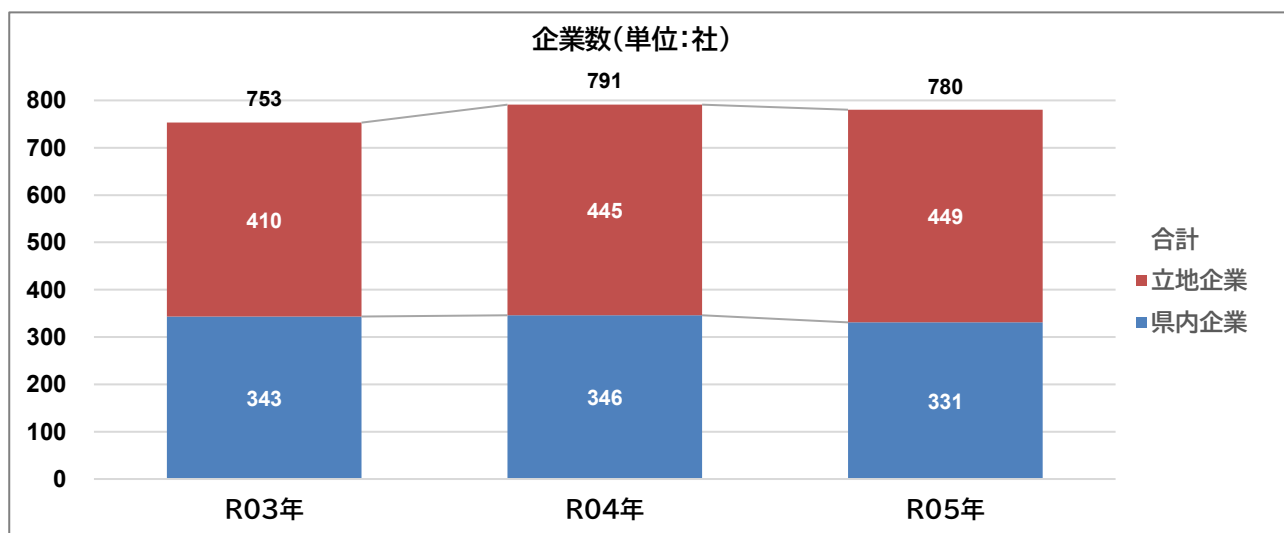


※各業種および合計は万円単位から億円単位に換算する際に四捨五入しているため、各業種の合計は合計欄と一致しない場合がある。

2. 県内企業・立地企業別

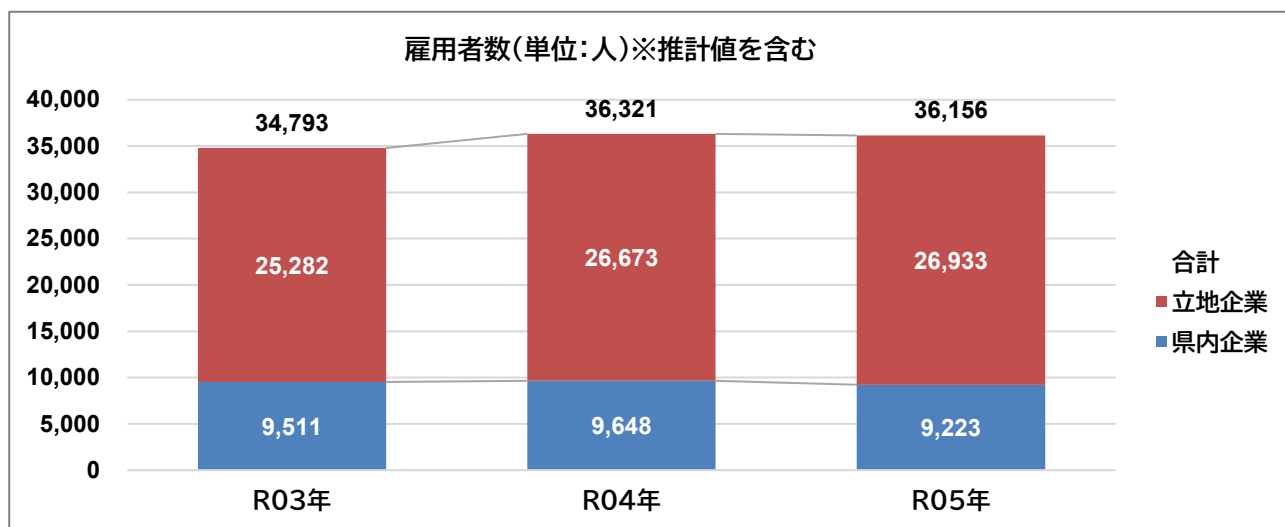
2.1. 企業数

全体の企業数は、791 社から 780 社へと 11 社減少している。内訳では、県内企業が 346 社から 331 社へと 15 社減少した一方、立地企業は 445 社から 449 社へと 4 社増加している。



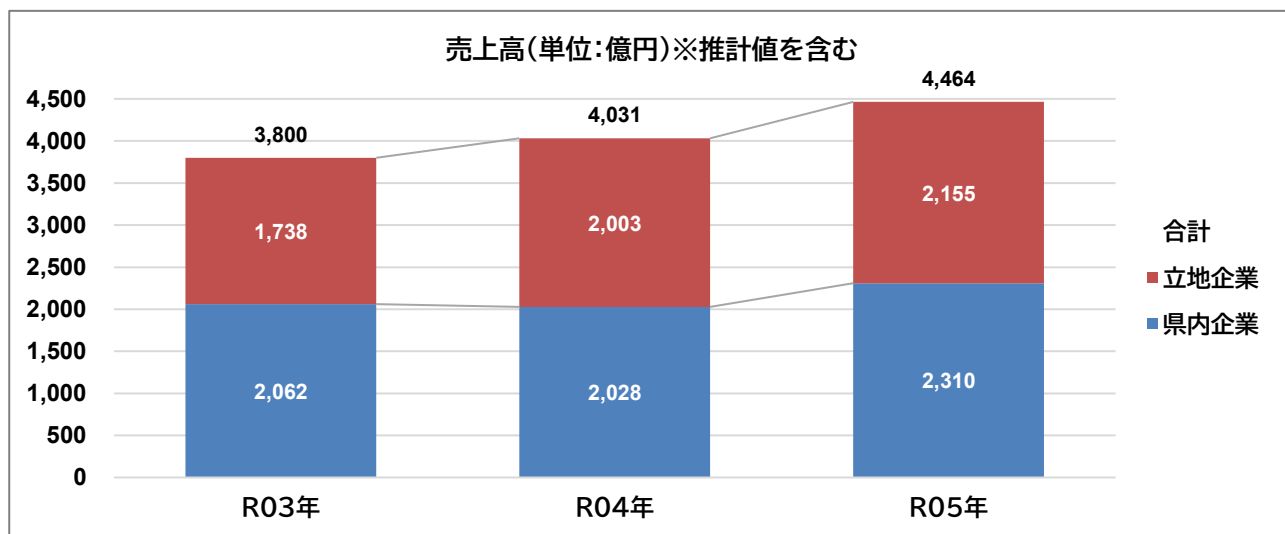
2.2. 雇用者数

全体の雇用者数は、36,321 人から 36,156 人に減少している。県内企業の雇用者数は、9,648 人から 9,223 人と減少しているが、一方で、立地企業の雇用者数は、26,673 人から 26,933 人と増加している。



2.3. 売上高

全体の売上高は、4,031 億円から 4,464 億円に増加している。県内企業の売上高は、2,028 億円から 2,310 億円と増加しており、立地企業の売上高も、2,003 億円から 2,155 億円と増加している。



※県内企業と立地企業および合計は万円単位から億円単位に換算する際に四捨五入しているため、各業種の合計は合計欄と一致しない場合がある。

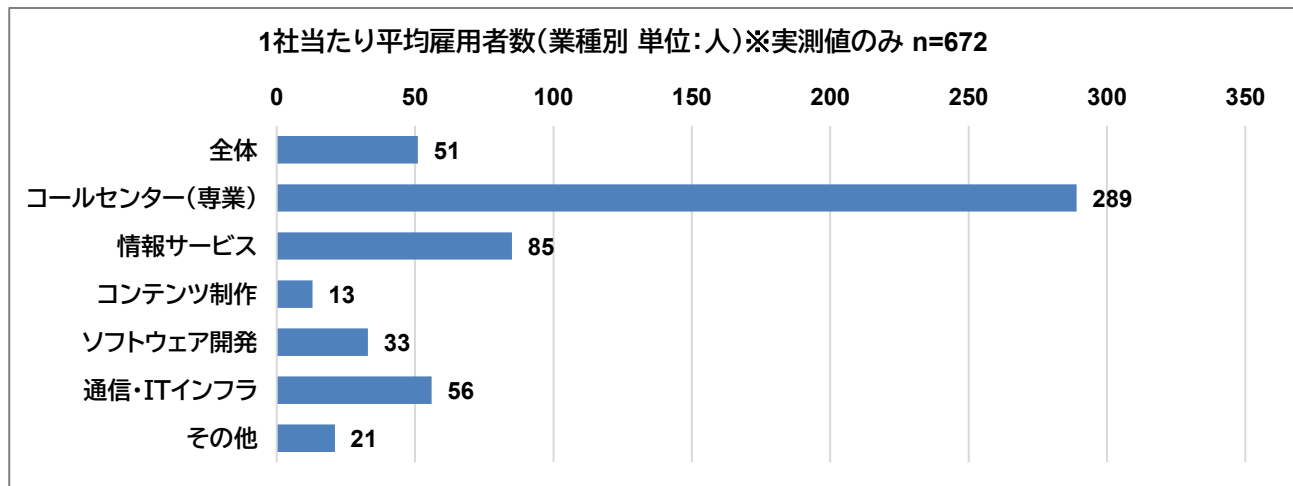
第3章 雇用者数および売上高の分析

1. 1社当たりの雇用者数および売上高

1.1. 1社当たり雇用者数

(1) 業種別

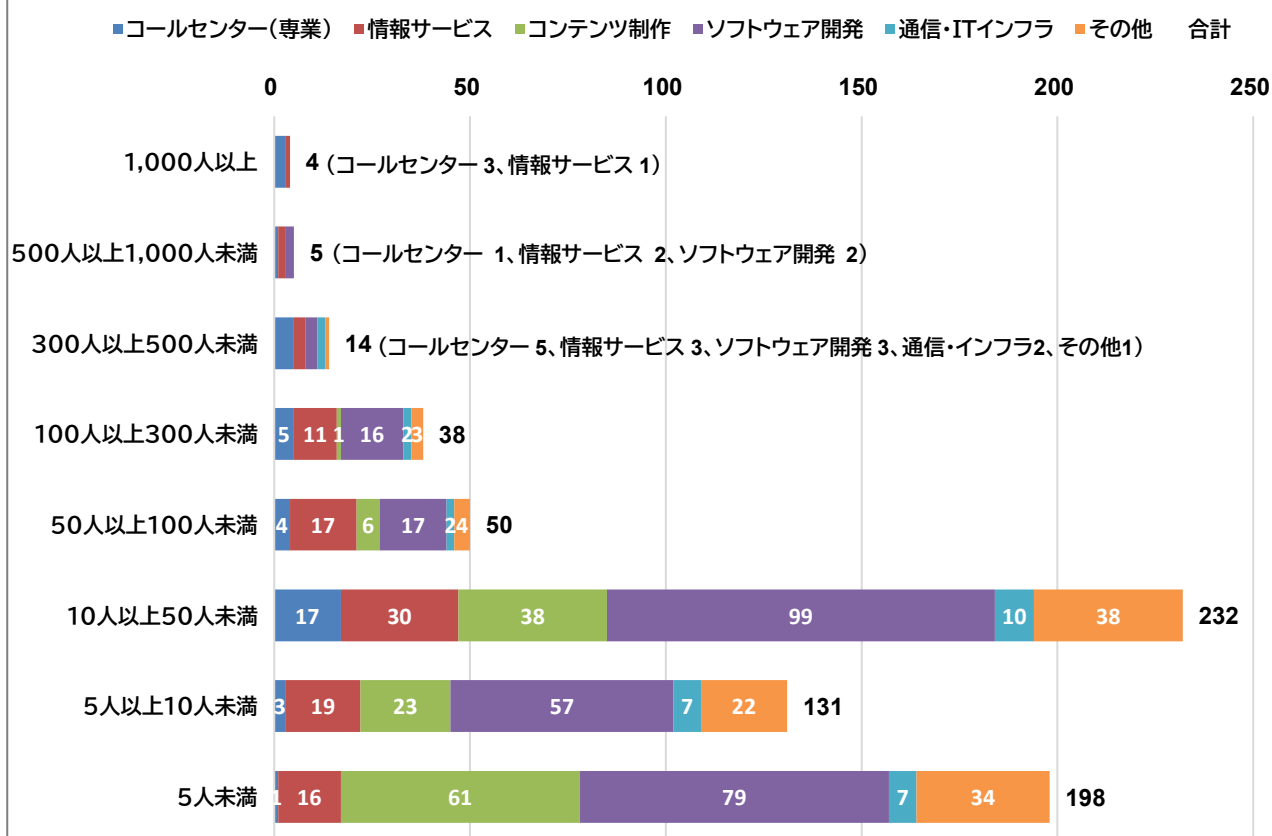
1社当たりの平均雇用者数は、コールセンターが 289 人と突出しており、同分野の雇用吸収力の高さを表している。



(2) 雇用者数規模別分布

雇用者数規模別の分布では、50 人未満の企業が 561 社と全体の 83%を占めている。本県の情報通信産業が 50 人未満の中小企業が主体であり、小規模企業も多いことが読み取れる。

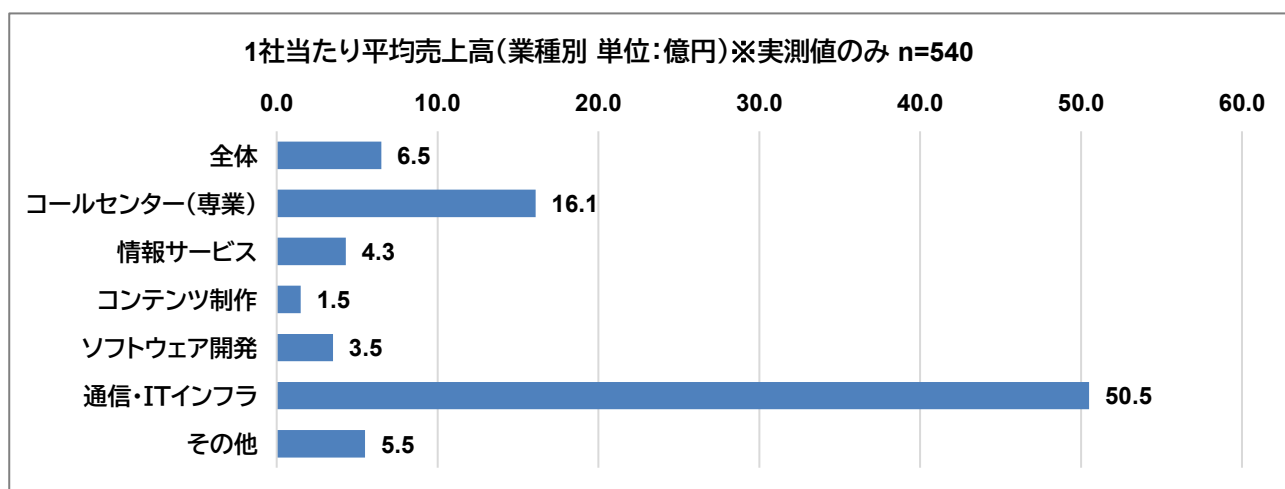
1社当たり雇用者数規模別分布(業種別 単位:社)※実測値のみ n=672



1.2. 1社当たり売上高業種別

(1) 業種別

1社当たりの平均売上高は、通信・IT インフラが 50.5 億円で突出している。これは大手通信キャリアが平均値を押し上げていることによる。次いで、コールセンターが 16.1 億円と高い。

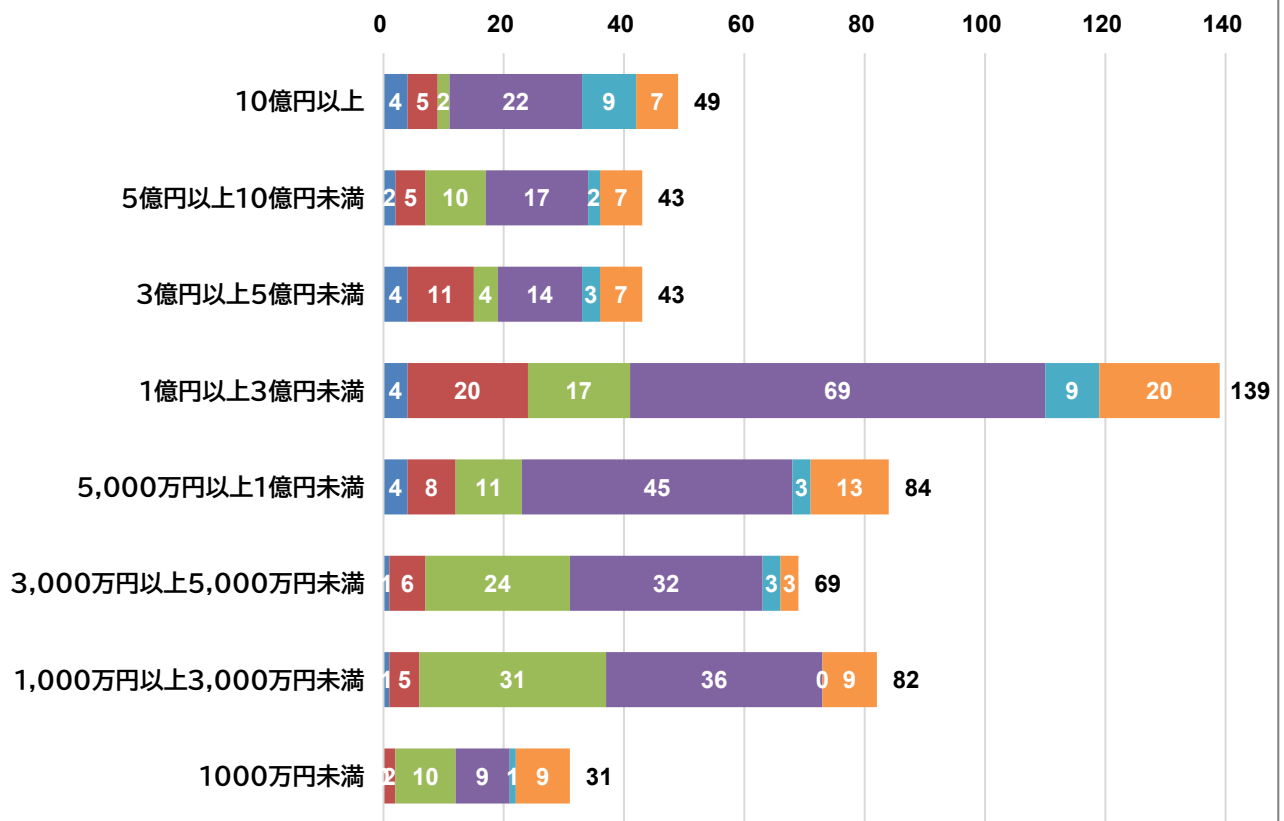


(2) 売上高規模別分布

売上高規模別の分布では、1億円以上3億円未満の企業数が最も多いが、1億円未満の企業を合算すると 266 社となり、全体の 49.3%を占める。

1社当たり売上高規模別分布(業種別 単位:社)※実測値のみ n=540

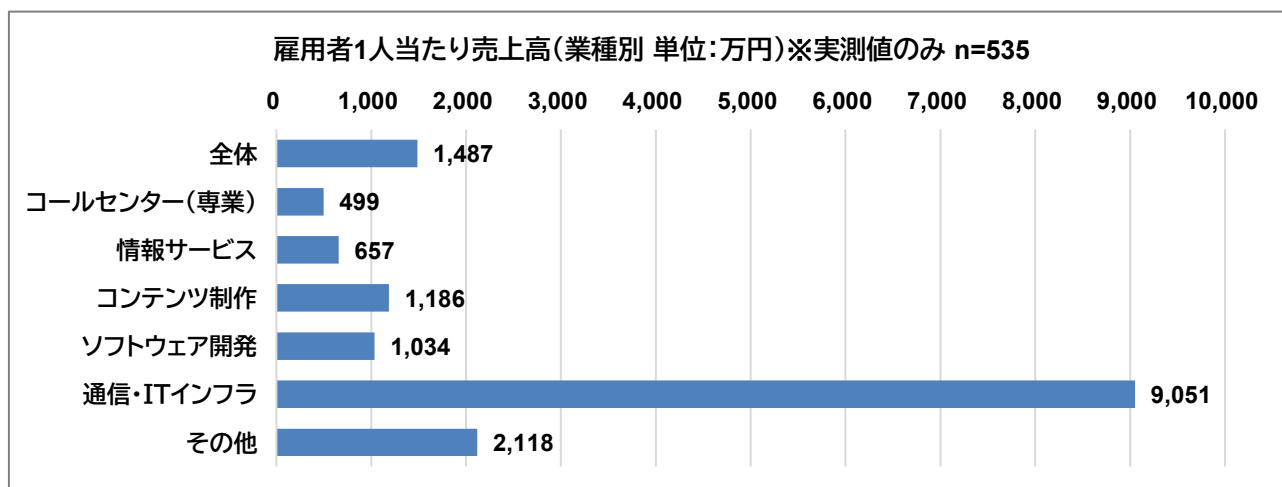
■コールセンター(専門) ■情報サービス ■コンテンツ制作 ■ソフトウェア開発 ■通信・ITインフラ ■その他 合計



2. 雇用者1人当たりの売上高

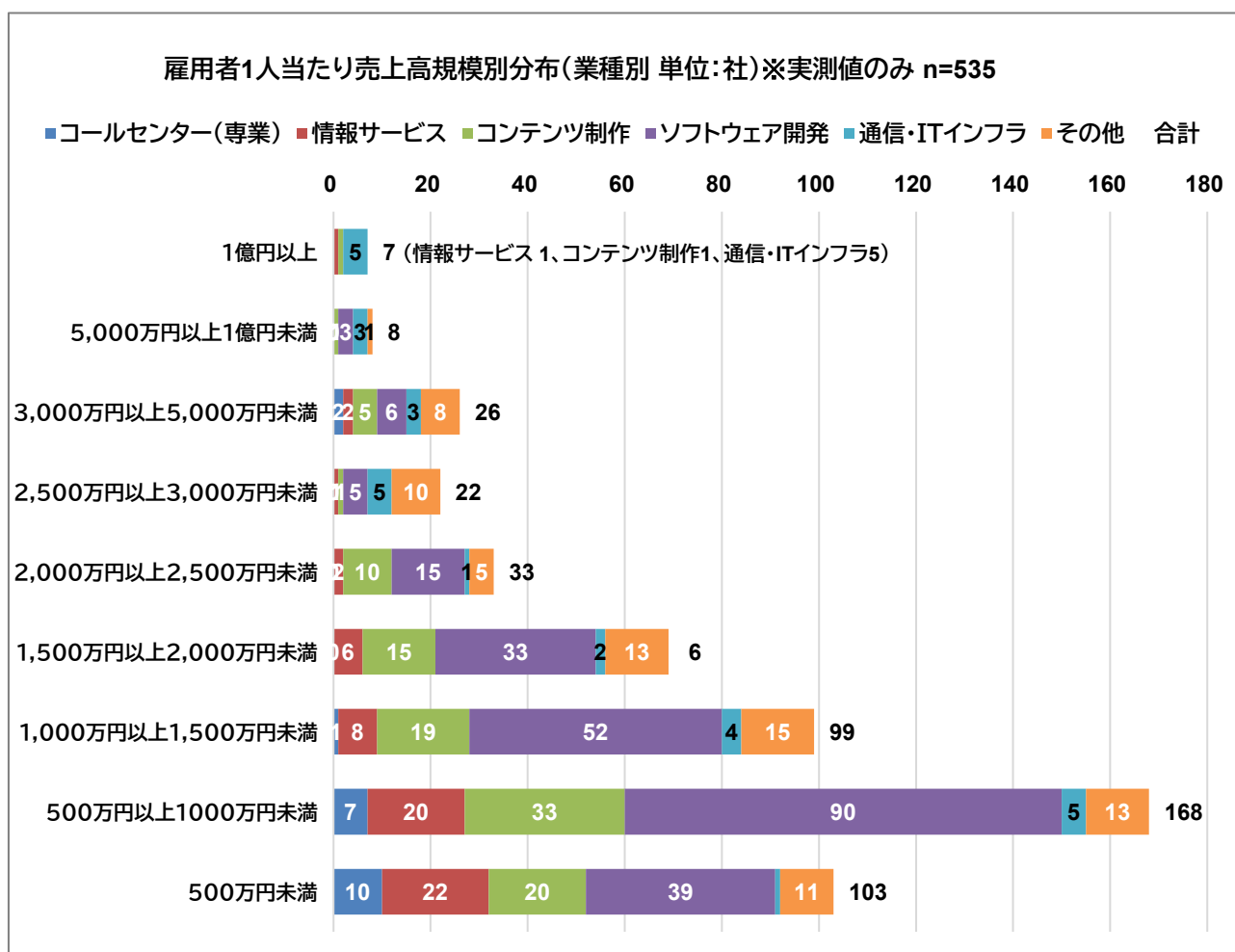
(1) 業種別

雇用者1人当たりの売上高では、通信・ITインフラが9,051万円と非常に高い。これは大手通信キャリアが平均値を大きく上げているためである。



(2) 売上高規模別分布

雇用者1人当たりの売上高規模別分布は、500万円以上1,000万円未満が168社と最も多い。また、雇用者1人当たりの売上高1,000万円未満の企業は271社であり、全体の50.7%を占める。

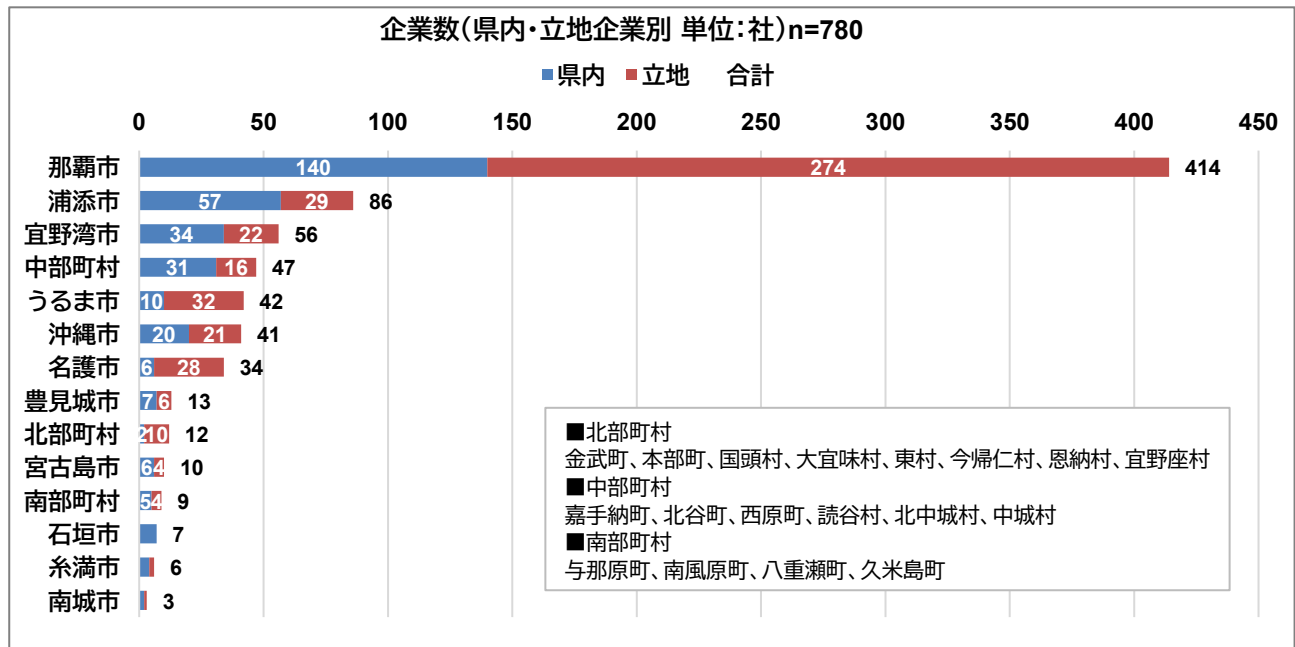


第4章 地域分布

1.1. 県内企業・立地企業別

本社所在地における地域(市及び各地区町村)別の集積状況を見ると、那覇市に全体の約 53%にあたる 414 社が集中している。

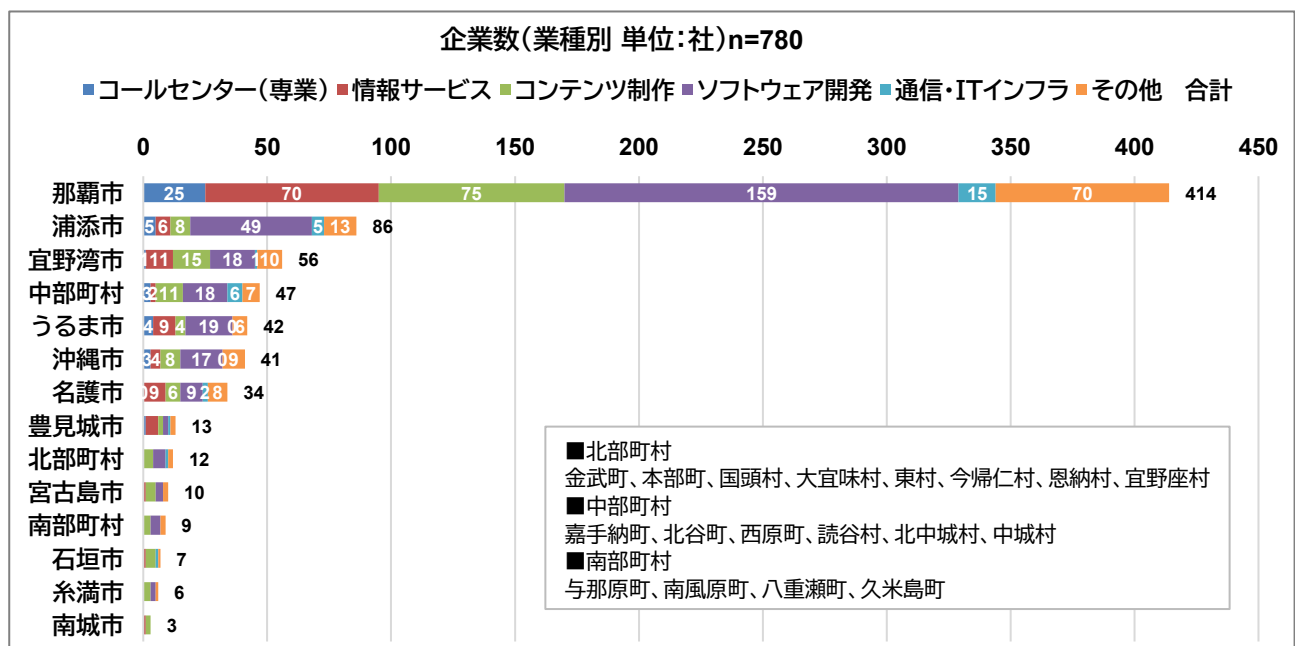
立地企業数が県内企業数を上回っている地域は、那覇市、うるま市、沖縄市、名護市、北部町村であり、企業集積施設が多い地域に立地企業が集積する傾向となっている。



※詳細データは 42 ページを参照。

1.2. 業種別

沖縄県内の IT 企業は、那覇市を中心とした中南部に集中しており、北部や離島の企業は少数となっている。



※詳細データは 42 ページを参照。

第5章 実態調査

雇用者数や売上高の増減要因等に関するアンケートを実施し、企業からの回答を基に、以下のとおり分析を行った。

1.雇用者数の動向

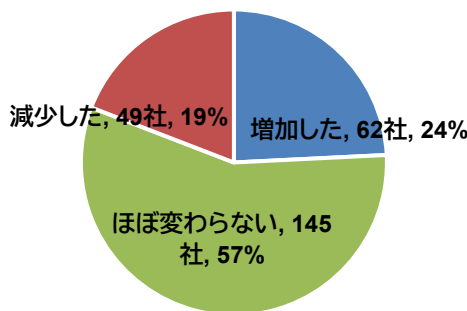
1.1. 雇用者数の増減

雇用者数の増減については、全体の過半数(57%)が「ほぼ変わらない」と回答しており、雇用が安定的な企業が多い。また、およそ4社に1社(24%)が「増加した」と回答しており、企業の業績拡大や事業の成長を反映していると考えられる。

一方、「減少した」と回答した企業はおよそ5社に1社(19%)の割合となっている。

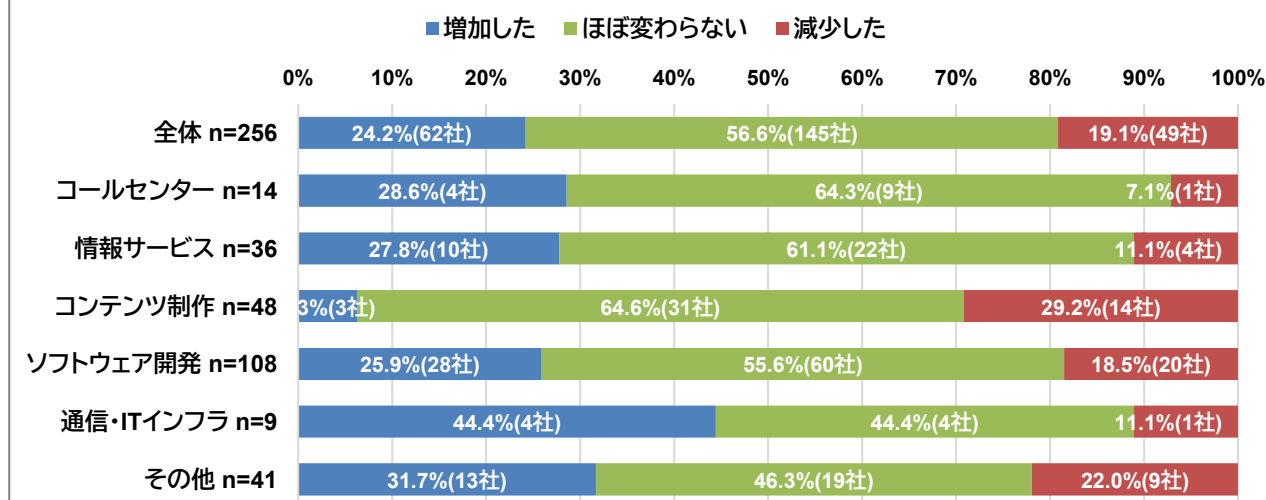
この結果から、本県の情報通信関連産業の半数では雇用が安定しているとみられ、「増加した」と回答した企業が「減少した」と回答した企業を上回っていることから、やや雇用を拡大傾向にある企業が多いとみられる。

雇用者数の前年度比増減(全体 単数回答 n=256)



分野別に見ると、コールセンター、情報サービス、ソフトウェア開発、通信・IT インフラ、その他で雇用者数が「増加した」と回答が多く、アウトソーシングやソフトウェア開発、デジタル化や IT 基盤整備の需要増を反映していると考えられる。一方、コンテンツ制作分野では雇用者数が「減少した」という回答の多さが顕著であり、構造的な変化や競争激化といった影響の可能性がある。

雇用者数の前年度比増減(分野別 単数回答)



1.2. 雇用者数の増加要因

雇用者数の増加要因に関する回答について、「求人応募者の増」と回答した企業が 47.5%と高く、人材確保の環境が改善していることが窺える。

次いで「受注増」と回答した企業が 45.9%となっており、業務量の増加に伴う人員拡充の必要性を示している。

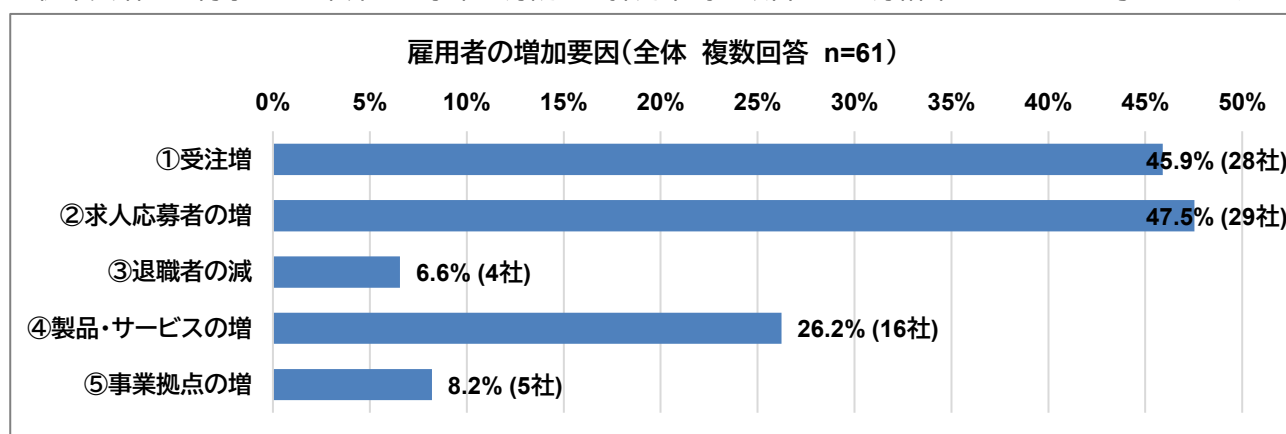
続いて「製品・サービスの増」と回答した企業が 26.2%で、事業拡大や新規展開に伴う人員需要もみられる。

比較的少数の要因として、「事業拠点の増」が 8.2%、「退職者の減」が 6.6%となっている。

この結果から、雇用者が増加している企業は以下の特徴が読み取れる。

- ①. 受注増(業績好調)と応募者増(採用環境の改善)が、従業員増加要因の両輪となっている。
- ②. 新規事業や事業拡大による人員需要も一定数存在しており、成長意欲のある企業が見られる。
- ③. 拠点の増加や退職者の減少による影響は限定的である。

従業員増加の背景には、業界での事業の好調さと採用市場の改善という好循環があることが考えられる。



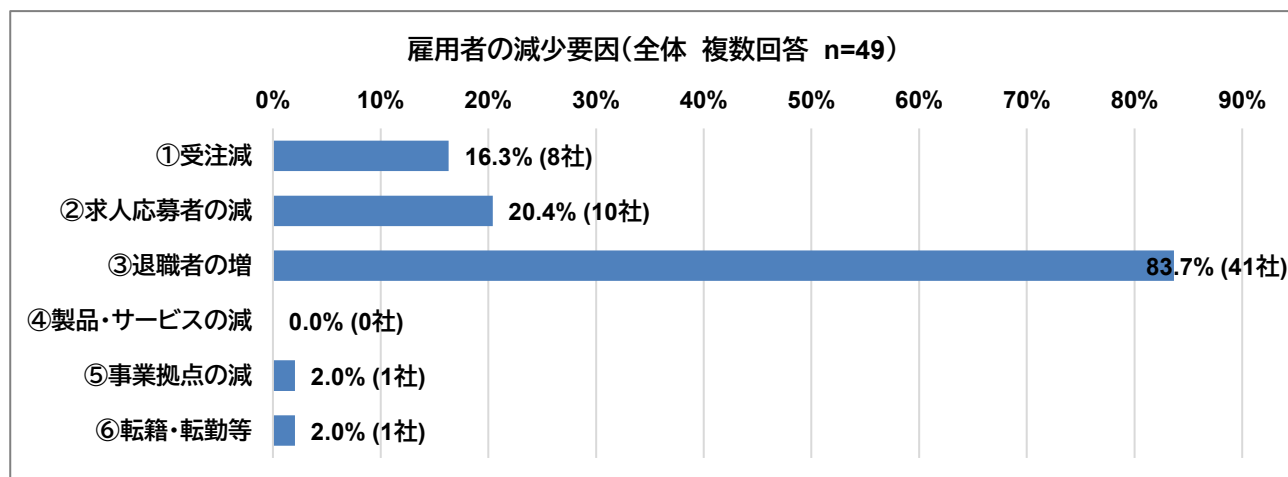
1.3. 雇用者数の減少要因

雇用者数の減少要因は、「退職者の増」と回答した企業が 83.7%で非常に高い割合を示しており、人材流出が雇用者減少の主たる要因となっていることを明確に示している。

次いで主な要因として「求人応募者の減」が 20.4%、「受注減」が 16.3%となっており、人材確保の困難さと事業環境の変化も雇用者減少に影響を与えていることが読み取れる。その他の要因は極めて少数となっている。

この結果から、雇用者が減少した企業は以下の特徴が読み取れる。

- ①. 雇用者減少は退職者の増加による影響が非常に大きいと見られ、人材の定着が大きな課題となっている。
- ②. 応募者減(採用市場の厳しさ)と受注減(事業環境の変化)も雇用者減に一定の影響を与えているが、退職者の増加と比べると影響は限定的である。
- ③. 事業縮小や組織再編による減少は極めて少なく、企業側の要因よりも、労働市場の状況が雇用者の減少の主な要因となっていると考えられる。



2. 売上高の動向

2.1. 売上高の増減

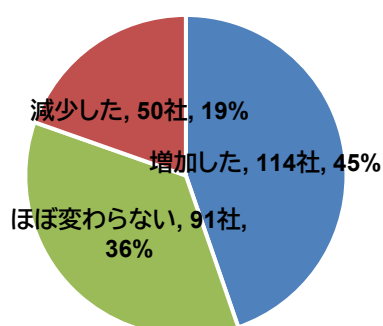
売上高の増減では、「増加した」と回答した企業が45%で、全体の約半数の企業で売上高が増加しており、事業拡大の傾向が見られる。

また「ほぼ変わらない」が36%となっており、約3分の1の企業で売上高が安定的に維持されている。一方で「減少した」は19%と約5社に1社の割合となっている。

この結果から、売上高が増加した企業は以下の特徴が読み取れる。

- ①. 「増加した」が「減少した」を大きく上回っており、業界全体として業績向上傾向が見られる。
- ②. 「増加した」と「ほぼ変わらない」の合計は81%で、多くの企業で売上高が維持・拡大している。
- ③. 減少企業は相対的に少数であり、業界全体としては好調な事業環境にあるとみられる。

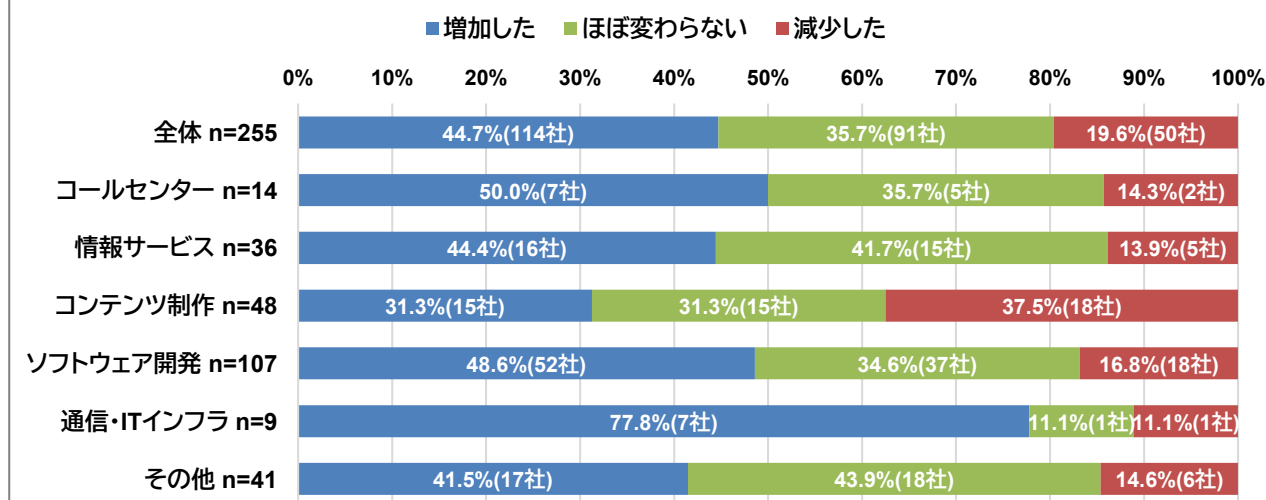
売上高の前年度比増減(全体 単数回答 n=256)



分野別に見ると、コールセンター、情報サービス、ソフトウェア開発、通信・IT インフラ、その他で売上高が「増加した」と回答が多く、雇用者の増加回答の傾向と一致している。これは、アウトソーシングやDX需要の高まりを反映していると考えられる。

一方、コンテンツ制作分野では売上高が「減少した」という回答の多さが顕著であり、これは、業界構造の変化や競争激化の影響と考えられる。

売上高の前年度比増減(分野別 単数回答)



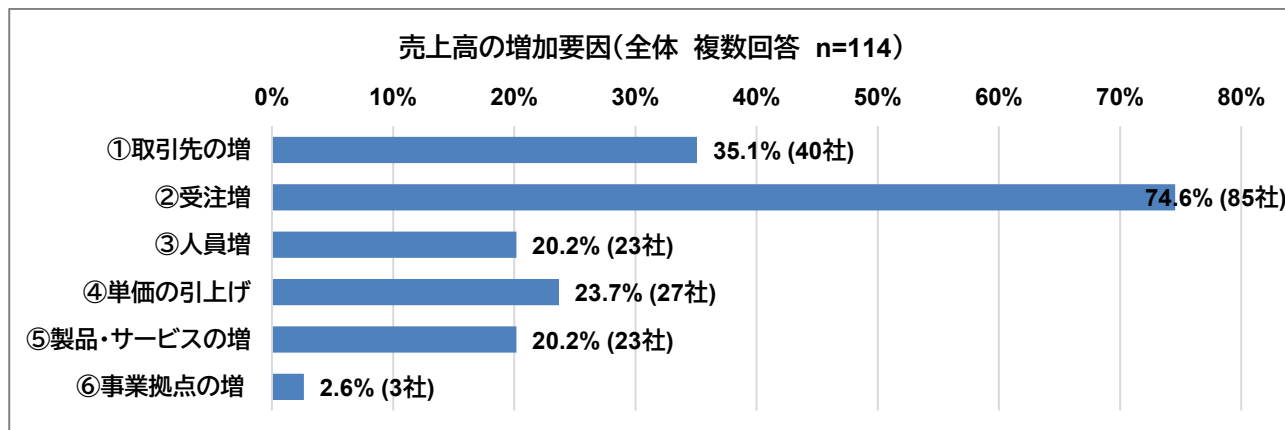
2.2. 売上高の増加要因

売上高の増加要因として、「受注増」と回答した企業が、74.6%と高い割合を示している。これは、市場の需要が非常に強いことを示している。次いで「取引先の増」が 35.1%となっており、新規顧客の開拓や事業領域の拡大がなされた企業が一定数いることが読み取れる。

また、「単価の引上げ」「人員増」「製品・サービスの増」の3つが20%程度の割合を示しており、最も少ない要因は「事業拠点の増」である。

この結果から、売上高が増加した企業は以下の特徴が読み取れる。

- ① 需要の増加(受注増)が売上増加の主たる要因となっている。
- ② 新規取引先の開拓も挙げられており、営業活動等の成果が表れていると見られる。
- ③ 他に単価引上げ(価格戦略)、人員増(人材投資)、製品・サービスの増(商品開発)が売上増に寄与している。



2.3. 売上高の減少要因

売上高の減少要因として、「受注減」が 69.4%と高い割合を示している。これは、事業環境の変化や市場需要の減少が主な要因となっていると考えられる。

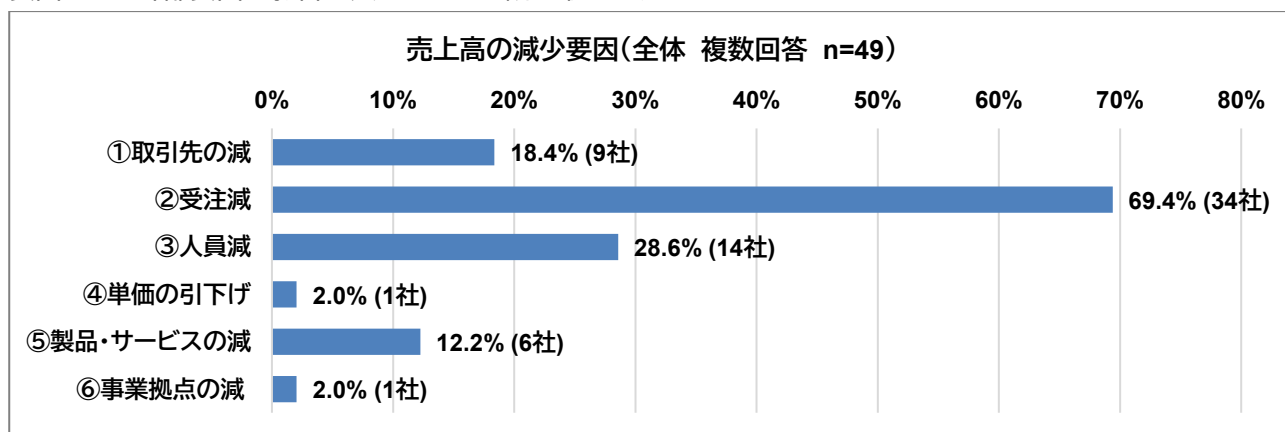
次いで「人員減」が 28.6%であり、人材の確保・維持の課題も売上減少に影響を与えていることが読み取れる。

その他の要因として「取引先の減」「製品・サービスの減」が続き、最も少ない要因は「単価の引下げ」「事業拠点の減」となっている。

この結果から、売上高が減少した企業は以下の特徴が読み取れる。

- ① 売上減少は主として受注減(市場需要の減少)と考えている企業が多い。
- ② 人員減も売上減少の要因となっており、人材確保と事業展開の関連性が示されている。
- ③ 単価引下げ(価格競争)や拠点減(事業縮小)による影響は限定的である。

従って、売上高の減少は主として市場環境の変化と人材確保の課題によってもたらされており、企業の内部要因よりも外部要因の影響が大きいことが読み取れる。

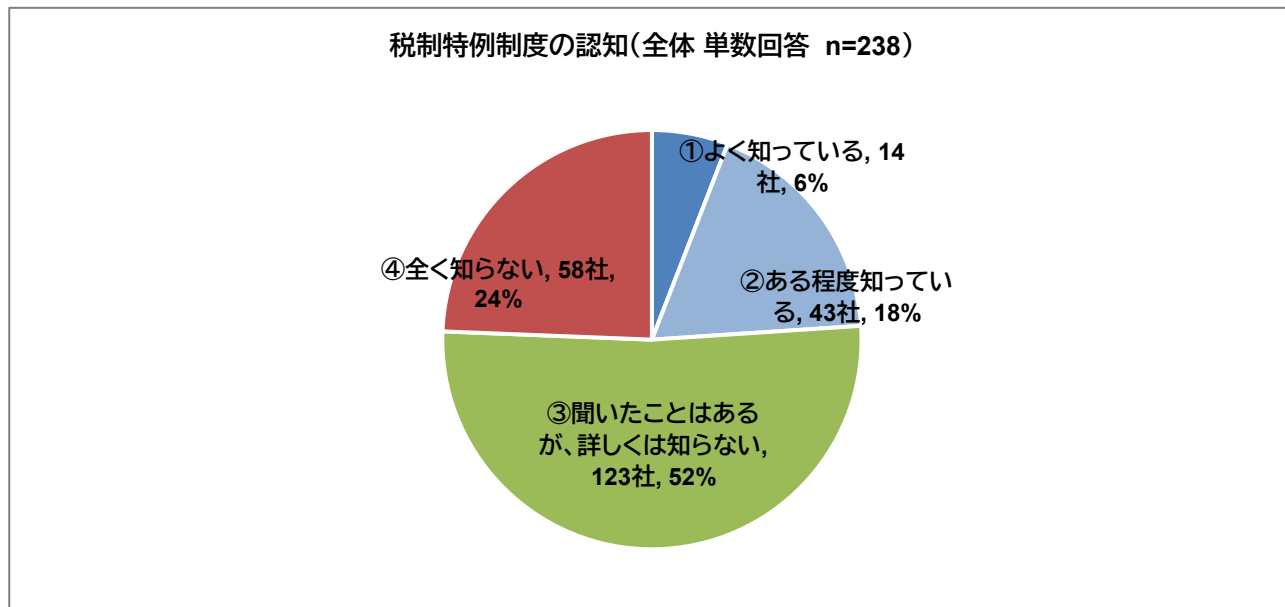


3. 税制特例制度について

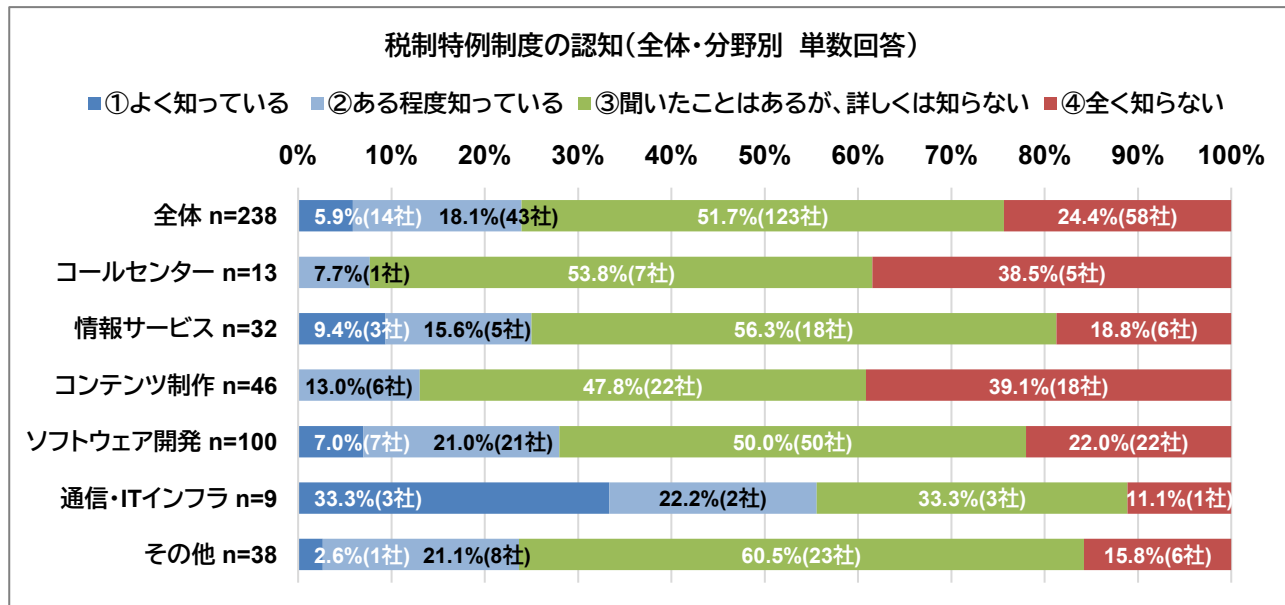
3.1. 税制特例制度の認知

税制特例制度の認知度について、何らかの形で制度を認知している企業(「よく知っている」「ある程度知っている」「聞いたことはある」の合計)は76%となっており、一定の認知度があると言える。

しかし、制度の詳細な理解は、「よく知っている」「ある程度知っている」を合わせても24%に留まっている。制度の理解の不足が原因となり、活用につながっていない可能性が考えられる。



分野別に見ると、通信・IT インフラ分野で最も認知度が高いが、コールセンターやコンテンツ制作分野では認知度が低い。



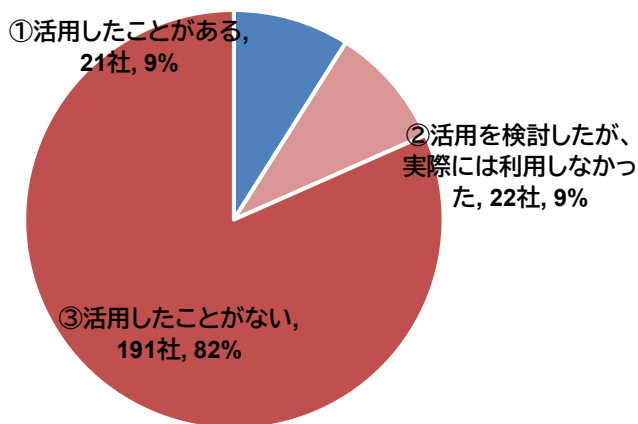
3.2. 税制特例制度の活用

税制特例制度について、実際の制度活用は、9%の企業にとどまっている。

制度の活用を検討したものの実施に至らなかった企業が、制度を活用した企業とほぼ同数存在することは、制度の利用にあたって何らかの障壁が存在している可能性を示している。

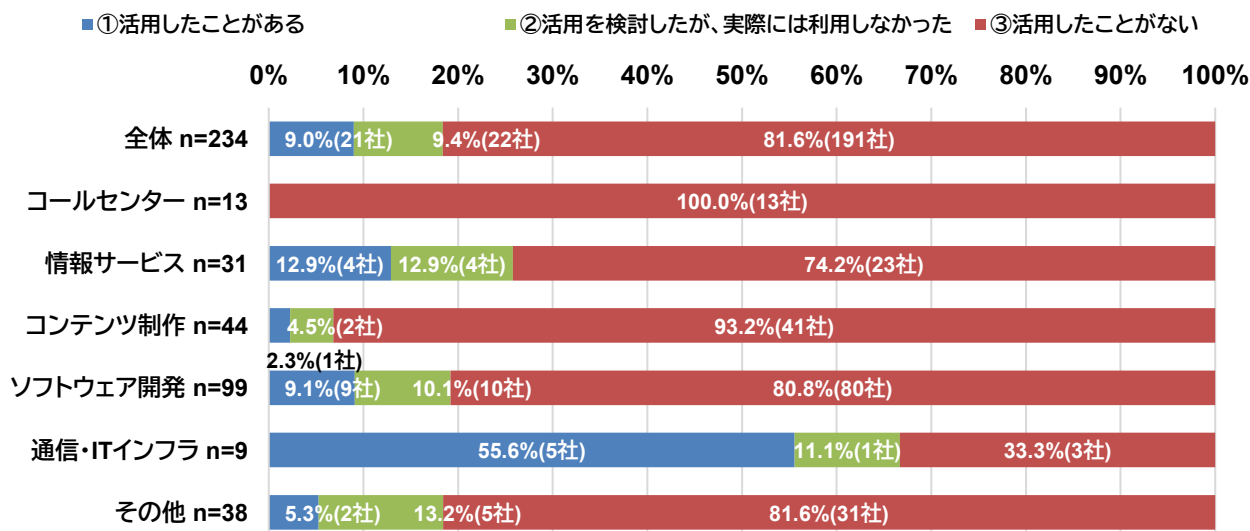
全体の 82%の企業に活用経験がないという事実は、前述の認知度調査の結果(制度を詳しく知らない企業が多い)と整合性がみられる。

税制特例制度の認知(全体 単数回答 n=238)



分野別に見ると、通信・IT インフラ分野以外では活用率およそ10%と低い。

税制特例制度の活用(全体・分野別 単数回答)



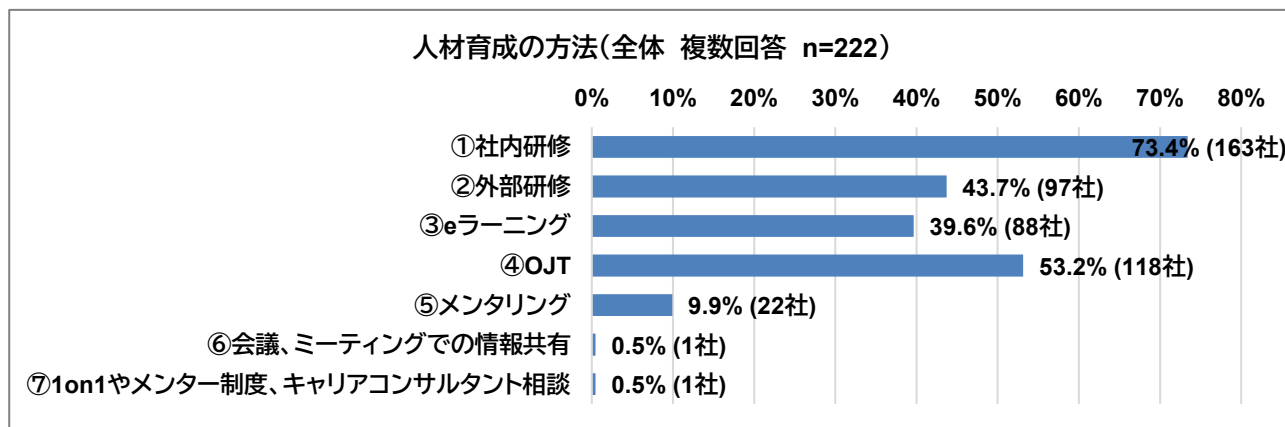
4. 人材育成について

4.1. 人材育成の方法

人材育成で最も多く採用されている方法は「社内研修」で、73.4%と突出している。これは、社内教育プログラムが人材育成の基盤として重視されていることを示している。次いで、「OJT」が 53.2%、「外部研修」が 43.7%、「e ラーニング」が 39.6%(88 社)となっている。

この結果から、以下の特徴が読み取れる。

- ①. 人材育成は主として組織的なアプローチ(社内研修、OJT)を中心に実施されている。
- ②. 従来型の対面での育成と e ラーニングを組み合わせたハイブリッドな育成も構築されつつある。



4.2. 人材育成の対象

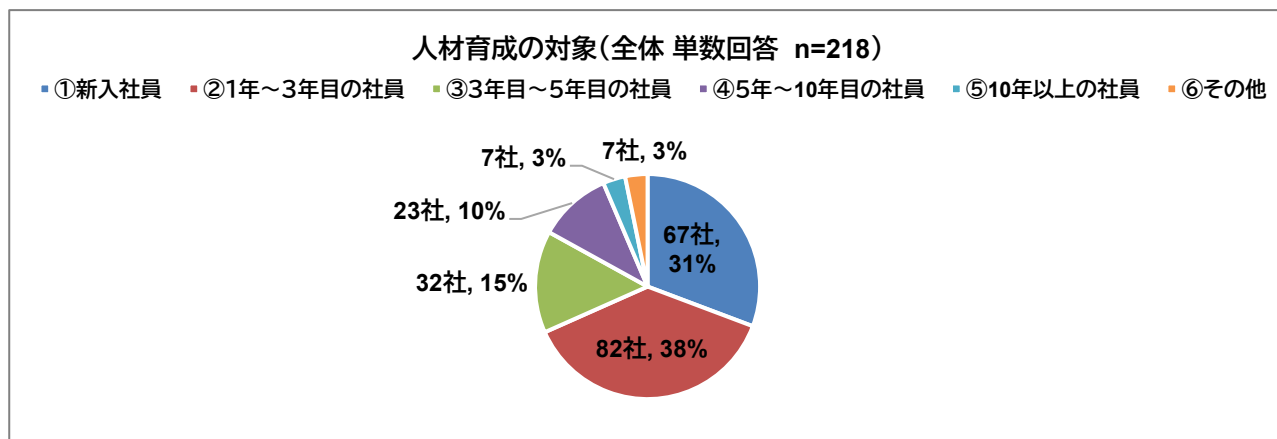
人材育成の対象では、「1 年～3 年目の社員」が 38%、「新入社員」が 31%となっており、この 2 つのカテゴリーで全体の約 7 割(69%)を占めている。これは、入社後早期の人材育成に重点が置かれていることを示している。

経験年数別の内訳は、「3 年目～5 年目の社員」が 15%、「5 年～10 年目の社員」が 10%、「10 年以上の社員」が 3%、「その他」は 3%となっている。

この結果から、以下の特徴が読み取れる。

- ①. 人材育成は入社後 3 年目までの若手社員に注力されており、この期間が人材育成の重要な期間として位置づけられていると考えられる。
- ②. 経験年数が増えるにつれて育成対象とする企業の数が段階的に減少しており、10 年以上のベテラン社員への人材育成は極めて限定的である。
- ③. 中堅層(3 年目～10 年目)への育成は合計で 25%となっている。

前述の育成方法の調査結果と合わせて考えると、若手社員向けの体系的な育成プログラムは整備されている一方で、中堅以上の社員に対する育成施策の充実が今後の課題となる可能性が窺える。



分野別に見ると、次の傾向が読み取れる。

① コールセンター分野：

入社 3 年目までの若手育成に集中しており、それ以上の経験年数の社員に対する育成プログラムはほとんど見られない。これは、基本的なスキルの習得に重点を置く育成方針を反映していると考えられる。

② 情報サービス分野：

1 年～3 年目の社員の育成に最も注力し、3 年～5 年目の中堅社員の育成も他分野より比較的重視している。段階的なスキル向上を意識した育成体制が構築されていることが窺える。

③ コンテンツ制作分野：

新入社員と 1 年～3 年目の社員で全体の約 7 割を占め、5 年～10 年目の比率も他分野より高くなっている。創造性を要する職種特性を反映し、経験年数に応じた継続的な育成を行っていると思われる。

④ ソフトウェア開発分野：

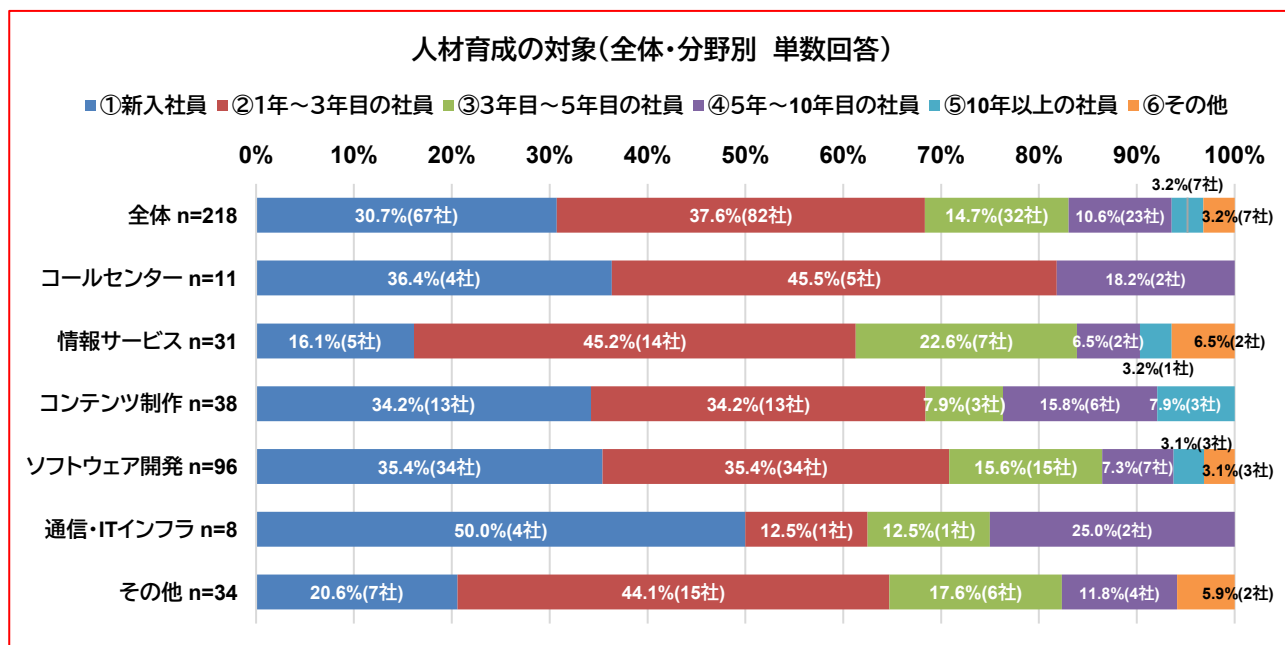
新入社員から 3 年目までの育成に重点を置きつつ、その後のキャリアステージでもバランスの取れた育成を行っている。技術の進化に対応する継続的な人材育成の必要性を反映していると考えられる。

⑤ 通信・IT インフラ分野：

新入社員の育成に特に重点を置いており、次いで 5 年～10 年目の中堅社員の育成も重視する傾向が見られる。これは、基礎スキルの習得と専門性の向上を段階的に進める育成方針を示唆している。

⑥ その他分野：

1 年～3 年目の社員の育成に最も注力しており、次いで新入社員と 3 年～5 年目の社員の育成にも一定の比重を置いている。基礎から応用までの段階的な育成アプローチが見られる。



4.3. 人材育成の予算

人材育成の予算について、予算を設けていない企業が 34%と最大の割合を占めている。これは、人材育成に対する具体的な予算計画が未整備である企業が 3 分の 1 以上存在することを示しており、顕著な特徴とみられる。

予算規模別の内訳は、「10 万円未満」が 33%、「10 万円以上 50 万円未満」が 24%、「50 万円以上 100 万円未満」が 5%、「100 万円以上」が 4%となっている。

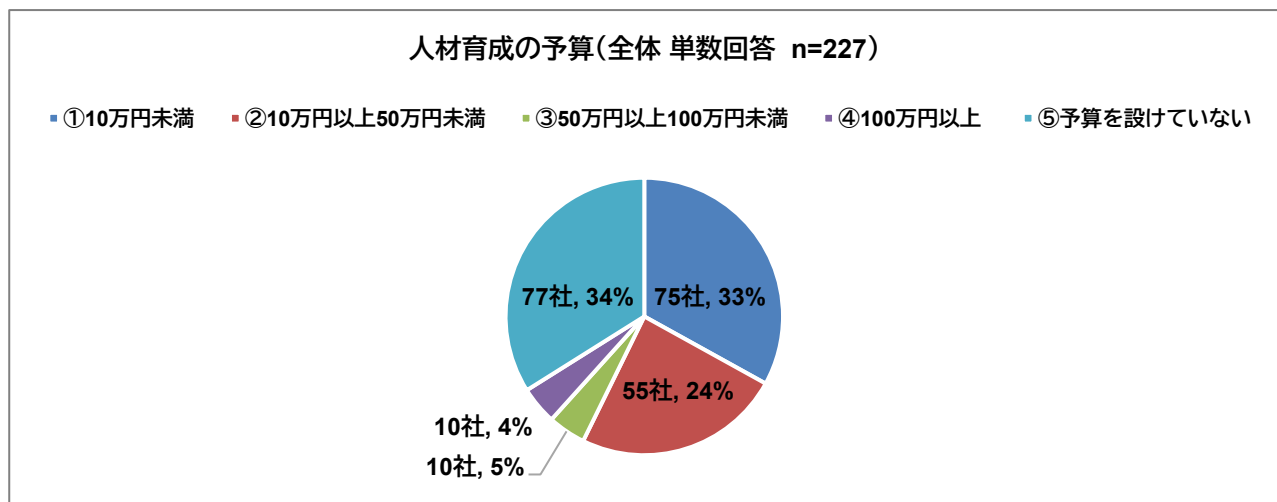
この結果から、以下の特徴が読み取れる。

- ①. 予算を設定している企業の中では、50 万円未満の小規模な予算設定が過半数(57%)を占めている。
- ②. 100 万円以上の大規模な予算を設定している企業は極めて少数(4%)に留まっており、人材育成への大規模投資は限定的である。
- ③. 予算を設けていない企業と 10 万円未満の企業を合わせると 67%となり、多くの企業で人材育成への金銭的投資が限定的であることが分かる。

以上のことから、人材育成予算の現状からは以下のような課題が読み取れる。

- ①. 人材育成に対する計画的な予算配分
- ②. 育成投資の重要性に対する認識向上
- ③. 効果的な予算規模の検討と設定

前項目までの調査結果と合わせて考えると、多くの企業が社内研修や OJT などの既存リソースを活用した育成に注力している一方で、外部リソースの活用や新たな育成手法の導入には予算面での制約が存在する可能性があると考えられる。



分野別に見ると、次の傾向が読み取れる。

① コールセンター分野:

中規模の企業から高額な予算設定が目立ち、人材育成への一定の投資意欲が見られるが、予算を設定していない企業も存在し、二極化の傾向がみられる。

② 情報サービス分野:

小規模な予算設定が中心で、大規模な投資は見られないが、多くの企業が予算を確保しており、継続的な育成姿勢が窺える。

③ コンテンツ制作分野:

予算を設定していない企業が多く、設定していても小規模予算が主流であり、人材育成への投資が限定的な傾向が強く見られる。

④ ソフトウェア開発分野:

小規模から高額まで幅広い予算設定が見られ、企業による投資規模の差が大きいものの、多くの企業が育成予算を確保している。

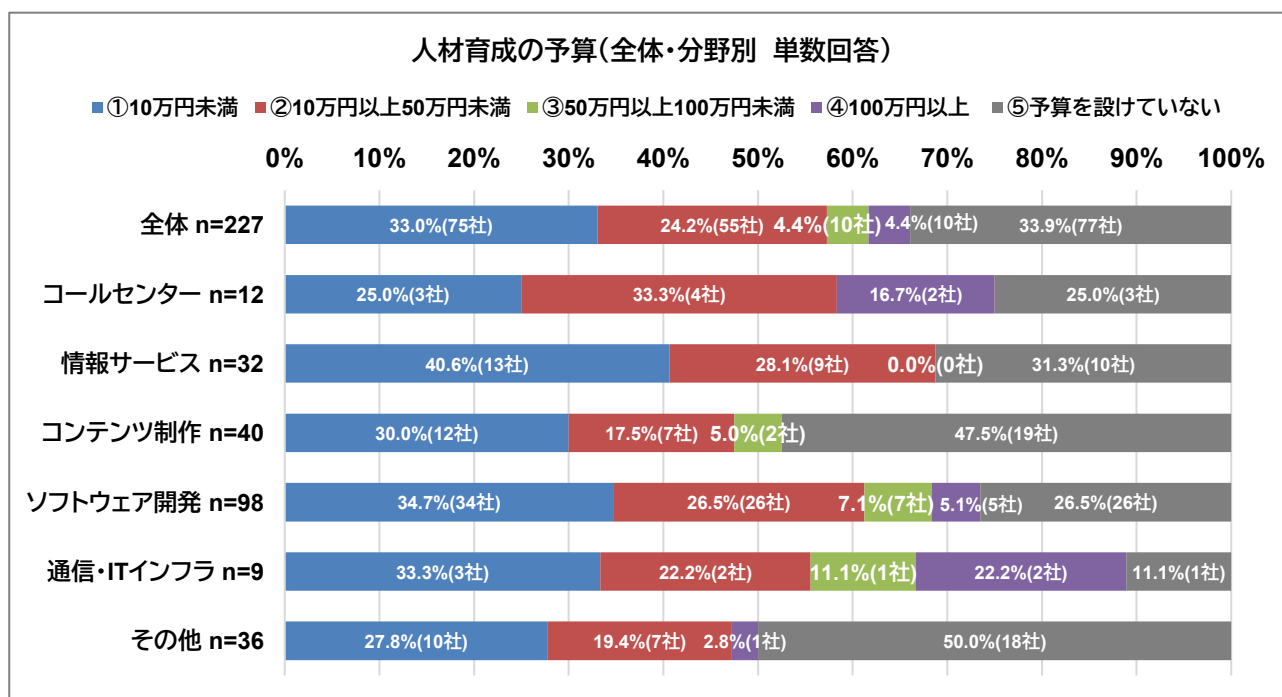
⑤ 通信・IT インフラ分野：

予算規模が比較的大きく、高額な予算設定も見られ、人材育成への投資を重視する姿勢が明確である。

⑥ その他分野：

予算を設定していない企業が半数を占め、設定していても小規模予算が中心となっており、人材育成への投資に消極的な傾向が見られる。

全体として、通信・IT インフラやソフトウェア開発分野では積極的な投資傾向が見られる一方、コンテンツ制作やその他の分野では投資に消極的な傾向が見られ、分野による取り組みの差が明確である。



4.4. 人材育成で重要な技能

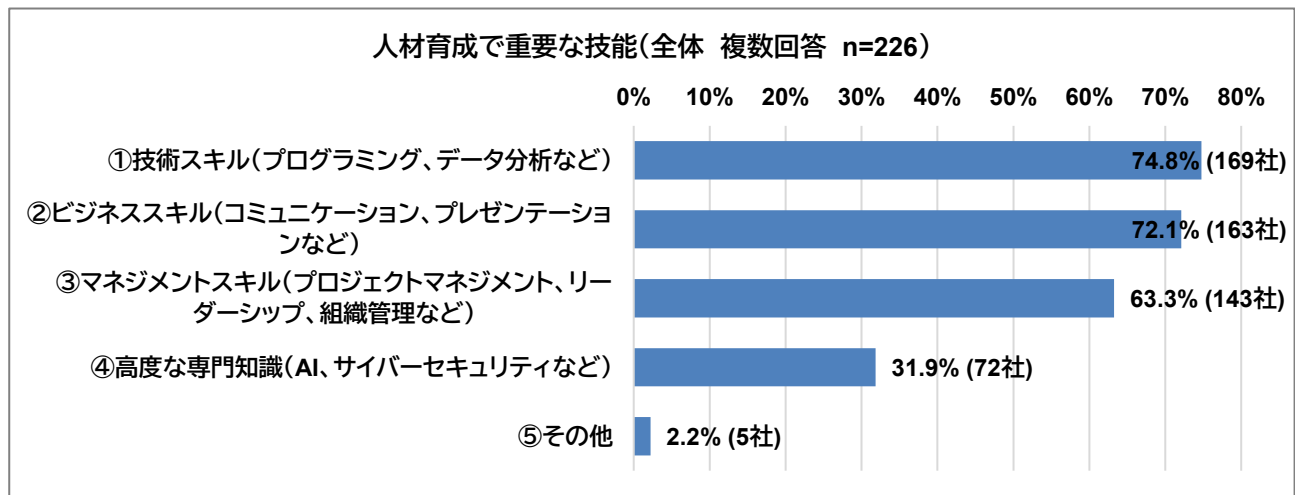
人材育成で最も重視されている技能は「技術スキル(プログラミング、データ分析など)」で、74.8%と最も高い割合を示している。僅差で「ビジネススキル(コミュニケーション、プレゼンテーションなど)」が 72.1%と続いており、この2つのスキルが特に重要視されていることが分かる。

次いで重要視されている技能として、「マネジメントスキル(プロジェクトマネジメント、リーダーシップ、組織管理など)」が 63.3%となっており、組織運営に関わるスキルも高い優先度が置かれている。

一方で、「高度な専門知識(AI、サイバーセキュリティなど)」は 31.9%と、比較的低い割合にとどまっている。

この結果から、以下の特徴が読み取れる。

- ①. 基礎的な技術スキルとビジネススキルが重要視されており、これらが人材育成の中核として位置づけられている。
- ②. マネジメントスキルも6割以上の企業が重要視しており、技術力だけでなく、組織運営能力の育成も重視されている。
- ③. AI やサイバーセキュリティなどの先端技術分野は、現時点では優先度が相対的に低く設定されている。これは、即戦力となる実践的なスキルの育成に重点が置かれている一方で、将来的に重要性を増すと考えられる先端技術分野への対応は、現時点ではまだ途上である可能性を示している。



4.5. 人材育成の課題

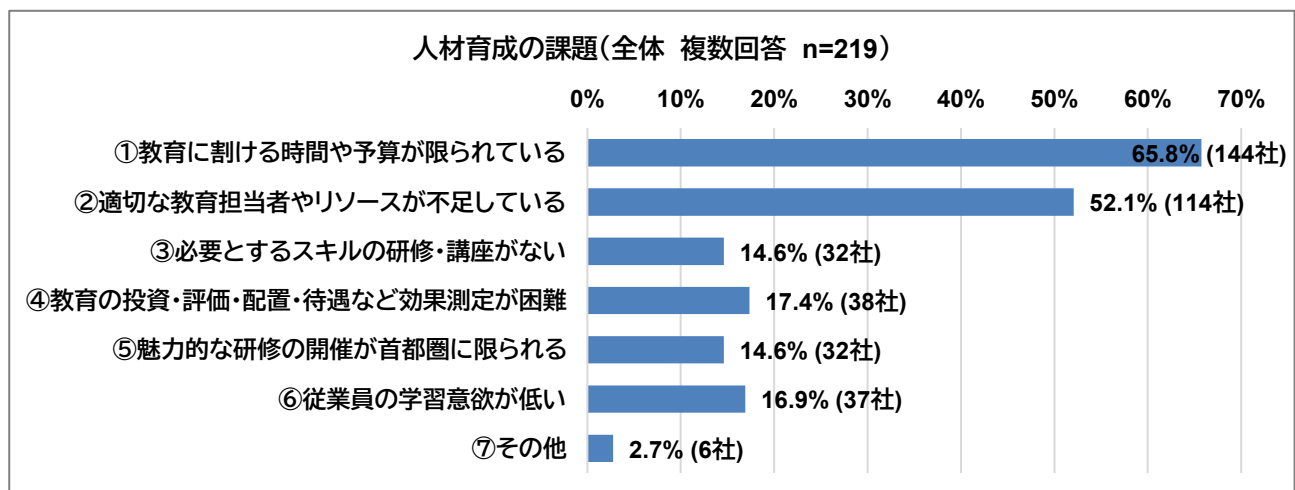
人材育成における課題として、「教育に割ける時間や予算が限られている」が 65.8%と多く、次いで「適切な教育担当者やリソースが不足している」が 52.1%となっており、この2つの課題で過半数を占めている。

その他に、「教育の投資・評価・配置・待遇など効果測定が困難」が 17.4%、「従業員の学習意欲が低い」が 16.9%、「必要とするスキルの研修・講座がない」が 14.6%、「魅力的な研修の開催が首都圏に限られる」が 14.6%、「その他」が 2.7%となっている。

この結果から、以下の特徴が読み取れる。

- ①. 人材育成の最大の障壁は、時間・予算・人材といった制約にある。
- ②. 教育効果の測定困難さも一定の課題となっており、投資対効果の評価が難しい状況が示されている。
- ③. 従業員の意欲や研修内容、地理的な制約などの運用面での課題は、相対的に低い割合にとどまっている。

このように、人材育成の課題は主として、①. リソースの量的制約、②. 適切な教育担当者の確保、③. 効果測定の困難さという3点に集中していることが読み取れる。前項までの調査結果と合わせて考えると、企業は人材育成の重要性を認識しつつも、実際の実施においては様々な制約に直面している状況が浮かび上がっている。特に、予算面での制約が大きいという前述の調査結果とも整合する課題が示されている。

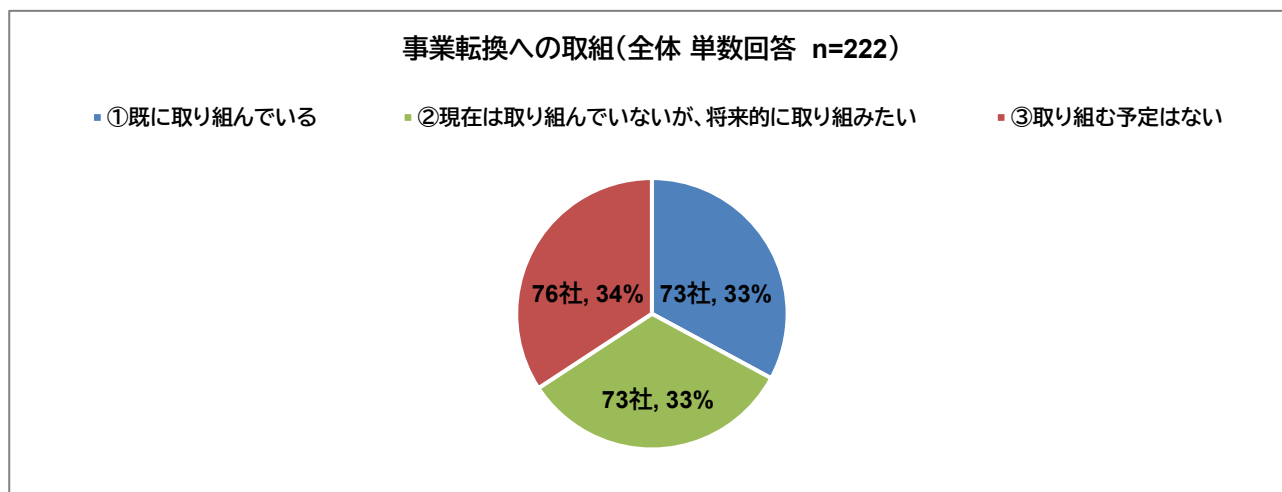


5. 事業転換について

5.1. 事業転換への取組

事業転換への取組状況についての回答は、「既に取り組んでいる」が 33%、「現在は取り組んでいないが、将来的に取り組みたい」が 33%、「取り組む予定はない」が 34%とほぼ均等となる結果になった。

このような結果から事業転換に対する企業の姿勢は分散しており、積極的に取り組む企業群と慎重な姿勢を示す企業群に分かれている。これを踏まえ、各企業の状況や課題に応じた支援策の検討が必要と考えられる。



分野別に見ると、次の傾向が読み取れる。

① コールセンター分野：

最も消極的な姿勢を示しており、取り組む予定がない企業の割合が突出して高くなっている。従来型のビジネスモデルからの転換への必要性を感じていない傾向が強く表れている。

② 情報サービス分野：

最も積極的な取り組み姿勢を示しており、既に取り組んでいる企業の割合が最も高く、将来的に取り組む意向の企業も含めると約 7 割が前向きな姿勢を示している。業界の変化への適応意欲の高さが表れている。

③ コンテンツ制作分野：

取り組みに消極的な企業の割合が高く、現状維持志向が強い傾向が見られる。既存のビジネスモデルへの依存度の高さが示唆されている。

④ ソフトウェア開発分野：

現在に取り組んでいる企業と将来的に取り組もうとする企業がバランスよく分布しており、約 7 割の企業が前向きな姿勢を示している。技術革新に応じた事業転換への意識の高さが見られる。

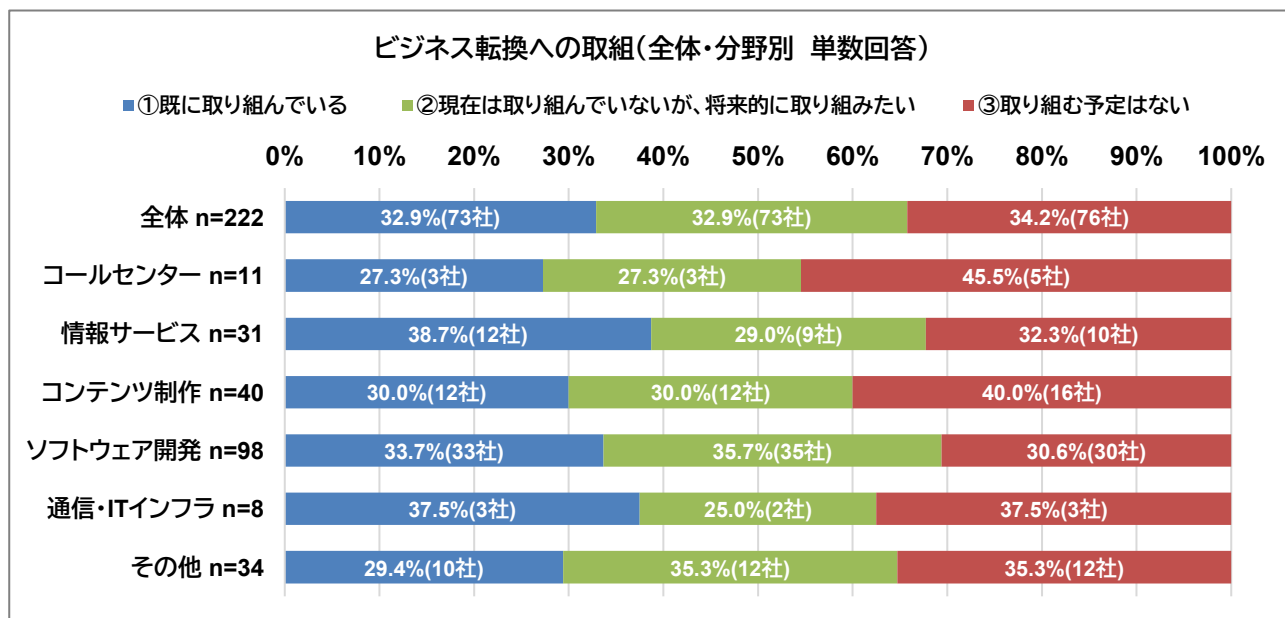
⑤ 通信・IT インフラ分野：

既に取り組んでいる企業の割合は高いものの、将来的に取り組もうとする企業の割合は比較的低い。既存事業の安定性が影響している可能性がある。

⑥ その他の分野：

将来的に取り組む意向の企業の割合が比較的高く、現状を見ながら、変化への対応を検討している様子が窺える。

全体として、技術志向の強い分野ほど積極的な姿勢が見られる一方、特定の分野では消極的な傾向が表れており、業界特性による差が顕著である。



5.2. 新規事業開発の目的

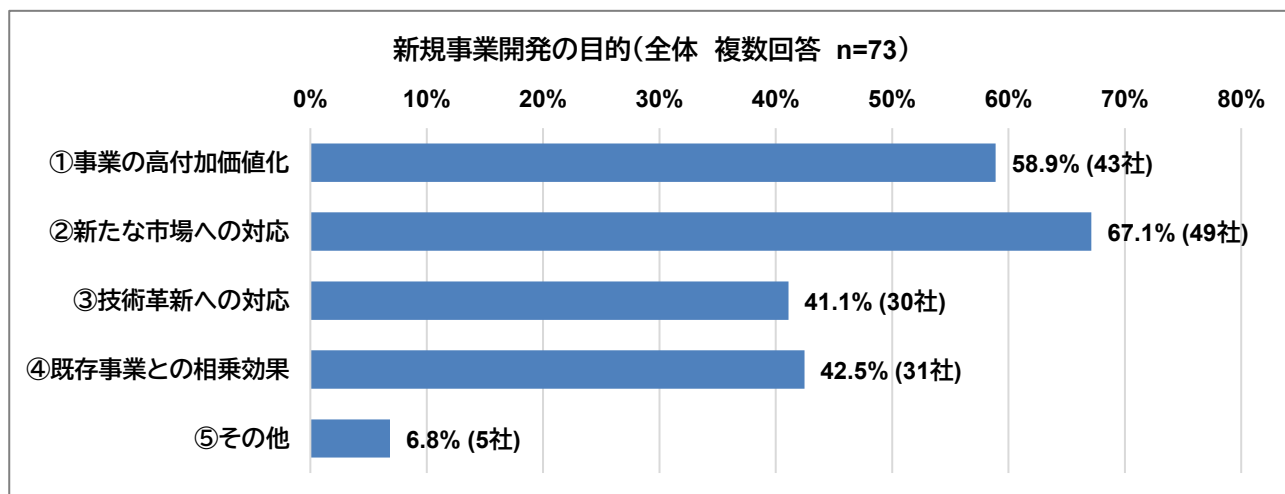
新規事業開発の目的について、最も高い割合を示しているのは「新たな市場への対応」で 67.1%となっており、次いで「事業の高付加価値化」が 58.9%と続き、この 2 つの目的が重視されている。

続いて「既存事業との相乗効果」が 42.5%「技術革新への対応」が 41.1%、「その他」が 6.8%となっている。

この結果から、以下の特徴が読み取れる。

- ①. 新規事業開発は、主として「市場拡大」と「事業価値向上」という 2 つの戦略的目的に基づいて推進されている。
- ②. 「既存事業との相乗効果」や「技術革新への対応」も 4 割程度の企業が目的として挙げており、持続的な事業発展のための手段として捉えられている。
- ③. 複数の目的が同時に追求されている傾向が見られ、新規事業開発が多面的な経営戦略の一環として位置づけられていることが読み取れる。

このように、新規事業開発においては、①. 市場対応力の強化、②. 事業価値の向上、③. 既存事業との連携という3つの観点が重視されており、企業の持続的な成長と競争力強化を目指した戦略的な取り組みとして推進されていることが読み取れる。



5.3. 新規事業開発の障壁

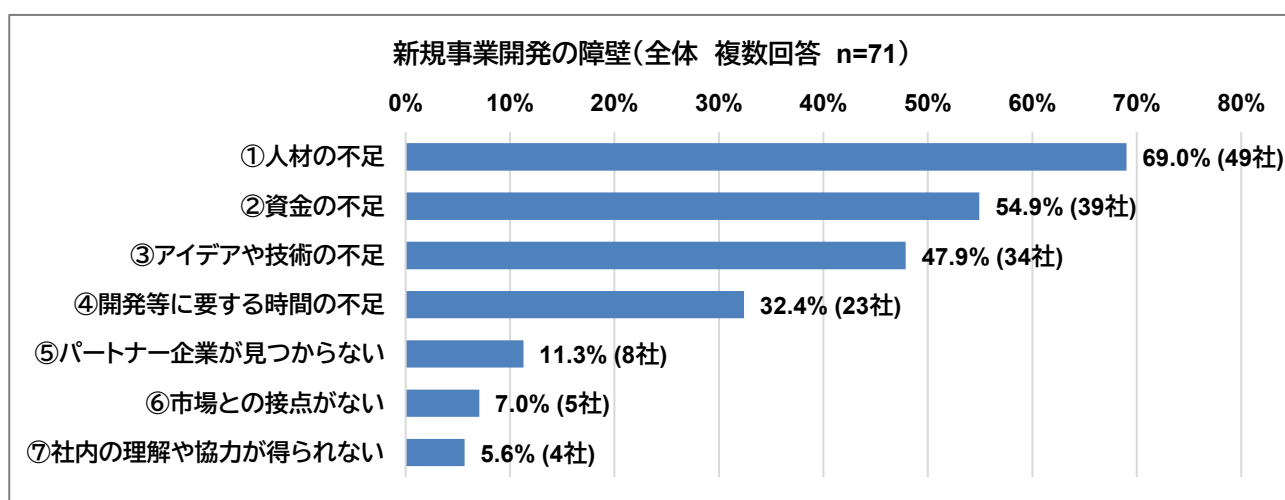
新規事業開発における障壁については、「人材の不足」が 69.0%と高く、次いで「資金の不足」が 54.9%となっており、この2つの基本的経営リソースの不足が障壁として認識されている。

続いて、「アイデアや技術の不足」が 47.9%、「開発等に要する時間の不足」が 32.4%、「パートナー企業が見つからない」が 11.3%、「市場との接点がない」が 7.0%、「社内の理解や協力が得られない」が 5.6%となっている。

この結果から、以下の特徴が読み取れる。

- ①. 新規事業開発の障壁は、人材・資金・技術という経営資源の不足にあることが多い。
- ②. 特に人材不足は約 7 割の企業が挙げており、新規事業開発における最大の障壁となっている。
- ③. 外部との連携や社内の理解など、組織的な障壁は相対的に低い割合にとどまっている。

前項の新規事業開発の目的と合わせて考えると、企業は市場拡大や価値向上を目指しながらも、その実現に必要な経営資源の確保に苦心している状況が伺える。特に、適切な人材の確保が新規事業開発の大きな障壁となっていることが示されている。



6. オープンイノベーションについて

6.1. オープンイノベーションへの認知

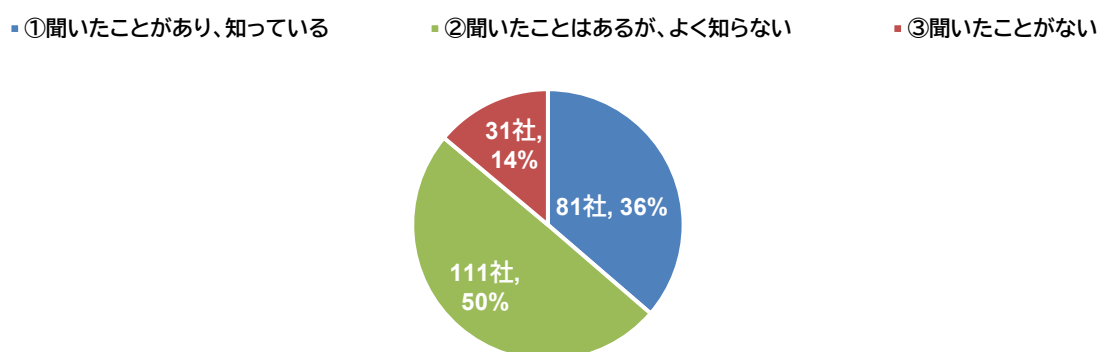
オープンイノベーションの認知については、「聞いたことはあるが、よく知らない」が 50%で最も高い割合となっている。次いで「聞いたことがあり、知っている」が 36%、「聞いたことがない」が 14%となっている。

この結果から、以下の特徴が読み取れる。

- ①. オープンイノベーションという用語自体は、86%(192 社)の企業が聞いたことがあると回答している。
- ②. しかし、その半数以上(111 社)は詳細な理解には至っておらず、表面的な認知に留まっている状況である。
- ③. 完全な認知不足(「聞いたことがない」)は 14%と比較的少数であり、用語自体は広く普及してきていることが分かる。

これは、オープンイノベーションという用語が広く知られつつあるものの、その具体的な内容や活用方法についての理解促進が今後の課題となる可能性を示している。また、前項の新規事業開発の課題とも関連して、外部連携の可能性を十分に理解・活用できていない可能性も考えられる。

オープンイノベーションへの認知(全体 単数回答 n=223)



分野別に見ると、次の傾向が読み取れる。

① コールセンター分野:

認知度が最も低い分野の一つで、詳しい知識を持つ企業が少なく、全く聞いたことがない企業の割合が高くなっている。業務の性質上、直接的な関連性の低さが影響していると考えられる。

② 情報サービス分野:

認知度が高く、業界全体として新しい技術やビジネスモデルへの関心が高いことが窺える。

③ コンテンツ制作分野:

認知度が比較的低く、また、全く聞いたことがない企業の割合も比較的高く、業界としての認知度の低さが示唆されている。

④ ソフトウェア開発分野:

一定の認知度があり、多くの企業が少なくとも概念は理解しているが、詳しい知識を持つ企業は中程度にとどまっている。実務での必要性に応じた理解度となっていると考えられる。

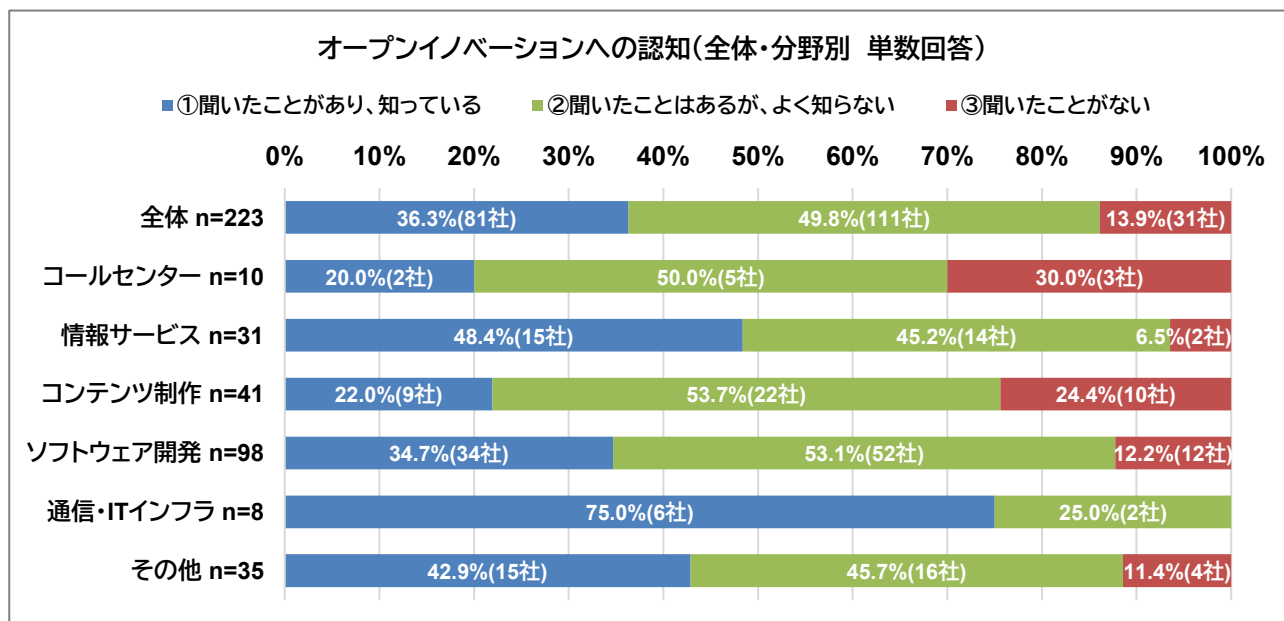
⑤ 通信・IT インフラ分野:

認知度が最も高く、全ての企業が少なくとも用語を認識しており、詳しい理解を持つ企業の割合が突出して高くなっている。業界特性として先進的な技術動向への関心の高さが表れている。

⑥ その他分野:

認知度は比較的高く、詳しい知識を持つ企業と概要を理解している企業がバランスよく存在している。業態の多様性を反映した結果となっている。

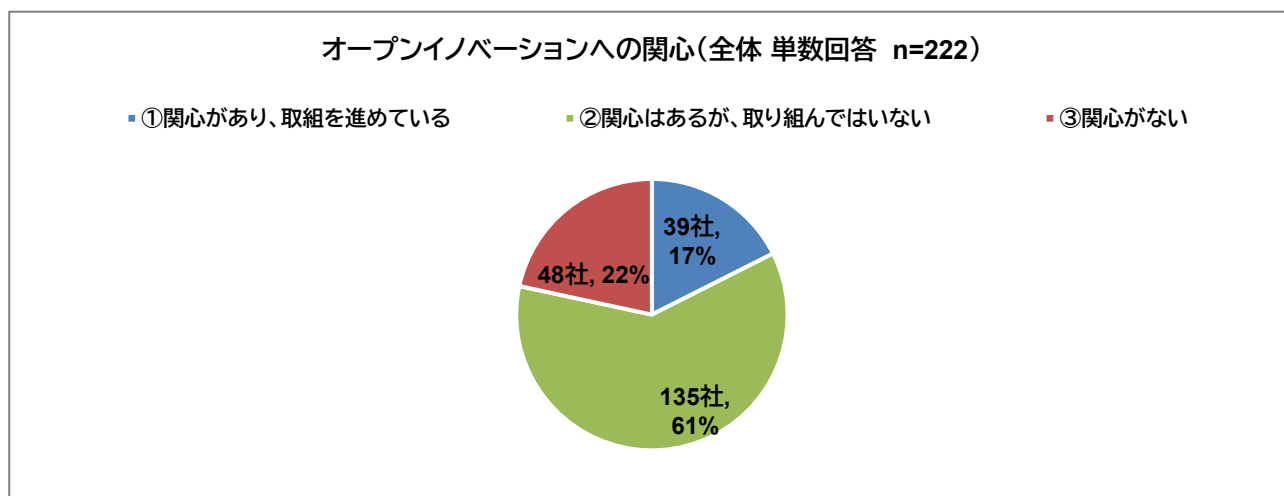
全体として、技術志向の強い分野ほど認知度が高く、従来型のサービス分野では認知度が低い傾向が明確に表れている。



6.2. オープンイノベーションへの関心

オープンイノベーションへの関心については、「関心はあるが、取り組んでいない」が 61%と最も高い割合を示し、過半数を占めている。次いで「関心がない」が 22%、「関心があり、取組を進めている」が 17%となっている。

この結果から、オープンイノベーションについては、①. 高い関心度、②. 限定的な実践状況、③. 一定数の無関心層の存在という構図が明確に示されている。



分野別に見ると、次の傾向が読み取れる。

① コールセンター分野:

関心度が最も低く、関心がないとする企業と関心はあるが取り組んでいない企業が同程度で、実際に取り組みを進めている企業は極めて少数である。業態の特性上、オープンイノベーションとの親和性の低さが表れている。

② 情報サービス分野:

関心度が高く、多くの企業が関心を示しており、実際に取り組みを進めている企業の割合も比較的高くなっている。業界の特性として新しい技術やビジネスモデルへの関心の高さが反映されている。

③ コンテンツ制作分野:

取り組みに消極的で、実際の取り組み実施企業が極めて少なく、関心がない企業の割合が高くなっている。従

来型のビジネスモデルへの依存度の高さが示唆されている。

④ ソフトウェア開発分野：

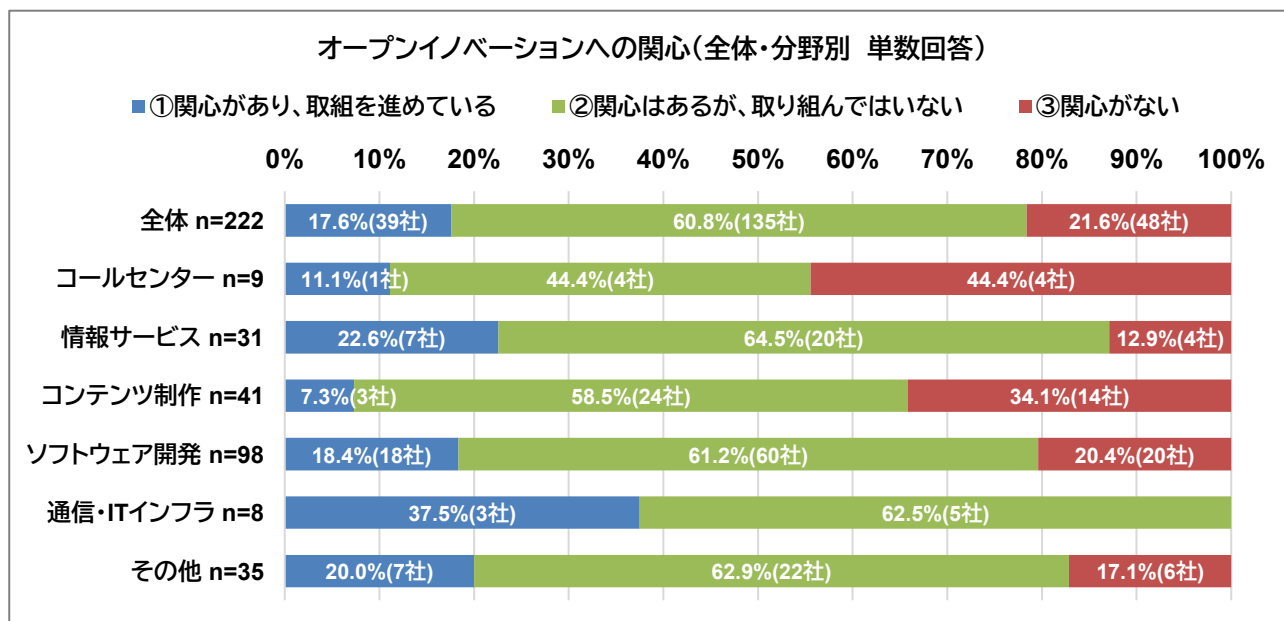
関心と取り組み状況が全体平均に近い分布を示しており、一定の関心は持ちながらも、実際の取り組みには慎重な姿勢が見られる。

⑤ 通信・IT インフラ分野：

最も積極的な姿勢を示しており、全ての企業が何らかの関心を持ち、実際に取り組みを進めている企業の割合も最も高くなっている。業界の先進性が表れている。

⑥ その他の分野：

関心と取り組み状況が全体平均に近い分布を示しているが、関心がない企業の割合は比較的低く、潜在的な可能性を感じている企業が多いことが窺える。



6.3. オープンイノベーションで重視すること

オープンイノベーションで重視することとして、「新たな技術やアイデアの獲得」が 54.6%で最も高い割合となっており、次いで「自社の技術やノウハウの活用範囲の拡大」が 47.8%、「新規事業の創出」41.0%、「社外とのネットワーク構築」26.8%、「製品・サービス開発の加速」22.4%、「開発コストの削減」22.0%、「わからない」17.1%「事業リスクの分散」18.0%、「ユーザーのニーズ」0.5%、となっている。

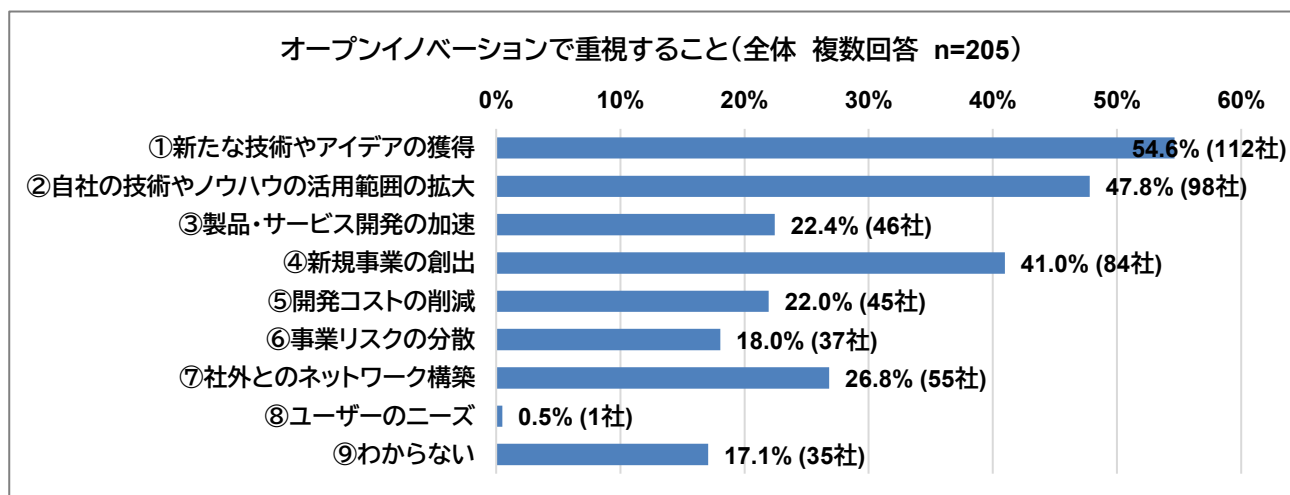
この結果から、以下のような特徴が読み取れる。

- ①. オープンイノベーションは技術・アイデアの獲得や技術・ノウハウ活用的手段として捉えている企業が多い。
- ②. 新規事業創出という目的も重視されており、イノベーション創出の具体的な手段として期待されている。
- ③. コスト削減やリスク分散といった効率化の側面は、相対的に優先度が低い。

このように、オープンイノベーションについては、①. 技術・知識の獲得・活用、②. 新規事業創出、③. 外部ネットワークの構築という 3 つの観点が特に重視されていることが分かる。

前項のオープンイノベーションへの関心度調査と合わせて考えると、多くの企業が技術革新や事業創出の手段としてオープンイノベーションに期待を寄せているものの、実践面では課題を抱えている状況が窺える。

また、約 17%の企業が「わからない」と回答している点は、オープンイノベーションの具体的な活用方法についての理解促進が必要とされていることを示している。



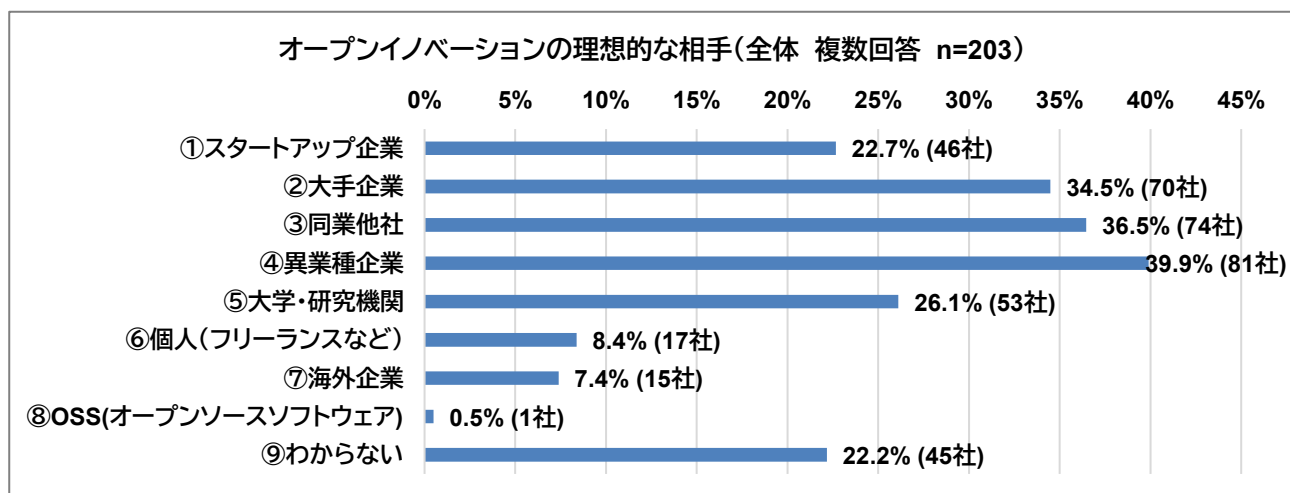
6.4. オープンイノベーションの理想的な相手

オープンイノベーションの理想的な相手に関しては、「異業種企業」が 39.9%と最も高い割合となっており、「同業他社」が 36.5%、「大手企業」が 34.5%となっている。

続いて、「大学・研究機関」26.1%、「スタートアップ企業」22.7%、「わからない」22.2%、「個人(フリーランスなど)」8.4%、「海外企業」7.4%、「OSS(オープンソースソフトウェア)」0.5%となっている。

この結果から、オープンイノベーションの連携相手としては、①. 企業間連携(異業種・同業・大手)、②. 研究開発連携(大学・研究機関)、③. 新興企業連携(スタートアップ)という3つの方向性が主として想定されており、個人や海外企業との連携は相対的に低い優先度となっていることが読み取れる。

前項の重視する項目の調査と合わせて考えると、技術・知識の獲得や新規事業創出という目的に対して、主として国内の企業間連携を通じた実現が志向されている状況が窺える。一方で具体的な相手について理解が不足している現状や、グローバルな連携や個人レベルでの連携については、まだ十分な関心が向けられていない現状も浮かび上がっている。



7. スタートアップとの協業について

7.1. スタートアップとの取引

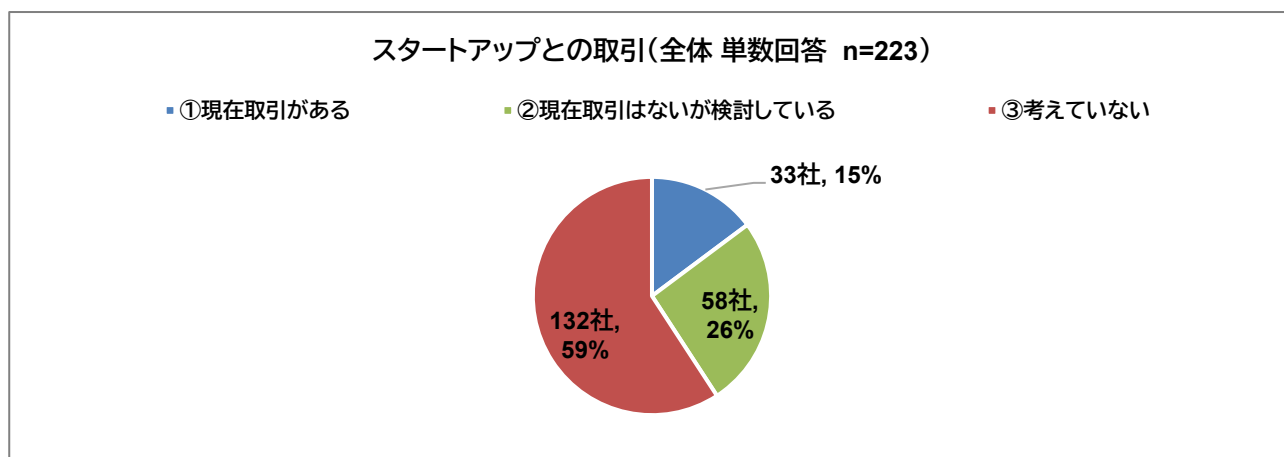
スタートアップとの取引状況については、「考えていない」が 59%と過半数を占めている。次いで「現在取引はないが検討している」が 26%、「現在取引がある」が 15%という結果となっている。

この結果から、以下のような特徴が読み取れる。

- ①. スタートアップとの取引に消極的な企業が約 6 割を占めており、現時点では多くの企業がスタートアップとの協業に距離を置いている状況が示されている。
- ②. 一方で、全体の 41%は取引に前向きな姿勢を示しており（「現在取引がある」と「検討している」の合計）、スタートアップとの連携に関心を持つ企業も一定数存在している。
- ③. 実際に取引を行っている企業は 15%と限定的であり、関心は高まりつつあるものの、実践面ではまだ発展途上の段階にあることが分かる。

このように、スタートアップとの取引については、全体的な消極姿勢と一定の関心層の存在、限定的な実践状況という構図が明確に示されている。

前項のオープンイノベーションの理想的な相手の調査結果（スタートアップ企業：22.7%）と比較すると、実際の取引状況（15%）との間にはギャップがあり、スタートアップとの連携における何らかの障壁が存在すると考えられる。



分野別に見ると、次の傾向が読み取れる。

① コールセンター分野：

スタートアップとの取引に最も消極的で、大多数が検討していない状況である。現在の取引や検討をしている企業は少数に留まり、既存のビジネスモデルを重視する傾向が強く表れている。

② 情報サービス分野：

比較的積極的な姿勢を示しており、現在取引がある企業の割合が最も高く、検討中の企業も一定数存在する。新しいビジネス機会への関心の高さが表れている。

③ コンテンツ制作分野：

消極的な傾向が強く、検討していない企業が多数を占めている。現在取引がある企業や検討中の企業は限定的で、従来型のビジネス展開を志向する傾向が見られる。

④ ソフトウェア開発分野：

コンテンツ制作分野と同様に消極的な傾向が強く、検討していない企業が多数を占めている。現在の取引は少なく、検討段階の企業も限定的である。

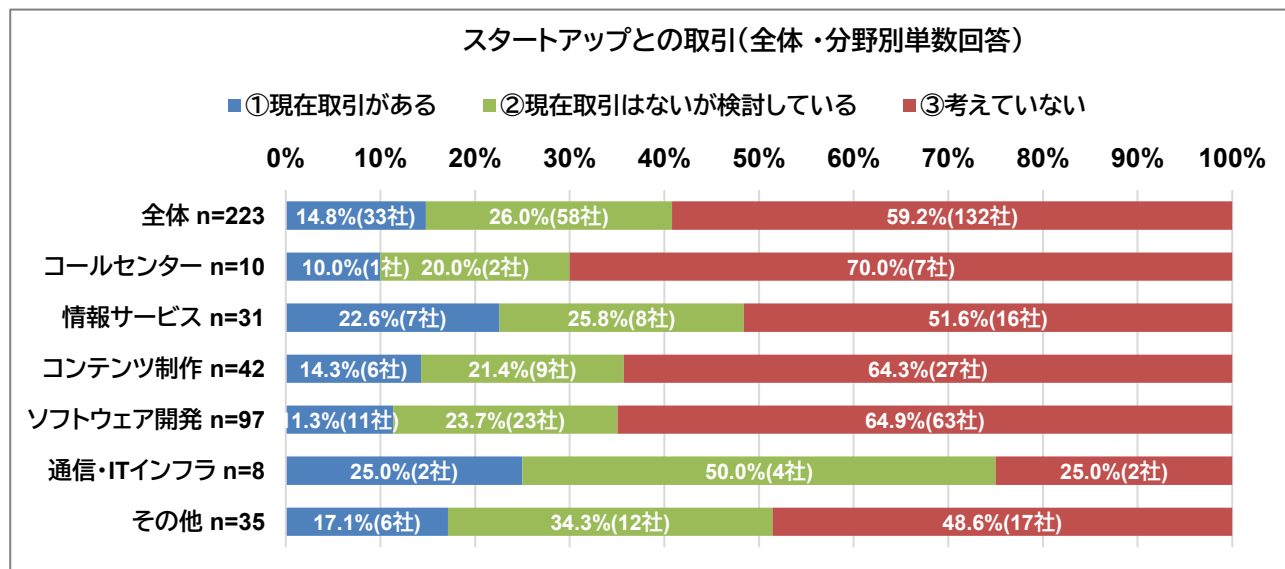
⑤ 通信・IT インフラ分野：

最も積極的な姿勢を示しており、現在取引がある企業と検討中の企業を合わせると大多数を占めている。

新しいビジネスモデルへの適応に積極的な姿勢が顕著である。

⑥ その他の分野：

検討中の企業の割合が比較的高く、将来的な可能性を探る姿勢が見られる。現在取引がある企業も一定数存在し、比較的前向きな傾向が示されている。



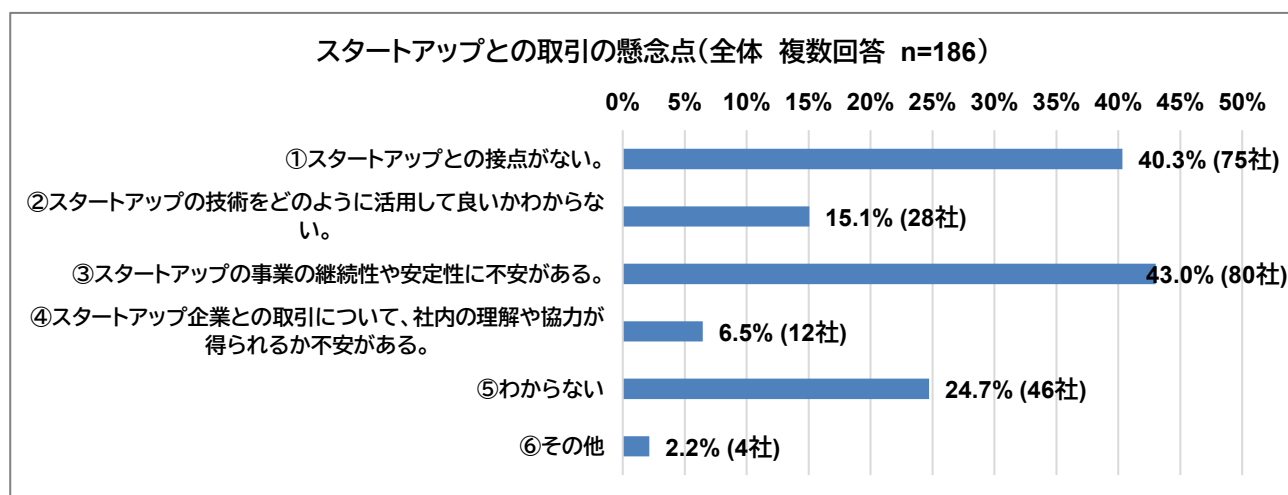
7.2. スタートアップとの取引における懸念点

スタートアップとの取引における懸念点については「スタートアップの事業の継続性や安定性に不安がある」が43.0%と最も高い割合を示しており、「スタートアップとの接点がない」が40.3%と続き、2大要因となっている。

以降、「スタートアップの技術をどのように活用して良いかわからない」15.1%、「スタートアップ企業との取引について、社内の理解や協力が得られるか不安がある」6.5%、「わからない」24.7%、「その他」2.2%となっている。この結果から、以下のような特徴が読み取れる。

- ①. スタートアップとの取引における懸念は、主として事業の安定性への不安と接点の欠如という2つの要因に集中している。
- ②. 技術活用の方法や社内の理解については、相対的に低い懸念レベルとなっており、むしろ取引開始までの障壁が大きな課題となっている。
- ③. 約4分の1の企業が「わからない」と回答している点は、スタートアップとの協業に対する理解や経験が不足している現状を示している。

前項の取引状況の調査結果と合わせて考えると、多くの企業がスタートアップとの取引に消極的である背景には、事業の安定性への不安と接点構築の困難さという具体的な課題が存在していることが読み取れる。



付録 1 旧分類による企業数と雇用者数の推移

1. 企業数の推移

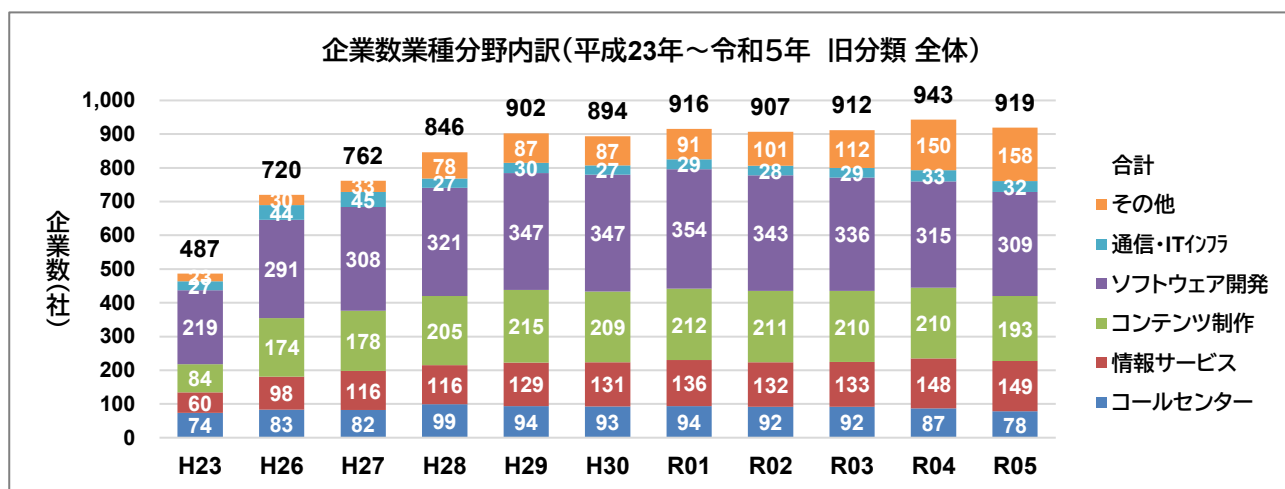
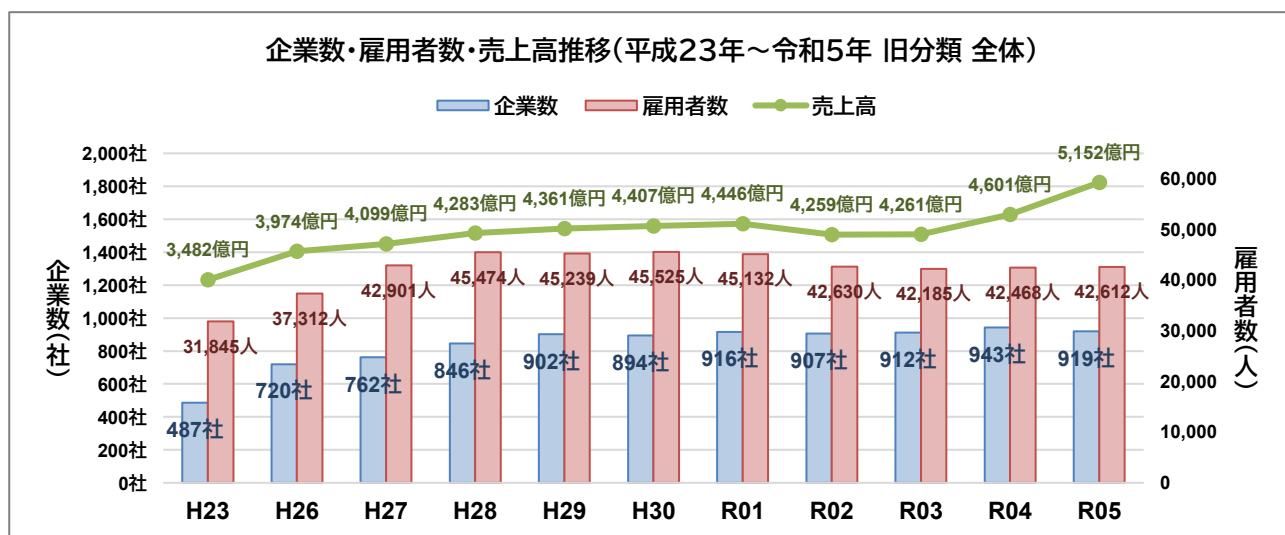
平成 23 年から令和 5 年にかけて、本県の情報通信関連企業は着実に増加している。
平成 23 年の 487 社から令和 5 年には 919 社となり、約 1.9 倍に増加している。
特に平成 23 年から平成 29 年にかけての増加率が高く、その後は緩やかな増加傾向が続いている。
ただし、令和 4 年の 943 社から令和 5 年は 919 社と、減少に転じている点が注目される。

2. 雇用者数の推移

雇用者数は、平成 23 年の 31,845 人から増加傾向にあり、平成 28 年には 45,474 人とピークに達した。
その後、平成 29 年以降は微減傾向が続き、令和 2 年には 42,630 人まで減少した。
令和 3 年以降は緩やかな回復傾向にあり、令和 5 年には 42,612 人となっている。

3. 売上高の推移

売上高は平成 23 年の 3,482 億円から増加傾向にあり、令和元年に 4,446 億円でピークを記録した後、令和 2 年には 4,259 億円まで減少した。しかし、令和 3 年以降は再び増加を見せており、令和 5 年には 5,152 億円と過去最高を更新している。



※雇用者数は推計値を含む。(推計値の定義は、1 ページの「第1章 1.6.推計方法」を参照のこと)

※旧分類は、新分類では対象外としているインハウスのコールセンターや BPO、放送業および一部のコンテンツ制作事業者を含む。

(分類の詳細は、2 ページの「第1章 2.1.沖縄県の情報通信産業の分類」を参照のこと)

4. 立地企業の推移

平成 23 年から令和 5 年までの旧分類立地企業における企業数、雇用者数、売上高の推移を示す。

企業数は、平成 23 年の 237 社から令和 5 年の 528 社まで着実に増加しており、約 2.2 倍になっている。

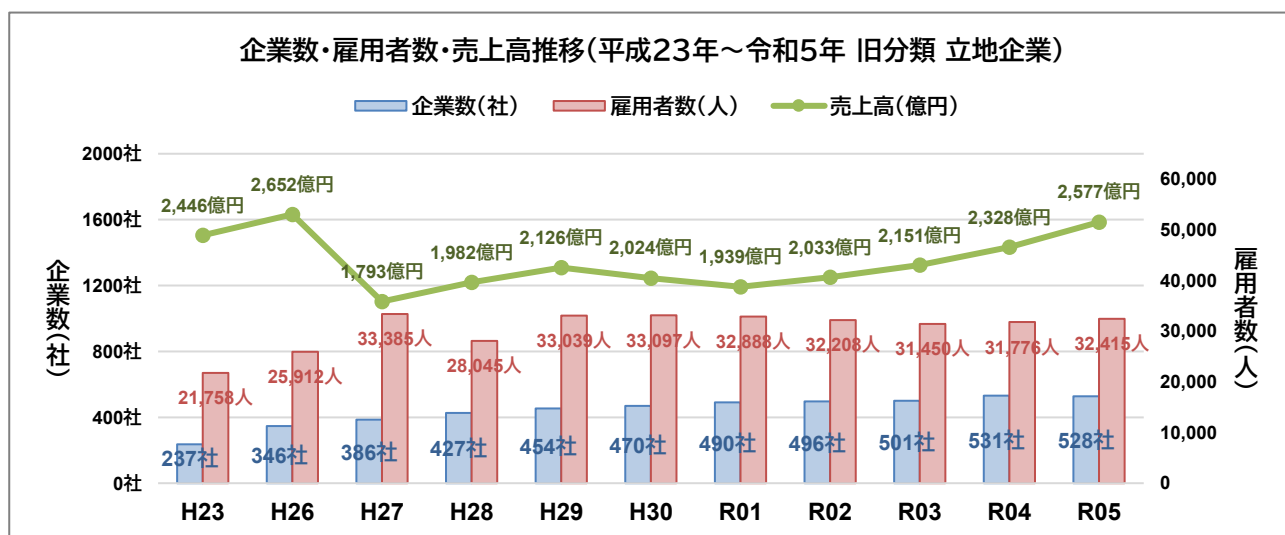
特に平成 23 年から平成 30 年頃までの増加が顕著で、その後も緩やかな増加傾向が続いている。

雇用者数は、平成 23 年の 21,758 人から増加し、平成 27 年に 33,385 人でピークを迎えた後、若干の増減を繰り返しながら令和 5 年には 32,415 人となっている。

平成 27 年から令和 3 年にかけては減少傾向が見られたが、令和 4 年以降は再び増加に転じている。

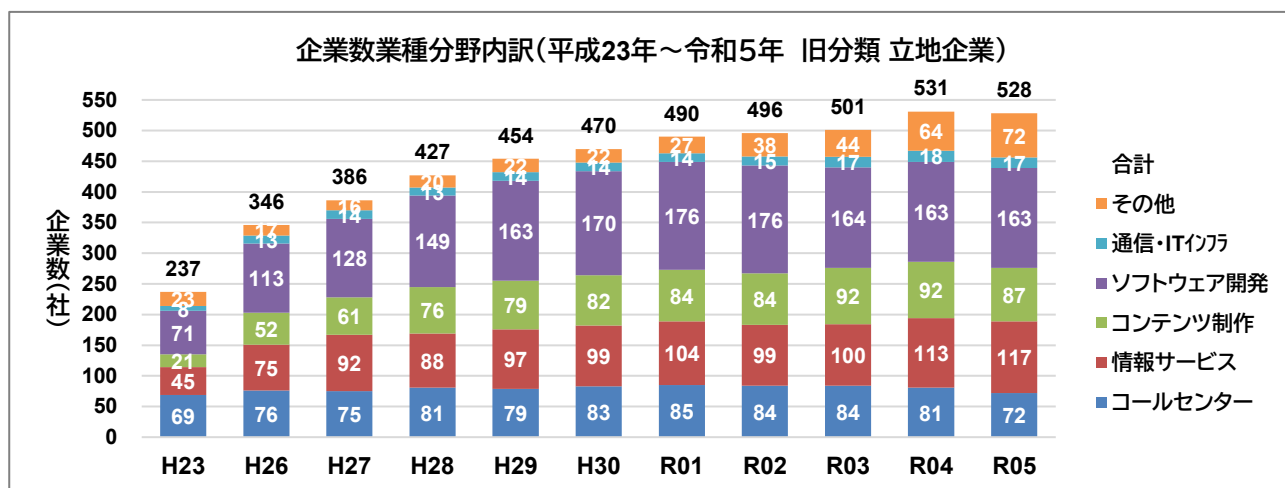
売上高は、平成 23 年の 2,446 億円から平成 26 年に 2,652 億円まで増加した後、平成 27 年には一旦減少しているものの、その後は徐々に回復し、平成 29 年から令和元年にかけて 2,000 億円台で推移した後、令和 3 年以降は増加傾向となり、令和 5 年には 2,577 億円と平成 26 年のピークを上回る水準に達している。

全体として、企業数は一貫して増加傾向にある一方、雇用者数と売上高は変動がありながらも近年は回復・増加の傾向が見られる。



業種分野別に見ると、ソフトウェア開発が最も多く、令和 5 年時点で 163 社となっている。情報サービスは 117 社で増加傾向が続いている。コンテンツ制作は 87 社、コールセンターは 72 社、通信・IT インフラは 17 社となっている。その他分野も 72 社と一定の規模を維持している。

平成 23 年から令和 5 年にかけての変化として、ソフトウェア開発は 71 社から 163 社へ、情報サービスは 45 社から 117 社へと大きく成長している。一方、コールセンターは 69 社から 72 社と僅かな増加にとどまっている。



付録２ データ表

1. 集積状況

1.1. 全体

※雇用者数と売上高は推計値を含む

業種	企業数(社)	雇用者数合計(人)	売上高合計(億円)
1 コールセンター(専業)	42	11,392	546
2 情報サービス	119	8,840	599
3 コンテンツ制作	149	1,866	221
4 ソフトウェア開発	305	9,849	1,073
5 通信・IT インフラ	32	1,694	1,517
6 その他	133	2,515	509
合計	780	36,156	4,464

1.2. 県内企業

※雇用者数と売上高は推計値を含む

業種	企業数(社)	雇用者数合計(人)	売上高合計(億円)
1 コールセンター(専業)	5	84	2
2 情報サービス	26	699	53
3 コンテンツ制作	80	669	58
4 ソフトウェア開発	142	5,112	568
5 通信・IT インフラ	15	1,032	1,269
6 その他	63	1,627	359
合計	331	9,223	2,310

1.3. 立地企業

※雇用者数と売上高は推計値を含む

種	企業数(社)	雇用者数合計(人)	売上高合計(億円)
1 コールセンター(専業)	37	11,308	544
2 情報サービス	93	8,141	546
3 コンテンツ制作	69	1,197	163
4 ソフトウェア開発	163	4,737	505
5 通信・IT インフラ	17	662	248
6 その他	70	888	150
合計	449	26,933	2,155

2. 1社当たり雇用者数

2.1. 業種別

※実測値のみ

業種	企業数(社)	雇用者数(人)	1社あたり雇用者数(人)
1 コールセンター(専業)	39	11,287	289
2 情報サービス	99	8,376	85
3 コンテンツ制作	129	1,638	13
4 ソフトウェア開発	273	9,030	33
5 通信・IT インフラ	30	1,677	56
6 その他	102	2,139	21
(全体)	672	34,147	51

2.2. 雇用者数規模別分布

単位:社 ※実測値のみ

雇用者数規模／業種	1 コール センター (専業)	2 情報 サービス	3 コンテンツ 制作	4 ソフト ウェア 開発	5 通信・IT イ ンフラ	6 その他	合計	割合
1,000 人以上	3	1	0	0	0	0	4	0.6%
500 人以上 1,000 人未満	1	2	0	2	0	0	5	0.7%
300 人以上 500 人未満	5	3	0	3	2	1	14	2.1%
100 人以上 300 人未満	5	11	1	16	2	3	38	5.7%
50 人以上 100 人未満	4	17	6	17	2	4	50	7.4%
10 人以上 50 人未満	17	30	38	99	10	38	232	34.5%
5 人以上 10 人未満	3	19	23	57	7	22	131	19.5%
5 人未満	1	16	61	79	7	34	198	29.5%
合計	39	99	129	273	30	102	672	100.0%

3. 1社当たり売上高

3.1. 業種別

※実測値のみ

業種	企業数(社)	売上高(億円)	1社あたり売上高(億円)
1 コールセンター(専業)	20	321	16.1
2 情報サービス	62	265	4.3
3 コンテンツ制作	109	162	1.5
4 ソフトウェア開発	244	859	3.5
5 通信・IT インフラ	30	1,515	50.5
6 その他	75	410	5.5
(全体)	540	3,532	6.5

3.2. 売上高規模別分布

単位:社 ※実測値のみ

売上高規模／業種	1 コール センター (専業)	2 情報 サービス	3 コンテ ンツ制 作	4 ソフト ウェア 開発	5 通信・IT インフラ	6 その他	合計	割合
10 億円以上	4	5	2	22	9	7	49	9.1%
5 億円以上 10 億円未満	2	5	10	17	2	7	43	8.0%
3 億円以上 5 億円未満	4	11	4	14	3	7	43	8.0%
1 億円以上 3 億円未満	4	20	17	69	9	20	139	25.7%
5,000 万円以上 1 億円未満	4	8	11	45	3	13	84	15.6%
3,000 万円以上 5,000 万円未満	1	6	24	32	3	3	69	12.8%
1,000 万円以上 3,000 万円未満	1	5	31	36	0	9	82	15.2%
1,000 万円未満	0	2	10	9	1	9	31	5.7%
合計	20	62	109	244	30	75	540	100.0%

4. 雇用者1人当たり売上高

4.1. 業種別

※実測値のみ

業種	企業数(社)	雇用者数(人)	売上高(万円)	雇用者1人当り 売上高(万円)
1 コールセンター(専業)	20	6,440	3,212,169	499
2 情報サービス	62	4,029	2,645,196	657
3 コンテンツ制作	105	1,361	1,614,235	1,186
4 ソフトウェア開発	243	8,306	8,589,944	1,034
5 通信・IT インフラ	29	1,674	15,150,916	9,051
6 その他	75	1,937	4,101,725	2,118
(全体)	534	23,747	35,314,185	1,487

4.2. 売上高規模別分布

単位:社 ※実測値のみ

売上高規模/業種	1 コール センター (専業)	2 情報 サービス	3 コンテン ツ制作	4 ソフト ウェア 開発	5 通信・IT イ ンフラ	6 その他	合計	割合
1億円以上	0	1	1	0	5	0	7	1.3%
5,000 万円以上1億円未満	0	0	1	3	3	1	8	1.5%
3,000 万円以上 5,000 万円未満	2	2	5	6	3	8	26	4.9%
2,500 万円以上 3,000 万円未満	0	1	1	5	5	10	22	4.1%
2,000 万円以上 2,500 万円未満	0	2	10	15	1	5	33	6.2%
1,500 万円以上 2,000 万円未満	0	6	15	33	2	13	69	12.9%
1,000 万円以上 1,500 万円未満	1	8	19	52	4	15	99	18.5%
500 万円以上 1,000 万円未満	7	20	33	90	5	13	168	31.4%
500 万円未満	10	22	20	39	1	11	103	19.3%
合計	20	62	105	243	29	76	535	100.0%

5. 経年変化

5.1. 全体推移

※雇用者数と売上高は推計値を含む

項目	R03 年度	R04 年度	R05 年度
企業数(社)	753	791	780
雇用者数(人)	34,793	36,321	36,156
売上高(億円)	3,802	4,031	4,464

5.2. 企業数の推移

(1) 全体

単位:社

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	48	48	42
2 情報サービス	111	117	119
3 コンテンツ制作	156	161	149
4 ソフトウェア開発	296	310	305
5 通信・IT インフラ	32	33	32
6 その他	109	122	133
合計	752	791	780

(2) 県内企業

単位:社

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	6	5	5
2 情報サービス	28	29	26
3 コンテンツ制作	86	87	80
4 ソフトウェア開発	147	147	142
5 通信・IT インフラ	15	15	15
6 その他	61	63	63
合計	343	346	331

(3) 立地企業

単位:社

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	43	43	37
2 情報サービス	83	88	93
3 コンテンツ制作	70	74	69
4 ソフトウェア開発	149	163	163
5 通信・IT インフラ	17	18	17
6 その他	48	59	70
合計	410	445	449

5.3. 雇用者数の推移

(1) 全体

単位:人 ※推計値を含む

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	12,650	13,113	11,392
2 情報サービス	7,320	7,871	8,840
3 コンテンツ制作	1,886	1,873	1,866
4 ソフトウェア開発	9,316	9,570	9,849
5 通信・IT インフラ	1,385	1,574	1,694
6 その他	2,236	2,320	2,515
合計	34,793	36,321	36,156

(2) 県内企業

単位:人 ※推計値を含む

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	124	127	84
2 情報サービス	861	804	699
3 コンテンツ制作	702	665	669
4 ソフトウェア開発	5,423	5,536	5,112
5 通信・IT インフラ	789	907	1,032
6 その他	1,612	1,609	1,627
合計	9,511	9,648	9,223

(3) 立地企業

単位:人 ※推計値を含む

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	12,526	12,986	11,308
2 情報サービス	6,459	7,067	8,141
3 コンテンツ制作	1,184	1,208	1,197
4 ソフトウェア開発	3,893	4,034	4,737
5 通信・IT インフラ	596	667	662
6 その他	624	711	888
合計	25,282	26,673	26,933

5.4. 売上高の推移

(1) 全体

単位:億円 ※推計値を含む

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	504	577	546
2 情報サービス	442	493	599
3 コンテンツ制作	153	174	221
4 ソフトウェア開発	950	995	1,073
5 通信・IT インフラ	1,275	1,306	1,517
6 その他	478	485	509
合計	3,802	4,031	4,464

※各業種および合計は万円単位から億円単位に換算する際に四捨五入しているため、各業種の合計は合計欄と一致しない場合がある。

(2) 県内企業

単位:億円 ※推計値を含む

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	3	3	2
2 情報サービス	56	59	53
3 コンテンツ制作	56	57	58
4 ソフトウェア開発	533	573	568
5 通信・IT インフラ	1,041	961	1,269
6 その他	373	374	359
合計	2,062	2,028	2,310

※各業種および合計は万円単位から億円単位に換算する際に四捨五入しているため、各業種の合計は合計欄と一致しない場合がある。

(3) 立地企業

単位:億円 ※推計値を含む

業種	R03 年度	R04 年度	R05 年度
1 コールセンター(専業)	501	574	544
2 情報サービス	385	434	546
3 コンテンツ制作	97	117	163
4 ソフトウェア開発	417	422	505
5 通信・IT インフラ	233	345	248
6 その他	105	111	150
合計	1,740	2,003	2,155

※各業種および合計は万円単位から億円単位に換算する際に四捨五入しているため、各業種の合計は合計欄と一致しない場合がある。

6. 地域分布

6.1. 県内企業・立地企業別

単位:社

市町村	県内企業	立地企業	合計	割合
那覇市	140	274	414	53.1%
浦添市	57	29	86	11.0%
宜野湾市	34	22	56	7.2%
中部町村	31	16	47	6.0%
うるま市	10	32	42	5.4%
沖縄市	20	21	41	5.3%
名護市	6	28	34	4.4%
豊見城市	7	6	13	1.7%
北部町村	2	10	12	1.5%
宮古島市	6	4	10	1.3%
南部町村	5	4	9	1.2%
石垣市	7	0	7	0.9%
糸満市	4	2	6	0.8%
南城市	2	1	3	0.4%
合計	331	449	780	100.0%

6.2. 業種別

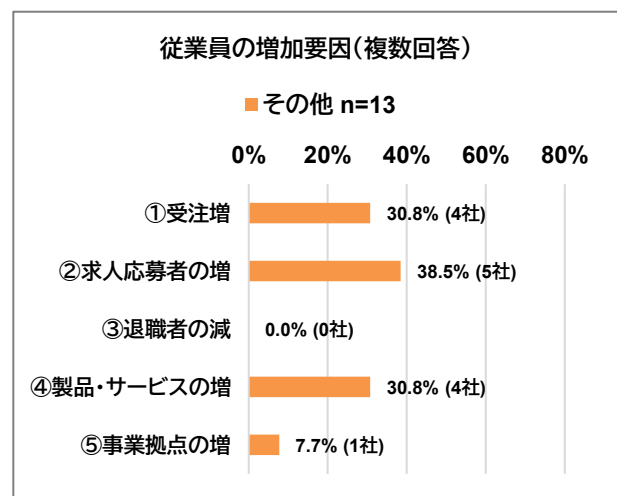
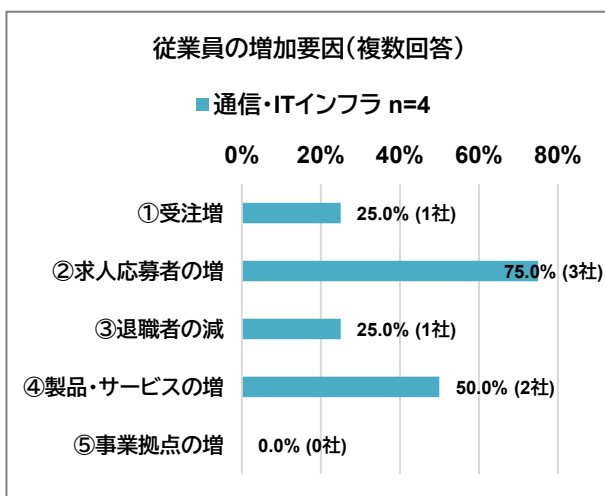
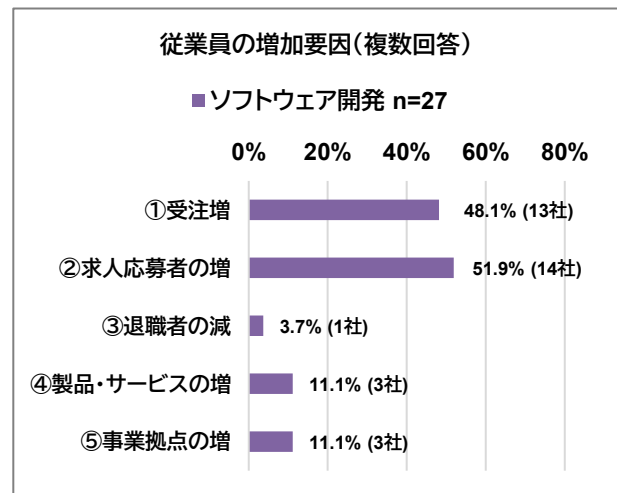
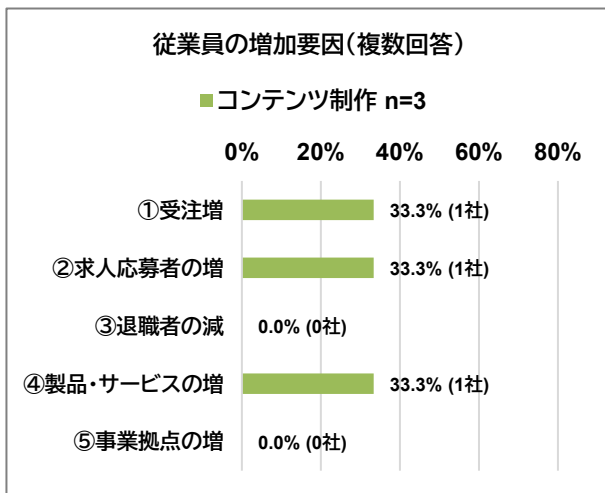
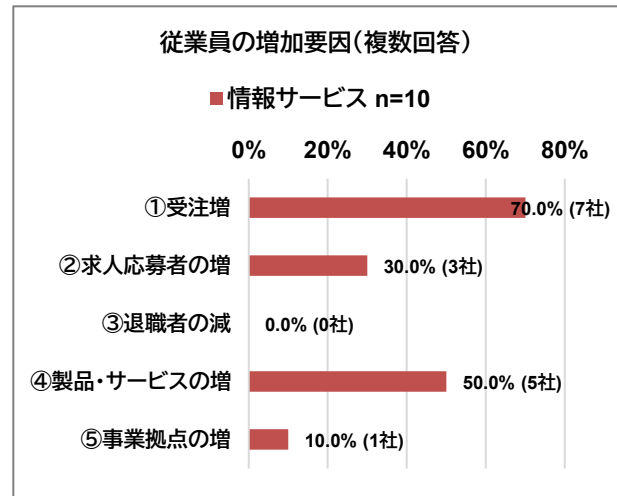
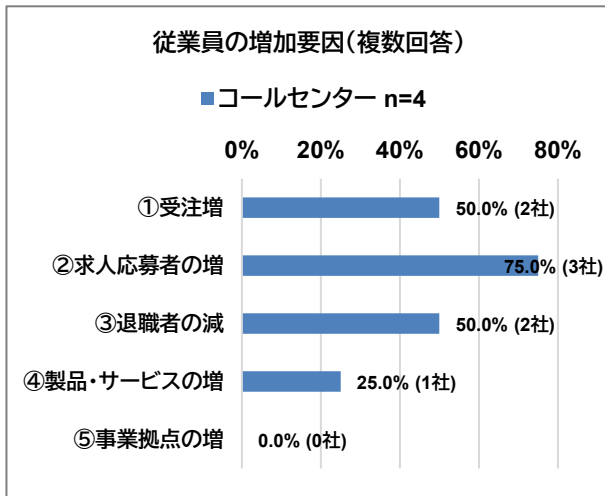
単位:社

市町村	1 コールセンター	2 情報サービス	3 コンテンツ制作	4 ソフトウェア開発	5 通信・ITインフラ	6 その他	合計
那覇市	25	70	75	159	15	70	414
浦添市	5	6	8	49	5	13	86
宜野湾市	1	11	15	18	1	10	56
中部町村	3	2	11	18	6	7	47
うるま市	4	9	4	19	0	6	42
沖縄市	3	4	8	17	0	9	41
名護市	0	9	6	9	2	8	34
豊見城市	1	5	2	2	1	2	13
北部町村	0	0	4	5	1	2	12
宮古島市	0	1	4	3	0	2	10
南部町村	0	0	3	4	0	2	9
石垣市	0	1	4	0	1	1	7
糸満市	0	0	3	2	0	1	6
南城市	0	1	2	0	0	0	3
合計	42	119	149	305	32	133	780

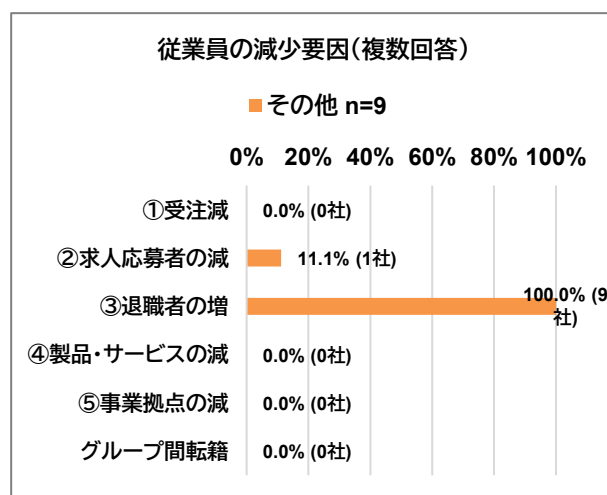
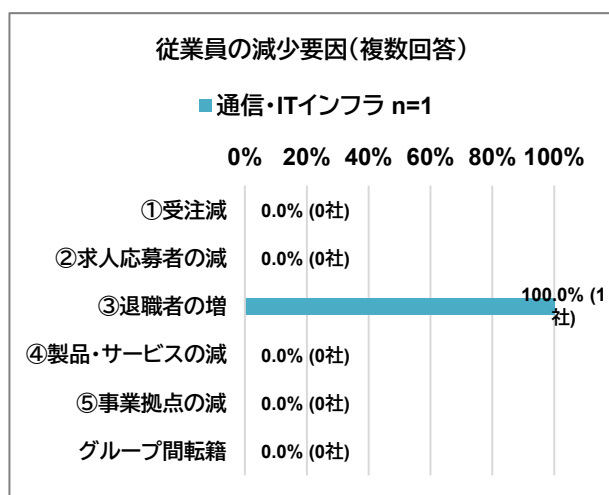
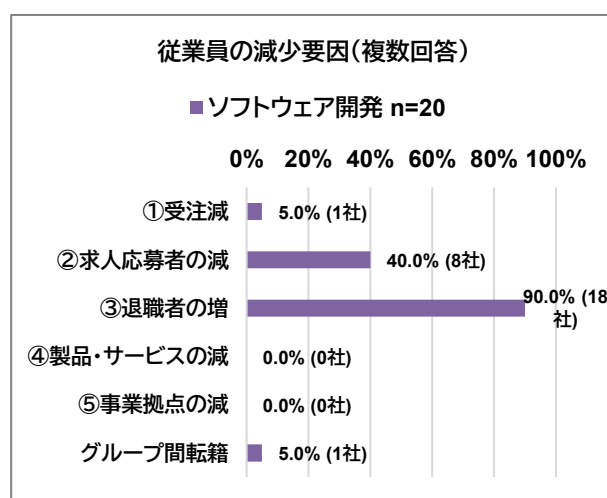
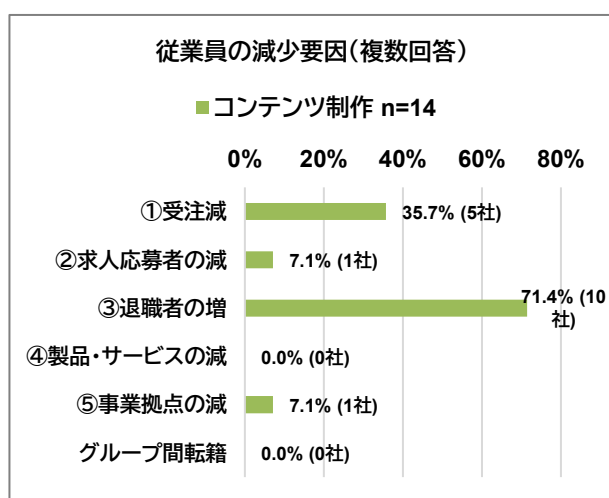
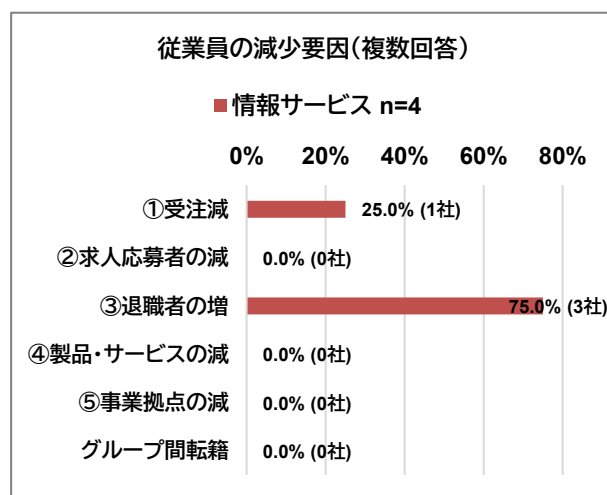
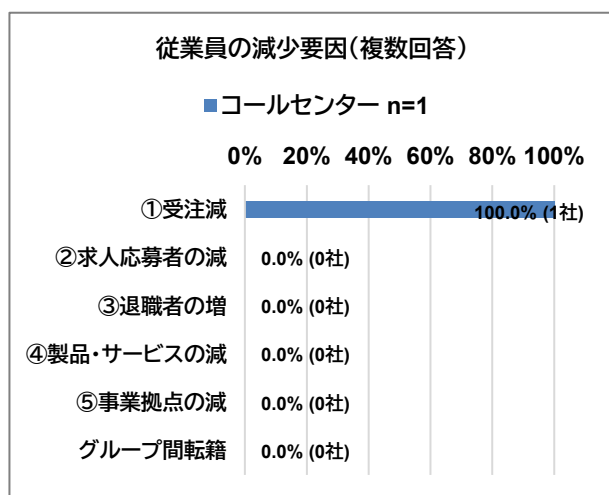
付録3 実態調査 業種別グラフ

1. 雇用者数の動向

1.1. 雇用者数の増加要因

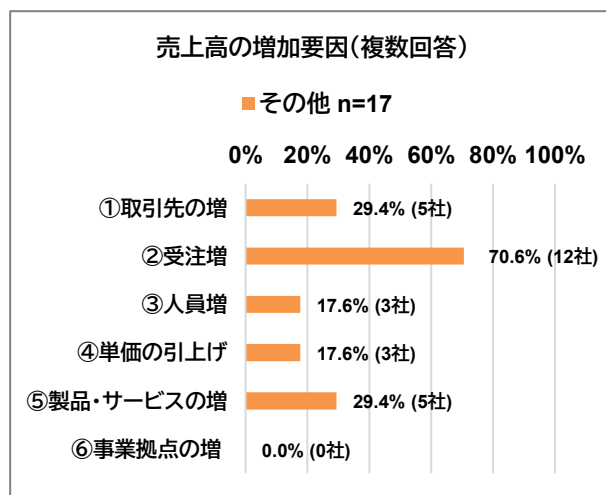
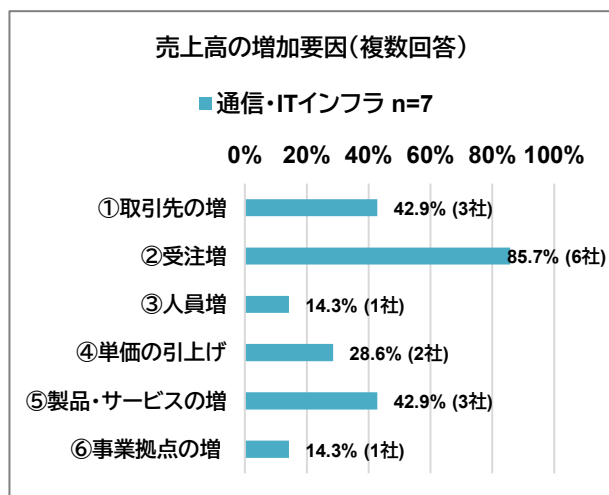
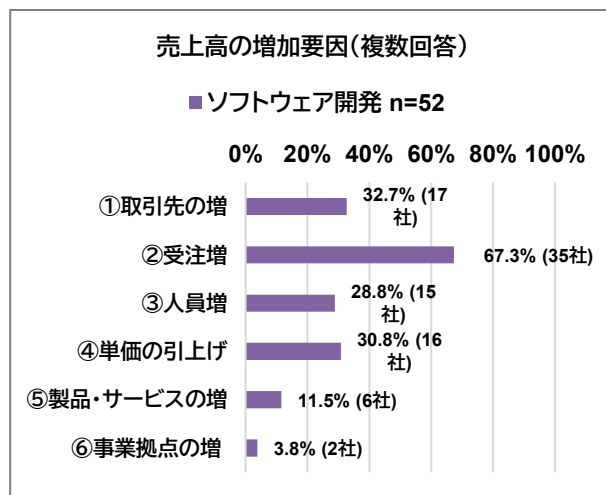
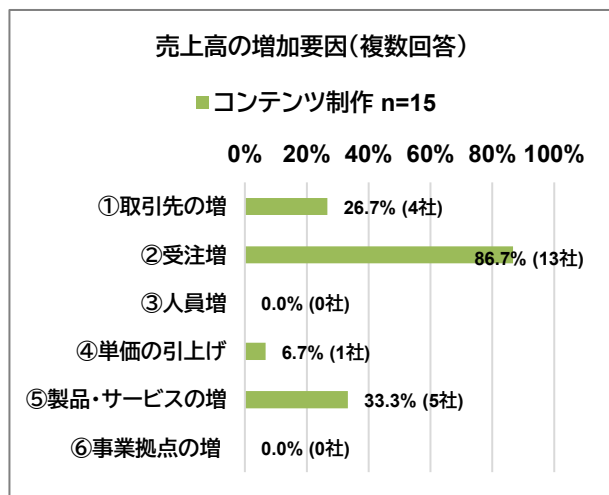
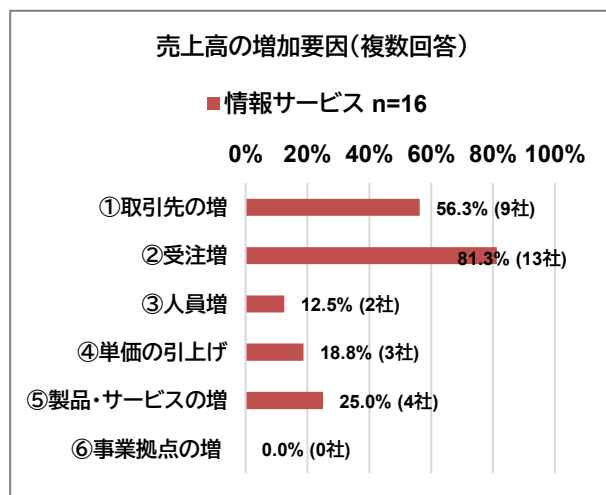
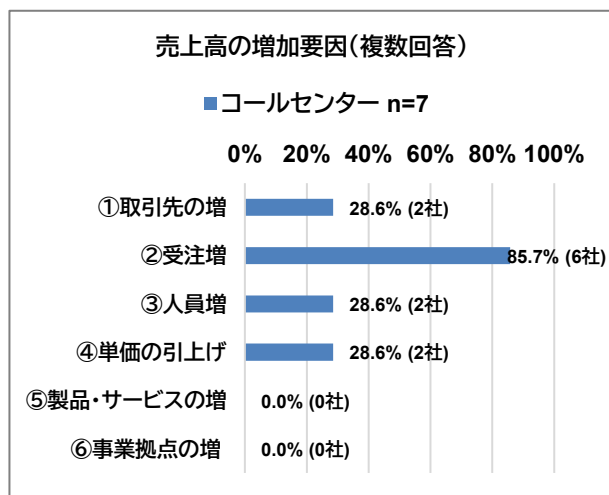


1.2. 雇用者数の減少要因

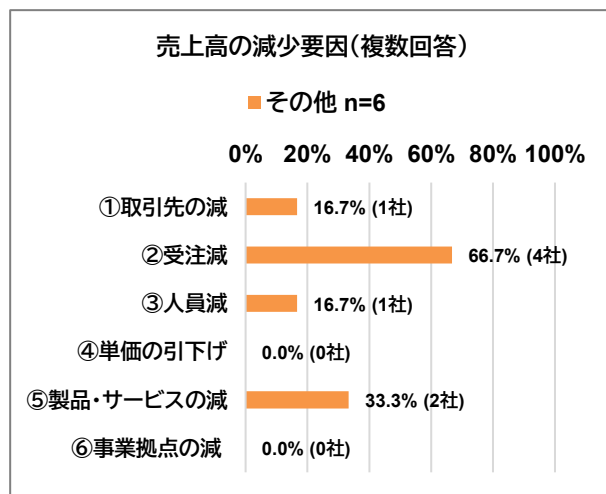
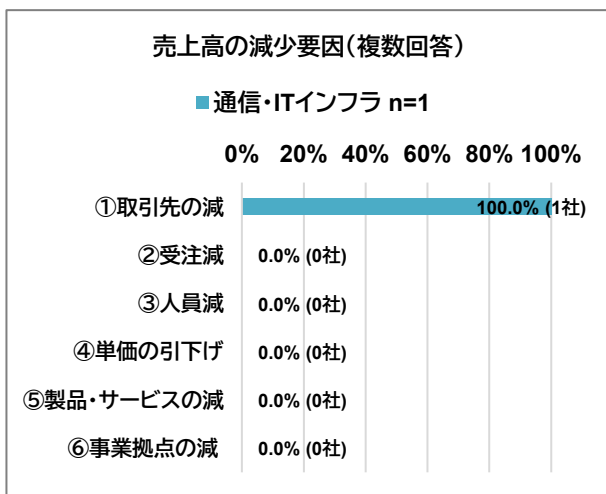
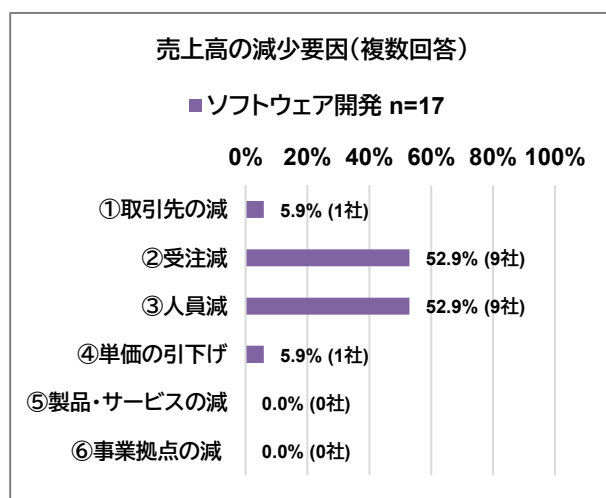
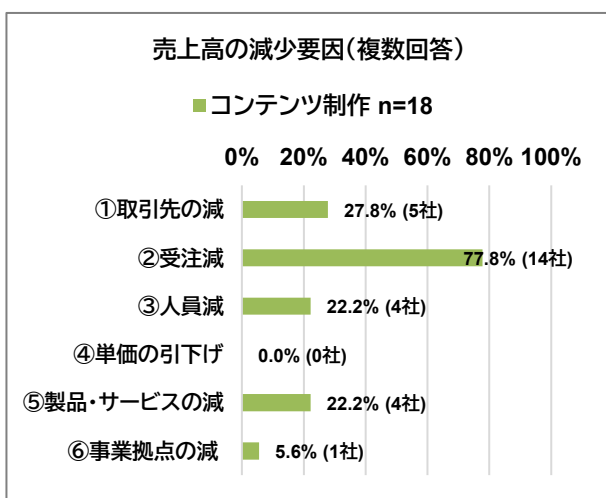
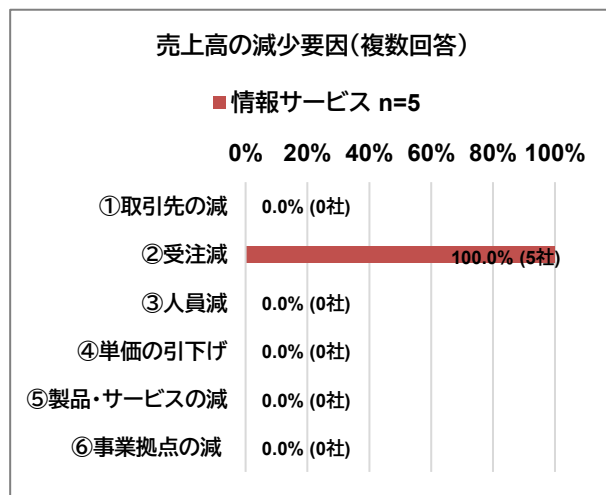
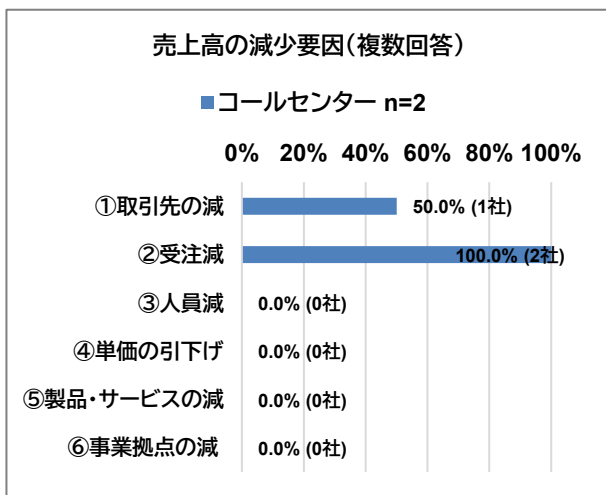


2. 売上高の動向

2.1. 売上高の増加要因

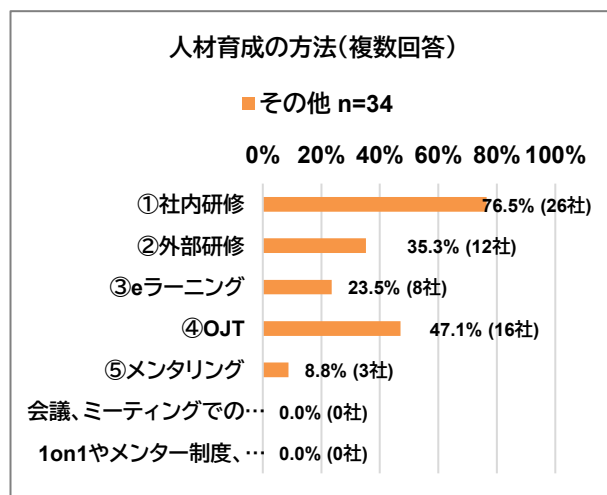
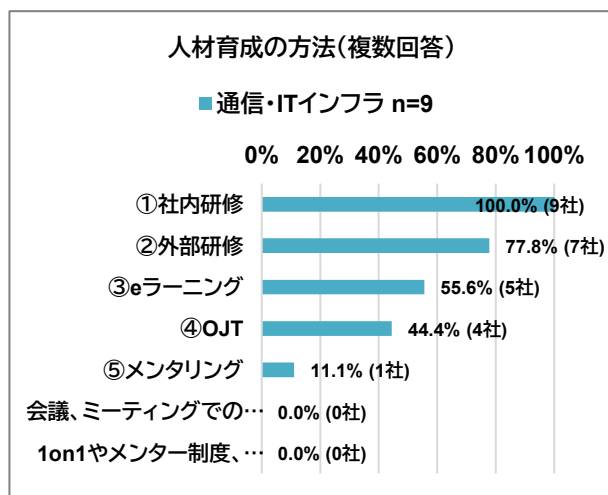
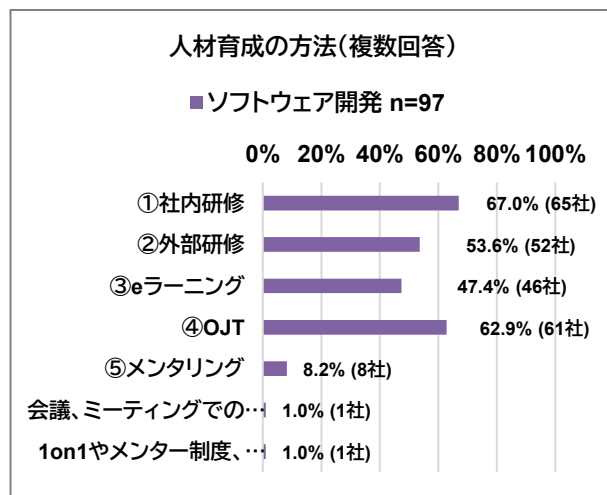
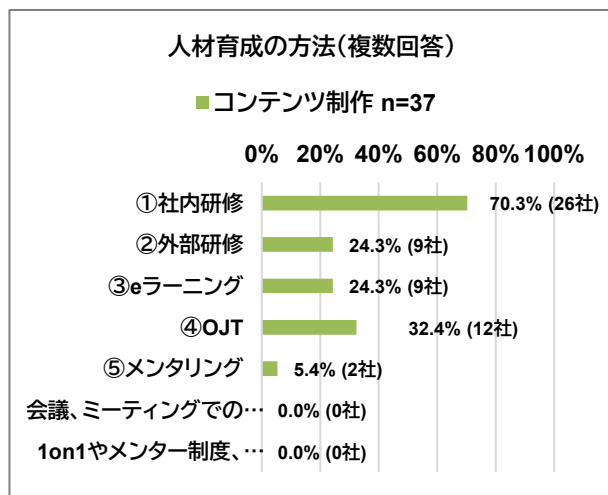
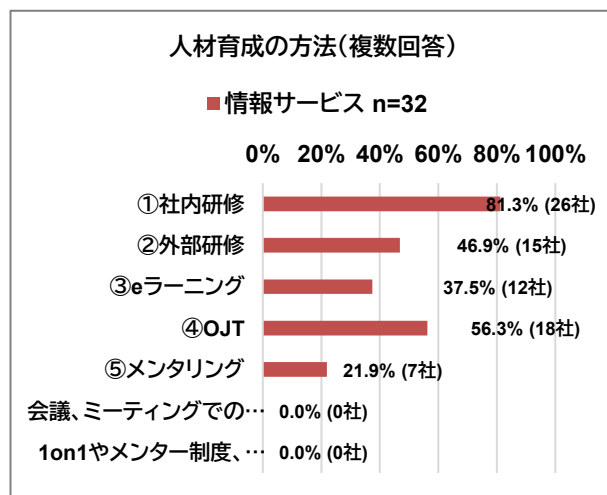
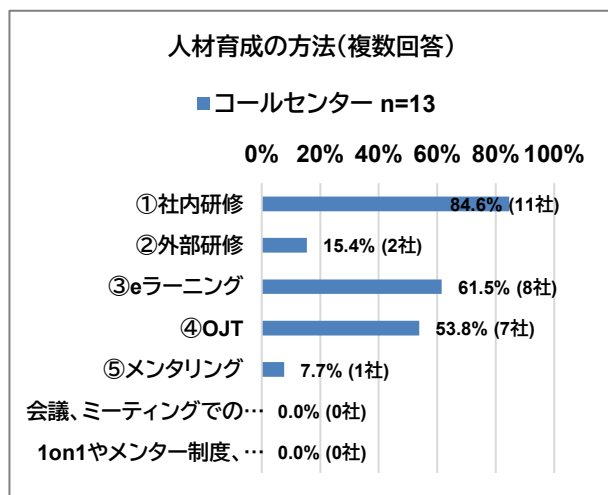


2.2. 売上の減少要因



3. 人材育成について

3.1. 人材育成の方法



(項目)

①社内研修

②外部研修

③eラーニング

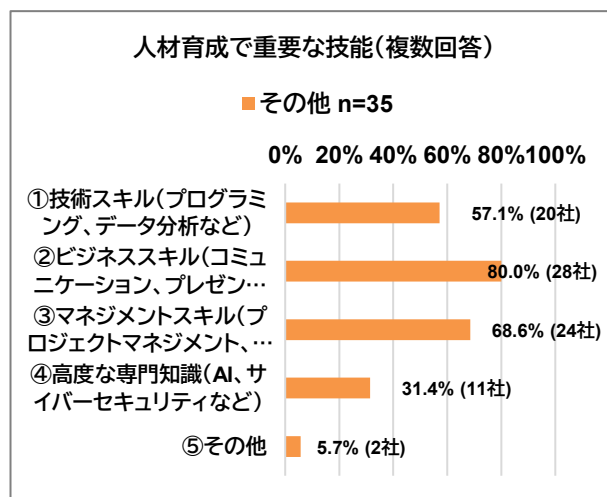
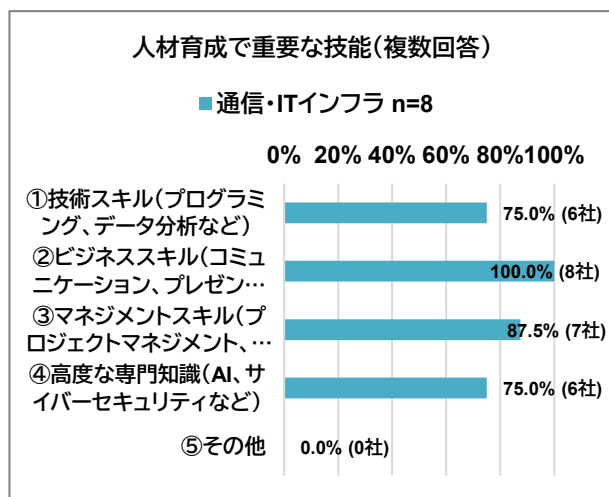
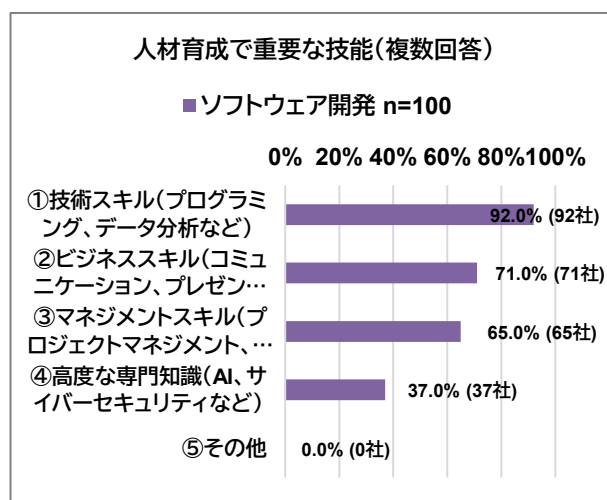
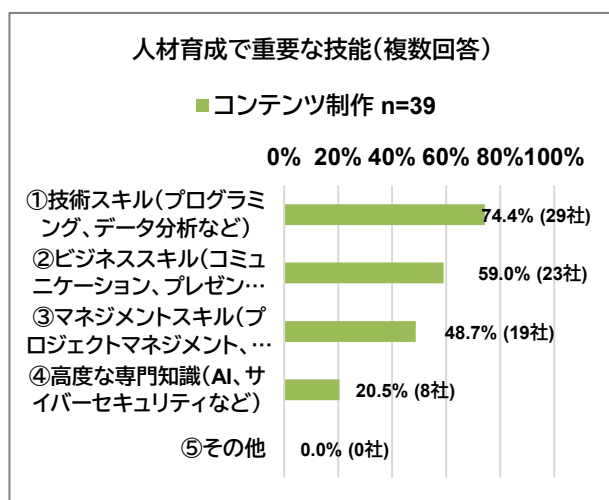
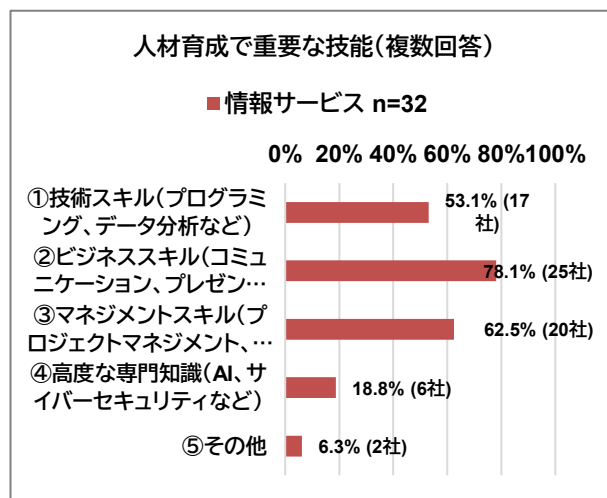
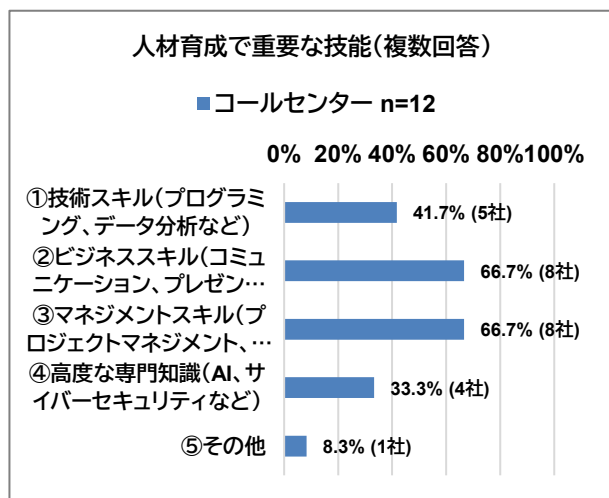
④OJT

⑤メンタリング

会議、ミーティングでの情報共有

1on1やメンター制度、キャリアコンサルタント相談

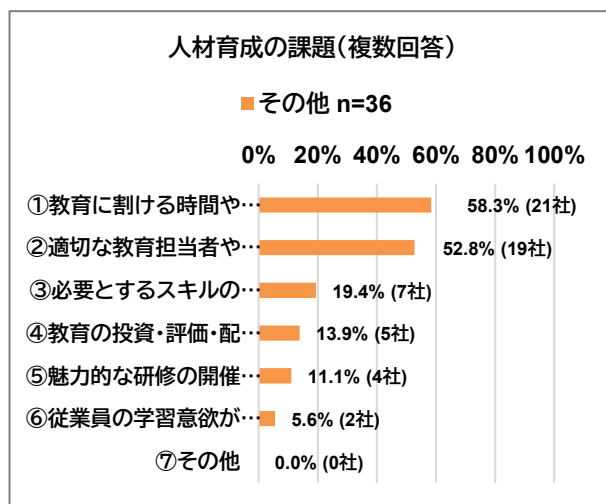
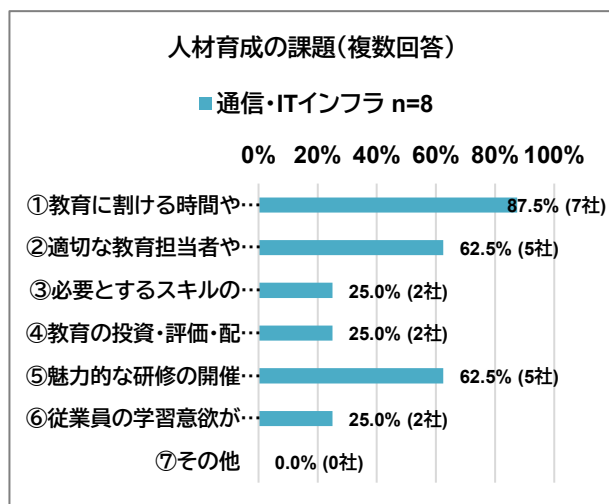
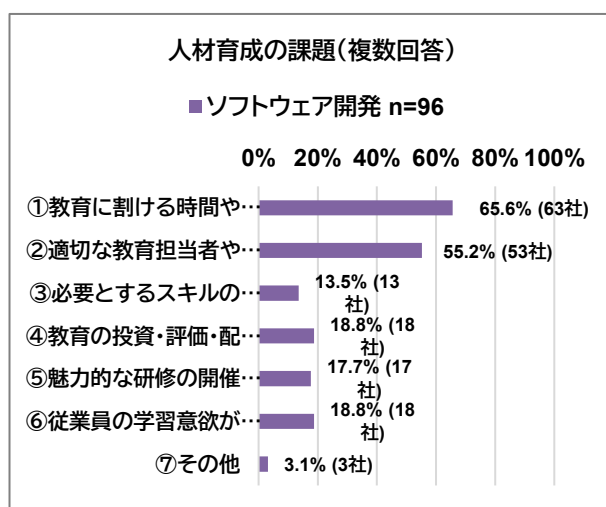
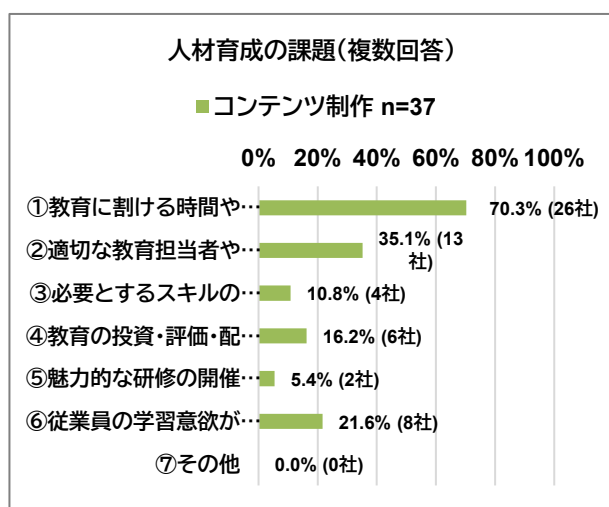
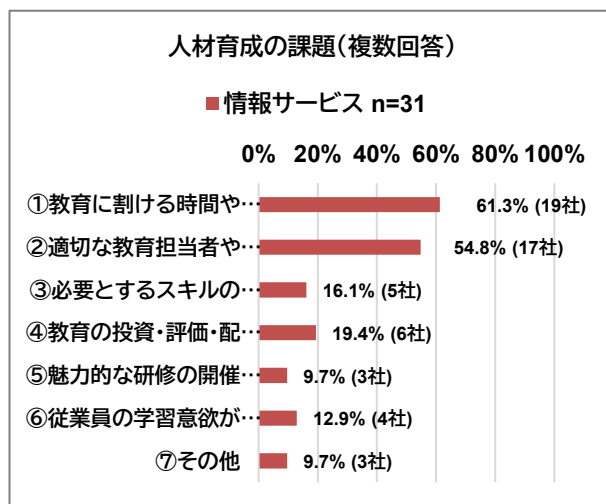
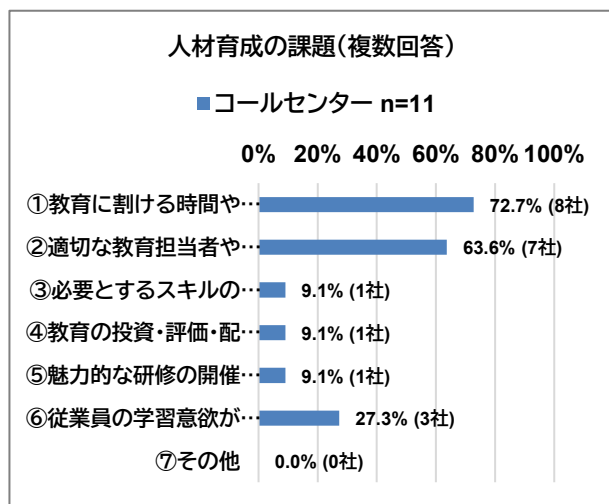
3.2. 人材育成で重要な技能



(項目)

- ①技術スキル(プログラミング、データ分析など)
- ②ビジネススキル(コミュニケーション、プレゼンテーションなど)
- ③マネジメントスキル(プロジェクトマネジメント、リーダーシップ、組織管理など)
- ④高度な専門知識(AI、サイバーセキュリティなど)
- ⑤その他

3.3. 人材育成の課題

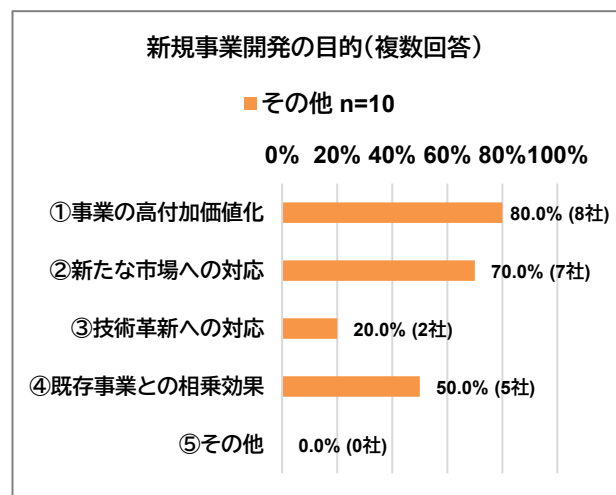
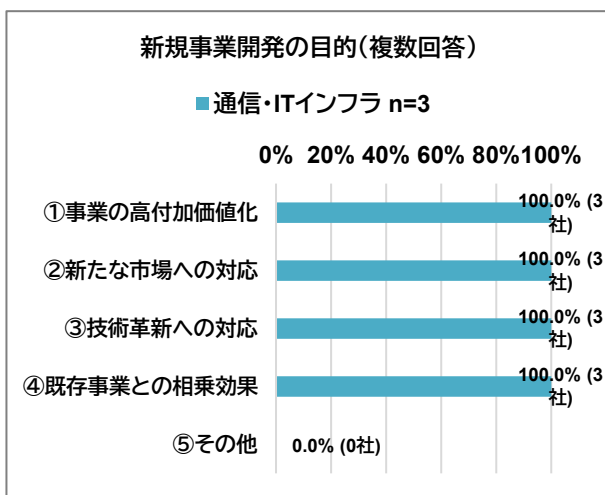
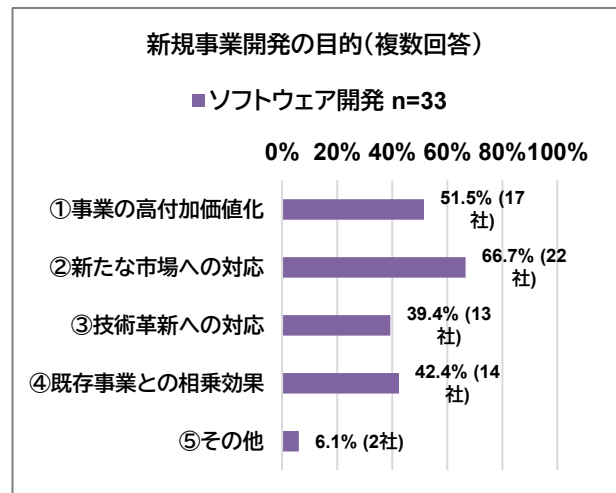
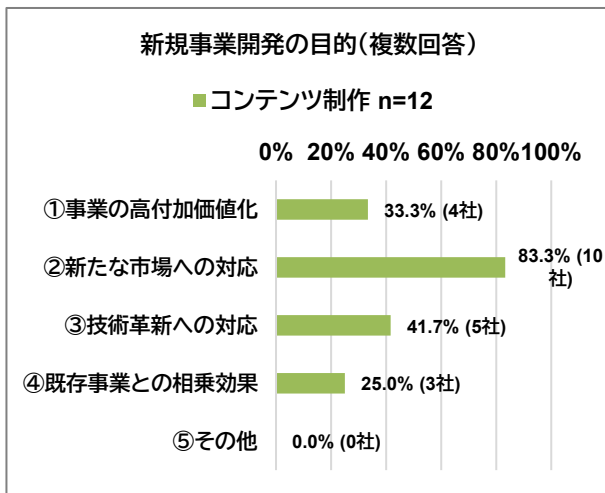
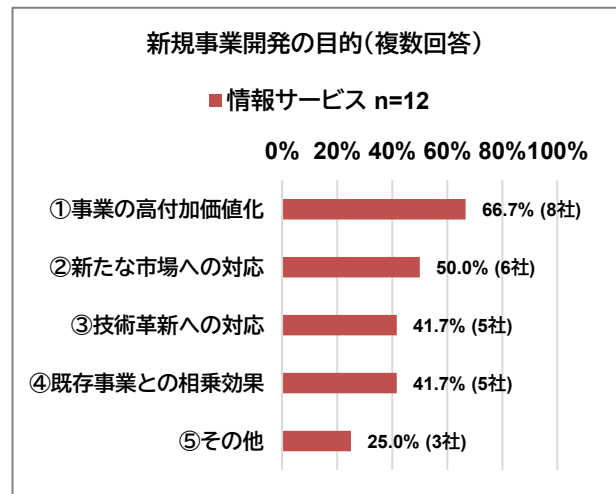
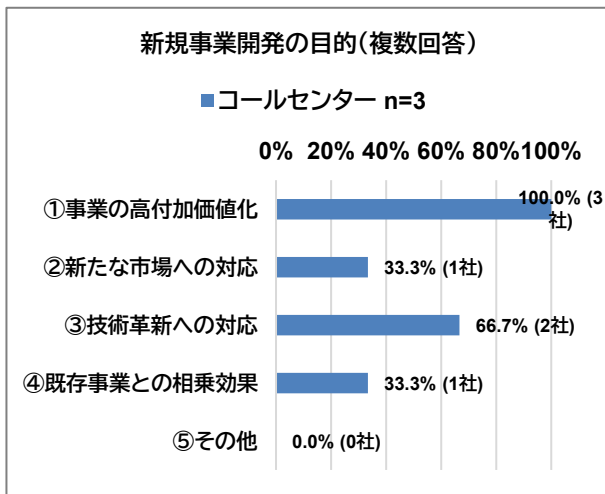


(項目)

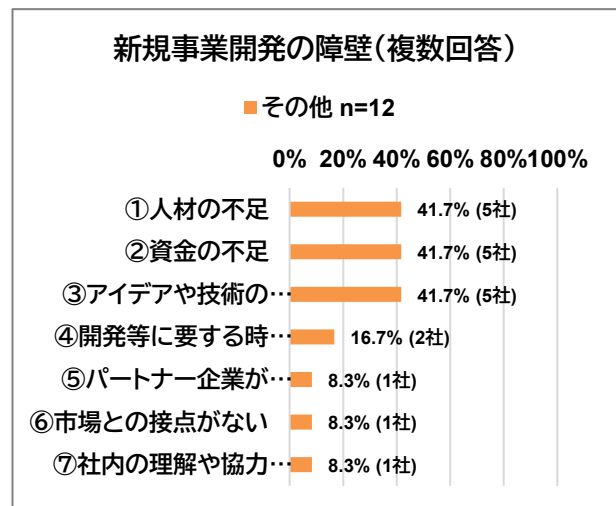
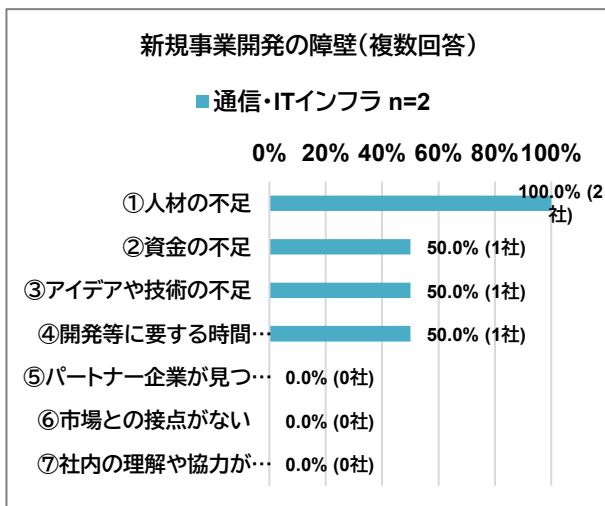
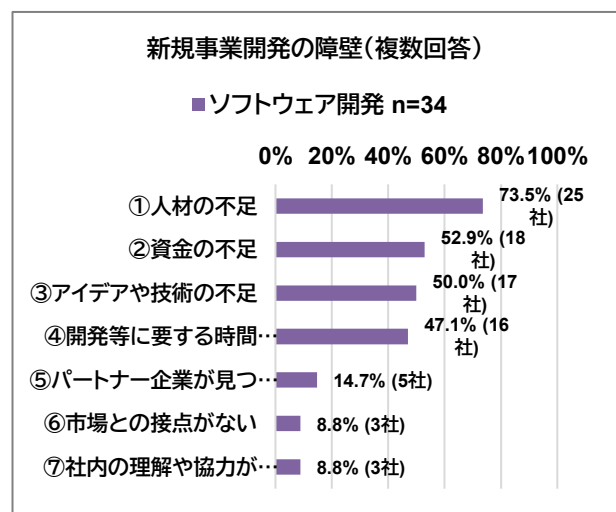
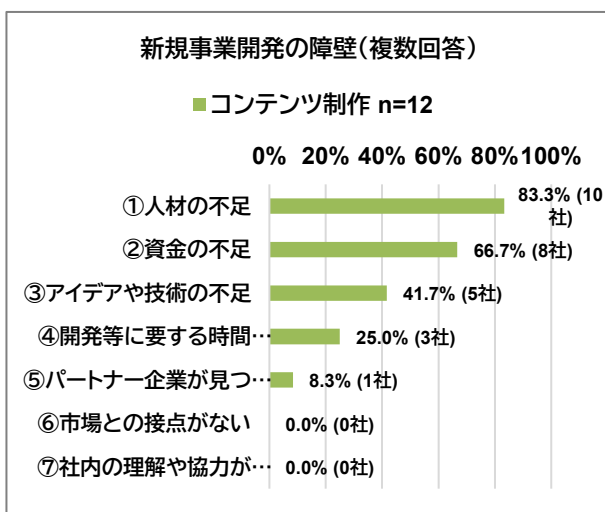
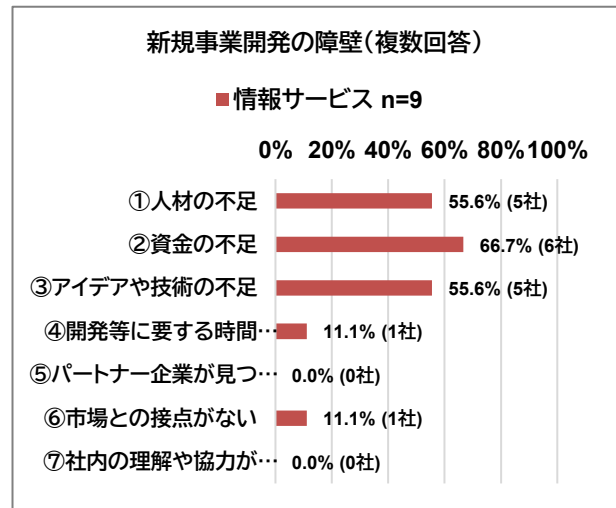
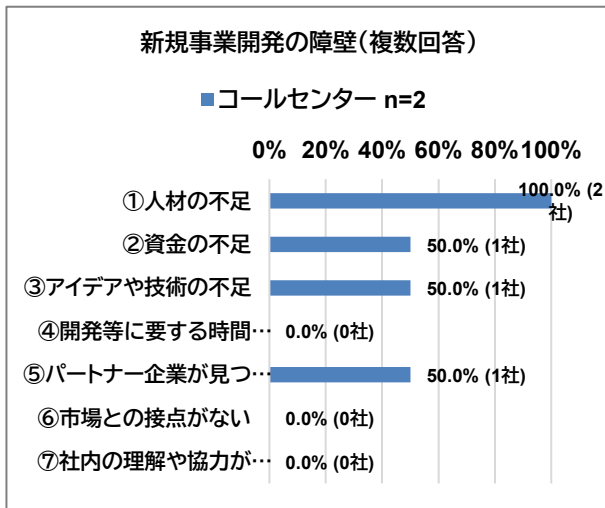
- ①教育に割ける時間や予算が限られている
- ②適切な教育担当者やリソースが不足している
- ③必要とするスキルの研修・講座がない
- ④教育の投資・評価・配置・待遇など効果測定が困難
- ⑤魅力的な研修の開催が首都圏に限られる
- ⑥従業員の学習意欲が低い
- ⑦その他

4. 事業転換について

4.1. 新事業開発の目的



4.2. 新事業開発の障壁



(項目)

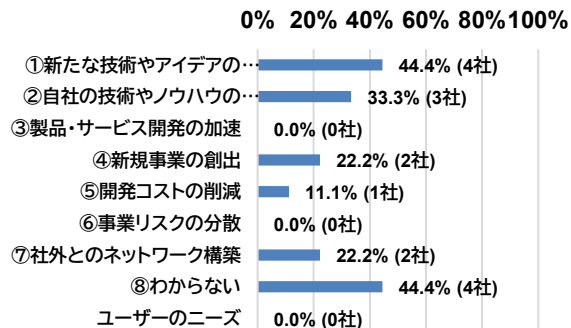
- ①人材の不足
- ②資金の不足
- ③アイデアや技術の不足
- ④開発等に要する時間の不足
- ⑤パートナー企業が見つからない
- ⑥市場との接点がない
- ⑦社内の理解や協力が得られない

5. オープンイノベーションについて

5.1. オープンイノベーションで重視すること

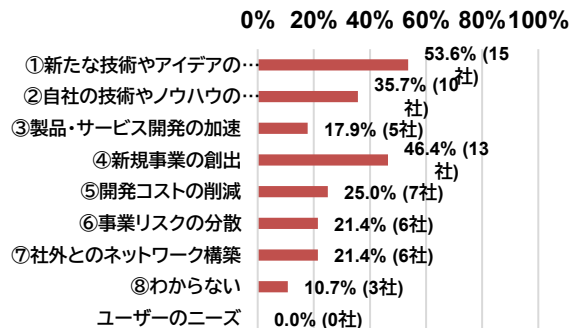
オープンイノベーションで重視すること(複数回答)

■ コールセンター n=9



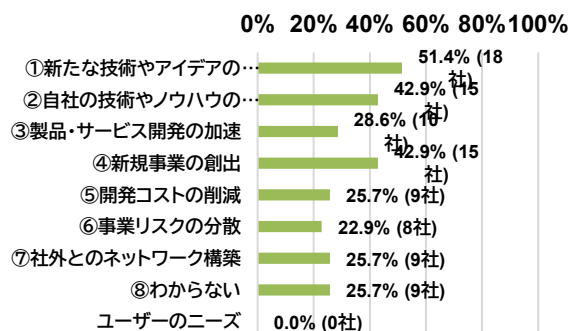
オープンイノベーションで重視すること(複数回答)

■ 情報サービス n=28



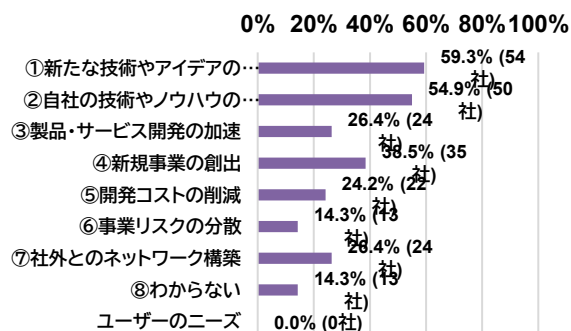
オープンイノベーションで重視すること(複数回答)

■ コンテンツ制作 n=35



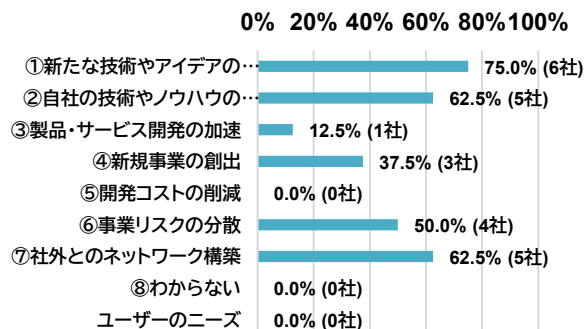
オープンイノベーションで重視すること(複数回答)

■ ソフトウェア開発 n=91



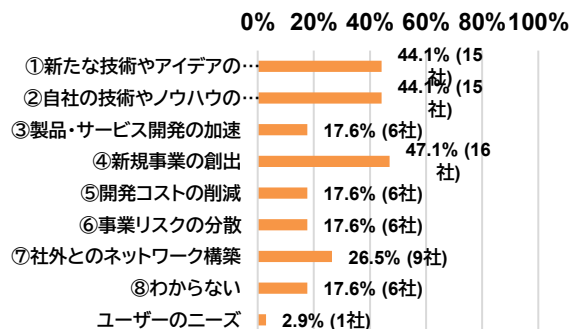
オープンイノベーションで重視すること(複数回答)

■ 通信・ITインフラ n=8



オープンイノベーションで重視すること(複数回答)

■ その他 n=34



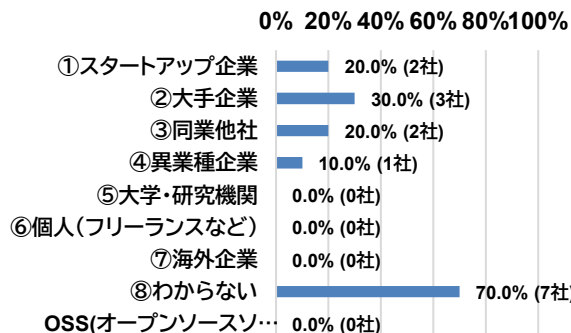
(項目)

- | | |
|---------------------|---------------|
| ①新たな技術やアイデアの獲得 | ⑥事業リスクの分散 |
| ②自社の技術やノウハウの活用範囲の拡大 | ⑦社外とのネットワーク構築 |
| ③製品・サービス開発の加速 | ⑧わからない |
| ④新規事業の創出 | ユーザーのニーズ |
| ⑤開発コストの削減 | |

5.2. オープンイノベーションの理想的な相手

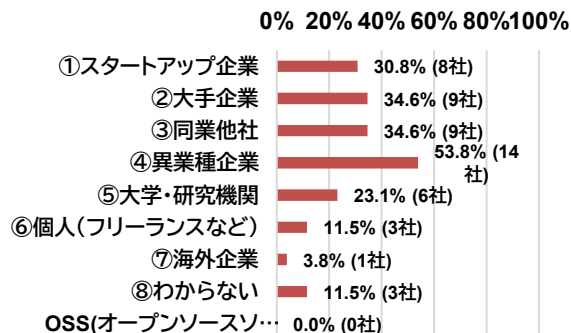
オープンイノベーションの理想的な相手(複数回答)

■ コールセンター n=10



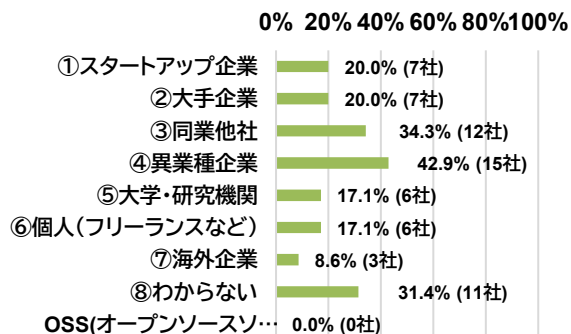
オープンイノベーションの理想的な相手(複数回答)

■ 情報サービス n=26



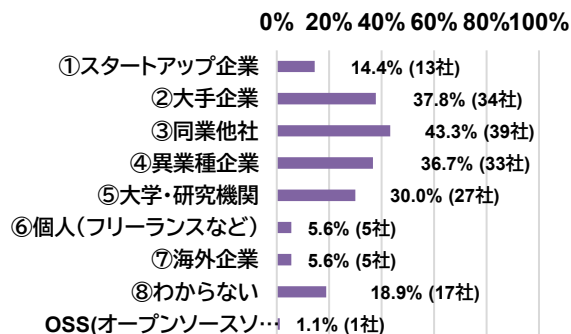
オープンイノベーションの理想的な相手(複数回答)

■ コンテンツ制作 n=35



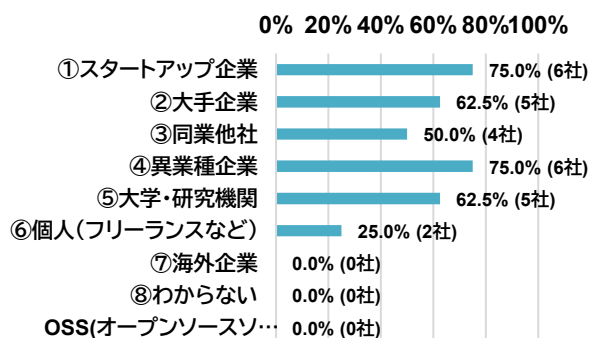
オープンイノベーションの理想的な相手(複数回答)

■ ソフトウェア開発 n=90



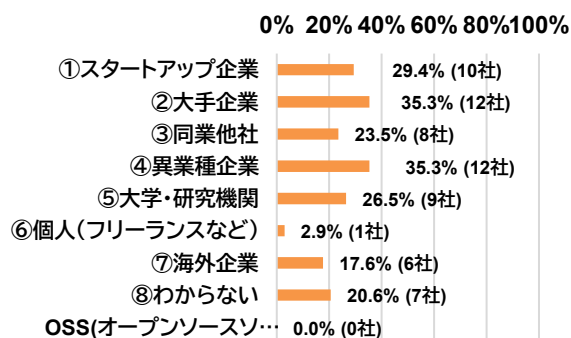
オープンイノベーションの理想的な相手(複数回答)

■ 通信・ITインフラ n=8



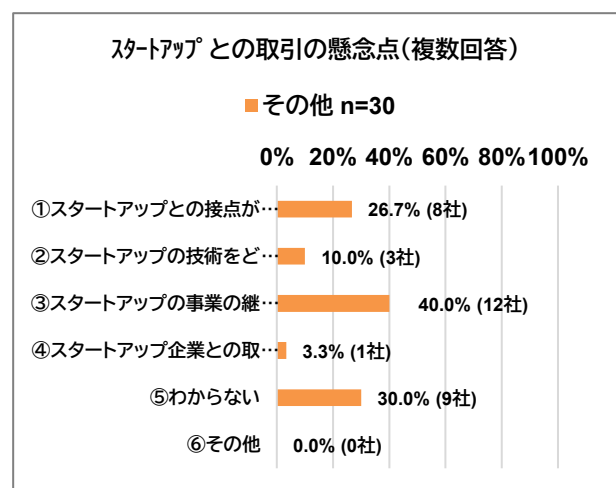
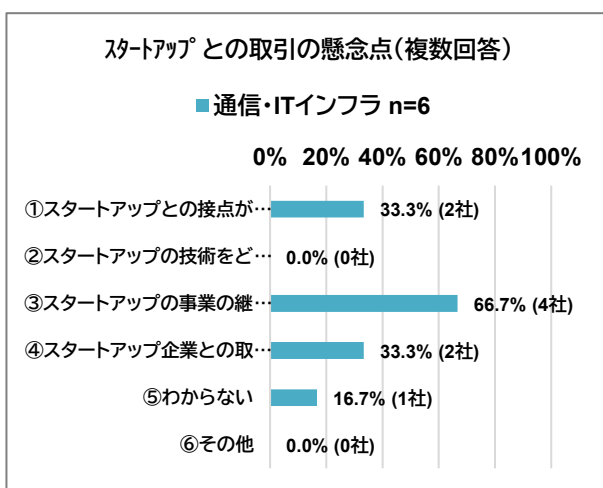
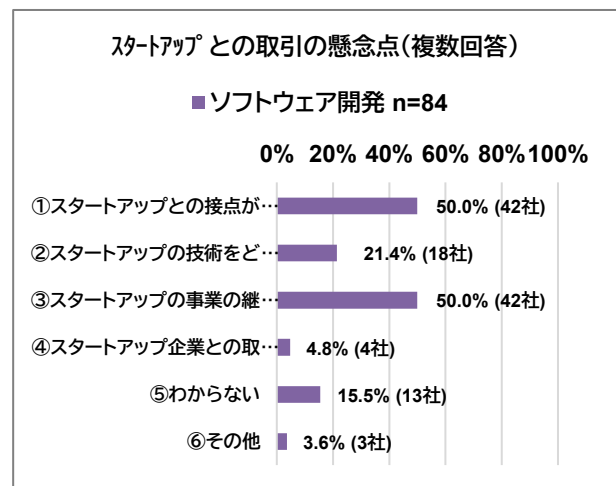
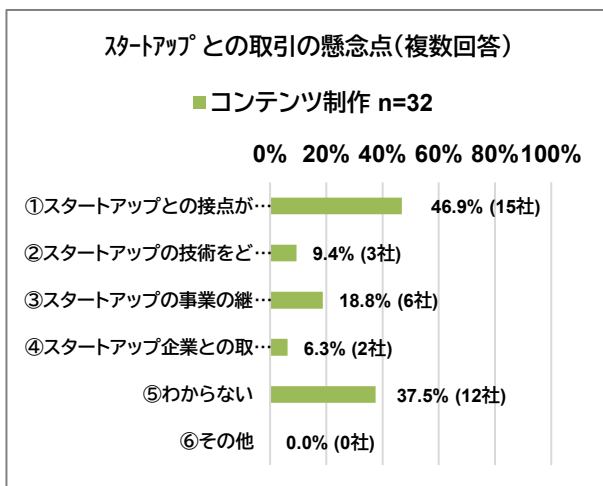
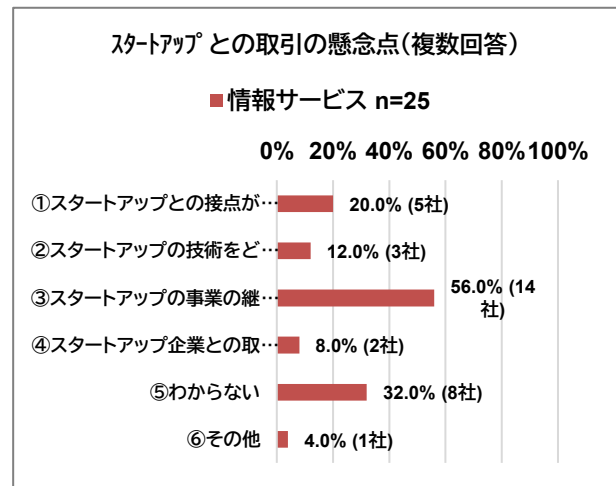
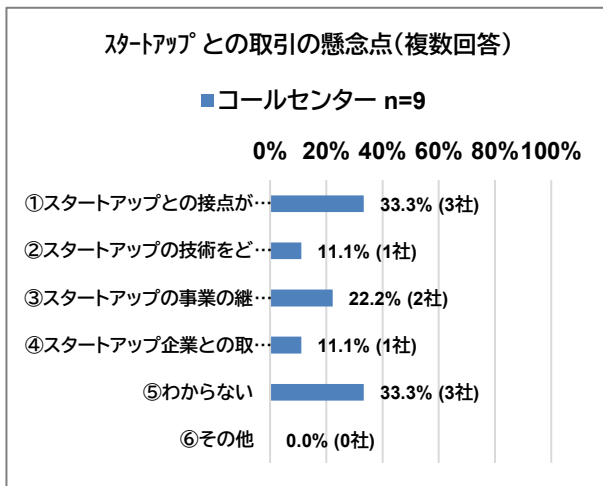
オープンイノベーションの理想的な相手(複数回答)

■ その他 n=34



6. スタートアップとの協業について

6.1. スタートアップとの取引の懸念点



(項目)

- ①スタートアップとの接点がない。
- ②スタートアップの技術をどのように活用して良いかわからない。
- ③スタートアップの事業の継続性や安定性に不安がある。
- ④スタートアップ企業との取引について、社内の理解や協力が得られるか不安がある。
- ⑤わからない
- ⑥その他

付録4 調査票

令和6年度 おきなわ IT センサス 回答用紙

【1】貴社の基本情報

令和6年3月末日時点の沖縄県内にある本社、または沖縄県内に開設している事業所についてご記入下さい。

*は必須項目

貴社名*			
代表者名*			
ホームページ*	☐ 無 ☐ 有 URL()		
本社所在地*	都道府県	市区町村	
沖縄県内の本社または 代表となる事業所の住所*			
資本金*	☐ ①1千万円未満 ☐ ②1千万円以上1億円未満 ☐ ③1億円以上10億円未満 ☐ ④10億円以上		
会社設立年*	沖縄県内本社の企業は会社の設立年をご記入下さい。 ※西暦・和暦いずれも可		年
県内事業所の 主業務・業種*	※貴社の売上に占める割合が最も大きい業務を下記より1つだけ選択し、口内に✓をご記入下さい。		
	1.コールセンター	☐ ① コールセンター業(専業) ☐ ※ コールセンター受託専門企業以外のコールセンター部門	
	2.情報サービス	☐ ②-1 データ入力業務 ☐ ②-2 BPO 業務(専業) ☐ ※BPO 受託専門企業以外の BPO 部門 ☐ ③ GIS・地図入力・CAD 入力など地図や図面関係の入力業務 ☐ ④-1 Web 広告業 ☐ ④-2 Web マーケティング業 ☐ ④-3 Web 監視サービス業 ☐ ⑤ データベースサービス ☐ その他()	
	3.コンテンツ制作	☐ ⑥-1 Web サイト制作(主にホームページ等のデザインなど) ☐ ⑥-2 Web サイト制作(主にプログラムや UI の設計開発など) ☐ ⑦-1 Web コンテンツ制作(Web で配信するコンテンツの制作) ☐ ⑦-2 Web コンテンツ配信(コンテンツプロバイダーなど配信業務) ☐ ⑦-3 ゲーム開発・制作 ☐ その他()	
	4.ソフトウェア開発	☐ ⑧-1 業務ソフトウェア業(元請) ☐ ⑧-2 業務ソフトウェア業(下請または開発センター) ☐ ⑧-3 業務ソフトウェア業(人員派遣) ☐ ⑨ パッケージソフトウェア・ASP 業 ☐ ⑩ 組込ソフトウェア業 ☐ ⑪ テスティングセンター業 ☐ その他()	
	5.通信・ネットワーク	☐ ⑫ 通信キャリア業 ☐ ⑬ インターネットプロバイダー業(ISP, IX) ☐ ⑭ データセンター業 ☐ ⑮ ハウジング/ホスティング業 ☐ その他()	
	6.その他	☐ ⑯セキュリティ関連サービス ☐ ⑰-1 情報機器製造・販売業 ☐ ⑰-2 教育サービス・人材育成 ☐ ⑰-3 コンサルタント業 等 ☐ ⑰-4 その他 インターネットを活用した事業	
	☐ 上記いずれにも当てはまらない()		

【2】従業員数の情報 令和6年3月末日時点の沖縄県内の従業員数をご記入下さい。 *必須項目

(注)従業員数には、正社員のほか、契約社員、派遣社員、パート社員も含まれます。代表者・役員は含みません。

- ①正社員 : 雇用期間に定めのない雇用形態の社員 (他社に派遣・出向している社員を含む)
 ②契約社員 : 勤務時間が正社員に準じ、契約期間を定めて雇用される社員 (他社に派遣・出向している社員を含む)
 ③派遣社員 : 人材派遣企業から派遣されている社員
 ④パート社員: 上記以外の雇用形態の社員

(1)本社が沖縄県内にある企業: 沖縄県内に在籍している全ての従業員数をご記入下さい。

					人
--	--	--	--	--	---

(2)本社が他の都道府県にある企業: 沖縄県内にある全ての事業所に在籍している従業員数のみご記入下さい。
 沖縄県外にある事業所の従業員数は記入しないで下さい。

					人
--	--	--	--	--	---

(3)貴社の沖縄県内における従業員数について該当する項目を1つ選び、お答え下さい。

貴社の従業員数は昨年度と比べて… ☐①増加した ☐②減少した ☐③ほぼ変わらない

(4)従業員数の増減要因についてお答え下さい。(複数回答可)

増加要因	☐ ①受注増	☐ ②求人応募者の増	☐ ③退職者の減	☐ ④製品・サービスの増	☐ ⑤事業拠点の増
減少要因	☐ ①受注減	☐ ②求人応募者の減	☐ ③退職者の増	☐ ④製品・サービスの減	☐ ⑤事業拠点の減

【3】売上高の情報 直近決算期の売上高についてご記入下さい。概算でかまいません。 *必須項目

(1)本社が沖縄県内にある企業(全社の売上高をご記入下さい)

貴社の売上額					億					万円
--------	--	--	--	--	---	--	--	--	--	----

(2)本社が他の都道府県にある企業(沖縄県内にある事業所の売上高のみ記入下さい。全社の売上高ではありません)

沖縄事業所の売上額					億					万円
-----------	--	--	--	--	---	--	--	--	--	----

本社が他の都道府県にある企業で、沖縄事業所の売上を特定できない場合は、その理由をお答え下さい。

- ☐①沖縄県外の本社で売上を一括集計しているので、沖縄事業所のみの売上高を把握することができない。
☐②沖縄事業所は、オペレーションセンターや開発センターなど営業活動のない拠点のため、売上が存在しない。
☐③その他の理由()

(3)貴社(または沖縄県内事業所)の年間売上額について、該当する項目に✓をご記入下さい。

貴社の売上額は昨年度と比べて… ☐①増加した ☐②減少した ☐③ほぼ変わらない

(4)売上の増減要因についてお答え下さい。(複数回答可)

増加要因	☐ ①取引先の増	☐ ②受注増	☐ ③人員増	☐ ④単価の引上げ	☐ ⑤製品・サービスの増	☐ ⑥事業拠点の増
減少要因	☐ ①取引先の減	☐ ②受注減	☐ ③人員減	☐ ④単価の引下げ	☐ ⑤製品・サービスの減	☐ ⑥事業拠点の減

【4】事業所の情報 沖縄県内に複数の事業所がある場合ご記入下さい。

※各事業所の業種が【1】で記入されたものと異なる場合は「業種」欄にご記入下さい。

例:主となる業種は「コールセンター」だが、事業所によっては「BPO 業務」を主としている。→「業種」欄に「BPO」と記載

事業所 ・ 本社が沖縄県内にある企業は、沖縄県内の本社以外の事業所をご記入下さい。 ・ 本社が他の都道府県にある企業は、沖縄県内の代表となる事業所以外の事業所をご記入下さい。				
その他の 事業所①	事業所名			所在市町村
	開設年月	年 月	業種	
その他の 事業所②	事業所名			所在市町村
	開設年月	年 月	業種	
その他の 事業所③	事業所名			所在市町村
	開設年月	年 月	業種	
その他の 事業所④	事業所名			所在市町村
	開設年月	年 月	業種	
その他の 事業所⑤	事業所名			所在市町村
	開設年月	年 月	業種	

※県内事業所数が6件以上の場合は用紙をコピーしてお答えになるか、Web 回答をご利用下さい。

【5】業界実態調査 ※本項目は任意回答ですが、新たな企業支援施策の策定根拠としますので、ご協力をお願い申し上げます。

1. 情報通信関連企業向けの税制特例制度(情報通信産業振興地域・特別地区)について

(1) 貴社では、税制特例制度についてご存知ですか？

☐①よく知っている ☐②ある程度知っている ☐③聞いたことはあるが、詳しくは知らない ☐④全く知らない

(2) 貴社では、税制特例制度を活用したことがありますか？

☐①活用したことがある ☐②活用を検討したが、実際には利用しなかった ☐③活用したことがない

2. 従業員の人材育成について

(1) 貴社では、従業員の人材育成にどのような方法を採用していますか？(複数回答可)

☐①社内研修 ☐②外部研修 ☐③e ラーニング ☐④OJT ☐⑤メンタリング
☐⑥その他()

(2) 従業員の人材育成に対する貴社の年間予算は、一人当たりどの程度ですか？

☐①10 万円未満 ☐②10 万円以上 50 万円未満 ☐③50 万円以上 100 万円未満
☐④100 万円以上 ☐⑤予算を設けていない

(3) 従業員の人材育成において、重要だと考える分野は何ですか？(複数回答可)

☐①技術スキル(プログラミング、データ分析など)
☐②ビジネススキル(コミュニケーション、プレゼンテーションなど)
☐③マネジメントスキル(プロジェクトマネジメント、リーダーシップ、組織管理など)
☐④高度な専門知識(AI、サイバーセキュリティなど)
☐⑤その他()

(4) 従業員の人材育成を進める上で、貴社の課題は何ですか？(複数回答可)

☐①教育に割ける時間や予算が限られている ☐②適切な教育担当者やリソースが不足している
☐③必要とするスキルの研修・講座がない ☐④教育の投資・評価・配置・待遇など効果測定が困難
☐⑤魅力的な研修の開催が首都圏に限られる ☐⑥従業員の学習意欲が低い
☐⑦その他()

(5) 貴社が人材育成に最も注力したい対象者を一つだけお答え下さい

☐①新入社員 ☐②1年～3年目の社員 ☐③3年目～5年目の社員 ☐④5年～10 年目の社員
☐⑤10 年以上の社員 ☐⑥その他()

3. 貴社の主要なビジネスモデルは何ですか？(各項目ともに複数回答可)

自社プロダクト開発・販売 (注:受託開発ではなく、自社で企画・開発し、自社ブランドで販売しているものが該当します)

☐①パッケージソフトウェア ☐②モバイルアプリ ☐③サブスクリプションサービス提供
☐④ハードウェアを組み合わせたシステム ☐⑤その他()

受託開発

☐①元請としての受託開発 ☐②下請としての受託開発

IT 関連サービス・コンサルティング

☐①IT 戦略コンサルティング ☐②システム運用・保守サービス ☐③セキュリティサービス
☐④データ分析・AI ソリューション ☐⑤クラウドソリューション ☐⑥DX 支援
☐⑦その他の IT 関連サービス・コンサルティング

他社プロダクトの販売・サポート(代理店)

☐①ハードウェア ☐②ソフトウェア ☐③その他

ハードウェア関連

☐①コンピュータ・周辺機器の製造・販売 ☐②組込システムの開発・販売 ☐③その他

その他()

4. 既存の事業領域に変わるビジネス転換について

(1) 貴社では、既存の事業領域に変わるビジネス転換に取り組んでいますか。(例: 受託開発から自社プロダクト開発への転換など)
☐ ① 既に取り組んでいる ☐ ② 現在は取り組んでいないが、将来的に取り組みたい ☐ ③ 取り組む予定はない

(1) で「① 既に取り組んでいる」を選択した方におたずねします。新規事業開発の目的は何ですか？(複数回答可)
☐ ① 事業の高付加価値化 ☐ ② 新たな市場への対応 ☐ ③ 技術革新への対応 ☐ ④ 既存事業との相乗効果
☐ ⑤ その他()

(1) で「② 現在は取り組んでいないが、将来的に取り組みたい」を選択した方におたずねします。新規事業開発に取り組めていない主な理由は何ですか？(複数回答可)
☐ ① 人材の不足 ☐ ② 資金の不足 ☐ ③ アイデアや技術の不足 ☐ ④ 開発等に要する時間の不足
☐ ⑤ パートナー企業が見つからない ☐ ⑥ 市場との接点がない ☐ ⑦ 社内の理解や協力が得られない
☐ ⑧ その他()

5. 貴社の「オープンイノベーション」への考え方について

※オープンイノベーションとは、自社の技術やアイデアに加え、外部の技術やアイデアを積極的に取り入れることで、革新的な製品・サービスの開発や新規事業の創出を目指す取り組みです。

(1) オープンイノベーションという言葉をご存知ですか？
☐ ① 聞いたことがあり、知っている ☐ ② 聞いたことはあるが、よく知らない ☐ ③ 聞いたことがない

(2) オープンイノベーションに関心はありますか？
☐ ① 関心があり、取組を進めている ☐ ② 関心はあるが、取り組んではいない ☐ ③ 関心がない

(3) 貴社はオープンイノベーションに取り組む際、何を重視しますか？(複数回答可)
☐ ① 新たな技術やアイデアの獲得 ☐ ② 自社の技術やノウハウの活用範囲の拡大 ☐ ③ 製品・サービス開発の加速
☐ ④ 新規事業の創出 ☐ ⑤ 開発コストの削減 ☐ ⑥ 事業リスクの分散
☐ ⑦ 社外とのネットワーク構築 ☐ ⑧ その他()
☐ ⑨ わからない

(4) 貴社が考えるオープンイノベーションの理想的な相手先はどこですか？(複数回答可)
☐ ① スタートアップ企業 ☐ ② 大手企業 ☐ ③ 同業他社 ☐ ④ 異業種企業 ☐ ⑤ 大学・研究機関
☐ ⑥ 個人(フリーランスなど) ☐ ⑦ 海外企業 ☐ ⑧ その他()
☐ ⑨ わからない

6. スタートアップ企業との取引について

※スタートアップ企業とは、独自のアイデアや技術で急成長を目指す創業まもない企業です。

(1) 貴社は、現在スタートアップ企業と取引はありますか？
☐ ① 現在取引がある ☐ ② 現在取引はないが検討している ☐ ③ 考えていない

(2) 貴社がスタートアップ企業と取引する際の懸念となる点をお答え下さい(複数回答可)
☐ ① スタートアップとの接点がない。
☐ ② スタートアップの技術をどのように活用して良いかわからない。
☐ ③ スタートアップの事業の継続性や安定性に不安がある。
☐ ④ スタートアップ企業との取引について、社内の理解や協力が得られるか不安がある。
☐ ⑤ その他()
☐ ⑥ わからない

【回答者】 *必須項目

ご回答者名*		部署名*	
電話番号*		メールアドレス*	

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。

令和6年度 IT アイランド推進事業委託業務

おきなわ IT センサス報告書

令和7年3月発行

沖縄県 商工労働部 IT イノベーション推進課

(調査機関:一般財団法人 沖縄ITイノベーション戦略センター)