

IT・ソフト産業、情報サービス産業が 一体となったITアイランドの構築を目指して

OKINAWA型産業振興プロジェクト中長期ビジョン～産業クラスター成長戦略～

経済産業部では、沖縄における産業クラスター計画の2006年度から5年間の成長戦略をとりまとめた『OKINAWA型産業振興プロジェクト中長期ビジョン』を今年3月に策定しました。

そこで、本特集では、当ビジョンの内容を5回（第1回:全体計画、第2回:健康産業成長戦略、第3回:情報産業成長戦略、第4回:加工交易型産業成長戦略、第5回:環境関連産業成長戦略）に分けてご紹介しています。

今回は、第3回目にあたる情報関連産業分野の成長戦略についてご紹介します。

1. 情報関連産業分野 における成長戦略 策定の背景

OKINAWA型産業振興プロジェクトの一期目（2002年度～2005年度）における情報関連産業分野での取り組みは、主に県内のソフトウェア業やコンテンツ業の支援を中心としてきました。一方、情報通信産業は沖縄振興計画において、観光・リゾート産業につぐ新たなリーディング産業と位置づけられていることから、これまでの基盤整備や企業誘致など様々な支援や関係者の努力により大きく躍進しています。とりわけ、コールセンター業の集積は国内最大規模にまで進展しています。

こういった状況に鑑み、当ビジョンでは、今後、情報サービス産業を含んだ総合的な情報産業振興を図り、ソフトウェア業やコンテンツ業というIT・ソフト産業とコールセンターやデータセンターなどの情報サービス産業が高度で多様な連携を有するITアイランドの実現を目指すこととしています。以下に、新事業創出や競争力強化を図るための連携を促進するための具

体的な取組や推進体制等についてご紹介します。

2. IT・ソフト産業、 情報サービス産業に おける今後の取組

(1) IT・ソフト産業分野

①目標

・高度支援産業としての成長・拡大

②今後の取組

本目標を達成するためには、人材の確保や経営の改善等による産業の高度化を図ることや、IT人材のステイタス向上、各企業におけるソリューション能力の向上、企業間連携による新商品開発促進などが必要であり、その解決に向け企業間連携及び広域連携の促進や人材高度化に向けた取組を実施します。

(2) 情報サービス産業分野

①目標

・コールセンターの集積拡大
・地元企業との連携及び周辺産業創出

②今後の取組

本目標を達成するため、コールセンター、データセンターと

地元企業との連携促進や、コールセンターの人材確保の支援などを行います。

具体的には、コールセンター、データセンター等の情報サービス産業と地元ソフトウェア・コンテンツ系企業の連携に係る課題や可能性を明らかにし、両者の連携に向けた取組を実施します。

また、大規模な雇用が期待されるコールセンターの人材確保のため、沖縄県と連携し、コールセンター業務の理解を深め魅力ある業種としての知名度を高める各種周知事業や、即戦力人材の提供を可能とする各種人材育成事業を実施します。



経済産業部

IT・ソフト産業、情報サービス産業が
一体となったITアイランドの構築を目指して
OKINAWA型産業振興プロジェクト中長期ビジョン～産業クラスター成長戦略～

【広域的新事業支援ネットワーク拠点重点強化事業（拠点強化事業）の取組】

経済産業部では、OKINAWA型産業振興プロジェクトの一層の推進を図るため、中核的役割を担う事業者（推進組織）と連携し、当該プロジェクトの趣旨に合致した事業を実施し、さらに、これまでの当該プロジェクトの活動により構築されたネットワークをさらに強化させるような事業を実施する事業者（拠点組織）を支援しています。

《事業名》

沖縄IT新事業支援ネットワ

ーク構築事業

《事業実施者》

特定非営利活動法人 フロム

沖縄推進機構

《事業の概要》

本事業は、平成17年度から事業を実施しており、これまでに協業体制構築に向けたネットワーク構築の重要性に対する理解促進のためのシンポジウム等の開催のほか、企業データベースの構築を進めています。本年度は、前年度同様、ネットワーク

拡充に向けたシンポジウム等を開催するほか、人材・企業データベースの運営ルールの策定など具体的な協業体制構築に向けた活動を実施しています。さらに、様々な人材ニーズへの対応が可能となるよう、人材に関するネットワークを構築する予定です。

3. 戦略推進のための
体制の整備

中長期ビジョンで掲げた目標を達成するためには、企業サイドにおける自立的な取組強化を図っていくことが必要です。このため、今般、OKINAWA型産業振興プロジェクト推進ネットワーク（民間推進組織事務局：（財）南西地域産業活性化センター）において民間側が主体的に活動する場作りとして、IT・ソフト産業分野から饒平名知寛氏（株）フロンティアオキナワ21代表取締役）を、情報サービス産業分野から田代光記氏（株）CSKコミュニケーションズ常務執行役員）を代表とする戦略推進のための「情報関連産業部会幹事会」を設置しました。併

せて経済産業部における支援体制強化のための組織拡充を図り、この両輪体制の構築により沖縄における情報産業クラスターの形成（自立化）に向けた取組を行っています。

4. 最近の活動状況

大型のIT開発事業の受注、IT関連企業の誘致の促進及び人材の確保を図るため、首都圏で活動する関東・沖縄IT協議会やNPO法人フロム沖縄推進機構などが参加する広域ネットワーク組織を設置しており、広域的なビジネスマッチングや共有データベースの構築等を進めています。また、デジタルアーカイブの二次利用に関する仕組み作りやコールセンターやデータセンターと地元IT企業等との連携可能性などに係る検討も実施しています。その他、新たな取組としては、サービス用ロボットの開発を検討する「ロボット研究会」も始動しました。次ページでは、取組事例として「ITソリューションフェア」を具体的に紹介します。

OKINAWA型産業振興プロジェクト
（沖縄総合事務局経済産業部）のHP

<http://ogb.go.jp/move/>

情報サービス産業の集積を活かした 高度で多様な連携を形成するITアイランドの実現

| | 目標 3,300億円 | 現状と課題 2,000億円 | 取り組むべき事業 |
|----------|--|--|---|
| IT・ソフト産業 | <ul style="list-style-type: none"> ●高度支援産業としての成長・拡大 ●競争力ある集積の実現 | <ul style="list-style-type: none"> ●高度技術をもつ人材の不足 ●高度技術をもつ企業の不足 ●大学卒技術者の流出 ●新サービスの提供の可能性 | <ul style="list-style-type: none"> ●全国から人材の受入支援（特に沖縄県出身者のUターン促進） ●企業誘致の促進と県内企業との連携による新事業・周辺産業創出 ●県内への就職支援及び創業支援の充実 ●沖縄型オフィス開発の仕組みづくり ●人材確保に向けた業界・人材のステイタス向上 |
| 情報サービス産業 | <ul style="list-style-type: none"> ●コールセンターの集積拡大 ●地元企業との連携及び周辺産業創出 | <ul style="list-style-type: none"> ●激化する自治体間の誘致競争 ●高度技術をもつ人材の不足 ●事業を維持・拡大する人材の不足 ●拡大している市場と業界 ●県内での活動企業への支援不足 ●中国、インドの台頭 | <ul style="list-style-type: none"> ●良好な活動環境の提供（通信回線使用料補助、若年労働者の雇用に対する補助等） ●全国から人材の受入支援 ●人材の育成システムの確立支援 ●事務所提供等の県外企業の誘致支援 ●事業拡大、高付加価値化を進める際の金融措置等の拡大 ●国際競争力確保のための連携の促進 ●人材確保に向けた業界・人材のステイタス向上 |



プレゼンテーション



展示ブース



チラシ

OKINAWA型産業振興プロジェクト 第2回ITソリューションフェア 「得意技・集客！」

情報関連産業グループでは、IT分野の会員企業の企業間連携の促進及び販路拡大を目的として、ソフトウェア等の展示及び発表を平成18年9月26日に実施しました。

昨年に引き続いて開催する「ITソリューションフェア」では、ITの活用によって、経営課題の解決を提案するものであり、各出展企業が選定されたテーマに沿ったソフトウェア等を紹介しております。

今回のフェアでは、「得意技・集客！」をキャッチフレーズとして、ITによる県内選りすぐりの集客ライナップ（データベースや電子取引等のシステム）

をご紹介します。

出展企業は、OKINAWA型産業振興プロジェクト推進ネットワーク会員企業である(株)OCC、(株)コンピュータ沖縄、(株)ジーエスエー、(株)ジャスミンソフト、(株)情報システムヘルパー、(株)ステイジー、(株)創和ビジネス・マシンス、(株)りゅうせき、(株)レイメイコンピュータの合計9社でした。

来場者等の実績では、1テーマの商品発表の平均来場者数31人（昨年27人）、展示企業個別ブースへの平均来場者数35人（昨年22人）、発生した平均商談件数4件（昨年3件）と昨年のフェアの実績をそれぞれ上回っています。

当フェアでは、販路拡大のほか、企業間連携も目的のひとつであります。が、(株)りゅうせきと(株)レイメイコンピュータでは、昨年のフェアに出展したことがきっかけとなり、(株)りゅうせき

のオートコールシステムと(株)レイメイコンピュータのPOSシステムを融合したシステムの商品化に成功し、今回のフェアに出展しました。

この事例は、企業間連携による新商品開発のモデル事例となるものですが、この他、今回の出展企業同士が連携した新商品開発の検討事例の報告もあり、「ITソリューションフェア」という場がうまく活用されたと考えています。

今回のフェアは、昨年より活況を呈しておりますが、これは、推進機関及び出展企業等の関係者がそれぞれ昨年の経験を活かしたことにあります。

今後も改善すべき点の把握に務め、次回以降の取組につなげていきたいと考えています。