

施策評価シート（評価実施年度：平成27年度）

事務事業所管部局長 (幹事部局)	商工労働部長 安井克久	電話番号	0852-22-5280
---------------------	-------------	------	--------------

①施策の目的等

施策の名称	施策 I-1-2 ソフト系IT産業の振興
目的	○多様化、高度化する顧客ニーズに対応できる情報産業群の形成に向け、ソフト系IT技術者を育成するとともに、大都市からの業務の獲得を支援し、ソフト系IT企業の事業拡大を目指します。

②成果参考指標の目標（実績）と施策の現状、及びその評価

数値目標	年度	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	単位	数値目標	年度	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	単位
ソフト系IT産業の従業者数	目標値	/	1,152	1,187	1,222	1,260	人	ソフト系IT産業の売上高	目標値	/	175	180	185	190	億円
	取組目標値	/							取組目標値	/					
	実績値	1,086	1,123	1,127	1,163				実績値	165	178	178.4	215.6		
	達成率	/	97.5	94.9	95.2				%	達成率	/	101.7	99.1	116.5	
定性目標	目標値	/					%	平成24年度～平成27年度	目標値	/					%
	取組目標値	/							取組目標値	/					
	実績値								実績値						
	達成率	/							%	達成率	/				
成果参考指標の実績等の補足説明（任意記載）	<p>○ソフト系IT産業の従業者数は順調に増えているが、業界では依然として人材確保が困難な状況が続いており、目標達成には至っていない。</p> <p>○売上高は順調に推移しており、目標を大きく上回った。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H26年度実績値はマイナンバー制度準備に伴う臨時的な上振れ影響を含むものと見込まれる。 ・H27年度末は反動減の影響も懸念されていることから、目標の再設定は行わず、引き続き目標の達成を目指す。 <p>※「H26年度実績値」は、H25年度「ソフト系IT業界の実態調査」の結果（島根県情報産業協会がH26年度に実施）</p>														

③評価時点での施策目的に対する現状

評価時点で施策目的に対する現状（客観的事実・データなどに基づいた施策の現状や取組状況）	<p>○H19年以降、県内IT産業の従業者数・年間売上高は順調に増加している。（島根県情報産業協会調査）</p> <p>従業者数：H19年：935人→H25年：1,163人（24%増）</p> <p>年間売上高：H19年：120.6億円→H25年：215.6億円（79%増）</p> <p>○ソフト系IT企業の新規立地や事業拡大件数は、H26年度は11社増加し、H19年度からの累計で37社になった。</p>
---	--

④総合的な評価

評価時点での総合的な評価	判断	その理由
A:順調に進んでいる B:概ね順調に進んでいるが見直す点もある C:あまり順調に進んでいない	B	<p>○対前年で従業者数36人増、売上高37.2億円増となり、概ね順調に伸びている。</p> <p>○売上高の伸びを従業者数の増加に繋げていくためには、付加価値の高い業務の拡大が不可欠であるため、引き続き、より専門性の高い人材の育成・確保や自社固有の新品・新サービスの開発に取り組む必要がある。</p>

⑤課題の認識

(1)平成27年度末の施策目的の達成状況（予測）	判断	その理由（「総合的な評価」の「判断」と異なる「判断」の場合のみ記載）
A:達成できる B:概ね達成できる C:達成は困難	B	
(2)施策の目的達成に向けての課題	<p>○国内において地方のIT企業が対応してきた下請業務や官公需による受託開発市場は、縮小傾向にあるものの依然として大きい業務量があるため、県内ソフト系IT企業の事業拡大にはこれらの市場の獲得も必要であるが、より元請に近づくことが必要である。</p> <p>○さらに、自社固有のサービス・商品開発やIT以外の異業種と一体となった新しいビジネスモデルの創出など、新たな市場の創出が不可欠であり、このためには人材の高度化や企画力・提案力の向上が必要である。</p>	

⑥今後の取組みの方向性

課題解決に向けての今後の取組みの方向性	<p>○急務となっている、即戦力IT人材の確保に引き続き取り組むとともに、各企業が自社固有の商品・サービスを構築する等、新たな市場獲得・拡大への取組みが進むよう以下の支援を継続して行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社固有の技術・商品の開発及び新たな市場獲得を支援 ・サービスを実際に提供する事業者と一体（パートナー）となって、新たな市場獲得を目指す取組みや、今後の市場展望を意識した技術習得等を支援 ・首都圏等からのUターンを促進。また、県内の高校、専門学校等へのIT企業の技術者を講師として派遣し若手人材の育成を支援
---------------------	--