

第7回栃木県産業再生委員会議事録

日 時 平成18年1月20日(金) 14:00~16:00

場 所 栃木県総合文化センター特別会議室

出席者

< 委員 >

藤本委員長、亀田副委員長(県内産業・地域活性化部会長)、
荒井委員、新江委員、伊藤委員、宇野委員、大串委員、小川委員、金井委員、
菊池委員、久保委員、小関委員、小高委員、佐藤委員、須賀委員(地域金融再生部会
長)、高田委員、谷口委員、千葉委員、中川委員、野口委員、野田委員、久恒委員、
船曳委員、眞杉委員、峰岸委員 (欠席8名)

< オブザーバー >

胡桃沢オブザーバー、吉田オブザーバー、本間オブザーバー

< 県 >

福田知事、須藤副知事、小林商工労働観光部長、高橋土木部次長、
大柿次長兼産業政策課長、鈴木土木部次長兼監理課長、野口商工労働観光部次長、
関口土木部次長、菅沼商工労働観光部参事、高橋参事兼技術管理課長、
高斎地域振興課長、高野経営支援課長、高野観光交流課長

< 出席を求めた参考人 >

足利銀行 池田頭取、野村取締役、掛川執行役

会議内容

- (1) 足利銀行の「経営に関する計画」の進捗状況について
- (2) 県内の産業及び地域の活性化方策に関する報告書について
- (3) 答申(案)について

【藤本委員長】

委員の皆様におかれましては、新年のお忙しいところ、貴重な時間を割いてお集まりいただき、大変ありがとうございます。

本日の会議は、最初に、足利銀行から17年9月中間決算の状況や経営に関する計画の進捗状況などの説明を受け、意見交換を行いたいと考えている。

その次に、県内の産業及び地域の活性化方策に関する報告書について、亀田部会長から報告いただく。

当委員会では、知事から県内の産業及び地域の活性化方策について諮問を受けたことに伴い、亀田部会長を初め、県内産業・地域活性化部会の委員の皆様には審議をお願いしたが、公私とも非常にお忙しい中、6回にわたる部会において、建設業及び温泉観光地の活性化方策について熱心に審議を重ねられ、報告書を詳細にまとめていただいた。委員長として敬意を表するとともに、改めて感謝申し上げる。

次に、報告書をもとに作成した答申(案)の検討を行うが、引き続き亀田部会長に説明をお願いする。

また、答申(案)については、委員各位の忌憚のない意見を伺った上で、議決したいと考えている。

なお、答申(案)について、皆様の賛同が得られた場合には、この場において私が代表して知事へ答申したいがいかか。

(各委員から異議なしの意見)

では、そのようにいたしたい。
また、本日の会議は公開とすることとしてよろしいか。

(各委員から異議なしの意見)

本日の会議は公開とする。

それでは、早速、次第に沿って議事に入るが、池田頭取をはじめ、足利銀行の皆様におかれましては、ご多用のところ、当委員会の求めに応じてご出席いただき、誠にありがとうございます。

早速、議事(1)足利銀行の経営計画の進捗状況に進みたいが、最初に、池田頭取からあいさつをいただいた後、本日、提出いただいた資料について、足利銀行から説明をいただき、その後に意見交換を行う。

それでは、池田頭取、よろしく申し上げます。

【足利銀行池田頭取】

日ごろは、足利銀行のことに十分な関心をいただき、ありがとうございます。

足利銀行の経営計画の進捗状況等については、既に昨年来から報道機関からいろいろ報道されているので、掛川執行役からポイントをお話させていただき、私は、この委員会の2番目の議題にも多少つながると思ひ、あえて今回、不良債権の整理状況についてヒストリカルに話をさせていただきたい。資料3枚目に当委員会に向けてのペーパーをつくったので、私はそのことについて説明申し上げる。

まず、掛川執行役から、まず資料の最初の2枚目まで説明させていただく。

【足利銀行掛川執行役】

それでは、17年9月期の中間決算の概要について説明いたしたい。

お手元の資料の1-1という資料をご覧ください。ここに中間期の収益の状況が記載してある。

左上に、ボックスで、収益の実績及び計画対比という表がある。この真ん中に、17年9月期の実績、これが該当期になっている。その右横に、18年3月期、今期の年間の計画が出ています。計画は半年で立てていないので、この18年3月の年間計画との対比でご覧ください。その右横に、計画対比ということで、進捗率が書いてある。これは半期に換算して50%を超えた場合については予定よりオーバーしている、50%以下の場合には予定に達していないということを現している。

まず上から、業務粗利益であるが、421億。これは、計画対比51%である。それから、経費が202億。これは、計画対比47.5%と若干下回っている。その差し引きで、真ん中の業務純益が219億で54.8%である。また、実績業務純益についても同じく219億である。その下に、不良債権処理損失額が25億、株式等関係損益が24億ということで、経常利益については207億。これは、56%の進捗率である。また、特別損益が大きく出ており376億プラスになっている。その結果として当期の純利益については584億で、計画対比159.5%という比率になっている。

その下に、経営指標が書いてあるが、貸出金の利回りが2.11%、有価証券の利回りが0.76%、国内預金の利回りが0.03%、少し下において、OHR(業務粗利益に対する経費の割合)が48.02%、ROA(業務純益に対する総資産の割合)が1.16%。それで、赤で囲んだのが不良債権比率、これはリスク管理債権の比率であるが、10.20%となっている。

内訳を説明申し上げたい。赤い矢印で右に出ているところが、資金利益の中身である。資金利益は350億ということであるが、その中身が右横に矢印が出ている。収益

のうち、貸出金の利息が328億円、有価証券の利息配当が26億円、その他利息が29億、合計で収益は384億になっている。貸出金の利息については、進捗率ほぼ50%に対し、有価証券の配当については63%となっているため、計画よりも大幅に上回っているということになる。一方、預金利益については33億であったため、その結果として350億円の資金利益を計上した。

資金利益の表の下が役務取引等利益の推移で、合計で62億となっている。これについては、15年9月期から17年9月までの半期ごとの数字が出ている。15年9月においては、合計で61億であったが、一時国有化の影響で、16年3月には51億と10億円落ちてしまった。その後、順調に回復してきており、17年9月期においては62億まで回復した。

この中身は、棒グラフをブルーとオレンジ色に分けてあるが、ブルーの方は主に為替手数料や一般的な手数料の収入である。上のオレンジ色が窓口販売関連といって、主に投資信託や債券の販売に伴う手数料である。ここが、16年3月期においては、8億円だったものが、20億円まで順調に増加してきている。また、その上に、折れ線グラフが個人投資信託の残高である。これは、15年9月期においては、679億だったものが、17年9月期では1,521億まで増加してきている。その結果として、利益が出ているということである。

次に不良債権関係であるが、17年9月期実績の不良債権処理損失額25億と特別利益376億から青い矢印が出ているところが、不良債権処理関係損益の内訳のところになる。不良債権処理の損失額が、黄色のメッシュでマイナス25億。それから償却債権取立益はプラスの10億である。貸倒引当金取崩益については、大幅に増えて410億円となっている。それから前期債権売却清算損失額、これがマイナス32億である。この合計金額で361億が、この期の不良債権処理に伴う損益の状況である。

その右横に、不良債権処理損失の推移が半期ベースで書いてあるが、16年9月期においては65億あった。それが、17年9月では25億まで減少している。これは、大幅に不良債権処理の状況が落ちついてきているということである。また、中身が、棒グラフの上がオレンジ色、下が赤になっているが、オレンジ色のところが延滞、業況悪化等に伴う損失で、大幅に減ってきている。それから、下の赤が新規倒産に伴う損失であるが、これについては、ほぼ横ばいとなっている。

収益の実績及び計画対比のところに戻って、17年9月期の一番下で赤で困っているところが、不良債権比率で10.2%となっている。そこから下に矢印が出ているが、まず真ん中に、不良債権減少の内訳が記載してある。これは、不良債権の減少の内訳である。また、黄色くなっている欄には減少要因のトータルが記載してあり、マイナス930億円でこの数字分が減少したということになる。この内訳として、金融支援・ランクアップが386億円、回収が210億円、直接償却・部分直接消却等が334億円となっている。一方、増加要因として新規発生がある。これはランクダウンも含まれるが、87億円発生している。そして、その合計として843億円の減少となっている。

次に、右の表に移って、ここがリスク管理債権の推移となっている。17年3月期から9月と比較して不良債権の減少が843億円で、17年9月期では3,140億円となった。下の、リスク管理債権比率が10.2%である。これは、16年3月期が20.62%でスタートしているので、約半分の水準にまで減少してきている。ただ、この期の地域銀行の平均が5.2%なので、それと比較するとまだ倍の比率であり、まだ高い数字になっている。

また、そのボックスの一番左に書いてある企業再生支援の取り組みの公的機関活用による支援完了数では、RCCが1件、累計4件。中小企業再生支援協議会が10件、累計で31件。それから、法人融資先の債務者区分の上昇である。これは、半期にどの程度上昇したかということであるが、ランクアップ数が716先の942億である。また、ここには出ていないが、ランクダウンについては、223先で609億円になっている。簡

単に言うと3.2倍ほどランクアップがオーバーしているということである。

その下、17年9月末の取り組み継続中の件数においては、RCCが12件、中小企業再生支援協議会の34件が仕掛かりになっている。

1枚めくっていただくと、バランスシートになっている。

まず、一番下の資産の部の合計であるが、合計で3兆9,321億円、半年で若干の減少となった。内訳をみると資産の部では有価証券が7,767億円。これは、プラス690億円増加している。赤い矢印で左へ出ているが、その内訳をみると、大半が国債であり、増加している。また、株式については、ほぼ横ばいとなっている。

次に、貸出金の中身であるが、貸出金総額が3兆769億円で17年3月期より若干減少している。内訳として、正常債権が2兆7,629億円、リスク管理債権が3,140億円で、大きくリスク管理債権が減少している。

青い矢印ですっと下に見ていただきたいが、一番左下のボックスに貸出金の内訳が書いてある。ここの棒グラフのブルーのところは、健全債権で、正常と要注意先が含まれている。その上の黄土色の部分がリスク管理債権である。健全債権については、ほぼ横ばいであるが、リスク管理債権については減少している。

ボックス真ん中の表が、健全債権の中身の内訳である。17年9月末については2兆4,721億円、1年前が2兆3,292億円で、プラス1,429億円増加している。

左上に目を移していただくと、法人融資先数の推移が書いてある。法人融資先数については、我々が最も力を入れている項目であって、中小企業金融の一つのバロメータと言われるものである。14年3月末から17年9月末のタームで記載しているが、14年3月末については1万8,055先あったものが、一時国有化に伴い、16年3月末においては、約2,000先減少し、1万6,124先となった。ただ、その後1年間かけて、17年9月末においては1万7,929先まで回復し、ほぼ破綻前の水準にまで戻してきている。

その下の表に、個人融資の柱である住宅ローンの推移が書いてある。棒グラフで残高が書いてあるが、16年3月末の7,481億円から8,707億円まで増加してきている。上の折れ線グラフは、半期ごとの増加額が書いてある。破綻前の15年9月末については、半期で430億円増加したが、16年3月末では191億円になった。しかし、その後は478億円、484億円という形で順調に伸ばしてきている。

右横の負債の部分を見ると、一番下の資本の部の合計のところは債務超過で、マイナスの5,008億円である。これについては、16年3月末がマイナス6,790億円であったので、大幅に減少してきた。

また、赤で囲んである預金についてみると、個人預金については2兆9,181億円であり、17年3月末に比べ、若干の減少になっている。そこから赤い矢印を下に見ていただくと、個人預金・個人預り資産(投信・債権・生保)の残高の表がある。16年9月末においては、その合計金額が3兆1,886億円であったが、17年9月末では3兆2,360億円と、若干増加しており、個人の預かり資産については非常に順調に推移し、個人のお客様が着実に戻ってきているということがわかりいただけと思う。

以上が、バランスシートの説明である。

【足利銀行池田頭取】

資料1枚目、2枚目は以上であるが、中間決算については、私自身、単なる通過点と思っており、自己評価をする段階にはないと考えている。そういう状況の中で、二正面作戦をこれまで約2年間進めてきた。一つは、地域金融の円滑化の問題。それからもう一つは、いわゆる資産の健全化の二つを同時並行に進めるという前例がないことを進めてきたわけであるが、私から、資料3枚目のところの、いわゆる資産の健全化についてのこれまでの進捗状況について、説明をさせていただく。

3枚目左側に、不良債権と言われるリスク管理債権が書いてあるが、横軸に、15年

9月期から17年9月期まで実績が入れてある。それから一番下に、不良債権として公表している数字が億円単位で数値を記載してある。それから、棒グラフで真ん中よりちょっと下に紫のラインがあるが、これより上が、破綻先、実質破綻先、破綻懸念先という財務的に苦境なところの金額、その下にあるのが要管理債権であるが、当行では、ここは重要なお客さんと理解しているので、ここに線を置いてみた。それで、この棒グラフの合計額が、一番下の不良債権の合計に一致している。また、破綻系の債権が紫のラインの上のところであり、青色のところは個別の貸倒引当金である。また、茶色のところが担保あるいは信用の部分の債権ということでご理解いただきたい。

15年9月期が、その破綻系のところだけで3,317億円あった。引当金が854億、差し引きが、担保あるいは信用の部分ということになる。この引当金の比率が25.7%になる。そして一時国有化になり、16年3月期の左の上のところ、「一時国有化を踏まえ、自己査定基準明確化」というものが書いてある。これをもう一度説明すると一つは担保の評価を厳格化したこと。もう一つは、債務者区分に客観性を持たせたこと。客観性というのは隣の常陽銀行、あるいは群馬銀行、八十二銀行とほぼ同じ基準に合わせたということである。そして、この間、会計士がトーマツに切りかわった。そして破綻系の債権が5,652億となり、その引当率が、54.8である。また、棒グラフの推移のところをみると、17年9月期においては2,003億円ということで、それに要管理債権1,137億を足したのが3,140億ということになる。引当率はほぼ同じである。

また、表に臍脂色がかかった折れ線グラフがある。これが、不良債権比率である。15年9月期は14.16%であったが、一時国有化で基準を明確化したことによって20.62%まで落ちた。その後、段々と上がってきて、現在10.20%ということになっているが、残念ながら決していい数字ではない。その上をご覧くださいと、近隣3行の17年9月末不良債権比率の平均が記載してあり、5.5%になっている。もっとも、この件については分母と分子の関係があるので、何も5.5でなくてもいいという部分もあると思うが、いずれにしても、数値的にはその倍のレベルになっている。右側に18年3月期の計画が書いてある。これは2年前の計画であるが、2,500億円、8%台ということで申し上げていたところである。いずれにしても、これもほぼ予定どおり進んでいるということがおわかりになるかと思う。

次に、表右側の方に移っていただき、「2. 一時国有化以降の主な不良債権処理の内容」のところの、「(1) 企業再生の状況(法人)」であるが、法人に限って上げると、表に、16年度上期、16年度下期、17年度上期と、1年半の数値があるが、これは件数になる。産業再生機構を使ったのが、累計で11件、RCCの支援が4件、中小企業再生支援協議会が31件となっている。もっとも、これは栃木県だけではなく、群馬県や埼玉県企業も含まれている。その右側には、現在取り組んでいるのがRCCの12件と中小企業再生支援協議会の34件ということになっている。IRCJ(産業再生機構)は既にもう終了しているので、これは全くタッチしていない。

違う切り口から話すと、先ほど掛川執行役からランクアップの数字を説明したと思うが、これをヒストリカルに見たものが、その下のところの債務者区分のランクアップ、ランクダウンの状況である。上記の再生支援先も含むが、これも件数である。下に、印で注書きがある。自己査定ベースによる要注意先、要管理先、破綻懸念先からの、それぞれランクがアップしたかダウンしたかという件数である。のランクアップのところであるが、1年半の累計で2,769先ランクアップした。一方で、ランクダウンが1,315先ということになる。この1年間をご覧くださいと、16年度下期、17年度上期と非常に沈静化してきている。トータルの欄のマイナスとして、合計で1,454先となり、ネットでランクアップの方向に入った。これは、私もいろいろな場面で申し上げているが、一つは経営者の方々の経営改善努力がもちろんあるということ、景気回復の後押しもあった、こういうことが要因と思っている。

そうした件数とは別に、不良債権額の減少の内訳が、その下に金額で記載してある。

それぞれ分類をしているが、金融支援・ランクアップ、回収・返済、償却・売却等、減少要因とそれぞれ書いてあるが、17年度上期はネットで 不良債権が930億減少した。しかし、一方で、ランクダウンにより87億増加している。

それから、3番目のところに、「R C C等債権売却の前提」が書いてあるが、これについては、いろいろな意見があり、R C Cに債権売却をするのに、少し誤解もあったと思うが、私どもは、期限の利益の喪失先、おおむね1年以上利払いが滞って、なおかつ以後の利払い、あるいは再生の可能性がない先について、期限の利益を喪失し、そして取引約定に基づいて対応する、こういうことが原則であり、何が何でも債権売却をする、あるいはR C Cに売るということではない。この間、対話重視で進めてきた訳であるが、個人も含めて、債権売却は、16年度上期51億、16年度下期 579億。これは時価であって、簿価はもう少し大きい。そして17年上期は、R C Cへの売却はないといった状況である。

もう少し時間があるので、お手元の資料に、「地域密着型金融推進計画の進捗状況」がある。これの最終ページをご覧いただきたい。この最終ページは、どれだけ企業再生に取り組んだかということ、金融庁で、各銀行同じ基準で出してくださいという内容のものである。いわゆる取引先の対象が、地銀64行が大体同じようなところであり、64行の合計数字が、来週ホームページに出されるとのことであるが、それも交えて、64行との対比でお話させていただく。まず、このページは当行の分で、うち要管理先から下の破綻先までの当行の合計が 3,210先ある。それに対して、当行は、経営改善支援取り組み先数を 395（うち要管理先）と 364（破綻懸念先）の合計 759先となっている。基本的には、1億以上の大口先で、きらっと光るところを応援していこう、ということで取り組んだ。この比率が23.6%である。一方で、64行の数値は、これは来週公表されるが、7.7%である。それから、先ほどの 759先（経営改善支援取り組み先数）のうち、この4月9月で何とか努力してランクアップしたというのが93先である。59（うち要管理先）と34（破綻懸念先）を足すと、93となる。この比率が12.3%である。これの64行の平均が、10.8%である。いずれにしても、この1年半の間においても積極的に経営改善支援をしてきたということが、ここでお分かりになるかと思う。

それから、不良債権の整理方法ということ、ペーパーはないが、口頭で申し上げる。大きくは私的整理である。それから法的整理、債権売却という、この三つの手法をこれまでとってきた。それで、債権売却については、先ほどその基準を説明したが、私どもは、できるだけ地域への連鎖、影響を避けるために、これまで私的再生を優先して、なおかつ、取引先との対話重視の姿勢で取り組んできた。それで、私的整理の再建には、結果として四つの方策になった。これも、お手元の資料に二つ私どものデータが書いてあるが、それも含めて申し上げると、まず第1番目は、産業再生機構のスキームを使った。これは、時間との戦いである。取引先企業で必死に毎日努力されており、当時、無税措置を確実に受けられる国のスキームということで、これを利用した。また、R C Cがちょうどそのころ支援チームをつくったので、二つ目このスキームを活用した。3番目に個別のファンドを組成して、中小企業再生支援協議会を通じて再生スキームを実行した。これには政策投資銀行の協力もあった。4番目に、デット型、デットというのは債務であるが、エクイティー（資本）を使わないで小型の温泉旅館等の再生スキームをつくらうということできたのが、お手もとにある資料の「中小温泉旅館再生スキーム」である。

従って、再生のツールというのは、これで全部出し切った。今年度末までに、この出し切ったものを全部できるだけ多く仕上げたい、こう思っている。

これまで、集中して再生を1年半行ってきたが、来期からは、その当該取引先の再建計画の進捗支援に軸足が移ってくると思っている。ただ入り口だけの支援ではなくて、きちっと5年、7年かけて強い会社になってもらうために、応援をしていくとい

うことである。

また、当時、融資管理部をピークで86名までスタッフを増強した。これは、再生と債権の回収を行うところであるが、同じくピークで再生チームに48名と約半分を割いた。現在は、融資管理部全体では42名、再生チームは27名ということで、ピークに比べて半分になっている。しかし、これからいろいろな進捗状況をウォッチするということで、依然、融資管理部は当行の中でも非常に重要な部署である。

【藤本委員長】

9月期決算及び経営に関する経営の進捗状況等についてご説明をいただいた。ご意見、ご質問等をお願いしたい。

【宇野委員】

数字でちょっと足りなかったなと思うのが、自己資本比率である。破綻後のときでマイナス27%ぐらいだと思ったが、金融機関を見る上で一番大事な指標なので、できれば半期ベースで直近9月末まで教えていただきたい。

また、バランスシート絡みのところで、貸し出しの残高が出ていたが、普通の一般の事業貸しと個人の特に住宅ローンで分けてみると、住宅ローンが増えていることは非常にいい傾向であると思う。一方で、一般の事業貸しが、例えば正常先、要注意先だけに限ってみても、多分、住宅ローンがすべて健全債権であることを考慮すると、差し引きでかなり一般企業向けの貸し出しが減っていると思われるが、その辺の状況をもう少し詳しく教えていただきたい。

3点目に、手数料収入で、預かり資産を中心に、手数料収入を上げてきているのは非常に理解できるし、頑張っておられると思う。それで、昨今、他の金融機関は預かり資産を増やすのにかなり苦労している。収益の面で、多様な金融商品を提供して稼いでいくということについて、現在検討されているのかお聞きしたい。

【足利銀行掛川執行役】

自己資本比率については、当該期についてはマイナスの24.1%である。

【足利銀行池田執行役】

法人融資は減っておらず、ネットでプラスになっている。私どもも法人融資の残高を非常に気にしているが、一つだけ申し上げたいのは、足利銀行はこれまで、いわゆる泥水融資をやり過ぎていた。現在は、これを厳然としてさせていない。泥水融資というのは何かというと、銀行員が3月末の決算の数字を上げるためにげたを履くことで、こういうことは一切するなと声明している。もちろん組織なので、前線で場合によっては我々の本意に反するところがあるかもしれないが、それが過去の当行の貸し出しの中で、かなりの部分あったということであり、そういうものをやめさせたということ。

それから、関連会社への融資が非常に多かったが、関連会社を整理・統合してきた。どちらかということ、関連会社は自分たちが運営をしている、だから融資をする、追い貸しをするといったパターンがあった。すべて意識しているわけではないと思うが、結果的にそうになっていたのが多かったのも、それも、やめていこうということになった。その意味で、法人の貸出ベースが、この1年半で落ちてきたのは事実である。しかし、本日は数字を持ってきていないが、トータルではプラスになっている。

商品の多様化というのは、もちろん頭の中であり、リテール企画部がいろいろな商品を持っているけれども、一時国有化の立場から、リスクを過度にとっていいのかという批判も一方である。そうしたことを踏まえると、圧力販売的にもなってはいけないということで、行内に原点回帰の思想をできるだけ早く植えつけて、なおかつ一時

国有化が終了した段階では新しい商品を次々と売っていくつもりである。現時点では自粛しており、既存の商品で対応している状況である。

【宇野委員】

もう少し教えていただきたいが、資料2枚目の一番左下に貸出金の内訳という表がある。その貸出金の内訳の直近の半期の動きを見ると、水色ところが健全債権で半期で200億弱減っていて、一方で住宅ローンが約500億増えている。その数字の入り繰り、また、減っていないということは、その差がどのようにになっているのか教えていただきたい。

【足利銀行池田頭取】

地方公共団体への融資については、9月はボトムに落ちる。それで、3月に上がってくるので、むしろ前期の9月と今期の9月で見ているということで、貸出金の内訳の16年9月と17年9月に丸がついてあるので、このところをご覧いただきたい。ネットは地方公共団体への貸出金である。

【宇野委員】

そうすると、その分はほとんど地公体の部分か。

【足利銀行池田頭取】

そのとおりで、地公体だけを除いている。

【宇野委員】

金融商品の多様化という部分で、現状では、株式投信や変額年金などは販売しているのか。

【足利銀行池田頭取】

他の銀行も行っているのだから、これはいいだろうということで販売している。投資信託の場合には、信託報酬がこれからずっとくる。また、変額年金というのは一回限りなので、そのバランスをよく見ている。もちろん、お客さんのニーズに合わせている。したがって、世間一般で売っている窓口商品は大概取り扱っているが、ただ、私どもは、証券仲介はまだしていない。これも、いろいろな観点から検討して、当行の立場からまだ少し早いと思っている。

【佐藤委員】

住宅ローンであるが、世間一般の傾向とすれば、着工件数そのものが伸びているとは到底思えない中で、足銀のローンの取り扱いの量が増えているということは、ある意味では他行との相当熾烈な競争の結果なのか、逆に言えば、かなり無理してローンを認めているのか、その辺はいかがか。

【足利銀行池田頭取】

いろいろなデータの取り方があると思うが、着工件数、住宅ローンは新規一発なので、件数の増加額、増加率ではなくて、前年度の着工に対して幾らなので、それに対してシェアを計算したことはない。また、私どもは群馬県や埼玉県にも住宅ローンのローンセンターを持っており、強引な住宅ローンの販売は行っていない。それで、何で伸びているかというのを申し上げると、お客さんのニーズが、がん団信や三大疾病にある。これは保険料は銀行が払うが、単なる金利だけではなくて、付加価値をつけた商品が伸びている。こういったことは、全国の地銀でも取り組み始め

ており、近隣だと、八十二銀行や群馬銀行が行っている。そういうものを当行に持ってきたところ意外と人気があった。特に栃木県は塩分を多く取るので死亡率が高いと聞いており、年齢の若いお客さんに人気があった。それで、がん団信の他、三大疾病の脳の疾患の組み合わせが北関東に向いていると思い販売したところ、意外にそれが売れている。そういったことで、決して押し込み販売をしているつもりはない。であるからローンセンターも増やしている。現在、宇都宮市では、宇都宮東と戸祭に二つあって、予約で土日にお来しいたいて、十分なローンの説明とともに付加の保険というものも併せて説明している。このように利用者利便も考慮しているので販売が増加してきたのだと思っている。

【藤本委員長】

時間の都合もあるので、以上で意見交換を終了いたしたい。

池田頭取をはじめ、出席いただいた足利銀行の皆様には、大変丁寧な説明をいただき、感謝申し上げます。

(足利銀行関係人退場)

ただいま足利銀行から経営に関する計画の進捗状況について報告があったが、本委員会の今後の活動との関連で、何か提言等があれば伺いたい。

(特になし)

それでは、議事2の県内の産業及び地域の活性化方策に関する報告書についてに移らせていただく。亀田部会長から報告をお願いする。

【亀田部会長】

これまで部会委員の皆様のご協力をいただき、6回にわたる部会を開催し、調査、検討を進めてきた建設業及び温泉観光地の活性化方策について、報告書の形に取りまとめたので報告させていただきます。報告書については、事前にお目通しいただいていると思うので、要点について、資料のNo3の「県内の産業及び地域の活性化方策に関する報告書のポイント」で説明するので、そちらをご覧ください。

最初に建設業の活性化方策のポイントを説明する。

まず、現状と課題では、GDPの約10%に相当する51.3兆円の投資を担う基幹産業であるということが言える。また、県内の建設業の状況であるが、まず、県における事業所数は約1万1,000社、12%ということ。また、従業員は約7万人の方がいる。これが8.5%に当たる。それから、建設投資額は平成2年度のバブル絶頂期では1兆6,234億円あったものが、平成16年度になると8,998億円になり44.6%ものマイナスとなったことになる。それに比して、許可業者数では、平成2年度には9,376社あったものが、平成16年度では9,295社と僅か1%減でほとんど横ばいという状況である。このことから、建設投資が減少する中で明らかに過剰供給構造であることが分かる。今後、回復は見込めない状況ということがあり、M&A、新分野進出の必要性が言われている。それから、品質法の施行によって、技術と経営力に優れた建設業に生まれ変わる必要に迫られている、こういう状況である。

このような現状と課題を踏まえ、公共依存から脱却し、足腰の強い建設業の育成を図り、建設業全体の再生を進めていくことが重要な課題であるということが浮かび上がってきた。

次に、活性化の方策として、まず(1)経営改善に向けた取り組みを挙げた。まず、本業の継続と経営強化で勝ち残るということで、新しい技術や施工方法の研究、技術

者の能力向上、育成、また経営戦略の明確化、そして合理化、コスト縮減、労働安全衛生の徹底、環境への配慮、さらにIT化への対応、こういったことを挙げた。また、選択と集中ということで、経営資源を集中的に投下し、専門工事業として生き残るということ。それから、本業のスリム化と経営の多角化。また、財務内容が健全なうちに撤退または廃業を決断するののも一つの方法ではないかということも挙げた。以上を踏まえ、経営者の不断の経営努力、そして経営マネジメント研修の実施、さらに専門家の経営診断の実施、こういったことが、まず経営改善に向けた取り組みとして必要である、としている。

(2) 新分野進出。まず、建設市場の減少の中、新分野進出は企業の存続のため重要な選択肢である。ただし、未知の分野でリスクも伴うということ。それから、決断は簡単ではないが、市場が狭まる建設業のみに注力するのも、またリスクが伴うことである。そして、マーケットが拡大していく分野へ進出する。例えば農業、環境、介護・福祉、IT関連等への進出を挙げている。それから、地元建設業者と温泉観光地が連携し、旅館・ホテルの解体・修復等に県内建設業者を積極的に活用するように要望すべきである、こういった意見も出されていたので、ここに載せている。これらを踏まえ、新分野進出への意識啓発、それから分野別業態特性に合わせた経営マネジメントやマーケティングを養う研修の実施、そして、人材育成や異業種間の交流の促進という方策を上げている。

引き続き、(3) M&Aと企業連携。技術と経営に優れた企業の生き残り戦略ということで、として、経営資源の統合や経営基盤の強化として合併や営業譲渡などのM&A。これについては、時間を要することや高価な成功報酬等、そういった課題もあるので体力のある企業向けであるということ。として、同業他社との相互補完を目指す企業連携ということで、間接部門、それから新技術等の共同化等について挙げている。このようなことを踏まえると、専門の相談体制の整備、それからM&A専門機関などとの連携や仲介、入札参加資格等の優遇策、制度融資等のバックアップ、こういったことが必要であるとまとめさせていただいた。

(4) では、技術と経営にすぐれた建設企業の育成。品確法の施行。県では公募型指名競争入札や電子入札の導入、さらに価格と価格以外の要素を総合的に評価し落札者を決定する総合評価落札方式、これの試行開始ということも挙げている。したがって、これらを踏まえて、県は品確法の理念に基づき、施策を総合的かつ着実に推進し、優れた建設業者を育成する。また、PFI、指定管理者制度、市場化テストなど、行政が行うことを民間に任せることを推進してほしいということもまとめている。

活性化方策の最後に、(5) 企業と行政を結ぶ業界団体の役割を挙げている。業界・団体が丸となって行政と連携を図り、経営改善、新分野進出、M&Aや企業連携、さらに指定管理者制度やPFI等に関する情報の収集、発信や研修の実施等、常に危機意識を持って積極的に取り組むことを期待する。それから、県民の信頼を得るためのイメージアップ、レベルアップにつながる取り組みが必要である、ということも挙げ、建設業活性化の方策のポイントとさせていただいた。

続いて、2ページ目の温泉観光地の活性化方策のポイントを同様に説明申し上げる。

まず、左側に現状と課題をまとめた。

本県の温泉観光地は、首都圏の宿泊者を中心に全国有数の温泉地に成長してきた。しかし、バブル崩壊以降、旅行形態の多様化や海外旅行の増加などにより、宿泊客が減少している。県内の温泉観光地の状況として、まず6観光地の宿泊客の動向であるが、平成3年はピーク時に、959万人あったものが、平成16年に703万人まで減少した。率でいうと26.6%の減少になる。また、鬼怒川温泉、川治温泉を擁する藤原町は、平成3年は371万人の宿泊客があったところ、平成16年には230万人

となり38.1%減少した、このように宿泊客が低迷している現在においては、明らかに過剰供給構造になっている。そして、装置産業であり、金融機関等から借入金に依存しがちな経営体質がある。また、経営不振により廃業した旅館が放置され、温泉地の賑わいや魅力が削がれるといった問題も発生しているという現状課題が挙げられた。このような状況下、足利銀行の一時国有化が生じて温泉観光地の個々の旅館・ホテルの再生と地域の再生を一体的に進めていくことが喫緊の課題となった。

右の表に移り、これらの状況を踏まえての活性化方策である。

まず(1)魅力ある温泉地づくり。街並み景観整備の取り組みということで、温泉街の景観を著しく損ねている廃業旅館の転用・更地化、さらには回遊拠点としての整備は行政が取り組むべき課題である。にぎわい創出に向けた取り組みでは、街に繰り出す仕掛けづくりとして、空き店舗の活用や行政の支援メニューの積極的活用。ホスピタリティ向上に向けた取り組みということで、ホスピタリティは誘客の原点であり、行政と地域が一体となって取り組むことが必要であるということも挙げている。

次に、(2)温泉地を核とした広域観光の推進ということで、2点ほど挙げた。まず、旅行者のあらゆるニーズに対応するため、点から線、面へと発展させ、地域同士の連携が必要ということ。それから、大規模な工場や商業施設、伝統産業等の産業観光資源と温泉地を有機的に組み合わせたルートマップを作成し、PRすることが必要である、ということ。

(3)では、地域ブランドの形成に向けてということで、地域イメージのブランド化は、温泉観光地の活性化に有効な手段であり、ブランド化に向けた地域と行政の一層の努力が求められる。また、有効な地域資源や素材などの情報提供が望まれる。また、新しいイメージの鬼怒川温泉ブランド形成のため、地域の合意形成が必要である。そして、食や体験等を組み合わせた新しいパック商品など、顧客ニーズに対応した取り組みの広がりがブランド形成につながる。最後に、鬼怒川温泉は大規模温泉で動きにくい、量産型の強みである多様性を生かし、人々が自分ができることを実行していくこと、ということも挙げている。

次に、(4)フィルムコミッション。まず、フィルムコミッションは、地域からの情報発信が増え、作品を通じて訪れる観光客が増加するなど、観光振興に効果が期待されるということ。それから、フィルムツーリズムは、地域おこしや誘客に有効である。また、当面は県が主導して、市町村等との連携のもとに組織づくりが望まれる、こういうことを挙げている。

(5)外国人誘客、受け入れ態勢づくりということで、国内の個人客だけではなく、企業、団体等のビジネスニーズへの対応やインバウンドを積極的に進めることが必要である。また、外国人観光客に本県の温泉地を選択してもらうためには、接客等のサービスや温泉地の雰囲気、魅力ある宿泊施設、特徴ある料理の提供等、温泉地の魅力を高めることが必要であるということ。それから、プロモーションは、ニーズの中心に据えるものを明確にして行政が先んじて行う、ということも言っている。そして、外国語のパンフレット、案内標識、通訳案内ガイドの充実など、受け入れ体制づくりが必要だとしている。

最後に、(6)温泉・ホテルの経営改善に向けた取り組みでは、まず、旅館・ホテルは家業的な色彩が強いため、きめ細かな計数管理やインターネットを活用した営業強化が望まれる。それから、自社の強みを生かし、弱いところを補う協業も有効な手段である。そして、行政側の対応として、常に相談できる窓口を設置することが望まれる。そして、公的支援は地域への呼び水ということで、地域が一体となって協力してホスピタリティや地域イメージを高め、県内温泉地それぞれがシェアを拡大していくことが望まれる、ということも言っている。

以上の二つから共通することで、3ページではソフトランディングに向けてを

加えた。まず最初に、ヘッドの部分を読んでも、建設業及び旅館・ホテル業は過剰供給構造で再編は避けられない状況である。再生可能な企業の退場はあってはならないこと。企業再生のスピードアップが求められているが、雇用問題をはじめ、再編に伴う痛みは民間需要の喚起により自然な形で吸収されることであり、県の全般的な産業活性化策が重要である。しかし、そうは言っても景気の急激な好転は期待できないため、当面は以下の点を重視して対応することが必要である、とこういう書き出しの部分を入れた。

そして、1として、緊急措置の対応ということで、現状と課題は、まず、足利銀行の不良債権処理が最終段階を迎える際には、特定の業種で倒産等が多発する可能性が想定される。また、倒産は、企業のみならず、経営者、従業員、取引先など、様々な人々を巻き込むということで、対応としては、行政は緊急事態を想定した対応措置を予め検討し、その影響を最小限に止めることが必要。とりわけ従業員の雇用対策については、十分に配慮してほしい。また、国の給付金制度等を活用するとともに、県としての対応を準備しておくことが必要としている。

2 廃業について。現状と課題については、まず、今後経営を続けていても負債が増大することが明らかな場合は、勇気を持って廃業することも優れた経営判断である。また、余力を残した場合は、新たな分野で起業することも可能となる、ということ。対応として、冷静な経営判断ができる経営者を育成することが行政や業界団体に望まれる。また、廃業を決断する場合は、従業員の理解や再就職、金融機関との調整、経営者のハッピーリタイアメントに配慮する。そして、自己責任が原則であるが、雇用対策や相談機能の充実等、行政の支援もまた重要である、ということである。

3 個人保証について。現状と課題として、個人保証が経営者の再起を阻害する要因となったり、経営者に廃業の適切な判断をためらわせる場合もある。包括根保証の制限や金融機関からの無担保無保証の制度融資もあるが、いまだ十分とは言えない状況である。それから、個人保証の制限は、借り手側のモラルハザードや信用収縮も懸念される。一方で、バブル期の貸し手側の過剰貸し付けが、その後の不動産価値の下落により保証人に負担が転嫁されたという、貸し手側のモラルハザードや貸し手責任も念頭に置く必要があるということ。対応として、県においては、経営者や第三者の保証責任について、一定の限度を設けることを国へ提案するとともに、個人保証に過度に依存しないリスク補完の枠組みづくりに努めることが必要であるとしている。

最後に、4 金融機関の役割について記述してある。

現状は、企業再生等、金融機関は、豊富な情報やノウハウを活用し、企業の再生や経営改善を支援できる。それから、県内金融機関は、リレーションシップバンキングの機能強化や公的支援機関や再生ファンドと連携した企業再生の取り組みを実施中であるということ。対応として、今後ともこれらの取り組みが一層推進されるとともに、足利銀行が地域にとって望ましい受け皿に早期に引き継がれることが求められるということで、結論づけている。

以上、このポイントに沿って、説明を申し上げた次第である。

【藤本委員長】

ありがとうございました。資料No 2のフルレポートを3枚のシートに極めて圧縮した形で提示いただき、分かり易い説明をしていただいた。

それでは、何か質問等があればお願いしたい。

【佐藤委員】

大きなくくりとしては、有効な地域資源の云々として表現されているので、多分、

議論はされたのだと思うが、意見として発言させていただく。今年は大変な大雪で、スキー場の雪が多過ぎて滑れないということであるが、ある意味では栃木県のスキー場というのは首都圏にも近いし、もっともっと活用されて活性化されなければならないと思う。特に鬼怒川、川治という位置づけからいくと、昔の鶏頂山とかメープルヒルが閉鎖になってそのまま放置されているが、冬場の観光あるいは地域の活性化という部分で非常に問題ではないかと思う。それで、今、話を聞くと2007年問題ではないけれども、スキー客の層が変わってきている。いわゆる年配の方たちが、グループで来て、比較的時間的や金銭的に余裕があるので、お土産も結構買っていただけ、そういった人たちが増えてきている。ある意味では、時代に合った受け皿としても極めて有効ではないかと思うので、もう少しより具体的にスキー場の活用、復活ということを書き込んでいいのではないかと。今日は日光市長も来ているので、霧降ではいろいろご苦労されたと思うが、多分、行政でやるとうまくいかない、今はスキー場でも結構ファンドを使っている時代なので、何かその辺のところ知恵を出して織り込めればいいのではないかと思う。

【亀田部会長】

この辺については、事務局とよく相談して取り扱わせていただきたい。

【須藤副知事】

ただいまのスキー場の意見がだされたが、多様な観光資源の活用という中でスキー場だけあえて書くとすると、他にもいろいろ記載することが必要になってしまう。具体的な項目として、スキー場の活用といったことも考えられるが、原案のとおりとして御了解いただきたい。

【佐藤委員】

冒頭に発言したように、そういう意味を含んでこういう表現になっていると解釈している。ただ、極めて私は有効だと思うので、ぜひ今後の課題として含んでおいていただければと思う。

【藤本委員長】

了解した。他にいかがか。

【宇野委員】

今の意見に関連するが、他の地域の事例をちょっとご紹介したい。

例えば静岡県では、静岡銀行が、伊豆半島の駿河湾側の土肥温泉の活性化を行おうということで、地元の金融機関が主導して売り込んでいる。たまたま直近の12月に開催されたアナリストによる説明会の資料の最後のページに土肥温泉の宣伝が1ページ全面に載っていたというように、いろいろな方面で宣伝している。そういう意味で、金融機関若しくは地元の企業などの手を借りて、うまく宣伝していければよいと思う。

東京に住んでいると、温泉というと、かなり近場の方にイメージがいつてしまって、箱根温泉といえば、何となくイメージがわいてくる。多分、若い人たちが、余り鬼怒川温泉については、場所や行く方法を知らない人が多いと思う。そういう意味で、もう少しいろいろな資源を使って、事あるごとにアピールしていただくとよいのではないかと。

【藤本委員長】

宣伝の仕方として、参考にさせていただいたということによろしいか。

【宇野委員】

はい。

【峰岸委員】

この報告書を事前にいただいたが、18ページの後段に、当県の場合、公的支援を受けた旅館・ホテル等の不公平感が云々という記載がある。まだ公的支援を受けて間もないことなので、その経済的波及効果というものは、まだ先のことと思うが、この辺の状況についてお尋ねしたい。これが勝ち組、負け組みたいな形になってしまっただけでは、地域全体の活性化には支障があると思うので、いかがか。

【亀田部会長】

やはりまだスタートしたばかりであるし、報告書には呼び水という表現も使ったが、地域の皆さんが、まず、良い事例を見て頑張ってください、全体として良い方向に行くのではないかと私は考えている。

【船曳委員】

今の質問について、少し補足する、I R C J（産業再生機構）の支援を受けた旅館が鬼怒川温泉にあるが、I R C Jの基本的な考え方として、鬼怒川温泉の底上げだということで進めていただいているが、実際問題、同業者の話を聞くと、底上げになっていないとのこと。公的なニューマネーを入れて増改築して商品力は高まったけれども、料金は上がっていない。以前のままの室料であるから、何も支援を受けていない旅館は、ますますおかしくなってしまうというのが、鬼怒川温泉大方の意見である。

I R C J支援の旅館では、投資したから急に料金を上げるということは、なかなか難しい問題があり、その辺で不公平感があるという話が出ている。

【宇野委員】

傾向がわかれば教えてほしいが、鬼怒川地区の温泉の客の県内と県外の比率や首都圏と首都圏以外の数字などのデータがあるのか。

【船曳委員】

鬼怒川、川治温泉の比率は、首都圏のお客様が大体75%、その他県外、首都圏以外のお客様が残り25%となっている。

【宇野委員】

そのうち県内の数字は分かるのか。その75%の中に入っているのか。

【船曳委員】

栃木県を除いて首都圏の東京、千葉、埼玉、神奈川が75%である。栃木県内のお客さんは意外と少ない。

【宇野委員】

その点は問題ではないのか。地元の人が行かないのに、首都圏の人が行くというのも考えにくい。まずは隗より始めろではないが、少なくとも距離的にも近いので、地元の企業にいろいろアピールしていくことが必要であると単純に思うが。

【船曳委員】

企業の旅行というのが今は少ない。要するに忘年会シーズンの12月については、県内のお客さんが多い。そのほか、一部、県内の大手企業の研修センターとして利用し

てもらふことはあるが、現在は、全体として企業の旅行の需要は本当に見込めない。

【宇野委員】

そういう法人と個人というのは、どのくらいの比率なのか。

【船曳委員】

バブル期を挟んでは法人の需要が圧倒的に多かったが、バブル崩壊後、旅行形態の変化、これは完全に海外旅行並みに個人旅行が主体になって逆転している。法人旅行というのは施設によるが全体的には20～30%で、あと個人旅行が70%を占める。

【眞杉委員】

基本的には、日光も鬼怒川も同じ状況にあると思っている。県内の宿泊者が県外と比較して少ないというのは、やはり県内の人が泊まりを計画しての利用そのものが少ない。宿泊を前提として来られるお客さんは、県外の方が圧倒的に多い状況である。

それから、外国人も、今、日光で年間30万から40万というカウントをしているが、そのうち1割が宿泊している。1割というのは少ない数字なので、こういう方々についても多く泊まっていただくように今後とも努力をしていかなければならないと思っている。

今回、3月20日に新しい日光市が発足するが、数字の上から申し上げると、今、全国で1位の宿泊者数を数えるのは箱根である。箱根が約450万人。それから、熱海市が350万人で、市では1位。そして、新しい日光市になると、400万近くになるので、市の中では全国1位という数字になるかと思う。市町村合併後も、ぜひそういった数字の宿泊客数が確保できるように、いろいろな形での連携を図りながら進めていかなければならないと考えている。

【藤本委員長】

ありがとうございます。

では、特にないようであれば、議事3の答申(案)の検討に入りたい。

引き続き、亀田部会長から答申(案)の説明をお願いしたい。

【亀田部会長】

それでは、引き続き、資料ナンバー4、答申(案)について説明申し上げる。

1枚目の答申書のかがみを1枚おめくりいただき、ローマ数字の の基本的な認識では、前段が、建設業及び温泉観光地の現状等についての認識、後段が審議の経過をまとめたものである。それから、 が活性化方策で、報告書の章立てに合わせて、1建設業、2温泉観光地、3ソフトランディングに向けてと分け、それぞれ項目ごとに報告書のポイントを簡潔にまとめて提言とさせていただいた。なお、行政に対する提言については「 すること」、企業や業界団体等に対するものについては、「必要がある」又は「望まれる」という表現にさせていただいた。活性化方策のそれぞれの内容については、先ほど申し上げたとおり、改めての説明は割愛させていただいたので、了承願いたい。それから、5ページに進み、 がこれまでの審議経過である。最後に6ページ目に、委員各位も名簿を掲載した。

答申書の内容については、以上である。

【藤本委員長】

それでは、ただいま亀田部会長から説明があった答申(案)についての意見をお伺いしたい。

(意見なし)

特にないようなので、この答申(案)について議決をしたい。なお、議決に当たり、事務局から何かあればお願いしたい。

【野口商工労働観光部次長】

お手元にお配りしてある資料の5、栃木県産業再生委員会条例の方をご覧いただきたい。条例第7条に、会議についての記載があり、第7条第2項で「委員会は、委員の過半数が出席しなければ、会議を開き、議決することができない」ということで、定足数を過半数と定めているが、本日は既に過半数の委員が出席されており、本日の会議は成立しているので、答申(案)の議決は可能である。

また、同条3項の規定により、「委員会の議事は、出席委員の過半数をもって決し、可否同数のときは、委員長の決するところによる」となっており、答申(案)の採択のためには、出席委員の過半数の賛同が必要となる。

【藤本委員長】

議決に関する要件についてはよろしいか。

(特になし)

それでは、答申(案)の議決をする。
この案で知事に答申することとしてよろしいか。

(異議なし)

答申(案)については、委員全員の賛同をいただき、採択された。誠にありがとうございました。

これまで鬼怒川温泉の現地調査を初め、6回もの部会を開催していただき、委員の皆様のご豊富な知識と経験等を踏まえた意見を結集した結果、お陰様さまでここに答申書としてまとめることができた。委員長として、深くお礼を申し上げる。

それでは、早速、知事に答申することとする。

【藤本委員長】

それでは、答申する。

「県内の産業及び地域の活性化方策」について(答申)。平成16年8月4日付で諮問を受けた「県内の産業及び地域の活性化方策」について、当委員会は、調査審議を行った結果、本書のとおり答申する。平成18年1月20日、栃木県知事福田富一様。栃木県産業再生委員会委員長藤本信義。よろしく申し上げます。

(藤本委員長から福田知事へ答申書原本を渡す)

【福田知事】

それでは、委員長にお時間をいただき、一言お礼のごあいさつを申し上げたい。

ただいま諮問事項である県内の産業及び地域の活性化方策の答申をいただき、誠にありがとうございます。

産業再生委員会の委員の皆様には、足利銀行の一時国有化以降の県内経済の安定と活性化を図るため、これまで足利銀行の望ましい受け皿など、地域金融の再生方策をご審議いただいたことに加え、今回、本県の重要な産業であり、構造的な問題を抱え

る建設業と温泉観光地の活性化方策について、幅広い見地から精力的に調査、検討を重ねていただいた。この席をお借りして、改めて心から感謝を申し上げる。

私は、就任以来、足利銀行の一時国有化という未曾有の事態に対し、県制度融資を初めとする金融セーフティネットの充実など、国や市町村、関係機関と緊密に連携しながら対応してきた。現在のところ、県内経済は、当初懸念していたほどの大きな混乱もなく、比較的落ちつきを取り戻しつつあるなど、最も厳しい時期は乗り越えることができたのではないかと感じているところである。しかし、過剰供給構造の建設業及び旅館・ホテル業については、今後、足利銀行の不良債権処理の進捗とともに、これから本格的な再編の時期を迎えることから、さまざまな痛みが生じることが想定され、今回、誠に時宜を得たご提言をいただいたと思っている。

ご提言の内容については、これまで部会に出席していた副知事から逐次報告を受けていたので、概要については承知しているが、報告書とともに内容をよく検討させていただき、可能なものは、できる限り新年度の予算や施策等に反映させてまいりたい。

また、さきの当委員会で答申いただいた望ましい受け皿の実現は、県政の最重要課題の一つとして認識をしており、昨年11月に、受け皿選定の権限を持つ国に対して、県議会や緊急経済活性化県民会議の方々と、地域の中核的金融機関としての機能を担保することができる受け皿が選定されるよう、再度、強い要望活動を行ったところである。金融担当大臣からは、「地元の意見を聞く、誠意をもって対処する」などの発言があり、県内が一丸となった要望の重みを理解いただくとともに、地元の考えに配慮するという確約を得ることができたことは、大きな成果であったと感じている。

国は、足利銀行の9月期決算の公表後においても、受け皿に関して「現時点では具体的な検討を行う段階にない」とし、依然、慎重な認識を示しているが、足利銀行の再生状況を考慮すれば、より具体的な受け皿論議が開始されるのも、そう遠くないものと考えている。そのため、今後とも国や金融業界の動向をなお一層注視し、地域の中核的金融機関としての機能を担保することができる受け皿が選定されるよう、引き続き国に対して積極的な要望活動を展開していく考えである。

本日は、藤本委員長を初め、委員の皆様には、新年のお忙しい中ご答申をいただき、心から御礼を重ねて申し上げます。

また、調査、報告の取りまとめ役である亀田部会長には、大変ご労苦、ご心労をおかけした。委員の皆様には、どうか昨年に引き続き、県内経済の活性化に向けてのご尽力をさらに賜りますようお願いを申し上げ、お礼の言葉とさせていただきます。

ありがとうございました。

【藤本委員長】

それでは、次第の4に、その他であるが、諮問を受けた県内の産業及び地域の活性化方策については、亀田部会長を初め、委員の皆様のご協力を得て、無事、知事に答申することができた。改めてお礼を申し上げます。

当委員会につきましては、今後も活動を続けていくことになるので、引き続き皆様のご協力をお願いして、本日の委員会を終了する。

(委員会終了)