

## 第 33 回沖繩振興開発金融公庫運営協議会（沖繩開催）議事次第

平成 1 9 年 6 月 2 7 日（水）15:30～17:00  
沖繩振興開発金融公庫本店役員会議室

- 1 開会
- 2 委員の出欠状況
- 3 東内閣府審議官挨拶
- 4 松田沖繩振興開発金融公庫理事長挨拶
- 5 議題
  - （ 1 ）平成 1 8 年度の事業実績について
  - （ 2 ）小規模企業向け融資等の取り組み強化について
- 6 質疑応答
- 7 沖繩経済の現状と課題
- 8 閉会

## 1 開会

**塚越委員長** それでは、ただいまから沖縄での第 33 回沖縄振興金融公庫運営協議会を開催いたします。本日は、御多忙の中を御出席いただきまして誠にありがとうございました。

## 2 委員の出欠状況

それでは、まず委員の出欠状況について御報告をいたします。

勝委員におかれましては、岡本登財務省大臣官房企画官が代理出席されております。

沖縄県知事の仲井眞委員、沖縄県議会議長の仲里委員、沖縄県漁業協同組合連合会会長の下地委員は御都合により欠席されておられます。

## 3 東内閣府審議官挨拶

続いて、本協議会の委員でもありますが、内閣府沖縄担当部局の事務方の責任者であります東内閣府審議官にごあいさつをお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

**東委員** 内閣府審議官の東でございます。よろしく願いしたいと思います。

日ごろは内閣府、それからまたこの公庫に対しまして多大な御支援と御指導を賜っておりますことに、心から御礼を申し上げたいと思っております。

今、お話にありましたとおり、私どもこの公庫につきましては責任を持っているという意味でお話をさせていただくということでございます。お話をしたいポイントは、政策金融分野の改革というものでございます。御案内のとおり、株式会社日本政策金融公庫法が本国会での審議を経まして、先月無事成立をしたということでございます。沖縄のこの公庫は現行の沖縄振興計画の最終年度まで公庫として残すことになったということでございますけれども、統合されるということにつきましても、さまざまな動きがあろうかと思っております。そういう意味で、私どもも気を抜かないで一つ一ついろいろなことをやりながら、必要なことはやるという形で措置をしていきたいと思っております。

この政策金融改革の基本というのは、「民でできるものは民で」ということでございます。そういうことでございますので、やはり公庫も今後は民の手の届かないところで、手の届かないかゆいところをやっていくというのが主体になるかと思っております。そういう意味で、今までの業務も少し考え方を変えていかなければいけないのではないかと思っております。

昔は公庫は窓口一元化だということで、それだけでいろいろな意味で批判的なものをすべてかわすことができたということでございますけれども、こういう政策金融機関が統合

されたということで、これでは通用しない。そうすると、やはり一步先んじて、民でできるものは民でということを実現化し、そして民ができないかゆいところをやっていかなければいけないということかと思っております。そういう意味で、公庫の方でもいろいろ考えておられ、改善すべきところは改善しようということできいろいろとされていると思っております。

今日は、特に中小零細企業についての融資の制度などを御紹介して、皆様方のいろいろな御意見を聞く形になっていると思っております。それも今、申し上げたような姿勢の下でそういうことがされているのではないかと考えているところでございます。

ここで今後取り組んでいく点を2点申し上げたいんですけども、私どもももう少し先ほど申し上げたような感じで、公庫の融資の姿勢、それから組織の運営の在り方、この2点をきめ細かく監督していかないと、公庫の存在そのものに批判が出てくるのではないかと考えておまして、少し監察的なことをきちんとやろうと思っております。そういう意味で、是非皆様方の御意見を聞かせていただいて、そういうものを体現しながら先ほど申し上げた2点について私たちの目の光らせ方というものを工夫していきたいと思っております。

そういうことでございますので、是非よろしく皆様方の御意見をいただければと思っております。以上でございます。

**塚越委員長** どうもありがとうございました。

#### 4 松田沖縄振興開発金融公庫理事長挨拶

続いて、沖縄公庫の松田理事長にごあいさつをお願いしたいと思います。

**松田理事長** 理事長の松田でございます。公庫運営協議会の開催に当たりまして、一言ごあいさつを申し上げたいと思います。

委員の皆様方には、日ごろから沖縄公庫の業務につきまして何かと御指導、御鞭撻いただいております。この場をお借りいたしまして、心から感謝申し上げます。

本日は、年1回、沖縄で開催されております現地懇談会でございますけれども、委員の皆様方に沖縄公庫の現場の状況を見ていただき、御理解を深めていただけるよい機会と考えております。後ほど私ども公庫からは、最も身近なお客様を対象とした小口融資資金について現場の取り組み状況を御報告させていただきたいと思っております。

私は一昨年の理事長就任以来でございますけれども、地域に根差した公庫としてお客様に対しまして常に親身な対応を心掛けるよう役職員一同に呼び掛けているところでございます。まだまだ至らない面も多々あるかと思っておりますけれども、より一層お客様の満足度向上に努めてまいりたいと考えております。

ところで、既にマスコミ等の報道で御案内のことかと思っておりますけれども、前回の運営協議会以降の沖縄公庫の主な取り組みにつきまして、2、3事例を御紹介申し上げたいと思

います。

まず1つには、今年度から地域プロジェクト振興班という部署を新設いたしましたけれども、その最初の取り組みといたしまして、5月に北谷町と地域開発プロジェクトに関する助言業務協定を締結いたしました。このことによりまして、今後出店が見込まれます地域開発プロジェクトの円滑な遂行を図るため、沖縄公庫の金融ノウハウを提供させていただき、プロジェクトの実現の成功、ひいては北谷町の発展にお手伝いできればと、このように考えております。

次に土地・建物等の不動産担保に過度に依存しない新たな金融手法といたしまして、沖縄県酒造協同組合の協力を得まして、泡盛の在庫を担保とする新たな動産担保スキームを開発いたしました。今月8日に酒造協同組合と協定を締結いたしましたけれども、これを機に良質な泡盛、古酒の生産増加や泡盛の知名度アップ、ひいては泡盛産業の発展につながっていけば大変期待しているところでございます。

それから、今月15日のことでございますけれども、私ども八重山支店を新築いたしました。私どもにとっては初めての試みでございますけれども、私も出席いたしまして地域の行政や経済団体、事業者の方々と懇談会を開催いたしました。御出席いただいた皆様からは公庫に対する貴重な御意見、御要望等、また励ましの言葉をいただきまして、地域に貢献する公庫として、なお一層努力しなければならないと決意を新たにいたしましたところでございます。八重山に引き続き、宮古、北部地域についても開催できればと考えております。

以上、簡単でございますけれども、最近の公庫の活動の一部を御報告させていただきました。

最後になりましたけれども、ただいま東内閣府審議官からもお話がありましたように、今国会で株式会社日本政策金融公庫法が成立いたしました。私ども公庫は当面単独公庫として存続することが決定いたしました。私ども公庫といたしましては、沖縄の自立型経済の構築に向けて沖縄振興策を金融面から支えていくという重要な役割を懸命に果たしていく所存でございます。どうか委員の皆様方には今後ともなお一層の御指導、御鞭撻をいただきますようお願い申し上げます。ごあいさつとさせていただきます。本日は、誠にありがとうございます。

**塚越委員長** どうもありがとうございました。

## 5 議題

- (1) 平成18年度の事業実績について
- (2) 小規模企業向け融資等の取り組み強化について

本日は、お手元の資料、第33回沖縄振興開発金融公庫運営協議会現地懇談会議事次第にありますとおり、議題として最初に「平成18年度の事業実績について」、次に「小規模企業向け融資等の取り組み強化について」、最後に恒例となっております「沖縄経済の現状と

課題」について、日本銀行那覇支店長の曾我野委員から御説明いただきますが、とりあえず最初の議題に入ります前に、まず内閣府沖縄振興局長の清水局長から御発言をお願いいたします。

**清水沖縄振興局長** 内閣府沖縄振興局長の清水でございます。私の方からも、日ごろ内閣府の業務、または沖縄金融公庫の業務につきまして、いろいろと委員の皆様方に御支援を賜っていることにつきまして改めて御礼申し上げたいと思います。

内閣府の沖縄担当部局、政策統括官の部門、それから私ども沖縄振興局でございますが、沖縄のいろいろな振興等につきまして、沖縄振興計画を一つの基本の柱として仕事をさせていただいております。先ほど東内閣府審議官よりお話がございましたが、私の方からはこれからの御議論に先立ちまして、振興計画との関係から一言触れさせていただきたいと思っております。

政策金融改革につきましては今、御紹介がありましたように先月、株式会社日本政策金融公庫法が成立したところですが、当沖縄公庫については現在の沖縄振興計画、これは平成14年度から始まりまして10年間ということで平成23年度までということになっているわけですが、この沖縄振興計画の最終年次の平成23年度までは公庫として存続をいたし、それ以降については沖縄振興策と一体となって自己完結機能を残しつつ統合をするという大きな方向性がこれまでに示されてございます。私ども内閣府としては、公庫が沖縄振興策に貢献できるように、これからも万全を期していきたいと基本的に考えているところでございます。

それで、沖縄振興の現状について、前回の3月の協議会からその後の進展について簡単に触れますと、今年がちょうど沖縄振興計画10年間のうちの後半の5年間になるスタートの年ということで、3月に沖縄振興審議会におきまして、御案内の方は多いかと思っておりますけれども、沖縄振興計画の後期展望を取りまとめてございます。簡単な概要については、1枚紙でコンパクトなものにしてございますのでごらんいただきたいと思います。

そこでの基本的な考え方について申し上げますと、沖縄の社会や経済を見ますといろいろな要因があって、この間これまでに努力してきた社会資本整備面では整備水準の向上が見られて、分野によっては本土と遜色のない水準になってきているものもあります。

ただ、よく見るとまだいろいろな質的な面ですとか、あるいは整備水準においてもまだまだ課題を抱えているというようなことがあります。

そういったことを端的に申しますと、沖縄経済については一人当たりの県民所得ですとか失業率といった指標で見ますと、依然として全国最下位になっている。そういった意味で、いろいろまだ課題を抱えている。そのためには、既に今の振興計画でそのキーワードが自立型経済の構築ということでございますので、例えば観光ですとか情報通信といったことにも随分力を入れてまいりまして、それなりの着実な成果も見られている。

それで、後期展望の取りまとめに当たって振興審議会からいろいろな分野別の課題を御指摘いただいて整理をしたものがここにございます。一つひとつは申し

上げませんけれども、更に一層、選択と集中といったような考え方で沖縄の優位性を生かせるようなものを考えていかなければいけない。あるいは、付加価値の高いものを目指す、あるいはブランドを確立していくといったようなことがございます。

こういった指摘を踏まえまして、今後とも民間主導の自立型経済の構築を図るということで産業活動、生活の基盤となる社会資本整備については引き続き戦略的、重点的に整備を図っていく。それと同時に、沖縄の地域特性を生かした各種の産業を付加価値の高いものに持っていき。あるいは、沖縄ブランドを確立していく。それからまた、もう少し中長期で考えて人材の育成ということが大変重要だというようなことがあって、そういったことにも配慮していきこうと考えているところでございます。

沖縄の自立型経済ということでは、先ほど東内閣府審議官からも申し上げましたように沖縄振興策、こういった振興計画に基づくいろいろな政府としての施策と、沖縄公庫が業務として行っておられます金融面からのいろいろなサポート、これが車の両輪のような関係で沖縄振興において大変重要な役割をそれぞれ担っているわけでございます。そういう意味で、今後とも沖縄公庫においてこの沖縄振興策について重要な車の両輪としての役割を果たしていくということが基本の考え方だと承知しています。

そういった中で、最近の話題でちょっとあれですが、ひとつ沖縄のお酒のパフレットが最近まとまったので一言だけ触れさせていただきます。県産酒類の泡盛を始めオリオンビールもございますし、ラム酒などもありますけれども、一つの沖縄らしいものという例になるわけですが、非常にブームになってきたけれども、なかなかいまひとつというところで、最近の統計を見ましてもちょっと伸び悩んでいて、むしろ減ったりしている部分もあるので、今後の振興策とか消費拡大策ということで、谷本政務官の下でいろいろ懇話会をつくって政策提言をいただいています。

こういったものを、更に沖縄らしさも踏まえながら、関係方面で御尽力いただきたいということでまとめていただいた中身はごらんいただければわかるものでございます。この関連では、最近公庫においても泡盛の在庫を軸にしたすばらしい融資のスキームを開発されるというようなことで大変タイムリーですし、付加価値の向上というようなことから非常に的確な進展が見られているものと考えているところでございます。

少し長くなりましたが、今日はいろいろ御意見を伺いまして、今後私どもの業務、公庫の業務に反映させていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

**塚越委員長** どうもありがとうございました。

それでは、最初に平成 18 年度の事業実績について、沖縄公庫の上関総務部長から、続いて小規模企業向け融資等の取り組み強化について、沖縄公庫の石川融資第二部長から御説明をお願いします。

なお、皆様方からの御質問、御意見をいただく時間は後ほど用意してございますので、そのときにお願いします。それでは、上関総務部長お願いいたします。

**上関総務部長** 沖縄公庫総務部長の上関でございます。座って説明させていただきます。

お配りしております「沖縄振興開発金融公庫運営協議会配付資料」の1ページ目、2ページ目をお願いいたします。平成18年度の事業実績ということで左の方に円グラフ、右の方には平成11年度から18年度までの各年度の出融資実績及び下の表には残高の推移を示しているところでございます。

上の表でございますけれども、平成18年度の融資実績は1,137億円となっております。出資は1.1億円でございますけれども、これは前年度に比べまして122億円、12.1%の増加となっております。その理由といたしましては、一番上にございます産業開発資金でございますけれども、これがリゾートホテル投資、地上デジタル化投資等に対応いたしまして大幅に増加しているところでございます。

また、18年度末の融資残高につきましては下の表でございますけれども、1兆2,394億円ということで、前年度に比べまして5.1%の減少となっております。

ピーク時、当方の残高のピークは平成11年度でございましたけれども、その残高に比較いたしますと3割減少しております。資金ごとの比較をいたしますと住宅資金が4割減、産業開発資金が2割減少しているところでございます。

ただ、下のグラフを見ていただくとわかりますように、右の残高を見ていただきますと、住宅資金につきましては5割弱の45%、産業開発資金が3割を占めているところでございます。ただ、18年度の実績、左の円グラフでございますけれども、これは18年度の直近の状況といたしまして過去の実績等に比べますと、その資金別の割合というものは大きく変化していることがわかると思います。

このように、時代の変化に伴いまして、融資環境といえますか、融資状況、金融の事情というものも変化していておりますので、当方といたしましてもこれらの県民の期待にこたえつつ、沖縄振興施策に十分貢献できるような融資について今後とも実施してまいりたいと思いますので御指導のほどをよろしくお願いいたします。

以上、簡単でございますけれども、18年度の事業実績の説明を終わらせていただきます。

**塚越委員長** 続いて、石川融資第二部長をお願いいたします。

**石川融資第二部長** 公庫の融資二部の石川でございます。融資二部の所管業務と申し上げますのが生業資金、生活衛生資金、それから教育資金、恩給担保、医療資金、この分野の融資部門を主に担当しております。お客様は、医療資金のお客様を除き、個人または小規模事業者の方々が大半だというふうなことでございます。

それで、本日の議題でございます小規模企業者向け融資の取り組みについて御報告させていただきます。座って御報告させていただきます。

資料の方でございますけれども、1ページをめくっていただきたいと思います。沖縄県の小規模事業者の割合を見たのがこの表でございます。県内の金融・保険業を除く従業員19人以下の事業所というのが81%を占めてございます。それから、49人以下ですと93%ということで、その大半を小規模事業者で占めているということになるかと思っております。

また、雇用されている従業員の数で見ますと、19人以下で26%、49人以下ですと45%

ということで、県内の全雇用者数の半数近くがこれら小規模事業者に雇用され、雇用の受け皿として重要な役割を果たしていることがうかがわれるかと思えます。

こうした事業者の方々への融資として、当公庫の生業資金、生活衛生資金がございます。その実績の推移を見たのが(2)の表でございます。当公庫の全取引件数に占める生業・生活衛生資金の割合というのは年々増加をしております。18年度は約6割台を占めるに至っております。しかし、その件数の方でございますけれども、右の表にございますように、16年度以降減少傾向にございます。

次のページをごらんいただきたいと思えます。生業資金の方で取り扱っております主な融資制度の状況でございます。1つといたしまして、離島事業者の皆様方に対する融資制度として、沖縄離島振興貸付というものがございます。これは、県内の離島において産業の振興及び経済の活性化に資する事業を行う方に対する融資制度でございます。条件面については、こちらの方に記載されているとおりでございます。また、この資金の対象となります離島というのは宮古、石垣を始めその周辺離島、それから本島の周辺離島も含まれております。

融資実績の方は下の表にございますように件数は年々増加傾向にありますが、金額は18年度、前年度より若干減少をしております。

次に、創業・開業をバックアップする資金として沖縄創業者等支援資金というものがございます。新技术を伴う新たな事業を行う方、経営多角化を図る方、あるいは新規事業を行う方に対する融資制度でございます。資金の限度額、返済期間等の融資条件はこちらに記載されているとおりとなっております。融資の実績でございますけれども、下の表にございますように16年度以降減少し、18年度は392件、35億9,700万円の実績となっております。

次をめくっていただきたいと思えます。次の3ページと4ページは、狭い地域で保証人探しに限界があるということなどに考慮して、お客様の利用利便性の向上の面から講じられております担保・保証人条件の弾力的な対応でございます。

まず1つ目として、「新・創業融資制度における保証人徴求の特例」というものがございます。これは、ビジネスプランを重視し、担保提供や保証人を立てることが取り分け困難となっている方々を支援するために設けられた制度でございます。新たに創業を考えておられる方については、開業資金の総額の3分の1以上の自己資金があれば1,000万円までを限度に無担保・無保証で御融資をするという制度でございます。この制度については、前年度までは開業資金の2分の1の自己資金が必要でございましたけれども、今年の4月から3分の1の自己資金の準備ができていればこの制度が利用できるようになっております。また、貸付限度についても750万円から1,000万円までに拡大をされています。

下の左の表が、融資実績となっております。件数、金額とも増加推移にあります。

次の「第三者保証人不要融資制度」ですが、これは個人事業者であれば家族以外の第三者、法人企業ですと法人の役員だとか従業員以外の第三者の保証人が立てられないか、ま

たは、担保の提供もできないというふうな方々のために設けられたものでございます。こうした方々に対しましては、2,000万円を限度に家族、会社の役員、あるいは会社の従業員を保証人に立てて融資が行われる制度です。

融資実績の方は、下の右の表にございますように、件数、金額とも制度の周知の浸透もありまして順調に伸びております。

次のページでございますけれども、同様にお客様の利用利便性の向上の観点から講じられた商工会、商工会議所、生活衛生同業組合と連携した無担保・無保証の資金でございます。この資金は、商工会、商工会議所が行う経営改善普及事業の一つでございます。経営指導を金融面から補完するというふうなことで設けられたものでございます。

それから、同様に生活同業組合の指導を補完するというで設けられたものが小企業等設備改善特別資金ということでございます。通称マル経資金、マル設資金と言われてございます。いずれも限度額というのは、基本は550万円でございますが、近年、商工業者の資金調達が苦しいというふうなこともございまして、現在では550万円に別枠として450万円の上乗せでございまして、1,000万円までそれぞれの機関の長の推薦を受けた方々に無担保・無保証で融資をする制度でございます。

実績が下の方にございますけれども、マル経資金の方が18年度は全数で1,108件、金額の方で47億1,100万円となっております。マル設の方は、51件の1億5,600万円ということでございます。

次のページをごらんいただきたいと思います。私ども、生業資金で取り扱いました「融資事例」を御紹介いたします。「離島の離島における観光関連事業の展開」というのが1つ、5ページでございます。本件は西表島の船浮地区で観光業を営むということで設立された事業者に対する融資であります。本件の融資先は、石垣の観光業者、船浮地区で養殖業を運営している会社、それに船浮地区の住民が共同出資して設立された会社でございます。皆さん御存じかと思いますが、船浮地区といえますのは西表島の集落で唯一陸路でつながらない。台風などがあって海路を閉ざされると陸の孤島になってしまう極めて不便な場所です。かつてはその先に3か所の集落があったようでございますけれども、現在は廃村となっております。

このような中で、村の島興しを目的に地域住民の主導で、あるがままの姿を観光客に見てもらおうと始めたのが、この地区における観光案内事業の始まりでございます。当初は個人的なつながりで紹介された観光客を漁船で個別に案内をしていたようでございますけれども、それでは生活ができないということで、幸いにして地元出身で外国留学の経験のある現社長が帰ってきたということで、それをきっかけにいたしまして地元の魅力を再発見しつつ、観光客を受け入れていこう。そして、若者の住めるような場所にしようということで始められたのがこの会社の設立のようでございます。

観光コースの設定に当たっては、地元住民からのアイデアを募った計画にしたというふうなことで、具体的にはその地区内にある内離（ウチパナリ）の炭鉱跡の見学コースだと

か、あるいは食事の提供、それから地元のお土産品の販売ができるレストラン、あるいは船浮を案内できるようなコースを組もうということで、住民からアイデアが出たようでございます。

しかし、実際にやることになっても地元住民だけではできないというふうなことで、観光客を送り込んでくれる石垣市内の観光業者、それから先ほど申し上げました当地区で養殖業を運営している会社と資本提携をいたしまして、平成 16 年 4 月から観光事業を開始しております。

公庫は、生業資金の沖縄離島振興資金を適用しております。それで、レストランハウスの建設、遊覧船の建造資金のお手伝いをさせていただく。また、本件に対しまして事業プランの策定段階から相談を受けたということもございまして、ビジネススキームについてのアドバイス等を行っております。

その結果でございますけれども、現在雇用も増加して、人口も当時 44 人だったそうでございますけれども、現在 51 人に増加をしております。また、船浮地区に訪れる観光客も、以前は年間 1,000 人だったようでございますけれども、現在は 7 倍の年間 7,000 人というふうなこともございまして、八重山では離島過疎地域振興のよきモデルと言われているようです。是非、西表に行かれる機会がございましたらこちらの方まで足を延ばしていただきたいと思っております。

次のページでございますけれども、「環境に寄与する技術力の発揮をお手伝い」ということでございます。本件は、中小企業新事業活動促進法に基づく新連携事業として取り上げられた事業でございます。小型焼却炉の開発を手掛けている個人事業者に対する融資の事業でございます。経営者は琉球大学の工学部を卒業後、県内のプラントメーカーに勤めて、各種の環境プラント開発に携わってきたようでございます。

独立のきっかけとしては、野焼きなど、今まではドラム缶でごみを燃やすことが行われておりましたが、これがダイオキシン類対策法でできなくなったということからのございます。平成 15 年に創業をしております。試行錯誤を繰り返しながら、廃タイヤ類を燃やしても排煙が出ない。そして、ダイオキシンも極めて低濃度に抑えられるというふうな小型焼却炉、チリメーサーというものを開発しております。チリメーサーというのは御存じのとおり沖縄の方言でございまして、ごみを燃やすものというふうな意味でございませぬ。

この技術のポイントは、水を霧状に吹き掛けて水蒸気で燃焼を抑制する。そして、全く煙が出ないようにするということだそうでございます。その技術力というものが産業廃棄物業者を中心に各方面から高く評価されたということで、平成 16 年には沖縄の産業祭りで特許、実用新案の部で県知事賞最高優秀賞を受賞したようでございます。

その後、下の図にございますように、小型焼却炉の設計を担う当事業者をコアにいたしまして、燃焼制御プログラムの開発を行う B 社、それから自動投入装置の開発を行う C 社が連携いたしまして、3 社の技術力を結集して廃油、それから廃食油のリサイクルにより、

多種多様なごみに対応できるようなモジュール運転可能な中型焼却炉の設立の開発、製造を目的として連携というふうな事例でございます。

更に加えて琉球大学、県工業技術センターとも連携して、高度な技術の利用が可能になったというふうなことでございます。

当公庫は、この中型焼却炉の試作設備のための設備費、それから運転資金の融資でお手伝いをさせていただいております。

それから、本件事業に対する公庫の融資というものは、平成 15 年の事業立ち上げ時に新規開業資金というものでお手伝いをしております、本件が 2 回目のお手伝いというふうなことでございます。

ヒアリングによりますと、以前に開発いたしました小型焼却炉はこれまで県内外の産廃業者、ホテル、病院、建設業者、それからペットの火葬業、そういったところに 30 台ほど販売をしたということです。また、本件でお手伝いをいたしました中型焼却炉については既に完成をして、今年 9 月まで産廃中間処理業において実証実験を行うことになっているようです。それから、既に数社から引き合いがあるというふうなことでございます。次のページをごらんいただきたいと思っております。「顧客への対応体制」といたしまして、生業資金と生活衛生資金の 18 年度の周知相談活動の状況をまとめたものでございます。生業、生活衛生の両資金は小規模事業者が対象でありますので、お 1 人で事業をなさっている方、あるいは事業者自らが現場に出て采配を振るっている方など、なかなかお時間の取れない方々が大半であります。そういうこともございまして、直接お客様のところに出向いて行って当公庫の資金の説明、あるいは相談というわけにはなかなかいかないというのが実情でございます。そういうこともございまして、小規模事業者の大半が会員となっております商工会、商工会議所等と連携した会員に対する説明会あるいは相談会が中心となっております。

具体的な活動といたしましては、事業者の方々については商工会の総会での制度説明、あるいは商工会等とタイアップした商工会事務所等での個別の融資相談会というものをやっているところでございます。また、商工連合会等が開催する研修会等にも公庫資金の説明を入れさせていただいております。更に、当公庫の方でも商工会等の経営指導員を集めた連絡会議等を通じて制度資金の周知活動を行っているというところでございます。

次に、公庫に寄せられます要望等への対応体制というものが 2 番目のところでございます。当公庫におきましては、お客様から寄せます要望等につきましては、寄せられた窓口からコンプライアンス総括室に集約され、役員に報告・協議、それからお客様に直接フィードバックされるという体制になってございます。また、寄せられました要望等については役員、部長クラスを委員とするコンプライアンス委員会に報告をされますとともに、公庫全体としてフィードバックされるようになっております。

18 年度に寄せられました要望は、下に掲げられたとおりでございます。お客様から寄せられる要望等については、今後とも真摯に受け止めて引き続き適切に対応するよう心掛け

ていきたいと考えております。

次のページでございます。小規模事業者等に対する当公庫の組織的な取り組みでございます。政策金融改革の中では、小規模事業者に対する金融というのはリスク評価の困難性、市場対応の問題もあって、政策で引き続き継続して支援していく分野としております。また、沖縄振興施策においても小規模事業所で冒頭に見ていただきましたように雇用の受け皿として重要な役割を果たしている。それに地域産業振興に欠かせないことなどから、その必要性がいわれております。また、新規企業の育成支援についても同様に言われているところでございます。

こうした背景の下で、当公庫は19年度の業務運営方針の中で小規模企業者への取り組み施策として、より相談しやすい創業相談等への適切なアドバイス、担保保証人に過度に依存しない制度の積極的活用を掲げております。また、顧客満足度の向上、円滑な資金供給、創業・開業の支援等の施策を増強して取り組むことにしております。

具体的な取り組み強化策が次のページとなっております。まず1つとして、「周知・相談活動の充実」を書いております。周知・相談活動といたしましては、「公的機関と連携した取り組み強化」、「民間業界団体との連携」、「多様なニーズへの対応」という3つの柱を元に今後、周知活動を展開していきたいと考えております。

「公的機関と連携した取り組み強化」といたしましては、現在県下には34の商工会と4つの商工会議所がございます。商工会、商工会議所の皆様方とは現在も勉強会、会員に対する公庫資金の説明会、個別相談会などを行っているところでございますが、これを来たる7月から定期化し、原則各商工会、商工会議所を各月に1回は訪問するようにしていきたいと考えているところでございます。

また、公庫に来て相談する機会が少ない離島事業者のことも考慮いたしまして、離島事業者の利便性の向上を図る取り組みとして全離島を訪問する「周知・相談キャンペーン」というものを9月から実施していきたいと考えております。

「民間業界団体との連携」といたしまして、こちらに記載してございますような団体と連携いたしまして、会員に対する公庫資金の説明や個別相談会を実施していきたいと考えております。

「多様なニーズへの対応」といたしましては、商工会、商工会議所などをお願いすることになると思いますが、商店街あるいは通り会とも連携した周知・相談活動を展開していきたいと考えております。

次のページでございます。「窓口相談活動の充実」といたしまして「融資相談後のフォローアップ活動」、それから相談者に対する「有効情報の提供」、お客様の相談しやすい環境の整備というものを考えております。

具体的には、「融資相談後のフォローアップ活動」といたしまして、依頼した資料の作成のサポート、それからビジネスプランや事業計画策定へのアドバイス、また新規創業ですと、いい商品、あるいは製品であってもその販路というものが課題でありますので、こう

いった方々に対しては、可能な範囲内で取引先の紹介をするなどのマッチングの取り組みをしていこうと考えております。

相談者に対する「有用情報の提供」といたしましては、相談内容に関する参考資料、公庫にある資料、それからよその公的なものもございますのでそういったものを提供する。それから、国、県、県産業振興公社などの公的支援制度の紹介、説明なども行っていこうと考えております。

お客様の相談しやすい環境の整備といたしましては、相談ブースの設置だとか、相談体制の強化の検討を図っていきたいと考えております。

次のページをごらんいただきたいと思います。「創業・新事業への取組み強化策」ということでございます。平成 18 年度から、私のところでございますけれども、融資二部の中に創業支援班というものが設置をされておまして、こちらの方に書いてございますようにパブリシティ活動を行っていらっしゃるところでございますが、これを更に充実させていきたいと考えております。

また、創業・開業を考えておられる方々のために創業・開業に当たって想定しなければならぬような事柄についても相談に乗れるようなアドバイス機能の展開も図っていききたいというふうに考えております。先ほどの周知・相談活動のところでも申し上げましたが、創業に関してもお客様の利便性を向上して、できるだけ外に出て行った相談会なども実施をしていくというふうに考えております。また、ビジネスプランに対する相談、事業計画書の作成だとか、創業準備に当たってのアドバイスなどを行えるようにしていきたいと考えております。

次のページをお開きいただきたいと思います。「利用利便性の向上の取組み」として具体的な事例を掲げてございます。現在、公庫から直接融資を受けられたお客様の返済金については、県内の地銀さんと信金の 4 機関で口座引落しができるようになっております。しかし、金融機関の本支店のない地域においては、一旦、本店あるいは支店のある地域に口座を設けて、そこから引落していただいているところでございます。

しかしながら、特に銀行等のない離島地域からの強い要望でございますけれども、台風の影響で海が荒れて長期間、船が出ない。引落し口座にお金を入れたくても入れられないというふうな意見が寄せられております。これへの対応として考えておりますのが、こちらの方にございますが、希望する顧客に対し郵便局口座振替サービスの開始ということを考えております。郵便局口座からも借入金の返済、引落しができるようなことを考えております。これについては郵政公社との調整もございまして、年内には導入できるように調整を図っていきたいと考えているところでございます。

次のページをごらんください。最後のページになりますけれども、円滑な資金供給に向けた照会処理の迅速化の具体的な取組み事例でございます。現在、商工会等、会議所も含めてでございますけれども、先ほども申し上げましたマル経資金についての個人情報の問合せがございまして、これについては個人情報保護の問題もありまして、商工会議所、商

工会からの問合せのお客様の取引状況については郵送または手交による照会依頼でしか対応しておりませんでした。また、公庫からの回答についても同様に郵送か、または手交の対応ということでございました。

したがって、郵送でのやり取りとなりますと3、4日かかってしまうというのが現状でございます。今回、従来の郵送、手交に加えまして電話での照会、回答もできるようにいたしました。これは、6月から実施しております。これによりまして、その日で照会、回答ができるようになりました。といいましても、お客様の大切な信用にかかわる重要な情報を電話でやり取りするということでございますので、個人情報保護の趣旨も十分念頭に置いてやっていきたいと考えております。

最後になりますけれども、「融資制度の充実」といたしましては、小規模事業者の利便性を考慮して、こちらに書いてありますような災害に対応した融資制度とか観光、それから離島に焦点を当てた制度の拡充などの検討を進めていきたいと考えております。以上でございます。

**塚越委員長** どうもありがとうございました。

## 6 質疑応答

それでは、ここでこれまでの議事につきまして御質問、御意見を頂戴したいと思います。皆様、いかがでございましょうか。

では、大城委員お願いいたします。

**大城勇夫委員** 大城でございます。担保取得の弾力化ということについて質問をさせていただきます。

先ほど松田理事長、それから清水沖縄振興局長の方から御紹介がございましたけれども、6月8日付で沖縄公庫さんと沖縄県酒造協同組合さんとの間でいわゆる泡盛の在庫担保の取扱いについて協定が行われております。泡盛業界にとっても新たな資金調達の際の利便性が向上するというので、私どもとしても大変評価をいたしております。

また、ただいま公庫さんの方から小規模企業向け融資等の取り組み強化についての御説明を受けたわけですが、私ども地域金融機関においても、特に平成15年3月以降、リレーションシップバンキングの機能強化において、地域経済の活性化と中小企業への再生へ向けた取り組みの強化ということが、より一層求められております。こうしたことを受けて、担保・保証に過度に依存することなく、中小企業に対する円滑な資金供給を目的とした融資制度の充実に努めてきております。

私ども琉球銀行の例を挙げれば、平成15年7月から自動審査システムを活用した無担保、第三者保証人不要、簡便な手続、迅速融資を売り物にした商品、具体的には「順風満帆」という商品でありますけれども、そういう商品を発売して5月末現在までに1,837件、231億円を超える融資実績があります。

また、同じく無担保、第三者保証人不要で、これは中小企業の創業あるいは新分野進出を支援する「ベストサポーター」という商品を平成15年11月から発売をしております。こちらの方は1,573件、167億円を超える実績となっております。

また、新しい試みとして現在、事業に使用されている車、いわゆる商用車を担保にしたローンも来月(7月)に発売を予定しております。

こうした状況下、リレバン機能のより一層の発揮を図るという観点から、ABL、アセット・ベスト・レンディング、つまり融資先の在庫や売掛債権等の流動資産を担保にして、その事業の業況をモニタリングをしながら融資を行うという手法、流動資産一体担保型融資、これについても近日中に実行に移したいということで検討を急いでおります。このABLのスキームは今回の公庫さんの泡盛の在庫担保融資をある意味、一歩進めた融資形態とも言えるわけで、公庫さんの方においても当然検討されているとは思いますが、私も地域金融機関との協調融資の際に、是非こういったABLの仕組み、取り組みが実現できるようにしたいと思っておりますので、公庫さんの御見解をお伺いすることができればと思っております。

**松田理事長** これにつきましては、先だって泡盛動産担保を開始したばかりでございますけれども、引き続き今、大城頭取がおっしゃったようなことにつきましても、更に検討を進めてまいりたいと考えております。その際、もし民間金融機関さんと協力できるものがあれば、是非とも協力させていただきたいと考えております。

**塚越委員長** どうもありがとうございました。大城委員、よろしゅうございますか。それでは、ほかにもございますか。

**曾我野委員** 今、小規模経営融資の取り組み強化の説明は非常にわかりやすく拝聴いたしましたし、全く私ごとで恐縮ですが、先週末にちょうど船浮に私も参りまして、全部だれがどの業者のことを指しているのかも非常によくわかりながら聞いておりました大変参考になりました。この場を借りて御意見をむしろ伺わせていただきたいと思いますと思うことが1つと、もう一つは質問です。

第1点目の方は、信用保証に関する考え方です。実は、沖縄県にも信用保証協会は当然あるわけですが、ここの利用というのは全国を県別に並べますと多分下から2番目というくらい、非常に利用実績が少ない県なんです。これはいいとか悪いとかは全く別な話なんです、市中金融機関さんが信用保証協会に頼ることなくきっちりリスクをとっておられるというように評価すべきものなのかもしれません。

ただ、逆に今もう一つの性格として公庫さんの存在があって、県の信用保証協会に依存することなくやっておられるということもあるのかもしれない。それから今お話を聞いてみても、やはり他の保証というものをなるべくとらなくてもできるような融資のスキーム自体を積極的につくっておられるというようなお話ですので、そういった面からもそういうことが現実のものとなっているのかなど。この辺について、その評価ということではなくて、どういうふうなことを考えてどういった背景でこうなっているのかということをお教

えていただければというのが1つ目であります。

それからもう一つは、以前に私は松田理事長にお話を伺ったときに、「沖縄公庫は自ら積極的な営業活動はしないものです」というようなお話を伺ったことがあるんですが、今お聞きしてみると非常にカスタマーズ・サティスファクションというか、CS活動を非常に熱心にお考えになっておられて、先ほど融資第二部長さんから、「これからは外に出て行って自ら創業支援の活動をしたり、説明会をする」と、非常に前向きにお考えになられているようなお話でしたけれども、公庫の性格として先ほどの民業の補完という意味からと、公庫の営業活動というんでしょうか、営業姿勢というものとはどういうふうに矛盾しないでやっていけるのかということについて教えていただければと思います。以上でございます。

**松田理事長** 実を言いますと、今おっしゃった沖縄県については保証協会の利用が少ないという話は聞いていたんですが、その原因についてははっきり把握しておりません。確かにおっしゃっているとおりですが、ただ、公庫の存在については、本土においては国民生活金融公庫さんが同じような制度をやっておりますから、それだけではないのかなと。

ただ、どちらかといいますと推測になってしまうから余りあれかと思えますけれども、沖縄の場合は結構、生業資金の公庫の浸透率が本土に比べると高いのかなと。公庫の場合は保証協会は利用しておりませんので、その辺の違いが幾分かは影響しているかなと。ただ、これは実を言いますと分析しているわけではございませんので、今、御指摘を踏まえて考えるとそういうこともあるのかなということで、十分な回答ではないかもしれませんが、

2番目は私は自ら営業活動の件なのですが、ちょっと覚えていませんけれども、個別の企業に対して余り積極的な営業活動というのはいたしません、公庫としてやはり政策金融として与えられた融資制度でございますから、これについて周知活動をするというのは私たちに与えられた使命ではないかと考えております。したがって、そういう意味で個別に一本づりで営業活動等をやると民間さんと、中には若干はかつてそういった局面があったというようなこともございますけれども、基本的には個別の企業に対して積極的な営業活動というようなことはいたしません。

ただ、制度の周知活動はさせていただいています。ですから、あとはこういった制度があって、民間金融機関さんにはこういう融資がございますよと。そして、そのどちらを選択されるかというのがお客様の問題というふうな理解で制度広報といいたししょうか、そういう周知活動として私どもはやっているという理解をしておりますけれども、お答えになっておりますでしょうか。そういうことでよろしゅうございましょうか。

**曾我野委員** ありがとうございます。

**大城勇夫委員** それでは、一応保証協会の理事をしておりますので、現状についてご説明します。

県信保では、保証残高の減少ということが大きな課題になってきております。私ども金

融機関にしてみれば、いわゆる不良債権問題の進捗ということで、一方においてその負担が軽くなったということ、他方においてリレバンの推進ということが求められる中で、先ほど少し御紹介をしたような自らのリスクをとる、OWNリスクで対応する商品というものを発売してきているということで、県信保に回すまでもなく、自らの直貸しで対応してきているケースが多くなっているということと、当然ながら県信保に回しますと保証料ということがつきますので、お客さんにしてみれば借入金利が高いということで、銀行で借りられるものをわざわざ保証付きで回すということについて、銀行で自らやったださいというふうなお話が多いということもあります。銀行自身が保証協会に回していないということでもないですし、またそのことによって県内の中小企業に対する円滑な融資ができていないという状況でもないと思っております。

**曾我野委員** ありがとうございます。

**上江洲委員** 先ほど営業活動のお話があったんですけども、私自身は公庫はもっと宣伝すべきではないかと思っている立場です。先ほどもお話に出た泡盛の集合動産の担保化のスキームというものが先日地元紙の1面に出て、これは大いに結構なことだと思っています。

最初に東内閣府審議官のあいさつの中でもございましたけれども、公庫の役割は民の手の届かないところを担当するというので、今日御説明いただいた生業の部分、創業支援も含めての芽出しの部分、それからリスクが評価しにくいところというのは、産発のように派手ではないんですけども、必ずニーズがあるというようなところについて、公庫は地道に活動していかなければならないと思います。それを顧客に知らせるという制度が必要で、先ほど宣伝する必要があるといったのは、公庫の活動を知らない県民がまだたくさんいるのではないかと、その中で情報を発信することで、チャンスをもにしたいと思って頑張っている方々に光明を与えるのではないかと考えての発言です。その意味で、今後の対応の部分というのはすごく期待を持って見ていたんですけども、先ほどのご説明の中でお聞きしたいところと、私の方で要望したいところと幾つかございます。

まず8ページですけども、CSというものがございました。顧客満足度の向上という部分です。その満足度の向上に当たっては相談しやすい雰囲気づくり、ニーズの把握というのはもっともなんですけれども、これは難しいことだと思います。それを実現するために、9ページ、10ページのところでお伺いしたいのは、まず最初に商工会の取り組みを強化していくというのはすごく重要なことだと思うんですけども、下線を引いてあるところは原則全離島を訪問する強化キャンペーンを9月から実施するとなっていて、商工会の説明も定例化するとあるんですが、商工会は先ほど数で言うと足して38でしょうか。これを全部の商工会、会議所を含めて毎月定例化して回っていくという意味なのでしょうか。

それから、10ページの相談しやすい環境の整備で、説明会を開催して周知をすると、今度はやはり顧客が個別に訪問してきて融資をお願いしたいと言ってくると思うんですが、そういうときに環境が実際に整備されていないと、この先、顧客の満足度は向上しないと

思うので、私は、この活動は に掲げられているのですが、これを にして、まず最初に取り組むべきことではないかと思っています。

その内容としても、環境整備は検討結果を踏まえて可能なものから速やかに実施するとなっているのが気になります。具体的にこちらには説明会は7月から実施することになっているんですけども、環境整備に関してはいつごろから行う予定なのでしょうか。9ページ、10ページを実現するためには、体制の整備というものがどうしても必要になってくると思うんですが、今、融資第二部の方で体制としては整っているのかという心配をしているということです。その辺りについて、以上3点ほどお聞きしたいと思います。

それから、先ほどから触れている広報活動のことで11ページにパブリシティ活動の強化、プレス発表の強化という部分、これは創業支援事業の取り組み強化策の中に挙げられていますけれども、創業支援以外の公庫全体の取り組み状況も含めて、私自身は広報活動を更に強化していただきたいという要望がございます。以上です。

**石川融資第二部長** まずまとめて全部いたしますけれども、貴重な御意見をありがとうございます。最初に、全商工会をというお話がございましたけれども、私どもは支店がございます。それぞれの支店で商工会とやっておりますので、日ごろからおつき合いをしておりますので、1か所でやるわけではないものですから、そこは可能な部分だと理解しております。それから、全離島を回るということでございますけれども、現在我々が把握しているもので支店以外に23島というふうなことを想定してございまして、これについても周知・相談活動というふうなことで離島の事業者、つまり商工会があるところもございます。それから、商工会がないところもございます。そういったことも考慮いたしまして、周知・相談活動をやっていこうというふうな考え方でございます。

商工会がないような市町村に対しましては、私ども教育資金もやっておりますので、そういうパンフレットを置いてくるということもできるかと思っておりますので、そういったことからまず始めていきたいということでございます。

それから、創業に関するパブリシティ活動も、現在創業をやって、創業の部分ではいろいろな事例、あるいはこういうふうな相談会をやりますとか、PRしているところです。具体的に実際にやっているのが、常時相談は受け付けているわけでございますけれども、毎週水曜日に創業支援班の方で定例会をいたしまして事前予約制の相談をしております。といいますのは、飛び込みで来られて次のお客さんが待たれていると対応ができないということもございまして、事前に予約をいただければ1時間程度じっくりと相談をしてもらうというふうなことをやっております。

当初、マスコミで取り上げてもらったときには非常に好評で相当押し寄せたというふうなこともございますけれども、最近は毎週1人程度になっているものですから、そこをもっと強化して考えていきたいと考えております。

それから、体制の話です。

**上関総務部長** 記載内容でそういう部分もあると思いますけれども、可能なものから速

やかと記載していることにつきましては、相談体制はいろいろ検討すべきものはあるんですが、すぐできるものもありますし、非常に物理的な問題があってなかなか時間のかかるものもあるということもございますので、これに書き出してありますことは、大体役所などを見えますと検討をして最終形ができないとやらないということではなくて、当公庫の場合は検討をした上でできるものからすぐやるんだということを述べてございまして、後ろ向きというよりは気持ちといたしましてはできるものはすぐにやる。

ただ、中には非常に物理的な問題もありますけれども、それについては代替手段を考えるとかということやっていきたいと考えております。

**塚越委員長** 商工会、商工会議所は 38 あるそうですが、その一つ一つを隔月にまわるのですか。

**石川融資第二部長** 私どもは支店がございまして、支店でも通常からやっておりますので可能と考えております。

**松田理事長** 先ほどの日銀支店長の御紹介を補足説明させていただきたいんですけれども、営業活動に対してです。先ほど申しましたように、個別の企業に参りますときには制度の広報活動ということでお願いしているわけですが、向こう様から御相談があれば、御案内かと思いますが、私どもは一応公庫の行動指針として県連の金融に関するサポーター、アドバイザー、それからパートナーということも言っておりますので、いわゆる経営支援活動として御相談があれば対応させていただいているということでございますので、それを含めて補足させていただきたいと思います。ありがとうございました。

**塚越委員長** それでは、他にございますか。

**東委員** 私の方からいろいろな質問をするのは問題があるかと思いますが、1点だけお願いをしたいと思います。

大城委員に、民間企業の関係でお聞きをしたいんです。中小企業資金というのは結構今は増えているのでございましょうか。と申しますのは、ここの公庫が大幅にダウンしているんです。それから、保証が動いていない。無理な融資がだめだというのはわかっていましてけれども、その中で本当に企業として成り立っているのかというのは非常に心配しております。民間の銀行、金融機関が相当出しておられるのであれば全然問題ないことでございますけれども、それが無いとするのであれば大変なことだと実は思っておるところでございますので、その点を教えていただければと思います。

**大城勇夫委員** 県内は御案内のように、緩やかな景気回復を持続しておりますけれども、やはり資金需要というのは非常に弱いということで、なかなか前向きの資金需要は正直ございません。簡単に言いますと、取り合いをしているというふうな状況であります。

ただ、資金を必要としている中小企業にお金が回っていないという状況ではなくて、曾我野支店長の資料にもひょっとしたらあるのかもしれませんが、県内の金融機関の融資態度というのは相当緩やかになっておりますので、円滑な資金供給という観点では十分資金が回るようになってはおります。ただ、前向きな設備投資、新しい運転資金、需要

増に対応する資金、そういったものはなかなかないというのが現状ではあります。

**東委員** 沖縄経済の今の中小企業の状況が読めないのが、非常に私は心配をしています。以上です。

**塚越委員長** 私もそれに関連して伺いたいのですが、先ほど総務部長の説明された資料で見ると、産業開発資金が18年度は相当出ていますね。こちらの方については、プロジェクトに着目した融資、つまり企業としては中小企業でも事業内容に着目した融資分類がなされているということがあるのでしょうか。

**松田理事長** そういう意味では、御指摘のとおり資金というよりも、産業開発資金の場合は先ほど御説明申し上げましたように、年によってかなり波があるわけなのでございますけれども、今年度につきましては大型のリゾートホテル、それから御案内のとおり放送関係のデジタル化というものがプロジェクトベースで大口案件が多かったということではないかと思えます。

それから、今後を見ましても結構大型プロジェクトがリゾートホテル、観光関連、リゾート関係といいましょうか。それから、流通を含めましてやはりしばらくは続きそうな感じがいたします。そういうことで、お答えになっておりますでしょうか。

## 7 沖縄経済の現状と課題

**塚越委員長** それでは、ほかになれば恒例の「沖縄経済の現状と課題について」曾我野委員からお願いいたします。

**曾我野委員** それでは、最後に沖縄経済の動向について申し上げます。若干、今、審議官から御質問のあった点も踏まえて御説明したいと思います。

資料をめくっていただきまして、冒頭にまず短期経済観測調査、日本銀行全店及び那覇支店で統計を取っております業況判断D・Iの数字が最初の2ページ目のところにグラフでございます。これを見ていただいてもおおむね全国平均並みというレベルでございます。特に沖縄が全国とそう乖離しているというような状況ではございません。

では、沖縄の場合にはどういう産業がいいのかというのは隣の3ページ目のところを見ていただきますと、やはり当地においては観光及び建設関連の業種というものが引っ張っていているというのが見てとれるかと思えます。

まず観光のところですが、赤字のところを書いてありますような飲食店、宿泊のところですけども、この辺の数字は非常に高い数字になっておりますし、小売、個人消費ですね。これは全国的にはまだそんなに伸びているわけではないんですが、沖縄の場合には比較的高い。

それから、よく建設は非常によろしくないという話を皆さんお耳にされるかもしれませんが、この短観の数字は割合きれいにその辺が出ていて、絶対水準からいくとマイナス43、マイナス27、マイナス16ということでまだ悪い超でありまして他の産業と比べ

るとよくないわけですが、その改善という意味からするとベクトルは着実によい方向に向かっていくことがおわかりいただけるかと思えます。建設に関しては非製造業の建設業のみならず、建設資材を製造するメーカーさんもよろしいように伸びておりますし、一番下のリースも結構建設機械のリース業が沖縄の場合は多うございまして、こちらも非常に好調な数字が出ているということでもあります。

実際にそれぞれの業態をさっと申し上げます。4ページ目を見ていただくと、これは沖縄の入域観光客数を月次ベースでプロットしたグラフでございますけれども、4月の数字まで7か月連続で、毎月過去最高の数字をどんどん更新している状態でございます。もちろん季節的な波はございますけれども、ちょっとずつこのグラフが上にシフトしているのがおわかりいただけるかと思えます。

5ページ目は小売の数字ですが、百貨店、スーパー、コンビニ、合わせますと沖縄のグラフはこの青線のところになりまして、全国のトータルの赤線と比べても青線の方が大体上回っているということで、沖縄の方が堅調であります。

6ページ目を見ていただくと建設になります。御承知のとおり、公共工事はずっとこれまで前年を下回る数字できていたわけでございますが、民間工事の方が前年をむしろ上回るような形でそこをカバーするといってもいいわけですが、これを見ていただくと去年の12月にプラスマイナスゼロつまり、民間と公共工事のいわゆるプラスとマイナスがちょうど拮抗していましたが、1月以降は民間工事が上回って建設業にもプラスの影響が出てきているということでもあります。

ただ、これは3月までの数字しか載せておりませんが、1、2、3月の数字はややでき過ぎといった感じがございまして、4月以降これほど強い数字はさすがに出ないというふうに見ております。

ちなみに、7ページの住宅の着工戸数の数字も2006年度は過去最高の96年度、これは実は消費税が引き上げられる前の駆け込み需要でものすごく出た年なんですけれども、これに匹敵するようなレベルにまでできておりまして、2006年度はさすがにちょっとでき過ぎているかなという感じがいたします。4月以降、今は目先、ややペースが落ちてきているというのが私どもの聞いている範囲のところですよ。

ただ、内訳のグラフを見ていただきますと、ややボルドー色というか、紫色というか、貸家のところが増えてきているのが若干最近の特徴でありまして、この辺りは移住者であるとか長期滞在者向けに貸家、あるいは世代による住み方の差、つまり核家族化みたいなことで貸家にとりあえず入るといような行動が少し見てとれるのかなということが特徴点かと思えます。

8ページ目にいきますと、このように景気自体全般的によろしい形になっておりますので、雇用につきましても人手不足感というものがかなり出てきております。特に建設関連では人手不足感が顕著になっております。物価の方はおおむねゼロ近傍でございますが、年初来若干弱めに出てきているのは、やはりガソリン価格等が少しピークアウトした影響

なども出ているのかもしれませんが。

10 ページ以降が、先ほど来御議論いただいている金融に絡むところであります。

まず 10 ページの絵でございますが、これは企業の方から見た県内の金融環境というグラフになっていますけれども、金融機関の貸出態度が緩いか、あるいは厳しいかといったお答えに対しては、ここのところずっと緩いというお答えで、これは全国も沖縄も全く同じです。一方、企業の方の資金繰りが楽か苦しいかということの回答についても、楽であると答えている企業が上回っている。これは、全国よりも沖縄の方が上回っているということがあります。

では、借入れをする際の金利感はいかがでしようかというのが 11 ページの絵でございます。これは、さすがに日本銀行が政策金利の引上げ、ゼロ金利の解除後、この前の金利の引上げということもありまして、企業も借入金利が上がるのではないだろうかと予測している結果が出ております。

それでは本当に金利は上がっているんですかということで、12 ページの絵を見ていただきます。これは何が書いてあるかということ、沖縄の金利はこの青線でありまして、赤線は全国の地銀の平均の水準であります。これを見ていただくと、まず言えることは、絶対値からいくと沖縄の金利というのは全国平均よりも高いところにあります。ただ、赤線を先に見ていただくと、赤線は日銀のゼロ金利解除後、これは 06 年の 7 月ですが、06 年の真ん中くらいから反転上昇しております。これに対して沖縄の青い線の方は、青い線の太線は全部の総合の数字であるのに対して、細い線は新規の貸出分の金利だけを書いた絵なんです。これを見ていただくと、トレンドとしてまだやや右下がりになっています。

この青と赤の差を下に黒線で引いたものを見ていただきますと、新規の分につきまして、この黒の細線を見ていただくと、実は沖縄の高い金利というのがどんどんいわば昔話というか、現状ではかなりのところ、差がなくなってきつつあるということでもあります。これは先ほど大城頭取もおっしゃっていたように、かなり県内の金融機関の中での競争環境が厳しくなっていて、貸出金利にもこういう形で反映されているということでございます。

ちなみに、13 ページの隣の絵はやや昔はどうだったという、むしろそちらの方の説明をしやすい絵でございますが、このプロットをしてあるのは各県にある金融機関の店舗の行数と貸出金の利回りとの関係を書いてあって、沖縄の場合には金融機関の数が限られておりますのと、絶対的な金利水準が高いということで、全国平均の丸で囲ってあるところからちょっとずれたところにもともと沖縄というのはありました。ただ、この青い沖縄県の位置が、このグラフで言うと下の方にシフトしつつあるとお考えいただければよろしいかと思えます。

こういった中で県内の金融機関でございますが、先ほど大城頭取から御説明いただいたように、不良債権の比率というのは 14 ページにもございますように着実に下がっております。そういう中で、それでは地元行の貸出しの動向はどうですかというのが 15 ページの絵になっておりまして、地元行の地銀さんだけの合計の数字が赤線であります。赤線を見て

いただくと、伸びがないわけではなくてこれは完全にいつもゼロよりも上回っておりますので、そんなにめちゃくちゃな形で数字がどんどん伸びているわけではありませんが、前年比で見ると着実に増加はしているというのがこれで見えてくるかと思えます。

貸出しの競争が非常に厳しくなっているというのは先ほどの金利のグラフでもおわかりいただけると思うのですが、もう一つ最近の地元行さんの金融の動向でやや特徴的なのが、次の16ページのグラフです。地元行さんにおきましては低利の貸出し、1%以下で貸し出しているものがどのぐらいのシェアになるのかを見てまいりますと、これまで非常に少のうございましたけれども、どうも着実にその比率が上がっている。

それはなぜなんだろうかということで17ページを見ていただくと、地公体向けの融資がかなりシェアが伸びてきているというのが1つ。当然、地公体向けというのは金利がかなり低いということが背景であります。

もう一つは、18ページを見ていただきますと地元行の県外向け、県の外向けに出している貸出しの推移、この残高の棒グラフを見ていただいても05年、06年、07年と急に伸びている。もちろん1割どころか、まだ3.5%程度しかございませんが、県外向けの貸出しもかなりこのところ急に伸びています。これはシ・ローンとかが非常に多くて、これも金利の水準からいきますと低うございますので、先ほどの全体の貸出金利を押し下げるといように働くものであります。

一方、県内の金融環境において、これまで貸出しの方を申し上げましたが、逆に預金の方といいますか、逆側を見てみたらどうかというのが19ページ以降です。全国と沖縄県のマネーサプライの絵というものが書いてあって、実は沖縄県のマネーサプライというのは統計はもちろんございません。県別に取れる話ではございませんので、この赤線は全国の現金通貨の1%が経済規模からいって沖縄にあると想定して、それに私どもで取っている預金のデータを足し合わせてみますと大体こういう形で、今の景気の動向とおおむね合うような形のマネーサプライの動きがあるのかなということが見えます。

20ページを見ていただくと預金の比較でございますけれども、沖縄の場合に全国よりもむしろ少し伸びがここところは目先が高いのかなというのが、左と右を少し比べていただくとわかるかと思えます。

21ページは日銀那覇支店で受け入れております現金、実際に日銀券そのものの受入れの超過額の推移を示したグラフで、それが観光収入、観光客がどのぐらいお金を落としてくれたかという数字を並べてみると、相関関係は割合あるのかなというような形に見えるということで、御参考までにつけました。これを見ていただいても金融面でも沖縄の現在の好調さというものが裏付けられているのかなというのが今回の御説明でございます。

以上でございます。お時間がちょっと長くなりましてすみません。

**塚越委員長** どうもありがとうございました。

## 8 閉会

以上で本日の議事は滞りなく終了いたしました。お時間もまいりましたので、本日の会議はこれで終わりたいと思います。

本日の議題に対する御意見は、沖縄公庫の今後の業務運営に反映させていただきますので、委員の皆様方におかれましては今後とも引き続き御支援、御協力をいただきますようよろしくお願いいたします。

次回の会議の日程でございますが、未定ですが、いずれ事前にご通知申し上げますので、よろしくお願いいたします。

本日は、御多忙の中を御出席いただきまして誠にありがとうございました。

以上をもちまして閉会とさせていただきます。どうもありがとうございました。