

1 開会

○塚越委員長 それでは、ただいまから、第 80 回沖縄振興開発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す。

2 岸田沖縄及び北方対策担当大臣挨拶

本日は、岸田沖縄及び北方対策担当大臣にごあいさつをお願いする予定でございましたが、国会対応のため、残念ながら御出席になれなくなりました。

最初に内閣府の清水沖縄振興局長からごあいさつをいただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○清水沖縄振興局長 沖縄振興局長の清水でございます。

岸田大臣は公務のためこちらに参れません。大臣のごあいさつを代読させていただいて、ごあいさつにかえさせていただきたいと存じます。

沖縄及び北方対策担当大臣の岸田文雄でございます。

皆様方には、沖縄振興開発金融公庫の運営に関しまして、日頃、一方ならぬご指導・ご鞭撻を賜り、厚く御礼申し上げます。

第 80 回沖縄振興開発金融公庫運営協議会の開催に当たり、一言ご挨拶申し上げます。

昨今の原油価格の上昇や建築着工件数の落込み等により、沖縄においても全国と同様、中小企業を巡る経営環境は厳しいものとなっております。こうした事態を踏まえ、先般、政府として、「年度末に向けた中小企業対策」をとりまとめたところであり、内閣府としても、沖縄振興開発金融公庫に対して、年度末における中小企業の資金繰りへの十分な配慮を要請したところであります。沖縄における中小企業の年度末金融の円滑化に向けて、一層の取組をお願いしたいと思います。

平成 20 年度の政府の沖縄振興策について申し上げます。本年は沖縄振興計画の後期展望を踏まえ、自立的な発展を更に進めていく上で重要な年であります。仲井眞知事が進める各般の意欲的な取組とも連携協力し、沖縄の魅力・優位性を活かし、地元の皆様方の意向に十分に耳を傾けながら、自立型経済の構築に全力を尽くしてまいります。

具体的には、まず、リーディング産業である観光業について、引き続き通年型・滞在型の良質な観光・リゾート地の形成を進め、さらなる振興を図ります。

第二に、情報通信産業について、高度人材の育成や、高度ソフトウェア開発など、より付加価値の高い分野、「沖縄 IT 津梁パーク構想」の実現に向けた取組などを進め、アジア最先端の高度情報通信産業の集積を目指します。

第三に、重点的・戦略的な社会資本整備を着実に進めるとともに、各種産業の一層の振興や人材育成などに取り組んでまいります。

第四に、沖縄の離島について、医療等の島の基礎的な生活条件の整備、情報格差を生じさせないための取組、それぞれの島の持つ魅力を生かした取組など、その活性化を図ります。

第五に、沖縄科学技術大学院大学設立構想について、独立行政法人沖縄科学技術研究基盤整備機構を中心に、先行的研究事業に引き続き取り組むとともに、恩納村キャンパスにおける研究施設等の建設工事を本格化させるなど、世界最高水準の大学院大学の設立に向け、より一層取組を進めてまいります。

沖縄の自立型経済の構築には、こうした政府の取組と歩調を合わせ、沖縄の振興を金融面から支える沖縄振興開発金融公庫の役割が大変重要であります。沖縄振興開発金融公庫が政府の関連施策とともに、「車の両輪」としての役割を果たせるよう、委員の皆様方には、忌憚ないご意見を賜りたいと存じます。また、併せまして、同公庫に対し一層の御指導を賜りますようお願い申し上げます、私の挨拶とさせていただきます。

平成 20 年 3 月 4 日、内閣府特命担当大臣 岸田文雄。

代読させていただきました。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。

3 新委員紹介及び委員の出欠状況

ここで委員の交代について御報告申し上げます。日本銀行那覇支店長の交代に伴いまして、水口毅さんが新たに委員に就任されました。水口さんから、どうぞ。

○水口委員 日銀の水口でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○塚越委員長 なお、当協議会の運営規則によりますと、委員長があらかじめ委員長代理を指名することになっております。曾我野さんの御退任に伴いまして、委員長代理が欠員となっておりますが、委員長代理につきましては、水口委員にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

また、儀間紀善委員は辞任されました。

呉屋秀信委員、上江洲純子委員は、引き続き選任されましたので、御報告申し上げます。委員の出欠状況について、御報告いたします。

仲井眞弘多委員におかれましては、仲里副知事が代理出席されておられます。

鈴木正規委員におかれましては、富屋誠一郎財務省大臣官房政策金融課長が代理出席されておられます。

呉屋委員、東委員におかれましては、御都合により、残念ながら欠席をされておられます。

4 議題

- (1) 平成20年度予算案の概要について
- (2) 沖縄公庫の今後の業務運営について
- (3) その他

本日は、お手元の資料、第80回沖縄振興開発金融公庫運営協議会議事次第にありますとおり「(1)平成20年度予算案の概要について」、「(2)沖縄公庫の今後の業務運営について」、ご審議いただき、そして最後に恒例となっております「沖縄経済の現状と課題」は、日本銀行那覇支店長の水口委員から御説明をいただくことになっております。

最初に「(1)平成20年度予算案の概要について」でございますが、内閣府の山路参事官及び沖縄公庫の上関総務部長から御説明をしていただきます。よろしく申し上げます。

○山路参事官 調査金融担当の山路でございます。どうぞよろしくお願いたします。

横長の資料で「平成20年度沖縄公庫予算案の概要について」というものがございます。こちらをごらんください。

1ページ目に「1.平成20年度事業計画等の概要について」書いてございます。

上段の「1.事業計画」につきましては、前回の運営協議会で御説明したとおりでございます。民間主導の自主的経済の構築に向け、必要な資金を確保するという沖縄公庫の使命を達成するべく、お客様のさまざまなニーズや政策的な支援の必要性を十分勘案した予算要求をいたしました。また、政策金融改革につきましても、十分踏まえたところでございます。

この結果、中段でございますけれども、要求いたしました1,339億円を満額確保いたしております。資金ごとの明細は、ごらんのとおりでございます。

「2.資金交付計画」は、省略させていただきます。

一番下の「3.補給金」でございます。こちらにつきましては、公庫の業務の円滑な運営に資するために、損益収支上の不足額を国の一般会計から支出するものでございます。補給金につきましては、コストの削減努力や金利動向等を勘案しまして、20年度予算では、一番下でございますけれども、35億円余りの予算としております。

内閣府としましては、岸田大臣のごあいさつにもあったとおり、沖縄公庫というのは政府の沖縄振興策と一体となった「車の両輪」であると考えております。引き続き、この役割を果たせるように対処してまいりたいと思っております。委員各位の御理解と御支援をお願いする次第でございます。

予算案とは関係ございませんけれども、前回の運営協議会で住宅資金について御議論いただきました。その関連でございますけれども、今般、県内の地銀2行様においてフラット35の取扱いが開始されるようになったと聞いております。お礼方々、御報告いたします。

私からは以上でございます。

○上関総務部長 沖縄公庫総務部長の上関でございます。

2 ページ以降の「2. 融資制度の充実・改善状況について」御説明申し上げます。

(1) ですが、沖縄振興施策に対応するため、次の独自制度につきまして、創設拡充が行われたところでございます。

1 点目は、沖縄自立型社会資本整備でございます。これは P F I など、国や地方公共団体と民間との連携によります社会資本整備の推進を支援するものでございます。

2 点目は、海運の貸付対象の拡充ということで、離島振興の観点から、1,000 トン以上の離島の船舶を追加いたしましたところでございます。

(2) ですが、独自制度につきまして、取扱い期限が延長されてございます。これは①～⑦まででございます。

①の自由貿易地域等特定地域振興資金貸付でございますけれども、これは当該地域への立地促進のため、賃貸工場や借地上の進出企業向けの特例でございまして、1 年間の延長でございます。

②の沖縄情報通信産業支援貸付につきましては、情報通信産業振興地域等の情報通信事業者等を対象とするものでございまして、23 年 3 月末ということで、3 年間の延長を行ったところでございます。

3 ページ目にまいりまして、③沖縄特産品振興貸付でございます。これは地場産業振興ということから、泡盛、健康食品等の特産品を対象としたものでございまして、3 年間の延長です。

④の沖縄観光・国際交流拠点整備貸付は、観光リゾート振興でございまして、観光振興地域のホテル等の施設整備でございまして、3 年間の延長でございます。

⑤の沖縄離島振興貸付は、離島振興ということで、県内の離島の雇用拡大に伴います事業を対象にしたものでございまして、3 年間の延長でございます。

⑥の沖縄中小企業経営基盤強化貸付は、中小企業支援ということで、沖振法指定の経営革新承認事業者等に対します貸付制度でございまして、21 年 3 月までの 1 年間の延長でございます。

⑦の位置境界明確化資金は、位置境界明確化を支援するための不動産取得等を対象とするものでございまして、これも 3 年間の延長でございます。

「(3) 本土の政府機関等と同様な措置」ということで、本土の政府関係金融機関等におけます貸付制度の拡充等のうち、沖縄公庫の業務範囲に対応するもので、適切なものについては同様の措置を講ずるとされているところでございます。

以上、簡単でございますけれども、今回の融資制度の充実・改善について御説明いたしました。

○塚越委員長 どうもありがとうございました。

続いて「(2) 沖縄公庫の今後の業務運営について」仲宗根新事業育成出資室長から御説明を伺います。今回は今後の業務のうち、新事業創出促進出資について、御説明を聞く予定でございます。

なお、今、山路参事官、上関総務部長から御説明のありました点も含めまして、皆様からの御質問、御意見をいただく時間は、後ほど用意させていただきますので、そのときにまとめてお願いしたいと思います。

それでは、仲宗根室長よろしくお願いたします。

○仲宗根室長 出資室の仲宗根でございます。どうぞよろしくお願いたします。座って御報告申し上げます。

それでは、所管しております新事業創出促進出資につきまして、御説明を申し上げます。

資料の1ページをごらんください。このページは、沖縄振興特別措置法における出資業務の位置づけと目的について、まとめたものでございます。平成14年4月に施行されました沖縄振興特別措置法は、民間主導の自立型経済の構築に向けた戦略的な産業振興に主眼を置き、新事業の育成による沖縄の産業振興と雇用創出を重要な政策課題に掲げております。

新事業創出促進出資制度は、同法に基づき、沖縄における新たな事業の創出を促進することを目的に、当公庫の特例業務として設けられたものであります。政府系金融機関としましては、前例のない画期的な沖縄だけの独自制度であります。創業者やベンチャー企業が独自の創造性や柔軟性を発揮し、新事業にチャレンジすることは、沖縄経済の活性化に大いに貢献するものであります。

また、沖縄において、新事業を営もうとする者にとっては、信用力が乏しく、担保不足等で資金調達力に乏しい創業期及び事業多角期の資金調達手段が広がり、併せて沖縄振興開発計画の重点施策である「オキナワ型産業の創出とベンチャー企業の創出」に際して、公庫が融資のみならず出資を行うことによって、誘導機能を果たし、金融面でのきめ細かな支援を担保することができると考えております。

図にありますように、公庫、民間金融機関等が連携を図り、ベンチャー企業等へ新事業に必要な資金を出資したり、出資を希望する先に助言などの関連業務を行うことにより、雇用の創出、県外市場での販路拡大、株式公開などを促進させ、民間主導の自立型経済の構築を図ることとしております。

2ページは、制度の具体的な中身についてであります。

「①出資の相手方」としましては、3つございます。

1つ目は、沖縄において新たに事業を開始しようとする者。

2つ目は、沖縄において事業を開始した日以後5年を経過していない者。

3つ目は、沖縄において新たな事業分野の開拓を行う者などであります。

「②出資の限度額」としましては、これら新事業に必要な資本の額の50%以内となっております。

「③出資の方法」としましては、第三者割当増資による株式の取得により行っております。

3ページは、これまで申し上げました業務を実施するための業務運営の体制について、

図で示してございます。黄色で色塗りをしたところでございますが、公庫におきましては、出資業務を執行する専担部署として、新事業育成出資室を創設し、公庫職員に加え、地元金融機関から派遣された職員とともに業務に当たっております。

運営面では、業務全体の運営について、地元経済界や学会等の有識者の幅広くかつ専門的な意見をお伺いするための諮問機関として、運営評議員会が設置され、毎年5月に開催しております。本日、御出席の大城県銀行協会会長、屋田県中小企業団体中央会会長のお二人には、委員としましてお世話になっております。

一方、審査体制につきましては、個別の出資採択に当たって、出資申請者のビジネスプランを技術、ノウハウ面、市場性、財務面等から評価する、いわゆる目利き機関として、本土・沖縄の各分野の専門家5名で構成される評価委員会が設置され、出資室が提案する個別案件の審議をいただいております。また、技術面の評価につきましては、必要に応じて専門調査機関に依頼しております。

図の下にあります支援機関との情報交換、案件紹介等も含めまして、いわゆるオール沖縄の力を結集した運営がなされております。

次に平成14年から19年12月までの出資実績と出資先の内容を見てみたいと思います。ページが飛びますが、一番最後の13ページをごらんいただきたいと思います。平成14年の創設から平成19年12月までの実績を挙げた表でございます。

累計は33社、7億3,200万円となっております。

33社の全般的な特徴だけを申し上げておきますと、多くの企業がウコンや月桃、モズク、サトウキビ、もろみ酢、海洋深層水等の地域資源を有効に活用していること、また、最近では沖縄音楽の配信やファッション、映画製作等ソフト面の素材を活用したユニークなビジネススキームでの創業が見られるということでございます。総じて申し上げますと、事業のテーマは沖縄地域へのこだわりが中心であろうかと思っております。

ちなみに、33社を統合しますと、資本金がトータルで22億円、社員数が550名、年商60億円の企業となります。

4ページに戻っていただきます。

「(2) 出資企業の概要」でございます。先ほどの33社を業種別に見ますと、製造業が最も多く17社、4億4,000万円で、全体の51.5%を占めております。次いで、情報関連業が7社、1億1,230万円。卸・小売業が4社、9,000万円。出版業が2社、3,500万円。その他の水産養殖、映像製作、スポーツ関係が3社、5,500万円となっております。

先ほども申し上げましたが、製造業17社のうち11社がその製品の原料をウコンやサトウキビ、月桃、モズク、海洋深層水等の地域資源を有効に活用しているほか、廃瓶のリサイクルや医療用具の製造、ストレッチリムジン製造など、多様な事業に及んでおります。

右側下に写真がありますが、上の写真は1月の東京モーターショーに出展しましたアミューザのリムジンであります。下は沖縄のカーブチーを用いたオキネシアのUTAKIという商品でございます。

5 ページは、33 社の資本金と従業員数についてであります。

平成 19 年 12 月末の資本金は、1 社当たり 6,800 万円。最大で 2 億 2,600 万円、最小で 2,600 万円となっております。1 億円以上を有する先は 1 社のみで、24 社につきましては 5,000 万円以上 1 億円未満の中小企業の範囲に集中しております。

また出資額は 1 社当たり 2,200 万円、最大で 5,000 万円、最小で 1,000 万円。出資比率は 1 社当たり 34% となっております。

平成 19 年 3 月末の従業員数は 513 名で、これを出資時の 379 名と比較しますと、全体で 134 名の増加となります。

50 名以上を雇用している先が 1 社あるものの、規模的には 10 名以下の先が 16 社、51.7% と過半を占めております。

6 ページは「④経営状況」についてでございます。

平成 19 年 12 月末での直近決算期における各出資先の年間平均売上額は、1 億 8,200 万円となっております。2 億円未満の先が 19 社、57.5% を占めております。経常利益が黒字の企業は 17 社、51.5% でございます。

その内訳は、製造業 7 社、情報関連業 5 社、卸・小売業 2 社、その他 3 社となっており、情報関連業が比較的好調に推移しております。残りの赤字を計上しております 16 社の内訳は、製造業 10 社、情報関連業 2 社、その他 4 社となっております。

33 社中 8 社につきましては、利益剰余金を計上しており、更にそのうちの 5 社につきましては、配当を実施した実績がございます。

その反面、販売体制の欠如、マーケティングの欠如、代表者の逝去等から債務超過に陥っている先が 5 社ございます。その事業再生も重要な課題となっております。

7 ページをお願いします。委員の皆様には、より具体的な出資事業のイメージを持っていただくために、3 件の出資事例の紹介をいたしたいと思っております。

まず事例 1 でございますが、株式会社アイディーズへの出資でございます。平成 18 年 12 月に県外営業拠点拡充のための資金需要に備えるものとして、3,000 万円を出資しております。当社の事業は、スーパー、ドラッグストア等を顧客とした流通業向けのクーポン付きダイレクトメール事業の展開と、同事業を活用した大手広告代理店との提携による食品メーカー向けのクーポン付きダイレクトメール事業を行っております。従来、流通業では顧客へのインセンティブとして、商品や金券などの還元に頼っておりますが、当社はスーパーマーケットの POS 情報から顧客の購買履歴を独自の手法で分析し、顧客の購買予測、検証を行うロイヤルティプログラムを開発しております。一人ひとりの顧客に応じたクーポン付きダイレクトメールを活用して、優良な顧客を囲い込む手法は、国内では唯一のビジネスモデルとなっております。

当社の保有する顧客情報は、当初、当社の費用負担により、西鉄ストアで成果報酬型として導入され、相応の成果を収めております。顧客情報管理の信頼性向上により、現在 25 社、2,100 店舗、会員数 2,000 万人の豊富な情報量となっております。流通業者から購買

履歴を含めた顧客情報の提供を受けるのは、レアなケースであり、当社の強みとなっております。

一方、当社が別途行うアドリーフ事業では、ナショナルブランドの食品メーカーなどをクライアントとしている大手広告代理店、博報堂、東急エージェンシーとの提携により、当社のロイヤルティプログラムを用いたメーカーの新商品販売促進のためのマーケティングを展開しております。

なお、情報管理は信頼性を確保するため、県内のデータセンターに委託してセキュリティを確保しているほか、クーポン付きダイレクトメールの印刷体制も県内業者に委託をして、顧客の需要に十分対応できる体制を構築しております。

ちなみに、県内印刷業者からのダイレクトメールの月の発送数は、月 60 万通になります。雇用につきましては、来月になりますが、子会社のティーラというところがございまして、そこが身障者の方 50 名の採用を予定しております。

8 ページでございます。

事例 2 は、株式会社しゃりやへの出資でございます。平成 19 年 12 月に新製品の製造・販売のための工場建設資金、運転資金として 3,000 万円の出資を実行しております。当社は宮古島市を中心に、県内で店頭精米販売事業を営んでおりますが、今回新たな事業として、県産ウコンを利用した生搾りウコン及びウコン入り発芽玄米を開発し販売しております。

ちなみに、ウコンは雑菌が発生しやすいため、液体での保存が困難であったことから、従来は粉末や錠剤による製品が一般的であります。当社は液状での腐敗を防ぐ独自製法により、新たな液体ウコンの製品を開発したものであります。私どもの出資先であります琉球フロント沖縄と提携をして販売するほか、飲料等の原料として韓国へ輸出も開始しております。

また、ウコン入り発芽玄米は、石垣島及び西表島の玄米に県産ウコンを浸透させたもので、高付加価値の健康食品として販売しております。

出資を実行して 3 か月も経っておりますが、既に山崎製パンを通して、スターバックスでウコン入りサンドイッチが新商品として販売されております。

20mg の飲み切りタイプの新商品が 4 月から試験販売、7 月には全国展開を予定しております。

事例の最後でございますが、9 ページをお願いします。

沖縄バスケットボール株式会社への出資でございます。平成 19 年 12 月に広告宣伝費、選手年俸等の運転資金に備えるため、2,000 万円の出資を実行しております。

当社は県内初のプロバスケットボールチーム琉球ゴールデンキングスを運営し、平成 19 年 10 月に開幕の日本プロバスケットボール b j リーグに新規参入をしております。同チームが加盟する b j リーグは、日本初のプロバスケットボールリーグとして、平成 17 年 11 月に創設され、今期が 3 年目となっております。b j リーグは、現在 10 チームが加盟して

おりますが、従来の企業スポーツ中心の日本のバスケットボールからプロ化することにより、ハイレベルかつプロフェッショナルなバスケットゲームを提供するとともに、応援等にダンスやカチャーシーを踊るなど、エンターテインメント性が高く、地域密着型のチームづくりを目指して運営しております。

本事業は、沖縄においてスポーツエンターテインメントという新たな娯楽産業を創出することや、冬場の観光資源の創出により、県の推進する観光振興に寄与することから、更には競技力の向上により、青少年の健全育成にも資するものであることから、出資の意義が認められるものと考えております。

事例の報告は、3件でございます。

10 ページは「4. 今後の取り組みについて」でございます。

これまで専ら先に述べました運営体制を中心に、参加金融機関のネットワーク等を通じて、案件の発掘を行ってまいりましたが、今後より幅広い体制で取り組む必要があり、新たに2つの面から取り組みを強化していこうと考えております。

まず1つ目ですが、研究機関との連携強化についてであります。琉球大学及びトロピカルテクノセンターとの連携についてですが、産学支援の協力推進に関する覚書をそれぞれと今月中に締結する予定であります。

琉球大学での研究相談や知財管理など、学内外の要望に的確に応え、支援するための学内の横断的な組織である地域共同研究センターが窓口となります。両組織内にそれぞれの担当者を配置することとしております。公庫は企業から技術の改善・改良、新技術の導入などの要望を受け付け、琉球大学に取り次ぎを行います。琉球大学は、相談内容のヒアリングや専門研究者の選定、紹介などを行います。また各種の情報を共有することで、琉大発のベンチャー創業などの案件があれば、協力して支援を行っていきます。

トロピカルテクノセンターも同じ流れになります。

2つ目は、インキュベーション組織等との連携強化についてであります。現在、県内には市町村に14か所、第三セクターが2か所、沖縄県に4つのインキュベーション施設があります。それらの施設では創業を目指し、あるいは創業初期の企業が連携し活動をしているところですが、これらインキュベーション施設の入居企業に事業計画及び経営計画等のプレゼンテーションの機会を提供し、関係機関で質疑をシェアドバイスを行うものであります。県内インキュベート施設の施設管理者並びに施設を管理する自治体担当者等を中心に組織された沖縄県インキュベータ連絡会議との共催で取り組んでいきたいと考えております。

11 ページと12 ページは、これまでやってきた事柄につきまして、継続して強化していくものであります。

まず11ページの「(2) 新事業創出プラットフォーム事業への参画」であります。沖縄県が推進しております地域プラットフォーム事業は、県産業振興公社を中核に多くの支援機関が構成されており、各機関が連携し相互補完しながら、研究開発から事業展開まで、

事業者の成長過程のそれぞれの状況に応じて、資金面や人材育成、コーディネート支援等を行う新事業創出の総合的支援体制であります。沖縄公庫としましても、積極的に支援していきたいと考えております。

「(3) 周知・広報の強化」につきましては、マスコミの積極的活用及び県内地銀、支援機関へのポスター、リーフレットの配布により、出資業務のより一層の広報に努めることとします。

12 ページをお願いいたします。

今後の取組みについての最後は「(4) フォローアップの取組み強化」であります。創業期にあって、必ずしも事業基盤が固まっていない先については、単に出資するのみではなく、これら企業の経営面でいかに支援していくかが大きな課題となっております。これまでも公庫の保有する経営ノウハウに基づく経営上のアドバイスはもとより、中小企業基盤整備機構や産業支援センター等と連携をして支援を行っているところであります。

また、出資先間での製品開発や製造、販売面のコラボレーションも重要と考え、講演会や意見交換会等を開催し、出会いの場の提供を通じた交流を促しているところであります。その具体的な成果も上がっております。

新事業の創出は、既存の地域企業にとりましても、既存事業から脱却し、成長分野へ事業展開を図るため不可欠な取組みであることから、既存企業とのコラボレーションも促したいと考えております。このような取組みが沖縄県の新規産業の創出は勿論、地域産業の再構築と集積、そして、地域の活性化につながることを願っております。

以上で報告を終わりたいと思います。ありがとうございました。

○塚越委員長 どうもありがとうございました。

5 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、御意見等をお伺いしたいと思います。どなたか御発言の方、いらっしゃいますでしょうか。

大城委員、お願いいたします。

○大城勇夫委員 今、室長から新事業創出促進出資ということで御説明をいただきましたが、それに関連して、要望ということで申し上げさせていただきたいと思います。

改めて申し上げるまでもなく、県経済活性化のためには、創業支援、ベンチャー企業支援の必要性がますます高まってきております。今、御説明をいただきました新事業創出促進出資は、いろいろな施策も講じられておりますが、残念ながら、県内において対象企業が少ないこともあって、やや減少傾向にあらうかと思っております。是非、今、御説明があった施策も含めて、今後、成果が達成できることを期待しておきたいと思っております。

もう一つ、融資制度関連で沖縄創業者等支援貸付制度がございますけれども、恐らくこれが両輪ということで効果を出していくというねらいがあるわけですが、そちらの方も残

念ながら、公庫さんのディスクロージャー誌によれば、平成16年度が550件で87億円、17年度が452件の65億円、18年度が403件の43億円ということで、やや減少傾向という形になっております。

私ども県内金融機関においても、こうした企業に対する融資制度等の充実に努めております。公庫さんにおいても、是非該当企業の掘り起こし、そのためには出資基準の緩和も必要でしょうし、融資基準の弾力化も一面においては必要だと思っております。そういうリスクの軽量化が難しい先に対して、積極的に対応することも公庫さんとしての大きな役割ではないかと私ども県内金融機関も期待しておりますので、今後とも県経済活性化のためにも創業支援、ベンチャー企業に対する支援を是非お願いしたいと思っております。

以上です。

○塚越委員長 ありがとうございます。

それでは、松田理事長をお願いします。

○松田理事長 ただいま大城委員から御指摘があったとおり、若干、出資関係の実績は減少してきておりますけれども、結構、相談はあるわけでございます。ただ、なかなか具体的な事業スキームを固めることができなくて、実績につながっていないわけでございますけれども、私どもとしましては、申し上げるまでもなく、新規事業というのは極めて事業実績も乏しゅうございますし、将来の事業見通しもなかなか難しい。それから、資金調達も困難なところが多い状況があるわけでございますけれども、そのような中でも、できるだけ振興のために前向きにできるものは取り上げていきたいと考えております。出資だけでなく、公庫の融資制度も活用いたしまして、出資・融資を併せていろいろお手伝いをさせていただいておるわけでございます。

先ほど御指摘の新創業支援制度につきましても、出資制度と併せまして、活用しております。御指摘にありましたとおり、若干、減少はしておりますけれども、弾力化につきましても、1つの方法としては、実をいいますと、平均しますと、1件当たり2,000万円近い金額になっているかと思っておりますけれども、小口化していくことも1つの方策ではないかと考えております。

しかし、これも御案内のとおり、出資財源を有効に活用するという意味では、有効かと思っておりますけれども、やはり事業者の方の資金状況、私どもの公庫が出資することによる誘導効果を考えますと、やはり一定の出資規模は必要かなとは考えております。ただ、リスク分散をすとか、細かいものでも拾い上げていくことから考えますと、出資金額を少し抑えてでも件数を増やしていくということは、今後考えていなければならないとは思っております。したがって、先ほど説明がありましたように、インキュベータの方たちと連携することによって、今後、小口の方も拾い上げていくことが可能になろうかと考えております。

いずれにいたしましても、御指摘を踏まえまして、取り組んでいきたいと考えます。

○塚越委員長 どうもありがとうございます。

ほかにかがでございましょうか。仲里副知事、どうぞ。

○仲里副知事 質疑ではございませんが、県の立場から一言お礼とまたお願いを申し上げたいと思っております。

公庫におかれましては、これまでも沖縄の県民生活基盤の整備、産業振興等に多大な御尽力を賜っているわけでありますが、このたびの平成 20 年度予算においては、大変財政状況の厳しい中で、要求どおり予算措置されまして、更に先ほど御説明がございましたように、新たな自立型社会基盤の整備等の制度の創設がございましたりして、県の立場からも大変感謝を申し上げる次第でございます。

しかしながら、御案内のとおり、沖縄県はまだまだたくさんの課題を抱えております。失業率を本土並みに改善しなければいけません。そういう目標を持って、県も頑張りたいと思っております。

勿論、政府の政策的な支援が必要でございますけれども、そのためにはあらゆる産業を可能な限り振興していくことが必要になります。また、御案内のとおり、広大な基地の返還が予定されておまして、それを政府の政策支援も得て基盤をしっかり整備して、生産の場、生活の場として早目に利活用していかなければならないと思っております。

それから、岸田大臣のごあいさつにもございましたが、科学技術大学院大学の開学に向けて、地元の責任として、周辺整備を民間資本を中心にやらなければならない課題もございます。

また、いろいろな政策的な支援のおかげをもちまして、IT津梁パークが次年度から手がけられていくわけでありますが、そのサブ施設等も民間資金を中心に整備する予定になっております。そういう面では、沖縄振興開発金融公庫の政策的な融資支援は、ますます重要になってまいります。

県も県民を挙げて、各団体とも連携しまして、そして、政府に政策支援要請すべきは要請し、沖縄振興開発金融公庫の政策的な融資支援と併せて、これらの課題に対応してまいりたいと思っておりますので、今後とも御尽力を賜りますように、理事長以下の役職員や、運営協議会委員の皆様方など関係者の方々には今後とも御指導、御支援をお願い申しまして、県からのお礼とお願いにさせていただきます。よろしく願いいたします。

○塚越委員長 仲里副知事、どうもありがとうございました。

それでは、ほかには御意見、御質問等ございませんでしょうか。上江洲さん、よろしくお願ひします。

○上江洲委員 沖縄国際大学の上江洲です。

新事業創出促進出資に関して報告いただきまして、分析のとおり、沖縄の地域資源を活用したベンチャー企業に対する出資が多いと感じました。沖縄の振興に寄与するような機能を持っている出資であることは、非常に喜ばしいことだと思います。

沖縄は、以前から開業率自体が非常に高くて、新規でチャレンジする人も、再チャレンジする人も多い。そういう風土があると思いますけれども、一方で、やはり廃業率も高い

という現実があります。

先ほどの報告によりますと、実績値は延べで 33 件ありまして、先ほど債務超過の企業数の御報告がございましたが、この出資を受けた企業のほとんどが成功を収めていて、打率としては 9 割ぐらいになっている。すばらしい実績だと思います。

そうすると、基本的に公庫の出資を受けたベンチャー企業は必ず成功するというようなストーリーが描かれている。報告を見ていてそういうふうに見えたんですけども、今後こういうことが実際に実績として残せていくのであれば、企業創出に対する期待も高まっていくのではないかと見ていたところです。

なので、今後も、沖縄の振興に寄与するような新事業創出、産業創出に寄与するような事業の創出に向けて取り組まれることを私も要望いたしますが、先ほどの質問と同じようなことになりすけれども、実績値を見ると成功のストーリーが見えるわけですけども、実際の出資案件自体は減少傾向にある。昨年までは 1 億超で推移してきたところが、平成 19 年度では、出資額としても小さくなっている。そこが私も気になったところです。

その件でお伺いしたいと思ったのは、4 ページのところ、確かに相談件数はずっと 30、40、50 という件数で推移しているように見受けられるんですけども、実績自体は少なくなっている、ではその原因とは何なのかということです。実際に相談はくるけれども、起業者の方が起業をするところまで至らないのか。それとも、先ほどお話にも出ていたように、審査基準のところ、スキームとしてなかなか持っていけないものが多いということなのか。その辺りの原因を教えてくださいと思います。

以上です。

○塚越委員長 どうもありがとうございました。

これは仲宗根室長、お願いできますか。

○仲宗根室長 おっしゃるとおり、年々減少傾向にあるのは事実でございます。ただ、勿論、お客さんから私どものところに来て相談をする。私どもも出かけて行って、相談を受けるといことで、絶えず 40 件ぐらいの対象者みたいなものを抱えております。

実は現在も具体的な出資の調整をやっている案件が 4、5 件ございます。毎年 4 月から仕組んできて、3 月ぎりぎり出資をすることが多くなってきていまして、去年も 3 月に 2 件、今年も相当ぎりぎりなんですけど、今、仕込んでいるものが 2 件あります。だから、結果的には再来週辺りに具体的な方向で調整することになります。

ただ、そうはいつでも、出資基準は関係なく、具体的にビジネスモデル、商品そのものが本土市場なりほかとの特徴を出すというモデルのすり合わせ、製品の開発、そういうところに若干時間がかかることもありまして、当初ほどいろんな案件があるわけではなくて、私どもも相当仕組みながら一緒になってつくり上げていかないと、出資に結び付かないのが実態でございます。ですから、先ほどの融資の部分の創業者と新事業という 1 つの考え方は同じなんですけど、出資するからには何らかの特徴をしっかりと持っている事業なりビジネススキーム、商品ということで対応させてもらっています。

それからすると、先ほど表で33社をごらんいただいたんですが、それぞれに皆さん相当特色があって、特許を取ったりしています。そういう意味で、そういう企業はたくさんあるわけではないことも事実でございます。

○塚越委員長 よろしゅうございますか。

○上江洲委員 はい。

○塚越委員長 私からも質問させていただきたいんですけれども、今、お話がありましたように、とにかく特徴のあるものということで審査をしておられる事情はよくわかるんですが、例えばビジネスモデルが全く新しいものでなければいけないとか、あるいは県産品を使ったものでなければいけないとか、新しいものを目指すことが1つの審査基準になっているということなんでしょうか。それとも同じような仕事をやっても、成功の見込みのある、先ほど上江洲さんがおっしゃいましたが、開業率は非常に高いので開業をしたい人は大勢いるだろうと思います。でも、そういうものをすべて新規性を基準にして排除していってしまうと、なかなか件数が増えないという気もします。これは素人考えであれなんです、その辺のところのお考えはいかがでしょう。

○仲宗根室長 ベンチャー企業だけではないんですが、おっしゃるとおりベンチャー企業とそれに近いような商品なりビジネスモデルということで、やはり独自性なり、ある程度の商品力、ビジネスのモデルは必要なのではないかと思います。

予算の枠が2億でございます。今年も1億ぐらいまでの案件は、今、仕組んでいますので、あと1億をどうするかということになるわけですが、そこら辺の予算を使うためにやることは非常に難しいところではあるんです。だから、なぜ私に出資してくれないのか。あそこにはやったのに何でできないのかというときに、例えば商品なりモデル、それから、ほとんどが県の何らかの形の補助事業なり認定なり、最初のところでは、33社のほとんどが何らかの形で県の支援を受けた。受けて、ある程度の商品なりモデルがしっかりしてきた企業とか、事業性の評価を受けた先ということで、ある程度の差別化みたいな議論は若干必要だと思えます。

○塚越委員長 ありがとうございます。

ほかに御意見のある方、あるいは御質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

それでは、御発言もないようですので、両議題についての御質問及び御意見をいただくことは、これで終了させていただきます。

ただいま委員の皆様からいただきました御意見、御要望等は、内閣府及び沖縄公庫双方におきまして、今後の業務運営や予算要求の参考にしていただきたいと思います。

6 沖縄経済の現状と課題

それでは、恒例によりまして、日本銀行那覇支店長さんから「沖縄経済の現状と課題」についての御説明をお願いしたいと思います。よろしくお願いたします。

○水口委員 日本銀行の水口でございます。よろしく願いいたします。座って説明させていただきます。

お手元の資料の表紙をめくっていただきまして、裏側でございますけれども、よく目にいただいていると思います。日銀の短期経済観測調査、いわゆる短観の結果でございます。

沖縄県内企業の景気に対する状況、景気に対する受け止め方は、青い実線でございますけれども、ここにきて一服感が見られます。この数字は、企業の中で状況がよいと答えた企業から、悪いと答えた企業の比率を引き算した結果でございます。それが3か月前のプラス8が、足元プラス1に落ちまして、先行きの予想がプラスマイナス0になっているのが青い実線でございます。

後ほどほかの数字もいろいろ出てきますけれども、昨年後半までは、沖縄の経済は大ざっぱに言いまして、緩やかな拡大を続けてきたということなのですが、昨年の暮れごろから拡大に一服感が出てきている。これが今回の御説明の中で一番大切なポイントかと思っております。

3ページが内訳の数字などございまして、業種別に御説明できる表でございます。この中で、紫色の部分が余りよくないところございまして、建設がマイナス27になっております。これは12月の末です。これは主に改正建築基準法の影響です。

運輸がマイナス18になっておりまして、これは原燃料価格の高騰の影響から大きなマイナスになっているということでございます。

一方で、薄い黄緑色がよいところございまして、特に飲食店・宿泊がプラス46。リースがプラス67ということで目立っております。これを見ると、観光・IT関連企業の好調は見てとれると思います。

こういったマイナスとプラスが合わさりまして、一番上の全産業では、プラス1というのが現状になっております。

4ページでございます。沖縄の企業の売上高経常利益率を見てみますと、全国の中小企業と比べて、引き続きかなり高水準にあることがおわかりいただけるかと思えます。

5ページでございます。業種別に見ますと、飲食店／宿泊関係の売上高経常利益率が8.36でして、全国と比べましても、かなり高いことがおわかりいただけるかと思えます。

6ページでございます。こうした利益率の高さというのは、何でサポートされているかということについて、どうも沖縄県における人件費の安さがありそうだということが具体的に見てとれるかと思えます。

我が国経済全体としましては、燃料価格の上昇、商品市況の高騰というもので大きな影響を受けつつあるわけですが、これを7ページで沖縄県について見てみたいと思えます。

折れ線で原油価格の動きが書いてありまして、棒グラフは仕入れ価格が上昇したと答えた企業の比率でございます。棒グラフの高さと原油価格の折れ線グラフの形がきれいに一

致しております、動きが一致していることがわかりいただけるかと思えます。

沖縄県の産業構造としましては、御存じのとおり、非製造業の比率が高くて、そうした企業のコストは、前に上がりました非鉄金属などの価格の動きよりも、ガソリンを中心とした価格の動きにより影響されやすいのだろうと思っております。

こうした中で、これが企業にどのように影響しているかということなんですが、この棒グラフの内訳として、仕入れ価格の上昇を販売価格に反映させるかどうか。価格転嫁がどうなっているかということが注目されるわけですがけれども、それを説明するグラフになっております。

内訳を見ていただきますと、一番上にあります青色の部分が販売価格を引き上げていると答えた企業の割合でございます。確かにその企業の割合は増えてはおりますけれども、一方で、赤っぽいところと黄色っぽいところ、まだ販売価格は据え置いている、あるいは実は下げているのだという企業の方が多いことがわかりいただけるかと思えます。これは他社との競争条件の事情などもあるかとは思えます。

こうしたことは、仕入れ価格の上昇をそのまま販売価格に転嫁できているわけではないということであります。

1枚飛ばしていただきまして、9ページでございます。仕入れ価格の上昇が県内企業にどのように影響するかということですがけれども、やはり販売価格の引き上げが仕入れ価格の上昇に比べて遅れているということ。そうしたコストの上昇を打ち消すような合理化努力も勿論やっておられるわけですがけれども、短期間では十分な成果を上げることは難しいことから、今年度の下期の収益見込みを下方修正させるという動きが目立っております。

こうしたことは、冒頭に見えました県内企業の業況感に拡大の一服感が見られることと裏腹になっているかと思えます。

ただ、先ほどごらんいただいたように、利益水準そのものは、全体としてはなお高い水準にあります。

10ページをごらんいただきたいのですがけれども、収益計画を多少下方修正する中で、それが設備投資計画など先行きに対するスタンスにどのような影響を与えるかということなんですが、少なくとも直近の短観の調査結果では、設備投資計画は前年度に比べまして、明確に上回る計画を維持するかたちとなっております。

ただ、目を凝らして11ページを売上高の規模別に見ていただきますと、下の方にあります規模の大きな先ほど前年度と比べた利益率の改善が目立ちまして、逆に規模の小さな先では利益率の落ち込みも見られるといった企業規模による格差の拡大がある可能性が、ここから窺われるかと思えます。

これは冒頭の岸田大臣のごあいさつの中にもありました、中小企業についてのお話等を裏打ちするものかと思っております。

先に進みます。12ページは、沖縄県を引っ張っておりますリーディング・インダストリーである観光業を支える客の数でございますが、つい最近出ました今年1月の数字は、前

年を若干下回りましたが、少なくともこれまでのところは好調と申し上げてよい水準だろうと思います。

13 ページは、小売の売上高の数字でございます。赤線が沖縄県で、青線が全国の動きでございますけれども、引き続き、赤線の沖縄県の数字が全国を上回っているところでございます。百貨店・スーパー・コンビニを合わせた1月の前年比がプラス 2.0%をキープしている。特にその中でも、スーパーが前年比より寄与度が大きいことが見てとれるかと思っております。

先ほど出ましたけれども、食料品価格が上がっております。一方でギョウザの問題もありまして、食の安全への注目が高まっている中で、高くなった食料品もそこそこ売れたということで、これがスーパーの売り上げの増加に寄与しているのだろうと思います。

他方で天候要因もありますけれども、衣料品について、1月は多少不振だったという動きも見られました。

14 ページは、建設の数字ですけれども、こちらは落ち込んでおります。建築基準法の改正の影響で、15 ページにあります住宅着工件数の戸数も含めまして、大幅減という動きになっております。

ここで観点を変えまして、16 ページをごらんいただきたいと思っております。先ほどもお話のありました沖縄県経済の大きな課題であります雇用の拡大についての話ですが、沖縄県における完全失業率の推移を中期的に振り返ってみますと、2001年に8.4%というピークを記録しておるんですけれども、その後、大きく見ますと、低下のトレンドをたどっておりまして、去年2007年には7.4%まで改善しております。

このように、確かに失業率は改善基調にあると見られますが、17 ページをごらんいただきますと、失業率が減少している一方で、15歳以上の人口に占める非労働力人口、これは働く意思のない人の人口ということですが、これは数そのものも増え続けていますし、人口に対する比率も高まってしまっております。

18 ページをごらんいただきたいのですが、いわゆる現役世代と言われる20歳から54歳までについて見ていまして、今度は人口に占める働く意思のある人です。これは実際に働いている人も、働いていないけれども働く意思のある人、今、休職中の人も含めたものが分子になっております。これを労働力率というのですが、その比率を見てみますと、全国と比べて、レベル的に大きく下回っていることが見てとれます。また全国と沖縄県の差が広がってきていることがわかります。

これを男女に分けて見たのが右側のグラフですけれども、男性の労働力率が低下傾向にありまして、これは就業意欲の減退なのかなと見てとれます。他方で、女性の方は、コールセンター等が働き口の拡大をもたらしたこともあるのでしょうか、急速に女性の労働力の上昇などが見られておりますが、その傾向もここ1、2年でやや頭打ち感が見られるかと思っております。

沖縄県の方々の働く意欲を上手に高めていって、それによって人的資源を有効に活用し、

県経済の生産性を高めていく。先ほど公庫さんから新事業創出支援の話もございまして、知恵の時代、創出することがすごく大切だと思いますけれども、そういった方向でのいろいろな工夫が求められているように思います。

最後に、多少金融面の動きを御説明いたします。

19 ページは、県内企業が金融機関の貸出態度や自社の資金繰りをどのように見ているかということですが、資金繰りにつきましても、貸出態度につきましても、引き続き、緩いとか楽であると判断する企業の方が多い状態が続いておりまして、特段の変化が見られているわけではございません。

20 ページは、企業が見た借入金利感についてグラフがございまして、このところは引き続き先行き上昇を見込む企業が多いことを示しております。

実際に貸出の金利がどうなっているかということですが、これはこの席でも以前に御説明したことがあるかと思っておりますけれども、全国と沖縄は違う動きをしております。

21 ページですが、赤い線が全国の貸出金利でございまして、おかげさまで、このところ上昇トレンドをたどっております。それに対して、上にあります沖縄県の貸出金利は横ばいしないし若干下がる感じになっておりまして、上昇トレンドは見られておりません。

もともと水準的には、沖縄県の貸出金利は全国対比で高目だったわけですが、ここにきてその差は縮小しつつあるというのが、このグラフの下の方にある黒い色の線でございまして、これが下の方を向いているというのは、全国と沖縄県の貸出金利の差が縮小に向かっていることを示す動きでございまして。

22 ページは飛ばします。

23 ページは、貸出の総額で、青色は県内の5行庫の貸出の総量で、前年比より伸び率を高める動きをしているグラフでございまして。

これらのことは、県内の金融機関さんが少し低目の金利であっても貸出を増やすことに力を入れておられることを示しているのだらうと思っております。

その内容について1点だけ申し上げますと、24 ページにございまして。これは法人向けの貸出の中で、不動産業向けの貸出の比率が、ここ数年、上昇傾向を続けていることを示しているグラフでございまして。こうした点についても、注目していく必要があると考えております。

私からの説明は、以上でございまして。

○塚越委員長 どうもありがとうございました。

7 閉会

以上で本日の議事も終了いたしました。本日の会議はこれもちまして、終了にしたいと思います。

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していただきますよう、

お願いしたいと思います。

また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。

次回の会議につきましては、未定でございますけれども、いずれ事前に御通知を申し上げますので、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。これもちまして沖縄振興開発金融公庫運営協議会を終了いたします。どうもありがとうございました。