

## 第6回高知県行政改革検討委員会

日 時：平成21年12月21日（月）17:30～19:38

場 所：高知共済会館

出席者：高知県行政改革検討委員会

根小田会長、衛藤委員、岡林委員、坂本委員、高村委員、遠山委員、那須委員、  
西森委員、水田委員

高知県

恩田総務部長、田村総務部副部長、山本人事課長、鎌倉行政管理課課長補佐、  
中澤産業振興推進部副部長（兼地産地消・外商課長）、岡林用地対策課長、  
中島道路課課長補佐、高橋住宅課長

---

（根小田会長）

ただいまから、第6回高知県行政改革検討委員会を開会いたします。那須委員が少し遅れて出席されるということで連絡が入っております。

本日の議題ですが、お手元の会議次第にありますように「公社等外郭団体について」ということで、高知県地産外商公社、高知県土地開発公社、高知県道路公社、高知県住宅供給公社の4つの団体について議論をしたいと思います。

それでは、早速、事務局のほうから説明をお願いいたします。

### 「議事（1） 公社等外郭団体について」

（事務局）

行政管理課課長補佐の鎌倉と申します。本日は、課長が都合のため出席できませんので、課長の代理を務めさせていただきます。

前回の委員会では、公社に関しまして、これまで取り組んできた経過や考え方等をご説明しまして、たくさんのご意見を頂戴したんですが、特にその中で、できたばかりの地産外商公社の話に及びまして、様々なご意見をいただきました。

我々のほうからの説明がやや要領を得なかったところもございましたので、本日は、会長からお話がありましたように、地産外商公社、それから地方3公社と言われます、道路、住宅供給、土地開発公社について所管課に出席してもらい、それぞれの団体について、今の状況や、これからの考え方・方向性等について説明をさせていただきます。

まずは、「高知県地産外商公社」の説明から始めたいと思います。

(中澤産業振興推進部副部長)

地産地消・外商課の中澤と申します。私のほうからは、この8月に発足いたしました地産外商公社の設立目的、あるいは、現在の体制、業務の状況等につきましてご説明させていただきます。

本日の資料の「地産外商公社」という見出しのところをお開きいただきたいと思います。1枚めくっていただきまして、これは一般財団法人高知県地産外商公社の設立の時に、公社の当面の活動を説明するというので作りましたペーパーでございます。これに基づきましてご説明させていただきます。

まず、ポイントをお話させていただきますが、3ページをお開きいただきたいと思います。ここに公社の設立目的を記載してございます。産業振興計画に基づいて、県産品の販売や、観光・食文化等の情報発信、これらを一体的に行うこと。これを産業振興計画の中で、県外の市場に県産品を観光も含めて売り出していくということを「地産外商」と称しておりますが、これを官民協働で推進していくと。そして、最終目的として、本県産業の振興を図るということを狙いとして設立したものでございます。後ほど体制等についてご説明させていただきます。

次の4ページには、この官民協働の中身ということで、「理事会」「評議員会」という組織を持つわけですけれども、それぞれの参加メンバーと言いますか、参画をいただいているメンバーを記載してございます。

県内の各産業分野からその代表の方に理事・監事、もしくは評議員にお入りいただいているという状況でございます。もちろん市町村も含めまして参加をいただいております。

それから、それらに関連するんですけれども、その次の5ページに基本財産を記載しております。8月3日に設立をいたしました。現在の基本財産は300万円でございます。これは一般財団法人としての最低限の金額ということで、とりあえず設立段階では、それでスタートを切っております。この絵にありますように二段階による拠出ということを計画しております。

8月3日の設立でございますけれども、現在150日プランということで外商活動はかなり活発に展開はしておりますけれども、公社の大きな活動、首都圏をターゲットにした市場開拓をしていこうということで考えておまして、その事業計画というのを今作っておる段階でございます。県で言うと、来年度の当初予算に向けて作業をしておりますけれども、それと歩調を合わせる形で計画を作っております。その事業計画の中にはアンテナショップの運営ということも含まれます。そのアンテナショップを運営することに伴いまして、収益事業、当然、仕入れ・販売というような活動が出てまいりますので、それに要する資金も踏まえて全体の事業計画を定め、それに必要な基本財産を改めて、二段階というか、2回目で積み増しをしていこうと。

その際には、先程、「理事」「評議員」ということでご覧いただきましたけれども、県以

外に市町村、あるいは関係団体、そういった所にも支援をお願いするというので、現在、調整させていただいているところでございます。

6 ページ以下が、「TAKE OFF PLAN 150days」ということで、8月3日から数えると、もう150日間は既に経過をしたんですが、最初の基礎作りが大事だということで、スタートダッシュをかけようということで作った計画でございます。これをご覧いただきますと、大体今どんな活動をしているかというのがご理解いただけようかと思えます。

めくっていただきまして7ページのところに、概略として基本的な公社の役割が左にございますが、「県内事業者等への営業支援」。これは産業振興計画を作ります際に、地産外商、外へ向かって県産品を売り出していこうといった時に、どうしても県内の事業規模が比較的、相対的に小さな企業が多いと。良いものを持っていながら、なかなか営業力という点で弱いということも言われまして、そういった弱い面を支援していこうじゃないかということで、この営業支援というのが1番目でございます。

それから、2番目は「マーケットインの考え方による商品開発支援」。良い素材がありながら、なかなかそれが商品として価値を持つかどうかというところの商品づくり。この商品開発力というのは、県内の企業の弱い部分ではないかということで、その点をお手伝いしていこうということでございます。

それから、公社の特質として、物だけ売ってのではないと。県の産業の底上げに繋げるということが大きな狙いがございますので、県産品と食文化・観光情報というのを一体的に売り込んでいくと。すぐにそれが利益に結びつかないことも含めて、一体的な情報発信をやっていこうじゃないかと。それで観光誘致を推し進めようということでございます。

具体的にどういう仕事を通じてそれをやろうとしているかというのが右側でございます。「仲介・斡旋、展示・商談会への出展」ということで、これは外商機会を作ると。外商のチャンス、取引先を拓げる機会を公社として作っていこうということです。

それから、2つ目に「アンテナショップの運営」をしていく。アンテナショップもそういった外商を進めるためのツール、そういった場を公的に提供することで首都圏への販売の拠点を築いていただく、そのきっかけにさせていただくというツールとして運営をしていこうということです。

3番目が、アンテナショップという常設の県産品の売り場を設けることで、首都圏の市場ニーズであるとか、消費者ニーズ、こういったものをそこで把握をし、それをフィードバックしていくという業務を行うということです。これが左の2の商品開発の支援に繋がっていくことでございます。

それから、4番目が、物産だけではない、観光、あるいは行政情報、UIJ ターンといったような「ふるさと情報」の発信も併せてしていくという業務内容になっております。

次に、その下ですが、「仲介・斡旋、展示・商談会への出展」、これは絵をご覧いただいたら分かるとおりになんですけれども、県内事業者の手足となって、首都圏を中心に販路を開いていく。右側に百貨店・スーパー、あるいはホテル・飲食店と記載してございますけ

れども、それに向けての営業活動をしていくと。

ただ、地産外商公社は、県内事業者と県外事業者との取引の間を取るということは、基本的にしないという考え方でございます。

上に卸売企業との連携という表示をしておりますけれども、まさに民間でやっていただけるところは民間でやっていただくと。公社としては、公社という公的な性格、これを最大限に生かして、できるだけウイングを広げて、営業範囲を広げて、客先の開拓に力を注ぐと。実際の取引というのは、卸売企業、民間の事業者と連携をして、そこで取引を繋いでいただく。そういった関係を県内の卸売事業者を中心に構築をしていくというスキームで外商を進めていきたいと思っています。

下に出展と書いてありますが、その外商機会を作るきっかけとして展示・商談会、そういったものを積極的にやっていこうじゃないかと。それは公社が主体で、そういう機会を作っていくという進め方をしていこうと思っております。

9 ページ以降は、今年これまでに取り組んでまいりました具体例で、外商の機会づくりという意味での展示・商談会の8月から12月までの実績。この時点では計画でございますけれども、百貨店、量販店での営業活動、その結果による高知フェアの開催であるとか、コンビニチェーンへの営業。

それから、10 ページはホテル・飲食店。これは食が中心ですけれども、ホテルを中心に高知の食材を使っていただくようなフェアをやっていただく。

11 ページは、展示・商談会でございますして、グルメ&ダイニングスタイルショー、あるいは来年は、スーパーマーケットトレードショーといったようなことを計画しております。

11 ページのこういった大規模な展示会に出ます際には、先程のフェアでもやっておりますけれども、単に期間中の出展、展示・商談というだけではなくて、手前に一定の売込みのノウハウであるとか、プレゼンテーションの技術であるとか、そういったものの研修を設けております。

それから、実際、やった後に成果の如何によって反省会といいますか、反省して直すべき、改善すべき点は改善をして、次回に生かしていくという、出展の前後の手立てといいますか、フォローアップも併せて行っていくという進め方をしております。

それから、12 ページが業務内容の2つ目の「アンテナショップの運営」ということでございます。これも絵を見ていただくとおりなんですけれども、アンテナショップというと、小売店、飲食店をやるというような形で捉えられがちですけれども、まさに、機能として物販機能、飲食機能を持ちますが、そこはそういった物を売っていく1つのツールにすぎないと。

ここで1番大きな役割は、物販なり飲食なり、そういった機能を使いながら一般の消費者をターゲットにして、高知県産品を売り込んでいく、知っていただくということもちろんなんです。右側に消費者の下にバイヤーとあります。やはり業務筋向けの外商にこれを生かしていく。常時、東京に高知のものが見られますよ、あるいは食べられますよ、そ

ういった機能を使いながら、一般消費者プラス、いわゆる業務筋といいますか、そういった所への売り込みの拠点に活用していくと。いわゆる外商活動の1つのきっかけを作っていく場ということで、運営をしていこうと思っております。

13 ページ以降は、これからの具体的な取組みのスケジュールでございます。ほぼ、このとおり進んでいます。現在、商品計画を作るための公募、商品の募集をしておりまして、年明けにあらかたの計画を取りまとめたいと思っております。

14 ページは、店舗づくり。コンセプトの設定から、実際の具体的な店舗の構成といいますか、作りこみ、そういったものを年明け以降、本格化していくということでございます。

それから、15 ページは、実際のソフトのほうでございまして、作った以上、人に来ていただく必要がありますので、そのためのPRの計画でありますとか、実際の物流・商流の、先程ご覧いただいたような卸との連携を含めて、そういったソフトの検討を進めていくと。これも年明け以降、春ぐらいまでを目途に固めていきたいと思っております。

それから、業務の3つ目、16 ページですが、「テストマーケティング・市場ニーズのフィードバック」ということです。これは外商に並んで大事な機能だと思っております、高知県の素材が良くても、商品としての受入市場、県外の市場を確保できているというのは、非常に少ないということがございます。

そのために、アンテナショップ、あるいはアンテナショップを核にした外商活動、営業活動によって、一般の消費者、あるいは業務筋からの商品に対する評価、反応を把握する。それを県内事業者にはフィードバックをしながら、産業振興計画を進めるために各種の補助金であるとか、人的な支援という制度を作っておりますので、県、あるいは産業振興センターで持っている制度、これを活用しながら県内事業者の方にさらなる商品の磨き上げと言いますか、勝負できる商品に育てていただく。そのお手伝いをしていこうと。

目指すところは、県内の事業者・生産者の方が、公社を介さずに自らがそういった県外とも取引ができるようになると、そういった姿を目指していきたいと思っております。

17 ページは、これの県内版ということで、高知市内の量販店のご協力をいただきまして、テストマーケティングをするということで、これは既に9月に行いまして、一部、高知市内の量販店に新たな商品が並んでおるという状況になっております。

ステップアップして、これがいずれ、高知市内から首都圏へというような順に、ステップアップをしていただければというふうに思っております。

それから、18 ページは、先程も申し上げましたテストマーケティングの仕方でございますけれども、公社の職員だけではなく、専門家を入れて、実際の店頭でのテストマーケティング、あるいはその結果得られた情報に基づいて、どういった商品改良・商品開発をしていったらいいかということを含めて、公社と県が協力をして商品のブラッシュアップをしていこうということでございます。

それから、19 ページが、「観光・ふるさと情報の発信」ということでございます。これはふるさと情報、いわゆる行政情報の発信コーナーを、アンテナショップを拠点にしながら

らということになりますけれども、観光情報を併せて何らかの形で、まだ詳細はこれからでございますけれども、情報発信の機能を持っていこうということを考えております。

それから、20 ページが、それらを核としながら、県外の人脈を使った商品の PR・売り込み・販路の開拓、そういったものをしていこうということで、現在、観光特使でありますとか、高知県の産業振興アドバイザーの中のスーパーバイザーでありますとか、あるいは高知県とご縁のある企業、あるいは高知県出身者の県人会といったような、そういった協力組織、こういった方々に十分ご協力をいただいて、販路の開拓、県産品の PR に生かしていただきたいということでございます。

いくつか下のほうに事例が出ておりますけれども、右下のほうに、文旦が好物の、ちょっとお名前は申し上げられませんが、有名な方がいらっしやいまして、そういう方にマスコミ等を通じて、再三、取り上げていただいている事例がございます。

次に、21 ページでございますが、これは組織体制になります。県からの人的・財政的な支援の状況ということで、まず、人の状況でございますが、上のほうの図は、これは一般財団法人の組織図でございます。先程、見ていただきました「評議員会」「理事会」「監事」がございます、その下に執行機関として「代表理事」「事務局長」。現在、その下に「総務課」「企画課」「事業課」というようなことで、下線を引いております。

大雑把に言いまして、総務課は、総務全般ということになりますが、企画課については、先程申し上げた市場ニーズの把握であるとか、フィードバックであるとか、そういった部分。事業課は、いわゆる営業部門、それからアンテナショップの運営といったものを担うということになっております。

下に人員体制を記載しております。12 月 1 日現在の人員と、それから来年度、まだこれは案でございますけれども、アンテナショップが運営を始めるといった段階での総人員といえますか、今考えている人数でございます。

現在、正職員としては、県からの派遣 6 名を含めまして 8 名。パート・非常勤を入れまして総勢 9 名という状況でございますけれども、来年度はアンテナショップでのパートを含めまして、総勢 29 名程度の人数で運営をしていきたいと、現在、考えておるところでございます。その内、県からの派遣は、7 名程度を想定しておるということでございます。

それから、22 ページでございますけれども、これが県からの財政支援ということで、タイトルが「公社の事業区分と経費の考え方」ということになっておりますけれども、これも基本計画段階での概数ということで、ご承知置きをいただければと思います。

それから、公社の事業の中でアンテナショップ事業のウエイトが大きゅうございますので、これは 22 年度ということではなくて、アンテナショップ開業後 1 年間という括りでの試算とさせていただきます。

大きく分けまして、地産外商公社の事業、3 つの枠で囲んでおりますけれども、左からアンテナショップ事業ということで、今回の銀座の物件を活用して実施をする事業。それから、この度、公社を設立したことに伴いまして、今まで県ではやっていなかったけれど

も、公社として取り組んでいこうという仲介・斡旋業務でありますとか、先程の市場ニーズのフィードバックであるとか、そういった業務。

それから1番右側が、公社の設立に伴いまして、従来、県がやっておった事業も公社に一本化してやってもらおうと、機動的に動いてもらおうということでやる部分。主に仲介・斡旋ということになりますけれども、その3つに区分してございます。

トータル、実負担ということで数字を入れておりますが、その3つを足しまして、約1億5,000万円程度の費用が掛かるということでございます。この部分を県が負担していくということになります。

この1番左のアンテナショップ事業に関しましては、県支出、賃借料として4,700万円と入れてございますけれども、これは基本的に物販業務・飲食業務でございまして、まさにアンテナショップの箱を利用して実施する。箱が前提となって実施される事業でございます。

賃借料自体は年間約7,800万円でございますが、この賃借料は一旦、県が物件を借りまして、それを公社に再貸与するという形になりますので、一旦、県が負担をしました7,800万円に対して、公社が物販、あるいは飲食によって得た収益から、収益部分を賃料相当ということで県に入れていただいて、差し引きが4,700万円になるという考え方で整理をしております。

以上、公社の事業概要及び県の支援体制ということでご説明をさせていただきました。よろしく願いいたします。

(根小田会長)

はい、有難うございました。ご意見、ご質問をどうぞ。

(高村委員)

気に入らないことがいろいろあるんですが、一番気に入らないところだけ言います。

商品を集める時に、公募で集めると。県が一体となって、生産者の皆さんから公募するというのが、非常に県庁的でよろしくないのではないかと。

つまり、こういうものは、埋もれているものであるならば、県が主体になって探しに行く。探しに行って、「ぜひこれを銀座で売らせてください。」と言うとか、あるいは、「これをこういうふうにしたら東京で売れるようになると思うので、一緒に商品を作っていきましょう。」というふうに、生産者の方を説得するという気持ちでやらないといけないのではないかなと思うんですが、いかがでしょう。

(中澤産業振興推進部副部長)

基本的に公募という方法をとらせていただいておりますけれども、公募に応募のなかったものは扱わないということではもちろんございません。

やはり、これは公の資金を使って県外の市場を開いていくと、そういったことをしていくためには、行政的なんですけれども、希望される方にその機会を生かしていただくということで、やはり公募という手法は基本に置くべきかなと考えております。

ただ、今お話のありました、応募がなかったから一切扱わないということではなくて、一方で、これは公社の事業だけではなくて、地産地消という観点で県内のいろんな資源の掘り起こしと言いますか、古くから伝わっておる、もう今となつては廃れているような素材であるとか、その食べ方であるとか、そういったものを把握するという仕事を私どもの地産地消・外商課がやっております。

その中で、良いものを更に磨き上げて、廃れているようなものにもう一度、脚光を当てると言いますか、そういうものを掘り出して、それに更に磨きをかけて、その地域の産品を商品にしていくといったようなことも課としてやっております。

そういった素材も含めて当然公社が扱っていく、機会があればそういった売り込み先を見つけていくということも、これは併せてやらせていただこうと思っておりますし、現実やっております。

基本的には、そういった意欲のある方をまず募らせていただきますよということで書かせていただきましたけれども、方法としては、それ以外を排除するものではございません。

(高村委員)

分かりました。スーパーなんかでも、持ってこられる業者はたくさんいるんですけど、大概、そういうものはどこでも売っているものですし、あまり売りやすいものではないと。

逆に、埋もれている商品を探しに行くというのは、すごく大事になっていますので、一応コメントしておきます。

それから、3ページに設立目的があったんですが、目的は分かるんですけど、目標設定、つまりいくら売るかということの設定というのは、まだされてないんでしょうか。

(中澤産業振興推進部副部長)

申し訳ございません。これは8月の時点で、スタートの150日の計画ということで設定したペーパーでございます。

売り上げの目標自体は、現在、収支の試算ということをしておりまして、それで言いますと、いわゆる店舗での売り上げの見通しというのは約4億円を見込んでおります。

一方で、算定ができないのは、店舗だけではなくて、店舗を核にして外商活動をしているという部分。これは、今のところ外商の金額というよりは、外商活動の活動量のボリュームと申しますか、そういったことを、今、目標として設定をしています。

外商の新規訪問件数と言いますか、外商先、これが年間200件。それからアンテナショップの飲食機能、あるいは物販機能を使った商談会であるとか、ここで自主的にフェアをやっていくというのを年間で36回、月3回くらいのペースでということを設定しています。

それからもう1つ。先程、もう既に始まっている外商活動の中で、県外での展示・商談会であるとか、フェアであるとか、そういったものを実施していく、そういう機会を作りますということですが、これは年間50回程度を目標として設定しております。

公社の活動は、この3つだけでは当然いけないわけで、それぞれ情報発信も含めて、活動目標という形で目標値を設定した上で、これは事業計画の中で決めていくということになりますけれども、それに基づいたPDCAサイクルでの事業の見直しを継続的に続けていくことで、運営をするという方針で、今、進めております。

(高村委員)

そうなるくと、失礼な言い方なんですけど、販売活動、それから商品の選定の際に必要な目利きとかがすごく大事になってくると思うんですが、県庁のプロパーの方でその辺のところ大丈夫かなと、ちょっと思うんですが。県派遣の方じゃなくて、プロパーの方がそういうふうな機能を持つということなんですか。

(中澤産業振興推進部副部長)

おっしゃるとおりです。県の職員では、そういう目利きとか、それから営業活動自体も、勿論、県の職員でもこれまで東京、大阪の職員というのは、事業者に帯同して、売り込み活動をさせていただきましたけれども、やはり取引に繋げていくということの役割になりますので、いわゆる外商の人材、それから店舗運営でいいますと、物販、あるいは飲食の人材というのは、これは民間の方で、そういう経験、ノウハウを有する方をプロパー職員として採用していくという方針で今準備を進めております。

(高村委員)

そうすると、県派遣の方は何をされるのでしょうか。

(中澤産業振興推進部副部長)

基本的に、財団の業務運営に関わる管理部門、それからこの中でフィードバックというのがございますが、やはり実際に売る現場、県外の市場で企業に対応する、あるいは営業をかけていく、その情報を事業者にお返しをして、更に商品づくりに生かしていく。

その際に、先程この計画の中でフィードバックのスキームの絵をご覧いただきましたけれども、県、あるいは産業振興センターのいろんな支援施策がありますので、そういったものを組み合わせて事業者にご提案していくと。そういったフィードバックの事業の部分、そこが主になろうかと思っております。

(根小田会長)

他にいかがですか。

岡林委員、どうぞ。

(岡林委員)

3ページの地域別戦略ですが、関東地域、関西・中部地域という2つの地域を挙げてますから、だから地産外商として、もちろん全国に情報発信なりアピール、営業活動をするんでしょうけれども、関東と関西・中部地域以外の所はどういった形でやるのかということ。

それから、関東地域は、昔、商工事務所が八重洲にありましたが、今はそこはなくなってますかね。そしたら、その部門がもうここへ来るということだと思いますが、そうすると、人の問題があります。

そういった意味で、宮崎県は、高島屋や伊勢丹などのデパートのOB、若年退職した方かどうか、ちょっと記憶が薄れましたけれども、そういった人を雇っていると。

だから、そういった意味からいくと、このプロパーについて、現地の人の人選なんかもされておるとは思いますけれども、いろんなチャンネルを使ってそういったことをやっていくべきだと思います。

それと、ちょうどこの銀座の七十七銀行、歌舞伎座のすぐ近くですが、そこに地方自治情報交流センターというのがあります。各県がブースを出しています。いろんな業者・業界の団体がそこを訪れて、何か目新しいものはないかとか、いろんなことをやっていますから、そういった既存組織との連携なり、全国組織との情報交換といったものも、益々重要になってくると思います。ここがまず前線基地みたいになるとは思いますので、そういったことの腹づもりをしてもらいたい。

それから、官民協働については、理事、評議員等に、関東の県人会の人も入れておいても面白かったと思いますね。やっぱり地元出身者のアピールで周辺に広がるということ、現地はこうだというようなことなんかもやれば、面白かったかなと思っています。

(中澤産業振興推進部副部長)

まず、地域別で関東、関西・中部以外はというお話でございますが、決してそれ以外を全く排除するということではございません。

ただ、やはり首都圏を拠点にしようというのは、県内の産品なり観光を売り出していくためには、やはり最大のマーケットですので順番から言えば、全国を対象に活動できればそれに越したことはないんだろうと思いますけれども、やはり限られた資源をどこから順番に充てていくかといった時には、やはり首都圏をまずターゲットに置いたということでございます。

関西・中部に関しましては、元々、県外事務所を中心にして、商工、観光の活動をやってきておりますので、そこについては、公社の職員をそこへ張り付けるということは、今、予定しておりませんが、現在の活動を更にパワーアップするような形で、産業振興

計画の改定をしていこうと考えています。

それから、人材確保のお話でございますけれども、先程、高村委員からもご指摘もありましたが、本当にこれが鍵であろうと思っております。

物販であれば小売に通じた方、あるいは飲食も同様でございます。それから外商の活動というのは、特にウエイトとしても役割としても大きくなると思っておりますので、これはいわゆる営業に長けた方といいますか、しかも、その中で、店頭でいくら売りあげた、利益がいくらだということではなくて、やはり高知県の産業が元気になり、農林水産業を初め、製造業、食品加工、そういった所がワンステップ上がっていただくというか、力強く成長していただく、そのためのお手伝いをする。その結果、高知県が元気になっていくという、高知県に対するその思いといいますか、公社の狙いみたいなものを十分ご理解いただけるような方を幅広く人選していきたいと思っております。

それから、既存施設の活用ということでございますけれども、これもお話のとおりでございます。例えば吉祥寺、それから築地に、現在はもう完全に民営でやられておりますけれども、設立当初は県が助成をしてオープンしてやっていたアンテナショップもございます。そこと連携をしていくとか、あるいは土佐料理のお店というのが結構、関東、東京都内にはございます。そういった所との連携をしていく。あるいは銀座というのは非常にアンテナショップが集まっている所でございます。他県のアンテナショップと、ちなみに隣が沖縄なんですけれども、そういった所と共同のキャンペーンをやっていく、そういったことは考えられるかなと思っております。

それから、県人会につきましては、理事会、評議員会には確かにお入りはいただいてないんですけれども、これから関東で幅広く営業活動していくにあたって、人脈・人的ネットワークを十分生かさせていただくというのは、特に高知県の県人会というのはどこにも増して熱いという評価でございますので、そういった方々の力を十分お借りをして、公社の活動に生かしていきたいと思っております。

(根小田会長)

他、いかがでしょうか。

1次産業の素材を活かした食品加工、あるいは素材の商品化とか、そのあたりが重点的な分野のようなんですけれども、木材だとか、林業関係の分野はどういう形で考えているんですか。

(中澤産業振興推進部副部長)

やはり高知県の素材的な強みというところで、食を中心ということにはなろうかと思っております。

ただ、お話にありました木製品につきましても、例えば、馬路村で作っておられるバッ

グの「モナッカ」であったり、木のお皿であったり、あるいは、家はここでは並べられませんが、嶺北のスケルトンに営業拠点として使っていただくというような形もある。ただ、ウエイトがどのようになるかという、それが大半を占めるということにはならないと思います。

ただ、木材に関して言いますと、商品だけではなくて、店づくりの中で、これもいろいろ皆さん方からご意見をいただいておりますのは、内装材に間伐材を使って、高知県は森林に関して日本一なんだというところをアピールしていくとか、土佐和紙をインテリアに使っていくとか、商品としてではなくて、素材として高知県の強みである特産品を見せていく、そんな工夫は是非するよというご意見もいただいておりますので、設計の中で考えていきたいと思っています。

(根小田会長)

それともう1つ、「敵を知り己を知れば百戦危うからず」ということで、他の県も同じようなことやっていますよね、似たようなこと。1次産業の産品というのも他の県にも似たようなものが沢山あるわけですよね。そういう所との競争・競合を考えた時に、高知県のウィークポイントというのはどこか。それを克服する方法は何かということを考える体制はあるのでしょうか。準備をしていますでしょうか。

(中澤産業振興推進部副部長)

産品として競合する高知県独自のものというのは、それ程多くはないと思います。その中でやはり公社の役割、それを他県の産品と競合してそれで勝っていける、そういった部分に後押しをしていくのが、まさに役割になってくる。

今回のアンテナショップも、これも再三、いろんなところでご説明をさせていただいておりますけれども、お店に商品を並べて、そこで待っているのは他のアンテナショップと同じです。公社ができる範囲で商品づくりの磨き上げも、勿論、ご支援をしますけれども、アンテナショップの機能という意味で言えば、そこで待っていないということが一番の特徴かと思っています。

というのは、先程、ご説明をする中で申し上げましたけれども、1つには、そこで確かに売れるものは売れたら良いと。売れないものをどう売れるようにしていくのかと。売れ行きが必ずしも思い通りにいかないというものを、どうやって首都圏で売れる、県外で売れる商品に磨き上げていくかということ、アンテナショップでの売れ行きであったり、消費者の評価であったり、バイヤーの評価であったり、そういったものをお返しし、そこに専門家の方に入ってもらって、商品の磨き上げをしていこうという仕組みが第一の特徴です。

それからもう1つ、待っていないという意味は、店頭での一般のお客様を待つだけではなくて、店頭と並べているものについて外商活動していくという部分です。

これも他県のアンテナショップと比べると、高知県の特徴と言えるのではないかと思いますけれども、そこに専門の人材、営業の人材を入れて、そこをある意味、常設のショーウィンドウを拠点にして、営業に回っていくと。そういう一歩進んだ情報発信と、それから先程のフィードバック、情報の受信に力点を置いて、公社の運営をしていきたいと。

それが即、商品の差別化には繋がらないかも知れませんが、フィードバックの中でそれはしていきたいと思いますが、公社の役割としては、他県のアンテナショップとの一番の違いではないかというふうに思っています。

(根小田会長)

私の個人的な印象なんですけど、馬路村のゆず製品。あの話を聞くと、要するに、付加価値を付ける場合に、勿論、物自体に付加価値を付けるというやり方もありますが、それ以外にもやり方がある。それは何かと言うと、文化的付加価値だというふうにおっしゃっています。要するに、村をまるごと売り出そうというコンセプトがあって、そのコンセプトを具体化するコピーライター、宣伝をやる場合もイラストレーターがいれば、そういうアート部門がものすごく重要だと思います。その辺のところをちょっと頭に入れておく必要があるんじゃないかと思います。

(中澤産業振興推進部副部長)

馬路村の事例は、非常に成功した事例だと思いますし、ああいう有りのままを上手に消費者に向かってアピールをしていく。その時にはデザイナーであったりコピーライターであったり、そういったコンセプトづくり、物語づくりをしていただく方の力をお借りして、商品作りをしていくという有効な手段が、本当に身近にあると思っています。

県のほうでも、アンテナショップが全てをやる、公社が全てをやるということではなくて、県でも今年、商品デザインを含めて、もう少し製造事業者の方にデザインの力と言いますか、そういったものを活用してはどうかということで、9月に急遽、補助金を用意し、県内の事業者とデザイナーとのマッチングと言いますか、試作品づくりに補助させていただくと。そういったような取り組みも今年始めております。そのことは引き続いてやっていきたいと思っています。

(根小田会長)

はい、その他ございませんか。どうぞ。

(西森委員)

大きく分けて2つあります。1つ目は、まず、アンテナショップでいろんな商品を選定するということですが、逆に買い手のターゲットというのはどんなふうにお考えですか。

(中澤産業振興推進部副部長)

これもやはり店頭で売る商品と、それから外商に向けていく商品と、当然違いが出てくると思います。店頭で売る商品に関しては、基本的にターゲットは、やはり買い物の主役と言いますか、主導権を握られるのは女性であると。これはいろんな統計で出ております。しかも、銀座という土地柄。

それから、他県のアンテナショップを見ておりましたが、大体、女性の方が、食事にする、買い物にする、やはり主導権を握られておるのかなということがございますので、基本は女性を考えております。

一方で、アンテナショップですので、女性向きじゃない商品は置かないということではなくて、例えば、日本酒というのは、最近ブームですから、女性の方もお飲みになりますけれども、日本酒について女性に向けた飲み方であるとか、見せ方であるとか、そういうことを工夫して、中心ターゲットはやっぱり女性で、買い物の楽しさであるとか、お友達とおしゃべりが楽しい空間であるとか、そういったものを作っていこうと思っています。

それから、外商に関しましては、これはもう相手方、ある意味プロダクトアウトになってくるのかなと思います。やはり商品に応じてターゲットというのは違いますので、目指すマーケットは違ってくるだろうと思いますから、それはやはり商品ごとに相手先を探すという動き方になってこようかと思っています。

(西森委員)

本当に順を追っての計画だと思うんですけど、非常に今幅広く考えられているような気がします。やはり第1段階は、ここにターゲットを絞って、そこができた次とか、そういうふうな設定の仕方というのは考えていませんでしょうか。

(中澤産業振興推進部副部長)

それは、小売店をやって、あるいは飲食店をやってそこで採算を上げていく、利益を上げていくということであれば、やはりコンセプトを絞り込む、狙いははっきりさせると。商品も店づくりも接客もということで統一をしていくというやり方であろうと思います。

できるだけそういった形で、高知県のアンテナショップのコンセプトが分かるような形で統一感を持たせたいとは思っていますが、やはり一方で、ここで商品を並べること、お客様に勧めることが回りまわって、最終的に高知県の生産者・産業のプラスになっていくということになりますと、あまり限定をしすぎると、コンセプトでターゲットを絞り込むと、それから外れるものが当然出てきます。それは、あまり限定しすぎて扱えない、これはコンセプトに合いません、ということになりますと、これは行政が設置するアンテナショップ、あるいは販路拡大の機会ということで、あまり絞り込みすぎるといのはいかがかなということ、先ほど申し上げたようなコンセプト設定をさせていただいたということでございます。

(西森委員)

何でこんな質問をさせていただいたかという、コンセプトは分かるつもりなんです。やっぱり広くいろんな方に機会を与えて、しかも県ですから、逆に民間でできないことをおやりになるということなのかなと思ってお聞きしたんです。余り幅広いと、成果がひょっとしたら10年後に見えるのかもしれないですけど、あまり見えないというか、頑張る時期が長いと、疲弊が起こるんじゃないかという気もしまして。できたら、早い段階で少しずつでも火花が上がるといいなということを思ったものですから、そういう指摘をさせていただきました。

それともう1点あります。これは8ページに関わる問題ですが、ちょっとこのコンセプトが私の中でもう一つ見えないので、教えていただきたいのですが、高知県地産外商公社は依頼を受ける、ここの段階では目利きの方を活用なさんと。

だから、依頼を受ければ全てをやるのではなくて、当然、そこで選定という絞り込み作業が入る。そこで絞り込まれた商品について、今度は熱心に営業活動をして、仲介・斡旋をなさる。ただ、そこから後の具体的なところになったら、卸売企業を通じた取引に入っていたかと。

ということは、何らか仕入れ関係の契約段階には県は表向き登場しない、という理解でいいですか。そういうことですよ。

それで、仲介・斡旋から取引に至るまでの段階の部分のことをちょっとお聞きしたいんですが、県としたら「そういう商品があるんだ、じゃあ、ちょっと卸売企業さんに行ってみましょう。」というふうに思ってもらえば、一応、そこで成功というような考え方ですか。

というのは、結局、責任としてどこまであるんだろうということをちょっと思いまして。要するに、県が口を利くというのはものすごく重いことだと思うんです。万が一、1つでもトラブルが起きた時に、これは県が口を利いたのに県は信用ならんとか、極端に言えば、不法行為ということで賠償責任を共同で背負わされかねないことなんですよね。その位置付けで、口を利いていただくのは有難いけど、一方でものすごく重いリスクを背負っている可能性があるのではないかと思ひまして、質問させていただきました。

(中澤産業振興推進部副部長)

程度の差はあれ、取引に何らか関与をするわけです。商品のご紹介をしたり、あるいは県内の事業者さんに対しては取引先、その候補と目されるところを紹介するというので、その結果についての責任が、取引に介入をしないから、取引の間に入らないからないということにはならないと思います。

1つには、県外の取引先にご紹介をする時にどういった依頼を受けて、それを全て受けるかという、やはりそこで一定のフィルターが必要だと思っています。それは商品が売れる、売れないという目利きの部分もそうですけれども、例えば、最低限の食品であれば

衛生管理がしっかり出来ているのか、表示がしっかり出来ているのか。それからちゃんと納期が守れるかとか、その辺のチェックはした上で、あるいは、もしそれが不安があるようでしたら、逆に、この点は直してくださいというようなことのやり取りをする。一定のフィルターをかけた上でご紹介をしていくというのが、1つあるかと思っています。

それから、客先への責任という部分ですが、これはやはり最終的には売主・買主の合意ということになりますので、そこで公社が商品について、先程申し上げたような品質面とか、商品面、あるいは取引の確実性みたいなところ、これは一定の確信を持ったうえでご紹介をするということになりますけれども、それから先の実際の取引が始まる云々というところは、そこは民と民でやっていただきたいと思っております。

(西森委員)

それは、お客様のほうに明示をした上でされるということですね。

(中澤産業振興推進部副部長)

そうですね。公社としては、一定こういうハードルと言いますか、基準の上でご紹介をさせていただきますということをお願いするかどうかは別にして、考え方はそういうことだと思います。

(西森委員)

むしろ逃げるとしたら、そこから後ろが大事なんですよ。契約は当事者でよく吟味の上でお願いしますということだと。

それから、もう1点お聞きします。

パートさんをお雇いになるという話ですけど、これはやはり首都圏の方を雇用なさるんですよ。

(中澤産業振興推進部副部長)

そうですね。基本的にはパートの方は現地在住の方になると思います。

(西森委員)

高知県出身の方を優先的に雇うとか、そういうご予定はないんですか。

(中澤産業振興推進部副部長)

そういうお話もあちこちでいただいております、できれば高知県出身の方であるとか、県出身の学生さんであるとか、そういった方にお声を掛けたいなど。

というのは、やはり、単に仕事としてやるだけではなくて、一定の思いを持ってやっていただく、そのつもりで我々もやっておりますし、そういった思いを共有しながらやって

いただける方をできれば募集したいと思っています。

(西森委員)

先程、会長から、文化のお話もありましたけど、私も東京に行った時に土佐弁が聞こえる場所というのは非常に良い思いがしますし、来年、ちょうど「龍馬伝」もあり、土佐弁が全国に広がる時期だと思いますので、そういうことを聞きました。有難うございます。

(根小田会長)

地産外商公社について、他に。

はい、どうぞ、坂本委員。

(坂本委員)

アンテナショップの開店については、多分、高知はすごく後発組だと思うんですね。今でしたら、銀座に行っているんなアンテナショップめぐりとかしているというような話も聞きます。

アンテナショップについては、県外の方の反応というのはどうなんでしょうか。

(中澤産業振興推進部副部長)

今、委員のお話にありましたように、結構、ブームみたいになっていまして、東京でマスコミであるとか、いろんなメディアで、アンテナショップめぐりであったり、アンテナショップの特集であったり、そういうのが組み込まれているようです。

ですから、今は、首都圏を中心にして、各県のアンテナショップに対する関心が高まっている時期であるということは言えると思います。

アンテナショップの役割、機能についても、一方で、今のようなアンテナショップで良いのかというような議論も起こっていると聞いております。

それらも踏まえて、先程、ちょっと申し上げましたけれども、私どものアンテナショップは、本当に他に無いというところちょっと言いすぎかもわかりませんが、商品の磨き上げであるとか、ここを拠点にむしろ外商のほうに力を入れていくということで、アンテナショップと言うよりは、地産外商公社の活動を中心に置きながらアンテナショップを据えるということで、その場所として使っていくというようなことで、少し従来のアンテナショップとは違うといえますか、役割のウエイトの置き方が違う、そういうような展開をしていきたいと思っています。

(坂本委員)

では、見せ方として、高知のアンテナショップは他と違うというアピールはしていく予定ですか。

(中澤産業振興推進部副部長)

ただ、それは首都圏の一般の消費者やバイヤーに向かって言うということにはならない。見た目はそれほど違いはないとは思っております。

やはり高知の良さであるとか、そこが入口になって高知に行ってみたいとか、あるいは高知のものを扱ってみたいというきっかけになる場所にしないといけないと思います。そういった意味での、先程、コンセプトというお話がありましたけれども、高知らしさ、高知を感じていただける店づくりであったり、商品構成であったり、接客であったりというようなことについては、相当神経を使っていきたいと思っています。

(水田委員)

アンテナショップを運営する上で、その役割で一番大事なのはやはり食べるものも全て含めて高知県のイメージアップだと思うんですが、物販とか、飲食のところに「情報の発信」と書いておられますよね。具体的には、どのような形でその発信をされるのか、そのイメージがあったら教えていただきたいんですけど。

(中澤産業振興推進部副部長)

物販、飲食での情報発信というのは、既に基本計画というのができておまして、今日のはちょっとお持ちしませんでしたけれども、物販は物販、飲食は飲食、観光は観光ということではなくて、例えば、先程、会長がおっしゃいましたが、物語であったり、コンセプト、その商品の背景。

例えば、これは、四万十川の漁師さんが、こういう漁法で獲った鮎です、あるいは青海苔ですと。それから馬路村の、まさに商品作りがそれに当たるかと思えますけれども、そういった土地の情報であったり、商品の背景にある人の情報であったり、そういったものを物販で、単に物を並べて値札をつけているだけではなくて、そういった見せ方をしていること。飲食もできる限りそういうことをやっていきたい。そういう意味合いで、物販、飲食にそれぞれ情報発信という言葉を入れております。

(水田委員)

はい、分かりました。

(根小田会長)

その他、ございますか。地産外商公社についてよろしいでしょうか。

高村委員、どうぞ。

(高村委員)

先程の西森委員のお話の時に、県が取引に関していろんな責任を持つという、そういう話があったと思います。こういう取引というか、販売で一番怖いのが、やはり食中毒であり、食中毒に関して加工食品の場合は、ハサップ（HACCP）を持ったような工場を指定しているコンビニも多いと思います。

しかし、高知県でそういうハサップを持っているような施設となると、非常に限られた所になるんで、売ろうと思っても、作っているところが無いみたいなことにもなりかねないんじゃないかという気がするんですけど、そこはどうでしょうか。

（中澤産業振興推進部副部長）

おっしゃるとおりでございます、食品を売っていかうとなると、ハサップまではいかなくても、衛生管理というのは必ず求められるハードルだと聞いております。

ハサップを取得しているところは、現在、県内で2社しかございません。ですから、これを地産外商で外に向かって売っていかうとする時に、衛生管理のレベルアップというのは必須でございます。

そういうことを、ちょっと遅いかもしれないんですけども、9月に急遽補正予算を組みまして、県内の主だった中心的な業種、魚の加工であるとか、果汁の生産であるとか、20業者ぐらいをピックアップしまして、衛生管理の点から、専門家に実際に工場に入らせていただいて点検を行っています。例えば、果汁を搾る工程でしたら、基本的な工程がありますと。そして、その中で一番大事なのはこれですよというようなポイントを指摘していただいて、衛生管理を確実なものにしていくためのマニュアル作りみたいなことを、現在、急ピッチでやっております。

それに伴って、各事業者の衛生管理を高めるための研修をやっています。それは必ずしも、ハサップ取得を目的としたものではございません。

ただ、県版ハサップがあったり、一般的な食品衛生基準での、いわゆる保健所が対応する基準があったりしますので、それを順番にレベルアップしていただくという動きを、並行して、急ピッチで進めているところです。

（高村委員）

ハサップじゃなくて、大手さんは受け入れてくれるものなんですかね。

（中澤産業振興推進部副部長）

現在、確かにコンビニさんでも、実際に取引しているところ、ハサップがあれば全然問題ないですが、ハサップがないからだめではなくて、実際、その現場をご覧になっていただいて取引していただいているというのが現実です。

企業が求めているのはやはり信頼性ですから、ハサップがあればそれで安心できるという部分があります。

ただ、現実に見ていただいて、いわゆる、製造工程の中で危険因子に対する対応がこうやって取られていますよということを確認していただいたうえで、取引が始まると。そういったところを早く増やしていけるよう、今、県としての取組を保健担当部と一緒に始めております。

(根小田会長)

他にご意見、ご質問はありませんか。

(那須委員)

21 ページの人員体制で、平成 22 年度の正職員のうち、プロパー10名となっていますが、どういう経歴と言いますか、どういう方々が集まるのかということをお教えいただきたい。

(中澤産業振興推進部副部長)

左側が現時点の人数で、これから9名を雇う計画なんですけれども、現時点の1名は営業経歴のある方でございます。

今後、雇おうとしておりますのは、公社の主だった活動が、いわゆる外商活動、営業活動、それからアンテナショップを使っていきます物販、小売、それから飲食。それから、一方でプロモーションと言いますか、そういった仕事を受け持つこととなりますので、ちょっと人数はここではあれですけれども、それぞれの分野の経験・知識・ノウハウを有する方を採用しようという計画でございます。

(那須委員)

そうすると、その方々は、例えば、公募するとなっていますけど、いろんな高知県産品をプロモーションもすると。企画もするということによろしいですか。

(中澤産業振興推進部副部長)

この上の組織表にありますけれども、企画部門を設けておりますので、そこにも、人数は分かりませんが、そういった経歴をお持ちの方を採用したいと思っております。

(那須委員)

民間の方ですね。

(中澤産業振興推進部副部長)

そうです。民間のそういったご経歴をお持ちの方ということです。

(根小田会長)

よろしいですか。他にないようでしたら、地産外商公社についてはこのくらいにいたします。

続きまして、「高知県土地開発公社」についての説明をお願いします。

(岡林用地対策課長)

用地対策課の岡林でございます。

お手元の資料の土地開発公社のインデックスをめくっていただきたいと思います。右肩に資料1とあるところでございます。

まず、土地開発公社の設立目的及び事業内容に関してですが、資料の中段でございますローマ数字Ⅰの損益計算書の上の枠組みをご覧ください。

高知県土地開発公社、これは日本列島改造論によります開発、あるいは投機的な土地需要、これらがピークを迎えておりました昭和48年3月末に高知県が資本金1,000万円全額を出資して設立しております。

以来、平成時代のバブル崩壊期まで、途中、オイルショックもございましたが、総じて、地価の上昇が続く中、公共事業など公用地となる土地の先行取得を行いまして、事業年度に取得するよりも安価に用地を確保することに貢献をしてまいりました。

その事業内容に関してですが、右側の枠の中に(1)公有地取得事業、そして(2)附帯等事業、(3)あっせん等事業と記載しておりますが、具体的には、その2つ下の表に、平成21年度の主な事業と事業費といたしまして本年度の事業を列挙しております。

事業量は概ね20年度並みとなっております。これまで高速道路や空港の拡張を初め、本県の用地買収を伴います大型事業には、土地開発公社が買収業務を行っているケースが多く、平成時代のピークだった平成5年度には330億円近くの用地取得を行っております。平成20年度はその20分の1の実績となっております。

次に、財務状況でございます。ローマ数字のⅠ、損益計算書をご覧ください。真ん中の列の20年度決算についてですが、事業収益aと表側に書いてございますが、これは先程説明した事業内容欄に記載の(1)から(3)の事業で得られました収入で、31億9,000万円余り。

次に、事業原価bと書いていますが、事業原価、これはそれらの事業に要した経費で31億4,500万円余り。

事業総利益と書いてございますが、これが4,500万円程度の黒字となっております。

それから、総務関係などの人件費や事務所の維持管理などに要する経費を引きました、事業利益と書いてございますが、3,900万円の赤字となっております。

更に、事業外収益などを加えました経常利益では3,300万円の赤字となっております。この経常利益ベースでは、平成17年度決算から4年連続の赤字決算となっております。

最終的な当期純利益、一番下の欄でございますが、これに保有地にかかる裁判所の和解

調停による特別損失を加えまして、1億7,300万円の赤字となっております。

次に、右隣の貸借対照表をご覧ください。この表の左側の資産の部、流動資産120億円余りと書いてございますが、これには公社が保有しております秦南団地の簿価51.1億円など、保有します合計7団地65億円と、国からの受託事業による取得用地49.5億円の土地、合計114.5億円の他、預金、有価証券それぞれ2.6億円、2.5億円などがございます。

下の固定資産は、右の資本の部にあります資本金1,000万円の他、車両備品、電話加入権でございます。

次に、右側の負債の部、流動負債66.5億円の内、64億円は、秦南団地などの保有を継続していくための資金を借り入れておるもので、残りの2.5億円は、地権者への用地補償費の未払金となっております。

固定負債49.9億円の内、47.9億円は、国からの受託事業にかかる資金を借り入れており、その他2億円は職員の退職給与引当金でございます。

資産総額から負債総額を引きました、純財産としての資本は、基本金の1,000万円と準備金で3億7,000万円ほどあります。以上が公社の20年度末における財務状況であります。

次に、組織体制に関してでございますが、下のほうにございますが、ローマ数字のVをご覧ください。

公社の役職員数を載せてあります。まず左側の表の(1)の役員。常勤の理事長と専務がそれぞれ1名おります。ここには専務理事1名しか書いておりませんが、住宅供給公社の理事長が、土地開発公社の理事長を兼ねておりまして、実質は2名。ともに県職員が就任をしております。

右側(2)の職員数は、ご覧の通りで、下の備考欄に小さい字で書いてございますが、この職員を含めるとプロパー職員は10名となっております。これらプロパー職員は総じて高齢化が進んでおりまして、定年などで平成24年度末をもって現在の10名が、わずか1名となり、その1名も27年度末で定年を迎えることになっております。

次に、長期保有地の状況です。次のページをご覧ください。ご覧のように全部で7団地でございます。

昭和56年から平成10年にかけて、公共事業の代替地や公共公用施設用地として取得したもので、1番下の合計欄の右のほうに書いてございますが、総面積約72,000㎡、合計金額では約65億円。この金額は簿価でありまして、1番上の鏡岩団地と1番下の秦南団地、この2つで簿価総額の97%を占めております。

次のページの資料3をご覧ください。今、見ていただきました7団地の簿価と時価評価の状況を載せております。これは私どもの職員が大雑把に試算をしたものでございますが、左端から2列目の簿価の1番下の計、約65億円に対しまして、右へ行っていただき4列目の時価総額では、約54億円となっており、差し引き11億円程度の含み損が発生しているのではないかというふうに思われます。引き続き、地価の下落が続いておりまして、今後ますます含み損が拡大していくものと思われます。

次に、土地開発公社のあり方を巡ります、これまでの議論の経緯について簡単に説明を申し上げます。次のページの資料4をお願いいたします。「公社等外郭団体の改革（実施計画）」という資料を添付しております。

これは、平成16年10月に副知事をトップとして、関係部長等で構成します庁内組織、公社等改革推進会議におきまして、県の出資比率が25%以上の外郭団体の見直しと、その存廃等の検討を行った結果をまとめたものでございます。

次のページの上段の表の2段目に、土地開発公社の記述がございます。「公共事業の減少や地価の下落などにより、先行取得業務の需要は減少してきており、公社の使命、役割は小さくなっている」としまして、今後、代替地の取得は行わず、国直轄事業などにかかる先行取得で経営を確保しつつ、保有地の処分に取り組み、概ね5年を目途に廃止する方向で取り組んでいくと取りまとめられております。

昨年6月には、土地開発公社も含めました地方三公社改革の進行管理の状況について協議する会議、公社等改革推進会議が開催されました。土地開発公社につきましては、1つには、国からの事業受託の要望があり、22年度までは、公社の経営収支が見通せたこと、そして、2つ目には、20年度当初では、16名のプロパー職員の内8名、半数が22年度末で退職となること、そして、3点目に、保有地の処分の見通しが立たなかったこと、この3つを理由に、22年度末までは土地開発公社を存続させることとしました。

平成23年度以降の事業量の動向や保有地の処分状況、あるいは県の財政状況などを総合的に勘案しまして、改めて廃止時期を検討することにしました。

こうした内部決定を踏まえまして、昨年の7月議会の常任委員会におきまして、その旨報告させていただいたところです。

本年の9月議会におきまして、公社の保有地の差損、これは簿価と時価評価の差額についてですが、この差損について、いつの時点でどう解決するのか、また公社のあり方をどう考えるのかというご質問がございました。

執行部としては、この年度内に今後のあり方を明らかにする、そして、その検討過程で差損の処理についても検討していくとの答弁をいたしまして、現在、関係各課によるワーキンググループを設置いたしまして、事務的な協議、詰めを行っているところであります。

他県の状況でございますが、次の資料5をご覧ください。これは土地開発公社の今後のあり方に関する全国の状況を、本年1月に愛媛県が調査した結果でございます。東京都には公社が当初よりないため、全国47都道府県の内、46府県の集計となっております。

左端の欄にある検討状況では、検討していない等と書いてございますが、検討に至った個々の背景については把握しておりませんが、既に廃止済みが、神奈川県と熊本県の2県。廃止の方向で決定が、福島県以下本県も含めまして5県。そして、廃止を含め体制の見直しを検討中が7県。これらを合わせますと全体の約30%、14県が廃止済み、もしくは廃止も含め検討中ということになります。

なお、既に廃止済みの神奈川県ですが、地価の下落や公共事業の減少等により、先行取

得の意義が薄れてきたとして、平成 18 年に解散をしております。債権、債務を整理した残余財産が、現金預金、約 31 億円ございました。そして、土地が約 9,000 万円。これらが県に帰属しております。未処分保有地を最小限に圧縮できておる点が特徴的だと思います。

また、熊本県も公社の役割が終わったとして、平成 18 年に解散しております。熊本県の場合、解散事務処理の開始時点で債務超過であったため、債務者である熊本県土地開発公社は、熊本地裁に債務額の確定と債務支払い方法等の協定を求める申し立てを行いまして、債権者である熊本県には、35 億円、借入銀行に対しましては、1.6 億円を債務免除とする調停を経て、18 年の解散に至っております。

説明は、以上でございます。

(根小田会長)

はい、有難うございました。土地開発公社について現状を説明していただきました。ご質問等、ございませんでしょうか。

(岡林委員)

プロパー職員については、今後、定年で辞める状況なども勘案しながら、どうしていくかということを考えるという意味ですね。

したがって、公共事業がドカッと入ってきた時には、県の用地職員を土地開発公社へ派遣して一生懸命業務をやってきたわけですが、そういう部分は、余りにも人が少なくなると、用地買収などでも限界が出てくる、内部的な問題。これくらいの人的体制であれば、用地買収の限度はこれくらいだと、細々と、もう少し様子を見ましょうかと。

あるいは、これくらいの人的体制であれば、効率が悪いから廃止をするという判断をする時に、現在の 65 億円の土地は、一旦、県が買い取るわけですかね。そのところはどうでしょう。

(岡林用地対策課長)

65 億円の保有地の内、50 億円ぐらいをイオンの前の秦南団地が占めております。秦南団地に関しましては、昨年度、1 年をかけまして、民間売却も含めていろいろ処分を検討してまいりましたが、なかなか難しいと。

一方、公社は、先程申し上げましたように、24 年度末をもってプロパー職員が 1 人しかいなくなってしまうと。そういうことで、最終的にはいろんな方策があるかとは思いますが、やはり県のほうで、清算に積極的に、また財政も考慮し、検討を加えていかななくてはならない時期が、事実上、来ておると思います。方法については、いろいろあると思いますけれども。

(根小田会長)

よろしいですか。  
どうぞ、遠山委員。

(遠山委員)

確か去年の議会で、恩田部長も答弁されたと思うんですけども、あの時の答弁では、23年度以降も継続というふうなニュアンスもあったように思うんですけども。

それは、別にして、とりあえず22年度までは高知南国道路などで事業量を確保しているんですけど、政権交代に伴う影響等についてはどんなふうに見ておられますか。

(恩田総務部長)

政権交替で、「コンクリートから人へ」という話ですけど、公共事業全体がどうなるかという話はまだ見えない中で、どうなのかなど。年末には、ある程度、方向性は出るだろうと思いますけど、今の段階ではなかなか申し上げにくいところではございます。

また、議会答弁では、22年度までは、いわゆる国からのお金が入ってくるということだが、その先をどうするか、ということで、継続というニュアンスで言ったつもりはないんですけども、立ち止まってもう少しどうするかということを考えてみよう、ということです。この行革委員会の中でのご意見も参考に、また、庁内の議論でどういった方向性にするのかということが、新たな方向性になるんじゃないかと思っています。

ただ、やはり、保有している土地の処分というのが、大きなネック、障害になることは間違いないと思います。

(根小田会長)

他、いかがでしょう。

(水田委員)

先程のご説明の中で、取得価格と時価との差が11億円ぐらいあるということでしたが、この数字というのは、過去3年間くらいどういうふうになっているんですか。

(岡林用地対策課長)

私どもは、地価公示、地価調査の業務も所掌しておりますけれども、大体、宅地、宅地見込み、商業地、山林も含めて押し並べて、高知県では年間5%ぐらい地価が下落しております。

その中で、比較的中心部、それから大きな道路に接しております秦南団地は、下落幅が圧縮されておりますけれども、そうじゃない所は、下落幅が5%を上回るような状況もあります。

(水田委員)

ちょっとまだ先のことは分からないけれども、今のところは、マイナスが拡大傾向にあると、こういう認識でよろしいんですね。

(岡林用地対策課長)

今のところ、まだ下げ止まったとはとても言い難いと。まだまだ続くと思います。

(水田委員)

そうすると、公社を廃止するということなら、相当思い切った価格で売却をすると、そういうことも考えておられるわけですか。選択肢の中にはあるわけですか。

(岡林用地対策課長)

そうですね、実際、公社が保有している中で売却というのもありますし、ちょうど全国的に土地開発公社がこういった状況にありますので、総務省が平成 25 年までを時限とした第三セクター等改革推進債の制度を設けており、債務を処理するための起債の発行を認めていると。そういった制度もできておりますので、そのようなことも考えていきたいと思っています。

(水田委員)

それと、もう 1 点。20 年度に職員の方は、何名減っていますでしょうか。

(岡林用地対策課長)

20 年度の期首で 16 名の職員がおりまして、20 年度末での退職が 6 名。よって、21 年度期首で 10 名です。

(水田委員)

ちょっとご存じないかも分かりませんが、前回この委員会でいただいた資料の中で、期末の人員が 10 名と役員が 1 名。それで、20 年度の人件費が 1 億 9,100 万円ということで、他の団体の 1 人当たりの支出と比べると、人件費が突出しているわけです。ですから、相当多くの方が 20 年度内に退職されたのかなと、こういうふうに考えたんですが。先程のお話でしたら 6 名ぐらいということですか。

(岡林用地対策課長)

16 名の内、6 名が退職しました。

(水田委員)

例えば、のいち動物公園ですと、職員の方が26名で1億8,200万円ということですよ。前回の資料2の12ページですが。何か事情があると思いますけど、この資料ではちょっと読みとれなかったものですから。

(岡林用地対策課長)

他の団体のことは、存じておりませんが、先程から申し上げていますように、土地開発公社は定年間近の職員が多いということで、ベースそのものが高い。そして、今申し上げたように、16名の内6名が辞めたということで、退職金がそれにカウントされています。

(水田委員)

わかりました。

(根小田会長)

他にございませんか。

これは、最終的にどうするかは、プランの方針のところでは議論する話ですね。どうぞ。

(遠山委員)

庁内での検討、結論の時期というのはいつ頃になるのでしょうか。

(岡林用地対策課長)

まだ関係各課の担当レベルで検討を進めている状況にありますが、本年度中に方針を明らかにすると申し上げましたので、2月議会には明らかにできるような手順で進めていきたいと思っております。

(恩田総務部長)

新しい行革プランの中にも、基本的な方向性のようなものは盛り込んでいきたいと思っていますので、素案等の段階で、委員の皆様方のご意見をお伺いしたいと思います。

(根小田会長)

他、よろしいですか。

それでは、続いて、「高知県道路公社」について説明をお願いいたします。

(中島道路課課長補佐)

高知県道路公社の事務局長をしております、道路課の中島です。

それでは資料に基づいて説明をさせていただきます。道路公社のインデックスの付いたページをお願いいたします。

まず、資料1ですが、現時点の基本的な方向につきましては、道路公社は、現在、有料道路の高知桂浜道路、いわゆる「100円道路」でございますが、その1路線のみを維持管理しております。

そのような状況の中で、今後、新たな有料道路の建設は行わずに、高知桂浜道路に係る元利償還金の償還後に廃止するという方針でございまして。

資料2をお願いいたします。道路公社の沿革でございまして、平成2年5月に設立しており、高知桂浜道路の建設が主な目的でございまして。平成7年4月には桂浜道路を供用開始しております。

それから、浦戸大橋と仁淀川河口大橋、この2つの有料道路についても管理をしておりましたが、平成13年には、仁淀川河口大橋を無料開放し、それから14年の7月には、浦戸大橋を無料開放しております。そして、現在は、桂浜道路のみということでございまして。

県の出資金は、右のほうにありますように、25億5,500万円ということでございまして。出資団体は県のみでございまして。

設立の目的でございまして、料金を徴収することができる道路の新設・改築・維持・修繕、その他管理を総合的、かつ効率的に行うということでございまして。

収支計算書でございまして、20年度の決算について簡単に説明させていただきます。

まず、収入の合計でございまして、業務収入1億7,700万円余り。これは料金収入がほとんどを占めております。それから、借入金収入とあります21億3,500万円。これは市中銀行からの借入金でございまして。それから、業務外収入とありますのは、桂浜道路の占用料等の収入でございまして。

それから、支出でございまして、業務管理費1億7,700万円余り。これについては、平成20年度は、料金収受機の更新を行っております。これが約1億1,000万円ぐらいを占めておまして、残りの6,000万円ほどが維持管理費でございまして。それから一般管理費につきましては、役職員の給与でございまして。それから、業務外支出21億1,700万円余りは、政府系の金融機関への貸付金の償還ですとか、市中銀行からの借入金の返済ということでございまして。

それから、右のほうのⅡの貸借対照表でございまして、資産の部でございまして。流動資産は、預金等でございまして、1億6,800万円余り。固定資産につきましては、73億円余りで、これは桂浜道路の建設費でございまして。

負債の部でございまして、流動負債としては、短期借入金22億7,200万円余り。固定負債は、政府系の金融機関からの長期借入金ということで16億8,900万円余りとなっております。

資本の部としまして、県の出資金25億5,000万円ということでございまして。

それから、21年度の主な事業でございまして、桂浜道路の業務の管理のみで、5,700万

円余り。

主なものとしましては、維持管理の委託料とか、大部分がトンネルでございますので、電気代とか賃金とかというものでございます。

それから、Ⅲの県の支出状況でございますが、これは全然ございません。

負債のうちの県の支援状況でございますが、債務保証を行っておりまして、20年度末は、21億3,500万円の債務保証をお願いしてございます。

役職員の状況でございますが、非常勤の役員ということで理事が4名と監事が1名、合計5名ということでございます。

職員については、プロパー職員はおりません。嘱託と非常勤職員10名、臨時職員3名ということで、料金收受を主な業務としてやっております。

それから、理事の内訳は、理事長1名、副理事長1名、残りが理事2名という構成になっておりまして、理事長、副理事長につきましては、住宅供給公社と土地開発公社との兼務ということでございます。

資料3でもう少し詳しく補足説明をさせていただきます。まず、道路公社の現状でございますが、建設期間は平成2年から7年まで。建設事業費は73億円。この内訳につきましては、NTTの無利子貸付金、それから公営企業金融公庫からの借入金、合わせて47億円ほど。これにつきましては、平成26年度に償還を完了する計画になっております。それと高知県からの出資金25億5,000万円、合わせて73億円ということになっております。

桂浜道路の料金徴収期間については、平成7年から36年度までの30年間。これは一般的な有料道路の料金徴収期間ということでございます。

料金につきましては、昨年、料金の改定を行いまして、普通車、大型車、全部100円ということになっております。それから125cc以下の自動二輪、自転車等の軽車両は10円をいただいております。

それから、平成21年度当初の債務残高でございますが、政府系の金融公庫からの借入金が17億円ぐらい。それから出資金が25億5,000万円。市中銀行からの短期借入金、これが21億3,500万円で、合計63億8,000万円という状況でございます。

交通量につきましては、平成20年度の実績で4,800台余りということで、当初計画が11,650台ですので、約半分、40数%という状況でございます。これにつきましては、ずっと経緯を見ておりますが、今後ともこれぐらいの数字で推移していくのではなかろうかと予測をしております。料金収入は1億7,500万円ということでございます。

その下の運営形態でございますが、19年度の例でお示ししますと、まず返済すべき額が、2つの政府系の償還額が3億4,000万円余り。それから、市中銀行からの前年度借入金の返済が14億円余り。

それに対しまして、償還金ということで道路公社の料金収入から償還金に充てている額が約7,000万円ぐらいあります。ですから、その不足分の17億円余りは、市中銀行からの借入金で賅っているという状況でございます。

課題としましては、毎年、金融機関から借入を行っているわけですが、将来に亘っての担保がなかなかいただけないということでございます。

ちなみに、平成 21 年度の市中銀行からの借入金、21 億 3,500 万円につきましては、0.55% で借りることができております。

それから、交通量につきましては、今後も計画の半分ぐらいで推移していくと予想しておりまして、料金徴収期限の平成 36 年度末には、未償還金額が出資金を含めまして、56 億円程度になるというシミュレーションをしております。

次に、対応ですが、基本的には先程も申しましたように、償還業務が終われば解散ということでございますが、料金収入から維持管理費等を差し引いた、償還分が年間 7,000 万円ほどありますので、当面は今の料金体系を維持していきたいということでございます。しかし、市中銀行からの金利上昇等の状況によりまして、雪だるま式に赤字になっていくという状況が想定された時点で、無料開放に向けた検討を行うということでございます。

具体的には、政府系の償還が 26 年度に終わりますので、その時に、一定、存続の適否について検証したいと思っております。

道路公社としましては、利用拡大の取り組み、これは主に大型車の料金を 100 円に下げたところ、料金引き下げ後の大型車の通行量が 34%増というふうになっておりまして、利用の拡大が図れているものと思います。

それから、経営改善につきましても、既に組織のスリム化を続けておりまして、今の運営体制がぎりぎりの状況ではないかという認識を持っております。

説明は、以上でございます。

(根小田会長)

道路公社について説明していただきましたが、ご意見、ご質問等をどうぞ。

(西森委員)

聞き洩れがあったら恐縮ですが、教えてください。短期借入金の年利率が 0.55% というご説明でしたが、長期借入金の金利はどれくらいですか。

(中島道路課課長補佐)

6 年間ぐらいに分けて借りておりまして、大きいもので 7.1%、小さいもので 4.3% ということで、4.3% から 7.1% の間です。

(西森委員)

分かりました。私どもが見る民間の収支だったら、普通、固定負債のほうが大きくて、流動負債のほうが小さい。なぜならば、要するに銀行から借りて駄目になって、消費者金融に回るというイメージなものですから。こういう逆転した形だと、民間でしたら、当然、

破産するしかない状況なんですよ。

今ご説明いただいた金利でしたら、理解できました。

(根小田会長)

他、いかがですか。

(岡林委員)

いわゆる県の当初計画、これは26年度に償還完了ですが、例えば、宇佐の仁淀川大橋、あるいは浦戸大橋。それらは、償還以内に一定、一般県道なり通常の公共のところで開放したと思いますが、そういったその当時の判断基準と、今後、これを26年度までいくかという、その見通しというのは何かあるんですかね。

(中島道路課課長補佐)

無料開放しました浦戸大橋も仁淀川大橋も、償還期限が全部満期で、その時に返すのは県しかありませんので、県がその分を最終年度に一括補填して、償却して、開放しております。一般的には、地方道路公社のほとんどのところが、そういうルールでやられております。

桂浜道路につきましても、一定、元金は返しているわけですので、ずっと料金を徴収すればいつかは終わるわけですが、一応、36年度までということが決まっておりますので。

それと、先程もちょっとお話がありましたが、三セク債等の創設もされておりますので、そういうのも含めまして一番負担が少なくすむ方法で、早期の償還ということで、今現在、検討を始めております。

(根小田会長)

平成26年度の時点で存続の是非を検討する予定だと。

(中島道路課課長補佐)

三セク債の期限が25年度までということで、時限をきられておりますので、その時期に検討ということになるかと思えます。

(恩田総務部長)

第三セクター改革債というのは、期限内に使わなければなりません。ですから、三セク債を使うのであれば、要するに、新しいプランの中では、三セク債を期限内に使って廃止をすとか、業務を縮小すとか、あるいは、一部見直しをすとか、そういうふうな方針で臨まないといけないのかなと思っています。

ですから、道路公社の場合も、ずっと 36 年度までの料金徴収期間でいくのか、26 年度まで取ってということがあろうかと思いますが、26 年度の時点は改革債が使えません。

ですから、県としては、最終的に未償還額が 56 億円になるかどうかは分かりませんが、最後にそうなれば 56 億円を一気に出さなきゃいけない。ですから今、出資金を出していますから、25 億円は返ってこないことを前提にして、追加でプラスアルファしないといけないんですけど、単年度でそれだけのお金を出すというのは、県としては相当厳しい。ですから、それは分割払いみたいな形にするとか、何かリスクを回避しておかないといけないと思っています。

(根小田会長)

第三セクター改革債は、その償還について国から補償が出るわけですか。

(恩田総務部長)

特別交付税の措置が多少はあるということですが、ただ、あまり期待はできません。

(根小田会長)

他にございませんか。

それでは、最後の「高知県住宅供給公社」について説明をいただきたいと思います。

(高橋住宅課長)

住宅課長の高橋です。住宅供給公社の概要と方向性につきまして説明させていただきます。

それでは、住宅供給公社というインデックスが貼ってあるページをお開きください。

まず最初に、住宅供給公社の概要について説明をいたします。住宅供給公社は昭和 30 年に財団法人高知県住宅建設協会として設立されまして、その後、昭和 40 年の地方住宅供給公社法の制定に合わせまして、法律に基づく法人として設立されました。

資本金額は 860 万円、内 440 万円を県が出資し、残りの 420 万円を 8 つの市や町で出資しています。

設立当初の目的は、住宅を必要とする勤労者に対し、環境の良好な住宅等を供給することであり、団地造成事業や住宅供給等を行ってきました。

現在の業務内容は、既に開発した団地における宅地の分譲、団地開発に伴い建設した利便施設の賃貸、市町村の要望により建築した中堅所得者向けの住宅である特定優良賃貸住宅の管理、県営住宅等の管理、それから高齢者向け優良賃貸住宅の管理などです。

ローマ数字の I、収支計算書が中程にありますのでご覧ください。特別損失の額が大きいため、年度によって損益がかなり変動していますが、平成 20 年度決算では当期総利益と

しましてプラス4,990万円余り。平成21年度につきましても、現時点で明確なことは言えませんが、プラスになる見込みです。

貸借対照表上も剰余金が58億円弱となっております。経営は健全であると言えます。

ローマ数字のⅢは、県の財政支出状況になっています。県は県営住宅、県職員住宅、教職員住宅の管理を住宅供給公社に委託しており、委託料の合計額は3億3,400万円余りとなっています。委託料以外の県の財政支出はありません。

ローマ数字のⅤ、役職員の状況について説明します。常勤役員が2名、内1名は県からの派遣となっています。非常勤役員は7名、内県職員が2名です。土地開発公社に派遣されています県職員につきましては、非常勤役員として整理をしています。

一般職員は18名。内、土地開発公社からの派遣が1名、定年後の再雇用が4名、非常勤の職員が3名、臨時職員が1名となっています。

2ページをご覧ください。進行管理表です。

住宅供給公社につきましては、住宅の不足が著しい地域における住宅供給という、設立当初の役割は既に終了していることから、平成16年3月の公社等改革推進会議においては、分譲事業終了後に廃止するという方針が出されました。

しかしながら、その後、県営住宅などの管理をどの主体が実施していくことが入居者や県にとって最も望ましいのかということ、再度、検討した結果、公営住宅法による管理代行制度を活用し、事業主体の権限の大部分を代行できる公社が管理していくということが、入居者の利便性ですとか、行政のスリム化の観点から望ましいという結論になりました。

また、県内のいくつかの市町村から、市町村営住宅の管理を公社にお願いしたいという要望が上がってきています。

また、公社が保有するショッピングセンターについても、施設の継続性の観点から公社が管理することが望ましいということで、そういうようなことを総合的に勘案しまして、公社については存続させることとし、今後は、公営住宅や利便施設などの管理業務を主体的に行っていくこととしました。

平成20年度までの取組状況として、過去3カ年における保有資産の処分状況を記載しています。

平成18年度から3カ年で分譲宅地を11区画、墓地26区画、職員住宅1棟、モデル的に建築した住宅1棟、区画整理事業に伴う山林等の減歩資産26筆を売却しています。

先程申し上げました存続の方向性につきましては、平成21年2月議会の総務委員会、それから企画建設委員会において報告をさせていただいております。

3ページをお開きください。平成21年2月議会の企画建設委員会において提出した資料をここに付けております。

先程説明したとおり、住宅供給公社は住宅の不足が著しい地域における住宅・宅地供給という設立当初の役割を終えているとして、平成16年3月時点では廃止という方針が示さ

れましたが、県営住宅などの管理主体について、再度、検討した結果、住宅供給公社が平成 18 年に創設された管理代行制度を活用して管理することが最も良いという結論になりました。

今後、住宅供給公社が行っていく業務内容を 3 つに整理しておりますので、説明をいたします。3 ページの下のほうになります。

まず、公営住宅等の管理ですが、入居者のサービスの充実、行政のスリム化の観点から、県営住宅、それから市町村との協定により建設した特定優良賃貸住宅の管理を、引き続き住宅供給公社が行っていきます。

また、市町村が保有する公営住宅についても入居者サービスを充実させるため、管理代行制度等により公社が管理することについて、市町村と協議を進めていくこととしています。

次に、利便施設の管理について説明します。現在、住宅供給公社が保有しています横浜ニュータウンや十市パークタウンによるショッピングセンター等は、団地開発段階から地域住民に必要な商業施設として位置づけられておりまして、住民の高齢化が進む中で、徒歩で買い物等ができる場所として、今まで以上に重要性が増しています。

また、民間事業者の方が地権者となった場合には、現在の経済情勢下では、施設の継続性も懸念されるということもありまして、今後とも住宅供給公社が保有し、管理をしていきます。

次に、既開発宅地の分譲ですが、住宅・宅地の量的充足を目的とした新規の開発は行わないこととし、分譲用地として開発した土地につきましては、早期に販売、譲渡を行っていきます。

次に、先程説明しました、公営住宅等の管理につきまして具体的に説明します。4 ページをお開きください。

上段は県営住宅管理主体の見直しです。現在は、四万十町から奈半利町までの県営住宅につきましては、住宅供給公社が管理しています。

また、黒潮町以西、それから室戸市以东の県営住宅につきましては、地元の市や町に管理をお願いしています。その中で、市や町による管理につきましては、入居後の各種手続きを市や町との役割分担により県が実施しているため、ワンストップサービスが実現できていないことや、市や町の職員数の減少により、県営住宅の管理を担当する職員の事務負担が増加し、サービス水準の維持が困難になってきているという問題点があります。

こうした問題点について検討し、県下全域でワンストップサービスが実現でき、サービス水準の維持・向上が可能である住宅供給公社に県営住宅を一括して管理させることにしました。

この県営住宅管理主体の見直しにつきましては、平成 22 年度から実施します。

続きまして、市町村営住宅の管理受託でございます。現在、いくつかの市町村から、市町村営住宅の管理を住宅供給公社に行ってもらいたいという要望をいただいております。

市町村が保有する公営住宅を住宅供給公社が管理することにより、入居者サービスの充実や市町村行政のスリム化が可能であることから、市町村と協議を進めていくこととしています。

以上で、住宅供給公社の概要及び今後の方向性についての説明を終わります。

(根小田会長)

はい、有難うございました。住宅供給公社について説明いただきましたが、ご質問、ご意見等があれば。

今後の業務を進めていく体制ですが、それは現在の職員数、体制でやっていくということになるのでしょうか。

(高橋住宅課長)

22年度から県営住宅の管理主体の見直しということで、公営住宅の管理戸数が増えます。これに伴って、職員としては1名ぐらいの増が必要だろうと思っています。

その職員をどのような形で充当していくかということについては、総務部と話し合いながら決めていきたいと思っています。

また、市町村営住宅の管理受託、これを今後やっていく時に、市町村営住宅は、かなり数が多いですので、管理戸数に応じた職員数が必要だろうと思っています。

これについては、まだ話が具体化しておりませんので、具体化した時点で、総務部とも協議をしながら検討していきたいと思っています。

(高村委員)

公営住宅法によって、廃止の方針を転換したというふうに聞こえたんですが、どういう経緯で廃止することを止めたのかということをもう少し具体的に説明していただけないでしょうか。

(高橋住宅課長)

平成16年3月の時点では、設立当初の目的である住宅の不足が著しい地域における住宅・宅地供給の役割が終わったので、公営住宅の管理のことはともかくとして、廃止をするという方針が出されました。

一方で、平成18年に公営住宅法が改正されて、住宅供給公社が民間の事業主体以上に充実したサービスを提供できることになりました。

昨年段階で、県営住宅の管理をどの主体がやっていくことが一番ベストなのかということをもっさらな視点で再度検討したと。

その結果、公営住宅の管理につきましては、住宅供給公社がやっていくことが良かろう

という結論になりました。

ただ、16年3月に出された設立当初の役割は終えていると。そこは変わっていないと思っていますので、今後の方針としましても、住宅・宅地の量的充足を目的とした新規の開発を行わないと。県営住宅の管理などの管理業務を主体に行っていくと。そういう方針にしたということです。

(高村委員)

つまり民間でも管理はできるけど、公社がやったほうがより充実した、より良いサービスができるので継続するということですか。

(高橋住宅課長)

昨年度に比較検討したんですが、比較検討の中身としましては、住宅供給公社の管理代行制度による管理、それから民間事業者による指定管理、それから県による直接の管理、その3パターンで検討しました。

民間事業者でもできるということについては、実際にそういう事業主体がいるかどうかということまでは、きちんと把握はしていません。

ただ、管理戸数として県営住宅の戸数が4,000戸以上ありますので、1つの事業主体で管理することは難しいだろうと思っています。

民間の事業主体がいるかどうかということもあるかもしれませんが、先程の定性的な比較検討においても、入居者へのサービス、行政のスリム化、それから、行政から委託できる業務内容が増えれば、それだけ行政のほうもスリム化できるということもありますので、そういったことを勘案して、公社に管理をしていただくことにしたということです。

(高村委員)

私どものマンションを管理していただいているのは、不動産屋なんですけど、数100戸を管理しているようです。不動産屋がそういう管理業務をやって、それなりの手数料を得ているというのが民間の実態ではないかと思います。

特に、それで問題が出ているとは思わないんですが、確かに全体をまとめてやるというのは無理でしょうが、いくつかの地域に分けてやればできなくはないんじゃないかという気がしました。

それから、委託料というのが毎年あるんですが、これはどういう根拠でこの金額が出ているんでしょうか。

(高橋住宅課長)

委託料の内訳としましては、人件費、修繕費等です。委託料が適正であるかどうかということについては、毎年度の予算編成の中で、財政担当課に要求をし、一定の査定をされ

て適正な水準になっていると考えています。

(高村委員)

入居者から管理費みたいな形では取っていないのでしょうか。

(高橋住宅課長)

公営住宅の場合、入居者から徴収できる家賃というのは公営住宅法で定められています。ですので、管理経費というような形では、はっきりしないというか、そういう形になっています。収入に応じた家賃ということになっています。

(高村委員)

はっきりしないというのは、収入に応じて管理費を払うケースもあるということですか。

(高橋住宅課長)

すみません、収入に応じて負担できる家賃というのが、公営住宅法で決められています、その家賃を払っていると。ですので、管理経費という形で徴収しているわけではないです。

(高村委員)

ということは、もし民間に指定管理に出したとしても、それは取れないということになるんですか。

(高橋住宅課長)

入居者からは取れないということになります。

(高村委員)

分かりました。

(水田委員)

2点お伺いしたいんですが、まず1点は、現状で入居率がどのようになっているかということ。それからもう1点は、部長にお伺いしたいんですが、県がこういったものをこれからも今までのようなペースで持ち続けるのか、あるいは多少方向転換をされるのか、そのあたりをお聞きしたいんですが。

(高橋住宅課長)

入居率については、県営住宅の入居率はほとんど100%に近いです。年に4回、募集をし

ていますけれども、例えば、高知市内などの県営住宅では数10倍を超えるような倍率ということになっています。

(恩田総務部長)

今後、公営住宅については、当然、古くなって、例えば、建て替え、新築等の話は出てくるということは当然あり得ると思っています。

そういった場合に、例えば人口の減少とか、ニーズの問題とかをいろいろ見ていくということになると思いますけれど、今のところは、新規建築は考えずに今あるものを有効活用していこうということでございます。

最終的にどのような形になるのか、その時の民間の状況とか、極端なことを言うと、市町村レベルに民間に入ってもらって、そのところに、例えば県とか公共団体が助成するというような形で、公営住宅制度みたいなものを充実するというようなことも考え方としてはあると思います。

そういうところを、どちらのほう効率的なのかということも、今後、検討していく必要があるんじゃないかと思っています。

(水田委員)

是非、検討していただきたいと思います。

(西森委員)

公営住宅については、かなり難しいことがたくさんあると認識しています。自分の周りで問題になっていることをいくつか申し上げるので、これが住宅供給公社の今後の役割に入ってくるのかどうか、まず教えていただきたいと思います。

まず、賃料不払いですとか、それから不正入居と言っているか分かりませんが、ある程度、経済水準が高まっているのに、要件を満たしていないのにずっと入っている。あるいは、入居の承継がなされないまま、結局今、誰が住んでいるのか分からない状態に入っているというようなこと。あるいは、当初の契約が不備で、連帯保証人が実質的に附されていないまま続いているなどというような状況を、各市町村が抱えているはずで、おそらく県も一緒かと思っています。

こういうことは、現場の担当者の方々はお百度を踏むみたいにして、状況を細かに把握して、場合によっては、生活保護担当と連携を取って、出て行っていただくべきは訴訟までしてと、そういうことをしておられるはずなんです。

一方で、当然、住んでいただいている方で、修繕とかでやたらと昼夜呼びつけられるなどということも、従前はあったと伺っております。

今言ったように非常にいろんな業務がある中で、どこまでを守備範囲とお考えなんですか。

(高橋住宅課長)

まず、賃料不払いについてですが、滞納ということですがけれども、これについては県営住宅についても、一定、発生しています。我々としては、滞納については家賃をきちんと払っている人との公平性という問題があると思っていますので、要綱を作って、厳正に対処しています。

最初は、督促状から始まりまして、次に連帯保証人への働きかけとか、最後には裁判をして強制執行をしていくという手続きを取っております。

不正入居ということについては、最初に審査を行います。鍵を渡す時も審査してから渡しますので、そういうことはないと考えます。

それから、承継しているけど良く分からないということについては、毎年度、入居者全員に所得証明書を提出してもらっていますので、そこで台帳と実際に住んでいる人が、合っているかというチェックはしています。

また、住宅管理人というのを県からお願いをして、各棟に配置しております。知らない人が入居しているということがあれば、その方から、公社に連絡が来るという形になっています。

それから、連帯保証人のことですがけれども、現在、入居している方については、連帯保証人が誰か分からないということはありません。

修繕については、いろんなことをおっしゃる方はいるわけなんです。そこは、公社が県営住宅を幅広く管理していますので、一定同じ水準になるようにしております。無理難題についてはお断りするということで、対応させていただいています。

(西森委員)

県のことは、私は正直あまり存じませんが、市町村のほうで見ていくと、本当にいろいろあるんです。多分、どの市町村も抱えていると思います。

不正入居については、確かに審査段階では良いんですけど、実際にあると聞いているのは、長年住んでいてチェックされないまま高い収入になっている方。

連帯保証人については、契約書がずさんで、それが見直しされないままずっと何十年もきているというケースも確かにあるので、今後、市町村の分も抱えていくとなれば、恐らくものすごく大変なことになるだろうという想定をしています。

きれいに契約ができてから、要綱ができてから大丈夫というふうに行くもんじゃないという気がします。

ただ、他方で、ご承知のとおり、日本の住宅保障というのは、借地借家法と公営住宅法の2本立てで、民間の家に入れない方の最後のセーフティーネットであって、ここを追い出されたら本当にホームレスになるしかないという方が、現にいっぱいいらっしゃるはずだと思っています。

特に、昨今、マイホームを手放さなきゃいけない方が非常に増えていると。そうすると、公営住宅法というのは、むしろこれから非常に大切な部分になるんじゃないかと思っていますので、スリム化も大事なんでしょうけど、できる限りそういう観点からも重点的に手厚くしていただきたいという思いがありますので、その旨よろしくお願いします。以上です。

(根小田会長)

その他、住宅供給公社について、ご質問、ご意見等ございませんでしょうか。

ないようでしたら、以上で本日の議題を終わります。

その他の事項について、事務局から連絡等はないでしょうか。

(事務局)

本日を含め、これまで6回の議論をいただきまして有難うございました。

今後のことについてですが、いよいよ年度末に向けまして、プランの骨格、骨子みたいなものを早くお示しをしたいと思っておるんですけども、本日の場にもお出しできない状況でした。

プランの骨組みをお示しさせていただいて、そこでご議論いただいた上でプラン本体の形ということを考えますと、年度内に後3回ぐらいご足労願って、ご議論いただきたいという思いをもっております。しかし、1月になりますと、年度末に向けて皆さん方も大変お忙しいわけですけども、私どものほうも職員団体との交渉がずっと1月は入ってまいりますし、それが終わりますと、議会が始まるといった大変厳しいスケジュールとなります。その中で、何とか3回ぐらいの会合をお願いしたいと思っております。

早速、次の第7回に関しましては、委員の皆さんのスケジュールもいただいておりますので、その中で最大限、委員の皆さんがご出席できる日を調整しまして、ご連絡させていただきたいと思います。よろしく申し上げます。

(根小田会長)

次回につきましても、大変忙しい状況ではありますが、日程調整のうえ、ご連絡し、また、事務局のほうから資料等をあらかじめ配布していただきたいと思っております。

委員の皆様も大変お忙しいと思いますが、事前にお目通しいただければと思います。

それでは、以上で、本日の委員会を終了させていただきます。お疲れさまでした。