

## 出資法人等改革調査特別委員会会議記録

出資法人等改革調査特別委員会委員長 吉田 昭彦

1 日時

平成17年10月27日(木曜日)

午前10時4分開会、午後2時38分散会

2 場所

第1委員会室

3 出席委員

吉田昭彦委員長、嵯峨耄朗副委員長、藤原良信委員、渡辺幸貴委員、  
佐々木博委員、中平均委員、佐々木大和委員、千葉伝委員、伊沢昌弘委員、  
柳村典秀委員、斉藤信委員

4 欠席委員

照井昭二委員

5 事務局職員

安藤担当書記、二宮担当書記

6 説明のために出席した者

総合政策室

相澤総合政策室長、大矢経営評価課総括課長

総務部

時澤総務部長、藤井管財課総括課長

県土整備部

橋本県土整備部長、澤口建築住宅課総括課長

岩手県住宅供給公社

笠原理事長、小野寺常務理事、遠藤総務部長

農林水産部

及川農業振興課総括課長

社団法人岩手県農業公社

中村理事長、佐々木副理事長、工藤総務部長

7 一般傍聴者

なし

8 会議に付した事件

(1) 調査

① 出資等法人改革に係る株式会社岩手銀行及び株式会社東北銀行に関する取り組み

状況について

- ② 出資等法人改革に係る岩手県住宅供給公社の取り組み状況について
- ③ 出資等法人改革に係る社団法人岩手県農業公社の取り組み状況について

(2) その他

- ① 次回の委員会運営について

## 9 議事の内容

○吉田昭彦委員長 ただいまから出資法人等改革調査特別委員会を開会いたします。

照井委員が所用のため欠席とのことでありますので、御了承願います。

これより本日の会議を開きます。

調査の進め方ではありますが、本日は前回の質疑の状況を踏まえ、引き続き出資等法人改革に係る取り組み状況について、株式会社岩手銀行及び株式会社東北銀行に関する取り組み状況並びに岩手県住宅供給公社及び社団法人岩手県農業公社の取り組み状況について、執行部等の説明を受け、意見交換を行うこととしたいと思います。

それでは、初めに株式会社岩手銀行及び株式会社東北銀行に関する取り組み状況について、執行部に説明を求めます。

○大矢経営評価課総括課長 前回の委員会で株式会社岩手銀行、それから株式会社東北銀行の出資引き揚げを判断した経緯等につきまして御質問がございましたので、お手元に配付しております資料2により御説明申し上げたいと思っております。

委員の方々から御質問を受けまして、私どもも出資引き揚げについてどういう経緯で決まっていたのか、改めて過去の経緯等を調べさせていただきました。

出資法人の計画的な出資引き揚げにつきましては、平成8年1月に策定いたしました岩手県の行政改革大綱に始まっておりますけれども、今回の岩手銀行、東北銀行の出資引き揚げにつきましては、平成11年2月に策定いたしました岩手県行政システム改革大綱における出資の引き揚げの推進が出発点になってございます。そこに資料として掲げさせていただきましたけれども、この大綱の策定に当たりましては、その上の行政改革システム改革大綱と四角の枠で囲みました下にあります米印にありますように、行政改革推進懇談会の意見書を尊重いたしまして、出資の引き揚げにつきましても推進事項としたところでございます。

懇談会の主な意見ですけれども、民間では負担できない部分を行政が担って、運営が軌道に乗り始めたら民間に移管する考え方が必要だというようなこととか、あるいは出資法人の中には設立の時点で県の出資について十分必要性が認められたものの、その後社会情勢の変化に伴って出資目的を達成したり、必要性が薄れているものもあると考えられるので、そういうものについては常に検証、評価を行って、その結果に基づいて出資の期間や計画的な整理統合を進めることというような意見などもいただいております。

この行政システム改革大綱では、具体的内容までは決めておりませんので、これを具体化するために平成12年5月に県出資等法人の整理合理化の基本方針を策定したところでござ

います。ここで岩手銀行、東北銀行の出資引き揚げを具体化したわけですが、基本方針の策定に当たりましては、この1ページの下にあります米印でございますが、県の内部組織であります出資等適正化調査委員会における専門調査員の意見、それから公社等運営協議会の専門部会における検討協議を踏まえまして、基本的な方針を策定していると。岩手銀行、東北銀行につきましては、主として民間事業の育成を図るために出資等をした法人で、出資等の目的を達成したと認められる法人に該当すると判断されて、委員からはさらに出資を引き揚げる場合には県内経済や法人経営に多大な影響を及ぼすことから慎重に対応してくれと、それから公表に当たっては株価への影響や無用の混乱を避けるために十分な配慮を行うこと、それから株価に影響を与えるので、事前に銀行と相談することといったような御意見などもいただいたところであります。

なお、平成11年5月に当時の自治省から出資法人に対する基本的な考え方が指針として出されておまして、これによりまして事業開始後一定期間が経過した法人については事業としては順調に運営されているが、行政目的は既に達成されている、あるいは公的関与の必要性は薄れていると考えられるものについては地方公共団体の保有する株式の民間への譲渡等についても検討を行うことが適正であるというような意見も出されているところであります。

2ページでございますが、2ページの上の表は、県出資等法人の整理合理化の基本方針で示された出資法人の、引き揚げされた法人の平成17年度現在の状況であります。その後こうした平成12年の基本方針に従いまして、出資の引き揚げを決めようとしてきたわけですが、平成15年に至りまして、御承知のように県財政の極度の悪化が顕在化いたしましたのでございます。出資引き揚げにつきましても、改めてこのプログラムの中に入れ込みましたけれども、具体的な引き揚げの対象につきましては、さらに岩手県出資等法人改革推進プランをプログラムの実施計画として位置づけて平成12年の基本方針をベースといたしまして、その後の状況を加味して期限を明示して公表したところでございます。したがって、岩手銀行、東北銀行の出資の引き揚げにつきましても、考え方は平成12年の基本方針の考え方を踏まえまして、さらに財源確保の観点から、18年度までに引き揚げることとしたところでございます。

なお、平成17年2月版のプログラムに記載をいたしましたのは、前回は申し上げましたけれども、平成15年10月のプログラムの策定の後で、12月にその実施計画として具体化が示されたことを受けて、次の平成17年2月版のときに資産株売却ということで記載をさせていただいたところでございます。

簡単ですが、以上で説明を終わらせていただきます。

○藤井管財課総括課長 それでは、管財課の1枚物でございますが、前にも提示いたしました資料でございますが、大きく変わっておりません。簡潔に説明させていただきます。

「(株)岩手銀行及び(株)東北銀行に対する出資の引揚げについて」でございます。

出資の状況は、表の御覧のとおりでございます。

出資の目的につきましては、県内企業の経営の安定化を図り、県経済の安定に寄与していただくため、県として両行を育成助長することを目的としたものでございます。

出資の経緯でございますが、両行とも設立に当たって出資しまして、その後両行の増資に伴う新株式発行の株主割り当てに応じて対応してきたものでございます。

資産株としての管理でございますが、当初の出資目的が薄れたものの、資産保全上の見地から、保有した方が得策と認められるものとして、昭和60年に株式等の取扱方針に基づきまして、両行を含めた6社を資産株に指定して管理を行ってきたところでございます。なお、資産株に指定されました6社のうち3社については、平成9年度に既に売却しているところでございます。

裏面お聞きいただきますが、出資の引き揚げにつきましては、先ほどの説明にもありましたが、平成15年の10月のプログラム、その実施計画としての平成15年12月のプランにおきまして、両行は立ち上りを支援するために出資した法人であるとして、平成18年度までに出資引き揚げを行うこととしたところでございます。

それから、平成17年2月版におきましては、プログラムの2月版におきましては、中段から書いてございますが、出資の引き揚げのうち資産株として保有したのものについては、さらに歳入確保に向けた取り組みとして位置づけ、県財政の厳しい財源不足解消のための財源確保策の1つとして改めて明記したものでございます。

それから、これまでの取り組みと今後の進め方でございますが、岩手銀行につきましては、引き揚げの方法や時期につきましては経済情勢や株価の動向等を見ながら検討、協議を進めているところでございます。

それから、東北銀行につきましては、経済情勢や株価の動向を見ながら、検討、協議を進めた結果、分割して引き揚げすることとしたものであり、平成17年2月において一部の引き揚げを実施したところでございます。

売却の状況につきましては、表のとおりでございます。以上です。よろしくお願いたします。

○吉田昭彦委員長 ありがとうございます。それでは、質疑、意見交換に入ります。

ただいまの説明について質疑、御意見はありませんか。

○藤原良信委員 本特別委員会の趣旨にのっとりまして、結論づけるところでございませぬので、あくまでも勉強会でございますから、そういう趣旨でお尋ねをさせていただきたいと思っております。

経緯につきましては、今説明をいただきましたので、ダブりますからお話しいたしませんけれども、いずれにしろ岩手銀行並びに東北銀行の株の売却ということにつきましては、出資法人改革推進プラン並びに行財政構造改革プログラムに基づいた1つの工程の中で進めるということが基本にあると思っておりますけれども、ただこれについての意味合いがあらうと思うのです。その意味合いというのは、この中にも触れられておりましたけれども、いわ

ゆる公共が金を民間に出していく場合には、その目的があってやるわけですが、役割を果たしてある程度の状況下が済んでいけば、これ引き上げるということは妥当なことであり、やっていかなければならないことだと思っています。ですから、そういう意味では何ら問題がないのですが、東北銀行、岩手銀行の株を売却をすると、資産株ですから、それをせざるを得ないこのプランだけではなくて、ただいま2つのプランだけではなくて、それをやっていかなければならないような優良な資産株としての役割を持っているわけだけでも、それをしなければならぬような状況下が根底にあるのではないかと思うのです。その点について、きのうの今後の財政状況について勉強会で示されましたけれども、私はやりくりという言葉は今も出てきましたけれども、県の予算を組んでいく上でやりくりが非常に難しくなって、やりくりを頼らないやり方をしていかなければならないという言い方をしたので、やりくりができなくなっていっている現状が現在あるのではないかと。そういう1つの流れの中でこの岩手銀行とか東北銀行も、それぞれのプランに基づいたということはあるにしても、根底にあるのではないかということがリンクするものですから、そういう意味でお尋ねをしたいのです。

それで、現状の県財政の状況下ですけれども、まずお示しをいただきたいのですけれども、これ予算体系をつくっていく上で、今までのやりくりしてきたことが非常にやれない状況下に、原点に近づいているのではないかなということを感じざるわけですが、その感ずる材料として、きのうもお話をしましたけれども、借換債の現状がどうなっているのか、そして今後どういう状況であるかということをもまず1点。

それから、きのうもこれもお話をいたしましたけれども、基金が500億円を切っていますので、そうした場合に、災害等の場合は3カ年で事業をするということですが、例えば一たんそういうことが起きた場合は2カ年分という目安をつくっておくというのは今までのならわしですが、そうした場合は、ある程度400億円というのは目途と、それ以上になってしまうと赤字団体になってしまうと、ほかの起債をつくれぬということになるわけですので、よって基金もこれ限度であると。それから、ある意味でも他会計からもやりくりしていたわけですが、これも非常に難しいところに来ている。したがって、今までのやりくり分野が現状ができなくなっているのではないのでしょうか。まず、この辺の確認を総務部長さんからでも御説明をいただきたいと思います。

○時澤総務部長 現行の行財政構造改革プログラムをつくりましたときには、1,750億円程度の歳入歳出ギャップがあると、それを何とか補っていかうと。その埋める中で歳出の削減もありますから、その中にはやりくりというものも含まれておりました。そのやりくりが今委員おっしゃられましたような借換債、あるいは基金の活用、他会計からの繰り入れでございます。

この借換債につきましては、基本的に我々地方債を発行するときには10年でもともと借りておりましたが、こういう景気状況の中で各団体が20年の借り入れということを原則にし始めました。交付税措置も平成11年から20年というふうになりましたが、岩手県の場合

合にはそれでもなお10年で借りてきた期間が若干ございました。したがって、その交付税措置との整合性をとるということを1つの歯どめといたしまして計算をしたところが、850億円程度がその10年を20年に延ばせる部分であったということで850億円を借りかえによって賄うということを実行プログラムで決めたところでございます。仮にこれを先延ばしする、さらに借りかえをするということになりますと、結局その交付税は措置されるけれども、その分を別に使ってしまうと、後々返そうと思ったときには交付税措置はないと、先食いしてしまうということがございますので、これが1つの歯どめであろうということの考え方と、もう一つ借換債というのはあくまでも先延ばしでございます。昨日もお話をさせていただいた部分で一番大事なところは、やはり公債費が現在の財政状況を圧迫している要因でございます。これが非常に重くのしかかってきております。この公債費を何とか減らしていけないと、これからの持続可能な県財政運営はできてこないということもございますので、まずは県債をどうやって圧縮していくか、このことがやはり構造改革に向けた主眼であろうということで、借換債によるということも理論的な限界もございますが、やはりきちんとした財政構造をつくり上げていく上での基本ではないかということで借換債の発行には限界があるということでございます。

それから、基金の活用も先ほど400億円という数字が出てきましたが、我々は基金の規模がどの程度が正解かというのは全国ございません。ただ、多くの団体が目指しておりますのは、やはり何かあったときには、例えば災害等で何かあったときにやっぱり立て直りまでは3年ぐらいかかると。したがって、その間に再建団体にならないというのが1つのめどというふうに考えている自治体が多いということで、当県でいきますと、標準財政規模は3,500億円、赤字団体になるという規模が0.5%でありますので、大体175億円が単年度の赤字の目安であります。したがって、その3年分を確保している県もありますが、我々はとりあえず2年分、3年目には何とか立ち直れるだろうということで、2年分ということで若干余裕を見て400億円ほど基金を持っておきたいということでございます。平成18年度以降、基金の見込みというのは480億円程度でございますので、400億円を確保しようとすると基金で使えるお金というのは余りないということでございます。

特定目的基金、例えば地域振興基金とか環境保全基金とか土地開発基金とか、そういった特定の目的の基金もこのプログラムの中で活用するというのもございました。これは、やはり用途に限りがございますし、これもむやみやたらと使えるものではないということで、利用可能額はこれ以上ないというふうに考えております。

また、企業局からの借り入れも、当初27億円借り入れということをご予定しておりましたが、企業局からお願いしている分で現在既に37億円ほど借り入れをしておいて、企業局ではやはりこれ以上の貸し付けは体力的に不可能だということがございます。

以上のようなことをあわせ申し上げますと、現在行っているプログラムでのやりくりというのは、平成18年、19年度以降もうとれないと。したがって、そのとれないやりくりの中で今後どうやって財政運営を行っていくか、歳入歳出構造を見直していくかという

ことをきちんと考えなければならないということで、昨日五、六百億今後どうしていくのかということを経済の行財政構造改革プログラムの後のプログラムできちんと考えていかなければいけないという状況にあるということをお伝えをしたところでございます。

○藤原良信委員 ありがとうございます。

なぜこういうふうな状況下になってきたのかということ、それからこれらを踏まえた上で今後どうしていくかということにつきましては、別な次元で、あるいは別な場所で論議をしていきたいと思っております。

ただいまのお話をお聞きしますところ、結論からいうと、一言で言うと、きのうも私話したのですけれども、財政状況は危機的な状況に来ているというふうに見えていいと思うのです。平成18年の予算については、それでも何とかやれるのかなという感じは持つのですけれども、組めるという意味ですけれども、平成19年度以降については本当に組めていけるのかということすら懸念される財政状況下ではないかと、そう思います。したがって、これらを踏まえた上である意味での優良な資産株である岩手銀行という株についての見解もこれ出していかなければならないのかなということの1つなのだろうと思っております。

そこでですけれども、これは1つの表上はプランの先ほど言った大きな意味の2つのそれぞれのプランに基づいたその流れの中での、これは資産売却ということに表上はなるわけですけれども、実際だったら本当は置いておきたいわけですけれども、岩手銀行は金利も生むのだし。それで、最も根本的なことを言うと、財政の立て直しというのは、財産の切り売りでは、これは本来の用途とは違うと思うので、やはり組織体制から、それからいろんなむだを廃していくやり方等々の取り組みを十二分にやってから、それでも何としても対応策としてあとは策がないという場合に財産の売り方という形の、そういう位置づけとして議会はどうしても見てしまうと。それは、また妥当だと私も思うのですけれども、その点について、部長さんはどう思いますか。

○時澤総務部長 確かにこれもやりくりの1つでございます。我々もやりくりしないで財政運営ができるような歳入歳出構造を目指していきたいと思っております。そのためには、今のプログラムで予定をしておりますさまざまなことをもっと見直さないといけない。例えば人件費も職員もスリム化も現在プログラムの中に入っておりますが、それもやはり今のままでいいのかどうかということもきちんと見直しをしていきたいと思っておりますし、さらにそれだけではなかなかスリム化によって生み出される人件費というものも限界がございます。例えば昨年度末、この3月にやめた職員は200人おります。今年度4月に採用した職員40人です。したがって、160人純減をしておりますが、財政的な効果は大体20人で1億だと考えていただきたいと思います。したがって、160人やめても新陳代謝による財政効果は8億でございます。400億円生み出そうとすると、8,000人でございますから、これはとても一気にできませんし、こんな乱暴なことはできませんので、これはきちっと今後の事務量をはかりながら、どういう体制をつくるかということを経済今検討しております。

そのほかにもさまざまな事業について、昨日お示しした歳出の中には、当然現行プログラ

ムが終わって、現行プログラムがあるから待っておいてほしいと。したがって、現行プログラムの後に当然それ予定しているというのも全体で積み上げておりますので、そういった事業の中身自体も再精査をする必要があるだろうというふうに思っておりますので、さまざまこれからそのギャップ解消策に向けて、なるべくやりくりによらない体制を早急につくっていきたいというふうに思っておりますが、何せ先ほど言いました例えば人件費で歳出削減を行うにしても時間がかかります。そういう直ちにできない部分というのをいかにソフトランディングさせるかということもあわせて考えていく必要があるというふうに私どもは考えているところでございます。終わります。

○佐々木博委員 きのうち中期財政見通し、説明を受けたわけでありませけれども、想像以上にとか、大変厳しい見通しだというふうに思っております。ただ、私本当は県がいずれ岩手銀行でも東北銀行でもそうですけれども、銀行設立したときの経緯で株を持っているわけですけれども、県内にはほかの金融機関で県が株を持っている金融機関ももちろんありますし、本来であれば平等の方がいいわけですから、株は本当は持っていなかった方がよかったです、実際はそう思っているのです。目的を達した段階で本当は手放すべきだったろうと、本来はそう思います。しかしながら、ずっと持ってきた。昭和60年に資産株に指定して、要するに資産保全上の見地から保有した方が得策だということで、昭和60年から資産株として持つことに決めたというふうにここに書いてありますけれども、昭和60年どころか多分昭和30年代から既にもう優良資産株でありますし、県民だれもがその岩手銀行のために、あるいは東北銀行のために株を持っているのではなくて、やはり優良資産として県が株を持っていたと、そういう認識だと思うのです。急に目的を達したから、それを売るとか、売らないとか言っているのです、やっぱりそれは話としてはちょっとつじつまが合わない。もちろん歳入が大変厳しいですから、売ってしまいたいということだと思うのですが、少なくとも昨日の中期経済見通しを見ますと、財政見通しを見ますと、これを乗り越えてもその先が見えないのです。これを乗り越えれば、その後見えてくるというあれならば、あるいは売る価値があるかもしれないけれども、一時しのぎでやってもその先が見えない段階で優良資産を売却してしまうということは本当にいいことなのかどうか。少なくとも今まで県民の共有財産としてずっと持ってきた銀行株、株だけではない、あの土地についてもそうなのですけれども、そういったものを緊急事態だからといって、先が見えないままに全部切り売りして売ってしまうというものが、だったらその先どうするのだという、私はそこを考えるのです。ですから、例えば岩手銀行、きょう八千何ぼかな、全部買ったって四十数億円ですよ。はっきり言えば焼け石に水の状態なのです。であれば、やはり安易に切り売りすることではない方法を、いろいろ大変なことはよくわかりますけれども、やはりそういった道を探っていくべきではないかなというふうに私個人は思うのですが。これ売ったからといって、土地も大分切り売りしているようですけれども、いずれ時期が悪くて土地の値段も随分下がっています。これから上がるかどうかわかりませんが、いずれ何か今まで県民が非常に貴重な財産として持ってきたものを一遍にここで、東北銀行なんか随分安



く売っていますし、211 円なんて。そういった売り方で手放してしまうということが果たして本当に理解を得られるのかどうか、私としては非常に疑問に感じているところもあるのですが、いかがでしょうか。

○時澤総務部長 確かに先が見えないという意味で、私どももこれから交付税がどれだけ減るのかということに対しては大きな不安を持っております。この昨日お示した中期財政収支の中でも交付税のさらなる削減ということで 50 から 90 億円程度は減るだろうというふうに見ております。ただ、やはり心配なのは、今の国のいろんな動きを見ていますと、平成 17、18 年度は交付税を抑制するとはいいつつも、ある意味総額の確保ということも言われております。したがって、そんなには減らないだろうと。逆に言いますと、これは国の方でももう言うておりますが、平成 19 年度以降あらしだという言い方を平気とする役所もあります。したがって、さあ、つまりどこまで減るのかというのは本当にわからないと。わからないからこそ、我々も平成 16 年度の大規模な交付税が減ったときに、国に対してやはり中期的な収支見通しを示してほしいということをお願いしました。その中期的収支見通しをつくるということになってはいますが、まだ国の方ではつくっていません。恐らく来年、平成 18 か 19 年度になるかと思いますが、しかもその 3 年計画なのか、5 年計画になるのかわかりませんが、そこは今準備しているということでもありますので、私どももそれを 1 つの参考にしたいというふうに思っております。

ただ、それがおこなわれている背景、恐らくそれを示すと幾ら減らすかということが決まってしまうから、それに対する抵抗をるところとの葛藤があった、葛藤というか、その戦いがあるのではないかとこのように思っておりますが、いずれにしても、どこまで減るのかわからない状況というのは我々も非常に心配をしているところでございます。ただ、現実的な問題として差し迫った予算編成に対してどうするか、特に国の方の中期見通しが来年とか、すぐ示されて、それに対する我々の安心感が出てくればいいのですけれども、その中期見通しも非常に暗い中期見通しになった場合には、現在の見通しもさらに狂うということになりますから、それを注視すると同時に、我々もその中でも県の施策というのは一気に変えるというのは難しいところがございます。ソフトランディングさせるということも我々の責任ではないかと考えておりますし、その政策をいかに激変緩和するか、最終的な目標値はあるにしても、やはり激変緩和しながら県民生活への影響を最小限にとどめるということもあわせて考えていかないといけないと考えておりますので、そういう意味においては財源的にはいろんな財源を確保する、やりくりによらないということもあるのですが、そういう前提の中での激変緩和のため、いろんな措置は我々としても講じていきたいと考えているものでございます。

○佐々木博委員 手続上のことでちょっと伺いたいのですけれども、これは執行権の問題ですから、例えば株を売ります、これ。売ると、後でその売った分が補正で、要するに歳入として出てくるわけですね。そして、それに対して何に使うかわかりませんが、歳出と、そういった形で後から出てくるわけですね。ちょっとそこだけ手続上・・・

○藤井管財課総括課長 これにつきましては、やはり当初にのせますと、いろいろいつの売  
る時期等が固定されることもありまして、株価への影響等もありますので、1,000円とい  
うことで当初には頭出しをしておりますし、それから売った時点で直近の補正で計上する  
ということとしております。

○渡辺幸貫委員 きょう資料を出していただいたのは、この前私質問させてもらいま  
したけれども、出資法人の改革推進プランの基本の計画の趣旨が県財政構造改革に組み  
あわせて、今後将来にわたって県民の負担が増すことのないようにというのが趣旨な  
のです。今の話は、負担が増すことのないようにということについての説明がないと、  
私はずっと聞いていて思っているのです。要するに平成17年2月に都合上ちょっと  
方向を変えまして、財源確保ということを入れましたというふうに入れているので、  
では県民がどういうことがプラスなのだと考えたときに、例えば国債であろうと  
県債であろうと、そういう長いものについて金利が今度動くだろうと、アメリ  
カなんかも上がってきている。そういう中で、果たして岩手銀行の側から見たら、  
今TBS、楽天が騒いでいるように、ある程度の株を持っているところに対して  
やっぱり配慮するという部分があると思うのです。それがもしなくなるときに、  
いや、もっときつく県債払ってくれと、市町村財政のそういう市債であろうと  
何であろうとどんどん払ってくれとクールに迫られたときには、かえって県民  
なり市民の負担を増すことのないようにではなくて、増すことに結果的になる  
のだと。つまり経営関与、まさに楽天なんか掲げている経営関与の部分  
が株主としての権利がなくなったときに、企業局とあわせてトップだと聞  
いていますから、そういうふうなときにクールにやられると、かえって私は  
不利だと。県債の償還であろうと何であろうと、やりますとおっしゃ  
っているけれども、私はその辺は矛盾を感じるのですが、その点について  
お答えください。

○時澤総務部長 株を持っているから県債発行で有利になっているか、それは  
全く考えておりません。むしろ非常に厳しい戦いを毎回毎回行ってきてお  
りますので、株を持っていること自体は、我々はその辺が有利になったのは  
非常にありがたいのですけれども、現実的には私どもそうなのというふう  
には認識をしていません。

○渡辺幸貫委員 その認識が、例えばこれ出資法人ではないけれども、競馬  
とか何かの場面で出てきたのです。議会がどうなのだとか、IGRのとき  
にも議論になった。まさにそうなのだけれども、もっと厳しくなる  
のではないかと私は言いたいのです。そうでなかったら、あらゆる  
ところで私たちが助けてもらったところがもっとクールにされるの  
ではないかということをおっしゃりたいのです。ですから、本当に1つの、  
さっき財政上は盛んに頭の中をよぎって、平成19年以降のフリー  
ハンドをやっぱり残しておいて、新しい時澤さんがおっしゃった、  
いざというときに大きな急激な変わりのときに次の世代でも、ここ  
にわずかな預金が残っていると、米百俵か何か知らぬけれども、  
ちょっと残っているというところがやっぱり必要だとい  
うのを私は感じるのです。その点について、やっぱり再度御質問  
させていただきたいと思います。

○時澤総務部長 私どもも基金を初めいろんな財産があればあったに  
こしたことはない

思っています。したがって、我々も貴重な財産を単に売るということ等は考えておりませんで、やはり先ほど言いましたように、絞るところは絞ります。だけれども、一気にできないところが出てくるとすれば、それはやはり激変緩和的なことも必要だろうと考えておりますので。一気にできれば、私どももそんなことはいたしません。ただ、昨日はちょっと説明したかどうかわかりませんが、現在各部に配分している予算というのは大体 930 億円です、政策的に使えるお金が。930 億円しかありません。それを、それが政策的な経費として使われている額にすぎませんので、それを 400 億円削るということは、さまざまな政策的な経費の水準がそれだけ下がるということで、非常にそのカット額も、人件費削ればいいではないかとおっしゃるかもしれませんが、人件費もスリム化したといたしましても、そんな何百億というふうに出てくるとは考えておりません。したがって、あとはいろんな義務的経費もございますから、そういう中での 930 億円をどうやって歳出を縮小していくか。歳入をふやしていく努力もしないといけないと思うのですけれども、そのぐらいの我々は次のステップの歳出カットということは非常に難しい、930 億円しかない政策的経費を削減することになりますので、したがってそういう意味からも、本来とっておきたいものは、気持ちとしては議員と同じでございますけれども、その後は一気にいくかどうかということを中心としたときに、激変緩和的にそういったことも有効活用すること自体は住民の理解を得られるのではないかと考えているところでございます。

○渡辺幸貫委員　そういう要するに激変緩和が前提であるならばいいのです。ただ、さっきの説明の中で、県債を圧縮するというような部分も出てくると、金利面というのはどうしたって頭の中をよぎるわけですから、さっき申し上げた金利面の動向から考えた場合には、やっぱり無理をしない方が我々はむしろいいだろうというふうに思うのです。むしろそういうフリーハンドを持てるかもしれない。そういう点について、最後に御見解があればお聞かせください。

○時澤総務部長　金利面を考えますと、我々委員御指摘のとおり、今後の景気上昇局面で金利が上昇した場合に、これだけ債務抱えておりますと、非常に圧迫要因となりますから、金利面での不安というのは確かに抱えております。さらに、地方債の面で申し上げますと、今国の方で、都道府県は市場公募に移りなさいという動きがございます。今は岩手銀行に、岩手銀行等初め銀行等引受債、昔で言いますと縁故債というふうに申し上げますけれども、それを半分以上の県がもう市場公募に移っております。市町村とかは政府金融系に頼っている部分がありますけれども、そこもなくなってくると。したがって、県は早目に市場公募に移ってくれという動きもあります。そうなりますと、我々のような体力のないところというのは、非常に金利、本来でありますと、地方財政の地方債、個々の団体の地方債はリスクは同じだというふうに言われておりますが、実際はスプレッドの差が出ておりますので、岩手銀行等の引き受けが果たしていつまで続くかというのがあります、制度的な問題として。したがって、我々はそここのところも十分考えていかないといけない。

そうなりますと、何が大事かということ、やはり償還可能性があるかということが市場の評

価になります。その償還可能性の評価は、やはり財政構造でいいということになりますので、その財政構造の中には基金できちんとどのくらい担保しているか、きちんと行革しているかという現在 I R で各団体がいろいろと説明を果たしていると思いますが、我々は今その部分については若干おくらせているところがございますので、そういう金利という面からちょっとかけ離れますが、そういうところを念頭に置いて歳入歳出構造をきちんとしていかないと市場からは評価されていないという面もあるということは確かでございますので、その部分についても努力はしていきたいというふうに思っています。

○斉藤信委員 私この改革プランそのものが極めて機械的だったのではないかと思います。というのは、平成 16 年から 18 年まで集中期間にして、もう全部これで処理すると。いわば出資法人いろいろですから、見直すべき法人見直すのは当然なのだけれども、今議論になっている優良資産株、これまで平成 18 年度までに全部引き揚げてしまうというのは、これ知事の任期中です。知事の任期中に全部処分するなどという、私はこの方針そのものが極めて機械的だったのではないかと思います。こんなことはできないと思うのです、聞きたいけれども。こんなことやったら、本当に知事の責任問われる。昨日、平成 19 年以降ももっと大変だということになるから、恐らくこの岩手銀行、東北銀行の引き揚げというのは、これ平成 19 年度以降にならざるを得ない。また、そうしなければだめだと思うのです、私は。そんなことでなければ、知事があるべき財産全部処分してしまっ、さよならとなってしまうのです。そういうやっぱり、いや、そういう方針になるのです、これ残念ながら。我々が危惧しているのはそこなのです。引き揚げに機械的に反対しているのではなくて、そういう知事の任期中に全部処理してしまうようなプログラム自身が機械的だったのではないかというのが私の意見で、だから私はこの優良株についてはもっと政策的な経費というのがありましたけれども、前向きな施策と結んで対応しないと、私は県民の理解は得られないだろうと思います。これが第 1 点。

あと第 2 点、これは東北銀行の売却はことしの 2 月 16 日でしたね。27 万株を 5,721 万円で売ったということですね。平成 16 年度の決算、これから審議しますけれども、不用額がたくさんあって、つじつま合わせるようなこれ緊急性、私なかったのだと思うのです。わずか 5,700 万円ぐらいの収入をなぜどさくさに紛れて 2 月の補正で入れなくてはならなかったのかと。私は全くそういう緊急性というのはなかったのではないかと思いますけれども、なぜそれを 2 月の補正で無理無理やったのか、このまず 2 点をお聞きします。

○藤井管財課総括課長 2 点目の東北銀行の売却時期についてでありますけれども、これにつきましては平成 15 年のプログラムができた翌月に両行に売却のお願いの文書を差し上げておまして、その 15 年からもう協議を進めていたところでございます。銀行側の方からは、3 年に分割して自己株式として取得したいというお話があったところでございます、平成 17 年 1 月にそういう申し出があり、銀行の申し出に応じて 2 月に引き揚げをしたところでございます。

○時澤総務部長 お答えになるかどうかはあるんですが、我々も現行プログラムをつくっ

たときにいろんなやりくりを考えました。ただ、このときもやりくりはなるべく行わないようにしたいという原則には立っております。したがって、借換債も 850 億円は予定はしましたけれども、できればなるべく減らしたいと考えております。それは今も同じでございます。来年度も借換債予定をしておりますが、これもなるべくできない、しない方向でやっぱりやれないかということを検討しておりますので、すべての中で全部売り払うとか何とかということを使い果たしてしまうとかではなくて、なるべくそういうこともしないようなことをあわせてやっていくということを基本にしてきたところでございますが、残念ながら交付税が我々予定していた以上に単年度 200 億円近く落ちましたから、我々も 4 年間の歳出削減は、プログラムよりもはるかにやっております。だけれども、交付税の減というのが非常に影響を及ぼして、その部分が要するに歳出構造の転換にまで至らずにやりくりでしのいできたという、結果的にはそういうことでございます。ただ、そういう背景がありまして、来年度予算についてもなるべくそのやりくりができないで組めないかということも今のこの予算編成の中で考えているところでございますので、基調はそのような基調になるというふうにお答えになるかどうかわかりませんが、私の方からそういうお答えとさせていただきたいと思っております。

○齊藤信委員 今の答弁、私の指摘したとおりでと思うのです。何も財政的な見地もなく、いわば銀行等、最初からもう引き揚げるといって、もう分割の時期だけの問題になったと。私はおかしいと思うのです。去年だって 30 億円近い不用額出して、今年は 34 億円かな、平成 16 年は。あなた方の見通し、かなりずれているのよ。厳しい、厳しいと言いつつ、こんなに不用額出すなんていうのは、財政課は予算調製課になって、調整能力がなくなったからだと思っております、私は。そういうときにどさくさ紛れに東北銀行の株は処分しました。だから、全然整合性がないのです、やり方に。やっぱり優良株、資産株というのはそういう前向きな施策に本来使うべきなのです。どさくさ紛れに、いわば数合わせにもならないです、これ、実際には。私は、そういう点で改革プランというのが結局機械的な方針だから、この方針に基づいて引き下げるだけ決めて、どういうタイミングで何のためにということがないわけです。私は、そういう点では、もうやってしまったから仕方ないけれども、そういう機械的な取り組みではだめだと。部長さんにまたお聞きしたいけれども、こういう機械的な平成 18 年度までという方針は、実質上私は見直すべきだと。委員もいろいろ言っているように、平成 19 年度以降の、いわばあらしと言われるような状況に対応するためにも、こういう余り意味のないような引き揚げの仕方というのは、もうやめるべきだと、見直すべきだと。少なくとも今の知事の任期中に全部やるなどということは、これは絶対見直すべきだというふうにお聞きしたい。

それと、やっぱり最大の諸悪の根源は地方交付税の大幅削減ですね。きのうも平成 16 年ショックだというのが指摘もされて、私はやっぱり三位一体改革の全国知事会のやり方が政府に利用されているのです。今地方財政をどうするといったら、地方交付税をやっぱり守るということです。ここでがっちりやらないと、何か意味のない地方分権、権限移譲で財

政を逆に減らされるなんていうやり方ですよ、今の三位一体改革というのは、実際には。そういう対応の仕方、知事は地方分権の旗手なんて言っているけれども、実績全然ないです、本当に。そういう点でいけば、やっぱり県や市町村にとってみれば、これ地方交付税というのは世界の中でも最も合理的なシステムだと言われる制度です。特にこういう地方の県や市町村にとっては、本当にすばらしい制度だと思うので、そういうことも含めてやっぱり知事が対応すべきだと思いますが、いかがですか。

○相澤総合政策室長 三位一体改革関連でございますけれども、国庫補助金の廃止、それから税源移譲、交付税改革と、こういうふうな形なのでありますが、交付税改革については、絶えずずっと国、地方とも財政的に非常に借金が膨らんでいると、こういう状況の中で、財政的な危機の中で交付税についてはずっと議論が行われてきたと、こういう経過がございます。そういう中で今回三位一体改革、地方の側ができるだけ主導権をとってやっていこうと、こういう取り組みでやってきているわけでございまして、国庫補助金の廃止、それに見合う税源移譲、そしてこの交付税もしっかりいわば本来の筋に沿って守っていこうと、こういうふうなスタンスで知事会、あるいは6団体取り組んで政府と協議をやっていて、こういう取り組みをやっております。大変厳しい戦いをやっているということは事実でございますけれども、6団体、来月の14日も総決起大会、東京でございまして、当然交付税、大きな声を上げてといいますか、政府との交渉をしっかり進めていくと、こういうスタンスをしっかり守っていききたいと、こういうふうに思っています。市町村の問題もございまして、そういう背景もございまして、しっかりやっていくと、こういうことで取り組んでいきたいと、こういうふうに思っておるところでございます。

○時澤総務部長 いずれこの歳入歳出やるとどうなるかということで、これを埋めるべく今後いろんな手だてを考えないといけませんので、その中でやりくりによらないことを基本にしつつ、歳入歳出構造を基本的に見直すという作業を今から始めますので、前半の御質問につきましては、そういう中でいろんなさまざまなことをさらに考えていく必要があるというふうに考えてございます。

それから、交付税は先ほど申し上げました、逆にあの交付税ショック、200億円が削られたからこそ知事会も燃え出したという面もあると思います。あれがきっかけになって、やはり知事会としてきちんと戦わないといけない、交付税を守らないといけないという態度も出てきたのだという、やはりきっかけになったところだと思いますので、当県のような非常に交付税に頼っている県、市町村については、やはりそのところはきっちりと議論をして、守るべきものは守っていくというふうに考えていかなければならないというふうに考えております。

○斉藤信委員 三位一体の改革の考え方は、ちょっとずれているので、これ以上、今回議論の場では余りないので、やりません。実質結局は権限移譲といたって中身がないし、財源がなくなっているというのがもう最大の問題です。それで、私確認だけしたいのだけれども、そうするとこの改革推進プランというのは、平成18年度まで引き揚げという方針だけれど

も、結果的にはこれにこだわらないで、穴埋め的な対応ではなく努力をしたいと、こういうふうに理解していいのですね。

○時澤総務部長 そこも含めて検討させていただくということでございます。

○吉田昭彦委員長 そのほかありませんか。

○嵯峨耆朗委員 2月版ですか、2月版というのは、これは行財政構造改革プログラム、我々の手元に今ないですよ。ないというか、これは多いとかではないから配付されていないのか、配付されていましたか、2月版というのは。私持っていないわけですが。

（「配ってます。」と呼ぶ者あり。）

○嵯峨耆朗委員 わかりました。それで、ちょっとついでにあれなのですけれども、他の6つの法人があるわけなのですけれども、例えばアイシーエスとか、またもう一個が計画どおり、平成18年度内に処理する予定なのですか。

○相澤総合政策室長 アイシーエスにつきましても、今所管部でいろいろ検討を進めているというところございまして、基本的にはこの行革プログラムの方針に即した形で進めてまいりたいと、こういうふうに考えております。アイシーエス自体、相当ある意味では利益も上げておりますし、財務基盤もしっかりしてきていると、こういう背景がございます。そういう出資目的はある程度達しているということで、平成13年にも既に所有していた株の一部を売却しております、今回残っている部分の売却についてもいろいろ検討していると、こういった状況です。所管部が検討するということです。

○嵯峨耆朗委員 所管部がということなのですけれども、アイシーエスというのは、私設立当初のことでよくわからないのですけれども、政策的な部分もあって、かなりのアイシーエスの売り上げというのは、岩手県も発注した、そしてソフトもつくってきたという経緯があると思うのです。だから出資目的を達成したというか、一般の企業であれば必ずしもそうでないでしょうけれども、そうだとすれば、少しまた違うような気がするのです。そう簡単に売っていいのかどうか、切っていいのかどうか、そういう疑問を持っています、機械的に。売ったから、その10%、350万円の出資したのがいくらになっているかわからないのですけれども、それよりはむしろ一定の関係を持っている方がいいのではないかという気がするのですけれども、というふうに担当に言ってもらえないでしょうか。

○相澤総合政策室長 基本的に県が出資する場合に、立ち上がり期でございます、会社の立ち上がり期に政策的にこの会社を育成しましょうと、こういう視点で出資をするということでございまして、経営が軌道に乗ってくると、財政的にもしっかりしてくると、こういうふうな形になりますと、出資を引き揚げて自立をしてやっていただきたいと、こういうふうな基本的な考え方をベースに置いて出資法人考えております。そういう中でアイシーエス自体は相当財政基盤よくなってきていますので、あの会社はほとんどもう自立してやれるということは、ほとんど無借金でしっかりした経営をやっていると、こういう感じでございます。そういうところを客観的に見つつ、出資引き揚げについて今取り組んできた。残っている分についても、今所管部が検討していると、こういう状況でございますので、財政基

盤の状況と、こういうところがございます。

○伊沢昌弘委員 大変御苦労さまです。長年にわたって行政改革の大綱から始まって流れてきて、途中経過では議会に報告をいただいてやってきたわけです。これ議決事項ではない、管理運営事項だと。今株が問題になっていますけれども、土地の県有林についてもそれぞれ遊休地について売ってきていると。これ議会の中であそこを売ってどうのこうのというふうな話し合いまでなかったと私は承知をしています。

そこで、今齊藤委員は平成18年度にこだわらずにちゃんと見越してやれと、検討しますと言ったのですけれども、これは計画ですから、変わることがあっても私はよいと。実は、きのうの説明と、きのうの平成19年度以降のショッキングな2,454億円のあれだと、粗々だと言われながら、実はあの話のきのう聞いていて、とんでもないやつ持ってきたなと私は思っていたのです。基本的には、収入見込み含めて交付税がこうなっていくと、県税がこうなっていくと。人件費も含めて一定程度のあるけれども、今勧告をされている分も多分見越していない数字だと思うのですけれども、そういうものを入れて、そして公共事業費も動かさないという前提のもとでやっていくと、毎年600億円足りない。こういうものをぼんと出しておいて、だからいろんな意味でこれからいろんなものやっていくといったときに、県の関係団体に多くの皆さんがいると思うのですが、これではもう岩手県政からの、県からのいろんな政策というのは、今言ったように、今までの交付金なり補助金なりのそれぞれの団体に行っている、全部凍結されてどうなのだろうという、かなり岩手ショックが起きているのではないかなというふうに、けさの新聞見て私は思ったのです。

このプログラムに進んできて、これ今お話があったように、何十億かの株券が出ているという。これに基づいて、それ以降のものも平成18年、19年以降のところに後年度負担がどう減るのだという姿が見えないというのがやっぱりあると思うのです。いよいよ足りなくなったときでいいのでないかというのが多分今までの議論の中で来ているやつなのです。県民も何か2,000億円足りないから、計画の中で株の何十億円かを売るのだと、こういうことだけでは多分焼け石に水で本当にいいのかというふうな思いになると思うのです。その辺がもう売ったり財源を確保するというのは当局の管理運営事項ですから、それはいいのですが、みんなが理解できるような形がないと、今あるやつ全部使ってしまえと、あとはこれからまた考えると、こういう言い方できのうの粗々で出てきたやつに私はどうも疑問を実は持ったのです。もっと粗々ではなくて、粗を削って、若干サンドペーパーをかけて、こういった部分を改革していけば支出が抑えられると。収入も含めて三位一体の改革で今相澤さんがおっしゃったように、交付金、交付税問題も含めてやっていく必要があると。後年度負担をするといった県債への交付金、交付税措置も含めて盛り込まれると言っているが、盛り込んでいると思うけれども、実際使うお金はどんどん減っていると。本当は湯水のごとく交付税ふえなければならぬのですけれども、余りふえていないのです、自由に使える部分が。それらも見えない状態で出てきているというところにちょっと私も疑問を挟む部分なのです。もしこの計画の中でこういった財源、株も含めたいろんな出資の引き揚げを



した際、微々たるものだけれども、後年度にこういう形で効果があらわれるというところが当然あると思うのです、県債にぶち込んでしまうのもあるだろうし、新たな借金をしないで事業に回せるというのもあるのだけれども、一発主義で終わってしまって、最後に困ったときに、このいわば家庭で言えば貯金の部分が使えなくなったということに不安を持っているところをできるだけ解消する努力がこれから必要ではないかなと思うのですけれども、いかがでしょうか。

それと、売りについても、引き揚げについても市場がからむやつですから、難しいテクニックがこれはあると思うので、その辺も関係する会社と株式会社と綿密な計画が必要だと思うのですけれども、そういった難しさも多分あると思うのですけれども、あわせて私が今言っている疑問点に対して何らかのコメントがあれば教えていただきたいなど、こう思っております。

○時澤総務部長 昨日出しましたのは、これからこうするというのではなくて、現状を正直に申し上げますとこういうことをございますので、このままですと、18、19年度以降大変なことになると。しかも、やはり強調したかったのは、やりくりが限界に来ていますから、やりくりに今まで頼ってきた部分がなくなるということもあわせて皆様方に御承知おきいただきたい。その上で今からどんなことをするべきか、していかないといけないかは、今からこの行政構造改革の次の分野に反映させるべく検討していくということをございます。したがって、まだどうするというのは現在詰めております。当然職員のスリム化というのも出てくるでしょうし、事業の見直しというのも出てくるというふうに思いますので、そうした歳出の見直し、あるいは歳入をどうやって増加させるかというのは産業政策としてありますから、そういったこともあわせて考える中で、このプログラムを、次のプログラムということ完成させるわけをございますから、今のこのこれがプログラムということではなくて、現状認識という形で出しているということ御理解をいただきたいと思ひますし、その中で今からの議論ということをしつかりとしていくと。今後の議論もまたしつかりとしていかないといけないと思ひますし、それはやはり将来を見据えてどうしていくかということを明確にしながら進めていきたいというふうに考えております。

○伊沢昌弘委員 私は、別に出した趣旨は理解をしました。県民がぼろんと見たときに、話の中で出てきて、いろんな部分どうなるか、シミュレーション出せということも含めて議会からもあったと思うのです。ただ、粗々の部分はぼろっと出て、平成22年までですから、あと5年間、結局岩手県は大変なのだなど。そういう認識を持たせるための資料として出したと思うのです、基本的に。でも、いやこんな大変だったらもうどうしようもないではないかと思う県民もいっぱいいると思うのです。説明をきちっとしたとおっしゃっていますが、新聞記事だけ見たら、これ本当に岩手ショックになっていると思ひます、基本的に。だから、それらも含めて、だから今のやつの平成18年までの改革の部分で進むのですよというところ、これ逆に言えばこの議会内でもこの株1つとっても、本当にいいのかというふうな議論に今なっているわけなので、これも処分をしながら、プラスをしながら引き継い

でいかなければならないというところがやっぱりみんなにわかるようにというか、これだけ言ってもわからないのかと言われそうですけれども、理解をさせる努力というのは絶対必要でないかなと、こう思ったものですから、発言をした次第です。済みません。

○吉田昭彦委員長 そのほかありませんか。

（「なし。」と呼ぶ者あり。）

○吉田昭彦委員長 ほかにないようですので、株式会社岩手銀行及び株式会社東北銀行に関する取り組み状況についての質疑、意見交換を終わります。総合政策室長及び総務部長初め皆さんは退席されて結構でございます。御苦労さまでした。

次に、岩手県住宅供給公社の取り組み状況について調査いたしたいと思いますが、本日は執行部のほか、公社からも参考人として御出席いただいております。

それでは、本日御出席をいただいております参考人の方々を御紹介申し上げます。

岩手県住宅供給公社の笠原光雄理事長さんでございます。

同じく小野寺篤信常務理事さんでございます。

同じく遠藤譲一総務部長さんでございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、参考人に説明を求めます。

○笠原光雄参考人 ただいま御紹介いただきました公社の笠原でございます。よろしくお願いたします。本日は、当委員会に出席させていただきまして、説明の機会を与えていただくことに厚く御礼申し上げます。

私からの説明は、平成 20 年度の公社廃止の決定を受けてから、翌平成 16 年度の販売経緯を、資料はございませんけれども、簡単に御説明させていただき、その後平成 17 年度の販売方針をお手元の資料に基づきまして御説明させていただきます。

まず、平成 16 年度ですが、岩手県住宅供給公社の廃止決定を受けて、整理運営計画案を県と協議の上、昨年 9 月に理事会報告をしております。その内容につきましては、委員の皆様には既に県から御説明しているところでございますが、骨子は解散時点までの 5 カ年ですべての保有資産の処分をすることとなったわけです。そのための 1 年目が平成 16 年度ですが、販売推進の基本策といたしまして、担当エリア制、県北とか県央、県南、それから紫波をとり、効果的な営業活動を全職員で実施いたしました。

販売推進策といたしましては、市、町に設置している出張所との連携を強化し、地元広報紙への公社情報掲載回数の増を図っております。また、販売網拡大のために宅地建物取引業者への訪問、さらに実績のあるハウスメーカーへの公社情報提供等のために全職員が精力的に訪問を重ねて販売推進を図りました。

広告宣伝については、新聞、テレビ等を活用して、多くの県民の方々に公社情報の提供を実施し、そのためアヴニール紫波団地、石鳥谷ニュータウン団地においては、団地見学会を開催し、さらに各地の住宅祭、産業祭などにも参加して、可能な限り情報発信に努めました。また、各種団体への営業活動は日々継続的に実施してまいりました。

次に、雫石町の星の駅、胆沢町の胆沢ニュータウン若柳、久慈市のパーシモン大川目など

5団地においては販売不振が続いていることから、販売重点団地と位置づけ、20%オフのキャンペーンを実施し、また100坪以上の大きな区画がある団地においては、100坪以上の宅地売り切り制を実施するなど、きめ細やかな販売推進に努めてまいります。

このように、平成16年度におきましては、活発な営業活動とともにさまざまな対策を実施してまいりました結果、92区画の販売ができました。計画の50%の実績となっております。

以上のような結果を踏まえて、平成17年度も依然厳しい社会情勢ではありますが、さらなる販売促進を図るために、お手元にお配りしている住宅供給公社の資料の平成17年度販売推進実施計画をことしの3月に策定しております。お手元の資料を御覧ください。

2枚めくっていただきまして、2ページですが、平成17年度販売推進実施計画となっております。この実施計画は、大項目で販売目標、販売計画、販売推進策の3つに整理しております。

まず、2ページの1の販売目標は、平成17年度の宅地販売計画区画数の達成を目標としております。

次の2の販売計画は、平成17年度196区画を販売目標値に設定しております。これは、平成16年度当初の全体残区画数695区画を平成20年度の解散までに完売するために、各年度に傾斜配分した数字であり、今年度が最も高い数字となっております。ちなみに、今年度、10月26日、昨日ですが、現在の実績は128宅地の申し込みをいただいております。これは、本年度計画の65.3%となっており、残り5カ月間で何とか計画の196区画を達成できるように頑張っております。また、昨年からの累計といたしまして、10月26日で220区画となっておりますので、残区画数全体695に対しまして、31.7%となっております。

2ページの3の販売推進策ですが、(1)の基本事項、それから3ページの(2)の販売手法の強化、4ページの(3)の広告宣伝の強化、(4)の各団体との連携強化、5ページの(5)のイベント開催日程に、この項目は分けて整理しております。

済みません、2ページに戻りまして、販売推進の基本事項の1つには、販売推進体制の強化のためにアヴニール紫波事務所に職員の増員を図り、営業推進の軸として体制をとるとともに、本社とアヴニール紫波事務所で実施していた土日、祝祭日の職員配置を今年度から新たに石鳥谷ニュータウンでも実施して、お客様のサービス向上を図っております。

また、一関市のレークタウンおざわにおいて、団地PRの強化のために民間の展示住宅と連携し、見学会など公社PRを行い、さらに団地入居者と現地駐在員契約を結び、PRあるいは取り次ぎなどのお客様のサービスの向上を図ることとしております。

次に、基本事項の2つ目ですが、団地別に地域の実情によりA、B、C、D、Eと区分して販売手法も差別化を行い、特色を出すことにしております。

まず、Aグループですが、アヴニール紫波、石鳥谷ニュータウン、一関のレークタウンおざわの3団地を早期販売するために優先的に営業活動を行い、販売推進を図っております。

Bグループは、残りの区画が少ない宮古市の西が丘団地など10団地ですが、販売推進価

格を設定して、団地の完売を目指しております。今年度のこれまでの実績は、宮古市の西が丘団地、千厩町の萩の森団地、盛岡市の松園ニュータウン、サントウン松園の4団地が団地として完売しております。

次に、Cグループですが、Bグループと反対に、残りの区画数が多く、売れ行きがいま一つの団地を対象にキャンペーン価格を設定、住宅事業者へのまとめ売りで販売促進を図っております。

次に、Dグループですが、販売実績、問い合わせなどから見て、今後個人販売が困難な団地として久慈市のパーシモン大川目、胆沢町の胆沢ニュータウン若柳の2団地を住宅事業者等に一括譲渡で打開しようとして計画しておりました。しかしながら、パーシモン大川目につきましては、実施に当たり公社団地は状況のいかんにかかわらず、まず個人販売を先行すべきと判断いたしまして実施しました。その後住宅事業者等へのまとめ売りを実施いたしております。結果は、10月26日現在で42区画のうち40区画販売することができ、残り1区画となっております。

なお、詳細につきましては、この後引き続き当社の遠藤総務部長から、この件に関しまして説明させることとしております。

戻りまして、もう一つの困難団地である胆沢町の胆沢ニュータウン若柳に関しては、パーシモン大川目同様、個人販売を先行しながら、大川目の今回の教訓を生かしてこれから販売予定となっております。

次に、3ページの(2)の販売手法の強化策ですが、1つ目はAグループの販売優先団地、それからBグループの残区画が少ない団地、あわせて12団地において外構工事などの費用50万円を限度として支援する住まいの環境づくり支援を実施し、より販売促進を図っております。

強化策の2つ目は、A、Bグループに残区画が多い販売不振団地のCグループを加えて16団地において住宅が完成後、1カ月間以上展示する場合は住宅公開宅地として宅地価格の10%オフを実施しております。

4ページになりますが、強化策の3つ目は、住宅事業者等に3宅地以上まとめ売りする場合の要領の改定を行い、より効果的な運用を図ることとしております。この要領は、平成14年10月からアヴニール紫波団地において3区画以上何区画売っても10%オフとしていたものを、困難団地を除き全団地を対象として販売状況により区分し、見直しをいたしました。その内容といたしましては、アヴニール紫波団地など13団地において、3区画以上何区画購入しても10%オフとする均等割引団地と、雫石町の星の駅団地など4団地においては3区画以上1区画増すごとに割引率がふえる傾斜配分割引団地とすることに決定して改定いたしました。販売促進につながるものとしております。

なお、困難団地につきましては、調査検討期間をとり、その対象を検討してから実施することにしており、久慈市のパーシモン大川目は6月から実施しておりますが、胆沢ニュータウン若柳は先ほど御説明したとおり、これからの販売予定となっております。

強化策の4つ目ですが、個人の2区画以上のまとめ売りにつきましては、需要の把握なども含めて制度の醸成等の期間が必要と判断して現在実施しておりません。

次に、(3)の広告、宣伝強化ですが、効果的な宣伝をするために外部の知識導入を図っております。

(4)の各種団体の連携強化ですが、5ページに入ります。①、昨年に引き続き出張所、市、町との連携を密にしながら、団地情報、地元広報紙への掲載、各地の住宅祭等各種イベントの機会をとらえて情報を提供しております。

次の②の宅地建物取引業協会会員との連携を拡充しながら、情報共有化を図り、販売推進に努めております。

③は、県内の実績あるハウスメーカーを対象にして情報提供しております。

④としては、職員が各種団体等を重点に営業活動を活発化させております。

次に、(5)のイベント等の開催ですが、公社独自のイベント、御覧のとおり団地で開催することにしております。先週の土日が一関のレークタウンおざわで開催しております。また、今週の土日がアヴニール紫波、石鳥谷ニュータウンでそれぞれ開催することにしております。

資料に基づきましての説明は、ここまでですが、分譲宅地に限らず、その他の保有資産のすべてを処分して、現在公社が抱えている債務をきっちりと返済し、出資団体あるいは県民の皆様にご迷惑がかからないように役職員一丸となって引き続き努力していく覚悟でございますので、今後とも御指導のほどよろしくお願い申し上げます、説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

○遠藤譲一参考人 では、お手元にお配りしております資料、大川目の前に前回の当委員会で話題になりました団地開発に当たりましての住宅需要調査の状況について御説明させていただきます。

まず、1番でございますが、市町村の要請による宅地開発としておりますが、当社が開発いたしました団地は、そのほとんどが市町村からの要請により開発したものでございまして、市町村から開発の要請があった場合、公社におきましては市町村の要請による宅地開発取扱要綱、平成5年度に作成しております。これにつきましては、次のページ、9ページ、10ページを見させていただきますが、この要綱に基づきまして公社内部で調査検討するとともに、県及び地元市町村と協議を行った上で実施するかどうかを判断しているという状況でございます。

具体的には、比較的最近に実施いたしました例として3つ載せてございます。まず久慈市にございますパーシモン大川目でございますが、実施時期は平成6年1月から3月まででございます。概略になっておりますので、そこは御了承いただきたいと思います。公社団地の年間住宅需要見込みといたしましては、久慈市全体の年間の住宅需要見込みが約250戸になっております。この公社団地のシェアは最小で6%、最大で15%というふうに予想いたしまして、公社団地の年間住宅需要見込みは15戸から37戸というふうな報告がされて

おります。これに基づきまして、調査結果では団地開発規模といたしましては、1戸当たり敷地面積240平米、計画戸数100戸、開発面積、山林の場合は4.8ヘクタールと、畑、水田の場合は3.7ヘクタールが適当であろうという報告がございまして、ウの実際の団地開発の規模は1戸当たりの敷地面積258平米、計画戸数44戸、開発面積1.8ヘクタールとしたところでございます。

次の雫石町にございます星の駅団地は、調査時期、平成7年9月から10月となっております。年間住宅需要見込みは雫石町全体で215戸と見込んでおります。この公社のシェアは6%から11%というふうな数字が出ておりまして、これに基づきまして年間の公社団地としては13戸から24戸と見込まれるというふうになっております。その調査内容におきましては、団地開発規模は1戸当たりは250平米、計画戸数120戸、開発面積4.3ヘクタールとなっておりますが、実際の開発面積は1戸当たり288平米、計画戸数85戸、開発面積3.7ヘクタールというふうに若干の縮小を図って実施しているところでございます。

(3)は、陸前高田市にございますエコタウン鳴石でございますが、調査時期、平成7年9月から10月まででございます。同様に年間の住宅需要見込み、陸前高田市の件数は年間250戸、このうち公社団地のシェアは6%と推計されておまして、年間の公社団地の需要見込み15戸というふうな数字になっております。これを受けまして、1戸当たり敷地面積280平米、計画戸数70戸から75戸、開発面積70.9ヘクタールという結果が出ておまして、実際の開発規模は1戸当たり面積は284平米とほぼ同様になっております。計画戸数は、ほぼ同様の72戸、開発面積も同様の77.8ヘクタールとしたところでございます。

次が先ほど御説明しました当公社の要綱でございます。これについては、省略させていただきます。

続きまして、11ページ、パーシモン大川目団地の販売の経緯でございます。恐れ入りますが、ちょっと詳しくなりますが、説明させていただきたいと存じます。

13年3月に販売開始いたしました募集区画数44、平米単価3万1,910円。13年の4月から販売いたしまして、価格は前年と同様ということで、13年の10月に分譲住宅として1戸販売しております。14年度になりまして、14年5月に同じ単価で分譲住宅1戸販売、合計2戸販売しております。15年度に入りまして、宅地単価は14年10月に不動産鑑定を実施いたしまして、それをもとにいたしまして、平米単価2万5,600円引き下げたところでございますが、あわせましてこの年から宅地のみ分譲に切りかえたところでございますが、申し込みはございませんでした。16年度に入りまして、宅地単価は15年度と同じといたしまして、分譲方式も宅地のみというふうになりました。16年5月には、久慈出張所という扱いになっておりますが、久慈市におきまして地元のアンケートをしていただきました。市民の方130名、建設事業者55社と、あと入居いただいている2世帯にアンケートをさせていただいておりますが、宅地価格が高いと、あるいは場所が悪いと、日常生活する上においてお店あるいは病院等がないと、遠いというふうなお話が出ているところでございます。平成16年5月には、当公社として、これは整理経営計画に絡みまして不動産鑑定を実施して

おります。平成16年8月におきましては、現地における団地案内看板等の設置等をしたところでございます。平成16年11月から翌年2月にかけては、販売推進策といたしまして、20%オフのキャンペーンを実施いたしました。関係業界にも足を運びましたし、まちの産業祭にも参加いたしました。問い合わせが全くないという状況でございます。平成16年4月、これは1年間の状況ですが、宅地事業者を頻りに訪問いたしまして、購入者の紹介をお願いしたのですが、難しいということで反応がなかった状況でございます。具体的には、やっぱり宅地価格が高い、建物つきで1,800万円以下でないと建たないというふうなお話とか、場所が悪い、生活環境が悪い、墓地が隣接しているということでマイナスの話をいただいております。

次のページでございますが、平成17年度に入りまして、何とかしなくてはいけないということで、さらに宅建業協会の業者の方々数社訪問いたしました。宅地価格の20%オフのキャンペーンでは無理だろうというふうなお話ばかりでございます。価格の大幅な引き下げが必要である、あるいは企業がまとめて購入するのであれば、販売リスク等を考えれば大幅なさらに割引を考慮してほしい、あるいはその中にはまとめ売りにより土地価格が安くなるのであれば、数宅地程度であれば購入可能かもしれないというお話をいただいた業者さんもありました。ただ、その方のお話では、それでも10宅地も売れば、あとは残るだろうと、それくらい状況は悪いというお話をいただきまして、それを受けまして、5月25日には2世帯の入居者の方に直接お邪魔しまして、これから値段を引き下げて販売しますということをお話をいたしまして、2世帯の方々からは、状況に対してはやむを得ないというふうなお話をいただいたところでございます。6月1日には、宅建業協会の久慈支部の会員の方々25社に案内を出しまして、14社お集まりいただいた説明会を開催いたしました。済みません、説明内容の概要ですが、6月6日から個人への募集販売を優先する、先着順で受け付けをいたします。その1週間後からは宅建業者、皆様へのまとめ売りを先着順で実施いたしますと。それから、3区画以上まとめて御利用いただいた場合には、キャンペーン価格から20%を割引いた価格で、さらに4区画以上は1区画増すごとに2%ずつ割引率を引き上げますというふうな御説明をいたしました。当日欠席された業者の方々には、資料を郵送させていただいたところでございます。6月6日には、個人の受け付けを開始いたしまして、12日までの、実質5日間でございますが、8宅地の申し込みをいただきました。翌週の6月13日からは宅建業者の方々へのまとめ売りも開始ということで、1社21区画のまとめた申し込みをいただいたところでございます。10月19日となっておりますが、昨日現在で、先ほど理事長お話いたしました。残区画42のうち40区画の申し込みをいただきまして、残りが2区画というふうになっている状況でございます。

大川目につきましては、ちょっと説明詳しくなりましたが、非常に厳しい反応だけございまして、実際に2つの区画を販売した後は3年間全く申し込みがない、そういうふうな厳しい状況の中でいかに販売をしていくかということで今年度まで販売になったものでございます。以上です。

○吉田昭彦委員長 ありがとうございます。それでは、質疑、意見交換に入ります。

ただいまの説明について、質疑、御意見はありませんか。

○中平均委員 御努力に敬意を表したいと思います。

では、久慈のことから伺いたいと思いますけれども、申しわけないですが、この6月1日の宅建業協会に先着順だと、こういうふうに着順、私も聞いていましたし、これは例えば3区画以上まとめて購入する場合には20%から、さらに1区画増すごとに2%ずつ割引率を上げることという説明は私は業者にはなかったと聞いていますし、そのときに配った資料にも、ここは私も見えていますけれども、割引きますとは、20%割引きますとは書いていますけれども、1区画増すごとに2%割引きますとまでの記載はなかったものと、私が持っている資料では、そういうふうになっているのです。ここまできちんとした説明はなかったというふうに聞いていましたので、そういう点が私は今回の売り方としては、ちょっといろいろな誤解を招く先着順、21区画まとめて買うということは、50%、1万3,000円からさらに半額になったのでしょうか。造成価格で一番最初は3万1,000円の単価ですから、それが原価の積み上げ方式で、これで売ってようやくプラス・マイナス・ゼロの造成だっただと思いますので、今度ほかの団地も売っていくのか、とりあえず売り切らなければならない、当然、中で残すわけにはいかないと思いますので、これは安くても売っていかなければならないというやり方はあると思います。あるので、この売るためにやっているのはわかるのですけれども、もうちょっと、例えば入札みたいな制度とかとれないのかとか、もっと売り切らなければ最終的にたたき売りになってしまうのも嫌なので、今のうちに少しでも売ってしまおうというのはわかりますけれども、何かやり方がないのかなというふうに思うのですが、その点はいかがでしょう。

○笠原光雄参考人 ただいまの御質問の中でも募集の形だと思っておりますが、募集の形には抽せんという形とか、あるいは先着順とかいろいろあると思うのですが、一般的に抽せんが必要な場合というのは、1つの場所に多くの方々が集中することが予想されるようなときだと理解しております。今回このような話でいろいろ御議論いただいているわけですが、委員御指摘のように、今回先々多くはないのですが、こういう場面を想定して、しっかりと配慮を重ねながらやっていきたいと、こう考えるわけです。

○遠藤譲一参考人 今、中平委員の方から、6月1日説明がなかったというふうなお話でしたが、当日私も説明会に出席いたしまして、基本的なまとめ売りの場合のルールを御説明いたしました。3区画の場合は20%割引、それから1区画ふえるごとに2%ふえると、引き上げるという御説明は申し上げました。

○中平均委員 6月1日の説明に関しては、多分はあとと言った、言わないの話になると思いますので、当然担当の皆さん、遠藤さんなどを初めそんな説明をしたと思いますし、したということだと思います。ただ、私から逆に聞いた範囲では、やっぱりそうではないように言われている方も、この参加者、業者さんであったので、その点がやっぱりはっきりしなかったことが問題だったのかなと私は思っていますので。



さっきも言いましたけれども、平米1万四千幾らの資料で皆さんに業者さんに配ったやつにも、ここまでの詳しい、2%ずつ割引率が上がるという記載はあったのかなという、私ちょっときょう資料持ってきていないのですが、これから多分ほかの同じグループで胆沢もやっていくと思いますので、そういうところをやっぱり考えていってもらいたいなということと、あとさっきも言いましたけれども、先着順でやっていくというのも、それはそれで個人の人たちはいいかもしいかなのですけれども、例えば業者さんに売るときとかは、やっぱり情報がきちんと行っている、行っていないの話、だから先着順で行った人たちが何となく優遇されたようなイメージなので、これは先着順でなくて、3日間なり1週間なりで募集することはできないものかなと思うのですけれども。もしそうでなければ、もう一度そこら辺、一般的に言って、どうやれば売れるかというのを優先するのは当然でしょうけれども、公社なりでやってくれるわけですから一般的に見て納得できるような仕方で、今回久慈のやつは売れたからいいと言われるまでは、売れたからいいのだ、安くしたからいいのだという意見はあるのでしょうか、このやり方でやって、本当に一般的な評価として市民や県民に納得されるのか、そういうふうなところをきちんと整合をとりながら今後やっていってもらいたいと私は思っております。

○笠原光雄参考人 基本的には先ほどお話ししたとおり、いろんなことに配慮して今後やっていきたいと思います。

○藤原良信委員 嵯峨委員への関連です。先にやります。

審議の委員会ではございませんから、何度も言うように、勉強会ですから、参考までにとりあえずお聞きします。

皆さん方ここに出席しておりますということは、いわゆる公共に関してのことなのです。ですから、公共事業の入札ではあり得ないのです、先着順というのは。これは、公共事業ではありませんけれども、皆さん方ここにいらっしゃるということは、どういうことを意味するかというと、出資法人で県が関与しているからなのです。ですから、それに準じた入札をしていくことは当然なのです。私は、そこで確認ですけれども、この先着順というのは、なじむものなのですか、大体入札として。要は、疑いが出てくるとか、あるいは予測とか、いろんな見方をされる原因になってきますね。しかも、単価がまとめ買いをすれば、これだけ安くなりますよ、先に来たのに決めますよとなったら、ディベロッパーは先に情報収集したから行くでしょう。ということに見られるのがごく普通の当たり前なのです。ですから、そういう意味でお尋ねをいたしますけれども、こういう先着順というのは、どのくらい前からやっていたものですか。これ売却すればいいというものではないのです。そのためには、手段選ばないというのでは、これはそれとこれとは別ですと私は思うのですが、そういう意味でお聞きいたします。

私は、久慈の県会議員の中平委員、それから嵯峨委員からも言われておったのですけれども、「こんなことあるものでしょうか」と、「いや、それはないでしょうね」というふうに、僕はそんな話は言っていた経緯がありました。先着順、改めてお聞きいたします。

○遠藤譲一参考人 当社は、公社法の適用を受ける団体でございます、中には基本的にそれを受けまして、平成 13 年度までは一定の期間を定めまして、申し込みをいただいて、それで複数の方の申し込みがあった方については抽せんするというやり方をとってまいりました。ただ、現在の法律の制度上、抽せん方式も可能というふうになっておりますので、その後の 10 年度以降ですか、やっぱりかなり売れ行きが厳しいというふうな状況等もございますので、そこで特にこの宅地販売については先着順に切りかえたと、やり方を変えたというふうな状況でございます。法律の制度としては、それも選択肢としてあり得るというふうに考えています。

特に久慈市の場合なのですが、先ほど御説明申し上げましたが、44 の区画を開発いたしました、平成 13 年度、14 年度に 1 つずつということで、それから約 3 年間問い合わせもない状況が続きまして、この中において公社を平成 21 年 3 月に廃止すると、それまでに全体の収支を健全な状況に持っていくというためには、やはりこちらで値段を下げればよいというふうに考えているわけではないですが、そうはいきましても今宅地価格がどんどん下落しているのが県内の状況なのですが、そういう中にありまして、数多く抱えております、695、これが 16 年 4 月当初の残宅地数だったのですが、これをいかに販売を進めて、最終的な廃止に向けて収支を合わせていくかということになりますと、かなり厳しいです。その中におきましては、この久慈市大川目団地、これは特にお客様の反応がかなり厳しいという中で、では買っていただける価格は幾らなのだろうというふうなものをいろいろ情報収集した結果でやりました。昨年度は、20%キャンペーンを、それだけ値段を引くということでもお客様から問い合わせが一件もなかったということだったものですから、徐々に下げるのではお客様の様子見が出るだろうということで、本気で売るのであれば、ある程度思い切って下げていかないと、お客様から買っていただけないだろうというふうに判断いたしました。

それから、あと業者も複数から御希望が出るというふうな情報は、実は全くございませんでした。1 つ書いておりますが、数宅地であれば考えた方がいいという業者さんが実は 1 つだけございまして、それ以外はほとんど期待できないなというふうに当公社としては考えてそういう厳しい中でのこの価格設定と販売条件の設定ということの実態なのです。

○藤原良信委員 そんなもの、実はこれは問題を含んでいる案件の題材の団地に見られませぬ。これは、1 つの取り決めの中では市町村からの要望に基づいて行動を起こすということが原則論であろうと思えますけれども、仮に要望があったとしても、ここに羅列しておりますけれども、なぜ売れないかで、入札の問題は問題としても、生活環境が悪い、墓地が隣接しているとか、そういうところを要望されたからって、血が通ったやり方しているのかなという感覚がするのだけれども。そういうところに、どうぞ、入ってくださいとやるものなのですか。だから、要はいろんな意味合いを含んだ団地のこういう進め方です。

それで、今遠藤さん言うけれども、これはここで論議することではないのだけれども、確認で今先着順というのはやれる範囲の話ですと言っていたけれども、なじまないと思いま

すよ。だから、これはなぜならば、冒頭僕は申し上げましたけれども、公共事業の入札ではありません。公共事業に準ずるのです。出資法人の入札だもの。ですから、これはやっぱり、では一定の期間公告をし、情報を提示し、そしてこういうところまで下げるけれども、それに希望する人は一定の期間で手を挙げてくれというような期間の中で、それでもだれもないという場合だったらだけれども、早いもの勝ちですよというような形でやれるその感覚が、私は、よっていろんな風聞が流れた場合、事実ではないとしても、事実でないことを当然祈っています、そうだと思いますけれども、そう思われるようなやり方をすることによって問題があると思うのです。それ以前の問題として、今説明を受けた中で、団地の開拓をしていった、要請をされたからと言ったけれども、何でもかんでもやる、そういうところでもやるのかということの問題等も、いっぱいいろんな意味含まれていますね、住宅供給公社さん。だから、その点でもう一度見解をお示しいただきたいと思います。あくまでもこれ確認事項なので、だからどうこうとここで論議、結論出す問題ではございません。ただ、大変な問題を秘めております。

○遠藤譲一参考人 市町村からも要請すれば、全部やるのかということにつきましては、過去においても要請をいただきまして、その上で調査検討した結果、実施しなかったものもございまして。

それから、先着順がいかぬというお話なのですが、少なくとも東北各県にございます公社につきましては、一般の民間の宅地業者と同じように、やはり宅地については先着順というふうな方法をとっているというふうに聞いております。

○藤原良信委員 もう一点だけ聞きます。

なぜこんなことが出てくるかという、先に満額で買っている人と、半分以下に下げられて取得する人では、買ってそこで住んでいる人は文句が出るのは当たり前なのです。ですから、そういうこと等が出て、ちゃんとした入札でやったというような形にするようにするのが当たり前だと僕は思います。ただ、言っておきます。これは、別な次元でこれやらないと、いろんなことを含んでいます。以上です。見解は結構です。

○嵯峨壱朗委員 私も久慈の方の一般宅地をつくっていただいたときに、これはその経緯知っていますので、それについては感謝申し上げたい。全然なかったことについては、景気悪いですからというふうに理解したいと思いますが、それで今のやるという中で、先着順という根拠、できるという根拠はどこにあるのかというのをまずお伺いします。いろんな住宅供給公社法施行令で見ると、準用、いっぱい法律ありますけれども、これのどこに基づいているのかということをお聞かせ願いたいと思います。

○遠藤譲一参考人 地方住宅供給公社法の施行規則というものがございまして、その中で地方公社、住宅公社がやるべき仕事として何種類かあるのですが、その中の積み立て分譲住宅というものがございまして。これは、一定期間積み立てていただいて、それに利息を足して、あと足りない経費を足して家を建ててやるという制度なのですが、それについては、この規則の中で募集期間を定めなさいということになっておりまして、一定期間募集いたしまし

て、区画整理後応募者が多い場合は抽せんするというふうな規定になっております。これに對しまして、積み立てをしないで上物つきで、建物つきで買っていただくというもの、一般分譲住宅というのがございますが、それについてはそういった条件が、規則上はつけられていないということでございまして、あと宅地につきましても、その一般分譲住宅と同じような形で、要するに積み立て分譲と物によりまして規定が違っているというふうなこともございまして、これからいけば、宅地の場合は特に規則の18条に原則として募集の方法によりなさいということはございますが、その募集のやり方が先着順あるいは抽せん方式というふうな限定がかかっていないというふうに理解しております。

○嵯峨耆朗委員 ということは、募集ということでしたね。その募集という理解の中に先着順という理解も可能であるというふうに判断した方がいいのですか。その判断する根拠というか、一般的にそうなのですか。

○遠藤譲一参考人 この原則としてというふうにございまして、この例外といたしましては、一般に募集をするのではなくて、相対で特定の方に、これもかなりの厳密な要件は定められておりますけれども、国の方からはそういった方法も考えられると。一般の方に知らしめなくて、特定の方と契約手続を進めると、これがこの原則に対する例外というふうに思っておりますので、そうしますと募集というのは広く一般の方に宣伝して契約手続を進めると、購入していただくというのが募集というふうに考えております。それで、規則の3条の積み立て分譲実態の規定の仕方の違いから、当公社としましては、先着順も可能と。明文上、先着順は可能であるとか、可能でないとかという規定はございません。

○吉田昭彦委員長 協議の整理上申し上げますが、法令制度上は禁止はされていないと、そういう先着順という方法、それは一般の住宅、宅地分譲販売の中で、一般の社会の中ではそういうことも行われているので、そういう方法もとり得るのだという解釈ですか。

(「そういうことになる。」、「一般社会と違うのだよ。」と呼ぶ者あり。)

○嵯峨耆朗委員 わかったというか、そういうふうに解釈してやっているという意味で。ちょっと視点をかえます。地方自治法があります。この今回の場合の売買の仕方というのは、この準用の中に地方自治法というのが、実は住宅供給公社の中にもないのかもしれませんが、こういった施行令の中で167条の2というのがありますけれども、競争、入札者が無いとき、「前項第八号の規定により随意契約による場合は、契約保証金及び履行期限を除くほか、最初競争入札に付するときに定めた予定価格その他の条件を変更することができない」というふうな、こういう文面なのですけれども、こういったものというのはどうなのでしょう、もちろん関係ないといえばそれですけれども、こういった点から解釈した場合に今回の取引というのはどうでしょうか。

○小野寺篤信参考人 委員御案内のとおり、自治法の施行令のしぼりはないということでございます。その今回の価格の取り扱いにつきましては、価格の設定の問題は公社法の方で御案内のことと思いますが、平成15年度から近傍類似の価格等を参考にして決めなさいということでございます。あとは、それはそれとして、あとどういう値段でやっていくかとい

うことについては、均衡ということはあるかもしれませんが、それ以上のことは特に何もうたっているわけではありません。

いろいろ御審議の中でいただいているところでございますが、久慈の大川目につきましては、御案内のとおり、るる御説明いたしましたとおり、非常に応募の状況が悪いということで、例えば応募の可能性が非常に多く予想されるという場合には、あるいは抽せんの方法ということもあろうかと思えますけれども、そういった状況が想定されないような場面でございますので、私どもといたしましては、先着順ということでやってきたところがございます。

○嵯峨耆朗委員 相手があることですから、これはこれ以上はあれですけれども、今後ですけれども、分譲していく場合には、そういった意味で説明つくようなそういったものをきっちり用意したほうがいい。内規も多分あるのかもしれませんが、恐らく誤解を招くし、今みたいに、そこみたいな業者が来た場合にも対応できるようなものをきっちりと用意して必要があると思います。

○吉田昭彦委員長 ほかにあれですか、斉藤委員、あと伊沢委員、住宅供給公社にかかわる部分については、昼時間になるかもわかりませんが、このまま継続して終えたいと思います。

○藤原良信委員 それはあれだよ、だって、そんな次の日程も決まっていて、それで時間でやめるものではないから、新たな、だってこの後もあるのでしょうか。

○吉田昭彦委員長 休憩しますか、では。

○藤原良信委員 休憩ですよ。

○吉田昭彦委員長 そうですか。

○藤原良信委員 確認なのですけれども、今お話しございましたけれども、法令上の決め方では禁止はされていないということなのですけれども、それはそれでいいのですが、要は一般的にはそういうこともやっている地域も、一般社会では、一般社会でも違うのだという意味で僕は前段で話をしたのです。ところが、ここの我々がきょう勉強会だけれども、皆さん方ここに出席されているという。一般の場合だったら、ここ来ないです。それは、県が出資をしている出資法人の事業で入札をしているということなので。だからこそ私はより解釈論でやる問題ではなくて、なるほどと思われるような慎重な対応をする必要がある案件の1つというふうな言い方で今申し上げたのです。だから、公共事業に準ずるといふ私は言い方をしましたけれども、そういうような形での入札というものをきちっと、しかも最初に取得した人と後から割り引きされて買った人と金額の差が大きい案件でもあるでしょう。そうした場合に必ず先に買った人たちは心なしかおもしろくないわけだけれども。だから、出し方についてはやっぱり総合的な判断の中で法律に準じた、だから解釈論というのはこの場面でも出てくるのだけれども、裁判でも訴訟の場合でも出てきますから、ですからそういうような感覚をきちっとどの見解でやっているのかな、それをもう一度ちょっとお示しいただければと思います。

○笠原光雄参考人 ただいままで御議論いただいた先着順に関しましては、先ほど来御説明した中に入っていますが、何年間も実は実施してまいりました。特に大きな問題はなく、要は抽せんをやることによってある時間帯がキープされてしまう側と、欲しい人がすぐそこに行きたいという、その場所もとれないというの、いわゆる抽せんでない先着順のよさの部分もあったわけです。そういうことを含めまして、過去何年間も、4年間につきまして特に大きな問題もなく、正直言って、抽せんやって、いわゆる1つの場所に何人にもふくそうするということはなかったものですから、実態から判断して今日まで来ているのも正直なところでございます。これから先々につきましては、今まで御議論いただいたことを十分に検討して、次のステップにしていきたいと、こう考えております。

○吉田昭彦委員長 それでは、委員の皆さんにお諮りしますが、会議の途中でありますので、この際、昼食のため暫時休憩いたします。なお、午後1時に再開いたしますので、よろしくお願いいたします。

参考人の皆様方には、大変時間の変更してあれですが、午後1時からの会議を再開するのに対応していただくようお願いいたします。

(休憩)

(再開)

○吉田昭彦委員長 休憩前に引き続き会議を開きます。

どうぞ、御質問、御意見を。

○伊沢昌弘委員 どうも御苦勞さまでございます。

久慈の話だけが進んでいるのですが、全体的な部分もお聞きしてよろしいでしょうか。売れないところを含めてA、B、C、Dといいますか、ランクをつけて、とりあえず持っているものを販売していくというのが今公社に課せられた大きな課題だと、命題だと思いますので、やっていただきたいと思うのですが、ちょっと大川目に絡んでだけ1点お聞きしたいのですが、まとめて売るといいう手法、多分これ初めてとられたと思うのですが、いっぱいこれからもそういう計画がありますね。まとめ買いの場合は、割引率を掛けていきますので、今持っている残りの区画の中で、こういう手法をとっていったときに、資産勘定で最終的に今ある資産とかでこれまでかけてきた費用等がどのようになるのかなど。個々別に売っていったら何割引かですべて売っていけば、多分プラスになると思うのですが、そういったところをどのように見越しているのか、ちょっとお伺いをしたいと思います。

○遠藤譲一参考人 いろんな販売方法があるというふうに考えておりますが、昨年9月策定いたしました公社の整理経営計画というものの中に書いてございます。これは、皆様のお手元にもお配りしておりますが、その中では昨年4月当初保有しておりました資産、これについては金額ベースで約半分程度で処分ができれば若干の黒字で終われるのではないかとというふうな試算はしております。昨今のこういう需給関係非常に厳しい中で宅地販売となっておりますので、この5割の目標に向かってどういう手法をとっていくかということになります。その中でまとめ売りも試算しておりますが、ただこのまとめ売りでどれだけのものが

販売できるかは、これはちょっと予測が非常に難しい、お客様あつての話ということになっておりますので、金額ベースでトータルでは半分程度までいければ黒字で終われるかなと。それがうまくいきませんと、マイナスもあり得るということで、きちんとしたまとめたもの、どう進めばどうなるかというところの数字までは持ち合わせていないのです。

○伊沢昌弘委員 あと2年、平成18、19年あるわけなので、その目標に向かって今進んでいらっしゃるということで、本当は今の時期に残っていた600区画が半分以上売れているというのであれば、あとはるるんといける部分だと思うのですが、3割ぐらいだということでもかなり厳しいのかなというふうな懸念もありますけれども、半分ぐらいということでも何とかかなりそうな見通しなのか、厳しいのか、その辺だと思います。いずれ売っていくということだと思います。

それと、さっきから入札だとか、先を買ったら売れるというやり方について藤原委員さんの方からいろいろ御意見があったのですけれども、まとめ買いで、例えば40戸残っていたと。そのうち10戸を買いたい人もあるだろうし、20戸買いたい人もあるだろうし、5戸買いたい人もあるというふうなことで、入札かけるといったって不可能ですよ、通常考えれば。5戸しか買わない人が入札とりましたと。では、おれいっぱい買いたいという人が次になんというのもあり得ないような気がするので、そこは慎重な上にみんながわかるような方法をぜひとってやってもらいたいというふうに思っています。

それと、もう一点なのですが、計画の中で解散後の清算事務の承継ということで、これからいろんな法律が改正、ことしなったのですけれども、それをまっぴら検討するという事になっているのですが、実は住宅供給公社ですから、県がかかわって皆さんが買った家に住んでいる方がいるわけですから、県内あちこちこれまで買った方々が。将来的に事務の継承の部分で、これからの検討だと思うのですけれども、私は県の住宅供給公社の販売する物件だから宅地を買って家を建てたもしくは建て売りで買った。将来的にもいわばアフターサービスというか、そこの部分がしっかりしているというところを買った皆さんが多いと思うのですけれども。そういった意味からいけば、なくなりました、すべて終わりですというふうな形で、今まで住んでいらっしゃる方に対するいわばアフターサービスというか、そういうところをきちっと事務の承継と書いてある部分、承継がどういう意味でこの計画の中にあるのか。残務整理だけなのか、そういうサービス行為等々含めてどのようになるのか、見えな部分なのですが、受け取ってアフターサービスができるようなきちとしたシステムもしくは担当等というのが必要なような気がするのですけれども、これらについては今後のことだと思うのですけれども、どのように考えているのかなということ。前にも出ていているとすればあれなのでも、改めてこの場でちょっとお聞きしたいと思いますので、よろしくお願ひします。

○笠原光雄参考人 ただいまの御質問、その後20年度以降の事務継承をどうするかということでございますが、まず公社といたしましては、先ほど来お話をしているとおり、基本的に処分をするということ、全部を処分するという形でいって、それから出てくる、その前か

らだと思うのですが、事務継承の次と言われているもの、それに対しては今後県と当然のように協議していくわけですけれども、来年度あたりから、これは言い過ぎかもしれませんが、少し私の考え、来年あたりからきっちりとその辺のところを詰めていかなければならないのかなと思っております。

○伊沢昌弘委員 詰めるということなのですが、ここは意見です。一定程度県のどこかの担当課がやるにしてもいいし、今いろいろやっている団体というか、いろんなところでそれらができるというふうなことをぜひ考えてもらいたいなというふうに思っているのです。

それとあわせて今プロパーの人たちも職員の人たちいるので、これらも前にも常任委員会でも部長さんにお聞きしたことだったのですけれども、今頑張っって次の就職先含めてやっているということになっているわけですけれども、かかわった人たちが別な形で、そういったところで受け皿があってもいいのかなというふうな漠然とした思いも私はあるのですから、そういった、せつかく売ったときにかかわった人がアフターのときにいるというのといないのでは、えらい違うと思うのです。私も民間のお店で買ったのですけれども、担当の方は退職をしたのですけれども、年に1回ぐらいお茶飲みに来るのです。何かあったら私に言えということ等々あって、非常に心強い思いをしているケースもあるものですから、そういったこと等々含めたものがやっぱり、県がかかわってやってきたということでの行政責任といえますか、そういった部分があるような気がしますので、ぜひ御検討いただければというふうに思っています。以上です。

○斉藤信委員 住宅供給公社が平成20年、廃止、解散と。私、廃止、解散先にありきで、残念な清算事業になっているなと思っているのです。資産超過で、もっと見通しを持って販売ができるし、県民の利益確保できる方策あったのではないかと私は前にも言っていたのですが、何かもう平成20年だから、そこまでに無理無理処分しなくてはならないと。だから、分譲価格の半分を割るような価格で切り売りという、私は大変残念な事態だと思うのです。それは1つ私の意見として言っておきます。

結局破産状態ではないのだから、私はそういう状態というのは、解決の仕方がまた違うのだらうと思うのです。早くやめさせた方がいい、傷が深くならない解散の仕方と、資産超過の場合には、もっと上手にやっぱり資産を売るとするか、やり方というのはあったと私は思っています。これは私の意見です。

これは、部長さんにお聞きしますけれども、なぜ資産超過にもかかわらず、平成20年という区切りを区切って、結果的には清算業務になってしまったのかと、それが1つ。

あと2つ目に、いわば住宅需要調査みたいな前に私が取り上げて、きょうその説明がございました。説明があつたけれども、皆さんが需要調査をやつて、結果的には完全にこれが裏目に出ているのではないですか。それがなぜなのか。恐らく市町村の要望があつたとしても、その場所にとかという特定はないのだと思うのだよね、恐らく。私は、この大川目にしても星の駅団地にしても鳴石にしても、もっとひどいのは江刺の向山、何でこういう見通しのない不良債権をつくることになったのか、私はこれはひとつきちんと、どこに何が問題か



とかということをお明らかにしておく必要があると思います。そうしなければ、やっぱりこの教訓は生かされない。それが2つ目です。まず2つ聞きますか。

○橋本県土整備部長 解散に至った経緯と申しますか、本当の理由は何かというふうな御質問かと思っておりますけれども。

○斉藤信委員 文書に書かれているのは、もう頭に入っているから。私が言ったことについてだけ。

○橋本県土整備部長 基本的には、公社の果たすべき役割はとうに終えているという判断をしたことがそもそもでございます。なぜ5年かということにつきましては、いろいろ議論があるかと思っておりますけれども、現在ある資産を販売あるいは処分するには相当な年数必要だという判断の中で、5年がいいか、7年がいいか、3年がいいかという議論はあるかと思っておりますけれども、その中から5年で何とか整理ができるのではないかということで決められたものというふうに理解しております。

それから、まだ債務超過になっているわけではないということで、もうちょっとやり方があるのではないかという話ですけれども、確かにそれはそうですが、毎年それなりの人件費もかかりますし、このまま売れ行きが伸びませんと、いずれ経営状態が破綻に近づくということになりますので、今のうちからということもあって解散を定めて、期限を定めて資産の処分に努力していただくというふうになったものというふうに理解していますので、それにつきましては、県としましても公社とよく連携を保ちながら進めてまいりたいというふうに考えております。

○遠藤譲一参考人 需要調査と実態が違うのではないかという話でございますが、その調査した時点では報告書がこういうものが出てまいりまして、これでいけば十分採算が合うというふうな報告をいただいておりますが、実際にはその後の経済情勢の変化ということが、県内の景気の低迷と直に影響を受けますので、そういった状況変化を読み切れなかったといえればそういうふうになるかと思うのですが、報告書が出た時点では十分採算合うという予測が、その後の状況変化によって、これは現状に至っているというふうにはなるかと思いません。

○斉藤信委員 全然それ回答になっていないのよね。そんな甘い話ではないでしょう。大川目だって、バーゲンセールやったけれども、9億円の赤字でしょう、そこだけ見ると。それ売らないより売った方がいいというだけの話だよ、あれ。だから、そういうふうこれからなっていくわけでしょう。大体大川目なんていうのは、経済情勢の変化ではないよ、これ、この理由を見たら、11ページの理由を見たら。何でこんなところへつくったのかと。恐らく民間なら絶対こんなことしないというやつでしょう。だから、あなた方報告書と言うけれども、だれに頼んでそういう需要調査したのですか。そして、自分たちで検証しないのですか、そういうのを、現場を見て。私は、例えば江刺の向山なんていうのは、かなり昔の話だよ。これが焦げついているのでしょうか。私は、そういう点でいくと、何が問題だったのか。幸いまだ破産状態ではないから救われるけれども、私はきちんとした造成をしていたら、本

当もつと全然違った展開になっていくと思うよ、あれ。だから、報告書が出たときには見込みがあったなんていうのは、回答にも何にもなっていない。どこに頼んで、あなた方はどういうふうにそれ検討して、どういう見込み違いを起こしたのか。江刺なんかそうでしょう。経済情勢の変化ではないでしょう。もう本当に今から見ていたら、何であんなところにつくったかということになるのではないの。そこのあたりをどういうふうに自己分析をしているのか。

あとは、特別優良住宅というのをつくっていますよね。この状況も教えてください。そして、これは基本的には民間への売却ということの基本にしているのか。あれは、国の補助金も入っているのでしょうか。だから、国の補助金入っている場合に簡単に民間に売れるものなのかどうか、現段階での特優賃の状況も簡単に教えてください。

○笠原光雄参考人 1つの需要調査につきましては、遠藤部長の方から話をした実態ではありますけれども、基本的には市町村からの要請があって、それを公社で受けるという判断をしたときには、需要調査をして、業界で作成したものをチェックして、それからまた県の指定という形で当時はやっています。当時そうやって売り出した結果、現在まで残ったというのは、これ我々の販売の努力が足りなかったのかもしれませんが。やっぱりそういう部分もあろうかと思しますので、とにかくそれについては頑張りますので、これから。

それから、2つ目の特優賃につきましては、まずもう既にも買ってある場所、いわゆる北上なり北上、盛岡なら盛岡の市とも協議を重ねまして、それをどうするかということ、あるいは引き取ってもらえるかとか、いろんな部分、それでだめな場合は民間という流れの中で県とも協議しながら対応しております。

○澤口建築住宅課総括課長 特優賃につきましては、国庫補助入ってございます。それで、民間に売るとなれば、公社はその補助金をお返ししなければならないと・・・

(「国に。」と呼ぶ者あり。)

○澤口建築住宅課総括課長 国に返す、そういう事態が生じてまいります。したがって、公社が売って、なおそのお金の範囲内になるかどうか、そこら辺はわかりませんが、補助金を国にお返しするという形になります。

○斉藤信委員 では、特優賃については、それだけ見たら採算が成り立つものなのかどうか、今の入居状況その他含めて。だから、今市と協議していると言うけれども、市が例えば市営住宅として今の基準で管理運営した場合に、入札してでもとれるだろうね。しかし、入らないような特優賃では、これは採算以前の話だから、それもちょっとどうなっているのか。これは、補助金返すというの、またこれ大変なことになるので、それを教えてください。

もう一つ、私雫石の星の駅団地は、これ平成16年度末で73戸売れ残っていると。紫波のアヴェニールだって一等地ですよ、紫波中央駅の。そして、広々として、あそこなんかは。私は雫石の星の駅団地でも盛岡の通勤圏から見れば、あれはいいところです。何でこんなに売れ残っているのですか。

(「買う人いないから。」と呼ぶ者あり。)

○斉藤信委員 いやいや、それは。いわばいろんな、向山みたいな恐らく売れなくなるのですけれども、住宅欲しい人にしてみれば、わたしは紫波のアヴニールとか星の駅団地というのは、まだ条件のいい方なのだと思うけれども、これが何で見込み違いになっているのか。これは、これから最後聞く農業公社ともかかわるので、もっとひどいところを農業公社売ろうとしているのですね。駅前の一等地の星の駅団地が何で売れないのか、ちょっとそこらあたり教えてください。

○小野寺篤信参考人 特優賃につきましては、ちょっと最近のデータないものですから、ことしの3月31日時点では、全体の戸数93戸分ございますが、そのうち入っているのが82戸という状況でございます。大体こんな程度で推移をしているところでございます。

それから、需要の関係でございますが、確かに現在その後非常に需要が下がっているわけでございますけれども、例えば久慈市の大川目の関係でいきますと、平成13年から平成16年までの平均では117戸、いわゆる建設戸数です。それから、雫石町では平成12年から平成16年までの平均では69戸、それから鳴石のあります陸前高田の場合は、平成12年から平成16年までの平均で年間100戸といったような戸数になってございまして、ちなみに久慈市の場合も平成8年から平成12年までの5年間では年平均173戸の建設戸数でございます。同じく雫石の場合は平成7年から平成11年までの5年間では平均140戸、陸前高田市の場合は平成7年から平成11年までの5年で平均139戸といったような状況であったようでございます。それから比べますと、かなりの落ち込みになっているということでございました。

○澤口建築住宅課総括課長 先ほどの特優賃の採算が取得した場合にとれるのかという部分でございますが、取得価格にもよると思いますが、例えば積み上げ方式で買うのか、それとも評価額で買うのかという形でちょっと違ってくると思いますが、取得価格によっては十分採算はとれるものというふうに考えております。

○遠藤譲一参考人 雫石の星の駅団地の状況でございますが、こちら造成当時は、やはりあそこは新幹線の駅ができると、駅の南側おりてすぐの場所ということで、町の方からもそれを契機に人口の定住化を適宜図りたいというふうなお話がございまして、造成したわけですが、実際にはこちらの紫波中央駅前等に、石鳥谷にも売っておりますが、この東北本線の南側にも団地を持っております。比べますと、やはり雫石は寒さとか、あるいは雪の話とかございまして、お客様は、あと通勤、時間とすれば電車通勤で非常に便利なのですが、本線の南側と比べると、あるいは盛岡市内と比較した場合には現実としてはなかなかお客様のつきが悪いというふうな現状がございまして、本年度これまで雫石も5区画の申し込みはいただけますので、これをさらに積極的に進めるというふうに考えておりますが、やっぱりこの条件が違うということがあられるかもしれません。

○斉藤信委員 そうすると、特優賃の場合は、市にこれ売り渡した場合には補助金の返還の対象にはならないと受けとめていいのですか。

それと、あと要望だけ1つ。優良物件もないわけではないので、何が何でも5年間で切り

売り処分するということがいいのかどうか、私はよくやっぱり県とも協議しながら、時間をかけても売れるところはあるわけです。そこあたりは本当にやっていかないと、余裕を持つてというか、もちろん皆さん本当に頑張っておられるとは思いますが、中期的な見通し、あわせてやっぱりこの5年間でどうやるかというのと、何が何でも5年間でというのとではちょっと対応の仕方が違ってくると思うので、私はちょっとそこらあたりは計画は計画だろうけれども、この間、住宅供給公社、長崎だね、あそこは管理運営があったので、再建ということでしたけれども、そこと比べればまだ岩手の方はまだいい方というか、あるのだと思うので、そこらは要望で私は指摘します。その市のことだけ教えてください。

○澤口建築住宅課総括課長 市に売り渡す場合でも、公社は補助金は返還する、それで市が買う場合に、市の方に補助金を、今は交付金になってございますけれども、それを国からいただいて市は買うというような形になります。

○吉田昭彦委員長 ほかにありませんか。

(「なし。」と呼ぶ者あり。)

○吉田昭彦委員長 それでは、これで質疑を終了します。

岩手県住宅供給公社の取り組み状況についての質疑、意見交換を終わります。

笠原理事長さん、小野寺常務理事さん、遠藤総務部長さん、以下公社の皆様方、本日は御多忙のところおいでいただきありがとうございます。

県土整備部の皆さんも退席されて結構でございます。御苦労さまでした。

それでは、次に社団法人岩手県農業公社の取り組み状況について調査いたしたいと思いますが、本日は執行部のほか、前回に引き続き公社からも参考人として中村世紀理事長さん、佐々木正勝副理事長さん、工藤悟総務部長さんに御出席いただいております。どうぞよろしくお願いを申し上げます。

それでは、執行部に説明を求めます。

○及川農業振興課総括課長 それでは、説明申し上げます。

御説明事項につきましては、先月の29日に吉田委員長さんと、それから嵯峨副委員長と打ち合わせいたしまして、指示されたとおりでございまして、本日の事項につきましては、いずれも雫石町南畑地区の用地に関する3つの事項でございます。

1つは、南畑地区の分譲販売の可能性についてはどうかということと、それから2つ目はコンサルタントの選定と成果の検証についてということでございました。3つ目は、農業公社があそこに農地を取得したときの、その農地としての適性がどうかということでございました。そういうことで、これにつきまして御説明申し上げます。

まず、1つ目の分譲販売の可能性についてでございますが、お手元に資料を、南畑地区の定住促進エリアの販売方針についての資料、2枚物をお渡ししておりますけれども、これにつきまして御説明申し上げます。

8月5日のいわて銀河ファームプロジェクト連絡協議会におきまして同意されました農的暮らしの希望者に分譲していくということで、定住促進エリアの販売方針につきまして

でございます。では、お手元の資料、お目通し願います。

1つ目につきましては、この資料の1として、農業振興地域から除外して、そして宅地として販売する方法を主体として、優良田園住宅制度を活用する方法で今後具体的に検討するということでもあります。

それから、2つ目は就農希望者、現状の状態で、今は農業振興地域の農用地区域になっていきますけれども、そこを除外して今のままで宅地つき農地ということで販売するというので、これにつきましては、農地につきましては10アール以上、普通は50アール以上ですが、10アール以上ということになっておりますので、特区等の適用がありまして、そういうことでそういう販売をしているということでございます。

その下に箱で囲んで販売方法別に整理して示しましたが、優良田園住宅制度を活用した販売につきましては、販売主体が宅地造成と住宅建設を一体的に行う事業者である民間事業者を提案コンペで選定していくというものでございます。販売区域につきましては、宅地つき農地販売区域、今のままで売る区域以外のところで、いわゆる提案コンペで決定していくということで、最大で19.2ヘクタールほどの区域で、現状区域が62区画ということで、1区画0.31ヘクタールほどの区画がありますけれども、そういう形を想定してございます。

販売時期につきましては、これから田園住宅制度の諸手続がございますので、平成18年の12月ごろから販売するというので準備を進めてまいりたいと考えております。今これにつきましては、家庭菜園の土壌改良等あった場合にはオプションで行う予定でございますし、開発の規模等によりましては、都市計画の関係、開発基準等の関係もくるかと思えますけれども、その辺のことも基準を満たすような制度があるいは必要になってくるかと思えますが、その辺も準備いろいろありますので、大体18年の10月ころまで準備にかかるものかなということでございます。

それから、もう一つは、その右側の方にありますけれども、宅地つき農地、10アール以上が販売でございますが、これにつきましては販売主体が、農地につきましては農業公社が販売しておりますが、雑種地、いわゆる宅地分につきましては農業公社はできないので、宅建業者の資格がないということで、宅建業者にやってもらうということでございます。

販売区域につきましては、地区の南西部分でございます。これは、福本農園、それから池田農園、今既にあそこに入居している方々の近くでありますけれども、そちらに設定しておりますので、最大で2.4ヘクタール、現状区画で6区画ということで、1区画0.4ヘクタール程度かなということで考えております。これにつきましては、販売時期につきましては、農業公社につきましてはいつでもいいのですけれども、宅建業者でありますので、その辺の調整つき次第直ちに販売していきたいと考えております。これにつきましては、農地の土壌改良、これは当然オプションで考えておりますし、あと施設の現状等を点検した結果、浄化槽、前に設置したのがあるのですけれども、それいろいろ傷んでおりますので、浄化槽等排雪施設の施設が必要かなということを考えております。

ところで、下段の方には優良田園住宅制度の概要を示しております。これにつきましては、

後ほどお目通し願えればなと思います。

次のページ、若干説明申し上げたいと思います。これについては、4者協議会の中で目的別エリアとして略図を示してございます。黄色の部分が農的暮らしの希望者に分譲したいという定住促進エリアでございます。区域の下方の方に福本農園と池田農園の付近に点線が、囲み部分2カ所ほどありますけれども、ここが宅地つき農地として販売する区域として考えたところでございます。それ以外の黄色の部分が優良田園住宅制度を活用して販売していくという区域でございます。

そういうことで、以上のような販売方針を持って、農業公社と連携をとりながら、さらには、地元雫石町ともかかわりがありますので、いろいろ順次進めたいと思っております。

これらの中で、若干この辺の販売の可能性の客観的な情勢等申し上げますと、コテージむら分譲販売時に比較いたしまして、販売環境や販売条件が好転していると思っております。例えば1つには、今まさに団塊の世代のそういう退職、脱サラありますので、それを初めとした都市住民が田舎暮らしや農的暮らし、いわば潜在的な願望とか高まっておとところでございますし、あと販売価格につきましては、農業公社さんの方でいろいろ不動産鑑定士により再評価もやっていただいておりますけれども、それに鑑定結果をベースとして、弾力的に設定して販売していくという考え方をしております。

それから、3つ目は宅地つき農地の購入希望者、これが従来は農地取得管理面積が50アールでございましたけれども、それが緩和されまして10アールまで緩和されておりますので、その辺のこともいい要素になっているのかなと思っております。

それから、優良田園住宅制度の活用の検討につきましては、農業振興地域の農用地区域の除外につきましては、比較的といいますか、宅地として転用できる道が比較的スムーズにいくような制度でございますので、そういうことで宅地として販売していくというようなことであります。

それから、既存施設、今あるのですが、農産物加工施設ありますし、体験農園もあります。それから、しずくいしギャラリー等もありまして、これらを活用した交流活動が年間を通じて展開されておまして、南畑地区の知名度が着実に今向上しているというようなこと、このようないい条件があります。

それから、もう一つは、購入希望者等の状況でございますけれども、南畑地区への定住を希望する首都圏からの住民4家族が「しずくいし・住もう会」という会を組織いたしまして、定期的に勉強会を行っておるということでございます。農業公社からも情報提供を行って、その辺のつながりをつけているというようなことがございます。それから、そのほかに農業公社に対しまして、盛岡近郊の営農希望者等から数件の問い合わせも最近寄せられておるというようなところでございます。

さらに、分譲販売の可能性につきましては、民間業者、ディベロッパーの選定や都市計画法に基づく開発許可への対応など、今後解決しなければならない課題もありますけれども、いわて銀河ファームプロジェクト連絡協議会で合意されました南畑地区の活性化方策に取

り組んでいくことによりまして、ある程度時間はかかるとは思いますが、販売は進んでいくものと考えておるところでございます。

次に、調査事項の2つ目、資料なくて恐縮でございますけれども、コンサルタントの選定と成果の検証についてでございます、これにつきましては、まず1つはコンサルタントの選定経過及び選定理由でございます。これにつきましては、南畑地区に関連するコンサルティングにつきましては、これまで農業公社が2社、2件、それから県が2社に3件を委託しているわけでございますが、それ以上にコンサルタントの選定に当たりましては、いずれにおきましても調査業務に必要な高度、専門的知識、幅広い調査、企画、立案能力、あるいはノウハウを有しているという観点からも制定してございます。具体的には、農業公社におきましては、平成9年度にリクルートに委託しておりますけれども、土地の有効利用を図るための事業提案能力を有する専門業者としてリクルートを選定しておりますし、また14年度的生活科学運営につきましては、従来と異なるコンサルティング手法と申しますか、いわゆる顧客本位のニーズ調査と、それから開発プランの提案、それから専門家なり顧客サイドとの共同プランづくり等といった、そういう手法をとるということで、やはりこれまでのコンサル手法とは違った手法であるということなどから選定されております。

それから、県におきましては、平成15年度と平成16年度上期に東京コンサルティング、それから平成16年度下期にプランニングラボに委託しているわけですが、それぞれマーケティングやブランディング、あるいはマネジメント戦略の策定、それから異業種連携のコーディネート、研究会の運営、あるいは職員に対する分析スキル等のための指導力など、調査業務に必要な知識、能力、ノウハウ等幅広い活動実績を有していることから選定しております。

それから、このコンサルティングの成果の活用についてでございますが、これまでのそれぞれのコンサルティングの構想や報告書を見ますと、ばらばらに行っているように見えますけれども、それぞれ成果はその時期、その時期にエッセンスを引き継ぎながら具体的な取り組みは施策に生かされていくものと考えております。例えば農業公社が平成9年度にリクルートに委託したそういう成果は、平成14年に委託した生活科学運営において構想が具現化されまして、そして南畑地区のゾーニングや交流拠点の整備構想に沿って、平成14年から16年度に雫石町が体験農園、農産物加工施設、堆肥センター等が整備するということにつながっているということでございます。

さらに、県が平成15年度に東京コンサルティングに委託したいわて銀河ファーム戦略につきましては、これまでの取り組みを検証した上で、施設先行ではなくて、こうした既存施設を活用した交流拡大を通じての南畑地区の活性化と定住促進を図るということを提案してございます。この戦略につきましては、4者協議会で策定した南畑地区の活性化方策としても具体化され、現在この方策に基づいての取り組みを展開しているというところでございます。

それから、説明事項の3つ目ですが、農業公社が農地を取得したときの農地としての適正

はどうであったかというようなことをごさいます、当該農地につきましては、今現在コテージむらの造成工事の表土のしなかった状態になっておりますけれども、それでは農業には適さない土壌となったものでありまして、農業公社が農業できない土地を当時ダム水没予定者の代替農地として取得したというようなことをごさいますけれども、現状はコテージむら造成工事後の農地でありまして、農業公社が取得した当時の土壌条件とは著しく異なっているものと考えております。

そういったところで、当時の農地造成の経過、数点申し上げますと、農地造成の概要につきましては、昭和 46 年度から 54 年度にかけてまして、110.7 ヘクタールの農地を造成してごさいます。内訳につきましては、開畑として牧草地です。これは、山成り工法、これが 60.08 ヘクタール、それからブドウの部分、これは山成り工法で 26.50 ヘクタール、それから山だから、少し傾斜を修正して、改良山成り工法でブドウ用として 20.10 ヘクタールということで、合わせて 110.7 ヘクタール造成しております。そして、これに伴いまして、土壌改良もあわせて行っております。これにつきましては、100.75 ヘクタールということで、この当時の pH といえますか、水素イオン濃度でごさいますけれども、4.8 から 5.7 の状態だったということ。これは、pH を 6.5 に改良するというので、炭カル 1,873 トンほど投入しておりますし、溶リンにつきましても 128 トンほど投入してごさいます。そういうことで、開畑の工法といたしましては、現況地形なりに開墾して農地を造成する山成り工法が全体の 82% をやっておりますし、修正をかけた、傾斜修正を行い、全体として傾斜を緩く造成する改良山成り工法というのがありますけれども、それが 18% になっております。そして、開畑後は、耕起によりまして作土を確保しております、礫岩地層を改善する土壌改良を行っております。先ほどのような土壌改良後の土改資材を投入して終わりますけれども、作土深につきましては、ブドウが 25 センチ、それから牧草につきましては 15 センチの作土深を確保するような改良を行っております。

その後営農が始まった中で、ブドウの生育不良というようなことがあったわけですが、その要因につきましては、当時、昭和 55 年から昭和 58 年、例の冷害がありましたし、それから昭和 58 年の豪雪等によって寒害、いわゆる寒さの害である眠り病というのがブドウに発生しております。そのほかに地震による地すべりなりヤソ等の被害等が重なりました、ブドウの生育不良につながったものと考えております。そういうことで、農地としての適正につきましては、開畑工事は表土をほとんど動かさない山成り工が主体でございまして、導入作物に対応した土壌改良を行っている状態にありました。ブドウの生育不良につきましては、気象災害等の要因が重なったものと思われまして、昭和 58 年度に農業公社が南畑地区の農地を取得したときには農業ができる土地であったものと考えております。

以上でごさいますけれども、簡単でございすが、御説明といたします。よろしくお願いたします。

○吉田昭彦委員長 ありがとうございます。

それでは、質疑、意見交換に入ります。



ただいまの説明について質疑、御意見はありませんか。

○佐々木博委員 今コンサルについての評価があったわけですがけれども、私はちょっと余りにも過大な評価ではないかなというふうに正直思っております。私は、あのコンサルはほとんど生かされなかったというふうに個人的には思っているのですけれども、今の説明聞きますと、それぞれ効果があって、継続性があったというお話であります。私が客観的に見て、まず公社と県の関連性というのか連携も悪かった、それぞれ何か別個にコンサルに委託したのではないかなというふうに思っておりますし、それからそれぞれのコンサルの業者の連携もまた私が見るには余りとれていなかったのではないかなというふうに私は思わざるを得ないと思っております。本当にそんなに高く評価されておるのですか。費用対効果考えたって、とてもではないけれども、やはり満足できないものだったというふうにしか評価できないのではないかなと私は思うのですが、もし今のようなそういう評価ですと、今まで私はむだ遣いしたと思っているのだけれども、そういった経験を生かされないままに今後も安易なコンサルを例えば委託するだとか、そういったことにもつながっていくのではないのでしょうか。ちょっとそのことについてもう一度御意見を伺いたいというふうに思います。

○及川農業振興課総括課長 あその南畑の土地につきましては、先ほど申しあげましたように、コンサルがああいうふうな形で、丸紅が撤退した後、合計4社のコンサルが入っているということでございます。やはりあそこを有効に土地を利用するというで、コテージむらがああいう整備やったわけですがけれども、それをさらにもう少しいろいろ形を変えた形で、地域のニーズなり対応したやり方で、何かいい方法はないかということでコンサルが集まったと思っております。そういうことで、最初は先ほど申しあげたようなリクルートから始まっております。やはりどうしても売っていこうというような形の施設整備が主体になってきておまして、リクルート、それから生活科学運営というような形で施設整備して、施設設備を成功した形でやってきて、それはそれで生かされて土地利用等、いいものがありましたので、それで生かされてきておりますけれども、それではなくて、やはりもう少し別なやり方があるのではないかと、もう少し外部経済効果というものを考えながら高めにやっていこうということで岩手県は東京コンサルティングが入ったという形。それで1年の流れの中で、いわゆる生かされてきているというような形で思っております。そういう成果があるからこそ、今こういう4者協議会でこういうような土地利用なりの活性化方策がつけられているものにつながるものだなと、そういうような認識をしております。

○佐々木博委員 例えば県で委託した東京コンサルティング、あの成果を見まして、地域の特性だとか、全国どこにでも通用するような、そういった成果品ではないですか。だから、この前も申しあげましたけれども、簡単に東京のコンサルなんか委託しないで、地域にも、例えば大学だとか、本当に地域の実情をよくわかったやっぱりすばらしい方がいますから、県と一体となって、本当に地域に根差した、その実情にマッチした、そういったやっぱり作品といいますか、計画というものをやっぱり私はやっていかなければいけないのではない

かと。余りにも安易に東京のコンサルに頼み過ぎて、出てきた成果品を、あれ、表紙変えればどこにでも通用するような、口は悪いですけども、私にはそういう評価しかできないような作品ではないかなというふうに私自身は思っておるのです。ですから、ちょっと今の御説明について、少なくともコンサルの評価については私はそのようにはとても思えないということを感じとして申し上げておきたいというふうに思います。

それから、優良田園住宅制度ですけども、正直言います、実はこの前に先ほど住宅供給公社の議論をしまして、あの公社も雫石の駅前です、なかなか住宅の販売苦労されておりますから、南畑については、なお多分大変御苦労なさるのではないかなと思うのですが、1点申し上げておきたいことは、実は生活科学の関係で、コンサルの、雫石に住みたいという方々と何回かお話をしたことがありますけれども、皆さん夢を持っていらっしゃる中で、宅地造成と住宅建設、同じ業者では困るという実は意見があったのです。県産材を活用して自分の好きなように家建てたいとか、そういったことの規制を受けるのではないかと。実は、南畑に行きたいという方、そういった何か生活設計というか、夢、そういったものをお持ちの方もいるようであります、何かそういった方々をどうなのでしょう、無防備にこういうふうに一体的にやるということになってしまいますと、かなえられなくなるような心配もあるのではないかなと思うのですが、その点についてはいかがでしょうか。

○及川農業振興課総括課長 優良田園住宅制度につきましては、この制度、1つはまずもって町の方ではそういう候補地つくって、そしてそれに基づいて開発業者がこういうふうな形で建設していきますと建設企画つくって、そして法手続もやってくる形です。その過程で、今言ったようないろいろな地区の要望とかいろいろあると思います。そういうのを酌み入れる形でやっぱりやっていかないと、当然そうしないと進まないわけでございますけれども、今御指摘の件につきましては、そういう地域の方々、あるいは入居を希望する方々の意見、ニーズに沿った形でそれは計画なりやっていくし、また今回やるときもそういうようなことを今考慮しながらやっていかなければならないのかなと思っております。

○伊沢昌弘委員 9月22日に見る機会あったのですが、私行けなくて、10月14日の日に二、三人で実はこの現場を見せてもらってきました。モデルハウスのアトリエの「研舎」というところでコーヒー飲みながら、中村さんと懇談をしてきたし、実は町長さんにも会ってきました。それで、この計画、本当に触れて、みんなが農村に集って、本当にだっとならなければ理想なのですが、私このギャラリーのところから黄色の部分で定住促進というところで、さっき農地のお話をしていましたけれども、表土をはいでしまって、とんでもないかなり手をかけないとハコベも生えないような農地になっているなど。農地と言えるのか、その辺は1つひっかかったし、あとは役場さんといいますか、に關係する雫石町の助役さんが入った形での銀河プロジェクトチームを含めてやってきたと思うのですが、この銀河ファームプロジェクトを8月5日に合意というふうになっておりますが、現場といいますか、雫石の町といいますか、そちらとの協議、これ合意しているからそのとおりなのでしょうけれども、この計画でいくということに対して、これはもろ手を上げて町も賛成をし

ているのかなということにちょっと疑問を、町長さんとお茶っこ飲みながらの話だったので大変恐縮なのですが、そんなこともあったものですから、この合意に至る経過とか、その部分もひとつ教えてほしいのと、それから本当に農家といいますか、畑をやりながら、この場所でおうちをつくってやれるというのは、あの土地を見ただけでも畑にするのに大変だなと。客土をしてやるというふうなお話も今あったのですが、やっぱり行ってすぐ何かとれるよというのであれば、その体験農園のように立派な土があって、ネギから白菜からとれているような状況とはまたちょっと違うような印象を持ったのですが、その辺でちょっと教えてほしいなと思ひまして、質問にもならないのですが、その役場との関係と、それからやっぱり地元の自治体が本当にこれやってみるべというふうになっているのかなというのにちょっと疑問を感じたものですから、ちょっと教えてください。

○及川農業振興課総括課長 1つ目が雫石町、地元との経過でございますけれども、この4者協議会で構成員に助役さん入っていただいて、今までも二、三回ほどやってきております。それで、3回ほど積み重ねながら、まず最初の担当者段階でこれを詰めながら、次に幹事段階といろいろ検討を進めてきた経緯があります。それで、8月5日のところであいう4つの区域分けにして、年次別にこういうことでやると。それから、段階というより、こういうような方向でいきましょうねという、大枠でそういうふうな方向性を決めたということでございます。さらにこまいところに入りますと、まだその辺ちょっと見識のずれるところがあるかと思っております。ですから、そこはこれからいろいろ話し合いをしていきたいなと思っております。8月5日の4区域のエリアにつきましては、大枠で方向づけとしてお互いに意識調査したと。これを基準に、さらにまた深めていきたいと思いますという形でございます。そういうことで、いろいろ周辺の、周辺といいますか、そういう田園住宅制度の可能性、その辺の調査等もしながら、あるいは先進事例等も調査しながら、役場等々いろいろな協議しながら、何とか進めていきたいなと、そういう考え方、御理解をいただけるように進めたいなと思っております。

それから、2つ目のあそこに田園、この制度を使って入居して、比較的大きな敷地でございます。ですから、そこで家庭菜園とかそういうようなのは当然営むものもできるわけですが、そういうふうなことで、そういうふうな方々につきましては、やはりまず土壤改良をして、今のままでやはり本格的なそういう作物はなかなか難しい、草とかそういうものはまた別ですが、戻るようでは、やはり普通の野菜類とか、そういうものというのは、やはり土がないと実らないのだと思います。その辺は、当然オプションによって、必要に応じてやって、土を改良してやっていく形を考えていきたいなと、それは当然対応していくということで。ですから、その辺、やはり土づくりが農業は大切なので、最初からできていればいいのですが、いずれ入居する方々のそういう希望に応じて、やはり若干オプションも入れる金は少しはかかるかもしれないですが、土づくりも当然織り込んだ形で進めていくべきと。

そして、やはり実情を、ここはこういう土地ですよということを十分御理解いただいて、

こういうところでやるのですよということを御理解いただいて進めていくものだと思っております。

○斉藤信委員 私からでいいですか。では。

1つは、コンサルタントの選定、いろいろ言いわけがありました。これは9月22日付で公社から出された文書です。6ページにこう書いているのです。平成9年リクルートに土地利用構想の作成を委託、エコヴィレッジ零石構想が求められ、この構想のもと事業化を進めたが、事業主体、引き受ける企業、団体、生み出すことができなかった。そして、平成14年、生活科学運営エコヴィレッジ構想を具現化するためのコンサルティングを委託したところ、所有権ではなく利用権の販売を内容とする報告書が提出された。この報告書に基づき販売し立ち上げに先駆けて事業の見通しを立てるため、南畑のPR及び定住希望者の募集を行った云々。募集中止ですよ、これ。やはり失敗しているのです。この間中村さん言ったではないですか。ことごとく失敗しましたと。だから、無理して成果があったなんて言うてはだめなのです。

そして、きわめつきはあなた方の東京コンサルティングなのです。県のコンサルタントへの委託が一番悪かったのです。私は、見たけれども、全くこんな報告書は数ページで、膨大なアンケートの資料だけでした。あれに4,000万も5,000万もかけたなんて信じがたい。それが銀河ファームプロジェクトでしょう。それが銀河ファームプロジェクトは、全く根拠ないよ。主体は定住促進エリアです。これは、佐々木博さんも言ったけれども、やっぱり定住促進エリアではあそこを分譲するというのでしょうか。住宅公社が今駅前の一等地、星の駅団地80区画ぐらいつくって売れなくて困っているのです。何で困っているかと聞いたら、寒くてだめだと。駅前が寒くてだめだというときに、南畑は定住促進エリアになるわけではないのですか。駅前の一等地です、新幹線が通って。だから、どこからもそんなことが出てこないよ。宅建業者に聞いてみてください。売れるわけないって。だから、そういう点でいけば、みんな失敗している。その反省に立ってこれやらないと、私はまた失敗の連続になってしまうと思います。

それで、今あなた方が出している結論の銀河ファームプロジェクトということは、その中心の定住促進エリアは私は全く根拠ないと思います。根拠があるというなら言ってください。私は全くないと思う。あの住宅公社よりもひどい。

それで、心配するのは、これ4つのゾーン分けているのだけれども、県は担い手育成エリアをやるのです。そして、これ7.1ヘクタール。そして、そこに農業体験塾、平成18年度から土づくり実証圃、実証をやると。土がだめだから実証するのでしょうかね。農村自然環境体験空間ビオトープ、これ平成19年度から。農的暮らしトレーニング工房、農場、平成20年度。水辺体験空間、21年度。いいのですか、見通しがないところに県がこんなことをやったら、まさにむだ遣いの連続ではないですか。私は、本当にとんでもない計画だと思う。今までの失敗というのは、見通しのないところをやっばり続けてきたからなのです、反省なく。ただ見通しがない銀河ファーム構想というのを出して、県がまたこんな事業をやろうと

している。驚くべき中身です。だから私は、佐々木さんと私これ意見一緒なのだけれども、やっぱり地元の人や専門家を入れて、あのやっぱり地理的条件、農的条件、いろんな季候的条件を踏まえて、どういう開発が可能なのかをまず研究しなければだめです。私流の個人的な意見は、今本当に今のまま農家に無料で貸して、牧草やって農地を保全するというのが私はベストだと思う、金かからないから。むだなところを開発しようと思ったら、かかるのだから、事業費が。また失敗を続ける。だから、今まで失敗の連続だったというところの悪の連鎖というか、負の連鎖に1回やっぱりあれです、区切りつけなければだめです。その上で本当に開発の可能性、開発を前提にしない、可能性の調査をすべきです、地元を知っている人たちは。夏や秋のいいときだけ見て、農的暮らしなんて言ったってだめです。

この間私現場で見てびっくりしたのは、大変雪が降ると、何ぼ積もるかとか聞いたら、いや、積もらないのだと、強風で積もらないのだと言うのです。マイナス20度のところで、強風が吹いたらどうするのですか。私は、そういう意味では、それは定住という点でも農業という点でも、本当にそれは開発の可能性があるのかどうかということ、やっぱりそこを見定めてからやるべきです。私は、そういうふうに思うのだけれども、それぞれ課長さん、理事長さんの意見を伺いたい。

○及川農業振興課総括課長 では、貴重な御意見だと思います。それで、これまでも今言ったようにコンサルの成果を受けまして、いわゆる4者協議会の中であそこの活用を協議してまいりました。今言った条件等はいろいろありますけれども、やはりこれまでもあそこの第2コテージの方につきましては、農業公社の方で独自に開発した部分は当然、売れておりますし、さらに今これから入居しようとしているところでも、5家族入居しているという実態もございますので、それらの先行事例を見ながら、やはりあそこを、その成果なりを検証しながら、そういう先行事例をたよりにしながらあそこを入居等を進めていきたいというような考え方を持っております。

(「やめた方がいいよ。まだそんなこと言っているの。」と呼ぶ者あり。)

○中村世紀参考人 今までのいろいろな体験といいますか、事業、取り組みの反省、検証を踏まえて今後対応すべきだという御意見をいただきまして、まさしくそのとおりだと思っております。

今までやってきて、結果としてさっぱり売れないでいる、結果として成功と言えない状態に今なっていますけれども、なぜそうなっているのかということ、1つ反省しますと、大金をかけて丸紅と一緒に整備して高級分譲地をつくってみたけれども、高過ぎて売れなかったと、金のかけ過ぎだったということ、1つ反省しなければならないと思います。

もう一つは、農業者要件ということで殿様商売をしまして、現地に定住する人150日以上ここに住んで農業をやる人でなければ売らないと、農地なものですから、ということで、買う人を制限してしまった。こういうことが現在、希望者がいろいろその時点で何十人か引き合いがあったけれども、結果として5件しか売れなかったというのの大きな理由が2つあったと思っております。

これを踏まえて反省をいたしました。今回1つは、もう新しい整備はオプションでやると。要するに公社が事前にレディーメードでこういうのがいいだろうとつくって、さあ、買ってくださいということではなくて、こういう現地の場所がありますと。先ほど農業振興課長が申し上げたように、土壌改良もしなければならないということで、あらかじめ公社が金をつぎ込んで土壌改良して、さあ、いかがでしょうということではなくて、いや、こういう状態でこういう条件でもいいから買いますという人に対して、では土壌整備しましょうと、では50アール買うけれども、とりあえずは農業初心者だから、最初は10アールだけまず土壌改良してくれとかというのであればそうやりますとか、そういうすべて希望によって売買が調ってからオプションでやるという事前投資はしないと、オプション投資をするということを一つ計画しました。

それから、もう一つは、優良田園住宅制度を導入いたしまして、定住ではなくて一時居住でもこの農地を取得できるようにする。言うなれば、俗な言葉で言えば、別荘地に使っていただいてもいいと、夏の1カ月でもいい、別荘地に来てもらってもいい、それでもいいと。ただ、それで別荘もいろいろあるけれども、ここに来れば土づくりができますよと、夏場にキュウリを植えれば収穫もできますよと、そういうことを楽しんでもらってもいいというような、そういう形の売り方をするというのがこの田園住宅制度には週末滞在型というのにも認められるという制度がございます。そういう形にして、買う人を制限しないというか、すごく緩やかにするというか、農業者としての定住要件に限定しないような形のものも持ち込みたいと。こういうようなことを今までの反省に立って今回計画をしたということがございます。ただ、非常に面積が大きいもので、いっぱいあります。直ちに一気に売れるということにはならないとは思いますが、時間はかかると思いますけれども、そういう形で今までの反省の上に立った形で取り組んでまいりたいと考えております。

○斉藤信委員 私は、課長さんにいずれこの見通しのない計画を進めると、県はいろいろな事業をせざるを得なくなるのだと、むだにむだが重なるよと言ったのです。農業体験塾とか農村自然環境体験空間とかトレーニング工房、農場とか水辺体験空間というのは、事業費何ぼかかるの、これ。私は、こういう見通しのないものを無理してやろうとすると、結局新たな投資が出てくるのです。その根拠はないでしょうと言っているの、無理して。条件のないところに事業を持ち込むということがむだなのだから。私は、だからそういう可能性調査はしなさいと言っているのです。そうしないと、本当にむだな投資が続きますよ、これ18年度から20年度、金のないときに、2,000億円も財源不足するときに、私は全然こんなのはできないと思う。だから、あなた方の発想は本当にちょっとあれです、もう現実離れしています。可能性のあるところでやるならかわいいところあるけれども、ないところでやるのだから。

あと理事長さん、確かに2つの教訓はいいけれども、住宅供給公社にきょうは直前に聞いて、星の駅団地は85区画駅前に団地造成したのです、一等地です。ことしの3月末で73戸売れ残りです。残区画が多いCランクに位置づけて苦労しているのです。優良団地ではない

のです、ここは。残区画が多いという困った団地なの。私は、条件がいいと思っていたけれども、そうではないのです。いいですか、駅前の一等地です。だから、金があって別荘が欲しいという人は、これはもしかしたら出てくるかもしれないけれども、私はそのぐらいの可能性しかないのだと思うのです、あの南畑で農的暮らしとか、住宅というのは。だから、そこらあたり本当にそういう住宅分譲しようと思ったら、住宅の専門家の意見もきっちり聞く必要があるのではないですか。新たな投資をするつもりはないみたいだから、公社は。それはいいのだけれども、もう少しやっぱりあの地域にどういう可能性があるのかというのを地元のやっぱり私は専門家を含めた人たち、銀河ファームでなく、岩手大学の農学部にも農業の専門家いるではないですか。地域経済の専門家もいるではないですか。そういうことの知恵を私は健全を含めてやったらいいのです。100万円もかかりませんよ、そういうことしたら。それが一番現実的なやり方で、私は銀河ファーム構想自身が全く根拠に欠けたものだと思います。

○吉田昭彦委員長 齊藤委員、簡潔に。

○齊藤信委員 いやいや、答えてください、まず。

○及川農業振興課総括課長 銀河ファーム構想につきましては、これまでのコンサルの成果から、県と農業公社と地元NPOと、それから雫石町と、4者で協議を進めてきた、2年ほど検討してきたわけで、そういうようなことを積み上げた中、今のような方策立てております。その中で今の設備の関係につきましては、事業費等はまだまだ詰まっていますが、やはり地域の魅力向上、あの集落の、それから入ってくる方々のサポート、そういうような視点で、お金かけない中でやはり最低限の投資が必要ではないかということでも考えたものでございまして、あと地元雫石町の要望のある中でそういうふうなものを見ながら対応していくということで、ここ、この前の4者協議会で大枠のところは方向づけを合意を得てといますかこういう形で検討していきますよということを決めたところでございます。その辺今言ったことをいろいろ聞きながら、さらにそれを詰めて検証しながら、やはり実のあるものにしていきたいものだなと思っております。

○藤原良信委員 聞いているのもつらいのですけれども、課長さん、コンサルの成果だとかという話を言いますけれども、私は県の事業の中で、これは農業公社が今やっているわけですが、いずれ県の事業というふうな売り出し方でいいと思うのですけれども、失敗した大きな例だと思います。大事なことは、うまくいかないこともあるのです、そうなった場合に、なぜこうなったかという検証をして、そしてその対応策を打つということが最大のこれはお返しになるので、それを認めないでいく方がおかしいのです。これは、あり得ませんよ、これ。そして、これ以上入居者といいますか、入所者といいますか、これをつらい思いをさせない方がいいと思います。農業用地としては適さないと、これは素人でもわかるわけですから、季候条件、農業の原則論として、季候と、それから土地の、土の要素だそうなんですけれども、とても季候条件は今話しになったとおりで、それからあそこは造成したところですから、火山灰を表ざたにした更地になっているわけですから、農作物育つわけがないので

す、相当肥料をやって、土を変えないと。そういう知識のない人たちを都会から呼んで、希望者があるからって、一部はあるかもしれませんが、そういう血の通わないようなやり方だめだと思うのです。私は、これは代表的な失敗例、しかもこれをやったときと今現状はまだ違うのは、県の財政事情、大変なものです、厳しきで。やりくりができない状況下に来ています、今。そういうときに、なおかつまたさまざまな少しでも成果の得るようなというような投資の仕方をしていくという言い方するけれども、そんな、とてもではないけれども、甘えの状況下ではございませんから。だから、説明つかないです、これ。とても説明つかないです。こういうようなことをやっていかれては、非常に困るのです。これは、県議会認めません、これ。そういう点をどうぞ担当部であれしてください、検索してください、検証してください。私の意見です。

○渡辺幸貫委員 及川農業振興課総括課長殿に伺います。

農業振興課として、南畑の場所に担い手を育成するというふうなことがあるのかどうか。私は、自分で言うのもなんですけども、百姓で、炭カル言われた、そしてキュウリも言われた。炭カルは何のために使うのですか。そして、キュウリは火山灰土でキュウリつくった実績があるのですか。私はそれを聞きたい。

○及川農業振興課総括課長 キュウリにつきましては、そのままの火山灰の土壌で確かにつくれない、やっぱり土壌改良しないとつくれない、それはpHとか、あるいは溶リン吸収係数とかいろいろありますので、それに合うように土壌改良しないとできない作物だと。

炭カルは、いわゆるpHを中性にする、酸性土壌ですので、中性にするとか、そういう改良をしていく。

それから、燐酸吸収係数ですか、それを適正な濃度を保つということで、pHに基づいて土壌改良するという形で、それをやっていかないと、それはキュウリだけではなくて、一定の作物はやっぱりそういうようなのが影響すると思います。やらないとできないというようなことを言われています。ですから、火山灰とかそのものではなかなか作物はできないというような状態であります。

○渡辺幸貫委員 そうでしょう。そういうことなのです。コンサルタントが必要なのは、岩手県でも農業試験場もありますし、北上からでも何でも行ってやればいいのです、自前で。そうやって普及センターもあるのです。普及センターの人が日々行っているのに、炭カルはどう説明しているか、そしてキュウリはどうやって育てるかということを経営課長さんがちゃんとわかって言っているのだったらいいのです、そういう組織があつて、それらにもまず打診して、それでもできなかつたらここに頼んでこういうお金をかけてやりますというのだったら話はわかります。担い手も苦勞しているのです、私なんかだって、もう土地売りたいのです、新しい食料・農業・農村なんて、そんなこと言うなら、売ってしまいたい。ついきのう、おとといの審議の中で、いや、1,000万円や2,000万円売り上げを求めたいなんて部長が言いましたよね、隣に座っていて。そういう中でこんな小さいところで担い手で、火山灰はなぜだめかと、保水力がないからです。保水力のないところに作物は育たないのだ



よ、ましてキュウリのように水をたっぷり必要なもの、トマトとかキュウリとか、ああいうものはできないの。炭カルというのは、有効期限があって、あっという間に流亡してしまうのです。流亡してしまうから、さっきとうとうと、昔炭カルを入れまして、そしてかけて、そして土壌改良して立派な土地だったのだけれども、今までもたなかったという説明もなかったけれども、そんなので炭カルの有効期限なんて本当にこんなものです。一瞬です、数カ月なのです。そんな、要するに砕土をしてかけて、そして種をおろしたときに、ちょっと中性になってくれるというだけのことなのです。そういうことが私は基本だと、普及センターの人も私も共通認識だと思っている。だけれども、あなたがさっき説明なさったのは、随分何年も10年も20年も前にそういうふうな優良な土地でありましたと、そうやってやりましたとおっしゃっているわけです。いや、農業振興課総括課長様のおっしゃる農民に対するお話として、あそこに行って、んで、おらえの息子は担い手さしてやんべがなという気になりますかという素朴な経験談から私は疑問を感じているのです。だから、コンサルタントに頼む前にそういうところにまずやってみたいと、総力を挙げて、岩手県の一番の基本としてあそこを抱えているから、総力を挙げて、まずみんなに行ってみらせて努力させたことがあるのですか。その見解はどうなのですか。

○及川農業振興課総括課長 今の担い手の関係でございますが、あそこは体験塾というのをつくってきたところで、やはり農的暮らしをしたい方々結構ありますので、そういう方々を指導する、今言った作物のつくり方から、土づくりからいろいろしなければならぬと。実は、今農業大学校ですが、講座あるのですけれども、結構希望が多くて、なかなか行けないということがあって、やはり県南でなくて北の方にもそういうふうなものも必要、その辺のことも意識して、そういう農的暮らしの方々がそこに行く。そこには農協だとか、あるいはOBの方々があそこに来て、いろいろ指導するような形をつくらうかなというようなことが1つの構想です。その中できちっとやってくれば、そういうようなことがありました。やはりくわの持ち方からそういうようなところも必要になってくると。そういう構想のもとにあそこに農業体験塾というようなものをつくっていくべきかなというような、4者協議会の反省会の中ではそういうようなものも含まれているところでございます。

(「そんなことやったら本当にむだだ。」と呼ぶ者あり。)

○渡辺幸貫委員 試験場だとか何かの総力を挙げてやったことがありますか、その結果はどうですか。

○及川農業振興課総括課長 あそこの南畑につきましては、やはり試験場の方の方々も来ていろいろ調査していただいて、あそこ全体的に土の厚さだとか、悪いところは悪いのですけれども、若干いいところとか、そんなところいろいろ調査した経過もございます。ですから、そういうことで、今回も体験塾みたいなもの、それからあとそういう土づくりの、たまたま近くに堆肥センターもございますので、その堆肥を使いながらの土づくりのゼロからの、そういうようなモデル展示場みたいな、そういうような形もしてみたいなというような形で考えております。それで、いろいろな試験場の、農業研究センターの方の係から調べて

もらったりして、そしていろいろその辺の構想づくりなり、計画づくりはやっておるということでございます。

○渡辺幸貫委員 やっぱり農業は、その土が豊かであって、そこでいろんな作物をつくってみて初めて自分が、おれはこれがつくれると、おれはキュウリが得意になれるとか、トマトが得意になれるとか、おれは稲作が得意だな、おれこういう夢を抱くと、夢を抱かせて初めて担い手が育つのです。ですから、やせた土地で何にも育たないところで担い手になって夢をはぐくんでそこで暮らそうなんていうところまで夢をはぐくまないと暮らせないので。夢をはぐくめなかったら、景観でヒマワリを植えたそうだけれども、私は外国映画で、ソフィアローレンで大変な悲劇だった、「ひまわり」という映画は。いずれそういうことで、西部の例えば、話が飛んでしまうのだが、アメリカの開拓者だって、土地を求めて行くわけです、ほろ馬車で。それはあくまで肥沃な土地なのです。だから、それが農業の基礎だということはどうして認めたがらないのか、それが私は課長さんに対する要するに疑問です。それが基本だということはどうして土だ、土だって、一方では土づくりを唱えながら、この土地ではどれもこれも不可能な土地であなたは担い手体験ができます。くわなんか今練習したって、だれもそんなもの伝承しませんよ。そんな小さな、自分の猫の額の何坪かするなら、それはいいかもしれぬけれども、ただ堆肥だけでもできないのですよね、土地というのは。だから、基本をやっぱり、悲劇を皆さんも言っている、私も同じだ。本当に斉藤委員の話も・・・

（「これ以上悲劇を繰り返さないことだ。」と呼ぶ者あり。）

○渡辺幸貫委員 だと私も思う。やっぱり原点に戻って、自分の心に何か相反する説明のなさるのは大変苦しいだろうと思う。素直にできない。その辺一般農業者に対する指導と同じように、担い手はこうあって夢を与えるべきだということを、もう一回繰り返して聞きたい。それでこの担い手のエリア、第3エリアが合っているのですと、こう説明を朗々と頼みたい。

（「いいのだ、課長さん。」と呼ぶ者あり。）

○及川農業振興課総括課長 やはりこの北上川の沿川地帯のそういう大規模なああいうところの町が大分山手の方で、何か土地利用するというような考え方、それから地域を活性化するという考え方の中で開発やった経過ありますけれども、そこを何とか生かしてみたいなということの中からそういうやっぱり農的暮らしの、いわゆる家庭菜園的な、そういうふうな方々の場所として、あるいはああいう場所がいいだろうということでいろいろな提案なりがあったわけです。それを何とか生かしてみたいなということで取り組んでいるところでございます、農業の王道については当然ありますので、その辺を考えながら進めていきたいなと思っております。そういうことで。

○渡辺幸貫委員 最後に1つ。では、中村さんの方に伺います。

さっき盛んに私たち戦後生まれが、団塊の世代が卒業すると、そういったことを踏まえながら、前途明るい、その前に農家が売りたいとしようがないのです。だから、その前に江刺なり一番いいところから先に売りたいよ。そういう世の中になっているということだ。そ

それを、さも追い風のように説明なさることの農業情勢に対してと団塊の世代に対してとのその整合性の中で南畑が選ばれるという自信が本当におありかどうか。

○中村世紀参考人 さっきキュウリのお話をいただきましたけれども、実は先ほどキュウリ、例えばキュウリみたいな話でしたが、私でして、及川課長の認識ではありません。

公社で考えていますのは、先ほど優良田園住宅制度のところでも御説明申し上げましたように、農業で生計を立てていく方にあそこの南畑のところに定住してもらって、そこで農業者になって、農業で食べていくという場合にいたっては、それこそ今言うところの集落の担い手という大きな目標もあるのですが、そういうことを求めるのは無理だと私は思っております。県の方では、農的暮らしという言葉を使っていますけれども、農業でもって生活をしていくのではなくて、生活をする中に土に親しむとか、収穫、農作業をしてその収穫を得るとか、そういうような形でやるということを前提に考えているものでございます。したがって、農振を外してやる優良田園住宅制度も取り入れよう、でも別荘に、例えば週末滞在型的な形で土地に親しんでもらうとか、そういうような方々にあそこの土地を活用してもらえればいいなということです。そういう考え方に立っているものでございますので、渡辺委員お話のありましたような一等地で、一等地というのは土壌のすぐれた一等地で、農業専業で、これで生計を維持していく、集落のリーダーになっていくというような方々のための土地ではないと、もともとそういうところではないと思っております。ですから、申し上げましたように、オプションで土壌改良も必要ですと、土壌改良時間がかかります、恐らく客土ということだと思いますが、そういうような形になっています。

なぜそれほどまでにして南畑にこだわるのかということなわけです。県内にもっといい農地がいっぱい、農地の出し手があるのではないかという趣旨でございまして、それはおっしゃるとおりなのですけれども、農業公社所有地でして、それも撤退、丸紅と組んで開発をして失敗をしました。25億円工事費をかけました。丸紅は5戸しか売れないので、3分の2を放棄して3分の1だけ、公社3分の1、丸紅3分の2負担で撤退をしたのです。言うなれば、それは損です。損をして撤退をしていった。公社も同じようにして損切りをして撤退をすれば、被害はふえなかった、広がらなかったかもしれませんが、現実に土地があるので。私らは、地元の間人ですので、首都圏のディベロッパーのように撤退をして、損切りをして、はい、さようならとはいかないのです。そこに現実に土地がある。それをどうするかということ、やはり考えなければならないと思うのです。私は、それで南畑にこだわって、しかし公社も金がありませんので、新規投資はしないと、全部オプションで全部注文でやるのだというようなことを今考えておるのでございます。

○藤原良信委員 関連、関連。一たん取得をしてしまった土地だから、それがあからということなのでしょうが、今のお話では。ただ、お話しになっている話からいったら、目途が土に触れ合いを持たせ、農業に触れ合いを持たせる場面での活用の仕方を考えていきたいということなのですけれども、今ずっとお話しになったように、土に夢を、農業に夢を持たせる、持っていただくような状況下になっていただくためには、やっぱりいいところを紹介

してやらないと。だから、これはオプションと言うけれども、また資本がかかるのです、投資が。ですから、どう考えても、僕は先ほど言った意見聞かなかったけれども、この南畑というのは失敗したのです。やるべきことではなかったのです。それやるべきことでないのをそのときさかのぼることやってしまった。なおかつ今度は無謀な1億数千万のコンサル料かけてきた。何の成果も出てこない。何の成果も出なかったということが事実なのです。だから、失敗を2度も3度も続けてきたのです。そして、それを認めないやり方はだめなのです、及川課長さん。県当局の失敗なのです、これは。だから、これは反省をして、検証をして、二度とこういうことを起こさないようにしていくことがせめてもの償いなのです。これを認識しなければだめです。

それで、今高い、あれ何ぼだったっけ、家と土地だけで何千万円でしょう。7,000万円か。それ買って入っている人たちの意見聞いてみてくださいと僕は言ったことありますけれども、こういうふうになると、零下20度ですか、そして強風でとにかく雪が降ったのが飛ばされてしまうような、そういうところで販売をしていくその血の通わないようなやり方をして、私は行政がやることではないと思うのです。それを県議会が認めていたら、県議会の責任になります。私はそう思います。ですから、我々はそういうことを認識して、これは臨むことが大切だと思っています。

申し添えておきます。これ担い手を、あるいは土の触れ合い、農業に触れ合いをさせるためにやった形にするような場面にすると言うのであれば、六原の農業大学のところだつてあるのだし、いっぱい肥沃な土地ありますよ、県有地で。そういうようなことを考えていくべきです。あそこがあるから、あそこを一たん取得してしまったから、これを生かさなければだめだみたいな火山灰のところ、そういうのではなくて、例えば金がかからないで、もうここまで来たら金かからないで、そしてあそこを維持する方策というのはあるのです、牧草地にして、どうぞ、草刈って行って持って行ってくれでもいいでしょう。もう最低限度の撤退の仕方はあると思うよ、名誉ある撤退が。それを認める、そういうような状況下が必要だと思いますが、県の今までの僕は失敗ということ。以上です。提言です。

○吉田昭彦委員長 ほかにありませんか。

(「なし。」と呼ぶ者あり。)

○吉田昭彦委員長 それでは、ほかにないようですので、社団法人岩手県農業公社の取り組み状況についての質疑、意見交換を終わります。

中村理事長さん、佐々木副理事長さん、工藤総務部長さん、今日は御多忙のところおいいただき、ありがとうございました。

本日の調査は、これをもって終了いたします。

農林水産部の皆さんも退席されて結構です。御苦労さまでした。

委員の皆様には次回の委員会運営について相談がありますので、もうちょっとお残り願います。

それでは、次に次回の委員会運営についてお諮りします。次回の当委員会について、調査

事項や日程等について、委員の皆様から御意見を伺います。ありませんか。

（「異議なし。」と呼ぶ者あり。）

○吉田昭彦委員長 異議なしではない、まだ意見もらっていない。特に御意見等がなければ当職に御一任願いたいと思いますが、これに御異議ありませんか。

（「委員長、意見ある。」と呼ぶ者あり。）

○斉藤信委員 競馬組合呼んでくれないか。これ常任委員会だって呼べないのだから。この委員会では呼べないよ、競馬組合は。

（「異議なし。」と呼ぶ者あり。）

（「常任委員会は常任委員会でやって、今度ここで引き続きやったらいいのではないの。」と呼ぶ者あり。）

（「委員長一任。」と呼ぶ者あり。）

○吉田昭彦委員長 わかりました。それでは、ただいまの斉藤委員の御意見を踏まえることとし、実施の詳細については当職に御一任願います。

（「異議なし。」と呼ぶ者あり。）

○吉田昭彦委員長 以上をもって本日の日程は全部終了いたしました。

本日はこれをもって散会いたします。長時間にわたりまして御苦勞さまでした。