

ふるさと創生・人口減少調査特別委員会会議記録

ふるさと創生・人口減少調査特別委員会委員長 佐々木 朋和

- 1 日時
平成 29 年 8 月 2 日（水曜日）
午前 10 時 1 分開会、午後 0 時 2 分散会
- 2 場所
第 1 委員会室
- 3 出席委員
佐々木朋和委員長、川村伸浩副委員長、高橋元委員、阿部盛重委員、工藤勝子委員、
岩崎友一委員、福井せいじ委員、飯澤匡委員、工藤大輔委員、五日市王委員、
斉藤信委員、小西和子委員
- 4 欠席委員
なし
- 5 事務局職員
日向担当書記、船渡担当書記
- 6 説明のため出席した者
株式会社岩手銀行 執行役員法人戦略部長 佐々木安浩氏
法人戦略部 公務・地方創成室 部長代理 山崎陽介氏
- 7 一般傍聴者
なし
- 8 会議に付した事件
 - (1) 調査
地方創生に関する岩手銀行の取組みについて
 - (2) その他
次回の委員会運営について
- 9 議事の内容

○佐々木朋和委員長 ただいまから、ふるさと創生・人口減少調査特別委員会を開会いたします。

これより、本日の会議を開きます。

本日は、お手元に配付しております日程のとおり、地方創生に関する岩手銀行の取組みについて調査を行いたいと思います。

本日は、講師として株式会社岩手銀行執行役員法人戦略部長、佐々木安浩様、法人戦略部公務・地方創成室部長代理、山崎陽介様をお招きしておりますので、御紹介いたします。

○佐々木安浩講師 岩手銀行法人戦略部、佐々木安浩と申します。本日は、こうした機会

を与えていただきまして、大変ありがとうございます。私どもを指名していただいた皆様方の御期待に沿うように、ふなれではございますが、努めさせていただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

○山崎陽介講師 同じく岩手銀行の山崎と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

○佐々木朋和委員長 佐々木様、山崎様の御略歴につきましては、お手元に配付している資料のとおりでございます。

本日は、地方創生に関する岩手銀行の取組みについてと題しまして、岩手銀行の地方創生に対する考え方や自治体及び民間企業との連携協定締結の状況、地方創生に関する具体的な取り組み等について、お話しいただくこととなっております。

佐々木様、山崎様におかれましては、御多忙のところ、このたびの御講演をお引き受けいただきまして、改めて感謝を申し上げます。

これから講師のお話をいただくこととしておりますが、後ほど佐々木様、山崎様を交えての質疑、意見交換の時間を設けておりますので、御了承願いたいと思っております。

それでは、佐々木様、山崎様、よろしくお願いいたします。

○佐々木安浩講師 それでは、早速始めさせていただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

ただいま委員長からの御紹介にありましたとおり、私からは、地方創生に関する岩手銀行の取組みについてと題しまして、お手元の資料をベースとして進めさせていただきたいと思っております。

1時間という持ち時間をいただきましたけれども、ぶっつけ本番なものですから、持ち時間を余すことも予想されますが、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、本題に入る前に私の自己紹介を簡単にさせていただきたいと思っております。入行後の略歴についてはお手元の資料のとおりでございます。

入行前について、若干御紹介させていただきますと、私は盛岡に生まれ、盛岡三高を卒業するまでの18年間、盛岡から離れることなく、商売を営む実家で暮らしておりました。大学に進学するために東京に出た後、職場を地元へ求め、岩手銀行に入行いたしました。入行後は、八戸、盛岡、東京それから矢巾の流通センター、5カ所の営業店で勤務をいたしまして、それを経て、資料にあるとおり、平成15年10月に初めて摺沢支店の支店長をいたしました。

銀行員生活33年になりますけれども、本部での勤務は4年間ということでございまして、ほとんど現場の営業店、支店での勤務という経歴でございます。ことしの4月に現在のポジションに異動となりまして、2回目の本部勤務となっております。

本日のテーマである地方創生に関する当行の取組み、この全体を所管するところが私ども法人戦略部でございます。その中の公務・地方創生室が窓口となっております。部長としてはまだ4カ月ですので、きょうは公務・地方創生室の立ち上げから部長代理として実務に携わってきております山崎を同席させていただいております。せっかく2人で来ま

したので、途中山崎にも発言の機会を設けながら説明をさせていただきたいと思っておりますので、私ともどもよろしくお願ひいたします。

それでは、始めさせていただきます。できるだけ具体的なお話をさせていただきたいと思っておりますが、お客様の守秘義務という部分もございますので、その辺は御了解いただいた上でお聞きいただければと思ひます。

それでは、資料に沿って進めさせていただきます。

まず、1ページが本日の次第となります。本題に入る前に、前段として岩手県の人口の状況あるいは地方創生の取り組みの経緯について大まかに説明させていただいて、本題である岩手銀行の地方創生に関する考え方、あるいは当行の各種支援サービス、具体的な取り組み事例といった流れで進めさせていただきますと思ひます。

それでは、2ページをごらんください。ここからの話は、皆様にとっては釈迦に説法の部分となりますけれども、きょうの話の前提としてお聞きいただければと思ひます。

岩手県の人口について、国立社会保障・人口問題研究所の推計を掲載しております。それによりますと、本県の人口は2010年の133万人から、30年後の2040年には93万8,000人まで、約3割減少するものと予想されております。その中身を見てみますと、グラフの青い部分が15歳未満の年少人口、それからグリーンの部分で15歳以上65歳未満の生産年齢人口、それから、赤色の部分が65歳以上の老年人口という内訳となっております。全体は、先ほどお話ししたとおり、133万人から93万8,000人と、約39万人、3割の減少となります。その内訳ですけれども、生産年齢人口、緑色の部分ですけれども、2010年には79万6,000人であったものが47万6,000人まで32万人の減少、約4割の減少となる推定です。それから、年少人口については16万9,000人から8万9,000人と8万人、約47.3%と半減するという推計の中で、老年人口につきましては36万人から37万3,000人と、ここだけが唯一プラスの1万3,000人、3.6%ふえるという推計でございます。

当県の経済を支える生産年齢人口、この部分の減少が一番の懸念されるところでございますけれども、ここから読み取れる問題は二つあると思ひまして、一つは全体が減るという部分、それから二つ目はその中身である生産年齢人口あるいは年少の部分が減って老年の部分が増えるという部分、この二つの側面があるのではないかとと思ひます。

次に、この状況を社会減という視点で捉えてみました。次のページの表です。このグラフには記載しておりませんが、岩手県の人口減少は2000年以降、自然減と社会減が相まって減少しております。皆さん御承知のとおり、人口動態は出生等の自然増減と出入りの社会増減の二つの要因が絡むのですけれども、岩手県におきましては、自然増減においては1999年に減少に転じているという事実がございます。その自然減ともう一方の社会減について表を見ていただきたいのですが、この表は縦軸に出生地、それから横軸は現在地という要因で調べた表でございます。縦の出生地をベースに横展開をさせていただいて、今どこに住んでいるかという部分を横に見ていただければと思ひますけれども、東北の欄を見ていただくと、東北に生まれ、現在も東北に住まいしているという人の割合

は58%となっております。東北の部分はずっと横に見ていただくと、東京圏が30.4%、中部・北陸圏2.4%となっております。

この赤色の部分ですけれども、これは出生地に現在も住まいしている方の割合をあらわした部分に色づけしたものでございます。東北に生まれ、東北に住んでいる方、東京に生まれ、東京に住んでいる方のところに色づけをしたものでございます。地元定着率と見れるかと思えますけれども、この赤い色づけした部分の数字を見ていただきますと、一番率が高いのは東京圏、東京に生まれ東京に住んでいる割合90.4%、次が中京圏に生まれ中京圏に住んでいる方89.9%というように、8割前後、あるいは8割以上の方が生まれた場所に住んでいるという数字が見てとれます。東北だけその割合が58%、約6割ということで大きく見劣りしていることがわかると思えます。

今度は、東京圏を縦に見ていただきたいと思うのですが、東北が30.4%、それから北関東が15.1%、中部・北陸11.7%となっておりまして、九州とか四国とかは遠いという地理的な要因もあるとは思いますが、東北から東京圏に向かっている姿が見てとれるかと思えます。

それから、先ほどの数字は、同じく国立社会保障・人口問題研究所の2011年の古い統計のものでございました。

4ページ目のグラフについては、岩手県毎月人口推計の平成26年の年齢別社会増減のグラフです。青い線が男性、赤い点線が女性のグラフとなっております。これを見ますと、男女ともですが、18歳の進学・就職、あとは22歳前後の就職期に大きく折れ線グラフが下にぶれておりまして、社会減の大きい世代というところが読み取れるかと思えます。

こうした進学、就職といったタイミングで、就職であれば、県内に若者の希望に沿う職種や給与条件を満たす就職先が少ないというか、県内企業に競争力がないということが要因だと考えられます。したがって、この社会減という部分に対策を打つには、この部分を何とかしないと、この減少幅を抑制することは難しいのではないかと思います。

そこで、我々地域金融機関の役割としては、若者の希望に合う条件の就職先、仕事をふやすこと、つまり地域の良質な雇用の確保あるいは創出に向けて、取引先企業の支援を強化することが重要であると考えております。

直接的に我々地域金融機関の果たす役割として、この社会減のスピードを抑制する、地域の稼ぐ力を向上させる、アップさせることをサポートする活動ということが重要であると考えております。

次に、ここで改めて地方創生ということに関するこれまでの流れと、私ども岩手銀行の取り組みの推移についてまとめさせていただきます。地方創生に関する状況でございますけれども、平成26年9月、第2次安倍内閣でスタートし、まち・ひと・しごと創生本部が設置され、地方創生担当大臣に石破さんが就任しました。同じ年の11月に法律が制定され、12月にはまち・ひと・しごと創生総合戦略を閣議決定するという流れがございました。各自治体においては、平成28年3月までに地方版の総合戦略を策定することが求め

られることとなりまして、私ども岩手銀行におきましても、そうした自治体の皆さんへのサポート活動を行うために、平成 27 年 10 月に地方創生の専担者を当時地域サポート部という本部に配置いたしました。その後 4 月には新しい中期経営計画のスタートに合わせて、現在の法人戦略部の中に公務・地方創生室を新設したという流れがございます。中央にある地域サポート部に地方創生の専担者を配置というところからスタートしているのですが、その専担者がきょう同席している山崎でございます。

この時系列の表とお手元の私の略歴を見ていただきますと、私、前任は花巻の支店長をしておりました。花巻の支店長に赴任したのは平成 26 年 4 月ということで、まさに花巻市におけるまち・ひと・しごと創生総合戦略の策定に現場の支店長として携わらせていただきました。平成 26 年 4 月に着任しまして、花巻市では総合戦略を策定するに当たり、有識者会議という市内の各産業、労働界、マスコミ、さまざまなポジションから有識者を選出しまして、市が策定する総合戦略に対しての意見を協議する場を設けたのですけれども、私も平成 27 年 5 月に有識者メンバーの一人として携わらせていただきました。ことしの 3 月末まで 3 年間、まさに花巻市が策定した総合戦略に基づくさまざまな活動に岩手銀行の一員として携わってきております。その具体的な取り組みについては、後ほど詳しくお話ししたいと思います。

それでは、次に私ども岩手銀行が現在取り組んでおります地域経営計画における地方創生の位置づけを説明させていただきます。

この図は、平成 25 年 4 月に私どもが向かう、向こう 10 年間の長期ビジョンを策定したときの考え方を 1 枚の絵にあらわしたものでございます。10 年間の取り組みをファーストステージ、セカンドステージ、サードステージの三つに区切りまして、それぞれ 3 年間の中期経営計画に基づいて金融活動をしていくとしております。現在は、平成 25 年から平成 28 年 3 月までのファーストステージのホップの時期を終えまして、昨年の 4 月から、セカンドステージのステップの時期に取り組んでおります。

この長期計画を作成するに当たりましての中央の左の部分、当行を取り巻く環境というところを見ていただきますと、従来からの環境といたしましては、金利が下がっているということから収益が減少するだろう。もう一つは、予想される環境の変化ということで、我々が立っているマーケットは、人口減少による縮小が見込まれるだろうという部分、それから予想外の環境変化といたしましては、御存じのとおり日銀のマイナス金利政策という部分。これらを我々の仕事を取り巻く環境として捉え、より一層収益性が低下することが懸念されるというところに立った上でこの計画をつくっております。

現在、先ほどからお話ししております三つに分けたホップ、ステップ、ジャンプのステップの時期として、いわぎんフロンティアプランに取り組んでいるところでございますが、その中期経営計画の三つの基本方針が一番下の欄にある、かわる、ともにいきる、つながるというキーワードで記した部分でございます。この中のともにいきるという部分に地方創生と震災復興への力強い取り組みということで、きょうのテーマである地方創生に取り

組む私どもの基本方針がございます。

それでは、その地方創生への力強い取り組みという部分について詳しくお話をしたいと思います。

次のページに進ませていただきます。先ほどの新しい中期経営基本方針、地方創生、それから震災復興への力強い取り組みという部分の考え方を記したものでございます。四つの柱がございまして、まず一つ目は、事業性理解の推進による地場産業の育成強化でございます。事業性理解の推進ということにつきましては、取引企業の現状及びその経営課題を認識いたしまして、事業の内容やその企業的情勢等を評価した上で、取引先企業の企業価値向上に向けてサポートしていくという取り組みのことでございます。そして、その取り組みは地域経済や産業の底上げにつながり、雇用の増加につながることを期待しております。

二つ目には、企業のライフステージに応じた課題解決の支援という柱です。企業のライフステージというのは、起業創業からスタートしまして、成長期、安定期、経営改善期、そして事業承継期という一連のライフステージのことをいいます。雇用の面からいいますと、起業創業は地域を活性化させ、雇用を生み出しますし、最後の事業承継については、地域にある雇用を維持していくということにつながります。特に事業承継につきましては、せっかく企業業績が順調であっても後継者がいないということで廃業することは地域の雇用確保にとってとても大きな損失でございますから、当行では後継者の育成、あるいはM&Aによる事業承継といった部分に対しまして、特に力を入れているところでございます。

それから、起業創業という部分については、平成27年4月にベンチャーキャピタル業務を行ういわぎん事業創造キャピタルという会社を設立したほか、成長期、安定期を含め、多くの取引先に対して販路開拓など、多くの本業支援のメニューを用意して、経営課題の解決をサポートさせていただく活動をしております。

それから三つ目は、アウトバウンド・インバウンド型の産業を支援という取り組みです。インバウンドといいますと、外国人観光客というイメージでございますが、ここではより広い考え方に立って、岩手県という地域から見て、岩手県外に対して物を出すアウトバウンド、それから県外から県内に長期に来てもらうというインバウンドという産業を支援しようというものでございます。具体的には、県外に対して輸出するのは農林水産業、1次産業であり、そこに加工など付加価値をつけて出すいわゆる6次産業化という部分を指しております。また、県外から消費に来てもらうというのは観光関連産業ということになりますけれども、人口減少が続く中、地域の付加価値生産を上げるためには域内取引で売り上げ利益を上げていくことが重要であるという認識に立ちまして、この分野の支援に取り組むこととしております。域外、域内、国内ということにとどまらず、海外への販路開拓あるいは観光におけるインバウンドの支援という部分についても進めさせていただいております。

最後の四つ目、地方公共団体との連携強化の部分です。地方創生は産官学金労言、産業

体、官は行政、学は大学、金融、それから労働界、言はマスコミ関係の連携が必要というふうに言われておりますけれども、金融機関としては、特に地方公共団体との連携が重要であると捉えております。企業向けのさまざまな課題解決のメニュー等を活用させていただきまして、各自治体の地方創生への取り組みを支援していくこととしております。

以上の四つの柱でもって地方創生、国の課題、それから被災地である当県の課題、震災復興に力強く取り組んでいくということが新しい中期経営計画の三つの基本方針のうちの二つ目に位置づけられているということでございます。

先ほど四つ目の柱に地方公共団体との連携強化というお話をさせていただきましたが、次に地方創生に関するさまざまな連携協定の締結状況について説明したいと思います。

まず、平成26年にまち・ひと・しごと創生法が施行されましたが、岩手県とは、その6年前の平成20年に私どもと三菱東京UFJ銀行との3者協定が締結されております。地域産業の振興や観光分野の振興について3者連携を図るという協定でございました。

それから、各市町村の皆様方とは、先ほどお話しした平成26年7月の二戸市との地域活性化に関する協定を締結したことがスタートとなっております。その後、平成27年度以降は地方創生の協定として、久慈市を初め、資料掲載のとおり現在県内33ある市町村のうち27の市町村と協定を締結させていただいております。

それから、民間企業との協定につきましては、東京海上日動火災、それから三井住友海上火災、いわゆる損害保険会社の2社とそれぞれ地方創生の協定を結んでおります。

また、昨年7月には岩手大学、弘前大学、秋田大学とそれぞれの銀行、私ども、青森銀行、秋田銀行との6者による協定を締結しまして、各大学が持っている技術と私ども銀行の取引先企業をマッチングさせる取り組みをスタートさせていただいております。

また、ことしの3月には観光分野におきまして、東北6県の第一地銀6行と日本政策投資銀行を加えた7行で協定を締結させていただいております。この協定は、Financial Network of TOHOKU Tourism（東北観光金融ネットワーク）ということで、FINE東北という略称で言わせていただいております。この活動の具体的な内容につきましては、また後ほど詳しく説明させていただきたいと思います。

次は、地方創生に向けた私ども岩手銀行の各種支援サービスを一覧にさせていただきました。まず、左側の協働体制の部分につきましては、先ほどお話ししたとおり、地方自治体の皆様方との連携をあらわしております。また、その窓口については、各現場、支店が窓口となりまして、担当の自治体の皆さんと対話をする中でニーズを聴取しながら、我々銀行の法人戦略部地方創生室の本部と我々のシンクタンクである岩手経済研究所という当行内のネットワーク、それから当行だけでは解決できない問題も多々ございますので、外部の機関として、資料のオレンジの部分に記載させていただいております外部の機関とも連携させていただいて、市町村が抱えるニーズに応える体制とさせていただいております。

具体的にどんなメニューがあるかというところを一覧に記しておりますけれども、今回は特に産業分野を中心というオーダーでございましたので、いわゆる、まち・ひと・し

ごとのしごとの部分の中から起業・創業支援あるいはアグリ・6次産業化支援、観光関連産業支援といったところ、赤い線で枠囲みをした部分の具体的なサービスについて、次のページ以降、紹介させていただきたいと思います。

最初に11ページの起業・創業促進のための支援サービスです。ここに記載してある部分は、あくまで提案メニューです。全て具体的なものとして、形になっているとは限りませんので、御了承いただきたいのですけれども、この段階でサービスの概略をお話した上で、実際の事例については最後にお話させていただきたいと思います。

具体的には、融資・ファンドを通じた起業創業の支援、あるいはクラウドファンディングを活用した支援、それから事業性理解を通じた起業支援といったこととなります。

次に、農林水産業の6次産業化のための支援サービスということで、具体的には販路拡大・海外ビジネスへの展開、融資・ファンドを通じた起業支援、それからICT、いわゆる情報、コンピューター関係の技術を活用した支援といったものに取り組んでおります。

次に、観光振興のための支援サービスという部分につきましては、資料掲載のとおり、インバウンド向けの旅行保険などがありますけれども、具体的に変わったものとしては、この三つ目のところにある海外発行カード対応のATMを、現在県内のホテル安比グランド、それから平泉のレストハウスに2台設置させていただいております。いわゆる外国人観光客がお持ちの海外発行カードで円を引き出せるATMでございます。カードのブランドは、当初、台湾または中国の銀聯カードでしたけれども、現在はJCB、VISA、Masterといったブランドを追加して利便性の向上を図っているところでございます。

参考としまして、産業振興にはつながりませんが、移住・定住の促進に向けたサービスということで、各自治体で取り組んでおります、例えば空き家バンクといった補助制度と連動して、空き家ローンを商品化させていただいております。当初は、空き家を持っている所有者が改築する際のローンとして、所有者を対象とした融資を設定したのですけれども、自治体からの声に応じて、空き家に入る人を融資対象とするということで、この4月から融資対象者を拡充させていただいております。起業・創業、農林水産業の6次産業化、観光、それから移住・定住というところの概略をお話しましたが、ここからは実際の取り組み事例をお話したいと思います。

資料にあるとおり、二戸市、大船渡市、八幡平市、宮古市、岩泉町、それから花巻市といった事例を御紹介しますが、冒頭に申し上げましたとおり、守秘義務がありますので、取引先の了解が得られて公表されている部分について、事例としてお話ししたいと思います。

事例が8つありますので、一つずつ、濃淡を加えながらお話していきます。

まず、一つ目の具体的な取り組みということで、いわぎん事業創造キャピタル、いわゆるベンチャーキャピタルが投資した事例でございます。現在までに7社に投資を実行しておりますけれども、ここでは奥州市の米からエタノールを製造しているベンチャー企業、ファームステーションに対する出資という事例を紹介させていただいております。

2ページ目には、クラウドファンディングによる支援事例ということで、金田一温泉の緑風荘の事例を紹介させていただいております。皆さん、御存じだかと思えますけれども、火災に遭い、再建に当たりまして、クラウドファンディングという資金調達方法を用いました。図にありますとおり、我々の融資のみならず、ミュージックセキュリティーズを紹介させていただいて、クラウドファンディングという全国から支援者を募りまして、事業化につなげたという事例でございます。

三つ目につきましては、大船渡市の株式会社三陸リゾート。これは、我々が携わっております東北6次産業化サポート投資事業、20億円のファンドをつくって立ち上げた出資事例でございます。

次が、農業ファンドの第1号案件、八幡平市の前森山集団農場に対する出資の案件でございます。第2号案件として、ことしの4月に花巻市の白金豚の高源精麦にも出資をさせていただいております。

20ページ、21ページにつきましては、観光の部分に係る分野でございまして、今までの事例は皆1ページなのですけれども、この事例だけ2ページになっております。資料を作成した山崎が、外国人留学生とともに実際にツアーに参加した事例でございますので、山崎からお話をさせていただきます。

○山崎陽介講師 こちらの事例は、観光関連産業で、外貨獲得の観点、地域の稼ぐ力の強化の観点、岩手県の豊富な資源、素材を生かす観点から成長率の大きい産業と思っております。

日本のインバウンドは、過去最高に達しているところではありますが、東北への外国人宿泊者は全体の1%程度ということで出おけている、開拓の余地が大きい分野ということで力を入れたいということでございます。

インバウンドで重要なことは受け入れ準備と宣伝活動と言われておりますが、この事例は受け入れ準備に資するために企画いたしました。岩手大学と岩手県立大学の留学生10名の方によるモニターツアーでございます。目的としては、外国人目線で観光地や飲食、交通などをモニターしていただき、外国人から見た魅力や課題を洗い出し、それを受け入れ体制の整備のきっかけにしてほしいという思いから企画したものでございます。あわせて、留学生によるSNSの発信による宣伝、こちらもお願しているところでございます。

この企画の枠組みは、こちらの図のとおりとなりまして、県の観光協会や地元の観光事業者、いわゆる産、それから大学の学、そして官としましては県の外郭団体のさんりく基金、三陸DMOセンターと、今回は宮古市と岩泉町、そして金としまして、手前ども岩手銀行の4者の連携、4分野の連携によるツアーということで企画させていただきました。

なぜ今回行ったのかといいますと、東北のインバウンドが出おけている、今手を打たなければいけないのではないかという発想と、一番左下に書いております2019年、2年後のラグビーワールドカップの受け入れ体制には今から着手しなければいけない、そういつ

たところから今回実施したということでございます。

続きまして、次のページですが、6月のツアーの概要について御説明いたします。主な行程は、盛岡駅に集合いたしまして、106 急行バスで宮古市に移動しました。その後地元の観光バス会社の貸し切りバスで移動し、浄土ヶ浜を訪れました。その後サップ船の乗船体験、それから宮古市の魚市場では水揚げの見学と競りの体験、そして魚のさばき方の体験というような1日目でございます。夜には留学生と受け入れ側の事業者との意見交換会を行いました。

2日目につきましては、宮古市から岩泉町の小本まで三陸鉄道に乗車しまして、そこから貸し切りバスに乗り換え、こちらで龍泉洞の見学と、岩泉町にありますうれいら商店街の散策、そしてそこでまた意見交換会を行いまして、盛岡市に戻ってまいりました。今回の特徴としましては、新しい体験メニューの試験提供をしております。

インバウンドを考えた場合に、ただ風景を観光するだけではなくて、体験メニューを受けるといいますか、提供するということございまして、今回御一緒させていただいた地元事業者が昨年の冬に開催した三陸DMOセンターのプランナー養成塾の塾生がいるのですが、その宮古のメンバー、それから、若手の水産加工業者や旅館等のメンバーがこのメニューをつくりました。具体的には、魚市場の競り体験や魚のさばき方体験になります。宮古の魚市場は、1日2回の水揚げがあるということで、珍しいらしいのですが、競りが午後にも行われるということで、そういったところを生かした体験メニューをやってみました。魚のさばき方につきましては、この日宿泊しました旅館の板長にさばき方を教えていただくといったメニューです。そして、その競り落とした魚の刺身を夕食時に食べたり、もしくは水産加工業者に干物にさせていただいて、翌日の朝食に焼いたものを提供したり、そういった一連の流れを体験したというものとなっております。

主な意見や感想について抜粋しておりますけれども、思ったよりも好評でして、特に魚市場の競りの体験やお魚のさばき方の体験、サップ船でウミネコに餌をやるというものがあるのですが、そちらのほうも非常に受けましたし、龍泉洞は非常に好評でありました。

ただ、一方でモニターの目的というものは、課題を洗い出すという面もありまして、そこもざっくばらんに話をさせていただきました。アンケートでは、宮古ですと4時間の往復時間が長いというところ、それから外国語の表記やガイドが不足している。それから、留学生は盛岡市に住んでいるのですが、なかなか宮古市に行く感じにならない。といいますのは、例えば盛岡駅に行っても三陸方面に行く案内図とか交通手段の紹介などが無いなどの意見も出ております。そこで、今回の行程を組み立てた旅行商品をインターネットやポスターでPRしたらいいのではないかという感想もございました。

最後に、フィードバックということで、留学生からとりましたアンケートを地元の事業者などに還元するというも行っております。

○佐々木安浩講師 次の事例としては、東北観光金融ネットワークを設立したということでございます。

今山崎からも説明があったとおり、観光というのは大きな地方創生のテーマであり、広域連携による取り組みが必要だという観点に立って、東北の知事が一堂に会して、台湾での観光セールスを行うといった行政の取り組みも始まっております。こうした動きに歩調を合わせて、金融機関においても観光に対して、広域で連携をしようということから、ことしの3月に東北6県の地方銀行と政策投資銀行によるネットワークを立ち上げております。これは、6行の頭取が設立式に臨んだ際の記事になります。

それから、7番目、具体的な取り組みとして、私が花巻市の総合戦略に携わる中で、実際に取り組んだ事例を幾つか載せております。

まず、一つ目はマルカンの大食堂の件でございます。皆さん御存じのとおり、耐震補強に難ありということで、一旦は閉店に追い込まれたのですけれども、花巻市にとっては大事な食堂ということで、市民運動、高校生が署名活動をしたり、全国各地に惜しむ声が広がりまして、そうした中で地元の小友木材の小友社長が再建に向けて手を挙げまして、見事再開につながったということでございます。この取り組みにつきまして、私ども銀行としてもその再建、まちづくり、上町商店街の活性化という部分も含めまして、サポートさせていただいたということでございます。各地元の金融機関が資金的なバックアップをするということでそれぞれ手を挙げたのです。私どもだけではなく、東北銀行、北日本銀行、地元の花巻信用金庫、みんな手を挙げて、みんな一人でとろうとしたのですけれども、いやいや、待てと。先ほどお話したとおり、案件の背景には市民運動というか、まちにとって必要な食堂というニュアンスが非常に強い案件でございまして、これを例えば岩手銀行だけが支援するとなると緑色の食堂になるわけで、そうではないだろうということで、私が音頭をとりまして、各金融機関をまとめさせていただいて、イーブンな条件で、みんなでやろうと取り組みをした事例でございます。

市役所の担当ともやりとりをしまして、これもクラウドファンディングを使いましたし、ほかにふるさと融資という制度融資も活用させていただきました。それから、各金融機関の自前の資金を活用して立ち上げたという事例でございます。

それから、次のページにつきましては、雇用の創出という部分でございまして、いわゆる地元企業の支援ですけれども、花巻市ではさまざまなものづくり産業に対する補助金や利子補給の制度を設けております。ただ、その利子補給あるいは補助金で全ての事業資金が賄えるわけではございませんので、自己資金の部分について、私ども銀行がサポートさせていただくという取り組みでございます。

ここにマルカンのふるさと融資、それからバイオマス発電事業に関する事例も書いてありますけれども、一番大きかったのは地場のものづくり企業でありますアイオー精密が、相当なお金を投資して新本社工場を建てるということになり、その計画に対して市も支援するというものでした。金融機関としても、雇用がふえる取り組みでございましたので、厚生労働省の利子補給制度を引っ張りまして、事実上お客様の負担はゼロということを実現して、お手伝いをさせていただきました。

このような形で地場に立地するものづくり企業に対する支援、お金を融資するという部分は銀行の本業なのですけれども、その資本については、お客様にメリットがあるように、公のお金を引き出したりという観点で進めさせていただきました。

それから、セミナーを開催したり、一番下にある知的財産、いわゆる特許等企業が持っている知的財産に着目して融資をするという取り組みを花巻市で私がやらせていただいております。

今まで8つの事例をお話させていただきました。ちょうど時間となりましたので、今までの具体的な事例を踏まえまして、最後の課題と今後の方針の部分に進んでいきたいと思うのですけれども、課題認識につきましては、先ほど来御説明してきましたとおり、県あるいは市町村と協定を結ばせていただいて、具体的な活動を進めてきて、我々もさまざまなメニューを用意しているつもりではあるのですけれども、取り組みには双方濃淡があるというふうに感じております。

我々サイドも営業店が全部同じトーンで取り組んでいるかということ、まだそこには課題も感じておりますし、自治体の皆様においても我々金融機関とコラボするという取り組みについては濃淡があるように感じているところでございます。

今後につきましては、基本的には今まで取り組んできた考え方を継続していくと考えております。

戻っていただいて、先ほど私どもの中期経営計画の紹介もさせていただきましたけれども、その基本方針にある取り組みを継続、そしてさらに強くしていくということだと思います。

先ほど双方に濃淡があるというお話もさせていただきましたけれども、コミュニケーションをよくとって、自治体が抱えるニーズを踏まえた取り組みをより連携して取り組んでいきたいと思っております。

そして、まち・ひと・しごとということで、人口減少対策に取り組む地方創生の観点は、金融機関とすれば、さまざまあるのですけれども、仕事、事業者支援、あるいは産業育成といったところが直接的な役割であると認識もしております。観光であるとか医療、福祉、さまざまサポートしていくところはあるのですけれども、メインはそこであろうと感じているところでございます。

きょうの説明の締めをということでお話しさせていただきますと、地域が衰退すれば我々も成り立たないということはそのとおりでございます、これは自治体の皆様方も同じだと思っております。

残念ながら、人口減少という流れは避けられませんが、地域の稼ぐ力を上げるということは取引間でできるということだと認識しております。そのためにも地元の事業者あるいは産業の育成という部分は非常に重要なテーマでございますので、そうした観点を自治体の皆さん方とこれまでどおり、あるいはこれまで以上に連携をとって進めていきたいと考えております。

私は、経歴でお話ししたとおり、現場の仕事が長いのですけれども、我々銀行員の役目とは何かと考えたときに、我々は事業主の皆さんと商売をさせていただいている部署なのですけれども、地域の中小企業の経営者の皆様とリレーションを深める中で、その経営者の皆さんが抱えているさまざまな経営課題を引き出す。その引き出した経営課題を直接解決できる部分は解決する。それから全部解決するとは言えませんので、間接的に、あるいはその解決できる方法を知っている人や仕組みを教えることでサポートしていくという活動で、企業の経営者が抱えている課題を解決するサポートをさせていただく。その解決がその企業の価値を高め、業績等の向上あるいは業界における企業の立ち位置、競争力を上げ、雇用あるいは所得の向上につなげる、仕事をつくるということが、すなわち地方創生ということにつながるのではないかと思います。

我々銀行員の役目がそうした中小企業の経営者の皆様方に寄り添って課題解決をサポートするということにあるのだと私は考えておりますし、これが岩手銀行の経営理念の一つである地域社会の発展に貢献するということにまさに直結する行動であると考えております。

お客様の事業など、本望的な価値とか将来性を見きわめるところに基づいて、さまざまな提案をさせていただいて、創業あるいは成長、事業承継といった各ライフステージに応じた適切なサポート、資金供給を行うことで、この岩手県経済の持続的な発展といえますか、人口減少に向かうこの流れを少しでも抑制することにつなげていければと考えておりますし、そうした考えのもと、これからも企業活動を進めていきたいと考えております。

ちょうど1時間となりました。以上で私からの説明を終わらせていただきます。

〔拍手〕

○佐々木朋和委員長 大変貴重なお話ありがとうございました。

これより質疑、意見交換を行いたいと思います。ただいまお話をいただきましたことに関し、質疑、御意見等がありましたら挙手をお願いいたします。

○岩崎友一委員 4点ほどお伺いしたいのですが、まず1点目が基本的な部分で、岩手銀行として今の県内経済をどういうふうに見ているのか。そして佐々木さんは、震災後に宮古中央支店にもおられたようですが、被災地は、復興の途上ですが、被災地の経済をどのように見られているのかというのが1点目です。

もう一点が、地方創生に関する連携協定で、県と平成20年度に3者協定を結んだことによって何がどう変わったのか。ほかに27市町村と提携済みということでもありますけれども、提携することによる市町村には、どのようなメリットがあるのかということが2点目です。

3点目が各種支援サービスに関して、大きく四つ御説明いただきまして、定性面はそのとおりだと思うのですが、定量的な部分で、例えば起業創業促進のための支援サービスでは、ことしは何件支援しようとか、来年何件、5年後何件とか、そういう数値的な部分が見えていないので、目標設定というものがどのようになっているのかという点です。

最後4点目ですけれども、一番最後の地方創生における課題と今後の方針という部分で、

課題に書いていますとおり、営業店は動機づけが難しいということがあります。課題としては挙げられているのですが、これは解決していこうとしているのか。もし解決していこうとするのであれば、今後の方針や、最後に言っている部分にどうしていくというところが見えないのですけれども、その辺の考え方について教えていただきたい。以上、4点お願いします。

○佐々木安浩講師 まず、1点目、岩手県経済、それから被災地の経済というのが1点、2点目は県との3者協定の効果から27市町村との協定を結んだことによるメリット、3点目は各種支援サービスごとの件数あるいは金額といった目標設定はどうなっているかということ、四つ目は営業店の課題の解決にどう向かうかという点ですか。

まず、私見も入ると思いますけれども、必ずしも正しいことにならないかもしれませんが、そこは御了承いただいた上ですが、県内経済は、日銀の盛岡事務所等の発表によりますと、緩やかな成長を維持している、どっちかという前向きと言ったらいいかのような感じで捉えられている報道が出ておりますけれども、現場での融資が我々には一番の商売のネタになります。銀行の三つの機能のうちの金融仲介機能が一番大事な機能と言われています。いわゆるお金を持っている人とお金が必要な人をつなぐ役目で、お金が滞りなくこの世の中に回るようにという役目を担っているのですけれども、そういう役目を果たす上で、資金需要という言葉がありますけれども、お金を借りたいという法人、個人の部分ではなかなか弱いです。これだけ低い金利環境になっていて、今までにないくらい低金利の経済になっていると思うのですけれども、特に県内の資金需要は、設備投資に象徴される前向きな資金状態が、弱いというような状況を日々感じています。それは今まで企業努力をなされて、預金を積み上げ、自己資金でやっていくから、借り入れしなくてもいいよという状況にあるのかもしれませんが、経済の力強さという部分を資金上の強さではかるとすれば、弱いのかなという感じを私は持っております。

それから、被災地につきましては、私も3.11の1年3カ月後に宮古に赴任しまして、直接被災はしていないので、一番大変な時期ではなくて、どちらかという特別対応をした1年間を正常というか、銀行として当たり前の姿に戻す仕事をしに行ったような感じです。当時は、いわゆる大型のダンプがまちの中を走り、それも他県ナンバーの被災地何とか支援というあれを張った車ということで、インフラの復興に向けた動きが盛んなころでした。そこを経て、今6年たって、建設の部分は、これから個人の住宅という部分がまだまだ残っていますし、建物という部分はまだ全部は終了していませんけれども、さまざま形が見えてきています。確かに震災特需といいますか、震災復興に国のお金やさまざまなお金が流れてきて、それが道路だ、港湾だとさまざまなインフラ整備につながって、そこに産業があつているところはあると思うのですけれども、当時に比べれば落ちついているのかなと思います。

今肌で感ずる部分がないので、適切な見方になるかどうかですけれども、ある程度のインフラの復興は進んで、答えはさまざま見えてきているとは思いますが。ではその復興とい

うところで、被災した皆さんが目指していたところの実現できているのかどうかという部分については、これからの課題なのではないのかなと思います。ちょっとぼふっとした言い方であれなのですけれども、お金の流れとすれば、復興に向けて沿岸に集まったところからちょっと離れてきている感は持っております。そんな感じでよろしいでしょうか。

2番目の連携協定についてですけれども、平成20年に岩手県と三菱東京UFJ銀行との3者協定を結ばせていただいた。岩手県とは協定を結ぶまでもなく、指定金融機関という立場で、いわゆる金庫番の部分、財政の部分を担当させていただいておりますし、さまざまな形で連携をとらせていただいているので、この連携があったから、これができたとかという具体的なものは御紹介はできないのですけれども、三菱東京UFJ銀行が入ったというのは、いわゆる課題解決のネットワークを私どもと県だけではなくて、いわゆるメガバンクと連携することによってネットワークを広げる、あるいはメガバンクが持っている知見、さまざまなものを引き出す、活用するという意味合いがあって、三菱東京UFJ銀行と組ませていただいた。三菱東京UFJ銀行は我々が持っている地元の情報が欲しい、我々は三菱東京UFJ銀行が持っている我々の知らないこと、知らない人たちという部分があって、連携をしたということだと思います。それが具体的に何につながったかというのは、すみません。

27市町村との連携ということで、私も花巻市で経験したのですけれども、まず連携するということが一義的な目的です。もちろん花巻市も岩手銀行は指定金融機関ですから、その金庫番の部分は担っているのですけれども、産業振興という部分について、たしか花巻市は七つの具体的な項目を挙げて協定を締結させていただいたと思うのですけれども、締結させていただいた後は、それを具体的に進めていく。定期的に市町村と我々の担当する支店との協議の場を設けさせていただいているはずですので、協定に縛られるという言い方は正しくないかもしれませんが、やったからには何か答えを出さなければいけないので、間違いなく取り組みを具体的なものにしていこうと、双方がそういう目線になるという部分はあると思います。

商工労働観光部の皆さんとは、協定前もよく行き来しているのですけれども、今まで行き来していない総合政策部であるとか、あるいは建設部、農林部の皆さんともやりとりする場面がふえました。ですからゴールを一つにして、行政サイドあるいは銀行サイドがいろいろ意見を交わす場所がこれによってできたということはあるというふうに認識しております。

それから、各種支援サービスをお話しさせていただきましたけれども、例えば起業創業のための支援サービスというところで、年間何件の創業支援をして、その融資の金額をいくらという具体的な数値は持っていません。ただ、そういう答えを出した現場、いわゆる営業店については評価する仕組みをつくっております。銀行の営業成績、いろんな物差しで店ごとに評価するのですけれども、その物差しの中に創業支援に取り組んだ結果はもちろんプラス実績としてはね返りますし、例えば6次産業化に対する件数とか個別に目標設

定はしておりませんが、取り組んだものについてはプラスの評価をさせていただいているという形で取り組んでおります。

それから、四つ目は営業店、確かに支店長としても、いわゆる融資の金額であるとかにつなげるよう行動して、それが先ほど言った営業店の評価につながるというところはそのお通りです。これは、我々も民間企業ですので、業績評価という世界があります。現場で働く行員がそれを目指すというのは当たり前のことになっています。それと、いわゆる中長期的な地方創生に対する取り組みをどうリンクさせて、その業績に向かう行員の行動を導くかということが、まさに法人戦略部長の仕事です。中小企業の経営者に寄り添ってという考え方は行員みんな持っていると思うのですが、具体的な行動がそれをあらわすものになるようにその評価の仕組みづくりであるとか、その取り組み意義であるとかというところを行外に周知していくのが我々本部の役目だろうと認識して取り組んでいるということでもあります。

○岩崎友一委員 私もいろんな話を聞きますけれども、多分田舎に行けば行くほど、支店でも小さな支店であればあるほど、結構有能な若い人だったり、有能な人がいても、例えばお金の集め方であったり、金融の仕方というのがわからない人が結構いたりすることもあると思います。銀行も最後にという部分で書いているとお通り、やっぱり本当に苦しい中でこれからやっていくような、攻めの姿勢をどんどん貫いてもらって、逆に銀行からいろんな相手を探すくらいまで、こういったメニューの紹介をしてもらえればなというふうに思いますし、全体的に攻めて攻めてもらえればなと思いますので、お願いして終わります。

○佐々木安浩講師 今おっしゃられたとお通り、銀行は黒子という言われ方をされて、事業をなさる方がプレーヤーで、それを支えるという役割が銀行の役割というふうに言われてきたのですが、今はそれはそもそもとして、あとは背中を押す、今おっしゃられるように、こういう仕組みを使うとこういうことができますよとか、さまざま提案をさせていただいて引き出すというか、先ほど言った資金需要も含めてですけれども、そういったことにも取り組んでいくつもりでございます。

○斉藤信委員 一つは、東北、岩手も同じだと思いますけれども、30%が関東に動いているという社会減の問題が前提問題として出ている。全国的に見ると、東北が突出しているというので、改めてこの問題を痛感したのですが、今人口減少の中で人材不足は全国も、そして岩手も切実な課題になっているし、県内でも求人はふえているのだと思うのです。だから、逆にいくと今この社会減を縮小させる県内の就職率を改善する、ある意味好機ではないかと思っておりますが、ある意味で東京に出て当たり前という風土がつけられてきているのではないかと。その発想転換が今本当に必要なのではないかと。賃金も安い、労働時間も長いというデメリットもあるので、県内で特に地元の中小企業が雇用を確保する上でどういう現状、課題となっているかということについてひとつ御意見を伺いたい。

二つ目は、具体例の中で八幡平市の農業法人に対する支援というのが紹介されました。前森山集団農場ということで、私も学生時代に何度もあそこへ行った経験があります。恐

らく新しい事業展開ということで、対象になったのではないかと思います、話せる範囲で、どんな新しい事業を展開しようしているのか、支援の中身がわかれば教えていただきたい。

最後、復興のことのお話がありました。水産加工は、生産設備がほとんど復旧しているのですけれども、商店街はこれからなわけです。まだまだ多くはこれから本設展開となるわけです。大船渡市もそうなのですけれども、何も無いところに商店街をつくるとか、被災地の場合は恐らく今までの経験では考えられないような商店街、商業の再生をしなくてはならない。恐らく銀行の常識からいったら、とても融資の対象にならないと思います。そういうケースもあるのではないかと思います、こうした震災後の産業の再生、商店街の再生についてどういうお考えかということをお聞きします。

○佐々木安浩講師 1点目は、県内の経営者が雇用を確保するに当たっての課題について、2点目は前森山の投資の事例ですね。3点目は、商店街の活性化に当たって、被災地の再生をどう考えるか。

1点目の雇用確保の課題については、説明の中でもお話しましたがけれども、学生が就職するという選択、職業選択に当たってはさまざまな要因があると思いますけれども、例えば親元から通いたいとか、あるいは東京に出たいとか、あるいはこういう仕事をしたいとかさまざまあると思います。企業としては自分の企業の競争力を上げて業績が上がるということが、要するに人件費をたくさん払えるということにつながるのだと思うので、企業自体の価値向上というところが一番に直結するものではないのかなというふうに思います。

前森山の事例については、お手元の資料が小さくてわかりにくい思うのですけれども、この新聞記事を読めば、大体ニュアンスがつかめると思うので、読みます。いわぎん事業創造キャピタルは28日、前森山集団農場と投資契約を結んだ。岩手銀行と日本政策金融公庫が共同出資し設立した農業法人対象の農業ファンドによる第1号。出資額は4,000万円です。八幡平市役所で行われた締結式には関係者約30人が出席し、稲垣社長と寺地社長が契約書に署名した。寺地社長は外部資本が入ることで経営の信用を高め成熟した組織を目指す、稲垣社長は今後も積極的に農業に取り組む法人への応援を拡大させたいと語った。今回の契約は岩手銀行と八幡平市が昨年1月に締結した地方創生推進に向けた連携協定の一環でもある。前森山集団農場は、1954年に旧松尾村で創業し、1978年に法人化。昨年6月に株式会社に組織変更した。乳牛約450頭を飼育して生乳を販売し、その生乳を使った飲むヨーグルトも販売されている。ここからです。4,000万円を何に使うかなのですけれども、調達資金は牛の購入や餌代など運転資金に充てるということで、事業拡大という用途でございます。

それから、被災地の商店街は難しいというか、商店街のユーザーは、お住まいになっている皆様なので、今までとは違う目線で、どういう視点でそれを捉えるか、どういう商店街にするのかということなのかなと。観光客目当てにするのか、地元なのか、あるいはど

ういう客層を想定してどんな店をつくるのか、それを商店街としてコンセプトをまとめていってという考え方はあると思うのですけれども、現状何が答えかというのはちょっと私も考えるところであります。

○**福井せいじ委員** 非常にポイントが絞られたいい考え方で、あと説明だったなと思います。

まず一つ、雇用関係、4ページで高校卒業、それから大学卒業時に地元の社会減が大きく増大する。これについて、就職先、良質な雇用の確保、創出に向けて支援をしているということなのですから、これは行政との連携も必要なのですけれども、大学自体との連携というのとはとられているのか。実は我々は福井大学に行って、就業支援の調査をしてきたのですけれども、地元の金融機関とか経済団体との連携が非常に強かったのです。また、あるいは県外の大学とも提携をしながら、地元で雇用を持つてくるといったこともやっていたのですが、その学校との就業支援連携というのとはなさっているかということをお聞きしたいのが一つです。

それから、あと中小企業、最後のページにまさに地元が衰退していくと金融機関も衰退していくということですから、今まさに地方消滅の危機にあつて、地銀も消滅していくのは目に見えているということであつて、地銀の存続についても一体の問題だと思っているのです。

私的な話で大変申し訳ないのですけれども、私どもは中央資本と連携をしまして、地銀との取引がなくなったわけです。これは、どんどん進んでいくと思っています。例えば地元の流通業も、大手のスーパーマーケットもそうですね。地元資本のスーパーマーケットも、地域連携をしながらほかの大手の企業と連携していくと、やっぱり地元の金融機関との取引がだんだんなくなってくるのです。こういった中で、中小企業振興というのは本当に喫緊の課題であつて、まさに地銀が取り組んでいかなければいけない。中小企業振興については、行政よりも先に地銀などの金融機関が取り組んでいかなければいけない課題だと思うのですけれども、もっともっと行政と連携をとるべきではないかなと思うし、逆に行政を先んじて、地銀のほうが進めていくべきだと思うのですけれども、そういった点について、所見があればお聞かせいただきたいと思います。

最後に、今中央資本の話をしましたでしたが、地銀にとっての敵は中央資本の企業でないかなと思います。さまざまな企業、流通であれば流通、あるいは情報関係だと情報関係の中央資本の企業だと思っているのですけれども、そういったところともっと対峙していく覚悟が必要なのではないのかなと思っています。そういった意味では、地元事業者ともっともっと深い関係をつくっていく必要があると思いますけれども、こういった取り組みについて、もう一度改めてお聞きしたいです。

○**佐々木安浩講師** 3点、まず一つ目の大学との連携は、今いいアイデアだとは思ったのですけれども、地域全体の雇用の創出、具体的に就業支援という行っていない。

それから、地域連携の中で中小企業振興、行政をリードする取り組みをというお話なの

ですけれども、現場で支店長をしていると、いろんな設備投資の場面に出くわすのですけれども、それが申し上げる中央資本、要するに進出企業等であれば、お金も中央から来る。そうすると我々の出番がないというのが現実でございます。どちらかという、進出企業に依存している部分が強いと、我々の全く知らないところで工場ができ、倉庫ができということが現実に起こっておりますし、その流れを我々がとめることはなかなかできません。

ただ、地場の皆さんはおっしゃられるとおり中小企業の皆さんなので、中央資本との競争にさらされる皆さんでもあります。我々はどちらかという、間違いなくその中小企業さんのほうに寄り添った仕事をさせていただいているので、そこに対するサポートということがメインのテーマで、先ほども経営計画の話をしましたけれども、今回は地方創生の部分しか御紹介しませんでした。我々もそうした認識に立って、皆様に御融資する貸出金の、いわゆるポートフォリオ、構成比を変えようということで今取り組んでいます。中央資本に代表される大企業向け、そこは信用力が強いので、貸しやすかったわけですけれども、ただ金利が安いので収益性が低い。貸出量が多く、そのウェートが高かったのですけれども、その部分を地元の中小企業さんに対する貸出金のポートフォリオを高めていこうということで取り組みをしておるところです。おっしゃられるような中小企業振興に今まで以上に取り組んでいる現状はそういう意味です。

ただ、あとは行政をリードするというのが、どういう行動がそれに当たるのかイメージできないのですけれども、いずれ銀行として、地域金融機関として地場のプレーヤーである地場の中小企業を主体としたビジネスというところに今まで以上にスタミナをかけているつもりではあります。

○**福井せいじ委員** 中小企業振興というか、地場の企業の強化という意味では、例えば事業統合等がありますよね。それから、事業承継、それからあとは事業相続、この三つが今お話の中で非常にポイントとして残ったので、これはぜひ進めなければいけないと思います。そのときに資金需要がすごく少ないということなのですけれども、資金需要をつくり出すような仕掛けをしていくことがやっぱり地銀の役割ではないのかなと思っているのです。なかなか行政というのは平等にしかできない、それを見きわめて、ここだという有望企業あるいは将来性のある企業を見きわめて、そこに集中投資できるのはやっぱり民間の役割でないかなと私は思っています。

金融機関は、ある意味整理整頓はやってくれるのです。例えば資金を調達するとかまではやってくれるのですけれども、その先の事業スキームをつくるか、新たな事業投資を生み出すような展開までの提案がなかなかないように僕は思うのです。ここら辺が中央資本の大手メガバンクとか、事業者の中でも中央資本事業者はやっぱりさまざま提案してくるので、そこをぜひ行政と一緒にいろいろな制度を使ってつくり上げていただければ、もっと頼りがいがある銀行になるのではないかなと思うので、そういう取り組みを行政と一緒にやっていただきたいなと思います。

○**佐々木安浩講師** 今の話と関連するかどうか、今こんな取り組みをしています。岩手県

だとちょっと大きいので、岩手県内各地区でありますけれども、その地区の経済を支えている産業のワン、ツー、スリー。その産業を支えているワン、ツー、スリーのプレーヤーは誰かという企業ですよね。売り上げあるいは従業員数が多いワン、ツー、スリー、ここを我々は地区ごとにきちっとサポートしていこうという考え方です。地区ごとですと、その地区の色がわかります。今までは、そうした視点をなかなか持たずに各支店が目の前のお客さんにただ集まっていったのですけれども、全体を考えたときに、今言ったワン、ツー、スリーが必ずしも我々のメインの取引先とは限りませんが、そういうところを踏まえて、我々は行動していかなければいけないのではないかという考え方を持って進めようとしているところでございます。

○飯澤匡委員 各委員からお話が出たように、人口の減少というのはまちづくり、地域振興にとって大きなファクターですよね。それで各地、これはもう日本全国の地方と言われるところはそうなのでしょうけれども、今空き家であったり、空き商店街対策ですよね。人口があったときは移動距離の問題もあったりして、まち全体で消費が賄われたから商店街もできた。そして街道沿いに商店も形成され、地域の振興にも役に立ったという、そういう図式があったのだけれども、今はもうすっかりそれは壊れてしまいました。

ところが、路線価、土地の価格だけは、いまだにまだ高止まりなので、アメリカみたいにみんな更地にして再開発をするということは我が国ではなかなかできない状況にある。これは新聞報道等でも問題提起をされていますけれども、これから商店街というのはなくなっていて、非常に景観上もよくないですがかなりのシャッター街ができています。銀行でも、路線価の状況についてもよくわかりでしょうけれども、例を挙げれば岩手銀行の周りもほとんどが機能していないところがふえています。そういうことになったときに、これは、法律的な仕掛けも不可欠だと思うのですけれども、地域振興における仕掛けみたいな話がありましたけれども、その点については今々検討されているものがあるのかどうか、それが第1点。

第2点目は、やはり人工知能、AIについては、審査役が、もう銀行には要らないのではないかとみなが週刊誌等でも出ているのですけれども、そこら辺はどのようなビジョンを持っているのか。今回の考え方とちょっと離れますけれども、岩手県のリーディング企業ですから、どういう考えを持っているのか、もし御披露できることがあれば教えていただきたいというふうに思います。

○佐々木安浩講師 1点目の土地の価格を下げるというか、仕掛けとはどういうことでしょうか。

○飯澤匡委員 それはできないと思うのです。今の経済のルールの中でそれはできません。ただ、これが高どまりになって再投資できない一つのハードルになっているのです。誰もいなくなれば土地ががたんとながる状況ではない。今の日本の状況においては、土地の条件によって、その価格が決まっているので、次の再活用、再利用するという面では非常に問題になっている。そこの一つの再開発をするために銀行で、例えばうちのまちの場合だ

と商工会が岩手銀行に働きかけて、例えば抵当権が入っているようなものを少し外すとか、そういうような動きもしないといけないのではないかと思うのです。それはちょっとわかりやすい話ですけれども、何かそういう地域の振興だとか、そういうのに限って何か検討されているものがあるのかどうか。

○佐々木安浩講師 私が知る限りで、具体的な事例はないのではないかと思うのですが、担保の部分についてはケース・バイ・ケースでいろんなケースがあるので、私の中でも債権回収第一ではなくて、少し公という部分の立場に立ってジャッジした事例もございますし、全てが全てその担保権を外すためにお金が必要だということのみではないとは思いますが。

ただ、ケース・バイ・ケースとしか言いようがないですが、その仕組みとなると、なかなか具体的には、今テーブルにはのっていないということなのですから。

それから、2番目はまさに毎日のように新聞にあるフィンテックという世界の話だと思います。我々もブロックチェーン、プラットフォームというのを率先して、今加盟する金融機関を集めている状況なのですからけれども、間違いなく銀行業務が大きく変わることが予想されます。皆さん御存じかと思いますが、ブロックチェーンというのは、手形交換所のようなイメージです。例えば岩手銀行の取引している皆様は口座から、携帯電話の料金とかを自動振替とかされますけれども、我々は岩手銀行の口座しか守備範囲にないのですけれども、それを他行に広げることができる。各行がその手形交換所に加盟すれば、加盟した金融機関に口座を持っている人に対していろんな請求ができるということなので、この加盟行が多ければ多いほどインフラとして大きくなる。我々もその広がりを探求しているということがありますけれども、そのブロックチェーンに限らず、間違いなくフィンテックが進むと銀行の支店は要らないのではないかと。今のブロックチェーンがあれば、ほとんど銀行に来る用事がなく、ATMに行けば、現金は引き出せますし、現金もいろんな形に変わることも予想されますし、間違いなく銀行業務が変わります。委員おっしゃるとおり、AIが普及することによって、なくなる業種として銀行も入ってきているというのが現状だと思います。

ただ、先ほどの話につなげるとすれば、確かに審査役はAIがマル・バツをつけるのかもしれないけれども、地域の中小企業経営者の皆さんの経営課題に寄り添うという部分は、人がやる領域として残るのではないかと。その領域で、はかり得ないものも我々の企業活動の中にはあるのではないかと、これをコミュニケーションで、あるいはリレーションの中でビジネスを、というところしかよりどころはないと思います。もちろんどんどん効率化は進んで、銀行業務がどんどん進み出して、皆さんの利便性が上がるということは間違いなく思いますけれども、その領域だけは残るのではないかなというふうな期待も込めて、残していただきたいと考えております。

○高橋元委員 13ページのところの観光振興のための支援サービスですが、ここで海外発行カード対応ATMの設置ということで、事例としては安比高原と平泉レストハウスとい

う記載がありましたけれども、去年私もイギリスに行きまして、手持ち資金がないときに、カードで街角のATMで現金を引き出すことができました。これは便利だなと思ったのですが、同じような形で訪日客のさまざまなカードでも使える、あるいはそれを表示して訪日外国人でもわかるそういう形がいいのかなと思っていたのですが、その辺の取り組みは岩手銀行はどうされていますか。それから、今後何か計画があるのであれば併せてお願いします。

○佐々木安浩講師 海外発行カード対応のATMの設置については、現時点では安比と平泉にあるのですが、あと何か所か計画してございます。全部がというところまではなかなか難しいかと思えますけれども、チャレンジとして、今後ふやしていきたいとは考えておるところでございます。

○工藤大輔委員 20 ページ、21 ページのところ、外国人のモニターツアーの関係だったのですが、これは産学官の間に入って、かなりいい取り組みだなと思っております。

そこで、その成果あるいは留学生からのアンケート結果等を還元しているということだったのですが、その後、自治体やその他のところの反応がどうだったか、改めて伺いをしたいということと、ラグビーワールドカップが控えている中であって、盛岡においても、さんさや桜の時期に、台湾の人だとか韓国の人のような感じでしたが、非常に多かったなと感じました。大通りの薬局でしたか、あそこでも税のタックスの関係が改善したのか、かなり台湾人のような人たちが袋を抱えて買いだめしているような光景も見受けられましたし、岩手の中でも訪日客の対応において変えなければいけない、変わらなければいけない、変わってきた分野があると思えますが、今後第2弾、第3弾に向け、何か準備をされているものがあるかどうか。あるいは訪日客、あるいは岩手の外国に向けた発信の仕方というものも含めて、何か感じたことがあれば指摘をしていただきたいと思います。

○山崎陽介講師 まず、アンケートの還元につきましては、直接の反応というのは私は聞いておらないのですが、一緒にやりました三陸DMOセンターが、日を改めまして、アンケート、感想の結果を持って宮古市と岩泉町に行きまして、さらにディスカッションをしているというところでございます。やはりモニターから課題等は出てきているものの、体験の試験提供、あくまで試験提供までしかできませんので、これは本当に旅行商品にできるかどうかというところの話し合いを地元の方ともディスカッションしたというところでございます。それが実際につながればいいなというところでございます。

こちらのモニターの役割は、まずできたと思っておりますが、そこをあとどうつなげるか、もしくはプッシュしていくかというところは引き続きやっていく必要があると感じております。

二つ目の、第2弾とか第3弾の計画につきましては、今年度は2回やろうと思っております。秋に同じく三陸DMOセンターと組んでおりますので、次回も沿岸の南のほうでやろうと計画中でございます。まさにラグビーワールドカップということもありますので、できれば釜石市、大船渡市を中心としたところかなと思って、進めているところでございます。

ます。

それから、外国への発信という話になりますけれども、そもそも一番最初の話をして、去年の11月に手前どもで三井住友海上と連携協定を結んで、インバウンドセミナーというものをやらせていただきました。東京の小さなお店に突然外国人が来るようになったという事例がありまして、それはなぜかという、とりあえずSNSでの発信を見てくると、そういったところの紹介を受けまして、岩手でもそういった発信が必要なのではないかといいところがありました。

外国人に発信してもらおうと思ったときに、外国から人を呼んできて発信してくださいというのはなかなか非常に大がかりで、金融機関でもなかなか苦しいなというところで着目したのが、今いらっしゃる外国人留学生の方ということで進めたということでございます。SNSでの発信を留学生の方にお願いますよという形にはしたのですが、よくよく聞いていきますと、やっってはもらったのですが、有名なブロガーとか非常にアクセス数の多い人には発信力があるらしくて、そういった面で発信の一面にはなったと思いますが、大きな流れまではなかなか難しいのかなという感じもしております。ということで、主題は受け入れ体制の整備というふうにさせていただきました。

発信については、国ごとに何のメディアが見られているのかということがあるそうなので、県のターゲットが例えば台湾、タイだとすれば、そういったところに合わせたメディアの発信が必要だなと感じております。それについては、金融機関だけでは難しいので、それこそ行政との連携、情報交換する中で一緒にやっていきたい分野かなというふうに感じているところでございます。

○阿部盛重委員 私は2点だけ。資料の4、8、9ページの関連なのですが、岩手銀行が岩手県をほとんど引っ張ってきていることを前提として、強く思っているのですが、地元の企業のバックアップというのが大支援ということも十分にわかるのですが、他県の取引企業の支援との協力体制といいますか、地元の企業のバックアップとして、M&Aも含めて、社員増から企業の工場の増設だとか、そういうふうな連携がどのような形で岩手銀行は動いているのか。それから各市町村との連携はあるのですけれども、例えばの話、矢巾町にしまして、町との連携もされているようだけれども、これからの事業展開として、岩手医科大学附属病院の周辺あたりを今後どのようなお考えで町との連携を図って、支援体制を図っていくのか、その2点、お聞かせいただければと思います。

○佐々木安浩講師 1点目は、他県からの進出企業に対する支援をどのように取り組んでいるかという点でよろしいですね。地元の中小企業の皆さんを我々もビジネス対象にしているというのはもちろんそのとおりですし、他県からいらっしゃる、例えば東京に本社があって花巻に工場をつくる、これもやっぱり大事なビジネスチャンスとして捉え、先ほどお金もついてくると言いましたけれども、できれば地元でお金を使ってくださいというビジネスの展開もさせていただいて、そういう例がないわけではないです。どこに本社があるかということ、もちろん重要なファクターにはなりますけれども、地域の中で何か事

業をやるというところについては、分け隔てなくというか、ビジネスチャンスとして積極的に営業活動をさせていただいております。

他県から進出してくる場合は、他県の本社と取引している金融機関が既にプレーヤーとしていらっしゃる。そこに対しては、やっぱり地元の雇用ですので、地元の金融機関をということで、なかなか難しいですけれどもそういうビジネスをさせていただいております。

それから、具体的に矢巾町とどのようなところについては、直接矢巾支店のほうからの情報はないですけれども、いずれ間違いなく、岩手医科大学附属病院があらに行かれるということは大きなインパクトとして捉えておりまして、私どももお手伝いをさせていただきたいと考えておりますし、行政サイドもそこをキーとしてさまざまなことをお考えになっていたと思います。

我々も、今あそこは矢巾支店が最寄りのお店ですけれども、病院ができることについて、窓口がそれでいいのかとか、さまざまな声がけはしているところでございまして、まさに連携させていただいている矢巾町の皆さん方とも意見交換をさせていただきながら、目指す方向は一緒だというふうに思います。連携していきたいというふうに思っております。

○佐々木朋和委員長 それでは、お時間となりました。佐々木様、山崎様、本日は本当にありがとうございました。

〔拍手〕

委員の皆様には次回の委員会運営について御相談がありますので、しばしお残りをいただきたいと思います。

次に9月に予定されております当委員会の調査事項についてであります。御意見等がありますか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○佐々木朋和委員長 御意見がないようでございますので、当職に御一任願いたいと思いますが、これに御異議はございませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○佐々木朋和委員長 異議なしと認め、さよう決定いたしました。

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。