

第5回栃木県産業再生委員会「県内産業・地域活性化部会」議事録

日 時 平成17年11月28日(月) 14:00～16:05

場 所 栃木県総合文化センター特別会議室

出席者

< 委員 >

亀田部会長

荒井委員、金井委員、小関委員、鈴木委員、高田委員、千葉委員、野田委員、
前田委員、三森委員 (欠席2名)

(10名)

< 県 >

須藤副知事、小林商工労働観光部長、大柿次長兼産業政策課長、
鈴木土木部次長兼監理課長、野口商工労働観光部次長、高斎地域振興課長、
高野経営支援課長、高野観光交流課長

会議内容

1 開 会

【亀田部会長】

本日の会議は、去る11月1日に実施した鬼怒川温泉現地調査時に了承いただいたとおり、建設業と温泉観光地の再生方策について、引き続き検討を重ねてまいりたい。

また、本日の会議は、公開で進めてまいりたいがよろしいか。

(各委員から異議なしの意見)

本日の会議は公開とさせていただきます。

最初に、本日準備した資料について、私の方から説明を申し上げる。資料No1は部会のこれまでの意見をまとめたもので、前回の会議の意見についてはアンダーラインを引いてある。

まず、建設業については、(1)M&Aと企業間連携で、過剰供給構造である建設業は合併等を考えるべきとの意見をいただいているが、合併を促進するために行政、業界等がとるべき方策についてさらに検討いただきたい。(2)新分野進出では、経営の手法などの研修を行う必要がある等の意見をいただいているが、さらに意見をいただきたい。(3)入札制度の見直しでは、公共工事の品質確保とこれに関連した総合評価落札方式についての参考人の意見が出されているが、この点も含めて意見をいただきたい。(4)ソフトランディング対策、(5)経営改善に向けた取り組み、(6)業界団体の役割、これらについてもさまざまな意見を伺っているが、この他に意見等があればお願いしたい。(7)その他については、これまでの項目以外でご意見等があればお願いしたい。

温泉観光地では、(1)地域ブランドの形成。こちらでは、前回の会議で待ちの姿勢ではなくPRをとという意見をいただいたが、一步進めて情報発信やPR方策などについて意見をいただければと考えている。(2)広域観光との連携では、地域間や産業観光との連携など、幅広くご意見が出されているが、さらに意見等があればお願いしたい。(3)魅力ある温泉地づくりでは、前回の視察を踏まえ、街並み景観等やホスピタリティの問題について、さらに検討をお願いしたい。(4)外国人誘客では、インバウンドの推進の意見が出されているが、観光地の受け入れ態勢づくりとして具体的に必要なものについて意見をいただきたい。(5)旅館・ホテル再生の推進では、

個々の旅館、ホテルの経営改善に向けて検討をお願いしたい。(6)その他活性化、再生方策では、これまでの項目以外で意見をいただければと考えている。

ただいまから意見交換に入りたい。まず、建設業から項目順にかかわらず検討いただきたい。

【前田委員】

合併について意見を述べたい。本日の下野新聞に記事が掲載されていたが、建設業界は非常に冷え込んでおり、今後のあり方について真剣に考えているところである。そういう中で、合併については、新分野進出と同じように考えていかなければならない問題と考えている。また、県の施策として、合併を促進させるために優遇措置が必要なのではないか。例えば合併した企業の入札参加資格における優遇策や受注機会の確保などが考えられる。さらに一定の期間を設けて18年度中に合併した業者を優遇することなどが考えられる。

当委員会が設置されたころは、新分野進出についても余り考えてはいなかったが、現在は何かやらなければならないと、それぞれが真剣に考えてきている。これからは合併も考えていく必要があると思う。

【亀田部会長】

小関委員は産業政策に関わっているので、前田委員に引き続き意見ををお願いしたい。

【小関委員】

宇都宮商工会議所では、現在、関東圏の27商工会議所がM&A^{*1}の専門会社7社と包括契約を結び、M&Aサポートネットという事業を力を入れて進めている。実際、私が実務を行っているので、感じているところを申し上げたい。

一つは、中小企業にとって事業承継あるいは再生に非常に有効な手段であると痛感している。また、非常にニーズが高い。相談件数で比較すると、16年と15年の対比で約3倍に伸びている。それだけM&Aに対して関心を示す企業が多いということである。

ただ、一方で課題もある。売り情報と買い情報をマッチングさせるわけであるが、成功率が低い。また、1年以上の期間を要する。そうすると、その間に企業の価値が毀損してしまうという危険性もはらんでいる。成功フィーについては、取引額の2%から8%程度企業が負担する。しかも最低保障は1,000万円ということで、体力がある企業はM&Aに参加できるが、中小零細規模のところは、関東圏サポートネットになかなか乗りづらいという状況である。

*1 M&A〔Mergers And Acquisitions:「企業の合併と買収」〕

そういったことを考えると、建設業を含めた中小企業のM&Aについては、栃木県内の仲介機関がぜひ必要であるということを感じている。民間の問題であるので、なかなか行政が対応することは難しいが、後押しをするという意味で公的な支援が必要であると思う。具体的には前田委員の発言のように合併などにインセンティブなどを与える施策が必要と思われる。また、県の制度融資のメニューのなかにM&Aに関する融資があってもいいのではないかと。

金融機関あるいは公認会計士協会や税理士会はM&Aの仲介業務を行っている。また、宇都宮商工会議所も行っているため、これらの支援機関が連携し、地域の事業者にもM&Aの活用方法のPRや支援を行っていくことが必要と思われる。

【亀田部会長】

前田委員からM&Aを行った場合の優遇策、関連して小関委員からM&Aのメリット・デメリットの指摘があったが、M&Aの県の考え方を聞かせたい。

【須藤副知事】

建設業が過剰供給であるということは、だれからも指摘されているところで、何らかの形で再編が必要であると思っている。そこで、行政として何ができるかということについて、現在いろいろと検討しているところである。

【亀田部会長】

検討中ということで、委員各位の御了承をいただきたい。引き続き新分野進出について御意見を伺いたい。

【前田委員】

建設業協会では県の支援を受け、新分野進出のセミナーを開催している。特に、本年度は、農業、環境リサイクル、福祉事業など分野別のセミナーを行っている。当初は、余り興味を示さなかったが、最近はかなり参加者が多くなってきているので、関心が高くなっている。

【小関委員】

国の政策の一環として、シニアアドバイザーセンターというものが、今年秋口に県内1カ所、宇都宮商工会議所の中に設置された。これは、新連携、新分野進出や経営革新という大きなくりの中で、新たな取組みを行う企業に対して、県あるいは国の認定（経営革新は県、新連携は国）を受けて、3年計画あるいは5年計画の中で一定の数値基準を設けて経営の体質強化を図ることを支援する制度である。まだスタートとしたばかりなので、広報に努めている段階で実績を報告するまでには至っていないが企業等から注目されている。こういった仕組みを使い経営体質の見直しなどを図っていただけるとよい。

【亀田部会長】

(3) 入札制度の見直しに移り、品確法^{*2}と総合評価落札方式について、前田委員から御意見をお願いしたい。

*2 公共工事の品質確保の促進に関する法律

【前田委員】

品確法については、非常に優れた法律なので、この運用をしっかりと行っていきたい。

また、この法律の詳細を調べてきたので説明させていただく。

平成17年4月1日に、品確法が施行された。この法律は、公共工事の入札に際して、価格のみの競争から技術や品質を含めた総合評価へ転換した公共調達を行うことを基本理念としたものである。この法律を受けて、政策を総合的に推進するための基本方針が閣議決定され、これにより、公共工事の施工に必要な技術、能力を持たない建設業者が受注者となった場合に生じる施工不良や工事の安全性の低下、一括した請負などの不正行為が未然に防止されることになった。また、ペーパーカンパニーなどの不良適格業者が排除され、技術と経営に優れた企業が伸びる環境が整備された。そこで、発注者である県は、既に総合評価落札方式による入札の試行を行っているが、この試行の結果を踏まえ、よりよい総合評価落札方式とするなど、今後とも品確法の適正な執行と運用をお願いする。

また、品確法の施行に関しては、整備体制の弱い市町村は、実施することが難しいと思うので、そういったところに対する指導・支援も併せてお願いをしたい。

【亀田部会長】

今までは価格一辺倒の入札を行っていたが、これからは品質の問題を含めて総合的

な評価で工事を発注するとのことであるが、県では採用する予定になっているのか。

【須藤副知事】

既に数件、試行ということで着手している。将来的にはそれを拡大していく方向で決定している。

【野田委員】

入札制度総合評価方式の問題であるが、総合評価方式を厳格に取扱い、一定の水準を確保する必要がある。恣意的にその都度変化をするということでは困る。また、それを公表していくということが必要になると思う。

例えば非常に曖昧なものとして残るのは、技術の問題である。これは、提案制度として使うようであるが、資格者が存在することだけでその技術が担保されるということにはならない。また、安全や社会貢献についても評価することになる。その際に、基準が曖昧であると、入札制度それ自体の根幹にかかわるような問題を残すので、その辺を厳格に行うとともに透明性を確保しなければならない。

供給過剰の状況の中でダンピングがかなり発生をしている。受注したのはいいが、結局それがこなせなくなって倒産してしまうなど、いろいろな問題が発生している。そういったものが排除できるとよいと思っているので、県の対応をお願いしたい。

【鈴木土木部次長兼監理課長】

ただいま御発言があった総合評価落札制度であるが、近年、ダンピング等の問題が生じている。安かろう悪かろうという工事が大変懸念されるので、これから業界を健全に育成していく上でも、やはりいい仕事をするところが仕事が受注できるようにしていかなないと公も民間も参ってしまう。このような中で、今回の制度ができたわけであり、県としては、試行を通じていろいろ検証しながら進めていきたい。

【亀田部会長】

制度の透明性を図り、明確な基準づくりをしっかりと行っていただきたい。

【三森委員】

入札制度の見直しに直接的に関係することではないが、本県の建設業界の様子を見ると、M & A や新分野進出で再生できる案件は、現実的には少ないだろうと思う。これで、100社も 200社も再生するということはどう見ても考えにくい。過剰供給の中で、しかも公共事業が間違いなく減少していくという現状において建設業をどのようにしていくのかという論点から考えると、業界の人に怒られるかもしれないが、この際、県内に優良で健全な建設業を育成していくことが必要である。

例えば、今は技術者が1人しかいない会社と10人いる会社と同じ土俵に乗って入札できる。1人しかいない会社は、一つの工事を受注したら技術者がそこへ張りついてしまうため他の工事には手が廻らないので、常識的に考えれば他の入札はできないはずであるが、現実にはそうっていない。

そういう中で、無理して生き残るとどのようなことが起こるかということ、例えば技術力やマンパワーのない会社が無理やりとった工事にぶら下がってくる地元の企業がこの会社に売ったものが回収できるかが問題になる。護送船団方式に現在の数の建設業の方々全てを再生させようとする、逆に、いい企業の人たちのリスクがととも増えてくる。であるから県は余り玉虫色のことを言っていないで、この際、良い企業は思いっきり育てる、やる気のある企業は本当に面倒を見ていくと言ってしまった方がよいのではないかと。中途半端にみんなに聞こえがいいようなことを言っているから、何となくめり張りがついてこないのではないかと。

これから起こってくることを考えると、仕事がないので、かなり無理をして受注し

てくることが考えられる。しかし、受注したのはいいが、工事が遂行できない、あるいはその間に購入した物資や雇った下請にお金が支払えない、こういった現象が起こる可能性が強くなるのではないかと心配している。その辺については、他県並びではない指導をしていかないと逆に建設業全てが参ってきってしまうのではないか。良い企業をしっかりと伸ばそうという方向にいかないと、建設業再生は難しいと思う。

【亀田部会長】

今まで、護送船団方式の考え方が随分あった。三森委員から出されたのは、逆にいい企業を伸ばしていこうということ。こういった発想の転換というものは大変貴重な意見である。

【副知事】

御指摘のとおりで、建設業界はこれからも必要な分野であるので育てていく必要が当然ある。また、このことと個々の企業をどう育てるといふのは別な話で、個々の企業に対しては、今までは公平、平等に受注機会を与えるという発想できている。

そうした中で、例えば総合評価方式をきちっとしたものにして入札を行っていけば自然と選別されてくるのではないかと思う。

【亀田部会長】

それでは、ソフトランディング対策に進ませていただく。

【小関委員】

資料の中で、欧米に比べ、日本は個人保証の問題もあり、倒産した後、再起する人は7%と低いということが書いてある。これは先般の講師の話だったと思うが、実際、私が再生現場に入っていくと、この個人保証が非常に問題になっている。企業が廃業や合併をする場合に、代表者の個人保証だけではなくて、第三者への保証が入ったり、あるいは不動産の担保も自分のところだけでは賄い切れなくて、親族や身内までもが目一杯に入っているという事例が見受けられる。そういうことがソフトランディングを阻害している要因になっている。また、できるかどうかは別にしても、廃業という決断をするためには、やはり幾つかの環境や条件がある。このことは県に意見することではなく国のレベルの問題だと思うが、個人保証の責任の範囲を明確にしていくことについて、県が国に対して積極的に提案なり提言する必要があるのではないか。

【亀田部会長】

創業や新事業を行う場合、アメリカとの違いが個人保証のところである。日本では一たび失敗すると、敗者復活戦がなく、一族郎党みんな路頭に迷うような仕組みなので、新しい事業もなかなか思い切ってやれない、そういう意見が出されたことがあった。

小関委員の意見のとおり、個人保証が親族、身内まで固められていると、簡単にソフトランディングはあり得なくて、ハードランディングあるのみといったケースが現実にはたくさんあると思う。既に個人保証の契約をしてしまった人に対しては非常に難しいことだと思うが、この個人保証の問題がソフトランディングを妨げているという事実は間違いないので、このことを国に提案するのは、県から行っていただければと思う。

【野口商工労働観光部次長】

個人保証の問題がネックになってなかなか廃業の決断がつかなくて、いくところまでいかざるを得なくなってしまう状況というのは、確かにあると考えている。ただ、モラルハザードとの兼ね合いで、逆にここが縛られると融資が積極的に行われなくな

るということも考えていかなければならない。県の対応としてそういった点を検討させていただくということによろしいか。

【三森委員】

今の話は、包括根保証の問題だと思う。これは多分、国でも見直しを行っている。国会でも、経営者の家まで担保にとらないと金を貸さない国というのは日本しかないということは国会議員も言っているし、我々も商工会を通して、そういう貸し方をする銀行の姿勢はやめてもらいたい、といろいろなところでアピールしているので、多分、国も動いているのだと思う。

【野口商工労働観光部次長】

包括根保証については、三森委員の御指摘のとおりである。

【野田委員】

日本の融資は、基本的には不動産担保主義という形をとってきている。このセーフティーとして個人保証を付けている。ところが、不動産の神話が崩れて、結果として例えば1億円で担保に入れていたものが、現在3,000万円ないし2,000万円に地価が下落したために、身ぐるみはがされるという状況が起きてくる。

今、モラルハザードの話があったが、むしろ貸し手側のモラルの問題も、右肩上がりの景気の中で存在した。このことを思い出していただき、今後の問題として、足利銀行がこのような状況になったという中で、貸し手側のモラルハザードの問題について、県からも大きな声を出していただかないとこの問題の解決にはならないのではないか。

例えば、先程の1億円の担保の話であるが、現在は2,000万円になってしまったということについて、その1億円を2,000万円で償却してもらえればいい。そういう方法は、言ってみれば貸し手責任の問題としても、危険負担はそちらでも負うということも当然に考えるべきだと思う。そういうことも含めて、強い意見を申し上げていただきたい。

【亀田部会長】

それでは、(5)経営改善に向けた取り組みに進む。今まで、経営マネジメント能力を身につけさせる研修プログラムを作成してはどうか、事業企画能力に疎い、といった意見や、観光地で売りに出された旅館をリニューアルして営業している例が報告されている。また、旅館のデザインやリニューアルを行えるよう、県内の企業も勉強すべきだ、といった意見も出されている。また、足利銀行が出口に向かう中で、最後に整理しなければならないのが建設業である。それをどうやって影響を少なくするのか、そういった検討もこの委員会の役割ではないか、このような意見も出されている。また、PFIは時間がかかるので間に合わない、といった意見もだされている。さらに経営者マインドを育てる研修が必要だ、などたくさんの意見があった。

先ほど前田委員から新分野進出のセミナーの話があったが、業界ではほかに勉強会を行っているのか。

【前田委員】

旅館やホテルのリニューアルの件は、鬼怒川温泉のほかどこでも行っている。これについては県内の業者でできないことはない。積極的に営業活動をするようにしている。しかし建物を建てたのが大手ゼネコンであると、やはりリニューアルはゼネコンに頼んでしまうといった傾向がある。このため、なかなか県内の業者が受注することが難しい。

【三森委員】

県の12月の議会には、指定管理者制度に関する条例が多く出されるが、官から民へという流れの中で、今まで県や市町村など行政が運営している施設を建設業あるいは旅館業組合など民間業者が代わりに運営する、必ずしも官が運営しなくてもよい、というのが指定管理者制度の趣旨である。

特に本県は、これだけ建設業界、旅館業界が傷んでいるわけであるから、他の県より先んじて、県が行っていることを進んで民間に任せる、また、企業側から見ればそれを積極的に受けようとする姿勢が必要である。

指定管理者制度の先には市場化テストもあるので、栃木県は、他県に先んじて民間と競争させて積極的に進めていくべきである。行政の行っていることを民間に開放することを前倒しで行ってもらいたい。それで、建設業界で手が余っているのだったら、例えば山林をパトロールしたり、不法投棄の監視などを業界に委託してしていくことが必要である。行政のスリム化とあわせて栃木県は指定管理者の先進県になる、こういう考え方がすごく大事である。

【須藤副知事】

御指摘のとおり、今回、民間が指定管理者になったのは二つのみであった。県としては、できる限り民間に任せられるものは民間にという立場であるが、民間業者も今回は恐らく様子見のところがあって、実際に手を挙げたところのごく限られていた。また、それぞれの施設の管理運営のノウハウを調べる時間的余裕がなかったことが要因として推測される。

3年後（管理運営の委託の更新）は、多くの民間事業者が手を挙げていただくことを期待している。当然、施設の運営のあり方などは、その間によく研究していただいて、できるだけ多く手を挙げていただければと思っている。ただし、指定する場合は競争になるため、特定の業者ということにはならないので御理解いただきたい。

【野田委員】

指定管理者の問題について、業界の方と話をして感じたことを一言申し上げたい。例えば公園の工事や植栽を行ったのは業界の方であるが、指定管理者として受託するために積極的に取り組んでいこうという姿勢は余り感じられなかった。また、アスベスト問題が盛んに社会問題化されているが、この問題について、業界から一言もなかった。こういう社会問題化している事柄については、どうしてもお金を使わなければならない事実でビジネスチャンスなのに、そういうものに積極的に取り組んでいこうという前向きな姿勢が感じられなかった。このことは、非常に残念なことであると思う。建設業界が過剰供給で危機的状況ならば危機意識を持って、今何をすべきかということをしちんと考え、対応すべきである。

【千葉委員】

三森委員、野田委員の話には同感する。官から民への流れの中で生まれる新たな市場を業界側がどう捉えて対応していくかということが必要である。

先ほど前田委員の発言にあったリニューアルも、首都圏では10年前ぐらい市場が拡大するといわれていた。そういった中で大手のゼネコンも参入してくるが、競争力を発揮したのは、大手ゼネコンの下にいた例えば防音、防水工事業などである。最終的に大手ゼネコンが受注しても、担うのはこういった専門工事業者が請け負うわけで、基本的に技術競争力はむしろ彼らの方が持っているため、受注を勝ち取っていった。また、単に防音、防水工事など単発の工事であれば大手ゼネコンから受注すれば済むことであるが、中小企業が全体のリニューアルを受注した場合に、今度は何をしたかということ、中小の専門業者が横のネットワークをつくり、その連合体が企画提案を行い、リニューアル市場の中に参入していくという方法をうかがったことがある。

【亀田部会長】

指定管理者については、建設業の方々には、新しい市場を開拓できるチャンスとして、一生懸命勉強して営業を進めていただくということ。また、観光地の旅館・ホテルリニューアルについても大変難しいことと思うが、この辺についても勉強していただきたい。

【前田委員】

指定管理者については、業界として勉強会を早急にやっていきたい。また、野田委員が言われたアスベストの件は、現在、業界で取り組んでいこうとしているので、今後も勉強していきたい。

【亀田部会長】

今の話の中で、図らずしも、業界、団体の役割についても言及がなされたようである。

【前田委員】

過剰供給の話が出たが、とにかく業者の数が減らないという問題がある。例えば1社倒産すると、2社か3社できてしまう。その理由は、倒産した会社の従業員が独立してしまうため減少しない。その会社は、県や国はそう簡単には指名業者にはしないが、市町村においては、翌年度には指名業者になってしまう。ここが問題なので、3年や5年は指名しないなどの措置を講じないと、いつになっても建設業者は減ってこない。その辺は県が市町村に指導していただければありがたい。

【須藤副知事】

御指摘の趣旨も一面では分かるが、かといって新規参入を閉ざすということも業界の発展にとってはマイナスの面もある。

【高田委員】

建設業からの新分野進出に関連してご意見を述べさせていただきたい。

新分野進出にもいろいろなタイプがあると思うが、2段階の進出に分けての支援が必要である。一つは、「進出する。」という意味決定をしてもらう意味で、先ほど意見があった勉強会をしていくことは非常に有効である。もう一つは、実際に進出しようと思決定した後の行動に対して、どう支援していくのかということ。ノウハウを持っていない新分野に対して、例えばコンサルタントを派遣する、あるいはその費用の一部を補助する、といったことが考えられる。

場合によっては技術開発みたいなものが必要となる新分野に対しては、技術開発の補助金を県独自に設けていくことが考えられる。例えば国ではS B I R^{*3}という形で中小企業に一定割合の研究開発補助をすることに対して力を入れているが、そういったものを建設業が受け入れられやすいような仕組みをつくっていくというのでもないか。

* 3 S B I R [Small Business Innovation Research : 「中小企業技術革新制度」]

P F Iについては即効性の問題があるが、世の中の全体の流れで、公共事業のある程度の割合がそちらに向かっていく。また、P F Iに対して、地元の建設業はノウハウがないことは事実であり、一方で、P F Iの発注者側からすると、当然、実績があるところに発注したいという意図が働いてしまう。そうなると、やはり大手のゼネコンの実績のあるところがP F Iの案件を全て受注してしまう、といった構造が将来できかねない。それに対して、今から県がP F Iに対する準備をしておく必要があるの

ではないかと思う。また、自治体側の発注者側の評価の方法も一工夫していかないと、なかなか地元の業者がそこに入っていけないということになりかねない。

【千葉委員】

高田委員からS B I Rの話があったが、経済産業省であれば、中小企業向けの支援事業で、プラットフォーム事業を含めているいろいろなことができるはずである。こういった支援事業をうまく使えば、新たな事業をいろいろ考えなくても、かなりのことができるのではないか。

【亀田部会長】

中小企業対策として、高田委員や千葉委員を有意義に取り入れていきたいと考えている。

次に、温泉観光地について御意見を伺いたい。まず(1) 地域ブランドの形成のところで、情報発信、PRの方策等について、意見を伺ってまいりたい。

【千葉委員】

鬼怒川温泉は、これまで団体型、宴会型のイメージしかなかったが、前回の現地調査でいろいろな面を見て聞いて、これまで鬼怒川温泉のほんの一部しか見ていなかったということを感じさせられた。

山形県では、「山形セレクション」をテーマに地域ブランド化を進めている。山形県の中の特産品、いわゆる山形県が対外的にこだわりをもった工芸品や農林水産品などの逸品を全国に向けて売り出していこうとする地域ブランドの取組みである。その中で、山形県にも温泉がたくさんあるので、ブランドの一つ資源として、県で検討していると聞いている。

ブランド化の流れの中で、いかに発信していくかというのは重要であるが、それ以上に大事なのは、情報発信をする前に、新しい鬼怒川温泉は何を「売り」にしていくかということが大事である。いやしだとか、今までいろいろキーワードが出てきたが、鬼怒川温泉が外に向かって発信する「売り」をどこに求めるかということをもっとはっきりさせるといふこと。併せて、鬼怒川温泉の関係者の人たちが、そのことについて合意形成を行っていくことが必要である。一つの地域としての一つのまとまり、結集力というのをどうつくっていくかが重要なことである。情報発信、PRというのは、手法の方だけ先走って、なかなかうまくいかないというのが今までのケースである。地域ブランドは結果であって、大事なのは、こういった取組みを行っていくのかということとしっかりと実体的に詰めていくことの方が大事である。それがあって初めてブランドの意味があると思う。

私は、年に1回、2回は鬼怒川温泉に来ている。また、私の家族も温泉が好なので栃木県には年1回程度訪れており、鬼怒川温泉はコンパニオンや宴会の温泉街というイメージを持っていたので、家族向きではないかといっていた。ところが、前回の現地調査で、夜見ている鬼怒川温泉と全く違った景色を見せていただいて、印象が大きく変わった。

鬼怒川温泉のコンセプトであるいやしについても、温泉を含めて地元の人たちにどれだけファンになってもらえるか、使ってもらえるかということも含めて考える必要がある。また、いやしというと介護的なイメージがあるが、健康づくり的な意味で、もっとアピールしていくことが必要である。私もこれまで鬼怒川温泉を誤った見方をしていたので、その点は自己反省している。

【亀田部会長】

鬼怒川温泉の正しい認識をよろしく願いたい。

次に(2)の広域観光との連携であるが、前回部会では、鬼怒川温泉に来た人が、

鬼怒川温泉だけではなくて、日光、塩原、那須等、広域に連携してはどうかといった意見がだされた。さらに、本県には日産やホンダなど大きな工場もあり、そういったところとの連携してはどうかといった意見など、たくさんの御意見をいただいているので、これらの意見をまとめるということによろしいかと思う。

(3) 魅力ある温泉地づくり、の意見を伺いたいと思うが、まず、街並み景観とホスピタリティについてのこれまでの意見をおさらいすると、鬼怒川温泉の廃業した旅館、ホテルについては、かなりの無残な状況をさらしており、景観に問題がある。しかし、これらを取り壊すだけでも非常にお金がかかる、といった意見をいただいた。賑わいの創出に向けた取り組みでは、鬼怒川温泉は全国で3番目の規模であって、しかも団体客型であるので、なかなか再生が難しいという意見もあった。また、地元住民が先頭に立って活性化の取り組みを行っているので、少しずつ再生の近道が見えてきているし、温泉街を回遊してもらうためのイベントをいろいろ実施しているといった意見もだされた。また、反面、鬼怒川温泉の町の中に人が歩いていない、といった意見もあり、もう少し人が町に繰り出すような仕掛けづくりが必要だという指摘もあった。さらにもっと貪欲に国の事業を活用すべきだという意見もあった。

きょうお配りした資料4の6ページに、「もっとも好きな温泉地」という表がある。この調査は、「旅行者動向2004(日本交通公社)」に掲載された資料で、最も好きな温泉地の総合ベスト5のランキングというところ、草津温泉、登別温泉、由布院温泉、城崎温泉、白骨温泉の順である。これを目的別に見ると、「気軽に何回も行きたい温泉地」という項目に、鬼怒川温泉が第3位に入っている。また、「グループ団体で楽しむ温泉地」には、第2位に入っている。また、7ページに鬼怒川温泉への期待と満足という国土交通省が公表したグラフがある。総合満足というのは55.2という総合の成績がついているが、すぐに目に入ってくるのが、期待されているよりも満足度の方が上回っているのが、「交通の利便性」である。反面、期待が大きくて満足が少ない項目は、「接客等サービスのよさ・人情」で、このあたりに、一つの対策が考えられるのではないかと。さらに、「くつろげるおもてなし・リフレッシュメニュー」についても、期待と満足が乖離していることが、グラフから読み取れる。

【金井委員】

話が前後してしまうが、建設業と温泉観光地ということが県内の代表的な不況業種ということで取り上げられているが、他の業種についても同じことと思うのは、基本的には経営者の考え方や経営に対する取組の姿勢である。

例えばM&Aとか企業連携について言わせてもらえば、建設業だけではなくて、温泉地の旅館・ホテルについても当然M&Aや企業連携がある。M&Aや企業連携は、規模が大きい企業については、得意分野を伸ばしていくことができるので、非常に有効だと思う。そうすると、建設業を例えればAランクや一般に知名度がある企業を対象にすれば、県が仲介していくことが可能だと思う。ただ、建設業といっても、県内にかなり多くの数があるので、大きい企業と小中企業全てまとめて一律に仲介するのは難しいのではないかと。

小規模の建設業の社長と話す機会があるが、小企業であると、まずM&Aや企業連携を考えている社長はほとんどいない。また、それぞれ一生懸命やっているが、M&Aや企業提携というのは、自社にはない技術を、他の企業が持っているので一緒に進めていきたいと思いますというわけではなく、そういう魅力ある技術がない企業は、M&Aや企業提携といってもなかなか難しいのではないかと。

前田委員から、建設業者の数がなかなか減らないという意見があったが、常識的に考えれば、これだけ建設業は厳しいとか将来の見込みがないと言っていれば、数が減っていくのが普通であるが、それが減らないということは、恐らく、余りノウハウや特殊な技術がない企業が、かなり参入してしまうために数が減っていないのだと思う。

資料には「建設業は再編、淘汰が避けられない状況、ただ、個々の企業にとっては廃業の決断は困難」と記載してあるが、この業界に見込みがないと思えば、新分野に進出し、企業も生き残り、従業員の生活も維持されるということになる。旅館業でも、これはもうだめだと思えば、今後需要が見込める分野に進出することが必要。

新分野進出する場合、大きい企業は人材が多くいるので、新分野担当を置いて研究してから進出することができるが、小さな企業だと人材が足りないので、新分野の研究・開発をするといっても困難である。そうすると、ノウハウがないために、手っ取り早い方法がフランチャイズ方式で、本部からノウハウをもらって、人材は職安から募集してその人に任せることになるが、なかなか上手くいかない。人に任せてノウハウはフランチャイズからいただき成功するくらいだったら、初めから苦労はしない。

そうではなくて、新分野進出といったら、建設業はきっぱりやめて、経営者が新分野の経営に専念するくらいの心構え、意識の改革が必要であると思う。

県の指定管理者制度は関わっていないが、宇都宮市の指定管理者制度については選考に関わっているので、感想を述べたい。

宇都宮市は何件か民間に移ったところがあり、案件によっては10社以上の企業が手を挙げた。しかし、その中に建設業の方が手を挙げていたという事例は恐らくなかったのではないかと。また、指定管理者となった企業は県外が多い。申請書を見させていただくと県外と県内の企業ではその内容に歴然の差がある。ノウハウの勉強もしていて深みが違う。申請書を見させていただきただけで、大人と子供ぐらいの差がある。

最終的には大手が受注したが、こういった全国展開の業者は、非常にすぐれた企画を持っており、全国各地でかなりの数に手を挙げているのではないと思う。

建設業に見切りをつけるというと業界の方にしかられるかもしれないが、そういった心構えと、相当な努力や勉強が必要なので、そのきっかけとして研修会とか講習を最初に受けるというのは、結構なことであると思うが、研修を受けたからすぐに行うことができるような簡単なものでもない。個々の企業が真剣に研究して取り組まなければ建設業界に残っていても恐らくだめだろうし、新分野に進出しても失敗するのではないかと。個々の企業が真剣に考えて実行していくことが重要なのであって、県として何ができるかという観点からは少し後ろ向きな発言になるが、県ができることは公平性が前に出してしまうので、限界があるのではないと思う。

【亀田部会長】

それでは、次の(4)の外国人誘客に進みたい。受け入れ態勢づくりとして具体的に必要なものは何かということで、意見を求める。

【小関委員】

先般、沖縄に出張したが、観光地すべてに中国語とハングル語で表示がある。北海道も同様であると思うが、中国語やハングル語の標記がある。本県においても、まず、県の施設、あるいは県が関与する施設に対し、率先して外国語の標記をするようお願いしたい。

「冬のソナタ」の逆バージョンができないかということ。御案内のとおり、冬のソナタの放映で、多くの日本人観光客が韓国の撮影現場へ訪れた。そういう意味では、フィルムコミッションが誘客に有効な手段ではないかと思う。本来これは観光協会、あるいはボランティア団体、NPO等が運営する例が多く見受けられるが、当面、きっかけとして、県がそういったものを後押しをして、組織を立ち上げたらどうか。

【高田委員】

小関委員の発言に関連して意見を述べたいが、フィルムコミッションというのは、全国各地にあって、近隣では茨城県が熱心な活動をしている。数年前、下妻市を舞台にした映画が撮られたが、まさにその典型である。他にもいろいろなテレビ番組の特

撮の舞台になっているようである。このように、映画撮影を観光にうまくつなげていくというフィルムツーリズムという考え方が全国的にも広がっていて、いろいろな地域が取り組み出している。まさに、小関委員の発言のとおり、映画撮影の場所に観光客が訪れることによって地域にお金が落ちていく。そういう仕組みをつくっていくということは、地域おこしの手段として有効なので、非常にいい提案である。

海外の観光客の呼び込みということで、実は5、6年ぐらい前に、台湾と韓国の対日観光の動向を調べたことがある。台湾からの観光客というのは、その当時は、九州を目的に旅行する人が非常に多かったが、最近に増えていたのが、北陸と北海道である。彼らの一番の目的は雪と温泉である。また、他に買い物があって、大体その三つを目的に日本に来られる。冬の鬼怒川であれば、温泉があり、また近くにスキー場もあるので、雪と温泉という2点は少なくとも揃っているわけで、何とかそれをもっと売り出していくことができればと思う。

その国なり地域によって観光のニーズが微妙に違うところもあるので、ターゲットに対して何が売れるのかというのを明確に分析した上でプロモーションを行わないとなかなか来訪していただくことが難しいので、その点をきちんとしていくことが重要なことである。

【亀田部会長】

フィルムコミッションをもう少し説明していただきたい。

【高田委員】

簡単に言うと、映画の撮影に対して全面的に協力する組織で、例えばエキストラの招集や行政側のいろいろな規制に対して許認可の代行を行ったり、もちろん撮影の誘致活動も行う。そういう意味で、映画撮影に全面的に地域が協力するときの窓口ということなのであるが、現在、フィルムコミッション協会に加盟している団体は原則、無報酬で活動を行うことになっている。つまり、営利団体ではなくて、非営利というのが基本である。

【亀田部会長】

いいアイデアをいただき、焦点が見えてきた。

【荒井委員】

建設業について、述べたいと思う。

まず、M & Aの問題であるが、私ごとで恐縮であるが、一つの例として参考にさせていただければと思う。

私の会社は大正9年に創業し個人経営を続けてきた。その後昭和19年の戦争間際当時に、宇都宮市内に何十社かの建設業者が存在していたが、恐らく本土決戦を控えて建設業の力を借りようと、企業整備法という法律によって、零細の個人経営はやめて、行政主導で会社をつくりなさいということになった。当時、個人経営として年商300万円以下のものはみんなそれ以上のところへ集まれということで、強制的に今の私の会社ができた。したがって、現在の社名も地域の名前を語っているわけであるが、同じように全国的にも地域の名前を語っている会社があると聞いている。

その後、終戦になって、寄り集まった業者はみんな去っていき、もぬけの殻になって当社は倒産ということになった。昭和19年にスタートして、倒産は27年、それから10年間迷った末、自分が36年から戻り、現在に至っている。

遡ると建設業の合併は、恐らく歴史的にその時だけではなかったかと思う。当時は合併後に、非常に難しい問題が出てくるということがあった。これは一つの経験として、参考にさせていただければと思う。

建設業といっても、今テーマになっているのは、公共工事を受注を主とする企業に

対して議論しているのもあって、他にも健全で元気のいい民間デベロッパーや民間受注を主とする建設業がある。これらは、公共事業主体の建設業と全然違うし、また、建設業の中にも、総合建設業、専門工事業、設計業、コンサルティングまで元気のいい業種もたくさんある。建設業の再生というと、健全に事業を営んでいる者にとっては、大きなお世話だというようなところもあるのではないかと思う。

建設業というのは、経営が難しく、好不況に影響しやすく継続性がない業種である。また、政治や行政との関係など、いろいろな問題があって、需要と供給のバランスが頻繁に崩れるということ。さらに受注産業であり、あくまでも受注がなければスタートできず、計画生産ができないという特性がある。

新分野進出では、前田委員の意見で、業界でいろいろセミナーを実施しているとのことであるが、内容が、農業進出あるいは介護ということである。今、建設関係の従事者をどうするかという問題なので、IT産業に行けといっても、ちょっと無理。現在、人手が足りないというのは、アスベストや産廃あるいは危機管理の分野などではないかと思う。また、こういったものを取り組むことは自助努力で行うべきである。余り支援や補助といって、それに甘えていては長続きしないと思うので、やはり自助努力の精神が必要ではないか。

入札制度の見直しについて、先ほど県から発言があったが、これからはいい仕事をする者が受注の機会に恵まれるということは当然のことなので、県の評価のあり方というのをよく検討していただきたいと思う。

ソフトランディングでは、実際、宇都宮では何社か廃業している。廃業した企業の経営者が私のところに相談に来られたが、廃業する場合、まず経営者は何を考えるかということ、従業員をどうするか、雇用責任をどうするかということである。その経営者があなたの会社で従業員を引き受けて頂きたいということで、数社回って、私の会社を含めてそれぞれの会社で全員引き受けた。そして、その企業は完全に廃業して、経営者も別の道を歩んでいるという成功例もある。その経営者はサービス業に転業し健全に経営を行っている。

経営改善に向けた取り組みでは、先程、意見があった指定管理者制度については、当然、業界で研究していくべきであるが、実は各地区で指定管理者を担っているところがある。造園協会は建設業であるが、指定管理者となって実績を上げているので、各団体でも、努力すればできることだと思っている。

【鈴木委員】

外国人の誘客については、私が製造業なので、自分を旅行者に置き換えて発言させていただく。

私が外国へ行く場合、何を目的にして旅行するのか、というとビジネスは別として、やはり景色を見に行くことや、美味しい物を食べに行く、珍しいものを買いに行くといった目的を持って外国に行くと思う。裏を返せば、外国から来る方は、そういうものを目的に日本に来られる。そうすると、温泉を目的に来る外国人が、数ある日本の温泉の中で鬼怒川温泉に行ってみたいというような魅力ある温泉地にするということが必要である。食物にしても鬼怒川温泉へ行って、あれを食べたいこれを食べたいと旅行者の欲求を満たすものをつくり出していく。こういうことが当事者として一番大切なことで、特徴を出すということである。そういったものについてのPRについては、行政の力を借りて諸外国に情報発信をしていく。そういったことが必要ではないか。

鬼怒川温泉へ現地視察で地元の説明を受けたが、足利銀行の一時国有化で非常に落ち込んだが、最近、元気を取り戻してきて、鬼怒川温泉駅前の整備事業や新しい観光支援事業を着々と進めているので、必ず近い将来、鬼怒川温泉も現地の人たちの力で立派に再生できるということを感じた。

ただ、廃業した大型ホテルが、無残な姿をさらしているということは、まちづくり

において大きなマイナスになるので、その点については、行政が国の資金を持ってくるなりして、景観を維持するように努力していただくことが必要。この辺が行政の出番であると感じた。

【亀田部会長】

時間も参ったので、意見交換を終了させていただく。いろいろな視点から大変貴重な意見をいただき、御礼申し上げます。本日までいろいろな検討いただいた意見をもとに、報告書案を作成することになるが、これについては、私に一任していただくということによろしか。

(各委員から異議なしの意見)

報告書案の作成の際、これまで出席していただいた参考人の意見についても報告書案に反映させてよろしいか。

(各委員から異議なしの意見)

それでは、そのようにさせていただく。

報告書案については、次回部会開催前に委員各位に送付してお目通しいただき、次回の部会でご意見をお伺いするという進めていきたい。また、次回の部会の開催日程であるが、師走の御多忙の折、恐縮であるが、12月22日木曜日に開催させていただきたい。報告書案を検討いただき報告書にまとめることといたしたいので、御協力のほど、よろしく願いしたい。

最後に「その他」であるが、何か意見等があればお願いしたい。

(特になし)

特にないようなので、本日の議事を終了させていただく。

(部会終了)