

商工建設常任委員会会議録

平成22年 1 月27日

場 所 第5委員会室

平成22年 1月27日（水曜日）

委 員 坂 口 博 美

午前10時2分開会

欠席委員（なし）

委員外議員（なし）

会議に付託された議案等

- 商工観光振興対策及び土木行政の推進に関する調査
- その他報告事項
 - ・年末における雇用・金融等の相談窓口の対応実績について
 - ・「みやざき食と農の商談会2010」の開催について
 - ・「緊急保証制度」の保証承諾状況等について
 - ・県内における新規学校卒業予定者の就職内定の状況について
 - ・平成21年度の企業誘致の状況について
 - ・「オーシャンドーム等に関する提案」に対する対応について
 - ・チャイナエアライン「宮崎～台北線」の就航について
 - ・「宮崎県新技術・新工法展示商談会」の開催について
 - ・建設業の最近の状況について
 - ・入札の状況（公共三部）について
 - ・総合評価落札方式の試行状況について

出席委員（9人）

委 員 長	宮 原 義 久
副 委 員 長	西 村 賢
委 員	星 原 透
委 員	野 辺 修 光
委 員	黒 木 正 一
委 員	太 田 清 海
委 員	井 上 紀 代 子
委 員	徳 重 忠 夫

説明のため出席した者

商工観光労働部

商工観光労働部長	渡 邊 亮 一
商工観光労働部次長	持 原 道 雄
企業立地推進局長	矢 野 好 孝
観光交流推進局長	江 上 仁 訓
部参事兼商工政策課長	古 賀 孝 士
工業支援課長	森 幸 男
商業支援課長	吉 田 親 志
経営金融課長	安 田 宏 士
労働政策課長	押 川 利 孝
地域雇用対策室長	篠 田 良 廣
企業立地推進局次長	山 口 俊 匡
観光推進課長	後 沢 彰 宏
みやざきアピール課長	甲 斐 睦 教
工業技術センター所長	河 野 雄 三
食品開発センター所長	河 野 満 洋
県立産業技術専門校長	西 盾 夫

県土整備部

県土整備部長	山 田 康 夫
県土整備部次長 （ 総 括 ）	岡 村 巖
県土整備部次長 （道路・河川・港湾担当）	児 玉 宏 紀
県土整備部次長 （都市計画・建築担当）	藤 原 憲 一
高速道対策局長	渡 辺 学
管理課長	成 合 修
用地対策課長	服 部 芳 邦
部参事兼技術企画課長	岡 田 健 了
部参事兼工事検査課長	富 高 康 夫

道路建設課長	濱田良和
道路保全課長	大寺重樹
河川課長	大田原宣治
ダム対策監	小嶋雄一郎
砂防課長	平田一善
港湾課長	野田和彦
空港・ポート セールス対策監	前田安德
都市計画課長	黒田博司
公園下水道課長	東康雄
建築住宅課長	佐藤徳一
営繕課長	川崎俊一郎
施設保全対策監	上門豊生
高速道対策局次長	河野俊春

事務局職員出席者

議事課主査	前田陽一
議事課主任主事	吉田拓郎

○宮原委員長 ただいまから商工建設常任委員会を開会いたします。

まず、委員会の日程についてであります。お手元に配付いたしました日程案のとおりでよろしいでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○宮原委員長 それでは、そのように決定いたします。

執行部入室のため、暫時休憩いたします。

午前10時2分休憩

午前10時4分再開

○宮原委員長 委員会を再開いたします。

本委員会への報告事項について説明を求めます。

なお、委員の質疑は、執行部の説明がすべて

終了した後にお願いいたします。

○渡邊商工観光労働部長 商工観光労働部でございます。

本日は、お配りしております資料の目次のとおり、商工観光労働部をめぐる最近の動きとしまして、年末における雇用・金融等の相談窓口の対応実績など、7項目につきまして御説明させていただきます。担当課長等より説明いたしますので、よろしくお願いたしたいと思ます。

○古賀商工政策課長 まず、年末における雇用・金融等の相談窓口の対応実績について御報告申し上げます。

資料の1ページでございます。1の相談窓口の一本化により設置しました総合相談窓口の状況でございますけれども、期間といたしましては、12月26日から12月30日までの5日間にわたって相談対応をいたしたところでございます。場所につきましては、当部4階会議室で行いました。相談対応実績でございますけれども、表に書いておりますとおり、金融相談が25件、労働相談が13件、生活保護13件、福祉資金15件など、切実な相談が寄せられたところでございます。

次に、2のヤングJOBサポートみやざきでございますが、これにつきましては、今回初めての試みといたしまして実施させていただきました。相談対応実績といたしましては、来所された方が28あったということでございます。

総合相談窓口の実績82件とヤングJOBサポートみやざきの28件を合わせまして、合計で110件の相談対応をいたしたところでございます。以上でございます。

○吉田商業支援課長 商業支援課でございます。私のほうからは、昨日開催いたしました

「みやざき食と農の商談会2010」について御説明申し上げます。

2 ページでございます。目的といたしましては、県産品の販路拡大ということでございますが、昨日の10時から17時まで、シーガイア・ワールドコンベンションセンター「サミット」で行いました。この事業につきましては、毎年、県産品商談会というのを開催しておるんですけれども、今年度につきましては、県内の金融機関及び宮崎県食料産業クラスター協議会との共催ということで開催したものでございまして、今までとは違いまして、大規模に開催したものでございます。

内容としましては、6 番でございますが、個別商談ということで、出展社110社、バイヤーが65と書いていますが、64社ということで、午前中、個別の商談を行ったところでございます。午後はフリー商談ということで、コンベンションセンターの一番広い会場に出展社が自分のところの商品を展示いたしまして、バイヤーがそこを回るという形で行いまして、バイヤーがここでは2,000名と書いていますが、実際には1,700名程度来ていただいております。総入場者としては約2,600名が入場したということで、我々としては大盛況だったなというふうに思っております。

(3) の併催イベントですが、食と農の関係で、パネルディスカッションと、料理の鉄人の陳建一さんをお招きしまして特別講演会を行いまして、こちらのほうも400席用意していたんですけれども、いっぱいになるような状況になっておりました。以上でございます。

○安田経営金融課長 資料の3 ページ、緊急保証制度の保証承諾状況等について御説明を申し上げます。

1 の緊急保証制度の保証承諾状況の(1) のグラフは、月別の保証承諾額を示したものでありますけれども、昨年3月に97億円と、ピークを迎えました後、今年度に入りましては、減少傾向にございました。12月につきましては、22億円余と、年末の資金需要により、わずかですが、増加いたしております。(2) は業種別の保証承諾状況で、平成20年11月から平成21年12月末までの累計の保証承諾額を示しておりますけれども、合計の欄をごらんいただきますと、累計で4,744件、金額で573億8,300万円となっております。業種別では建設業並びに卸売・小売業の利用が高くなっております。

次に、2 の信用保証協会全体の保証承諾状況であります。このグラフは、1 で説明いたしました緊急保証を含めた保証協会全体の保証承諾状況を年度別に折れ線グラフで示しております。破線が19年度、細い実線が20年度、太い実線が21年度であります。20年度を見ていただきますと、12月以降、緊急保証制度の急増によりまして、保証承諾額が著しく伸びております。一方、21年度は、4月、5月が高かったものの、少しずつ減少してきております。12月は年末の資金需要でやや増嵩したものの、その額といたしましては、緊急保証制度がまだなかった19年度と同程度となっております。全体としては資金需要は弱かったというふうに考えております。このことにつきまして、金融機関等からは、一つには緊急保証が一巡したことによる影響、もう一つは、企業にとりましては、先行きの不安から、設備投資などの新規の借り入れではなくて、例えば既存の貸し付けの借りかえや一本化、あるいは条件変更等によりまして、月々の返済を軽くしようという、そういったところが多かったからというふうに伺ってお

ります。

次に、3の代位弁済の状況でございますが、今年度12月末現在で358件、金額28億2,700万円となっております。前年度20年度の同期と比較しますと、件数では69件、金額では4億8,100万円の減となっておりますが、依然として厳しい状況が続いているというふうに考えております。

なお、1で説明いたしました緊急保証制度につきましても、当初、今年度末で終了予定でございましたけれども、22年度末まで1年間延長されますとともに、対象業種の拡大も図られたところでございます。県といたしましては、今後とも、これらの国の制度を有効に活用いたしますとともに、2月下旬から3月上旬には関係機関と連携いたしまして、年度末に向けた金融相談会等も実施することによりまして、中小企業の資金繰り支援に万全を期してまいりたいというふうに考えております。

経営金融課からは以上であります。

○篠田地域雇用対策室長 県内における新規学校卒業予定者の就職内定の状況について御説明いたします。

資料は4ページです。まず、1の高等学校卒業予定者の就職内定の状況についてです。21年12月末現在で就職内定者数は2,155名、就職内定率は74.6%で、前年同期を8.7ポイント下回っています。次に、県内・県外での就職内定状況ですが、まず県内の就職内定者数は1,151名、就職内定率は66.3%で、前年同期を9.4ポイント下回っています。次に、県外の就職内定者数は1,004名、就職内定率は87.1%で、前年同期を5.5ポイント下回っています。

次に、2の大学等卒業予定者の就職内定の状況についてです。まず、大学生ですが、21年12

月末現在で就職内定者数は831名、就職内定率は56.1%で、前年同期を5.8ポイント下回っています。次に、短大生ですが、就職内定者数は210名、就職内定率は48.4%で、前年同期に比べ4.4ポイント下回っています。次に、高等専門学校生ですが、就職内定者は111名、就職内定率は95.7%で、前年同期を1.3ポイント下回っています。

以上のように内定状況は厳しい状況にありますが、ハローワークや県の教育委員会等と連携を図りながら、一人でも多くの方の就職が内定するよう努力してまいりたいと思います。

説明は以上です。

○山口企業立地推進局次長 常任委員会資料の5ページをお開きください。平成21年度の企業誘致の状況について御説明いたします。

平成21年度の企業誘致につきましては、現時点で新規立地企業件数14件、最終雇用予定者数1,377名となっております。

2に、過去5年間の誘致件数を掲載しております。平成17年度が26件、平成18年度が16件、平成19年度が22件、平成20年度が25件、本年度が14件で、現時点で合計103件の立地となっております。これに伴います最終雇用予定者数の合計につきましては、7,750名となっております。

21年度誘致企業の具体的な企業名、業種、立地市町村等につきましては、3の平成21年度の誘致企業一覧のとおりでございます。このうち県外からの新規立地が、①の橋和工業、⑬の宮崎ウッドペレット、⑭の旭化成ライフサポートの3件ということになっております。また、⑩のSENKO BUSINESS SUPPORT及び⑨の昭和シェルソーラーでございますが、この2つにつきましては、大型案件というふうになっております。大変厳しい経済状況でございますが、今後と

も、投資情報の収集に努めまして、市町村と連携し、積極的な誘致活動を展開いたしまして、雇用の場の創出に向けて一件でも多くの立地に努めたいというふうに考えております。

企業立地推進局は以上でございます。

○後沢観光推進課長 オーシャンドーム等に関する提案に対する対応についてでございます。

資料は6ページでございます。昨年末、フェニックスリゾート社より宮崎市及び県に対しまして、次のような提案があったところでございます。まず、オーシャンドーム及びトム・ワトソンゴルフコースの旧クラブハウスにつきまして、宮崎市や県に無償提供を検討する用意もあるので、市や県でもその利活用策を検討してほしいということ、検討を進めるため、フェニックスリゾート社、宮崎市及び県の三者による検討チームを立ち上げてほしいという提案でございました。

これに対しまして、宮崎市と県で検討した結果、2に書いてございます理由から、フェニックス社、宮崎市、県の三者で連携して対応していくということにいたしました。その理由につきましては、まずオーシャンドーム等は民間施設ではございますが、その規模、機能を勘案すると、利活用されれば、今後、市及び県の観光振興等に大きく貢献する可能性があり、民間での活用も含めて広くその利活用について調査することが適当であると考えられること、市民、県民にとって有益な利活用策を探るためには、行政だけでなく県民や民間企業等の知恵も集めて議論する必要があると考えたということでございます。

その対応についてですが、まず1つが、

(1)にございますが、オーシャンドーム等利活用調査チームを設置するというものでござい

ます。民間での利活用も含めまして、広く対象施設の利活用策について調査を行うため、観光団体等の民間とフェニックス社、宮崎市、県から成る調査チームを設置するというものでございます。調査の性格といたしましては、①に書いてございますが、宮崎市及び県が無償で提供を受けるということを前提とするものではなく、広く利活用策を調査するにとどまるものだというふうに整理してございます。②の調査内容でございますが、施設の用途に加えまして、そのための改修コスト、維持費や運営費などを勘案した採算性や、その利活用策を実施・運営する主体などについて調査するというふうに考えてございます。

7ページをごらんください。③調査チームの委員としましては、表としてまとめているとおりでございます。7名で構成しております。このメンバーで第1回会議を1月18日に開催したところでございまして、主に、調査チームの設置目的、調査目的などについての御説明や、対象施設の視察などを行ったところでございます。

もう一つの取り組みといたしましては、(2)に書いてございます利活用策等の募集を行っております。よりよい利活用策を探るため、県民などから利活用のアイデアを募るとともに、対象施設を利活用した事業展開を行う企業などの提案を募集しているところでございます。募集期間は1月6日から年度内3月31日までということで一応区切っておりますが、ただし、この期間以降も、調査チームでの調査が続いている間は随時応募を受け付けるということにしております。

現在の応募状況は、資料にお示ししております。アイデア部門というのが県

民などからのアイデア募集でございますが、資料記載のとおりとなっております。資料では1月22日現在ですが、1月26日、昨日の夕方段階での数字ですと、オーシャンドームについて155件、旧クラブハウスにつきまして6件、オーシャンプラザについては変わらず、2件というアイデアが寄せられております。②の事業展開部門が、みずから対象施設を利用した事業展開を行うという御提案でございますが、こちらにつきましては、現在のところ具体的な応募はなしという状況でございます。

続きまして、資料8ページ、チャイナエアライン「宮崎—台北線」の就航についてでございます。

去る1月21日に、チャイナエアラインによります台北線の就航が開始されたところでございます。運航スケジュールにつきましては、1に書いてございますとおり、毎週木曜・日曜の週2往復となっております。

また、2に記載してございますが、就航記念訪問団につきましては、宮崎発の初便を利用いたしまして、知事、中村議長、宮原商工建設常任委員長、星原日台議連会長を初めといたしまして、県内関係団体の皆様による訪問団が訪台したところでございます。チャイナエアラインや政府関係機関への表敬を実施するとともに、江上観光交流推進局長ほか民間の観光関係業者などにより、チャイナエアライン系列の台湾の主要な旅行会社6社に対しまして、観光誘致セールスを実施したところでございます。今後とも、定期便を活用しながら、台湾からの観光客誘致にさらに積極的に取り組んでいきたいというふうに考えております。

説明は以上でございます。

○森工業支援課長 宮崎県新技術・新工法展示

商談会の開催についてでございます。

委員会資料の別冊でお配りしている資料でございます。この展示商談会の目的でございますけれども、宮崎県内の企業・研究機関が持つ新技術・新工法をトヨタ自動車株式会社及び関連会社へ直接PRする展示商談会を開催することによりまして、県内の自動車関連企業の受注拡大を目指すものでございます。日程は、あす1月28日から29日にかけて、2日間で行うことにいたしております。会場は、愛知県豊田市にございますトヨタ自動車本社の敷地内でございますサプライヤーズセンターでございます。

出展の企業等でございますが、2枚目以降に、出展企業の一覧、提案テーマを記載しておりますけれども、全体で37の企業、大学等でございます。部品、素材・材料、設備、もろもろの新技術あるいは新工法、こういったものを提案することといたしております。来場者数につきましては、少なくとも2日間で1,000名以上を見込んでおりまして、この展示商談会につきましては、知事、渡邊部長も出席をいたしまして、トヨタ自動車の副社長等に直接、本県の中小企業の技術力、こういったものについてPRをすることといたしております。厳しい状況が続いております県内の自動車関連企業でございますけれども、今回の展示商談会を機に受注拡大を目指していきたいというふうに考えております。以上でございます。

○宮原委員長 執行部の説明が終了しましたが、報告事項についての質疑はありませんか。

○黒木委員 みやざき食と農の商談会、きのう私も行かせていただいたんですけども、出展社の中には、人の多さに、これまででは初めてだということで、興奮ぎみの人もいたんですけども、先ほど説明がありましたけれども、こ

れまでと変わった点というのは、どういうことが変わったのでしょうか。出展社の数が変わったのか、後援体制が変わったのか。

○吉田商業支援課長 現在までは、先ほども言いましたように、平成8年度から県産品商談会ということで、この資料の中の内容の個別商談をやっております、8年度から22回やっていますが、その中でバイヤーと出展業者は、52社と52社が個別商談をやったというのが一番大きな県産品商談会での実績だったんですけども、今回はそれにフリー商談というものもあわせましたし、併催イベントというものもつけてまして、宮崎銀行を初め県内の金融機関が共催ということで入っていただきまして、大規模にやったということで、この県産品商談会としては史上最大になったということでございます。

○黒木委員 これまでの実績はどれぐらいあったのでしょうか。今回の予想としては、人は多かったけれども、どれぐらい予想されるものですか。

○吉田商業支援課長 それは商談の成立ということでしょうか。

○黒木委員 そうです。

○吉田商業支援課長 商談の成立数については、きのう終わったばかりでどれぐらいになるかはわかりませんが、非常にいい感触を得たということで業者さんからは聞いております。商談成立は、今まで22回やっておりますが、800件成立しております。商談継続というのが934件という形になっております。

○黒木委員 きのう、出展社の中では、早速、商談が来たといって喜んでいる人がおりました、その中でもいろんな提案があつて、畜産関係の方の話では、例えば私も2時間ぐらいたんですが、全然飽きが来なかったというか、宮

崎県にはこういうものがあるのかということで初めて知ることが多かったものですから、出展されている方もそういう声が多くて、こういうところは観光化もできるんじゃないかと。例えば、川南の「おすず村」が3億数千万円の売り上げがある。こういうものが常設化というか、中央にあつて、そこをみんな目指そうと、そこには一流の商品だけ持っていこうというようなことで目指せば、高齢者対策になりますし、農林水産業の振興にもつながるんじゃないか、そういうものができないだろうかとか、施設費はそんな要らないんじゃないかとか、あそこに行って、きのう状況を見て、出展社の中からいろんな提案とか、そういうものがあつたものですから、あれは観光バスでも行きたいようなところじゃないかなと思うんです。そういった面で、また違った方向でも発展ができるんじゃないかというふうに感じて、非常に楽しい一日でした。

就職内定の状況ですけれども、11月末からしたら、かなり内定率は上がっているんですけども、卒業時点でどれぐらいの人が就職先が決まらないものか、大方の予想がつきましたら、お願いします。

○篠田地域雇用対策室長 これからの企業への求人開拓の状況によっても違うんですけども、それでも決まらない方が、今のところ、高校、短大、大学合わせまして440～450名程度になるんじゃないかというふうに予測しております。

○黒木委員 県のほうでいろんな、県庁内の就職あるいは企業にお願いするとかいう対策をしておりますけれども、その状況というのは現在のところどのようになっていますでしょうか。

○古賀商工政策課長 12月の委員会で御報告させていただきましたけれども、その後、関係するところをお願いしたり、もしくは新たに事業を検討するなどの作業をやっておりまして、今後、2月議会に具体的な御提案をさせていただきたいと思っております。

○黒木委員 いろんなところが採用するのが本当でしょうし、先にこういうことをやっても問題かなと思って、いつこういうものを打ち出して本当に進めたらいいのかというのが難しいと思うんですけれども、門出を祝えないという方が出ないようにひとつ最大限の努力をお願いしたいというふうに思います。

○徳重委員 商工政策課にお尋ねしたいと思えます。12月26日から30日までの5日間という短い期間でしたが、総合的な相談をされたということです。その中で金融相談は、年末も押し迫っての5日間、具体的にはどういう相談が何件ぐらいあったのか、教えてください。

○古賀商工政策課長 申しわけございませんけれども、主な内容については報告を受けておりますけれども、具体的な件数については御容赦いただきたいんですが、例えば新規の融資を申し込んだけれども、否決された、新規の融資を受けるのが困難な状況にある、もしくは低利の融資制度について知りたいというような相談が寄せられたということで聞いております。

○徳重委員 そうなりますと、断られた、あるいは融資の方法がどういうのがあるかという相談を受けたということですが、25件というのはかなり大きな数字かと思うんです。融資を受けられなかったら、そのまま倒産されたのか、そこから先はわかりませんが、それを皆さん方の相談によって乗り切れたかどうか、その辺の見込みというのか、状況というのはいわゆる金融機関から断られた案件については、道筋としては、私どものほうから提案として、いわゆる金融円滑化法での支払いの猶予をしながら、一方で最終的には事業計画をつくり直して、新たな金融機関の融資を求めるために商工会議所等で経営改善計画の策定を一緒にやって、さらに年が明けてもう一回金融機関にチャレンジしていこう、そういった取り組みをしたところでございます。

か。

○安田経営金融課長 商工政策課長の説明の中でありました、一たん金融機関から断られた案件については、道筋としては、私どものほうから提案として、いわゆる金融円滑化法での支払いの猶予をしながら、一方で最終的には事業計画をつくり直して、新たな金融機関の融資を求めるために商工会議所等で経営改善計画の策定を一緒にやって、さらに年が明けてもう一回金融機関にチャレンジしていこう、そういった取り組みをしたところでございます。

○徳重委員 恐らく相当苦しまれて、悩まれて、年を越せるかということでの相談だったと思うんです。その後のサポート、年を越してからはされたものでしょうか。

○安田経営金融課長 この案件につきましては、商工会議所のほうで経営支援チームというのをつくっておりますけれども、そこで引き続き対応させていただいている案件でございます。

○徳重委員 県もこういう窓口を設けたわけですから、担当の商工会議所なりにちゃんとサポートできるように指導していただきたいと思えます。

ヤングJOBサポートみやぎ、28名の方が5日間でおいでになったということですが、これはどういうことでしょうか。就労相談ということのようですが……。

○篠田地域雇用対策室長 28名の方が来所したんですが、例えば就職に当たっての履歴書の作成の仕方、求人情報の提供、今後の就職活動についてどのようにしたらいいかとかいうような相談がございました。

○徳重委員 この方々の年齢層というのはいわゆる金融機関から断られた案件については、道筋としては、私どものほうから提案として、いわゆる金融円滑化法での支払いの猶予をしながら、一方で最終的には事業計画をつくり直して、新たな金融機関の融資を求めるために商工会議所等で経営改善計画の策定を一緒にやって、さらに年が明けてもう一回金融機関にチャレンジしていこう、そういった取り組みをしたところでございます。

○篠田地域雇用対策室長 ヤングJOBサポートみやざきは40歳未満の方を対象にしているわけですが、28名の中で特に多かったのが25歳から29歳が14名ということで、その次が20歳から24歳が8名、35歳以上が5名、30歳から34歳が1名という状況になっております。

○徳重委員 わかりました。もう一つお尋ねしてみたいと思います。企業立地推進局ですが、誘致件数14件ということですね。過去3年間、東国原県政になって3年間で数としては少ないですね。あと3月までありますから、目標は、今進んでいるといいますか、どの程度まで件数を考えていらっしゃいますか。

○山口企業立地推進局次長 本年度が御案内のとおり14件ということで、昨年度がこの同時期で19件立地しております。単純に比較はできないんですが、やはり不況の影響で投資意欲が減ったということで、減ってきております。ただ、今、一生懸命、接触中の企業もございますので、できれば目標であります25件に向けて一件でも近づけていきたいと思っておりますが、年度内に何件とはっきり申し上げられませんが、20件は達成したいというふうには今のところは考えているところでございます。

○徳重委員 この企業、14件の中で雇用予定者の多い情報サービス業の100名、ソーラー関係の800名ということですが、そういう一極的に——多いということはいいいことなんですけれども、宮崎市だけでなく県内全般にどこの市町村にも雇用が欲しいわけです。そういったことを考えますときに、どこの市町村も人口減状況の中で、小さい企業でもいいから、10人、20人でもいいから雇用していただけるような、そういう企業を誘致してほしいなと願うところです。ことしは800名という数字も出ているように

すが、20年度で多かった企業というのは何名が最高でしょうか。

○山口企業立地推進局次長 昨年は、やはり情報サービス関係で最終雇用が400名という企業がございました。この企業が一番多くなっております。

○坂口委員 商工政策課長、大まかでいいんですが、こういった各相談窓口で雇用・景気の一つの流れの中でこういったぐあいに分析されたのか、現況ですね。そして、もう一つあるんですけれども、今後、いよいよ新年度予算に入っていくんですけれども、新たにこういったフォローなり対応が必要だなというようなもの、新年度に向けての一つの取り組み、新たな考えがあればそれも含めて……。

○古賀商工政策課長 今回は、企業向けというよりも生活者向けということに重点を置かせていただいたという関係で、個人からの相談というのが結構あったのかなと思っております。例えば、生活保護、福祉、また求職の関係というのがございました。我々といましては、例えば生活保護でしたら、宮崎市ですと市役所が担当しておりますし、労働でしたらハローワークがあるということになりますと、今後、こういったものとの連携というのをもうちょっと工夫する必要があるのかなと思います。また、会場についても、我々としては、緊急に準備した関係で部内の会議室ということでやったんですけれども、もっと適当なところがないのかなというのもございます。周知の仕方についてもまだ検討しなければならないだろうと思っております。個人の生活に重点を置いた相談となりますと、果たして商工観光労働部が中心になってやるのがいいのかどうかというのもございます。さまざまな面から検討すると同時に、また

一般の中小零細企業者に対する支援のあり方、相談のあり方についても今後いろいろ検討していきたいと思っております。今年から来年度にかけての課題だと思っております。

○坂口委員 特に、庁議なんかのときに各部局との情報のフィードバック、そこらに立った上でのものが必要かなと、これは感想です。

次に、これはちょっと記憶違いだったらなんですけれども、例えば高卒者が、前回の資料のときは2,916名のうち内定者1,586名、54.4%で、今回28名ぐらい求職者が減っていると思うんです。記憶違いかもわからんですけれども、そうすると28名というのがひょっとして進学へ考え方を切りかえたのか、それともさらに深刻で、学校をやめてしまったのか、そこらのところはどんな状況なんですか。

○篠田地域雇用対策室長 委員がおっしゃいますように、就職がなかなか厳しいということで、例えば専門学校等あるいは大学への進路変更をとった者がいるというふうに聞いております。

○坂口委員 心配したのが、家庭の事情で学校をやめていく子とか、定時制、通信制にかわっていく子が出てきていると聞いたものですか、28というと、ちょっと大きいなと思いました。

次に、観光推進課のオーシャンドームとクラブハウス利活用に関して、これはリップルウッド社の所有じゃなかったかと思うんですけれども、所有はどうなっているんですか。

○後沢観光推進課長 現在もリップルウッド社がオーナーとしております。

○坂口委員 そこがこれに加わっていないくて、無償提供とか、そういったものを全部こちらの判断でやっていけるものかどうか、そこらは気

がかりなんですけど。

○後沢観光推進課長 所有者という意味では、フェニックス社が所有者で、株主がリップルウッド社ということになります。所有者であるフェニックス社は今回のチームにメンバーとして加わっております。

○坂口委員 そうすると、リップルウッド社というものはここに全く影響力はないと考えて、この中の相談でいけるということになるんですか。

○後沢観光推進課長 フェニックス社とリップルウッド社というのは、当然、社の運営とか、そういうことについては連絡をとり合うという関係にありますので、無関係ということではありませんけれども、我々としては、フェニックス社をメンバーに加えて議論することでリップルウッド社も含めた向こうの意思を確認しながら議論が進むというふうに考えております。

○坂口委員 まだこれから先のことで全然わからない、あらゆる可能性を模索しているさなかなんだけど、一つには、あれが競売だったんですか、そのときにオーシャンドームとか、ああいったものは負の価値としての最終的には120億なりの競売価格だったと思うんです。その中で固定資産税とか、そういった税のたぐいというのが当然上がってきていると思うんです。県の判断としては、その税がどうなるのか、仮に無償提供で公共の用なんていうことになれば、そこらがどうなるのかとか、そういった総合的な判断から今後やっていかないと、ただ、その上で宮崎の経済なり観光なり雇用に貢献させる、しかしながら、あくまでも税が負のものとしてあのとき120億ということでの購入価格が決まったということは念頭に置いておかないと、今の部分だけではいけないような気がするんです。

ずっと県が最初から関与してきているからですね。今後どう展開していくのかわからないけれども、そのところをぜひ念頭に置きながら、県は県としての立場での協議に参加してほしいということ、これは要望です。

○宮原委員長 要望ということですので、よろしくをお願いします。

ほかにございませぬか。

○井上委員 関連して、オーシャンドーム等に関する提案についての対応について教えていただきたいんですが、現実に県に提案があって、宮崎市と県とで検討した結果がこれであるということなんですけれども、宮崎市のかかわり方は県と、この委員会の中では対等の立場でといったらおかしいんですけれども、いろんな意味で対等に出てきてこられているということて理解してよろしいんですか。

○後沢観光推進課長 おっしゃるとおりでございまして、市と県と対等という言い方が適当かはわかりませぬけれども、同じ議論のテーブルに着いて話をしているところです。

○井上委員 オーシャンドームに関しての観光的な価値も高いというふうなことですけれども、宮崎市と宮崎県はオーシャンドームに関してどういう評価なんですか。今回の提案があったことに対する評価というか、これは県の観光振興等に大きく貢献する可能性があるというふうな書き方ですけれども、非常に漠としたものですけれども、具体的にはどのように考えておられるんですか。

○後沢観光推進課長 具体的な話は調査チームの議論や調査によるところもありますけれども、市としましても、県としましても、まずはこういう提案がされたことについては、やや驚きを持って受けとめているとは言いつつ、どっ

ちが縦か横かわかりませぬが、300掛ける100のあれだけ大きな施設が今いわば遊休施設としてあるので、あれをうまく利活用することができれば、集客を図れるだけのキャパシティーを持つ施設に生まれ変わることもあり得るんじゃないのか、そのポテンシャルは十分に持っているんじゃないのかということて、今回の調査チームの設立などの対応をとるというふうて決めたところてす。

○井上委員 財政的な持ち出しが宮崎市も宮崎県も可能性として出てくることも予想はされている、宮崎市と県が話したときにはそのことも議論の中に入っていたというふうて理解してよろしいんですか。

○後沢観光推進課長 まず、この調査チーム自体は、資料の中にも書き込んでおりますけれども、無償て提供を受けるとか、市や県が何らかの出資というか、財政的な負担をして何かをやるということて前提にするのではなくて、それは結果として100%否定できるものではないんでしょうけれども、まずは市民や県民にとってあの施設をどう利活用するのが一番いいのかという調査をしましようということて今回の対応をとることにしております。市と協議する中で将来的にそういうことが議論になる可能性はあるということては当然認識はしております。

○井上委員 非常に微妙な内容ではあるんです。ただ単に企画的なものを提案するだけで終わるのか、それともその後どう県と宮崎市がかかわっていくのかという点ていうと、この議論というのはなかなか微妙な内容を含んでいると思うんです。営利を目的としなければならぬ施設であることについては現実にそうであるわけですから、無償貸与されたからとていうて、そこにどのような形で手を入れていくのかという

ことについては、ある程度行政という立場でどのようなかかわり方をするのかということについては、宮崎市と宮崎県はもっと真剣な議論をしていただく必要——これからのことも含めて単に企画だけではないわけですから、そのような決意も持ってかかわらなければならないという課題ではないかなというふうに思うんですが、それはあると認識してよろしいんですね。

○渡邊商工観光労働部長 先ほど課長が説明しましたが、今回の調査チームの役割というのは、先ほど資料6ページで御説明しましたが、この調査チームは、民間の団体も入っています。フェニックス社も入っています。したがって、チームとしての役割というのは、どういう利活用策があるのか、そういう利活用策をとるとすればどういう経費が必要なのか、あるいは維持管理はどうか、運営主体はどのような形があるのか、その調査にとどまる、あくまでもこの調査チームはとどまるということでございます。今、井上委員がおっしゃった件につきましては、そういう利活用策があるとして、それを行政がやるのかやらんのかというのは別途の判断でございまして、これは県あるいは宮崎市として、井上委員がしみじくもおっしゃったように、別途の判断だろうと。調査チームについてはその役割は課していない。我々としては、あくまでも調査チームは客観的に出そうと。それを受けて行政側が何か利活用するというのであれば、これは別途、県、市ともに一つの行政判断が必要であるし、そこについては財政支出も伴うかもしれない。そうなりますと、県議会のほうにも御相談し、動いていかなきゃいけないという形になりますので、今回はとりあえず、調査チームとしてはその役割にとどまると。そして次のステップがあるかもしれ

ませんが、どういう形が調査として出てくるのか、それはその後の問題だろうと我々は思っています。いずれにしても、調査チームは早目に結論を出していこうと。あの施設がずっと今のような状態であるというのは、だれが見ても好ましくないわけでございますので、そういう意味でもチームの結論というのは、報告というのは早目に出していこうという考えでございます。

○井上委員 先ほど坂口委員からも言われましたけれども、もともとのオーナーであるところはどうかかわるのかということとか余り明確ではないんです。例えば、宮崎市、宮崎県のかかわり方いかんによっては、事業展開部門というところで手を挙げる可能性だってあり得るわけですね。これは先のことなのでわからないというところなんですけれども、非常に微妙な問題を含んだ上でのこういう議論が、単なる夢というか、提案だけで終わるものなのか、そういう点では微妙な内容を含んでいるなど。ここで結論的なことは申し上げられませんが、やはり慎重なところは慎重に議論していただきたいということだけ要望しておきたいと思います。

それから、同じようなことですが、商工政策課の総合相談窓口なんですけれども、しみじくも課長が場所の問題とかいろんなことをおっしゃいましたけれども、ワンストップでのこういう相談窓口というのは、私は非常に評価しておりますので、将来的にわたってもそうですけれども、いろんな方法を庁内で模索していただきたい。このことについても要望しておきたいというふうに思います。もっと工夫があってもいいのではないかというのは、見ただけで思いますので、その辺はやっていただければというふうに思います。

もう一つ、企業立地の関係のことで教えていただきたいんですが、出ているのが過去5年間の数値ですが、今回もこういう状況の中で14件の企業を立地したということについては非常に評価しておりますので、そこは大前提としてお考えいただきたいと思います。ただ、17年、18年、19年、20年、21年と5年間のことが入っているんですが、あくまでもトータルで出ている雇用人数というのは最終の予定者なんですね。私どもは、17年に企業立地されたところが、予定はこうだけれども、現在はどうなっているのかということとかが知りたいわけですね。実数としてどのような雇用の状況になっているのかということ、来ていただいた企業の状況はどうなのかということとか、そのことが知りたいわけですね。現実には8,000人近い方たちの雇用が確保できたというふうになると、これはいけているんじゃないかという話になるわけですが、実数が知りたいわけですね。現実には企業立地したけれども、今現在は17年に来た企業は大体これほどの雇用があってということが、現在企業は何件残っていただいていることも含めて、そのようなことが知りたいんです。そこについての追いかけるというか、実数をきちんとつかんでおくということについての状況というのはどうなっているのか、17年、18年、19年、20年、21年の実数を教えていただきたいと思います。

○山口企業立地推進局次長 実際の雇用実績ということのお問い合わせでございますが、既誘致企業につきましては、年に1回、アンケート調査というものをかけておりまして、その際に、今、雇用者は何名ということで把握させていただいております。ただ、アンケートですので、今現在、継続している企業が348社ほどございますが、全社が回答というわけにはまいりま

せんけれども、これは昨年のアンケートの結果でございますが、11年度から20年度までの10年間ということで見ますと、誘致した企業が177件になっております。最終雇用予定者数としては1万1,103名、アンケートに99社が回答いただいておりますが、その99社の最終雇用予定者数と雇用実績を見ますと、おおむね84%、ここに出ております最終雇用予定者数の84%程度は雇用されているというふうにアンケート上は出ております。

具体的に各年度ごとにとということでございますけれども、この辺につきましては、既に立地していただいている企業の皆さんに対しては、フォローアップということで年に1回、企業の状況等をお伺いするようにやっております。その中で雇用の実態ということもお伺いしているわけでございますが、11年度から21年度までの詳細を全部把握しておりませんが、ちなみに21年度につきましては、現在のところ、準備段階の企業もございまして、実際に雇用していただいているのが5社でございます。5社で92名ということになっております。20年度でございますけれども、25社のうち23社で既に雇用いただいております。20年度は1,239名でございますが、実際に雇用していただいているのが942名で、おおむね76%程度、20年度立地企業についてはそういう数字が出ております。19年度は、22社立地いたしておりますが、20社で雇用していただいております。最終雇用予定者数1,174名に対して650名ということで把握しております。その前の17年、18年等々につきましては、昨年末に改めてアンケートをしておりますので、その詳細につきましては、改めて細かく分析して、機会を見てまた御報告差し上げたいと思います。

○井上委員 今御報告いただいたとおり、20年度までで84%の雇用があるというふうに言っていたかと、少しは安心なんです、誘致企業に関して言えば、地場企業よりも、最初こちらに来ていただくときに宮崎県としても予算をきちんと出させていただいているということもありますので、やはり最終的な雇用目的は達していただけるように、できるだけ後追いというか、フォローアップというのも大切ですし、そこについては経営の継続と雇用の継続というのをできるだけ丁寧に見守っていただきたいし、そこについてもきちんと県のほうも把握——アンケートだけでいいのかどうか、よくわかりませんが、その辺はもう少し丁寧でもいいのではないかというふうに現実には思います。ずっと根づいていただきたい、ここに税金も払っていただきたい、雇用もやっていただきたい、これが目的ですので、そこについては、アンケートだけで本当にいいのかどうか、しっかりと後追いをさせていただけるといいなと思っております。

○山口企業立地推進局次長 委員のおっしゃるとおりでございますので、21年度から、アンケートだけということでしたが、フォローアップ、これは15年度からやっておったんですけれども、それを体制強化いたしまして、できれば、誘致して残って継続していただいている全企業を1年に1回は回って、委員がおっしゃったような中身について十分に調査をしたいということで進めております。そういうことで努力していきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

○井上委員 最後ですが、観光推進課のチャイナエアラインの関係ですけれども、これについては期待するもの大なんですけれども、このこ

とについて、ずっと飛ばし続けていくための方策というか、今後の取り組みというのは何かあるのか、そこをお聞かせいただきたいと思いません。

○後沢観光推進課長 定期便を末永く続けていくためには、こちらからお客さんを送るのと台湾から来ていただく、双方向の交流が必要だと考えております。観光推進課としての立場でお答えすれば、台北、さらには今回、東南アジアですとか他地域からの乗り継ぎでお客さんを宮崎のほうに呼んでくるというのもやりやすいダイヤを組んでいただいておりますので、そういうことも視野に入れながら、まずは台湾のお客さんにどれだけ来ていただくかということを引き続き頑張っていくことになると思います。今後どういう支援が必要かということについては、中華航空や系列のエージェントなどと話をしながら効果的な方法を探っていきたいと思っておりますが、近年、台湾ではゴルフ人口がふえてきたという話でもありますので、例えばゴルフは本県の強みでもありますので、そういうものを商品化できないか、まだ実験段階ですが、向こうでサイクリングがはやっていて、既にやや実験的な形でお客さんを送っていただくということもやり始めていますので、そういうものがうまくいけば定着させられるんじゃないか、そういうふうに考えております。

○井上委員 こっちの集客、私ども側のほうの集客についての努力はどのようになっていますか。

○後沢観光推進課長 こちらからお客さんを送るということも当然大事になりますので、県内、さらには南九州一帯、この定期便が九州では福岡と宮崎だけでしか就航しておりませんので、特に南九州の玄関口という位置づけになる

と思います。来ていただく方に南九州周遊というのを提案するのもそうなんですが、鹿児島や熊本などの南九州のお客さんにもこの定期便を認知していただいて、送り出すということが大事になってくるかというふうに考えております。

○野辺委員 緊急保証制度でお尋ねしてみたいんですが、保証承諾がだんだん減ってきているというのはいい傾向だと思うんですが、その1割近くが代位弁済を受けているということですね。代位弁済を受けたというのは、ほとんどが倒産したという形になるんでしょうか。

○安田経営金融課長 まず、一番下の代位弁済については、2にあります保証協会全体の保証に対して代位弁済がこれだけありましたということですので、必ずしも緊急保証の代位弁済というわけではありません。代位弁済が発生したということで即倒産かという、必ずしもそうではなくて、場合によっては、支払いが滞る中で金融機関のほうで判断して、これは代位弁済で、その後の回収については保証協会のほうということもありますので、これが必ずしもすべて倒産というわけではなくて、実際に代位弁済が発生しましても、その後も営業を続けていらっしゃる事業者というのはございます。

○野辺委員 どれぐらいの倒産率かわかりませんが、いずれにしても、いろんなサポートの仕方があると思うんですが、雇用対策をいろいろ進めても、一方で倒産して失業者が出てくるというのは非常に問題ですから、こういう代位弁済を受けた企業等に対するサポート策というのはどう考えていらっしゃるんですか。

○安田経営金融課長 代位弁済が発生した場合については、一義的には保証協会でのその後の対応等を指導していくということになるんです

が、一方で大事なことは、代位弁済を発生させないといえますか、何とかまいぐあいに資金繰りをしながら代位弁済を発生させない、特に昨年末、12月から金融円滑化法も施行されましたことも踏まえすと、しっかりと金融機関あるいは商工会議所あたりでその辺の資金繰りの指導あるいは経営計画の見直し等をして、何とかその間、資金繰りが引き続き続けられるような指導を重点的にやっていきたいということで、先ほど説明の中でもありましたけれども、年度末が資金需要のピークになりますので、それに向けてはまた改めて金融機関あるいは商工団体等と連携して、金融相談等にも取り組んでいきたいというふうに考えております。

○野辺委員 私が聞きたいのは、緊急保証承諾しただけの代位弁済ではないということで、それはそれでいいんですが、件数として21年度の358件、結構大きいと思うんです。それに対してのフォローはどう考えていらっしゃるんですか。

○安田経営金融課長 代位弁済が発生した企業については、再建をどうするかということ、特に代位弁済が発生しながら、その後も経営を続けていくということについては、まずは、保証協会に経営支援室という組織を置いていますので、その中で取り扱いについて指導していくというようなことで考えて対応いたしております。

○星原委員 工業支援課長にお伺いしたいんですが、説明いただきました新技術・新工法展示商談会ということで、トヨタ自動車を相手に出展者が37、あるいは出展内容としていろんな関係の技術の企業を連れて行かれるということなんですが、これまでにこういう形での商談会の開催というのはやってきているんですか。

○森工業支援課長 このような形での商談会は初めてでございます。

○星原委員 先ほど来、企業誘致あるいは雇用、いろんな問題を考えますと、深刻な状況ですね。そういう中で、県内の持っている技術とか、いろんな素材を生かして、こういうところが大手の企業との取引ができることで雇用とかそういう面も大きくなってくると思うんです。今回初めて聞いて、今初めてということなんです。これまでなぜなかったのかなというのが一つ疑問と、今回、トヨタ自動車ですが、自動車関連でいきますと、日産、スズキ、マツダ、いろんなほかの企業もありますね。そういうところあたりに対してのアプローチとか、こういう形のことを考えておられるのか、今なされているのかわかりませんが、その辺のことについてはどう思われているんですか。

○森工業支援課長 商談会につきましては、例えばこういう部品をつくっていただけないかというふうなことでの商談会をずっと開催してまいりました。ダイハツとかあるいは日産、そういったところの商談会もやってきたわけですが、ただ、それだけでは、委員がおっしゃったような、もっと広がりのあるような商談会といえますか、本県の中小企業の力が認められるような機会がないということで、これはトヨタ自動車のほうがもともと、地方の小さな企業もいろんな、きらりと光るような技術を持っているんじゃないかということで、平成14年から始めた事業でございまして、これまでに23回開催されております。九州では佐賀県だけがこれに参加しておりましたけれども、20年7月に知事がトヨタの社長と対談した際に、ぜひ宮崎県も商談会をやったらどうかということで今回開催するものでございます。私ども、

今回、部品をつくってくれという商談会と違まして、宮崎県が持っている中小企業をどういうふうにPRしていけばいいのか、そのところ非常に苦労いたしまして、中小企業の方といろいろ協議を進めながら、こういったテーマで提案したらいいんじゃないかということで今回こぎつけたところでございまして、私ども今回、あしたから始まる商談会に期待と不安を持って臨もうとしているところでございます。

○星原委員 こういう商談会、きのうですか、みやざき食と農の商談会、47都道府県それぞれが自分のところの持っている素材だとか技術だとか、いろんなものをやりながら、これまで企業にアプローチしてきていると思うんです。こういう話を聞きますと、これまで事業支援とか補助金を出したりとか、いろいろやっていると思うんですけれども、相手が望むものをどう判断して、宮崎でそういう技術ができないのかできるのか、企業名が上がっているわけですが、そういうところにも今までも取り組まれているとは思いますが、一つ一つに地道に、こういう企業を呼んでくるためには、金型なら金型の企業を育成しなくちゃいけないとか、いろいろあると思うんですが、そういうものにあわせながら、企業誘致と地元の持っているノウハウとのマッチング、その辺についての研究がなされていかないと、ただ企業に来てくださいとか、一方ではそういう形の企業は下請とかいろんな関連企業がないので無理だとか、いろんなことがあるんじゃないかと思うんです。誘致する企業はどういった企業を連れてくるか、そのためには宮崎県内に素材なりあるいは技術なり、そういったものがあるかどうか、そういうものを常に思いながら、企業側の希望と、逆に言えば、こっちからこういうものがありますよ

と持っていったのPRの部分と、両方あると思うんです。その辺の取り組みが、県あるいは市町村、民間、そういう連携のとり方、工業クラブとかいろいろあったり、されていると思うんですけれども、そういう流れのところの人たちとの連携のとり方、一緒になって宮崎を売り込んでいく、あるいは宮崎にある技術を提供していく、そういうことはやられているとは思いますが、その辺の取り組みの中身をもう少し詳しく説明いただくとありがたいんですが。

○森工業支援課長 今、委員おっしゃったような視点、非常に大事な点だというふうに思っております。そういうことも踏まえまして、例えば私どもといたしましては、昭和シェルソーラーが今回立地したわけでございますけれども、ただ立地してきて、県内の中小企業にどうぞ昭和シェルソーラーと取引してください、これではなかなか進まないということで、太陽電池関係の産学官による協議会というものを立ち上げまして、その中で太陽電池関係に参入する分科会、研究開発の分科会、人材育成の分科会というふうな取り組みを昨年の秋から始めたところでございます。既に、人材育成につきましては、宮崎大学と連携いたしまして、国の事業も取り入れまして、昭和シェルソーラーのほうからも講師として来ていただきまして、太陽電池関係の人材育成を図っているところでございまして、地元の大学の卒業生を、できましたら先々、昭和シェルソーラーのほうに採用していただきたい、そういうことも今やっております。それから、あわせまして、昭和シェルソーラーはまだ第3工場ができておりませんが、どういった分野で地元の企業が参入できるのかということも今、分科会の中でいろいろ研究しておりますし、近々、県内の中小企業が持って

おります技術を昭和シェルソーラーのほうに紹介するポスターセッション、こういったものも企画中でございます。そうやって県内の中小企業も力をつけることによって、あわせて宮崎県には太陽電池関連のいろんな中小企業がいっぱいいるんだな、力のある企業がいるんだなというふうな状況ができれば、また新たな太陽電池関連の企業が進出しやすくなるのではないかとということで、今そういう取り組みを進めているところでございます。

○星原委員 ぜひ、あしたあさつての商談会がうまくいけばいいなというのと、特に新卒者の内定の決まらない人が400名から450名ぐらいになるんじゃないかという想定がありますね。そうしますと、日本の景気が急に好転することはないわけで、また来年の卒業生もかなり厳しい状況に入っていくんじゃないかなというふうに思いますので、いろんなところにアンテナを立てていただいて、宮崎の持っている企業が技術を売っていくことで雇用もまた拡大していくようなことにぜひ努力をしていただきたいと思います。よろしく願いしておきます。

○宮原委員長 要望ということですので、よろしく願います。

ほかにございませんか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○宮原委員長 それでは、ないようですので、そのほか何かありませんか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○宮原委員長 ないようですので、それでは、以上をもって商工観光労働部を終了いたします。執行部の皆様には御苦労さまでした。

暫時休憩いたします。

午前11時19分休憩

午前11時23分再開

○宮原委員長 委員会を再開いたします。

本委員会への報告事項について説明を求めます。

なお、委員の質疑は、執行部の説明がすべて終了した後をお願いいたします。

○山田県土整備部長 県土整備部でございます。商工建設常任委員会の皆様には、かねてから県土整備行政の推進につきまして、格段の御指導、御協力をいただいております、厚く御礼を申し上げます。

御説明に入らせていただきます前に、一言お礼を申し上げます。去る12月24日に串間市で開催しました国道448号名谷バイパス開通式におきましては、宮原委員長、野辺委員に御出席を賜りました。改めて厚く御礼を申し上げます。

次に、東九州自動車道の整備状況につきまして御報告を申し上げます。西日本高速道路株式会社で事業が進められております東九州自動車道門川一西都間の供用時期につきまして、先日、西日本高速道路株式会社から、平成22年度半ばに予定しておりました高鍋一西都間をことしのお盆までに、また平成22年度末に予定しておりました門川一日向間は年内に、それぞれ前倒しで供用を早めるように努力しますという旨の説明があったところでございます。県といたしましては、用地取得を初めとして最大限の支援を行いまして、早期整備に向けて全力で取り組んでまいりたいと存じますので、今後も、委員会を初め県議会の皆様の一層の御支援、御協力をお願い申し上げます。

それでは、本日の説明事項でございますが、3点でございます。建設業の最近の状況及び入札の状況について管理課長から、3点目の総合評

価落札方式の試行状況について技術企画課長から、それぞれ説明をさせますので、よろしくお願いいたします。以上でございます。

○成合管理課長 管理課でございます。それでは、私のほうからお手元の常任委員会資料により御説明いたします。

委員会資料の1ページをお開きください。建設業の最近の状況について御説明いたします。

まず、1の倒産状況についてでございます。民間調査機関による本県の負債総額1,000万以上の倒産件数を表のほうでお示ししております。平成21年度4月から12月までの倒産件数は、全産業で56件、うち建設業が27件となっております。これを前年同期比で比較しますと、60%ということになっておりまして、減少をしております。しかしながら、全産業に占める建設業の倒産割合は48.2%となっております、依然として5割に近い状況が続いております。建設業は極めて厳しい経営環境になっているということでございます。次の表は、建設業の倒産件数の推移をグラフであらわしております。点線が平成20年度、実線が平成21年度の推移でございます。グラフでおわかりのように、昨年7月までは、前年と同様の倒産件数の推移でございましたけれども、8月以降から前年度を下回る件数となっております。なお、この倒産件数につきましては、全産業含めまして全国的にも同様の傾向となっております。

次に、2の代位弁済の状況でございます。宮崎県信用保証協会の代位弁済の件数と金額を年度別に表にしております。平成21年度4月から12月までの全業種及び建設業の代位弁済の件数、金額をお示ししております。前年同期比では減少傾向となっております。しかしながら、倒産と同様に、平成18年度と比較いたします

と、件数、金額ともに高い水準となっております。同じく厳しい状況を示しております。その下の表でございますが、平成20年度、21年度の建設業における月別の代位弁済件数をグラフであらわしております。建設業の代位弁済は、7月までは前年度とほぼ同様の傾向でございましたが、8月には前年度を上回っておりますけれども、9月以降、倒産件数と同様に前年を下回る状況となっております。20年度は、特に後半に原油あるいは原材料価格の高騰などがございまして、経営環境が厳しく、代位弁済が高水準で推移したものでございまして、ことしの状況はその反動減ということで考えております。

次に、2ページをごらんください。入札の状況について御説明いたします。

まず、1の平成21年度第3・四半期、昨年4月から12月の建設工事の発注状況でございます。発注件数は1,468件、前年度が同期で1,321件でございましたけれども、若干増になっております。落札率でございますが、平成21年度12月現在の速報値88.4%となっております。20年度の年間の落札率と比較しますと、4.3ポイントの上昇ということになっております。これは昨年4月からの最低制限価格の引き上げなどが影響しているものと考えております。

次に、2の土木一式工事における入札状況について御説明いたします。建設工事につきましては、土木一式工事、建築一式工事、とび・土工、舗装など、各種ございますけれども、一番ボリュームの大きい、わかりやすい土木一式で過去の発注、入札・応札状況と比較しております。まず、18年度と20年度、21年度の12月までの土木一式工事の契約件数、金額、入札参加状況等を表のほうでお示ししております。なお、18年度をお示ししておりますのは、18年度

は一部一般競争入札を導入しておりましたけれども、ほとんどが指名競争入札の実施でございましたので、入札制度改革後の状況と比較するために18年度の状況と比較しております。

18年度と20年度が年間分となっておりますので、同時期で比較した表で説明させていただきます。まず、18年度は、契約件数、契約額を見ていただくとおわかりのように、契約額が約328億円ということで、17年度に大きな災害がございまして、たまたま事業量がかなり増加しております。そういったことで20年度、21年度の12月比で単純には比較できないところでございまして、入札参加者数を見ていただきますと、18年度が1,247者の参加がございました。これに対して20年度は890者、21年度は777者となっております。大きく参加者数が減少しているところでございます。これは発注額の減少、あるいは入札改革による影響によりまして、県工事への参加を見合わせているということだと考えております。特に、下位ランクの業者に減少が見られるところでございます。この入札参加者のうち、当該年度に受注が1件もない者をお示ししております。受注なしの欄でございますけれども、12月末現在であります。21年度が313者、その比率は入札参加者で割っておりますが、40.3%となっております。入札参加者の減少により受注率は若干高くなっているという現象が起きております。また、落札者の状況を詳細に分析しましたところ、18年度との比較では、入札制度改革後の20年度には事業量の削減により発注件数が大幅に減少する中で、複数件数を受注する業者が増加したこと、一般競争の拡大により、受注できる者とできない者の差が生じているという結果が出ております。なお、21年度は、先ほど御説明いたし

ましたように、昨年1月に創設しました地域企業育成型の活用、あるいは総合評価方式の評価項目にその年度内の受注実績を加えたことにより、この差が若干改善しているという状況でございます。

管理課の説明は以上でございます。

○岡田技術企画課長 技術企画課でございます。資料は3ページでございます。総合評価落札方式の試行状況について御説明いたします。

データは昨年12月末までに契約が済んだ工事でございます。まず、試行件数についてでございますが、①の表をごらんください。県土整備部では簡易型を9件、特別簡易型を339件、地域企業育成型を187件試行しております。合計の件数は535件となっております。農政水産部の試行件数は114件、環境森林部は60件となっており、公共三部合計で709件の試行を行っております。参考として昨年度の実績を欄外にお示ししておりますが、既に昨年度の実績を上回る件数となっております。②の表は、県土整備部の業種ごとの試行件数の一覧であります。上段は条件付一般競争入札による工事件数で、合計1,082件の工事のうち約半数に当たる535件で総合評価落札方式を適用しております。業種別では、土木一式工事で335件、舗装工事で143件の工事において総合評価落札方式を適用しております。適用の割合が比較的高くなっております。

次に、開札結果について御説明いたします。

①の表は、県土整備部で実施したすべての総合評価落札方式の開札結果を取りまとめたものであります。535件の入札において平均応札者は12.4者、逆転の割合は43.6%、落札率は88.2%となっており、昨年度実績と比較しますと、最低制限価格の見直しにより落札率が4.7ポイントほど高くなっているのがあらわれておりま

す。②の表は、全業種の中から土木一式工事を抜き出して結果をまとめたものであります。土木一式工事とは、道路、河川、砂防などの一般的な工事を指しております。335件の入札において平均応札者は13.3者、逆転の割合は47.2%、発注事務所管内に本社がある企業が落札した割合は91%、落札率は88.4%となっております。今年度は、経済・雇用緊急対策の一つとして特別簡易型において、より地域の企業が受注を図られるよう、地域貢献度の評価ウエートが高い災害型の評価シートの積極的な活用に取り組んでいるところであります。特別簡易型における管内企業の落札率は88.5%であり、昨年の実績85.4%より3.1ポイントほど高くなっている状況でございます。

次に、4ページでございます。ここでは地域企業育成型の導入の状況について御説明いたします。地域企業育成型は、小規模工事を念頭に技術力や地域貢献度の高い地元の企業が受注しやすい環境を整備することにより、地域企業としての建設産業の育成を図ることを目的に、昨年1月から試行を開始したものであります。地域企業育成型の特徴は、評価項目を極力簡素化したこと、及び入札時に落札候補者が自動的に決定されることとあります。このため、価格以外の評価項目に関するデータは、入札参加を希望する企業が事前に資料を提出し、発注機関においてシステムに登録することとしております。この登録の状況をまとめたものが(1)の表であります。地域企業育成型の適用工事は、予定価格250万円以上3,000万円未満の土木一式工事及び建築一式工事であり、土木一式工事では企業の格付がB、C、Dクラス、建築一式工事ではC、Dクラスの企業が対象となります。なお、建築一式工事につきましては、昨年8月

の要領改正の中で適用を追加したものでありまして、まだ試行件数が少ないため、登録業者も少ない状況になっております。

(2) の表に開札の結果を取りまとめております。地域企業育成型は昨年1月から試行を開始いたしました。昨年度は98件の試行を行ったところです。今年度は4月から導入しているわけですが、試行件数は171件であり、逆転の割合は42.1%、発注事務所管内における本店がある企業が落札した割合は93.6%、落札率は87.9%となっており、ほかの型式と比べますと、管内企業の落札率が高くなっております。

(3) の表に工事成績点を示しております。対象は、平成20年度に地域企業育成型の総合評価落札方式で発注した98件の工事で、昨年12月までにすべて完成しており、工事成績点の平均点は78.8点でありました。地域企業育成型では、技術力に関する評価項目としては過去5年間の企業の工事成績の平均点のみ設定しておりますが、昨年度発注した同じ価格帯の総合評価落札方式以外、価格勝負の一般競争入札のことですが、これによる工事の成績点と比較いたしますと、0.8点、わずかでございますが、上回っている結果となっております。

5ページをお開きください。受注状況の評価項目の導入についてであります。まず、評価項目の内容について改めて御説明いたします。受注状況の評価項目につきましては、総合評価落札方式の試行を拡大する中で、企業の過度な受注を防止し、工事の品質確保のための適切な施工体制の確保を図るために、昨年8月から導入したものであります。評価の方法であります。各企業の過去3カ年の平均の受注金額を基準に当該年度の受注金額を評価するもので、具体的には受注係数Kを算定し、その数値により

評価いたします。受注係数Kの算定式をお示ししておりますが、分母となる平均受注額につきましては、各企業の平均受注額と同じ格付の企業の平均受注額のいずれか大きい値を採用することとしております。近年、受注額が少ない企業に配慮したところであります。このK値が1以下、つまり平年並みの受注額以下であれば品質確保に必要な施工体制は十分に確保される、そのように判断し、配点は0点で、評価点には影響ありません。K値が1を超え2以下であればマイナス10点、K値が2を超えればマイナス20点、このようにして評価点がマイナスされる評価基準としております。

(1) の表をごらんください。昨年12月末時点でのK値の状況であります。受注状況の評価項目は、港湾工事以外の土木一式工事と港湾工事、舗装工事及びとび・土工・コンクリート工事の4種類の工事において適用しております。K値はそれぞれの工事の種類ごとに算定しております。年度の後半に入り、K値が1を超える企業数がふえてきたところであります。

(2) の表は、受注状況の評価項目に着目した入札の状況であります。①は、K値が1を超える企業が参加した総合評価落札方式による入札件数で、昨年12月までに45件ございました。②は、そのうちK値が1を超える企業が落札した入札、つまり評価点がマイナスされたにもかかわらず落札者となった入札件数で、3件ございました。③は、45件の入札のうち、受注係数により落札者に変更となった入札、つまり評価値がマイナスされたために落札者とならなかった入札件数で、10件ございました。年度末に向けまして、K値が1を超える企業が参加する入札がさらにふえるものと予想されることから、評価基準の設定等につきましては、結果の検証

を行うこととしております。

技術企画課につきましては以上でございます。

○宮原委員長 執行部の説明が終了しました。報告事項について質疑はありませんか。

○星原委員 建設業の最近の状況についてということで報告いただいたんですが、12月は少しふえてきているようですが、ずっと過去の年度からいけば倒産件数が落ちついてきたという見方をされているのでしょうか。どうなんですか。

○成合管理課長 倒産件数が、全産業、それから建設業含めて昨年の特に後半から減少傾向でございます。民間調査機関、このデータの提供者でございますけれども、その意見としては、現在の状況は、建設業だけじゃないんですが、一昨年11月から政府のほうでセーフティネット保証貸し付けという特別枠をつくっております。それと金融機関のほうで返済条件の緩和ということでリスケジュールというのを取り組んでおまして、そういった面で倒産企業が若干減少しているのではないかというお話もございます。建設業については、西日本保証の保証承諾、月別にばらつきがあるんですが、昨年の夏以降、国の経済対策等の補正等もございまして、若干、公共事業の請負額が国、県、市町村ともに増加しているというような状況がございます。ただ、先ほど申し上げましたように、今後の見通しとしましては、建設業は引き続き厳しい経営環境にあるというふうに思っております。今後、企業間競争の厳しさも増してくるのではないかというような意見もございます。

○星原委員 そういう中で、落札率が84%ぐらいから88%ぐらいということで、少しは高く

なったという部分、あるいは今言われた景気対策の部分が多少、功を奏しているのかなというふうに思うんですけれども、しかし、地元での実態は、かなりぎりぎりのところで会社経営をされている。そういう中で民間の仕事でもあればいいんですが、今の景気状況では民間もなかなか厳しい状況でありますから、そう仕事もない中で、何とかやりくりしながら息継ぎしている状況のように、私なんか地元の人と話をすると、どうしてもその点があるんです。22年がどういう形に流れていくのかなと、かなり厳しい状況になっていくんじゃないかなというふうに思っております。その辺のことを考えたときに、今後どのような形で手を打っていくのかなというふうに思うんです。特に、政権が変わって「コンクリートから人へ」ということで公共事業費もかなり落ちていく中でありますから、そういう流れの中で制度の改革の部分、業者が息継ぎできるためにはどうしたらいいのか、落札率が少しでも上がったほうがいい、あるいはその状況をどういうふうな——入札も一般競争になっているわけですが、入札の流れもどういうふうにしていったらいいのか、今後この状況を守っていくにはいろんなことが出てくるんじゃないかなというふうに思っております。その辺の検討もされていると思うんですが、こういう状況の中で今後どういうふうな形で、今、説明は少しあったんですけれども、その辺についてもうちちょっと考えがあれば教えていただくとありがたいんですが。

○成合管理課長 委員の御指摘のとおり、今後、建設産業を取り巻く状況でございますけれども、今、資料等で御説明したとおりでございます。特に国の公共事業予算が昨年末、政府決定されまして、大幅な削減方向にあると。本

県がどうなるかというのはまだ言えないところでございますけれども、そういう公共事業の削減の中で、非常に厳しい課題、問題が出てくるというのは当然予想されることでございます。特に経済・雇用対策ということで、建設業は雇用結びつく産業でございますので、昨年の3月には、公共事業における経済・雇用緊急対策として最低制限価格の引き上げとか、先ほど御説明した地域企業育成型、総合評価方式の見直し、あるいはいろんな取り組みをしてきたわけでございます。これがことしの3月までというふうになっておりますので、それとあわせて、商工建設常任委員会のほうからも申し入れを受けておりまして、そういった入札制度のあり方等についても、県土整備部としましては、現在、落札率の推移あるいは他県の状況、最低制限価格のあり方など、いろんな角度から調査研究、検討しているところでございまして、何らかの取り組みが必要ではないかというふうには考えているところでございます。

○星原委員 国からの予算をもらいながらの中でありまして、そういう中で厳しい状況はわかるんですが、皆さん方が御苦労いただいているのもわかるんですが、我々地元においては、地域の商工会の人たち、商店街の人たちからも、シャッターが閉まっていますが、これ以上こうなったら地域の商店街を守っていくこともできない、ある程度公共事業費があつて、地域の中で物を買ってくれたりいろんなことが起こらないと、建設業もそうなんですが、商工業者の皆さん方も維持できない。特に、今まで宮崎県は、どちらかというところ公共事業と第1次産業の農林漁業、こういう第1次産業の人たちも非常に厳しい状況でありまして、両方で厳しい状況でありますから、商店街の維持も厳しい状

況に入っていますので、少しでも利益が出る分には利益が出て、そういう中で物を買いかえたりとか、あるいは残業手当を出したりとか、何か少しでも、働いている人あるいは地域の商工業者にいい結果が出るような形のところまである部分は配慮してというか、考えた形の制度的なものもやっていかないと、これからまた1年後の今ぐらいの時期になったときは、またかなり厳しい状況が起きているんじゃないかなと、そういう想定をするものですから、いろんな知恵を絞っていただいて、制度なり、やり方、方法も検討いただかなくちゃいけないのかなというふうに思っていますので、ぜひそういうような状況で取り組みをお願いしたいと思います。

○宮原委員長 要望ということですので、よろしくをお願いします。

ほかにございませんか。

○坂口委員 最後のページにあったK値関係、前回もお尋ねしたかと思うんですけども、(2)でK値が1を超した人が3件、契約に至っているというのがちょっと救いで、3対10をどういふぐあいにとらえるかというのが一つ、判断のしどころがあるなと思うんです。確かに品質確保のために、現場の配置予定者なり、そこが持っている蓄積した技術なり、あるいは装備なりというものが過去の範囲を超さない範囲でそこに集中的に投資できるという担保はできるんですけども、一方では新たに人を投資していったり、装備をさらに充実したりして企業の拡大なり発展を望もうとするところへの足かせになるという心配と、競争性を導入しながら、またそれを抑制するブレーキをそこにかけていくことの、その割合がなかなか難しいと思うんです。前回も言ったと思うんですけども、今後、その両立できるような総合評価

のあり方、2億以上すべてこれで持っていくのかなというものの検討が必要になってきているような気がするんです。あくまでも将来、パイが少なくなっていく中で、いかなる方法を講じてでもワーキングシェア的考え方は限界を超してしまうということ、競争はやむない、そのときは意欲的に体力を増強しながら、徹底して自分のところの競争力を高めていこうという者への道もあけていかんといかんなどというので、この3対10をどうとらえるかですけれども、これは答弁のしようがないと思うものですから、長期的な視点に立ったK値の考え方が必要だということ、K値の数字を何日の時点でもらえるか、いつまでに契約に至ったものでとらえるか、また次の大きく、運のいい悪いが出てくると思うんです。そこらは難しいと思うので、これは要望として、検討課題としてぜひ考えておいていただきたいと思います。

4ページあたりも絡むんですけれども、地域企業育成型なり災害型のシートなりによって落札したので、0.8ポイントぐらい点数が上がったということなんですけれども、いずれにせよ、この評価型というのは、企業の技術点を参考に契約に至ると思うんです。そこで、今後の工事検査に対しての考え方なんですけれども、評価シートなりあるいはその都度の総合評価なりで、企業なり担当者の現場配置予定者のある点数が出てくる。それが80点だったりするときに、従来の工事検査というのは、あくまでも合格点をとれば、それ以上の介入ができないと思うんです。60点だか65点はいけるなというようなものは。完成検査、中間検査、あるいは段階的な検査があるのかもわからないですけども、それぞれ総括なり担当なり専門員なりの持

ち点の中で、持ち点を回数に応じて平均をとって行って足して最後の点数でしょうから、それなりの判断の中で、とりわけ破砕の指示なんかとなったときは、これは65点、70点いくなどといったとき、そこはなかなか介入が難しいと思うんですけれども、あくまで逆転もありきで契約に至っている、そのときの80なり75という点数をそこで確保してもらおうという納税者に対しての責任が、総合評価の契約方式というのは、どうも出てきてそうな気がするんです。だから、そこで積極的な関与をしていきながら、あなたが落札できたのは、少なくとも技術点が80点を評価されて、この現場では80点が期待されていますよということを念頭に置いた確認であったり検査であったりして、その都度、このままではおまえのところは70点しかいかない可能性が高いよとかいう、それぐらいの介入は今後必要になってくるんじゃないかなと。それと頻度を高めて、業者がやはり自分のところの責任のためと、次への受注の優位性のために、どうしてもこの現場では80点以上とるんだというもとの、今度は積極的に段階確認なりの要請、あるいは中間検査と間にもう一回検査をやってほしいというような要請に対して、発注者側は総合評価をやる限りは、逆転契約ということ考えたときに、その要請される検査に対しても出向いていく責任みたいなものが出てきているんじゃないかなと思うんです。逆転して評価したものをそこでしっかり施工させるという責任が大きく出てきているような気がするんです。そうなったときに、今、現場を見ていると、出先の担当の人たちが現場に出ていく機会がなかなか窮屈になってきているんです。

僕は、何度も言うんですけれども、受注が減った割には作業量がすごくふえてきているの

と、新たな責任とか、あるいは義務といってもいいかもわからないんですけども、高く契約させた分だけ県民に対してそのサービスを完全に提供するんだという新たな義務も出てきていると思うんですけども、再任用の人たちの活用というものを何度も言っているんですけども、ぜひここは考えていただいて、発注者側の責任をしっかりと果たして行って、契約の前提となった企業、契約企業に予定している点数のものを品質として確保していく責任があるんだということを念頭に置いて、一つは今、設計、現場を経験してこられた職員の人たちが団塊世代で最後の世代と思うんですけども、この技術力を確実に移転していただきたいということと、さらにその現場に対しても、持っているノウハウを退職後新たな形でぜひとも責任として傾注していただきたいと思うんですけども、そういった必要性は部長は感じておられませんか。僕は、総合評価によるこの点数による逆転ありきの契約というのは、発注者としてその現場でその点数を確保させるという大きい責任が生じてきているように思うんですけども、どうですか。あるいは富高課長でもいいんですけども、検査のあり方を今後検討していく必要があるような気がするんです。

○岡田技術企画課長 私のほうですべての答えはできないかもしれませんが、まず総合評価においては、委員御指摘のとおり、今の基準でいきますと、成績がパラメーターになっておりまして、この評価点のよい悪いで落札者が決定している、これは事実であります。ただ、それが今のところ、よい方向に働いておりまして、総合評価で落札するためには、よい成果をおさめなきゃいけないというインセンティブが働いております。評定の結果を見ますと、同じ価格

帯、2,000万から8,000万ぐらいの土木一式工事で比較いたしますと、総合評価を行ったものとうそでないものについて、約3.4ポイントほど高い成績が出ております。これは受注者が一生懸命やった結果だと思えます。ただ、私どもも、現場担当もその辺の重みというところをひしひしと感じて、プレッシャーを感じて、日々技術を研さんしなきゃいけないという思いは持っているところがございます。そういう意味で、現場での職員の技術力を高める、あるいはサポートするという意味でも、再任用職員の活用は重要だと思っておるし、また本県では財団法人の推進機構を持っているわけですが、そこの活用もしっかりやっていかなきゃいけない。総合評価を拡充するのであれば、なおさらそのあたりをしっかりと押さえていく必要があると考えております。

それから、総合評価のK値、要望ということでございましたが、K値を導入する際に、委員御指摘のとおり、これから伸びていく企業を抑制する方向に働くのではないかという声もございました。ただ、公共事業が縮小していく中でワークシェア的な考え方というのも、業界と意見交換をする中では、大方がそちらのほうに軸足を置いたような発言でございました。大方が導入に対しては賛同していただいた。ただ、将来的なことを思うと、これでよいのかという思いもあるわけです。と申しますのは、今、総合評価は規模の大きい工事、つまりトンネル、橋梁、土木一式工事、重要構造物が含まれるものについては原則、総合評価で行っております。ということは、この総合評価の中ではK値が必ず作動してくるわけでございますが、このあたりは試行結果を検証しながら、今後よりよい制度に構築していく必要があるかと考えており

ます。

○坂口委員 両方とも難しい問題で、K値にはここでは触れまい、要望に終わろうと思ったんですけれども、問題は、みんなで渡れば怖くないという心理が一つはあると思うんです。それと、知事の表現の仕方としては、業者数が多過ぎるんだということを言っていますね。多過ぎるとすれば、どこかが排除されざるを得ない。ピラミッド型で、本当に力のあるのは少ないと思うんです。大方がみんなで渡りたいよという、それはわかるんです。わかるけれども、最後まで渡し切れるかとなると、そうでもないということと、やっぱり競争力が弱いんだということの一つは言われていた。では、競争力をどう高めて足腰を強くするかというと、さらに必要な投資をさせていく、装備をさせていく、人材を確保させる、人材の質を高めるというようなものにつき込める力を確保できるところには確保させないと、将来が心配じゃないかなということ非常に危惧しているというのが一つあるんです。

その中で今、例えばどういうことが起こってきているかということ、優秀な技術者の引き抜きが始まり出した。それから、板場さんとか、昔の用心棒じゃないけれども、強い者が渡りでスカウトされていき始めたとか、本当に本県の将来の公共事業のあり方、これはサービスを受ける側、県民サイドから見ても、本来のいい姿のルールを歩いているかなということ、ちょっと心配があるんです。では、どうすればいいかということ、さっき言ったように一長一短持っていて難しいから、2億以上がそれになっていくんだという総合評価、ここらに弾力性を持たすことができないか。競争力を持っていて、将来、意欲の強いところは力だけで勝負できる部分もあ

る程度何割かはありますよと。K値だって、それで枠を分けてしまうと、Kイコール1というのが壊れてしまえば、もっとハードルが高くなっても、それを0.8、0.7に落としてもいいと思うんです。両方でその会社が持っている伸ばせる部分を伸ばす、考え方を伸ばせるというようなものと、あくまでもワークシェア的な考え方で一人でも多くの人たちを守っていこうよという両立というのは、今後、十分検討する必要性があるんじゃないかなというので、これは課長、答弁はいいですよ。最初から要望と言っているんですが、それが一つです。

それと、今言いましたように、今の時点では、とにかく78点が78.8に上がっていたりとか、この資料にもあるんですけれども、総合評価をやった場合は一般競争のものよりも点数がいいというのは、これまでの資料はすべてそうってきているんです。でも、一つには、工事は見えないということですね。そして、これから何十年間も使わなければいけないもので今後万が一が起ってはいけないということが、まだまだ検査点数からだけでは、今の検査体制とあり方、点数からは見えてこないと思うんです。担保できないと思うんです。万が一それを下がるようなことがあってはだめだということと、今後、背に腹はかえられないような状況、星原委員からも指摘がありましたけれども、本当に経営が厳しいです。だから、そこをしっかりと担保して行って、そして総合評価でも本当にいいところにはその点数で受注できますよというものをしっかりと守っていくというために、どうしても、今の現場の関与が限界を超していそうな気がするんです。現場になかなか出られないような状況があるのと、出ていっても、今の若い職員の人たちがかわいそうぐらい事務的

な仕事に追われている現状が出先にあるということで、人的な体制の整備というのは必要になってきているような気がするんです。これは財源絡み、あるいは人事絡みだから、県土整備部だけでは難しいかもわからんけれども、そのところの必要性は、いろんなアンケート調査なり出先の調査なりをかけられるなりして、ぜひ実態を把握してほしいなというのと、再任用についても、出先の事務所に配置されている人たちもありますけれども、その方々が設計のお手伝いとか、内部の実務に追われているということです。現場に反映されていないのと、若い技術者の育成の場でまだそこまで余力を持っていないということで、まだまだ不十分な気がしますので、これも要望にとどめておきます。

○宮原委員長 要望ということですので、よろしくお願ひしたいと思います。

○太田委員 1つだけ技術企画課のほうに、資料の3ページ、総合評価方式を導入して逆転をしたというのが例示されておりますけれども、簡易型では77%程度、あと40%程度ですか、50%程度の逆転があったということですが、説明の中では、地域貢献型とか災害型とかいろいろ評価の仕方があろうかと思いますが、こういった逆転が生じてきた、宮崎県における特徴的なポイントとして、例えば障がい者雇用とかいうのがあったかどうかわかりませんが、ボランティア、消防団とか、採用しているとか、具体的な例でこういうのがあって逆転したという特徴的なものが何か言えますか。こういうのが傾向としてありますとかいうことでもあれば……。

○岡田技術企画課長 逆転については、逆転の割合は大変数字としては大きいけれども、逆転の幅としては小さい。それはどういうことかと

いうと、最低制限価格直上での競争になっておりまして、その結果、逆転しているわけですが、逆転要素としては何が決め手になっているかということ、地域要件、本店所在地がどこにあるか、総合評価では現場をどれぐらい精通しているか、現場を精通している企業のほうが円滑工事に結びつくというところで評価しているわけですが、そういう意味で地域要件が強くなった。そのことによって、管外から応札してくる方と価格では負けているけれども、技術評価として逆転している、そういうのが多いようございませぬ。

○太田委員 わかりました。

○宮原委員長 ほかにございませぬか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○宮原委員長 それでは、ないようですので、そのほか何かございませぬか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○宮原委員長 ないようですので、それでは、以上をもって県土整備部を終了いたします。執行部の皆様、御苦労さまでした。

暫時休憩いたします。

午後0時11分休憩

午後0時13分再開

○宮原委員長 委員会を再開します。

そのほか何かございませぬか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○宮原委員長 それでは、何もないようですので、以上で委員会を終了いたします。

午後0時14分閉会