

金融仲介・地方創生高度化推進会議(第2回) 議事要旨

1. 日時：

平成31年1月22日(火) 14時15分～15時45分

2. 場所：

那覇第2地方合同庁舎2号館2階DE会議室

3. 議題：

- 北部・離島地域の地域経済活性化
- 中小企業・小規模事業者の生産性向上

4. 議事内容：

各参加機関から、議題にかかる取組み状況について以下のような議論が行われた。

- 「お客様を知ることから始まる」ということを理念としてやっていて当行ではビジネスサポートシートを活用している。ソリューションの提供については、基本的に内部の力で対応するのが原則だが、やはりIT化や、県外の人材マッチングなど、我々のリソースのみでは足りないところについて、積極的に外部と提携するという方針でやっている。
- 外部の提携先は、他では無い事業内容の先や、面白い取組みをして、顧客にとって有用である先について、積極的に業務提携をするようにしている。
- 地域のポイント制度をつくれないうことを問題意識として持っている。地域事業者が顧客を困り込んで、かつ効率的に地域にお金がまわり、そして利便性の高いデータがあるようなポイント制度を沖縄につくるべきという考えのもとに、次のビジネス、特に、キャッシュレスに関してはそのように思っている。
- 本部町・国頭村あたりを通ると、休廃業しているホテルらしき建物がみられ、「やんばる」が世界自然遺産に登録されれば、これらを観光資源として活用できる。国頭村にあるホテルのリノベーションにかかる支援を沖縄公庫、保証協会などの専門家からも事業の妥当性があるということで協力頂いているので、そういう意味では将来性があると思っている。
- 金融機関は、これまでの待ちの姿勢でお客様の相談を受けていた時代と違って、これからは自らお客様のところに出向いて色々な悩みを聞きながら最適なソリューションを提供する、そのような対応が我々地域金融機関に求められていると思っている。
- 融資にあたって、担保・保証に依存しないでもよい小規模事業者がたくさんいるのでは、という発想で小規模な金額から無担保・無保証の融資に取り組んでいるところ。事業性があるかという基本を外すことなく、トータルで判断して、仮に欠損になったとしてもやむを得ないという意識のもとに取り組んでいる。

- 小口のお客様のメイン先となり、このお客様が数億円の売上を将来的に達成できれば、これは金融機関冥利につきるし、当行がやるべきコアのお客様はそこだろうという戦略で、結果としてボリュームは達成していないが、先数に関しては予想以上の純新規先を獲得している。
- 創業支援を積極的に取り組んでいて、行政から紹介される場合もあれば、よろず支援相談から創業支援に展開していくこともある。地域においてどのような産業を創生していくのか、行政と一体となって支援に取り組む必要があると考えている。
- 従来はクライアントごとに、いわゆる、人・モノ・金のうち、金の部分だけを見ていれば良かったが、それだけでは済まなくなっている。つまり、我々のクライアントのモノの部分、要するに何を扱っているか、どういう産業なのか、というところをきちんと見なければいけない。
- 当公庫は民業補完を旨とし、沖縄振興を民間と一体となって取り組んでいるが、振興策を進めるうえで、地方自治体との地域振興にかかる支援協定も重要であり、現在 16 市町村と助言業務に関する支援協定を結んでいる。
- 北部市町村は、海岸側は美ら海水族館を中心に観光面で活性化している一方、その効果が波及していない地域もある。国頭村の今後の観光を考えた場合、既存の都市型や海洋型ではなく独自のエコツーリズムといった指向もあろう。地域の特色を生かした観光振興を図ることは、沖縄観光の進化にも寄与する。
- 北部地域については、本部港のクルーズ船の拠点整備や名護東道路などの道路のインフラ整備も進んでいる。個別の融資事案においては、将来性を見据えた採算性を考慮し、公庫とメインバンクである民間金融機関がうまく協調、連携して支援している。

以上

お問い合わせ先

沖縄総合事務局財務部金融監督課

電話 098-866-0095