

平成 27 年 3 月 24 日
ぐんまみらい信用組合

第 3 回 経営諮問会議の概要について

当信用組合は、理事会の諮問機関として、外部有識者から構成される「経営諮問会議」を設置しております。本会議は、外部有識者より経営全般について助言・提言をいただき、これを経営に反映させることにより、経営の客観性・透明性を確保し、コーポレート・ガバナンスを強化することを目的としております。

過日、「第 3 回経営諮問会議」を開催いたしましたので、その概要につきまして、下記のとおりご報告させていただきます。

なお、第 4 回会議は、平成 26 年度決算状況を踏まえて平成 27 年 8 月頃に開催する予定にしております。

記

1. 日 時

平成 27 年 1 月 26 日(月) 11:00～12:48

2. 場 所

群馬ロイヤルホテル 9 階 ガーデニア

3. 出席者

(経営諮問委員) <五十音順、敬称略>

金居 成治 (群馬県商工会連合会 専務理事)

小林 優公 (弁護士)

根岸 富士夫 (公益財団法人 群馬県産業支援機構 理事長)

平田 稔 (公認会計士)

矢澤 敏彦 (高崎商工会議所 専務理事)

矢野 修一 (公立大学法人 高崎経済大学 経済学部教授)

(ぐんまみらい信用組合)

榑 博 (理事長)

高栞 誠 (常務理事)

小林 章 (常勤理事)

猿橋 正博 (常勤理事)

八高 武 (常勤理事)

羽石 良夫 (常勤監事)

4. 榑理事長挨拶

当組合は、昨年 11 月で合併 2 周年を迎えることができ、第 1 期 3 ヶ年計画も今年度で

終了となります。

残念ながら、一部の項目において未達成があり、外部環境の変化を考慮しても、まだまだ改善すべき課題があると感じております。

平成26年度決算に向けては、中小規模事業者向け融資が計画始期を上回ることはもとより、計画値に近づけることや、配当原資を確保することを中心に業務展開をしていきたいと考えています。

現在、第2期3ヵ年計画を策定しています。5年先、10年先を見据えた組合の経営の在り方を主軸として、外部コンサルタントの力を借りながら、地域で役立つ経営を目指すという意味で、取引先の売上増加に繋がるような販路拡大計画を支援することを柱として策定しています。

地元に役立ち、必要とされる組合となれるような計画を考えていますので引き続き、委員の皆様にはこれまで以上にご意見、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

5. 当組合からの説明要旨

榊理事長より以下の内容について説明いたしました。

- ・ 平成26年度「経営強化計画」における計数計画推移管理表
- ・ 平成26年12月末 経営強化計画の履行状況報告書

小林常勤理事より下記内容について説明いたしました。

- ・ 平成26年度の間接決算概要
- ・ 第2回経営諮問会議のご意見、ご提言の取り組み状況

6. 意見交換

出席者から以下のご意見、ご提言を頂きました。

- 地域密着型金融を強化しなければならないと思う。また、各職員へ日常の行動について、しっかりと目標を出さなければならない。
- 情報発信をして、経営者の若返りをしていくことが、これからの事業展開として必要であると思う。
- 人事政策や融資先の計画についても、今後10年先を見据えた計画が必要になる。特に一番ボリュームのある製造業に対する底上げをして、技術革新を応援することが必要になっていくと思う。
- ブロック制については、ブロックごとに地域の特色が異なると思います。そのため、ブロックごとに政策を考えなければならないと思う。
- 次の経営強化計画では、人材の育成と目利き力を鍛えていただきたい。
- 若手職員が成長を実感できるような職場作りが必要になると思う。
- 産業支援機構や商工会議所などをもっと利用しても良いのではないかなと思う。しかし、これらを利用するには、積極的にネットワークを良くして動かなければ難しいことから、face to faceの関係が必要になると思う。
- 職員の資質向上や能力発揮をするためには、お客様のところへ一日一回はこまめに回り、きめ細かいニーズを把握して、そこから様々な課題を背負うことで志気を上げられると思いますので、各職員へこまめに回るように指示していただければと思う。

- 金融機関でビジネスチャンスを見出して、経営者に情報発信していくような役割が必要になる。
- 企業を育てれば人の雇用が増え、地域の活性化にも繋がることから、とにかく企業を育ててほしい。

7. 榊理事長からの回答

- 大変貴重なご意見を頂きまして誠に有難うございました。

今回のご意見については、次回の経営強化計画の参考とさせていただきたいと思っております。全体的なベースとしては、組合員と組合で対等な関係を築いていくことが大切であり、その中の一つとして販路開拓があります。当組合の渉外係が取引先の営業となるというような意気込みを持って計画に触れていくというよう考えでおります。

以 上