

平成26年3月24日
ぐんまみらい信用組合

経営諮問会議の設置ならびに第1回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」を新たに設置いたしました。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1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2回会議は、平成25年度決算が確定する平成26年7月頃に開催する予定にしております。

記

1. 日 時

平成26年1月24日(金) 11:00～12:35

2. 場 所

群馬ロイヤルホテル 9階 ローズ・ルーム

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)

小澤 松雄 (理事長)

榊 博 (専務理事)

高栞 誠 (常務理事)

小林 章 (常勤理事)

猿橋 正博 (常勤監事)

羽石 良夫 (顧問)

4. 小澤理事長挨拶要旨

「ぐんまみらい信用組合」は、一昨年の平成24年11月26日に、営業エリアとして、北毛・県央・西毛地区を営業基盤とした「かみつけ信用組合」と伊勢崎から東毛地区を

営業基盤とした「東群馬信用組合」が合併し、県内全域をカバーする信用組合としてスタート致しました。県内の信用金庫、信用組合の中で、県内全域を営業区域としている所は、当組合だけあります。

合併により、経営基盤の強化並びに公的資金の活用により財務基盤の強化を確立することが出来た訳であります。

経済の状況は、アベノミクス効果により、デフレ脱却が高まって足元の景況は回復している状況であります。我々が主としている取引先である中小規模事業者は、まだまだ厳しい状態が続いているのが現状であります。

当組合は、合併時に策定しました「経営強化計画」を着実に履行することが、地域経済の再生・活性化に資するものと役員一丸となって取り組んでいる所であります。

本日は、経営強化計画の25年度上半期、25年4月から9月の仮決算状況を主として報告させていただきます。

委員の皆様方には忌憚のないご意見やアドバイスを頂戴できますようお願い申し上げます。

5. 当組合からの説明要旨

小澤理事長より以下の内容について説明いたしました。

- ・ 平成25年度仮決算実績
- ・ 平成25年度「経営強化計画」における計数計画推移管理表
- ・ 平成25年12月末 経営強化計画の履行状況報告書（ドラフト版）

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。

- 合併を乗り越えて、渉外が家に来てくれる様になったとか、いろんな相談に乗ってくれる様になったとか、そういった声が沢山出てくると良い。
- 職員が協会主催の研修を受けるのも良いが、共通の研修会は他と差別化できない。横並びになる。目利き力を養って、融資を増やそうと思えば、職員の能力をどんどん育成していかなければならない。独自のインセンティブを考えて、職員のやる気を引き出される方が良い。
- 金融緩和だけでは、デフレ脱却は無理であろう。当組合を通じて中小企業への融資が増えていくことが、デフレ脱却になる。
- 地に足が付いた形で、目利き力を養って、顧客の声を理解した上で、信用組合ならではの手段、地域の循環、融資の役割を期待したい。
- 相互扶助の精神が一番大事だ。
- 得意先係がコツコツ回り、融資係がきちんと社長さんの性格、事業の熱意、貸出先、取引先の立場を考えることが必要。
- 預金を単に預かるだけでなく、いろんな相談に乗る。相談は自分で答えられなくても良い。いろんな専門機関に繋がられる様に出来れば良い。
- 取引先との信頼。合併してこの組合は良くなったと言われる様に約束を守る。取引先、組合員の、しっかり相談に乗れる様に物事をきちんとお答え出来る。少しでも相手のニーズに熱心に答えられるかが、信頼に繋がってくる。

- 昔から足で稼ぐと言われていたが、基本はそこだと思う。それが、他の金融機関との差別化に繋がる。
- 資金量や体力勝負には迫り着いていけない。金利の勝負で無く、違う勝負を仕掛けていかなければならない。
- 経営革新等支援機関として、もっと活用するようなことも考えて良い。
- 最近、若い人達がソーシャルネットワーク系とか情報系の世界に入り込んできている。今後5年、10年経つと当たり前になってくる。金融機関も情報系の流れに乗って行く必要がある。
- 倒産についての相談を経験し、会社が潰れるだけでなく、その一家が路頭に迷うこともある。重要なのは、そこまで行かない段階で、貸出する時に、事業計画が成り立つのか、成り立たないのか。貸出する側がきちっとチェックしていれば、そういう不幸に至らなかったケースもあると思う。また、貸し出した後で、上手くいかなかった時に、遅延先の経営改善や支払額の低減とかを重点的にやって頂きたい。
- 事業者育成という視点が薄いのではと思う。貸せる所に貸すだけでなく、貸せるようにするという姿勢の部分。事業者育成という視点を、融資、或いは相談の中で、しっかり位置付けて頂きたい。
- 圧倒的に成長産業ではない所が、群馬県の産業を引っ張ってきた。そういう企業をどう支援していくか。金融を通じて、或いは、コンサル業務を通じての支援となるが、その中では、第二創業を含む創業支援が金融機関の役割。
- 群馬県で一番問題となっているのが、世代交代に伴う事業承継。こういう所に、金融機関などが支援しなければならない部分が沢山ある。是非、金融機関である信用組合と支援機関である産業支援機構や商工会議所や商工会連合会、或いは、公認会計士、弁護士などと連携してやる必要がある。

(2) 小澤理事長からの回答

- 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。
我々信用組合は、銀行とは違う存在感を示していくことが大切であると役職員全員が思っています。我々は、お客様の所に出向いて、工場の中に入り込んでやるのが使命であると感じています。
本日、貴重なご意見・アドバイスを頂き、内部で検討しまして、具体的な戦略、施策に繋げていきたい。今後とも皆様のご支援・ご指導を賜りますよう、よろしくお願いいたします。
本日は、長時間に亘り、有難うございました。

以 上