

平成27年10月9日  
ぐんまみらい信用組合

## 第4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4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5回会議は、平成27年度仮決算状況を踏まえて平成28年1月頃に開催する予定にしております。

### 記

#### 1. 日 時

平成27年8月6日(木) 11:00～12:44

#### 2. 場 所

群馬ロイヤルホテル 9階 ローブルーム

#### 3. 出席者

(経営諮問委員) <五十音順、敬称略>

小林 優公 (弁護士)  
千代 清志 (群馬県商工会連合会 専務理事)  
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)

榊 博 (理事長)  
鈴木 公夫 (専務理事)  
小林 章 (常務理事)  
八高 武 (常勤理事)  
大野 米雄 (常勤理事)  
羽石 良夫 (常勤監事)

#### 4. 榊理事長挨拶要旨

本日は、大変お忙しいところご出席いただきまして誠に有難うございます。

27年3月期の決算は、ぐんまみらい信用組合が誕生して、第1期経営強化計画3ヵ年の終了の年であります。合併後、県内の取引先を回って最近感じたことは、私どもの取引先は中

小零細企業で景気回復の足取りは、何処へ行っても厳しいと感じます。

私どもの貸出上位3業種は、1つは製造業で、現場は忙しいけれども、最終的な利益に繋がってこない。時間内で消化できず時間外で対応するため、割増賃金の支払いが増して結果的に儲かっていない。先行きが分からないので粛々とやっている状況です。また、建設業は、受注はかなりありますが、人手や資材不足ということで、やっている工期も遅れがちで結果的に最終的な利益に繋がってこない。宿泊業は、富岡製糸場の世界遺産登録の恩恵で人込み客は増加傾向にありますが、まだまだ、宿泊客単価の引き上げまでには繋がってこない状況です。どの業種も依然、厳しい環境下であります。ただ、全体を通して言えることは、業態を問わず二極化が進んでおり、勝ち組、負け組がはっきりしてきていると感じられます。

結果的に、時代の変化、環境の変化についていけない企業が今まで以上に出てくるのではないかと危惧しております。

こういった流れの中で、当組合の協同組織金融機関の存在意義が問われるのではないかと思います。そのためには、営業基盤、財務基盤を強化していくことが不可欠であります。

また、27年度から第2期3ヵ年経営強化計画がスタートしております。協同組織金融機関の原点に立ち返りまして、もっとお客様に寄り添った中で、いろんな施策を考えており、その課題を実行していくことが大切であると考えております。

引き続き、委員の皆様にはこれまで以上にご意見、ご提言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、鈴木専務理事、小林常務理事より以下の内容について説明いたしました。

- ・ 平成26年度決算の概要
- ・ 「第1期（平成24年度～平成26年度）経営強化計画」の総括
- ・ 第3回経営諮問会議のご意見、ご提言の取り組み状況
- ・ 第2期経営強化計画（平成27年4月1日から平成30年3月31日まで）より取り組む新しいビジネスモデル

## 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。

- 経営者の相談相手となる金融機関として、情報を発信していくことが重要だと思う。法改正、税制改正などいろんな問題に対して、対策案を示してやることで、金融機関に対する信頼が増えると思う。常に、後を行くのではなく、先に情報を出して、経営者に対して今後の取組、改善策などの提案をしていくことが必要。
- 販路開拓支援の専門的な組織を作っていくことは凄く立派だと思いますが、販路開拓支援の成功報酬として手数料を取るというのは、商社みたいな感じがする。昔から見た信用組合のイメージからするとずいぶん違って印象がする。
- 手数料まで貰える様な販路開拓支援が出来れば良いのですが、その前にもっと、訪問回数を増やしたり、お客様のフォローをしたり、関係機関と色々な知恵を使いながらやっていくことが先ず必要であると思う。地道にやっていくことが、今問われている様な気がする。
- 新しいビジネスモデルは、非常に良いと思いますが、大変難しい事業なのかなと思う。今後成功した事例とかありましたら情報として教えて頂きたい。他の所にも良い影響を与えたいと思う。頑張りたいと思う。

- 地方銀行の成功例を基に、新しいビジネスモデルを構築されたということで、出来れば協同組織金融の中での取組事例があると良いと思う。
- ビジネスモデルを支えるのは人ですから、中堅の退職者がいる中で、その人達をどう留め活躍してもらうのか、根っこの部分が一番大きな課題であると思う。人材を引き止め育てていくことが重要。ミーティングの実施や情報の共有、目標管理などを続けて行くことが必要と思う。
- 現状の販路開拓支援の見直しは、素晴らしい話であると思う。十分に焦らずやってもらえれば良いと思う。ただ、金融機関がやることなのかどうかという部分はありますが、いかに顧客、融資先と密着した支援であって、その取組の中に融資ビジネスが生まれてくるかどうかだと思う。手数料収入を狙うだけでなく、その先にある融資ビジネス、貸出金の増加も根底にあると思う。

#### 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。

販路開拓支援について、過程の中で従来からどの様に発展させていくか、どう取組していくかということもあります。委員さんが言われるように、本来手数料を取るのはどうなのか、今後の運用の中で考えていきます。取り敢えずスタートして、その中で環境の変化もありますので、柔軟な対応をしていきたいと思えます。将来の企業業績の回復による運転資金、資金需要を増やしていくことを考えております。

以 上