

平成28年3月29日
ぐんまみらい信用組合

第5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5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6回会議は、平成27年度決算状況を踏まえて平成28年8月頃に開催する予定にしております。

記

1. 日 時

平成28年1月25日(月) 11:00~12:25

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>

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)

榑 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. 榑理事長挨拶

当組合は、平成27年4月より第2期経営強化計画3ヵ年計画がスタートしているところで

すが、残念ながら目標未達成となっています。とりわけ、中小規模事業者に対する信用供与につきましても、資金需要の低迷と、低金利による他行への借り換え等により目標に大きく乖離している状況であり、直近の課題となっています。

一方、政策面においては、昨年、店舗の大規模な統廃合の実施や、販路開拓室の立ち上げ、若手職員による経営懇談会の設置、新たな人事考課制度の実施を行ないました。また、計画では予定していませんでしたが、女性渉外育成チームの設立も行ないました。これらのことから、具体的な政策につきましても、着実に実行しておりますが、開始したばかりであることから期待される効果については先になると思われまます。

当組合が、今後、様々な面において変わろうとしているところについては、具体的に実行できていると思えます。

期末まで残り期間が少なくなりましたが、期末に向けて最善の努力をするとともに、次年度に繋がる営業展開を戦略的に展開していきたいと思えますので引き続き、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

鈴木専務理事より以下の内容について説明いたしました。

- ・ 平成27年度中間決算の概要
- ・ 第2期経営強化計画の進捗状況

小林常務理事より下記内容について説明いたしました。

- ・ 第4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。

①販路開拓支援について

- ・ 群馬県商工会連合会で開催している商談会は、実際に顔が見えて、名刺交換等が行えることからバイヤーや供給先からも人気のあるものとなっている。信用金庫までは、このような商談会を開催していると思われるが、信用組合の開催については、あまり聞いたことがないので是非とも当会とともに商談会の開催について検討をしていただきたいと思う。
- ・ 計画を作りましたが達成できませんでは駄目で、どのようにやるのかを考えなければならない。しかし、どうやってやるのかということが難しく、例えば、販路開拓もその中の一つであり、必要なものだと思うが、現状の手法では少々違和感がある。
- ・ 身近な職員に、販路開拓の知識がないのであれば、商工会議所等へ連れて行ってあげるなどをすれば、今の金利競争にも勝てるのではないかと思う。金利競争で争うというのは大変なので、付加価値を付けていくことが大事と思う。
- ・ 世の中を変えていくというのは、技術革新であり機械技術だけではなく、新しい発想が資金需要に結びついていくと思う。販路開拓のなかでも、新規の考え方という部分をクローズアップできるような取り組みがあった方が良いのではと思う。
- ・ 販路開拓コンサルティングについては、そこに携わる人材がアンテナを高く上げて、そのアンテナの性能を良くして、良い仲人にならなければならない。そのため、取引先の情報をしっかりと知り、誰と誰とを一緒にすれば良いのかを考えなければならないことから、コンサ

ルディングをきっちりとできるような人材の育成が大事だと思う。

②高齢者問題について

- ・高齢者の身上配慮の問題として、痴呆症状になったお客様に対し、本人の意思が確認できないことから、近親者が本人の代理として払い戻し、そのお金を悪用されてしまったというケースがある。金融機関がどのように高齢者の資産を保全できるのが金融機関の一つの使命であり、今後、起こりうる問題であるので、マニュアルを制定し、適切な対応ができるようにすることが必要と思う。
- ・高齢者問題については、本人確認やマイナンバーの手続き等はやらなければならないが、実際は高齢者にとって金融機関は遠い存在になりつつあると思う。そのため、高齢者が行きやすい、優しい金融機関を目指してほしい。

③職員経営懇談会について

- ・若手・中堅職員をメンバーとした経営懇談会を開いているとのことだが、現場で取引先と接するのは、若手・中堅職員であることからやりがいを持てるように、また意欲をかきたてられるようなものにしてほしい。
- ・経営懇談会を形式的な懇談会で終わらせずに、経営目標や戦略を共有して内容の伴ったものにしなければ意味がない。目標達成のためには、若手・中堅職員のモチベーションを上げていくことが必要だと思う。

④その他

- ・需要のない先へ営業に行っても難しいことから、需要のある先をどのように探すのかという話になる。公共施設の劣化等があるので資金需要はあるはずだが、なかなか商品と結びついておらず、行政へ提案できる形になっていないと思われる。これは、金融機関だけの問題ではなく、これを運営する業者や不動産業者と連携しなければ新しい形はできないと思う。このような部分を検討及び研究していくのが今までにない分野を探すという意味で良いのではないかと思う。
- ・T P Pにより国際的な環境が激変する中で、群馬県内の農業関係者を含めて影響を受ける方が多いと思う。今後、本格的に始動した場合、国は補助金等の計画をしていると思う。信用組合としては、どのようなことができるのかということシミュレーションしておくことが必要だと思う。

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。
今回のご意見については、次回の経営諮問会議までに実行し、報告できるようにしていきたいと思えます。
今後とも、ご指導のほど宜しくお願い致します。

以上