

平成28年10月14日
ぐんまみらい信用組合

第6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6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7回会議は、平成28年度仮決算状況を踏まえて平成29年1月頃に開催する予定にしております。

記

1. 日 時

平成28年8月5日(金) 11:00～12:25

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>

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

委員の皆様におかれましては、大変お忙しい中、ご出席頂き誠に有り難うございます。

この諮問会議も今回で6回目となり、毎回専門的な見地から貴重なご意見を頂戴しておりま

す。改めて御礼申し上げます。本日の議題の一つであります平成 27 年度決算につきましては、後ほど詳細についてご報告致しますが、総じて言えば、やはり資金利益が稼げていない、コア業務純益が計画から大きく下振れしている、といった課題を残した結果となっています。もともと預貸率が低いことに加えまして、貸出金が思うように量・質共に底上げが出来なかった事が要因であります。その背景として、営業面においての力不足があると考えております。この辺を課題認識としまして、前期の終盤からではあります、改めて人材育成の部分を再検証し、階層別の渉外研修に時間をかける等、渉外系の質の向上に向け、きめ細やかな対応をしているところであります。また、営業店長に対しては、自店の持っている貸出金上位 200 先についての訪問管理を徹底することで、取引先とのコミュニケーションを更に強化し、潜在的な資金ニーズの掘り起こしを行うことにより取引先に満足して頂ける良質な金融サービスを提供する等、囲い込みを強化するよう指導しております。今後、金融機関を取り巻く環境は更に厳しくなりますが、地域で必要とされる金融機関を目指し、引き続き役職員一同共に努力して参りますので、委員の皆様におかれましても、いろいろな面でのアドバイスを頂けたらと思っております。

本日の会議が有意義な会議になりますよう、ご協力を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 年度決算の概要
- ・ 第 2 期経営強化計画主要施策の取組状況

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 5 回経営諮問会議のご意見、ご提言の取組状況

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。

- ・ 如何に囲い込みを行うか、金利では大きな銀行に勝てないので、販路開拓支援や補助金等の情報提供等、如何に付加価値を付けるかが大事になってくると思う。
- ・ 若手、中堅職員との懇談会のなかでいろいろな意見が出たと思うが、そういったことを如何に政策として実施していったのか。提案したが、何も実現されないのでは、モチベーションも低下してしまう。
- ・ サービスの提供において、金融機関の職員はプロフェッショナルである必要は無く、補助金が必要であれば商工会へ一緒に相談に行く等、幅広い取引先に対してコーディネーターになれば良いと思う。
- ・ 第 2 期経営強化計画の主要施策の取組状況で、不動産処分の方針作成とあるが、27 年度には固定資産売却益等は無く、今後やっていくと思うが、何とか上手くやってもらいたい。
- ・ 事業承継について、もっと早く考えておけば良かったという事が結構ある。売上増加も大事だが、そういった部分も最優先課題であり、いろんな専門家を上手に使いこなす事が望ましいと考える。
- ・ I T 投資について、一時的にはコストになるが、I T システムなしに金融業務は成立たない

と思う。先に向かって、I o Tやビットコインといった課題があると思うので、こういった部分についても当然検討課題となってくると思う。

- ・サイバー攻撃に備えなければいけないといった防御の部分と、攻めの部分ではI T投資を進めていかなくてはいけないということだが、まさにその通りだと思う。組合でそういったI T投資を進めると共に、それに適した人材を育てていくことが、新たなビジネスチャンスにも繋がるが、単体での投資や育成は大変であるので、うまく上部団体等と連携していけばよいと思う。新たな動きをキャッチするには、組合自身がI T化に関心を持ち、相応に投資やそれを担える人材の育成が必要である。
- ・働く上で安心感は大事であるが、あとはやりがいだと思う。ここで働いているとこんなやりがいがあるとか、あるいは10年後の自分を具体的に感じられるとか、そういったことがあれば若者も頑張ろうという気持ちになると思う。

以 上