

平成29年3月15日
ぐんまみらい信用組合

第7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7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8回会議は、平成28年度決算状況を踏まえて平成29年8月頃に開催する予定にしております。

記

1. 日 時

平成29年2月6日(月) 10:50～0:30

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)

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)

榎 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. 榎理事長挨拶

新年おめでとうございます。また、委員の皆様には、大変お忙しい中、ご出席頂き誠に有り難うございます。毎回、専門的な見地から色々なアドバイスを頂きまして厚く御礼申し上げます。

げます。

経営強化計画の数値については、後ほどご説明申し上げます。最近のホットな話題として、金融行政が大きく変わったことについてご報告させていただきます。

従来の金融行政は、金融機関の財務の健全性やガバナンスが重要視されてきましたが、ここに来て大きく変わってきまして、金融機関の先にある取引先に対して、十分満足頂けるような良質な金融サービスを提供しているかどうか、本来あるべき金融機関の姿というものを当局が重要視してきているということです。

その背景にあるのは、人口減少に伴う地方の衰退が見込まれる中で、地方が元気になるためには、企業が元気にならなければいけない。金融機関の役割としてみれば、創業支援もしくは、伴走型の支援をして行くこと、地域を活性化させることが本来あるべき姿でしょう。

私共組合の経営方針の中には、「組合員様第一主義の追及」、「地域密着型金融の推進」を掲げております。行政の方針が大きく変わったからといって、私共の取組みが変わることはなく、従来から行っていることをそのまま続けることが必要なのかなと思っています。

また、それ以上に地域に信頼され、必要と思われる金融機関になるために、色んな課題にチャレンジして、取り組んでいくことが必要なのかなと思っています。

その為にも、引続きこの諮問会議における委員の皆様からの貴重な意見を今後の業務運営の方に役立たせていきたいと思っておりますので、忌憚の無いご意見を頂けますよう、お願い申し上げます。

5. 当組合からの説明要旨

当組合より以下の内容について説明いたしました。

- ① 平成28年度中間決算について
- ② 第2期経営強化計画の進捗状況について
- ③ 第6回経営諮問会議のご意見、ご提言の取組状況について

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。

- ・昨年金融庁が金融仲介機能を高めるということで、ベンチマークを発表した。「金融行政が転換し、こういう方向にある」ことについて、全職員の間で、共有された方が良い。営業の最前線の方々が、金融行政の転換の意味を分かって仕事をするのと、言われたからやっています、というのでは違うと思う。
- ・金利の競争になって大変な状況下、今方向性として、中小企業でも健康経営というものを定着させなければいけない。最近、協会健保の各支部が、健康経営の格付けを5段階評価でやっているという動きが出ている。尚且つ、地域の金融機関と協力して、健康経営で頑張っている企業に対して、金利面の優遇措置を取りながら、中小企業に健康経営を推進してもらおうというねらいである。従業員の健康と安全が、非常に重要なファクターとなり、そこに、金利面を何とか優遇していこうという動きと絡めると、一つきっかけになる気がする。
- ・次期経営計画の策定については、地域密着を具体的に表すような、職員の皆様にも分かりやすく、取引先の方々にも分かりやすい計画にして頂きたいと思う。
- ・色んな事を共有して頂いた上で、目利き力を高めて、中小企業の経営者の方々とお話を

して、より良いアドバイス、経営改善指導が出来る様に、先ずは、人材をどう育成していくかという所になると思う。マッチングをするにも、その企業をよく知っているのは勿論、その企業の業界、それを取巻くマクロの日本経済の状況、世界経済の状況などを分かった上での話であろう。人材を育成して頂きたいと思う。

- 目利き力とか、スキルアップの為にも職員の皆さんは、日経新聞をどの位の方が読んでいるのか。地域の金融機関として、上毛新聞は勿論欠かさず読まなければいけない。色んな目利き力を高めるにも、先ず、第一に新聞を毎日読むというのは、第一歩の一步かなと思う。
- 事業承継のセミナー等は、理屈だけを述べたのでは難しくなってしまうので、やはり成功例を出して、上手く事業承継が出来たという実践の成功例を具体的にお話した方が、聞きに来てくれた方は、分かりやすいのではないかなと思う。
- 預金債権は、相続が開始されれば、各人の法定相続分によって持分が決まるので、遺産分割は必要ないとしていましたが、昨年 12 月 19 日の最高裁で、「遺産分割の対象になる」ことになりました。これは、非常に金融機関の払戻し実務において、大きな変更をもたらすものです。便宜払戻しの問題、本人確認の問題、預金凍結による配偶者等が生活困難に陥る危険性がある問題など、それに対して、どういう対応をするか、かなり実務に大きな影響を与えることになると思いますので、その点の対策を十分にとって頂きたいと思う。

以 上