

平成31年 4月12日  
ぐんまみらい信用組合

## 第11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11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12回会議は、平成30年度決算状況を踏まえて平成31年7月頃に開催する予定にしております。

### 記

#### 1. 日 時

平成31年2月18日(月) 午前11:00分～午後0:24分

#### 2. 場 所

群馬ロイヤルホテル 9階 会議室

#### 3. 出席者

(経営諮問委員) <五十音順、敬称略>

石綿 和夫 (高崎商工会議所 専務理事)

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)

(ぐんまみらい信用組合)

小林 章 (理事長)

小野 和茂 (専務理事)

八高 武 (常務理事)

大野 米雄 (常勤理事)

新井 伸章 (常勤理事)

羽石 良夫 (常勤監事)

#### 4. 小林理事長挨拶

改めましておはようございます。年が明けまして立春を過ぎ暦の上では春という事ですが、まだ寒い日が続いており、これから段々暖くなるのかなという所です。今日は経営諮問会議ということで、委員の皆様には大変お忙しいところお集り頂きお礼を申し

上げると共に有意義な会議にしたいと思っておりますので宜しくお願いします。

さて、平成 28 年 1 月 29 日に、日本銀行によるマイナス金利政策が決定され、翌 2 月 14 日から施行されたということで、今年の 2 月で丸 3 年、今の時点では 4 年目に入っているという状況です。当組合は昨年 4 月から第 3 期経営強化計画を策定し、現在、計画に基づいてスピード感を持って取り組んでいるところです。

今日は、半期であります 9 月時点での進捗状況について報告すると共に、3 月の着地点の見込みについても若干説明させて頂ければと思っております。店舗政策のところは、お陰さまで 6 月から 11 月に掛けて店舗内店舗 5 店舗、預金特化型店舗 7 店舗を実施させて頂きました。該当する店舗のお客様の利便性を失うという部分もありましたが、何回も出向いて丁寧に説明させて頂いて、組合員並び地域の取引先の皆様にご理解を頂き、実施することが出来ました。いずれにしても計画初年度に掲げた施策について時間を掛けずに実施する事が 2 年目以降に大きく効果を引き出すポイントになりますので、現状で進んでいる内容について、説明させて頂けたらと思っております。引き続き皆様のご意見、ご提言を頂き、計画が上手く進むように対応していければと思っておりますので、宜しくお願いします。

## 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 30 年度中間決算の概要について
- ② 第 3 期経営強化計画の進捗状況について
- ③ 第 10 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。

- ・働き方改革の関係では、主に時間外労働の上限規制、年次有給休暇取得の義務化、同一労働同一賃金との関係が大きく言われると思いますが、私どもも特に苦慮していることは年次有給休暇取得の義務化でございます。年間 5 日間は必ず取らせることが 2019 年 4 月から義務化となり、今後はより計画的に取っていかなくてはならないです。
- ・人手不足の中、働き方改革や外国人の受入等、その他いろんな制度があり、対応していかなくてはならないことが山積みになっています。先日、上毛新聞で各自治体がどのように対応できるかに対して半数以上は「自信が無い」というような話がありました。我々もそうですが、各組織それぞれの確に対応していくのはなかなか大変だと思いますので、それについての準備を宜しくお願いします。
- ・3 カ年計画についても末端の職員まで浸透するのは難しいと思います。個人が、計画が変わったからといって働き方を変えることは出来ませんので、その辺の浸透度合いについて今後とも努力して頂ければと思います。
- ・今年度末の業務純益、当期純利益が強化計画とどういった違いが出てきているのか。強化計画を上回る数字が出るのは良いことだと思いますが、それに基づいて 31 年度決算は強化計画とのズレをどう職員に訴えて、計画を達成させていくのか。
- ・伴走支援の中で、例えば、ものづくり補助金で一所懸命支援して採択されましたが、補助金

はすぐには出ませんので、まずはつなぎ融資でという事もあるし、どういう形で企業に寄り添った伴走支援というのをサービスだけではなく、貸し出しに結び付くような考え方をしていかないと、いつの間にか貸出よりも余資の方が多くなって、信用組合というよりは投資銀行のようになってしまうと困りますので、伴走支援をしながら如何に融資に結び付けるかということを職員にしっかり意識させて、しっかりやって頂ければと思います。

- 金利状況を見ると預金利息よりも貸出金利息の方が減少率は高く、こういった傾向が続くことから、懸念材料をこの1年で払拭するような対応をしていると理解してよろしいかなと思います。その中で、他行と競争しても勝てる、たとえ多少金利が高くても、ぐんまみらいを選んでくれるお客さんをどれだけ増やせるかという事が、今までやってきた提案、改革の中で、現れてくるのかなと思います。やはり個別の融資案件を組み立てる中で、如何に上手く提案できるか、他行よりも深い関係がお客さんと持っているかどうか、そういったところに評価が現れてくると思います。

以 上