

令和2年10月19日  
ぐんまみらい信用組合

## 第14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14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15回会議は、令和2年度仮決算状況を踏まえて令和3年2月頃に開催する予定にしております。

### 記

#### 1. 日 時

令和2年8月27日(木) 午前10時55分～午後0時50分

#### 2. 場 所

ホテルサンダーソン 2階 会議室

#### 3. 出席者

(経営諮問委員) <五十音順、敬称略>

石川 利一 (公益財団法人 群馬県産業支援機構 理事長)

石綿 和夫 (高崎商工会議所 専務理事)

小林 優公 (弁護士)

樋口 努 (群馬県商工会連合会 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)

八高 武 (理事長)

小野 和茂 (専務理事)

大野 米雄 (常勤理事)

新井 伸章 (常勤理事)

多胡 忠浩 (常勤理事)

羽石 良夫 (常勤監事)

#### 4. 八高理事長挨拶

皆さんこんにちは。本日は公私共にお忙しい中、「第14回 経営諮問委員会」にご出席を賜り誠に有難うございます。今年度、群馬県では、デスティネーションキャンペーンの開催やGメッセのオープンが予定されておりました。更には、スバルの増産も計画され、県内経済

の回復に多くの県民が期待しておりました。しかしながら、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、各種イベントの中止や延期等から、中小企業・小規模事業者の受注量が激減し、資金繰りは一転しております。

さて、当組合は現在3期3カ年の経営強化計画の最終年度に入り、当組合の「基本理念・経営方針」を職員へ発信し、担当役員が各種会議や営業店臨店の都度、説明して来た成果が、職員への認識や周知によりステップアップに繋がり、職員が共通認識を醸成し収益を意識した取り組みの結果、コア業務純益や最終利益の確保に現れてきたと評価しております。

現在当組合では、中小企業・小規模事業者等から、新型コロナウイルス感染症緊急対応資金の需要が高まっており、迅速な支援対応を強化し、お客様の事業の存続と発展に資するよう金融仲介機能を発揮し、これまで以上にスピード感を持って、外部機関と連携を図り、お客様へのサポート業務に努めております。しかし、コロナの収束には長期化が予想され、取引先の景況感も更なる業績悪化とする景気動向分析が発表されております。当組合と致しましても、取引先の信用リスク発生防止の為に、また与信費用の積み増し懸念から、既存先への事業実態把握と事業存続における顧客のニーズや課題等について、担当役員を含め営業店と一体となって金融支援・経営サポートに取り組んでいきますので、引き続き当組合の運営に対して、ご助言・ご提案を頂ければと考えております。本日は宜しくお願い致します。

## 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 令和2年3月末決算の状況について
- ② 第3期経営強化計画の進捗状況について
- ③ 第13回経営諮問会議のご意見・ご提言の取組状況について
- ④ 新型コロナウイルス対応に係る当組合の取組み状況について

## 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。

- ・コロナの関係で経営が苦しくなった地元企業の返済猶予や追加融資の要請もあるかと思う。リスクに応じながら融資をして頂きたいと思う。
- ・厳しい状況だからこそ地方の金融機関には、貸し剥がしをなさらず、又、企業を育てるという気持ちを持って温かい支援をお願いしたいと思う。同時に、不採算事業を継続していても淘汰されるものですから、健全な経営指導を図り、従業員への経営指導強化、事業承継やM&A等を利用して企業存続を図っていくことが必要だと思う。
- ・デジタルトランスフォーメーションというのは取引先も取り組まなければならない。「非接触型」や「インターネットの活用」と叫ばれておりますが、具体的にどのようにすれば良いか分からないという取引先がいたら、相談に乗ることによって新たな融資やビジネスチャンスとなり得ると思う。
- ・預金量に関して若干の減少ということで、無理な調達を行わず、一方で貸出の方は増えているということで堅実な経営に取り組んでいるという印象を受けました。しっかりお客様の声

を聞き取って事業に反映して行って頂きたいと思う。

- 事業承継診断のアンケートで回答があった約 27,000 件の事業者のうち 55%の事業者で後継者が居ないという結果が出ており、こういった事業者がコロナの影響で廃業や休業を選択するのではないかと危惧しております。事業承継の支援には力を入れて取り組んで頂きたいと思う。又、事業承継の進まない大きな理由として、経営者保証が付いていることで後継者候補の方が躊躇してしまうという話を聞いている。一定の条件をクリアしたら経営者保証を解除する、或いは付けないということで事業承継ができないかご検討して頂ければと思う。
- 今後どのような人材育成を行っていくのか。浅く広くという教育も今まで有効だったかも知れませんが、金融機関の職員として顧客から金融関係や相続、起業等の相談を受けることから専門性の高い教育も必要かと思えます。ぐんまみらい信用組合でこういった専門性が身に着いたなど、職員の能力開発を目指して欲しい。
- コロナ対応資金としてかなり実績が出ております。今はこの資金で急場を凌いでいるような状況で、秋以降景気がかなり落ち込んでくるだろうと予想しています。信用組合は地域密着、良き相談相手となりますので、支援にしっかり取り組んで頂きたいと思う。
- ウィズコロナ、アフターコロナは企業が変化するチャンスであるということで、コロナ禍で会社をどのように変革していくかということが大きなカギになってくると思う。コロナ禍で業績が落ち込んでどうしようもないという状況の会社とこれを機に新たなビジネスを展開しようという会社とに二極化しています。融資先に対してコロナ禍を上手く活用するようなアイデアやヒントを出して支援して頂ければと思う。

以 上