

平成30年4月13日
滋賀県信用組合

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、外部有識者で構成される「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。

記

1. 日時 平成30年2月14日（水） 14：00～15：50

2. 場所 琵琶湖ホテル

3. 出席者

（経営諮問委員）〈順不同、敬称略〉

力石 伸夫 （公益財団法人 淡海環境保全財団 理事長）

藤田 義嗣 （一般社団法人 滋賀経済産業協会 相談役）

片山 聡 （オアシス法律事務所 弁護士）

（滋賀県信用組合）

井上 泰彦 （理事長）

山下 正起 （常務理事）

佐々木 勝之 （常務理事）

中村 義明 （常務理事）

藤井 一男 （常勤理事）

寺田 充 （常勤監事）

4. 井上理事長挨拶要旨

本日が5回目の経営諮問会議となり、当組合平成29年9月期の仮決算概況のご報告を中心に、そして29年度通期の収益見込、その他、経営全般について各委員の皆様にご意見を頂戴したいと考えています。

29年度の仮決算では、優先課題である貸出金の増強については、貸出金平均残高で前年対比+44億円、営業店貸出の平均残高は前年対比+30億円と、ボリューム面においては、順調に推移しています。収益については、マイナス金利政策の影響で、貸出金利回り・余資運用利回りの急低下により、本業収益を表すコア業務純益は73百万円となり、前年対比▲26百万円と低調な結果となりました。

第2次経営強化計画の初年度にあたる、29年度通期でのコア業務純益の目標は131百万円ですが、現在の見込は161百万円となっており、目標は達成できますが、「コア業務純益での配当実現」という当初の自主目標163百万円の達成にはやや届かない状況です。

第2次経営強化計画の最終年度である31年度のコア業務純益目標180百万円を達成することが重要であり、29年度残された1か月半を奮闘し、30年度のコア業務純益自主目標を170百万円と設定し、そこに向け、頑張ってもらっています。

最優先課題である「貸出金の増強」については、職員の頑張りもあり、それなりの成果はあったと思いますが、一方で、本当に、身近で頼りになる信用組合として成長できているのか、自問自答した時、色々な面でまだまだと感じております。そういった反省のもと、今年は、今一度原点に戻り「原点回帰」というキーワードのもと、金融サービス業として、そして、あるべき信用組合として、お客様、地域にもっと評価される「けんしん」を目指して行こうと決意しており、新入職員まで徹底するよう努めているところです。

「前へ前へ、明るい未来へ」というスローガンのもと、全役職員が一致団結、前向きに一層頑張っていく所存です。

5. 当組合からの説明内容

中村常務理事より以下の内容について説明いたしました。

- ・平成29年度仮決算概況
- ・経営強化計画の進捗状況
- ・前回提言事項への対応状況

6. 意見交換要旨

(1) 出席委員の皆様から以下のご意見、ご提言をいただきました。

- ・ 貸出金平残が増加し、預貸率も改善してきている努力は評価したいが、資金利益の増加に結び付かなかったことは、金融環境の影響があるとはいえ残念で

ある。

- コンサルティング機能の向上による金融サービスの提供については、真剣に経営者と対峙し、本音で渡り合う気概を持って臨むということが必要である。「コンサルティング機能」という心地良い響きの言葉の裏面は極めてシビアであることを職員に理解・納得させて取り組むことが望ましい。
- 推進体制の強化とともに、徹底したスキルの増強に努めてもらいたい。債務者区分のランクアップや、非金利競争分野の拡大のためには、スキルや魅力を持った人材を育ててほしい。
- 創業支援の取り組みを推進するためには、他の機関とよく連携しながら進めないと難しい部分もあるだろう。
- 後継者問題について、経産省によると中小企業全体の3割に当たる127万社で後継者不在になる見通しとされ、大廃業時代が到来するかもしれない。この対応には足で稼げる部分があると考えるので、地元の中小企業のために頑張り、事業者数の減少を抑制してもらいたい。
- 滋賀県には、まだ家族・同僚・友人・ご近所といった付き合いが残っていると考える。そこで培われる社会関係資本は何よりも強いのではないか。
- 時代の流行の中に「価値」を作っていくという戦略を持っていなければならない。時代の大きな流れは誰も止められず、上手く取り込んでいく必要がある。
- 限られた人材を使って、最大の効果を出していくには、今の時代背景と全てのリソースを事業計画にどう展開させていけばいいかを考えていかざるを得ない。その中で、基本的なことを押さえながら事業展開をしなければならない。事業展開しながら業績展開していく時には、従来の考え方+ α で動かないと、なかなか価値ある業績展開にはならない。これはどの業界も同様である。組織展開させる時には、働き方改革も上手く活用していかざるを得ない。
- 実施中の提案箱の制度について、現場の職員の意見を吸い上げながら、新しい取り組みや業務改善をしていくことは有益な制度であると考えられる。組織の活性化等に繋がるので、件数が増えるように活用されることを期待する。
- 「全職員を対象としたコンプライアンス・チェック」を実施しているが、半年に1回など、定期的の実施していくと流れが分かって参考になるだろう。
- 規模の大きい金融機関と数字の競争をすれば難しい面があるかと思料するので、数字の競争ではなく、例えば、事業承継を必要とする先との繋がりを築き、相談される金融機関になることが大切である。事業承継は今後ますます増えていくと考えられるので、地域に密着して、繋がりを強固なものにしていくことが一番大事なことはないか。
- 人の課題はどの産業も共通してあり、人生100年の時代で、元気な高齢者の方が増えていくのは間違いない。その方々の知恵を活かすということは、人手

不足の現在では大事なことである。

(2) 井上理事長からの回答

貴重なご提言を頂きまして、ありがとうございます。頂いた意見を真摯に受け止め、地域金融機関としてのコンサルティング機能の強化、人材の有効活用等により、地道に地域密着型金融の特性発揮に努めてまいります。

今後ともご支援ご指導宜しくお願い申し上げまして、お礼に代えさせて頂きたいと思っております。

以上