

令和元年9月27日
滋賀県信用組合

第8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8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 令和元年8月6日（火） 14：30～16：00

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 前理事長）

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）

鈴木 直人 （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

平成30年度決算では、優先課題である貸出金の増強については、総貸出金の31年3月末残高で前年同月比+50億円、平均残高では同比+52億円と、ボリューム面は順調に推移しております。預金についても、残高は2期連続の増加、平均残高では7期振りの増加となり、この調子で預貸金ともに増加を目指してまいりたいと考えています。

肝心の収益については、「マイナス金利政策」の影響もあり、依然として貸出金利回りが低下する中、ボリューム増加効果により、貸出金利収については前年同期比+4百万円と増収となりました。経費では、人件費を中心に前年同期比37百万円削減でき、その結果、コア業務純益は180百万円となり、同比+12百万円、経営強化計画の目標133百万円に対しては+47百万円となりました。

第二次経営強化計画の最終年度である令和元年度は、マイナス金利政策が続くと予想され、厳しい経営環境が続く中、いかに計画以上のコア業務純益（180百万円以上）を計上し、配当を継続させていくか、ハードルは高い状況です。

内外の諸要因により、一層の厳しい環境が予想されますが、役職員が一丸となって達成しなければならないとの強い決意の下、引き続き頑張ってもらいますので、一層のご指導、ご支援をよろしくお願い申し上げます。

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30年度決算概況
- ・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。

- ・信用組合は、地域密着・非営利・相互扶助という明確な理念を持っているので、それが強みであり、それを最大限活かしていくべきである。
- ・後継者不足による中小零細事業者の廃業が深刻になっている。若手後継者を支援するような、ベンチャー型事業承継という考え方で取り組んで実行してはどうか。
- ・農業支援は有力な地域事業興しになると考える。このほか、信組として地域のために取り組まなければならないことは多くあるので、出来ることを見つけ出し、やるべきことを、やる気を持ってやり切ることが重要である。
- ・厳しい現状を踏まえた戦略的収益構造変革にチャレンジしていくべきではないか。先進事例を学びつつ、地域にマッチした独自戦略施策を打ち出してもらいたい。

- 本来の金融としての原点回帰をしながら、どこかで大いに挑戦していくという二刀流が求められている。
- 社会問題を解決するための金融ならではのソリューション・解決策があれば地域金融機関としては良いだろう。
- 日本全体が考えなければならない課題の中で、金融の在り方を考えると、地域をしっかりと観察して、誘導していける金融施策ができれば地域の未来は少し明るくなるのではないか。
- 顧客が借り入れた資金を使って未来に成長していくようにビジネスモデルを少し工夫することが必要ではないか。
- 金融機関はあらゆるものが法律で縛られているが、それを切り崩していかなければ、新しいビジネスは生み出しようがない。どう切り崩していくのかであるが、やはり、「地域のためにこのようなことが必要だ」ということを訴えていき、そこから切り開いていかざるを得ないのではないだろうか。
- 小規模の事業者でも税理士が入っている先もあるので、そのような税理士等と連携しながら事業支援に取り組んでいくということも、一つの方法かと考える。
- 当組合の強みは地域に密着しているということであり、その点を全面的に押し出し、ローカルベンチマークを活用しながら、適切に対応して支援先を増やしていければ良い。
- ネット社会が拡大してきており、セキュリティは非常に重要である。

(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。

当組合は収益力がなかなか改善しない中で、まず貸出金を増加させようということで、私が当組合に来てから5年で貸出金を約200億円増加させております。ボリュームを増やしつつ、個人のパーソナルローンの増強にも取り組んでおり、利回りの下げ止まりを図っているところです。

また、地域の課題への対応としては、金融業として当組合は規模的にも、人材面においても、新事業支援に対してはある程度取り組める環境であると考えています。事業停滞期もしっかり取り組める金融機関であると思いますので、新規開業等もなかなか大手が出来ないところを、増やすことができるのではないかと考えています。

本日頂いた意見を真摯に受け止め、地域の課題への対応、事業承継支援、ビジネスモデルの検討等に取り組むことにより、信用組合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、お礼に代えさせていただきます。

以上