

平成28年9月16日  
滋賀県信用組合

## 第2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2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28年8月4日（木） 14：15～15：40

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）

濱崎 一志 （公立大学法人 滋賀県立大学 理事・副学長）

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 （常勤理事）

藤井 一男 （常勤理事）

野口 晃 （常勤監事）

#### 4. 井上理事長挨拶要旨

平成 27 年度決算は、おかげさまで最終利益が 449 百万円となり、10 年振りの復配を実現することができました。総貸出金残高で年間 32 億円増、平残で年間 37 億円増と、順調に増加させることができ、貸出金利収も前年度を上回り、けんしんの明るい未来への第一歩が踏み出せた記念すべき年度となりました。

一方で、平成 28 年度の金融情勢は、マイナス金利の影響を受け、余資運用の利回り低下をはじめ、貸出金利回りも想定以上に低下してきており、極めて厳しい環境にあります。しかし、どの金融機関も条件は同じであり、事業性融資の増強を中心に本業収益の拡大を図るべく、全役職員一丸となって結果を残したいと考えています。「前へ前へ、明るい未来へ」というスローガンの下、前向きに一層努力していく所存です。

本日は各方面に亘り、忌憚のないご意見・ご提言を頂戴できますようお願い申し上げます。

#### 5. 当組合からの説明内容

佐々木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 27 年度決算概況
- ・「経営強化計画」の進捗状況

#### 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。

- ・信用組合の理念に基づいて地域・顧客のために努力し、地域の金融に責任を持つ「しんくみ」・「しんくみマン」であってほしい。提言として二点ある。一つは、新しいビジネスを支援して育てること。もう一つは、困っている事業者に対しても、何か光るものを評価し、経営者の目の色を見て、支援に値する先は全力で支援するという姿勢で当たってほしい。そのような先をしっかりと支援し、中核企業に育てていくということが大切である。
- ・その表れの重要な指標として、法人の取引先・債務者数があると考え。これからも増加していくことを期待している。
- ・事業再生によって地域活性化に貢献するのが地域金融機関の大きな使命の一つであり、更なる成果を期待している。そうした側面を磨き、地道なことの積み上げで、信用組合としての評価を高めてほしい。
- ・復配が出来て本当に良かったが、一方で「未来の配当を仕込む」ということが、経営戦略的に必要ではないか。現在はフラット化社会と言われ、たとえば地域からグローバル企業が生まれる可能性もある経済環境にある。そのような可能性を持った企業のパートナーとして、共にリスクを取ることで、地域から新し

い企業や色々なものが生まれてくることともなり、一層、地域の金融機関としての特徴が出せるのではないかと考えている。

- 社会に大きな変化が生じている。今までの延長線上では未来はない。その時、最も有利であるのは、大企業ではなく小さい企業であると思う。ダーウィンの進化論ではないが、環境の変化に適応できる者が生き残るというのと同じく、地域の金融機関は変化に強いのではないかと考えている。信用組合も頑張ってもらいたい。
- 今、県内の大学では共同して、地元への定着率をあげることに加えて、地元で起業する学生を増やすことに取り組んでいる。大学での指導だけでは限界があるため、起業時にインキュベーションの役割を持った場、学生を鍛錬してもらう場を作っていただくよう各方面をお願いしているところである。
- 「空き家解体ローン」を取り扱っているとのことであるが、周知のとおり、空き家が大きな社会問題になっている。社会に迷惑をかけないようにするためにも「空き家解体ローン」は必要である。また、空き家を活用するためのローン等も検討するなど、地元で困っている方の要望に応じていくことで地域が良くなっていくのではないかと考える。
- 他金融機関との商品の差別化をどのように図っていくかという点で、例えば空き家解体ローンであれば、単にお金を貸すだけではなく、様々な周辺問題や法的な問題が生じてくることもあるので、各士業との連携も考えられないか。付加価値が付き、商品の差別化ができるのではないかと考える。
- 法令等遵守については、コンプライアンス・マニュアル、プログラム等策定して取り組んでいるとのことだが、職員の隅々まで周知徹底されるようよろしくお願いする。
- 今、シェアリングビジネスということが言われている。金融機関、サービスする企業、受益者のそれぞれの役割の中でビジネスモデルが出来上がるが、そうした取組みにより、他の金融機関と違う展開ができる。大切なことは、自らの知恵をいかして、金融ソリューションを、どのような形で提供できるかということである。

## (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、法令等遵守を徹底し、融資等においては他の金融機関と差別化を図り、経営改善等支援にも一層注力するなど、地道に取り組んでまいります。

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

以上