

平成29年8月24日

第5回経営審査会議事録

総務部 寺崎 俊明

1. 日時 平成29年8月1日(火) 15時～16時15分

2. 場所 釧路信用組合 本店4階 役員会議室

3. 出席者 経営審査委員

尾崎 泰文 釧路公立大学経済学部 教授

箕島 弘幸 弁護士

鈴木 直哉 釧路商工会議所 理事事務局長

4. 事務局 坂井 俊次 理事長
忠村 浩志 常務理事
小西 卓哉 常務理事
小倉 正 常勤監事
寺崎 俊明 総務部

5. 事務局からの資料説明要旨

坂井理事長より平成28年度における決算の概況及び経営強化計画の履行状況について説明致しました。

また、前回第4回経営審査会において、委員から提言を受けた点についての取組状況を次のとおり説明致しました。

平成28年度決算の概況

- ・ 昨年は8年ぶりに配当の復活ができ、最低限配当を続けることが第一の目標でした。貸出残高は増えており、本業の利益を示すコア業務純益の計画203百万円に対し、実績196百万円と若干のマイナスではあるがほぼ計画通りであったと考えます。
- ・ 営業上の経費である人件費・物件費を抑えながらコア業務純益で計画並みに取められた決算であったと評価しています。不良債権比率はここ3年順調に減少しており、早く一桁台にしたいと思っています。

経営強化計画の履行状況

- ・ 経営強化計画で達成が必要とされている4指標の内、コア業務純益、業務粗利益経費率は未達成ですが、中小規模事業者向け貸出残高、経営改善支援の取組み率は達成しました。
- ・ 当初3年間の成果として貸借対照表に現れる資産・資本の抜本的な改善、特に不良債権や自己資本の問題について取組むことができ、体制の基礎固め、地域交流会などによる地域活性化のお手伝いもできました。それと、配当の復活を続けられたということで、私が約束した「信頼される組合になる」ということにつながっていると思います。

前回提言に対する取組状況

- ・ 「有価証券運用について、国債中心ではない効果的運用の検討」
制約された条件の中で地方債・事業債などを加えて運用するなど、方向感を変えずにまた国債の期間を長くするなど、若干のリスクを取りながら取組んでいます。
- ・ 「経営者保証のガイドラインの活用」
大前提としては、事業の継続、雇用の確保を考え、債権整理する時にはガイドラインの活用をイメージしながら進めており、少しずつ成果にもつながっています。
- ・ 「地方自治体と当組合との連携と実績」
釧路市の応援ファンド、道の再生ファンドにもそれぞれ参画しております。オホーツク地区での連携実績では、網走市を中心にオホーツク管内の自治体が一堂に会してホテルに食材を持ち寄り札幌で行ったオホーツクフェアがあります。管内における当組合の支店は網走市と清里町にしかないのですが、この2店舗以外の自治体ともこのフェアを利用して交流する機会を得ることができました。
- ・ 「コンサルタントや公共機関との連携」
まだ実現していませんが、「経営支援室」のような組織、ワンストップによる取組は難しいので、公的機関へのつなぎ役として窓口を作り、連携を進めたい考え、いま所管部で立ち上げの準備をしています。

委員からの発言要旨

- ・ 計画履行状況総括のビジネスモデルの確立という部分で、事業所で気付かない課題や潜在的なニーズを、社長と一緒に見つける、言わばインサイト営業も意識し職務を遂行してもらいたいと思う。

- ・新規創業や、再生支援の分野で政府系金融機関と協調して推し進める方法を理事長の勉強会などでレクチャーしては如何か。
- ・今期の目標を含む次期3ヵ年について数字を重視した計画になるのは仕方がないと思うが、前期決算の結果も一部未達成があり達成は厳しいだろうと思われるので、計画自体を変えられないものか。
- ・自身が属しているワーキンググループが行った地域金融機関へのアンケートでは、地方創生以降職員1人当たりの負担が増し、かつ事業性評価、新規先の獲得などの業務が増え、現場に過度な負担がかかり、職員は大変だという印象。救いは、金融機関が地域の役に立っていることがモチベーションになっているという支店長の意見であった。融資の活動によって地域に根差している、地域の役に立っているという感想が職員の中にもありモチベーションにつながっているのだろうか。
- ・預金が減少している中で、どこの金融機関も行っていないようだが、札幌等地区外に居住する相続人に対して流出防止を狙いに当地で預金を維持してもらう取組みは最近しているのだろうか。

事務局からの発言要旨

【ビジネスモデル】

- ・いま職員には簡単な言葉で伝えており、それは「取引先の取引先を考えよう」という言い方に象徴しています。取引先の販売先、仕入先を知るということはその商流が分かり、そこにある無駄や、収益の上がるきっかけが見つかります。顧客の気付かないところを提案するというのは、なかなか難しく、1国1城の主である経営者に対しそれをストレートに言うというのは難しい部分もありますが、取り進めたいと思っています。政府系金融機関などとも協調しており、再生に関係するところでは、公的な機関と具体的なやり取りもしています。

【次期3ヵ年計画について】

- ・基本的には計画を変えることはできず、「決算で配当すること」を優先しているのでかなりきつい数字になっています。コア業務純益で昨年196百万円が、次期計画は170百万円になっており、前年対比マイナス26百万円ですが、簡単な目標ではありません。既存の顧客には少なくとも月1回は訪問するよう訪問頻度表を作り、親交を重ね、それで足元を固めてゆく。少し遠回りになりますが、そうしないと当組合の将来につながらないという思いがあり、次期計画に組込んでいるつもりです。

【職員のモチベーションについて】

- ・創業したばかりの方々を対象にしたクラウド交流会に、事務局としてまた応援投票者として毎回当組合の職員が数多く参加している状況を見ると、地域や、地域の人とのつながりを意識し「地域の役に立っている」という自負も芽生えて来ていると考えています。

【預金の減少について】

- ・オホーツク地域の中で店舗を廃止したことで、近隣町村に店舗がなくなってしまったことによる個人定期の解約、もう一つは高齢化の中で相続が発生することにより、相続預金が解約されたことによる道内外への預金流出が背景にあります。

相続預金流出の防止策として、上部団体でも信託の手続きをして、取引を深めていこうという取組みがありますが、実際的にはなかなか機能していないと思います。また組合のネットワークを使って、受け皿となる近隣の信用組合を紹介する試みもあります。しかし預金を新たに預けてもらう側は良いが、解約される側からすると「力が入らない」というのが実際のところではあります。

以上