

平成 19 年 6 月 12 日

各 位

株式会社ほくほくフィナンシャルグループ

「第 11 回業務監査委員会」の概要

「第 11 回業務監査委員会」の概要につきましては、以下のとおりであります。
今回の委員会では、平成 18 年度決算ならびに経営健全化計画の履行状況等についての説明を行い、その後、各委員の方々から忌憚のないご意見を頂戴いたしました。

1. 日時 平成 19 年 6 月 11 日（月） 13:30～15:20

2. 場所 北陸銀行本店

3. 出席者

< 業務監査委員会メンバー >

（五十音順、敬称略）

片木 進	流通科学大学商学部教授、元日本銀行金沢支店長
佐々木 亮子	有限会社アールズセミナー代表取締役社長、元北海道副知事
丹羽 昇	富山大学経済学部教授
本田 百合子	公認会計士・税理士・行政書士
河上 敏嗣	当社常勤監査役

< 当社出席者 >

取締役社長高木繁雄、取締役副社長堰八義博、他常勤取締役 5 名

4. 当社からの説明要旨

平成 18 年度決算の概要について
経営健全化計画の履行状況について

5. 委員からのご提言・ご質問等について（斜体文字は当方からの回答）

< 決算・経営健全化計画 >

18 年度の決算は順調であり、努力の結果が表れたと評価できる。健全化が進むにつれ、改善率は低く見えてくるが、地道に努力を続けてほしい。

< 企業融資 >

企業向け貸出は依然として低調だが、今後、郵貯銀行のスタートや政策金融の統合など、ますます競合が厳しくなるなか、中小企業金融をどうやっていくかが課題。

・北陸銀行では、中小企業の資金需要が大きく伸びないなか、まず、ボリュームよりも取引先数を増加させることに取り組んでいる。訪問件数を増加させることで、顧

客接点を拡大し資金ニーズを発掘するといった形で、原点に戻った取り組みを行なっている。北海道銀行も地域の景況感が厳しく、中小企業向け貸出は横這い。取引シェアを上げていくためには、相談や提案などソリューション営業によってお取引先から評価してもらい、何かあった時に使ってもらおうという関係を構築していくよう努力している。

メガバンクではクレジットスコアリングを利用した商品や動産担保融資などの手法を活用してきているようだが、どのように取り組んでいるか。

- ・スコアリングを利用した融資商品は北陸銀行・北海道銀行とも取り扱っているが、マーケットによってフィットするところと、そうでないところがある。札幌など大都市ではニーズもありモデルもフィットするが、地方では、どちらかと言えば顔が見えるお客さまとのリレーションシップバンキングに重点を置いている。そうしたなか、お客さまのニーズに応えられるよう動産担保の手法についてもケースに応じて研究している。

「メインバンク」という考え方は従来に比べて希薄になっているようにも思われるが、銀行側でも企業の相談にのれる体制の整備が重要ではないか。

- ・大企業は直接金融の道があり、メインバンクといった考えは従来ほど強くないと思われるが、中小企業には相談できるメインバンクの役割は必要と考えている。そのためにも、銀行の人的資源の質の向上が必要。引き続き研修等を充実させ、人材育成に努めていく。

<店舗営業>

銀行は郵便局などと比べると、まだまだ敷居が高いイメージがある。個人の客でも、もっと気軽に入って相談できるような開かれた店舗を目指してほしい。郵便局は近くにある便利さが強みであり、リテールの競争に勝っていくためには、顧客満足度の向上が重要。

- ・これまではリストラのなかで、店舗数は減少させてきたが、インターネットバンキングやATMのサービスなど広範な意味でのチャネルの強化には取り組んできた。今後は、新規出店と合わせて、既存店の相談コーナーの見直しなども行い、より利用しやすい店舗となるよう工夫していく。

<その他>

夕張市への職員派遣は、経費負担はあるかもしれないが、いろいろと学習できる部分もあり、優れた戦略だと評価している。今後も地域の金融機関として地域振興に貢献することを期待している。

以上

お問合せ先 株)ほくほくフィナンシャルグループ 企画グループ 北川 (076 - 423 - 7331)
--