

平成 19 年 12 月 10 日

各 位

株式会社ほくほくフィナンシャルグループ

「第 12 回業務監査委員会」の概要

「第 12 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 19 年度中間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 12 月 7 日（金） 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）

石川 達 紘	北海道銀行監査役、元名古屋高等検察庁検事長、弁護士、亜細亜大学教授
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

- ①平成 19 年度中間決算の概要について
- ②経営健全化計画の履行状況について
- ③金融商品取引法の概要と対応状況について

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＞

- 中間期の業績は順調に推移しているが、金融商品取引法の改正が投資信託等の販売に与えている影響はどうか。今後の見通しはどうか。

→・法改正で主要販売先である個人顧客との間の手続に時間がかかり、10月は減少となったが、11月は回復の動きが見られる。現場での工夫や事務手続の習得によって少しずつセールス戦力を向上させている。

- 資金利益を伸ばすためにどのように取り組んでいるのか。企業向け融資の増勢に向けてどのような対応策をとっているか。地域の中小・零細企業、特に非製造業にもう少し融資できないものか。

→・企業向け貸し出しは金利競争が厳しく、ボリュームも不良債権処理で伸びていなかったが、大口の不良債権の回収に目処が付き質の改善も一巡した。取引先数も増やしており、資金ニーズ吸収の裾野を広げている。非製造業では生産性改善に苦勞している企業も多く、銀行としても融資に加えて他社の成功事例の紹介など、多面的な支援を考えたい。

- 経費削減は一服の感がある。今後統合効果・シナジーをどのように出していくかが課題ではないか。

→・北陸銀行、北海道銀行と横浜銀行とのシステム共同開発（北陸銀行、北海道銀行では平成23年5月稼働予定）により、IT費用負担の圧縮を図ることができることに加え、事務取扱要領の共同作成にかかる本部行員の余力捻出やATMなどの機器の共同購入によるコスト効果を出すことができる。顧客対応など各銀行が個性を発揮できるところは独自に行い、システムやバックオフィスなど顧客サービスに直接関係ないところは共同化して負担の軽減を図っていくことで、将来的な効果を発揮していきたい。

- 有価証券の評価損益においてサブプライムローンの影響はあるか。

→・サブプライム関連の投資はない。有価証券投資については仕組債投資などに導入されると報道されている新しい自己資本比率規制の動きなどもにらみ、検討していきたい。

<企業向け取引>

- 中小・零細企業の経営者にとって金融のプロである銀行員の意見を聞くことは貴重な機会だ。銀行の業績が回復し、銀行からの指導に期待する声を聞く機会が多く聞かれる。顧客に親身に対応して企業と銀行とのリレーション強化に努めて欲しい。

→・地方拠点を作り、低利融資攻勢をかける動きがメガバンクに見られるが、当グループでは地銀としてリレーションを生かした業務を行っていく。地域の中小企業の実態を把握し、ビジネスにつながる情報や販路拡大、事業承継など「仕掛け」作りから始めて、貸し出しにつないでいくノウハウを持っているのが強みとなっている。若手行員向け研修で企業取引のノウハウを注入し、現場で着実に成果が現れてきている。また、両行トップは主要貸出先を訪問するなど、実態把握ができていない貸出のないように努めている。

- 海外ネットワークの充実取引先にとって良い話。北陸ではアジアに拠点を持つ企業も多い。

→・来年北陸銀行シンガポール駐在員事務所は開設10周年を迎える。インドステイト銀

行など現地の銀行との提携で取引先企業の海外展開の支援の拡大に努めている。

- 敵対的買収の事例が増えている。企業にとって安定株主確保の重要性が増している。金融機関として政策株式の保有スタンスを再検討してビジネスにつなげられないか。大企業取引では北陸銀行、北海道銀行の両行がグループとして協調した対応をとれないか。

→・都会では市場連動貸出取引が多く利鞘確保が難しい。株式取得の場合には価格変動リスクや自己資本の制約はあるが、ケースによっては融資での資金提供より取引先にはインパクトがある。実際に取引拡大につながった事例もあるので、両行で協力体制をとることも含め取引拡大手法の選択肢の一つとして今後とも検討していきたい。

<人材育成>

- メガバンクでは、投資信託販売などでの人材が不足しており、パートタイマー・契約社員の正社員化を進めていると聞いているが、当グループではどのように取り組んでいるか。また女性・高齢者の活用状況はどうか。

→・内部の人材の活用という観点から、両行ともに意欲・能力のあるパートタイマー・契約社員を積極的に正行員に登用している。高齢者では役職定年後もその能力を活用できる措置をとっている。女性の支店長や課長層の管理職も育成している。また、専門性をもった人材を処遇できるような仕組みも検討している。

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 三宅 (076-423-7331)
