

平成 20 年 6 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 13 回業務監査委員会」の概要

「第 13 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 年度決算ならびに経営健全化計画の履行状況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 20 年 6 月 9 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）

| | |
|--------|-----------------------------------|
| 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 |
| 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 |
| 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 4 名

4. 当社からの説明要旨

- ①平成 19 年度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

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＞

●ここ数年は資金利益の改善が難しく、役務取引等利益など他の利益で補っている収益構造となっている。金融機関の経営環境が大きく変わっているなかで、新たなビジネスモデルの確立が必要ではないのか。

→・日本の銀行は、メガバンクから信金までリテール強化を打ち出しているが、当社グループはメガバンクにはない地域の顧客とのリレーションを活かした小回りの利いた対応ができる一方、第二地銀・信金等にはない広域ネットワーク、海外拠点をもっており、

その強みを顧客に訴求して行きたい。住宅ローンでは金利競合が厳しいが、都市圏での案件吸収、顧客属性に応じた金利対応、総合取引の推進などで採算改善を図っていききたい。投資信託の昨年度下期の取扱高の低迷は、金融商品取引法への対応の不慣れが一因だが、今年度は態勢は整備されており、保険などの新規取扱開始の商品もあり、様々な顧客ニーズを吸収し、収益確保につなげていきたい。

●原料高、穀物高等で経済状況が激変しており、中小企業の業況へどのような影響があるか。貸出拡大につなげることは考えられないか。観光事業の振興や食料自給率問題で、北陸・北海道の可能性が高まるのではないかと。

→・北陸・北海道の両地区では豊かな自然に恵まれており、観光業界をはじめ地元産業界にはこれを活かしたソフト面での工夫を行う動きも出てきている。農業でも日本における両地区の果たす役割は大きい。従来は農業分野における地銀の取引は少なかったが、販売ルートの開拓や金融面で支援を拡大できると考えている。現在、中小企業貸出の需要は低迷しているが、健全な資金需要には企業内容を踏まえ対応して行きたい。

●国内市場が縮小している中で、海外拠点を広げビジネス拡大を図っていく戦略は評価できる。

→・北海道銀行によるロシアのユジノサハリンスク駐在員事務所開設は、資源高騰で現地経済が活況となっており、北海道の地理的なメリットを活かした進出ニーズを持っている道内顧客を支援する狙いを持つもの。以前から現地に行員派遣を行うなど事務所開設の下地を作ってきている。北陸銀行のロンドン駐在員事務所開設も北陸・北海道関連企業の欧州進出先での支援や情報提供が主目的であり、地域金融機関にふさわしい業務に絞って活動を行いたい。

●通帳の一元化など、両行の共通の業務について思い切って見直しし、コストダウンを図っていく必要があるのではないかと。

→・平成23年5月の北陸・北海道両行の新システム稼働後は、業務の共通化が進み効率的な運営を図っていけると考えている。

●不良債権比率でもう一段の改善を考えていく必要があるのではないかと。

→・現状の不良債権比率は地銀平均レベルにまで低下した。これまでは地銀トップクラスの収益力を維持することで与信費用を賄ってきており、今後もこの収益力を確保し改善を図って行きたい。また、数字上の比率だけでなく、開示先の大口偏在を解消するなど、突発的な倒産があっても銀行経営に与える影響をコントロールできるようになっており、質的な改善にも配慮している。今後は業況把握を強化し、十分な引当を積みながら地域金融機関として責任ある企業再生に取り組んでいけると考えている。

●政策投資の目的に変わりはないか。

→・当グループは他の地銀に比べて預金に対する証券投資のウエイトが低く、堅実運用を心がけている。政策投資にあっても地元企業への支援や関係強化のための出資のほか、取引内容向上を図る出資など、地域金融機関として身の丈にあった範囲での保有を心がけている。

<人材育成>

●投資信託に詳しい人材など、新たな収益の柱を支える人材育成策も必要ではないか。

→・指摘のとおり、投信について行員の顧客への相談能力をアップしていく必要があると考えている。投信の研究調査チームを発足させ、投信の分析を行い、また現場の行員を教育できる専門の人材を育成していきたいと考えている。

●成果主義を見直す動きが出ている。職場や家庭の人間関係が難しくなっており、例えば熟練したノウハウを持った人材を大事にするなど、効率一辺倒ではない価値観も考えていく必要があるのではないか。

→・仕事の意義なども含め、全行員に自分の考えを直接語ることは経営トップとして重要と考えており、以前から両行トップは若手行員や現場行員との対話を率先して行っている。

<その他>

●今後の銀行経営において社会的責任(CSR)の考え方を積極的に導入すべきでないか。

→・まず顧客満足(CS)を高めて、CSRにつなげていきたいと考えている。内部監査において顧客目線での監査基準を導入したほか、道内で両行行員が店頭での接客対応を相互にチェック・評価する共同研修を行うなどしてCS向上につなげている。また、二酸化炭素排出権取引の取り扱い、環境取組優良企業への金利優遇、銀行店舗への太陽光発電設備の設置などの本業での取り組みのほか、クールビズ、地元商店街活性化を兼ねた落語寄席への協力、地元芸術愛好家へのロビー展への店舗スペース提供などに地道に取り組んでいる。今後はグループとしてCSRの一体的な取組みも検討していきたい。

以上

| |
|--|
| お問合せ先 株式会社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) |
|--|