

## 「第1回業務監査委員会」の概要

「第1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、当社から平成16年度中間決算概要・新経営健全化計画の概要及び進捗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16年12月3日(金) 13:30~15:35

### 2. 場所

北陸銀行本店

### 3. 出席者

#### <業務監査委員会メンバー>

石川 達 紘	(株)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	流通科学大学副学長、元日本銀行金沢支店長
佐々木 亮子	(有)アールズセミナー代表取締役社長、元北海道副知事
本田 百合子	公認会計士・税理士・行政書士
河上 敏 嗣	(株)ほくほくフィナンシャルグループ常勤監査役

(丹羽昇委員<富山大学理事副学長>は、ご都合により欠席)

(五十音順、敬称略)

#### <当社出席者>

高 木 繁 雄	取締役社長
堰 八 義 博	取締役副社長(札幌：テレビ会議)
川 合 哲	取締役
新 田 潔	取締役(札幌：テレビ会議)
羽 岡 秀 晃	取締役
徳 野 光 宏	取締役
小 林 敏 彦	取締役
松 本 雅 登	マネージャー
庵 栄 伸	マネージャー
河 合 賢 児	マネージャー

### 4. 高木社長挨拶要旨

(1)業務監査委員会は、当社の取締役会の助言機関として、経営健全化計画の履行状況のチェックおよびフォローをしていただくとともに、あらゆる角度から経営へのご提言を行っていただき、持株会社のガバナンス強化を図ることを目的として設置させていただいたものであります。皆様方からのご提言を経営に反映させ、経営健全化計画の履行の確実性を高めるとともに、グループ経営の透明性を高め

ていく所存であり、忌憚のないご意見を頂戴いただければと存じます。

(2)当社は、先月26日に発表いたしましたとおり、16年度中間期では二行合算ベースでは過去最高となるコア業務純益416億円を計上いたしました。資金需要低迷による資金利益の減少や経営統合にかかる一時費用等が増加いたしましたものの、消費者ローンの増強や投資信託・保険販売等の手数料収入増強等に努め、地銀ではトップクラスの利益水準を確保したものであります。

また、ほくほくフィナンシャルグループ連結の自己資本比率は7.98%と、目標としている8%台にまであと一歩という状況になりました。今後とも、順調な利益確保と低リスク資産への入れ替えによる自己資本比率の改善を進めてまいりの方針であり、一刻も早く8%台クリアの一報を皆さまにお伝えしたいと考えております。

(3)当グループは、今後とも、北陸銀行と北海道銀行で築き上げた広域ネットワークを最大限に活かし、ビジネスマッチングをはじめとした様々な金融サービスをご提供するとともに、北陸・北海道の地域経済の発展に貢献してまいり所存であります。そのためにも、お客さまとの接点を今まで以上に増やし、お客さまのニーズをいち早く捉え、お客さまの満足度をより一層高めるよう、役員が率先して活動してまいり所存であります。役職員一丸となって、当グループ飛躍のためのメルクマールである経営健全化計画を着実に実行していく所存であり、委員各位に置かれましては格別のご指導・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

## 5. 当社からの説明要旨

庵マネージャーより、以下の内容について説明をいたしました。

- ・新経営健全化計画の概要・進捗状況について

## 6. 委員からのご提言等について

<ご提言>

(経営統合について)

- ・合併ではなく、経営統合は良い選択肢だった。今後のシナジー効果を期待する。
- ・経営統合は、地銀の新しいビジネスモデルとして、日本全国・世界から注目されており、是非とも効果を発揮し、成功してほしい。

(ビジネスマッチングについて)

- ・現代のキーワードは「ビジネスマッチング」。顧客第一主義に立って、お客さまのニーズに焦点を当てることは商売の王道であり、今後のビジネスマッチングの動向に興味を持っている。
- ・中小企業の経営者が、統合効果を実感できるような営業力強化に期待している。
- ・北陸銀行は、昔は敷居が高かった。経営をはじめとして、このように見事に変わること

が出来て喜んでいる。両行トップの営業マインドが高く、銀行がビジネスマッチングを行うことは理想的な姿。今後とも前向きに取り組んでほしい。

(コンプライアンス態勢等について)

- ・現代は、コンプライアンス態勢の強化が求められる時代。攻めの姿勢が強ければ強いほど、高い倫理観が求められる。フィナンシャルグループとしてのコンプライアンス態勢の強化を期待する。
- ・ガバナンスという観点からは上からの改革は重要であるが、下からの意見を吸い上げる工夫をしてほしい。
- ・両行ともにパート化が進んでいるが、正行員とパートでは意識が違う。パートの教育(研修)およびコンプライアンスの徹底を更に強めてほしい。

(その他)

- ・メーカーでは、いかに需要をつくるかに主眼をおいている。北海道銀行の「どさんこ1号ファンド」の取り組みは評価に値する。
- ・今後は、金融機関がもっとコンサルタント的機能を発揮すべきと考えている。専門家を育成するなどの取り組みを強化してほしい。
- ・両行間でカルチャーの違いはあるだろうが、それぞれのカルチャーを大事にしつつ、相互の良い面をゆっくりと取り入れてほしい。

<ご質問>

- ・公的資金の期限前返済について
- ・北海道地区の営業戦略について
- ・大都市圏の営業戦略について
- ・経営健全化計画の下振れリスクについて

なお、以上のご提言・ご質問等に対しまして、当社役員より下記のとおり発言がございました。

- ・地銀の原点に戻り、お客さま第一主義の観点から営業力を強化してまいります。
- ・お客さまとの接点を増やし、まずはビジネスマッチング等の活動を通して、取引先数を増やしていく。また、そのような活動の中から、中小企業貸出の増強に努めてまいります。
- ・公的資金返済については、まずは剰余金を蓄積し、ほくほくフィナンシャルグループ連結ベースで8%をクリアした後、出来るだけ早期に実現していきたい。
- ・北海道地区の店舗戦略については、今後はリストラのみでなく、機能転化(ローンプラザ化)や新店舗出店も視野に入れて取り組んでいく所存であります。道内の主要都市では、引き続き2ブランド体制で営業強化に努める所存であります。
- ・コンプライアンス態勢の強化については、パートの研修強化なども含め現在も徹底しておりますが、更なる強化に向けて体制を整備してまいります。
- ・リレーションシップバンキングの精神に則って、地銀として企業再生支援等の取り組みをより一層強化してまいります。

以上