

## 「第3回業務監査委員会」の概要

「第3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年度決算概要およびリレーションシップバンキングの取り組み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17年5月30日(月) 13:30~15:45

### 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
丹 羽 昇	富山大学理事副学長
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

(五十音順、敬称略)

石川委員におかれましては、ご都合によりご欠席となりました。

佐々木委員におかれましては、北海道銀行本店においてテレビ会議にてご出席いただきました。

#### <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. 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。

平成16年度決算概要

ほくほくFGのリレーションシップバンキングの取り組みについて

5. 委員からのご提言・ご質問等について（斜体文字は委員からの質問・意見）

平成 16 年度決算概要

- ・ *事業性貸出の増強が課題である。*  
(北陸)
  - ・ 事業性貸出減少は、大口貸出先へのクレジットライン設定による格付別の枠管理のコントロールも一因。
  - ・ 貸出先数はプラスに転じてきたが、貸出ボリュームの増加にまでは至っていない。(北海道)
  - ・ シンジケートローン、私募債として取り上げているものも増えており、総体として増強していく。
  
- ・ *消費者ローン増強への取り組みは理解できるが、消費者ローンに目が向き過ぎていたのではないか？*  
(北陸)
  - ・ 消費者ローン比率は、現状でもまだ地銀平均比低い水準にある（平均 25%前後に対して 20%程度）。ローンプラザ 46 ヵ所（17 年 3 月末現在）で全体の半分以上の取扱高となってきた。推進体制が整ってきた。
  - ・ 全国的に事業性貸出が弱含む中で住宅ローンを中心とした消費者ローンで補完してきたが、今後は人的資源を中小企業貸出増強に回していきたい。(北海道)
  - ・ 消費者ローン（住宅ローン）のほとんどは業者（ハウスメーカー）の持込で、今後とも業者対応を強化しながら取り組んでいく。
  
- ・ *シンジケートローンへの取組状況は？*
  - ・ シンジケートローンについては、両行ともに相応の実績があるが、現状はリスクとリターンが合わなくなっている。
  - ・ 今後は、アレンジャーとして地域の金融機関とともに組成し、手数料収入増強の一手段としても検討していく。
  
- ・ *自動審査システムを活用した無担保貸出をどのように使っていくのか？*
  - ・ ビジネスローンセンター（ビジネスローンプラザ）を設置し、販売チャンネルを分けて対応している。スコアリングを導入しているのは小口先が中心であり、小口分散化を図りつつ、専門のチャンネルでフォローしていく。
  
- ・ *財務内容は改善しているが、更なる健全性を求め、質的内容を向上させてほしい。*
  
- ・ *新たな産業の育成についての取り組みは？*
  - ・ 現状は新たな産業がどんどん育ってくる環境にはないが、「道銀どさんこファンド」などの取り組みを展開している。

ほくほく FG のリレーションシップバンキングの取り組みについて

- ・ リレバンの定義とは、高コスト・高収益の追求であるが、リレバンとトラバン（トランザクションバンキング）を分けることは難しい。今後どうやってリレバンを進めていくかがポイントである。アクションプログラムを全て実行すると高コストとなる。このコストを賄っていくには、人材の育成が不可欠である。
  - ・ 高付加価値業務を行う行員、それ以外の業務を担う行員の役割分担を明確にしながら対応していく。
- ・ メガバンクはビジネスモデルを大きく変えてきた。地銀は、30年前から行っているリレバンを、どう維持し改善していくかが問われている。融資額ではなく、融資基盤の視点が大切である。もっと総合的な取引を深めるべき（貸出だけでなく、預金、決済機能など全て取り込む活動が必要）取引を点数化して、リレバン度合いを測っていくことも検討してはどうか？
  - ・ 従来からの預金・貸出のみの取引ではなく、従業員や出入業者との取引など派生取引を取り込むよう徹底していく。現段階では不十分であるが、今後とも「川上から川下まで」の精神の元で努力していく。
- ・ 最近の行員の活動については、いい評判が聞こえてくる。「泥臭いけど、温かい」といった良い企業イメージが出てきている。もっと「この地域経済を守っていくんだ」といった行動パターンを（行員一人一人が）示して行ってほしい。

その他

- ・ 北海道銀行の「食」の商談会は、非常に良い企画だった。分野を絞り込んだビジネスマッチングの取り組みは、これからの選択肢の一つであろう。
- ・ これまで地銀は、不良債権処理と収益増強の目標に向かってひた走ってきた。今後どうするか、ビジネスモデルを早急にグループ内に徹底させていけないといけない。そういう意味で、「種を蒔く」ことは大切。
- ・ とにかく、今の計画をしっかりと実行していくことが大切。
- ・ 持株会社の形態をつくったメリットを最大限に生かすべきである。様々な業務をグループ内で行うことが出来るし、距離的に離れているが故にリスク分散が出来る。収益性とリスクが把握できれば稼ぐことが出来るはずであり、両銀行間で基本的方向性や共通認識を持って、種々の業務に取り組んで行ってほしい。そのためには、金融スキルを持った人材育成が不可欠である。

以上