

平成 25 年 8 月 8 日

各 位

株式会社北陸銀行

「第 4 回アドバイザー・ミーティング」の開催について

株式会社北陸銀行（頭取 庵栄伸）は、平成 25 年 8 月 5 日（月）に「第 4 回アドバイザー・ミーティング」を開催いたしました。概要につきましては、以下のとおりであります。

今回のミーティングでは、平成 24 年度決算、前中期経営計画の達成状況、および新中期経営計画等について説明し、その後に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。

記

1. 日 時 平成 25 年 8 月 5 日（月） 13:00～15:05

2. 場 所 北陸銀行本店

3. 出席者

＜アドバイザー・ミーティングメンバー＞

浅生 幸子	女性史研究家、元富山市議会議員
尾畑 納子	富山国際大学教授、富山県消費者協会副会長
寺林 敏	富山県副知事
中川 了滋	弁護士（元最高裁判事）、日本電気株式会社監査役
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
八木 誠一郎	福井経済同友会代表幹事、フクビ化学工業株式会社代表取締役社長 （五十音順、敬称略）

＜事務局＞

北陸銀行総合企画部 [司会進行]

＜当行出席者＞

高木 繁雄	特別顧問
麦野 英順	取締役会長
庵 栄伸	取締役頭取
加世多 達也	取締役専務執行役員
三ッ塚 哲二	取締役専務執行役員
森田 勉	取締役常務執行役員
谷内 正立	常務執行役員
南部 勝	常任監査役
辰島 剛	総合企画部長

4. 庵頭取挨拶要旨

有識者の皆さまからご意見を伺う機会として平成22年8月にスタートいたしましたこのアドバイザー・ミーティングも第4回目となりましたが、今回は経営陣新体制での開催となりました。

公的資金返済後の前中期経営計画では、銀行経営の基礎固めに力を注いで参りましたが、昨年財務局より業務改善命令を受け、本年1月に改善計画を提出しました。計画の着実な履行を通じて、また、昨年の出来事の反省も踏まえ、組織風土の変革と、人材育成に軸足を置いた経営を行ってまいりたいと思います。

この一年間当行を見てきていただいた委員の皆さまからのご助言を経営に活かしてまいりたいと考えておりますので、本ミーティングでは、忌憚のないご意見を賜りたいと存じます。

5. 当行からの説明要旨

辰島総合企画部長より、以下の内容について説明をいたしました。

- ・平成24年度決算概要について
- ・前中期経営計画の達成状況について
- ・新中期経営計画について

6. 委員からのご提言等について

(1) 平成24年度決算と前中期経営計画について

- ・日本銀行が国債の買い入れを増やしていることから、金利上昇の予測も出ている。北陸銀行の国債保有はそれ程多くないと考えているが、国債価格の下落リスクをどう考えているのか。
- ・住宅ローンの不良債権化についてはどのような状況にあるのか。
- ・契約数など数量的なものの進捗は順調だが、OHRは高止まりしている。経費削減にこれまでも取り組んできた中での是正策としては、業務粗利益をもっと引き上げることが必要ではないか。そのためにも、これまで以上に資金益の確保に重点を置いて取り組むべきではないか。

【当行からの回答】

〔債券保有の金利リスクについて〕

- ・国債投資については、金利リスクを考えて慎重に取り組んでいることから、金利上昇の影響を低減できると考えております。
- ・有価証券につきましても、預証率は地銀平均比低い状況にあることから、リスクを十分に考慮しつつ、収益余地としての運用を強化してまいります。

〔住宅ローンの不良債権化〕

- ・保証会社による代位弁済比率も低下してきており、現在は落ち着いた状況にあると認識しております。

[収益確保について]

- ・大口倒産発生に伴う与信費用の増加もあり、中期経営計画の収益目標達成にはいたりませんでした。OHRの高止まりの是正ということも含め、新中期経営計画では、本業である貸出金の収益を重視してまいります。

(2) 新中期経営計画について

- ・若い世代のニーズを捉えるような営業体制作りが必要ではないか。
- ・バーゼルⅢへの移行に伴う劣後ローンの低減が、貸出余力の低下につながることはないか。
- ・人口動態に応じた店舗再配置等効率化を進めることについては、地域のお客さまの利便性と、効率性のバランスを十分考えて対応して欲しい。
- ・金融円滑化法終了後の不良債権比率はどのような状況にあるのか。
- ・中小企業は補助金制度などを有効活用できていない状況にあることから、銀行からも活用へのアドバイスを行い、前向きな資金需要を創出して欲しい。
- ・銀行が実効性のある提案を行うためには、企業が何を求めているのかということについて、企業、銀行双方がもっと深く掘り下げて考えていくことが必要であると考えている。

【当行からの回答】

[若い世代のニーズ取り込みについて]

- ・得意先課員を通じたフェース・トゥー・フェースのお取引が大事であると考えておりますが、通常の営業時間内では、なかなか接点を持たないお取引先もございます。そのようなお客さまとの接点強化の方策として、既にATMの稼働時間延長に取り組んできておりますが、今後、使い勝手の良いインターネットバンキングの構築にも取り組んで行く考えであります。

[バーゼルⅢ基準への対応について]

- ・バーゼルⅢでは、Tier 1、Tier 2という資本の考え方からコア資本という考え方に変わることになりますが、コア資本につきましては、4%以上の水準を求められることとなります。当行の新中期経営計画において、最終年度のコア資本は9.7%を達成するものとなっております。充実した資本のもと、銀行経営を行っていく考えであります。
- ・バーゼルⅢに移行しますと、新しい方法で計算した自己資本比率は現行基準と比べて下がって見えますが、これは、資本の質向上を重視した計算方法に基づく比率となっているためであります。当行としましても、每期着実に収益を積み上げ、内部留保を高めていくことで、コア資本比率の上昇を図る計画となっております。

[店舗再配置について]

- ・店舗再配置については、現状だけでなく、将来も見据えてじっくり検討してまいります。

[不良債権について]

- ・お取引先の事業計画進捗フォローなどを通じた事業再生支援に力を注いでおり、足もとの当行不良債権比率につきましては、増加傾向にはなく、落ち着いた状況にあると認識しております。

[企業へのアドバイスについて]

- ・銀行のみならず、外部団体、コンサルタント等も活用し、的確なアドバイスを行ってまいります。

(3) アンチマネーロンダリング（以下AML）への取り組みについて

- ・マネーロンダリングも含め、様々なリスクが顕在化する中で、行員がリスクをしっかりと理解していくことが大切であると考えます。
- ・リスク管理の一環として、AMLには今後もしっかりと取り組んでいって欲しい。

【当行からの回答】

- ・今後本人確認等のさらなる強化が求められる可能性も考え、AMLには厳格に対応してまいります。
- ・AML態勢の整備と、その態勢を定着させていくことが必要であると考えています。

(4) 人材育成・採用について

- ・企業が求めている人材と、大学が行っている人材育成にギャップがあるかもしれないので、企業が求めている人材について率直に教えて欲しい。
- ・北陸銀行の営業店は親身に相談できる人材が揃っており、行員の目利き力もあると認識している。

【当行からの回答】

- ・企業が求めている人材は、それぞれの企業の立場によって違うかもしれませんが、社会人としてのコミュニケーション能力を有していることや、専門性に捉われない、リベラル・アーツ教育を学んだ人材を求めています。
- ・お取引先のお役に立てるよう、より一層、行員の目利き力向上に取り組んでまいります。

(5) 地域活性化への取り組みについて

- ・厳しい状況が続いているからこそ、リーディングカンパニーとして舵取りをしていって欲しい。

【当行からの回答】

- ・地域金融機関は、資金ニーズをヒアリングするだけでなく、資金需要を呼び起こすような地域活性化に向けたアドバイスを行うことも求められております。

当行としましては、外部専門機関とも連携しながら、地域企業の皆さまを支援してまいります。

(6) ほくほくFGのあり方について

- ・ほくほくFGのような持ち株会社として経営を行っていることについて、どのように考えているのか。

【当行からの回答】

- ・朝刊で新たな持ち株会社による地銀統合が報道されており、地域との接点を重視した複数ブランドによる経営スタイルも認知されてきているところです。それぞれの取引基盤である地域のお客さまの考え方を大事にしつつ、システムなど統合を進めることで効率化を図っていきたいと考えております。

以 上

<本件に関する照会先> 総合企画部 総合企画G Tel 076-423-7111
--