

平成26年7月15日

各位

株式会社北陸銀行

「第5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26年7月11日（金）に「第5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、下記のとおりです。

今回のミーティングでは、平成25年度決算、および中期経営計画の進捗等について説明し、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26年7月11日（金） 12:45～14:30

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
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)

＜当行出席者＞

麦野 英順	取締役会長
庵 栄伸	取締役頭取
三ッ塚 哲二	取締役専務執行役員
中野 隆	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
菊島 聡史	常任監査役
中沢 宏	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5回目となりました。

現在の経営陣となり、1年が経過いたしました。この1年は、お客さまに少しでも役に立つ銀行となるため、人財育成や組織体制の整備に力を注いでまいりました。

現在の低金利環境や、人口減少社会の中において、当行が何に優先順位を持ち、どう経営していくべきかについて、委員の皆さまからのご助言を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

中沢総合企画部長より、以下の内容について説明をいたしました。

- ・平成25年度決算概要について
- ・中期経営計画（平成25年度～平成27年度）の進捗状況について

6. 委員からのご提言等について

(1) 女性の管理職登用について、どのように考え、どう実行していくのか。

【当行からの回答】

- ・意欲ある女性行員の登用には特に意を用いております。現在、支店長クラスの女性行員はおりませんが、課長クラス、係長クラスへの登用は積極的に進めております。
- ・また、結婚・出産後に、スムーズに職場復帰できるように、自宅でも行内通達等や金融知識を勉強できるシステムを導入するなど、仕組みも整えております。
- ・今後は、銀行としてポリシーを明確化するなど、仕組みを使ってもらう工夫が必要であると考えております。

(2) 少子化対策について、銀行としてどのようなことが出来ると考えているか。

【当行からの回答】

- ・例えば、給与に関する各手当のうち、子どもの扶養に関する手当部分を手厚くするといった形は検討していきたいと考えております。
- ・その他、様々な声を吸収し、当行行員が子どもを生き育てやすくする環境づくりを進めてまいりたいと考えております。

(3) 北陸新幹線の開業もにらみ、北陸銀行が主体となって、地域に活況を呈する取り組みを実践してほしい。

【当行からの回答】

- ・首都圏はじめ、長野県や新潟県など、新幹線で繋がる地域に対しては、関係する地銀や企業と積極的に協力し、北陸の魅力をPRしていきたいと考えております。
- ・なお、平成25年9月には、大和富山店で開催された「信州長野物産展」に、当行は共催の形で参加させていただきましたが、そのときに、出展いただいた長野県の事業者の方からは、「首都圏にも勝る購買力に驚いた」という声をいただきました。北陸新幹線開業に伴うビジネスは、まだまだ拡大の余地があると実感し

ております。

(4) 店舗廃止について、地域住民から「寂しい」という声も聞かれる。店舗戦略をどのように考えているのか。

【当行からの回答】

- ・そういった声をいただき、店舗をご利用いただくお客さまには大変申し訳ないと思っております。店舗については、有人店舗網は出来る限り維持したいと考えております。
- ・一方、お客さまにより良いサービスを提供できるようにするためには、ある程度人員を大型店に集約し、ノウハウの共有や効率化を図っていく必要があります。その考えの下、いくつかの営業店においては、店舗内店舗という形で、近隣大型店にお取引を移していただくこととさせていただきました。
- ・地域のお客さまには、趣旨を十分にご説明させていただき、ご理解をいただけるよう、努めてまいります。

(5) 産学連携の取組みが増加しているが、要因は何か。

【当行からの回答】

- ・当行では、お取引企業から、大学機関に相談したいという声を集め、適切な大学機関に紹介する仕組みを整えております。平成 24 年度は 17 件でしたが、平成 25 年度は 60 件と大幅に増加しました。
- ・件数が増加した理由は、お取引先の前向きな研究開発ニーズに対して、営業店現場の情報吸上げ力が向上したことが要因と捉えておりますが、まだ件数的には少なく、今後更にニーズを吸収できるよう努めたいと考えております。

(6) 中小企業貸出は減少が続いているが、どのような取組みを行っているのか。

【当行からの回答】

- ・足元の取組みとして、営業店への融資権限の一部委譲を行い、お客さまへのクイックレスポンスが出来るようにしております。また、業況が不冴な先に対しても、どのようにしたら融資を行うことができるのか、といったことを、本部・営業店が一体となって考える仕組みを取り入れております。
- ・適切に新規融資を取り込めるよう、知恵を搾り、工夫していきたいと考えております。

(7) 平成 25 年度の住宅ローンは増加しているが、人口が減少していく中、今後の見通しをどう考えているか。

【当行からの回答】

- ・平成 25 年度の住宅ローン残高は、消費増税前の駆け込み需要もあり、増加しております。
- ・人口減少に伴い、総体の世帯数も減少していくことも予想されますが、例えば「おひとり世帯の増加」といった、構造の変化をキャッチアップすることで、収益機会を獲得することも可能ではないかと考えております。ローンの商品企画力を磨き、様々な資金需要を取り込めるよう努めてまいります。

(8) 開示債権比率は3%を切る水準まで改善しているが、地銀は「不良債権予備軍」に該当する債権を相当数保有しているという報道もある。開示債権のみならず、そういった「予備軍」にも意を用いるべきではないか。

【当行からの回答】

- ・自己査定上の債務者区分「要注意先」のうち、開示債権である要管理先債権以外の債権（開示債権ではない要注意先債権）は、着実に減少させてきております。
- ・引き続き、お取引先への経営改善支援に積極的に取り組み、資産の質の良化に努めたいと考えております。

(9) 国債の金利が上がっていくことを踏まえ、どのように対応しているのか。

【当行からの回答】

- ・国債の運用につきましては、金利が上がった場合の評価損が経営に与える影響、および保有することによる資金利益の両方を睨みながら、慎重に対応しております。
- ・また将来、自己資本比率規制強化の動きの中で、国債に一定のリスクウェイトが考慮されるという議論もある中、自己資本の充実度合いも睨みながら、運用方法を検討していく必要があると考えております。

(10) 中長期的な人口減少に伴う商圈の縮小を織り込んだ10年程度先のビジョンやシミュレーションを明確に伝え、行内で意識を共有すべきではないか。

【当行からの回答】

- ・対外的には公表しておりませんが、平成26年4月に開催した全店長会議では、向こう10年で見込まれる商圈の縮小を織り込んだシミュレーションを支店長クラスに示しており、意識の共有を図っております。
- ・また、当行の中期経営計画は、人口減少など、中長期的な課題に対応していくために、この3年間で何をすべきかを考え、作成しております。本ミーティングでのご意見も参考にしつつ、スピード感を持って、中期経営計画を実践していきたいと考えております。

(11) 平成25年度は、ほくほくフィナンシャルグループで増配を実施しているが、配当政策はどのように考えているか。

【当行からの回答】

- ・ほくほくフィナンシャルグループの配当につきましては、利益水準や、自己資本比率の充実度を睨みつつ、徐々に配当額を引き上げ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
