

平成27年3月20日
東京厚生信用組合

経営諮問会議の設置ならびに第1回会議の概要について

当信用組合は、理事会の諮問機関として、外部有識者で構成される「経営諮問会議」を新たに設置いたしました。本会議は、外部有識者より経営全般について助言・提言をいただき、これを経営に反映させることにより、経営の客観性・透明性を確保し、コーポレート・ガバナンスを強化することを目的としております。

過日、「第1回経営諮問会議」を開催いたしましたので、その概要につきまして、下記のとおりご報告させていただきます。

なお、第2回会議は、平成26年度決算が確定する平成27年7月頃に開催する予定にしております。

—記—

1. 日時 平成27年1月22日（木） 10:00～11:40

2. 場所 東京厚生信用組合 本店

3. 出席者

（経営諮問委員）〈五十音順、敬称略〉

鈴木 豊 （公認会計士）

傳田 純 （東京都商工会連合会 専務理事）

西岡 修 （社会福祉法人 白十字会 白十字ホーム ホーム長）

（東京厚生信用組合）

稲村 久仁雄 （理事長）

中山 功 （常務理事）

高原 伸二 （常勤理事）

高田 肇 （常勤理事）

平山 圭樹 （常勤監事）

稲葉 文男 （企画部長）

4. 稲村理事長挨拶要旨

本会議は、昨年 3 月の公的資金導入に際し策定した経営強化計画に基づき設置したものです。その目的は外部の有識者の皆様から経営全般（経営戦略、経営強化に向けての取組等）について助言・提言を頂き、これを経営に反映させることにより経営の客観性・透明性を確保することにあります。

今回は、初回の会議であるため、当組合の概要及び経営強化計画の進捗状況についての説明が中心になると思われませんが、皆様方の忌憚のないご意見やアドバイスを頂戴できますようお願い申し上げます。

5. 当組合からの説明内容

中山常務理事、稲葉企画部長より以下の内容について説明いたしました。

- ・当組合の概況
- ・経営強化計画の概要
- ・経営強化計画の履行状況及び計画達成に向けた諸施策の取組状況

6. 意見交換要旨

(1) 出席委員の皆様から以下のご意見、ご提言をいただきました。

- ・以前の職員の方は、頻繁に取引先に来られて雑談などを行い、施設職員とのリレーションをとられていたが、最近は事務処理を行ってすぐに帰られているとの印象がある。
- ・信用組合は、金利競争では他金融機関に勝てない。顧客（組合員）とのリレーションを強化し、地道に行動していくことが大切。
- ・他金融機関では行っていないサービス（集金等）を提供する中で、預金、送金受付のほか、施設整備などの資金需要を吸い上げていくことが必要ではないか。
- ・今、大事なのは、如何に顧客（組合員）を掴み、逃げた取引先に戻ってきってもらうかということだと思う。
- ・最近、不動産業への融資割合が高いようであるが、今後も不動産業に依存していくことは、経済環境等を踏まえると厳しいのではないか。その意味でも、コアである業域との取引拡大に向けた新たな取組みが必要である。
- ・営業推進体制を強化するためには、経営強化計画に記載されているように、「業務部」「福祉・医療開拓推進室」「事業支援室」が三位一体となって、機能的に取り組む必要がある。
- ・都内には 500 余りの特別養護老人ホーム（特養）があり、特に多摩地区には多い。社会福祉法人の場合、他の業態と違い、同じエリアの施設同士が情報交換をしており、その中に加わり情報収集等を行ってはどうか。
- ・国は、来年度、小規模企業を支援するため、商工会・商工会議所を通じた支援

策を考えている。このことから、国や商工会等との連携の中に信用組合も入っていただき、信用組合と連携を図ることが必要だと考えている。商工会においては、信用組合、信用金庫は、地元の小規模企業や中小企業を支えてもらう大切な存在だと認識しているので、東京厚生も頑張ってもらいたい。

(2) 稲村理事長からの回答

大変貴重なご意見を頂きまして誠にありがとうございました。

ご指摘のとおり、信用組合の営業の原点はフェイス・トゥ・フェイスであり、この特徴を踏まえた営業力の強化と顧客基盤の維持・拡大は急務であると考えております。

また、業域との取引も不十分であり、足元の課題は山積しています。

経営強化計画の達成に向け、引き続き様々な施策を実施してまいりますので、今後とも皆様のご支援・ご指導を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

以上