

平成28年3月31日  
東京厚生信用組合

### 第3回 経営諮問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」を設置しております。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3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4回会議は、平成28年7月頃に開催する予定です。

—記—

1. 日時 平成28年2月1日（月） 10:00～12:00

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）

4. 稲村理事長挨拶骨子

今年度は、経営強化計画の最終年度にあたりますが、現時点での感触では、まずまず

の成績で終えることができそうです。

但し、計数計画すべてが達成できるかどうか微妙な状況ですし、様々な課題も新たに浮き彫りになってまいりました。

このような状況下、今回は第3回目の経営諮問会議となりますが、委員の皆様には当組合の今後の運営について忌憚のないご意見・ご助言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

中山常務理事より以下の内容について説明いたしました。

- ・経営強化計画履行状況（平成27年12月末現在）
- ・経営強化計画の総括及び次期経営強化計画の策定について

#### 6. 会議における主な意見

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。

##### 【経営強化計画の履行状況】

- ・概ね、経営強化計画で求められている4指標の達成が見え、役職員の努力が窺われる。次期の経営強化計画は、当然、ハードルが高く設定されるものと思われ、与信先の状況把握、リレーションの強化、営業店と本部との情報の共有化がより重要となると思われ、これらに注視した活動が望まれる。
- ・中小規模事業者向け貸出が増加し、経営改善支援等の取組みも増加しているのは、情報の共通化などの施策の成果とみられる。一方で、個人向け貸出が減少しているが、個人向け貸出も重要であり、取引先の拡大と合わせて取り組むべき課題ではないか。

##### 【経営強化計画の総括及び次期経営強化計画の策定について】

- ・一般的に、主要施策の実施状況や評価、今後の課題認識は、企画部などが整理して報告等を取り纏め、他の職員はあまり認識していないケースが見受けられる。経営強化計画の計画的な遂行には、全ての職員が共通認識を持って取り組むことが重要であり、次期経営強化計画においても、全職員に計画の周知を行い、理事長を中心に、組合が一体となった積極的な計画の推進が必要である。
- ・計画の達成には、職員のモラル、モチベーション維持・向上が大切である。そのためには、配当の実施や職員の処遇を含めた職員に対するメッセージが必要だと思う。

- ・次期経営強化計画では、営業推進本部体制の見直しを検討しているとあるが、体制の見直しにかかわらず、引き続き、理事長が率先して営業推進に取り組むという姿勢やメッセージも大切ではないか。
- ・国は、社会福祉法を改正し、小さな社会福祉法人の合併・統合をすすめ、法人の大規模化を図りたいと考えている。一方で、小さな事業規模の社会福祉法人は、大規模法人と同等の理事会や評議委員会の設置など体制の整備を求められる。組合では、福祉・医療開拓推進室を中心に、小さな事業規模の社会福祉法人の体制整備のサポートとして、経営コンサル的な業務の展開も考えてはどうか。
- ・「職域サポート契約制度」に関し、施設によって制約があると思われるが、施設職員の多種多様なニーズはあると思う。教育資金、住宅ローンなどの積極的なセールス展開や一層のアプローチが必要だと思う。

#### 7. 稲村理事長からの回答

大変貴重なご意見をいただきましてありがとうございました。

本日いただきましたご意見・ご助言等につきましては、もう一度当組合としても検討すべきところを整理し、次の経営強化計画に向けて頑張っていく所存です。

以上