

平成 28 年 7 月 23 日

各 位

株式会社北陸銀行

## 「第7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 28 年 7 月 19 日（火）に「第7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 27 年度決算、前中期経営計画の達成状況および、新中期経営計画の概要について説明し、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 28 年 7 月 19 日（火） 13：00～15：00

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、社会福祉法人すこやかこども福祉会理事長
稲垣 晴彦	北陸コカ・コーラボトリング株式会社代表取締役社長
尾畑 納子	富山国際大学現代社会学部長・教授、富山県消費者協会会長
寺林 敏	富山県副知事
本田 百合子	公認会計士・税理士・行政書士
向 智里	金沢大学理事・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
中野 隆	専務執行役員
吉田 剛	取締役常務執行役員
浅林 孝志	取締役常務執行役員
石田 弘明	執行役員
菊島 聡史	常勤監査役
小林 正彦	総合企画部長

#### ＜事務局＞

北陸銀行 総合企画部

#### 4. 庵頭取挨拶要旨

アドバイザリー・ミーティングは今回で7回目の開催となります。昨年のミーティングでは、「地方創生」、「女性の登用や活躍推進」、「M&A」などのご意見をいただき、改善・解決に向けて取り組んでまいりました。

また、当行全体で「一取引先一応援運動」という活動に注力し、お客さまの事業の本質を知り、ニーズを理解することで本業のプラスとなる提案を行う活動を継続してまいりました。

マイナス金利の導入など厳しい経営環境ではありますが、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

総合企画部長の小林より、以下の内容について説明をいたしました。

- ・平成27年度決算概要
- ・前中期経営計画「Next CHALLENGE 2013」（平成25年度～27年度）の達成状況
- ・新中期経営計画「BEST for the Region」（平成28年度～30年度）の概要

#### 6. 委員からのご提言等について

##### (1) 新中期経営計画について

- ・貸出金、預金等の数値計画はどのように策定しているのか。
- ・平成30年度の当期純利益が平成27年度実績より低い計画となっているが、その要因は何か。

##### 【当行からの回答】

〔計画の策定について〕

- ・富山、高岡、石川、福井、北海道など地区毎の過去の年伸率や地域シェアを前提としたうえで、各地区の個別施策による効果等を反映し策定しております。

〔利益減少要因について〕

- ・マイナス金利政策による影響を折り込んだ計画としているためです。厳しさを増す収益環境を踏まえて保守的な計画としておりますが、個人取引や有価証券運用などを強化し、目標達成に向けて総合力を発揮してまいります。

##### (2) 女性の活躍推進に向けての取り組み状況はどうか。

##### 【当行からの回答】

- ・女性の支店長、副支店長クラス以上の登用者は8名おります。支店長補佐や主査などへの登用も積極的に行っております。経験・業務知識を磨き、幅広い業務分野で職責を担ってほしいと考えております。
- ・平成28年4月にダイバーシティ推進室を創設したほか、女性が働きやすい制度の整備にも取り組んできました。例えば、結婚・出産等を理由とした退職者の再雇用制度の創設、育児休業期間の拡充などを実施しております。他にも、ワークライフバランスを尊重・支援する企業文化を定着させる活動の一環とし

て「イクボス宣言」も実施しております。

- (3) 経営者は企業の内容を銀行が理解し、そのうえで長期的な目線でサポートしてほしいと思っている。経営者から永続的にメインバンクとして付き合いたいと思われる取り組みが必要だがどのように対応しているか。

【当行からの回答】

- ・お客さまとの対話を通じ、事業内容を深掘りする事業性評価が必要だと認識しております。現在、ツールを活用しながらの取り組みをスタートしております。
- ・また、他の金融機関との商品の差別化が困難な状況にあり、付加価値のある提案をするための人材が重要となります。選ばれる銀行になるために、目利き力を向上させ、提案力を高めてまいります。

- (4) 中途採用者の活用は組織を活性化するうえで必要と考えるがどうか。

【当行からの回答】

- ・随時中途採用を行っており、異なる経験、考え方を持つ行員の加入は組織の活性化に繋がっております。また、弁護士、公認会計士の有資格者の採用も行っており、専門知識を組織で活かしています。

- (5) 証券子会社を設立予定とのことだが、どのような目的があるのか。

【当行からの回答】

- ・銀行とお取引をされているお客さまにおいても、株式、外国債券等のお取引を希望され、証券会社とお取引されているケースが多くあります。証券子会社を設立することにより、従来の銀行の商品やサービスでは対応できなかったお客さまのニーズに応えたいと考えております。
- ・人口減少やマイナス金利の影響など、収益環境が厳しくなる中で、グループ一体となった金融サービスの提供を行い、ビジネス領域の拡大を図ってまいります。

- (6) 情報セキュリティへの考え方はどうか。

【当行からの回答】

- ・情報セキュリティに関してはサイバー攻撃の多様化が進んでおり、完全な対策はないとの前提に立ち、インターネットバンキングにおけるワンタイムパスワードの導入など、安全性を重視した対応を行っております。

- (7) 中小企業にとって後継者問題は大きな悩みである。地場を支える中小企業の振興を図るため、継続して積極的に取り組んで欲しい。

【当行からの回答】

- ・株式会社日本M&Aセンターよりバンクオブザイヤー<sup>※</sup>を受賞しましたが、取り組みが十分とは考えておりません。地場産業には素晴らしい技術があり、後継者への事業承継対応に加え、M&Aへの助言は地域金融機関として引き続き重要な課題です。

- ・最近では北陸新幹線開業の影響から、従来とは異なる地域同士のM&A案件が成立するケースもあり、当行の強みである広域店舗網が生きております。引き続き、当行のリソースを活用し、お客さまのサポートを図ってまいります。

※各年度に、最も多くの協働成約実績があった提携行1行に授与される賞です。

平成25年以来2度目の受賞になります。

(8) 特殊詐欺に対する銀行の対応状況はどうか。また、窓口等で声掛けされたり、ヒアリングされたりするが、煩わしいと思うお客さまもいるようだ。

【当行からの回答】

- ・特殊詐欺の発生が頻繁に新聞報道されており、お客さまの財産を少しでもお守りできないかという思いから、ATMコーナー、窓口での声掛けを実施しております。
- ・丁寧な説明や、お客さまに寄り添った対応に努め、特殊詐欺防止に引き続き協力してまいります。

以上

<本件に関する照会先> 総合企画部 総合企画グループ TEL 076-423-7111
---