

金融機能強化審査会議事録（第31回）

1. 開催日時 令和5年8月30日（水）10時00分～12時00分

2. 開催場所 中央合同庁舎第7号館 9階 905B会議室

3. 出席者

委員	松下 淳一（会長）
同	前田 博（会長代理）
同	有岡 律子
同	加藤 真美
同	左三川 郁子
同	長谷川 勉

以上のほか、伊藤監督局長、岡田監督局参事官、田部銀行第二課長、加藤地域金融監理官が出席した。

4. 議題 経営強化計画（きらやか銀行・仙台銀行・じもとホールディングス）の審議

5. 議事内容 別紙のとおり

【松下会長】 おはようございます。皆さんおそろいようですので、始めさせていただいてよろしいでしょうか。それでは、ただいまから第31回金融機能強化審査会を開催いたします。

前回の審査会から委員の交代がございました。新任の委員として、福岡大学経済学部教授の有岡律子委員が入られました。よろしくお願いいたします。

それではまず、伊藤監督局長より開催に当たっての御挨拶をいただきます。よろしくお願いいたします。

【伊藤監督局長】 伊藤でございます。今日はお忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。よろしくお願いいたします。

本日は、きらやか銀行とじもとホールディングスから連名で提出されました金融機能強化法のいわゆるコロナ特例に係る経営強化計画を御審議いただくとともに、同行と仙台銀行から提出されました、以前の資本参加に係る経営強化計画の変更について御議論をいただくということでございます。長時間にわたって御審議をいただくこととなりますが、何とぞよろしくお願い申し上げます。

改めてでございますけれども、金融機能強化法は、国が金融機関に対して資本参加を行うことにより、金融機能の強化を図り、金融機関の業務の健全かつ効率的な運営及び地域経済の活性化に資することを目的としております。また、コロナ特例は、新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた中小企業を支えるために自己資本の充実が必要になった金融機関に対し、国の資本参加を通じて金融仲介機能の強化を図るために設けられた枠組みでございます。金融庁といたしましては、この金融機能強化法の趣旨も踏まえ、金融機関による事業者支援に万全を期すとともに、地域を含めた我が国経済の力強い回復と成長を支える金融機関の取組を後押ししてまいりたいと考えております。

本日の議題となっております金融機関におきましては、これから御議論いただく経営強化計画の着実な実行を通じて、金融仲介機能を発揮するとともに、地域経済の活性化に貢献していくことが重要であると考えております。委員の皆様におかれましては、専門的な御見地からの忌憚のない御意見を頂戴できますと幸いです。簡単ではございますが、御挨拶とさせていただきます。よろしくお願いいたします。

【松下会長】 どうもありがとうございました。

改めまして、今、伊藤監督局長から御説明があったとおりですけれども、本日の議題に

つきましては、きらやか銀行とじもとホールディングスから連名で提出された金融機能強化法のいわゆるコロナ特例に係る経営強化計画と、併せて、同行と仙台銀行から提出された以前の資本参加に係る経営強化計画の変更について御議論をいただきます。両行からの御説明や質疑応答を踏まえて、御審議いただきたいと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

説明の順番といたしましては、最初に、きらやか銀行、川越浩司頭取よりきらやか銀行の経営強化計画を、次に、仙台銀行頭取、じもとホールディングス社長である鈴木隆様より、仙台銀行とじもとホールディングスの経営強化計画について、それぞれ説明をいただきます。その後、質疑応答の時間を設けておりますので、本件説明に係る質疑を踏まえて御審議をいただきたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、きらやか銀行の川越頭取、仙台銀行の鈴木頭取に御入室をいただきます。よろしくお願いいたします。

(きらやか銀行川越頭取、仙台銀行鈴木頭取 入室)

【松下会長】 おはようございます。それではまず、川越頭取よりきらやか銀行の経営強化計画について、20分程度で御説明をお願いいたします。

【川越頭取】 じもとホールディングス会長、きらやか銀行頭取の川越でございます。日頃よりじもとホールディングスに対しまして御指導、御支援いただいておりますこと、改めまして御礼申し上げます。ありがとうございます。

本日の説明は、私のほうからきらやか銀行の経営強化計画を説明し、仙台銀行の経営強化計画並びにじもとホールディングスの経営強化計画につきましては社長の鈴木より説明いたします。それでは、説明させていただきます。

1 ページを御覧ください。当社の子会社であります、きらやか銀行及び仙台銀行におきましては、この3年間、新型コロナウイルス感染症の影響により多大な影響を受けた事業者に対しまして、新規融資や条件変更などの資金繰りを支援するとともに、経営改善支援に多方面に対応してまいりました。特にきらやか銀行が本社を構えます山形県におきましては、きらやか銀行をメイン銀行としている中小企業が多く、ウィズコロナ、ポストコロナの環境を乗り越えていくために、設備資金の対応や抜本的な事業再生に積極的に取り組んでいくことが必要であると考え、リスクテイクを行う観点から、きらやか銀行の資本をあらかじめ増強しておくことが必要不可欠であると判断した次第であります。今回の申請に基づき導入する資金により、地元経済の活性化を図るため、新型コロナウイルス感染症

の影響を受ける事業者の支援を推進し、積極的かつ円滑な資金供給機能を十分発揮するよう邁進してまいります。

次に、現在の震災特例に係る経営強化計画の進捗状況について説明いたします。2ページ目を御覧ください。最初に、きらやか銀行の損益の状況について説明いたします。2023年3月期は、有価証券利息配当金の減少などにより、コア業務純益が計画比3億8,600万円の未達となったほか、与信関係費用におきまして、特定大口取引先の突発的な破綻に伴う引当金に加え、新型コロナウイルス感染症等の影響を受けた業況不振先に対し予防的な引当金を計上したことなどから、当期純損失は83億3,400万円となりました。

続きまして、東日本大震災の被災者への支援状況について説明いたします。被災者向け新規融資実績は1,604件の445億円となっております。これに伴い、中小企業向け融資残高は、震災後12年で1,150億円増加しております。

次に、新型コロナウイルス感染症による取引先への支援状況について説明いたします。3ページを御覧ください。資金繰り支援に関しまして、当行では新型コロナウイルス感染症の影響が拡大する中、資金ニーズに積極的に対応してまいりました。その結果、2023年3月末までの累計実績は、新規融資が3,806件の956億円、条件変更が661件の230億円となりました。そのほか、経営改善支援といたしまして、中小企業活性化協議会との連携や、DD S、資本金劣後ローンを活用した長期的な財務支援、事業再構築補助金の活用に向けた支援、既存観光拠点の再生・高付加価値化推進事業への活用支援等を実施しております。

次に、今般の新経営強化計画を策定するに当たりまして、現状の振り返りと課題に向けた対応について説明いたします。4ページを御覧ください。当行は2023年の3月期に大幅な赤字計上となったことで、経営強化計画につきましても大幅な未達となってしまいました。そのため、当行の現状と赤字計上の原因究明、責任の所在を取りまとめるべく振り返りを実施し、改善策について新たな経営強化計画に盛り込みました。記載のとおり、赤字の大きな要因の一つに与信関係費用の増加があります。課題の背景には、経営管理態勢や貸出管理・審査体制、抜本的な企業再生支援に対する認識の不十分さを挙げております。具体的には、収益の積み上げを意識し過ぎるあまりに、取引先が抱えている潜在的な信用リスクへの認識が不十分であったことから、抜本的な企業再生支援に必要となる予防的な引当金の対応が十分にできていなかったと認識しております。

これに対する対応といたしまして、役員体制の刷新や仙台銀行からの役員派遣、信用リスク管理態勢の強化、営業戦略の見直しや本部組織の再編等により、業績回復に向けた取

組に着手しております。新たな経営強化計画では、中小企業への金融仲介機能のさらなる強化とコロナ影響先への抜本的な経営改善・事業再生支援を軸として、地元経済の回復を支える地域金融機関としての使命を果たしてまいります。

次に、新型コロナウイルス感染症による影響について説明いたします。5ページを御覧ください。新型コロナウイルス感染症が感染法上の5類感染症への見直しとなり、様々な規制や感染対策が緩和されていくことにより県内経済の回復が期待されておりますが、一方でこれまでの3年間に当行の取引先を含めた事業者への影響は大きく、新型コロナによる影響は今後も継続していくものと見ております。直近の状況といたしましては、感染の影響が小康状態となり、規制緩和や感染対策が見直される中で、売上が前年比増加するなど一部の業種では回復傾向が見られますが、特に影響の大きかった飲食業や宿泊業については、下段の表に記載のとおり、依然として厳しい影響が残っております。

次に、業績回復に向けた取組について説明いたします。6ページを御覧ください。当行の業績の回復に向けた取組について、営業戦略の見直しを実施しております。具体的には、マンパワーを中小企業支援に傾注、顧客接点強化を図る、中小企業向け貸出に注力し重点エリアに人員を投下、新規取引・融資残高を増加させる方針としております。その結果、改善前の2022年8月と2023年3月を比較しますと、中小企業残高が181億円増加しました。

また、抜本的な事業再生支援を実施するために企業支援部を新設し、企業再生に向けて取引先企業に戦略的に人員を派遣しております。

店舗戦略につきましては、デジタル化による流れのほか、中小企業支援の人員創出を目的に実施しております。2021年3月末に59店舗ありましたが、23年3月末には47店舗、この9月末には39店舗となる予定であり、計画どおりに進捗しているところであります。

経費削減につきましては、これまでも計画どおり進捗しておりますが、今般の赤字決算を踏まえ、役員報酬の削減のほか、硬式野球部の無期限休部も実施し、抜本的な削減を実施しております。この結果、2023年3月期は計画比6.9億円削減の実績となりました。

次に、金融仲介機能の強化に向けた取組とコロナ影響先に対する支援について説明いたします。7ページを御覧ください。金融仲介機能の強化に向けた取組としまして、既存取引先との取引強化を掲げております。地元の中小企業を中心とした取引先を守るため、企業への訪問を徹底し実態を把握することで、必要な資金対応やキャッシュフロー改善に積極的に取り組んでおります。

コロナ影響先に対する支援につきましては、資金繰り支援を継続していくだけでなく、

当行職員を取引先へ戦略的に派遣するなど、現場と一体となった経営改善に取り組んでまいります。また、コロナによる影響を受けた取引先の業況回復を支援していくためには、これまで以上に長期間の支援が不可欠であり、より踏み込んだ抜本的な経営改善、事業再生支援が必要になるものと認識しております。具体的には、債権カットを含めた金融支援やD D Sなどの活用を想定しており、取引先の事業実態を把握した上で実施してまいります。

次に、実効性のある中小企業支援体制の構築について説明いたします。8ページを御覧ください。信用リスク管理態勢の強化の一環として、今般、企業支援体制の強化を図っております。左上の図に記載のとおり、集中的支援の必要度の高低によって、本部、営業店の役割を明確にしております。2023年4月より、企業支援部営業店サポート課を新設し、企業支援の実績やノウハウを有する本部職員が事業計画策定のサポートやモニタリングに帯同することにより営業店の取組を強力にサポートするとともに、将来的な企業支援に当たる人材育成も進める体制としております。また、支援体制につきましては、企業支援の現場実践に優れた実績を有する外部専門家を招き、人材育成、業務の選択・集中も含め、アドバイスを受け、取り組んでいるところでございます。

次に、コロナ影響先の経営改善支援の事例について説明いたします。9ページを御覧ください。左の図は、既存観光拠点の再生・高付加価値化推進事業を活用した事例です。国土交通省観光庁では、宿泊施設を中心とした地域一体となった面的な観光地再生・高付加価値化事業を推進しており、地元山形県の温泉地区におきましても、本事業の採択を地域一体となり取り組んでいる取引先があります。この場合、地域一丸となって参画する企業が作成する事業計画書の策定支援はもちろんのこと、必要な設備資金の対応も積極的に行っており、当行がその観光地の面的再生に取り組んでいる事例であります。

右の図は、銀行全体が一丸となってサポートをした取引先への経営改善支援の事例であります。コロナの拡大に加え、世界的な資材の流通停滞等の打撃により業績悪化に悩んでいた取引先に対し、銀行全体で組織的にサポートいたしました。本部からの支援としましては、経験豊富なOBも含め、当行から第一線で活躍する職員を派遣し、取引先と一緒に改善に向けた取組を実施するとともに、数多くの当行営業店からの販路先の紹介もあり、同社の利益改善に大きく寄与した事例であります。

次に、経営強化計画の適切な実施に向けた経営管理態勢の強化について説明いたします。10ページを御覧ください。当行では、これまでの振り返りを基に、迅速かつ実効性の高い

意思決定ができる経営管理態勢を構築することを目指しております。具体的には、役員数の削減により役員間の情報共有を密にし、改善策の意思決定と施策実施の迅速化を図っております。加えて、SBIグループからじもとホールディングスに派遣されている社外役員が当行の非常勤取締役を兼務し、経営全般に関与することで、経営改善の実効性を高めております。また、仙台銀行からも常務取締役1名が当行に駐在し、客観的な視点から助言をすることで、グループ全体として連携しながら改善策を実施しているところであります。

信用リスク管理態勢につきましては、先ほど説明しました企業支援体制の強化に加え、融資部の職員を増員し、取引先の工場や店舗への実査頻度を高め、深度ある取引先分析を行える体制へと再構築いたしました。また、人材育成の強化を図るために、階層別の研修や審査トレーニーの実施など、若手職員の育成に注力しております。

次に、市場リスク管理態勢について説明いたします。11ページを御覧ください。現状としましては、評価損の拡大を抑制することに主眼を置いており、足元の評価損の拡大は抑制されております。下段の表に記載しておりますが、ここまで評価損が大きくなった背景、原因も含め、振り返りを実施しております。この振り返りを基に、今後のリスク管理について協議をしているところでございます。基本的には、ハードリミットを設定し、これ以上評価損が拡大しない態勢としております。

最後に配当に向けた態勢整備について説明いたします。12ページを御覧ください。(1)の現計画における利益剰余金計画の表に記載のとおり、2023年3月期の赤字決算により、現計画における利益剰余金計画と大きな乖離が生じております。これを踏まえ、今回新たに利益剰余金計画を作成しました。(2)の表を御覧ください。2024年9月に公的資金200億円を返済するとしておりますが、2023年3月末の株主資本556億円により十分返済は可能であります。今後、着実に利益剰余金を積み上げることで、2037年3月末の利益剰余金は193億円を計画しており、2037年12月に控えております公的資金100億円の返済は十分に可能であると試算しております。また、2048年3月末の利益剰余金は258億円を計画しており、今回申請しました公的資金180億円の返済につきましても十分に返済可能であると試算しているところであります。

以上できらやか銀行の経営強化計画の説明は終了といたします。ありがとうございました。

【松下会長】 どうもありがとうございました。続きまして、鈴木頭取より、仙台銀行

とじもとホールディングスの経営強化計画について、5分から10分程度で御説明をお願いいたします。

【鈴木頭取】 じもとホールディングス社長、仙台銀行頭取の鈴木でございます。日頃からじもとホールディングス対して御指導、御支援をいただいております、厚く御礼を申し上げます。それでは、私から、仙台銀行とじもとホールディングスの計画について御説明申し上げます。

13ページをお開きください。まず、仙台銀行の計画について、損益の状況から御説明申し上げます。2023年3月期の決算は、貸出金利息が前年同期比で2億円増加いたしました、有価証券利息配当金が前年同期比で19億円減少したことなどにより、当期純利益は11億円となりました。当期純利益は前年同期比で3億円の減少にとどまっていますが、計画比では8億円の未達となり、当初計画の水準と乖離が生じております。

次に、東日本大震災の被災者様への支援状況ですが、被災者向けとして3,700億円の新規融資に対応したほか、積極的に条件変更の対応などを図ってまいりました。また、公的資金を活用し、地元中小企業の金融円滑化、復興支援に努めたことで、中小企業融資残高は、震災直後の1,997億円から2023年3月期で2.4倍の4,836億円と、金融仲介機能を十分に発揮することができております。

続いて、今回の計画変更について御説明いたします。14ページを御覧ください。貸出金は順調に推移していますが、有価証券運用において評価損の縮小を優先するため、有価証券利息配当金が引き続き低位で推移する見込みであることから、収益の見通しを変更しております。業績改善のため、スピード対応による顧客基盤強化や、オーダーメイド型融資、チャネルの強化・拡充、業務プロセスの見直しなどに引き続き取り組んでまいります。利益剰余金計画は、2036年3月までにその他利益剰余金を363億円まで積み上げることで、公的資金300億円の返済は十分に可能であります。なお、市場リスク管理態勢の強化としましては、リスク許容度の再設定、モニタリングの指標追加、SBIグループと双方向のリスクコミュニケーションなどを実施し、有価証券評価損の拡大を抑制しており、中長期的に評価損の解消に取り組んでまいります。

続いて、じもとホールディングスの計画について御説明をいたします。15ページを御覧ください。じもとホールディングスでは、経営管理態勢の強化として、中小企業支援、信用リスク管理態勢、市場リスク管理態勢を重点テーマに掲げて取り組んでおり、子銀行の取組を定期的に検証し、必要な対応を指示してまいります。特にコロナ影響先への支援に

つきましては、今般の公的資金申請も踏まえ、適時適切な事業者支援が行われるよう、ガバナンスの発揮に努めてまいります。

続いて、16ページを御覧ください。経営管理態勢の強化としましては、社外取締役の多様な知見を活用するほか、監査等委員会、監査部において、信用リスク管理を重点項目として対応してまいります。併せて、SBIグループとの連携強化の一環として、20億円程度の追加出資をいただく方向で対応を進めております。財務基盤の強化を図るとともに経営全般への関与をさらに深めていただくことで、経営改善の取組を進めてまいります。これらの取組によりまして、じもとホールディングスとして公的資金を地元取引先の支援に有効に活用していくとともに、公的資金の返済に向けて着実に利益を計上し、利益剰余金の積み上げに努めてまいりたいと考えております。

説明は以上となります。ありがとうございました。

【松下会長】 どうもありがとうございました。簡潔で非常に内容の濃い御説明をいただき、ありがとうございました。

それでは続きまして、質疑応答に入らせていただきます。御質問、御意見のある方は、御自由に御発言をいただければと思いますので、よろしく願いいたします。では、前田委員、お願いいたします。

【前田委員】 どうも丁寧な御説明ありがとうございました。最初に、きらやか銀行の川越頭取にお伺いさせていただきます。今回の計画を拝見いたしまして、非常によく検討されて、絵に描いたような、金融庁の政策をそのまま書いておられるような気がして、何かうれしいというか悲しいというか、そんな感じがいたしました。何で悲しいと申し上げたかという、これは作成された時点が、恐らくは今年の3月期を前提にして、それまでの積み上げに基づき、作成されたものだろうと思いました。それで、今、この計画に基づいて業務を実施なさっておられると理解しております。

3つ質問があります。敢えて非常に失礼な言い方で申し上げますと、具体的な施策について、時間がなかったものだから、それが具体的にどうなのかということがあまり分かりやすくは触れられておりません。その点について何か書いたもので出せというのは酷な話だと思いますので、頭取からぜひ、こういう方向に向かって具体的な施策を進めていきたいということをひとつお伺いさせていただきたいです。

2つ目が、そういうふうな具体的な施策を取ろうとすれば、当然のことながら、組織の改編とともに人材の育成に相当注力なしないと対応できないだろうと思うんです。人の

育成は、計画を書いただけですぐにできるものではなくて、相当時間がかかるだろうと思います。そこの人の育成に対してどれぐらいのスパンで考えておられるか。具体的に何をなさるかという問題と、それに合うような人材育成をどのように今後進めていращやるのかということ、これが2点目でございます。

3点目は、当然何かなさると、それは反省して改善していく必要があつて、それは鈴木頭取からP D C Aというお言葉で説明がございました。そこまでモニタリングをやるとすると、当然P D C Aを回していかないと駄目なんですけれども、今回のこの計画では、まだ時間がたっておられないこともあつて、なかなかそういうところまでは触れられていないというのが率直な感想だったんです。その辺り、何か書いたもので出せというと大仰なことになりますので、川越頭取から、こういう形でやっていきたいという、宣言とでも申しましょうか、意気込みと申しましょうか、それについて御説明をいただければ幸いです。

以上です。

【川越頭取】 御質問ありがとうございます。3点ということですが、まず具体的な施策につきましては、まず私の思いとしましては、きらやか銀行のビジョンといいますか経営理念の中に、本業支援を通じて、地元の中小企業とそこに働く従業員の皆さんに喜んでいただき、地域と共に生きること、これを理念としております。まずこれが当行のベースというふうに考えていただければと思います。新入行員から全行員がまずこの理念をしっかりと踏まえて行動しているというふうな形でございます。

その中で具体的な施策とするところは、例えばダイジェスト版の3ページを御覧いただきますと、経営改善支援の、これは2020年から23年3月までの実績を記載しておりますが、これもさらにプラスアルファで進んでいるところでございます。例えば中小企業活性化協議会の連携実績36件とか、長期的な財務支援でD D Sの実績13億円、なおかつ資本性劣後ローンの実績を70件で120億円、今、御相談を進めているのを合わせますと130億円ほどになってまいります。あとは、活性化協議会の事案、また、事業再構築補助金の申込みと、あと実績を御覧いただきますと、私どもとしましては、こういったものを非常にお客様に寄り添った形で一つ一つ確実にやっていくというのが基本的なスタンスだと思っています。非常に手間はかかりますが、お客様がやはり一番必要とされる、喜ばれるものだと思いますので、こういったことができるような職員を育ててまいりたいというような思いで考えているところでございます。

また、今後ですけれども、7ページでございますが、コロナ影響先に対する支援という

ことで、これまではやはり資金繰り支援、こういったものがメインとなってきたところではございますが、やはり当行職員を取引先へ派遣するとか、さらに歩みを進めてより踏み込んだ抜本的な経営改善、事業再生支援という形で、債権カット等も含めて様々な手法を駆使しながら取引先の支援につなげてまいりたいというような形で、今回の資金につきましてもそこに一番は使わせていただきたいという思いからこの計画を出させていただいているところでございます。まず、これが一つであります。

人材育成につきましては、今お話をしました取引先への派遣というところも、今、経営改善支援として、現職の行員を18社へ20名ほど、若手の職員も含めて派遣しているところでございます。実際にスーパーなどでは、朝早くからの仕入れからとか、若手の女性も含めて、お客様の支援という立場ではございますが、実際には人材育成も兼ねているところでございまして、そういったところを増やしてまいりたいと思っているところであります。

モニタリングにつきましては、非常にチェック態勢が我々も単独では弱かったものから、昨年の中間期以降、仙台銀行並びにSBIから、やはり客観的にホールディングスの経営会議、取締役会なども、社外役員の方からもいろいろな御意見を頂戴して、チェック機能が非常に強化されていると私どもも今思っておるところですので、これをしっかりと引き続き強化してまいりたいなというふうな思いでございます。

以上3点、簡単ではございますが。

【前田委員】 どうもありがとうございました。

【松下会長】 前田委員、よろしいでしょうか。

【前田委員】 はい。ありがとうございます。

【松下会長】 ほか、いかがでしょうか。それでは、加藤委員、お願いいたします。

【加藤委員】 加藤です。御説明のほう、どうもありがとうございました。

2点ほど伺いたいんですけれども、1点目が、じもとホールディングスとしての、統合された一つのホールディングスとしてのガバナンスとかシナジーというものをどうお考えになっていらっしゃるのかというところです。震災後、統合されたホールディングスとして今に至っていらっしゃる中で、本当に私の印象なんですけれども、その傘下にある御行2つの銀行が、それぞれがまだばらばらに業務をされておられて、なかなかシナジーが見えにくい、あるいはガバナンスとしてのホールディングスの存在が見にくいような印象をちょっと受けたりしております。ですので、そこをどのようにまず会長と社長がお考えになっていらっしゃるのかというところと、あと、本来であればどうすべきであるか、

どうありたいかという辺りのところの御意見をお伺いしたいというのが1点です。

もう1点は、SBIとの関係ですね。ホールディングスのほうで社外取締役になっていらっしゃるということであるんですけれども、一方できらやか銀行のほうで今回SBIから購入された債券について評価損が出ているということなんですけれども、その部分、どのような形で独立性を担保されたり、あるいは利益相反にならないような仕組みを設けていらっしゃるかという点です。恐らく意識としては、本当にきちっとやっているのか、おかしな点はありませんというような御認識でやっていたらっしゃると思うんですけれども、外観的な部分も含めてその部分をどう評価されておられているのかというところと、それから、今後どうされたいかというところのお考えをお伺いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

【鈴木頭取】 貴重な御指摘ありがとうございます。私のほうからまず、ホールディングスのガバナンスとシナジーということでお話をさせていただきます。じもとホールディングスを結成して11年になりますけれども、宮城と山形を人と情報と産業でつないでいくと、こういう基本的な考えの下に、両地域の地方創生には相当な貢献をしてきたものと、このような自負はございます。

ただ、一昨年、きらやか銀行におきまして有価証券の問題から48億円の赤字が出ました。そのときに反省をして改善しておりますけれども、それまでは両子銀行が対等の立場で対等の精神でホールディングスを運営していくという中で、それが優先されるあまりにリスク管理、ガバナンスがホールディングスとして十分に機能していなかった、こういう反省がございました。この反省の下に、今は、一昨年から、ホールディングスとして大きなリスクがあるものについては、子銀行が決定したもののでも、ホールディングスのほうで覆したり、強い意見を言ったりすることができると、このようにガバナンスを改めました。今後は有価証券についても信用リスクについても、そのような問題が起こらないようにしっかりと経営体制を構築してまいりたいと思っております。そういう中で、宮城と山形をしっかりつないで地方創生に貢献してまいると、このスタンスに変わりはなく、そこはしっかり運営してまいりたいと思います。

それからもう1点、有価証券の運用について御指摘をいただいたんですけれども、これに関しましては、社外取締役とかオブザーバーとしては、リスク管理の観点からの意見はありますけれども、商品性についての意見はありませんので、特にその意味で利益相反の問題はないと考えております。実際問題として、それぞれの子銀行の担当部署でリスクを

しっかり管理し点検して、結果的にSBIからの提言された商品であっても否決していると、このような事例もございます。それから、ルール面におきましては、事業親会社からのリスク遮断規定というものをつくっておりますので、それに基づいて適正にやっていると。こういうようなことで御理解をいただければと存じます。

以上でございます。

【加藤委員】 ありがとうございます。先ほど、リスク管理についてもホールディングスのほうでも覆すようなということですが、実際にホールディングスの取締役会のほうでそのような事例はあつたりもされているんですか。

【鈴木頭取】 ホールディングスの取締役会に上がる以前に、チェックは利いてると思います。取締役会でひっくり返るということはまずなく、その前の段階で適正にチェックをしております。そういうことで御理解をいただければと思います。

【加藤委員】 分かりました。ありがとうございます。

【松下会長】 加藤委員、よろしゅうございますか。

【加藤委員】 はい、結構です。

【松下会長】 ほか、いかがでしょう。それでは、長谷川委員、お願いいたします。

【長谷川委員】 詳細な御説明ありがとうございました。ダイジェスト版の最初のほうからお話をお伺いしたいと思うんですけども、3ページで見てみますと、新規融資対応で、時系列で追いかけますと、40件、3,245件、325件、196件という形でほぼ、コロナ対応で一時期上がっていると思いますけれども、全般的に見ると減少傾向になってきているというのが、このままのトレンドが続くとするとなかなか見通しが厳しいのではないかとということで、新規融資に対するアプローチに関して何かその辺りの原因があるのかどうかということですね。これが1点目です。推測ですけども、もしかして店舗削減と何かしらの関係があつて、いわゆる顧客接点が減少してしまっていて新規融資件数が上がらなくなってきているのか、いや、そうではなくて、広域営業で何かしらの方法を取っているの、それとは関係ないというふうにお考えなのかということです。

今度は2点目ですけども、与信費用が大分増加したということで融資の審査部を強化するというお話でした。これも推測でしかないですけども、現場が一番分かっているということであれば、もう少しCRMとかを改善していつて事前にアラームが鳴るようにしたほうが、むしろ現場のほうが分かるのではないかと。定期的に審査部が通うよりもむしろ現場に任せて感知させるという方法のほうが効率的ではないかと考えますけれども、そ

れについては、質問というか、もしよければというふうに思っていますので、CRMのシステムを工夫したほうが早いのではないかと思います。

3点目は、地域創生というお話を度々しておりますが、それと、東京へ進出してアパートローンをやるということと、それから、預かり資産を強化するということは、金融機能強化法の趣旨とどういうふうに整合性が取れるのかなという質問です。確かに収益源としての東京は、SBIと組めば出てくることは分かりますけれども、金融機能強化法というのは地域を再生することが趣旨でありますので、お気持ちはよく分かるんですけども、どう考えるのかなということです。

最後になりますけれども、2048年に返済ということは250億円ぐらいですけれども、この物価上昇率とか金利の3%ぐらいで割り引きしていったらほぼ数十億円ぐらいの価値しかないわけですので、返済として一桁ぐらい価値が違ってくるぐらいに、なってくるのであれば、もう少し早く返せという話ではなくて、今度は逆にその余った余力を使って、もっとDDSを増やすとか、あるいはDDSの期間を延ばしてもっとより超長期で地域に貢献するとか、逆の発想でせつかく2048年まで余裕を持たせられるのであれば、もっと長期の融資とかを積極的に検討していてもよいのではないかと思います。

質問とそうでないものも混ざっていますけれども、お考えをお聞かせ願えればと思います。

【川越頭取】 御質問ありがとうございます。それでは、今いただきました3つの御質問なんですけれども、まず3ページのところでございます。こちら、2020年から23年の件数、金額でございますが、コロナ関連の融資の数字でございますので、やはり収まってきている中でだんだん減ってきているというのが実情でございます。全体としましては、中小企業の融資残高は今現在、伸ばしているところでございます。融資量全体としては減少しておりますが、ポートフォリオの入替えに努めておりまして、仕組みつきの融資、シンジケートローンとかそういったものの融資を抑制しながら、実際に地元の中小企業の融資を今現在、伸ばしているところでございます。

ここに記載しております23年3月期の196件の3,590億円というのは、コロナ関連融資に限定したものでございますので、そのように御理解いただきたいと思います。23年3月末現在で記載しておりますが、右側のほうに、融資実行累計額で3,083件の739億円、これがトータルのゼロゼロ融資の実態となります。956億円のコロナ関連融資のうち、今現在ゼロゼロ融資のほうは739億円というふうに御理解いただければと思っております。新規の

ほうの拡大は、昨年の中間期以降、体制を整えましてこちらのほうに取り組んでおりまして、伸ばしているところでございます。新規開拓の件数は今現在伸びているところでございます。

2つ目ですが、審査部の強化のところのお話をいただきまして、CRMとか事前にアラームになるような仕組みということで、本当にそのようなところは検討できるところでございますので、参考にさせていただきたいと思います。やはり現在の課題としまして、営業といいますか、渉外の職員が若手になっているのと、あと、女性が多くなっております。非常にまた、人材育成としましてまだまだ注力しなければならないところでございますので、そこにつきましては、やはり職員につきましては、本部の職員などが一緒に帯同するなどしてしっかりと体制を整えながらやっていくということをまずは第一義に考えながら、あとは、現在もCRMの仕組みとかがございますので、それを活用して努めてまいりたいと思っております。

あと、3つ目にいただきました、地方創生の中で東京のアパートローンとか地元のところはどうかというようなお話もいただきました。我々としましても、やはり地元の中小企業、ここが第一義でございますので、本質のところでございます。ただ、今般の赤字を踏まえまして、収益をやはりある程度確保したいということから、経営資源はそこに投入せずに、デジタルを活用した中でこのような形で稼げるものは、SBI並びに仙台銀行と協議しながら進めているところでございます。やはり我々の中では地元の中小企業、ここが一番でございますので、そこは間違いないところでございます。

預かり資産のところなんですけれども、やはりきらやか銀行としましては、地元の中小企業、ここ中心に動いてまいりましたので、個人の戦略というのは正直、ここ数年、あまり力を入れてこなかったところでございます。現在、預かり資産のところでもございますが、相続問題などもございまして、地元の個人の大口先なども、相続のたびに首都圏のほうに預金が出るといような形もございますので、やはりある程度の主要な個人の大口先などは、担当者を配置しながらしっかりと守っていくと、このような思いでございます。

あと最後は、最終的な2048年の返済のところでございますが、余力が出ましたら、やはりそういったところはもちろん地元のほうに活用してまいりたいという思いは当然でございます。よろしくお願いいたします。

【長谷川委員】 ありがとうございます。

【松下会長】 長谷川委員、よろしいですか。

【長谷川委員】 ありがとうございます。

【松下会長】 それでは続いて、左三川委員お願いいたします。

【左三川委員】 御説明どうもありがとうございました。左三川と申します。私からも何点か御質問をさせていただきたいと思います。

まず今回の申請に当たられまして、私個人的にも、過去の報道ぶりとか、それから、財務データを拝見いたしましてまず抱いた印象なんですけれども、今回コロナ特例の第1号でいらっしゃるということ、それから、3回目の公的資金の申請であるといった点はどのメディアも大きく取り上げていらっしゃると。背景にあるのが、やはり御説明にもございましたように、来年9月に返済の期限を迎えるので、それ以前に資本増強を図っておきたい。背景にあるのは、特に今期大きかったようでございますけれども、有価証券の運用でかなり大きめの評価損が出ているということと、あと、特定企業の引当金が膨らんだといった点だったかと思うんですけれども、そういった情報を総括して考えた場合に、なぜ今回コロナ特例なのかといった点が、やはり公的資金を注入するといった際の国民感情とかメディアの報道ぶり、受け止め方といった点から少し気になりました。

例えば、全国平均と比べて山形県が特にコロナで大きなダメージを受けているといった点がありましたら、そこについて少し詳しく教えていただけないかというふうに思います。先ほど飲食、それから、宿泊、生活サービス業に向けた取引がかなり大規模に減ったというような御説明もございましたけれども、その減り方が例えば山形県だけ突出して大きかったといったような点でコロナ特例の第1号が適用されるべきであるというような御説明がありましたら、御紹介をいただけないかなと思います。

この先を展望しますと、今期最大の赤字というふうに報道もされていますけれども、背景に有価証券の運用、それから、特定企業の引当金の面があったとするならば、前者については、今後も金利情勢次第でやはり評価損が膨らんでいくリスクはゼロではないと。それから、先ほどほかの先生から御指摘もございましたように、SBIとの関係で、特に資本提携にあられるところの有価証券、その他有価証券の評価損が大きいといった指摘もありまして、その部分、有価証券の運用についての不安が残るといった点と、それから、個別企業ではありますけれども、融資先の不正が発覚したということで引当金が膨らんでしまったといったところに関しましては、今後ゼロゼロ融資が返済されるときに返済不安もやはりあると思いますので、何か明るい見通しというか、大丈夫なんですといった見通

しがありましたら、お教えいただきたいなと思います。

もう一つですけれども、経費の削減について御説明をいただきました際に、店舗戦略の見直しということで店舗をかなり大胆に削られるというようなお話もございましたけれども、他方で、この店舗というのは、私は専門外ではございますけれども、恐らく融資を実行する際の拠点となる場所だと思いますので、その拠点自体を減らしてしまって大丈夫な水準なんでしょうか。あるいは、預金を集める、あるいは地域の皆様にサービスを提供するときに、大胆に削り過ぎてしまって、サービスの提供、地域経済の支援というものに対して支障をきたさないかどうかといった点も若干気になった点ではございます。

ちょっと取り留めもなくいろいろ並べましたけれども、以上が私の抱いた疑問でございます。なぜコロナ特例なのか、山形県の特徴として全国平均と比べてここが悪いんですといったところがあれば教えていただけないかと思います。よろしくお願いいたします。

【川越頭取】 御質問ありがとうございます。まず、なぜコロナ特例なのかというところでございますが、まず一つとしまして、山形県におきましては、やはり観光県といえますか、温泉旅館が非常に多いところで、全市町村に温泉街があるというようなところ、特徴的なところがございます。中でも、手前どもきらやか銀行は、温泉旅館、県内におきましても非常にシェアが高いお取引先を持っておりまして、そういった影響がまず一番に出てきているところでございます。

私どもも今回試算する中で、足元、信用コスト、あとは、コロナ影響先というところを半年ごとにずっとモニタリングしてきている中で、やはりまずこの3年間ぐらいどうだったのかと、あと、今後どうなるのかというところをちょっと試算させていただいたところ、やはり信用コスト自体ではこの3年間で133億円ぐらい積んでいるところですが、そのうち、やはりコロナの影響が出ているというところは53億円ほどございました。

今後10年間の個別のお取引先をシミュレーションした際に、やはり234億円ほどの積み上げが必要なのかなと。そのうち、コロナの影響が出るようなところとしましては、個別の積み上げで129億円ほどを試算したところでございます。これまでの3年間とこれからの10年間ほどを合算した中で、やはり182億円ぐらいの今後コストが必要なのではないかとということで、コロナの影響を受ける、コロナに特定しますと182億円ということですので、まずはこういったところを今回コロナ特例を使わせていただければ、我々のほう、非常にシェアの高い温泉旅館、サービス、飲食、こういったところを守り切ることができるのではないかというような思いから、3回目というふうにおっしゃられるところもございます

が、私どもとしましては、お客様を守るためにはこういったものが一番やはり適切ではないかというような経営判断をしたところでございます。県内と他県の違いのところは今手元に持っておりませんで申し訳ございません。後ほどもし必要であれば御説明させていただきます。

あともう1点でございますが、有価証券のところと引当金のところでございます。当然、金利上昇のリスクとかはゼロではないというような形でございますが、やはりその反省の中から、これまでの管理の仕方としまして、アクションポイントとか、損失の限度額とか、ロスカットポイント、こういったものを明確に決めておらなかったところがございました。今回ホールディングスから、やっぱりそういった仕組みをしっかりと持つべきであると。

あと、SBIとの連携も踏まえて、まず有価証券全体としましては、アクションポイントを評価損190億円まで今のところ抑えましょう、期中全体の損失限度額としましては200億円までに抑えましょう。今現在176億円ほどの含み損がございますが、そういったところは、今何とかキャッシュアウトしている中で抑えているような状況でございますが、今後の金利の変動を踏まえる中で、やはり専門家でありますSBIの知見をここは生かさせてもらうのが我々としては一番得策ではないかと思って判断しているところでございます。全体の中から、SBIのポートだけでも、アラームポイントとしまして175億円、ロスカットポイントも180億円と決めまして、こういったところを適切にホールディングスに開示しながら、しっかりと運用してまいりたいと思っているところでございます。このような形で今、ホールディングスの経営会議、取締役会にも報告させていただいております。

経費につきましてですが、確かに店舗をここ2年半ほどで20店舗ほど削減してまいりました。預金のほうの落ち込みが想定よりもちょっと多いかなというような思いが正直ございます。特に市町村に1店舗しかないような店舗を、それまで統廃合してきませんでしたけれども、昨年よりそういったところに着手しましたら、やはり預金の落ち込みがなかなか予想よりも大きいというようなところで見ております。

そんな中ではありますが、それをカバーするべくといいますか、以前からなんですけれども、山形県内におきましては、地銀3行とATMの無料開放をしております。山形銀行、荘内銀行と。以前ですと山形銀行と当行だけでしたけれども、2年ほど前から荘内銀行も一緒に入って、FYネット、ふるさと山形サービスという仕組みでやっております。もう一つは、県内、信用金庫が四庫ございます。山形信金、米沢信金と鶴岡信金、新庄信金。こちらとも同じように引出し無料のサービスを提供しておるところでございます。もう少

し広域になりますと、東北を結びたいということで、東北の第2地銀、仙台銀行はじめ、大東銀行、福島銀行と、こちらも無料のATMの開放という形にしております。こういったところが、基本的にお客様の利便性を損なわないような形でカバーしているというように、サポートをしているというように御理解をいただければありがたいと思っております。そのほか、コンビニとかイオン銀行とかゆうちょ銀行とかこういったところも活用可能でございますが、こちらのほうは手数料無料というところまで至っておりませんが、活用ができるというようなところでございます。

店舗の削減コストにつきましては、やはり今現状の足元の収益状況から鑑みて、一店舗一店舗の収益状況を鑑みますと、基本的に減らしますが、人は減らさないという考えであります。人を減らさずに、拠点に人を配置しまして、お客様のほうに訪問させるというような戦略を取っておりますので、そのように御理解いただければと思っております。

以上でございます。

【左三川委員】 ありがとうございます。有価証券についてなんですけれども、連結ベースで拝見をしておりますら、有価証券に占めるその他の有価証券が相当の割合が高いようにお見受けしてしまして、ここがSBIに運用を委託されているか、あるいは商品の情報を頂戴しているというようなところかと思うんですけれども、ここについてポートフォリオを大きく変えていくといったお考えはございますか。

【川越頭取】 今、当行全体で有価証券のポートフォリオは2,371億円ほどございまして、そのうちSBIのその他の有価証券、投資信託でまとめているものが1,740億円ほどあります。74%ぐらいでございます。その中身としましてはほぼ、信用リスクがあまりない米国地方債とか、カナダ州債、あと、デンマーク・カバードボンド、あと、米国と、あと、オーストラリアの円債スワップというところがほとんどでございます。そこに入れるとすると、今後は、円債を入れるかというようなところぐらいでして、あと、大きな変動は、ここは組み替えはする予定はございません。基本的に金利の上昇と効果のタイミングを見計らいながら少しずつ入替えをしていくと。基本的には、利配金を収益のほうに計上せず、確実に含み損のほうに入れていくというような形で計画を立てているところでございます。

【左三川委員】 ありがとうございます。

【松下会長】 左三川委員、よろしいですか。

【左三川委員】 はい。

【松下会長】 それでは、有岡委員、お願いいたします。

【有岡委員】 有岡でございます。御説明ありがとうございました。ほかの委員の先生方からいろいろもう質問が出ているので、私のほうからは2つだけお伺いしたいと思います。

一つは、やっぱり銀行の将来を支えていく行員のモチベーションが、こういう新しい体制になっていくことで非常に上がっていくのかどうかということですね。やはり行員がモチベーションがアップしていくと、どんどんいいアイデアとか、取引先に寄り添った新しい支援のアイデアとかも出てくると思いますので、そういったところが育っていきそうなのかということが一つです。

あと、管理態勢のほうで役員の人数も減らされたということでございますが、役員間の情報共有というのは確かに早まると思うんですけども、役員とそれ以外の行員との情報共有もどんどん進んでいっているのかということだけお伺いしたいと思います。

【川越頭取】 ありがとうございます。行員のモチベーションの件につきましてでございますが、昨年的大幅な赤字につきまして、正直、行員のモチベーションも非常に心配しております。お客様からのお問合せに対しても、やはりどのように対処したらいいかと、特に若い職員は非常に苦慮したんだというふうに認識しておりますし、パートの方の御家族からもやはり心配されているんだろうなというようなことを察するに、今年に入りましたから、5月以降なんですけれども、決算公表をしましてから、私のほうから直接、例えば本部に集まる研修会とか、若い職員の研修会とか、その後に1時間とか2時間時間を取りまして、対話をする時間を取っております。そのような形で、年代によってやっぱり不安のレベルとか疑問のレベルが相当違うということを認識しておりますので、そこに丁寧に対応することが必要なんだろうなということを今実際しているところです。

また、先月からなんですけれども、全職員と対話をするべく全店を今回回っているところでもあります。これはもうパートの方から支店長の方までなんですけれども、お恥ずかしい話なんですけど、若い方々がまだまだ銀行の決算についてなかなか理解していないといいですか、ここはちょっと難しいところもあろうかと思っておりますので、これをやっぱり、知ってくれじゃなくて、こういうふうに見るんだということをちゃんとそのレベルに、目線に合わせて今お話をしていて、今回の決算のポイントはここで、86億円の貸倒引当金を積んだというのはどういうことで積んだのかとか、有価証券はこういう状態になっているというようなところを全行員に今、説明をしているところでございます。

事前に、それに限らず、全職員から質問状を頂いております。それを取りまとめまして、そのときに行員たちに返して、さらに聞きたいことがあれば言ってもらおうというような形の対話をすることで、不安を解消、全ての解消とは言えませんが、やはりモチベーションといいますか、頑張らなきゃ、みんなで一緒にやろうというような、そういったところに今、つなげてまいりたいというふうな思いから、やれるべきことをやる思いで今努めているところでございます。

管理態勢の中で、役員間には確かに、頭取室も廃止しまして、今、役員室一室で我々常におるところなので、話としましては本当にもう早くなりました。1日2回3回ということもしなくてもよくなりました。また、我々のほかに、経営会議のメンバーに、オブザーバーとして各部の全部の部長を入れております。ですから、役員会の中でも、部長クラスには全て情報は共有できているというような形です。これも仙台銀行がそのようにやっているということを昨年から聞いて、我々も、じゃあやってみようかということとさせていたでいるような形です。仙台銀行とSBI、そういったものの情報をいろいろいただきながら、我々の悪いところといいますか、弱点を改善してまいりたい、真摯に対応してまいりたいというふうに思っているところで取り組んでいるところです。よろしくお願い致します。

【有岡委員】 ありがとうございます。

【松下会長】 有岡委員、よろしゅうございますか。

【有岡委員】 はい、結構です。

【松下会長】 私以外の委員から一通り御発言いただいたんですが、今までのやり取りを踏まえてさらに御発言という方はいらっしゃいますか。よろしゅうございますか。

それでは、私からも2点お尋ねさせていただきたいと思います。

資料の3ページに、(2)の①で中小企業活性化協議会、旧支援協、この活性化協議会を積極的に活用するという表現があるんですけども、これは具体的にどんなことを意味しているのかについて御説明をいただければと思います。こういう御質問する意図は、この活性化協議会は、見ていますと、活動状況について都道府県で随分差がありまして、金融機関と、あるいはそのほかの関連機関との連携が非常にうまくいっているところと、もう少し改善の余地があるんじゃないかというところがいろいろ見えるんですけども、こちらではどういう取組を具体的に考えていらっしゃるのかというのが1点目の御質問です。

それから、2点目の御質問は、先ほど前田委員から行内の人材育成の話が出てきたんで

すけれども、8ページの下から2行目ですかね、企業支援の現場実践に優れた実績を有する外部専門家を招くということが書いてあるんですが、この外部専門家というのは、具体的にどんな分野というか属性の方をお考えなのかというのが2つ目の質問です。

こういう質問をする意図は、7ページとか8ページに事業再生支援として債権カット含めた金融支援などということが書いてあるんですが、私は研究者ですので、全然、金融とか事業再生支援の現場を知っているわけではないんですが、しかし、拝見していると、事業再生支援というのはある種の総合アートというんでしょうか、法律も税務も労務も経営もいろいろなことを考えなければいけない、非常に難しいものだなというふうに拝見しております。そういう意味で、行内で人を育てると同時に外からの知見を得るというのは非常に大事なことだと思うんですが、そういう問題意識で、これはどういう分野、属性の外部専門家をお考えなのかということをお教えいただければと思います。

以上2点です。よろしくお願いいたします。

【川越頭取】 ありがとうございます。中小企業活性化協議会の活用につきましては、今現在36社ほどいろいろ御相談させていただいておりますが、要注意先から破綻懸念先まで様々なところがございます。よく一般的にございますのは、やはり当行のみならず、他行も含めまして複数の金融機関と取引がある中で、これをどうやってバランスを取って、例えば元金棚上などをしながらどうやって改善につなげていくか。その中で他行と協調しながら、やはり金融機関としまして、この企業をどうやって支え、改善させていくかというところを、保証協会等も含めながら、公的機関も含めながら、やっぱりトータルでサポートしていかないとということで、手前どもとしましては活性化協議会の中にも人材を送っておりますので、共有いたしました早い段階から、悪くなる前からなるべくそういった形で相談して、こうしたほうがいいんじゃないかというようなところを他行も含めて金融機関として協調対応しているようなところに多く使っているというふうに認識しております。

あとは、事業再生支援のところでございますが、実際に今来ていただいておりますが、北門信金の伊藤貢作さんという方に来ていただいておりますが、これまでのこの半年間ぐらいで何度か来ていただく中で、我々の事業再生といいますか、取引先の状況につきまして、今見ていただいております。実際に今、訪問したりして、本格的にはこの9月以降からスタートするんですが、やはりその中で、私どもトリアージというふうに呼んでいます、この先を実際どうするのかと。それを、伊藤先生いわく、やっぱり地域地域で

その立ち位置であるとかそういったものも含めて、実際に経済合理性だけでなく、2つの行の周りの地域の環境なんかも踏まえながらやるべきであるというように今教えていただいております、それを一先一先、今、落とし込んで、それをスケジュール化してやっていこうというのが、また今回のコロナ特例を活用させていただく中に織り込んでいるところでございます。

【松下会長】 ありがとうございます。その伊藤様という方は、金融の畑の方というふうに理解しよろしいですか。

【川越頭取】 今現在は北海道の北門信金の企業支援室長ということなんですけれども、実際にはいろいろな事業会社におられて、そこで事業再生のスペシャリストといたしますか、実務経験をなされていた方ですので、私どもとしましては、目線が中小企業にぴったり合って非常に現実的なお話をしていただけるというふうな形で御指導いただいております。

【松下会長】 まさに事業再生プロパーの方なんですね。

【川越頭取】 はい、そうです。

【松下会長】 なるほど、分かりました。どうもありがとうございました。

これで6人の委員全員から御質問、御意見等を頂戴したところですので、もし追加で御発言等があれば、遠慮なくしていただければと思いますが、いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

それでは、どうもありがとうございました。川越頭取、鈴木頭取にはここで御退室をいただきます。本日はどうもありがとうございました。

(きらやか銀行川越頭取、仙台銀行鈴木頭取 退室)

【松下会長】 それでは、これまでの御説明や質疑応答を踏まえて、経営強化計画及び経営強化計画の変更の内容について審議を行いたいと思います。各委員から御自由に忌憚のない御意見等をいただければと思います。御意見のある方は御自由に御発言をいただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

【長谷川委員】 基本的に、他の委員からもお話がありましたように、コロナ特例に基づくという話でしたけれども理由はちょっと不明ですけれども、いずれにしてもこの申請を受けていかないとなかなか立ち行かないということだけはこのデータから見て分かっている、目的はともかくとしても、ある意味、公的資金が必要であることには変わりはないなと感じております。

1 点心配なのは、リスク態勢、市場リスクのほうですけれども、管理態勢を強化するというのでいろいろなアラームを整備するということでしたけれども、もともとそのリスク管理委員会にそういうリスクアペタイトに対するカルチャーがなければ、アラームを設定してもなかなか難しいのではないかと。これは御質問しても多分、「大丈夫です」というふうにお答えになると思うので。その辺のいわゆるカルチャーの問題だと思いますので、いくらシステムを強化したとしても、損切りするというときのその瞬間の意思決定というのはやっぱり人にかかっているんで、いくら設定しても少し遅れましたというのが出てきますから、その辺を金融庁としてももう少しフォローしていただきたいなと思っております。

2 点目は、これも出てきませんでしたけれども、監査委員になっていらっしゃる社外取締役がきちっと機能しているのかと。恐らく名簿を見る限りは、皆さんそれなりの名士なので、そうやって選別しましたということになるんですけども、現実問題はそうではなくて、まずきちっと数字を見れているのかとか、取締役会の報告をきちっと理解できているのかとかということが経歴・役職だけでは何とも判断し難いので、取締役会のガバナンス、ガバナンスというよりもいわゆる内部統制のほう、内部統制システムがうまく働いているのかどうかということについてもちょっと疑問を感じておりますので、そういったところをフォローした上でこの申請を認めたいと思っております。

以上でございます。ありがとうございます。

【松下会長】 どうもありがとうございました。ほかの委員からはいかがでしょうか。

では、加藤委員、お願いいたします。

【加藤委員】 ありがとうございます。私もここで否定をするということは全く考えていないんですけども、今、長谷川委員も御発言されましたようなところですね。一つ、まず、先ほどの委員の方の御質問でも、その他の有価証券の中の70%以上をSBIのほうから購入されていらっしゃるというような状況があり、そして、一方で今、社外取締役としてもお入りになっていらっしゃる。当然にそちらの社外の方は、そういったポートフォリオの売買等には関与されていませんということではあるということなんですけれども、やはり外観的な独立性をきちっと保つ必要もあるのかなということがあるのと、今まさにおっしゃいましたような、リスクに関するアペタイトのカルチャーというのを今後どうされていくのかと。変更されていかれないのか、それとも、こういった事例を踏まえてより厳しく、よりコンサバティブにやっていかれるのか、それを本当にやっていかれるのかという点が、まだ非常に軟らかいという印象をちょっと受けておりますので、その辺りを

留意していただけるといいのかなというのが一つです。

もう一つは、じもとホールディングスという、せっかくそういう2行を統合したホールディング会社をおつくりになっていらっしゃるということで、例えばリスク管理などもう一つ踏み込んで1つの部署でという思い切った統合という案もないわけではないだろうと思うんですね。ですが、まだちょっとお互いにお互いの銀行に立ち入ることを御遠慮されていらっしゃるような感じがしないでもないですね。でも、もうそんな状況ではないんじゃないのかなとも思うわけなんです。ですので、きちっとしたホールディングスの強いガバナンスと、そして、統合に向けての強化をより一歩進めるというような施策を検討されてもよろしいのではないかと考えております。

以上です。

【松下会長】 ありがとうございます。では、前田委員、お願いいたします。

【前田委員】 ありがとうございます。長谷川委員、加藤委員と同じ意見であります。もう認めざるを得ないけれども、金融庁におかれましては少しもうちょっとにらみつけていただきたいなと。

一つは、やっぱりSBIとの関係がすごく気になって、やっぱりSBIという看板を見ると、みんな忖度するんじゃないかという感じがしてならないんです。何にどのような投資をするかということについて、社外役員といっても口を差し挟めない、そういうことは遮断しているんだとおっしゃっても、やっぱり何とはなしにそういうのって出てくるんですよね。そこをどういうふうに見ているのかと。

今回の場合、アメリカの金利の問題だと思いますが、あれが跳ねて大きな損をされました。でも、素人の私からいうならば、いつ跳ねるとも知らないぞということは結構早い時点でワーニングが出されていたので、こういう日が来ても別に不思議ではないと。でも、ハードヒットしました。それはやらないようにします。それはそれでオーケーなんだけれども、もうちょっとよく見ていただいて、本当に機能するかどうかということに注意していただければ幸いです。

これと同じ問題なんですけれども、きらやか銀行の経営改善を、このような大きな形で地域金融機関の本旨であるところの地域企業を守っていくと。そうすると、本当に、言葉が非常に悪いんですけれども、絵に描いたような。地域の企業に入っていくとおっしゃるけれども、これって極めて難しい話だと思っているんです。恐らく第二地銀だと、結構大きな地域の企業との間では、卒業した高校ぐらいで昔の友達だったという人が結構いると

思うので、そこは安心している面もあるんですけども、そう簡単に地域の企業に入っていけるものではないという感じが私はするんです。

だから、先ほど突っ込みはしませんでしたけれども、もうちょっと時間をかけて御覧いただくと、今、川越頭取がおっしゃっておられたような形で理想的に地域の企業の中身が分かっているのかどうか、それは見ていただきたいと思う。そのところが見られないと、何か対応策を提言してもあんまり聞かないと。山形の地元企業に入っていこうとするならば、何かアイデアを言っても、それでは恐らく地域の企業は動きませんので、もうちょっと現場の人が聞くような、現場の人を動かしている銀行の支店長レベルが聞くような、そんな話になるのかどうか。これは時間かかると思いますので、そのところも御検討いただければ幸いです。

以上です。

【松下会長】 ありがとうございます。では、左三川委員、お願いいたします。

【左三川委員】 私もほかの先生方とおおむね同じ意見でございますけれども、一つやはりいまだに引っかかっているのは、なぜコロナ特例なのかといった点です。やはり今回で3回目ですよねということは問われて指摘されてしまう点かと思いますので、やはりこの銀行が具体的に直面しているコロナの影響が分かりやすく語られるといいかなというふうには思いました。

といいますのも、やはり個別取引先の問題で発生した引当金、それから、SBIにお願いをして運用した有価証券から発生している評価損といったところが、どうしてもコロナとは関係のない事案に見えてしまうと。特に有価証券の評価損のところで、今回申請される金額とほぼ同じぐらいの損を出されているといったところで、ちょっとうがった見方をすると、その部分が公的資金なのねと言われかねないといったところもあるかと思うので、やはりなぜコロナなのかといった点をもう一度注意深く見ていただく必要があるかなと思います。

関連して、この公的資金があるから大丈夫なんだよということを思われないようにする。ソフトバジェットコンストレートというような言い方もしますけれども、何かあったら国が助けてくれるから大丈夫なんだよというような形でのモラルハザードにつながらないようにしていただく。申請した者勝ちだよねというようなことが言われないように制度を設計していただくといったところでしょうか。モニタリングの強化といったところもあるかと思いますが、あるいは数値的なところで少し強めの目標を掲げていただくとかいったと

ところで、何かモラルハザードにつながらないような歯止めが必要かなというふうには思います。

とは言いましても、やはり地域経済の活性化のために、それから、地元企業のためにといったところで公的資金が必要だといった背景は十分理解できましたので、公的資金申請を認めることについては異存はございません。ですけれども、繰り返しになりますけれども、コロナと関連するところがどこなんだろうといった点はやはり気になっております。

以上でございます。

【松下会長】 ありがとうございます。それでは、有岡委員、お願いいたします。

【有岡委員】 皆様と同じで、公的資金申請に関しては認めるという方向で考えております。ただ、もう御意見がいろいろ出ておりますけれども、私もちょっと気になっているのはS B I との関係でして、本当にうまくS B I との関係性を築けるのかなというところがちょっと疑問になっております。これは今後きちっとリスク管理をされていくということだったので、その言葉を信じるしかないと思っております。

また、最後にちょっと行員のモチベーションのことをお伺いしましたけれども、やはり支えていく行員が地元のために一生懸命頑張らなくちゃというような気にならないような銀行というのは将来的にはちょっとどうかなと思いますので、今、行員と対話を増やされているということでございましたので、今後、教育、人材育成ということも含めていろいろと対話を増やされて、どんどん変わっていただきたいなという思いでございます。

以上です。

【松下会長】 どうもありがとうございます。これで、先ほどと同じですが、私以外からの委員から全員御意見をいただきましたけれども、伺っていますと、公的資金の関係についてはお認めしてよいのではないかと、あるいは認めざるを得ないのではないかと、そういうふうに伺いました。

ただ、幾つか御懸念も指摘され、例えばS B I の関係とか、なぜコロナなのかとか、幾つかの御指摘をいただきました。この辺については、当局におかれてしっかり監督をしていただくことになろうかと思えます。

追加で御発言ございますでしょうか。よろしいですか。

私、立場上、自分の意見は最後のほうがいいかなと思って控えておったんですが、私自身もほかの委員の先生方とほぼ同じ意見で、この危機を乗り切るためにはやむを得ないの

ではないかという、公的資金の申請はお認めせざるを得ないのではないかという気は私もしております。

左三川委員からは、なぜコロナなのかという非常に重要な御指摘もいただきましたけれども、しかし、コロナが原因で観光・宿泊が傷んでいるという話は確かにそのとおりのように思いますし、震災の復興と同じですけれども、結局このコロナ禍で生じたいろいろな経済的な損失は国民全体で支えざるを得ないというところもあろうかと思いますので、モラルハザードとか、行内のカルチャーの問題、人の問題とかいうことについては引き続き注視をしていく必要があろうかと思いますが、この計画自体はお認めしてよいのではないかという気がしております。

ちょっと自分の話を長くし過ぎかもしれませんが、ほかに追加で御発言等ございますでしょうか。よろしゅうございますか。

それでは、本日委員の皆様方に御議論いただきました内容については、今後のフォローアップ等に考慮いただきたいと思います。

それでは、審議の取りまとめですが、きらやか銀行とじもとホールディングスから連名で提出された経営強化計画と、それから、同行と仙台銀行から提出された経営強化計画の変更についての審議をまとめたく存じます。当審査会として了承ということでよろしいでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

【松下会長】 ありがとうございます。御異論がないようでございますので、当審査会として、きらやか銀行とじもとホールディングスから連名で提出された経営強化計画、そして、同行と仙台銀行から提出された以前の資本参加に係る経営強化計画の変更を了承したいと存じます。

皆様、本日はどうもありがとうございました。御案内のとおり、本日御審議いただいた経営強化計画につきましては、金融機能強化法及び同内閣府令の規定に基づき、主務大臣が株式等の引受け等の決定をしたときに当該決定の日付や計画の内容等を公表することとされております。また、変更後の経営強化計画につきましても、主務大臣がその承認をしたときに当該承認の日付や計画の内容等を公表することとされております。

今般御議論いただきました経営強化計画と変更後の経営強化計画の公表は近日中に行う予定となっておりますが、審査会の開催事実及び議事内容については非公表の扱いとさせていただきます。本日の配付資料につきましても、全ての資料が非公表となっており、さ

らに、計画の承認後におきましても、当該金融機関の業務を行っている地域の信用秩序を損なうおそれのある事項、取引者の秘密を害するおそれのある事項、業務の遂行に不当な不利益を与えるおそれのある事項は公表の例外とされておりますので、お取扱いに御留意いただきますよう、よろしくお願いいたします。

なお、今般の審査会における一連の議事要旨につきましては、審査会の運営規程に基づき、その要旨は速やかに公表する予定ですが、議事録につきましては、こちらも審査会の運営規程に基づき、会議から3年を経過した後に公表することになっております。公表する議事要旨については、後日事務局から確認の連絡があると思いますので、よろしくお願いいたします。

委員の皆様の方の御協力と、それから、頭取、社長様の説明が非常にコンパクトだったこともあり、審議も順調に進行しました。それでは、以上をもちまして本日の審査会を終了させていただきたいと思います。

どうもありがとうございました。

— 了 —