

金融機能強化審査会議事録（第8回）

1. 開催日時 平成22年3月8日（月）10時00分～12時00分
2. 開催場所 中央合同庁舎第7号館12階 共用第2特別会議室
（東京都千代田区霞が関）
3. 出席者 委員 友永 道子（会長代理）
同 田作 朋雄
同 野村 修也
同 松嶋 英機

以上の他、三國谷金融庁長官、畑中監督局長、居戸審議官、氷見野監督局総務課長、西田銀行第二課長、渡邊監督企画官が出席した。

4. 議題 (1) 経営強化計画（株式会社フィデアホールディングス・株式会社北都銀行及び株式会社宮崎太陽銀行）の審議
5. 議事内容 別紙のとおり

(別紙)

○友永会長代理 定刻となりましたので、ただいまから第8回金融機能強化審査会を開催いたします。

本日は、村本会長が健康上の理由によりご欠席となっておりますので、私、友永（会長代理）が代理として議長を務めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

なお、本日の議題につきまして、私は北都銀行及び宮崎太陽銀行の双方に関わりのある監査法人に所属しておりますことから、両行の経営強化計画のいずれについても意見の表明には参加せず、議事の進行、整理だけをさせていただきたいと存じますので、あらかじめご承知お願います。

それでは開催に当たりまして、三國谷金融庁長官よりごあいさつをいただきます。三國谷長官よろしくお願いいたします。

○三國谷長官 長官の三國谷でございます。おはようございます。

本日は、金融機能強化審査会の第8回の会合にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、北都銀行及び宮崎太陽銀行の経営強化計画につきまして、ご審議をいただきたいと思います。

両行の経営強化計画におきましては、各地域で適切かつ積極的に金融仲介機能を発揮するための営業体制の再構築や、コンサルティング機能の発揮を通じた経営改善支援の強化など、各種の重要な施策に取り組むこととしているところと承知しております。

本日も委員の皆様から、両行の経営強化計画に盛り込まれた経営方針、ビジネスモデル、中小企業金融の円滑化のための方策などにつきまして、忌憚のないご意見をいただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

なお、平成20年12月の改正金融機能強化法の施行から約1年3カ月たったわけではありますが、同法に基づきます審査会の開催は本日で4回目、金融機関からの資本参加の申請件数は11件となっております。

今後とも、同法の機能が金融市場の中において適切な役割が発揮されるよう経済情勢等も勘案しながら、また、それぞれの置かれている状況等も勘案しながら適切な運用に努めてまいりたいと思いますので、皆様方におかれましても引き続きご意見あるいはご鞭撻、よろしくお願いいたします。

○友永会長代理 ありがとうございます。

それでは、続きまして西田銀行第二課長から、今回、金融機能強化法に基づき、北都銀行及び宮崎太陽銀行より提出された経営強化計画の概要について、ご説明をお願いいたします。

○西田銀行第二課長 銀行第二課長の西田でございます。おはようございます。よろしく願いします。

それでは、私から冒頭、「金融機能強化審査会説明資料」に添いましてご説明をします。本日は、私の説明の後に、申請を行った各銀行等の代表者の方々から、経営戦略でありますとか経営改善あるいは中小企業円滑化に向けた具体的な取組み施策についてご説明があらうかと思っておりますので、冒頭、私のほうからこの資料に添いまして、銀行の概要、国の資本参加の内容、あるいはその計画で示された目標、計数等を中心に簡単にご説明をさせていただきたいと思っております。

まず、1ページ目をお開きいただきたいと思います。申請された金融機関の概要を簡単に整理してございます。一つ目は、フィデアホールディングス及び北都銀行、もう一つが宮崎太陽銀行でございます。フィデアホールディングスは、昨年10月に、荘内銀行と北都銀行が設立した銀行持株会社でございます、その傘下に北都銀行があるということでございます。

フィデアホールディングスの本店は、仙台でございます。

まず、北都銀行でございますが、秋田市に本店をおきます銀行でございます、預金量が1兆900億円、貸出金が6,900億円でございます、秋田県内のシェアがそれぞれ3割程度ある銀行でございます。自己資本比率は8.33%、不良債権比率が4.18%となっております。

一方、宮崎太陽銀行のほうは宮崎市に本店のある第二地銀でございます、預金量が5,300億円、貸出金が3,900億円ということで、宮崎県内のシェアはそれぞれ2割程度となっております。自己資本比率は7.26%、不良債権比率が4.77%でございます。ちなみに宮崎太陽銀行につきましては、(21年)9月末現在で有価証券の含み損42億円を抱えているところでございます。

次に下の表でございます。22年3月期の損益の見通しを整理したものでございます。主に薄く塗った部分をご覧いただきたいと思いますけれども、まず北都銀行のほうは、実は昨年の3月期決算で有価証券の減損処理、あるいは不良債権を思い切って処理したことから、今期はその処理が比較的少なく済んで、10億円の黒字決算となっているところでございます。

一方、宮崎太陽銀行のほうは、有価証券の評価損益でありますとか不良債権処理費用につきまして、今後の収益に与える影響をできるだけ小さくするというところで、今期これらを積極的に処理する方針としておりまして、その結果、84億円の赤字決算となる見込みでございます。

足元は以上でございます。

次に2ページ目でございます。ここには資本参加額と自己資本比率を掲載してございます。資本参加額の考え方といたしましては、まず1点目は自己資本の十分性ということでございます。金融市場の急激な変動が生じた場合でも、財務基盤の安定を確保して積極的な金融仲介機能が発揮できるようにということで、十分な自己資本の水準であるという点、2つ目は、返済の確実性ということでございまして、返済に対応することができる財源というものを、おおむね15年以内に確保できる見込みがあること、こういった考え方のもとで整理しております。

まず、フィデアホールディングスと北都銀行につきましては資本参加額が100億円、宮崎太陽銀行につきましては130億円となっております。返済財源の確保は、それぞれ15年を目途としているところでございます。

次にその下の表でございしますが、資本参加の前後の自己資本比率の推移を書かせていただいております。この前提は、計画期間中に日経平均株価9,000円ということで計画を組み立てているところでございます。ちなみに自己資本比率規制につきましては、24年3月期までは、自己資本の中から有価証券の含み損を控除しなくてもよいという弾力化措置を講じております。

ここでは、弾力化前の欄をご覧いただきたいと思っております。

まず、北都銀行でございしますが、昨年の12月期の自己資本比率が[]でございました。これに資本参加をした後の22年3月期では[]、24年3月期、計画の終期では[]となる見込みでございます。22年3月期から、23年3月期に一旦[]に下がるのは、実はこの下に※印が書いてありますように、今年の8月に劣後債119億円の償還を迎える予定でございまして、これでTier2のほうが減るということで、下がります。

一方、Tier1比率のほうは、資本参加後も7%台を維持する見込みとなっております。

次に宮崎太陽銀行でございしますが、昨年12月期で自己資本比率が[]、Tier1比率が[]でございました。この22年3月期で資本参加をした場合には、自己資本比率が[]、Tier1比率[]となりまして、その後少しずつ上昇する見込みとなっているところでございます。

計画期間中に一定程度の株価下落等のストレスが生じたとしても、財務基盤の安定性を確保できるだけの十分な額ということで、資本参加を行いたいと考えているところでございます。

次に3ページ目でございます。ここでは、公的優先株の商品性を掲載させていただいております。これまでに資本参加を行ってきております銀行と、おおむね同様の商品設計となっているところでございます。基本的考え方につきましては、金融仲介機能を平時に復するという制

度の趣旨を踏まえまして、配当率等は平時の水準に設定ということで、具体的にはサブプライムローン問題が顕在化する前の安定した市場環境のもとでのそれぞれの銀行の格付けというものをベースにしてございまして、それにその計画において財務内容の改善が見込まれるのであればそれも織り込むと、そういった考え方のもとで商品を開発しているところでございます。

フィデアホールディングスにつきましては配当率が12カ月もののTIBORプラス1.0%、宮崎太陽銀行につきましては12カ月ものTIBORに1.05%のプラスということでございます。ちなみに足元のTIBORが0.6%程度でございますので、実質的な利回としては、フィデアが1.6%、宮崎太陽銀行が1.65%となっているところでございます。

以下にいろいろと商品性が書いてございますが、これは今までの資本参加の例とすべて同じでございますので、省略をさせていただきたいと思っております。

次に、4ページ目でございます。計数目標でございます。まず、経営改善の目標でございます。この審査基準といたしましては、計画の終期において達成すべき目標というものが計画の始期の水準よりも改善していることとなっているところでございます。

まず、収益性の目標でございますが、2行ともコア業務純益を選択しております。この薄く塗った部分をご覧くださいと思いますが、まず北都銀行が28億円から46億円ということで、17億円の増加を計画しております。

一方、宮崎太陽銀行のほうは22億円から27億円ということで、4億円の増加を計画しております。こういう増加をすることによって、いわゆるその基礎的な収益力の指標でありますROAにつきましては北都銀行が0.40%、宮崎太陽銀行が0.48%まで上昇させる計画を組んでいるところでございます。

次に効率性の目標、業務粗利益経費率、OHRでございます。これも薄く塗った部分をご覧くださいただければと思いますが、北都銀行につきましては74.63%から65.27%ということで、9.36ポイントの改善、宮崎太陽銀行につきましては66.83%から62.99%ということで、3.84ポイントの改善をする計画となっているところでございます。

次に5ページ目をお開きいただきたいと思います。ここには、中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化の目標を掲載させていただいております。それぞれの審査基準をまず申し上げますと、貸出残高については、3月末、9月末における残高の見込みというものが合理的な水準であるかどうか、貸出比率と下の表の経営改善支援先割合につきましては、3月末、9月末における割合の水準というものが、計画のスタートの水準と同等またはそれを上回ることでとされているところでございます。

まず、上の残高比率を見ていただきますと、北都銀行につきましては、右端のほうに増加額が書いてございますが、60億円の増加、比率で0.15ポイントの上昇、宮崎太陽銀行につきましては、残高で71億円の増加、貸出比率で0.55ポイントの上昇を見込んでいるところでございます。

一方、経営改善支援先割合につきましては、北都銀行につきましては、これも右端のほうをご覧いただきますと0.59ポイントの上昇、宮崎太陽銀行につきましては2.47ポイントの上昇でございます。両行とも経営改善計画の策定支援、経営相談、あるいはその担保・保証に過度に依存しない融資の推進といったものを取り組むことによって、この比率の上昇を目指すこととしているところでございます。

次に6ページ目でございます。ここには、これまでご説明しました計数目標を達成するための具体的な施策を整理しております。後ほど、両頭取から具体的なお話があらうかと思しますので、私からは簡単にポイントだけをご説明をしたいと思いますが、両行とも法人営業力を強化するということで、営業の第一線である営業店の機能でありますとか、本部のサポート機能の強化を図るとともに、取引先の経営改善支援に積極的に取り組むという方針で臨んでいるところであります。

まず、北都銀行につきましては、これまでの店舗体制というのは、人員も含めましてそれぞれの役割や機能が明確になっておりませんで、営業活動が非効率であったという反省に立ちまして、フルバンキング店というものを事業性融資を軸とした店舗に位置づけることなど、人材配置も含めまして店舗体制を抜本的に見直すこととしております。具体的には、人、物、時間の再構築ということをやろうとしているところでございます。

下線を引いたのがポイントでございますが、フルバンキング店の集約とあわせて法人取引を集めてくる。さらに営業重点地区の母店に「法人推進室」をつくって、そこにその法人推進の部隊を重点的に配置する。さらにはそれぞれの営業店の「事業性融資推進リーダー」とともに、この法人営業を強力に推進するという。あるいは、時間の再構築ということで、融資事務センターとか、事務集中センターの機能を使いまして、営業店事務の軽量化を図る。さらには本部の支援機能ということで、法人サポート部というものをつくりまして、そこで営業店の課題解決型営業の推進をサポートする。さらには、店舗機能の見直し、BPRの推進によって捻出した人員というものを営業の第一線に再配置するといった取組みを行う予定にしております。

さらには、中小企業者に対する経営改善支援ということで、ここはフィデアホールディングスのもとで荘内銀行と北都銀行がグループ会社になっておりますので、グループになったこと

をメリットとしまして、地域連携拠点の活用でありますとか、両行の支援ツールを共有化することによって、中小企業の課題解決を支援していこうとしております。

さらには、経営改善グループというものを中心に、今後取引先の経営改善を積極的に図っていこうとしている。さらには、日本政策投資銀行と共同で再生子会社というものをつくりまして、そこに不良債権を移管して抜本的に企業再生支援に取り組むといった取組みをこの計画の中に盛り込んでいるところでございます。

そのほかの柱としては、業務の効率化、あるいは不良債権の圧縮と信用コストの削減、さらには健全で収益力の高い有価証券ポートフォリオの構築といったものを掲げているところでございます。

次に7ページ目でございます。宮崎太陽銀行の施策でございますが、宮崎太陽銀行は現行の営業店ブロック推進体制というものがございまして、これについては業務の効率化とか、情報の共有という点では一定の役割を果たしてきたわけですが、営業推進面においては十分な機能発揮ができず、業績に必ずしも十分に反映されてこなかったこと、さらには取引先との日ごろのリレーションが十分でなかったということもあって、取引解消に至るケースが多かったといった反省に立ちまして、今回の営業推進戦略を組み立てているところでございます。

現行のブロック推進体制をベースにして、ブロックごとの推進目標の設定、業績評価、あるいは本部と母店長が一体となって営業推進項目の進捗管理、対応策協議を行うという取組み、さらには既存事業先に対する訪問活動の強化によって、取引解消の防止とかりレーションの強化を図るということで、残高の1,000万円未満、あるいは1,000万円以上というものに分けまして、それぞれの取組みをしようとしているところであります。

さらには、営業の第一線への人材の配置ということも取り組もうとしているところでございます。さらには、中小事業者に対する経営改善支援といたしましては、「企業支援部」というところが取引先を選定して、取引先に対して集中的に経営改善計画の策定支援、フォローアップ等を行っていくこと、あるいは、担当行員の派遣により、いわゆるハンズオン型の事業再生にも積極的に取り組むといった内容が、この計画の中に盛り込まれているところでございます。

その他の柱としては、健全力の強化ということで、リスク管理の強化、あるいは組織力の強化ということで、本部組織体制の見直しとか経費削減の推進、あるいは人材力の強化ということで、人材の育成、従業員満足度の向上といった、地味ではありますが、いろいろな施策に取り組むことによって収益力の改善を図っていこうとしているところでございます。

次に、最後でございますが、8ページ目でございます。責任ある経営体制の確立に関する事

項でございます。まず、経営管理体制、二重丸のところを中心にご説明します。

まず、フィデアグループにつきましては、フィデアホールディングス自体は昨年10月に発足しまして、委員会設置会社でスタートしております。取締役9名のうち、社外が4名の体制でございます。四半期ごとにこの経営強化計画のレビューを実施しまして、社外取締役から第三者の客観的な立場で評価、助言を受けるといった取組みをしようとしております。

一方、北都銀行、子会社のほうは、監査役会設置会社でございまして、取締役8名のうち、社外1名、監査役4名のうち社外3名の体制でできております。「経営強化計画推進委員会」というものをつくりまして、ここで計画の進捗管理、対応策の協議というものに取り組んでいこうとしているところでございます。

一方、宮崎太陽銀行のほうは、現在の役員体制、取締役9名、監査役3名、社外2名でございますが、これをさらに強化するため、計画期間中に社外取締役の導入に向けて検討を進めていこうとしております。

さらに、取締役会の機動的な開催、あるいは常勤監査役の常務会への出席義務づけ等によって、できるだけいろんな議論を取締役会、常務会で行うことによって、経営を進めていこうとしております。

さらには、計画の進捗管理につきましては、取締役会で月次で進捗管理を行うこととしております。

さらには、経営方針とか、経営戦略等について、客観的な立場で評価、助言を受ける「経営評価委員会」というものを、22年度を目途に設置する予定としております。

一方、リスク管理体制でございますが、両行とも信用リスク管理、あるいは市場リスク管理が十分でなかったという反省に立ちまして、リスク管理体制の強化策をそれぞれ盛り込んでおります。北都銀行のほうは、荘内銀行とグループになりましたので、グループ一体となった管理体制を整備強化する中身となっております。

一方、宮崎太陽銀行のほうは、信用リスクでいいますと、特に大口与信先の実態把握の強化等を中心に与信集中リスクの管理を強化しようとしております。さらには有価証券の市場リスクでございますが、株式保有比率の引き下げ、あるいは仕組債、ファンド等のリスクの高い商品の圧縮、そういったものに取り組もうとしているところでございます。

簡単ではございますが、事務局の説明は以上でございます。どうもありがとうございました。

(フィデアホールディングス里村代表執行役社長、北都銀行斉藤頭取 入室)

○友永会長代理 ただいまの事務局の説明を含め、後ほど本日の議題全体について、討議の時

間を設けさせていただきます。

それでは、続きまして、北都銀行の持株会社であるフィデアホールディングスの里村正治社長及び北都銀行の斉藤永吉頭取から、経営強化計画の概要についてそれぞれご説明をいただき、その後、質疑応答の時間を設けさせていただきたいと思っております。

それでは、里村社長、斉藤頭取、よろしくお願いいたします。

○里村代表執行役社長 フィデアホールディングスの社長の里村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○斉藤頭取 北都銀行の頭取の斉藤でございます。よろしくお願いいたします。

○里村代表執行役社長 私からは、特にフィデアホールディングスの社長としての説明をさせていただきます。

昨年の10月1日に、秋田県を基盤とする北都銀行と山形県を基盤とする荘内銀行が、共同持株会社フィデアホールディングスを設立して経営統合いたしました。10月1日に誕生したばかりの新しい会社でございますが、「地域に密着した『広域金融グループ』として、お客さまの高い満足と地域の発展のために、上質な金融情報サービスを提供し続ける」ことを理念として掲げ、全力を尽くすことをお取引先、株主、あるいは地域に約束しております。

少し振り返りますと、ちょうど昨年の3月、金融機能強化法に基づく公的資金の申請について検討を始めたところであります。ここもと、金融環境あるいは経済環境は落ち着きを取り戻しているという見方もあります。しかし、地域経済を支えている中小企業等お取引先への安定的でかつ円滑な資金提供を持続的に行っていくという観点から、資本増強による財務基盤の強化、特に子会社である北都銀行において必要であると判断いたしまして、このたび正式な申請をさせていただきました。

フィデアグループとしての、中小企業支援の取組みについて、少しお話しさせていただきたいと思っておりますが、中小企業金融円滑化は人材育成あるいは法人営業体制の再構築など、お客様と接している現場の各銀行が、地域特性を踏まえて最重要経営課題として取り組むということでございます。それに止まらず、グループ全体で広域営業情報を活用して、ビジネスマッチングや事業承継、場合によっては事業再編や企業再生まで含めた、各お取引先企業が抱えている課題解決のお手伝いをしたいと思っております。日本政策投資銀行にご協力いただいて北都ソリューションズを昨年に立ち上げまして、そのノウハウを初め、東北唯一の広域金融機関グループとして、他の銀行にない独自の金融情報サービスの提供にも努めてまいりたいと考えております。

傘下の荘内銀行について少し補足させていただきたいと思いますが、北都銀行だけでなく、荘内銀行についても公的資金の申請を検討してきております。種々、様々なケースの検討を重ねてきましたけども、荘内銀行においては、地域で中小企業金融の円滑化を推進するに当たっては、自己資本を充分確保しているという判断で、今回は申請を見合わせるということにいたしました。

フィデアホールディングスは、両行の経営管理会社としての位置づけがありますので、フィデアとしての心構えをお話ししたいと思います。

経営強化計画に載っている各方策の実効性の確保と客観的に評価する役割は、持株会社であるフィデアホールディングスが担うこととなります。フィデアホールディングスは委員会設置会社でありまして、取締役9名のうち4名は社外取締役を起用しております。経営監督機能の強化と透明性の高いガバナンス体制を構築するために、委員会設置会社にしたところでもあります。

経営強化計画の実施及び評価に当たりましては、社外取締役からも客観的な助言をいただき、計画を遂行していく所存でございます。

私からの説明は以上でございます。

○斉藤頭取 それでは、私から北都銀行の取組みについて、ダイジェスト版を使いながら説明をさせていただきます。

まず、北都銀行の前身は、増田銀行といいまして、明治28年、秋田県南の増田町を本店として創業いたしました。

大正11年、羽後銀行に称号を変更し、本店を横手市、さらに秋田市へと移転をしまして、平成5年には羽後銀行と秋田あけぼの銀行の合併によって、北都銀行が誕生いたしました。昨年10月には、荘内銀行との経営統合によって新たなスタートを切ったところでございます。経営統合に至った経緯ではありますが、関連するところがダイジェスト版の2ページにあります。経営統合は、システム経費の増加やリスク管理などの管理部門の高度化、専門化に対応し、他行並びに他業態との競争激化に勝ち残るために選択したものであります。

秋田県は人口減少率が全国一で、ピーク時の130万人から現在は110万人まで減少し、20年後には80万人まで落ち込むことが予想されております。また、地域経済の先行きも大変厳しい状況が続くものと想定しております。このような中、地域金融機関としての役割をしっかりと果たしていくために、今回の経営統合は不可欠と判断いたしました。まだ統合してから半年ですが、統合の効果として感じていることを申し述べさせていただきます。

経営統合の効果の1つ目は、地域と真正面から向き合う体制が強化されたことであります。

特に管理部門をフィデアホールディングスに共有化、専門化することによって、これまで以上に地域、特に中小規模事業者の方々とのリレーションが図られるようになりました。

次にスケールメリットとスコープ、業務範囲のメリットが挙げられます。資金量が約2兆円と倍になったことにより、効率性を追求していく体制が強化されました。そして、両行それぞれの弱い分野を補完し合うことができました。また、新しい分野へ進出する体制も可能となりました。経営統合後、明らかに行員のモチベーションがアップしてきました。また、お互いが切磋琢磨する中で荘内銀行をよきライバル、そしてよきパートナーとして捉えるようになってきております。

地域経済に対する当行の果たすべき役割について申し上げます。秋田県経済は、デフレ環境の下で個人消費や住宅投資が低迷し、有効求人倍率も0.3%台と大変厳しい状況にあります。また、県内総生産額は全国の0.7%にしか満たない中で、公共工事や大手電子部品企業に依存する課題を抱えており、先行きの不透明感が依然強い状況にあります。このような厳しい環境下にあつて、特に地域経済を支えてくださっている中小規模事業者の方々をサポートしていくことが当行の使命であり、そうした方々の悩みや課題に迅速にこたえていくことが、当行の果たすべき役割であると強く認識しております。

次に9ページをご覧くださいと思います。今回、経営強化計画を策定し、その中で中小規模事業者の方々への信用供与の円滑化を実行するため、中小規模事業者向け貸出残高を60億円増加させることと、その比率を0.15ポイント引き上げることを目標としました。全役職員に経営強化計画の趣旨を十分に理解させ、目標の実現に向け、全行挙げて取り組んでまいります。中小規模事業者向け貸出残高は、県内経済の厳しい経営環境を反映し、ここ数年減少傾向が続いております。これまでの取組み体制の反省に立って、本部の営業店支援体制の再構築、そして人材育成を含めた人員体制の強化に努めていくほか、地域や業種を絞った戦略に見直していきます。

次に6ページ、7ページをご覧ください。法人営業力を強化するため、体制を再構築いたします。まず法人戦略を専門に担当する「法人サポート部」をこの2月に設置いたしました。また、中小企業貸出の推進拠点店舗9カ店に、「法人推進室」を4月から新たに設けます。ここに法人取引の開拓専門部隊を重点的に配置いたします。スタート時は15名を配置し、計画期間中30名、そして、24年10月には50名まで増員したいと思います。

一方で店舗機能の見直しを行い、法人取引をフルバンキング店舗33カ店に集約し、その役割課題を明確化し、推進体制を強化いたします。また、現在進めている営業店事務の本部集中化

と軽量化を図るBPRをさらに推し進め、営業事務部門の人員を削減し、法人営業部門の増強につなげてまいります。

人材育成においては、法人取引推進のためのこれまでの総花的な研修から、対象人員を絞った、より専門性のある、より特化した研修に見直してまいります。また、外部専門機関への長期トレーニー派遣も行い、将来の推進リーダーの育成にも努めていきます。今後、成長が見込めるアグリビジネス、医療、福祉分野への取組みを強化してまいります。

昭和30年代、秋田県の農業産出額は、総生産額の約3割を占めておりました。しかし、それが現在では4%台にまで落ち込んでおります。農業という一次産業を一次産業に終わらせることなく、二次産業、三次産業へと結びつけることによって、新しい産業の育成に貢献していきたいと考えております。秋田は恵まれた自然環境から大変おいしい質のよい農産物が多く、また秋田港という大型の貿易港もあり、東アジア、東南アジアを展望した海外展開の可能性も期待できます。

また、秋田県は高齢化率が急速に進んでいます。そうした環境にあって、病院、施設、高齢者福祉関係施設は、地域社会にとって大変重要なインフラであります。医療分野専用ビジネスローンの推進強化や、医療コンサルタントとの業務提携を活用するなど、サポート体制を強化してまいります。

次に、10ページをご覧ください。経営改善支援に関する部分であります。当行では、専門分野のコーディネーター3名を配置した地域力連携拠点事業により、企業の経営革新や本業支援を積極的に実施しております。営業店を経由して持ち込まれる相談案件は、毎月50件に上っております。主な相談は助成金に関する相談、販路拡大に関するもの、アグリ事業に関連するものなどであります。事業開始は平成20年5月ですが、地域経済の活性化につながるような成功事例が多数出てきております。

また、この事業に昨年からは荘内銀行が参加したことによりまして、秋田県、山形県を基盤とした幅広い地域連携が実現できました。

また、昨年2月ですが、日本政策投資銀行から出資と人材の派遣を受け、荘内銀行も参加して再生子会社北都ソリューションズを立ち上げました。この再生子会社には、売り上げ規模、雇用の面などからも地域経済にとって大変影響のある企業 \blacksquare 先を移管し、3年間の期間で集中的に企業再生に取り組むことにいたしました。

まだ1年目ですが、何先か再生の目途が立った企業も出ております。

信用供与の円滑化を推進してゆくためには、地域や経営者とのコミュニケーションが何よりも

大切であると考えております。当行には北都会という会員相互の情報交換や親睦を目的とする貯金会の組織がございます。現在の会員は約6,000名にのぼり、地区別に年2回、交流会を実施しております。

私が頭取に就任してから、会員とのコミュニケーションを深める目的で、約150名いる役員の方々と半期に一度、定例の昼食会を行っております。この昼食会では、当行の経営方針などを説明しておりますが、当行の取り組みに対するご意見、ご要望をいただく貴重な機会となっております。こうした地域とのリレーションを大切にしていくことが、地域への円滑な金融サービスの提供につながっていくものと確信しております。

次に、12ページをご覧ください。これまではリスク管理体制に甘さがあったと反省をしております。市場リスク部門では、規程、方針の整備や経営陣の深い関与が課題でありました。その反省に立ち、比較的风险が小さい国債など、債券中心のポートフォリオを再構築し、安定収益の確保を図ることを基本方針としております。

加えて、モニタリングも強化いたしました。経営に対して、ポジション、V a R、損失限度額などを日時ベースで報告する体制を整備しております。

また、信用リスク管理部門では、特に経営に重要な影響を与える取引先に対する経営陣の関わりをより一層深めるため、新たにクレジットレビューを開催し、債務者の実態把握と案件協議に深く入り込む体制にいたしました。

5ページにコア業務純益の計画を示しておりますが、これまで説明してきました具体的施策によりまして収益力の増強と安定した財務基盤の構築が図られ、そして中小規模事業者に対する信用供与円滑化を通じて貸出金の増強を実現させ、コア業務純益の計画は達成可能と考えております。

次に、11ページをご覧ください。今回策定し提出いたしました経営強化計画を確実に実行していくためには、まず私を含め経営陣がこの計画の遂行に責任を持つことが最も重要であります。計画の実効性確保に向け、本部横断的な「経営強化計画推進委員会」を新設し、四半期ごとに進捗状況のレビューと対策に係る協議を実施してまいります。また、その下にワーキンググループを設け、月次での進捗管理を徹底してまいります。委員会やワーキンググループにとって大切なことは、実質的な議論であります。各委員会の役割と責任を明確化し、P D C Aを回しながら、計画達成を図っていきます。

加えて、経営強化計画推進委員会は、レビュー、協議内容について北都銀行及びフィデアホールディングスの取締役会へ報告し、第三者から意見をいただき、経営に対する客観性、透明

性を確保してまいります。

最後になりますが、地元秋田の地域経済は様々な課題を抱えております。地域金融機関としてその課題に真正面から取り組んでまいります。そのためにも、今回の金融機能強化法の活用が当行にとって不可欠であり、資本参加をお願いするものであります。よろしくお願いいたします。

○友永会長代理 里村社長、斉藤頭取、ありがとうございました。

引き続き、質疑応答に入らせていただきます。ご意見、ご質問等、お願いできればと存じます。どなたからでもどうぞ。よろしくお願いいたします。

松嶋委員。

○松嶋委員 松嶋でございます。1つだけお尋ねしたいのですけれども、地方におきましてとにかく我々が仕事上よく耳にするのは、メガバンクであるとか、地方銀行であるとか、あるいは信用金庫との競合です。そういうので非常に苦勞しておられるというのを聞いているのですけれども、新規に開拓するというのは別としまして、競合している貸付先に対して、どういう方針で自分の銀行の融資シェアを確保するなり拡大していくという方針なのでしょう。

○斉藤頭取 我々も秋田の中では、ほとんどのお客様と何らかの取引があります。その中でメインかサブメインかという立場になるわけですが、まず1つは、我々がメインのところは、その地域にとってなくてはならない企業への本業支援、あるいはその経営者の方々が本当に一生懸命やっていることへの金融サービス面からのサポートを一生懸命やっていきたいと思えます。ただ、サブの場合には、やはりメインバンクとの様々な信頼関係があると思えますので、その取引を拡大していくというのはなかなか難しいところがあります。できれば我々は課題を解決するいわゆる課題解決型営業を実践すること、すなわちお客様のニーズを的確に捉えてその課題解決をサポートする、それを取引に厚みをつなげ金利競争に陥らないようにすることを大切にしたいと考えております。

○松嶋委員 そうですか。金利競争というのは、よくメガバンクとか、いろいろなところで地銀なんかやっておられて、余り利益が上がらないという、よくそういうぼやきを聞くのですけれども、金利競争以外で例えばどういうやり方で競争に勝っていくのかを教えてくださいませんか。

○斉藤頭取 我々秋田の中で見ると、秋田の方々というのは商品を売り込む流通が弱いというところがあります。それと、海外に向けた、秋田の場合には東南アジア或いはアジアに対して秋田港という大変いい貿易港がありますので、皆でアジア進出を促進できないか、様々な施策

を検討しております。そういう中で我々が今模索しているのは、海外展開する場合にはその海外の情報がないといけませんので、例えばタイ、中国、韓国、台湾の銀行との業務提携であります。これは北都銀行単体ではできません。上場はしていませんし、規模も小さいので海外の銀行が相手にしてくれません。でも、フィデアグループという大きな組織になって、しかも上場会社ということで、今は可能になってきましたので、そういう意味の流通といいますか、海外展開できる下地・土台をつくって、それを武器にしてお客様に様々なサービスを提供していきたいと考えております。

○松嶋委員 ありがとうございます。

○田作委員 田作でございます。今、松嶋先生のポイントとも絡むのですけれども、金利競争に陥らないように、例えば安かろうではなくて、高かろう良かろうのサービスを提供していくということは経営戦略の基本だと思うのです。そんな中で今おっしゃったようなことを指向されるということですが、それと関連して同じ文脈になるかと思うんですが、例えば先ほどおっしゃったような農業です。これを第二次産業なり、第三次産業なりにつなげていくということですけど、これも一般論としてはそうでしょうけど、具体的にどうやってこれを実行していくのか。これを例えば御行1行でやるのは若干難しい、ある意味では地域全体のビジョンみたいなものにも乗っかっていかなきゃいけない。そんな中でライバルともすみ分けながら、共存共栄を図っていくということが必要だと思うのですが、具体的にはどのような進め方を想定されているのでしょうか。

○斉藤頭取 おっしゃるとおりだと思います。まず一つは、農業を第一次産業だけで終わらせることなく加工する、そして流通する。流通は海外への展開ということも先ほど申し上げたとおりでございます。それと、もう一つは産、学、官それと金との連携が必要だと思います。我々の場合は、特に県南地区に強い銀行であります。県南の横手市、湯沢市の指定金融機関となっております。そういうリレーションの中で、我々が仕掛けをして、例えば横手市、湯沢市も農業が大変盛んなところであります。湯沢市の場合にはおいしいさくらんぼがあるとか、横手市はおいしいスイカがあるとか、余り知られていないものがたくさんあるわけですので、そういうものを掘り起こしていく。そのためには、我々が主導して行政を動かして、そこに商工会議所などの地元のお客様を巻き込んで、加えて大学と連携してやっていきたいと考えております。少しずつ横手市でも試験的にやっておりますし、湯沢市でもやっております。このようなことをこれからも強化して、農業を何とか秋田の良さを活かしていきたいと思っております。

○田作委員 もう一点だけ。これはつまらない話ですが、6ページにBPRという言葉をお使いにな

ってますけど、BPRはここに書いてあるとおりの定義だとすると、あえて横文字で言うような話でもないような気もしないでもないのですが、これは何か特定のコンサルタントからこういう概念をある意味では受けたというか、そういうことがあるのでしょうか。そう申しますのは、私はコンサルタント業界にいるわけですけど、この概念自体は非常にシステムと結びついた、ある意味では若干流行遅れになった感じもある概念だと思うのです。

コンサルタントという人たちは、すぐこういう目新しい概念を売り込んで、2、3年して流行遅れになったら、またちょっと違ったパッケージで売り込んで来て、お客さんのほうに成果があったかという、全然ないというような事態が少なからずあるわけですね。そういうのに引かからないでほしいなという気持ちでちょっとお伺いしている次第です。

○里村代表執行役社長 私からお答えしたいと思います。BPRという言葉は、荘内銀行では使ってなかったのですが、北都銀行では随分なれ親しんだ言葉になっていまして、フィデアグループでは、この言葉を使わせていただいているところです。

確かに、ご指摘のようにシステムと非常に関連しているところがあるのですが、実際に今2つの銀行のいわゆる勘定系のシステムではなくて、サブシステムといいましょうか、周辺のシステムで2つの銀行がそれぞれ別のシステムを購入して使っているという状況がたくさんあります。

それを、システムのアプローチの中から最適なシステムを1つ選んで、両方の銀行で使っていくというようなことで、ビジネスのプロセスのリエンジニアリングにも引かかってくるということで使っております。あわせてそれに携わる行員の数も、少ない人数でやることを展望していまして、全体に経営効率を上げていこうという考え方です。

それから、お二方の先生方から出たご質問ですけども、実はメガバンクと地方銀行の競合ということがありますが、首都圏、例えば横浜、埼玉、千葉でのメガバンクと地方銀行との競合とは少し違う競合が、例えば秋田、山形ではなされているように思います。

実際に、秋田、山形でメガバンクの支店というのはほとんどありません。そういう意味では、金利競争がメガバンクと地方銀行の間で起きているということはありません。地元のお客様は、メガバンクとのお取引はないわけではありませんけども、長いお付き合いをするというのであれば、地元の地方銀行とやりたいという気持ちがベースにあると思います。

そういう意味で、先ほど頭取の斉藤が申し上げましたように、私どもがメインの場合とサブの場合では大分模様が違うのですが、それは地元の地方銀行との競争という意味であって、メガバンクの競争とはちょっと色合いが違うということを申し添えさせていただきたいと思いま

す。

○斉藤頭取 それから、我々のBPRはコンサルを受けているのではなく自前でやっております。この名称は若い人たちがつけた名称であります。

○野村委員 野村でございます。ビジネス的なことにも幾つか関心があるのですが、私のほうからは、管理態勢について少し伺わせていただければというふうに思います。

今日も、お話がありましたけど、リスク管理態勢にややこれまで問題があったというご認識のもとで強化を図られるというご説明があったわけですが、その具体的な問題点として何を把握されておられて、それをどういうふうな形で改善しようとしているのか。ここに書かれているのは何か非常に一般的な、金融検査マニュアルとかに、あるいは監督指針に書かれているようなことですが、御行にとっての具体的な問題点はどこにあって、どこを改善しようとしておられるのかということ、ちょっと1点確認させていただければと思います。あわせて法令遵守態勢についても、同じような観点からご説明をいただければと思います。お願いいたします。

○斉藤頭取 先ほど、ちょっと抽象的であったかもしれませんが、まず一つは経営陣の関与というのが薄かったように思います。それは日々のマーケットの動きだとか、あるいはどういうポジションに我々があるのかというところをきっちり把握していなかったために対応が遅れたというようなことがありましたので、そこは現場と我々と、特にコミュニケーションをよくしております。

それで、毎日その状況がネットで会談される、あるいは何か我々が疑問に思ったことはすぐ担当者に確認したり、あるいは電話ですぐそれを解決するとか、そういうコミュニケーションをとにかくしっかりするようにしました。

それから市場環境やリーマンショックの影響もありましたが、大変な有価証券の損失をこうむりました。それはポートフォリオに問題がありまして、いわゆる低金利、あるいは貸出が伸びない中で、我々の体力以上のリスクを抱えたことだったと思います。

それは、方針あるいは規程がきっちりしていなかったために、そういう中で過大なリスクをとってしまった。このような反省から、方針や規程を整備して、我々はこういう方向に向かうんだというものを全行一丸となって体制を強化しております。

それともう一つは、これは今回の経営統合の目的でもありますが、管理体制についてフィデアホールディングスに専門家を置いて、方針を出しモニタリングする、そういう二重の体制にいたしました。

それから、法令等遵守態勢ですが、ここは特に私が気をつけているのは、やはりコンプライアンスというのはトップの気持ちを伝えることと、それから常にお客様第一という、そういう風土をつくるのが大切だと思っています。そういう意味で現場の声、あるいはお客様の生の声を直接私のところに届くように体制を変えました。

そういう中から問題点を把握して、「法令等遵守委員会」あるいは「コンプライアンス会議」をつくっておりますが、形ではなくて、そこにトップの意思を伝えていきたいと思っております。

○野村委員 私のような若輩の者が申し上げるようなことではございませんが、私どもが今回審査をさせていただければ、もちろん金融庁が最終判断をされますけども、公的資金が入るわけです。これは言うまでもなく私どもの税金でございますので、ある意味では国民全員がみんな株主になる、これはフィデアホールディングスのほうの株主になるわけですけども、そういう状態ですから、国民全体が皆様方のビジネスにリスクをとったという形になるのだと思うのです。

リスクとリターンの関係で考えますと、リターンは必ずしも国民には還元されずにリスクだけとらされているという部分もありますし、また逆に、普通、株主になるというのは自分で自己判断をしてこの会社に応援しようと思って株主になるわけですけど、申しわけありませんけど、御行にお金を入れたいと思ってないという国民は結構たくさんいるわけです。

そういったような形でお金が入ってくるということの重みを、やっぱり相当程度感じていただく必要があるかなと思います。ですから、例えば横領事件が1件起こったり、あるいは反社会的勢力などにお金 flowed というようなことが仮に1件でも起こりますと、恐らくほとんどの国民は、この制度自体、この法律自体を疑うと思うのです。

ですから、今まではそういった、みんながそこを絶対に起こさないような形で、注入された銀行は一生懸命やっておられるわけですけども、そのメンバーの中にお入りになるということはやっぱり、よっぽどの覚悟をしていただかなければいけませんし、万が一のことがあった場合には、やはり相当の覚悟を持ってやっていただく必要があるかなというふうに思います。

そういう意味では、やや気になりますのは、フィデアホールディングスのお金がもちろん制度的に全部、北都銀行に入るということは承知しているのですけれども、リスクのほうは、実は両銀行のリスクをフィデアホールディングスがお取りになっておられるということでありますので、公的資金の入っていないほうの管理態勢も徹底的にやっていただきませんか、株式の値段にはもちろん他行のほうの、もう一行の荘内銀行のほうのリスクも入ってくるということ

になるかと思いますので、徹底した態勢をぜひ作っていただければというふうに思います。

○里村代表執行役社長 お手元の11ページをご覧いただきたいと思いますが、公的資金の申請をする、しないにかかわらず、このオープンプラットフォーム型の経営統合した趣旨はそこにありまして、今お話のありましたように、まず公的資金を入れていただくということで、入らない銀行も含めて、フィデアホールディングスとしてその経営管理の責務はきちっと負っていきたいと思います。

少し補足させていただきますと、公的資金の入る、入らないにかかわらず持株会社が傘下の銀行を経営管理していく、持株会社自身も委員会設置会社にして透明性を高めていくという、そういう趣旨でこのオープンプラットフォーム型の経営統合の組織を考えただけであります。

今ご覧いただいております11ページの右側が、この持株会社の大枠の組織でありますけれども、今お話が出ましたコンプライアンスの統括の部分も、それからリスク管理の統括の部分も、押し並べて、それぞれの銀行を束ねる形で責任を持つということにしております。ここは銀行の営業とは直接関係ありませんけれども、別の観点からきちっとそれぞれの銀行のリスク管理体制、あるいはコンプライアンス体制を経営管理していくということで10月から動き出したところでありますので、きちっとした覚悟を持って、この公的資金を入れていただくわけですから、返済に至るまでの経営管理をしていきたいと思っております。

○野村委員 よくわかりました。ぜひお願いしたいということですが、私は会社法やガバナンスが専門なので一言申し上げますが、この種の形になると逆に無責任に、管理がどちらに責任の所在があるのかわからないということも起こりかねない、あるいはコングロマリットが逆効果になるという場合も出てくるということが当然ありますので、いい面も悪い面もあるかなというふうに思います。

その一点としまして、荘内銀行は今回、自分のところに入ってないのだというふうに思われると困るということです。自分たちのところでミスがあると、結局は北都銀行に入った公的資金を棄損させることにつながるのだという、そういう意識を、入らなかったほうの銀行にも同じ意識を持っていただけるような経営管理をお願いいたします。

○里村代表執行役社長 はい。わかりました。

○友永会長代理 私から一つだけ。統合の効果につきましては先ほど来いろいろとご説明いただいているのですが、今後その発現が期待できるような何か部分というのがありましたら、ちょっとご説明を追加でお願いしたいと思うのです。

○里村代表執行役社長 フィデアが10月1日にできて、最初の決算が12月末の連結決算だった

わけです。フィデアとしての中期経営計画を提出する時期を探っていたのですけれども、12月の連結決算が出たところで、去る2月18日に公表をいたしました。そこには統合効果を早期に抽出するというこの3カ年の経営課題に掲げておまして、収益を上げるほうと、それからコストを効率化するほうと、二つの面で挙げております。いずれにしてもコストの削減ということでは2つの銀行が一緒になったということでもありますので、その規模に応じたコストまでは下げたいという思いで、例えばオーバーヘッドレシオを67%台にするというふうなこと、それから業務粗利益についても33億円、21年度よりも増やすというような数字を挙げております。その具体的なものは、やはり2つの銀行がそれぞれ強みを持っておりますので、そのノウハウをエクステンジすることで、自分たちのそれぞれの銀行の弱みを早期に正すことができるということがあります。

それから、リスク管理についても両方の銀行のポートフォリオを見てみますと、また新しい目で全体のポートフォリオの改善に向けたリスク管理という道が見えるというようなことがあります。それから、信用リスクのほうでは大口の倒産というのがまだ幾つか続いているのですけれども、それを予防的にどういうふうにモニタリングしていったらいいかというようなこと。いろいろな面で、それぞれの銀行のノウハウを交換することで、大きな効果が出ると期待していますし、その期待している効果を数字に落として中期経営計画を発表させていただいたという状況にあります。

○友永会長代理 ありがとうございます。里村社長と斉藤頭取には、ここでご退室いただきます。本日はご説明ありがとうございました。

(フィデアHD里村代表執行役社長、北都銀行斉藤頭取 退室)

(宮崎太陽銀行宮田頭取 入室)

○友永会長代理 それでは、続きまして、宮崎太陽銀行の宮田穂積頭取から経営強化計画の概要をご説明いただき、その後、質疑応答の時間を設けさせていただきたいと思っております。

それでは、宮田頭取よろしくお願いたします。

○宮田頭取 宮崎太陽銀行の頭取の宮田でございます。どうぞよろしくお願いたします。経営強化計画の策定に係る現状認識、2ページから説明させていただきたいと思っております。経営理念は記載のとおりでございます。当行の概況と今後の取組みについてお話を申し上げます。当行は、昭和16年の創業以来、宮崎県を主たる営業基盤として地域に根ざした金融サービスの提供に努めてまいりました。店舗数53カ店、そのうち宮崎県内に46カ店舗を設置し、平成21年9月末現在における当行の預金残高は5,312億円、うち91.2%を宮崎県内のお客様からお預かり

いたしております。また貸出金残高は3,924億円、うち88.3%を宮崎県内のお客様にご融資をさせていただいております。県内における預金シェアは17%、貸出金シェアは18.8%であり、特に宮崎市内は21カ店舗を配置し、市内における預金シェアは20%、貸出金シェアは21.7%であり、点の戦略ではなく、面の戦略を採っており、地域の幅広いお客様からお取引をいただいております。当行を取り巻く地域の経済環境はいまだ低迷したままであり、当面は厳しい状況が続くものと思われま。このような経済情勢のもと、当行の将来を見据えた安定した経営が今こそ必要であるとの認識に立ち、信用リスクの軽減や、株価変動リスクを回避するための予防的な引当てをしっかりと行い、地元の中小規模事業者等の皆様に対する安定的かつ円滑な資金供給や経営改善支援、事業再生支援並びにコンサルティング業務等に積極的かつきめ細かに取り組み続けることが、私ども地域銀行の社会的責務であると考えております。

つきましては、今回130億円という多額の国からの資本参加をお願いいたしておりますが、このことは国民の皆様のお金を活用させていただき、つまり国民の皆様が株主になっていただくということであり、大変の引き締まる思いでございます。パート職員も含め、全役職員がこのことをしっかり肝に銘じ、コンプライアンスを初め、信用・信頼ある行動をとるとともに、緊張感を持って業務に携わってまいり所存でございます。

次に、3ページでございます。経営戦略の基本方針でございます。基本方針、「収益力の強化」、「健全力の強化」、「組織力の強化」、「人財力の強化」、この4つの柱に基本戦略を入れておりますが、この4つの柱の取組みを強力に推進することで、地域銀行としての社会的使命と責任を果たしてまいりたいと考えております。

次に4ページでございますが、この計画は4つの基本戦略を推進することで、計画のとおり金融機能強化法で求められております経営改善の目標を必達してまいります。

次に5ページでございますが、経営の改善の目標と、その達成のための方策に、まず第一に4つの柱の収益力の強化でございますが、基本戦略の営業推進戦略については、主要な点についてお話を申し上げたいと思います。

まず店舗戦略の再構築でございますが、3点挙げておりますけれども、ブロック推進の強化を図ってまいります。反省点として、現行の営業店ブロック推進体制は、個店実績に主眼を置いておりまして、ブロック間の競争や結束力が弱まってきており、支店全体の業績向上につながっていない状況が見えておりますので、今回ブロックごとの推進目標の設定や、業績評価の実施を変更して推進してまいりたいと考えております。あわせて、本部管理体制の構築として、本部、母店長が一体となったブロック営業推進の進捗状況の検証を行って、母店長主導

によるブロック内の協調、協力体制に係る協議を行うようにいたしております。

次に、事業先融資の増強の件でございますが、当行の貸出残高1,000万円未満の事業先数は全体の約60%を占めておりまして、貸出基盤の根幹となっていることから、この層との取引関係の維持拡大が大きな当行の課題でございました。21年9月に貸出残高1,000万円未満の事業先に対しまして、営業支援部にビジネスサポート業務担当3名を配置いたしまして、電話による資金需要の聴き取りや、当行主催の経営セミナー等のイベントを通じまして、いろんな取組みを行っておりますが、21年の11月までに137件の情報が出てまいっております。また、21年10月から1,000万円以上の全事業先につきまして、渉外担当と融資担当全員を各管理責任者として配置しております。その結果、取引解消先が減少しまして、軒先が増加に転じております。

6ページでございます。6ページも事業先融資の増強の一環として、4項目挙げておりますけれども、事業先訪問強化を図る上で、この4つの推進をしっかりとやってまいりたいと考えております。また新規事業先開拓についても現在、事業先専担当行員を全店に11名配置いたしておりますが、今回、営業店渉外から10名新たに増員しまして、21名で新規開拓の担当に当たらせていと思っております。

次に7ページでございますが、個人取引の増強の件で3つ掲げております。特に3番目の年金アドバイザー制の充実による年金受取り層との取引拡大でございますが、当行は年金を資金調達の柱として約20年やってまいりました。宮崎県の人口は113万人でございます、そのうち65歳以上の方々が28万6,000人おります。総人口の25.2%、4人に1人が65歳以上であるということで、少子高齢化は大変進んでいるという状況でございます。そういう意味では年金市場はまだまだ高いということで、これをベースにしてやっていきたいと思っておりますが、ご高齢の方々でございますので、オレオレ詐欺等に巻き込まれるといった、大きな社会問題への対応も必要であります。こういうこともしっかりサポートするようにして今指導しておりますが、今後もしっかりとやってまいりたいと考えております。

次に健全力の強化でございますが、リスク管理戦略、統合的リスク管理の強化については、これまで統合リスク管理では配賦すべき資本額に余裕がございましたので、資本配賦の見直しなどが十分できなかつたと反省しております。今後は各リスクに、配賦する資本額の適切性、妥当性を各期の重要施策等を勘案して検証、見直しを行ってまいりたいと考えております。

次に、信用リスク管理の強化でございますが、貸出が特定の貸出先に偏ると予想外に多額の損失を被る可能性がございますので、当行の与信ポートフォリオを管理することで、適正なボ

ートフォリオを構築してまいりたいと考えております。市場リスク管理の強化でございますが、サブプライム問題以降、市場の混乱で多額の損失が発生したことを受けまして、高めにありました株式の保有比率を削減して、安定収益に軸を置いた債券型ポートフォリオに転換してまいりたいと考えております。

次に8ページでございます。法令遵守の取り組みの強化でございますが、当行は法令等遵守を最重要課題と位置づけ、法令等遵守のための活動計画であるコンプライアンスプログラムを策定し、毎月2回コンプライアンス研修や、コンプライアンス統括部による臨店指導を強化いたしております。引き続きしっかりやってまいりたいと思っております。

それから、自己資本管理体制の強化でございますが、自己資本充実度の評価、モニタリングが十分でなかったことから、今後は自己資本の状況評価、モニタリングを適正に行いながら、国からの資本を中小規模事業者に対する信用供与の円滑化等の業務運営に活用いたしまして、従来からの活動方針であります内部留保の積み上げを行って、自己資本の充実に努めてまいりたいと考えております。

次に組織力の強化の本部体制の見直しでございますが、平成21年12月に中小企業金融円滑化法に基づきまして、「金融円滑化推進対策室」を新設いたしました。当行は「電子稟議システム」を導入してありまして、融資申込受付を行う機能を活用しまして、営業店と本部で情報や交渉経過の一元管理を行い、迅速な対応をいたしております。これからもきめ細かく、今回の中小企業金融円滑化法に基づく適切な処理を行ってまいりたいと思っております。

事務の効率化とレベルアップでございますが、営業体制を強化するために、事務の省力化をしっかりと図って営業に全力投球できる体制をつくってまいりたいと思っております。

次に9ページでございます。システム投資の検証の充実でございますが、私どもは「EDP（Electronic Data Processing）委員会」を昭和61年の6月に立ち上げまして、いろんなシステム投資を前向きにやってまいりました。今後も投資効果をしっかりと検証してまいりたいと思っております。

それから経費削減の推進でございますが、基本戦略を推進することで人件費、物件費の削減を図ってまいりたいと考えております。

次に10ページの人財力の強化でございますが、人事戦略としましては、「企業間の格差は人材の格差」と言われており、環境の変化に対応、適応できる「組織風土づくり」と「人材育成」が重要であると認識いたしております。特に金融サービス業であり、かつリテールのさらなる成長を戦略分野においております当行にとりまして、「活力ある組織風土の醸成」と「競

争力の源であります人材の育成」は一体となって重要な課題であると認識し、記載のとおり「学習する組織」の徹底、「職場環境の活性化」並びに「従業員満足度の向上」に向けて諸施策を実施しております。そして、組織一丸となって経営強化の実現に向けまして、事務知識、業務知識を初め、目利き能力やコンサルティング能力並びにモチベーションの向上、また道徳観、倫理観を含めた人間力の強化を図ってまいりたいと考えております。

組織一丸となるための「全員参画」、そして営業強化のための「全員営業」、そのために必要な知識を取得するための「全員学習」を徹底してまいりたいと考えております。

11ページの中小規模の事業者に対する信用供与の円滑化でございますが、金融機能強化法で求められている中小規模事業者等向け信用供与の残高については、この計画を必達いたします。また、経営改善支援の取組みについては、基本方針に沿ってしっかり努力してまいりたいと考えております。

12ページでございますが、信用供与の円滑化のための方策につきましては、基本戦略の中で今までご説明申し上げてまいりましたが、この中で特に人財の育成についてお話ししますと、行員の目利き能力とかコンサルティング能力を高める行内研修というのは当然必要であるわけです。今私が営業推進部、人事部などの関係部に話をしていることは、お客様の目線で考える行員づくりが重要だということで、しっかり定着させてまいりたいと思っております。

それから、地域経済の活性化に資する方策でございますけれども、創業または新事業の開拓に対する支援でございます。特に申し上げたいのは、この4つの項目のうちの3番目でございます。当行の知的財産権、技術相談担当顧問の活用による支援強化でございますが、平成18年から取り組んでおります。経験豊富な方を2名招聘いたしております、平成20年の年間の訪問相談は276件、うち新規が54件でございます。こういう企業を訪問した相手方の声としましては、この2名のアドバイザーの話が非常に効果的だったという声がございますので、成果が上がるまでになかなか時間はかかりますけれども、地域経済活性化のために、営業店一体となって企業の研究開発の支援に今後も取り組んでまいりたいと考えております。

13ページでございますけれども、取引先からの経営改善に向けた相談対応でございます。企業再生するには、経営者自身のいわゆる再生に向けた、やりたいという意欲が、これが一番基本になると考えて、そういうことを確認した上で当行はやっております。あわせて、やはり中小零細企業というのは人材不足でございます、どうしても人が必要というところもございますので、当行は以前から人材派遣による事業再生の取り組みを行っているところでございます。破綻先を5年かかって正常先にした事例もありますが、手弁当で行ってなかなかそれが成果に

結びつかなかったというようにいろいろな試行錯誤がございますけれども、地域にとってこういうことは本当に大事なことだと思います。小さな金融機関でありますけれども、今後もしっかり続けてまいりたいと考えております。

次に14ページでございます。責任ある経営体制の確立でございます。業務執行に対する監査または監督の体制の強化でございますが、社外取締役の導入を検討いたします。社外取締役については経験豊富な経営者を人選したいと考えております。取締役会の機動的開催と監査役による牽制効果の発揮でございますけれども、月に1回取締役会を開催することにしておりますが、機動的に20年度は51回取締役会を開催しております。そして、常務会への常勤監査役の出席を常務会規程に定めて現在実施しております、このことはお互いが牽制される、することで、強固な組織体制が堅持され、経営の健全性を高められるのではないかと考えております。

経営に対する評価の客観性の確保でございますが、「経営評価委員会」の新設を、22年度中を目途に実施させていただきたいと考えております。あらゆる業界の方々から人選を考えております。

2番目の「経営戦略会議」の新設でございますが、部長会の中に新たに経営戦略会議を平成22年の4月に新設し、本経営強化計画の業務執行状況の把握と問題点や課題への対応策の協議を行って、取締役会に毎月報告する体制としたいと考えております。そして、取締役会において業務執行状況の報告を受けるとともに、対応策の協議や実行の合意との検証を行い、PDCAサイクルの徹底を図ってまいりたいと考えております。

最後になりますけれども、今回の国の資本参加により強固な財務基盤を確立するとともに、地域の中小規模事業者等に対する信用供与の維持、拡大、経営改善への取組み等地域経済の発展に資するものとして活用してまいりたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

以上でございます。

○友永会長代理 宮田頭取、ありがとうございました。引き続き質疑応答に入らせていただきます。ご意見ご質問をお願いできればと存じます。どなたからでもどうぞ。

○田作委員 田作でございます。3ページですけど、経営戦略ということでこれだけ列挙されているわけですけど、何かすべて戦略ということで、戦略、戦略とお書きなわけですけども、これはどういう意味で戦略という言葉をお使いなのか、私はちょっとよくわからないのですが、「戦略」とは戦争用語です。敵をやっつけるための理論を普通、戦略と呼ぶわけですが、リスク管理とか業務構築がどうして戦略なのかよくわからないのですが、人事は先ほどおっしゃっ

たように、きちっと内部資源を積み上げること自体が敵に勝つための理論であるというご説明なので、それは戦略とあえて呼ぶのなら言葉の定義でしょうけど、何を申し上げたいかというのと、ちょっと総花的になりすぎているんじゃないかなという印象を受けるわけです。やっぱり本当に戦略と言うなら、敵に勝つための理論、恐らく一番に特化しないとなかなか本当に敵には勝っていけない。どこの銀行もみんな、すぐコンサルティング機能だとか目利きとかおっしゃるわけですがけれども、それは言葉で言うのは簡単ですけど、なかなか商売に結びつけるのは難しいと思うのです。

いみじくも、先ほどおっしゃったように、例えば事業再生なんかでも手弁当でやっておられる。それでいいのかということです。お客様を立て直してちゃんと収益を生めるような形にしたら立派な仕事をされたわけで、その労働の対価というのは当然徴求すべきだと思われるわけです。それは、そのときにお金がないのであれば、うまくいった暁に頂戴するという形でもいいですし、そういうことであの銀行は違う、お金を払っても惜しくない素晴らしいサービスを提供してくれるということで高い金利でも喜んで払ってくれる、あるいは他行じゃなくてあそこに相談しようというふうになっていくのだと思うのです。そういうトータルな本当の意味での戦略のビジョンというのは、どこに重点を置いてお考えでいらっしゃいますか。

○宮田頭取 今ご指摘がございまして、総花的になっていることから、ポイントを明確にする意味で基本戦略とつけたものでございます。私は先ほど申し上げましたように、お客様の目線でどのようにして、お客様が何を考えて、何をして差し上げれば喜んでいただけるかという視点が我々にも今まで薄かったという思いがしてございまして、まず基本的には先ほど申し上げましたように、既存の取引先をしっかり訪問し、把握して、そして何を求めていらっしゃるか、お願いセールスだけでは今からは戦えない、そういう思いがしております。そういうことをベースにして、まずお客様の目線に立って、今からこういう基本的な考え方を一つ一つ積み上げていくしか方法はないのではないかという思いがしております。

○友永会長代理 よろしいでしょうか。

では、ほかに。

○野村委員 野村でございます。よろしくお願いたします。

先ほど頭取のほうから、コンプライアンスを経営上の最優先課題としておられるというふうなご発言がありましたが、具体的に、例えば直近のコンプライアンスプログラムではどういうことを実施されておられるのか、少し具体例を教えてくださいませんか。

○宮田頭取 私どもは「コンプライアンス部会」、それから「監査協議会」とか、「相談苦情

プロジェクト会議」を毎回毎回開催しております。そして、お客様からの苦情については「クレーム対応システム」、反社会的な勢力排除については「スクリーニングシステム」を活用しまして、コンプライアンス統括部が全店を一元化して、不祥事件防止対策に取り組んでおります。そのプログラムを各項目に応じてチェックをしたものをコンプライアンス部会にかけまして、それを取締役会にかけていく。コンプライアンス部会からコンプライアンス委員会にかけていくという体制をとっております、きめ細かくやっているつもりです。

○山崎取締役 その点につきましては、一番大切なのは経営者からのコンプライアンスに対する発信をしっかりとやらないといけないということで、各会議、各集合研修等におきましては頭取か役員が30分程度、常にコンプライアンスの講義を最初にいたしまして、常に継続的に経営者のコンプライアンスに対する考え方、思想の共有化を徹底して継続的にやっていくということを基本に置きながら施策を行っております。

○野村委員 あまり長く伺うつもりはないのですが、体制とか実際にトップがメッセージを発しておられるという、その事実はよくわかるのですが、御行にとってのコンプライアンスの最大の課題というのは何なのかということをどういうふうに把握されておられて、それに対して具体的な対応策として何をあてがっていかうとされておられるのかということを伺いたいわけなんです。これは、どこの銀行でもコンプライアンスのやり方がいろいろ似たようなところはありますけど、実はそれぞれの銀行にはそれぞれの課題というのがあるはずでありまして、コンプライアンス上の課題はどう把握されているのかということ、ちょっとお伺いしたかったんですが。

○宮田頭取 私どもは、平成15年と16年に不祥事件がございまして、それから業務改善命令がありまして、課題に全部チェックをかけまして、一つ一つやっているわけです。今、例えばコンプライアンスで、クレーム処理の問題もコンプライアンス統括部部長が瞬時、毎日、必ず受けるようなシステムになっております。そして即、お客様のところに行く、営業店に行く、そして対策を打つということをやっているわけです。改善項目を今も全部チェックしておりますけれども、当行の課題というのは日々動いている中で何があるかわからないということです。それを行員の一般的な生活まで含めて日々指導しておるところですけれども、ただ、実際、営業店でやっておって、漏れるところもあるのです。そういうものをしっかり対応していくといえますか、そういうことを指導しているところでございます。今のところコンプライアンスの体制について、毎日やっていることについては、比較的機能は十分果たされているのではないかと思います。

○野村委員 お願いだけでございますけれども、今回は公的資金が入りますので、入ってきますお金というのは、冒頭、頭取がおっしゃられましたように、私どもの税金ということになります。そうなりますと、例え1件の不祥事であっても、それは全国民に対して信頼を失わせるような、そういう事柄です。今まででしたら預金者の方ですから、御行を信じて預けた方に対して申し訳ないということかもしれませんが、それにとどまらず、すべての国民が何のために私の税金をその横領者のために、遊興費のために投入したのだと言われてしまう可能性もありますし、また、反社会的勢力に流れたりしますと、結局これというのは何なんだということで、ものすごい怒りが発生してしまう可能性があると思うのです。そういう意味では、そういうことは1件たりとも起こしてはいけないという体制を、やっぱりここでしっかりとっていただくことが、公的資金の注入の前提になるのではないかなというふうに思います。そういう点では、うまくいっておられるということはよくわかりますが、これからはより一層そのところを、何が起こるかかわからないではちょっと困りますので、ぜひ強化をお願いしたいなというふうに思います。

○宮田頭取 今、先生のお話がありましたように、国民の税金を活用させていただくということで、コンプライアンスについてしっかり対応してまいりたいと思います。山崎が申しあげましたとおり、機会あるごとに、研修のたびに、コンプライアンスについては話をし、そして各営業店に年に2回、役員が全部回ってチェックをしております。これを機会にさらにしっかり対応してまいりたいと思っております。ありがとうございました。

○松嶋委員 松嶋でございます。つまらないことですが、来年4月だか、新幹線が鹿児島まで貫通するわけです。ですから、福岡、佐賀、熊本、鹿児島の新幹線が通るところでは、事業会社が相当いろいろと対応策をとっている。当然、金融機関もそれに対応するにどうするかということで、やっているのですが、宮崎というのは、それは銀行の経営、環境には影響はあるのですか、ないのですか。

○宮田頭取 鹿児島と博多間が全開通するというので、熊本のように中間になっているところは大変だという話は、お聞きしております。ただ、我々のところは、東九州自動車道、この問題が一番の問題でございまして、これがきっちりなれば、新幹線の対応というのは影響ないと思っております。

平成25年度までに大分まで開通する予定になっておりますが、やはりこの東九州自動車道というのが循環型の高速ネットワーク、高速道路になると思っております。九州全体が浮揚する上ではこの道路が大事だと思いますし、新幹線の影響がどうかと言われますと、今のところ

は、そう影響はないだろうと思っています。ただ、東九州自動車道ができないということになると大変なことになると、やっぱり陸の孤島になる可能性が高いと思っています。

鹿児島と宮崎の経済、物流というのは、農業問題にしましても、一体ですので、そういう面での影響は計り知れないところがございますけれども、直接の影響は今のところ感じておりません。

○松嶋委員 わかりました。どうもありがとうございました。

○友永会長代理 私から1つだけご質問したいのですが、9つのブロックでの推進目標と業績評価をきちっとやっていこうということでお話があったわけなんです、9つのブロックの中にも鹿児島に2つほどブロックがおありになる。かなりのウェイトは宮崎におありのようですが、そのブロックごとの具体的な戦略といいますか、推進目標というよりももう少し大きな取組みの仕方というのは、それぞれ別個に企画をされていらっしゃるのか、そこら辺のところをちょっと教えてください。

○宮田頭取 53カ店舗のうち21カ店舗、宮崎市内周辺にございますけれども、ここはあくまでもリテールというとらえ方をしております。県外のところは、あくまでも融資戦略ベースでしっかりやりたいと思っております、鹿児島には事業先専担も入れておまして、その県外と県内は区分をしてやっているという状況でございます。

○野村委員 すみません、リテールというところと恐らく住宅ローンとか、そういうところに相当ウェイトを置かれる、強化されるというお考えもちょっとあらわれてはいると思うのです。住宅ローン営業力の強化というようにちょっと書いてあるんですが、これからの金融環境を考えていきますと、やっぱり住宅ローンというのにウェイトを置きますとかなり危ないかなと思うような感じのところを感じられるのですが、その辺りは。

○宮田頭取 私も、そのように考えております。リスク管理室で、ALMのところでも我々も分析したのです。日本銀行のデータに基づいて動向も全部分析してみましたら、10年以上になると赤字になるのです。家計メイン化しない限り、黒字にはならないのです。当行は今1,070億円ぐらい持っておりますけれども、10年以上はやっておりません。20年、30年というのがありますけど、低レートで非常に金利が安いのです。

ですから、この低金利で住宅ローンを伸ばすなら、事業先をしっかりとった方がやはり底辺は広がるという思いがしております、強力にという考えは今のところ私は持っておりません、家計メイン化ということで言っております。

ですから、基本的には今回は個人ローンの分野は非対面型として、事務の効率化を図るため

に住宅ローンも一般の個人も事務処理を集中化していこうと考えておりますが、住宅ローンについては慎重に今後もやっていきたいと思っております。

○野村委員 もう一点、最後ですけど、何か九州はやっぱり北のほうの銀行は非常に強くブロック化されているイメージがありますが、やっぱり南のほうになりますとまだ分散したような感じで、業務のリレーションというんでしょうか、他行との関係のきっちりとした絵柄が描かれてないというイメージがあると思うのです。恐らく事業性の話、まず足元のリテールではなくて、住宅ローンではなく、事業に関する融資となるとやはり鹿児島に出て行ったりとか、そういうような形になると思いますので、今後はそういったところも戦略的にはお考えになったほうが。

○宮田頭取 そういうことでございます。ですから、先ほどブロックのお話ございましたけれども、鹿児島は融資関係で開拓していきたいと思っております。

○野村委員 どうもありがとうございました。

○友永会長代理 よろしいでしょうか。ありがとうございました。

宮田頭取には、ここでご退室をいただきます。本日はご説明、ありがとうございました。

○宮田頭取 どうもありがとうございました。

(宮崎太陽銀行宮田頭取 退室)

○友永会長代理 それでは、フィデアホールディングスの里村社長、北都銀行の斉藤頭取、宮崎太陽銀行の宮田頭取及び事務局からの説明を踏まえ、両行の経営強化計画について討議を行いたいと思います。既に社長、頭取にご確認いただいた点であっても、この場で改めてご議論いただくことに意味のある事柄もあろうかと思えます。どのようなことでも結構ですので、忌憚のないご意見等をよろしく願いいたします。

どなたからでもどうぞ。

○田作委員 私の印象では、北都銀行のほうはさすがにフィデアホールディングスという形にしていくビジョンの中で、一種のスーパーリージョナル的なビジョンも持ちながら、かつ例えば農業なんかについても具体的なイメージまで持っているような印象は受けました。それに対して、宮崎太陽銀行は具体的にどういうことをやっていこうとしているのか、よくわからなかった印象がありますね。「戦略」という言葉をやたら羅列していますが、本当にどういうことをこれからやって、まさに文字どおり「戦略」として敵とどう戦って勝っていくつもりなのか、全く見えない印象がありますね。そういう点ではちょっと不安が残ります。

○松嶋委員 私も同感ですね。私が熊本の出身で、福岡、鹿児島と、金融機関は詳しいのです

けれども、結局、鹿児島県と宮崎県というのは、都城という大きい市が鹿児島寄りですから、XXXXXXXXXX。そこへ宮崎太陽銀行が入って行って新規の融資の確保といたしますか、これはなかなか大変です。実際は。

そして、このレポートも出ていますように、事業者数も減っていつているし、大体、中小企業がもちろん基盤でしょうけど、それに対する貸出先数も宮崎太陽銀行は減っている。人口も減っていくわけですから、これは大変なことだと思うのです。よっぽどしっかりやらないと、なかなか大変じゃないのかというふうに私は思います。

新幹線が開通しまして、今は結局ビジネス分野では事業会社というのは、福岡にいろいろとられるのではないかと、ストロー現象だとかなんとかとされている。観光客は、鹿児島には行きますよ。鹿児島には行くでしょうけど、そういう影響というのが、やっぱりないわけではないと思うのです。宮崎は観光で昔はずい分鳴らしたわけですがけれども、そういう点が、検討した結果、まあそういうものはいいや、特に取り上げる必要はないというならいいのですが、離れているからいい、関係ないのではないかというのは、ちょっと経営陣としては、やっぱり足元をきちっと見据えていないなという気はしないでもない。そういう気がしました。

○野村委員 私も基本的に同じですけど、宮崎太陽銀行のほうは何かビジネスのおもしろさが少なくて、検査マニュアルと監督指針をなぞって、そのままそのとおりにやっていますという。ですから、いろいろ何とか委員会を作ったりとか、制度を作っているのですが、それで何をやるかとしているのかということが全然よくわからないという感じはいたしました。

そんな中でちょっとおもしろいなと思ったのは、知財の専門家を使って事業者に対してアドバイスをされるというようなことをやっておられるとは言っていましたけれども、それがビジネス的にちゃんと太い幹になっているかという、何かお客さんに対する脇のサービスみたいな感じになっていて、本当の事業の支援というのにまで行き着いていないような感じがしましたので、もうちょっとあるのかなというふうに思いました。

北都銀行はやっぱり、言っていることが本当に実現できるのかどうかわかりませんが、例えば東南アジアとか、そういうふうな所に出たいこうとする企業とかに、ちょっと新しい目線で、目線に対応していかうとかという、少しこの地域の生きる道を考えながらお話をされていたというような感じはします。

私はこの間ちょっと別な金融機関と話していましたが、むしろ地球の温暖化とか、それからあと環境ビジネスとか、あるいは海産物に対する国際的な規制が強化されるといったようなことを早めにとらえて、それで一生懸命支援しながらもう一次産業の方々とネットワークを組み

始めているような、そういう金融機関も出てきているのを見まして、やっぱりそういうようなことが何か語られないと、ちょっと面白みを感じないなというふうな感じがいたしました。

○友永会長代理 総論としては私も同じような印象を持っているんですけども、事務局のほうはいかがでございましょうか。

○西田銀行第二課長 どうもいろいろと、貴重な意見をありがとうございました。

先生がおっしゃったことを私も同じような認識のもとで、実はこの計画をつくる過程で、我々もこれまで8つの銀行に対して資本参加をさせていただいて、その過程でいろいろな皆様方のご意見を踏まえて、それを踏まえて2カ月にわたって、いろいろと頭取も含めてご議論しました。

北都銀行のほうは、やっぱりフィデアホールディングスがしっかりとガバナンスを利かせて、荘内銀行とともにしっかりとしたその経営改善、あるいは円滑な金融機能を発揮することによって、グループとしてしっかりと成長してもらおうということが恐らく大事だと思います。

もう一つの宮崎太陽銀行は俗に言う、私がいろいろと議論してきたこの銀行というのは、やっぱり信用金庫的な銀行でありまして、特徴は余りないのですけれども、かといって地域で20%ぐらいのシェアを持っている銀行だということからすると、ここにいろんな施策を盛り込んでいるので、地道にやっていただくことが、まずベースにある。その上で、やっぱり今後、我々も半期ごとにこの計画をフォローしていきますので、次の計画につながるような、付加価値を高めるような計画に取組みをどんどん求めていくことが大事だろうと思っています。

その際、先ほどちょっと戦略という言葉がありました。実は私もこれは意見交換の過程で、この戦略という話を頭取としたのですけれども、そのときの頭取の話としては、行員にやっぱりモチベーションをしっかりと与えたいということと、地域で積極的に攻めていくことを訴えたいということでこの戦略という言葉を使っているのですが、中身はやはり営業力の強化、営業戦略を支えるのが恐らくリスク管理であり、人材力であり、業務構築でありますので、そういう意味で言葉だけにとらわれずに、実効性あるものとなっていくように、我々もフォローしていく必要があるかと思っています。

○友永会長代理 追加でご発言ございますか。よろしいでしょうか。

それでは、最後に本日の議事のとりまとめをさせていただきます。会議の冒頭で申し上げましたとおり、今回、北都銀行及び宮崎太陽銀行より提出された経営強化計画について、私自身はいずれについても意見の表明には参加せず、議事の進行、整理だけをさせていただきたいと存じます。

それでは、本日ご出席の各委員のご意見をお1人ずつ確認させていただきたいと存じます。
まず、野村委員いかがでございますでしょうか。

○野村委員 原案どおりで結構でございます。

○友永会長代理 次に田作委員、いかがでございますでしょうか

○田作委員 異議ありません。

○友永会長代理 最後に、松嶋委員。

○松嶋委員 同様でございます。

○友永会長代理 それでは、皆様ご異論のないということでございますので、定足数を満たす全委員のご賛成により、当審査会として北都銀行及び宮崎太陽銀行の経営強化計画が了承されました。

本日は皆様、ありがとうございました。ご案内のとおり、本日も審議いただいた両行の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、主務大臣が国の資本参加の決定をしたときに、当該決定の日付等の事実及び強化計画の内容等を公表することとされております。

本日も議論いただいた両行に対する国の資本参加については、近日中に決定及び公表を行う予定となっておりますが、正式に公表されるまでは、本日の当審査会の開催は非公表の扱いとさせていただきます。

今回の審査会の議事要旨につきましては、審査会運営規程に基づき速やかに公表する予定です。また、議事録につきましては、こちらも審査会運営規程に基づき、会議から3年を経過した後には公表することとしたいと考えております。

なお、本日の配付資料につきましては、お持ち帰りいただいて結構ですが、すべての資料が非公表となっております。資本参加の決定後におきましても、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、取扱いにご留意いただきますようよろしくお願いいたします。

最後になりましたが、畑中局長、もしよろしければ一言お願いできますでしょうか。

○畑中監督局長 畑中でございます。本日はお忙しいところ、お集まりいただきましてありがとうございました。

おかげさまでと申し上げたほうがよろしいのかどうか分かりませんが、今年度までに資本参加をさせていただきました案件は10行にのぼるわけでございます。109行ぐらい地銀がある中

で10行と、それなりの重みを感じているわけでございます。

今日のご議論を拝聴しての感想でございますけれども、1つは、この計画というのはあくまでもミニマムなプラクティスということで、我々行政サイドも含めて、ベストプラクティスを追求していく必要があるというふうに思っております。本日の両行も含めまして、当初提出された計画に甘んずることなく、これをさらにバージョンアップしていく努力を私どもはしていかなければならないと、そういうふうなことを1つ申し上げたいと思います。

それから2点目は、この措置はこの4月から2年で切れます。同様に自己資本比率規制の弾力化措置も2年という時限でございます。たまたまそろっている部分もございしますが、したがって、この4月以降も金融機能強化法につきましては、やはり責任ある経営判断を求めていくときの有力なツールとして活用してまいりたいと思っております。

3点目は、今日のご意見でもたくさん出ておりましたが、何と言いましても借手の企業の付加価値を高めると言いますか、今日はソリューションの提供能力という言い方を皆さんはされておりましたが、これに光を当てて、もっと具体的な形で、貸手も借手も、あるいは行政サイドも、共有をしていく必要があるという気がいたします。先日の財務局長会議で、各局長に借手のところを回って、どういうサービスを希望するのか、借手のご意見を伺ってきてくれと言いました。これは借りる人の金融機関に対する、あるいは金融機関を含めたいろんな地域の人たちに対するニーズ、需要をまずは把握する必要があると思います。

と同時に、それに応じてどういう知識なり、手法を提供していくかという供給、これは金融機関でございます。これをうまくマッチングをさせるということ。それから、この供給能力の向上、底上げを図っていかなければならない。この辺の実態的な、いわば金融仲介機能のバージョンアップというものを図りませんと、なかなか利用者利便の向上や、リレーションシップバンキングの浸透ということも図れませんし、今日ご議論のございました収益力の底上げということにもつながっていかないだろうと思います。

以上申し上げました3つぐらいの課題を頭に置いて、新年度も監督行政に努めてまいりたいと考えておりますので、引き続きご指導、ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。

本日はどうもありがとうございました。

○友永会長代理 本日は、お集まりいただきまして、誠にありがとうございました。終わります。

以上

お問い合わせ先

金融庁 Tel 03-3506-6000(代表)

監督局銀行第二課

(内線 3392、3228)
