

平成27年9月30日  
東京厚生信用組合

## 第2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2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3回会議は、平成28年1月頃に開催する予定です。

—記—

1. 日時 平成27年7月24日（金） 14:00～16:00

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）

稲葉 文男 （企画部長）

#### 4. 稲村理事長挨拶要旨

平成26年度は、お陰様で5年振りの黒字決算となり、復配も行うことができました。また、経営強化計画の計数目標についても5項目のうち4項目を達成することができ、総じてまずまずの成果を上げることができたものと考えております。

しかしながら、その内容と今後の展望を考えますと経営環境は非常に厳しく、課題が山積している状況に変わりはありません。

本日の会議は、平成27年1月に続き第2回目の開催となりますが、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、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。

- ・平成27年3月期決算概要
- ・経営強化計画履行状況
- ・現状の課題認識と業務運営方針

#### 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。

- ・社会福祉施設には、知的障害者施設、精神障害者施設、特別養護老人ホームなど、いろいろな施設があり、その規模も大小さまざま。平成27年度介護報酬の改正などにおいては、小さな事業所への支援がポイントであり、東京厚生信用組合がサポートできる対象だと思う。特に、小さな事業所では、貸借対照表を作成できないところもある。
- ・福祉業界の冊子等に東京厚生信用組合の広告・宣伝が掲載されていることは承知しているが、印刷だけではなく、実際に会合等に出席して、顔を合わせ、東京厚生信用組合を知ってもらうことが大切ではないか。
- ・福祉事業所の建設のための土地情報の提供に努めているようであるが、最近は、児童保育、障害者施設、高齢者施設は、小規模化が求められており、このため、一般住宅を改装して、それらを施設として転用することを考えているところも多い。また、地域住民による活動として「サロン活動」が注目され、今、話題の「空き家」の活用が考えられている。「空き家」となっている物件は、相続等で権利関係が複雑となってケースが多いが、こういった面での情報提供も各社会福祉協議会、施設団体等は欲している。

- ・低金利攻勢による他行肩代りの対応に苦慮しているようであるが、日常的な接触をしっかりとって、経営ノウハウや事業承継ノウハウの提供等、金利だけが取引のベースではないことを指導できるような関係を作ることが大事だと思う。
- ・医師に対するアプローチについて、新商品を開発するなど一生懸命取り組んでいるようであるが、推進にあたっては、東京厚生信用というネーミングをもっと前面に出した方がいいのではないかと。  
様々なネットワークを活用して医療機関や医師の紹介の開拓を進めた方がよいと思う。
- ・職員の意識改革が重要となるが、過去の経験から、マンネリは一番避けなければならない。経営者は、いつも同じことを言ってしまうがちであり、職員は、また、経営者が同じことを言っているということになる。よって、マンネリにならないように、経営者は常に視点や意識を変えて、取り組む必要がある。
- ・信用組合であろうが、一般企業であろうが、人を育てていくことが一番大切である。仕事を行うのは、最終的には人であり、教育と人材の育成が一番大切である。
- ・平成27年3月期は、縮小均衡の中で収益が確保できたようであるが、組合も認識している通り、コスト削減も限界にきており、今後コア業務純益を計画通りに上げていくには、相当、ハードルが高いと思われる。  
次期の経営強化計画を策定するに際しては、東京厚生信用組合の適正規模（業容、要員、店舗体制など）をしっかりと見極めていくことが重要ではないか。また、新しい商品も考えていかざるを得ないのではないかと。

## (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。

業務運営に奇策はないので、今後も経営強化計画達成に向け地道に頑張っていく所存ですが、併行して、次期の経営強化計画策定のための準備を進めていく必要があります。

今後も、委員の皆様のご意見も頂戴しながら、この大きな課題に取り組んでまいりますので、引き続きご支援・ご指導を賜りますよう、よろしく願いいたします。

以上