

ごあいさつ



皆さまには、平素より紀陽銀行をはじめ紀陽フィナンシャルグループをお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

この度、私どもの業績や主な取り組みなどについて、皆さまのご理解を深めていただくために「ディスクロージャー誌 2007」を作成いたしました。

平成18年10月にスタートいたしました「新」紀陽銀行は、「経営基盤の強化」「地域経済への貢献」「多様かつ高度な総合金融サービスのご提供」を基本姿勢として、「お客さまから選ばれ続ける銀行」の実現をめざしております。

皆さま方には、引き続き変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

平成19年7月

株式会社紀陽ホールディングス

取締役社長 **片山博臣**

新しい地域金融グループとして邁進いたします

紀陽フィナンシャルグループは、持株会社紀陽ホールディングスのもと、紀陽銀行を核とするグループ会社で構成され、それぞれの強みをいかした金融総合サービスを提供してまいります。

地域のお客さまとの質の高いコミュニケーションを重視することで、お客さまの多様なニーズに的確に対応し、地域経済発展のお役に立つとともに、これまでにない新しい価値を創造してまいります。

これからも地域とともに…紀陽フィナンシャルグループにご期待ください。

KIYO

FINANCIAL GROUP

紀陽フィナンシャルグループの誓い

お客さまへの誓い

環境変化に積極的に対応し、常に創意工夫に心がけ、安全性に十分配慮するとともに、紀陽フィナンシャルグループの総合力を発揮することにより、真にお客さまに喜んでいただける質の高い金融商品、サービス、的確な判断に役立つ情報を提供し、お客さまの発展に貢献します。

株主への誓い

経営の健全性を確保し、経営基盤の強化と企業価値の向上に努め、適正な利益還元をめざします。
透明な経営に徹し、株主・投資家等に経営情報を公正かつ適時適切に公開します。

地域社会への誓い

地域社会への感謝の気持ちを忘れることなく、総合金融サービスの提供者として社会的責任と公共的使命を十分認識し、健全かつ透明な事業活動を通じて、地域社会からの揺るぎない信頼の確保に努めます。
地域社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは、断固として対決します。

紀陽フィナンシャルグループ行動憲章

1. 信頼の確保
2. 法令やルールの厳格な遵守
3. 質の高い金融サービスの提供
4. 社会とのコミュニケーションの推進
5. 従業員の人權の尊重等
6. 環境問題への取り組み
7. 社会貢献活動への取り組み
8. 反社会的勢力との対決

KIYO FINANCIAL GROUP

紀陽フィナンシャルグループ

株式会社紀陽ホールディングス

金融持株会社

株式会社紀陽銀行

銀行業

紀陽情報システム株式会社

ソフトウェア開発業務等

紀陽ビジネスサービス株式会社

事務代行等

阪和信用保証株式会社

信用保証業務

紀陽リース・キャピタル株式会社

リース業務・株公開支援・コンサルティング

紀陽ビジネスファイナンス株式会社

融資業務

株式会社紀陽カード

クレジットカード業務・JCB/VISA

株式会社紀陽カードディーシー

クレジットカード業務・DC

和歌山銀カード株式会社

クレジットカード業務・UFJニコス



株式会社 紀陽ホールディングス

設 立 日 平成18年2月1日
 所 在 地 和歌山市本町1丁目35番地
 資 本 金 583億5,000万円
 事 業 の 内 容 銀行等子会社の経営管理、ならびにそれらに附帯する業務
 上場証券取引所 東証・大証一部

株式会社 紀陽銀行

設 立 日 明治28年5月2日
 所 在 地 和歌山市本町1丁目35番地
 資 本 金 800億9,600万円
 店 舗 数 102店（和歌山県67カ店、大阪府32カ店、
 奈良県2カ店、東京都1カ店）

従 業 員 数 1,993名（出向者を除く）

※資本金、店舗数は平成19年5月31日現在。

※従業員数は平成19年3月31日現在。

地域の皆さまにきめ細かなサービスを提供しながら、 地域社会から真に信頼される金融グループを目指します。



合併後半年を振り返って

紀陽銀行と和歌山銀行の合併は、「法的合併」、「システム統合」、それに「店舗統廃合」の3つを一度に実施するというものでした。

今までの金融機関の経営統合は、「法的合併」のあと、時間をかけて「システム統合」、「店舗統廃合」を実施するというのが通常であったと思います。しかしながら、近年、金融機関を取り巻く環境は大きく変化しており、私どもは、そのような中において、できるだけ早く、「新 紀陽銀行」の営業体制を整備し、変化に対応し、競争に打ち勝っていく強固な組織を構築する必要があると考えました。

ただ、合併を優先するあまり、公共的使命を担う金融機関として、お客さまにご不便をおかけするわけにはまいりません。「お客さまのご負担は最小限にとどめる。」ということを常に念頭におきながら準備を進めました。

特に「システム統合」については、一つ不具合が発生すると、すべてのお客さまに影響が及ぶ可能性があり、細心の注意を払って準備を進めなければなりませんでした。場合によっては銀行機能全体が麻痺してしまう可能性もあるだけに、最後の最後まで気が

抜けない状況が続きました。しかしながら皆さまの多大なるご協力のおかげで、順調に統合することができ、その後も安定稼働を続けております。

また「店舗統廃合」につきましても、経営統合のシナジー効果を最大限に発揮するために、両行の隣接している営業店25カ店の統合を一度に実施しました。お客さまにとっては、これまでお取引いただいていた支店が銀行の事情でなくなるのですから、ご迷惑をおかけすることになりました。

しかしながら、合併後は、紀陽銀行の新しい支店でお取引いただくことのメリットをできるだけ早く感じていただけたらいいよう、様々な取り組みを進めております。

具体的には、個人のお客さま専用店舗など新たな形態の店舗を新設したり、店舗外ATMの設置、コンビニ等との提携ATMの充実、インターネット支店の開設等、ネットワークの充実に取り組んでおります。

ただ、店舗などハード面の整備だけでは、お客さまに本当にご満足いただくことはできません。やはり、お客さまとの「フェース・ツー・フェース」のお付き合いが最も重要であります。平成19年1月には人員再配置により、営業部門をはじめお客さまとの接点強化を図りました。

紀陽銀行とお取引いただくメリットを感じていただくためには、お客さまと接する「人」が重要であります。合併後は予想以上に行員の融和が進んでおり、時には切磋琢磨しつつ、人材面でも合併のシナジー効果が現れつつあると感じております。

中期経営計画の進捗状況について

昨年、10月に「新 紀陽銀行」として新たなスタートを切り、同時に「攻めの経営」へ舵を切るため「第1次中期経営計画」をスタートいたしました。

おかげさまで計画初年度であります平成19年3月期につきましては、計画通りの業容の拡大と財務体質の改善を図ることができました。これもひとえに皆さまのご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

この計画は「お客さまの満足を第一とする心（ハート）を大切に、お客さまの良き相談相手として知恵（ブレイン）を絞り、汗をかき行動（アクション）する」ことを基本的な考え方として、「ハート&ブレイン・アクションプラン」と名づけ、平成21年3月期を終期としております。また、私どもが目指すべき銀行を「お客さまから選ばれ続ける銀行」と定めております。

計画初年度はボリューム面、収益面等すべての項目において目標とする数値を達成することができましたが、他金融機関との厳しい競争環境の中、いかに収益力の向上を図るかが大きな経営課題であると認識しております。また、私どもは地域金融機関として地元の中小企業、個人事業主のお客さまに対して円滑に資金をご提供するという重要な役割も担っていることも忘れてはならないと考えております。





「お客さまから選ばれ続ける銀行」をめざし、目標達成に向け着実に取り組んでいます。

今後の事業展開について

私がかねてより申し上げておりますのは、「我々地域金融機関の発展は地元経済の活性化なくしてありえない。したがって、我々の役割は地域の皆さまにできる限りのサービスをご提供することであり、地域経済の発展に精一杯貢献することである」ということです。

しかしながらグループの中核企業である紀陽銀行ではこれまで、コスト削減を目的としたリストラを実施してきたため、店舗の閉鎖・営業人員の削減等により、不本意ながら、本来であれば地域金融機関の特徴であり強みであるお客さまとの接点を弱めてしまうという結果となりました。

「第1次中期経営計画」のなかで、基本姿勢の第一に「経営基盤の強化」を掲げましたのも、そういったお客さまとの接点強化を最優先課題としたいと考えたからであります。

紀陽銀行と旧和歌山銀行はかつて同じ営業エリアで競争相手としてしのぎを削ってまいりましたが、合併と同時に店舗統廃合を実施し、300名以上の人員が増加することとなりました。営業戦略上、地元をよく知った300名もの人員は、今後の事業展開を考えるうえで、欠かせない戦力であると考えております。既にこの人員の再配置などにより、専門的な知識をもった本部渉外担当者や営業店の店頭でお客さまのご相談を承る資産運用アドバイザー等、お客さまとのつながりを強化する取り組みに着手しました。

またここ数年で減少させた店舗についても、今後は「攻めの経営」への転換を図り、拠点を積極的に増加させていく計画です。新設するにあたっては、従来のようなフルバンキング機能を備えた店舗ばかりではなく、その地域の特徴やお客様のニーズに応じた特徴をもった営業拠点を開設したいと考えております。住宅地には個人のお客様のための資産運用相談を中心とした個人取引特化型店舗、商業地には経営相談や貸出専門の店舗といった具合です。

既に、今年の4月と5月に和歌山市と大阪府泉大津市に個人取引特化型店舗を開設いたしました。このような個人取引特化型店舗は「心のふれあいを大切に」という意味で愛称を「紀陽ハートフルプラザ」としており、今後も新規出店を進めてまいります。

また、事業性サービスの拡充のための拠点として、比較的小額の融資案件を専門的に取り扱うビジネスサポートセンターを和歌山県田辺市と大阪府岸和田市に新たに開設しました。また、同時に大阪府のベッドタウンとして需要の見込める奈良県大和高田市に住宅ローンセンターも開設しております。

こうしたネットワークを活用したお客様との接点を大切に、お客様にご満足いただけるサービスをご提供してまいります。

私ども金融機関を含め、わが国の企業では勝ち組と負け組が鮮明化しつつあります。この厳しい環境に勝ち残るための鍵は、いかに「敏感」に時代やお取引先のニーズを感じ、「迅速」に対応できるかに尽きると考えております。

例えば企業のお客様に対しては、単に融資業務をおこなうだけでなく、多角的な経営支援サービスを提供していかなければなりません。いち早くお客様のニーズを察知し、スピード感をもってご提案をおこなうことが必要であると考えております。

私ども地域金融機関は、地域経済の発展に貢献していくことが強く求められており、「敏感」と「迅速」をキーワードに、ビジネスマッチングや事業承継のお手伝い、M&Aの仲介、創業・新分野進出や株式新規公開の支援などによって、お取引先企業とともに、経営課題の解決に当たることが大きな役割であると考えております。現在、このような取り組みを支える専門部署を設置しておりますが、さらに強化する必要があると考えております。

このようにソフト・ハード両面でのお客様との接点強化を図るなかで、地域の皆さまの期待にお応えし、地域への貢献を果たすことで、皆さまから信頼・支持され「お客様から選ばれ続ける銀行」を実現してまいります。

