

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 2009」を作成いたしました。

今年度より、第2次中期経営計画がスタートいたしました。第1次中期経営計画の基本姿勢である「お客さまから選ばれ続ける銀行」を継承し、「顧客接点の強化と取引先数の増加」「経営管理態勢の強化」「公的資金返済に向けた態勢整備の完了」を目指して、より着実に、たゆまぬ前進をまいります。

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21年7月

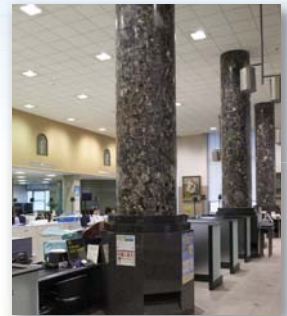
株式会社 紀陽ホールディングス

取締役社長 **片山博臣**

お客様のニーズを形に…

紀陽フィナンシャルグループは、新しい金融総合サービスを提供し続けてまいります。

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。



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

紀陽情報システム株式会社
ソフトウェア開発業務等

株式会社 紀陽カード
クレジットカード業務
JCB/VISA

紀陽リース・キャピタル株式会社
リース業務
株式公開支援
コンサルティング

株式会社 紀陽銀行
銀行業

阪和信用保証株式会社
信用保証業務

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/UFJ

紀陽ビジネスサービス株式会社
事務代行等

※平成21年6月30日現在
※和歌山銀カード株式会社は、平成21年4月1日に株式会社紀陽カードディーシーと合併いたしました。
※紀陽ビジネスファイナンス株式会社は、平成21年5月28日付で特別清算が終結しております。





紀陽フィナンシャルグループは、高い自己規律にもとづき、皆さまからの期待に真摯に応え、その社会的責任を果たしていくため、「紀陽フィナンシャルグループの誓い」および「紀陽フィナンシャルグループ行動憲章」を定めています。

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. 従業員の人権の尊重等
6. 環境問題への取組み
7. 社会貢献活動への取組み
8. 反社会的勢力との対決

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 583億50百万円
 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・大証第一部

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 800億96百万円
 店舗数 109店
 (和歌山県70カ店、大阪府36カ店)
 (奈良県2カ店、東京都1カ店)
 従業員数 2,061名(出向者を除く)
 ※資本金、店舗数は平成21年5月31日現在。
 ※従業員数は平成21年3月31日現在。





お客さまの満足を第一とする心を大切にし、
今後も「お客さまから選ばれ続ける銀行」を目指します。

～この1年を振り返って～

■ 昨年は、わが国の経済状況に激しい変化がありましたが、
紀陽フィナンシャルグループの経営環境はいかがでしたか。

片山 昨年度前半の日本経済は、その前の年に発生したサブプライムローンの問題や、原油・原材料資源価格の高騰などがあったものの、中国やインドといった新興国の成長によって、輸出を中心にゆるやかではありますが全体としては拡大基調が続いていました。

ところが後半に入ると、ご存知のように、9月のリーマンブラザーズホールディングスの破綻をきっかけに、米国の金融危機が欧州等を始めとして、瞬間に世界にひろがりました。結果として、わが国の実体経済にも深刻な影響を及ぼし、輸出の急減や設備投資の減少により企業収益は大幅に減少し、また雇用環境の悪化で個人消費も急速に冷え込むなど、非常に厳しい経済状況となりました。

当社グループの主要なエリアである和歌山や大阪についても、全国的な動きから少し時間を置きながらも、同じように輸出の減少、生産活動の低下、雇用環境の悪化と景気は減速し、個人消費も冷え込むなか、年度前半の緩やかな回復から悪化傾向へと急速に変化しました。大阪湾岸部での液晶パネルや太陽電池の工場建設、それらに関連する企業の進出等、一部では明るい動きも見られたものの、全体としてはやはり厳しい状況でした。

■ そのような厳しい経営環境下であって、最終利益は黒字を確保されていますね。

片山 経営環境悪化の影響は決して小さいものではなく、第1次中期経営計画の目標が未達となる指標もありましたが、経営基盤の強化については一定の成果を上げることができたと考えています。

最終、平成21年3月期は紀陽ホールディングスの連結当期純利益を約14億円確保することができました。厳しい状況の中でも、利益を確保できたのは、ひとえにお客さまのご支援のたまものであると心より感謝しております。

～第1次中期経営計画最終年度の成果について～

■ 昨年は、グループの第1次中期経営計画の最終年度でもありましたが、計画の成果はいかがでしたか。先ほどの経営基盤強化の成果とも併せてお聞かせください。

片山 おっしゃるように、昨年度は平成18年10月よりスタートした「第1次中期経営計画」の最終年度であり、その計画目標達成に向け役職員一同頑張っていました。

「ハート&ブレイン・アクションプラン」をサブタイトルとしたこの計画は、お客さまの満足を第一とする心を大切にし、お客さまの良き相談相手として知恵を絞り、汗をかき行動することを基本姿勢に、当社グループの中核となっている紀陽銀行が「お客さまから選ばれ続ける銀行」となることを目指してまいりました。そのために昨年度は、事業を営まれている方のための貸出業務特化型店舗を新大阪に、個人取引に特化したハートフルプラザを堺市内に1ヵ店、和歌山県内2ヵ店、新たに出店し営業体制の再構築をすすめました。計画を通じて、貸出業務特化型店舗は3ヵ店、ハートフルプラザについては5ヵ店、また住宅ローンセンターについては1ヵ所、ビジネスサポートセンターを2ヵ所増設することができました。

もちろん、店舗などのハード面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。フェース・ツウ・フェースのお付き合いを充実させていくために、営業人員を強化し、各店に資産運用アドバイザーや本部渉外担当者なども増員することで、お客さまのさまざまなご要望に、スピーディーにお応えできるよう図ってきました。こういった取り組みが、厳しい状況下の経営基盤を支える力になったと考えております。

～第2次中期経営計画について～

■ 今年度から、新たに第2次中期経営計画をスタートされるようですね。どのような姿勢で計画に臨まれますか。

片山 平成21年4月から平成24年3月までの3年間「～More & Steady～ たゆまぬ前進」をテーマに、新たに第2次中期経営計画をスタートしました。紀陽銀行が目標としている銀行像「お客さまから選ばれ続ける銀行」を継承し、これまで構築してきた営業体制をさらに活用することによって、より多くの地域の方々との接点を増やし、当行のお客さまとなっただけのよう取り組んでいきます。また、量的な拡大を目指すだけでなく、これまでのお客さまとの関係をより深め、総合的なお取引を推進することにより、当行とのお取引にご満足いただけるよう質的な転換も行い、量的・質的両面から財務基盤の強化を目指します。そして、公的資金返済に向けた態勢整備の完了を目指して、「より着実に、たゆまぬ前進」をしてまいります。

具体的には、これらの目標達成に向けて3つの主要な課題を設けました。1つ目は「地元エリアにおける競争優位の発揮」、2つ目は、「多様な顧客接点を生むための効率的な営業体制の構築」、3つ目が、「安定成長を支える組織態勢の強化」です。





■「地元エリアにおける優位性の発揮」とは、どのような取り組みでしょうか。

片山 和歌山県内および大阪府南部において、これまで展開してきた店舗や営業人員を活用し、安定的にボリュームを増やしていくために、取引先数の増加を強く意識した営業活動を行っています。和歌山県内では、お客さまのご支援により、すでにトップシェアを頂戴しております。貸出金については、すでに約45%のシェアとなっており、さらなるシェアの向上は限られていると思われるので、県内では、安定成長を持続するため調達力の強化がテーマになってきます。ご存じのように県内は、高齢者の方の割合が全国でも上位になっています。今後このシルバー層の方々へのア

プローチが重要であり、様々なチャネルを活用してシェア向上に取り組んでまいります。

また、大阪府南部においては、当行では約50年前から店舗を出していますが、「地元の有力地銀」としてより一層の存在価値を高める必要があると考えています。地元銀行となるためには、より身近なお付き合いが必要であり、多様な金融機能やサービスを気軽に提供できるインフラ整備があって初めて成り立ちます。店舗網や専門知識を有するスタッフを整備し、それをベースに営業活動を展開したいと考えていますが、来年には基幹系システムの更新を予定していますので、その後新規出店を含めた店舗戦略を検討したいと考えています。

■「多様な顧客接点を生むための効率的な営業体制の構築」とは、どのような活動ですか。

片山 お客さまお一人おひとりの満足度を最大限に高める営業体制を実現していく活動です。専門性の高い人材を育成し、お客さまのニーズを的確に捉えながら、付加価値の高い金融サービスをご提供したいと考えています。

このために、本部と営業店が連携して、専門知識を有するスタッフや公的機関、教育機関などの外部機関も活用するなど、社内外のネットワークを含んだ、より進んだサービス体制を確立していきます。

また、営業店業務の補完を行うとともに、より効率的な営業体制を構築するため、コールセンターの機能充実を行う予定です。本格的な活動は夏以降になりますが、アフターフォローやテレホンバンキングの充実により、お客さまとの接点強化に努めます。

さらに、コールセンターの増員にあたって、和歌山県が実施している緊急経済対策「和歌山で働きますか!プロジェクト」に当行も参加しており、通常の採用枠とは別の新たな採用を行っています。これは、地域の雇用安定にわずかでも貢献できればという思いで取り組ませていただきました。

■「安定成長を支える組織態勢の強化」については、どうでしょう。

片山 先ほどの営業体制の強化にも関連しますが、お客さまとのリレーションを強化し、良き相談相手となることで、お客さまが抱える問題を早い段階で解決できる、そのような



態勢作りにも力を入れていきます。また、経費等あらゆるコストの管理を強化し、収益を高め
ていく経営管理態勢の整備にも努めてまいります。

～社会的活動と金融機関としての使命～

**最近CSR(企業の社会的責任)や環境問題が取りざたされていますが、
どのように考え、どのような取り組みをなさっていますか。**

片山 地域に根ざす銀行として、地元事業主の方への融資、資産運用のご相談等、
地域の皆さまへの取り組みがCSR活動だと捉えています。地域経済の発展に寄与す
ることが私どもの社会的責任であり、そのために何ができるか、地域の皆さまと共存共栄
するために最善のことに取り組んでいきたいと考えております。

環境問題については、夏にはグループ全社役職員の服装にエコスタイル(クール・ビズ)
を導入しています。また、紀陽銀行では、社内LANを活用した紙使用量の削減やゴミ分別
活動を徹底させ、資源リサイクルに貢献しています。さらに地域に根ざしたエコ活動として、
和歌山県下の企業の森活動への参画、地元での清掃活動などにも、役職員一体と
なって取り組んでいます。

ISO認証取得や環境に配慮した設備投資向け融資、エコ車両購入向けローンなど、
商品・サービスを通じた環境保全への貢献や、最近では他企業との提携による省エネを
推進する「エスコ事業(省エネ促進事業)」にも取り組んでおります。

**最後に、銀行にとって、最も大切なことはどのようなことだと
考えておられますか？**

片山 私は常々、「地域金融機関の発展は、地元経済の発展無くしてはありえない。
従って、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事であり、地域
経済の発展に精一杯貢献することである」と申しております。すべての企業活動を
通じて、ソフト、ハード両面でお客さまとの接点強化を図りながら、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、そして、その結果として皆さまから信頼・支持され
「お客さまから選ばれ続ける銀行」が実現するものと考えております。

さらに、公共性が高く、信用が第一である金融機関にとって法令等遵守、コンプライ
アンス態勢の強化は極めて重大です。このために、まず紀陽ホールディングスとして、社外
の有識者で構成される法令等遵守強化を目的としたコンプライアンス委員会を設置して
います。また、紀陽銀行として、法令等遵守にかかる「コンプライアンスオフィサー」を任命
しています。これは、職員への法令順守指導を行うとともに、職場における問題点や悩み
などの相談にも対応するものです。コンプライアンスオフィサーは、労務環境や組織のあり
かたなど、改善すべき点があれば本部への提言も行います。社内の環境を自律的に整備
することで、高いコンプライアンス意識を維持する仕組みです。

銀行として、最も大切なこれらの取り組みに注力しながら、第2次中期経営計画の達成
に向けて、役職員一同全力で挑みます。皆さま方には、引き続きご支援、ご愛顧賜りませ
んようお願い申し上げます。

自然環境保護や地域経済の発展の為に、我々ができることから
地元の皆さまとともに取り組んでまいります。

