

ごあいさつ

皆さまには、平素より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 2010」を作成いたしました。

第2次中期経営計画がスタートし1年が経過いたしました。「お客さまから選ばれ続ける銀行」を基本姿勢とし、「顧客接点強化と取引先数の増加による着実な成長」「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22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

お客さまのニーズを形に…

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。



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

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
コンサルテイング

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/UFJ

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

阪和信用保証
株式会社
信用保証業務

紀陽ビジネス
サービス株式会社
事務代行等



※平成22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. 法令やルールへの厳格な遵守
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

紀陽フィナンシャルグループの経営方針

①総合的な金融サービス提供体制の構築

地域経済の特性を捉え、お客さまのニーズにあった総合的な金融サービスをグループ一体となって提供できる体制を構築いたします。

②地域経済への貢献

地域特性に応じた円滑な資金のご提供を通じて、地域金融の安定化を図り、地域経済の発展に貢献する金融グループをめざします。

③経営基盤の強化

さらなる経営効率の向上、収益基盤の強化・拡大を図ることで、経営基盤を一層強化し、盤石な経営体制の構築をスピーディに実現することをめざします。

④多様かつ高度なサービスのご提供

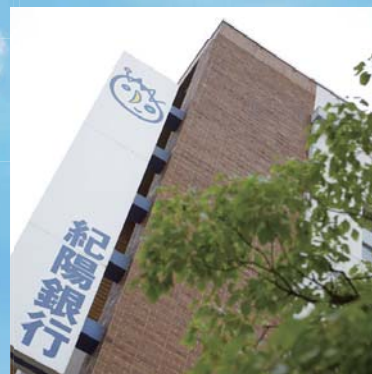
お客さまの満足を第一に考え、多様化するお客さまのニーズに対して、高度で、かつきめ細やかなサービスを提供することで、地域のお客さまから常に高い支持を得て、豊かな地域社会づくりに貢献してまいります。

高格付の取得・企業価値(株価)の向上を図る

収益力の
向上

自己資本の
充実

健全な
財務体質



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 2,144名(出向者を除く)

※資本金、店舗数は平成22年5月31日現在。

※従業員数は平成22年3月31日現在。

Top Interview

片山社長に聞く

更なる営業力の強化により、大阪府南部の
有力な地元銀行として認知と支持の向上を目指す



～この1年を振り返って～

昨年は新興諸国を中心とした世界経済の改善などにより、企業収益にも好転の兆しがみられました。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 昨年度の日本経済は、やはり一昨年の世界的な金融環境の悪化から脱しきれず、自律的な回復力が弱い中依然として低迷し、雇用情勢の悪化やデフレ傾向の強まりなど、景気の二番底懸念が取りざたされる状況が続きました。このような中、エコポイント制度をはじめとする経済対策の効果などにより個人消費が徐々に持ち直し、また、諸外国における公共投資や消費刺激策などにより輸出や生産に回復の動きが見られる状況となりました。

当社グループの主要な営業エリアである和歌山県や大阪府においても、全国同様、経済対策効果などにより個人消費や公共投資に回復の兆しがみられました。しかしながら、大企業については回復の兆しが見られてはいるものの、中小企業までその効果が及ぶのはまだまだもう少し先のことだと思われます。主なお客さまである中小企業や個人事業主の皆さまにとっては、大変厳しい1年だったと思います。

最終、紀陽ホールディングスの平成22年3月期の連結の経営成績は、紀陽銀行で債券関係損益の改善によるその他利益の増加などにより、経常利益は前期比151億円増加の66億円となりました。当期純利益は前期比44億円増加の58億円となりました。

紀陽銀行単体では、業務粗利益は前期比106億円増加の589億円、当期純利益は前期比46億円増加の75億円でした。

計画策定時に想定した以上に市場金利が下がり、また預かり資産販売の低迷もあって、資金利益や役務利益といった銀行の基本的な収益は厳しいものとなりましたが、ほぼ計画通りの業績を確保できたと思っております。

～第2次中期経営計画の1年目を終えて～

昨年はグループの第2次中期経営計画がスタートして1年目。成果はいかがでしたか。

片山 第2次中期経営計画で最も力を入れているのは、地元エリア（和歌山県と大阪府

南部)における競争優位の発揮です。当行は和歌山県が本来の地元エリアであり、それ自体は今後も変わることはないのですが、大阪府南部にも古くから店舗を展開していました。このエリアのお客さまにも和歌山県と同じように「地元銀行は紀陽銀行」と認識していただけるようにしたいというのが今回の計画の基本になっています。大阪府と和歌山県にまたがる広域をカバーするという優位性を最大限に発揮していくつもりです。

最近では先端企業である太陽電池関連の大手企業の工場が、堺市や貝塚市といった大阪南部のバイエリアに進出してきており、マスコミ等にも取り上げられて話題となっていますが、実はこの堺市以南の大阪府南部地域は、和歌山県の2倍近くの企業があるマーケットです。事業者向け融資残高は既に大阪府内が和歌山県内を上回っています。当行の融資残高の約3割が住宅ローンですが、特に大阪市や大阪府南部は住宅ローンの競争が激しく激戦区となっています。

また、堺市は人口が80万人の政令指定都市ですが、ここを本拠にする金融機関がなく、当行にとって重要な地域として位置づけられます。大阪府南部はまだまだ発展の可能性が大きいエリアだと言えます。

当行は、この大阪南部地域に既に26カ店の店舗を展開し多くの営業戦力を投入していますが、今後も引き続き経営資源を重点配分していくつもりです。お客さまに満足していただくには、コミュニケーションや接点の強化は絶対に必要だと判断しておりますし、人員の増強だけでなく、できればハード面での展開ももう少し考えたいと思っております。

法人分野での営業担当者の増員については、平成21年10月に堺市を中心とした大阪府南部に重点をおいた戦力強化を行いました。新たに堺市に法人新規開拓室を設け、大阪市内との2拠点制としました。また、堺市の新規開拓室は10名体制とし、法人部門での増員した20名の半数を配置することで、堺市周辺での中小企業取引先の開拓を強化しております。また、店舗施策については、現在も検討を続けている途中ではありますが、新規出店を含めまして、数カ店程度の強化を進めていきたいと考えております。

一方、今後高齢化が進むと予想される和歌山県内においては、経済規模の拡大は厳しいものと思われ、貸出シェアについては高いシェアを維持し、預かり資産を含め預金等調達重視の地域と考えております。

中小企業のお客さまに対してどのような取り組みをなさっていますか。

片山 これまで事業承継やM&A、経営改善サポート等中小企業のお客さまに対して支援させていただいておりましたが、新しい取り組みも始めております。地元中小企業の経営強化を目的に和歌山県と包括協定を結び「中小企業中核人材導入支援事業」や「成長企業育成支援事業」を始めたのがその一例です。これは成長の見込まれる中小企業と企業の中核となる人材をマッチングすることで、社長の右腕になるような人材を派遣し地域のリーディングカンパニーを育成するものです。また、「成長企業育成支援事業」も、県から予算をいただいで3~5人程度の専門家によるチームを組み、中小企業の経営改善や新規事業内容等を検証し、3年に渡って専門家による課題解決を支援する制度です。厳しい経済環境の中で頑張るお客さまに対して地銀としての責任を果たせるものと大きく期待しています。





公的資金の返済についてはどのようにお考えでしょうか。

片山 第2次中期経営計画では、計画の基本テーマの一つとして、「公的資金返済に向けた態勢整備の完了」を掲げております。平成18年に(旧)和歌山銀行との合併に伴い受け入れた315億円の公的資金については、この計画期間中に内部留保を蓄積し、返済に向けての具体的なスケジュールリングを行いたいと考えております。

計画通りに進めば、平成24年3月期末には業容を拡大しながらも十分な自己資本を維持できる見込みで、返済原資の蓄積という点でも、公的資金の315億円を超える内部留保となる予定です。しかしながら、今後の経済動向によって左右される部分もあり、計画達成に向け、より一層努力していく必要はあると考えております。

～「お客さまから選ばれ続ける銀行」実現のために～

第2次中期経営計画の成否を左右するのは、どこまで「お客さまから選ばれ続ける銀行」になり得るかにあると思われまます。そのための取り組みをお教えください。

片山 第2次中期経営計画に掲げた最大の目標である「地元エリア(和歌山県と大阪府南部)での競争優位の発揮」も、お客さまから選ばれ続ける銀行にならなければ実現できません。やはり、第2次中期経営計画の目標は「お客さまから選ばれ続ける銀行」になることだと言えます。

そのためには、徹底してお客さまの満足度向上を追求するとともに、満足度を最大限高める営業体制を実現していくことが大切です。専門性の高い人材を育て、お客さまの多様なニーズに付加価値の高い金融サービスで応えること。そしてお客さまとの接点を強化していくこと、それが収益力強化にもつながります。

その一環として多用な顧客接点を生むための効率的な営業体制の再整備に着手しました。リテール面ではコールセンター(ハローサービスセンター)によるダイレクトチャネルの強化です。日ごろ接触が少なくサービスが行き届かないお客さまも多いのですが、営業担当者をいくら増やしても限界があります。少なくとも電話なりインターネットでの接点を持つ工夫が必要です。

そこでコールセンターのオペレーター席を23席から51席に倍増させました。当行は和歌山県の緊急経済対策「和歌山県で働きませんか!」プロジェクトに参加、和歌山県、大阪府在住の418名の応募者の中から厳正な選考を実施して採用させていただき、平成21年7月1日からコールセンターの戦力に加わっています。

コールセンターの役割はお客さまのお役に立つ情報を発信すること。大幅な人員増強によって、ご預金やサービスのご案内に加えて住宅ローンの固定金利期間終了のご案内など、新しいサービスをきめ細かく提供していくつもりです。

今年5月から新しいシステムに移行されました。これも「お客さまから選ばれ続ける銀行」になるための重要な要素だと思われまます。

片山 そのとおりです。銀行が正確かつスピーディーに業務を行う上で不可欠なものに勘定系システムがあり、このでき具合が、経営効率の向上はもちろん、お客さまの満足度向上にもつながります。

ダイレクトチャネルを充実
「お客さまから選ばれ続ける銀行」へ邁進

当行では、今年のゴールデンウィークに新システムへの移行に伴う、ATMの臨時休止をさせていただくなどお客さまにご迷惑をおかけしましたが、本年5月4日に新しいシステム「Bank Vision」への移行を無事に完了いたしました。これは新技術を駆使したオープン勘定系システムで、プログラム部品の相互利用が容易になるなど汎用性に優れ、経済性や柔軟性の面で利点があります。また、これまで以上に安定したシステムでもあります。

この新システムの特徴を生かして、新規業務への対応や新商品・新サービスの迅速なご提供等をおこない、お客さまにご満足いただけるよう努めてまいりたいと思っております。

年金受給者向けサークル「<キヨー>ふれあい倶楽部」をこのほどリニューアルされました。評判はいかがでしょうか。

片山 昭和62年に発足した年金受給者向けサークル「<キヨー>ふれあい倶楽部」を今年1月に全面リニューアルしました。優待割引サービスの該当店舗数を数百店に増やし、将来は1000店ほどにしたいと考えています。また、著名人・芸能人の講演会やセミナー、カルチャースクールへの無料ご招待、名産品プレゼントなど、サービス内容を大幅に強化しました。

おかげさまで、予想以上のご好評をいただき、喜んでおります。特に講演会やカルチャースクールには多数のご応募をいただき、開催場所をより大きな会場へ代えるなど、担当者は「うれしい悲鳴をあげている」状態です。リニューアルしてよかったですと思っています。今後もさらにお客さまに満足いただけるサービスの提供を目指して、充実させていくつもりです。

お客さまだけでなく従業員の満足度向上にもつながる信託型従業員持株インセンティブ・プラン導入を決められました。どのようなものでしょうか。

片山 平成22年2月の取締役会で、信託型従業員持株インセンティブ・プランの導入を決議しました。これはグループ従業員に対する中長期的な企業価値向上へのインセンティブを付与、従業員の経営参画意識を高めて業績向上につなげることを目的としたものです。

まだまだ厳しい経済環境が続くと思われませんが、第2次中期経営計画の達成を通じて、「お客さまから選ばれ続ける銀行」により近づくことを目指してまいります。皆さま方には引き続きご支援、ご愛顧たまわりますようお願い申し上げます。

