

## 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。  
東日本大震災により被災された皆さまには、心よりお見舞い申し上げます。

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 2011」を作成いたしました。

第2次中期経営計画は今年度が3年計画の最終年度となります。  
「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23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、金融持株会社である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

# KIYO

## FINANCIAL GROUP

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

紀陽ビジネス  
サービス株式会社  
事務代行等

紀陽リース・  
キャピタル株式会社  
リース業務  
ベンチャーキャピタル業務

株式会社  
紀陽カード  
クレジットカード業務  
JCB/VISA

※平成23年6月30日現在

## 紀陽フィナンシャルグループ行動憲章

### 1. 信頼の確保

地域金融グループとしての社会的責任と公共的使命を十分認識し、健全な業務運営を通じて、内外社会からの揺るぎない信頼を確立します。

### 2. 法令やルールの厳格な遵守

あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、誠実かつ公正な企業活動を遂行します。

### 3. 質の高い金融サービスの提供

お客さま本位で、安全性にも十分配慮した質の高い商品・サービスを提供し、お客さまの発展に貢献します。

### 4. 社会とのコミュニケーションの推進

経営等の情報を公正かつ適時適切に公開し、透明な経営に徹します。

### 5. 従業員の人権の尊重等

従業員の人権、個性を尊重するとともに、安全で働きやすい環境を確保します。

### 6. 環境問題への取り組み

地域の環境保護活動に参画するとともに、環境保全に寄与する金融サービスを提供するなど、環境問題に積極的に取り組みます。

### 7. 社会貢献活動への取り組み

地域社会が存立基盤であることを自覚し、地域社会とともに歩む「良識ある企業市民」として、積極的に社会貢献活動に取り組みます。

### 8. 反社会的勢力との対決

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は、高い自己規律に基づき、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」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 東証第一部  
※平成23年4月3日、大阪証券取引所への上場は廃止いたしました。

### 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 107店  
(和歌山県68カ店、大阪府36カ店)  
奈良県2カ店、東京都1カ店  
従業員数 2,221名(出向者を除く)

※資本金、店舗数は平成23年5月31日現在。  
※従業員数は平成23年3月31日現在。



変化が激しい時代だからこそ、  
「お客さまから選ばれ続ける銀行」を  
目指す姿勢は揺らぎません。

# TOP INTERVIEW



■ 昨年は外需の復調などを背景に、国内にも景気回復の兆しがみられましたが、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 昨年度の日本経済は、新興国やアジアを中心とした輸出が上向きとなり、年度前半には生産活動にも回復の動きがみられました。また、政府の経済対策によって個人消費の拡大がみられるなど、景気は概ね改善へ向かいました。しかしながら年度後半、「エコカー補助金」などの終了に伴って生産関連と個人消費がともに落ち込みをみせ、景気回復のテンポも鈍化しました。

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、企業の生産活動や公共投資などが回復基調となり、個人消費も持ち直していましたが、後半の政策効果の剥落の影響を受け、経済は足踏み状態となりました。

一方、そんな中でも、和歌山県内の工業団地へ新たな企業進出計画はみられました。また、関西広域連合が発足したことや、京奈和自動車道をはじめとする高速道路網や和歌山・大阪間を結ぶ幹線道路網の整備が進められたことなどもあり、今後の地域経済発展のステップボードとなる明るい話題もいくつかみられました。また、今年3月11日には東日本大震災が起り、続いて原発事故という大災害が発生しました。その影響は、わが国の生産活動の広い領域に及んでおり、今後の景気に、強い下押し圧力が続くことが懸念されます。

当社グループ営業エリア内でも、サプライチェーンの寸断によって製造業を中心に生産活動が低下するなどの影響が出ており、消費者意識の冷え込みなども相まって、地域経済の先行きも依然として先が見えにくい状況です。こうした経済環境の中で、当社グループは、営業体制の強化や様々な金融サービスの提供に取り組み、収益基盤の中心である中小企業



などへの貸出金の増強と、個人のお客さまに対する預金、預かり資産などの販売拡大に努めてきました。

その結果、紀陽ホールディングスの平成23年3月期の連結の経営成績は、中小企業向け貸出や住宅ローン、預金などの残高増加と国債等への投資増加で資金利益が伸びたことから、経常利益は前期比46億円増加の112億円、当期純利益は前期比8億円増加の66億円となりました。紀陽銀行単体では、業務粗利益は前期比横ばいの588億円、当期純利益は前期比約8億円増加の83億円でした。

また、営業経費につきましては、紀陽銀行における新基幹系システムの導入に伴い増加いたしました。今年度以降はシステムの稼働により更なる業務効率化を行い収益拡大を図っていきたく思います。

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

片山 第2次中期経営計画では「お客さまから選ばれ続ける銀行」を目指す銀行像としており、「地元エリアにおける競争優位の発揮」を最も重要な戦略として取り組んできました。当行は、創業の地である和歌山県とともに、大阪府南部も主要営業エリアとしており、古くからこの地域の開拓に力を注ぎました。堺市以南のこのエリアは、他行が本店を構えていないこともあり、当行にとって極めて発展性の高いマーケットです。今回の経営計画においても、堺市以南地域への積極的な戦力投下を行った結果、平成23年3月期のエリア別業績では大阪府内の預金残高が前期比415億円の増加、貸出金残高が前期比420億円の増加となっています。

当行が目指している「和歌山県と大阪府にまたがる広域

カバー」は、一足飛びに達成できる目標ではありませんが、店舗、人員など経営資源を的確に配備することで着実に達成へと近づけたいと考えています。

### ■ 第2次中期経営計画のもう一つのテーマ「多様な顧客接点を生むための効率的な営業体制の構築」の進捗はいかがでしたか。

片山 第2の主要戦略「多様な顧客接点を生むための効率的な営業体制の構築」については、課題となるのはやはり「お客さま満足度の最大化」だと考えています。計画2年目となった昨年は、一昨年に続いてお客さまとの接点となるサービスや商品の充実を目指しました。特に、個人のお客さま向けサービスの中で大きな評価をいただいているのが、年金受給者向けサークル「<キヨー>ふれあい倶楽部」です。一昨年に、優待割引サービス該当店舗数の増加や著名人の講演会無料ご招待などのサービス内容を強化した結果、リニューアルに対して予想を超えたご支持を得ることができました。無料ご招待講演会やセミナーなどへのご応募も毎回、定員を大きく上回る盛況ぶりでおかげさまでリニューアル1年にして当行を代表するサービスと言えるまでに成長いたしました。

当行は、この「<キヨー>ふれあい倶楽部」に代表されるように、シニアのお客さまへの戦略に注力しております。まもなく年金を受給されるプレ年金層を意識した取り組みとして、社会保険労務士による年金相談会を和歌山県内や大阪府南部で開催しております。特に今後、高齢化が進むと考えられる和歌山県内において、これらのサービスは安定した預金調達の戦術として重要度が増すため、さらに展開を強化していくつもりです。



## お客さま満足の最大化のために 「知恵を絞り、汗を流す」 事業展開こそが当社グループの強みです。

景気の先行きが不透明な中、個人のお客さまの資産形成のニーズは今後も高まるものと予想されますが、当行においても昨年は、資産運用の提案力を高める取り組みとして専門スタッフの増強を行いました。投資信託などのリスク商品の専門知識を持つ人員を新たに登用し、営業店窓口へ配備するとともに、窓口担当者をサポートする本部スタッフも増員し、お客さまからのご相談に即対応できる体制を整えています。預かり資産の増強を図るとともに、店頭・対面による、より細やかなコンサルティングを実践していくことによって、「紀陽銀行ファン」のお客さまをお一人でも増やしていければ、という思いで取り組みました。

また、昨年9月には「大阪中央支店」を大阪市の御堂筋沿いに新築移転しました。大阪市の交通やビジネスをつなぐメインストリート・御堂筋という理想的なロケーションにたつ新拠点であり、個人のお客さまから、大阪市内に数多くおられる事業主のお客さままで、幅広く便利にご利用いただけることと思います。大阪中央支店の新築移転を契機に、「大阪中央住宅ローンセンター」を同支店に併設し、鶴見と西田辺にあった住宅ローンの拠点を、この大阪中央住宅ローンセンターに統合しました。当行の様々な商品・サービス窓口である支店と住宅ローンセンターが隣り合うことで、ワンストップサービスの利便性も高まり、お客さま満足の向上につながるものと考えています。

### 中小企業のお客さまに対してはどのような取り組みをされていますか。

片山 地元中小企業の皆さまへの支援は、当行の最も重要な業務の一つです。昨年は、新しい取り組みをいくつか

スタートいたしました。その一例が、お客さま企業へのサービス提供力を高めるための「企業接点強化ヒアリングシート」の導入です。企業支援の重要なポイントの一つは、「お客さまの経営課題の正確な把握・分析」ですが、実際は、個々の営業職員や支店によって情報の把握量や精度に差が生じています。それをより高いレベルで標準化できる情報シートを作成し、支店・本部間で情報を共有することで、よりの確な提案を行えるようにと考えています。

また、アジアを中心とした海外進出を計画するお客さまを支援する「グローバル・サポート・デスク」を営業推進本部内に設置しました。以前より海外へ事業展開される企業のサポート業務を行ってききましたが、今後は支援業務に特化した担当スタッフを配備し、外部団体との連携などを通じて、コンサルティングや提案を充実させていきます。

当行の事業者向け融資残高は、すでに大阪府内が和歌山県内を上回っており、大阪府内での法人マーケットへの取り組みは、攻守ともに重要度を増しています。そういった認識から、一昨年は堺市を中心とした大阪府南部に重点を置いた戦力増強を行いました。営業店での法人営業担当者を増員し、また、大阪市内に拠点を置いて活動していた「法人新規開拓室」を堺市内にも設置し、大阪市内との2拠点体制で取引先数の増強を推進しました。昨年はその成果が着実な形で現れてきたものと考えています。平成23年4月には法人新規開拓室の要員をさらに増員配置し、新規開拓に特化した活動を強化しており、今後も相応の効果が見込めると考えています。

### 公的資金の返済についてはどんな進捗状況ですか。

片山 平成18年に(旧)和歌山銀行との合併に伴い315億円の公的資金を受け入れていますが、その返済のための内部留保蓄積と返済の態勢整備の完了は、今回の経営計画の基本テーマの一つとなっています。公的資金を活用して時間を買って、業容の拡大を図りつつ、資産の質も改善させるという目標を推し進めるとともに、自己資本の水準も順調に上昇してきております。

計画2年目を経た現在、内部留保の蓄積は順調に進んでおり、平成24年の3月末には公的資金の金額を上回る水準の内部留保が蓄積できる見込みです。自己資本比率、TierI比率とも上昇しており、加えてTierIに占める繰延税金資産の比率も低下しており、資本の質も向上しております。現段階では、自己資本比率規制改正の行方を見定める必要がありますが、今期終了時点では公的資金の一部返済を検討していきたく考えております。

**最近企業のCSR(社会的責任)活動がよく話題になります。**

**紀陽フィナンシャルグループではどのようにお考えでしょうか。**

片山 地元への経済貢献を企業姿勢とする当行にとっては、銀行としての本業こそがすなわちCSRだと考えています。その一方で、紀陽フィナンシャルグループとして、地域のスポーツや文化の発展に何らかの形で貢献できればという思いを長年抱いておりました。

今回、その具体策として、紀陽ホールディングスで女子バスケットボール部を設立し、2015年に開催予定の和歌山国体(紀の国わかやま国体)への出場を目指すことになりました。今年4月に設立したばかりであり、まだ日は経ちませんが、今後、地域の子ども達に対してバスケットボールの指導育成活動を行いながら、地元から愛されるチームを目指して邁進していきたいと思っておりますので、応援のほどをよろしくお願いいたします。

これまでも、当社グループでは、紀陽文化財団によるクラシックコンサートの開催や少年野球大会への協賛、また紀陽銀行による「小さな親切運動」など地域の文化やスポーツの発展、環境美化などの取り組みを行ってまいりましたが、今後も様々な形で地域社会の活性化に尽力したいと考えています。

**銀行業務の本質が問われる時代、社員一丸となって戦略・目標の達成を目指します。**

**第2次中期経営計画の最終年となる今年は、何を目指されますか。**

**また、今回の経営計画の終了以降の展望もお聞かせください。**

片山 計画の締めくりにあたる今年は、様々な意味で銀行としての仕事の本質が問われる年だと思えます。お客さまとの接点強化と取引先数増大という、いわば銀行業務の基本中の基本を着実に積み上げていくことが極めて重要になると実感しています。また、その努力を続ける限りは、これからの厳しい状況下においても道は拓けるはずで

第2次中期経営計画終了後については、公的資金返済の態勢整備完了の次のステップとして、公的資金の返済を計画通りに遂行すること、そして、株主還元の実現を図っていくことを大きな目標にしていきたいと思えます。

今回の震災の影響下で、金融経済の先行きには不安が伴っていますが、明確な戦略を持ち、社員一丸となって臨めば目標は達成できるものと信じています。

これからも「お客さまから選ばれ続ける銀行」の実現に向けて邁進いたしますので、皆さま方には引き続きご愛顧いただきますようお願い申し上げます。

