

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 2012」を作成いたしました。

今年度より、新しく第3次中期経営計画をスタートしております。

「お客さまから選ばれ続ける銀行」を基本姿勢とし、

“大阪府南部から和歌山県に強固な営業基盤を有する地域のトップ地銀”への着実な変身”、

“公的資金完済とその後の安定的な内部留保蓄積を可能とする収益力の確保”、

“地域内での存在感を高め、営業基盤である地元経済の成長を促す「強力なりレバン推進」”を主要テーマとして、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24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、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

株式会社 紀陽銀行
銀行業

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・
ベンチャーキャピタル業務

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

株式会社紀陽カード
クレジットカード業務
JCB/VISA

紀陽情報システム株式会社
ソフトウェア開発業務等

※平成24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. 法令やルールへの厳格な遵守

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の誓い

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。

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 107店
(和歌山県68カ店(インターネット支店を含む)、大阪府36カ店、奈良県2カ店、東京都1カ店)
従業員数 2,265名(出向者を除く)

※平成24年3月31日現在。





「お客さまから選ばれ続ける銀行」の実現へ。 変わらぬ企業姿勢と新たな気概で、 地域とともに成長していきます。

昨年度は国内的には東日本大震災の影響があり、また世界的にも厳しい経済状況が続きましたが、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東日本大震災の影響によるサプライチェーンの寸断や生産設備毀損がもたらした生産力の低下、電力供給不安、さらに円高の急速な進展など厳しい状況が続きました。年度半ば以降には、生産・輸出の回復、節電特需による個人消費の持ち直しなども見られましたが、その後、欧州政府の債務問題に端を発する世界経済の減速、原油・原材料価格の上昇などにより、景気の先行きはふたたび不透明になりました。

こうした経済環境の中、依然厳しい状況にある中小企業や個人事業主の経営改善へ向けて、中小企業金融円滑化法が平成25年3月末まで延長され

るといった対応もとられました。

当社グループの主要営業エリアである和歌山県や大阪府においても、公共投資や住宅着工の足踏み、円高なども影響し、企業の生産活動は全般的に緩慢な動きでした。

また和歌山県では、昨年9月に発生した台風12号による豪雨災害によって県南部を中心に大きな被害が発生し、交通インフラが一時的に分断されたことで観光産業が影響を受けました。被害にあわれました皆さまには、心よりお見舞い申し上げます。

こうした状況下で、当社グループは銀行業務の原点であるお客さまとの接点強化と取引先数増大に向けて着実な努力を重ね、地元経済の貢献へ向けて積極的に行動してまいりました。

その結果、平成24年3月期の紀陽ホールディングス連結の営業成績は、中小企業向け貸出、住宅ローン、預金の

残高などが順調に増加したことから、経常利益は前期比34億円増加の146億円、当期純利益は前期比10億円増加の76億円となり、紀陽銀行単体では業務粗利益は前期比9億円減少の579億円、当期純利益は前期比3億円増加の86億円となりました。また営業経費については、平成22年5月の新基幹システム稼働に伴う、一時的な経費増加が無くなったことと、経費削減プロジェクトの実施により減少いたしました。

昨年は第2次中期経営計画の最終年度にあたっていました。計画の成果はいかがでしたか。

片山 昨年は、平成21年4月からスタートした第2次中期経営計画の締めくりにあたる年でした。役職員一同、計画目標の達成に向けて邁進した結果、一定の成果をあげることができたと感じております。

計画期間3か年中は「お客さまから選ばれ続ける銀行」を目指し、3つのテーマのもとに経営基盤の強化を行ってきました。その第一のテーマが「顧客接点強化と取引先数増加による着実な成長」です。当行は和歌山県とともに大阪府を主要営業エリアとしており、とりわけここ数年は堺市以南を中心とした法人のお客さまに向けてより多くのお取引を獲得する戦略を展開してきました。その結果、昨年は過去2年に続いて大阪市周辺、堺市以南での事業性新規貸出先数が順調に増加いたしました。

顧客接点強化という面では、個人のお客さまのためのチャネル充実にも積極的に取り組みました。難波をはじめ大阪府内では店舗外ATM(サービスステーション)の増設を行い、昨年10月からはインターネット投資信託を開始するなど、利便性の高いチャネルによる競争力強化を図りました。

また、厳しい経済環境の中で頑張る中小企業のお客さまを支援することは当行の重要な務めの一つですが、昨年は、企業再生支援機構、中小企業再生支援協議会などの外部機関や政府系金融機関とも連携し、お客さまにとって最適な手法による経営改善や再生に取り組みました。顧客接点の強化とは、あらゆる機会を通じてお客さまのよき相談相手となることだと考えておりますので、この部分に対しましても、一定の成果があったと感じております。

第2次中期経営計画のテーマの2つ目に「経営管理態勢の強化」があります。昨年は東日本大震災や台風12号などの影響もあり、業務継続計画(ビジネスコンティニュティプラン)への注目度が増した年でしたが、グループとしてはどのようにとらえていらっしゃるでしょうか。

片山 ご指摘のとおり、2つの自然災害の影響もあり、企業経営管理態勢の課題であるBCP(業務継続計画)が改めて注目された年でした。当行は支店が台風12号の被害を受けたこともあり、この問題の重要度を極めて強く実感しております。そういった経験と実感を踏まえて、平成24年3月に非常用電源車を導入いたしました。災害による地域的な停電時にお客さまへ金融サービスの提供を継続するための緊急車両システムであり、「災害に強い金融機関」をテーマとした当行の新しい取り組みとなります。

第2次中期経営計画の最後のテーマである「公的資金返済に向けた態勢整備の完了」についてはいかがですか。

片山 平成18年に旧和歌山銀行との合併に伴って315億円の公的資金を受け入れており、その返済のための態勢整備完了は第2次中期経営計画の大きなテーマとなっていました。計画期間3か年を通じて、業容の拡大を推し進めてまいりました結果、資産の質的向上とともに自己資本比率も順調に伸び、計画最終年度の昨年は内部留保蓄積が公的資金金額を上回り、返済準備は完了したものと考えております。

返済遂行にあたっては、平成18年の合併に際して発行した優先株式のほぼ半分について、紀陽ホールディングスが株式会社整理回収機構から取得する

**第2次中期経営計画が終了。
着実な成長であったと感じています。**





ための枠を設定することで、定時株主総会においてもその内容をご承認いただきました。今後、関係当局と協議を行いながら、当社の財務状況や株価及び経済動向等を総合的に判断し、適切に資本施策を遂行していきたいと考えております。

今年度から、新たに第3次中期経営計画がスタートします。どのような姿勢で計画に臨まれますか。

片山 平成24年4月から平成27年3月にかけての第3次中期経営計画では「お客さまから選ばれ続ける銀行」という当行の目指すべき姿を継承し、「地元経済の成長を促す強力なリレーションシップバンキング」としての意識と行動をより強化してまいります。また、お客さまの良き相談相手という役割と責任を強く意識し、コンサルティングとサポートを主とした営業へのシフトチェンジをさらに進めていきます。

具体的には「大阪府南部を中心とした営業基盤の強化」「顧客満足度向上に向けた営業体制の変革」「経営管理態勢の強化」「CSR活動推進等による存在感の向上」の4つの戦略を展開してまいります。

「大阪府南部を中心とした営業基盤の強化」とは、どういった活動でしょうか。

片山 大阪府の堺市以南は、他の銀行が本店を構えていないこともあり当行にとっては非常に将来性のあるマーケットと考えています。古くから開拓に取り組んできたエリアですが、新たな3か年ではより高い目標を定め、営業推進を行ってまいります。そのための態勢づくりとして、紀陽堺ビル(堺支店)への営業推進部門移転を行いました。大阪南部戦略の中核店である紀陽堺ビルに銀行としての本部機能を置くことで、取引先数の拡大と深耕を図っていく考えです。



もうひとつの営業エリアである和歌山県内では既に地域内シェアの半分程度を獲得しておりますが、お客さまとのリレーションシップの一層の強化に励み、地域トップ地銀としてのシェア維持に努めてまいります。

「顧客満足度向上に向けた営業体制の変革」、また「経営管理態勢の強化」についてはいかがでしょうか。

片山 「顧客満足度向上に向けた営業体制の変革」について申しますと、当行では顧客満足度向上に直結するのは、お客さまとの接点強化であるという認識のもと、第2次中期経営計画期間中の3か年にわたって人、店舗、チャネルなどの経営資源の戦略的な配分に力を注いでまいりました。新たな計画期間中では、これらの経営資源を最大限に生かしながら、きめ細かなコンサルティング機能を核とした「リレバン活動」を徹底していきます。

また営業体制変革の具体的な展開として、銀行業務を「事務サービス」からお客さまからのご相談に真摯に対応する「相談と営業」の拠点へと変革していくことを目標に、「業務プロセス改革(BPR)プロジェクト」を3か年にわたって推進してまいります。

「経営管理態勢の強化」につきましてはこれまでに引き続き、顧客保護、コンプライアンスという金融機関としての最大の責務というべき領域を引き続き強化してまいります。とくにリスク商品に対する販売責任の意識強化と、ファイナンシャルアドバイザー、動産評価アドバイザーなど専門知識を持つ職員育成に力を入れていく考えです。新たな計画期間中は、金利リスク、信用リスクをはじめとする各種リスク要因に対しても適切なリスクコントロールを実施できる意識と態勢を構築したいと考えています。

新戦略の4つ目、「CSR活動推進等による存在感の向上」についてお聞かせください。CSR(社会的責任)は新たなテーマとして掲げられておられますね。

片山 良き企業市民としてのCSR活動は、時代的な要請だけでなく、地域の金融機関としても重要なテーマだと認識しています。当社グループは以前より、文化イベントや、スポーツ、環境美化など様々な分野でのCSR活動に積極的に取り組んでおり、昨年設立した女子バスケットボール部では、休日には、子ども教室を開催する等、スポーツ振興に努めております。こういった子どもたちに夢や元気をお届けしていく活動も私たちの大切な使命ととらえており、今後はさらに活動を広げていく考えです。



さらに、先ほどのBCP（業務継続計画）の話でも触れましたが、社会貢献の方向の一つとして「災害に強い金融機関」を目指しております。東日本大震災の影響が残り、南海地震の可能性も取りざたされるという状況の中で、地域の安全・安心のためにできる限りの貢献をしたいとの思いからの取り組みです。今後も、当社グループが有する経営資源を地域の防災対策や環境対策にお役立ていただけるよう、仕組みやシステムづくりを検討していきます。

また、CSR活動を含む当社グループの多様な取り組み姿勢を地域のより多くの方にご理解いただくことを、今計画でのグループの目標の一つとしております。従ってそのための情報発信も充実させていく考えです。

第3次中期経営計画が終了する年である平成27年は、紀陽銀行が創立120周年を迎える年でもあります。大きな節目

へと向かうこの3カ年は、名実ともに「地域のトップ地銀」といえる銀行へと成長する変革の3年間にしていきたいと思っております。そのためにも、地域の皆さまのご理解とご支援が何より大切だと考えています。

最後に、今後の紀陽フィナンシャルグループにとって最も重要なことはどういったことだとお考えでしょうか。

片山 お客さま満足と地域の豊かさのために「知恵を絞り、汗を流す」。この行動主義の事業展開こそが当社グループの強みであり、最も重要な要素であると思っております。

今回の経営計画では「和歌山県と大阪府にまたがる地域のトップ地銀」という当行の目標に向けて、これまでに増しての攻勢展開をしていく構えですが、それ

には当行の原点ともいえる、「お客さまのニーズに応えるための職員一人ひとりの真摯な努力、行動」が核となっていきます。これまでに構築してきた営業体制と「人」の思い、行動力がしっかりと噛み合うことで、大きな推進力が生まれるものと考えます。

経済環境や社会の不安がまだ拭えない状況ではありますが、原点を忘れず、強い意志と戦略を持つことで、目標達成へと進んでいきたいと思っております。

「お客さまから選ばれ続ける銀行」の実現に向けて、変わらぬ企業姿勢と新たな気概で臨んでまいりますので、皆さま方には引き続きご支援、ご愛顧賜りますようお願い申し上げます。

第3次中期経営計画がスタート。 地域トップ地銀へ— 成長と変革の3カ年を 目指します。

