

フリーキャスター

八木早希

×

取締役頭取

松岡靖之



「銀行をこえる銀行へ」。  
新たな決意を込めたスローガンのもと、  
永続的に地域を支える金融機関を目指します。



**八木**●最初に、今年6月に就任された松岡新取締役頭取に、現在のご心境と今後紀陽フィナンシャルグループを率いていかれるにあたっての抱負をうかがいたと思います。

**頭取**●日本経済は復調モードとなっておりますが、「地域疲弊の時代」ははまだ継続中というのが実感です。特に中小企業は、おしなべて停滞感から抜け出していないのではないかと思います。当行グループの主要営業エリアである和歌山県と大阪府においても、限定的・一時的な活況を全体的・継続的な安定へと繋いでいく道筋がなお模索されている状況です。

地域の経済と生活の発展・支援をミッションとする地域金融機関にとっては、これからが正念場であると強く感じております。

重責に身が引き締まる思いであり、与えられた使命に応えるべく役員共々粉骨砕身いたしますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

**八木**●今の頭取のお言葉にもありましたように、日本経済は全般的には復調モードとなっておりますが、昨年の紀陽フィナンシャ

## 第3次中期経営計画が終了。 着実な成果をあげることができました。

ルグループの経営環境はいかがでしたか。

**頭取**● 昨年の日本経済は、消費税率引上げや天候不順などの影響により景気指標の一部に弱さが見られましたが、先進国を主とした海外経済の回復によって輸出や生産が安定し、公共投資も高水準に推移しました。円安基調の定着、原油価格下落や株高などによる企業収益改善を背景に、景気全体は緩やかな回復基調が続きました。

当行グループの主要な営業エリアである和歌山県では、世界遺産登録10周年を迎えた「紀伊山地の霊場と参詣道」や「高野山開創1200年記念大法会」など、各地で記念イベント開催などによる集客がみられました。また、大阪府では関西国際空港にて新規就航や路線拡大などが相次ぎ、国際線外国人旅客数が過去最高を記録するとともに、大阪市を中心に高層ビルや宿泊施設建設等の計画・着工が進みました。

こういった状況下、当行グループはお客さまの利便性向上と経営体質の強化、地域経済の一層の発展支援に努めてまいりました。

その結果、平成27年3月期は、貸出残高、預金残高ともに順調に増加し、有価証券関係損益が見込みを上回ったことや与信関連費用が低水準であったこともあり、当初計画を上回る利益を計上することができました。

また、営業成績につきましては、紀陽銀行単体の業務粗利益は533億円、当期純利益は123億円を計上いたしました。

**八木**● 昨年度は第3次中期経営計画の最終年でした。その中で「お客様から選ばれ続ける銀行」を理想像として、「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こられたわけですが、それぞれの進捗はいかがでしたか。

**頭取**● まず「大阪府南部を中心とした営業基盤の強化」ですが、店舗数増強を中心とする開拓は第3次中期経営計画における重要なテーマでした。3カ年にわたって大阪府内の支店数拡大を展開してきました結果、今年2月に富田林市へ新築移転した富田林支店で大阪府内の店舗数は38店となりました。今後は年2店舗程度の割合で出店し、10年後には和歌山県と同規模の支店ネットワークを完成させる見込みです。

業績面では、3カ年で大阪府内の預金残高が18.5%、貸出金は4.2%増加しました。

次に「顧客満足度向上に向けた営業体制の変革」についてですが、経営計画期間と重なる3カ年にわたっての業務プロセス改革(BPR)に注力いたしました。営業店を「事務処理の場から相談・セールスの場」へと変革していくプロジェクトであり、人員・店舗・システムの再編により営業生産性の向上を図ってまいりました。今後のアグレッシブな営業体制づくりのための「強い足腰」が整いつつあると思います。

「経営管理態勢の強化」については、コンプライアンス態勢の強化とお客さま保護という金融機関の絶対命題を徹底させることを目標に、全役職員の意識向上と専門知識

地域金融機関として、その後押しにも取り組まれているようですね。

**頭取**● 昨年1月から新たな取り組み「わかやま地域活性化ファンド」をスタートさせました。これは、地域金融機関が地元産業に投資を行うもので、投資対象となるのは和歌山およびその近隣地域の観光振興に資する事業者等であり、当行による展開が全国の地方銀行の第1号となっています。

またこれと並んで、「紀陽6次産業化ファンド」も開始いたしました。こちらは農林水産業者とパートナー企業が立ち上げる新しい事業計画に対して複数の地域金融機関が投資するものです。その第1号案件として、今年6月に和歌山県新宮市の国内養殖魚加工・輸出事業に対する投資を実行いたしました。これらは銀行の本業を通じた新しいスタイルの地域経済・地域社会貢献であり、今後の「地方創生」に向けた取り組みにおいても、大きな位置を占めると考えております。

## 第4次中期経営計画では、 明確な地域別戦略に踏み切ります。

を持つ行員育成に努めてまいりました。

**八木**● 第4の「CSR活動推進等による存在感の向上」についてはいかがですか。和歌山県では観光事業の好況がみられますが、

**八木**● 今年度から、第4次中期経営計画をスタートされましたが、計画の大きな方向性についてお話しいただけますか。

**頭取**● 本年4月から平成30年3月にかけて



て展開する第4次中期経営計画は長期的な展望に視座を据えており、大きな方向性を「和歌山・大阪の地域の特性に応じた明確な地域別戦略による成長の加速」としています。

営業基盤である和歌山県と大阪府の地域特性の違い、経営環境の格差は急速に拡大しており、今後その開きは一層加速すると考えられます。一元的な取り組みでは限界があると考え、明確に分離する戦略に踏み切りました。

和歌山県については事業者の皆さまや地方公共団体との提携等を含めて地域貢献度の高いリレーションシップ・バンキングを推進するとともに、将来の預金減少に備

え調達基盤を強化しながら県内トップ地銀としてのシェアの維持を目指します。

大阪府については、取引先数の増加にこだわる営業体制のもとお客さまの課題を掘り下げのお取引先志向のリレーションシップ・バンキングを展開します。また、認知度向上に向けたプロモーションの強化にも注力します。

**八木**●第4次中期経営計画ではさらに「永続的に地域を支えるための経営効率向上」「規模を利益につなげる営業推進強化」「市場における企業評価・ブランド力の向上」、そして「経営管理態勢の更なる強化」の4つの主要戦略を設けておられます。今お話しいただいた大テーマとどのように関係してくるのでしょうか。

**頭取**●まず第1の「永続的に地域を支えるための経営効率向上」についてご説明します。

今後の業容拡大の鍵を握るのはやはり大阪府ですから、府内での新店舗出店を加速させていきます。一方、和歌山県では、腰を据えた地域活性化支援を展開していくなかで、「預金4兆円」の早期達成を目指します。また、企業価値=人材価値という観点から、女性の積極的登用等を含めた人材プロジェクト「ポジティブ・アクション」に一層力を入れていきます。

第2の戦略「規模を利益につなげる営業推進強化」については、当行の強みであるソリューション型のリレーションシップ・バンキング営業の徹底により貸出先数・貸出残

当行にとって、北部や東部を中心に認知度はまだまだ伸び代があります。府内における和歌山県内と同等のネームバリューと信頼度獲得を目標に取り組みでまいります。

企業評価の向上という点では地域社会へ向けたCSR活動の推進も重要な課題です。先ほど取り上げました和歌山県でのファンド事業のように本業を地域貢献へ結びつける施策とともに、地域金融機関としての知見を生かす分野を充実させていきます。

**八木**●第4の「経営管理態勢の更なる強化」についてはいかがでしょうか。

**頭取**●引き続きコンプライアンスとお客さま保護の徹底を図ってまいります。また、和歌山県・大阪府は「南海トラフ巨大地震」や「東海・東南海・南海3連動地震」による被害予想地域となっておりますので、大規模災害を想定したBCP(事業継続計画)の推進を強化していく構えです。

**八木**●ブランディングプロジェクトのお話に戻りますが、今年1月からは新しい企業CMがテレビで流れていますね。元体操選手の田中理恵さんが出演しておられる躍動感あふれるCMで、バックで流れるコブクロの歌がとてもマッチしています。

**頭取**●第4次中期経営計画で目指す銀行像としているフレーズ「銀行をこえる銀行へ」を新たなブランドスローガンとして位置づけた広告活動を、1月から展開しております。

CMIに出演していただいた田中理恵さ



### 八木 早希(やぎ・さき)

1978年アメリカ・ロサンゼルス生まれ、大阪阿倍野育ち、小学校3年間韓国ソウル在住。高校1年間シアトル留学経験あり。同志社大学文学部英文学科卒業。毎日放送アナウンサーを経て、日本テレビ「NEWS ZERO」キャスターとしてニュースを伝える他、大勢の政治家、著名人、ハリウッド俳優らへインタビュー、国内外の取材多数。昨年10月から同志社大学客員教授就任。

## 「銀行をこえる銀行へ」に託したのは 地域金融機関の新たな理想像です。

高の増加を目指します。また投資信託や保険といった預かり資産商品の強化を行い、大阪府内では増強した店舗チャネルを活用したリテール戦略を強力に推進していくつもりです。

**八木**●主要戦略の3つ目、「市場における企業評価・ブランド力の向上」は現在展開しておられる「ブランディングプロジェクト」とも関連しているようですね。

**頭取**●本年度は創立120周年という節目にあたる年でもありますので、地域の皆さま、お客さまに対して当行の存在感を強めていくブランド戦略を経営計画に組み込みました。

とりわけ大阪府におけるブランド力向上は最重要といえる課題です。大阪府内へのマーケット拡大を長期的視野に入れている

んは和歌山県のご出身。コブクロのお二人はデビュー前から和歌山でライブ活動しておられたそうです。当行の行員も大勢出演していますから、まさに地元の絆でつくられたCMといえますね。多くのお客さまに紀陽銀行の新しさ、元気の良さをお伝えできたのではないかと思います。

**八木**●CMのナレーションにもある「銀行をこえる銀行へ」のフレーズはとても耳に残ります。どういった意味をこめておられるのでしょうか。

**頭取**●「銀行をこえる銀行へ」というスローガンには3つのテーマが内包されています。第1が「お客さまの期待をこえる提案力」です。お客さまの課題解決に向けてこれまで以上にきめ細やかに提案し、外部の専門家との協力を含めてコンサルティング

の質を高めていくことを目指します。

第2が「銀行という枠をこえるサービス」です。サービス内容の先進性や対応のスピード感を増すとともに、金融以外の分野でもご相談いただけるスキルとキャパシティ、そして強い信頼関係を構築していく姿勢を現します。

そして第3が「地域の壁をこえる活動」。今後、地域経済が発展していくためには地域の境界を超えたマーケットや生活者との結びつき、あるいは海外とのパートナーシップなども視野に入れていく必要があります。そういった関係性をお手伝いしていくことを今後の使命としていく決意を現します。これは、いわば点を結んで線に、そして面に広げて地域活性化をサポートしていくイメージでしょうか。

**八木**●さまざまな新しいものが動きだすのも、紀陽銀行創立120周年という節目だからでしょうね。ところで頭取ご自身は120周

年という区切りをどのようにとらえておられますか。

**頭取**●120年といえば長い歴史であり、その中では当然のことながら模索や低迷の時期もあります。私が入行して以降の時代を振り返ってみても、厳しい状況の時期はございましたし、そのつど乗り越えることができたのは地域の皆さまのあたたかいお力添えがあったからです。

地域の発展を支えることが、地域銀行の使命であります。私はむしろ地域の皆さまに支えていただくことの方が多かったと感じております。120年を折り返し点ととらえれば、今後は地域へのご恩返しに一層精力を注いでいくべきという思いが強くなります。今回の新たな経営計画やブランディングプロジェクトも、つまるところは地域へのご恩返しに集約されていくと考えております。

**八木**●最後に、紀陽フィナンシャルグルー

## 120周年の節目に立ち、改めて地域へのご恩返しを思います。



プの今後の展望とステークホルダーの皆さまに向けてのメッセージをお願いします。

**頭取**●冒頭で「地域疲弊の時代」と申しあげましたが、何としても「疲弊」を「元気」へと転換していかなければなりません。例えば、最近ジャパブランドが世界に注目されていますが、独自の文化性を持つものが希少価値としてグローバル市場で大きな評価を得る。そういう時代であれば、地域のビジネスや人、文化も外に発展していくチャンスがあると思いますし、その機会創出や下支えになっていくことは、当行グループの大きな目標の一つです。

一方、お一人おひとりのお客さまとのおつきあいの質を高め、お取引引き先数を増やしていく、金融機関本来の地道な努力の積み重ねが、今という時代だからこそ一層大切であると考えます。

次の10年を見据えながら、日々の堅実な積み重ねに努めて参りますので、ステークホルダーの皆さまには引き続きご支援、ご愛顧をよろしくお願い申し上げます。