

「第1回経営諮問委員会（アドバイザリーボード）」の概要

「第1回経営諮問委員会（アドバイザリーボード）」の概要につきましては、以下のとおりであります。

第1回目の委員会であり、当社側から、紀陽フィナンシャルグループの概要、業績（平成18年度中間決算）、今年度スタートした「第1次中期経営計画 ハート&ブレイン・アクションプラン」および金融機能の強化のための特別措置に関する法律にもとづく「経営強化計画」の内容についてご説明し、その後、各委員の皆様から貴重なご意見を頂戴いたしました。

なお、頂戴したご意見等につきましては、今後、具体的な施策に反映し、上記計画の進捗状況とともに公表してまいります。

1. 日時

平成18年12月5日（火） 10：30～12：00

2. 場所

紀陽銀行 本店

3. 出席者

【経営諮問委員会委員】 <五十音順、敬称略>

上山 英介 大日本除虫菊株式会社 代表取締役会長
小田 章 国立大学法人和歌山大学 学長
島 正博 株式会社島精機製作所 代表取締役社長

【紀陽ホールディングス出席者】

片山 博臣 取締役社長（紀陽銀行 取締役頭取）
古出 哲彦 専務取締役（紀陽銀行 専務取締役）
瀧川 千秋 常務取締役（紀陽銀行 常務取締役）
木下 泰明 常務取締役（紀陽銀行 常務取締役）
林 宏 監査役（紀陽銀行 監査役）
羽山 喬 監査役（紀陽銀行 監査役）
増尾 穰 監査役（紀陽銀行 監査役）

【紀陽銀行出席者】

雑賀 均 取締役
米坂 享 取締役
阪本 彰央 取締役
泉 清映 取締役
松岡 靖之 取締役
上野 隆司 取締役

【事務局】

紀陽ホールディングス グループ企画部

グループ統括リーダー 為岡英喜、グループリーダー 日野和彦

グループリーダー 野田修司、宮下 洋

4. 片山社長挨拶要旨

- ・ 本日は、第1回経営諮問委員会にご出席賜り、グループを代表して厚く御礼申し上げます。
- ・ 本委員会の主旨は、委員の方々より、銀行のお客様の観点に立ち、当社グループの活動が地域の皆様のニーズに応えられているかどうか、率直なご意見を賜り、今後の経営に反映させていくことであります。
- ・ ご就任いただきました委員の方々には各方面でご活躍され、幅広い見識をお持ちの皆様であり、地域を代表してご指導、ご鞭撻をいただきたく、よろしくお願い申し上げます。

5. 弊社からの説明要旨

紀陽ホールディングス・グループ企画部より以下の内容について説明をいたしました。

①紀陽フィナンシャルグループの概要について

- ・ 紀陽フィナンシャルグループの構成
- ・ 紀陽ホールディングス、紀陽銀行の組織と業務内容

②平成18年度中間決算の概要について

- ・ 業績および各種経営比率の状況について

③「第1次中期経営計画」及び「経営強化計画」の内容について

- ・ 目指すべき銀行像
- ・ 目標とする経営指標
- ・ 営業戦略 等

6. 委員の皆様からのご意見等について

委員の皆様から以下のご意見、ご提言をいただきました。

＜経営計画の取り組みについて＞

- ・ 公的資金を活用するなかで策定された経営計画は、政党で言えばマニフェスト（公約）にあたるものであり、経営陣は緊張感をもって計画達成に取り組んで頂きたい。
- ・ 今回の経営計画では、大阪地域への営業推進のウェイトが大きいですが、競争が厳しい地域であり、営業人員・拠点だけの営業力強化だけでは厳しいのではないかと。紀陽銀行としての特色ある取り組みが必要ではないかと。
- ・ 私どもは和歌山県内に工場をもっており、本委員会参加にあたり地元の意見を聞いてきたところ、紀陽銀行の戦略が大阪を向いたものであり、地元（和歌山）軽視ではないかととられている意見があった。地元（和歌山）をもっと大切にして欲しいとの意見があることも理解しておく必要がある。
- ・ 厳しいリストラの時代を経て営業人員が減少し、顧客への訪問回数が減っているという声を多く聞く。こうした声にも耳を傾け、人気や評判を上げることも大切である。
- ・ 経営計画の営業施策に、紀陽銀行は「他がやっていないこと」を織り込むべきであり、それは基本姿勢の「ハート（心）」であると思う。サービス・商品・店舗などは他をまねたり、工夫したりできるが、「顧客に対する心」だけは他が真似は出来ない唯一のものである。

＜顧客満足と利益還元について＞

- ・ 最近、大手行を中心に金融機関の業績が回復し、高水準の利益を上げる一方で、利用者への利益還元をどうしていくのか、つまり顧客満足をどのように満たしていくかが問われている。そうしたなかで、経営計画において今一步踏み込んだサービスや利便性提供の取り組みをお願いしたい。
- ・ 企業としての利益追求は当然のことであるが、顧客や地域に対して「儲けた利益をどのような割合で還元するか」このバランスが重要である。

＜地域への信用供与について＞

- ・ 銀行の健全性、安全性は重要な経営指標ではあるが、地域経済が活性化しないと銀行の発展もあり得ないことを念頭に経営計画に取り組んで頂きたい。
- ・ 「既に芽が出て根をはった企業」に対して貸出を行なうだけでなく、「種を蒔いて芽が出るかどうかの企業」に対しても積極的な応援を行なっていく必要がある。地元銀行として地道な活動を通じて支援して頂きたい。
- ・ 金融機関から資金需要がないとか、貸す企業がないという声を多く聞くが、貸せるような状況にしていく努力が必要である。企業自身が改革していくチャンスを提案し資金需要をつくることが大切である。魅力ある和歌山県としていくためにも、「変革への指導」の役割を担って頂きたい。
- ・ 「貸出」を行なう場合、顧客と同じ立場に立つことや目線が必要、単にお金を貸し出すというだけではなく、「事業」を一緒にやろうという姿勢と気持が大切。経営計画の基本姿勢である「心」「知恵」「行動」により、顧客と共感した営業活動を期待する。
- ・ 新しい起業家支援はすぐに結果が出ないものが多いが、地道な活動を継続していくことが大切であり、新しい発想でチャレンジする起業家・経営者に対して金融を通じての応援をお願いしたい。

＜地域の活性化について＞

- ・ 地域の活性化は行政が担うものとの見方もあるが、行政には利益を生む発想と経験がない。活性化には「儲ける発想と知恵」を指導することが不可欠であり、銀行が担う役割は大きい。
- ・ 和歌山県はかつて先取性に富んだ県民性と言われていたが、最近の傾向として起業家精神が不足しているとの評価を受けている。和歌山の経済規模は全国レベルで最低水準にあるなかで、今は「意識革命の時期」にあると思う。何事にも発想の転換が必要であり、最低水準から持ち直すには「相当な覚悟」と「行動」が必要である。地域としても銀行としても同様であると感じている。

＜その他＞

- ・ 先頃、銀行内で不祥事件が発生したと聞いており、誠に残念なことである。地域社会では銀行と警察は地域の手本となるべき立場にある。銀行の基本はやはり「信頼と信用」であり、小事が大事にならないようコンプライアンス面に細心の注意を払って頂きたい。

以 上