

「第8回経営諮問委員会（アドバイザリーボード）」の概要

第8回経営諮問委員会（以下、「アドバイザリーボード」という。）の概要につきましては、以下のとおりであります。

当社側から、平成22年3月期決算の概要、第2次中期経営計画の進捗状況および地域経済活性化への取り組みについて説明するとともに、委員の皆様方からご意見を頂戴いたしました。

1. 日時

平成22年6月4日（金） 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
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）
米坂 享 専務取締役（紀陽銀行 専務取締役）
泉 清映 常務取締役（紀陽銀行 常務取締役）
成田 幸夫 取締役（紀陽銀行 取締役）
玉井 享 監査役（紀陽銀行 監査役）
樋口 勝二 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】

松岡 靖之 常務取締役
上野 隆司 取締役
森川 保彦 取締役
北山 隆一 取締役

営業推進本部 ピクシス営業部

部長 田辺 治

【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 堀切 久壽、グループリーダー 金谷 崇史

グループサブリーダー 橋本 信貴

4. 片山社長挨拶要旨

・本年3月末に第2次中期経営計画初年度を終え、計画の2年目に入っております。現在の経済環境は、欧州の経済不安の問題から、国内株式市場や実体経済への波及が懸念される所であり、当面は低金利政策の継続を想定せざるを得ず、銀行の収益面では逆風の環境となっております。当社の計画初年度の実績には決して満足しておらず、地域のお客さまにより強く支持される姿を目指すうえで、今後の課題も多いと認識しております。

また、昨年末に中小企業等金融円滑化法が施行され、従来に増して地域金融機関の「円滑な資金供給」と「親身に相談に応じる姿勢」が期待されております。銀行が本来あるべき姿勢で地域金融に取り組み、地域のお客様のお役に立つことが重要でありますので、当社が第2次中期経営計画に掲げております「お客様との接点の強化」に地道に取り組んでまいります。

委員の皆様のお力添えをいただきながら、計画を実践してまいりますので、忌憚のないご意見、ご提言をいただきたく存じます。

5. 弊社からの説明要旨

紀陽ホールディングス・グループ企画部および紀陽銀行・融資本部、紀陽銀行・営業推進本部より以下の内容について説明いたしました。

(1) 平成22年3月期決算概要、第2次中期経営計画の進捗状況について

(2) 地域経済活性化の取り組みについて

過去のアドバイザリーボードでのご提言をふまえ、以下のとおり内容を説明。

①中小企業等金融円滑化法への対応状況（紀陽銀行・融資本部）

- 法の趣旨をふまえた態勢整備状況について。
- 法施行後平成22年3月末までの条件変更申込受付・実施状況について。

②「事業再生支援」への取り組みについて（紀陽銀行・融資本部）

- 融資本部内に設置されている「経営サポート室」における取り組みの状況を説明。

③地域経済活性化の取り組みについて（紀陽銀行・営業推進本部）

- 平成21年度下期の取り組み実績について。
- 平成22年度の取り組み予定について。
 - ・平成22年度には、地元の食品関係のお取引先に対するビジネスマッチングを狙った取り組みとして、「地方銀行フードセレクション」への参加を予定。有力地方銀行32行がそれぞれのお取引先をお誘いして一堂に会するもので、参加企業の信用度が高いことで定評がある。
 - ・地元農産品の販路創出に向けて、和歌山県との連携を強化。

6. 意見交換

委員の皆様から以下のご意見、ご提言をいただきました。

<業績ならびに第2次中期経営計画の進捗について>

- 金融機関全体に貸出先がなく「資金余剰」という構造になっている。紀陽銀行の業績は悪くない水準であると評価するが、「コア業務純益」がしっかりと伸びてこないことには、本当の意味での「業績向上」にはつながらない。本業の収益向上に努めてもらいたい。

<回答>

コア業務純益向上の必要性は強く感じている。20年度の後半に政策金利が2度引き下げられた際に、紀陽銀行では住宅ローンの基準金利を0.4%引き下げて、フルスライドする対応をおこなった。この点については、近畿の各行で対応が分かかれており、半分(0.2%)しか下げなかった銀行も多い。一方で、預金の金利をみると近畿地区は他地域に比べて少し高止まりしており、普通預金の金利が更に低い地域もある。紀陽銀行の場合は個人取引の分野において、銀行が頂くべき利幅をやや削りすぎた面があるかもしれない。検証して見直しを考えていく。

また、融資の残高もしっかりと伸ばしていきたい。ただし、全体の貸出ボリュームだけを重視するなら東京の大企業向けを伸ばせばよいが、紀陽銀行は地域のなかで取引先や貸出を増やすことを重視しており、営業エリア内で貸出を増やすことを優先して課題に取り組んでいく。

- 第1次中期経営計画当時から、「委員としては公的資金を早く返済して、本来の「地域の」銀行として、独自性を発揮して成長してもらいたい」と申し上げてきた。利益水準も回復し、内部留保も金額的には十分にあるなかで、早く返済を進めてはどうか。

<回答>

このところ公的資金完済を表明する銀行が相次いだが、当社の公的資金とは異なる「早期健全化法」という法律に基づいて、当社よりもかなり以前に公的資金を導入した銀行が返済時期を迎えているものである。

当社も可能な限り早く公的資金の返済を進めたいと考えている。しかしながら、現在、銀行の自己資本比率規制に関する新しい基準の導入が議論されており、当社の公的資金返済を考えるうえでは、その影響も含めて検討していかなければならない。内部留保や自己資本比率がどの程度あれば十分な健全性を確保しつつ返済できるのかを今しばらく見極めたうえで協議する必要がある。

現在のところは、第2次中期経営計画の達成度合いもにらんで検討するべきものと考えている。

- 道州制を意識して、自行の本来の営業エリア外に広く展開する銀行も出てきている。「融資を伸ばすためには、本来の営業エリア外でもよい」という考え方もあり得るのではないか。

<回答>

各企業のオーナーが地銀と取引する理由やメリットがどこにあるのか、という点では、「お互いに末永い取引を意識できること」「銀行の役員や支店長と、企業のオーナーの間の心理的な面での距離が近いこと」「その銀行に地域に責任をもつ覚悟があること」が挙げられると考えている。

紀陽銀行は、そういう地銀の強みを発揮して、取引先と信頼関係を築きながら、少しずつ「地銀として責任をもてる地域」を広げていく方針をとっており、第2次中期経営計画では「大阪府南部の地元化」を掲げた。「広域展開を重視しボリュームを拡大する」という考え方とは、スタンスが少し異なる。

<地域活性化への取組について>

- ・ 紀陽銀行の和歌山県内での貸出残高は減少傾向が続いている。紀陽銀行が貸出を増やすために様々な努力をしているにも関わらず貸出残高が減少している事実、地元経済の縮小度合いが如実に現れていると理解している。「産学官」連携といわれて久しいが、最近の状況をみていると、「産学官金」の連携でなければ機能しない。特に「金（金融）」の重要性は高まっており、地域のなかで「産」「学」「官」それぞれの事情を理解し、円滑にジョイントする機能は、地銀でなければ果たせない。紀陽銀行には、各機関との連携・協力への尽力をお願いしたい。
- ・ 和歌山県は第1次産業、第2次産業とも質が高いのだが、うまく相乗効果がでていない。事例を挙げると、「山椒」の生産高は和歌山県が圧倒的な全国1位であり、「しらす、ちりめんじゃこ」も質・量とも全国有数である。それなのに「ちりめん山椒」は他地域でブランド化された製品になっている。第1次産業を1.5次産業に、第2次産業を2.5次産業に引き上げ、「良い原材料」に甘んじるのではなく、付加価値を高めて地元産品を流通させていく仕組みづくりが和歌山県の課題であると思う。各事業者が地域内で加工・製品化に取り組み利益を得ることができれば、工場も必要になり地元雇用も生まれる。各事業者が「こだわり」をもって、あきらめずに取り組んでいくことが重要。

<回答>

最近では和歌山県も成長分野を意識した投資の必要性を理解してくれている。

「ものづくり」の企業を増やし、育成する取り組みの重要性は理解しており、紀陽銀行としても引き続き頑張っていく。

<総括>

- ・ 大きく経営環境が変化しているなかで、計画に沿って前進しており、また、ほぼ計画どおりの当期純利益を計上していることは評価できる。現在も「荒波」のなかにあるが、これを乗り越えて地域のために力を発揮していただきたい。

今回のご意見、ご提言を踏まえ、当社としましては、「地域の第1次産業・第2次産業における生産品について、より付加価値を高めて流通させるためのサポート」について、支援態勢の整備・充実を進めていくことといたしました。

以上