

「第9回経営諮問委員会（アドバイザーボード）」の概要

第9回経営諮問委員会（以下、「アドバイザーボード」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9月期中間決算の概要、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12月10日（金） 10:40～12:00

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
林 良造 東京大学公共政策大学院 教授

【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 常務取締役（紀陽銀行 常務取締役）
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
森川 保彦 常務取締役
上野 隆司 取締役
北山 隆一 取締役
鈴木 教秀 取締役
島 慶司 取締役

営業推進本部 地域振興部
部長 井上 禎

【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 橋本 信貴

グループサブリーダー 太田 雅規

4. 林委員からのご挨拶

今回委員会より参加された林委員様からご挨拶いただきました。

5. 片山社長挨拶要旨

本年9月末で第2次中期経営計画3年間の半分を終了し、折り返し地点を迎えました。現在の経済環境は、国内外ともに先行きに対する不安感が拭えず、日銀の実質ゼロ金利政策の長期化は避けられない状況にあり、銀行収益にとっては逆風が吹いております。

平成22年9月期中間決算の実績は、最終利益は順調な結果となったものの、銀行の本業であるコア業務純益の水準をはじめ、決して満足できる内容とはなっておりません。地域のお客さまに強く指示され、地域銀行の本来あるべき姿を追求しながら、収益も上げていくためには、まだまだ課題も多くございます。

委員の皆様のお力添えをいただきながら、残された1年半の計画を着実に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。

6. 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・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9月期中間決算概要及び第2次中期経営計画の進捗について

(2) 地域経済活性化の取り組み等について

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。

(紀陽銀行・営業推進本部)

●新事業進出支援、成長支援について

和歌山県内企業向け公的支援策活用説明会、成長企業育成支援事業、和歌山県立医科大学との連携、ピクシス営業室での創業新事業支援

●販路開拓支援について

「わかやま産品商談会 in 和歌山」、食材商談会（「FOODEX JAPAN」）、地銀フードセレクション、堺商工会議所との連携、ピクシス営業室での販路開拓支援

●人材確保支援について

中核人材採用支援事業、和歌山大学との連携、和歌山高等工業専門学校との連携

●相談業務について

中小企業基盤整備機構との連携、ピクシス営業室での経営課題への対応

●その他地域活性化について

「大人大学」（シニアカレッジ）、オープンカフェ（「お金の学校」）

7. 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。

<地域経済活性化の取り組み等について>

- ・ B R I C Sに代表されるように、人口が増えれば経済は発展する。和歌山県の人口減少を食い止め、人口増加に結び付けるように、県・学校・医療機関等と銀行が連携して施策を打っていくことが重要である。

<回答>

全国的に人口が減少を始めているなかでも特に和歌山県は減少幅が大きい。定住人口という観点では、これを増加させるのは非常に難しいであろう。一方で、企業を誘致して従業員を呼び込んだり、観光客を呼び込むことも一時的な人口増と捉えることができる。この交流人口という観点で、増加に向けた取り組みを行うことが重要と考える。

例えば、医療と観光を組み合わせ、中国や韓国等からの観光客や患者を呼び込む「医療ツーリズム」という考え方もあるが、他府県との差別化が必要という点から、成功へのハードルは非常に高いものと思われる。

交流人口の増加に向けて、何に取り組むべきかについては、今後検討していく必要があるが、1つの例として、老後の人生を楽しく快適に過ごせる地として、和歌山県は大いに素質があると考えている。医療や交通の便を改善して、他府県にもアピールしていくことも重要である。

- ・ ここ3年程度で進めてきた産学官連携については、一定の成果も見られる。例えば、本物のしょうがの味がするジンジャーエールは、航空会社でも販売されるようになった。また、外国人に好まれる商品の中には、和歌山生産のものも多数ある。

ただし、和歌山県は山椒の全国生産の7割以上を占め、ちりめんじゃこの産地でもあるのに、「ちりめん山椒」は京都名物であるということからも分かるように、工夫を凝らせばもっと儲けられる機会を逃しているケースも多い。工夫を凝らして最終製品まで和歌山で作る、ブランド力を付けることが重要である。そうすれば商品が売れ、工場で働く従業員も1人から10人に増え、全国展開となれば100人となり、地域活性化に結びついていく。この想いは和歌山県も紀陽銀行も同じはずであるから、互恵関係を最大限に生かして、地元の活性化に取り組んで欲しい。

<回答>

おっしゃる通りである。和歌山県は豊かな産物に恵まれており、こだわりを持ってブランド・魅力をつくりだすことが重要である。

紀陽銀行は地元の取引先を支援し、共に発展するよう取り組んでいる。目覚ましい成果が出ているものはまだ少ないが、地道に継続していくことが重要と考えている。

<総括>

- ・ 紀陽銀行が地域活性化のために取引先を支援していく姿勢は大いに評価できる。ただし、当然ながら紀陽銀行だけで出来ることには限界があるため、県、医療機関、学校等と連携し共同してすすめることが重要である。紀陽銀行は既に外部と連携を生かした取り組みを始めているが、これを地道に継続して行ってほしい。

今回のご意見、ご提言を踏まえ、当社としましては、産学官連携を生かした地元企業の支援や地域の経済活性化への取り組みをより一層すすめていくことといたしました。

以 上