

「第10回経営諮問委員会（アドバイザーボード）」の概要

第10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23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23年6月10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
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）
鈴木 健次郎 グループ監査部長（紀陽銀行 取締役）

【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
島 慶司 取締役

営業推進本部 地域振興部長 井上 禎

【事務局】

紀陽ホールディングス グループ企画部
グループリーダー 橋本 信貴、グループサブリーダー 太田 雅規、
川本 武伸

4. 片山社長挨拶要旨

第2次中期経営計画はいよいよ最終年度を迎えており、今年度は現計画の締めくくりであると同時に、次期計画に繋がる非常に重要な年となります。国内経済については、昨年度末の東日本大震災により、直接被害・間接被害にあわれた方を始め、非常に大きな影響が及んでおり、先行きも不透明な状況にあります。引き続き厳しい環境が続くことが予想されますが、剰余金を蓄えることにより早期に公的資金の返済を行えるよう努力してまいります。

目標に向けて努力し成果も積み重ねてはおりますが、平成22年度の実績および平成23年度の見通しについては、外部環境の悪化等により、銀行の本業であるコア業務純益の水準等決して満足できる内容とはなっていないのが実状です。地域のお客様の強い支持をいただき、また収益の向上も目指すうえでは、課題も数多くございます。

委員の皆様のお力添えを頂きながら、残された1年の計画に精一杯取り組んで、次期計画に繋げてまいりたいと考えておりますので、忌憚のないご意見・ご提言を賜りたく存じます。

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・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23年3月期決算概要及び第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、以下のとおり地域密着型金融への取り組み状況を説明。

①新事業進出支援、成長支援への取り組み

ア. 公的支援策活用説明会

●堺地区において、中小企業向けに公的補助金制度等の活用に関する説明会を開催。

イ. 和歌山県立医科大学との連携

●大阪会場において、和歌山県立医科大学との連携による「わかやま医工連携セミナー」（第5回異業種交流会）を開催。

②販路開拓支援への取り組み

ア. 商談会

●大手・中堅メーカーが用意した発注案件に対し、参加企業が売り込みを行う逆見本市形式の商談会「和歌山ものづくり取引拡大商談会」を開催。

イ. 海外販路開拓支援

●海外進出や外為業務等、取引先の海外ビジネス活動のサポート強化に向け、当行地域振興部に「グローバル・サポート・デスク」を設置。

③人材確保支援への取り組み

ア. 和歌山大学との連携

●同大学の個別求人情報を地元企業に取り次ぎ。

●同大学との連携により、外国人留学生を対象とした企業説明会を開催。

イ. 大阪府での人材確保支援

●大阪府立工業高等専門学校における企業説明会に、当行取引先が参加。

④相談業務

ア. 事業承継セミナー

●中小企業基盤整備機構・堺商工会議所との連携による事業承継セミナーを開催。

⑤その他地域活性化への取り組み

- 和歌山大学の「産業人材育成講座」、和歌山工業高等専門学校の「企業実践講座」で当行役員、部長等が講義。

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。

<新たな収益分野の確保、医療・農業分野への取り組みについて>

- ・ 東日本大震災の影響によりサプライチェーンが崩れ、輸出産業を中心に生産活動が停滞し、国内経済の先行きに一層不透明が増している。原発問題もあることから、一部では海外からの日本売りの様相も呈している。このような状況は今後数年間継続することが予想され、国内企業には非常に厳しい環境が続くと思われる。現状、市場金利低下等により銀行業は厳しい経営環境にあるが、今後の国内企業の業況を考慮すれば、さらに環境は厳しくなることも予想される。
- ・ このような厳しい環境のなかでは、銀行は新たな収益の柱を確立する、または新たな収益分野へ資源配分をシフトさせていく必要があるのではないか。そういう意味で、医療や農業分野等への取り組み方針を明確にしていく必要があると考える。

<回答>

- ・ 確かに、東日本大震災の影響による国内マーケットの縮小は当行をはじめ銀行業にとって大きな問題である。しかし、中小企業には常に良き相談相手が必要であり、地域の中小企業への支援の役割は必ず誰かが担う必要がある。この担い手になることこそが地域金融機関の役割であり、効率性の追求のみでなく、時には収益に結びつかないことでも「地域へのコミットメントフィー」として捉え、取り組んでいく必要があると考えている。
- ・ 医療分野については、和歌山県立医科大学との連携をはじめ、以前から当行が積極的に取り組んでいる分野である。一定の成果も得られており、今後さらに積極的に取り組みをすすめていく。

一方、農業分野についても取り組みを始めているが、まだ大きな収益に結びついていないのが実状である。今後、TPP参加により農産物等の関税が撤廃されることになれば国内の農業にとって非常に大きな問題となり、支援が重要となってくると思われる。また、地元の農産物は海外でも十分通用する品質であるが、海外等と取引するためのノウハウが不足しているという点でも支援が必要と思われる。これらの点を踏まえて、当行が農業分野においてどのようにタイアップできるか考え、方針を定めていく必要があると考える。

<地元からの強い発信力について>

- ・ JR大阪駅の三越伊勢丹に関する記事等を目にするにつれ、その集客力には驚かされるが、和歌山県にはそのような「強い発信力」が不足していると感じる。地域活性化を図っていく中で、他府県へうまくPRできる方法を考えていくことが重要。和歌山県の持ち味・強みを強くアピールできるコンテンツや、それを発信するメディアを育てることも必要ではないか。
- ・ 地元で強いスポーツチームが存在することは地域活性化に役立つと思われ、紀陽フィナンシャルグループが設立した女子バスケットボール部は、「強い発信力」という観点から大いに評価できる。

<回答>

- ・ 「強い発信力」という観点では、当行も地域に一役買えるのではないかと考える。お取引先の情報・PRを含め当行から情報発信のネタを増やして、多くのメディアに届かせることができれば、地域活性化に役立つのではないかと。地元メディアを育てるという点については、当行のみでできることは少ないため、行政等とのタイアップが必要と考える。

<人材育成の重要性について>

- ・ 「もの」をつくらない金融機関にとっては、人材がなにより重要である。組織力を強め、各々のエネルギーを収益に結びつけていくために、引き続き人材育成にしっかり取り組んでいただきたい。

<回答>

- ・ 当行では、お取引先から「人気のある支店」、「人気のある担当者」となることを目指して過去から人材育成に積極的に取り組んできており、その素地は十分できてきたと考えている。この流れを崩さず、各々がお取引先の信頼を得て成果に結び付けられるよう、より一層人材育成に取り組んでいく。

<こだわり、情熱を持った経営の重要性について>

- ・ 紀陽銀行が地域の中小企業支援に非常に熱心に取り組んでいることは、営業推進本部の説明からも十分理解できる。ただし、支援する側がいくら熱心でも、支援される側が自らの企業の改善・発展について情熱を持って取り組んでいかなければ、努力が空振りに終わってしまうおそれがある。
- ・ 地元企業に最も必要なものは、「世界一」、「世界初」を目指すぐらいの「こだわり」、「情熱」を持ったものづくりの意識であると考え。先進的な技術（ハイテク）が無くとも、「こだわり」、「情熱」を持ってものづくりに取り組むことにより、他者には真似できない品質や固有の技術（ローテク）を生み出すことができ、売り上げや価格競争力に繋がっていくものである。和歌山県にはそれができる環境（豊富な資源）が揃っており、支援する側も支援される側も、双方の「こだわり」、「情熱」による相乗効果で地域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。和歌山県は豊富な資源に恵まれており、「こだわり」、「情熱」を持って取り組めば、真似のできない魅力ある商品を生み出し、ブランド化できるであろう。「ハイテク」は経営資源の限界があり中小企業ではなかなか実現が難しい面があるが、「ローテク」は努力すればどの企業にも自社の強みとできる可能性があるものである。
- ・ 銀行だけが地元企業の支援に取り組むのではなく、経営者にも自らの企業の改善・発展に向けた強い意気込みを持ってもらえるよう仕向けていくことが地域銀行の重要な役割であると考え。また、お取引先を本当の意味で支援するためには、バランスシートを見るだけでなく、取引先と信頼関係を築き、本業を正しく理解することが重要であり、そのための人材を育成していくことも重要であると考え。

<総括>

- ・ 紀陽銀行は、産・学・官連携への取り組みに加え、企業と外部機関を含めて和歌山県内と大阪府内を結び付ける活動も展開しながら、地元の中小企業支援、地域活性化に積極的に取り組んでいる姿勢は大いに評価できる。
- ・ 東日本大震災の影響等により国内企業にとって厳しい環境が続くことが予想される中、財務面に加え意識面においても地元企業を支援し、より一層の地域活性化に繋がるよう取り組みを継続してもらいたい。

今回のご意見、ご提言を踏まえ、当社としましては、地元企業の支援や地域活性化への取り組みのなかで、医業分野や農業分野における取り組みの強化を進めていくことといたしました。

以 上