

「第14回経営諮問委員会（アドバイザーボード）」の概要

第14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25年3月期決算の概要、第3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25年6月14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 大日本除蟲菊株式会社 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 明治大学国際総合研究所 所長

【紀陽ホールディングス出席者】

取締役社長	片山 博臣	(兼紀陽銀行 取締役頭取)
専務取締役	米坂 享	(兼紀陽銀行 専務取締役)
常務取締役	泉 清映	(兼紀陽銀行 常務取締役)
常務取締役	成田 幸夫	(兼紀陽銀行 常務取締役)
監査役	樋口 勝二	(兼紀陽銀行 監査役)
監査役	北山 隆一	(兼紀陽銀行 監査役)
監査役	増尾 穰	(兼紀陽銀行 監査役)
グループ監査部長	鈴木 健次郎	(兼紀陽銀行 常務取締役)

【紀陽銀行出席者】

常務取締役	松岡 靖之
常務取締役	森川 保彦
取締役	鈴木 教秀

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
グループ統括リーダー 堀切 久壽、グループリーダー 橋本 信貴
上野 寿久

4. 片山社長挨拶要旨

日本経済の先行きについては、明るい兆しがみられるようになりましたが、我々の主な取引先である地元中小企業まで効果が及ぶには時間を要すると思われまます。今後打ち出される成長戦略などにより、实体经济が好転していくことが期待されます。

当社にとって重要な経営課題であった公的資金返済については、9月末までに完済

する方針を表明しており、加えて10月1日には紀陽銀行が持株会社である紀陽ホールディングスを吸収合併し、紀陽銀行が新たに東証第一部に上場することを予定しております。和歌山銀行との経営統合がスムーズに進んだことにより持株会社設立時の目的はほぼ達成されており、今後、意思決定の迅速化や業務の効率化を図っていくため、紀陽銀行を中心としたよりシンプルなグループ体制への再編を図ることとしたものです。

10月より新しい銀行としてスタートすることとなりますが、円滑な金融機能の發揮等を通じて、引き続き地域の活性化に貢献してまいりたい所存であります。

本日は、忌憚のないご意見・ご提言を頂戴したいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

5. 弊社からの説明要旨

- (1) 平成25年3月期決算概要及び第3次中期経営計画の進捗状況について
- (2) 金銭基礎教育授業「MoneyConnection[®]」への協賛について
前回のアドバイザリーボードでのご提言をふまえ、地域の高校生を対象とした金融教育の取り組みについて説明。
- (3) 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、地域密着型金融への取り組み状況を説明（以下は主な取り組み例）。
 - ①地域の面的再生および新事業創出による地域経済活性化支援
 - 農林漁業成長産業化に向けた取組
 - 和歌山県の観光振興に向けた取組 他
 - ②販路開拓支援の取組
 - 地元農産品の販路開拓支援
 - 海外販路開拓支援 他
 - ③人材確保支援への取組
 - 大阪府との連携による新たな企業説明会等の開催 他
 - ④医療・介護分野への取り組み
 - 外部機関との連携による医療セミナー実施 他
 - ⑤その他

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。

<農林漁業成長化ファンドについて>

- ・ 農業を成長分野の一つとして捉え、官民が一体となったファンドの組成等新しい取り組みをおこなうことにより、農地の大規模化等今後の展開が期待できるので、当行も取り組みに注力してもらいたい。今後は、農林漁業分野における目利きやファンドの運営管理等のノウハウを有する人材の確保が重要と考える。

<回答>

- ・ このようなファンドを活用した地域活性化の取組については当行も経験が少ないので、農林漁業成長産業化支援機構や他の金融機関と連携し、様々なノウハウを習得しながら、取り組んでいきたい。やはり地元和歌山県の主要産業である「農林水産業」や「観光業」を底上げしていかないと、地域の活性化は期待できないので、今後は地元自治体とも協働し、「ファンド」スキームも活用しながら、これらの分野を積極的に支援していきたい。

< 当行の強みの発揮について >

- ・ 地方における資金需要の低迷が影響しているのか、昨今、大阪エリアにおける地方銀行の進出が目立っており、金融機関の競合が激化していると思われる。そのなかで、他行との差別化を図り、当行の強みをどのようにして発揮していくかが重要である。具体的には、どのように取引先のニーズをつかみ、顧客満足度を高めていくかが鍵を握ると思われる。

< 回答 >

- ・ 大阪府内における競合は激しいものがあるが、当行は他行とスタンスが異なり、貸出残高だけでなく「取引先数」や「メイン先数」を増やす活動に注力しており、その取組実績は、調査機関による大阪府内のメインバンク調査においてもある程度、表れているものと考えている。
- ・ 顧客満足度について、個人分野では半年に一度全店モニタリング調査を実施している。法人取引先については、顧客情報の蓄積・共有と取引先のニーズや課題に対して的確なサービスの提供・提案を行うため、「企業接点ヒアリングシート」を導入しており、現在約 1,500 先について同シートによる情報蓄積が進んでいる。
- ・ 地方銀行の「地元エリア」の定義として、「エリアに責任を持ち、本気で取引を推進すること」が重要であると考えており、当行も長年の取組の結果、ようやく大阪府内における認知度が上がってきたと認識している。

< 国内生産の空洞化の対応について >

- ・ 円高進行やTPP問題の国内産業へ与える影響が懸念されているが、海外から安い品物が輸入されても、品質や機能などの点で勝っていれば、海外から輸入される安価な製品や農作物にも十分対抗できるし、逆に中国などの新興国に輸出できるのではないだろうか。国内生産製品は海外輸入に比べて「納期を短くできる」「輸送コストが安く済む」「製品価格が為替相場に影響されない」といったメリットがあり、このメリットを活かした経営のあり方もあると思う。
- ・ 従来と同じ考え方ややり方にしがみついているのではなく、目的をもって従来にないものをつくり、供給側で価格決定権を握ることができれば、状況は変わってくる。今後は「製造」よりも「創造」することが重要。

< 総括 >

- ・ 第3次中期経営計画の主要テーマとして、紀陽銀行が組織的な「リレバン全行活動」を掲げ、農林水産分野や観光分野など地域の活性化や、海外進出支援や医療介護進出支援など取引先のサポート活動に、積極的に取り組んでいる点は大いに評価できる。今後は、この方向性に従い、関係機関とも連携し、「ファンド」機能を活用した「農林水産業」や「観光業」など地域の活性化につながるような支援活動を進めてもらいたい。他行との差別化を図るため、取引先のニーズをいち早く掴み、顧客満足度を高めていく取組をより推進してってもらいたい。

今回のご意見、ご提言を踏まえ、当行としましては、地元企業の支援や地域活性化への取り組みのなかで、「ファンド」機能を活用した「農林水産業」や「観光業」への支援などを推進していく方針を確認いたしました。

以 上