

「第15回経営諮問委員会（アドバイザリーボード）」の概要

第15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。

当行側から、平成25年度中間期の決算概要、リレバン活動の取り組みおよび地域活性化支援の取り組み状況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12月13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

【紀陽銀行出席者】

取締役頭取	片山 博臣
専務取締役	泉 清映
専務取締役	松岡 靖之
常務取締役	森川 保彦
常務取締役	成田 幸夫
常務取締役	鈴木 健次郎
常務取締役	鈴木 教秀
常務取締役	島 慶司
取締役	竹中 義人
執行役員	堀切 久壽
監査役	樋口 勝二
監査役	北山 隆一
監査役	増尾 穰

地域振興部長 井上 禎

【事務局】

経営企画部長 葉糸 正浩
萩原 英樹

4. 片山頭取挨拶要旨

今回でちょうど15回目をむかえるこの委員会ですが、当行においては、9月5日に重要な経営課題であった公的資金完済を果たし、10月1日には持株会社である紀陽ホールディングスとの合併を終えるなど、節目の年となっております。

昨今の国内経済環境については、アベノミクス等を背景に緩やかな回復に向けて着実に持ち直しの動きを続けましたが、当行につきましては、預金・貸出金とも順調に推移しているものの、貸出金利回りの低下傾向は続いており、本業の収益環境は厳しい状況です。今後、収益力を向上させ、さらなる経営基盤の強化に努めることが取り組むべき課題であります。また、昨今、我々地域金融機関に対しては金融サービスの枠にとどまらない地域貢献が求められており、当行が「地域の核」となって、引き続き地域活性化に向けた様々な活動に取り組んでまいります。

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. 弊行からの説明要旨

(1) 平成25年度中間期の決算概要等について

(2) リレバン活動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、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新事業進出支援、ニュービジネス創出支援

- 創業・開業支援の取組
- 外部専門機関との連携による医療・介護開業支援の取組

②地域の面的再生および地域活性化支援

- 地域ブランド開発支援の取組
- バイオマス資源活用支援の取組 他

③販路開拓・ビジネスマッチング支援

- 地元食品の販路開拓支援
- 海外販路開拓支援 他

④人材確保支援

- 和歌山大学との連携による企業説明会等の開催 他

⑤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・介護分野案件検討会の実施 他

⑥その他

(3) 地域活性化支援の取り組み状況について

前回のアドバイザリーボードでのご提言をふまえ、地元・和歌山県の地域振興の一助として取り組んでいるファンドの組成・活用に関する準備状況について説明。

①6次産業化支援

②観光振興による地域活性化支援

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3次中期経営計画の進捗について>

- ・ 平成25年度中間期においては、前年同期比での一番大きな減少項目は債券関係損益となっているが、米国の相場動向等を勘案した、ポートフォリオ内の銘柄入れ替えなどによるものということなので、特段の問題はないだろう。
- ・ ただし、貸出金利息の減少については、銀行本来業務からの収益が細っていることを意味し、紀陽銀行が「地域の核」として地域貢献をしていく上でも、まずは健全な収益体質をベースとした地域貢献ができるよう、その体制作りが必要と考える。

- ・ また役務取引等利益については、投資信託等の預かり資産推進が収益増強の鍵を握るのだろうが、投資信託の残高は増えているものの、収益の柱と言うにはまだまだ物足りない印象を受ける。推進強化にあたって何か新しい手立てが必要だろう。

<回答>

- ・ 貸出金利息は確かに減少しているが、銀行とお客様とのつながりは貸出金以外にもあり、そういった様々な取引を含め、総合取引の推進に注力しているところである。特にリレバン活動に尽力しており、平成25年度下期からはリレバン活動の成果実績を表彰制度とリンクする等、さらなる成果を期待している。
- ・ 預かり資産の販売については、他行とはやや異なる路線を進んでいると認識している。例えば投信の販売手数料であれば、証券会社のように回転売買で手数料収入を増やすのではなく、口座数や残高の増加からくるストック収入の増加を目指している。
- ・ 少し先の話だが、経費面においては、平成27年5月の基幹系システムの償却終了と平成28年2月の和歌山銀行との経営統合による「のれん」の償却終了を控えており、それぞれ十数億円程度の増益要因となる見込み。

<地域活性化支援の取組について>

- ・ 最高品質のブローラーである和歌山県産の鶏肉や捕鯨の町として内外に知られる太地町の鯨などは、少し話を聞くだけで、「おいしそうなので是非食べてみたい」や「面白そうなので是非行ってみたい」と感じる非常に魅力的な素材だと考える。
- ・ それぞれ一つ一つの取り組みは大変面白いアイデアではあるが、成功させるには、中心となるコンセプトを持って、何かイベントとコラボさせ、複合的な企画とする必要があるだろう。
- ・ 例えば、大河ドラマとのタイアップであれば注目度は全国区となるし、紀伊半島をコンセプトに隣県の三重県とコラボすれば、名古屋からのアクセスが期待できる。また、ディズニーランドやU S Jを見習い、著名なプロデューサーにお願いしてみるのもひとつの手だろう。そういう人物なら人脈もあり、素人には思いつかない面白いことをやってくれるかもしれない。

<回答>

- ・ 食品にしろ、観光にしろ、和歌山には世界に誇れる最高級品が本当にたくさんある。それぞれの市町村単位で一生懸命に取り組んでいるのだが、残念ながら連携が取れている状況とは言えない。今は、当行がそれぞれの架け橋となり、任意団体の連絡協議会のようなものを立ち上げ、参加を呼びかけることで、連携を促そうとしているところである。
- ・ 太地の鯨、白浜のパンダ、高野山や熊野古道、国内有数の観光資源を和歌山県は保有している。地域活性化支援の最終目標として、これら各エリアの観光振興取り組みの諸団体の連携をサポートしながら、和歌山を世界的な観光地とすることは、夢のある仕事であり、これからも真摯に取り組んでいきたい。

<企業のイメージ戦略について>

- ・ 最近の大阪の二大イベントとして、北の「グランフロント大阪」と南の「あべのハルカス」が挙げられる。大阪南部の地元化を目指す紀陽銀行にとって、これら話題の大型複合施設に出店や広告等を行えば、大阪南部での知名度やイメージアップにつながると考えるが、検討しているのか。

<回答>

- ・ 公的資金の完済を契機として、今まで控え気味であった広告等を利用したイメージアップ戦略についても検討していく。

<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組先のサポート活動に、引き続き積極的に取り組んでいる点は大いに評価できる。今後も、この方向性に従い、関係機関とも連携し、「ファンド」機能を活用した地域の活性化につながる支援活動を進めてもらいたい。
- ・ 特に「観光業」の地域活性化支援においては、地域のリーディングバンクだからこそできる、和歌山県全体を見渡した中で、点と点を結ぶ複合的な支援を心がけていただきたい。
- ・ また、大阪における広告その他企業イメージを向上させるブランディング戦略について、強化の検討をお願いしたい。

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、引き続き「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と、大阪府戦略の一環として広告等のブランディング強化を検討していく方針とを確認いたしました。

以 上