

「第16回経営諮問委員会（アドバイザーボード）」の概要

第16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。

当行側から、平成26年3月期の決算概要、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26年6月6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
執行役員	安行 一浩
監査役	樋口 勝二
監査役	北山 隆一
監査役	増尾 穰

【事務局】

紀陽銀行 経営企画部	
経営企画部長	葉糸 正浩
部長代理	橋本 信貴
副長	萩原 英樹

4. 片山頭取挨拶要旨

当行の第3次中期経営計画においては、主要テーマとしておりました公的資金の完済を昨年度中に果たしたうえ、最終年度を迎えております。今年度は現中計の締めくりであると同時に、翌年の創立120周年や次期中計に繋がる重要な年となります。

平成26年3月期決算については、預金・貸出金ともボリュームは着実に増加しているものの、貸出金利回りの低下傾向が続いており、本業の収益環境は厳しさを増しております。

収益力の改善が大きな課題となる中、長期的な視点にたって収益力向上を目指すには、一つは当行のお客様を増やすことによりさらに営業基盤を強化すること、もう一つは地域の発展に貢献するリレバン活動を強力に推進すること、これらが重要な柱と認識しております。当行が地盤とする地域経済そのものの成長に繋がるよう、引き続き地域活性化に向けた様々な活動に取り組み、より一層存在感を発揮する地域金融機関を目指してまいります。

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26年3月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

前回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創業・新事業支援

●公的補助金活用説明会の開催

②医療・介護分野への取り組み

●外部専門機関との連携による医療・介護分野案件検討会の実施 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

④海外ビジネス支援

●海外ビジネス個別相談会の開催 他

⑤人材確保支援

●大阪府との連携

●和歌山工業高等専門学校、大阪府立大学工業高等専門学校との連携 他

⑥地域の面的再生および地域活性化支援

●大規模災害対策支援

●和歌山県立医科大学との連携

●バイオマス資源活用支援 他

⑦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組成・活用しているファンドの取り組み状況について説明。

①6次産業化支援の進捗状況

②観光振興による地域活性化支援の進捗状況

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。

<新しいビジネスモデルや今後の営業戦略について>

- ・平成26年3月期の地銀決算においては、金利環境の悪化を主因に本業収益が先細っているという構図が見てとれる。金利環境の改善が当面期待できない中では、金融当局が求めるような、金利だけに影響を受けない、何か新しいビジネスモデルの構築が必要だろう。
- ・新しいビジネスモデルを模索する際の糸口として、個人、法人別でのセグメント分析が有効なのではと考える。法人であれば、業態や業種等を切り口にデータ分析をおこない、そこから得た結果を基に、戦略的にどの分野にコストをかけ、そこから何を獲得していくのか、そういう見極めが肝心だろう。
- ・また、別の切り口としては、地域の特性を踏まえた営業戦略を持つべきと考える。個人の住宅ローンなどは、メガバンクの様に全国一律で一つの商品を取り扱うとリスクとリターンの関係が思わしくないかもしれないが、地域金融機関であれば、地域特性に着目した商品を提供することが可能であり、そういった商品であれば、まだまだリターンを得ることが可能なマーケットではないかと考える。
- ・業種別で見ると、アベノミクスの成長戦略の柱である医療関連産業が元気だが、地銀の中にはこの分野に積極的に攻勢をかけている銀行もあると聞く。健康・医学関連の分野には、今後も国・民間の資金が投入されていくと思われる。特に健康分野の産業には、注目して取り組んでいけば成長が期待できるのではないかと。
- ・紀陽銀行においても、全ての業種に均一的に何でも取り組むというスタンスよりは、経営資源を集中して特定の業種に攻め込む方が、コストも抑えられるし、結果的にその分野が武器となり、そこをきっかけに新しい展開も見えてくるのではないだろうか。

<回答>

- ・当行の地盤は和歌山と大阪南部であるが、それぞれ特性は大きく異なっている。シェアの高い和歌山は生産人口や事業所の減少が著しい典型的な地方都市であり、まだまだ開拓の余地のある大阪は、生産人口等の減少スピードが比較的遅い大都市圏ということになる。
- ・そのような中、和歌山ではシェアを維持しながら営業体制の効率化を図り、大阪では店舗網拡充によりシェアアップを志向していくこととなる。それを営業戦略の大きな柱としている。
- ・具体的取組としては、和歌山、大阪ともにリレバン活動を通じた地域活性化により、営業基盤の底上げを図っていく。特に大阪は、当行が成長を狙う地域と位置づけた上、法人では中小企業のお客様をさらに増やしていく活動を、個人では住宅ローンや小口ローンをはじめ総合取引の充実に関わる活動など、攻めの姿勢で取り組んでいくこととなる。
- ・業種別では、現状、医療・介護関連企業を中心に貸出増加が見られるが、積極的な新規先開拓を推し進める中、特にこの業種と強弱をつけることはせずに、柔軟に対応している。大阪である程度のシェアを獲得できれば、次の段階では競合の中で当行が優位な分野を見極め、そこに資源を集中していく事も考えたい。

- ・ 日本全体が経済縮小に向かうと言われる中、地域金融機関にとって最も大切なことは、いかにしっかりとした営業基盤を持つかということだと考える。当行においては、特性の大きく異なる和歌山と大阪を基盤としている中、大阪を和歌山と同等程度の業容まで成長させることができれば、堅固な営業基盤になると考える。そこまでのシェアを早く獲得する事が至上命題であり、その達成のため、次期中計においてはさらに明確な地域戦略を打ち出し、イメージとしては、和歌山と大阪のそれぞれに本拠を有する実質2バンク型の経営を目指していきたい。

<地域活性化支援の取組について>

- ・ 地元特産品や観光資源等を県外向けにPRするような側面支援を通じた地域活性化を図っていく上で、それら資源の認知度向上に寄与することが重要な役割の一つと考える。認知度向上には、テレビ等、マスメディアの活用が非常に有効であり、来年にはわかやま国体が開催される中、国体と連携して、上手くマスメディア等への露出ができないものか検討いただきたい。
- ・ また、連携という面では、大学との連携も非常に有効である。言うまでもなく大学には大学生や大学教授が大勢いる。大学生は文化や流行の発信者であり、大学教授は様々な分野で殊勝なネットワークを持っている。大学でシンポジウムやワークショップを開催すれば、大学側の協力を得られやすく、効果的で、結果として安価なコストで良好な宣伝効果が期待できるだろう。
- ・ 高齢化やTPP、アベノミクス等を背景に農業が大きく変わろうとしている。参入障壁が低くなり企業が農業にますます進出することとなる。結果として設備投資の増加も期待できるだろう。それは銀行にとってもビジネスチャンスである。
- ・ リスク管理面では、南海トラフ地震への対策が必要だと考える。2030年代までに、「震度6クラスの大地震が確実に来る」と言う大学教授もいる。和歌山は津波が来るエリアとして想定されており、地域の防災強化に役立つ取組を期待する。

<回答>

- ・ わかやま国体へはボランティアでの協力を予定し、大学連携という点では、すでいくつかの大学とも親しくさせていただいている。産学官連携については、ご指摘のように様々な効果が見込める活動であることから、今後もさらに協力関係を深めていきたいと考える。
- ・ 農業については、平成26年1月に組成した「紀陽6次産業化ファンド」を通じた投資が可能となっている。現在はまだ農業に対しての投資実績は出ていないが、銀行本体とファンドが連携して良質なコンテンツの掘り起こしに励んでいるところである。銀行としては、さらに規制改革が断行されることも想定し、農業に対してどのように貢献していけるのかを本格的に考えていかねばならない。
- ・ 地震対策はBCP（Business Continuity Plan＝事業継続計画）の中で取り組んできており、緊急連絡やシステムのオンラインダウン対応、津波被害の想定など、様々なシミュレーションを行っている。特に甚大な津波被害が想定される紀南地区においては、店舗の高台への移転を前向きに検討している。また、地域内の取引先に対して、BCPの重要性を浸透させるよう努めているところである。

<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、さらに関係機関との連携を深化し、また、ファンド機能も積極的に活用することにより、地域の活性化につながる支援活動を継続いただきたい。
- ・ また、大阪における地域戦略については、地域の特性や顧客の特色等、自行の内部・外部環境を分析の上、それに基づく明確な地域戦略を打ち出していきたい。また、地域振興のためのPRも含め、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、取組の強化を期待する。

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」への支援などの推進の継続と、来年度のわかやま国体や当行創立120周年などを機会として、地元和歌山についての県外向け情報発信にも資するプロモーションのあり方等を検討していくことといたしました。

以 上