

## 「第17回経営諮問委員会（アドバイザーボード）」の概要

第17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9月期の決算概要、ブランディング戦略およびリレバン活動の取り組み等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12月12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  
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	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	今村 裕一
取締役	竹中 義人
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
戦略企画部長	丸岡 範夫

【事務局】

紀陽銀行 経営企画部	
執行役員経営企画部長	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

昨今の国内経済環境について申しますと、消費税率引き上げに伴う反動が予想以上に長引き、個人消費に足踏みが見られるなど、一部に弱い動きがみられました。しかしながら足下では、米国の景気回復や日銀の追加の金融緩和によってより一段と円安・株高が進行しています。今後は、衆議院の解散総選挙の結果を受け経済情勢がど

のように推移していくかが注目されるところであります。

また、地域の人口減少や少子高齢化の進行、低金利の継続など我々地域金融機関を取り巻く経営環境が厳しさを増しているなか、規模の拡大やコスト削減を目的の一部の地域で地銀再編の動きが出るなど、長期的な視点に立った経営戦略の明確化が求められているところであります。

当行の第3次中期経営計画につきましては、最終年度も上半期を終え最後の半期に入っておりますが、主要テーマとしておりました公的資金の完済を果たした中、次期計画をどのように立ち上げていくのかを考える非常に重要な期間となります。

5年先、10年先を見据えた上で、地域特性の異なる和歌山と大阪での戦略をこれまで以上に明確にし、大阪府内では業容の拡大を加速し、和歌山県内では地域経済の活性化に努めトップシェアや規模を維持できるよう取り組み、最終的には総預金5兆円を目指してまいりたいと考えております。

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願いいたします。

## 5. 弊行からの説明要旨

### (1) 平成26年9月期の決算概要等について

### (2) 「大阪本部長の活動」について

大阪戦略の一環として本年10月より主たる拠点を当行堺ビル（堺市）から大阪ビル（大阪市梅田）へと移した「大阪本部長」の活動方針等について説明。

（※前回アドバイザーボードにおけるご提言を踏まえたご報告）

### (3) 「ブランディング戦略」について

大阪府内では当行の認知度が未だ低いという活動への取り組みとして、企業イメージ向上・浸透のための「ブランディング戦略」への検討経過について説明。

（※前回アドバイザーボードにおけるご提言を踏まえたご報告）

### (4) リレバン活動の取り組みについて

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

●公的支援策活用説明会等の開催

#### ②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

#### ③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新規開業支援 他

#### ④海外ビジネス支援（グローバル・サポート・デスク）

●海外ビジネス個別相談会の開催

●海外向けファイナンスの整備 他

#### ⑤人材採用・企業年金制度支援

●和歌山大学、近畿大学との連携 他

#### ⑥事業承継・M&A支援

●事業承継セミナーの開催

●外部専門機関との連携 他

#### ⑦後継者育成支援

●次世代経営者アカデミーの開催 他

#### ⑧地域活性化支援

- 大規模災害支援の取り組み
- 6次産業化支援の進捗状況
- 観光振興による地域活性化支援の進捗状況 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。

<大阪での企業イメージや認知度向上に向けての取り組みについて>

- ・ 「大阪本部長」が接点強化を図る候補先の一つとして、大阪の近畿経済産業局や大阪商工会議所はどうか。近畿経済産業局は地方自治体の商工部のとりまとめ等、様々な地域と繋がりを持っており、地元中小企業や業界動向に関する情報を数多く保有している。また、大阪商工会議所は医療関連のビジネスマッチングに注力している。これらの先と連携を強めることは、当行の存在感向上に繋がるばかりでなく、今後のリレバン活動にも有用なものとなるだろう。
- ・ ブランド戦略において、今回制定した「ブランドステートメント」については、当行の強みや方向性が何なのかを組織の最前線にいたるまで浸透させるのに非常に有効なものとする。当行の強みや目標を皆で共有することは、今後大阪でより一層のシェアアップを図っていく際の推進力の源となるだろう。
- ・ 都市部でのシェアアップの対象先として特に注目すべきはいわゆる富裕層。世代で言えば団塊の世代となる。富裕層は自己の資産を守ること、育てていくことに悩んでいる。顧客ニーズの正確な把握と満足度の高いサービスの提供により、そういった悩みを解決することが信頼獲得につながり、ビジネスチャンスとなる。簡単にはいかないが、そのノウハウを教育・研修を通じて行員へ浸透させていくことが必要であろう。また一方で、アベノミクスによる昨今の円安・株高を背景に、若者でもこのような相場の世界において積極的な投資行動を行う者がいる。そういった資産形成層に対しても適切なコンサルティング機能を発揮できるよう、体制整備が必要であろう。

<回答>

- ・ ご提言いただいた産学官の主要団体や地域のオピニオンリーダー等との接点強化については、大阪本部長の重要任務の一つとして活動しているところである。大阪商工会議所へは訪問予定である他、近畿経済産業局とも今後情報交換機会を増やせる様訪問していきたい。
- ・ 大阪のリテール戦略においては富裕層の重要性は認識しているものの、既にメガバンク、大手証券会社、外資系投資銀行等が手厚いサービスで囲いこんでいる。容易に深耕が図れないものと考えており体制強化の努力が必要な段階。顧客を増やすうえで当行が優先ターゲットと考えているのはマスリテールと呼ばれる一般顧客層の方であり、口座数、給与振込先数、年金振込先数等の先数にこだわった営業推進により、ボリュームアップとシェアアップを図っていききたいと考えている。

<リレバン活動の取組について>

- ・ 関西で和歌山県や紀陽銀行と言えば、「人口が関西で一番少なく、人口の減少スピードも一番早い和歌山の銀行」というイメージを持っている人が多いのではないかと。そのようなイメージを払拭するためにも、当行が旗頭となり官民一体で和歌山を盛り上げていくことが必要であり、観光資源として優れた温泉やパンダ等を上手に利用して和歌山を魅力ある観光大国へと導いていっていただきたい。おのずと当行企

業イメージも大きく向上することだろう。

- ・ 来年にはT P P（環太平洋戦略的経済連携協定）がまとまることも予想される。農業や水産業も将来的に衰退していくのではないかと心配ばかりしているように見受けられるが、本来はこちらから攻めるといふ発想がT P Pには必要である。海外では付加価値の高い食材分野等ではT P Pはむしろチャンスと言えるのかもしれない。和歌山においても世界に誇れる食材があるので、食材の発掘から輸出のための加工設備や冷凍設備等に対する投資まで積極的に支援いただきたい。

<回答>

- ・ 和歌山と当行のイメージは切っても切り離せないもの。やはり地域の活性化は非常に重要である。ただし、大阪での印象が薄いとは言え、大阪である程度の営業基盤を築けているのも事実。和歌山においては県全体を考えたリレバンを、大阪においてはお客様一人一人に対するリレバンを、今まで以上に明確にした上で取り組んでいき地域活性化を図っていきたい。
- ・ 食材の発掘およびその加工の件については、平成26年1月に組成した「紀陽6次産業化ファンド」の投資第1号案件がまさにそれに該当し、現在フィレ加工等による国内養殖魚の海外輸出を目指し鋭意取り組んでいるところである。他にも良質なコンテンツがあれば、当ファンドによる出資や人的支援等を通じ地域産業の創造や雇用創出に貢献していきたい。

<総括>

- ・ 紀陽銀行が地元和歌山の活性化に向けて、農林水産分野や観光分野での活動や、海外進出支援や医療介護進出支援などの取引先サポート活動に精力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沿って、さらに関係機関との連携を深化し、地域の活性化につながる支援活動を継続していきたい。その中で、他行と差別化を図っていく意味で、行員の目利き能力を高める「人材育成」にもより積極的に取り組んでいただきたい。
- ・ また、大阪における地域戦略については、存在を知らしめるための新たな取り組みを始めたということであり、こちらも大いに期待したい。今後は地元地域の特性や顧客の特色、自行の内部・外部環境等を分析の上、当行の強みは何なのかをハッキリと認識した上で、大阪での存在感を高める具体策を打ち出していただきたい。

今回のご意見、ご提言を踏まえ、当行としましては、大阪でのより一層のプレゼンス向上に向け、企業イメージアップ策を実行に移していくこととしました。

また、現在策定を進めている第4次中期経営計画において、「和歌山県の地域活性化における存在感を発揮する取り組み」「大阪府で当行の存在感を高めるための特色ある取り組み」を検討していくことといたしました。

以 上