

「第20回経営諮問委員会（アドバイザリーボード）」の概要

第20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28年3月期の決算概要、当行ブランドイメージの向上ならびに浸透施策の実施状況、27年度下期のリレバン活動の取り組み、事業性評価に対する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28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>

足立 基浩	国立大学法人和歌山大学	経済学部長
上山 直英	大日本除蟲菊株式会社	代表取締役社長
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	特任教授

【紀陽銀行出席者】

取締役会長	片山 博臣
取締役頭取	松岡 靖之
専務取締役	成田 幸夫
常務取締役	島 慶司
常務取締役	爲岡 英喜
常務取締役	今村 裕一
取締役	竹中 義人
取締役	日野 和彦
取締役	明樂 泰彦
監査役	樋口 勝二
監査役	北山 隆一

地域振興部長	溝渕 栄
融資部長	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
経営企画部 副部長	中越 典秀
調査役	上野 寿久
	橋本 拓馬

4. 松岡頭取挨拶要旨

足元の国内景気、特に企業部門に於きましては、在庫調整があまり進展しなかったほか、設備投資も海外経済の先行き不透明感の強まりや円高などにより、投資に対する姿勢が一層慎重化し、踊り場局面から抜け出せていない状況下ではないかと思えます。個人消費についても、株価低迷や地震災害による消費マインドの冷え込みや、自動車販売等については燃料偽装問題などにより、停滞感の強い状況となっております。

当行の地元エリアの経済動向に目を向けますと、和歌山県内については、製造業を中心とした生産活動の高まりを背景に、少しながら持ち直しの兆しが見られ、大阪府下においては有効求人倍率が上昇し、個人消費が堅調である一方、全体としての景気回復のペースは極めて緩やかな状況と判断しております。

このような中、当行では平成27年4月より「第4次中期経営計画」をスタートさせており、様々な取り組みを進め、業績の向上と経営体質の強化に取り組んでいるところです。

今後も当行が地域経済および地域社会とともに歩み、成長していくために、全役職員が丸となって、当行グループの経営基盤の強化や地方創生への取り組みを通じた地域経済の活性化に貢献し、目指す銀行像である「銀行をこえる銀行へ」の実現に向けて邁進してまいりたいと存じます。

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28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

地域経済の活性化、リレバン活動等についての取り組み状況を説明

(以下は主な取り組み例)。

- ①地方創生にかかる体制
- ②平成27年度下期の活動件数
- ③産学官連携
- ④BCP(事業継続計画)支援
- ⑤創業・新事業支援
- ⑥販路開拓・ビジネスマッチング支援
- ⑦事業承継・M&A支援
- ⑧海外進出支援

(3) 事業性評価の取組について

現在当行が注力している「事業性評価」について人材育成を主とした具体的な活動について説明。

(※前回アドバイザリーボードにおけるご提言を踏まえたご報告)

(4) 当行ブランドイメージの向上ならびに浸透施策の実施状況について

大阪府内でのプレゼンス向上のため取り組んでいる「当行ブランドイメージ」の向上策や浸透施策の実施状況について説明。

(※前回アドバイザリーボードにおけるご提言を踏まえたご報告)

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。

【第4次中期経営計画の進捗および今後の推進戦略について】

- ・先般日本銀行が導入したマイナス金利政策に伴い、貸出金や有価証券の資金運用環境が大きく変化する中、従来のやり方だけでは地方銀行の永続的な発展は期待できないであろう。
- ・顧客のニーズを上手く吸い上げるとともに、より細かい分析や発想を変えた新たな取組への検討が必要ではないか。

<回答>

- ・銀行のビジネスモデルや規制の範囲を考えると、売上が減少したからといって仕入を減少させることや、より収益性の高い事業へ主軸を転換するといった一般企業が検討するような手法を用いることは困難である。利息収入だけではどうしても先細りするので、フィービジネスの取組強化や、コスト削減等に地道に取り組んでいくほかない。
- ・このような厳しい環境のもと、当行としては新分野への取組や、効率的な経営を推進していきたいと考えている。たとえば、本部業務の効率化による人員再配置、グループ会社と連携した収益力の強化などを進めていきたい。また将来的には、適切かつ迅速な判断に優れている人口知能の活用等についても検討を行っていきたい。

【リレバン活動等による地域活性化について】

- ・リレバンとしての様々な活動について、セミナー開催やファンドへの出資といった資金的な支援だけでなく、人材面・システム面等も含めた深い関わりをもった活動が必要ではないか。
- ・和歌山県内の「地域に対するリレバン」への取組として、今後、空家対策としてのリノベーション事業や、アグリビジネスといった分野が注目されていくであろう。また、教育機関等も交えて中心市街地の活性化に向けての取組が協議されており、地方銀行としても各方面で積極的に参画することが求められているのではないか。

<回答>

- ・リレバン活動については、ビジネスマッチングを中心に成約件数を増加させており今後も量と質の両面で活動を進めていきたい。
- ・中心市街地、特に当行のお膝元である和歌山市内の中心市街地の活性化について、今後も積極的な関与を検討していきたい。

【事業性評価の取組について】

- ・事業性評価については情報の蓄積が重要であり、事業者の「カルテ」に該当するものではないか。その効果を数値化することは難しく、早期に効果があがるわけでもない分野だと思うが、中長期的な地域社会および企業の発展のために不可欠な取組であることから、現場の行員への教育や評価について考えるべきである。
- ・ビッグデータ等を活用して、和歌山県の強みとなる企業を支援していくことも、検討の余地があるのではないか。

<回答>

- ・事業性評価は、地方銀行に求められる重要な役割の1つであり、当行としても取組を継続していく方針である。その効果については数値等で計ることは難しいが、各営業店の取組内容等を評価に取り入れるなど、現場の行員の意識向上を図っていく。

【ブランディング戦略について】

- ・アウター調査、インナー調査で一定の効果が見られるように、ブランディング戦略は知名度向上等の一端を担っていると考えられる。
- ・今後も、多種多様な媒体等を活用して、より効率的な施策でブランディング戦略に取り組んでいただきたい。

<回答>

- ・営業活動の側面支援を念頭に、各世代向けに様々な施策に取り組んできたことが、認知率の向上等につながっていることは喜ばしいことである。
今後も、大阪府下を中心としたブランディング戦略を継続的に実行し、更なる効果の実現に繋げていきたい。

<総括>

- ・マイナス金利政策の導入等市場環境が大きく変化する中、地方銀行としての使命や役割を引き続き果たしていくと共に、従来とは違った視点での取組が必要となるであろう。また、事業性評価の取組を継続的に行うことによって、顧客の真のニーズに応えることができるのではないか。
- ・大阪での拡大戦略と同時に、和歌山の地方創生についてもリレバンや産学官連携等様々な取組を行っていくことで、紀陽銀行の更なる発展に繋がっていくのではないか。

今回のご意見、ご提言を踏まえ、当行としましては、引き続き地域活性化や、ビックデータ等ITを活用した施策の検討に取り組んでいくこととしました。

以 上