

「第26回経営諮問委員会（アドバイザーボード）」の概要

第26回経営諮問委員会（アドバイザーボード）の概要につきましては、以下のとおりであります。

当行より、「2019年3月期決算概要と主な取組みについて」、「地方創生・取引先への本業支援に関する取組みについて」の2つのテーマに関して説明するとともに、委員の皆さま方からご意見を頂戴いたしました。

1. 日時

2019年6月7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	副学長
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	代表取締役会長
林 良造	武蔵野大学 国際総合研究所	所長

【紀陽銀行出席者】

代表取締役会長	片山 博臣
代表取締役頭取兼頭取執行役員	松岡 靖之
取締役常務執行役員	爲岡 英喜
取締役常務執行役員	竹中 義人
取締役常務執行役員	日野 和彦
常務執行役員	明樂 泰彦
取締役上席執行役員	吉村 宗一
取締役上席執行役員	原口 裕之
取締役監査等委員	田村 和也
営業支援部長兼 地方創生推進室長	西川 隆示
経営企画部長	中越 典秀

【事務局】

紀陽銀行 経営企画部	
部長代理	上野 寿久
主任	石場 雄太

4. 松岡頭取挨拶要旨

旧和歌山銀行との合併、公的資金受入に伴う経営強化計画策定にあたり、経営の透明性・客観性を確保すべく、旧紀陽ホールディングス取締役会の諮問委員会として、2006年に経営諮問委員会（アドバイザリーボード）を設置し、以降13年間、26回にわたり、委員さまには外部有識者という立場から、当行グループに対して貴重なご意見・ご提言を頂戴してまいりました。

13年間の当行の実績を振り返りますと、2019年3月期の預金等残高が2007年3月期比で1.3倍、貸出金残高が1.4倍と業容については順調に増加し、親会社に帰属する当期純利益（連結ベース）は第3次中期経営計画以降、安定的に100億円超を確保しております。

また、自己資本につきましては、2007年3月期には公的資金315億円ならびに劣後調達380億円が含まれておりましたが、その後蓄積した内部留保により、2012年に公的資金の一部を、2013年には全額を完済しました。更に、自己資本比率規制の改正を経て、残る劣後調達50億円についても今期中に全額弁済予定であり、自己資本の「質」は格段に向上いたしております。

昨年スタートした「第5次中期経営計画」の初年度となる2019年3月期決算におきましても、コア業務純益・当期純利益ともに計画値を上回り、同時に本計画における公表目標の経営指標を全て達成いたしました。

地域における人口や企業数の減少、長引く低金利環境等、我々地域金融機関をとりまく環境は依然として厳しい状況にありますが、当行においては「第5次中期経営計画」の基本方針である「地域における存在感の向上と収益力の強化の両立」を実現すべく、全役職員が一丸となって、お客さまに対して本気で向き合い、そして期待を超える評価をいただけるよう今後も一層の努力を重ねてまいります。委員の皆さま方には本日、忌憚のないご意見・ご提案を頂戴したいと考えておりますので、よろしくお願い申し上げます。

5. 当行からの説明要旨

(1) 2019年3月期決算概要と主な取組みについて

2019年3月期決算概要と主な取組みについて、爲岡取締役常務執行役員より説明。

(2) 地方創生・取引先への本業支援に関する取組みについて

地方創生・取引先への本業支援に関する取組みについて、日野取締役常務執行役員より説明。

6. 意見交換

委員の皆さまから以下のご意見・ご提言をいただきました。

○地域の人口や企業数の減少が進むなか、中小企業の経営者が抱える課題において、「事業承継」は今後ますます増加していくことが考えられる。取引先の経営情報を多数保有している地方銀行が担う役割は極めて重要であり、そのニーズに対してスピーディーに対応できる体制を構築すべきである。

○地元地域の「まちづくり」に代表される地方創生を行っていくには、地域金融機関として紀陽銀行が担う役割は非常に大きい。他県での成功事例等を参考にしながら、地元企業や地域社会のサポートを含め、積極的に関与していただきたい。

- 税理士や会計士等はそれぞれの専門分野で企業をサポートしているが、取引先の経営状況をよく知る銀行が行う「コンサルティング業務」については、経営者から見て大変興味深い内容である。今後は、紀陽銀行が持っている情報やノウハウ等を経営者や地域社会に還元いただき、取引先の本業支援に積極的に関わることで、地元企業の成長を促し、ひいては地域経済の活性化に繋げていただきたい。
- あらゆる業界・業種でAIやRPA等のIT革新が進んでおり、今までと同じ経営手法を踏襲しているだけでは企業の成長スピードは鈍化していく。しかし、「企画」や「顧客接点」等はAI等では対応できない分野であり、そういった分野を担う「人」を育成することが企業の「肝」となる。今後、更に企業の経営力を高めるためには、「人」と「AI」が双方を補完しあう体制を構築し、強化していく必要があると考える。
- SDGsについては、その概念に反する企業は排除されるリスクがある一方で、新たなビジネスチャンスになる可能性もあり、これからの企業経営にはその達成が必要不可欠なものとなる。企業活動を行うにあたり、SDGsが特に重要なテーマとなってくることが想定されるなか、事業活動を通じてその達成に貢献し、地域社会とともに持続的に成長していくことを目指していただきたい。

7. 総括

地方銀行を取り巻く環境は引き続き厳しい状況にあるが、地元企業が抱えている課題を的確に捉え、解決に向けた取組みを積極的に行うことで、地域経済の活性化に貢献していくことが地域金融機関に求められている。

今後は、SDGsの達成を意識した活動を積極的に行っていくとともに、コンサルティング業務の積極的な展開や地域社会をサポートしていく体制を強化し、取引先に対して銀行が持つ情報やノウハウを提供しながら、地域のお客さまから期待される「紀陽銀行」を目指していただきたい。

今回のご意見・ご提言をふまえ、当行といたしましては、引き続き地域のお客さまとのリレーション強化を図り、積極的に支援を行うことで「地域のお客さまの満足度向上」を図るとともに、SDGs達成に向けた取組を意識した活動を行いながら、主要顧客へのサポート体制を構築し、「本業支援」、「地方創生」、「人材育成」等に努めてまいります。

以上