お客さまとともに 地域の活力を創造してまいります

当行を取り巻く経済・金融環境

わが国経済は一部の内需企業に好調な業績がみられるものの、中国をはじめとする新興国経済の減速や個人消費の低迷により、景気は足踏み状態が続いています。

奈良県を中心とする地元経済におきましても、観光客数が依然高水準を維持するなど地元経済に好影響を及ぼす動きがある一方、収益環境の改善に遅れがみられる業種があるなど、全体の景況感は一進一退の状況にあります。

また、英国のEU離脱への動きに伴う世界経済の動揺が、今後日本国内に波及することが懸念されているなど、先行きについては不透明感が漂っています。

金融機関を取り巻く環境につきましても、他金融機関との競争激化や日本銀行のマイナス金利政策の影響による資金運用利回りの低下等、今後さらに厳しい状況になるものと思われます。

このような状況のもと、当行は3年間の中期経営計画「活力創造プラン」の最終年度を迎えました。「地域の活性化」を柱とした5つの重点戦略のもと、「トップライン収益の増強」「効率的な経営」「強固で自己実現可能な組織づくり」に着実に取組んでまいりましたが、今年度はその総仕上げの年として諸施策を完遂してまいります。また、環境の変化にも柔軟に対応し、「営業」「事務」「経費」などあらゆる面から改革、すなわち「BPR」を推し進め、企業価値の一層の向上につなげてまいります。

中期経営計画の総仕上げ

地域の活性化

地域経済は、人口減少や少子高齢化、それに伴う経済規模の縮小等、社会・経済構造の変化が一段と進み、中長期的な潜在経済成長率の低下が見込まれるなど、多くの課題が顕在化しつつあります。

このようななか、政府と地方自治体が一体となって推進する「地方創生」への取組みでは、地域経済を支える金融機関に対し、高度な金融機能の発揮とともに積極的な関与への期待が寄せられています。当行においても地方自治体との連携協定の締結を進め、創業支援や移住・定住促進等地域経済の活性化事業に、金融機関としての知見をもって積極的に連携・協力しています。

昨年設立した「奈良県観光活性化ファンド」については、本年4月、第1号となる投資を実行しました。投資先は、奈良市内にある築160年の奈良市指定文化財の商家を改装し、ゲストハウス併設型のレストランとして営業するものです。今後も当ファンドを通じ、魅力ある地域資源を活用した観光活性化を図り、県内宿泊需要の喚起や観光消費額の増大等をめざしてまいります。

また、平成27年度においても前年度に引続き、「ビジネスプラン事業化支援PROJECT『〈ナント〉サクセスロード』」を実施しました。本プロジェクトは、創業・新事業展開をめざすお客さまへの支援を通じて地域経済・社会へ貢献することを目的としたもので、今回は8プランを選考しました。現在、当行の専属担当者が外部機関とも連携しつつ早期事業化に向け重点的に支援しています。今年度も本取組みを予定していますので、多くのお客さまに応募いただきたいと考えています。

このほか「創業・新事業展開向け融資制度『〈ナント〉事業化支援ファンド80』」や「クラウドファンディング」等を活用し、お客さまの創業支援や新事業展開への支援を行ってまいります。

当行は創立以来、地域とともに歩む銀行として、地域に密着した経営に努めてまいりました。お客さまとともに成長し、地域金融機関として永続的に発展していくためには、「地域経済の活性化」が不可欠であると考えています。こうした考えのもと、社会・経済構造の変化に伴う地域が抱える課題に対し、お客さま・地域の皆さまとともに全力で取組み、当行の成長にもつなげてまいります。

奈良県観光活性化ファンド投資対象物件

収益基盤の確立

当行は中期経営計画において、確固たる収益基盤を確立するため、預貸金・預かり資産の増強、市場運用力の強化に取組んでいます。

肥沃な個人マーケットを有している奈良県においては、これまで培ってきたお客さまとの関係をさらに深めるとともに、法人のお客さまには企業の成長を後押しする様々な施策に取組んでいます。

奈良県内では、昨年9月に大宮支店を、また、本年5月には桜井支店をそれぞれ店舗建替えのため仮店舗に移転しました。当行は、地域の皆さまにこれまで以上に便利にご利用いただけるよう、店舗網の整備など、サービスのさらなる充実に努めてまいります。

一方、大阪府下等においては、奈良県との拠点の連続性を基本として、経営資源を積極的に投入することで、法人・個人のお客さまの取引基盤の拡大、コアエリアの拡充を推進してまいります。

昨年12月には堺市で2ヵ店目となる「初芝支店」を、また本年4月には「和泉支店」をそれぞれ新築移転オープンしました。これにより大阪府下の店舗は18ヵ店となり、各々の地域においてお客さまとのリレーションを広め、大阪エリアでの当行のプレゼンスを高めてまいります。

次に部門毎の主な取組みとして、まず法人部門では、事業ステージに合わせ、創業支援や海外ビジネス支援、事業承継サポート等多彩なソリューションを提供しています。また、昨年9月には新たな融資制度「〈ナント〉活力創造サポート資金」を創設し、担保・保証に必要以上に依存することなく、事業の内容、成長・持続可能性などを適切に評価する、いわゆる「事業性評価」に基づき運転資金・設備資金等の前向きな資金供給を行っています。

個人部門では、お客さまの多様化する資産運用ニーズにお応えするため、商品ラインナップの充実を図るとともに、チャネル面では土日にもお気軽にご相談いただける「〈ナント〉エルプラザ」を設置しているほか、スマートフォン等によるインターネットバンキングなど非対面チャネルの拡充にも取組んでいます。また「FA室」には、より専門的な金融知識を持った行員を配置し、高度な資産運用や相談業務のサービスを提供しています。

さらに新たな取組みとして、昨年6月、無料通話・メールアプリ「LINE@」の公式アカウントを開設し、商品やイベント情報の配信を開始しました。「FinTech」も積極的に取り入れることで、新たな金融サービスの強化を図ってまいります。

当行は、今後もお客さまの幅広いニーズにお応えするため、商品・サービスの充実やチャネルの多様化に努めるとともに、お客さまの事業やライフステージにしっかりと寄り添い、最適なソリューションを提供してまいります。

人材・組織の強化

企業経営の根幹は人材であります。銀行業務が多様化・複雑化するなか、専門性の高い業務知識を備えた人材、いわゆる「スペシャリストの育成」や、その人材を有効活用する「組織力の強化」が当行の課題であると捉えています。

「働きがい」や「やりがい」を高め、一人ひとりが持てる能力を100％発揮できるよう、これまで以上に研修制度を充実させるほか、各職場においては教育面に加え、時間外労働が発生しない等の環境整備にも一層注力しています。

本年4月には、「執行役員制度」を導入し、「経営の意思決定や監督機能」と「業務執行機能」を分離することで、ガバナンスの強化ならびに業務執行の迅速化を図っています。また、組織面では「本部組織の改編」を昨年10月以降段階的に実施し、コンプライアンス態勢の強化やリスク管理の高度化に向けた専門部署の新設をはじめ、「経営企画部門」「営業部門」「市場運用部門」「事務部門」の全てにわたり見直しを行いました。

今後、さらに「合理的」「効率的」そして「機能的」な業務運営ができる組織をめざすとともに、人材の強化に取組んでまいります。

業務の生産性向上

収益基盤の確立に向け、営業戦略を推進する一方、業務の生産性向上にも強力に取組んでいます。

変化するマーケット特性に応じ、店舗形態や人員配置について適宜見直しを実施しているほか、徹底した業務の「簡素化」「集中化」「機械化」等により事務の効率化に取組んでいます。

また、営業ツールとしては、行内情報システムとの連携機能を持つタブレット端末を渉外担当者全員に配備し、お客さまへの各種情報提供を充実させるとともに、営業活動の効率化ならびにペーパーレス化を図っています。

当行は、経営資源を効果的・効率的に活用するため、今後もあらゆる面で業務の生産性向上に取組んでまいります。

内部管理態勢の強化

当行は、「コンプライアンス態勢の強化」ならびに「各種リスク管理の高度化・充実」を、経営の重要課題として捉え諸施策に取組んでいます。

コンプライアンスは銀行が社会的責任と公共的使命を誠実に果たすうえで基本となるもので、社会的な要請はますます高まっています。ステークホルダーの皆さまから常に信頼を得るため、経営陣はもちろんのこと全従業員がコンプライアンス・マインドを高め、より実効性のあるコンプライアンス態勢の構築に努めてまいります。

また、リスク管理については、リスクとリターンの適切なコントロールに努めるとともに、引続き各種リスク管理の高度化・充実に取組んでまいります。

地域の皆さまとともに

当行はこれまで、地域におけるステークホルダーの皆さまとともに歩んでまいりました。これからも「活力創造銀行」として、役職員一同、従来にも増して質の高い金融サービスを提供することで、ステークホルダーの皆さまとの信頼関係をより強固なものとし、企業価値をさらに向上させていきたいと考えています。

引続き、皆さま方からの格別のご支援、ご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。