

基本姿勢

経営基盤の強化

統合シナジー効果を早期に実現することで、より磐石な営業基盤の構築と高い収益力を確保します。

地域経済への貢献

地域のお客さまとのリレーションシップを強化し、地域金融の一層の円滑化に資するとともに、企業市民として地域経済の発展に貢献する銀行であり続けます。

多様かつ高度な総合金融サービスのご提供

多様化するお客さまのニーズに対して、お客さまの声を受け止め、お客さまの満足を第一に考え、高度でかつきめ細やかな総合的金融サービスをご提供してまいります。

目標とする銀行像

『お客さまから選ばれ続ける銀行』

お客さまの満足を第一とする**心（ハート）**を大切にし、
お客さまの良き相談相手として**知恵（ブレイン）**を絞り、
汗をかき**行動する（アクション）**銀行を目指します。

主要戦略

①収益力の強化

◎店舗統廃合・システム統合を実施することで、効率化による経費削減効果を確実なものとし、平成20年3月期から「攻めの経営」への転換を図る。

➡ 合計約57億円の経費削減効果により、新規出店などの再投資計画を推進する

◎店舗や本部組織の統廃合による余剰人員を営業に振り分け、新しい営業拠点を積極的に展開する。

➡ 個人取引特化型店舗・住宅ローンセンター含め18カ所の営業拠点増設/約300名の営業人員増強

②財務基盤の更なる強化

◎抜本的な不良債権処理は完了したが、更なる不良債権比率の低減を目標とする。

➡ 不良債権比率4%台の早期達成へ

◎新紀陽銀行の「攻めの経営」戦略を下支えすべく、「より強固な自己資本」を確保する。

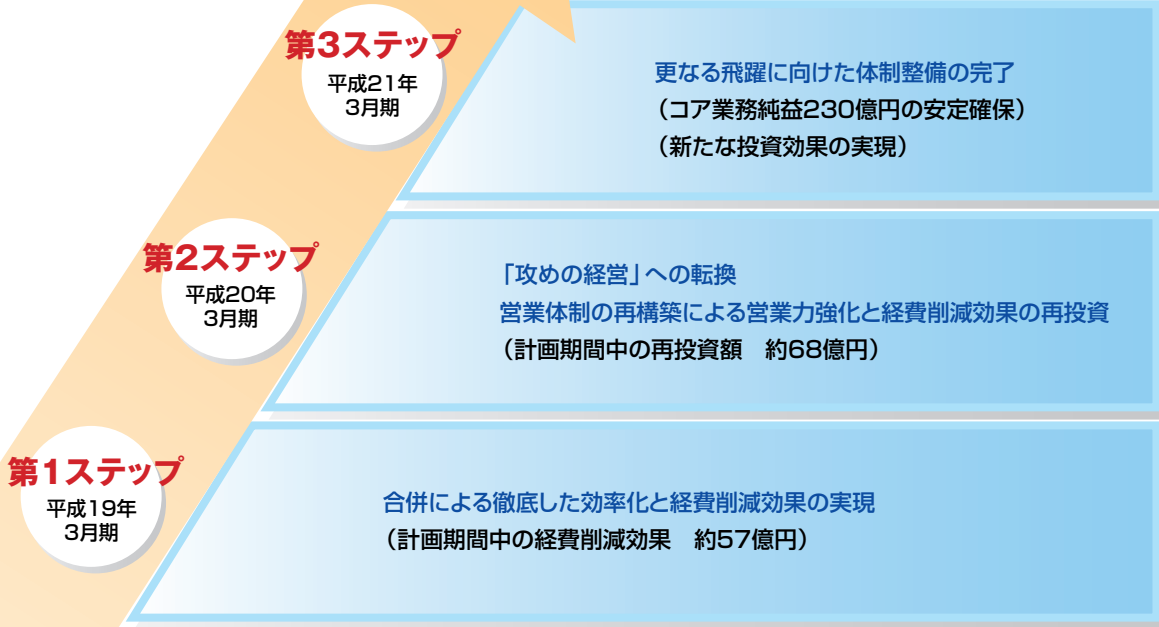
➡ 金融機能強化法に基づく公的資金(抜本的組織再編成)の活用

③継続的な成長を支える組織・制度の強化

◎経営戦略と一体となった充実した収益管理制度などの経営管理体制のインフラ整備を進め、経営計画の進捗管理と継続的改善を図る。

◎営業体制の再構築とともに人事制度の改定を行い、活力ある人材の育成と登用を積極的に推進する。

計画のステップとこれまでの取り組み



これまでの主な取り組み

- 計画期間中に見込んでいた経費削減効果57億円のうち、平成19年3月期までに10億円の削減が実現しました(当初計画は平成19年3月期で5億円)。
- 平成19年1月に営業人員の増強を実施いたしました。
- ビジネスサポートセンター2カ所(田辺、岸和田)、住宅ローンセンター1カ所(大和高田)、個人のお客さま専用店舗2カ所(西脇支店、泉大津支店)、インターネット支店を開業いたしました。

計画の進捗状況

紀陽銀行単体

(単位:億円)

目標項目	平成18年3月期 実績(二行合算ベース)	平成19年3月期			平成21年3月期 計画	
		実績	計画	計画対比		
規模	預金残高(譲渡性預金含む)(未残)	29,580	30,935	30,000	+935	3兆3,000億円以上
	貸出金残高(未残)	20,494	21,114	20,600	+514	2兆2,000億円以上
	(うちローン残高)	6,681	6,813	6,800	+13	7,800億円以上
	預かり資産残高(未残)	2,707	3,448	3,440	+8	5,400億円以上
	(うち投資信託残高)	1,322	1,778	1,654	+124	2,600億円以上
収益性	コア業務純益	197	183	172	+11	230億円以上
	コア業務純益ROA(コア業務純益/総資産)	0.60%	0.56%	0.53%	+0.03%	0.68%
効率性	OHR(経費/業務粗利益)	64.93%	67.41%	69.31%	▲1.90%	60%未満
健全性	不良債権比率	7.39%	6.19%	6.51%	▲0.32%	4%台

紀陽ホールディングス連結

(単位:億円)

目標項目	平成18年3月期 実績	平成19年3月期			平成21年3月期 計画	
		実績	計画	計画対比		
収益性	当期純利益	32	81	50	+31	100億円以上
健全性	自己資本比率	9.52%	11.58%	11.07%	+0.51%	11%以上
	Tier1比率	6.30%	8.51%	8.09%	+0.42%	8%以上
	繰延税金資産対Tier1比率	36.08%	22.00%	28.40%	▲6.40%	10%台