

# 第2次中期経営計画「～More & Steady～ たゆまぬ前進」

平成21年4月より新たに第2次中期経営計画(平成21年4月～平成24年3月)がスタートいたしました。これまでに構築した営業体制を活用し、お客さまとの接点強化とお取引先数の増加による着実な成長を図るとともに、営業基盤強化に基づく質的成長へ転換し、収益力を一層強化してまいります。

また、経営管理態勢の強化を図るとともに、公的資金返済に向けた態勢整備の完了を目指してより着実に、たゆまぬ前進をしてまいります。

## 紀陽銀行の目指す銀行像

### 「お客様から選ばれ続ける銀行」

お客様の満足を第一とする心を大切にし、  
お客様の良き相談相手として知恵を絞り、  
汗をかき行動する銀行を目指します。

#### 第1次中期経営計画 (ハート&ブレイン・アクションプラン)

##### 「攻めの経営へ転換」

合併による徹底した効率化と  
経費削減効果の実現

「攻めの経営」への転換

更なる飛躍に向けた  
体制整備の完了

#### 第2次中期経営計画

〈～More & Steady～ たゆまぬ前進〉

##### 「営業基盤強化に基づく質的成長へ転換」

顧客接点強化と取引先数増加による  
着実な成長

経営管理態勢の強化

公的資金返済に向けた態勢整備の完了

## 第1次中期経営計画の実績と第2次中期経営計画の計数計画

### 紀陽銀行単体

目標項目		平成18年9月期 実績 (計画始期)	第1次中期経営計画 平成21年3月期 計画	平成21年3月期 実績	第2次中期経営計画 平成24年3月期 計画
規模	預金残高(譲渡性預金含む)(未残)	2兆9,241億円	3兆3,000億円以上	3兆2,140億円	3兆4,500億円以上
	貸出金残高(未残)	2兆127億円	2兆2,000億円以上	2兆3,856億円	2兆6,000億円以上
	うちローン残高	6,660億円	7,800億円以上	8,116億円	9,300億円以上
	投資信託残高(未残)	1,555億円	2,600億円以上	1,145億円	1,650億円以上
収益性	コア業務純益	91億円	230億円以上	224億円	240億円以上
	コア業務純益ROA(コア業務純益/総資産)	0.52%	0.68%以上	0.65%	0.66%以上
効率性	OHR(経費/業務粗利益)	69.60%	60%未満	74.42%	60%台前半
健全性	不良債権比率	7.49%	4%台	3.96%	3%台

### 紀陽ホールディングス連結

目標項目		平成18年9月期 実績 (計画始期)	第1次中期経営計画 平成21年3月期 計画	平成21年3月期 実績	第2次中期経営計画 平成24年3月期 計画
収益性	当期純利益	46億円	100億円以上	14億円	120億円以上
健全性	自己資本比率 (注1)	9.93%	11%以上	10.96%	11%以上
	Tier1比率 (注2)	6.79%	8%以上	8.16%	8%以上

(注1) (注2) 平成21年3月期実績及び平成24年3月期計画は弾力化措置適用後。

## 第2次中期経営計画における主要戦略

### 地元エリアにおける競争優位の発揮

- 和歌山県内及び大阪府南部の経営資源を最大限に活用し、お取引先数の増加を強く意識した営業推進。
- 大阪府内(特に堺・泉州地域)における「有力な地元銀行」としての認知と支持の向上。
- リレーションシップを重視した地銀らしい営業スタイルの徹底による、総合的な取引の拡充と営業基盤の強化。

### 多様な顧客接点を生むための効率的な営業体制の構築

- お客さまの満足度を最大限に高めるための営業体制の実現。
- お客さまとの接点充実のため、ダイレクトチャネル(コールセンターやインターネットバンキング等)の体制と機能を強化するとともに営業店・渉外担当者との連携を強化。
- お客さまの多様なニーズにお応えし満足いただくため、付加価値の高い金融サービスを提供できるプロフェッショナル人材の育成。

### 安定成長を支える組織態勢の強化

- お客さまから支持される銀行となるため、コンプライアンス態勢を強化。
- リスク管理や収益管理を高度化し、適切なリスクコントロールに基づく経営管理態勢の強化。
- お客さまとのリレーション強化を通じ、信用リスクの顕在化を未然に防止。