

第3次中期経営計画

平成24年4月より第3次中期経営計画をスタートしております。「大阪府南部から和歌山県に強固な営業基盤を有する地域のトップ地銀」へと着実に変身すべく、営業基盤である地元経済の成長を促す「強力なリレバン活動」を推進してまいります。

紀陽銀行の基本方針

目指すべき銀行像

「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。

第3次中期経営計画 〈平成24年4月～27年3月〉

第3次中期経営計画における主要テーマ

「大阪府南部から和歌山県に強固な営業基盤を有する地域のトップ地銀」への
着実な変身

公的資金完済とその後の安定的な内部留保蓄積を可能とする
収益力の確保

地域内での存在感を高め、営業基盤である地元経済の成長を促す
「強力なリレバン推進」

第2次中期経営計画の実績と第3次中期経営計画の計数計画

紀陽銀行単体		平成24年3月期 <small>実績</small>	第3次中期経営計画 平成27年3月期 <small>計画</small>
規模	預金等期末残高	3兆5,155億円	3兆6,000億円以上
	うち個人+一般法人の残高	3兆3,176億円	3兆4,500億円以上
	貸出金期末残高	2兆5,462億円	2兆6,000億円以上
	うちローン残高	8,988億円	9,300億円以上
	投資信託期末残高	1,538億円	1,850億円以上
収益性	コア業務純益	190億円	200億円以上
	コア業務純益ROA(コア業務純益÷総資産期中平均残高)	0.50%	0.50%以上
効率性	OHR(経費÷業務粗利益)	65.51%	65%程度
健全性	不良債権比率	3.58%	3.5%未満
紀陽ホールディングス連結		平成24年3月期 <small>実績</small>	第3次中期経営計画 平成27年3月期 <small>計画</small>
収益性	当期純利益	76億円	90億円以上
健全性	自己資本比率	11.63%	11%程度 ^(*)
	Tier1比率	9.00%	8%以上 ^(*)

※自己資本比率、Tier1比率とも平成27年3月期計画は公的資金(315億円)完済後ベースの値。

第3次中期経営計画における営業エリア別の戦略方針

大阪市
周辺

中小・中堅企業を中心とした
新規顧客の開拓に努める

和歌山県

経営効率の向上に努めながら、
地域内シェアを維持する

Osaka

大阪本部
(紀陽堺ビル)

Wakayama

本店

大阪府
南部

個人・法人ともに取引の
メイン化に向けて
営業基盤構築を加速する

第3次中期経営計画における主要戦略

1 大阪府南部を中心とした 営業基盤の強化

- 大阪本部(紀陽堺ビル内)の設置による営業推進体制の強化
- 取引先数やメイン先増加に向けた事業性取引推進
- 個人取引のメイン化に向けた推進

2 顧客満足度向上に向けた 営業体制の変革

- 「リレバン全行活動」の推進
- BPR推進等による生産性や経営効率の向上
- 店舗、チャンネル戦略の強化・見直し
- 人材の積極的な育成・活用

3 経営管理態勢の強化

- コンプライアンスの徹底
- 「金融円滑化法終了後」を見据えた取引先モニタリングの徹底とコンサルティング機能の発揮
- 業務継続計画(BCP)における対策の強化
- リスクコントロールのさらなる強化
- 「経費・信用コスト控除後収益」に対する意識強化

4 CSR活動推進等による 存在感の向上

- CSR活動のさらなる推進
- 地域社会活性化に向けた取組の強化
- 平成27年5月の「当行創立120周年」に向けた取組
- 企業イメージ向上を重視した情報発信力の強化