

第5次中期経営計画のスタートから2年が経過し、主要戦略に基づく各施策への取り組みにより「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデル」を深化させてきました。

主要戦略① Action～中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの深化～

中小企業取引に経営資源を集中投下し、お客さまの満足度向上を最優先としたリレバン型営業を展開しています。

●**コアカスタマー戦略の展開**

取引ボリュームと収益性の基準によりお取引先をセグメント化し、基準を満たす「コアカスタマー層等」に経営資源を集中投下することにより、「お客さまの満足度の向上」と「当行の収益拡大」の両立を図っています。

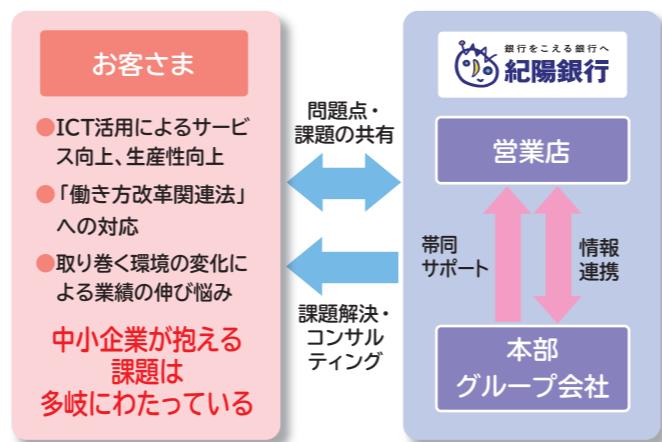
●**法人新規開拓室の戦力強化**

2018年4月に「法人新規開拓室」を本部から独立させ、大阪市内を中心に新規のお取引先を開拓する活動を強化しました。

法人新規開拓室の事業性貸出金残高 **355億**円
(2020年3月末)

●**コンサルティング営業室の新設**

2019年4月、お取引先の経営課題解決を支援する体制を強化するため、営業支援部内に「コンサルティング営業室」を設置しました。当行およびグループ会社内に蓄積された専門業務のノウハウを最大限に活かしたコンサルティング業務に取り組んでいます。



●**リース媒介業務の開始**

グループ会社と連携し、多様化する資金ニーズに対応しています。 **P24**

●**人材紹介業務の開始**

有料職業紹介事業の許認可を取得し、経営課題をサポートしています。 **P25**

主要戦略② Change～競争力を拡大する新しい営業体制の構築～

中小企業取引の高度化と競争力拡大に向け、新しい営業体制の構築を進めています。

●**事業部制の拡充**

大阪府内を3事業部（大阪事業部・堺事業部・南大阪事業部）に分割し、和歌山事業部を含め**4事業部制**に拡充しました。各事業部長には役員を配置し、コアカスタマーとの接点強化を図っています。

●**主要拠点集約・法人営業部の新設**

事業性取引拠点を集約・強化し、法人営業部を新設して高度な提案体制を構築しています。

〈フルバンキング店舗数**68→46店舗**（2018年3月→2020年3月）〉
※県庁支店・和歌山市役所支店除く

●**店舗戦略のさらなる展開**

ランチ・イン・ランチ（※）方式により店舗を移転統合し、店舗ネットワークの集約と強化に取り組んでいます。

①**2019年4月、和歌山県内6店舗、大阪府内3店舗を移転統合**

②**2020年3月、和歌山県内4店舗を移転統合**

（※）ランチ・イン・ランチとは、1つの拠点内で2つ以上の支店を併設して営業する店舗形態です。

●**店頭業務の効率化**

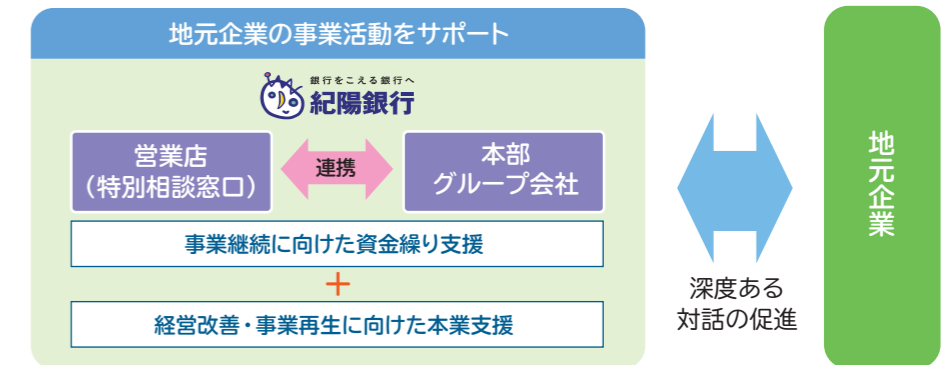
通帳レス口座の取扱いやタブレット端末の活用により営業店事務の効率化および顧客利便性の向上を実現しています。

よりレベルの高い支店長のもと、従来以上に踏み込んだご提案や金融サービスのご提供が可能となり、業容の拡大と店舗コストの削減、人材育成の強化を実現

地域のお取引先への本業支援を通じ、地域産業の発展と雇用創出を推進することで、人口減少を緩やかにし、持続可能な地域社会の実現をめざします。

新型コロナウイルス感染症拡大に対する取り組み

新型コロナウイルス感染症拡大による影響を踏まえ、「特別融資商品」の取扱いや「特別相談窓口」の設置等、お取引先の資金繰り等に関するサポート体制を一層強化しています。今後もお取引先の資金繰り支援だけでなく、深度ある対話の促進により、経営改善・事業再生に向けた本業支援に取り組んでまいります。



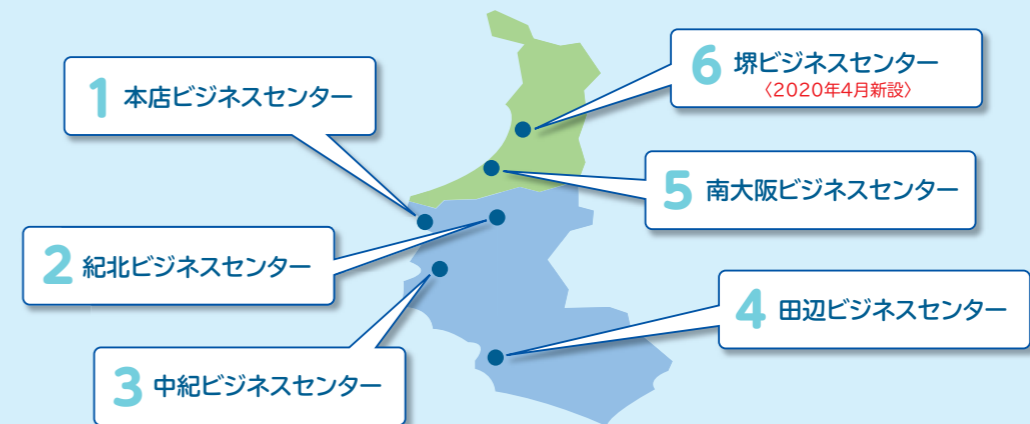
創業支援・新事業支援

地域で創業をめざすお取引先に対して、創業計画の策定支援や資金調達のご相談等、多様な課題解決に向けた総合的なサポートを実施しています。

●「紀陽ビジネスセンター」によるサポート ●新事業・研究開発支援事業「紀陽イノベーションサポートプログラム」の実施	取組実績	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
	創業支援先数	247先	219先	305先
	第二創業支援先数	17先	10先	42先

「紀陽ビジネスセンター」によるサポート

中小企業や個人事業主の皆さまの事業資金ニーズにお応えする専用窓口「紀陽ビジネスセンター」を設置しています。2020年4月には創業支援窓口を設け、創業に関するさまざまなご相談にきめ細かく対応しています。



紀陽イノベーションサポートプログラム

創業後まもない企業やベンチャー企業、新技術・新サービスによる新規事業の創出をめざす事業者や、新たな事業展開をめざして大学や研究機関と共同開発をおこなっている事業者の皆さまから「研究開発テーマ」を募集し、優れたテーマに対して事業計画の策定支援や事業化までの課題解決など長期的なサポートをおこなう取り組みで、2015年度より実施しています。

取組実績	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	合計
採択企業数	9社	5社	5社	4社	5社	28社

ビジネスマッチング

外部提携先の情報や公的機関のネットワークを活用したビジネスマッチング、商談会への誘致のほか、クラウドファンディングの紹介等による販路開拓支援に取り組んでいます。

<ul style="list-style-type: none"> ●商談会案内 ●お取引先企業のご紹介 ●産学官連携による商品開発等支援 ●各種専門家のご紹介 ●クラウドファンディングのご紹介 	取組実績	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
	ビジネスマッチング 相談件数	9,187件	11,601件	16,313件
	成約件数	2,276件	2,118件	2,372件

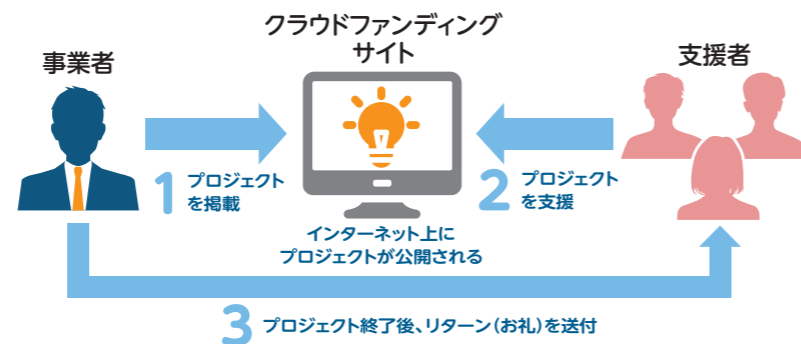
クラウドファンディング

新事業展開や販路拡大をめざすお取引先に効果的な仕組みです。

取組実績	取扱件数 33件
	※2020年3月期

- 一般消費者の反応を知るテストマーケティングに利用可能
- コストを抑えた広告宣伝として利用可能
- インターネット等を通じた情報発信で知名度を全国に拡大

〈【購入型】クラウドファンディング スキーム図〉



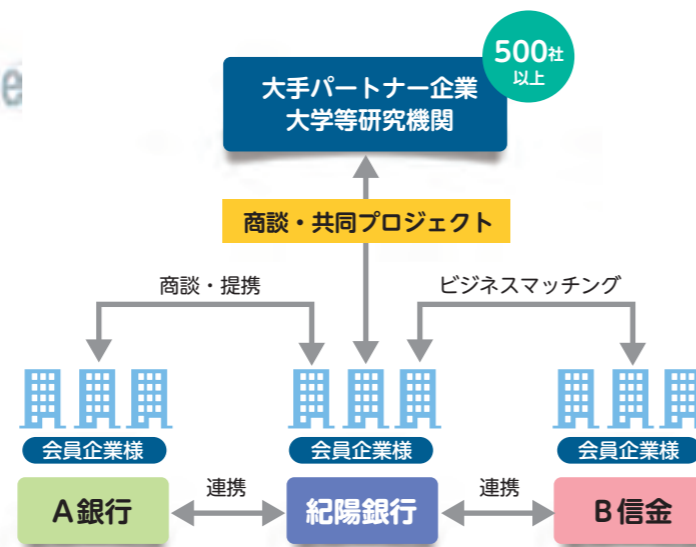
経営支援プラットフォームサイト「Kiyo Big Advance」

お取引先企業への本業支援の強化を目的に、2020年4月に経営支援プラットフォームサイト「Kiyo Big Advance」を導入しました。本サービスの導入により、これまでの対面での営業活動に加え、チャットを通じた非対面でのコミュニケーションを可能とすることで、お取引先企業の経営課題の解決にさらに注力してまいります。



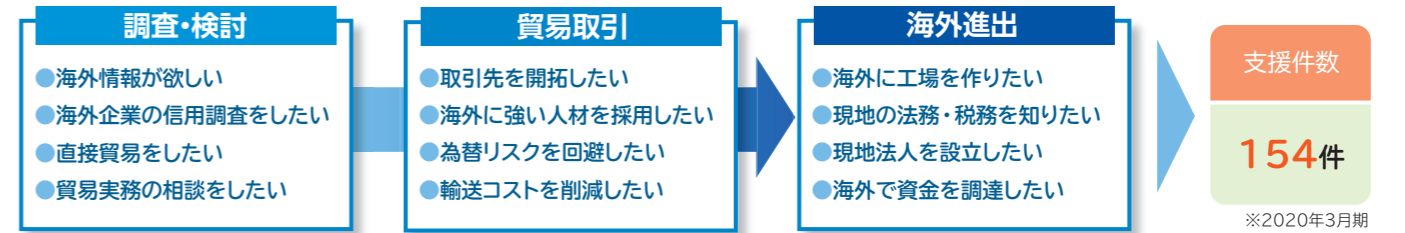
〈概要〉

- ビジネスマッチングや福利厚生・土業相談等多様なサービスを通じて、お取引先企業の抱える経営課題の解決をトータルサポートする会員制Webサイト。
- 33金融機関(2020年6月末時点)が共通のプラットフォームに参加し、お取引先企業の本業支援のために連携。
- 500社を超える大手企業、大学等研究機関や自治体がパートナーとして加入しており、これらの機関との商談や共同開発プロジェクトへの参加も可能。



海外進出支援

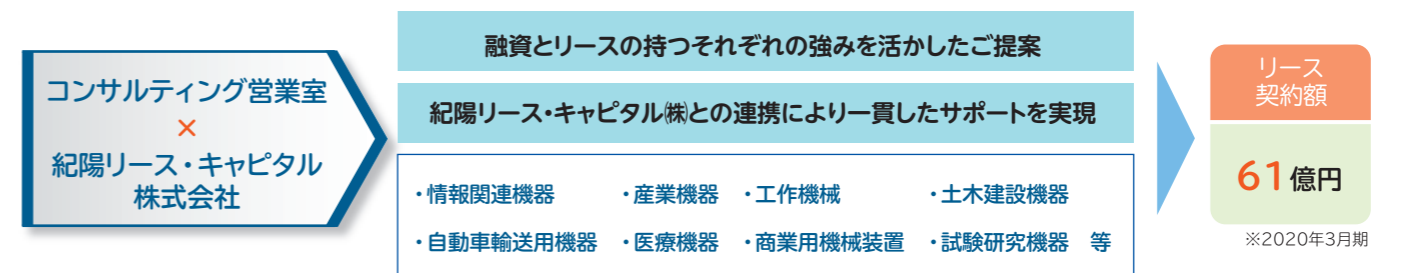
東南アジアをはじめとした海外市場の成長に新たな機会を求め、海外展開を検討する企業が増加しています。当行では、コンサルティング営業室内に設置している「グローバルサポートデスク」において、お取引先の海外進出ならびに外為業務に関する課題解決支援に取り組んでいます。



海外展開のステージに応じた支援メニューを提供

リース媒介

リースの活用はお客さまにとって資金調達手段が広がるほか、設備管理事務を合理化できるなど銀行融資とは異なるメリットがあります。2019年6月よりリース媒介業務を開始し、当行が直接お取引先企業にリース商品をご提案できるようになりました。グループ会社の紀陽リース・キャピタル株式会社と連携し、お取引先企業のニーズにあわせた最適な課題解決策をご提案します。



大規模災害対策に向けた支援

今後30年以内の南海トラフ巨大地震の発生確率は70~80%と予想されており、当行営業エリアへの影響が懸念されています。お取引先への事業継続計画(BCP)策定の働きかけとそのサポートを重要課題と捉え、グループ会社である紀陽リース・キャピタル株式会社とも連携し取り組みを推進しています。

これらの取り組みが評価され、紀陽リース・キャピタル株式会社がBCAOアワード2015(※)「優秀実践賞」を受賞したほか、2019年版「中小企業白書」にて当行と紀陽リース・キャピタル株式会社のBCP策定支援に関する取り組みが紹介されました。

※日本での事業継続普及をめざし各種活動を進めているBCAOが、事業継続の普及に貢献または事業継続を実践した主体を表彰するもの



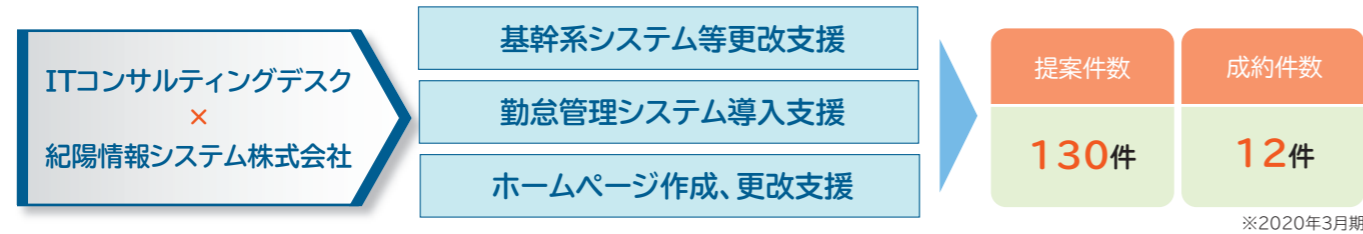
大規模地震対応模擬訓練

- グループ会社である紀陽リース・キャピタル株式会社と協同でセミナーや模擬訓練を開催し、BCP策定の必要性や最新の考え方等の普及・理解を促進
- 紀陽リース・キャピタル株式会社と連携しBCP策定を支援
- 防災施設建設や耐震化など、事前対策の実践に必要な資金に対応する「ビジネスレジリエンス対策ローン」を取扱い

実効性のあるBCPの策定と訓練を指導できる専門スタッフが
〈気づき⇒訓練⇒策定⇒改善訓練〉をワンストップで提供

ITコンサルティング

お取引先企業のニーズの高まりに対応するため、2020年4月、営業支援部内に「ITコンサルティングデスク」を新設し、支援体制の強化を図りました。当行グループ会社である紀陽情報システム株式会社のノウハウを活かし、お取引先企業のニーズにあわせた幅広いサポートを実施しています。



お取引先企業のニーズ例

- 顧客の拡大**
 - サービス向上にシステムを活用したい
 - システムを使って企業ブランドイメージを向上させたい
 - インターネットによる顧客開拓をしたい
- 商品・サービスの創造**
 - システムを使ったサービスを開発したい
 - デジタルマーケティングに取り組みたい
 - AIを活用した商品、サービス開発に取り組みたい
- 業務プロセスの改革**
 - 業務効率化、ペーパーレス化など働き方改革を進めたい
 - キャッシュレスを活用した業務改革に取り組みたい
 - RPA、AIを活用した業務効率化に取り組みたい
- IT導入による生産性向上**
 - 業務の見える化を行いたい
 - IT導入により省力化を実現したい
 - 外注化および内製化する業務を見極めたい
- コストの削減等**
 - コストの削減を図りたい
 - クラウド化に取り組みたい
 - システム要員の人材育成に取り組みたい

人事コンサルティング

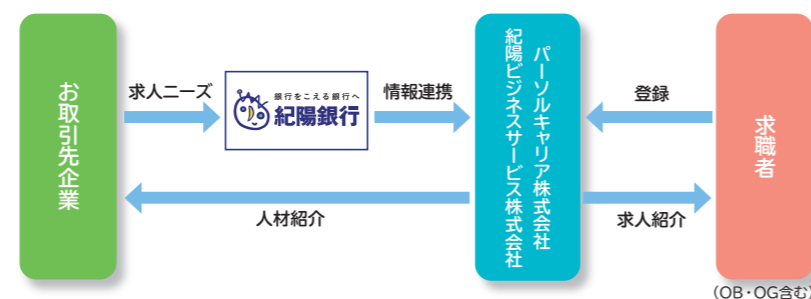
働き方改革など時代の変化に応じた対応が求められている中、お取引先企業の人材が能力を十分に発揮できる環境を整えるため、人事・労務関連のサポートをおこなっています。



人材紹介

お取引先企業の人材確保の取り組みを支援するため、「有料職業紹介事業」の許認可を取得し、2020年1月より人材紹介業務を開始しました。

人材(求人)ニーズを有するお取引先企業に対し、当行が窓口となり具体的な求人情報を明確にしたうえで、人材紹介会社と連携し、適切な求職者をご紹介します。当行グループ会社である紀陽ビジネスサービス株式会社とも連携し、当行グループのOB・OGをご紹介しますことも可能です。



人材確保支援

労働人口減少が進む中、人材の確保は中小企業にとって重要な経営課題となっています。地域の学生向け合同企業説明会や外国人材活用セミナーの開催等により、人材確保の支援に取り組んでいます。

合同企業説明会の開催

地域の大学・高等専門学校と連携し、合同企業説明会を毎年実施しています。学生が地元企業の新たな魅力や就職サイトだけでは巡り合えなかった企業を発見する機会となっています。

学校名	参加企業数	参加学生数
和歌山工業高等専門学校	43社	約330名
近畿大学	29社	約30名
桃山学院大学	22社	約60名

※2020年3月期



外国人材活用

2019年4月の制度改定を踏まえ、外国人材活用に向けた法律・制度等に関する情報提供をおこなっています。

セミナー名	参加企業数
外国人材セミナー ～新たな在留資格“特定技能制度”について～	37社

※2020年3月期

人的支援

お取引先に当行の人材を派遣し、お取引先と一体となり課題解決をサポートしています。

地元企業への 出向者数	2020年3月期 新規出向者	10名
	2020年3月末時点 出向者	53名

人材育成支援

人材不足が叫ばれる中、貴重な人材を守り成長させ、その能力を最大限に発揮させることが企業業績の向上に不可欠です。グループ会社の紀陽リース・キャピタル株式会社のセミナー事業部による階層別・テーマ別の各種研修の実施により、人材育成をサポートしています。お取引先企業のニーズにあわせた出張講座も提供しています。

コンサルティング営業室 × 紀陽リース・キャピタル 株式会社	新入社員	中堅社員	管理職
	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーション研修 ビジネス接遇マナー研修 新入社員フォローアップ研修 新入社員研修 	<ul style="list-style-type: none"> コーチング研修 中堅社員研修 電話応対研修 	<ul style="list-style-type: none"> クレーム対応研修 アンガーマネジメント研修

等

事業性評価の取り組み

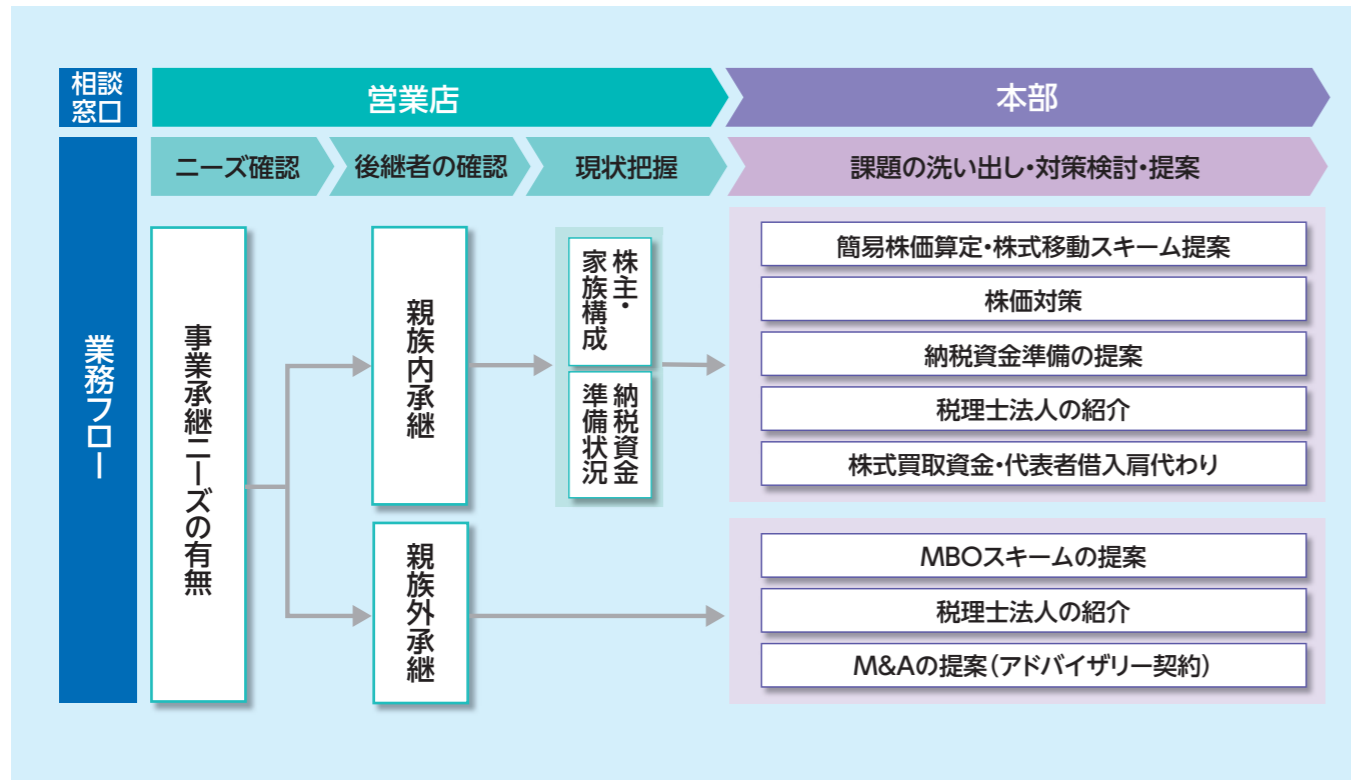
お取引先の核心的な課題解決に向けた支援を実施するため、お取引先の成長可能性や持続可能性を適切に評価する「事業性評価」に取り組んでいます。お取引先との対話を通じ、情報を蓄積・整理・分析することで、事業性評価に基づく融資や経営課題解決に向けた支援に取り組んでいます。

	2018年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末
REVICによる事業性評価勉強会 事業性評価研修 (融資部による実務研修) 融資部による個社別モニタリング			
事業性評価対象先数	805先	899先	1,158先
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	669先	689先	1,000先
事業性評価に基づく融資残高	3,324億円	3,475億円	4,203億円

事業承継・M&A支援

中小企業経営者の高齢化や身内の後継者不在など、事業承継に関する問題が深刻化しています。この課題解決に取り組み、今後の事業戦略を共有していくことは、地域金融機関の重要な役割と考え、コンサルティング営業室内に事業承継専任者を配置しています。

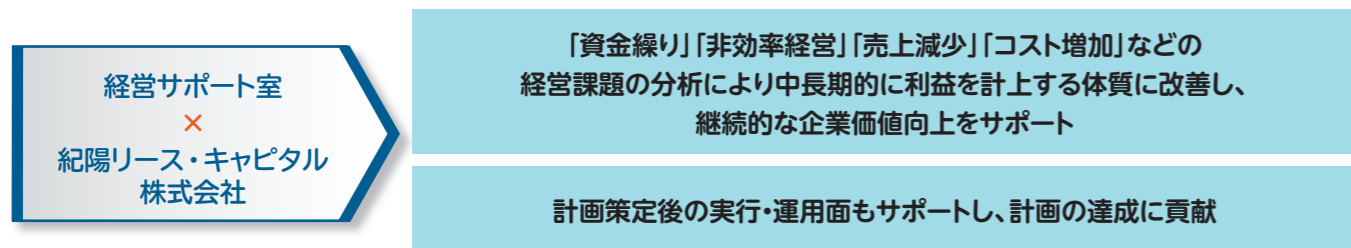
<ul style="list-style-type: none"> ●事業承継セミナーの開催 ●簡易株価算定や事業承継に関する初期的なアドバイス ●税理士などの外部専門家と連携したスキームの提案 		2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
	事業承継支援先数	436先	567先	635先
	M&A支援先数	106先	269先	336先



事業計画作成支援

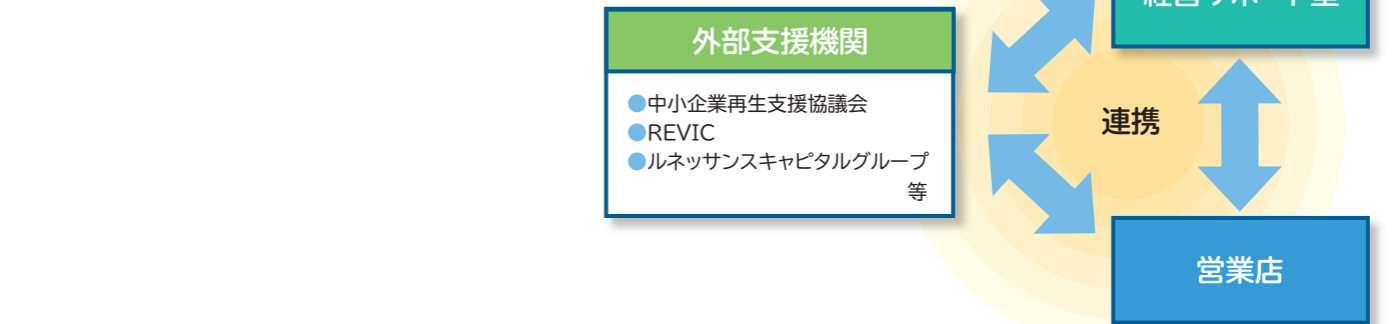
グローバル化の進展、材料費の高騰、人手不足、技術革新、高齢化など、企業を取り巻く環境は厳しさを増しています。業績が伸び悩む企業は、社内外を問わずさまざまな問題・課題を抱えており、企業のめざす姿を数値化・明文化する必要があります。

2019年4月より、グループ会社の紀陽リース・キャピタル株式会社において経営改善計画策定支援事業を開始しました。認定支援機関として、お取引先企業の抱える本質的な経営課題に向き合い、体質改善と企業価値向上を支援しています。



経営改善支援

経営改善に取り組まれているお取引先について、「経営サポート室」が営業店と一体となりサポートしています。外部支援機関のサポート等、お取引先にとって最適な手法を選びながら、経営改善や抜本的な再生に取り組んでいます。



<ul style="list-style-type: none"> ●経営改善計画策定支援 ●きめ細かな経営改善アドバイスおよびモニタリング ●金融円滑化対応 		2020年3月末
	事業再生支援先における 合算計画策定先数	87先
	うち計画達成先の割合(※)	85%

※売上高の達成状況にて判定

「経営者保証に関するガイドライン」への取り組み

- 「経営者保証に関するガイドライン」を自発的に尊重し、遵守しています。
- 当行は、お客さまの経営状況等を勘案し、お客さまの意向も踏まえたうえで、経営者保証を求めない可能性について検討いたします。
 - 当行は、お客さまからお申出があれば、既にご契約した保証契約についても見直しを検討いたします。
 - 当行は、保証履行を求める場合には、お客さまの資産状況等を勘案したうえで、履行請求の範囲を検討いたします。

2020年3月期 取組実績			
	2019年4月1日～ 2019年9月30日	2019年10月1日～ 2020年3月31日	2020年3月期 合計
新規ご融資件数	7,045件	6,642件	13,687件
うち新規に無保証でご融資した件数	1,209件	1,238件	2,447件
新規融資に占める経営者保証に依存しないご融資の割合	17.16%	18.64%	17.88%

※大企業・地方公共団体等を除いた件数

金融円滑化への取り組み

中小企業金融円滑化法の期限到来後においても、紀陽銀行の金融円滑化に向けた基本方針は変わりません。中小企業金融円滑化法は2013年3月末をもって期限を迎えましたが、法期限到来後も金融円滑化に向けた基本方針は何ら変わるものではありません。これまでどおり、お客さまからの経営課題や資金繰り等のご相談に対しては、ご要望を真摯にお伺いし、丁寧な対応に努めてまいりますので、どうぞお気軽にお取引の本支店へご相談ください。

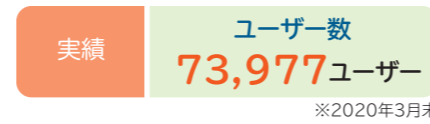
金融円滑化のご相談やお申込み受付窓口	
相談受付専用フリーダイヤル	0120-760892
	平日 9:00～19:00

※金融円滑化への取り組みについては、株式会社紀陽銀行ホームページ等を通じてお知らせしております。

URL https://www.kiyobank.co.jp/kinyu_enkatsuka.html

紀陽スマートアプリ「キヨスマ!」

個人のお客さまを対象とした紀陽銀行公式アプリ「紀陽スマートアプリ(キヨスマ!)」は、「銀行をつかおう。」をコンセプトに、いつでもどこでも照会が可能な「残高・入出金明細照会サービス」や税金・公共料金等のバーコード払込票をスマホで支払いできる「PayB払込票決済サービス」、来店不要で口座開設ができる「スマホ口座開設サービス」などを提供しています。今後も随時、機能拡充に努めてまいります。



残高照会	入出金明細照会
総合口座定期明細照会	カードローン残高照会
PayB払込票決済	対象のお客さまへのATMカードローンご案内
口座開設	通帳レス口座「スマ通帳。」のお申込み

紀陽スマート通帳「スマ通帳。」

2019年4月より、通帳レス口座「紀陽スマート通帳(スマ通帳。)」の取扱いを開始しました。紙の通帳を発行しないため、紙資源の使用削減につながります。

通帳の代わりに「紀陽スマートアプリ(キヨスマ!)」より、残高や入出金明細をご確認いただけます。また、「スマ通帳。」の口座は、最大過去25か月分の入出金明細の閲覧が可能です。



窓口業務受付システム「まどので」

全店窓口にタブレット端末を設置し、窓口業務受付システム「まどので」の活用により伝票の記入や印鑑の押印の負担を軽減しています。

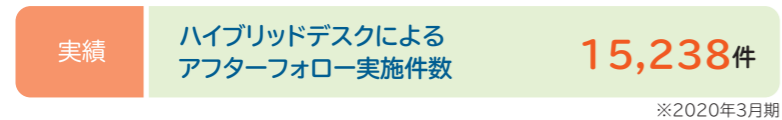
「まどので」取扱業務

- 新規預金口座開設 (普通・定期・積立型定期)
- 振込依頼書の作成
- 届出事項変更(住所等)
- 通帳等喪失の受付
- マイナンバー届出
- カード回収・発行
- 紀陽JCBデビットカード入会申込
- 紀陽モバイル・インターネットバンキング新規申込
- 口座振替依頼書の作成
- ATM手数料優遇状況照会
- パンフレットの閲覧

非対面チャネルの充実

ハイブリッドデスク

ダイレクトマーケティングセンター内に電話による金融商品のアフターフォローなどの資産運用業務に特化した「ハイブリッドデスク」を設置し、営業店や紀陽マネープラザ等との連携による金融サービス体制を構築しています。



SBI証券との連携

最大手のネット証券会社である株式会社SBI証券と2018年7月より業務提携しています。

当行ホームページから証券口座を開設いただくことで、SBI証券が取扱う2,600本以上の投資信託や投資情報サービス等がご利用可能です。

KiyoBank × 802 NAMBA SQUARE

FM802とのコラボレーションによる新形態の拠点で、インターネットを中心とした非対面型の金融サービスのほか、アートや音楽を発信しています。



古民家等歴史的資源の活用によるまちづくり

2016年8月、古民家等を活用した地域活性化の促進を目的に一般社団法人ノオトと「歴史的建築物活用に係る包括連携協力に関する協定」を締結。2017年には有田市、湯浅町、串本町と、ノオト・当行の三者による包括連携協定を締結しました。

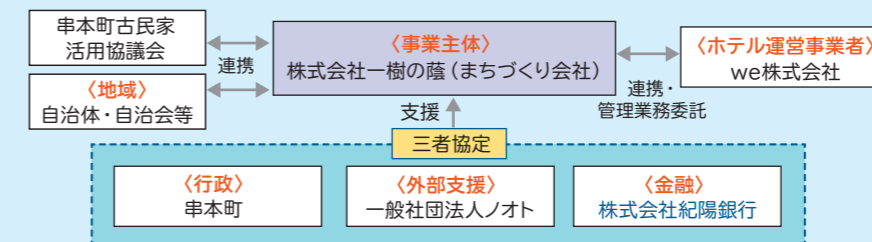
ノオトの協力のもと、地域のまちづくり計画を策定し、古民家の宿泊施設や飲食施設への整備等を進める支援を実施しています。



NIPPONIA HOTEL 串本 熊野海道

当行が支援している「串本古民家まちづくりプロジェクト」の第一弾として、串本町の歴史的資源である築約150年の古民家、稲村亭(とうそんてい)等の2棟を宿泊施設および飲食施設にリノベーションした「NIPPONIA HOTEL 串本 熊野海道」が2019年7月にオープンしました。3棟目以降の宿泊施設整備に向け、現在準備を進めています。

【支援体制】



ふるさと納税型クラウドファンディング

「ふるさと納税型クラウドファンディング」とは、自治体が寄附金の使途をあらかじめ決めたとうえで寄附金を募集する方法です。特定の事業に賛同した方からの支援を得られるクラウドファンディングの仕組みを活用することで、自治体は返礼品だけでなく、事業の魅力により寄附者をひきつけ、寄附金を集めることができます。

活用事例紹介

和歌山県 有田川町様

当行が2019年2月に開催した「ふるさと納税型クラウドファンディング活用セミナー」に参加された有田川町の担当者さまより、「有田川鉄道公園」の線路修復についてご相談いただきました。

「有田川鉄道公園」とは、有田川町で2002年に廃線となってしまった有田鉄道線の歴史を語り継いでいくために、旧金屋口駅をそのまま利用し2010年に開園した公園です。実際に使われていた線路や車両が保存されており、乗車体験や運転のデモンストレーションを実施しているほか、併設の「有田川町鉄道交流館」には鉄道模型やジオラマなどが展示されています。

開園から10年が経過し線路や車両の老朽化が進んでいる中、有田川町様は公園を修復することで、今後もより多くの方々楽しんでいただける安心安全な公園にしたいとお考えでした。そこで当行は、公園のファンづくりと修復資金の調達を実現できるふるさと納税型クラウドファンディングの活用をご提案し、本プロジェクトが実現しました。

プロジェクトは目標を大きく上回る寄附を集め、2020年3~6月に修復工事を実施。古くなった枕木の交換や、警報機および新しい遮断機の設置をおこなうことができました。



百舌鳥・古市古墳群世界文化遺産記念私募債

百舌鳥・古市古墳群が世界文化遺産に登録されたことを記念して、2019年8月~2020年3月、「紀陽CSR私募債~百舌鳥・古市古墳群世界文化遺産記念私募債~」を取り扱いました。本私募債は、発行企業さまから受け取る手数料の一部を拠出し、「世界遺産保全活用推進基金」へ寄付をおこなうもので、地域の企業さまの支援により、寄付総額は524万円となりました。寄付金は百舌鳥・古市古墳群の維持・保全等に活用されます。

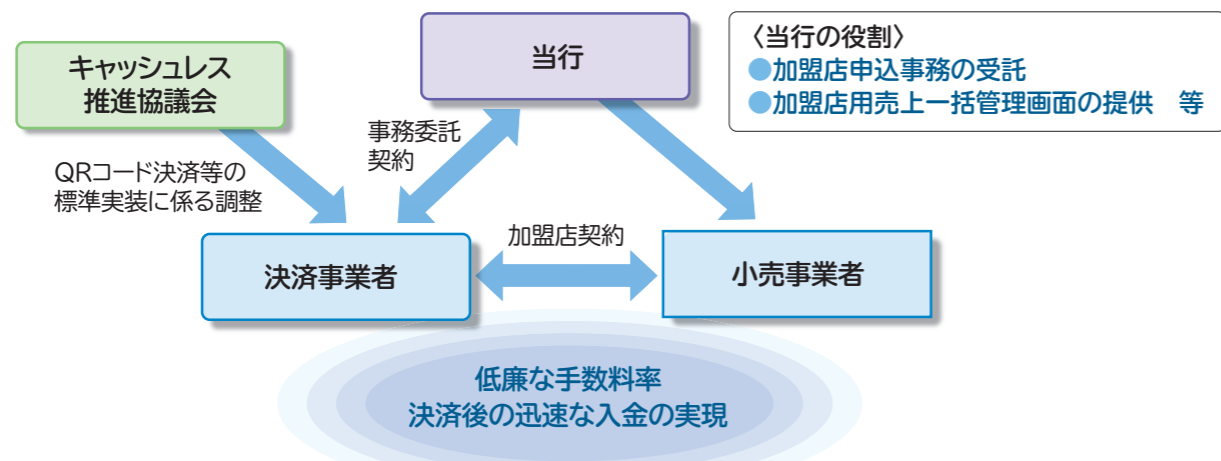


総務省「統一QR『JPQR』普及事業」への参画

総務省はキャッシュレス決済の普及を図るため、2019年8月～2020年6月にかけて、和歌山県において大規模なキャッシュレス実証実験をおこないました。LINE Payなど国内の決済事業者が参加し、QRコードの仕様統一や手数料の引下げ等により、小規模の店舗でも導入しやすい環境を整備しました。

当行はこの実証実験の事務局として、地域の小売事業者が加盟店申込をおこなう際の事務手続きや、加盟店用売上一括管理画面の開発・提供等の役割を担い、当行を通じて約1千先のキャッシュレス決済導入が実現しました。

2016年時点で和歌山県のキャッシュレス決済比率は全国最下位でしたが、本事業の実施により大幅に普及が進んでいます。



和歌山大学および紀陽情報システムとの「データサイエンス分野における連携協力に関する協定」締結

2019年5月31日、国立大学法人和歌山大学およびグループ会社である紀陽情報システム株式会社と「データサイエンス分野における連携協力に関する協定」を締結しました。

AIによるデータの活用やIoT推進の必要性が高まる中、地域におけるAI人材の育成が課題となっています。今回の協定締結により、和歌山大学および紀陽情報システム株式会社と連携しAIの共同研究や教育プログラムの共同開発等を実施することで、地域におけるAI人材の育成を推進し、データ分析の高度化や和歌山県内のIoT推進をめざしてまいります。



データ関連人材育成プログラム「実践的データマイニング2」

連携協定に基づく取り組みとして、2020年2月に和歌山大学にてデータ関連人材育成プログラム「実践的データマイニング2」を実施しました。本プログラムは4日間集中講座で、匿名加工した銀行の実データを用いた分析・検証を通じ、データサイエンティストの育成をめざすものです。

データ分析のテーマは「キャッシュレス動向とATM利用の関係性の検証」。プログラム初日には、当行のIT戦略室長より、銀行やATMの基礎知識、キャッシュレス動向等について講義をおこないました。

講義後は、グループごとに仮説を立て、データ分析・検証に取り組みました。プログラム最終日にはプレゼンテーションを実施し、当行および紀陽情報システム株式会社の担当者より講評をおこないました。



SDGsプラットフォーム等への参加

SDGs達成に向けた活動を推進する組織「関西SDGsプラットフォーム」や「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」の会員団体として活動しています。

また、2019年7月にSDGs未来都市に選出された和歌山市、きのくに信用金庫、財務省近畿財務局和歌山財務事務所とともに、地元地域におけるSDGs達成に向けた取組推進を図るため、プラットフォームの構築をめざし協議を重ね、2020年1月に「和歌山市SDGs推進ネットワーク」を設立。設立後も幹事として中心的な役割を担っています。

取組実績

和歌山市SDGs推進ネットワーク

会員 150団体
パートナー団体 5団体

※2020年7月1日時点



2030 SDGs

グループ会社である紀陽リース・キャピタル株式会社の社員2名がSDGsの本質を学ぶカードゲーム「2030 SDGs」の公認ファシリテーター資格を取得し、行内研修やお取引先向けセミナーにおいて「2030 SDGs」を実施することで、地域社会へのSDGsの浸透を図っています。



私募債の取扱い

紀陽CSR私募債

地域の企業さまと共同で取り組む社会貢献活動として、2016年6月より「紀陽CSR私募債」を取り扱っています。本私募債を通じ、地域の学校や福祉施設だけでなく、「SDGsの目標達成に取り組む団体」や「世界文化遺産の維持・保全に向けた基金」等、幅広く支援をおこなっています。



取組実績

受託総額 38,660百万円
(2016年6月～2020年3月)
※百舌鳥・古市古墳群世界文化遺産記念私募債含む

紀陽SDGs私募債

2019年8月より、SDGs推進に向けエコアクション21やISO 14001など、特定の公的認証を取得している企業さまが私募債を起債する際、当行所定の保証料率より0.20%引き下げた保証料率を適用する「紀陽SDGs私募債」の取扱いを開始しました。



取組実績

受託総額 650百万円
(2019年8月～2020年3月)

紀陽健康経営応援私募債

2020年1月より、「紀陽健康経営応援私募債」の取扱いを開始しました。本商品は、私募債発行企業さまから当行が受け取る発行手数料の一部を利用し、発行企業さまの健康経営に資する取り組みにかかる費用を一部補助するものです。

※「健康経営」とは、企業を支える従業員の健康がその企業にとって必要不可欠な資本であることを認識し、従業員の健康の維持増進を促すことで生産性の低下を防ぎ、かつ医療費を抑えて、企業の収益性向上を図る取り組み

取組実績

受託総額 650百万円 (2020年1月～3月)

補助対象(例)

- 健康管理機器等の購入
血圧・体組成計、加湿空気清浄機等
- 予防医療等の取り組み
インフルエンザ予防接種代金等
- 健康管理への取り組み
ストレスチェック実施等



紀陽銀行について

持続可能な地域社会の実現に向けて

経営基盤の構築

地域社会とのつながり

コーポレートデータ

持続可能なビジネスモデルを実現するためには、お取引先の核心的なニーズを掘り起こし、高度なサービスを提供できる人材が不可欠です。多様な人材が最大限に能力を発揮できるよう、能力開発支援や環境整備に取り組んでいます。

能力開発に向けた多様な制度

キャリアチャレンジ制度

行員自身が希望の部署を選択し、思い描くキャリアプランを実現できる制度です。年齢や性別を問わず、意欲と熱意を持った行員が本部トレーニー等に自らチャレンジし、キャリアアップをめざします。

実績

キャリアチャレンジ制度利用者 **42名**

〈配置部署〉経営企画部、コンサルティング営業室、システム担当など

※2020年3月期

コース転換制度

各自のキャリア形成意欲や環境の変化等に対応するため、コース転換制度を設けています。現在の状況に応じたコース（CA職コース、総合職エリアコース、総合職フリーコース、専門職コース）を選択することが可能です。

派遣研修制度

ハイレベルな金融サービスを支える人材の育成を目的とし、外部研修および外部ビジネススクールへの派遣を実施しています。他行・他社との交流や相互啓発により、各人のキャリアに応じたスキルアップをめざします。

実績

外部研修等派遣者 **86名**

〈派遣研修等〉法人取引・ソリューション営業力徹底養成講座 など

※2020年3月期

メンター制度

若手行員が仕事のやりがいを感じ自主性を育むことで成長速度を加速させるとともに、中堅行員のリーダーシップ強化を目的としてメンター制度を実施しています。総合職コース2年目行員を対象に、異なる職場の中堅行員（メンター）を配置し、仕事における課題や悩みを共有し、成長をサポートしています。

紀陽研修センタービル

2020年3月、「紀陽研修センタービル」が完成しました。当ビルには、オペレーション設備を備えた研修室や、窓口対応の実務研修が可能な模擬店舗など、充実した研修設備を設置しています。また、行員が自由に使用できる自習室を備え、各人の自己啓発をサポートし、さらなる人材の強化を図ることで、より質の高いサービスの提供を実現します。



自己啓発支援

KIYO Smart Banker

「KIYO Smart Banker」は、全行員が自宅パソコンやスマートフォンからアクセス可能な自己啓発支援システムです。

休日セミナー動画、リレバン推進動画、投信・保険新商品紹介動画等を随時掲載しており、時間や場所を選ばずに効果的な自己啓発が可能です。

休日セミナー

事業性、リテール、資格取得、ビジネススキル等の各分野の休日セミナーを実施しています。各人の能力開発にあわせた自己啓発をサポートしています。

公的資格等取得奨励金制度

資格取得に向けたサポートとして、公的資格等取得奨励金制度を設けています。事業再生アドバイザーやFP技能士など、高度かつ専門的な知識を身につけることで、ハイレベルな金融サービスを提供できる人材の育成を図っています。2019年4月からは対象資格を拡充しています。

ワーク・ライフ・バランスの実現

各人のライフスタイルや価値観に応じた多様な働き方を可能にすることで、さらに活力ある組織となり、地域のお客さまにご満足いただけるサービスの提供が可能となります。制度面の整備に加え、制度の浸透と制度を活用しやすい職場づくりに取り組んでいます。

配偶者出産休暇

女性の出産の負担軽減や、男性の育児参加への意識向上を目的に設けられた制度で、配偶者が出産する従業員は出産予定前後1か月以内の3日間取得できます。

育児・介護短時間勤務制度

育児や介護によりフルタイムで働くことが困難な従業員のために、勤務時間の短縮が可能な制度を設けています。

時差勤務制度

家庭の都合等にあわせ、時差勤務をおこなうことができる制度を設けています。

ワーク・ライフ・バランスデー

原則毎週水曜日を「ワーク・ライフ・バランスデー」とし、終業時間前の午後5時を目処とした退行を励行しています。また、時間管理を徹底し、効率性・生産性の向上による時間外勤務の削減に努めています。

在宅勤務制度

タブレット端末の活用等による在宅での勤務を可能とすることで、仕事と育児や介護との両立に柔軟に対応しています。パブリッククラウドサービス「Office 365」の導入により、時間や場所を選ばずに行内の業務システム等に安全にアクセスできる環境が構築されており、従業員のニーズに合わせた多様な働き方をサポートしています。

健康経営への取り組み

2019年10月11日、「紀陽銀行 健康経営宣言」を表明しました。従業員の健康を維持することが生産性の向上につながると考え、従業員の健康づくりに向けた各種施策に取り組んでいます。

紀陽銀行 健康経営宣言

紀陽銀行は、地域経済の発展により一層貢献するためには、行員とその家族の健康を保持・増進することが重要であると認識し、健康経営を積極的に推進します。

紀陽銀行健康保険組合および紀陽銀行従業員組合と相互に協力して健康経営を実践することにより、あらゆる人材が最大限に能力を発揮できる環境を整備し、地域のお客さまにより質の高いサービスを提供してまいります。



2020年3月、経済産業省および日本健康会議が実施する「健康経営優良法人認定制度」において所定の基準を満たし、「健康経営優良法人2020」に認定されました。

【具体的な取り組み】

ストレスチェックの実施

禁煙デーの設定

ウォーキングアプリの導入

インフルエンザの予防接種補助

配偶者の健康診断実施推進

ヘルスケア相談窓口の設置

障がい者雇用の推進

当行の特例子会社である紀陽ビジネスサービス株式会社では地域の障がい者雇用に積極的に取り組んでおり、2020年3月末時点の当行と特例子会社を合算した障がい者雇用率は2.29%となっています。

今後、事業拡大によりさらなる障がい者雇用の促進を図り、多様な人材がいそいそと働くための環境づくりに取り組んでまいります。