

決算説明会資料

2018年6月11日



(東証1部 証券コード:8370)

目次

プロフィール	1	II. 第5次中期経営計画について	
I. 2018年3月期 決算概要等		第5次中期経営計画の基本方針と フレームワーク	12
決算の概要について	3	第5次中期経営計画の戦略概要	13
資金利益について	4	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～」	14
預金等・貸出金について	5	主要戦略②「Change～競争力を拡大する 新しい営業体制の構築～」	16
有価証券について	6	サテライト戦略	17
役務取引等利益について	7	目標とする経営指標	21
経費について	8	親会社株主に帰属する当期純利益<連結>、 本業OHR<単体>について	22
与信コスト、不良債権比率について	9	自己資本比率<連結>について	23
第4次中期経営計画における主要数値目標と実績 について	10	株主還元率の推移について	24
		業績予想等<単体>	25
		III. 参考資料	
		紀陽銀行について	27
		メイン取引先数の推移	28
		メインバンク調査の結果	29
		持続可能なビジネスモデル	30
		利鞘について	31
		統合リスク管理	32
		主要計数推移	33

株式会社 紀陽銀行

(2018年3月末現在)

本店所在地	和歌山県和歌山市本町1丁目35番地
設立	1895年5月2日
資本金	800億9,675万円
代表者	取締役会長 片山 博臣 取締役頭取 松岡 靖之
従業員数	2,317名（出向者・嘱託行員・パート除く）
店舗数	111店舗 和歌山県68店舗（インターネット支店含む）、 大阪府40店舗、奈良県2店舗、東京都1店舗



グループ各社

紀陽ビジネスサービス株式会社	事務代行業務
阪和信用保証株式会社	信用保証業務
紀陽リース・キャピタル株式会社	リース業務・ベンチャーキャピタル業務等
株式会社紀陽カード	クレジットカード業務（JCB/VISA）
株式会社紀陽カードディーシー	クレジットカード業務（DC）
紀陽情報システム株式会社	電子計算機関連業務等

当行シンボルマークの由緒



1991年10月
シンボルマークとして、デザイナーの祐泉 隆（ゆうせん たかし）氏がデザイン

- ・マークのデザインは、見る人の気持ちにストレートに響く「感性的な力」と、キャラクター性による「認知されやすいもの」を目指しました。
 - ・デザインの意味は固定することなく、見る方それぞれに感じていただくものとしております。
- これまでに「情報を得るためのアンテナを高くしている」「広く大きな視野を表すような目」「いつも笑顔で」などの声が寄せられております。

I .2018年3月期 決算概要等

■ 決算の概要について

【単体決算】

(単位：億円)

	2017/3期	2018/3期	前期比
1 業務粗利益	493	488	▲5
2 資金利益	451	446	▲5
3 役員取引等利益	57	57	+0
4 その他業務利益	▲15	▲15	▲0
5 うち債券関係損益	▲10	▲11	▲1
6 経費 (▲)	379	369	▲10
7 実質業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)	114	118	+4
8 うちコア業務純益	124	129	+5
9 一般貸倒引当金繰入額 (▲)	▲6	▲4	+2
10 業務純益	121	122	+1
11 臨時損益	0	34	+34
12 うち不良債権処理額 (▲)	34	28	▲6
13 うち個別貸倒引当金繰入額 (▲)	26	9	▲17
14 うち償却債権取立益	6	7	+1
15 うち株式等関係損益	11	33	+22
16 経常利益	121	156	+35
17 特別損益	▲4	▲5	▲1
18 法人税等合計 (▲)	14	46	+32
19 当期純利益	102	105	+3
20 与信コスト総額 (▲)	21	16	▲5

【連結決算】

(単位：億円)

	2017/3期	2018/3期	前期比
1 業務粗利益	534	529	▲5
2 経常利益	135	175	+40
3 親会社株主に帰属する当期純利益	110	117	+7

業績予想 106

【決算のポイント】

【単体】

コア業務純益

貸出金利回り低下により貸出金利息は減少したが、預金調達コストの削減や、経費の削減を進めた結果、コア業務純益は前期比5億円増加の129億円となる。

当期純利益

株式等関係損益の増加や与信コスト総額の減少等から、経常利益は前期比35億円増加の156億円となり、当期純利益は、前期比3億円増加の105億円となる。

【連結】

親会社株主に帰属する当期純利益

単体の当期純利益の状況に加え、関連会社における与信費用の減少などから、前期比7億円増加の117億円となる。

(注) (▲) は損失項目

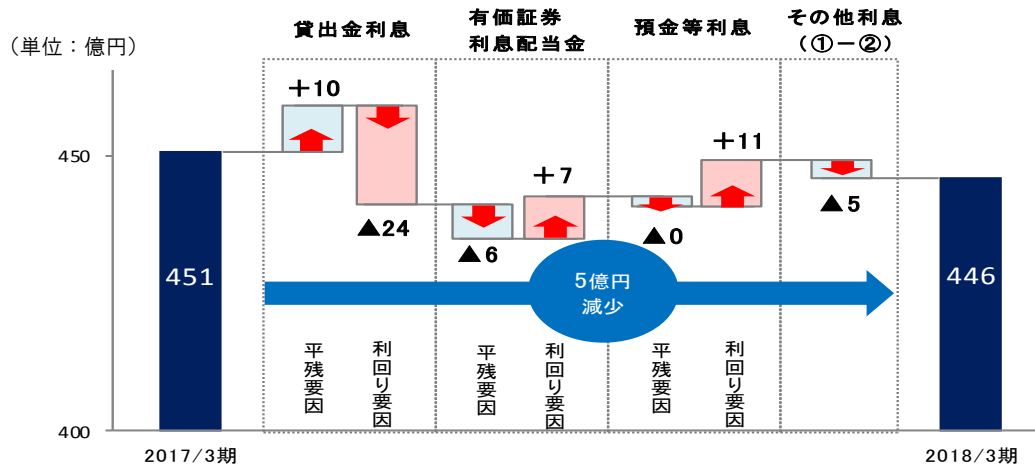
■ 資金利益について

- ・ 貸出金利息は、残高は順調に増加したものの、利回り低下の影響等により、前期比14億円減少の327億円となる。
- ・ 預金等利息は、残高を維持しつつコスト削減に向けた取組を進めた結果、前期比11億円減少の12億円となる。

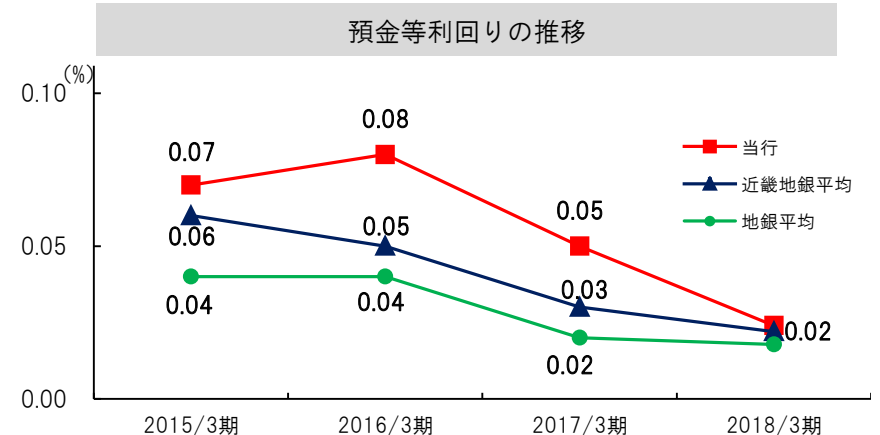
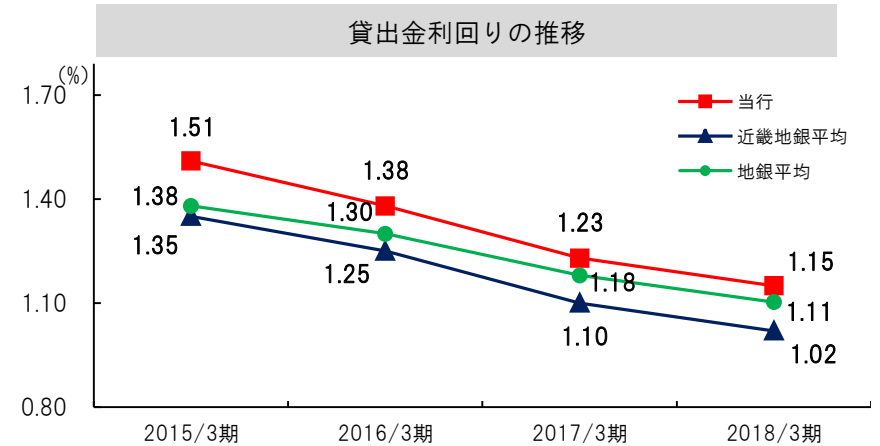
資金利益の内訳

(単位：億円)	2017/3期	2018/3期	2019/3期 (計画)	
			前期比	
資金利益	451	446	▲5	417
資金運用収益	486	473	▲13	440
貸出金利息	341	327	▲14	316
有価証券利息配当金	140	141	+1	120
その他利息①	5	4	▲1	4
資金調達費用	35	27	▲8	23
預金等利息	23	12	▲11	10
その他利息②	11	15	+4	13

資金利益の主な増減要因



預貸金利回りの地銀平均との比較 (国内業務)



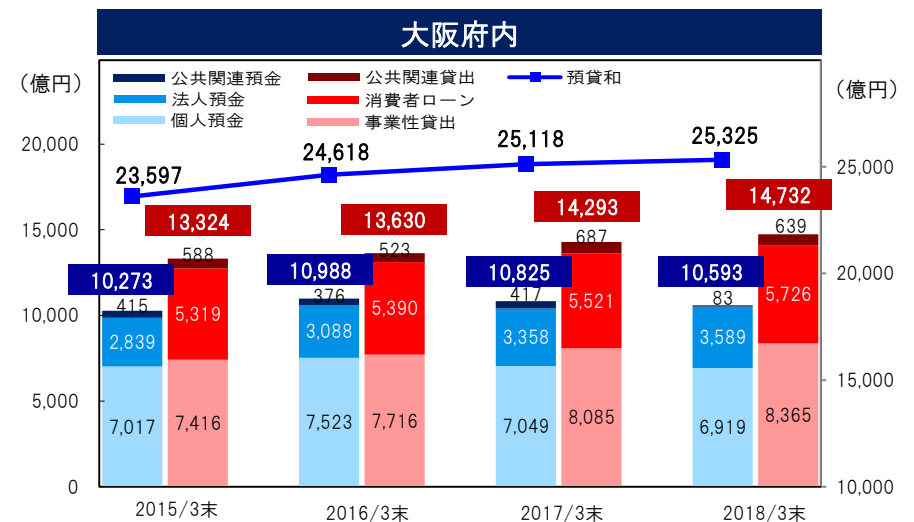
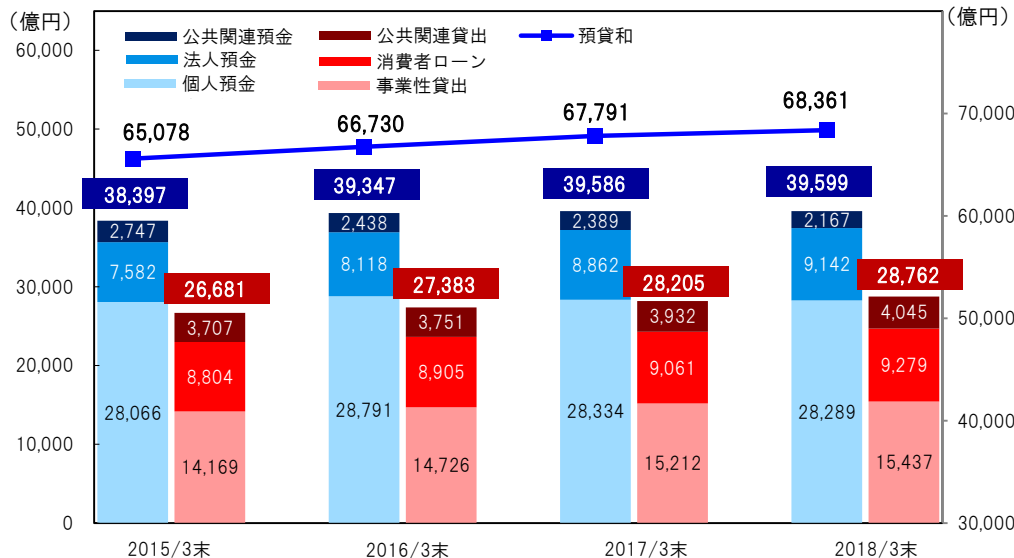
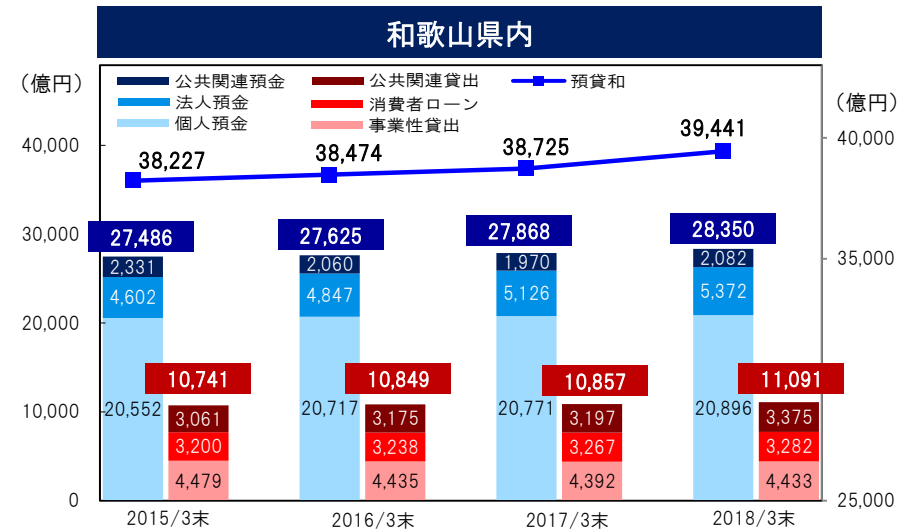
※近畿地銀平均、地銀平均ともに「第一地銀」について公表資料に基づき当行が集計。

(集計につき、加重平均を行う際の資料として期中平残の開示のない銀行は、「期初・期末残高の合計÷2」にて算出している)

■預金等・貸出金について

- ・和歌山県内エリアは、法人預金を中心に預金等残高が増加、また貸出金残高についても増加となる。
- ・大阪府内エリアは、引き続き調達コスト削減に努めた結果、個人預金や譲渡性預金を中心に預金等残高は減少。貸出金残高は、中小企業向け貸出を中心に順調な増加となる。

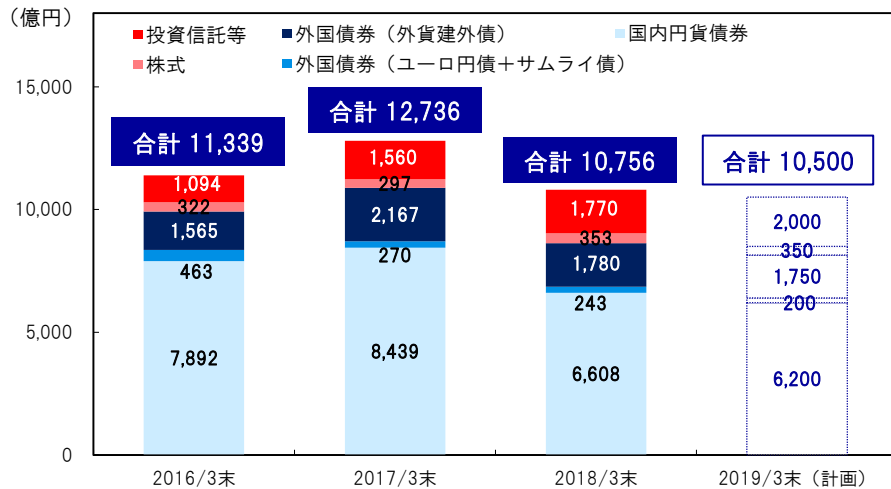
(単位：億円)	2017/3末	2018/3末	前期末比
預金等	39,586	39,599	+13
うち個人預金	28,334	28,289	▲45
うち法人預金	8,862	9,142	+280
貸出金	28,205	28,762	+557
うち事業性	15,212	15,437	+225
うち消費者ローン	9,061	9,279	+218
預貸和	67,791	68,361	+570



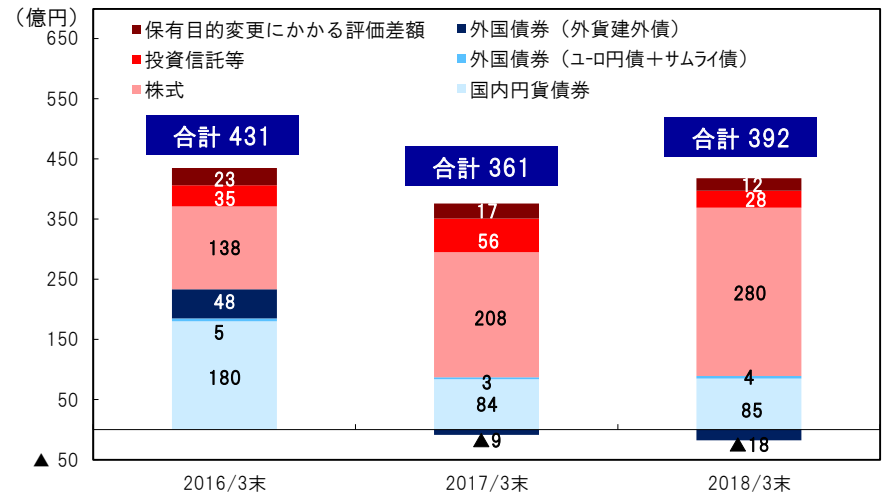
■ 有価証券について

- ・ 有価証券残高について、国内円貨債券は償還により大きく減少。外貨建外債は調達コスト上昇等を見据えた売却により減少する一方で、投資信託等は安定的な配当収入確保等に向けた積み増しにより増加。
- ・ 引き続き、過度なリスクテイクを抑制しつつ、安定的な収入確保およびリスク・リターンの観点からポートフォリオのリバランスを進めていく。

有価証券残高の推移（取得原価ベース）



評価損益推移（その他有価証券）



有価証券利回り、利息、関係損益

	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期 (計画)
有価証券利回り	1.20%	1.18%	1.25%	1.12%
有価証券利息	140億円	140億円	141億円	120億円
投信解約益	27億円	24億円	24億円	18億円
有価証券関係損益	59億円	0億円	22億円	42億円
債券関係損益	36億円	▲10億円	▲11億円	11億円
株式等関係損益	23億円	11億円	33億円	31億円

デュレーション、10BPV

	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期 (計画)
デュレーション	3.1年	5.0年	5.2年	5年程度
円貨債券	3.0年	4.9年	4.9年	5年程度
外貨債券	3.3年	5.8年	6.4年	6年程度
10BPV	28億円	55億円	45億円	40億円程度
円貨債券	23億円	43億円	34億円	30億円程度
外貨債券	5億円	12億円	11億円	10億円程度

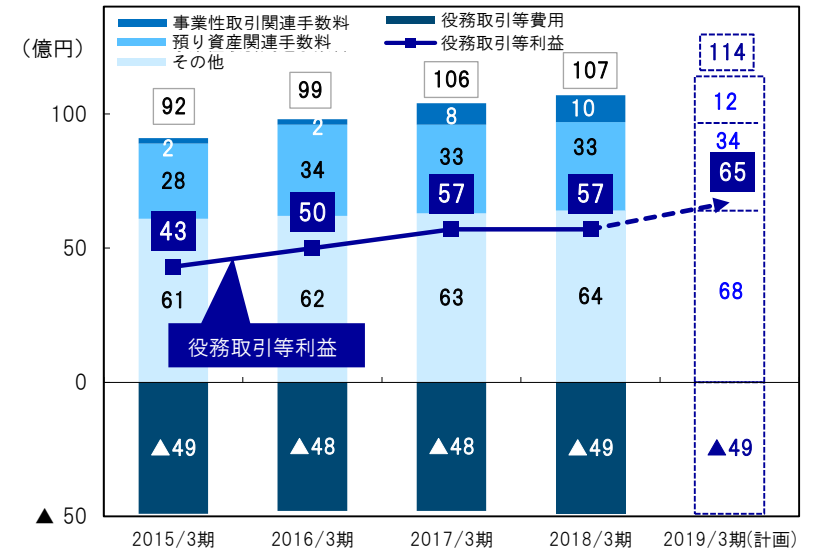
■ 役務取引等利益について

- ・ 役務取引等利益は、個人年金保険等関連手数料が減少したものの、事業性取引に係る手数料収入の増加などにより、前期比横ばい程度となる。
- ・ 2019年3月期は、事業性取引関連の更なる推進や各種手数料関係の増強等により8億円増加の65億円を見込む。

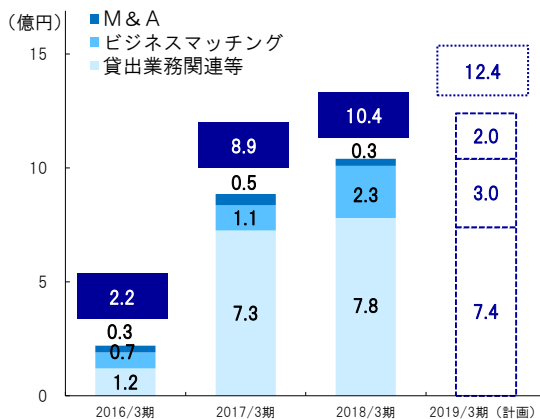
役務取引等利益の内訳

(単位：億円)	2017/3期	2018/3期		2019/3期 (計画)
			前期比	
役務取引等利益	57	57	+0	65
役務取引等収益	106	107	+1	114
事業性取引関連手数料	8	10	+2	12
預り資産関連手数料	33	33	▲0	34
うち投資信託関連手数料	18	18	+0	19
うち個人年金保険等関連手数料	14	12	▲2	12
その他	63	64	+1	68
役務取引等費用 (▲)	48	49	+1	49

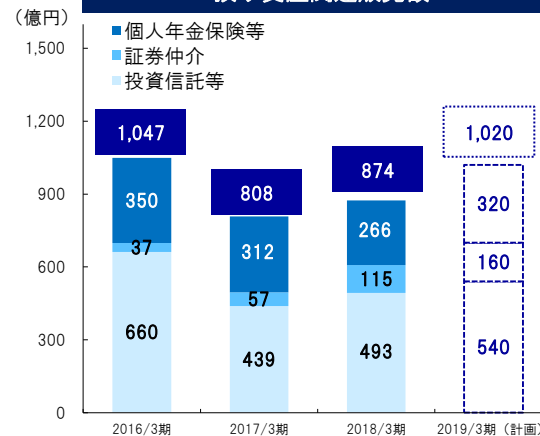
役務取引等収益・費用の推移



事業性取引関連手数料



預り資産関連販売額



「営業支援部」を新設し、本部渉外部門と営業店の連携強化により役務収益増強を目指す

【主な取組】

- ・ 「事業承継」を起点とした複合的な提案を通じたM & Aビジネス等の強化
- ・ 銀行内ネットワークを最大限に活用のうえ、本業支援を通じた販路開拓や不動産関連等、「ビジネスマッチング」関連業務を強化
- ・ オーナー、富裕層取引拡充による預り資産増強

■経費について

- ・経費は、働き方改革への取組を通じた人件費減少や、業務委託費等の物件費減少により前期比10億円減少の369億円となる。
- ・第5次中期経営計画期間中の3年間で『▲20億円』（2018/3期比）の経費（人件費、物件費）削減を実現する。

経費の内訳

(単位：億円)

	2017/3期	2018/3期	前期比	2019/3期(計画)	前期比
	経費	379	369	▲10	365
人件費	197	193	▲4	188	▲5
物件費	157	152	▲5	150	▲2
税金	24	24	▲0	26	+2

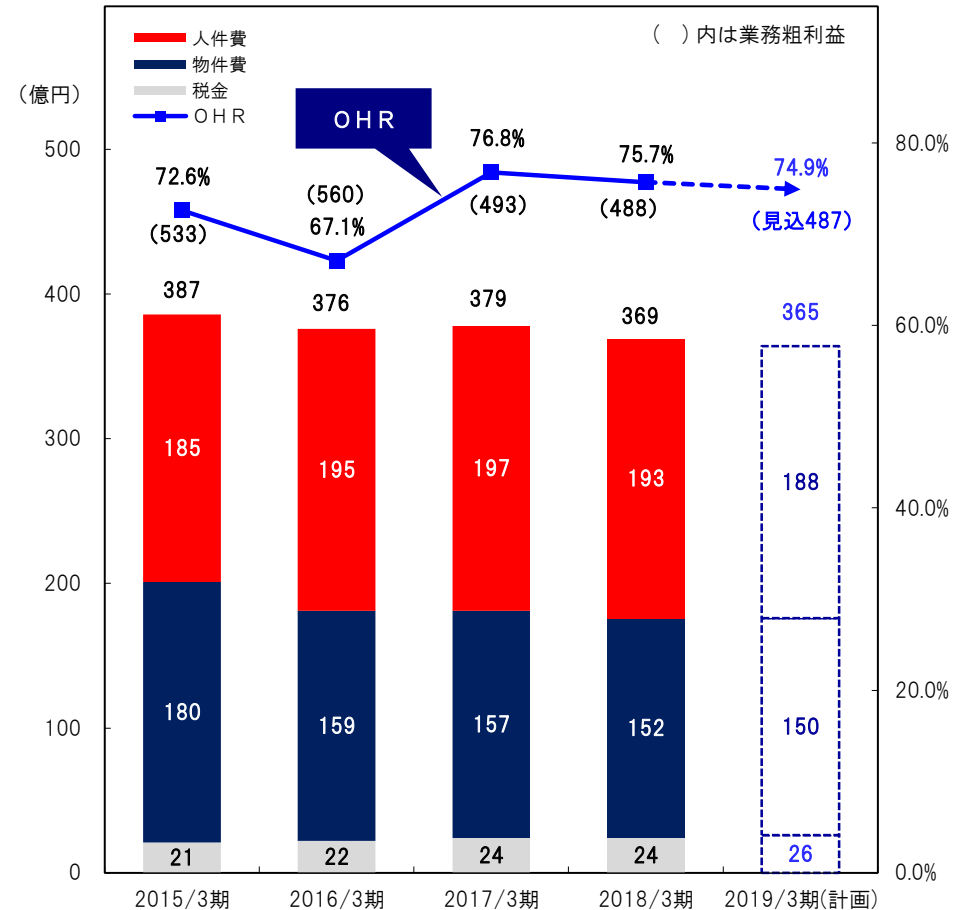
【主な増減要因】

(単位：億円)

	2018/3期	2019/3期(計画)
人件費	▲4 ・働き方改革を通じた取組の強化	▲5 ・本部・営業店体制整備 ・働き方改革推進等
物件費	▲5 ・業務委託費、預金保険料等諸経費の減少	▲2 ・諸経費の減少等
税金	▲0	+2

経費・OHRの推移

* OHR = 経費 ÷ 業務粗利益



■ 与信コスト、不良債権比率について

- ・ 与信コスト総額は前期比5億円減少の16億円。与信費用比率についても引き続き0.10%以下での低位推移を維持。
- ・ 不良債権比率についても引き続き順調に低下し2.36%となる。

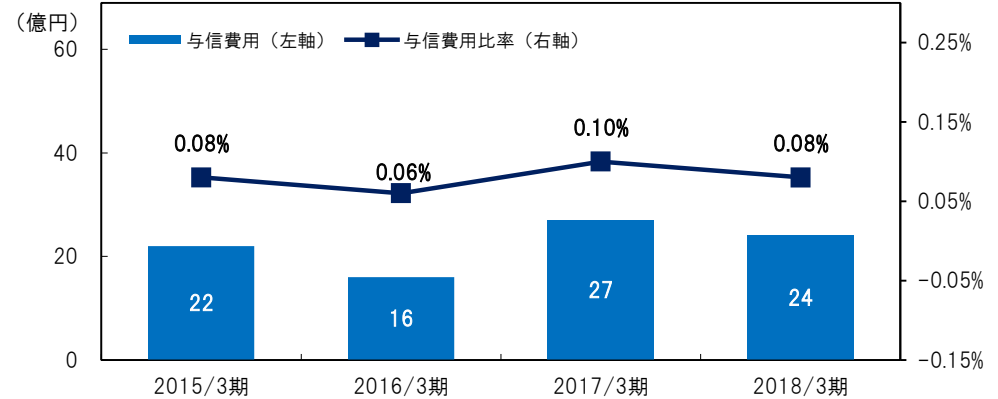
与信コスト総額の実績内訳

(単位：億円)

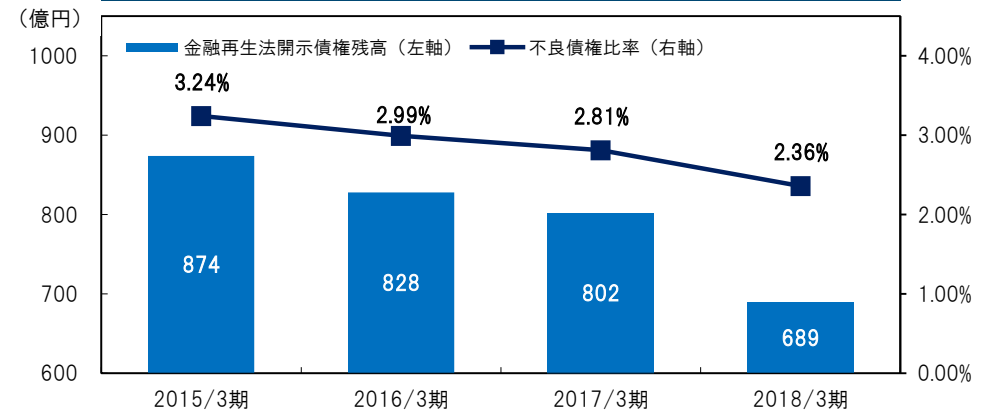
	2017/3期	2018/3期	2019/3期 (計画)
与信費用①+②	27	24	30
一般貸倒引当金繰入額①	▲6	▲4	0
不良債権処理額②	34	28	30
貸出金償却	5	16	-
個別貸倒引当金繰入額	26	9	-
債権売却損等	2	2	-
償却債権取立益等③	6	7	6
与信コスト総額(※) ①+②-③	21	16	24

(※) 与信コスト総額は、一般貸倒引当金繰入額と不良債権処理額の合計に、償却債権取立益等の与信関連損益を加味している。

与信費用（償却債権取立益除く）の推移状況



不良債権比率の推移状況



■第4次中期経営計画における主要数値目標と実績について

業容	3ヶ年累計 増加計画	2015/3期実績 (計画始期)	2018/3期実績	2015/3期比
				(計画始期比)
預金等残高 (譲渡性預金含む末残)	4,300億円以上	38,397億円	39,599億円	+1,202億円
(うち個人預金残高)	4,000億円以上	28,066億円	28,289億円	+223億円
貸出金残高 (末残)	2,100億円以上	26,681億円	28,762億円	+2,081億円
(うち大阪府内貸出金残高)	1,400億円以上	13,324億円	14,732億円	+1,408億円
投資信託残高 (末残)	1,000億円以上	1,906億円	1,364億円	▲542億円

利益及び経営指標 (連結ベースと記載のないものは銀行単体)	2018/3期 計画	2015/3期実績 (計画始期)	2018/3期実績	2015/3期比
				(計画始期比)
実質業務純益 (コア業務純益+債券関係損益)	170億円以上	145億円	118億円	▲27億円
親会社株主に帰属する当期純利益 (連結ベース)	100億円以上	112億円	117億円	+5億円
実質業務純益ROA	0.35%以上	0.35%	0.24%	▲0.11%
OHR (経費/業務粗利益)	70%未満	72.6%	75.7%	+3.1%
不良債権比率	3%未満	3.24%	2.36%	▲0.88%
EPS (1株あたり純利益、連結ベース) (潜在株式調整後)	140円以上	156.55円	168.70円	+12.15円
BPS (1株あたり純資産、連結ベース)	2,800円以上	2,953.31円	3,251.11円	+297.80円

Ⅱ.第5次中期経営計画について

計画期間：2018年4月～2021年3月（3年間）

■ 第5次中期経営計画の基本方針とフレームワーク

お客さまに対するコミットメント

『どんな課題にも本気で向き合い、お客さまの期待をこえる銀行となります』

紀陽銀行は、第5次中期経営計画において「地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立」を基本方針として定め、「どんな課題にも本気で向き合い、お客さまの期待をこえる銀行」となることを約束します。

取り巻く金融環境の変化

マイナス金利政策による厳しい収益環境

他金融機関との競合激化

地域金融機関の再編加速

AI・FinTech等のICT革新

紀陽銀行の『持続可能なビジネスモデル』

『中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの展開』
～地元企業とのリレーション強化による総合収益拡大モデル～

第5次中期経営計画

基本方針

地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立

主要テーマ

中小企業取引において圧倒的競争力を有する地方銀行を目指す

主要戦略

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～

主要戦略② Change ～競争力を拡大する新しい営業体制の構築～

第5次中期経営計画の戦略概要

主要テーマ 「中小企業取引において圧倒的競争力を有する地方銀行を目指す」

- 「地元企業の満足度向上」を最優先とする営業展開を通じて「顧客向けサービス業務利益」を徹底的に増強
- 「提案力（専門性の高いサービス）」と「柔軟性（親密さ）」を武器に、他金融機関を寄せ付けない営業活動を展開

満足度向上を最優先とする営業活動を展開 → 満足度向上に資する活動のみを追求

提案力（専門性の高いサービス） + 柔軟性（親密さ） = 満足度向上へ（期待をこえる）

主要目標計数

「顧客向けサービス業務利益」

※貸出金平残×（貸出金利回り－預金等利回り）
+ 役員取引等利益－営業経費

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～

- ・地元企業とのお取引に経営資源を集中投下
 - ① コアカスタマー戦略の展開
 - ② 中小企業向け貸出の増強
- ・お客様の満足度向上を最優先としたリレバン型営業を展開します
 - ③ 本業支援を通じた収益機会の拡大
 - ④ オーナー取引の拡充による収益機会の拡大

主要戦略②

Change ～競争力を拡大する新しい営業体制の構築～

- ・主要戦略①の遂行を実現するため、金融サービス高度化に向けた新しい営業体制を構築
 - ① 金融サービス高度化に向けた営業体制整備
 - ② 営業体制構築に向けた業務効率化への取組

重点取組

貸出金利の増強
※計画期間中に増加反転へ

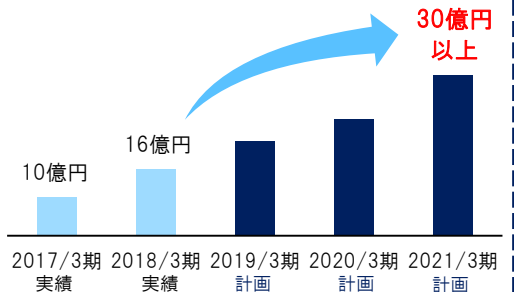
+

事業性役員収益の増強

+

経費の削減（人件費・物件費）

顧客向けサービス業務利益



サテライト戦略

個人のお客さま、地域社会等に対する戦略の加速

- ① 地域とのコミュニケーションを意識した営業体制の整備
- ② サービス力向上を実現するIT戦略の展開
- ③ 「収益・リスク・資本」の一体的管理・運用に向けた取組
- ④ 地方創生への取組
- ⑤ ESG（環境・社会・ガバナンス）に関する課題への取組

■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～」

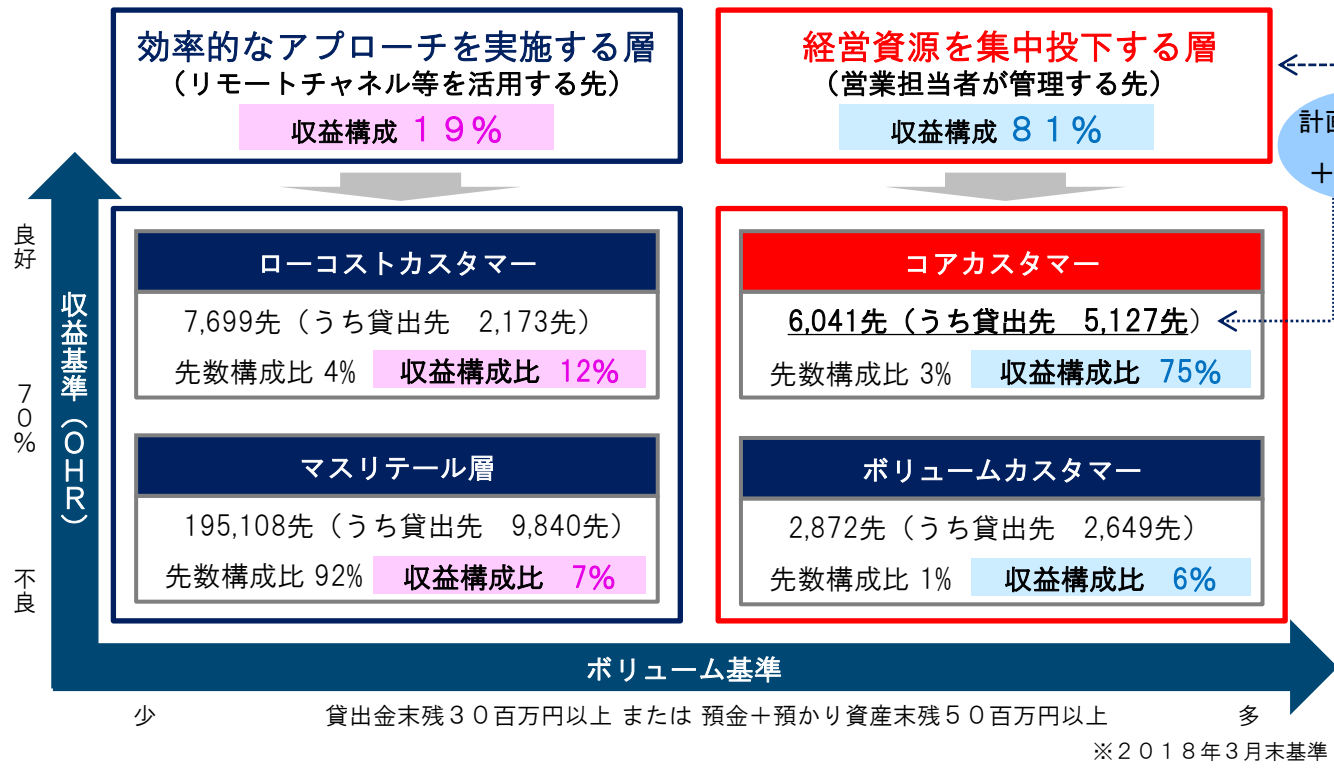
「金融仲介機能の発揮」に向けた営業活動の展開

コアカスタマー戦略の展開

- 「ボリューム」と「収益性」の基準よりお客さまをセグメント化
- 基準を満たす「コアカスタマー層等」に対して当行の経営資源を集中的に投下することにより、徹底したリレバン活動等の展開を実現し、更なる総合収益の拡大を目指す

- 事業部長、支店長、営業担当者、本部専門スタッフ、グループ会社等が一体となり徹底したリレバン活動を展開
 - 営業担当者のお客さま接点一元化（法人・個人一体型営業）や長期リレーションを意識した人員配置等に取り組む
- ～お客さまの心を動かし、感動を与えるサービスを提供～

コアカスタマー戦略のイメージ（事業性先）



ポイント

- ◆収益の**81%**を占めるコアカスタマー、ボリュームカスタマーに対して経営資源を集中投下
 - 更なる総合収益拡大により、現状の低金利環境下においても収益性を維持・拡大できる体制を確立
- ◆他層に対しては、リモートチャネル等を活用するなど効率的なアプローチを実施
 - 収益インパクトが小さい層については効率性の追求と顧客接点維持を両立

■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～」

「金融仲介機能の発揮」に向けた営業活動の展開

中小企業向け貸出の増強

積極的なリスクテイクによる貸出推進

- ・事業性取引拠点集約等の体制整備により、高度なリスクテイク体制を構築（和歌山県内フルバンキング店舗32店舗→13店舗へ）
- ・各エリアの事業部長（役員）による案件組成のサポートを強化
- ・スピード感ある案件審査体制の実現に向け、支店長の融資決裁権限を拡大
- ・事業性評価等の取組を通じて、ミドルリスク層に対する貸出金残高の増強に注力

本部渉外担当による推進強化

- ・本部渉外担当を増員のうえ、新規取引先獲得、再生ファンド等との連携による事業再生案件への取組を強化

『計画期間中累計』

事業性貸出金増加	+1,750億円以上
（うち中小企業向け貸出金増加）	+1,000億円以上
※本部渉外担当による貸出金増加	+450億円以上

オーナー取引の拡充による収益機会の拡大

プライベートバンキングデスクの新設

- ・営業支援部「ピクシス営業室」内に「プライベートバンキングデスク」を新設し、資産運用、相続・事業承継対策に特化した専門スタッフを配置
- ・オーナーや富裕層への高度な提案を各営業店と一体となり展開

本業支援を通じた収益機会の拡大

本部機能（ピクシス営業室）による高度な提案

- ・コアカスタマーに対して、事業承継を切り口とした各種課題の解決に向けた提案を実施
- ・銀行内ネットワークを活用したビジネスマッチング業務の強化

異業種、グループ会社との連携による金融サービスの充実

- ・異業種との連携強化により、金融の枠をこえたサービスを提供
- ・グループ会社との連携強化による金融サービスの向上

地元企業に対する人的支援

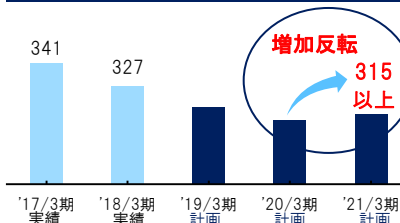
- ・当行人材の派遣を通じ、企業と一体となり課題解決をサポート

達成度を計る主な指標

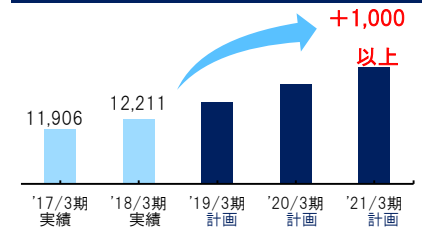
（単位：億円）

「金融仲介機能のベンチマーク」の趣旨を踏まえ、当行の持続可能なビジネスモデル（中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデル）を展開することで、本指標の達成を目指してまいります。

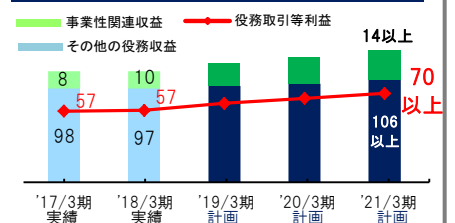
貸出金利息額



中小企業向け貸出金残高



役員取引等利益



■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」「競争力拡大」に向けた営業体制の整備

金融サービス高度化に向けた営業体制整備

事業部制の拡充

- ・事業性取引の競争力拡大に向け事業部制を拡充
- ・事業部長には役員を配置し、地元企業との接点強化と営業店サポートを通じ魅力ある営業人材を育成

法人営業部の新設

- ・和歌山県内の主要拠点に「法人営業部」を新設。事業性取引集約により、高度な提案体制を構築

店舗機能の見直しおよび連合店舗制の拡大

- ・エリア特性等を勘案のうえ店舗機能の一部見直しと、法人営業部を軸にした連合店舗制の拡大を実施

営業体制構築に向けた業務効率化への取組

- ・営業体制構築に向けた業務効率化への取組を通じ、従業員の生産性向上を図ることで収益力を強化

営業店事務の効率化と店頭体制改革

- ・「伝票起票レス」等の取組による店頭業務の効率化
- ・「電子化、事務手続削減」等による業務の効率化

IT技術等の活用によるサービス力向上

- ・「IT活用」「FinTech企業との連携」等に取組

大阪府内を3事業部に分割

『和歌山事業部、大阪事業部、堺事業部、南大阪事業部』の4事業部制へ

和歌山県内の主要拠点を13拠点到集約・強化

⇒集約した拠点には法人営業部を新設

「フルバンキング店舗数」※特定店除く

和歌山県内 13店舗へ（全68店舗中）

大阪府内 30店舗へ（全40店舗中）

- ◆一部店舗は、ランチ・イン・ランチ方式による統合や、サービス力を維持しながら、軽量型店舗等への転換を予定

～軽量型店舗の一例～

紀陽コミュニティプラザ

新しい形のサービスステーションであり、ATM設備等に加え、各種ご相談に対応するコンシェルジュを配置

人員配置を適正化

人員数 約▲200人（計画期間中）

サービス力向上

+

生産性向上
(コスト削減)



経費削減効果

人件費・物件費

▲20億円

(2018/3期比)

主要戦略①、②の取組を通じ、顧客向けサービス業務利益を徹底的に増強

■ サテライト戦略

地域とのコミュニケーションを意識した営業体制の整備

紀陽マネープラザの新設

- 各住宅ローンセンターのうち、一部拠点（和歌山、大阪、堺）を「紀陽マネープラザ」としてリニューアル
- 住宅ローン業務に加え、資産形成などの各種相談に対応する総合リテール拠点として展開（日曜日も営業）

ハイブリッドデスクの新設

- ダイレクトマーケティングセンター内に資産運用業務に特化した「ハイブリッドデスク」を新設
- お客さまとの接点機会を多様化するとともに、営業店、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
～年間20,000先へのアプローチを実施～

バーチャルとリアルを融合した新形態店舗の出店

- 南海電鉄なんば駅に「FM802」とのコラボレーションによるバーチャルとリアルを融合した新しい形態の店舗を出店予定（2018年6月）
- メインターゲットとなる「若年層～資産形成層」に対する「インターネット取引」に関する情報発信拠点として展開

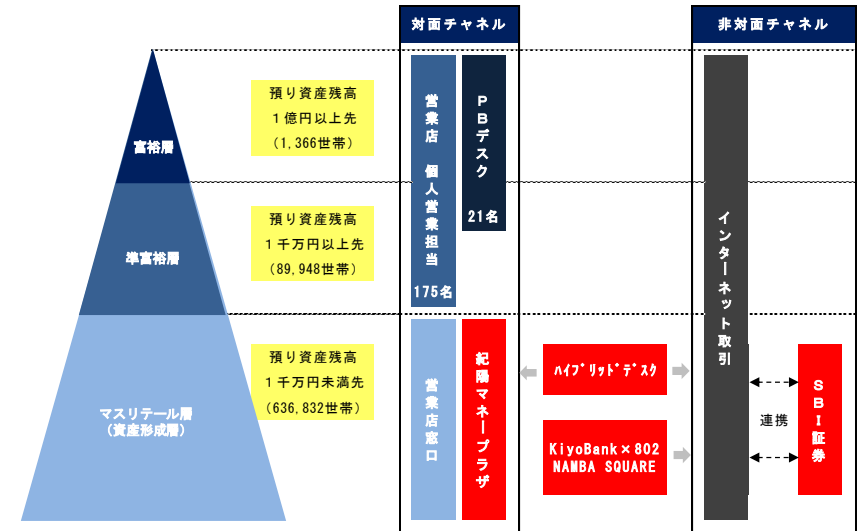
『店舗名』

Kiyobank × 802
NAMBA SQUARE

金融商品仲介業務の強化に向けた連携

- 主に資産形成層への預り資産推進強化を目的に、株式会社SBI証券と連携を開始（2018年7月より）
- 株式等の取引ニーズへの対応等、資産形成層との接点機会を多様化

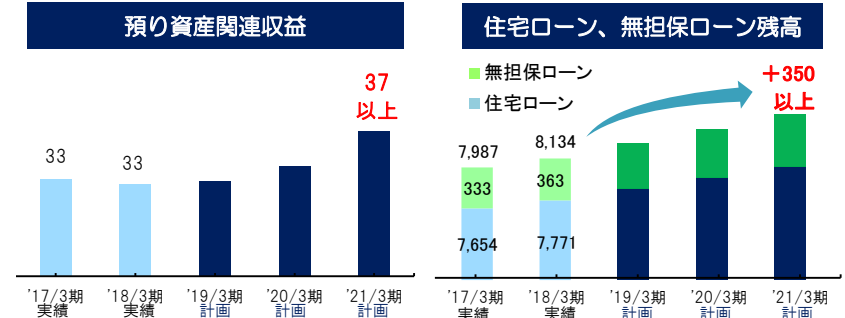
個人のお客さまへのアプローチ



※2018年3月末基準
 ※預り資産残高は当行預りの預金含む金融商品の合計

各顧客層に対し、「対面・非対面」両チャネルからのアプローチを展開することにより、顧客接点の強化とサービス力向上を実現

達成度を図る主な指標（単位：億円）



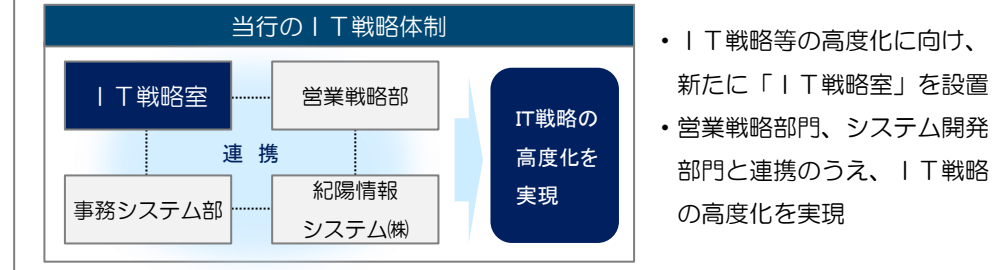
■ サテライト戦略

サービス力向上を実現するIT戦略の展開

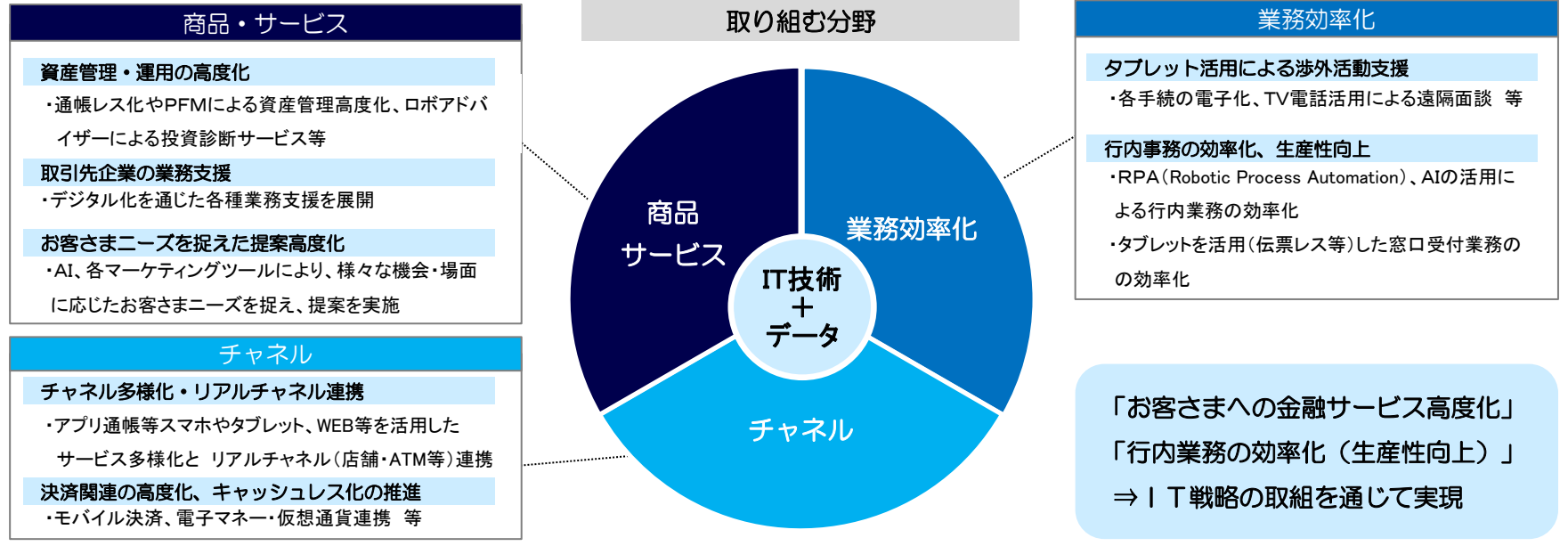
IT戦略への取組

- FinTech企業をはじめとした異業種や、他金融機関等との連携体制を強化
 - 金融テクノロジーとビッグデータ等を活用し、お客さまへのサービス・利便性の向上と、行内における業務効率化を推進
- お客さまへの金融サービス高度化と行内業務の効率化を実現**

IT戦略室の設置



IT戦略の概要



■ サテライト戦略

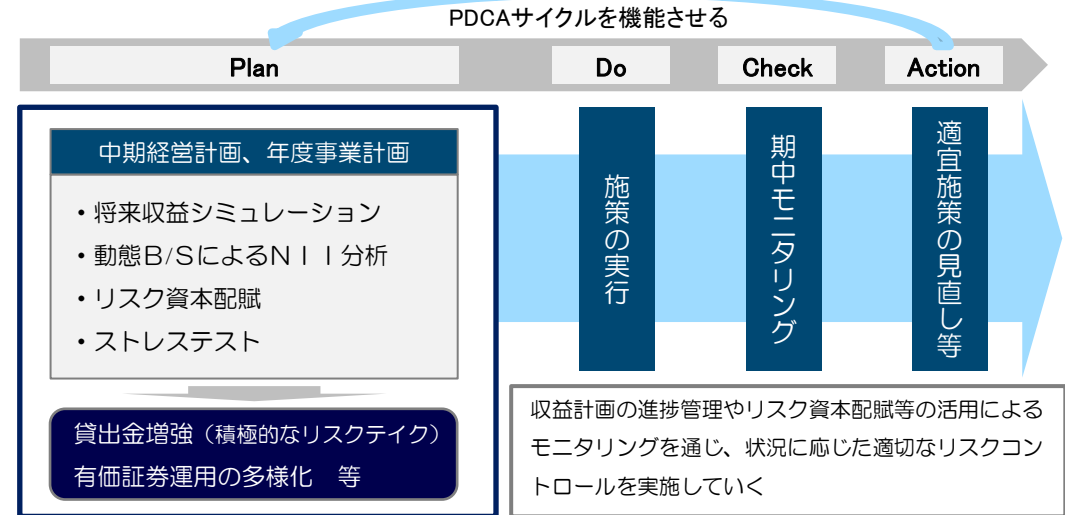
「収益・リスク・資本」の一体的管理・運用に向けた取組

管理・運用体制の高度化

- ・リスクガバナンス強化と収益性・健全性向上を実現するため、リスク・アペタイト・フレームワークの概念に基づいた運用・管理に取組
- ・PDCAサイクルを機能させることで、状況に応じた適切なリスクコントロールを実施
- ・当行の持続的成長に向けた収益・リスク・資本の一体的な協議体制に基づき、最適な資本配分と収益の最大化を目指す

＊リスク・アペタイト・フレームワーク
 事業計画等を達成するために進んで引き受けようとするリスクの種類と量を明確化し、経営管理等を行う枠組み

PDCAサイクルのイメージ



有価証券運用の高度化

有価証券運用収益の向上

- ・運用手法の多様化を通じて、安定的な利息収益を確保
- ・相場動向を捉えた機動的な投資行動により、売買益を一定程度確保

ポートフォリオ管理の高度化

- ・外部コンサルティング等を活用しながら、相場環境に応じた最適なポートフォリオ構築を可能とする管理体制を実現

ALM運営体制の高度化

ALM分析手法の高度化

- ・市場環境の将来変動等を想定し、複数金利シナリオ下での「動態B/SによるNII分析」の実施等、ALM運営における分析手法を高度化

収益管理体制の高度化

- ・「コアカスタマー戦略」等を支える体制の一環として、各セグメント単位での収益性・採算性等の分析・管理の実践を通じ収益管理体制を高度化

＊動態B/SによるNII分析・・・動態B/Sとは、過去の金利等の外部環境の変化に対してB/Sが受ける影響を回帰モデル化し、将来の複数金利シナリオ下における将来B/Sを動的に予測し算出。算出した動態B/Sから得られる将来の資金収益（NII: Net Interest Income）をモデルにより予測する手法がNII分析であり、ALM運営における分析手法として活用。

■ サテライト戦略

地方創生への取組

観光振興支援への取組

- ・観光振興に向け、古民家などの地域資源を活用したまちづくりモデル構築や、ITサービス等を活用した支援に取組

創業・新事業創出支援への取組

- ・地方公共団体、経済関連団体等と連携し、創業・新事業創出に向けた活動の支援に取組

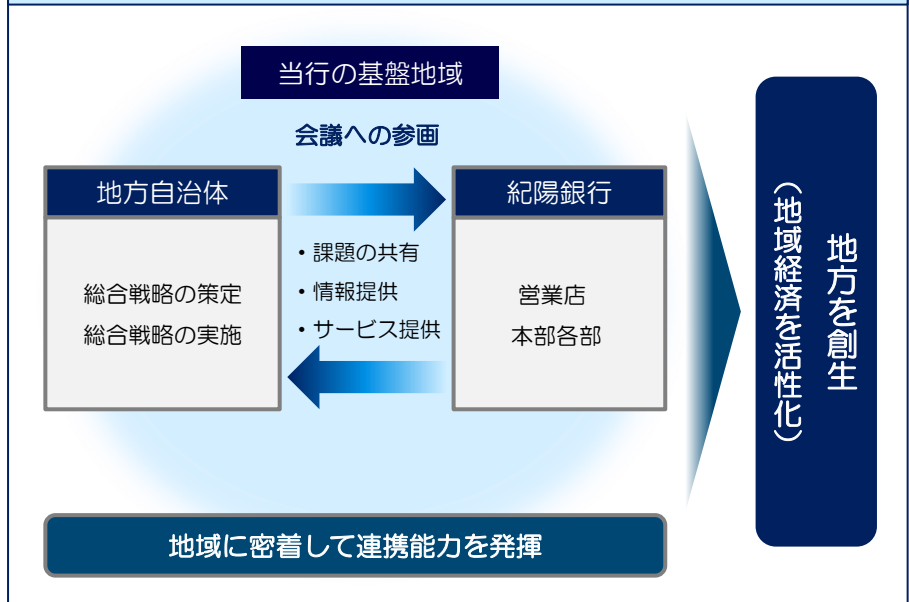
販路拡大支援への取組

- ・クラウドファンディング等を活用した地場産品（農産品・伝統工芸品等）の販路拡大支援に取組

新たな金融サービスの提供

- ・地域に貢献する新たな金融サービスとして、FinTech企業との連携やIT技術等を活用した資金決済の多様化（キャッシュレス化等）に取組

地方自治体との連携による地方創生に向けた取組



ESG（環境・社会・ガバナンス）に関する課題への取組

環境（Environment）

- ・再生可能エネルギー施設等、環境事業への積極的な資金供給
- ・省エネ診断サービスの提供等、地元企業の「環境」に関する各種課題の解決支援

社会（Social）

- ・当行グループ会社である「紀陽リース・キャピタル㈱」と連携し、BCP対策の普及等に取組
- ・女性の更なる活躍推進への取組
- ・【女性管理職者数】117名→150名以上へ
- ・特例子会社（グループ会社の「紀陽ビジネスサービス㈱」）を通じた障がい者雇用の拡大

ガバナンス（Governance）

- ・取締役会、監査等委員会を通じたガバナンス体制の一層の強化
- ・コーポレートガバナンス・コードを念頭に置き政策投資株式の一部削減を実施

■ 目標とする経営指標

第5次中期経営計画において、本業の強化を通じ「持続可能なビジネスモデル」を確立するとともに、健全な経営基盤の確保に努めることで、安定的な株主還元を実現してまいります。

第5次中期経営計画での取組

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～

主要戦略②
Change
～競争力を拡大する新しい営業体制の構築～

サテライト戦略
～個人のお客さま、地域社会等に対する戦略の加速～

目標とする経営指標		
目標指標		2021/3期 (最終年度)
収益性	親会社株主に帰属する当期純利益 <連結>	100億円以上
効率性	本業OHR <単体> (顧客向けサービス業務収益増強と経費削減)	90%以下
健全性	自己資本比率 <連結>	9%以上
株主還元	株主還元率	安定的に30%程度

* 本業OHR <単体> = 営業経費 ÷ [貸出金平残 × (貸出金利回り - 預金等利回り) + 役務取引等利益]
 * 株主還元率 = (年間配当額 + 自己株式取得額) ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益 <連結>

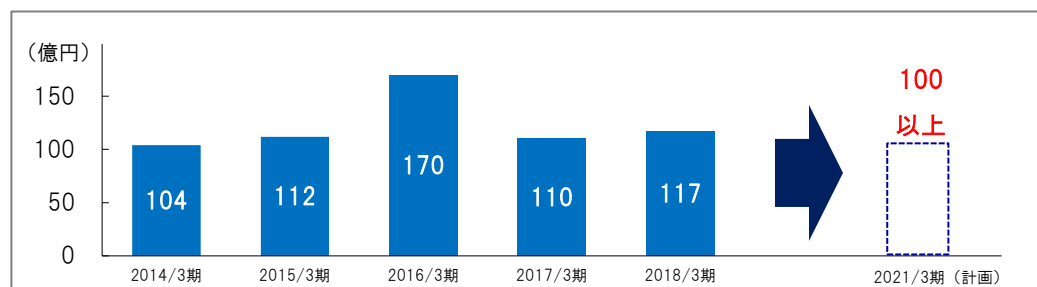
・第5次中期経営計画において「親会社株主に帰属する当期純利益<連結>」を最終年度で100億円以上、また「本業OHR<単体>」について最終年度で90%以下を目標経営指標に掲げ取り組んでいくことで、持続可能なビジネスモデルを実現してまいります。

	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期
親会社株主に帰属する当期純利益<連結>	104億円	112億円	170億円	110億円	117億円

2021/3期 (計画)
100億円以上

*2015/3期以前は「当期純利益」

親会社株主に帰属する
当期純利益<連結>
【2021/3期 計画】
100億円以上



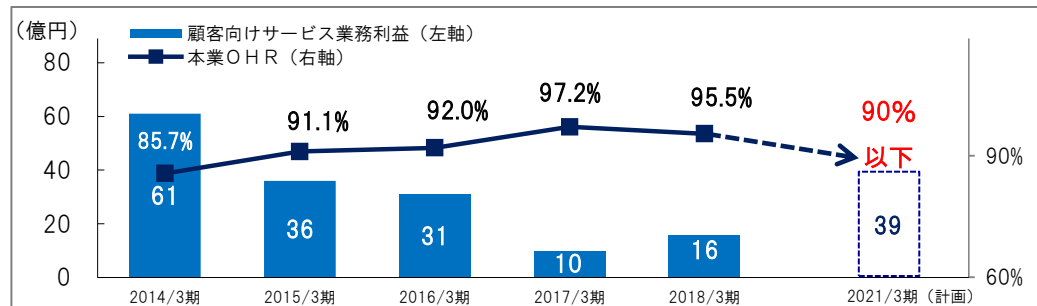
	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期
顧客向けサービス業務収益①	434億円	415億円	399億円	383億円	376億円
営業経費②	372億円	378億円	367億円	373億円	360億円
顧客向けサービス業務利益 (①-②)	61億円	36億円	31億円	10億円	16億円
本業OHR (②÷①)	85.7%	91.1%	92.0%	97.2%	95.5%

2021/3期 (計画)
378億円
339億円
39億円
90%以下

*顧客向けサービス業務収益 = 貸出金平残 × (貸出金利回り - 預金等利回り) + 役員取引等利益

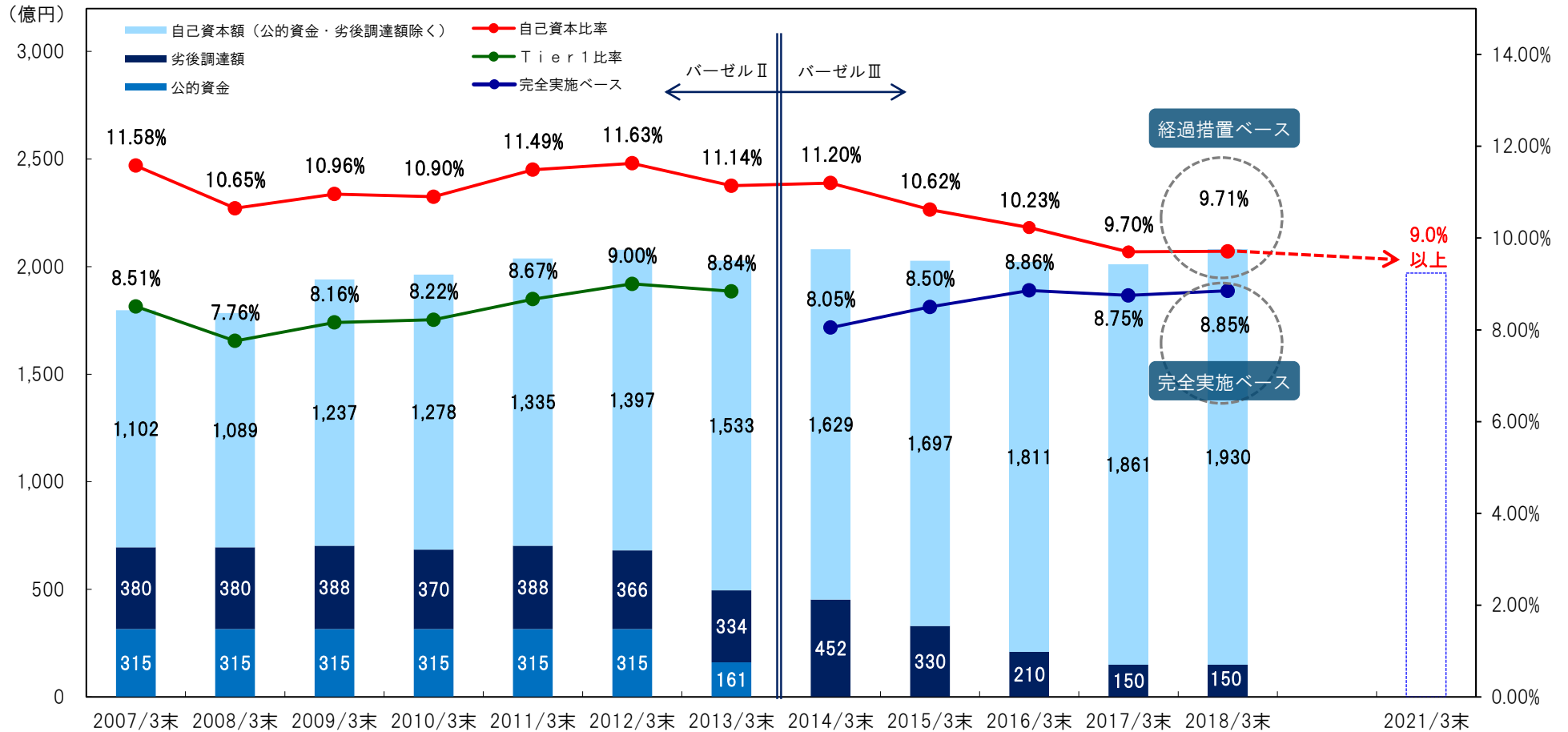
*営業経費 = 経費 + 退職給付費用(臨時費用処理分)

本業OHR<単体>
【2021/3期 計画】
90%以下



健全性 自己資本比率<連結>について

- ・ 2006年11月に、金融機能強化法による公的資金315億円を受け入れ。その後約7年間で公的資金を完済。
- ・ 2018年3月末の自己資本比率は、リスクアセットは増加したものの、自己資本額が利益蓄積等により増加したことにより、前期末比0.01%上昇の9.71%となった。
- ・ 第5次中期経営計画において「最終年度：連結自己資本比率9%以上」を目標経営指標に掲げ取り組んでまいります。



* 2013/3期までは旧紀陽ホールディングス連結、2014/3期以降は紀陽銀行連結にて記載

- ・ 2015年3月期以降、年間35円の配当を実施するとともに、自己株式（普通株式）の取得についても2013年3月期から実施。
- ・ 第5次中期経営計画においても「安定的に株主還元率30%程度」の実現を目指してまいります。

	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期
1株当たりの年間配当	30.0円	35.0円	35.0円	35.0円	35.0円(予定)
年間配当額①	2,173百万円(※1)	2,515百万円	2,486百万円	2,449百万円	2,431百万円(予定)
自己株式取得株数（翌期中に実施）	731千株	800千株	1,072千株	526千株	600千株(予定)
自己株式取得額（翌期中に実施）②	999百万円	1,480百万円	1,499百万円	999百万円	1,000百万円(予定)
株主還元額③（①+②）	3,172百万円	3,995百万円	3,986百万円	3,449百万円	3,431百万円(予定)
親会社株主に帰属する当期純利益（連結）④	10,487百万円	11,270百万円	17,023百万円	11,028百万円	11,722百万円

(※1) 従業員持株会信託に対する配当は含めていない。

配当性向（連結）①÷④	20.0%	22.4%	14.6%	22.2%	20.7%
株主還元率③÷④	30.2%	35.4%	23.4%	31.2%	29.2%

↑
今後「安定的に30%程度」を目指す

発行済株式総数（自己株式除く）(※2)	71,706千株	71,060千株	69,544千株	69,234千株	68,831千株
---------------------	----------	----------	----------	----------	----------

(※2) 各期末の発行済株式総数（自己株式除く）より「自己株式取得株数（翌年度中に実施）」を控除して算出。（2018年3月期は見込みの株数）

	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期
1株当たり純資産額	2,486.14円	2,953.31円	2,997.11円	3,076.28円	3,251.11円
1株当たり当期純利益（潜在株式調整後）	150.23円	156.55円	239.57円	157.70円	168.70円
ROE（連結）	6.31%	5.75%	8.03%	5.17%	5.32%

■業績予想等＜単体＞

【2019/3期 業績予想】

(単位：億円)

	2018/3期	2019/3期 (計画)	前期比
1 業務粗利益	488	487	▲1
2 資金利益	446	417	▲29
3 役務取引等利益	57	65	+8
4 その他業務利益	▲15	5	+20
5 うち債券関係損益	▲11	11	+22
6 経費 (▲)	369	365	▲4
7 実質業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)	118	122	+4
8 うちコア業務純益	129	111	▲18
9 一般貸倒引当金繰入額 (▲)	▲4	0	+4
10 業務純益	122	122	▲0
11 臨時損益	34	30	▲4
12 うち不良債権処理額 (▲)	28	30	+2
13 うち償却債権取立益	7	6	▲1
14 うち株式等関係損益	33	31	▲2
15 経常利益	156	152	▲4
16 特別損益	▲5	▲3	+2
17 法人税等合計 (▲)	46	46	▲0
18 当期純利益	105	103	▲2
19 与信コスト総額 (▲)	16	24	+8

(注) (▲)は損失項目

【第5次中期経営計画 主要利益計数】

(単位：億円)

	2018/3期	2019/3期 (計画)	2020/3期 (計画)	2021/3期 (計画)
1 貸出金利息	327	316	313	315
2 預金等利息 (▲)	12	10	9	8
3 役務取引等利益	57	65	68	70
4 経費 (▲)	369	365	362	353
5 うち人件費、物件費	345	338	333	326
6 顧客向けサービス業務利益	16	23	26	39

主要利益計数のポイント

- ・ 貸出金利息は、中小企業向け貸出の増強等に注力することで、最終年度では減少トレンドから増加反転へ
- ・ 役務取引等利益は、本業支援の強化等を通じ70億円台へ拡大
- ・ 経費は、営業体制の再構築等を通じ、「人件費+物件費」にて計画期間中に▲20億円程度の削減を実施
- ・ 顧客向けサービス業務利益を現状の16億円から39億円へ拡大

※2019/3期以降の計画値は、市場金利等を「足下横這い」にて想定の上算出

Ⅲ. 參考資料

紀陽銀行は

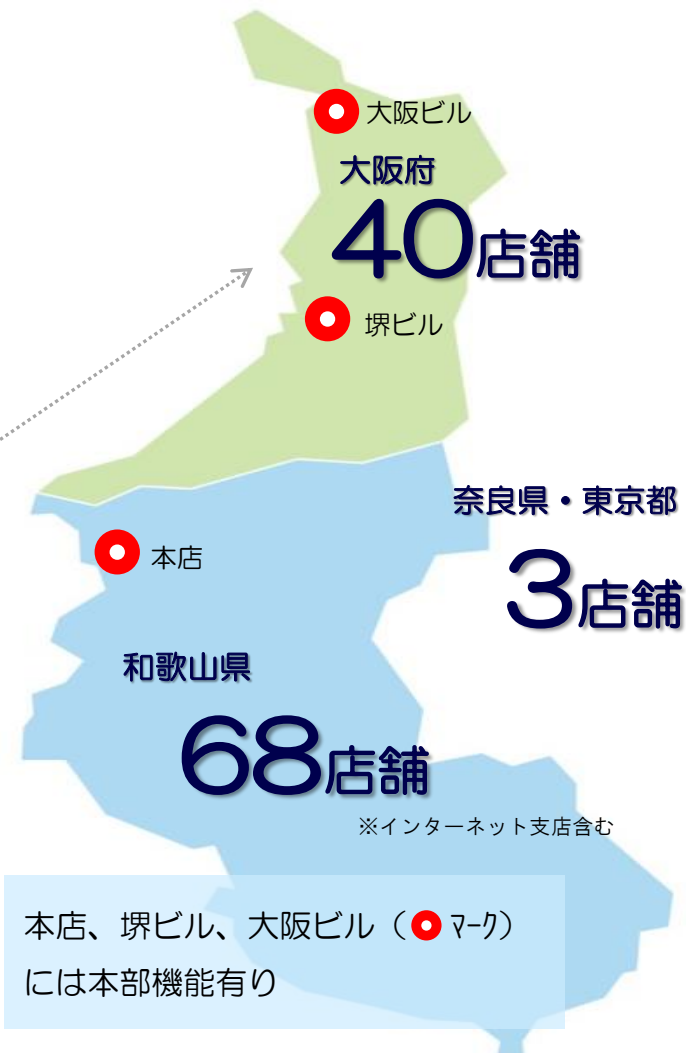
 創立 **123年**
 ～歴史を基盤に～

大阪への出店は

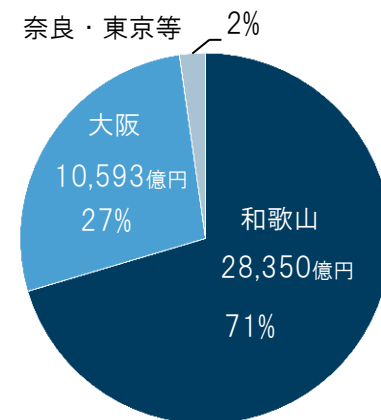
68年前から

 ～出店の歴史～

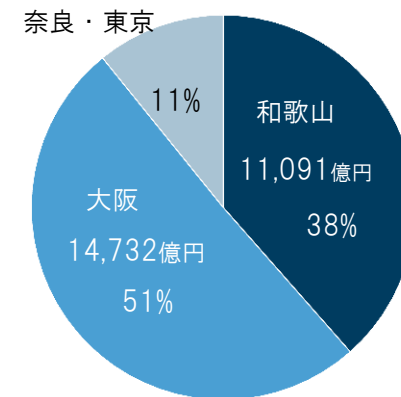
- 1950年に大阪府内1号店を開設
- 1985年までに24店舗、1993年時点で30店舗にまで増加
- その後、2006年から現在までに10店舗増加し、現在の40店舗に



預金等地域別構成



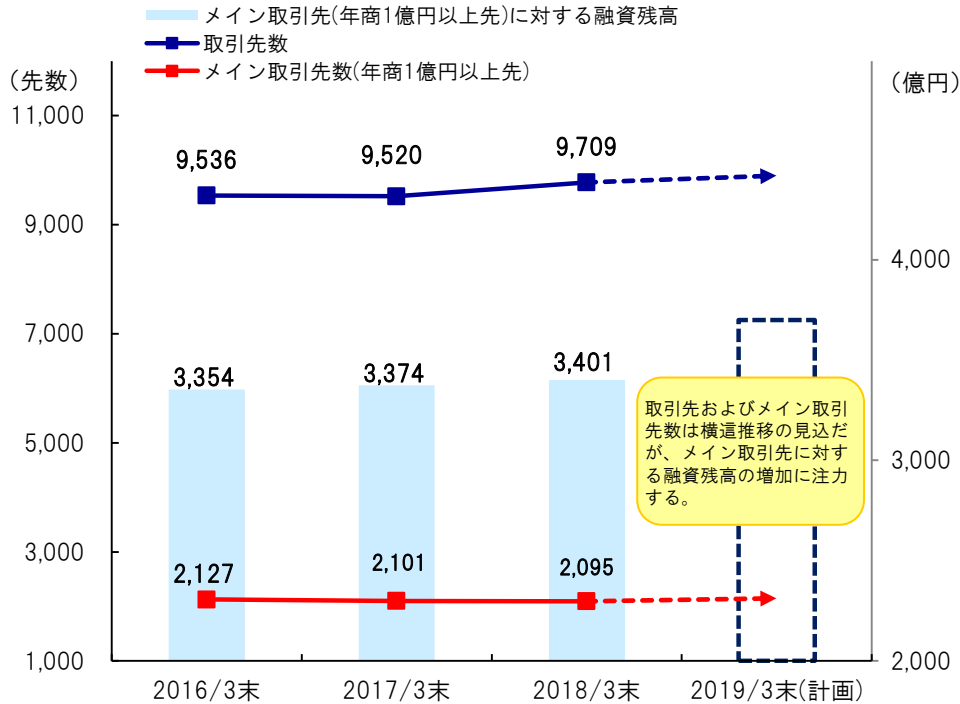
貸出金地域別構成



2018年3月末

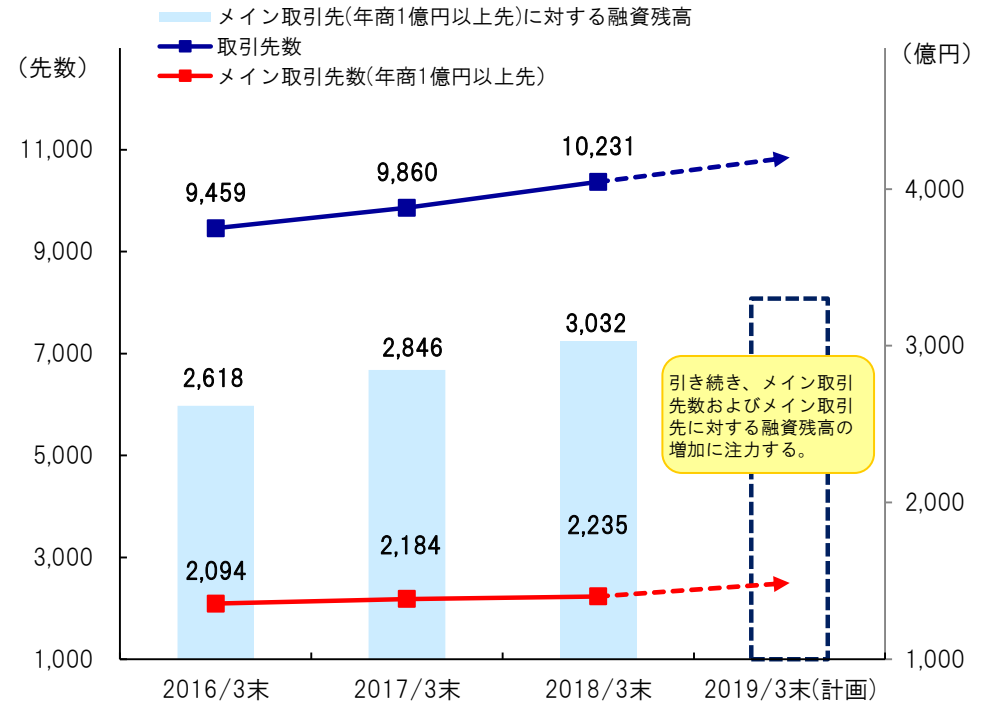
■メイン取引先数の推移

和歌山県内の取引先数の推移



※五条支店（奈良）は和歌山エリア、高田支店（奈良）は大阪エリアとして算出。

大阪府内の取引先数の推移



■和歌山県内メインバンク調査

1位

和歌山県内メインバンク調査によると、全体の6割超のシェアを占めている。

■大阪府下メインバンク調査（大阪南地区）

6位

大阪府下メインバンク調査によると、大阪府以外に本店を置く金融機関（メガバンク除く）では第1位のシェア。

■メインバンク調査の結果

・大阪府下メインバンク調査では、大阪府以外に本店を置く金融機関（メガバンク除く）としては第1位のシェアである。

■和歌山県内メインバンク調査

順位	取引銀行名	2017年社数	
		社数	シェア
1	紀陽銀行	8,181	63.9%
2	きのくに信用金庫	2,112	16.5%
3	三菱UFJ銀行	426	3.3%
4	南都銀行	367	2.9%
5	三井住友銀行	333	2.6%
6	新宮信用金庫	241	1.9%
7	第三銀行	240	1.9%
8	みずほ銀行	96	0.7%
8	商工組合中央金庫	96	0.7%
10	りそな銀行	94	0.7%
11	紀南農協	72	0.6%
12	関西アーバン銀行	60	0.5%
13	ありだ農協	52	0.4%
14	池田泉州銀行	51	0.4%
15	紀州農協	48	0.4%

■大阪府下メインバンク調査（大阪南地区）

順位	取引銀行名	2017年社数	
		社数	シェア
1	三井住友銀行	3,019	16.2%
2	三菱UFJ銀行	2,469	13.2%
3	池田泉州銀行	2,365	12.7%
4	りそな銀行	2,171	11.6%
5	大阪信用金庫	1,914	10.3%
6	紀陽銀行	1,806	9.7%
7	近畿大阪銀行	1,359	7.3%
8	大阪シティ信用金庫	520	2.8%
9	みずほ銀行	374	2.0%
10	関西アーバン銀行	331	1.8%
11	尼崎信用金庫	306	1.6%
12	商工組合中央金庫	186	1.0%
13	南都銀行	179	1.0%
14	成協信用組合	123	0.7%
15	阿波銀行	78	0.4%

■全国メインバンク調査（近畿圏）

順位	取引銀行名	2017年社数	
		社数	シェア
1	三井住友銀行	30,965	14.2%
2	三菱UFJ銀行	24,352	11.2%
3	りそな銀行	14,732	6.7%
4	京都銀行	10,952	5.0%
5	紀陽銀行	10,795	4.9%
6	南都銀行	9,740	4.5%
7	滋賀銀行	8,987	4.1%
8	近畿大阪銀行	8,235	3.8%
9	京都中央信用金庫	7,727	3.5%
10	みずほ銀行	6,974	3.2%
11	大阪シティ信用金庫	6,727	3.1%
12	みなと銀行	6,638	3.0%
13	尼崎信用金庫	6,117	2.8%
14	池田泉州銀行	6,103	2.8%
15	関西アーバン銀行	5,428	2.5%

※民間調査会社調べ（2017年）

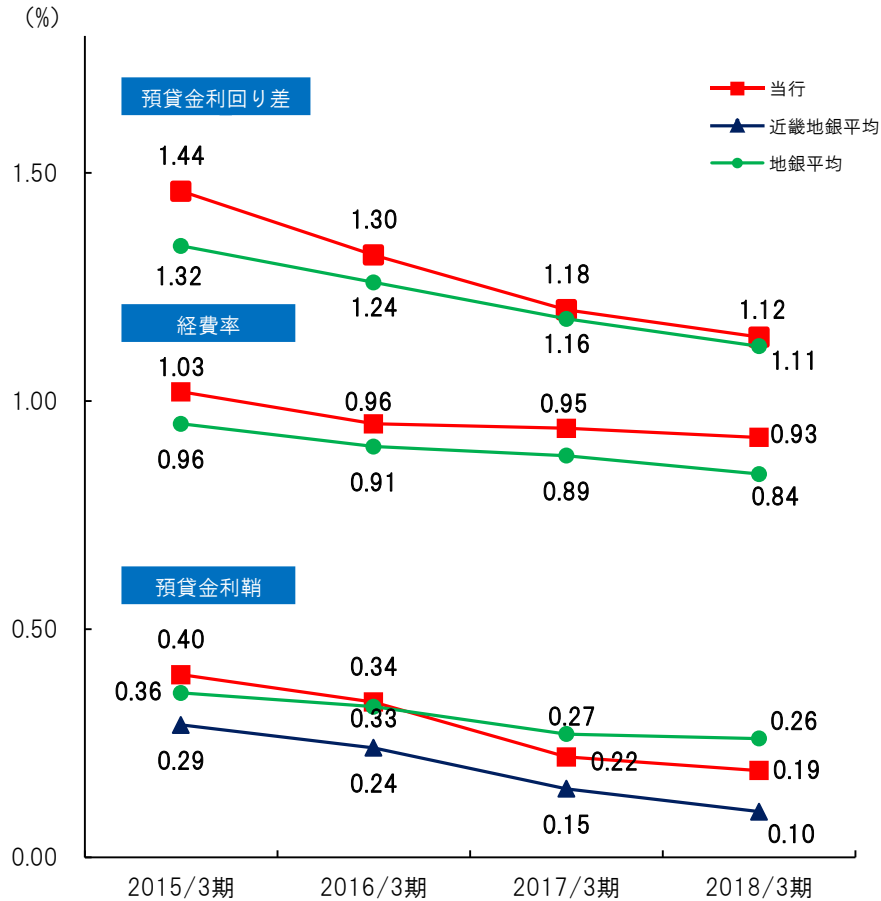
「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの展開」

2017年3月制定

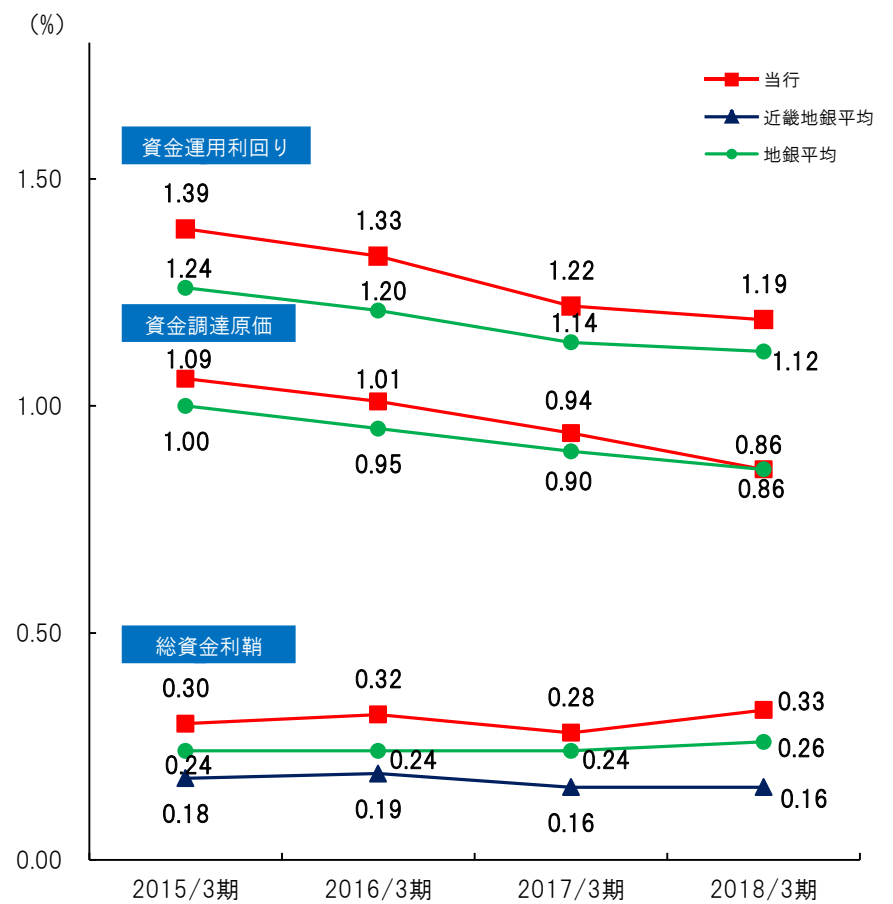


■ 利鞘について

預貸金利鞘（全体）の推移



総資金利鞘（全体）の推移



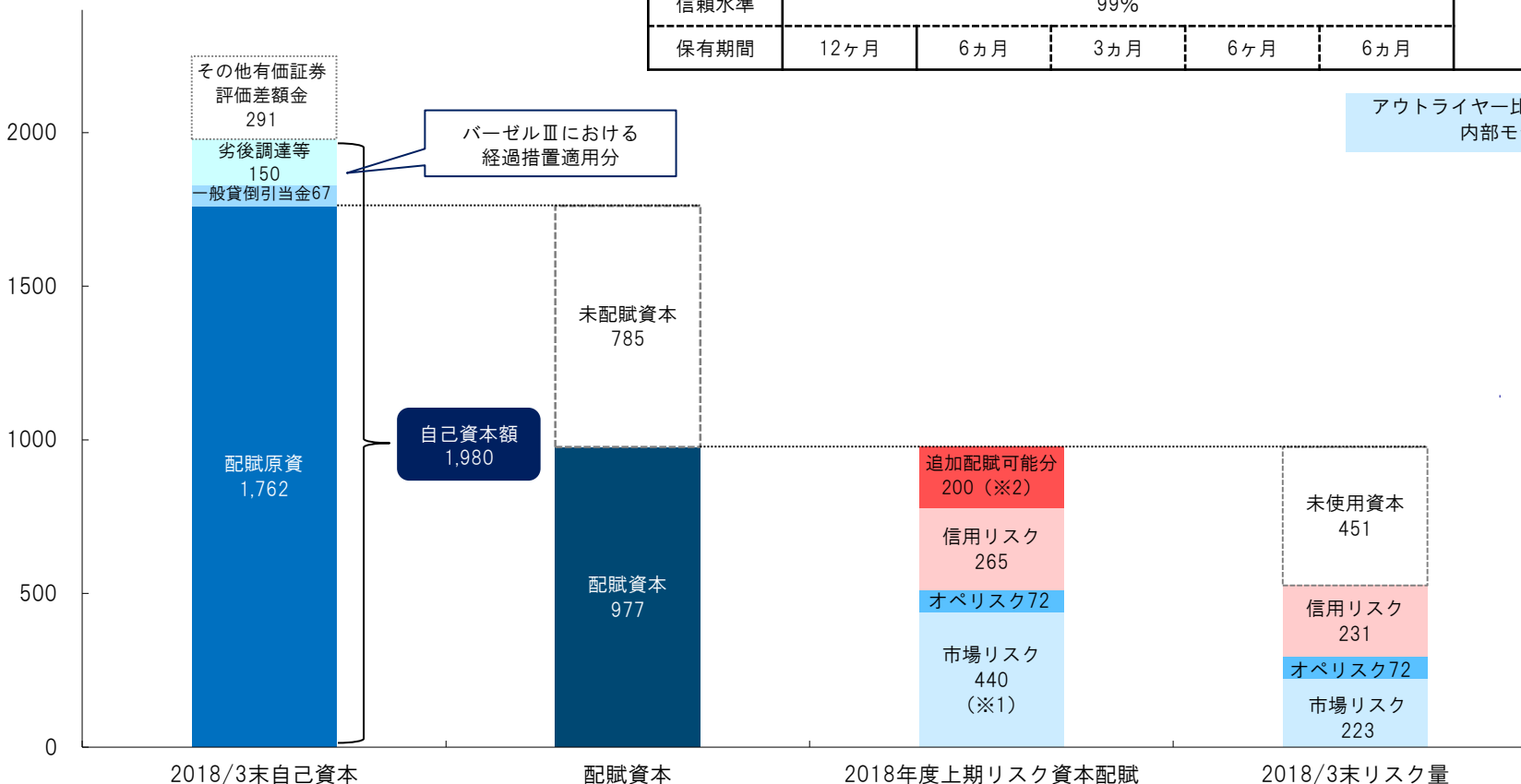
※近畿地銀平均、地銀平均ともに「第一地銀」について公表資料に基づき当行が集計。

（集計につき、加重平均を行う際の資料として期中平残の開示のない銀行は、「期初・期末残高の合計÷2」にて算出している）

2018年度上期の資本配賦の状況

2018年3月末現在（紀陽銀行単体）

(億円)



※流動性預金の平均残存期間は内部モデルを採用

アウトライヤー比率（2018年3月末）
内部モデル 7.2%

(※1) 政策投資株式のリスク量は「評価損益考慮後」にて管理（政策投資株式VaR▲評価損益）

(※2) 期中にて、各リスクカテゴリーへ追加配賦が可能な資本

■主要計数推移

(単位：億円)

(単体)	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期
1 業務粗利益	483	589	588	579	646	552	533	560	493	488
2 資金利益	528	508	520	521	506	488	485	472	451	446
3 役員取引等利益	57	40	39	44	43	42	43	50	57	57
4 その他業務利益	▲ 102	40	29	12	95	21	4	36	▲ 15	▲ 15
5 経費	359	364	390	379	371	377	387	376	379	369
6 実質業務純益	123	224	197	199	274	175	145	183	114	118
7 コア業務純益	224	186	173	190	181	156	143	147	124	129
8 与信コスト総額	43	55	28	31	10	33	12	10	21	16
9 経常利益	▲ 72	83	129	150	277	157	155	215	121	156
10 当期純利益	29	75	83	86	192	120	123	176	102	105

(連結)	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期
11 親会社株主に帰属する当期純利益 (2015/3期以前は「当期純利益」)	14	58	66	76	181	104	112	170	110	117

※2013/3期までは旧紀陽ホールディングス連結、2014/3期以降は紀陽銀行連結の計数。

(単体)	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期
12 預金等	32,140	34,148	34,610	35,155	35,991	36,972	38,397	39,347	39,586	39,599
13 貸出金	23,856	24,515	25,051	25,462	25,828	26,079	26,681	27,383	28,205	28,762
14 有価証券	8,027	9,475	8,781	10,709	9,864	11,295	12,851	11,747	13,080	11,135
15 純資産	1,032	1,396	1,475	1,650	1,737	1,699	1,977	2,013	2,041	2,137
16 総資産	34,225	36,603	37,614	38,469	39,203	40,503	42,613	44,362	48,612	46,618

※末残にて記載

【照会先】

株式会社 紀陽銀行 経営企画部 広報・CSR推進室

■ TEL : 073-426-7133

■ E-mail : koho@kiyobank.co.jp

■ HP : <http://www.kiyobank.co.jp>

- 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料に記述された事項の全部または一部は、予告なく修正または変更されることがあります。
- 本資料には将来の業績にかかる記述が含まれておりますが、こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等に伴い異なる可能性があることにご留意ください。
- なお、本資料の全部または一部を当社の承諾なしに転写・複製し、または第三者に伝達することはできませんのでご注意ください。