

平成29年3月21日

各位

株式会社 紀陽銀行

金融仲介機能のベンチマークの公表について

株式会社紀陽銀行（頭取：松岡 靖之）は、目指す銀行像を「銀行をこえる銀行へ」（お客さまの期待や地域の壁をこえ、銀行という枠をこえることを目指す）と定め、地域経済の活性化に貢献すべく、さまざまな金融サービスの提供に取り組んでおります。

このたび、平成28年9月に金融庁から公表された「金融仲介機能のベンチマーク」（以下、ベンチマークという）の趣旨を踏まえ、当行の金融仲介機能の発揮に向けた取組みとその実施状況の指標となるベンチマークを公表いたします。

当行は、積極的なリスクテイクによる「中小企業向け貸出」を起点に、お取引先の本業支援やオーナー取引等へと展開することで、総合収益の拡大に努めてまいります。この「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデル」の展開にあたり、ベンチマークを効果的に活用することで、当行の地域における更なる存在感の向上を図るとともに、地元企業の成長・発展および地域経済の活性化に貢献してまいります。

詳細は、添付しております『金融仲介機能のベンチマークについて』をご覧ください。

（ご参考）「金融仲介機能のベンチマーク」とは

金融庁が、金融機関における金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標を策定、公表したもので、具体的な項目は、全ての金融機関が金融仲介の取組みの進捗状況や課題等を客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」、そして各金融機関が任意・独自に設定する「独自ベンチマーク」で構成されています。

以上

金融仲介機能のベンチマークについて

平成29年3月



(東証1部 証券コード:8370)

- 目指す銀行像と基本姿勢・行動指針
- 第4次中期経営計画の取組みと取り巻く環境変化
- 持続可能なビジネスモデル
- ビジネスモデルを活用した地域別戦略
- 当行が採用する金融仲介機能のベンチマーク
- 金融仲介機能のベンチマーク実績（平成28年3月期）

基本姿勢

経営基盤の強化

当行の主要営業エリア（和歌山県・大阪府）に有する営業基盤・戦力、商品・サービス、営業チャネルを効率的かつ戦略的に活用することで、さらに多くのお客さまにお取引いただき、磐石な営業基盤を確実に拡大し一層の収益確保に努めます。

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るだけでなく、潜在ニーズまでも引き出し、常にお客さまの満足を第一に、高度でかつきめ細やかな総合金融サービスをご提供してまいります。

地域活性化への貢献

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、産（地域企業等）・学（大学等）・官（地公体等）とも連携し地域経済の発展に取り組むなど、地方再生や地方創生に貢献してまいります。

紀陽銀行の目指す銀行像

「銀行をこえる銀行へ」

お客さまの期待や地域の壁をこえ、
銀行という枠をこえることを目指します。

行動指針

「お客さまの期待をこえる」

- これまで以上にお客さま第一主義を徹底し、お客さまの更なる発展に貢献します。
- お客さまの課題解決に向け、きめ細やかな提案を行い、外部専門家とも協調して高いコンサルティング機能を発揮します。

「銀行という枠をこえる」

- これまでになかった先進的なサービスの提供を行い、お客さまの課題に圧倒的なスピード感をもってお応えします。
- 金融以外の分野においても、いつでも安心してご相談いただけるよう、お客さまとより強い信頼関係を構築します。

「地域の壁をこえる」

- リレーションシップバンキング活動をより一層強化し、活動領域を拡げることで地域の発展に貢献します。
- これまで培ってきたネットワークを活用し、総合金融サービスを提供することで、地域間やお客さま同士を繋ぐ架け橋となります。

第4次中期経営計画 主要テーマ

地元地域（和歌山・大阪）の特性に応じ、明確な地域別戦略のもとで成長速度を高める

- 「取引先数の増加」に徹底的にこだわる営業推進
- 人材育成・登用の強化等による「成長を支える活力ある組織」づくり
- 「対取引先」と「対地元地域」という2本柱による「地域活性化への貢献」

<主要戦略>

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| ① 永続的に地域を支えるための経営効率向上 | ③ 市場における企業評価・ブランド力の向上 |
| ② 規模を利益につなげる営業推進強化 | ④ 経営管理態勢の更なる強化 |

取り巻く金融環境の変化

- マイナス金利政策の導入
- 他金融機関との競合激化
- 地域金融機関の再編加速

戦略分野に経営資源を集中させることで

地域における更なる「存在感の向上」と「収益力の強化」を両立し

地方銀行としての企業価値向上を目指す

「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの展開」

中小企業とのリレーション強化による
総合収益拡大モデル

中小企業向け貸出の増強

地元企業に対する積極的なリスクテイク

リレバンの展開

事業性サービス収益
の拡大

富裕層取引の展開

オーナー取引の拡大

事業性評価融資

本部サポート体制

ベンチマーク

適正なリスクテイクを
可能とする審査体制の
整備、人材育成

和歌山・大阪各事業部長
等による案件組成に
関するサポート

ベンチマークを活用した
推進の動機づけ、
ビジネスモデルの検証

地元地域

地域経済の
活性化

地元企業

事業の
成長・発展

当行

収益力の
強化

「果たすべき使命」と「強み」を意識した地域別戦略

中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの深化



■ 地域別戦略

和歌山

県内トップバンクとして地元経済活性化に対する使命を果たす

- ◆ 県内トップバンクとして金融仲介機能の一層の強化
- ◆ 徹底したリレーションシップ・バンキングの展開による揺るぎない信頼の獲得

大阪

中小企業取引を軸に更なるプレゼンスの向上を目指す

- ◆ 当行最大の強みである「中小企業取引」に経営資源を集中
- ◆ 本部機能（大阪・堺）を活用した「質」と「スピード」を重視した金融サービスの提供

持続可能なビジネスモデルを展開するにあたり、「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、地域における更なる「存在感の向上」と「収益力の強化」に取り組む。

共通ベンチマーク

□ 取引先企業の経営改善や成長力の強化	
1	当行がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率）の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び同先に対する融資残高の推移
□ 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	
2	当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況
3	当行が関与した創業、第二創業の支援先数
4	ライフステージ別の与信先数、及び融資残高
□ 担保・保証依存の融資姿勢からの転換	
5	当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高、及び全与信先数・融資残高に占める割合

選択・独自ベンチマーク

□ 中小企業向け貸出の増強（営業基盤の拡充）		
1	全取引先数と地域の取引先数の推移	選択
2	メイン取引先数の推移、及び全取引先数に占める割合	選択
3	メイン取引先に対する融資残高の増加額	独自
4	地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び無担保融資残高の割合	選択
□ リレーションシップ・バンキングの展開		
5	リレバン提案先数・融資残高、及び全取引先数・融資残高に占める割合	選択
6	創業支援先数、及び支援内容別件数	選択
7	販路開拓支援を行った件数	選択
8	M&A支援先数	選択
9	事業承継支援先数	選択
10	事業再生支援先における合実計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合	選択
11	中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数	選択
12	地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）	独自
13	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	選択
14	取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数（公的支援策を活用した先数）	選択
□ 本業支援に関する行員のレベルアップ		
15	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数	選択

□ 取引先企業の経営改善や成長力の強化

【当行がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標（売上・営業利益率）の改善や就業者数の増加が見られた先数、及び同先に対する融資残高の推移】

1		28/3末		26/3末	27/3末	28/3末
	メイン取引先数	10,252先	経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	5,609億円	5,840億円	6,119億円
	メイン取引先の融資残高	11,108億円				
	経営指標等が改善した先数	5,159先				

□ 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

【当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況】

2		28/3末			
		条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
	中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	1,622先	129先	630先	863先

【当行が関与した創業、第二創業の支援先数】

3		28/3期
	創業支援先数	110先
	第二創業支援先数	—

□ 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上

【ライフステージ別の与信先数、及び融資残高】

4		28/3末					
		全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
	ライフステージ別の与信先数	19,143先	937先	2,695先	8,162先	466先	1,873先
	ライフステージ別の与信先に係る 事業年度末の融資残高	19,650億円	530億円	2,287億円	10,336億円	355億円	1,459億円

※ 5 期分の財務データ等のない与信先は、ライフステージ別内訳に含めておりません。

□ 担保・保証依存の融資姿勢からの転換

【当行が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数・融資残高、及び全与信先数・融資残高に占める割合】

5		28/3末	
		先数	融資残高
	事業性評価に基づく融資を行っている与信先数、及び融資残高	414先	2,819億円
	上記計数の全与信先数、及び全与信先の融資残高に占める割合	2.2%	14.3%

□ 中小企業向け貸出の増強（営業基盤の拡充）

【全取引先数と地域の取引先数の推移】

1

	28/3末					合計
	地元				地元外	
	和歌山		大阪		東京	
	うち年商1億円以上		うち年商1億円以上			
地域別取引先数の推移	18,995先					
	9,536先		9,459先		148先	19,143先
	3,012先		5,539先			

【メイン取引先数の推移、及び全取引先数に占める割合】

2

	28/3末					合計
	地元				地元外	
	和歌山		大阪		東京	
	うち年商1億円以上		うち年商1億円以上			
メイン取引先数の推移	6,851先	2,127先	4,812先	2,094先	0先	11,663先
地域別取引先数に占める割合	71.8%				—	60.9%

□ 中小企業向け貸出の増強（営業基盤の拡充）

【メイン取引先に対する融資残高の増加額】

独自

3

28/3末					
	和歌山		大阪		合計
		うち年商1億円以上		うち年商1億円以上	
メイン取引先に対する融資残高増加額	17億円	▲32億円	147億円	144億円	165億円

【地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び無担保融資残高の割合】

4

28/3末						
	中小企業 与信先数①	うち無担保 与信先数②	②／①	中小企業向け 融資残高③	うち無担保 融資残高④	④／③
地元の中小企業融資における無担保 与信先数、及び無担保融資残高の割合	18,645先	11,641先	62.4%	11,255億円	3,549億円	31.5%
和歌山	9,437先	5,722先	60.6%	4,730億円	1,080億円	22.8%
大阪	9,208先	5,919先	64.3%	6,524億円	2,469億円	37.8%

□ リレーションシップ・バンキングの展開

【リレバン提案先数・融資残高、及び全取引先数・融資残高に占める割合】

5		28/3末		
		全取引先①	リレバン提案先②	②／①
	リレバン提案先数、及び同先の全取引先数に占める割合	19,143先	3,983先	20.8%
	リレバン提案先の融資残高、及び同先融資残高の全取引先の融資残高に占める割合	19,650億円	6,098億円	31.0%

【創業支援先数、及び支援内容別件数】

6

		28/3期		
		和歌山	大阪	合計
創業支援先数		53先	57先	110先
支援内容別件数		28/3期		
創業計画の策定支援		—		※支援内容別件数は、 平成29年3月期実績 より掲載予定
創業期の取引先への融資	プロパー	—		
	信用保証付	—		
政府系金融機関や創業支援機関の紹介		—		
ベンチャー企業への助成金・融資・投資		—		

【販路開拓支援を行った件数】

7		28/3期		
		紹介件数	紹介先区分	
			地元	海外
	販路開拓支援を行った件数	249件	241件	8件

□ リレーションシップ・バンキングの展開

8	【M&A支援先数】		9	【事業承継支援先数】	
		28/3期			28/3期
	M&A支援先数	83先		事業承継支援先数	655先
10	【事業再生支援先における合実計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合】				
			28/3末		
			合実計画策定先数 ①	未達成先数 ②	②／①
	事業再生支援先における合実計画策定先数、及び同計画策定先のうち未達成先の割合		140先	21先	15.0%
11	【中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数】				
				28/3期	
	中小企業に対する経営人材・経営サポート人材・専門人材の紹介数			644件	
12	【地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）】			独自	
				28/3期	
	地元企業に対する当行からの人的支援数（出向者数）			9人	

□ リレーションシップ・バンキングの展開

13	【REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数】		
	28/3期		
		REVIC	中小企業再生支援協議会
	REVIC、中小企業再生支援協議会の利用先数	1先	10先

14	【取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数（公的支援策を活用した先数）】	
	28/3期	
		支援先数
	取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先数（公的支援策を活用した先数）	900先

□ 本業支援に関する行員のレベルアップ

15	【取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数】		
	28/3期		
		研修等実施回数	参加者数
	取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、及び同研修等への参加者数	58回	485人

（注1）先数については、共通ベンチマークNo.1のみグループベースで算出、その他の項目の先数は単体ベースで算出。

（注2）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。