

第5次中期経営計画

第5次中期経営計画において、お客さまに対し「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」ことをお約束し、全役職員が一丸となって取り組んでいきます。

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。

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～

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
競争激化

地域金融機関の
再編加速

AI・FinTech
等のICT革新

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～

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

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

1. 中小企業向け貸出の増強
2. 本業支援を通じた収益機会の拡大
3. オーナー取引の拡充による収益機会の拡大
4. コアカスタマー戦略の展開

主要戦略②
Change

競争力を拡大する
新しい営業体制の構築

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

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

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。

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)+役員取引等利益]

*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>