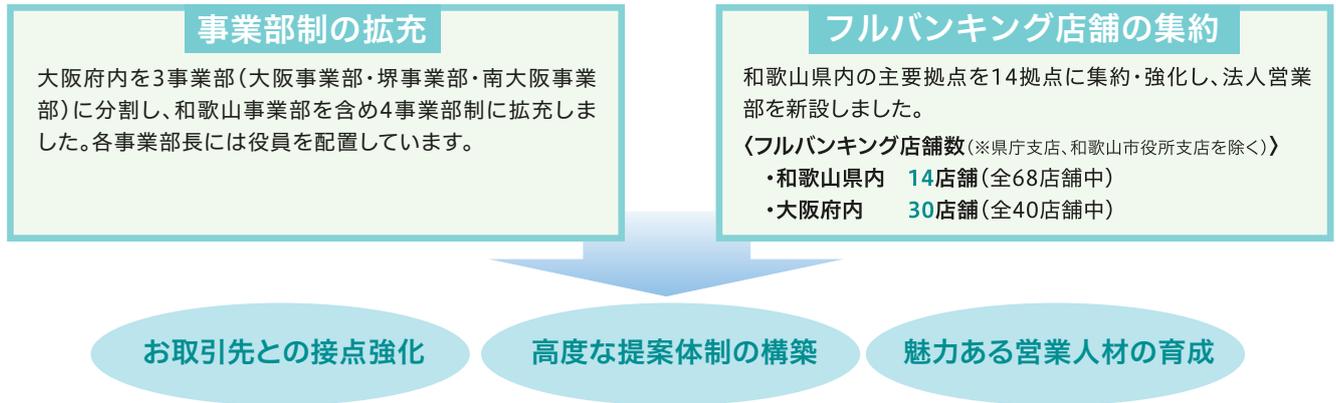


地域経済の持続的な成長への貢献

少子高齢化にともなう人口減少や事業の担い手不足など、地域経済が抱える様々な課題に対し、地域金融機関として果たすべき使命は更に重要なものになっています。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、地域経済の持続的な成長に貢献してまいります。



コンサルティング営業室の設置

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、2019年4月に営業支援本部内に「コンサルティング営業室」を設置しました。総勢26名を配置し、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用することで、お取引先の核心的な課題解決に貢献してまいります。

従来からの業務内容

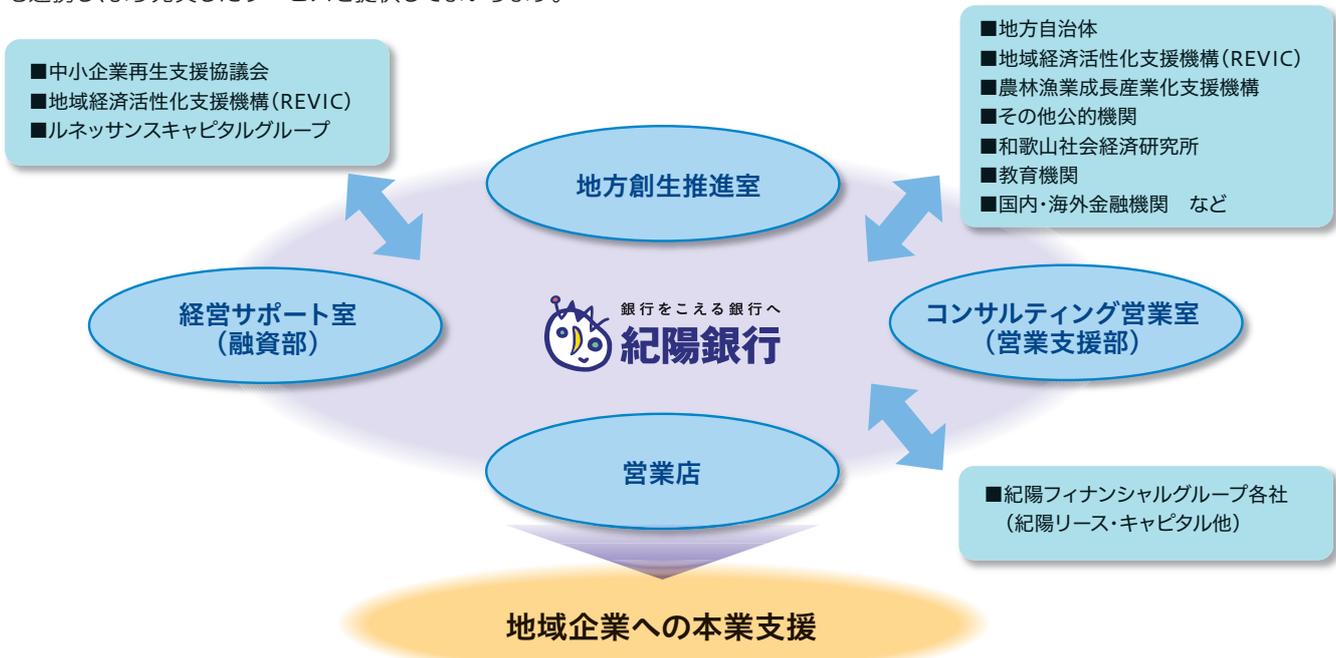
| | 具体的な業務内容 |
|-----------|----------------------|
| 事業承継・資産承継 | ・簡易株価算定、税理士法人の紹介 等 |
| M&A | ・全国エリアのマッチング候補先の提案 等 |
| ビジネスマッチング | ・取引先紹介、商談会等情報の提供 等 |
| 不動産 | ・提携不動産業者の紹介 等 |
| 海外展開支援 | ・現地法人設立支援、現地情報提供 等 |
| 医療・介護 | ・医療法人の設立支援、経営改善支援 等 |
| B C P | ・B C P策定コンサルティング 等 |
| リース | ・紀陽リース・キャピタルの紹介 等 |

拡大する業務内容

| | 具体的な業務内容 |
|----------|---|
| 人事・労務関連 | ・人事評価制度の策定 ・賃金制度、退職金制度の設計 ・労働法への対応支援 等 |
| システム関連 | ・効果的なグループウェアの導入 ・クラウドシステムを活用した事務効率化 ・勤怠管理システム導入支援 等 |
| 事業計画策定支援 | ・事業計画、経営改善計画の策定支援 ・各種補助金、助成金情報の提供 等 |

リレーションシップによる支援体制

地域のお取引先に対し、紀陽フィナンシャルグループ各社だけでなく、公的機関や教育機関、外部の専門的ノウハウを有する機関とも連携し、より充実したサービスを提供してまいります。



創業支援・新事業支援

地域で創業を目指すお取引先に対して、セミナーの開催や創業計画の策定支援、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。また、新たな事業展開につながる研究開発などのサポートにも積極的に取り組んでいます。

- ◆創業支援セミナーの開催
- ◆地元大学等との連携による研究開発のサポート
- ◆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

| | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|----------|----------|----------|----------|
| 創業支援先数 | 140先 | 247先 | 219先 |
| 第二創業支援先数 | — | 17先 | 10先 |

紀陽イノベーションサポートプログラム

新たな事業展開を目指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や生産性向上に資する新たなサービスを創出す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す。

2015～2018年度において81社のご応募の中から23社を採択し、事業化に向けた支援をおこなっています。



二次選考の様様



「紀陽ビジネスセンター」を増設

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。地域のお取引先との接点を強化するため、2018年4月以降拠点を増設し、活動エリアを拡大しました。創業時のサポートや小口のご融資などにもきめ細かくご対応します。

本店ビジネスセンター
(和歌山市内)

紀北ビジネスセンター
(紀北エリア)

中紀ビジネスセンター
(中紀エリア)

田辺ビジネスセンター
(紀南エリア)

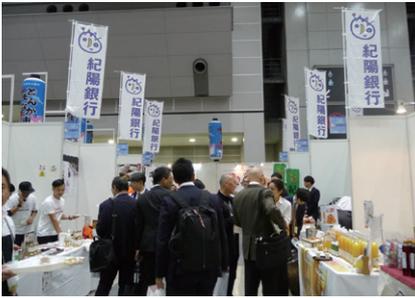
南大阪ビジネスセンター
(南大阪エリア)

お取引先への本業支援

販路開拓支援

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、商談会への誘致によりお取引先の販路開拓支援に取り組んでいます。

販路拡大だけでなく、広告宣伝効果も期待できるクラウドファンディングのご紹介も実施しています。



フードセレクション

| | 2017年 3月期 | 2018年 3月期 | 2019年 3月期 |
|----------------|--------------|--------------|--------------|
| 販路開拓支援件数 | 258件 | 271件 | 296件 |
| ビジネスマッチング 相談件数 | 6,805件 | 9,187件 | 11,601件 |
| 成約件数 | 1,694件 | 2,276件 | 2,118件 |

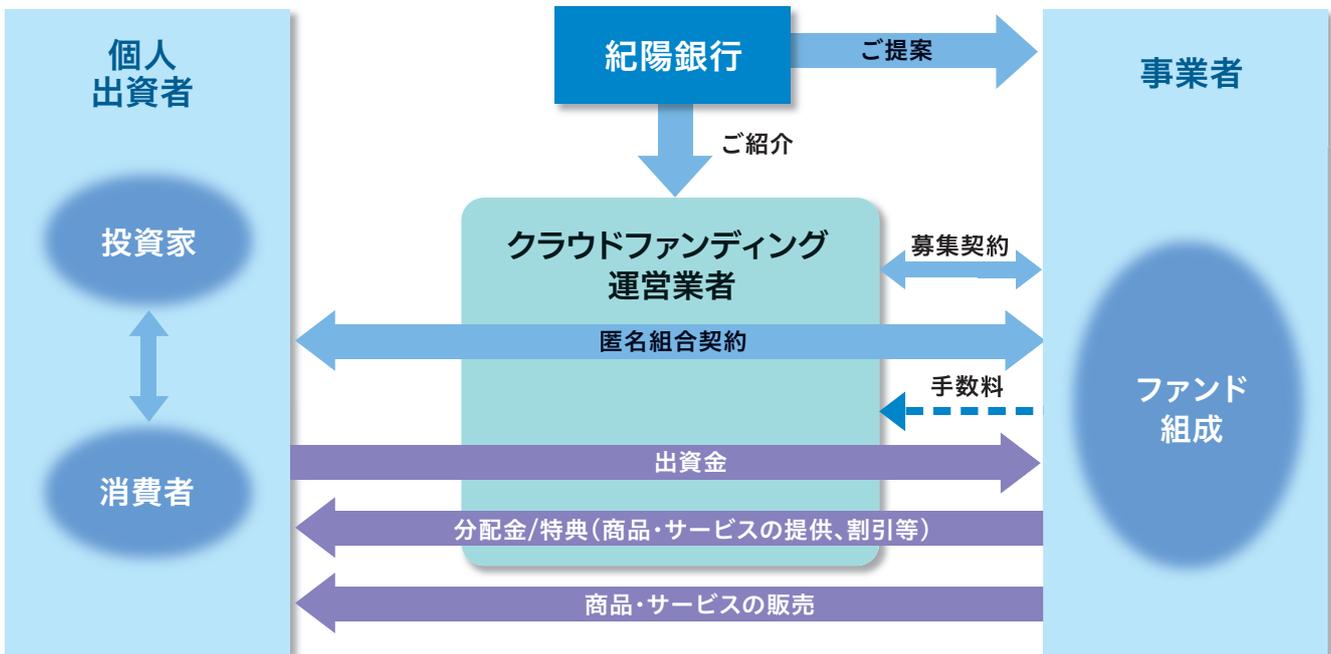
クラウドファンディング

新事業展開や販路拡大を目指すお取引先に効果的な仕組みです。

- ・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

| | 2019年 3月期 |
|-----------------|--------------|
| クラウドファンディング取組件数 | 29件 |

■ 【投資型】クラウドファンディング スキーム図



海外進出支援

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。

| | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|------------|----------|----------|----------|
| 海外進出支援取組件数 | 109件 | 218件 | 183件 |

海外進出支援

- 海外拠点設立サポート
- 現地銀行口座開設サポート
- 海外販路・仕入先開拓
- 海外市場調査・海外企業信用調査
- 地公体、公的機関との連携
- 翻訳(日本語⇄外国語)
- 撤退サポート
- 海外現地法人会計(監査)業務サポート
- 海外ビジネス個別相談会(無料)開催

外国為替取引

- 輸出入取引
- 為替リスクヘッジ
- 外貨預金
- 外貨借入(インパクトローン)

海外向けファイナンス

- 親子ローン
- スタンドバイ・クレジット
- 国際協力銀行(JBIC)連携融資

人材確保支援

労働人口の減少が進む中、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の開催や人材紹介サービスのご紹介等により、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

| | 実施時期 | 参加企業数 | 参加学生数 |
|-------------|----------|-------|-------|
| 近畿大学 | 2018年4月 | 26社 | 約100名 |
| 桃山学院大学 | 2018年10月 | 25社 | 約240名 |
| 和歌山工業高等専門学校 | 2018年11月 | 42社 | 約320名 |



合同企業説明会

外国人材活用

| | 実施時期 | 参加企業数 |
|-----------------------------------|---------|-------|
| 外国人材セミナー | 2019年2月 | 57社 |
| 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～ | 2019年4月 | 37社 |



外国人材セミナー

人材紹介サービス

提携人材紹介会社とのマッチングにより、人材採用のサポートをおこなっています。

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に取り組んでいます。

健康経営セミナー

2018年7月に明治安田生命保険相互会社と締結した「地方創生に関する連携協定」に基づく取り組みとして、2019年4月に「健康経営セミナー」を共催しました。

地域企業30社が参加され、労働力の確保や従業員の定着といった経営課題の解決に向けた健康経営の必要性やノウハウについて、具体的な事例を交えながらご説明しました。



お取引先への本業支援

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、関連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目指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実践した主体を表彰するもの



大規模地震対応模擬訓練

- ◆ 関連会社である紀陽リース・キャピタル(株)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)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**

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。

- ◆ 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

| | 2017年 3月末 | 2018年 3月末 | 2019年 3月末 |
|-----------------------|--------------|--------------|----------------|
| 事業性評価対象先 | 654先 | 805先 | 899先 |
| 事業性評価に基づく融資を行っている与信先数 | 600先 | 669先 | 689先 |
| 事業性評価に基づく融資残高 | 3,365億円 | 3,324億円 | 3,475億円 |

「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くうえで、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。

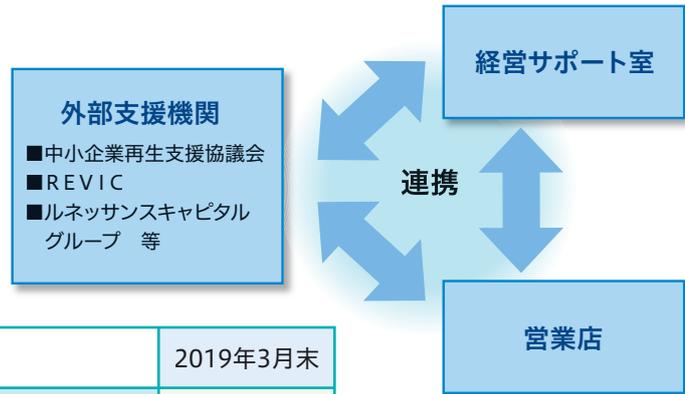
2019年3月期取り組み実績

| | 2018年4月1日～ 2018年9月30日 | 2018年10月1日～ 2019年3月31日 | 2019年3月期合計 |
|---------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------|
| 新規ご融資件数 | 7,069件 | 6,957件 | 14,026件 |
| うち新規に無保証でご融資した件数 | 1,184件 | 1,197件 | 2,381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 | 16.75% | 17.21% | 16.98% |

※大企業・地方公共団体等を除いた件数

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。



- ◆ 経営改善計画策定支援
- ◆ きめ細や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

| | 2019年3月末 |
|---------------------------|----------|
| 事業再生支援先における 合算計画策定先数 | 89先 |
| うち計画達成先の割合 ^(※) | 91% |

※売上高の達成状況にて判定

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 **0120-760-892**

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 http://www.kiyobank.co.jp/kinyu_enkatsuka.html

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担者を配置しました。相続・資産の承継や運用相談をおこなう「プライベートバンキングデスク」と連携のうえ、営業店と一体となり「事業承継を起点としたリレバン活動」に取り組んでいます。

2018年10月には、事業承継ならびに事業拡大に向けた支援を目的に、企業の後継者を対象とした「アトツギベンチャー トークセッション」を開催しました。



アトツギベンチャー トークセッション

- ◆ 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

| | 2017年 3月期 | 2018年 3月期 | 2019年 3月期 |
|----------|--------------|--------------|--------------|
| 事業承継支援先数 | 360先 | 436先 | 567先 |
| M&A支援先数 | 114先 | 106先 | 269先 |

地方創生に向けた取り組み

営業支援本部内に「地方創生推進室」を設置。地域の魅力を最大限に活用し、地公体とも連携しながら地方創生に向けた取り組みを推進しています。

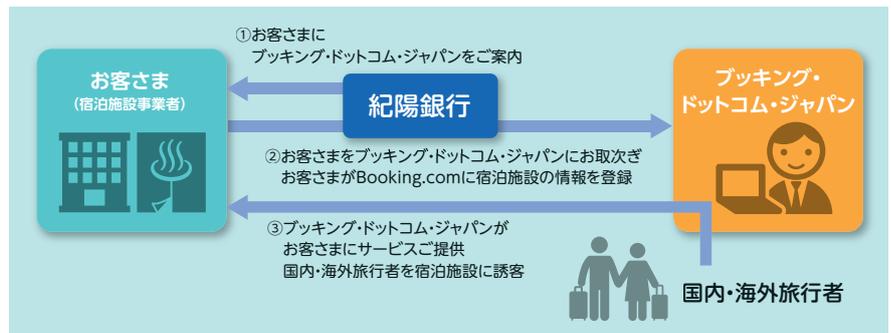
地域産業の活性化<観光業>

当行が本店を置く和歌山県には、世界遺産「紀伊山地の霊場と参詣道」のほか、万葉集の歌に詠まれている「和歌の浦」や南国リゾート「南紀白浜」など、観光資源が充実しています。インバウンド需要も引き続き期待できる中、地元地域の観光・文化資源の掘り起こしと、効果的な発信による観光客の誘致に取り組んでいます。

「ブッキング・ドットコム」との業務提携

229の国と地域をカバーした世界最大のオンライン宿泊予約サイト「ブッキング・ドットコム」の開発・運営会社であるオランダのBooking. Com B. V. と業務提携し、インバウンド対策支援に取り組んでいます。

2019年3月末時点で当行のお取引先40先が契約され、その魅力を国内はもとより世界中の旅行者に発信しています。なお、同社との業務提携は国内銀行初です。



外貨自動両替機の設置

インバウンドへの取り組みを通じた地域経済活性化への貢献として、外国人観光客が多い「NAMBA SQUARE (南海電鉄なんば駅)」「高野山支店」「白浜支店」等に外貨自動両替機を設置しています。



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、串本町における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。今後も古民家等歴史的資源を活用したまちづくりを支援し、地域活性化を図ってまいります。

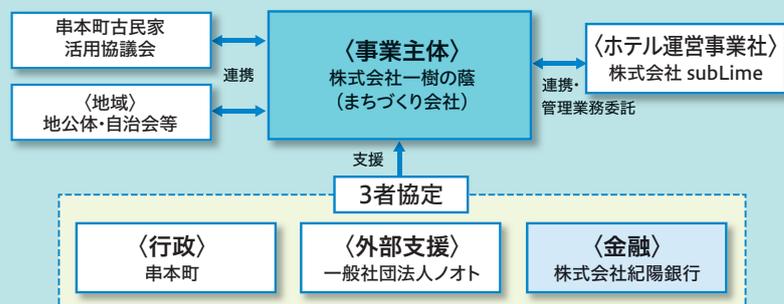
NIPPONIA HOTEL 串本 熊野海道

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、稲村亭等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月に開業しました。

今後も串本町の中心部にある古民家などを活用し、宿泊施設・飲食施設などの整備を進める計画です。



【支援体制】



地域産業の活性化(農業)

温暖な気候と豊かな自然に恵まれた和歌山県は農業が盛んな地域です。地域産業を守るため、6次産業化支援や付加価値向上に向けた情報提供など、関係機関と連携しながらアグリ業界の発展支援に取り組んでいます。



HACCPセミナー

6次産業化支援

クラウドファンディング活用による販路開拓支援、資金面での支援 など

各種セミナー開催

付加価値向上に向けた認定等の紹介セミナー(HACCP^(※1)セミナー、GAP^(※2)セミナーなど)を開催

農業総合研究所との連携協定

「農家の直売所事業」を手掛ける株式会社農業総合研究所と連携し、農家に新たな流通を提案

その他情報提供

アグリ・フード業界レポートやHACCP^(※1)レポートなど業界情報を配信

※1 Hazard Analysis and Critical Control Point(危害分析重要管理点)の略。原材料の入荷から製品の出荷に至る全工程の中で、危害要因を除去又は低減させるために特に重要な工程を管理し、製品の安全性確保を図る国際的な衛生管理手法

※2 Good Agricultural Practice(農業生産工程管理)の略。農業生産活動の持続性確保を目的に、食品安全、環境保全、労働安全に関する法令等を遵守するための点検項目を定め、その実施、記録、点検、評価を繰り返し、生産工程の管理や改善をおこなうこと。

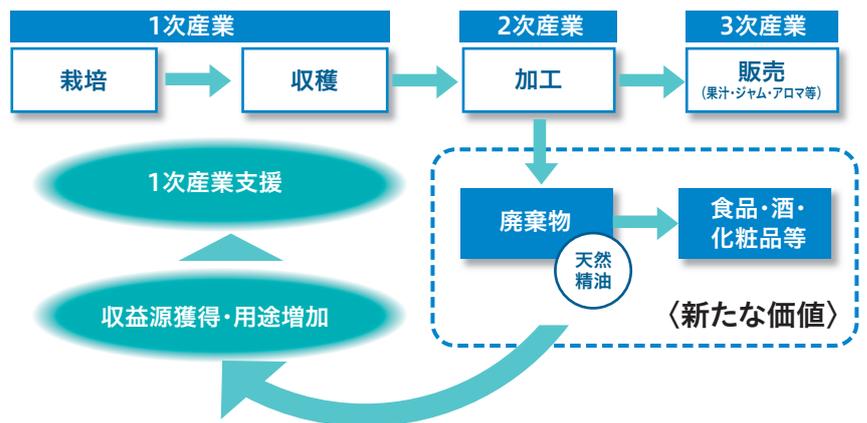
6次産業化支援

和歌山県の主要な地場産業である農業を成長産業として発展させるためには、1次生産者が2次産業(製造・加工)や3次産業(流通・販売)の事業者とともに市場を拡大させる6次産業化の視点が欠かせません。当行では、情報提供や外部機関との提携等を通じ、6次産業化による地域産業の活性化に貢献しています。

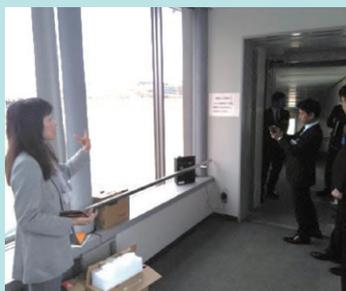
農作物の加工残渣の有効活用

6次産業化支援の一環として、香料メーカーと連携し、果実の加工過程から生じる残渣(廃棄物)の有効活用を支援しています。

廃棄物から天然精油を経て香料製品とすることで、食品や化粧品などの多様な消費財に使用することができ、お取引先にとって新たな収益源獲得や用途拡大が期待されます。



南紀白浜空港 香りのおもてなし



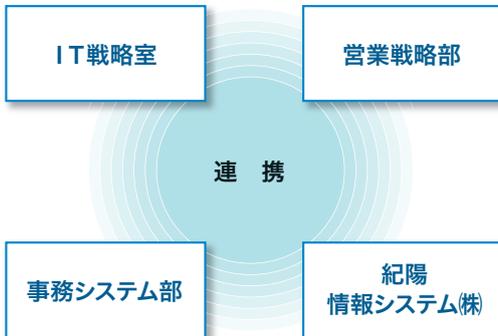
南紀白浜空港では和歌山県産柚子の加工残渣から開発した香料を「香りのおもてなし」として空間演出に活用。2019年4月より空港のボーディングブリッジ(ターミナルと飛行機をつなぐ部分)に導入され、飛行機を降りた瞬間や出発の直前に「和歌山の香り」を感じることができます。

初回は和歌山県産柚子を使用した100%天然アロマで空間を演出。食用として使われた果皮等を再利用して香り成分を抽出したもので、人にも環境にも優しい取り組みとなっています。今後も「和歌山」を感じることができる地元の果実や木材などの香りが導入される予定です。

地方創生に向けた取り組み

キャッシュレス化の推進

キャッシュレス決済の広がりにより、消費者の利便性が高まるほか、事業者にとっては生産性向上につながることから、人手不足対策等の効果が期待できます。また、インバウンド需要の取り込みにより、観光産業を中心とした地域産業活性化も期待できます。地域のキャッシュレス化の推進を通じ、全ての人が利用しやすい金融インフラの構築に努め、地域経済の活性化を目指します。



IT戦略の高度化に向けた体制構築

IT戦略の高度化に向け、2018年4月に「IT戦略室」を新設しました。営業戦略部門やシステム部門との連携のほか、FinTech企業をはじめとした異業種との連携体制も強化しています。

また、営業戦略部門・システム部門・経営企画部門により構成する「キャッシュレス部会」を発足させ、地域のキャッシュレス化に向けた取り組みを推進しています。

キャッシュレスサービスとの連携

地域のお客さまの利便性向上に向け、キャッシュレス事業者と連携し、リアルタイム口座振替による当行普通預金口座からのチャージ(入金)可能なサービスをご提供しています。

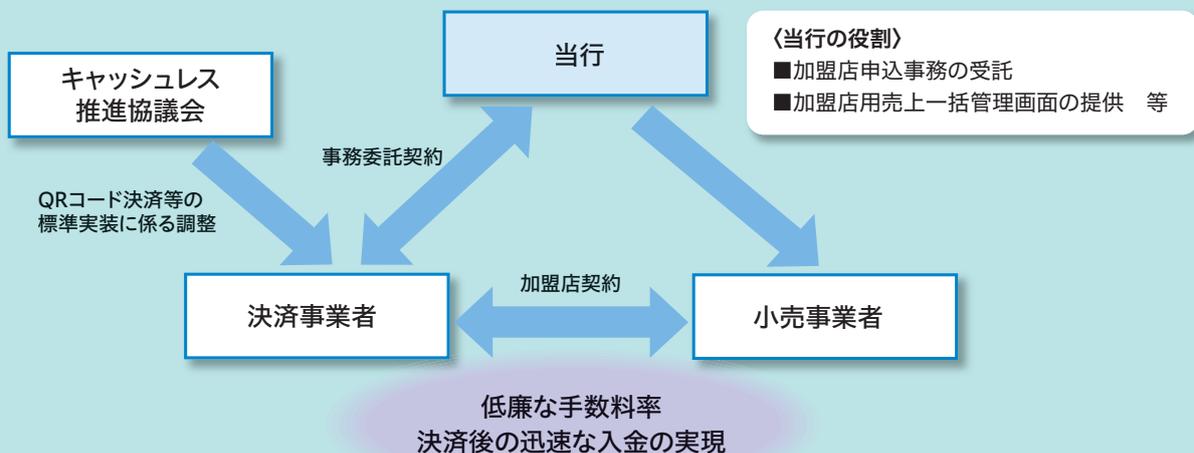
■ 連携先

・PayPay ・楽天Edy ・LINE Pay ・メルペイ ・J-Coin Pay ・Origami Pay

総務省「統一QR『J PQR』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、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うことを決定しました。PayPayやLINE Payなど国内の決済事業者が参加し、2019年8月より半年間実施する予定です。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が整備されます。

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、キャッシュレス決済の地域への普及における一翼を担ってまいります。



個人のお客さまへの取り組み

地域のお客さまに真に喜んでいただける質の高い金融商品、サービス、的確な判断に役立つ情報をご提供し、お客さまの資産形成に貢献します。

お客さま本位の業務運営に関する基本方針

株式会社紀陽銀行は紀陽フィナンシャルグループの中核会社として、総合金融サービスの提供を通じ、地域社会の繁栄に貢献することを使命としております。

また、その使命を果たすべく、ステークホルダーに対する基本方針を具体化した「紀陽フィナンシャルグループの誓い」を定め、真にお客さまに喜んでいただける質の高い金融商品、サービス、的確な判断に役立つ情報を提供し、お客さまの発展に貢献することを掲げております。

当行は今まで以上により良い業務運営を実現するべく、以下に掲げる内容を「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」として公表するとともに、その取組状況や成果を定期的に確認し、見直しを行ってまいります。

1. お客さまの最善の利益の追求
2. 利益相反の適切な管理
3. 手数料等の明確化
4. 重要な情報の分かりやすい提供
5. お客さまにふさわしいサービスの提供
6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

お客さまとの接点の強化

お客さまのニーズにあわせ、「対面」「非対面」の両チャンネルからアプローチできる体制を構築し、お客さまとの接点の強化とサービスの向上を図っています。

対面

プライベートバンキングデスク

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。
会社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しています。

紀陽マネープラザ

住宅ローンやカードローンなどの各種ローンのご相談のほか、投資信託や各種保険のご相談も可能。
トータルライフプランのご提供スペースで日曜も営業しています。

非対面

ハイブリッドデスク

お客さまに役立つ情報をご提供するコールセンター「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」を設置。
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。

NAMBA SQUARE

FM802とのコラボレーションによる新形態の拠点。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。



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。
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証券が取扱う金融商品や投資情報サービス等がご利用可能です。

商品ラインナップの拡充

楽天証券株式会社との業務提携

2019年2月、楽天証券株式会社と金融商品仲介業に関する業務提携契約を締結しました。楽天証券は、楽天グループのネット証券会社として、個人のお客さまを中心に幅広い金融商品を提供しており、300万を超える(2018年12月時点)取引口座を保有しています。本提携により、当行がこれまで取り扱っていなかった商品を当行のお客さまにご提供することが可能となりました。

「世界インパクト投資ファンド」の取扱い

2019年4月、社会的課題の解決に貢献する革新的な技術やビジネスモデルを有する企業に投資をおこなう投資信託の取扱いを開始しました。SDGsなどの社会的課題解決に取り組む企業に投資したいお客さまのニーズにお応えすべく、商品ラインナップに加えしました。



紀陽スマートアプリ キヨスマ!

来店不要で口座開設ができる「スマホ口座開設サービス」や、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」^(※)、PayBマークのある税金や公共料金等のバーコード払込票をスマホのカメラで読み取り決済できる「PayB払込票決済サービス」などをご利用いただけます。

^(※)普通預金口座・総合口座定期やカードローン(キャッシュカード一体型)の照会が可能です。

銀行をつかおう。



※画像はイメージです。

1 残高・入出金明細を確認する

紀陽銀行の普通預金口座(総合口座含む)のキャッシュカードをお持ちの方は、いつでも残高・入出金明細照会可能!

2 アプリで各種お支払い 新登場

税金や公共料金等の支払いに用いられる払込票のバーコードをスマートフォンのカメラで読み取り、当行預金口座よりリアルタイムでお支払い!

PayB ⚠ 領収証書(領収書)は発行いたしません。

PayBマーク、またはPayBの記載がある払込票が対象となります。加盟店が発行する払込票でも、一部利用できない場合があります。一部の支払先企業・団体や請求書によっては利用手数料がかかることがあります。

3 口座を開設する(来店不要!)

紀陽銀行をはじめご利用になる方は、スマホでかんたん口座開設。

はじめてお取引いただける方

4 うれしいお知らせ

アプリでキャンペーンや新サービスなどのうれしいお知らせを受けられます。

紀陽スマート通帳「スマ通帳。」



2019年4月から、紙の通帳を発行しない環境にやさしい普通預金口座「紀陽スマート通帳」(スマ通帳。)の取扱いを開始しました。通帳の記帳や繰越が不要で、紀陽スマートアプリ「キヨスマ!」で入出金明細が最大過去25ヶ月分確認可能になるなど、当行のご利用がますます便利になります。

アプリのダウンロードはこちら

App Store
からダウンロード

Google Play
で手に入れよう

iOS

Android OS

対応端末

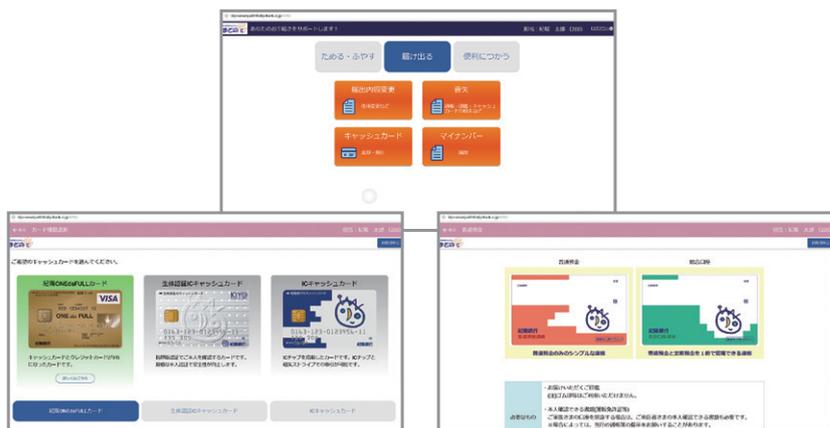
iOS 9.0以降を搭載したスマートフォン端末
Android OS 5.0以降を搭載したスマートフォン端末
※docomo、au、SoftBankから発売された端末が対象となります。

窓口業務受付システム まどにて

窓口にてタブレット端末を活用し、伝票の記入や印鑑の押印を可能な限り省略することで、利便性の向上と省資源による環境負荷の軽減に努めています。

預金口座新規開設のほか、住所などの各種変更、紀陽JCBデビットカードの申込等のお手続き時にご利用いただけます。

「まどにて」とは、当行窓口業務受付システムの愛称です。



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

コーポレートデータ

すべてのお客さまに安心と満足を

特殊詐欺被害防止

「還付金詐欺」や「振り込み詐欺」などの特殊詐欺からお客さまの大切なご預金をお守りするため、ATMでの振込制限や店頭での積極的なお声がけを実施しています。特殊詐欺被害の未然防止に貢献したとして、管轄の警察署より都度感謝状を贈呈されています。

認知症サポーター養成

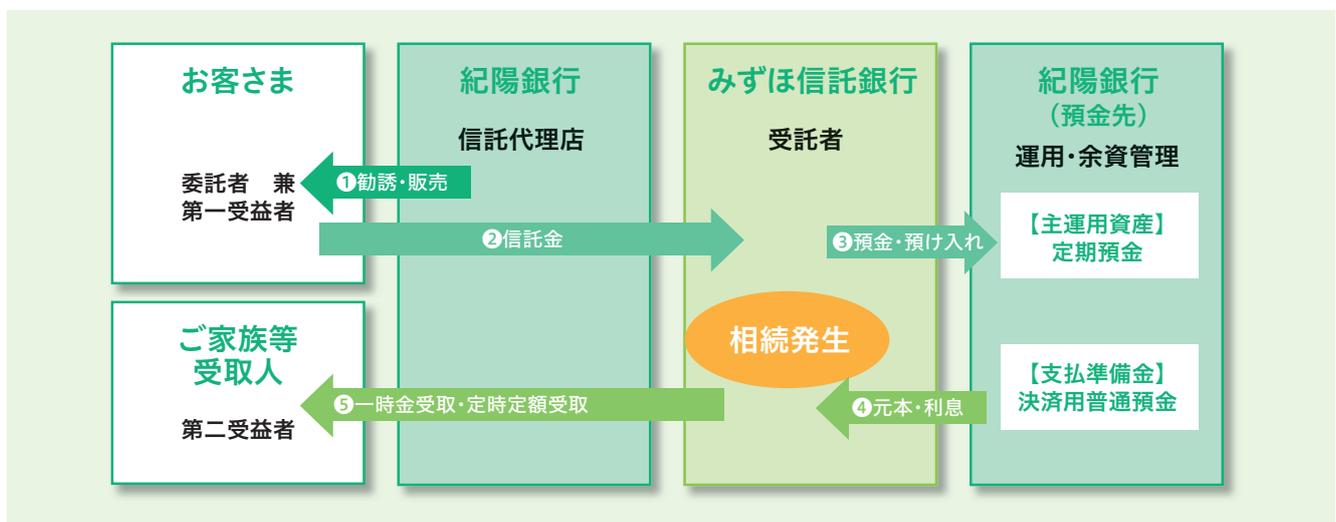
2014年度より、新入行員研修において「認知症サポーター養成講座」を実施しており、全店に認知症サポーターを配置しています。今後も幅広い年齢層のお客さまに安心してご利用いただける体制づくりに努めてまいります。

遺言代用型金銭信託

2018年7月より、遺言代用型金銭信託『〈紀陽〉想いつなく』の取扱いを開始しました。

お客さまに相続が発生した際に、あらかじめご指定いただいた交付条件に基づいてご家族等の受取人に速やかに金銭をお渡しする商品です。

相続発生時には、遺言書等によらず簡単な手続きでご家族等にスムーズに金銭をお受け取りいただけます。

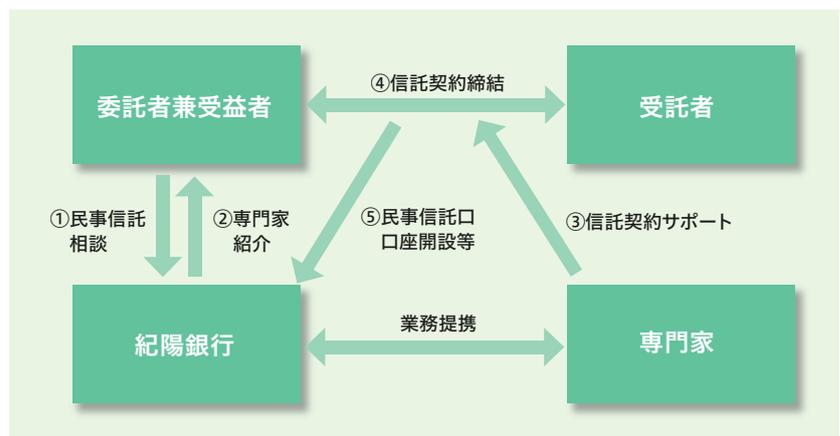


民事信託受託者向けサービス

2019年2月より、民事信託受託者向けサービスの取扱いを開始しました。

民事信託とは、お持ちのご資産の財産管理等を信頼できるご親族に委託する仕組みで、認知症等でご自身の財産管理ができなくなる場合の備えとして、また円滑な資産承継の手法として関心が高まっています。

本サービスの活用により、お客さまの資産管理・資産承継の課題解決をサポートしてまいります。



全国銀行協会相談室について

全国銀行協会相談室は、銀行に関するさまざまなご相談やご照会、銀行に対するご意見・苦情を受け付けるための窓口として、一般社団法人全国銀行協会が運営しております。ご相談・ご照会は無料です。詳しくは、一般社団法人全国銀行協会のホームページ <https://www.zenginkyo.or.jp/adr/> をご参照ください。

銀行とのトラブルがなかなか解決しないお客さまは「あっせん委員会」をご利用いただけます。詳しくは、全国銀行協会相談室にお尋ねください。

電話番号 **0570-017-109**
または
03-5252-3772

受付時間 9:00～17:00(銀行窓口休業日を除く)

※一般社団法人全国銀行協会は銀行法および農林中央金庫法上の指定紛争解決機関です。

安心してご利用いただける店舗づくり

すべてのお客さまに安心してご利用いただけるよう、バリアフリーに取り組んでいます。



老眼鏡の設置



荷物置き・杖ホルダーの設置



車椅子の設置



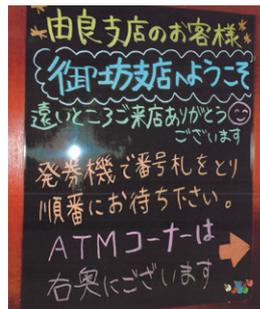
耳マーク表示板



コミュニケーションボード

CS向上への取り組み

当行では、お客さまの満足度を高めるためのCS活動に日々取り組んでいます。各支店において「CSリーダー」が中心となり、お客さま対応や身だしなみ、店内清掃などの点検・総括・改善の話し合いを定例化。また、各支店での取り組みの中で効果的と思われる好事例については、行内に情報を還元するなど、CS活動の評価とレベルアップにつなげています。



マネー・ローンダリング対策

金融システムの国際化・ボーダーレス化が進む中、犯罪やテロ等につながる資金の流れを絶つことは、国際社会にとって喫緊の課題となっています。当行においてもマネロン・テロ資金供与対策を経営の重要課題として位置づけ、組織的対応をおこなうため、「紀陽フィナンシャルグループ行動憲章」および「紀陽フィナンシャルグループ役員行動規範」に対応方針を明記し、体制整備を図っています。

紀陽フィナンシャルグループ行動憲章(抜粋)

反社会的勢力との関係遮断、テロ等の脅威への対応

地域社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは断固として対決し、関係遮断を徹底します。また、国際社会がテロ等の脅威に直面している中で、マネー・ローンダリング対策およびテロ資金供与対策の高度化に努めます。

紀陽フィナンシャルグループ役員行動規範(抜粋)

マネー・ローンダリングの防止

預金口座や決済機能等を利用した悪質な行為が発生する可能性があることに留意します。

KYFG(紀陽フィナンシャルグループ)がマネー・ローンダリング等に利用されることを防止するため、犯罪収益移転防止法や外国為替及び外国貿易法の規定等に基づいて定めた内部ルールを遵守し、適切な取引時確認事務等を遂行するとともに、預金口座の不正利用等については疑わしい取引の届出をおこないます。

金融経済教育

地域のお客さまへの役立つ情報のご提供

地域のお客さまの金融経済に関する知識醸成を図るため、各営業店において「相続」「資産運用」「住宅ローン」等のテーマでセミナーや相談会を実施しています。

また、資産運用にご興味があるお客さま向けに、当行ホームページ上でお客さまご自身で最適な投資信託を手軽に診断できる「ロボットアドバイザー」を導入するなど、役立つ情報を効果的に提供しています。



地域の学生に向けた金融教育プログラム

大学・高等専門学校での講義

和歌山県が実施している「産業人材育成支援事業」の一環として、和歌山大学で当行役員が「和歌山企業トップ経営論」の講義をおこなっています。

また、和歌山工業高等専門学校においても、「企業実践講座」と題し、当行役員が講義をおこなっています。



「エコノミクス甲子園」和歌山大会の開催

全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」は、全国の高校生に金融経済について学ぶ機会を提供するため、認定NPO法人金融知力普及協会が実施している大会です。地方の高校生チームが金融経済に関するクイズに挑み、全国大会の優勝チームにはニューヨーク研修旅行が贈られます。

2018年12月16日に、当行主催による和歌山大会を本店大会議室にて開催し、県内の高校生が筆記クイズや早押しクイズで力を競い合いました。



「MoneyConnection®」の実施

高校生向けの金融基礎教育プログラム「MoneyConnection®」に協賛しています。

「MoneyConnection®」の公認実施団体である特定非営利活動法人キャリア・ファシリテーター協会と連携し、地域の高校で認定講師による出張授業を展開。「働くこと・お金・人生設計」について学ぶ機会を提供しています。



社会貢献活動

文化を通じた社会貢献

1995年に設立された一般財団法人紀陽文化財団は、文化教養の向上を図り、豊かな地域社会づくりに寄与することを目指しています。

年2回開催している「紀陽コンサート」では、一流の演奏家による質の高い音楽会を低価格で提供。地域の高校生や障がいをお持ちの方の無料招待もおこなっています。

また、地域の美術館や博物館との提携により特別展への無料招待も定期的実施し、地域の皆さまへの優れた芸術文化の普及に貢献しています。



スポーツを通じた社会貢献

当行の女子バスケットボール部「紀陽ハートビーツ」は、「スポーツを通じた地域社会の皆さまへの貢献」を目指し、日々のトレーニングに加えて、地域の小中高生を対象にバスケットボールクリニック(ジュニアへの指導)を展開しています。

ハートビーツのメンバーが学校や普段の練習会場を訪問し、それぞれのレベルにあわせた技術指導を楽しく実施することで、スポーツの楽しさを地域の子どもたちに伝えています。



営業店における活動

各営業店において、地域での清掃活動のほか、地域のイベントへの参加やボランティアでのお手伝いなど、地域のみなさまとのつながりを意識した活動を積極的に実施しています。



地域行事への参加

和歌山市の夏の中心的なイベントの一つである「紀州おどり」への参加や「和歌浦ベイマラソンwithジャズ」の運営ボランティア派遣など、地域の各種イベントへの参加を通じ、地域の皆さまとの交流を深めています。



「紀陽CSR私募債」の取扱い

2016年より、地域の企業の皆さまと共同で取り組むCSR活動として「紀陽CSR私募債」を取扱っています。私募債は、財務内容が優れた企業さまが資金調達をする仕組みのひとつで、発行企業さまから当行が受け取る手数料の一部を地域の学校や福祉施設、環境保護団体などに寄贈するものです。発行企業さまにとっては信用力の向上を図ることができるとともに、CSR活動への取り組みの幅広いアピールが可能です。

2019年4月より、「紀陽銀行 SDGs宣言」に基づき、寄付先に「SDGs達成に向けた取り組みを推進する公的団体」を加えました。今後も、地域社会とのパートナーシップによりSDGsの達成を目指していきます。

【紀陽CSR私募債のイメージ】



社会貢献債への投資

2018年6月、独立行政法人国際協力機構が発行する社会貢献債(ソーシャルボンド)である「JICA債」への投資を実施しました。JICA債への投資を通じ、開発途上地域の経済・社会の開発、日本および国際経済社会の健全な発展など、持続可能な国際社会づくりに貢献しています。

和歌山県「企業の森」事業への参画

和歌山県が森林の環境保全を目的に実施している「企業の森」事業に2006年より参画しています。毎年、行内でボランティアを募り、和歌山県日高郡日高川町の「紀陽の森」において森林の保全活動を続けてきました。

2016年からは、和歌山県田辺市でも「紀陽の森」をスタートさせ、広葉樹植栽や下草刈り作業を中心とした活動に取り組んでいます。

これまでの活動で植栽した木は、約7,400本にのぼります。



熊野古道の参詣道環境保全活動

和歌山県が誇る世界遺産「熊野古道」は、年間を通して雨量が多い地域にあり、台風などの被害にもたびたび見舞われています。当行では、熊野古道参詣道の傷みを修復し、その価値を守り次の世代へ伝えていくためのボランティア活動を2012年より実施しています。

2019年4月には、新入行員が研修の一環として中辺路の道普請(土の補充)に取り組み、地元地域が誇る自然文化を肌で感じるとともに、社会貢献活動の意義を再認識しました。



当行は、情報開示に関する基本的な考え方として「ディスクロージャー・ポリシー」を制定・公表しております。公平かつ適時適切な情報開示を実施し、株主・投資家などステークホルダーの皆さまとの信頼関係の構築と双方向の建設的な対話の促進に取り組んでまいります。

ディスクロージャー・ポリシー

1. 基本方針

当行は、総合金融サービスの提供を通じ、地域社会の繁栄に貢献することを使命としており、その使命を果たすべく、公平かつ適時適切な情報開示を実施してまいります。

また、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、株主・投資家などステークホルダーの皆さまとの信頼関係の構築と双方向の建設的な対話の促進に取り組んでまいります。

2. 情報開示の基準

当行は、金融商品取引法等の関係法令および東京証券取引所が定める規則等を遵守し、重要情報の開示を公平かつ適時適切に行います。

また、これら法令や規則による情報開示のほか、当行への理解を深めていただくために有用と考えられる情報についても積極的に開示いたします。

3. 情報開示の方法

当行は、法令や規則により開示が求められる情報については、その定めに従いそれぞれ適切な方法で開示を行うとともに、速やかに当行ホームページ上に掲載いたします。

また、これ以外の情報についても、適切な方法により速やかに開示いたします。

4. 社内体制の整備

当行は、経営企画部を情報開示に関する統括部署と定め、適切な情報開示を行うための社内体制の整備に努めてまいります。

5. 将来予測に関する事項

当行が開示する情報の中には、将来の予測に関する事項が含まれている場合があります。これらの将来予測の記述は、将来の業績を記述どおりに達成することを保証するものではなく、一定のリスクや不確実な要素が含まれているため、実際の結果と異なる可能性がある旨の注意を促し、ステークホルダーの皆さまに誤解を与えないよう努めてまいります。

情報発信のための刊行物発刊

| 内容 | 発刊時期 |
|------------------|-----------------|
| ミニ・ディスクロージャー誌の発刊 | 2018年6月、12月 |
| ディスクロージャー誌の発刊 | 2018年7月、2019年1月 |

会社説明会の継続的な開催

| 内容 | 実施時期 |
|--|---------|
| 地元株主向け説明会 (和歌山市、橋本市、田辺市、泉佐野市、堺市、大阪市で開催) | 2018年7月 |

ディスクロージャー誌



銀行法に基づいてお客さまに開示を義務付けられている項目をはじめ、紀陽フィナンシャルグループの1年間の主な取り組みについて、詳しくご紹介している冊子です。

ミニ・ディスクロージャー誌



紀陽銀行の地域での取り組みや、経営に関する情報を掲載しております。

ホームページ



●紀陽銀行:ホームページ URL
<http://www.kiyobank.co.jp/>

多様な人材の活躍推進

「モノ」を取り扱わない銀行にとって、「人」は最も大切な財産です。地域経済の持続的な発展に貢献し、地域の皆さまとともに成長していくため、多様な人材が最大限に能力を発揮できる環境を整えています。

能力開発に向けた多様な制度・研修

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自らチャレンジし、キャリアアップを目指します。あわせて本部トレーニーも実施しています。

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目指します。

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。

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の相談にのるなど、成長をサポートしています。

育成塾

経験の浅い事業性担当者を対象に、自己啓発の一環としてワーク・ライフ・バランスデーの業務終了後に「育成塾」を開講しています。先輩行員の成功事例など、より実践的な講義を通じて若手行員の早期成長を図ります。

〈これまでの講義内容例〉

- ・リレバン成功事例 ・ソリューション紹介
- ・新規開拓案件の成功事例 等



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。



休日セミナー

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ヶ月以内の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。

保育料補助制度

共働き家庭の子育てに関する負担を軽減するため、保育所や託児所、ベビーシッターなどを利用している従業員に保育料の補助手当てを支給しています。

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時を日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。



■子育てサポート企業に認定
2018年6月、和歌山労働局より「プラチナくるみん認定」を受けました。「プラチナくるみん認定」は、「くるみん認定」を受けた企業の中でも、より高い水準の取り組みをおこなった「優良子育てサポート企業」に対して認定するものです。

健康経営への取り組み

当行では、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。

ストレスチェックの実施

生活習慣病の予防

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

外部相談窓口の設置

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、2019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2.41%となっています。

紀陽ビジネスサービス株式会社は、2020年に完成予定の向芝第2オフィス兼研修センター(仮称)に移転予定であり、事業拡大により更なる障がい者雇用の促進を図り、多様な人材がいきいきと働くための環境づくりに取り組んでまいります。