

紀陽銀行 経営理念

地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む
堅実経営に徹し、たくましく着実な発展をめざす

地域の皆さまとともに、
125年の歴史を歩んでまいりました

70年前から大阪に出店



1895

5月
株式会社紀陽貯蓄銀行
設立

1922

1月
普通銀行に転換
商号を「株式会社紀陽銀行」に改称

1931

11月
和歌山市金庫の指定
を受ける

1948

11月
県外店舗第一号
として五条支店開設

1950

6月
大阪府下第一号店舗
として深日支店開設

1970

5月
紀陽大阪ビル竣工

1973

10月
東京・大阪両証券取引所
第二部に上場

1975

3月
東京・大阪両証券取引所
第一部に昇格

1985

2月
紀陽ソフトウェアサービス株式会社
(現 紀陽情報システム株式会社)
設立

1991

10月
シンボルマークの
使用を開始



1992

6月
「紀陽ピクシス」
(現 コンサルティング営業室)
設置

1995

5月
創立100周年

1999

5月
和歌山県商工信用組合の
事業譲受

2002

5月
大阪中央支店内に
法人新規開拓室開設

2006

2月
株式会社紀陽ホールディングス設立
10月
株式会社和歌山銀行と合併
11月
公的資金315億円導入

和歌山県に本店を置く
唯一の地方銀行に



大阪において
法人向け取引を強化

2012

6月
紀陽堺ビルに
大阪本部設置

2015

4月
紀陽大阪ビルに
融資部大阪分室を設置
5月
創立120周年

2017

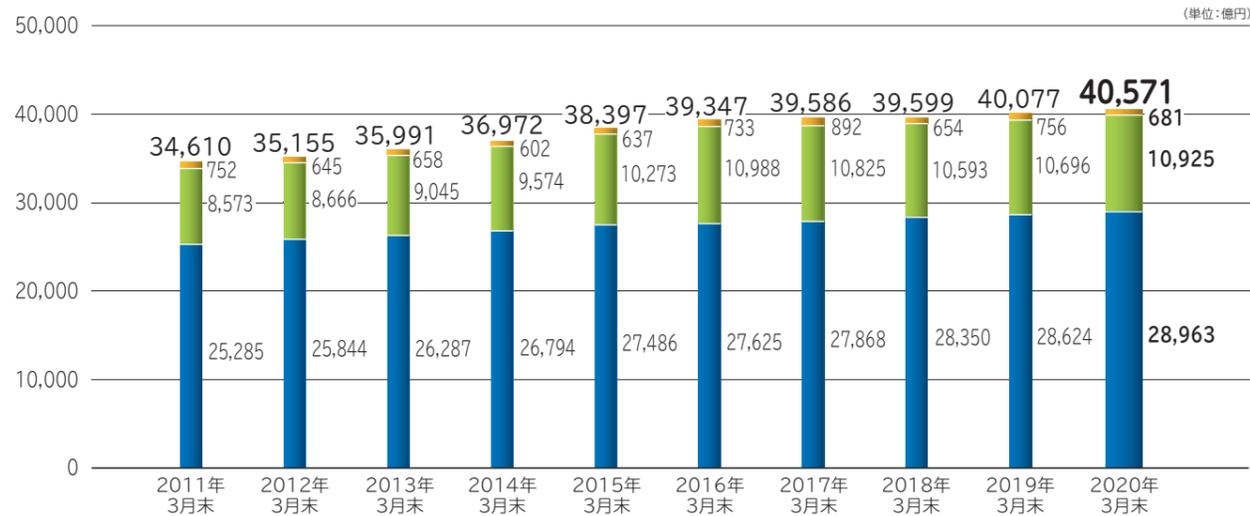
6月
監査等委員会
設置会社へ移行

2020

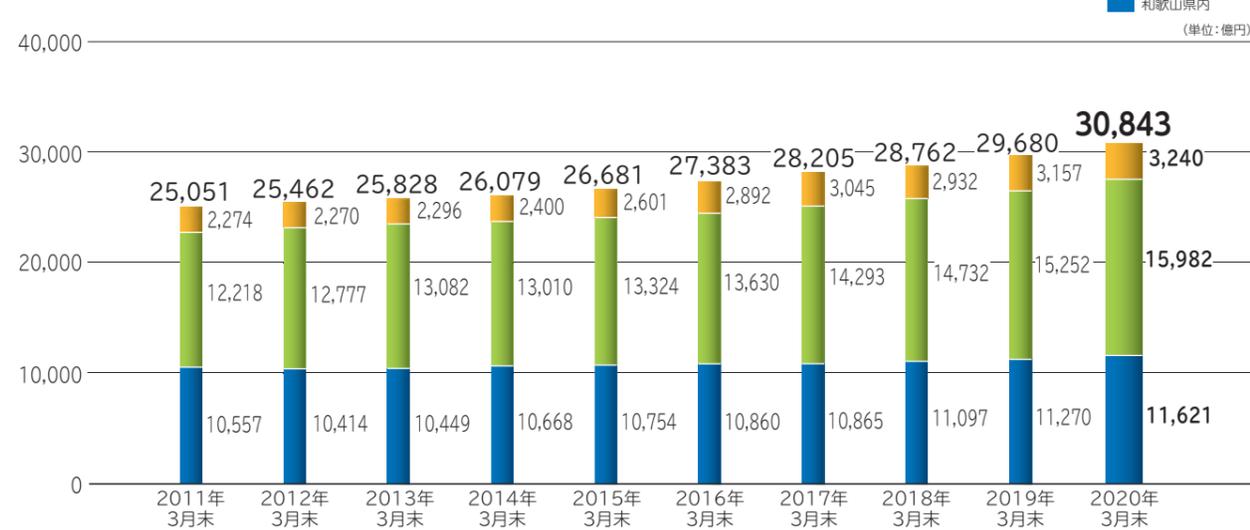
5月
創立125周年

歴史の中で創造してきた経営資源を活用し、地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立をめざします。

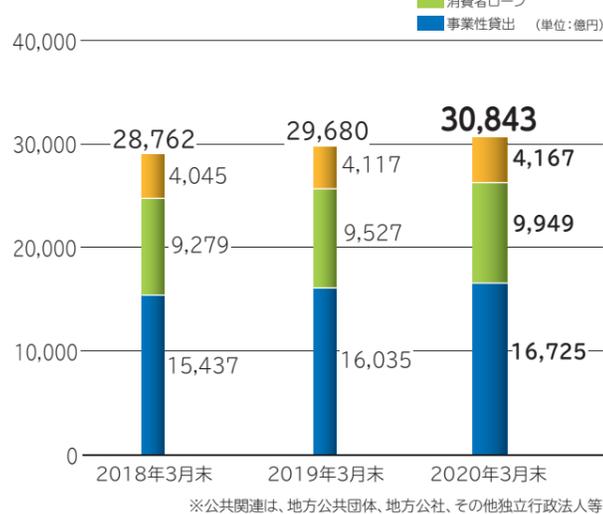
● 預金等残高の推移 (地域別)



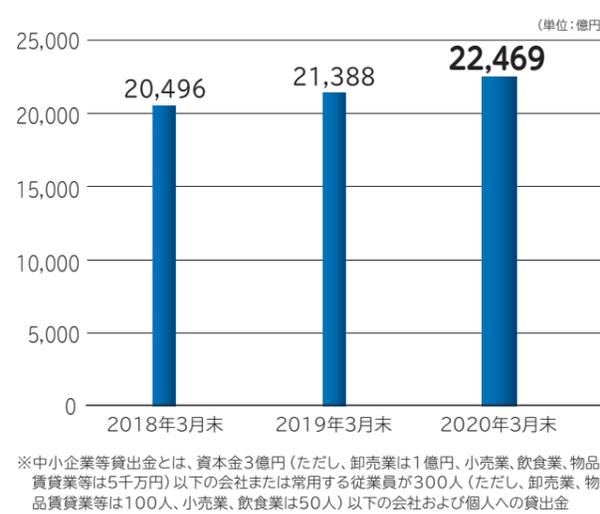
● 貸出金残高の推移 (地域別)



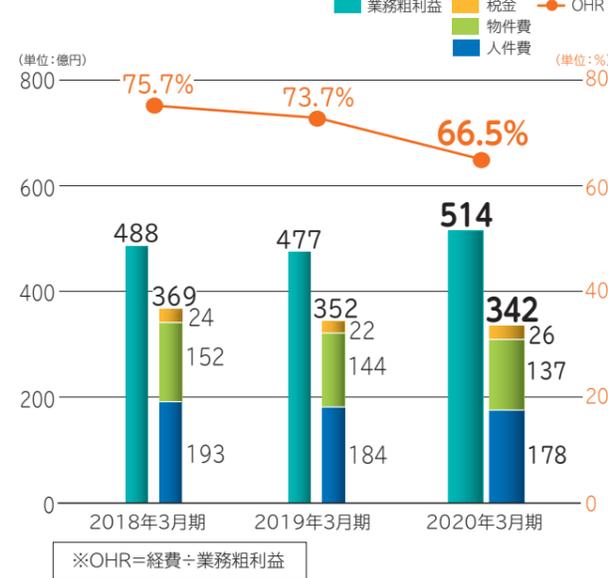
● 貸出金残高の推移 (種類別)



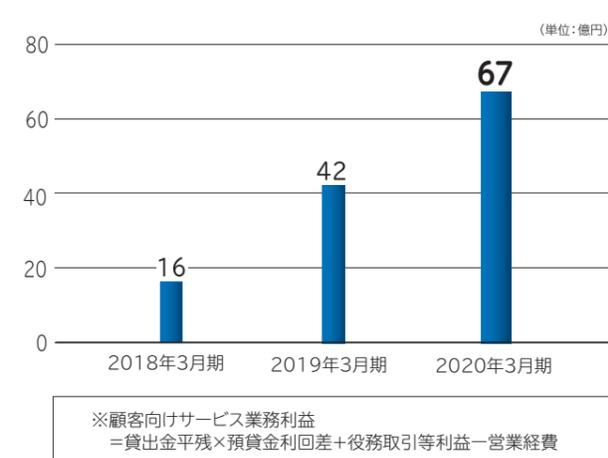
● 中小企業等貸出金残高の推移



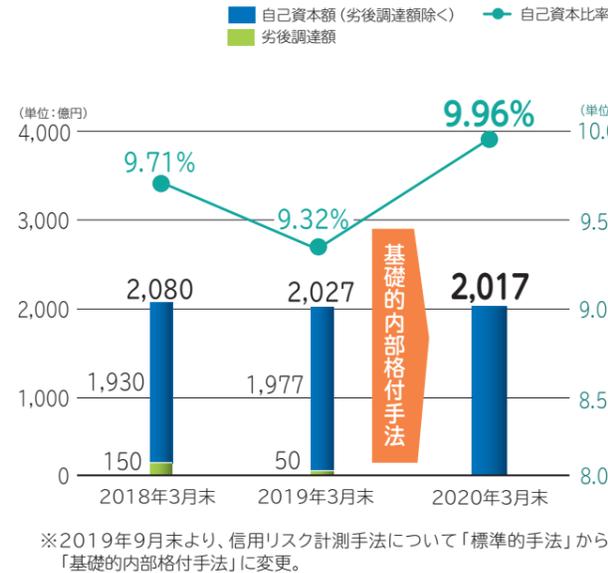
● 業務粗利益・経費・OHR



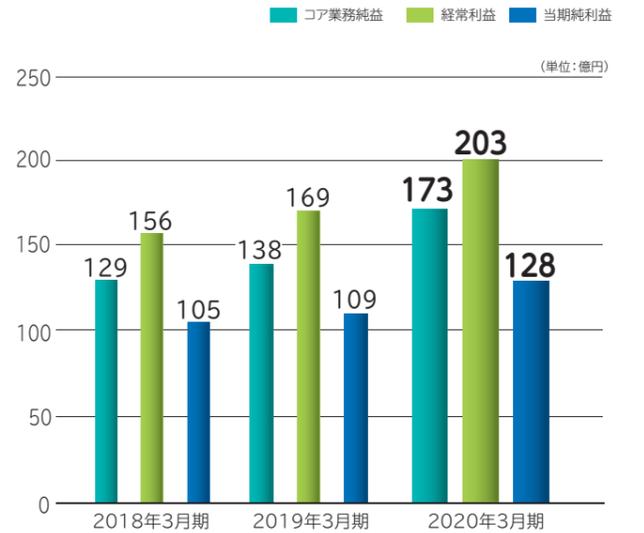
● 顧客向けサービス業務利益



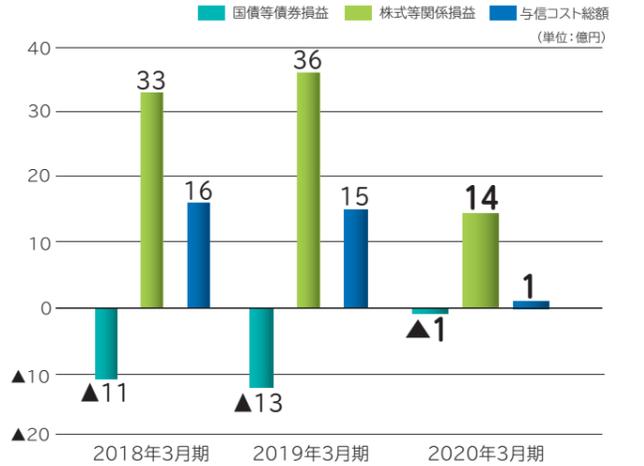
● 自己資本額・自己資本比率の推移 (連結)



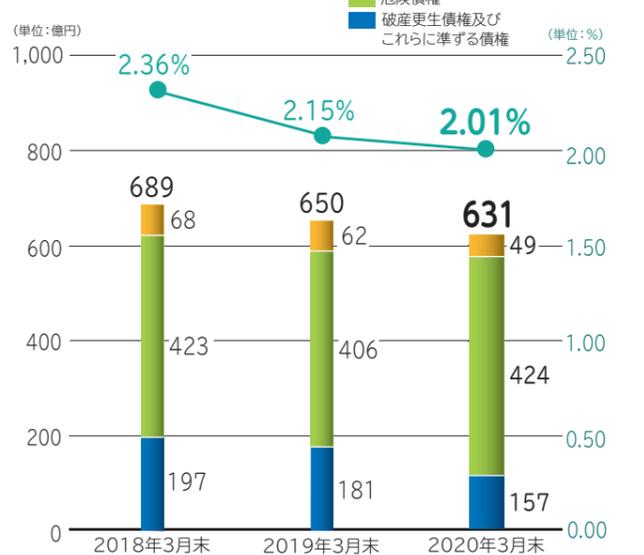
● コア業務純益・経常利益・当期純利益



● 国債等債券損益・株式等関係損益・与信コスト総額



● 不良債権額 (金融再生法に基づく開示債権) 及び不良債権比率の推移



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

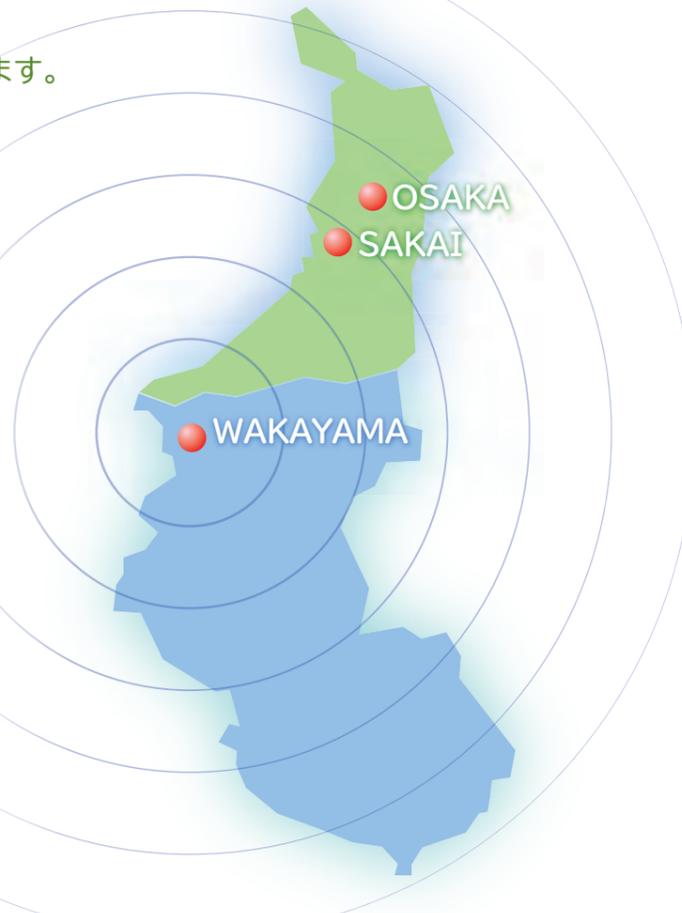
地域社会とのつながり

コーポレートデータ

和歌山と大阪、それぞれで強みを発揮し、地元地銀としての存在意義を確立してまいります。

当行は和歌山県に本店を置く唯一の地方銀行であり、当エリアの地域経済を支えるという重要な使命を担っています。日本全国でみられる人口減少や少子高齢化といった課題は和歌山県においても深刻化しており、当行の果たすべき役割はさらに重要なものとなっています。125年の歴史の中で築き上げたお取引先とのリレーションをさらに強化させ、地域企業への本業支援に注力することで、地域産業の活性化と雇用創出を推進し、持続可能な地域社会の実現をめざしてまいります。

また、当行が和歌山県と同じく地元エリアと位置付けている大阪府は、当行が本店を置く和歌山市と隣接しており、出店の歴史も古く、2020年7月15日に開設した大阪堂島営業部で41店舗目となります。大阪府は全国的にみても事業者数が多く、当行は古くから当エリアにおいて中小企業取引に注力し、そのノウハウを蓄積してきました。当行の強みを活かせる中小企業取引において、大阪市内中心部でもメイン取引化にこだわり、お取引先との接点強化に取り組んでいます。



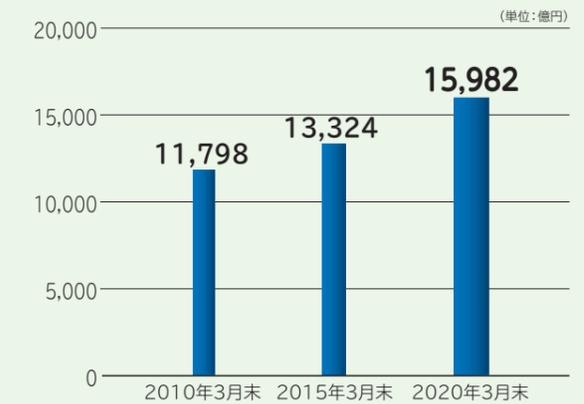
OSAKA 大阪

大阪府にも70年前から出店し、その存在感を高めています。

● 貸出金地域別構成



● 大阪エリア貸出金残高の推移



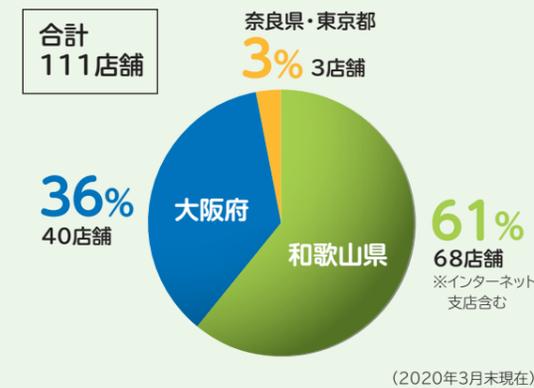
● 大阪府下メインバンク社数 (大阪南地区)

2019年 **1,890**先

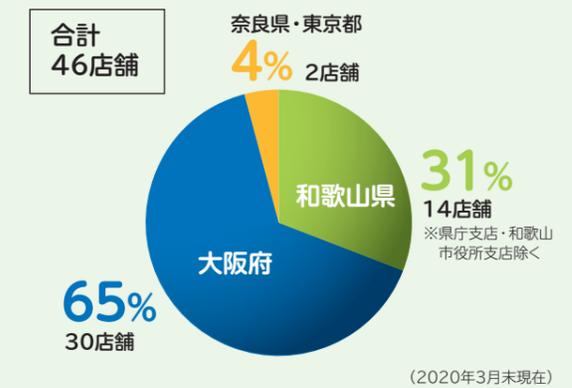
※民間調査会社調べ

● 地域金融機関として第3位、大阪府以外に本店を置く金融機関(メガバンク除く)として第1位のシェアを確保。

● 地域別店舗数



● 地域別フルバンキング店舗数



● 地域別従業員数 (出身地別)



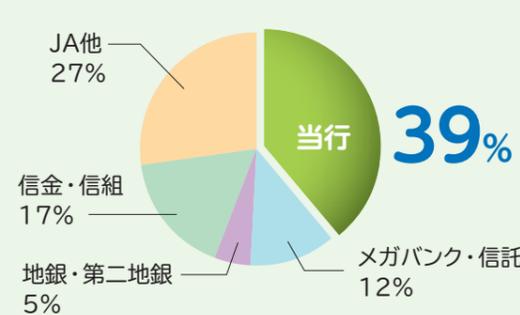
● 貸出金残高の地域別構成は、2009年には大阪府が和歌山県を上回り、その後も大阪エリアの貸出金は着実に増加し、現在では全体の50%以上を占める。

● 当行は大阪エリアも地元と位置づけ、充実した店舗を配置するとともに、大阪府出身の行員を積極的に採用し、大阪府内のお取引先とのリレーションを強化。

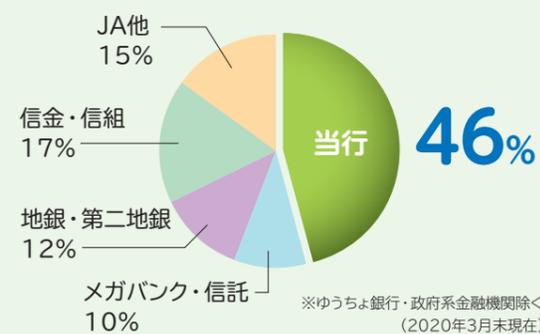
WAKAYAMA 和歌山

和歌山県に本店を置く唯一の地方銀行として、強固な顧客基盤を構築しています。

● 県内預金シェア



● 県内貸出金シェア



● 全国メインバンク動向調査 (都道府県別) 和歌山県内シェア率

2019年 **63.9%**

全国 **1位**

※民間調査会社調べ

- 和歌山県内における預金および貸出金シェアは、圧倒的なシェアを確保。
- 全国メインバンク動向調査 (都道府県別) では、当行 (和歌山県) が全国で最も高い県内シェアを確保。

トップ
メッセージ



「地域になくってはならない」と、
ステークホルダーの皆さまに
存在意義を感じていただける
銀行に

株式会社 紀陽銀行
取締役頭取

松岡 靖之

当行を取り巻く事業環境

2020年3月期の国内経済は、緩やかな回復基調であったものの、年度末にかけて新型コロナウイルス感染症の拡大が経済活動全体に大きな影響を与え、先行きも極めて不透明な状況となりました。金融面では、米中貿易交渉の進展により、昨年末にかけて長期金利が上昇する局面があったものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、今年に入ってからは金利の低下とともに株価も急落しました。また、このパンデミックの影響で、ビジネスモデルやライフスタイルの変化・多様化がさらに進み、デジタル化の進展も加速されています。

当行の経営地盤である和歌山県は、生産活動・個人消費はともに回復傾向にあり、雇用情勢も改善していますが、2019年4月1日現在で人口92万人と24年連続で人口減が進み、高齢人口比率も32%と高齢化が進んでおり、地元企業においては事業承継・人材確保といっ

た経営課題が顕在化しています。当期は、2019年11月に60歳以上の方々を中心としたスポーツと文化の祭典「ねんりんピック紀の国わかやま2019」に全国から約56万人の来場者が集い、経済波及効果も約101億円に上るなど県内経済の活性化に寄与しました。世界遺産登録15周年を迎えた熊野の「紀伊山地の霊場と参詣道」では、周年記念関連のイベントが多く実施され、国内最大級の外国人向け日本情報サイト「ガイジンポット (GaijinPot)」で、2020年に外国人が訪れるべき日本の観光地ランキングで熊野地方が第1位に選ばれるなど、和歌山の観光資源に対する海外からの評価も高まっています。一方で、南海トラフ巨大地震の影響も懸念されるエリアであり、大規模災害等の発生に備える事業継続計画 (BCP) 策定などのニーズも高まっています。また、2019年7月に「地方創生に向けた自治体SDGs推進事業 (内閣府)」で和歌山市が「SDGs 未来都市」に選定され、持続可能な地域社会の実現に向けた取り組み

が民間企業にも広がりを見せています。

和歌山県と隣接する大阪府は、当行が地元として位置づけるエリアであり、その経済情勢は緩やかな拡大基調となりました。東京に次ぐ事業者数を誇る同府の企業設備投資は拡大傾向となり、個人消費も緩やかに増加したほか、関西国際空港の2019年外国人旅客数が前年比110%の1,677万人と過去最高を更新するなど、インバウンド需要も好調に推移しました。2025年には55年ぶりの大阪開催となる「2025年日本国際博覧会 (略称:大阪・関西万博)」も控えています。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、和歌山県・大阪府とも、今後の企業の生産活動や輸出、観光、個人消費などの先行きが見通せない状況となっています。こうした厳しい事業環境の中で、地域社会における課題は多様化しており、持続可能な地域社会の実現に向け、地域金融機関として当行が果たすべき役割はさらに重要なものになっていると認識しています。

持続可能なビジネスモデルを支える
当行の強み

当行は、「地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む」堅実経営に徹し、たくましく着実な発展をめざすという経営理念のもと、125年にわたって地域のお客さまとの信頼関係を築いてきました。和歌山県においては、県内に本店を置く唯一の地方銀行として、預金シェア39%、貸出金シェア46%と、おかげさまで圧倒的なシェアを有しています。また、大阪府においても70年前から出店し、融資部大阪分室や法人新規開拓室の設置等により体制を強化しながら、地道な活動の中で存在感を高めてきました。当行は、金利競争とは一線を画し、やみくもに資産規模を追求するのではなく、お客さまからメインバンクとしてご指定いただくことが極めて大切であると考え、和歌山県はもちろん、大阪府においても古くから同じスタイルで事業活動を展開してきました。民間調査会社が実施した「全国メインバンク動向調査 (2019年)」によると、和歌山県における当行のメインバンク比率は63.9%と、全国の各都道府県の中で最も高いシェアとなっています。また、大阪府南部エリアでのメイン社数は第6位ですが、当行よりも上位にはメガバンクや大阪に本店を置く地域金融機関しかありませんので、同エリアにおいても多くのお客さまに当行の方針をご理解いただき選んでいただけているものと嬉しく思います。当行のメイン取引にこだわった事業活動の

全国メインバンク動向調査 (都道府県別)

順位	取引銀行名 (都道府県名)	2019年社数	
		社数	シェア
1	紀陽銀行 (和歌山県)	8,139	63.9%
2	南都銀行 (奈良県)	8,074	62.0%
3	山陰合同銀行 (島根県)	5,773	61.9%
4	伊予銀行 (愛媛県)	11,306	60.4%
5	山口銀行 (山口県)	10,003	59.8%

※民間調査会社調べ

展開が、地元地域における当行の存在感を高め、その中で深化されたお客さまとのリレーションと、お客さまや地域に関する情報のインプットが、当行の重要な経営資源となっています。

当行は、持続可能なビジネスモデルとして「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデル」を展開しています。先に述べたように、当行は古くから地元エリアである和歌山・大阪において地元企業とのリレーション重視の営業活動を続けてきました。メイン取引へのこだわりにより浸透したリレバン型営業が当行の強みであり、「中小企業取引」において最も競争優位性を発揮できると考えています。事業環境が変化していく中でも、「中小企業の成長支援」は地域社会の持続的な発展に貢献していくうえで必須であり、いつの時代も当行の存在意義を見出せる分野であると認識しています。歴史の中で増強してきた経営資源を活用し、持続可能なビジネスモデルを展開することで、地元企業の成長・発展に貢献しながら、収益機会の拡大を図っています。

2020年3月期の振り返りと
第5次中期経営計画の進捗

2018年4月にスタートさせた第5次中期経営計画は、「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」を基本方針に定め、「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」ことを主要テーマとしています。先に述べた「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、中小企業取引における競争優位性をさらに高めていくこと、またその狙いに沿った形で新しい営業体制を構築していくことを主な戦略としています。その中で、当行にとって核となるお取引先「コアカスタマー」に対し経営資源を集中的に投下することで、お客さまの満足度向上と当行の収益拡大の両立を図っていく「コアカスタマー戦略」を主要戦略の一つとして深化させてきました。中計期間中にコアカスタマーを500先増加させるという目標に対し、この2年間ですでに890先増加させており、経営資源の選択と集中による成果が着実に表れていると評価しています。

このコアカスタマー戦略に基づいて実施している主な施策が「中小企業向け貸出の増強」と「本業支援を通じた収益機会の拡大」です。中小企業向け貸出は、お取引先企業とのリレーション強化により、スピーディー

● 事業性コアカスタマー先数



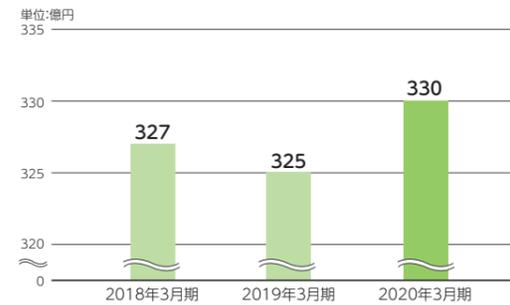
かつタイムリーな資金ニーズ対応を進めた結果、2年間の累計で1,476億円増加し、中計期間中の1,000億円増加という目標をすでに上回りました。貸出金残高が順調に増加したことで、利回りの低下をカバーし、これまで10年間減少を続けてきた貸出金利息が、中計の目標より1年前倒しで増加へと反転しました。さらに、中小企業取引をプラットフォームとした総合取引の推進により、役務取引等利益も増加しています。

もう一つの主要戦略である新たな営業体制の構築として、2019年4月に和歌山県内で6店舗、大阪府下で3店舗、2020年3月に和歌山県内で4店舗を移転統合しました。これにより、人材を中核店舗に集約したことで、業容拡大と店舗コストの削減、そして人材育成の強化を同時に実現しました。その結果、収益強化と同時に、人件費・物件費に関しても、中計最終年度の目標値である20億円を上回る30億円の削減を2年間で達成しました。

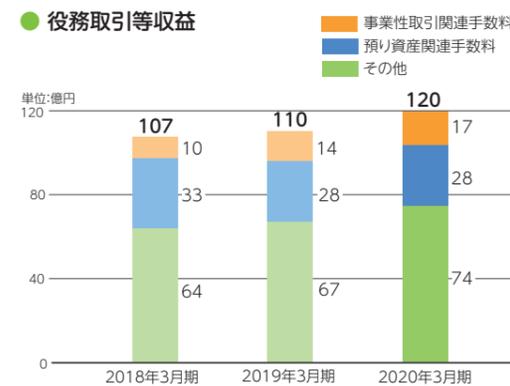
これらの取り組みにより、銀行の本業で稼ぐ力を示す顧客向けサービス業務利益は67億円となり、前期に引き続き、中計最終年度の目標値である39億円を大きく上回りました。この利益水準は、全国地銀の平均値を上回っており、今後も本業における安定した収益力の確立に向けて着実に取り組んでいきたいと思ひます。

当期を総評しますと、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う金融市場の急落の影響で、有価証券に関する損失処理をおこなったものの、全体としては前期比増収増益で終えることができました。中小企業取引に経営資源を集中させたことで競争優位性が高まり、同時に営業体制の再構築によりコストパフォーマンスも向上

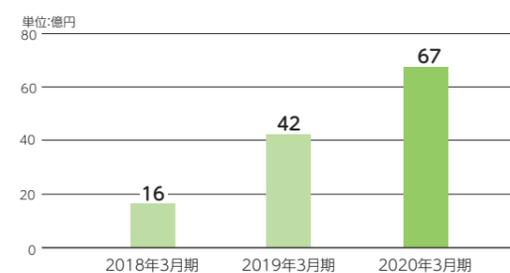
● 貸出金利息



● 役務取引等収益



● 顧客向けサービス業務利益



し、業容の拡大と経費削減の両立を実現しました。目に見えて結果が表れることで行員のモチベーションがさらに向上し、それが収益力強化につながるという好循環も回り始めており、各施策がうまくかみ合っただけで成果につながったものと認識しています。

中期経営計画の収益性指標である連結当期純利益は、100億円以上の目標に対して137億円、効率性指標である本業OHRは90%以下の目標に対して82.9%、健全性の指標である連結自己資本比率は、劣後債務の全額返済の実施により質的向上も図りながら、9%以上の目標に対して9.9%となりました。また、株主還元率については安定的に30%程度という目標に対して24.7%であり、最終年度における目標指標をほぼ達成しました。

昨年11月には、株式会社格付投資情報センター(R&I)から、中期経営計画の戦略に基づく取り組みに

より、マイナス金利環境下においても利益を維持するなど、環境悪化への抵抗力が比較的強く、リスク耐久力も向上しているとの評価を受け、発行体格付が「A-」から「A」に格上げされています。

● 外部格付機関による格付



新型コロナウイルス感染症拡大への対応

今年に入ってから、新型コロナウイルス感染症の拡大により、実体経済に極めて大きな影響が出ています。当行では、お客さまと行員、そしてその家族の安心・安全を守るために、対面での接点を最小限にとどめ、リモートワークの活用を進めるとともに、「特別融資商品」の取扱いや「特別相談窓口」を設置するなど、さまざまな面でサポート体制を強化しています。喫緊の課題は、お取引先企業の資金繰りをしっかりと支援することであり、当行では早々に約17,000先の事業性取引先にヒアリングを実施し、制度融資等も活用しながら資金繰り支援に取り組んでいます。さらに今後は、新しい生活様式に合わせた新たなビジネスモデルのご提案や、新規取引先のご紹介など、お取引先の本業に対する支援に注力していきます。ここはまさに、地域金融機関としての真価を発揮する場として、誠心誠意尽くしていきたいと思ひます。

新型コロナウイルス感染症の拡大で、企業や個人の大きな行動変容が促されました。前の状態に戻りたいという本能的な思いとは別に、私は残念ながら戻ることにはできないのではないかと考えており、こうした大きなインシデントを前にすると、経営資源の配賦について見直す必要があると思ひています。従来であれば、既存領域やその延長線上を中心に資源配賦を考えがちですが、大きなリスクの発現時には、既存領域やその延長線上からだけでは解が出ず、一気にシュリンクしかねません。リスクテイクしながらも、思い切って新しい分野や業務に比重をかけてチャレンジし、必要に応じて軌道修正しながら突き進み、走りながら次のテーマを見出していく。これからは、そうした活動を進めていく必要があると思ひます。



2021年3月期の施策と見通し

2021年3月期は、第5次中期経営計画の最終年度として、コアカスタマー戦略のさらなる深化により、取引メイン化の推進とお取引先企業に対する本業支援の強化を通じて、総合収益の拡大を図ります。

主な施策の1つ目は、「大阪堂島営業部」の開設です。本年7月に大阪市内中心部エリアに位置する紀陽大阪ビル7階に開設した大阪堂島営業部は、渉外活動を主体とした中小企業取引に特化し、同エリアにおける当行シェアの拡大を図ります。同じフロアには事業性取引の新規開拓に特化した法人新規開拓室もあり、連携を強化することで競争力の向上を図り、大阪市内の旗艦店舗となるべく、中小企業取引地域No.1店舗をめざします。2つ目は、お取引先企業へのコンサルティング活動のさらなる強化です。当行は、メイン取引にこだわった営業活動において、お取引先企業の経営課題解決支援に継続的に取り組んでおり、1992年にはコンサルティング営業室の前身となる「紀陽ピクシス」を開設し、その取り組みを深化させてきました。特に昨今では、デジタル化の潮流の中でシステム関連の課題を抱えているお取引先が多いことから、昨年4月にグループ会社の紀陽情報システム株式会社と連携し「ITコンサルティング」の取り組みを開始しましたが、反響が想像以上に大きく、本年4月には独立した「ITコンサルティングデスク」を設置し、体制を強化しました。また、深刻化する地元企業の人材不足に柔軟に対応するため、本年1月より人材紹介業務を開始しました。グループ会社の紀陽ビジネスサービス株式会社と連携し、お取引先企業のニーズにあわせて当行グループのOB・OGを紹介することも可能です。今後も、当行およびグループ会社の専門的なノウハウと、歴史の中で強化してきたお取引先の情報やリレーションを活用した高度な提案力により、お取引先企業が抱える核心的な経営課題の解決に貢献していきます。

また、店舗運営のさらなる効率化と顧客利便性の向上に向け、新たな店舗体制の構築やIT化も推進していきます。本年4月には、当行のメイン取引先の多い堺エリアに、6拠点目となるビジネスセンター「堺ビジネスセンター」を開設しました。小規模事業先との接点をさらに強化し、将来のコアカスタマー先の増強に向けた活動を展開していきます。さらに、本年10月には、和歌山市内にある2店舗を宮北支店に移転統合し、次世代型店舗として新築移転します。タブレット端末等を活用

することでスピーディーな事務処理を実現し、顧客満足度の向上と店舗運営の効率化を推進します。

2021年3月期の業績見通しは、新型コロナウイルス感染症拡大の先行きを見通すことは非常に困難ではありますが、年度の後半にかけて経済活動が持ち直して行くことを前提とし算出しました。引き続き中小企業向け貸出の増強に注力することで、貸出金利は増加を見込んでいますが、営業活動がかなりの制約を受けることを前提に、役員取引等利益は減少を見込んでいます。与信コストについては、前提条件を踏まえ増加を見込んでいますが、連結当期純利益は100億円を想定しており、第5次中期経営計画の最終年度目標の水準は達成できる見込みです。特に重視している顧客向けサービス業務利益についても、57億円を見込んでおり、第5次中期経営計画の目標値である39億円以上は十分上回る見通しです。パンデミックという特異なインシデントがありましたが、このような事業環境下においても、持続可能な収益体質を構築できていると認識しており、引き続き目標とすべき水準をめざしていきます。

SDGs とのつながり

当行は昨年3月、「紀陽銀行 SDGs 宣言」を表明しました。誰一人取り残さず、あらゆる人が幸せに暮らし続けられる持続可能な社会の実現をめざすSDGsの考え方は、当行の経営理念に掲げる思いと重なります。地域金融機関としての事業活動を通じて地元企業の成長・発展に貢献することが、持続可能な地域社会の実現につながると考え、「地域社会とのパートナーシップ」、「地域経済の持続的な成長への貢献」、「多様な人材の活躍推進」を重点取組項目とし、先述した持続可能なビジネスモデルの深化に取り組んでいます。

SDGs 未来都市に選定された和歌山市が中心となり本年1月に設立された「和歌山市SDGs推進ネットワーク」は、2020年7月1日時点で150の企業・団体が会員となっており、パートナーシップによる取り組みの広がりが期待される一方、SDGsが地元企業の新たな経営課題の1つにもなり得ると認識しています。引き続き、多方面からの経営課題解決支援に注力することで、地域の皆さまとともに、持続可能な地域社会の実現をめざしていきたいと思っております。なお、「紀陽銀行SDGs宣言」に基づく取り組みは、「ESG/SDGsレポート^(※)」にまとめて網羅的に開示しているほか、SNSも活用し、幅広い世代の皆さまに発信しています。積極的な情報開示により、地域社会へのSDGsの



浸透が図られるほか、当行行員が「自分たちの仕事がSDGs達成に貢献している」と認識することで、モチベーションの向上にもつながると考えています。

経営基盤の強化

持続可能なビジネスモデルを実現するため、ガバナンス体制の一層の強化に取り組んでいます。2016年12月に任意の指名・報酬諮問委員会を設置し、2017年6月に監査等委員会設置会社に移行しました。2019年6月には取締役総数の3分の1以上となる4名の独立社外取締役を選任するとともに、女性取締役を2名に拡充し、透明性と多様性の確保に取り組みました。当行の事業課題に対する積極的な提言や問題提起、経営の監督機能を発揮していただくため、今期においてもこの体制を維持しています。また、第5次中期経営計画において政策投資株式の縮減を掲げ、計画期間中に取得原価ベースで1割以上、30億円程度の削減をめざしており、2年間で12億円の削減に取り組みました。

また、今般の新型コロナウイルス感染症拡大により、リスク管理の重要性を改めて認識することとなりました。当行では、南海トラフ巨大地震や台風・水害等の自然災害の発生、新型感染症の拡大など、想定される緊急事態における混乱を回避し、お客さまおよび行員の安全と営業の継続を確保するため、BCP(事業継続計画)を策定していますが、計画の実効性を確保するために訓練等を通じて有効性を検証し、今後も継続的に改善に努めていく所存です。

第5次中期経営計画の主要戦略を実現し、持続可能なビジネスモデルをさらに深化させるためには、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。店舗戦略を通じた人材の集約により、現場における人材育成体制の強化を図るとともに、行員自身が希望の部署を選択できる「キャリアチャレンジ制度」などの能力開発に向けた制度の充実や、本年3月に完成した「紀陽研修センタービル」に自習室を備えるなど、自己啓発のサポートにも取り組んでいます。

ステークホルダーの皆さまへ

第5次中期経営計画の最終年度を迎え、基本方針である「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」の実現をめざし、各施策への取り組みを深化させています。当行は今後も、資産規模にかかわらず、お客さまの信頼に基づく常に「きらり」と輝く存在感と基礎体力の高い収益基盤を確立し、「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」を引き続きめざしてまいります。

「地域になくてはならない」と、すべてのステークホルダーの皆さまに感じていただける銀行となるよう、当行のあらゆる資源を活用し、地域のお客さまの満足度向上を最優先とした活動を展開してまいりますので、引き続きよろしくご厚意申し上げます。

※ ESG/SDGsレポート
<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/esg/>

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。

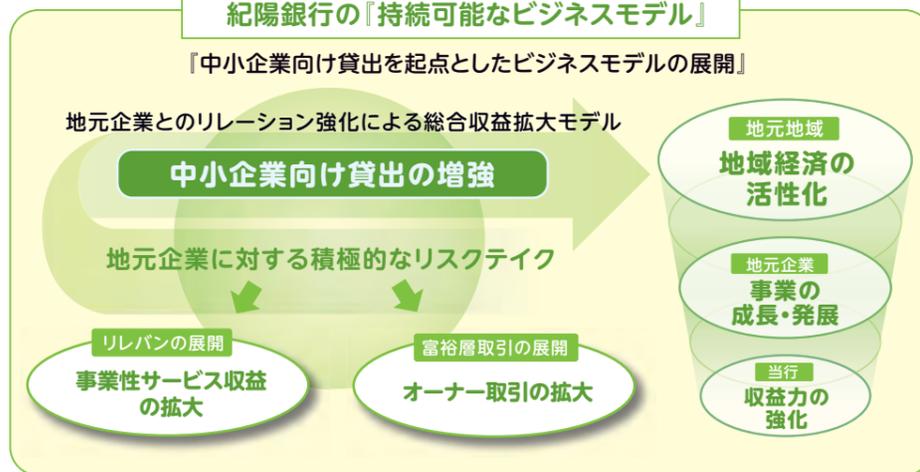
お客さまに対するコミットメント

『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』



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~

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

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~

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

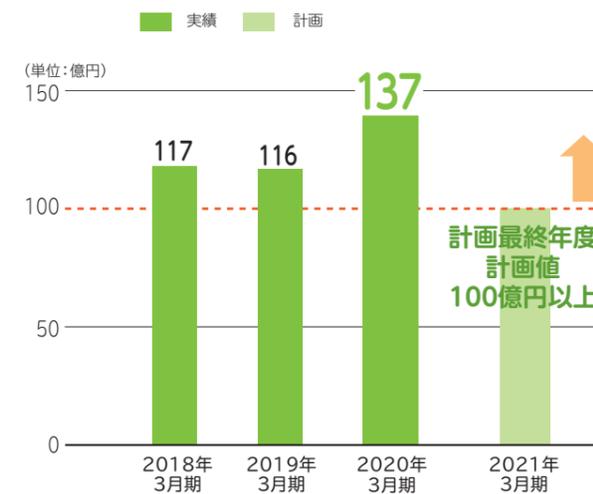
主要戦略② Change

~競争力を拡大する新しい営業体制の構築~

金融サービス高度化に
 向けた営業体制整備
 営業体制構築に向けた
 業務効率化への取組

2020年3月期 第5次中期経営計画における目標指標の実績

収益性 親会社株主に帰属する当期純利益(連結)

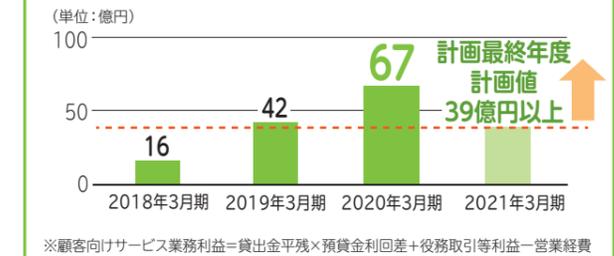


効率性 本業OHR(単体)

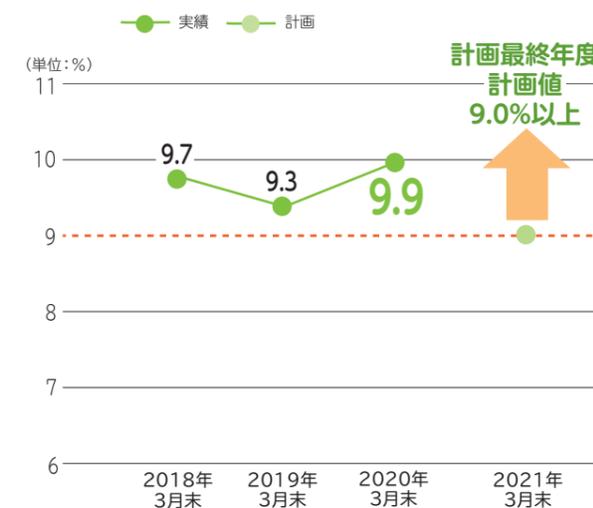
*本業OHR(単体) = 営業経費 ÷ [貸出金平残 × (貸出金利回り - 預金等利回り) + 役員取引等利益]



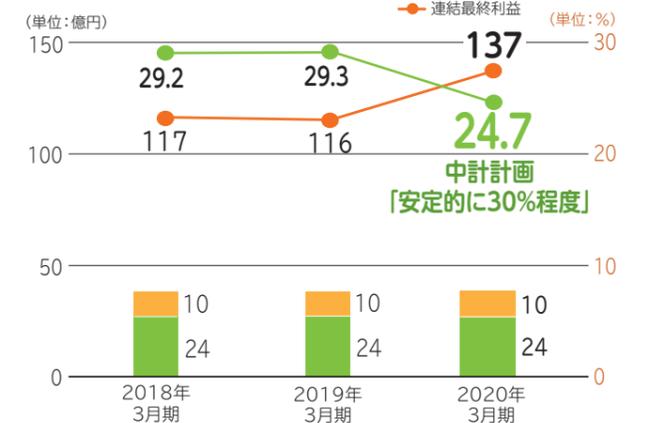
顧客向けサービス業務利益



健全性 自己資本比率(連結)



株主還元 株主還元率



当行の経営理念に掲げる思いは、SDGs（持続可能な開発目標）の概念と共通しています。地域金融機関としての事業活動を通じて地元企業の成長・発展に貢献することで持続可能な地域社会を実現できると考え、当行の「持続可能なビジネスモデル」に基づく取り組みを推進しています。



紀陽銀行 SDGs宣言



銀行をこえる銀行へ
紀陽銀行

紀陽銀行は、「地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む」という経営理念のもと、事業活動を通じてSDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献し、地域社会とともに持続的に成長していくことを目指します。

2019年3月25日
取締役頭取 松岡 靖之

重点取組項目

- ▶ **地域社会とのパートナーシップ**
さまざまな経営資源を活用し、SDGsの地域社会への浸透を図るとともに、地域のお客さまのSDGsへの取り組みを支援します。
- ▶ **地域経済の持続的な成長への貢献**
地域の事業者さま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とともに、IT技術等を活用した新しい金融インフラを構築することで、地域経済の持続的な成長に貢献します。
- ▶ **多様な人材の活躍推進**
働きがいの向上に努め、あらゆる人材が最大限に能力を発揮できる環境を整備することで質の高いサービスの提供を実現し、地域のお客さまの満足度向上に努めます。



持続可能な地域社会の実現に向けた取り組み



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