

ディスクロージャー誌
統合報告書 2025



株式会社 紀陽銀行

2025年7月発行
経営企画部 広報・IR室
〒640-8656 和歌山市本町1丁目35番地
TEL. 073-426-7133
<https://www.kiyobank.co.jp/>

本冊子は銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー資料（業務および財産の状況に関する説明書類）です。
本冊子に掲載している諸計数は説明のある場合を除き、金額は原則として単位未満を切り捨てて表示しております。



紀陽フィナンシャルグループ理念体系



当行シンボルマークの由緒

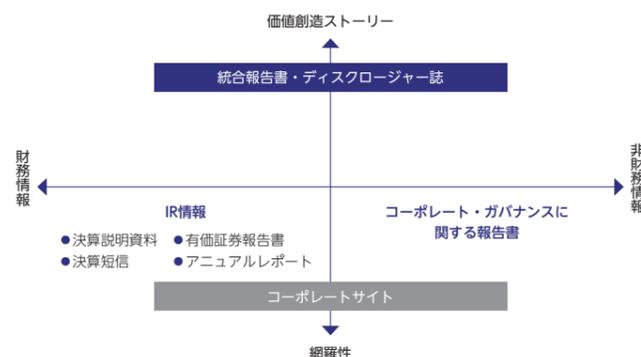
コンセプト

『顔・紀州の太陽』



- シンボルマークは「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」という経営理念をデザイン化したものです。
<デザイナー：祐泉 隆（ゆうせん たかし）氏>
- コンセプトとしては「笑顔」を素材にして、「紀州の太陽」を擬人化し、未来社会に向けて温かいサービスを提供するというイメージを表現しました。
- 顔は太陽、髪はアンテナで情報源、鼻は三日月で宇宙を暗示しています。口は笑顔のハート型で地域のお客さまへの感謝の気持ちを表しています。

統合報告書の位置づけ



統合報告書・ディスクロージャー誌 <https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/disclosure/>
 コーポレートサイト <https://www.kiyobank.co.jp/>
 IR情報 <https://www.kiyobank.co.jp/investors/>
 コーポレート・ガバナンス <https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/merger/governance.html>

CONTENTS

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

03 マネジメントメッセージ

03 ■ トップメッセージ



09 ■ 財務担当役員メッセージ



15 価値創造ストーリー

- 15 ■ 紀陽銀行の歩み
- 17 ■ 事業基盤
- 19 ■ 価値創造プロセス
- 21 ■ サステナビリティ経営
- 23 ■ マテリアリティ(重要課題)
- 25 ■ 財務・非財務ハイライト

II. 企業価値向上に向けた取り組み

27 経営戦略

- 27 ■ 第7次中期経営計画
- 31 ■ 中小企業分野における取り組み
- 33 ■ 戦略系グループ会社の取り組み



35 ■ サステナビリティ戦略

37 ■ 特集 スタートアップ支援拠点「Key Site」座談会



41 ■ 株主・投資家とのコミュニケーション

42 ■ 株主還元の実現

43 人的資本経営

43 ■ 人的資本経営の高度化

49 ■ 特集 未来創造室座談会



51 ステークホルダーとの価値共創

- 52 ■ 創立130周年記念事業
- 53 ■ 法人のお客さま
- 55 ■ 個人のお客さま
- 56 ■ 地域社会

57 環境への取り組み

III. 価値創造を支える経営基盤

62 コーポレート・ガバナンス

62 ■ コーポレート・ガバナンス

69 ■ 特集 社外取締役 ダイバーシティ座談会



73 ■ 役員一覧

75 ■ リスク管理態勢

81 ■ コンプライアンス態勢

83 財務・企業情報

83 ■ 主要財務データ

85 ■ 企業情報

編集方針

紀陽銀行は、すべてのステークホルダーの皆さまに紀陽銀行グループの持続的な価値創造に向けた取り組みについてご理解いただくため、本報告書を作成いたしました。編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC 現：IFRS財団）が提示する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイドライン2.0」などを参考にしました。

報告対象期間 2024年4月～2025年3月（一部2025年4月以降～）

見直しに関するご注意

本報告書には将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、さまざまなリスクや不確実性を内包しています。将来の業績は、経営環境の変化などにより、見直しと異なる可能性があることにご留意ください。

■ トップメッセージ



“創立130周年の節目の年を迎え、
次なる成長ステージへ”
すべての
ステークホルダーへの
“感謝”を胸に、
地域とともに成長し続ける、
金融グループを目指して

株式会社紀陽銀行
取締役頭取

原口裕之

● はじめに

私が頭取に就任し4年が経過しましたが、その間、新型コロナウイルスの蔓延や、ウクライナ・中東情勢の緊迫化、そして我々の経営環境を一変させる“金利のある世界”の到来など、未だかつてない“変化の時代”に直面していると感じています。

そのような中、当行は2025年5月に創立130周年を迎えることができました。これもひとえにステークホルダーの皆さま方のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。130年という長い歴史の中で様々な経験を経て、現在の当行グループの経営理念や経営基盤、そして経営戦略があるわけですが、目まぐるしく経営環境が変化するこの時代においては、存在意義や企業価値の源泉など「次世代へ紡いでいくもの」と、変革を恐れず成長に向けて我々自身が「変わらなければならないもの」の両面を持ち合わせていく必要があると考えています。

金利のある世界という新たな経営環境に身を置く中で、我々が思い描く次なる成長ステージ、そして企業価値向上への道筋についてお話しさせていただきます。

● 130年の歴史

— 過去の経験が成長の原動力に —

当行グループは、過去バブル崩壊時の不良債権の発生や取り付け騒ぎなど、長い歴史の中で非常に厳しい時代も経験してきましたが、地元地域をはじめとする多くのステークホルダーの方々にご支援いただき、現在の紀陽フィナンシャルグループが存在します。現在、当行グループは中小企業分野を強みとして、同分野への経営資源の集中投下を続けていますが、バブル崩壊後の厳しい時代に培った中小企業取引における本業支援や再生支援などの知識やノウハウは、現在も企業文化として定着しており、中小企業取引における競争優位性の源泉となっています。中小企業分野への経営資源の選択と集中を進めてきた結果、収益性や自己資本比率は、全国の地方銀行の中でも上位の水準まで伸長するなど、当行グループの成長の原動力となっており、経営戦略における中小企業分野の位置づけやあり方については、今後も次世代に紡いでいくべきものと考えています。

その反面、成長を続ける中で課題として見えてきたテーマもありました。過去厳しい時代を経験してきたことから毎年度の着実な業績の伸長に重きを置いてきたように感じる面もあり、環境変化の激しい時代に突入する中、我々自身が変わらなければなら

ないポイントであると認識しています。以前に比べ経営基盤の厚みも増してきたこともあり、業績の伸長をコミットするだけではなく、中長期的な成長ビジョンをステークホルダーの方々にお示しし、企業価値の向上をコミットしていくことが我々経営の大きな役割であると考えています。その一環として、当行グループの中長期的なあり姿を行内で議論し、2022年に長期ビジョンを策定しました。そして、長期ビジョンとして目指す10年後のあるべき姿の実現に向け、バックキャストによる経営戦略の策定を行い、そのファーストステップとして2024年4月より第7次中期経営計画を進めています。

● 第7次中期経営計画

— 進捗は良好、目指す経営指標を上方修正 —

2025年3月期、第7次中期経営計画の初年度を終えましたが、主要KPIはすべて達成し、本業の収益力を示す「顧客向けサービス業務利益」が過去最高となる169億円を計上するなど、着実な手ごたえを感じています。役務取引等利益についても、過去最高となる95億円を計上し、金利上昇による利益の押し効果だけではなく、本業における営業活動自体も順調であったと評価しています。また、第7次中期経営計画の初年度を終える中、金利環境の変化に加え、本業自体も想定以上に好調であったことから、当初掲げていた最終年度の目指す経営指標についても、大幅な見直しを行いました。^{*1} 特に、企業価値の向上を図る上で重要な要素となるROEについては、拘りをもって取り組んできましたが、初年度の2025年3月期は当初の最終年度「目標」であった7%を上回る7.46%となり、今後の目指すROE指標についても第7次中期経営計画最終年度に8%以上、中長期的には10%以上へと見直しを行いました。

第7次中期経営計画のコンセプトは、“中小企業「取引」を起点としたビジネスモデルへの変革”であり、「貸出」起点という従来の概念からマインドチェンジを行いました。本業支援活動を起点にお客さまのすべてのバリューチェーンに関与していく高付加価値型の営業活動を行うことは、競争優位性に繋がるとともに、本業支援に関する非金利収益の増強など、資本効率という面でも重要な取り組みとなります。そして何より、長期ビジョンに掲げる“お客さまとの価値共創”を実現する上では、質の高い本業支援活動が必要不可欠であり、第7次中期経営計画を通して更なる活動の高度化を進めたいと考えています。

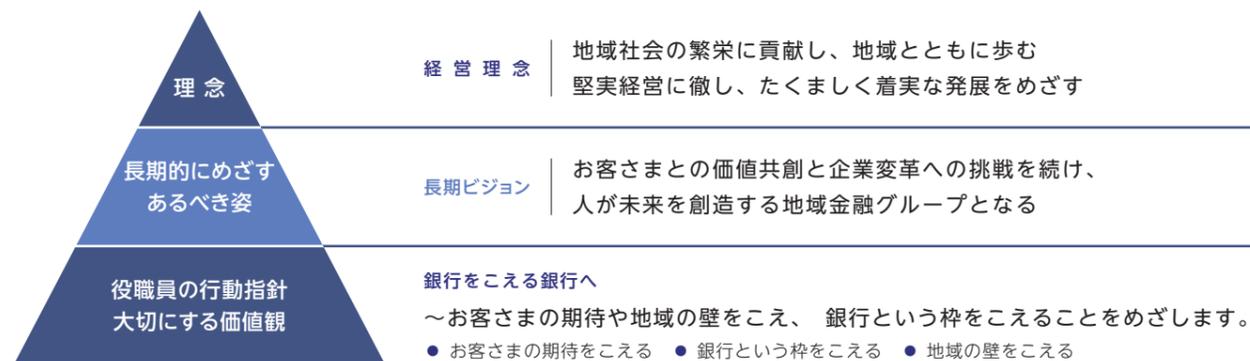
*1 財務担当役員メッセージ □□P.09



● 長期ビジョン

－現状とのギャップを認識し、着実に前進－

社会環境はかつてない速さで変化し、価値観の多様化も進んでいます。そのような中、今後の中長期的な成長に向けたあるべき姿を明確化し、ステークホルダーの方々ともビジョンを共有しておく必要があると感じ、2022年に紀陽フィナンシャルグループの長期ビジョンを策定しました。長期ビジョンには、「お客さまとの価値共創」、「企業変革への挑戦」、「人が未来を創造」の3つの想いが込められています。



お客さまとの価値共創

当行グループの経営理念には、“地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む”とありますが、お客さま、そして地元地域との価値共創を通じて、地域社会の成長に貢献したいと考えています。中小企業分野における本業支援活動もその取り組みの一環であり、地域の事業者の成長は、そこで働く従業員の方々の暮らしも豊かにするなど、サステナブルな地域社会を構築していく上で大切な取り組みとなります。

その一方、あるべき姿からバックキャストし課題を抽出する中で、今後の大きなテーマとなるのが、人口減少に伴う地域経済の縮小です。人口減少は、我々の地元地域だけではなく、全国的にも深刻な課題となっていますが、とりわけ地域金融機関という業態は、他業態に比べ影響度は大きいものと考えており、持続的な成長を目指す上で、向き合わなければならない課題であると認識しています。そして、このような背景をもとに130周年事業の一環として2025年3月に開設したのが、スタートアップ支援拠点の「Key Site」です。^{*2} マネーフォワードグループや行政、大学など多くの外部機関と連携し、地域全体が本気となってスタートアップ企業の育成・創出に取り組むことで、地域における雇用の拡大、ひいては人口増加へと繋げていきたいと考えています。

また、地域での“人手不足”という問題も深刻化しており、地域の持続性を考える上で対処すべき課題であると認識し、取り組みを進めています。人手不足に対しては、雇用を確保することも大切ですが、同時にIT技術の活用による業務の生産性向上も重要な取り組みであると考えています。当行グループでは、グループ会社である紀陽情報システムとも連携しながら、和歌山県、堺市からの受託事業として地域事業者のDX診断なども行い、地域全体のDX化に取り組むことで、地域との価値共創を進めています。^{*3}

※2 スタートアップ支援拠点「Key Site座談会」 □□P.37
※3 ステークホルダーとの価値共創_地域社会 □□P.56

企業変革への挑戦

当行は過去厳しい時代を経験する中で、営業体制の見直しや店舗機能の見直しなど、他行に先駆けて大胆に実施し、また、そうせざるを得なかった部分もありますが、結果的には資本効率を意識した筋肉質な経営基盤の構築に向けた足掛かりとなり、マイナス金利下でも本業利益を着実に伸長できる体制へと成長しました。引き続き、中小企業分野への経営資源の集中投下を進めながら、営業体制の更なる見直しや、グループ機能の高度化など、コア事業における競争優位性の発揮に向けた挑戦を続けていきます。^{*4}

そして、新たな成長ステージを迎える中で、伝統的な銀行業務の枠にとらわれない、新領域での事業拡大を目的に、2024年4月、経営企画部内に「未来創造室」を新設しました。未来創造室では、新たな収益ドライバーの創出に向けた新規事業の検討を進めているほか、全役職員を対象とした行内起業プロジェクトの実施など、企業変革に向けたグループ全体のマインド醸成にも取り組んでいます。^{*5}

人が未来を創造

無形人材を扱う我々金融機関にとって、最大の資本は「人」であり、行員の成長こそが、長期ビジョンの達成、企業価値の向上に向けた大きな原動力になると考えています。私が頭取に就任した際の役職員に向けた所信表明では、行員にとって「信頼できる会社」、「安定した会社」、「働いてよかったと思える会社」を目指すという想いを伝え、就任以降、取り組みを進めています。私自身も“直接行員の声を聞きたい”、そして“直接行員に伝えたい”という想いから、2024年度より各エリアを訪問し、若手行員との座談会を開催しています。行員一人一人が銀行経営の中でどのような役割を担い、どのように企業価値向上に貢献しているかについて理解することで、経営の“自分事化”を進め、企業価値向上に向けて同じベクトルを目指す行員を一人でも多く増やしたいと考えています。創立130周年事業として実施予定の、行員への譲渡制限付株式交付もその一環となっています。

また、多様性が求められる社会の中で、価値共創を実現していくためには、性別や年齢などに関係なく、すべての行員が成長・活躍できる組織作りが大切です。

ダイバーシティ&インクルージョンの実現に向けて、制度や規則などのハード面の整備は当然のことですが、企業文化などのソフト面にも気を配り、従業員エンゲージメントの向上にも取り組んでいます。^{*6}

※4 戦略系グループ会社の取り組み □□P.33
※5 未来創造室座談会 □□P.49
※6 社外取締役 ダイバーシティ座談会 □□P.69

● 企業価値の向上

－まずは早期のPBR1倍達成へ－

企業価値の向上は、すべてのステークホルダーに対して果たさなければならない最大のコミットメントであると考えています。現状では、PBR1倍を下回っている状況であり、まずは早期の1倍達成に向けて、第7次中期経営計画を中心に、ロジックツリーに基づく各種戦略を進めています。資本効率を示すROEについては、2025年3月期は7.46%と、計画値を大幅に上回る結果となりましたが、こちらも未だ十分な水準とは考えておらず、中長期的な目標とする10%の早期達成を目指しています。また、持続性のある企業価値向上を目指す上では、政策金利の動向などの外部環境要因を除外した、当行グループ独自の強み・戦略による外部環境要因「+α」の成長ストーリーを明示することが大切であると考えています。2025年3月期の貸出金利の増加要因を見ると、残高要因が利回り要因を上回るなど、当行の強みとする“中小企業分野”での競争優位性が発揮されている結果と捉えていますが、今後も自助努力によるROE向上を目指してまいります。

また、PERについては、現在のROE水準と比較すると決して十分な水準であるとは考えておらず、株主還元の実施や戦略的IRの実施など、PER改善に向けた取り組みを進めています。機関投資家の方々との積極的なエンゲージメントにも注力しており、頂いたご意見や課題については、定期的に経営で議論し、企業価値向上に向けた取り組みを進めています。2024年11月に実施した株主還元方針の変更についても、機関投資家の方々とのエンゲージメントを通じて抽出した経営課題の一つであり、企業価値の最大化に向けた還元施策を検討する中で、大幅な還元方針の見直しを行いました。^{*7}

● 成長戦略

－中小企業分野への選択と集中－

エリア特性に応じた営業戦略の展開

当行は和歌山市内に本店を置き、2025年5月に創立130周年を迎えましたが、実は大阪エリアへの店舗展開も75年の歴史があり、現在の事業性貸出金残高に占める割合は、和歌山エリアが20%程度に対して、大阪エリアは55%と過半数以上を占めています。当然エリア毎にニーズや、マーケット状況は異なりますので、第7次中期経営計画では、各エリア毎の活動ウェイトイ

※7 株主還元の実施 □□P.42

メッセージを明確化し、地域のニーズにマッチした営業活動を展開しています。例えば大阪市内を中心とする大阪事業部では、マーケットでのシェアの拡大余地はまだまだ大きいと、事業性取引拡大への活動ウェイトを高めています。一方で、メインバンクシェア率が全国第2位の和歌山事業部では、地域の事業者への成長支援活動に注力し、サステナブルな地域社会の構築に活動の重点を置いています。特性の異なる隣接する2つのエリアを地元とする地方銀行は全国でも珍しく、当行の強みの一つですが、地域特性に応じた活動を展開することで、お客さまとの価値共創を実現するとともに、活動する行員自身のやりがいやエンゲージメントの向上にもつながっています。

また、2018年4月に開始した第5次中期経営計画以降、7年間で大阪エリアの貸出金は約8,000億円増加し、増加率50%以上と大きな伸びとなっていますが、大阪府下における当行の貸出金シェアは依然3%程度となっており、更なる業容拡大の余地は十分にあります。2025年3月には、約5年ぶりに新たな事業性の取引拠点として大阪市内に九条支店をオープンしましたが、金利のある世界を迎える中で、規模拡大の足掛かりにしたいと考えています。今後中長期的な成長を目指す中では、営業エリアの拡大なども検討しながら、当行の強みが最大限に発揮される営業体制の構築を進めてまいります。

事業性分野における競争優位性

競合の激しい大阪エリアで、着実に規模の拡大を図ってきましたが、事業性分野における競争優位性や持続性についてご質問をいただくことが多くあります。事業性取引に関するノウハウを定量的にお示しすることは、なかなか難しい部分もありますが、一つは長い歴史の中で培われた本業支援ノウハウであると考えています。バブル崩壊以降、当行は多くの不良債権を抱えたこともあり、本業支援や再生支援に注力してきた歴史があります。現在も、本業支援を専門とする本部部署である「ソリューション戦略部」には約70名が在籍し、分野ごとに専門知識を有する行員が各営業店と連携しながら、日々お客さまへの本業支援活動を展開しています。

融資部にも経営サポート室を設置し約30名が在籍していますが、同室では財務面・本業面の両面でお客さまのサポートを行っています。また、グループ会社にある、紀陽情報システムも本業支援という面では、他行との競争優位性を発揮する大きな強みとなっています。約270名のIT人材を抱えており、銀行業高度化等会社の認可も取得していますので、IT人材の派遣や、お客

さまからのシステム開発を直接受注するなど、銀行の枠をこえた業務をおこなっています。

そして、当行グループの戦略におけるもう一つの特徴が、事業性取引における「メイン取引化の推進」です。実効性のある本業支援活動を行うためには、お客さまの経営そのものに入り込む必要があり、メイン取引金融機関となっていく必要があります。メイン取引化を推進する上では、適切な資金供給に向けた審査ノウハウや、実効性のある本業支援活動、そして何よりお客さまとの強固なリレーションシップの構築が重要です。当行では、第5次中期経営計画以降、コアカスタマー戦略^{※8}を展開しており、当行の経営資源を優先配賦する層を明確化することで、コアカスタマーとのリレーションを強化し、高付加価値型の営業によるメイン取引化の推進を図り、他行との差別化を進めてきました。本店所在地以外でのメイン取引化の推進は、他行ではなかなか例のない取り組みではありますが、長期ビジョンであるお客さまとの価値共創に直結する活動であるほか、当行の安定した経営基盤の構築にも大きく貢献しています。大阪エリアでは、事業性取引における規模拡大に向けた経営資本の投下を、和歌山エリアでは、地域経済の持続性向上に向けた経営資本の投下を行い、「安定性と成長性」の両輪を意識しながら、企業価値の向上に取り組んでまいります。



※8 中小企業分野における取り組み □□P.31

◎ サステナビリティ経営 ー地域社会の持続性向上を目指してー

次なる成長ステージを迎える中で、地域社会、そして当行グループの持続性向上に向けたサステナビリティ経営の高度化は、非常に重要な取り組みであり、第7次中期経営計画でも、サステナビリティ戦略を大きな柱の一つとしています。2023年に当行グループの「サステナビリティ基本方針」を策定しましたが、同時に地域社会が抱える課題についても検討し、5つのマテリアリティ（重要課題）としてリスクと機会の特定を行い、解決に向けた取り組みを進めています。^{※9} スタートアップ支援拠点「Key Site」の開設も人口減少というリスクへのアプローチになりますが、その他、気候変動への対応も我々地域金融機関にとっては重要な課題であると認識しています。特に、和歌山県は過去重厚長大型産業が主流であったこともあり、GHG排出量は近畿2府4県で最も多い水準となっています。当行グループのCO₂排出量は、2030年度の目標であった70%削減（2013年度比）を2024年度に前倒しで達成しましたが、更なる削減を進めるとともに、地域金融機関として地域全体の排出量の削減に取り組むことが責務であると感じています。政府が掲げる2050年のネットゼロの実現に向け、当行グループでは、お客さまへの脱炭素コンサルティングの提供や、サステナブルファイナンスの取り扱いなど、様々なメニューを取り揃え、2024年7月には、和歌山市との「和歌山市における脱炭素経営の支援に関する連携協定」も締結しました。足元では、大手製鉄所の一部廃炉や大手石油精製所の閉鎖など、地域産業も大きな転換期を迎えていますので、地域とともに脱炭素に向けた取り組みを進めてまいります。

そして、当行グループでは、2025年6月にTNFD提言にも賛同し、まずは地元地域の自然資本への依存と影響の分析に着手し始めました。特に和歌山エリアは、熊野古道や高野山、南紀白浜など豊かな自然資本を有しており、観光産業への結びつきも深いことから、今後さらに自然資本への理解を深め、サステナブルな地域社会の構築に活かしていきたいと考えています。また、社会分野では、人権課題への対応も重要性を増しています。企業活動における人権尊重は、ESGの観点からも重要な取り組みであり、当行グループでは、2024年5月に「紀陽フィナンシャルグループ人権方針」を策定しました。今後も、持続可能な地域社会の実現に向け、当行グループの役職員をはじめ、ステークホルダーの方々とともに、人権尊重への取り組みを進めていきます。

※9 マテリアリティ(重要課題) □□P.23



◎ ステークホルダーの皆さまへ

2025年5月、お陰様で無事創立130周年を迎えられたことに、改めて感謝申し上げます。バブル崩壊前から、そしてバブル崩壊後も継続して支えていただいた、お客さま、株主さま、また、当時の当行グループを支えていただいた我々の先輩行員にも改めて感謝申し上げますとともに、当行グループの経営基盤についても、やっと地域社会への恩返しができる水準まで成長することができました。創立130周年記念事業の一環として本店建替についてもリリースしましたが、これからの10年は次世代に繋がる成長ステージとなります。当行グループの強みである、中小企業分野における競争優位性に磨きをかけながら、企業価値の向上を図るとともに、今後は企業価値の持続性にも重点を置き、サステナビリティ戦略を進めることで、地域社会とともに成長し続ける“紀陽フィナンシャルグループ”を目指します。

今後もステークホルダーの皆さま方とのコミュニケーションを通じて、地域課題の解決や社会価値の創出に取り組み、地域金融機関としての存在意義を発揮することで、長期ビジョンの達成、企業価値の向上を図ってまいります。当行グループの更なる成長に向けて、引き続き皆さま方からの温かいご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

財務担当役員メッセージ

当行の最大の資本である人的資本の価値を最大化し、当行の強みである「中小企業取引」を起点としたビジネスモデルへの変革を進めていくことで、和歌山・大阪と環境の異なるそれぞれのマーケットのポテンシャルを引き出し、企業価値の向上とステークホルダーの皆さまへの還元強化を図ってまいります。

取締役専務執行役員 **丸岡 範夫**

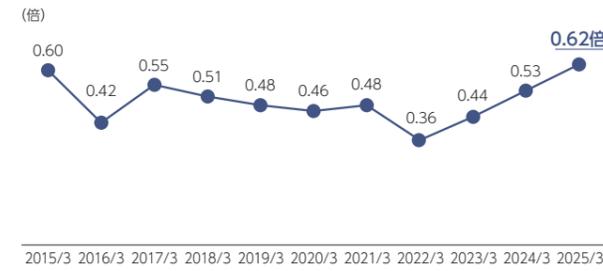


ロジックツリーに基づくPBR向上へ向けた取り組み

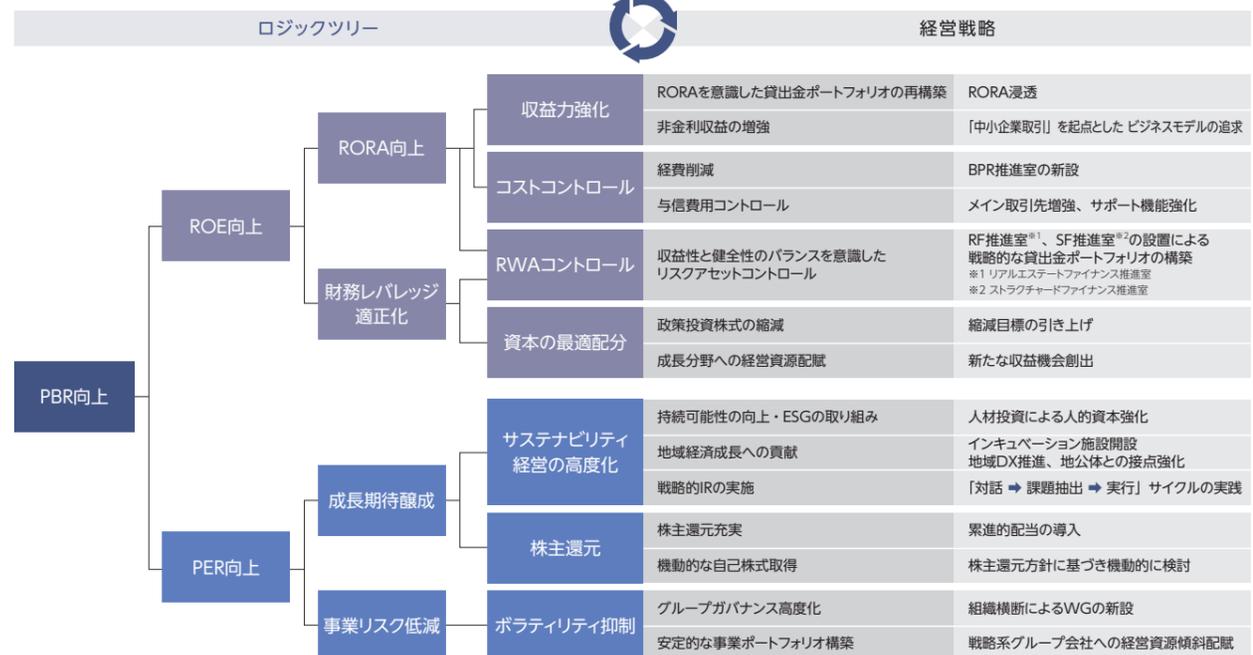
企業価値の向上に向け、当行は中長期的に目指す経営指標としてPBR1倍以上を掲げており、ロジックツリーに基づいた経営戦略、および施策を展開しています。各戦略の有機的な連動が、結果的にPBRの向上に結びつくことを意識しながら諸施策の意思決定を行っています。特に「金利のある世界」に突入したことで経営環境が従前と大きく変化したため、過去の認識を改め、大きく価値観を変えなければならぬ分野と、根本的な価値を変えずにより深化させていかなければならぬ分野がより明確化されたと認識しています。2025年3月末時点のPBRは0.62倍と依然1倍を下回っている水準であり、まずは早期の1倍達成を目指しています。資本コストについては、CAPM（資本資産価格モデル）で6-7%程度と考えており、リスクフリーレートの変化を受け、資本コストも上昇傾向にあると認識しています。今後も環境

変化に対してフレキシブルに対応しながら各施策を展開することで、ロジックツリーと経営戦略の連動性を高め、企業価値の向上に努めてまいります。

● PBRの推移



● PBRロジックツリー



ROE向上に向けた取り組み

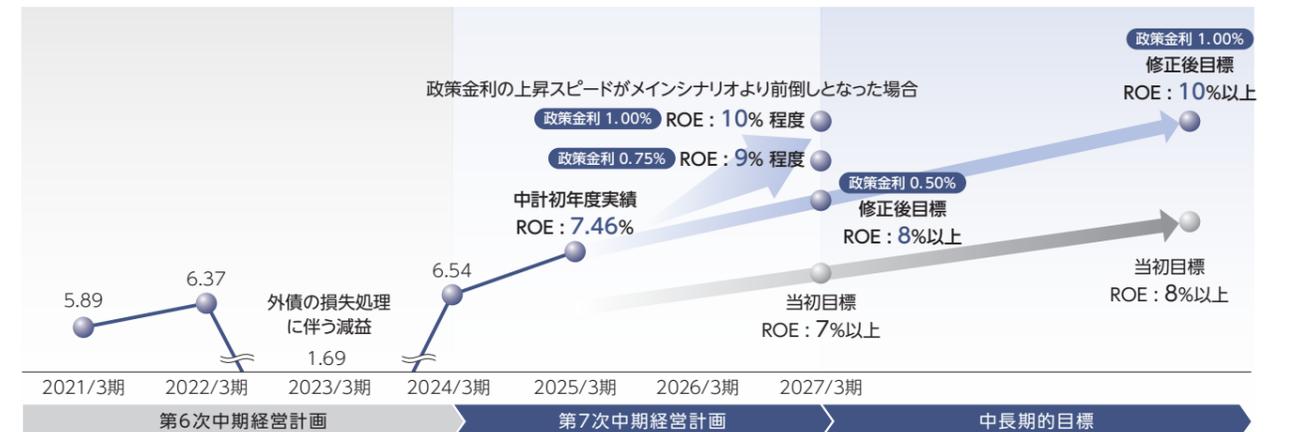
PBRを向上させる上で、業績がストレートに反映するROEの向上が重要であると認識しており、中長期的に目指す経営指標、および中期経営計画の経営指標にそれぞれROEを採用しています。昨年度は中小企業取引を起点としたビジネスモデルの浸透により事業性貸出金を中心に貸出金残高が計画以上に増加したことに加え、政策金利が2度引き上げられたこともあり、本業の業績が順調に推移しました。その結果、ROEについては7.46%となり、中期経営計画初年度で計画最終年度計の目標としていた7%以上を達成したため、計画最終年度の目標値を7%以上から8%以上へと引き上げました。加えて中長期的に目指すROEについても、8%以上から10%以上へと引き上げを行っています。

中長期的なROE目標の達成に向けては、収益性を示す指標であるRORAの向上が不可欠であり、アセットごとのRORAやエリア別のRORA等、それぞれの特性と経営戦略をリンクさせながら主要セグメントのアセットの拡大、およびRORAの改善等、トータルコントロールを意識しています。アセット別のRORAについては、まず当行のコア事業である事業性貸出分野におけるアセットの拡大とRORAの改善が重要テ

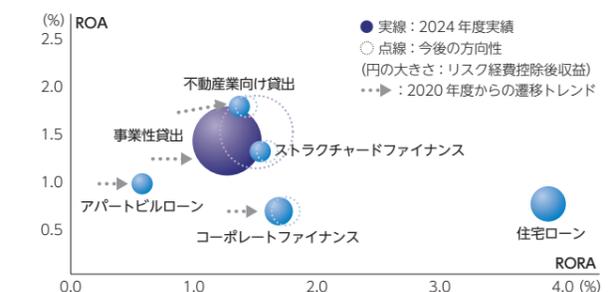
マと捉えています。地域金融機関として、地域経済の成長といった観点からも一定のリスクテイクを行うことが必要であるとも考えており、収益性と中長期的な成長のバランスを考慮しながら判断し、アセットの拡大とともに、RORAの改善にも取り組んでまいります。事業性貸出分野以外の、コーポレートファイナンス、ストラクチャードファイナンス、リアルエステートファイナンス分野については戦略的な観点のもと、RORAを重視した取り組みを行っています。エリア別RORAについては、和歌山エリアでは地域企業向けの本業支援活動の強化による非金利収益の増強に取り組むことでRORAの改善を図りつつ、地域経済の成長に資する活動を展開しています。一方で、大阪エリア、特に大阪市以北については当行のシェアは依然低く預金・貸出金ともにシェア拡大の余地は大きいと認識しており、積極的に経営資源を投下しながら事業規模の拡大とRORA向上を両立させる取り組みを進めています。

RORAについては、行内での理解も重要であると認識しており、個社別RORAデータの営業店への還元や、一部店舗では目安とするRORA水準を設定するなど、今後も組織全体へのRORA浸透を進めてまいります。

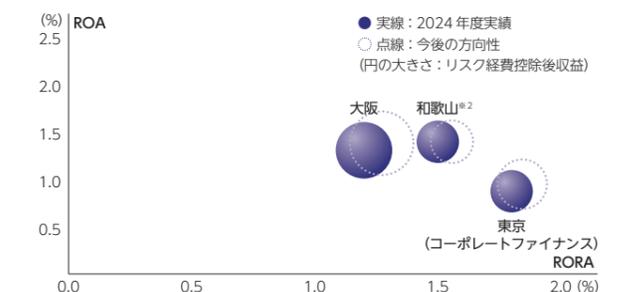
● ROE目標の修正



● 主要アセット別 RORA



● 事業性貸出エリア別 RORA^{※1}



※1 事業性貸出・ストラクチャードファイナンス・不動産業向け貸出・コーポレートファイナンスの合計
※2 奈良県は和歌山県に含む

今後の成長戦略について

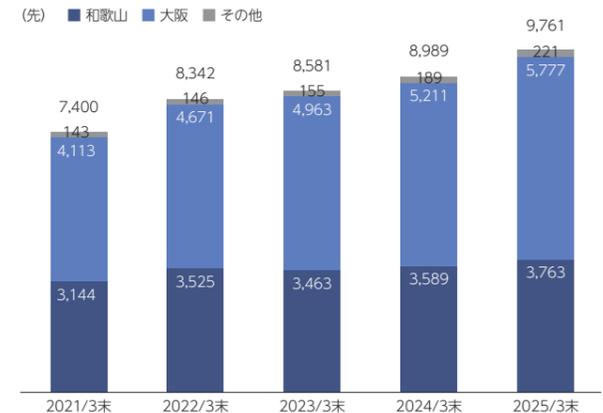
当行の特徴は和歌山、大阪という特性の異なる2つのマーケットで事業を展開し、それぞれのエリアのニーズに応じた営業戦略を策定・実行している点にあり、強みである中小企業分野における競争力を最大限に発揮できる体制構築を進めています。第7次中期経営計画ではエリア特性に応じた営業活動のウェイトイメージを設けており、特に大阪エリアでは、事業性取引に注力した貸出金の増強に努めています。

大阪市内を中心に経営資源を集中投下することで、大阪エリアの貸出金は順調に増加していますが、依然シェア拡大の余地は大きく、引き続き経営資源を投下していくことで更なる成長を見込んでいます。

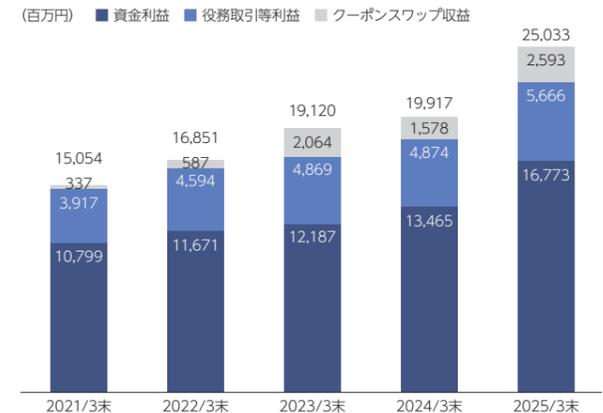
また、第7次中期経営計画では、「中小企業取引を起点としたビジネスモデルの追求」をテーマに掲げ、当行との融資取引の有無にかかわらず、当行営業エリア内の事業者、および地域の

成長・発展に寄与することを目的に、今後も中小企業分野への更なる経営資源の投下を進めていく方針としています。その方針の中心となるのが、2018年4月に導入したコアカスタマー戦略です。コアカスタマー戦略とは取引残高のボリューム基準とOHRの収益基準の2軸で取引先を4領域にセグメント化し、セグメントに応じて当行の経営資源を配賦し、お客さまとの価値共創・当行収益の最大化を目指す戦略であります。その領域のひとつであるコアカスタマー層は収益貢献度が非常に高いとの分析結果が示されており、経営資源を優先的に配賦する対象と設定しています。コアカスタマー戦略の導入後、継続的にコアカスタマー層に経営資源を積極投下した結果、コアカスタマー先数、およびそのセグメント収益も堅調に増加しています。今後もコアカスタマー先数と個別の採算性の向上にこだわった営業戦略を展開し、「金利のある世界」においてより一層の収益の向上を目指してまいります。

● コアカスタマー先数



● コアカスタマー先の収益推移



2025年3月期決算振り返りと2026年3月期業績見込み（単体）

2025年3月期は第7次中期経営計画初年度でありましたが、当行が重要な指標と位置付けている「顧客向けサービス業務利益」が過去最高の169億円を計上するなど本業の収益が順調に推移しました。その結果、連結の「親会社株主に帰属する当期純利益」は当初業績予想を31億円上回る176億円となり、第7次中期経営計画を順調にスタートさせることができました。こちらについては、貸出金残高が大阪エリアの事業性貸出を中心に増加し前年比8.2%増加となる3,177億円増加したことや、計画策定時に織り込んでいなかった金利環境の変化により貸出金の利回りが上昇し、資金利益が前期比96億円増加の507億円となったことが主な要因となっています。加えて、役務取引等利益についても事業性取引関連手数料が増加したことにより過去最高となる95億円を計上するなど、本業での収益力が着実に強化されているものと評価しています。

与信コストについては、引当方法の見直しに伴う貸倒引当金戻入益等を計上した結果、1億円の戻入計上となりました。与信コストは一般的に業績へのボラティリティが大きい項目となりますが、当行の強みである中小企業分野における審査ノウハウやお客さまへのサポート体制、またバブル崩壊後の実体験に基づく大口与信先の抑制を目的とした個別与信残高管理の徹底が与信コストにおけるボラティリティの抑制にも寄与していると考えており、株主資本コストを抑制しつつ、ROEを高めていきたいと考えています（P31 中小企業分野における取り組み）。また、市場部門については、国内金利の上昇を受け保有する国内円貨債券の評価損が拡大していますが、2025年3月期には、貸倒引当金戻入益等、本業のトップラインに基づく収益以外で計上した一時的な益金を活用しながら低利回り債券を中心に一部売却し、ポートフォリオの見直しを行いました。評価損の大半は国内円貨債券で

あるため、基本的には満期まで保有する方針ではありますが、金利情勢を見ながらしっかりとリスクコントロールを行い、本業以外での一時的な益金が発生した場合には、ポートフォリオの見直しを検討する等、資本効率も意識しながら対応してまいります。

2026年3月期の業績予想については、政策金利が現状の0.5%で推移することを前提としていますが、貸出金利回りの上昇に加え、貸出金の増強による貸出金利息の増加、および役務取引等収益の増加を見込んでいます。一方で預金利息について

も増加する見通しであることに加え、人材への投資や物価上昇等の影響を勘案し、経費面についても16億円の増加を見込んでいます。また、創立130周年記念事業の一環として本店の建替を予定しており、旧本店の除却や取り壊し費用の引当、本部署の引越し費用など、一時的な費用を計上した予想としています。

これらを踏まえ、単体の当期純利益は前期比10億円の増加となる168億円を見込んでいます。

● 2025年3月期決算及び2026年3月期業績予想

単体 (単位：億円)	2024/3期	2025/3期	前期比	2026/3期業績予想
業務粗利益	428	501	73	609
資金利益	411	507	96	519
うち貸出金利息	364	427	62	536
役務取引等利益	88	95	6	100
経費 (△)	319	335	16	351
実質業務純益 (一般貸倒引当金繰入前)	109	165	56	258
うちコア業務純益 (除く投資信託解約損益)	189	253	63	262
臨時損益	74	43	△30	10
経常利益	183	208	25	263
当期純利益	139	158	18	168
与信コスト総額 (△)	△23	△1	21	30
顧客向けサービス業務利益	146	169	23	202

連結 (単位：億円)	2024/3期	2025/3期	前期比	2026/3期業績予想
連結粗利益	468	545	77	664
経常利益	201	233	31	292
親会社株主に帰属する当期純利益	150	176	25	185

第7次中期経営計画の進捗状況と目指す経営指標の見直し

2024年4月からスタートしている第7次中期経営計画については、2024年7月に、お客さまにご負担をおかけすることなくお客さまの担当店舗を最寄り店舗に移管する「管理移管」という手法により営業体制の最適化を実施し、営業担当者が車等の移動で費やしていた年間約9,400時間の移動時間を、お客さまとのコミュニケーションの時間や本業支援活動を行う時間等に転換することができました。加えて大阪市中心部へ人員の再配置を実施したこともあり、大阪エリアにおけるお客さまからの融資案件の相談件数は増加し、相談金額については約9,500億円と前年に比べ約25%の増加となりました。当行が注力するコアカスタマー先数とその収益額の大幅な増加を実現し、貸出金利息の増加内訳についても残高要因が利回り要因を上回る結果となっています。

このように本業が順調に推移するなかで、「顧客向けサービス業務利益」は既に第7次中期経営計画最終年度の目標を上回っている状況でもあり、計画最終年度の目標としている4つの指標のうち、連結ROE・親会社株主に帰属する当期純利益・顧客向けサービス業務利益の3項目を以下の通り見直すこととしました。政策金利の上昇を受けた貸出金利息の増加に加え、自助努力が反映される役務取引等利益なども過去最高となる実績を計上するなど、業績が想定以上に順調であることが目標見直しの主な要因と言えます。

● 中計 KPI 見直し (政策金利シナリオ：0.5%)

目指す経営指標	当初計画 (修正前)	修正後	当初計画比	2025/3期実績
ROE (連結)	7.0%以上	8.0%以上	+1.0%	7.46%
当期純利益 (連結)	180億円以上	210億円以上	+30億円	176億円
顧客向けサービス業務利益 (単体)	150億円以上	220億円以上	+70億円	169億円
自己資本比率 (連結)	10-11%程度	(変更なし)	-	12.0%
政策投資株式の縮減額 (計画期間中、時価ベース)	40億円	100億円	+60億円	77億円

サステナビリティ戦略（サステナビリティKPI修正）

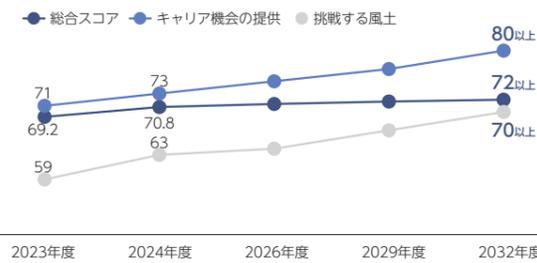
第7次中期経営計画における経営指標の見直しに伴い、サステナビリティKPIについても一部見直しを実施しました。本業付加価値の増加に伴い、行員の処遇改善や成長機会の提供など様々な取り組みを通じ、人的資本への投資を加速させることで人的資本経営の更なる高度化を目指してまいります。特に当行の独自指標である「本業支援人的資本ROI」^(※)は、人的資本投資の成果や人的資本の成長度合いを示す、一つの重要な指標として考えています。2025年3月期の本業支援人的資本ROIは0.93倍と前期比+0.09ポイントの上昇となりましたが、引き続き積極的な人的資本投資を行い、人的資本の最大化による本業収益の向上に取り組んでまいります。

また、行員のエンゲージメントスコアも上昇傾向にあります。行員のエンゲージメントは業績への影響が大きいものと捉えており、こちらも更なる向上に向けて各種施策を進めてまいります。

(※) 本業支援人的資本ROI=顧客向けサービス業務利益÷人件費

● エンゲージメントスコア

2024年度 ベンチマーク比	総合スコア	キャリア機会の 提供	挑戦する風土
当行	70.8	73	63
金融業界×同規模	68.8	74	64
全業界×全企業規模	72.0	79	70



成長分野への投資

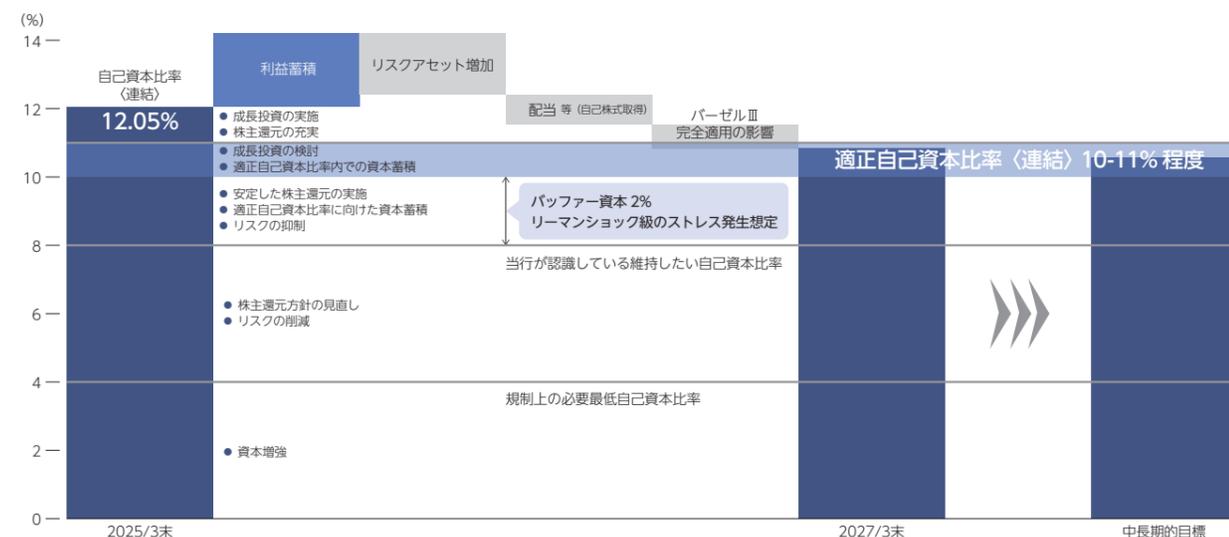
成長分野への投資については、2023、2024年度に引き続き2025年度もベースアップや人材育成に資する投資を実施するなど、当行グループの最大の資本である人的資本への投資を積極的に行っています。また、今年度中に2本の新規ファンドの設立を予定する他、業務効率化による生産性向上を目的としたシステム投資等、将来の成長分野に振り向ける経営資源の最大化を目指した取り組みも進めています。

新規事業の検討については、2024年4月に経営企画部内に新事業領域の企画・遂行を行う「未来創造室」を設置しており、行内兼業による新規事業の検討や行内起業プロジェクトなど、

新たな取り組みを実施しています。年齢・役職を問わず幅広い行員からの参加、応募の中から複数案件の事業化を検討しており、徐々にではありますがイノベーションにつながる組織風土が芽生えつつあると感じています。

また、グループ戦略については、戦略系グループ会社への経営資源の傾斜配賦と連携強化を進めることで、関連会社の連結決算における収益寄与額は着実に増加しています。今後もグループとしての一体感を醸成し、相互連携による課題解決力の向上を目指してまいります。

● キャピタルアロケーションイメージ



資本政策

資本政策については、株主還元の充実・成長への投資・健全な財務体質のバランスを意識しながら実施する方針としています。2024年11月には株主還元方針を大幅に変更し、配当性向40%を目安とし、利益の成長とともに累進的な配当を行う方針としました。その結果、昨年度は1株当たりの年間配当金を2023年度の50円から110円へ増配し、今年度も1株当たり116円の配当を予定しており、自己株式取得については機動的に実施しながら、今後も株主還元の充実に努めてまいります。

政策投資株式については、地域金融機関として「経営戦略

● 株主還元



上の必要性」等の保有意義を検証しながら、その意義が認められない場合には取引先企業との対話を行い、縮減を進めていく方針としています。第7次中期経営計画中に「時価ベースで累計40億円程度（10%相当）」の縮減、連結純資産の20%以下の水準を目指す計画としていましたが、昨年度1年間で時価ベース77億円（簿価ベース13億円）の縮減を実現し、その比率についても17.8%となり、初年度で計画数値を達成しました。これに伴い、中計期間中の縮減目標を100億円に変更し、引き続き連結純資産の20%以内の水準を維持していく方針としています。

● 政策投資株式縮減方針の見直し



ステークホルダーとの対話

株主の皆さまをはじめとするステークホルダーの方々には、我々の経営戦略、および将来の展望をご理解いただくためには、積極的な情報開示とコミュニケーションの充実が重要であると認識しており、質の高いコミュニケーションを重ねる中で新たな価値が共創されていくものと認識しています。

ステークホルダーの皆さまとの対話は企業価値向上に向けた気付きを得る大変貴重な機会であり、今後も皆さまとの深度あるコミュニケーションを通じて企業価値向上に向けた取り組みを充実してまいりますので、皆さまの一層のご理解とご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



紀陽銀行の歩み 地域とともに 130th Anniversary

地域の皆さまとともに、130年の歴史を歩んでまいりました。

紀陽銀行は、1895年の創立以来、和歌山県および大阪府を主要エリアとして「地域とともに」130年の歴史を歩んでまいりました。

バブル経済崩壊後には厳しい時代もありましたが、地域の皆さまの温かいご支援のもと、経営戦略・営業体制の大幅な見直しなどダイナミックに変革を繰り返すことで成長し、強固な経営基盤づくりを進めてまいりました。

130年の歴史の中で培った経験とノウハウを活かし、地域経済の発展に尽力するとともに、地域の皆さまに対する「感謝」を忘れることなく、サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。



1890 - 1940

1950

1960

1970

1980

1990

2000

2010

2020

1984.3
貸出金残高 1兆円達成

1980.3
預金残高 1兆円達成

2008.3
預金残高 3兆円達成

2020.3
貸出金残高 3兆円達成

2021.3
預金残高 4兆円達成

2025.3
貸出金残高 4兆円達成

貸出金 預金 (億円)

1895	1900	2000	2010	2020	更なる「飛躍」へ向けた挑戦
<p>1895 株式会社紀陽貯蓄銀行設立</p> <p>1922 普通銀行に転換 商号を「株式会社紀陽銀行」に改称</p> <p>1948 県外店舗第一号として五条支店開設</p> <p>1950 大阪府下第一号店舗として深日支店開設</p> <p>1973 東京・大阪両証券取引所第二部に上場</p> <p>1975 東京・大阪両証券取引所第一部に昇格</p> <p>1985 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 P33</p> <p>1991 シンボルマークの使用を開始</p> <p>1991 バブル崩壊</p> <p>1992 「紀陽ピクシス」(現 本業支援推進室) 設置</p>	<p>1995 5月 創立100周年 8月 財団法人紀陽文化財団設立</p> <p>1995 阪神・淡路大震災</p> <p>1996 紀陽リース株式会社設立 P34</p> <p>1996 日本版金融ビッグバン構想</p> <p>1997 風説の流布による預金の流出</p> <p>1999 和歌山県商工信用組合の事業譲受</p> <p>2005 ペイオフ完全実施</p> <p>2006 株式会社紀陽ホールディングス設立 株式会社和歌山銀行と合併 公的資金315億円導入</p> <p>2008 和歌山県に本店を置く唯一の地方銀行に</p> <p>2008 リーマンショック</p> <p>2011 東日本大震災</p>	<p>2012 紀陽堺ビルに大阪本部設置</p> <p>2013 公的資金完済 株式会社紀陽ホールディングスと合併</p> <p>2015 紀陽大阪ビルに融資部大阪分室を設置</p> <p>2016 マイナス金利政策開始</p> <p>2017 監査等委員会設置会社へ移行</p> <p>2020 新型コロナウイルス感染拡大</p> <p>2021 紀陽情報システム株式会社銀行業高度化等会社認可取得 紀陽キャピタルマネジメント株式会社設立 P34</p> <p>2022 東京証券取引所プライム市場へ移行 勘定系システムを「BankVision on Azure」 (パブリッククラウド) に移行 長期ビジョン策定</p> <p>2024 マイナス金利政策解除</p>	<p>2024 4月 第7次中期経営計画スタート P27 11月 株主還元方針の変更 P42</p> <p>2025 2月 東貝塚コミュニティプラザが当初の ZEB認証取得 3月 大阪市内に5年ぶりの出店・九条支店オープン 和歌山県発のスタートアップ支援拠点 「Key Site」オープン P35 5月 創立130周年 P52 第7次中期経営計画経営指標上方修正 P27 本店建替着手 P52</p>	<p>提供：株式会社竹中工務店</p>	

事業基盤

安定性と成長性を兼ね備えた2つの経営基盤

外部環境

和歌山県



特徴

- リゾート地の白浜や世界遺産に登録されている高野山・熊野エリアなど観光資源・自然資源が豊富

県内総生産
3.7兆円
全国38位

人口
88万人
全国40位

事業所数
4.5万事業所
全国38位



マーケット

- 本州最南端に位置し、温暖な気候から果物が豊かに実る地域
- 国内民間初のロケット発射場「スペースポート紀伊」が誕生

生産量
全国**1**位
みかん・うめ・柿

スペースポート
経済効果
670億円
10年間

世界遺産
1か所
高野山・熊野古道

※総務省、和歌山県の統計資料等により当行調査

特徴・強み

事業性メインバンクシェア（全国ランキング）

- 和歌山県でのメインバンクシェアは全国2位の水準

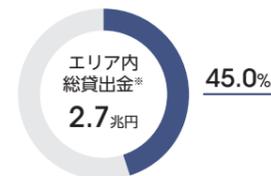
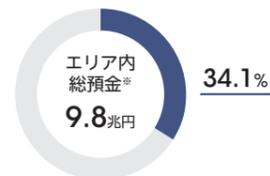
順位	県	メインバンク	シェア
1	長崎県	十八親和銀行	84%
2	和歌山県	紀陽銀行	63%
3	島根県	山陰合同銀行	62%
4	奈良県	南都銀行	60%
5	宮崎県	宮崎銀行	60%

県内メインバンク先数 **7,785**社

※ 出所：帝国データバンク「メインバンク調査2024年」より

和歌山県内金融機関に占める当行シェア

- 預金シェア、貸出金シェアともにトップを誇る



※ 出所：金融ジャーナル増刊号「金融マップ」2025年度版より

店舗ネットワーク

- 和歌山エリアでは幅広い店舗網に加え、2021年に和歌山営業本部を新設し、質の高い営業体制を構築
- 大阪エリアでは事業性取引拠点を中心に展開し、中小企業向け取引を強化

大阪府

店舗数 **42**店舗
営業拠点数 **37**拠点
事業性取引拠点数 **22**拠点

和歌山県

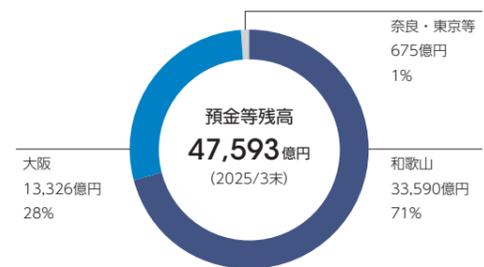
店舗数 **68**店舗
営業拠点数 **39**拠点
事業性取引拠点数 **11**拠点

Key Site □□P.35

和歌山県発のスタートアップ支援拠点を開設

預金等 地域別構成

- 和歌山での歴史は130年にのぼり、預金等残高の7割超を和歌山エリアが占める



役員・従業員 地域別構成 (単位：人)

- 役員・従業員の地域別構成は、和歌山と大阪で同水準となっており、人的基盤についても両エリアを地元とする

※ 出向者、嘱託行員、パート除く

本部機能の戦略的配置

- エリア特性に応じた本部を大阪に配置し、融資審査や本業支援の提案スピード力を強化

- 大阪市
- 堺市

紀陽大阪ビル

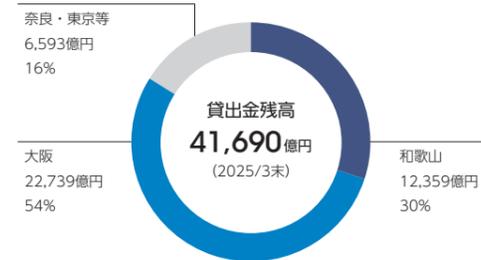
- 融資部大阪分室
- 法人新規開拓室
- リアルエステートファイナンス推進室
- KIS 紀陽情報システム株式会社**

紀陽堺ビル

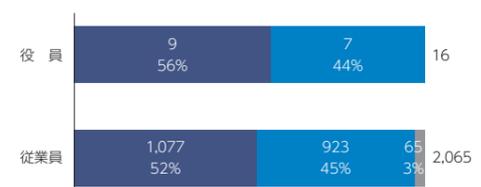
- ソリューション戦略部
- 紀陽リース**
- Kiyo Capital Management**

貸出金 地域別構成

- 大阪への出店は75年前から開始しており、貸出金残高の5割超を大阪エリアが占める



役員・従業員 地域別構成 (2025/3末時点)



大阪府



特徴

- 事業所数、総生産が全国2位の日本有数の経済圏
- 経済規模は和歌山県の約10倍

府内総生産
41兆円
全国2位

人口
876万人
全国3位

事業所数
38.4万事業所
全国2位



マーケット

- 2030年開業予定の統合型リゾートやインバウンド需要の回復により、今後も成長が期待されるマーケット

インバウンド
1,463万人
全国2位

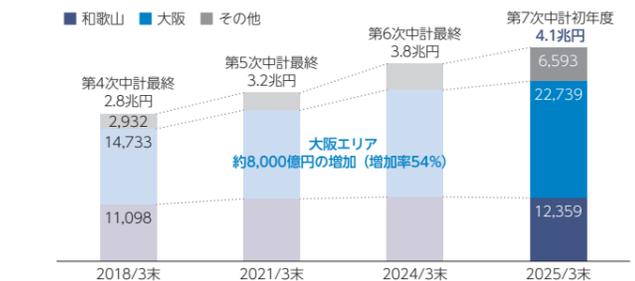
統合型リゾート
経済効果
1兆円/年
2030年

うめきた2期開発
総事業費
6千億円
2027年

※総務省、大阪府の統計資料等により当行調査

地域別貸出金残高推移

- 大阪エリアで着実な成長を実現



大阪府内金融機関に占める当行シェア

- 更なるシェア拡大の余地は大きい



※ 出所：金融ジャーナル増刊号「金融マップ」2025年度版より

外部環境

特徴・強み

マネジメントメッセージ

価値創造ストーリー

経営戦略

人的資本経営

ステークホルダーとの価値共創

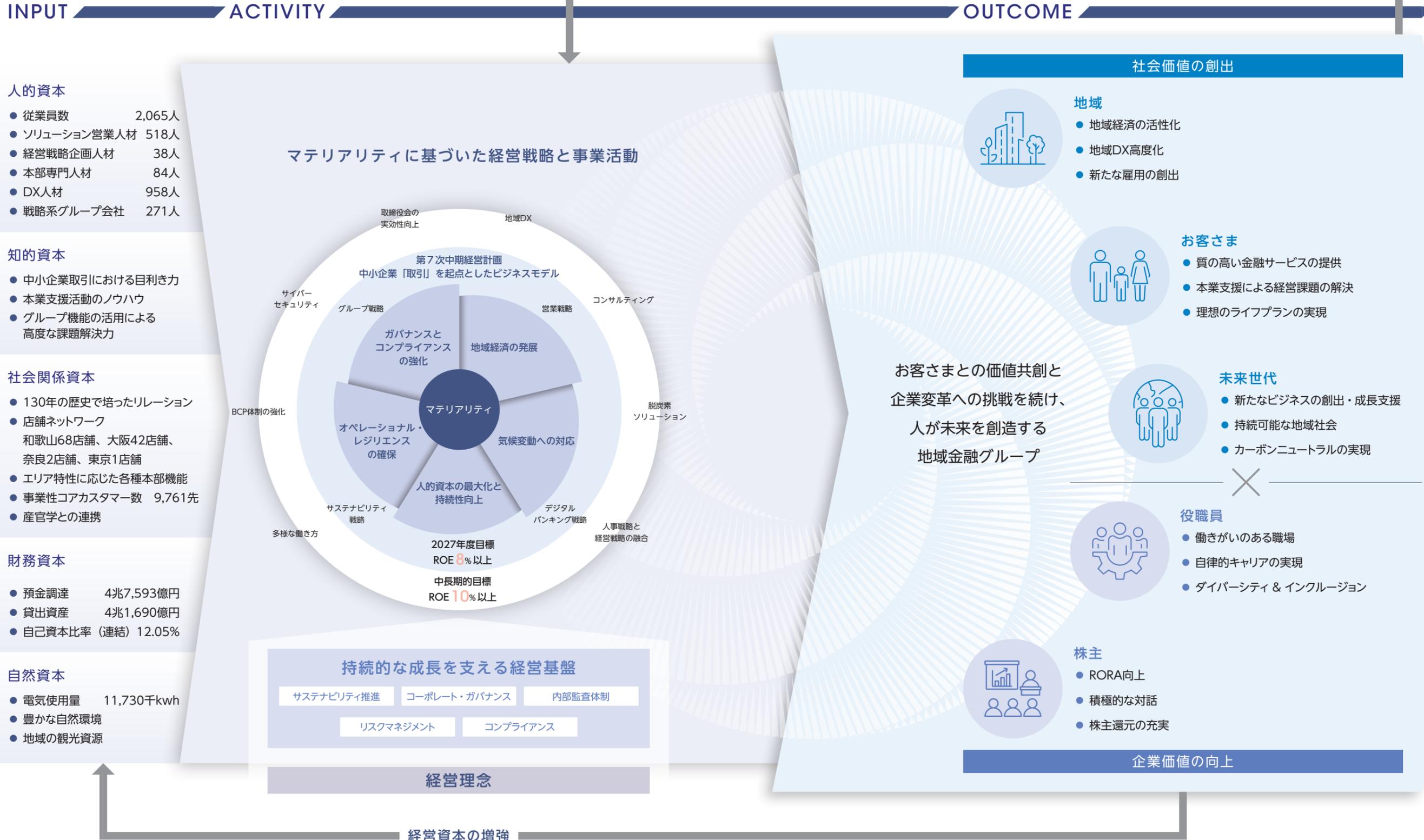
環境への取り組み

コーポレート・ガバナンス

財務・企業情報

価値創造プロセス

当行は経営理念「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」のもと、130年の歴史を通じて培ってきた経営資本を最大限に活かし、事業活動による創出価値の最大化を通じて「お客さまとの価値共創と企業変革への挑戦を続け、人が未来を創造する地域金融グループ」をめざします。



マネジメントメッセージ
価値創造ストーリー
経営戦略
人的資本経営
ステークホルダーとの価値共創
環境への取り組み
コーポレート・ガバナンス
財務・企業情報

サステナビリティ経営

サステナブルな地域社会実現への貢献には、当行が持続可能な環境・社会・企業統治（ESG）の実現を含めたサステナビリティ経営を高度化する必要があります。

当行はコーポレート・サステナビリティを意識した経営の高度化と、グループの中長期的な企業価値向上のため、「サステナビリティ委員会」「サステナビリティ推進室」を設置しております。

サステナビリティ推進体制



責任ある投融資に向けた取組方針

基本方針

投融資の取り組みにあたっては、ESG（環境・社会・ガバナンス）の視点に配慮し、社会の持続的な発展、社会的課題の解決に努める必要がある。そのため、環境・社会問題に真摯に向き合っている取引先に対しては、地域金融機関として適切な知見の提供や積極的な支援をおこなう。

一方で、環境、社会に対してリスク、負の影響を与える投融資については慎重に判断し、その影響を低減・回避するよう努める。

積極的に支援する分野

環境や社会に与えるポジティブな影響が大きく、地域の持続的発展に寄与する、右記に示す取り組みに対して投融資取引をおこなう際には積極的に支援する。

- ① 森林資源や生物多様性の保全や環境負荷軽減に資する取り組み
- ② 再生可能エネルギー等の脱炭素社会への移行にかかる取り組み
- ③ 非財務情報の把握を前提とした顧客課題の解決に資する取り組み
- ④ 地域振興や地域の雇用創出・維持につながる取り組み

リスク・負の影響を低減する分野

環境や社会に与えるネガティブな影響が大きいと考えられる、下記に示す特定の業種、セクターに対して投融資取引をおこなう際には十分に留意する。

- ① 兵器
- ② 石炭火力発電
- ③ 森林伐採
- ④ パーム油農園開発

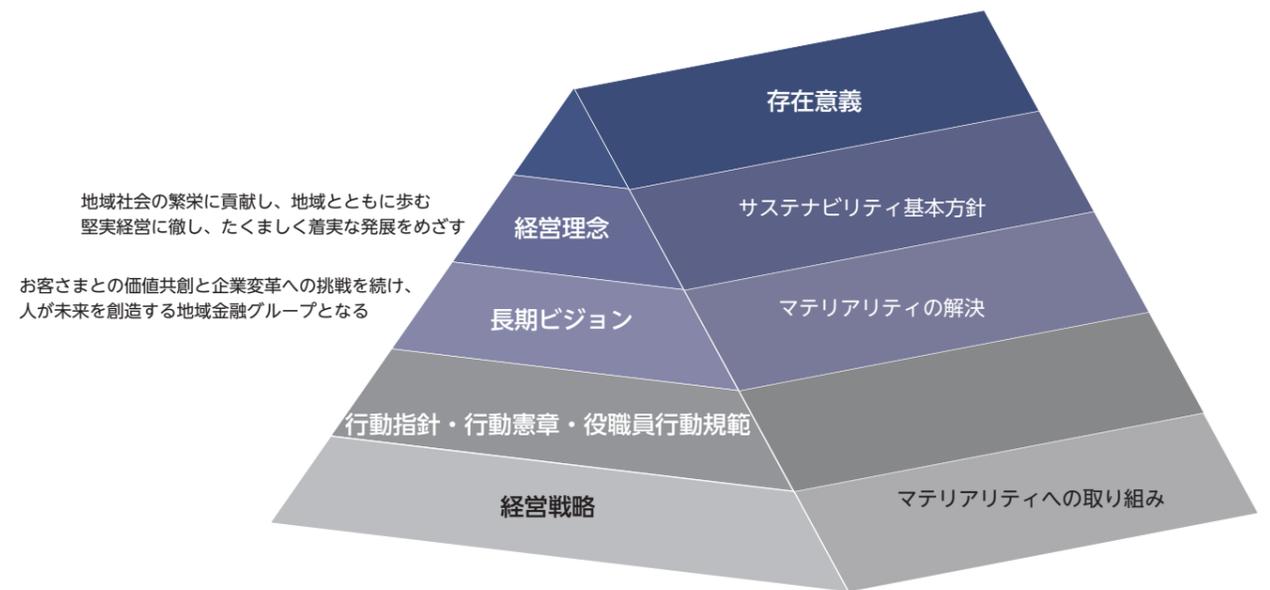
サステナビリティ基本方針

紀陽フィナンシャルグループは、経営理念である「地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む」を不変の使命であり存在意義と捉え、地域経済の成長と社会課題の解決の両立をめざし、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

社会および地域から取り組みが強く求められており、かつ当行グループの持続的な企業経営に重大な影響を及ぼすものをマテリアリティ（重要課題）と位置づけ、中長期的な視点から解決に向けた取り組みをおこなってまいります。

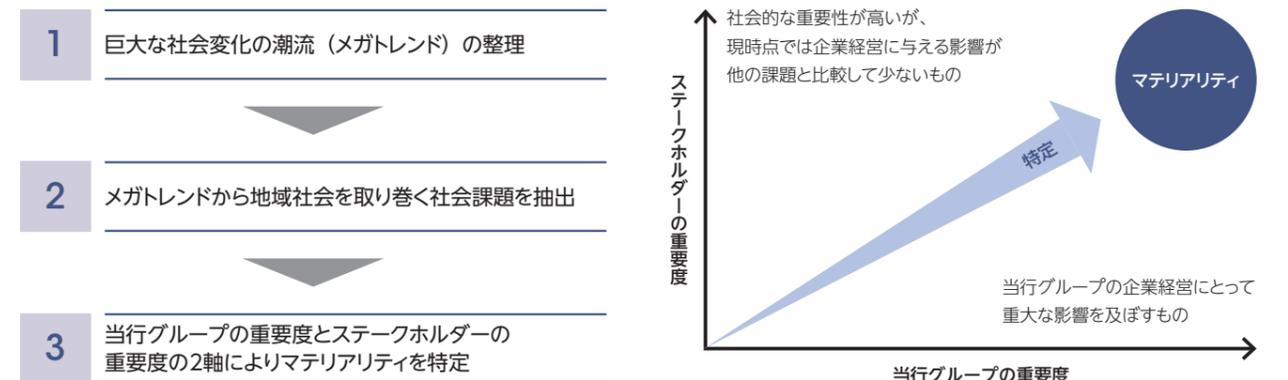
サステナビリティ基本方針（2023年6月策定）

経営理念である「地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む」の実現に向け、あらゆる企業活動において地域経済の成長と社会課題の解決に貢献します。ステークホルダー（地域社会・顧客・株主・従業員等）と当行グループ双方にとって重要な課題をマテリアリティ（重要課題）として設定し、中長期的な観点から経営と一体化した取り組みを推進します。



マテリアリティ（重要課題）の特定プロセス

重要な社会課題および地域の課題に対する当行グループの企業活動における役割を明確化するため、マテリアリティ（重要課題）を特定し、取り組みを関連付けて示すことで地域金融機関として持続的な地域社会への貢献を示します。



マテリアリティ（重要課題）

マテリアリティ(重要課題)	リスクと機会	主な取組み	サステナビリティKPI	2024年度実績	2026年度 第7次中計最終年度	2032年度 長期ビジョン達成時
地域経済の発展 P53	リスク 事業者数減少による地域の産業構造の変化 労働人口減少による地域の生産力の低下	<ul style="list-style-type: none"> 事業者への本業支援の強化 創業・スタートアップ支援の強化 事業者に対するDX提案 	本業付加価値【長期ビジョンKPI】	495億円	550億円	800億円
	機会 融資および本業支援による事業者の成長・発展 創業やスタートアップ支援による地域経済の活性化		創業支援相談先数	累計117件	累計370件	累計1,500件
人的資本の 最大化と持続性向上 P43	リスク 環境整備不足による優秀な人材の流出、採用難 スキル承継の停滞による競争力の低下	<ul style="list-style-type: none"> 人事戦略と経営戦略の融合 働きがいのある職場づくり 多様な働き方に対する環境整備 	本業支援人的資本ROI【長期ビジョンKPI】	0.93倍	1倍以上	1倍以上
			ソリューション営業人材一人当たりの本業付加価値	95.7百万円	100百万円	130百万円
	ソリューション営業人材の配置人数		518人	536人	620人	
	エンゲージメントスコア（総合）		70.8	70以上	72以上	
	エンゲージメントスコア（挑戦する風土）		63	60以上	70以上	
	エンゲージメントスコア（キャリア機会の提供）		73	75以上	80以上	
	時差勤務・在宅勤務等の利用者数		379人	400人以上	500人以上	
ガバナンスと コンプライアンスの強化 P62	リスク 取締役会の機能不全による不適切な企業統治 不祥事の発生による金融機関としての信用の失墜	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の実効性評価 行動憲章・役職員行動規範の浸透 人権方針の浸透 	外部機関評価による取締役会の実効性向上	外部機関評価による取締役会の実効性評価実施	外部機関評価導入	外部機関評価導入
	機会 取締役会の実効性向上 顧客本位の営業体制構築による営業基盤の確立		継続的な実施および各方針の浸透	—	—	—
気候変動への対応 P57	リスク 環境破壊による自然資本の毀損 地域脱炭素化の停滞による地元経済の減退	<ul style="list-style-type: none"> サステナブルファイナンスの推進 TCFDを活用した気候変動対応 脱炭素に関するソリューション営業の展開 	サステナブルファイナンス実行額	累計4,303億円	累計7,000億円（2029年度目標）	
	機会 地域脱炭素化による事業者の収益機会の創出		CO ₂ 排出量削減割合（2013年度比）	75%	70%（2030年度目標）	
オペレーショナル・ レジリエンスの確保 P75	リスク 大規模災害による金融インフラの停止 情報流出（サイバー攻撃等）による信用の失墜	<ul style="list-style-type: none"> 激甚災害に対するBCP体制強化 サイバーセキュリティの強化 	脱炭素ソリューション実績件数	累計61件	累計180件	累計800件
	機会 顧客目線での危機時の影響の極小化 ブランドイメージの向上		継続的な実施および取組内容の高度化	<ul style="list-style-type: none"> 「緊急時対策マニュアル」改定 「金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン」評価実施 	—	—

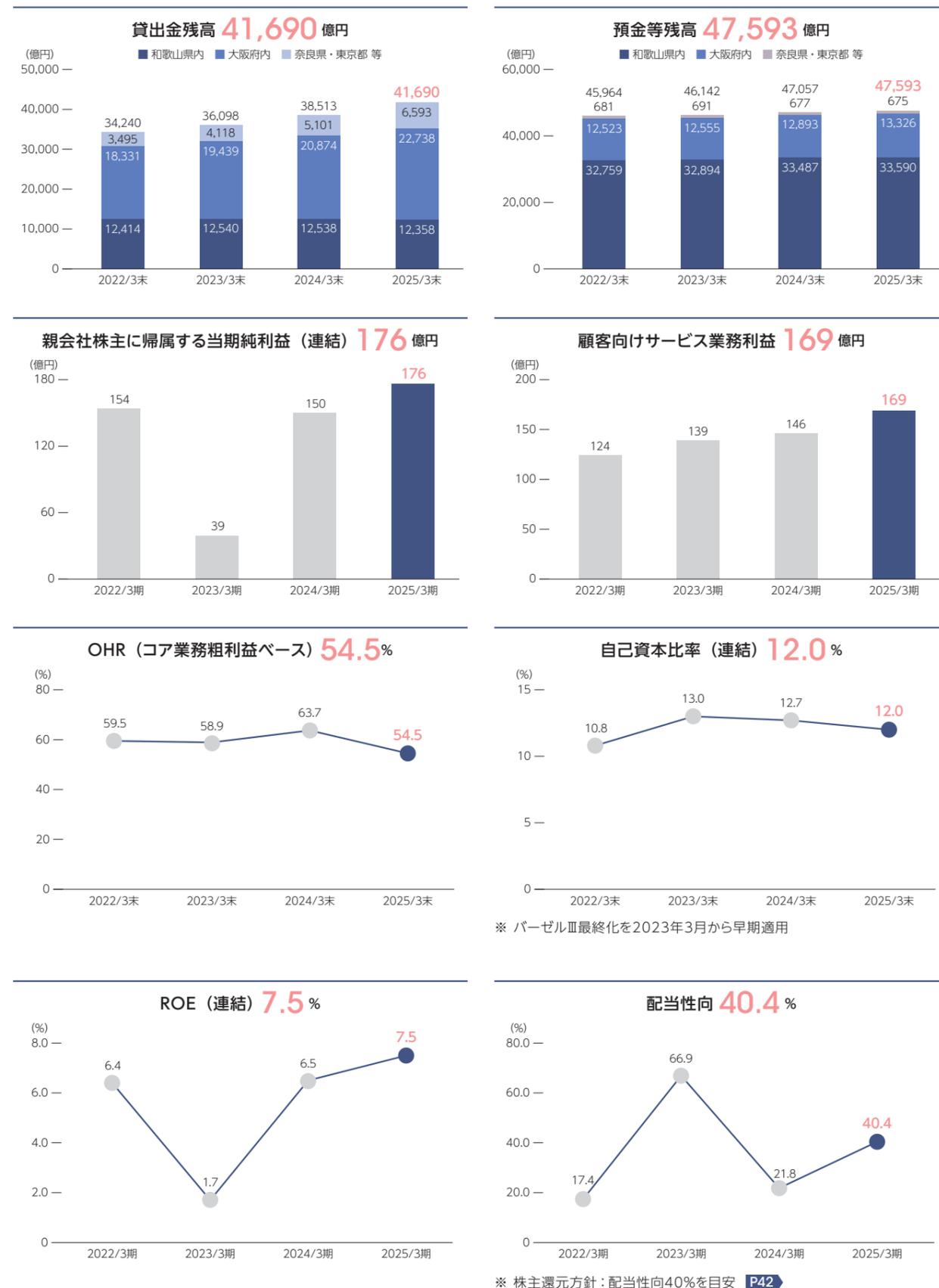
2025年5月に「本業付加価値」「本業支援人的資本ROI」「ソリューション営業人材一人あたりの本業付加価値」の目標値を上方修正いたしました。

※ 本業付加価値は取引先に対するサービスの付加価値（本業の売上高）を示す（計算式：貸出金平残×預貸金利回差+役員取引等利益）

※ 本業支援人的資本ROIは本業における人件費の投資利益率を示す（計算式：顧客向けサービス業務利益÷人件費）

※ 累計は2024年4月以降分を集計（サステナブルファイナンス実行額のみ2022年4月以降分を集計）

財務ハイライト

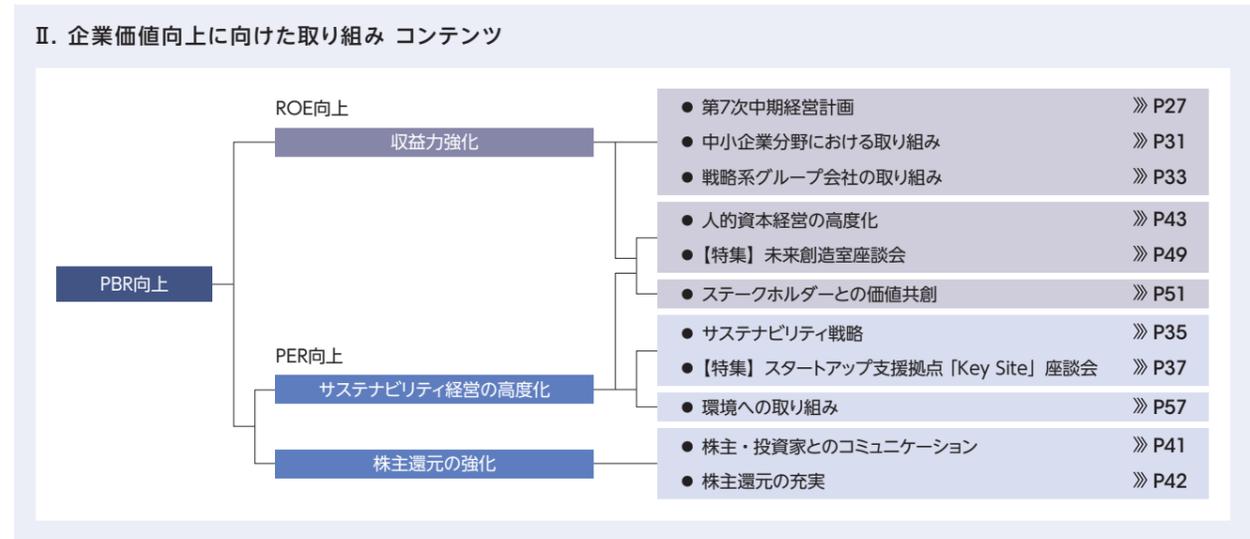


非財務ハイライト



II. 企業価値向上に向けた取り組み

当行グループでは企業価値向上に向けて、ROE向上に向けた本業収益の強化を主軸にROE・PERの両面からの取り組みを進めています。本章では、当行の強みである中小企業分野における経営戦略のほか、人的資本経営やステークホルダーとの価値共創、環境への取り組みについてご紹介させていただきます。



第7次中期経営計画 (2024年4月～2027年3月)

- 2024年3月、長期ビジョンからのバックキャストと前中期経営計画までの課題解決を両立する経営計画として策定しました。また、2025年5月には貸出業務を中心とする本業収益が順調に推移していることに加え、計画策定時に織り込んでいなかった政策金利の引上げにともなう影響を踏まえ、計画最終年度における目指す経営指標を上方修正しました。
- 中長期的に目指す経営指標をROE10%以上とし、本中期経営計画の最終年度目標である8%以上の実現に向け、各種戦略ならびに施策に取り組んでいます。

目指す経営指標

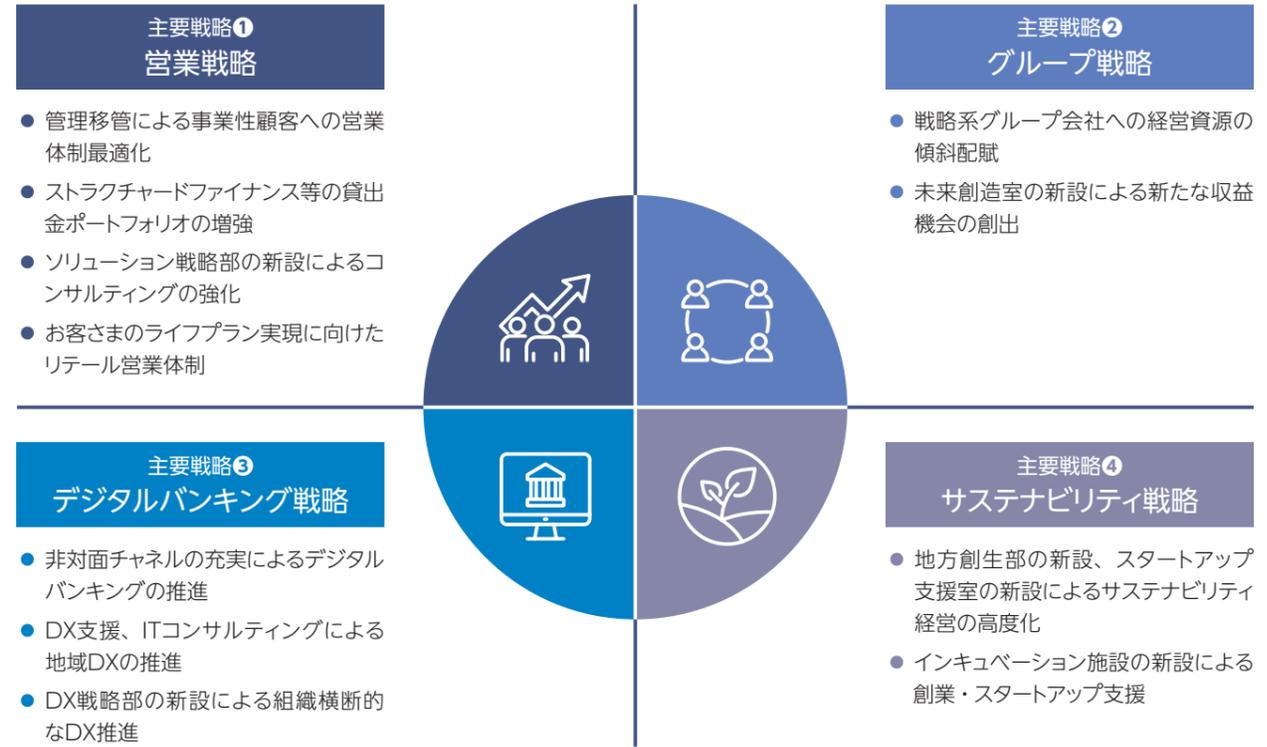
	修正後計画	当初計画
ROE (連結)	8.0%以上	7.0%以上
親会社株主に帰属する当期純利益 (連結)	210億円以上	180億円以上
顧客向けサービス業務利益 (単体)	220億円以上	150億円以上
自己資本比率 (連結)	10-11%程度	10-11%程度 (変更なし)

中長期的に目指すROE指標

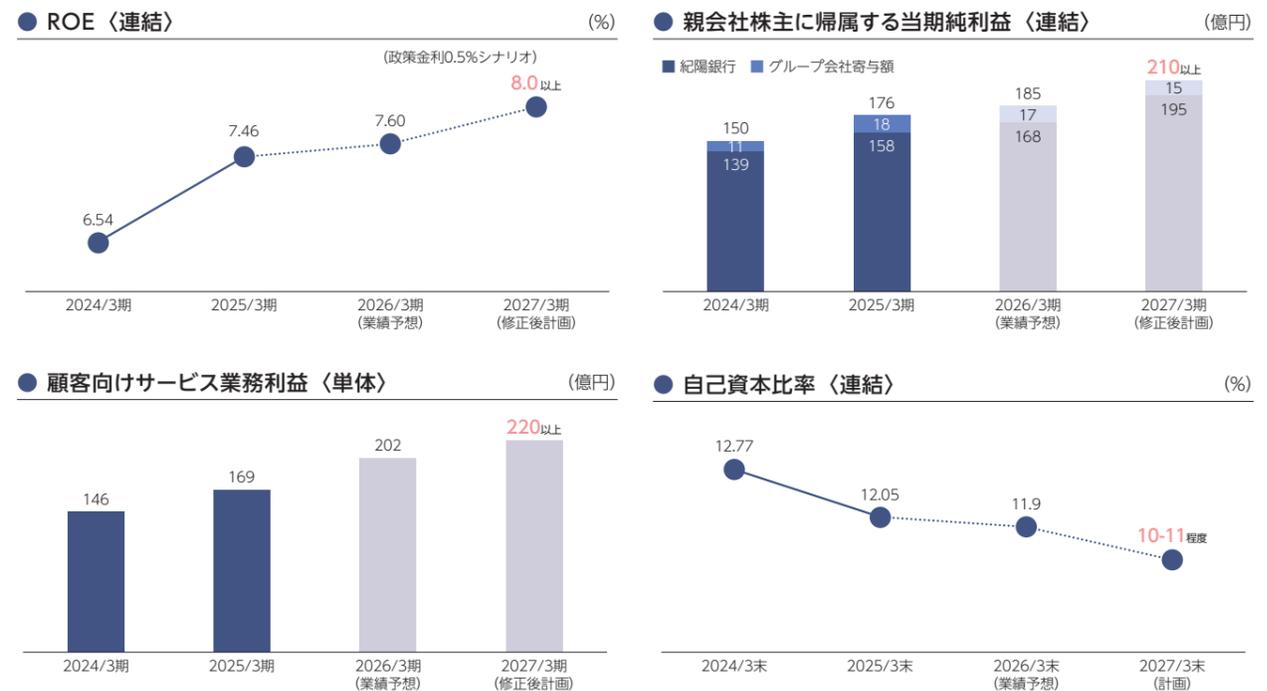


計画概要

基本方針	地域の金融リーディンググループとしての機能発揮による地元地域との価値共創
コンセプト	中小企業「取引」を起点としたビジネスモデルへの変革
メッセージ	KX ~Kiyo transformation~ 長期ビジョンの達成・企業価値の向上に向けた企業変革への挑戦

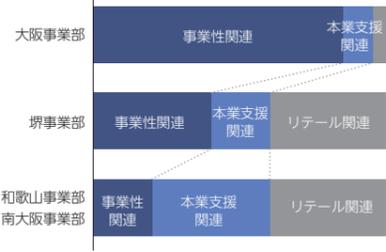
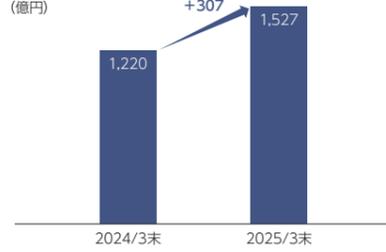
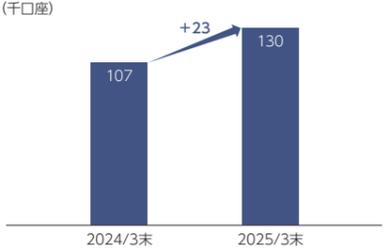
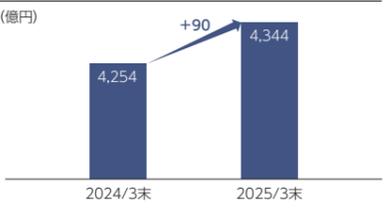


目指す経営指標



※ 顧客向けサービス業務利益=貸出金平残×預貸金利回差+役員取引等利益-営業経費

◎ 主要戦略の進捗状況 (初年度/2025年3月期)

主要戦略	進捗状況			
<p>営業戦略</p> 	<p>事業性顧客への営業体制の最適化</p> <p>管理移管の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> 移動時間を年間約9,400時間削減し、本業支援活動時間を捻出。 <p>移動時間 9,400 時間削除</p> <p>事業部別活動ウエイトイメージ</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域特性を考慮した営業活動ウエイトイメージを設定し、創出価値の最大化を目指す。 	<p>貸出金ポートフォリオの増強</p> <p>事業性貸出残高</p> <p>(億円)</p>  <p>ストラクチャードファイナンス残高</p> <p>(億円)</p> 	<p>コンサルティング機能の強化</p> <p>2024年4月 営業支援部をソリューション戦略部へと改組</p> <p>役員取引等利益関連</p> <p>事業承継・M&A 2.2億円 クーポンスワップ 31.5億円 ビジネスマッチング 9.7億円</p> <p>本業支援案件相談会の実施</p> 	<p>リテール営業体制</p> <p>預かり資産残高</p> <p>(億円) ■預かり資産残高 ●NISA口座数</p>  <p>通帳レス口座「スマホ帳。」口座数 (累計)</p> <p>(千口座)</p> 
<p>グループ戦略</p> 	<p>戦略系グループ会社への経営資源傾斜配賦</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="557 1060 943 1417"> <p>紀陽リース</p> <p>リース債権残高</p> <p>(億円)</p>  </div> <div data-bbox="1023 1060 1409 1417"> <p>紀陽情報システム株式会社</p> <p>部門別売上高</p> <p>(百万円)</p>  </div> <div data-bbox="1558 1060 2151 1417"> <p>Kiyo Capital Management</p> <p>ファンド投資累計額</p> <p>(百万円)</p>  <p>新規ファンドの設立 (2025年度予定)</p> <ul style="list-style-type: none"> 紀陽スタートアップデットファンド 総額 10億円 紀陽ヘルスケアファンド 総額 30億円 </div> </div>			<p>新たな収益機会の創出</p> <p>2024年4月 経営企画部内に未来創造室を新設</p> <p>2024年4-9月 未来創造室による行内兼業PJの実施 [PJテーマ] 0から1を創り出す ~新事業創出を通じ紀陽FGの未来を創造する~</p> <p>2024年月12月 行内起業PJの実施</p> <p>行員からの応募件数 62件</p>
<p>デジタルバンキング戦略</p> 	<p>地域DXの推進</p> <p>DX関連事業の受託件数</p> <p>地元企業向け 16件 自治体向け 2件</p>		<p>デジタルバンキング</p> <p>紀陽ビジネスポータル契約先数 16,974先</p>	<p>組織横断的なDX推進</p> <p>2024年4月 DX戦略部を新設</p> <p>2024年7月 デジタルストラテジー2.0を公表</p>
<p>サステナビリティ戦略</p> 	<p>サステナビリティ経営の高度化</p> <p>2024年4月 地方創生部の新設</p> <p>2024年7月 和歌山県・南海電気鉄道株式会社との包括連携協定の締結</p> <p>2024年12月 紀伊半島の地方銀行4行による「紀伊半島地域における観光産業の活性化に関する連携協定」の締結</p>	<p>2025年2月 CDP2024気候変動レポート「B」スコア獲得</p> <p>2025年6月 TNFDフォーラムへの参画</p> 	<p>創業・スタートアップ支援</p> <p>2024年10月 スタートアップ支援室を新設</p> <p>2025年3月 スタートアップ支援拠点「Key Site」オープン</p> 	<p>公共貸出・PFIの取り組み</p> <p>公共貸出 (期末月平均残高)</p> <p>(億円)</p> 

■ 中小企業分野における取り組み

当行グループの最大の強みは、「中小企業取引」における競争優位性にあります。

第7次中期経営計画では、中小企業「取引」を起点としたビジネスモデルへの変革を進めており、本業支援活動をはじめとする様々なお取引を通じて、お客さまとの価値共創を実現してまいります。

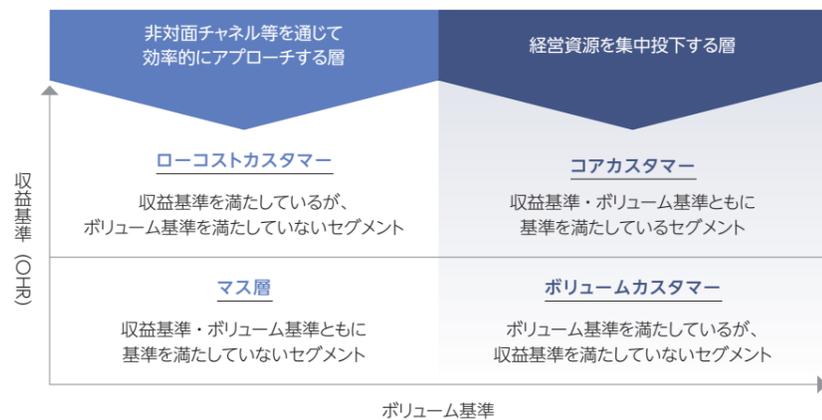
○ 中小企業分野における競争力の源泉

- 中小企業分野における競争力の源泉は、長い歴史の中で培ったノウハウと、そのノウハウを最大限発揮するための営業体制がベースとなっています。また、限られた経営資本からの創出価値の最大化を目的に、コアカスタマー戦略に基づく営業活動を展開し、「メイン取引化」を推進することでお客さまとの価値共創の実現と、当行グループの企業価値向上を目指しています。

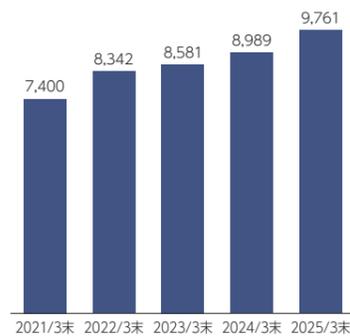


○ コアカスタマー戦略

- 第5次中期経営計画より、お客さまとの価値共創の最大化、当行グループの収益力の一層の向上を目的にコアカスタマー戦略を実施しています。当行をメインバンクとしてご利用いただいているお客さま（＝コアカスタマー）に対して、当行グループの経営資源を優先的に集中投下するものであり、コアカスタマー先数も順調に増加しています。



● コアカスタマー先数



○ 競争優位性を生み出す営業体制

- 中小企業分野における競争優位性の向上に向けた営業体制の構築を進めています。

本業支援による価値共創

- 本業支援の専門部署として、ソリューション戦略部を和歌山・大阪の2拠点に設置。約70名が在籍し、高度な本業支援活動を展開しています。
- 顧客の顕在的・潜在的な経営課題へのアプローチを目的に、営業店・本部・グループ会社が一括となり本業支援に特化した「案件相談会」を実施しています。

理想的なサイクル

- メイン取引行としての本業支援
- 顧客の事業成長／行員のやりがい向上
- 当行の企業価値向上

グループ機能の高度化

メイン取引化推進

スピーディーな審査体制

融資部（本店）

融資部（大阪分室）

- 審査部門を本店（和歌山市）だけでなく、大阪分室（大阪市、紀陽大阪ビル、約30名）を設置しスピーディーな審査体制を構築しています。
- 大阪エリアにおいて、メイン取引行として資金繰り支援をはじめ、本業支援や経営管理面の支援等の深度ある本業支援に取り組んでいます。

活動時間の創出

移動時間を約9,400時間/年削減

【財務へのインパクト】

● メイン取引化推進の目的

お客さまとのメイン取引化の推進は、長期ビジョンの達成だけでなく、当行の財務面においても企業価値向上に結び付く重要な取り組みとなっています。

長期ビジョンの達成

お客さまとの**価値共創**と**企業変革**への挑戦を続け、**人が未来を創造する地域金融グループ**となる

- **トップラインの増強**
適切な資金需要把握による貸出金の増強
- **収益力の強化 (RORAの向上)**
役務取引の拡大による非金利収益の増強
- **安定基盤の確保**
決済口座獲得による粘着性の高い預金の獲得
- **ボラティリティの抑制**
適切な予兆管理による与信コストの抑制

● 本業利益（顧客向けサービス業務利益）の成長

中小企業分野に経営資源を集中投下することで、本業の利益を示す「顧客向けサービス業務利益」は大幅に増加しています。

※ 顧客向けサービス業務利益
＝ 貸出金平残×預貸金利回差+役務取引等利益-営業経費

マイナス金利政策下においても**100億円以上増加** **169億円**

戦略系グループ会社の取り組み

お客さまとの価値共創ならびに企業価値向上に向けた経営資源の最適配賦の一環として、グループ会社を「戦略系グループ会社」と「サポート系グループ会社」に区分し、各社の役割を明確化しました。

当行グループの成長ドライバーとなる戦略系グループ会社には、紀陽情報システム株式会社、紀陽リース株式会社、紀陽キャピタルマネジメント株式会社の3社を選定し、経営資源の優先配賦や戦略的人員配置を進めております。

戦略系グループ会社を中心となり、グループ収益の増強を図ることで、第7次中期経営計画の最終年度では連単差(連結決算・単体決算の当期純利益の差額) 15億円以上をめざしております。

紀陽情報システム

当社は1985年に設立し、公共と金融の両分野で強みを発揮するSE集団として業容拡大を続けてきました。現在では約270名のIT人材を擁し、全国の地方銀行の中でも上位規模のシステム会社となり、当行グループの強みの一つとなっています。

成長に向けた業務領域の拡大

2021年7月に銀行業高度化等会社の認可を取得し、お客さまから直接システムを受注することや、デジタル人材を派遣することが可能となり、業務範囲が大幅に拡大しました。これを機に地元企業へのITコンサルティングを成長分野として位置づけ、銀行と連携しながら地域の事業者へのDX推進に取り組んでいます。人手不足が深刻な地方経済にとって、IT技術の活用による生産性向上は非常に重要な取り組みとなります。公共・金融・民間のいずれの部門からもIT分野における当社へのニーズは年々高まっており、引き続き経営資源の優先配賦を続け業容拡大を目指すとともに、DXを起点としたサステナブル社会の実現に貢献してまいります。



代表取締役
押村 浩

第2次中期経営計画

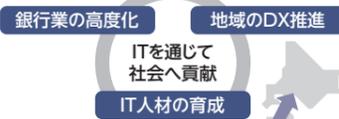
KIS 紀陽情報システム株式会社

ワクワクするシステム会社になろう!

新技術への挑戦、働き方改革の追求、地方創生への貢献

「地域DX」地域から頼られるシステム会社になろう!

付加価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 新領域への事業拡大 ● 新技術の活用によるサービス拡大
生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務効率化と働き方改革の追求 ● 人材育成の高度化
企業価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域社会との接点強化 ● ITを通じて地域社会へ貢献



各事業のフィールドで圧倒的な強みを発揮するシステム会社になろう!

地域の枠を超えた圧倒的な存在感

「公共」と「金融」を「安定」した基盤分野とし一般企業へのITコンサルティング等を「成長」分野として、日々「挑戦」する。

新たなフィールドへ「挑戦」

金融、公共、企業のITソリューションを和歌山から全国へ



● 売上実績・計画



取組事例

公共部門

- 自治体向けガバメントクラウド、標準化準拠システムの導入
- 窓口タブレット端末など、自治体向けDX支援ツールの提供

金融部門

- 紀陽銀行基幹系システム「BankVision」エンハンス(機能強化)
- 農林中央金庫様、株式会社商工組合中央金庫様などへの基幹系システム「BankVision」の導入支援
- リース基幹系システム「LeaseVision」の導入支援

民間部門

- コーナン商事株式会社様、フジ住宅株式会社様など、銀行と連携した地元優良企業向けITコンサルティングの実施
- 自治体のDX支援ツール「デジタル経営診断(和歌山県)」「堺DX診断(大阪府堺市)」のシステム開発、運用を受託

紀陽リース

当社は、1996年に紀陽リース・キャピタル株式会社として設立し、主にリースや投資業務を行ってまいりました。2013年には大阪地区営業部を設立し、現在は本社、紀南地区営業部、大阪地区営業部の3拠点より、紀陽銀行のお客さまに向けたリース取引を中心に、業容拡大を続けております。

地銀トップクラスの成長率

2023年4月には社名を現在の紀陽リース株式会社に変更し、リース業務に特化した企業として新たなスタートを切りました。

戦略系グループ会社として経営資源を優先配賦している効果は財務面にも着実に表れており、リース残高の増加率は地方銀行系リース会社の中では、トップクラスの水準となっています。リース取引業務の高度化にも取り組んでおり、債権譲渡型の不動産建物リース案件や、自家消費型太陽光発電設備へのリース取り組みなど、業務範囲の拡大を図ることで、更なる成長を目指します。



代表取締役
楠本 真也

グループ内の人材交流

紀陽銀行の若手行員を営業担当者として配置するなど、戦略的な人員配置を行い、グループ全体を意識した経営資源の配賦を進めています。銀行と当社の人材交流を活発にすることで、行員の知見やノウハウの蓄積にもつながり、人材育成という意味でも大切な取り組みとなっています。



● 紀陽リースと地銀系リース(61社平均)のリース債権残高増加率



紀陽キャピタルマネジメント

当社は、紀陽リース・キャピタル株式会社を前身とし、スタートアップ企業への投資事業を引き継ぐ形で、2021年3月に設立しました。また、地元地域の後継者不足問題が深刻化していることを受け、次世代への橋渡しを目的とする事業承継投資についても設立を機にスタートしました。

将来の成長ドライバーを目指して

当行グループでは当社を中長期的な成長ドライバーを担う1社として位置づけし、増員などの戦略的な人員配置を通じて積極的な資本投下を続けております。

2025年度上期には「紀陽スタートアップデットファンド」、「紀陽ヘルスケアファンド」の2本を新たに設立予定であり、2025年4月には新たに2名増員するなど、ヒト・モノ・カネの経営資源を優先的に配賦しております。また人材への成長投資も積極的に行っており、外部企業への長期派遣研修を行うなど、ファンド投資におけるノウハウや知見の蓄積も進んでおります。



代表取締役
西川 隆示

投資企業の成長

投資先の1つである株式会社シンカ様が2024年3月に東証グロース市場に上場しました。また、成長支援1号ファンドの投資先も順調に事業成長を続けており、IPOも視野に更なる成長が期待されます。当社では、投資家として単なる資金の出し手となるのではなく、投資先への成長支援を通じて投資先と当社の双方がWIN-WINの関係となるようなエンゲージメントを大切にしております。

● 理念体系

地域の未来をデザインする

地域金融を変革し、新たな価値の提供者となる

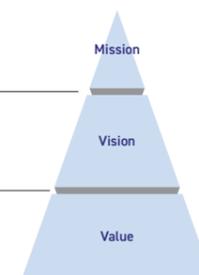
Finance	資金調達の新たな選択肢を提供する
Innovation	地域に革新的な価値を創造する
Governance	世代を超えて、想いをつなぐ

価値観

Excite and Excited with Passion
Open your Mind
Act as a Professional

行動指針

Think by yourself
Respect for Beliefs
Humble and Proud



● ファンド投資累計額(計画)



サステナビリティ戦略

当行グループのマテリアリティである「地域経済の発展」に資する活動を展開し、地域の持続可能性向上ならびにサステナビリティ経営の高度化を進めてまいります。

持続的な成長をめざすうえで人口減少に伴う地域経済の縮小は重要な課題であると認識し、当行グループではスタートアップ企業の育成・創出に注力しています。

和歌山発のスタートアップ支援拠点「Key Site」



2025年3月27日、株式会社ATOMica、株式会社マネーフォワードのグループ会社であるマネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社が運営する「HIRAC FUND」と連携し、インキュベーション施設「Key Site」を和歌山市内にオープンしました。

当施設にはコワーキングスペースやレンタルオフィスが設けられており、創業相談受付から、創業拠点としての利用、そしてその後の成長支援まで、一気通貫で創業支援する体制が構築されております。



- 施設テーマ **“Region Bridge”**
～スタートアップと地域をつなぐ懸け橋～
- 施設内容
- 1F カフェスペース
 - 2F イベントスペース／コワーキングスペース
 - 3F コワーキングスペース
 - 4F 紀陽銀行オフィス
 - 5F レンタルオフィス

「和歌山県におけるスタートアップ支援・DX推進に関する連携協定」締結

2025年3月、Key Siteで行う企画およびプログラムについて、連携・協力することで、和歌山経済の持続的な発展に寄与することを目的に、当行、株式会社マネーフォワード、マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社、SDFキャピタル株式会社の4社で「和歌山県におけるスタートアップ支援・DX推進に関する連携協定」を締結しました。



連携事項

- 1 Key Siteで行う企画及びプログラムに関すること
- 2 当行の展開エリアに向けた、マネーフォワードグループのサービスによるDX推進に関すること
- 3 当行の展開エリアに向けた、ベンチャーデット支援に関すること

イベント実績

・経営者で行く“和歌山共育ツアー”

2025年4月にTAKIBI&Co.*×HIRAC FUND×当行で和歌山の魅力を知ってもらう「経営者で行く“和歌山共育ツアー”」を開催し、Key Siteにてトークセッションを実施しました。県内外のスタートアップ企業や後継ぎ事業者など約60名の方が集まり、ツアーを通して地域や業種の異なる方々の新たな交流が生まれました。

* アトツギ（後継者）とスタートアップの共創コミュニティ

【トークセッション内容】

- 1 和歌山の地元企業、地元スタートアップと地域活性化の取り組み
- 2 和歌山からIPO企業を出すには

- 和歌山市創業支援セミナー（経営、財務、人材育成、販路開拓）
- DX化で実現できる会社の未来セミナー

- Kii SPACE HUB キックオフイベント～宇宙ビジネスのリアルと入口～
- 学生キャリア向けイベント

- 地方企業の成長戦略
- 2050年の飲食業界の未来を考える
- 経営相談会、個別相談会 等



スタートアップ企業の支援

● 紀陽イノベーションサポートプログラム

創業後まもない企業やベンチャー企業、新技術・新サービスによる新規事業の創出をめざす事業者や、新たな事業展開をめざ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等長期的なサポートをおこなっています。



第10回 最優秀賞
株式会社ロジカ・エデュケーション
代表取締役CEO 関 愛さま（右）

実績 採択企業数 **6** 社（2024年度）延べ **57** 社（2015年度以降）

第10回 採択企業一覧

最優秀賞

企業名	事業テーマ
株式会社ロジカ・エデュケーション	人の感情に寄り添うAIアシスタント

優秀賞

企業名	事業テーマ
株式会社ツツパー	AIで1クリック人員配置！業務省力化・生産性向上を実現！
株式会社With Midwife	「PHR」を活用し、従業員のSOSを早期にキャッチ「THE CARE」

部門賞：ビジネスモデル賞

企業名	事業テーマ
株式会社たがみ	コメ再生二期作による業務用米の価格競争力・安定供給力強化事業

部門賞：テクニカル賞

企業名	事業テーマ
アグリショット株式会社	AI駆動型病害虫防除システムによる農家負担の軽減と収益最大化
株式会社マウンテンビュー	ネイチャーポジティブ・脱炭素を意識した新しい林業システム

新ファンドの設立

● 紀陽スタートアップデットファンド

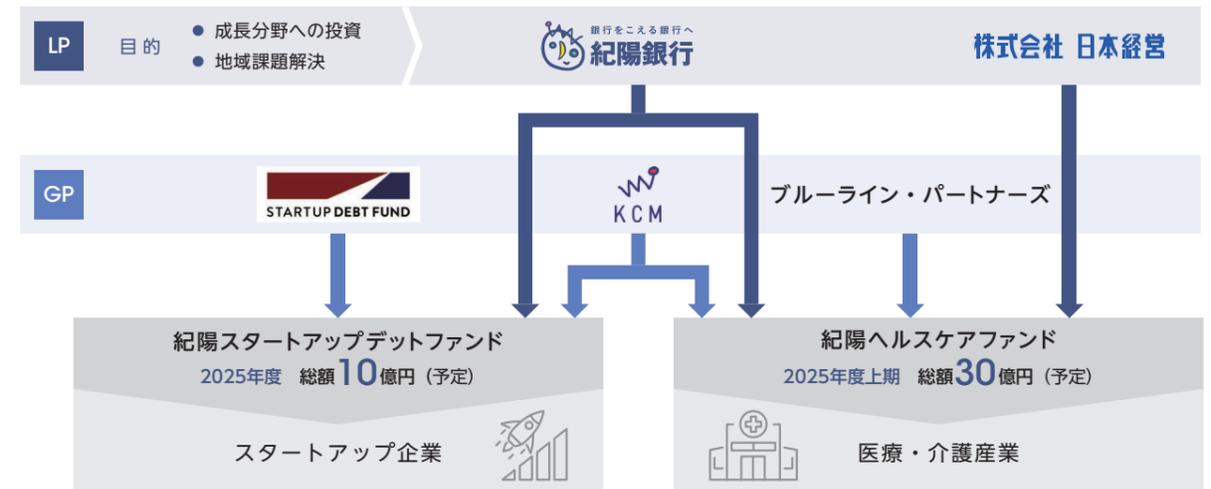
当行は、紀陽キャピタルマネジメント株式会社とSDFキャピタル株式会社とともに、2025年度中に「紀陽スタートアップデットファンド」を設立いたします。

本ファンドは投資対象の50%以上を当行の地元エリアである関西圏に接点のあるスタートアップ企業に投融資することを目指しており、多様化するスタートアップ企業の資金調達ニーズに応えることで、地域の未来を担うスタートアップ企業の成長を支援し、地元地域経済の持続的な発展に貢献してまいります。

● 紀陽ヘルスケアファンド

当行は、紀陽キャピタルマネジメント株式会社と株式会社日本経営が100%出資する株式会社ブルーライン・パートナーズとともに、当行営業エリアである関西圏を中心とする医療・介護事業者支援に特化した「紀陽ヘルスケアファンド」の組成を進めてまいります。

医療・介護事業者支援に特化したファンドの組成は当行グループ初の取り組みであり、専門性の高い協業企業と連携することで、新たな事業領域への展開および地域へのファイナンスの強化をめざします。



特集 スタートアップ支援拠点「Key Site」座談会

スタートアップと和歌山の 懸け橋となるワークサイト

紀陽銀行は2025年3月に、株式会社ATOMica、ベンチャー支援ファンドのHIRAC FUNDと連携し、和歌山市内にスタートアップ支援施設「Key Site」を開設しました。地域経済が抱える課題とKey Site設立の背景、そしてKey Siteを起点とした和歌山でのスタートアップ支援のあり方などについて、Key Siteの主要メンバーである三者が意見を交わしました。



株式会社紀陽銀行
理事 ソリューション戦略部長
柴田 昌良

マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社
HIRAC FUND パートナー
岡田 康司

株式会社ATOMica
代表取締役 Co-CEO
南原 一輝

柴田 地方都市はどこも同じだと思いますが、我々の地元エリアである和歌山県においても人口減少が最大の課題となっています。和歌山県の人口は20年後に69万人になると予想されていて、今より20%程度も減るといのは衝撃的な数字です。人口減少に伴って、事業所数も減っています。当行としても事業承継やM&Aに力を入れて事業所の減少を食い止めようと努力していますが、それだけではこの大きな流れを止めることはできません。当行の経営理念にもありますが、地域金融機関にとって、地域経済の発展は使命であり、また我々が成長していくためには必要不可欠な活動です。人口減少という大きな課題に目を背けることなく、中長期的な成長を目指していき取り組めることを議論した結果、見出した一つの答えが「スタートアップ支援」でした。スタートアップ企業を輩出し、新たな雇用を創出することで、関係人口を含む、人口増加につなげ、地域を盛り上げていきたいと考えています。そして、このような想いに賛同し、Key Siteの構想段階から協力いただいているのが、本日お越しいただいているATOMicaの南原さん、HIRAC FUNDの岡田さんです。両者にはスタートアップ支援のサポートで連携いただくとともに、ATOMicaさんにはKey Siteの施設運営を、HIRAC FUNDさんにはファンドからの資金供給面でご協力いただいています。

南原 私たちはコワーキング施設を全国でプロデュース・運営しています。そういった経験・ノウハウの蓄積から、Key Siteで必要だと感じるのは、まずは起業しようという機運を醸成していくことだと思います。和歌山大学の学生に、Key Siteでアルバイトをしてもらったり、インターンシップの受け入れをしているのですが、起業に前向きな学生が多くいることに気づきます。しかし、実際に起業した人や、そうした情報を発信している人が周りにあまりいないので、思い切って踏み出せないという人が多いように思います。そういう意味では、実際に起業した先輩との出会いを通じて、起業の機運を醸成していくことが何よりも大事ではないかと思っています。

岡田 身近な人たちが起業して楽しそうにやっている姿を見ることが一番ですね。そういう事例を作ることができれば、後輩が「あの人もできるんだ。じゃあ僕もやってみよう」ということでコミュニティが形成され、それが大きく育っていく。最初はなかなかうまくいかないかもしれませんが、失敗から学ぶこともあります。そういうことを続けていくうちに、日本を代表するような企業が出てくるという仮説を私たちは持っています。和歌山でも、起業を目指す人たちのコミュニティは以前からあるのですが、横のつながりはあまりありませんでした。今はこのKey Siteが起業を目指す人たちのシンボリックな存在になって、そこに優秀な人たちが集まり始めています。ここからコミュニティが立ち上がってくれば、起業家の誕生も大いに期待できると思っています。

Key Site設立の背景と意義

柴田 もともと紀陽銀行は地域事業者をはじめとする地域社会全体の持続可能性を高める「サステナビリティ戦略」を重視しており、第7次中期経営計画では主要戦略の一つとして位置付けています。今年5月には創立130周年を迎えましたが、当行の厳しい時代も支えてくださった地元の皆さまに感謝の気持ちを示した

いという思いから、創立130周年記念事業のコンセプトは「感謝」としています。その一環として、地域経済の活性化に少しでも貢献したい、地域に恩返ししたいということが、スタートアップ支援拠点Key Siteの出発点になっています。当行としては、今まで経験の乏しい分野へのチャレンジなので手探りの部分はありますが、スタートアップ支援に取り組むことが、最も地元への恩返しにつながるだろうということで始めました。

岡田 政府が「スタートアップ育成5か年計画」を掲げ、スタートアップを強力に後押ししていますが、その動きに乗って本気で本質的な取り組みをしている地方銀行は少ないように感じます。その中で紀陽銀行が、Key Siteの設立によりスタートアップとの連携や起業を推進することで地元経済の発展を支えようと一歩を踏み出したということに、大きな意義があると感じています。和歌山とスタートアップをつなぐ懸け橋となる拠点を、地方銀行とベンチャーキャピタルとスタートアップの3者で作るのは、国内でも初めての試みと言えます。まだスタートして3か月ほどですが、地元の方々に大勢訪れて頂いて、イベントも数多く開催されています。ATOMicaが全国で50超のコワーキングスペースを運営していますが、その中でもトップクラスにイベントが行われている施設になりました。

南原 Key Siteの運営は紀陽銀行が関わるプロジェクトとして、「スタートアップだけではなく、地元企業にも開かれた場である」というスタンスを示すことも大切だと思ったので「Region Bridge」というコンセプトを掲げました。そこでスタートアップを支援するだけでなく、そこでのプロダクトや取り組み、そこに携わる人たちが地元の企業や人々につながり、それらすべてが地域全体に良い影響を与えるというストーリーを描いたことが非常に有益だったと感じています。1階の物販コーナーには、和歌山の企業や職人とコラボレーションした商品もたくさん並んでいます。スタートアップの方々が集まるイベントで、紀南エリアの白浜町で革の細工をやっている職人さんを招いて話してもらったことがあるんです。職人さんは、自分たちの取り組みを知ってもらった良い機会になったとすごく喜んでくれました。私たちが想定していたものとは、別の橋渡しのような現象も起きています。

岡田 そういふソフト面のコンセプトが、施設のハード面にも反映されています。そもそも起業家やスタートアップがまだ多くないところで、彼らの支援だけに特化したクローズドな施設を運営しても人はあまり来てくれません。しかし、Key Siteでは1階のカフェには誰でも入れて、2階3階のコワーキングスペースでは頻りにイベントが行われ、興味のある方々に多く参加頂いています。そこから実際に起業に挑戦するなら、コワーキングでも登記が出来る仕立てにしていますし、5階のレンタルオフィスを借りて、という流れが作れるようになっています。

スタートアップ成功に必要な要素とKey Siteの課題

岡田 起業家が出てくるパターンには大きく3つあると思っています。一つは、コミュニティが醸成されそこから自然発生的に起業家が出てくるパターン。次に地元で価値ある事業をやっているが承継の問題などでバトンタッチせざるを得ないところにプロ経営者やUターンして起業を志している方をあてるパターン。最後に我々自

体が事業を創造してそこにプロ経営者をあてるパターンです。いずれも並行して狙っていきたいですが、最後の2つのパターンがスピードとしては断然早いですし、成功確率も高くなるはずで。私たちは常に起業に興味のある方にアンテナを張っていますし、興味のある方にメールを送るためにもKey Siteに多くの方々にお越し頂いています。東京だと数多くでOne of Themになりがちなスタートアップでも、和歌山であれば地元の方々や行政からかなり歓迎されますし、和歌山で起業する魅力を感じてもらいたいです。

南原 和歌山にも潜在的な起業家は多いと思います。そういう方々が実際に一歩を踏み出せない要因の一つは、先ほども言った通り、身近にロールモデルと出会う場が少ないからではないでしょうか。実際に和歌山に移住して起業した方に聞いた話ですが、日々の刺激を得るために、毎週大阪まで足を運んでいるそうです。同じような環境にいて頑張っている人たちのところに行くと、多くの刺激があるんですね。東京などでは、同じ志を持つ人が集まる場が形成されていますが、和歌山ではこれまで、そうした機会が限られていたかもしれません。Key Siteができたことで、「ここに来れば頑張っている人たちに会える」場として育ちつつあるので、これはいい流れだと思っています。

岡田 スタートアップ向けの資金支援に関しては、紀陽銀行の他にも多くの金融機関が力を入れ始めていますが、和歌山もかなり充実してきています。足りないのは起業家だけなので、そこをどうやって見つけるのか、育てるのが、我々が最初に取り組むべき課題です。Key Siteという母体ができたので、これから2、3年かけて起業家を育てていきたいと考えています。

南原 確かに和歌山のファイナンス面のサポート体制はものすごく充実していますね。一方で、そうした支援を十分に活用するための知識や経験を起業家自身がさらに高めていく余地もあると感じています。そうした学びを後押しすることが、今後さらに多くの起業家を生み出すきっかけになるのではないのでしょうか。

柴田 起業家を多く生み出すためにはまだまだ課題がありそうですが、頭取の原口も、資本政策に関するアドバイス、コンサルティングの仕事はこれから力を入れていきたいと言っています。

3社連携の強みと今後の展望

岡田 今回3社が連携したわけですが、この連携の大前提として、県外から来た私たちベンチャー支援ファンドが地元で溶け込むには、紀陽銀行というパートナーの存在が不可欠でした。一方で私たちHIRAC FUNDは、東京の起業家との接点を豊富に持って、最先端の技術やビジネスに触れる機会も多くあります。こうした人脈や情報は、おそらく私たちの介在がなければ、和歌山で起業家を志す方には接点を持ちにくいと思うのです。私たちは「これはもしかしたら和歌山で使えるかもしれない」というものを、単にマッチングするだけではなく、事業化するための枠組みも一緒に考えています。そういうサポートがあることが刺激につながり、Key Siteには何か面白いことがあるかもしれないということが、起業家だけではなく一般の方にも広がって、その中から起業を志す人が増えてくれればと願っています。



南原 ATOMicaの役割は、Key Siteの運営を通じて地元の方々や外部の方々をつなぎ、コミュニティを形成していくことだと思っています。その点で大きな役割を担うのが、当社施設の特徴でもある「コミュニティマネージャー」です。人と人とを繋ぎ合わせる専門家のような存在で、基本的に現地の方を採用しています。このコミュニティマネージャーが、起業を考えている人にスタートアップした先輩を紹介するなどのマッチングを積極的に行っています。当社が携わる全国50以上の施設で導入していて、マッチング件数は急速に増えています。訪問者の情報は各拠点をつないでシェアされるので、離れた場所にいる同志たちをつなぐということもできます。

柴田 これまで紀陽銀行はスタートアップ支援については、あまり手掛けてこなかったのが、起業家たちとの接点も、起業家を資金面でサポートするノウハウもあまりありません。ATOMicaさんとHIRAC FUNDさんと連携できたことで、ノウハウやネットワークなど大きなチャンスを得ました。

南原 我々自身もまさにスタートアップなんです。Key Siteで運営しているショップも和歌山をきっかけに始めたもので、リテールを対象にするのは初めての挑戦です。我々もスタートアップとして、この地域で実証実験をさせてもらっていて、和歌山発のモデルをどんどん日本中に広げていきたいと考えています。

岡田 私たちが目指すのは競争というよりも連携です。オール和歌山、さらには全国と連携していきたいと考えていて、それによってお互いの価値がさらに高まるというネットワーク効果を作ろうとしています。

柴田 Key Siteだけが盛り上がるのではなく、ここを中心として他の施設との連携の輪が広がり、和歌山県全体が盛り上がるような形になるのが一番いいと思っています。県内外含め、産学官金と幅広く連携し、関係者全員がWin-Winの関係となり、互いに成長していくことを目指しています。

南原 産学連携というように大学との連携も大事です。和歌山大学という優秀な大学がありますし、県内にある他の大学、あ

るいは大阪の大学との連携も始まっています。起業を考えている学生に対して、先生が「Key Siteに行ってみたら?」と勧めてくれることもあります。Key Siteに来てもらえば、コミュニティマネージャーと話しながら、先輩起業家を紹介することもできるし、プログラムに参加してもらってメンタリングを受けることもできます。我々と大学ではできることや目的が違うからこそ、相互に行き来ができる状態を作り、まさしくオール和歌山で起業を支援していくというのが、当初から我々が掲げていたことであり、それが実現に向け進み始めています。

紀陽銀行に期待すること

岡田 Key Siteは柴田さんを始め、紀陽銀行の中でも熱意のある方たちの尽力で立ち上がりました。ところが、銀行や行政ではよくあることですが、熱意のある人が別の部署に異動してしまった途端、活動が止まってしまうんです。やる気のある個人に任せるのではなく、組織として継続的にサポートしていくことが、こうした取り組みを長続きさせるには不可欠です。紀陽銀行はKey Siteの開設とともに、組織改正をして「スタートアップ支援室」が創設されたので、そういったことはないと信頼しています。もちろん赤字が続くのは許されないので、そこはしっかり担保しつつも、息の長い活動として取り組んでいただけると有難いです。

南原 期待したいことは大きく二つあります。一つは起業マインドのある人材の採用です。Key Siteができ、新しい部署もできました。実際に新しい事業が生まれ、地元企業に対するDX支援のような動きも出てきています。紀陽銀行に入行すれば、新規事業に関わって、さらには自分で起業することもできるというような文化が醸成できれば、和歌山だけでなく大阪などからも若い人が集まるようになるかもしれません。Key Siteをその一丁目一番地にしていきたいと思っています。もう一つはファイナンスについてです。やはりスタートアップはどうしても最初は赤字ですから、銀行としてはなかなかお金を借らうとは思いません。しかし、投資も融資も含めて、しっかりとビジネスモデルや将来性を評価し、スタートアップを支援できるような形を模索してもらえればありがたいですね。

岡田 起業の芽は、紀陽銀行の中にも必ずあります。実際、



Key Siteの立ち上げに関わってくれたある女性行員は、紀陽銀行が主催する起業のアイデアコンテストに応募していて、現時点で最終選考まで残っています。紀陽銀行に限らず、地方銀行には地元の優秀な人が集まっているわけですから、人材のポテンシャルで考えると地域で最も強い存在なんです。起業した結果銀行を辞めていってしまう人もいかもしれませんが、それでも地域経済のことをトータルで考えると、銀行としてはプラスになるのではないのでしょうか。

Key Siteが目指す地域活性化

岡田 我々の当面の目標としては、頭取の原口さんもおっしゃっている「10年以内に5社のIPOを目指す」ということです。ただ、私はIPOが必ずしもゴールとは思っていません。一つの象徴的な何か、例えば和歌山から全国を代表するような企業の誕生など、力強いインパクトとなる出来事が生まれることをまずは望んでいます。一方で、ステークホルダーに対する説明責任という意味では、来場者数などの成果を数字で示していくことも大事だと考えています。

南原 10年で5社という目標を達成するには、起業する人のすそ野を広げなければなりません。起業家を5人見つけて全員が上場できるわけではありませんから、それこそ何百という挑戦者を見つけていかなければなりません。Key Siteはそういう人たちが集まる拠点として、大きな役割を果たせると考えています。地域とのつながりも大事です。地元企業とスタートアップとの協業をサポートするのもそうですし、地元の中小企業がKey Siteを通じて売上や販路を拡大できたという成功例を増やしていくことにも注力したいと思います。

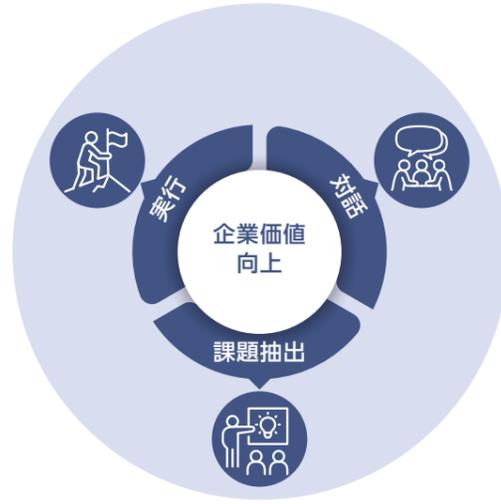
柴田 とにかくまずは、起業を志す人の発掘に力を入れていきたいですね。ようやく動き出したこのKey Siteに関わる人を増やし、関係人口を増やしていきたいというのが、目の前の目標です。その先にはIPO5社、そして和歌山の核となる企業をこの施設から出す、という大きな目標がありますが、そのために今はまず、目の前のことをしっかりやっていくことです。それが将来的にKey Siteの取り組みが地域経済の一助となり、和歌山県のブランドを高めることにもつながると信じています。

株主・投資家とのコミュニケーション

当行は、株主・投資家の皆さまとはコーポレートガバナンス・ガイドラインにおける「建設的な対話に関する方針」に沿って、株主総会や個別面談以外に機関投資家・アナリスト向け決算説明会や地元取引先・株主向け会社説明会等を定期的に開催し、より緊密なコミュニケーションの充実に努めております。また、2024年度より新たに個人投資家向け会社説明会を開催しました。今後も様々なステークホルダーの皆さまとの対話の充実に目指してまいります。

IRを担当する経営企画本部長が、株主・投資家の皆さまとの対話に係る業務全般を総括し、適切な情報共有など対話を補助する他部署との緊密な連携を確保する体制を構築しており、対話において把握された当行に対する意見等を取りまとめ、その重要性や性質に応じて、適宜、経営陣や取締役会に報告しております。2024年度は8月、12月および本年4月の計3回、対話を通じて株主・投資家の皆さまからいただいた意見等の報告を行いました。

引き続き、株主・投資家の皆さまとの積極的なコミュニケーションを図り、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に努めてまいります。



活動実績（2024年度）

株主総会	決算説明会 (機関投資家・アナリスト)	会社説明会 (個人投資家)	個別面談 (機関投資家・アナリスト)	会社説明会 (地元取引先・株主)
参加者数 74名	開催回数 2回 参加者数 91名	開催回数 2回 ライブ配信視聴者数 3,912名	面談回数 38回	開催回数 5回 参加者数 598名

対話テーマ	主な意見	当行グループの対応
戦略・施策	<ul style="list-style-type: none"> 政策金利変更に伴う目標・計画の見直し 地域経済における今後の成長ドライバーの明示 	<ul style="list-style-type: none"> 第7次中期経営計画のKPI見直し 中長期的なROE目標の見直し エリア別（和歌山・大阪）の事業基盤・戦略の明示
資本政策	<ul style="list-style-type: none"> 株主還元の実現 政策保有株式の縮減 	<ul style="list-style-type: none"> 株主還元方針を総還元性向から配当性向へ変更 中長期的な縮減目標を40億円から100億円に変更
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージメントスコアの改善と開示内容の充実 従業員への経営戦略等の浸透 	<ul style="list-style-type: none"> キャリア機会の提供・挑戦する風土改善に向けた各施策実施によるエンゲージメントスコア改善 人的資本KPIの見直し 若手行員向け頭取座談会の実施（5会場）
サステナビリティ	<ul style="list-style-type: none"> 地域活性化への取り組み 気候変動に関する開示拡充 	<ul style="list-style-type: none"> インキュベーション施設「Key Site」の新設 TNFD提言に基づく開示に向けた取り組み（ヒートマップの開示）
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> スキルマトリックスの項目の説明・選定理由 取締役会の実効性評価の課題認識 	<ul style="list-style-type: none"> スキルマトリックスの改定・開示の充実 取締役会実効性向上に向けた外部機関評価導入

ディスクロージャー・ポリシー

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
https://www.kiyobank.co.jp/pdf/disclosure_policy.pdf

情報発信のための刊行物発刊

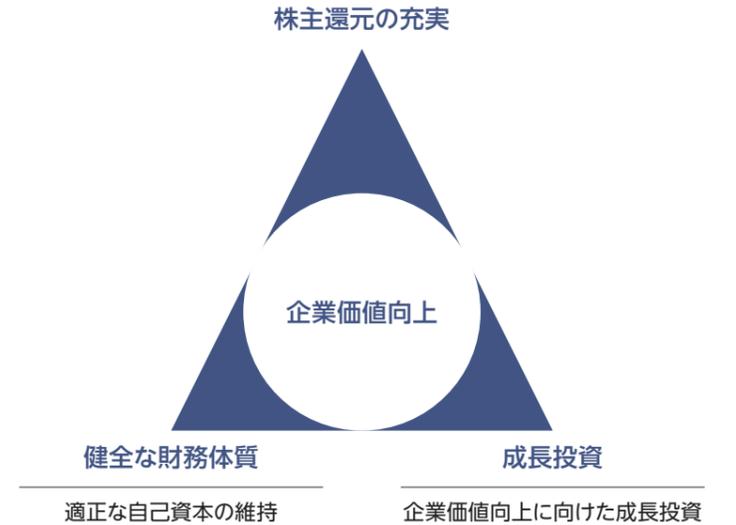
2024年 7月	統合報告書	ディスクロージャー誌
2024年 12月	アニュアルレポート	
2024年 12月	ミニ・ディスクロージャー誌	
2025年 1月	中間ディスクロージャー誌	

株主還元の充実

2024年11月、経営基盤の確保や財務体質強化を目的とする適切な内部留保蓄積と株主還元の両立を目指しつつ、株主還元のさらなる充実を図るため、株主還元方針を変更いたしました。

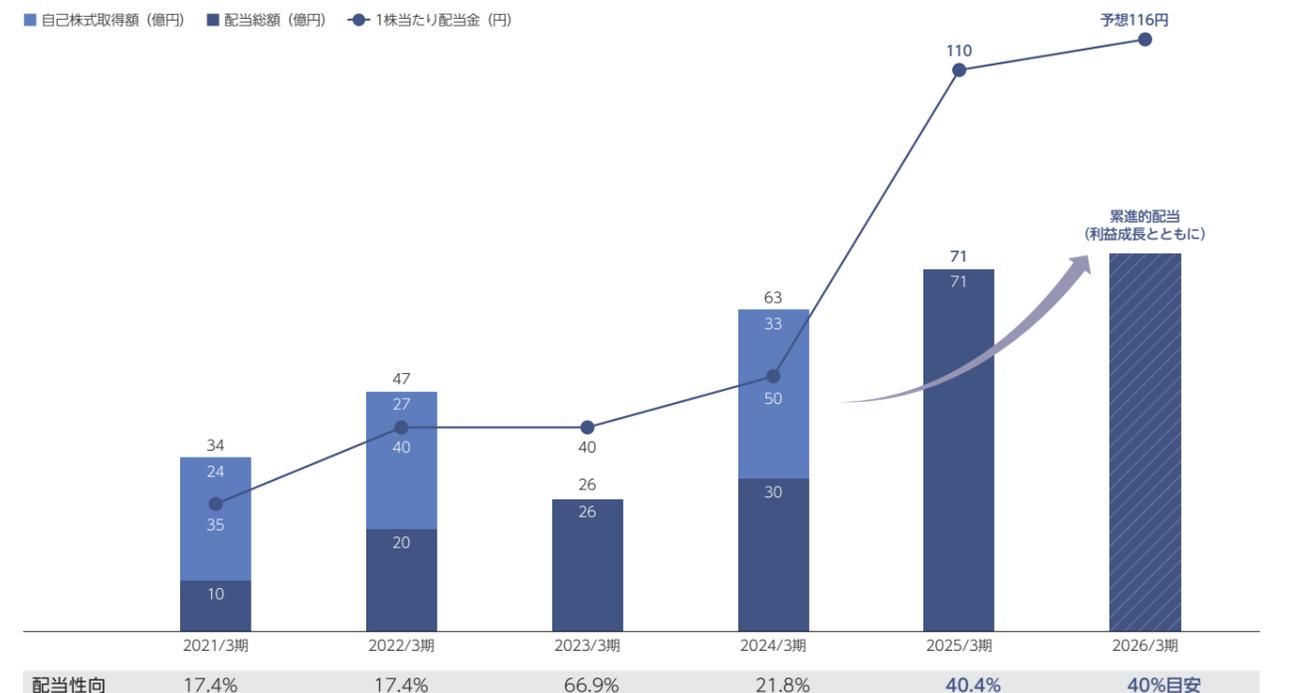
株主還元方針

地域金融機関としての公共性に鑑み、長期的に安定した経営基盤の確保や財務体質強化を目的とする適切な内部留保蓄積と株主還元強化の両立を目指し、株主還元を行うこととし、株主還元は配当性向40%を目安とし、利益の成長とともに累進的な配当を行い、自己株式取得は機動的に実施する方針としています。



株主還元実績

株主還元方針		
2022年5月 株主還元方針策定	2023年11月 株主還元方針変更	2024年11月 株主還元方針変更
配当と自己株式の取得を合わせ、30%以上	総還元性向は、配当と自己株式の取得を合わせ、40%以上	配当性向40%を目安とし、利益の成長とともに累進的な配当を行い、自己株式取得は機動的に実施

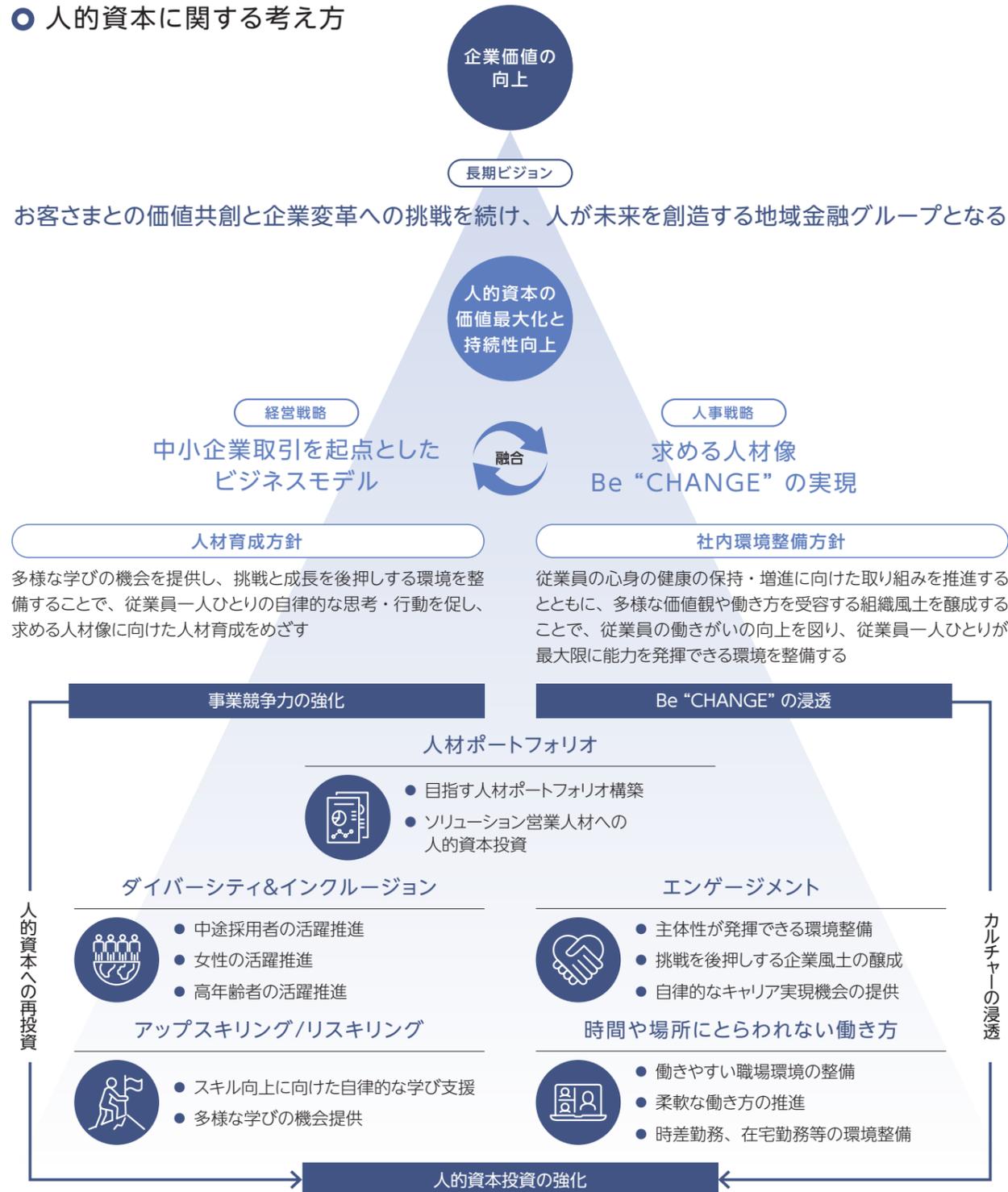


人的資本経営の高度化

中小企業分野に経営資源を集中投下するという経営戦略を実現するためには、お客さまとの価値共創を実現できるソリューション営業人材の持続的な育成や配置が不可欠であり、当行グループでは経営戦略と人事戦略の融合に取り組んでいます。

人事戦略においては長期ビジョンや経営戦略の実現に向け、人材育成方針および社内環境整備方針を定め、求める人材像「Be“CH ANGE”」につながる人材育成と環境整備に努めることで、人的資本の価値最大化を図ります。

人的資本に関する考え方



長期的に目指す人材ポートフォリオおよびKPIの見直し

長期ビジョン実現に向けた中長期的かつ不変的な当行グループの取り組みを「お客さまとの価値共創（本業における付加価値の上昇）」と「適正な人的資本投資」としKPIを設定しています。

2025年5月には、本業付加価値の増加に伴い、人的資本への投資を加速させることで人的資本経営の更なる高度化を目指すためサステナビリティKPIについて見直しを実施しました。

目指す人材ポートフォリオ

項目	2024年度 実績	2032年度 修正後計画	修正前
本業付加価値(=貸出金平均残高×預貸金利回差+役務取引等利益) (億円)	495	800	580
本業支援人的資本ROI (顧客向けサービス業務利益/人件費) (倍)	0.93	1.00以上	1.00
ソリューション営業人材 (人)	518	620	620
本業付加価値/ソリューション営業人材 (百万円)	95.7	130	93
経営戦略企画人材 (人)	38	70	70
本部専門人材 (人)	84	90	90
戦略系グループ会社 (人)	271	330	330
DX人材 (合計) (人)	958	1,500	1,500

人材の定義

ソリューション営業人材	直接、お客さまに対する付加価値（ソリューション）を提供する人材
経営戦略企画人材	長期ビジョンの実現に向けた経営戦略の企画・立案、新たな収益ドライバーを創出する人材
本部専門人材	ソリューション営業人材の本業支援活動を支える本部専門人材、IT/DX等システム関連施策の実装を実現する人材
DX人材	DX文化を醸成し、経営戦略の実現や地元企業・地域のDXによる課題解決に資する人材ポートフォリオを構築

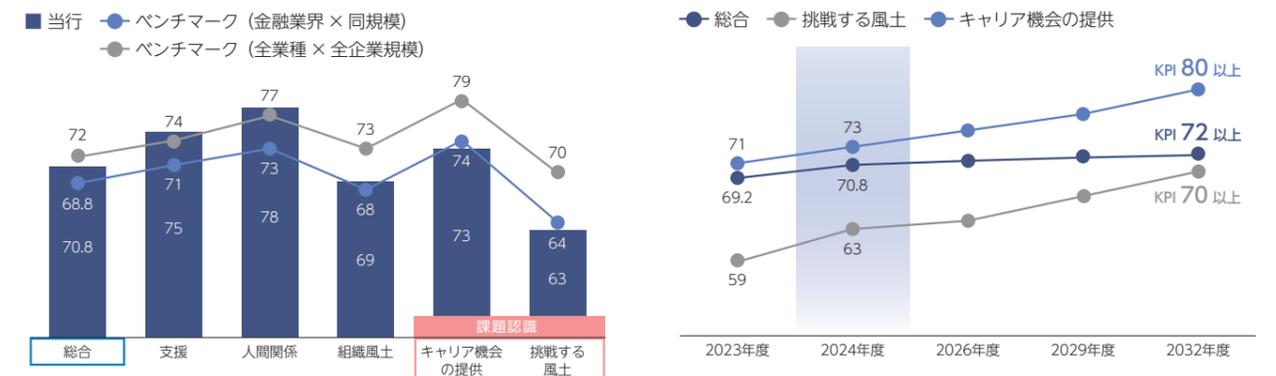
DX人材

- 当行グループのDX文化を醸成し、経営戦略の実現や地元企業・地域のDXによる課題解決に資する人材ポートフォリオの構築を目指します。

行内名称	DXサポーター	DXコア人材	DXスペシャリスト
KPI (2032年度)	500人	950人	50人
人材像	ITや課題解決に関する基本的な知識を有する人材	基本的なITや課題解決に関するリテラシーを有し、担当業務においてDXを推進できる人材	ITや企業経営に関する高い専門性を有し、DXに向けて組織をリードできる人材
銀行業の高度化人材	システム開発	システム開発を通じ、変革の実現に貢献できる人材	変革に必要なデジタル技術の利活用やシステム開発案件をプロジェクトマネージャーとしてリードできる人材
地域のDX推進人材	本部企画	新事業の企画立案や経営課題の解決に向けて、変革を実務担当者として推進できる人材	解決に向けて行内外のリソースを横断的に活用し、変革をリードできる人材
	ITコンサルティング・地域DX	取引先や地域の変革、課題解決に向けて、提案・支援活動を実務担当者として推進できる人材	取引先や地域の変革、課題解決に向けて行内外のリソースを活用し、案件をリードできる人材

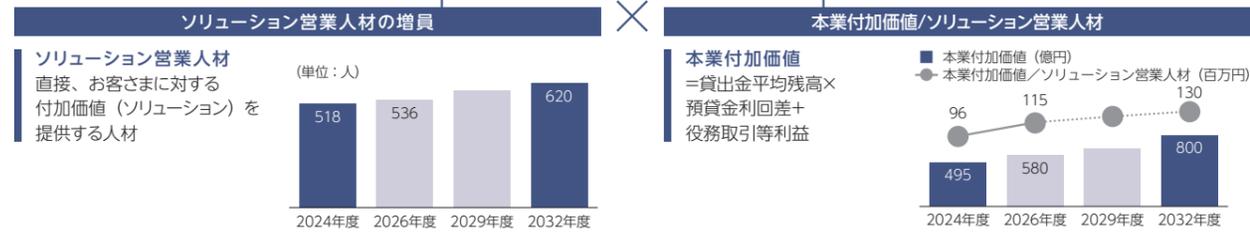
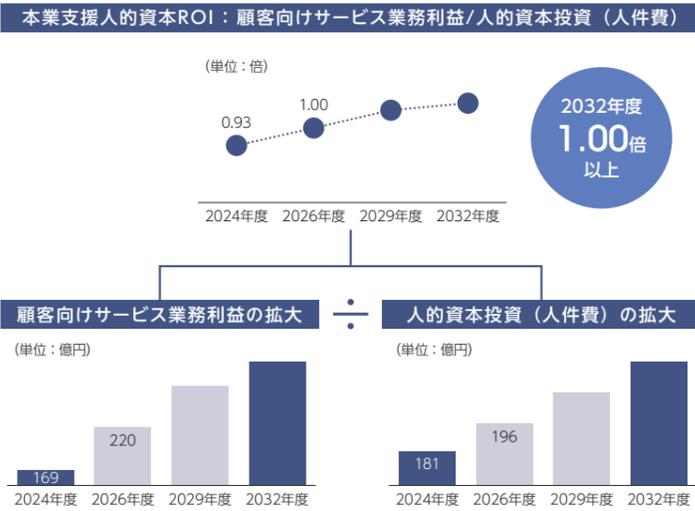
エンゲージメント

2024年度ベンチマーク比較

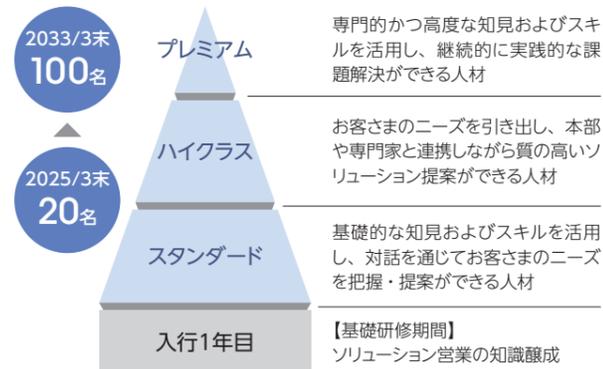


◎ ソリューション営業人材

- 中小企業取引を起点としたビジネスモデルの実現に向け、直接お客さまと接する「ソリューション営業人材」のポートフォリオ増強と構築に向け選択と集中を加速し、お客さまへの付加価値の提供により、本業支援人的資本ROIの向上を図ります。



◎ 営業スキル可視化



- ソリューション営業人材の営業スキルを3段階で可視化し、2033年3月末までにプレミアム人材100名を目指します。

スキルレベル判定



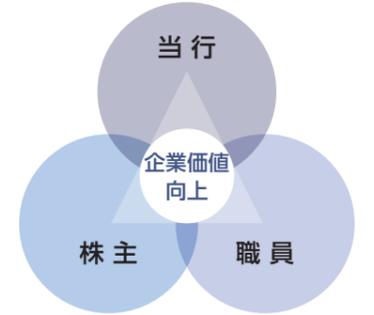
◎ 各種制度・取り組み

人材育成	● キャリアチャレンジ制度 ● 行内兼業 ● 外部研修への派遣 ● 公的資格等取得奨励金制度 ● 1on1ミーティング ● KIYO Learning（教育システム） ● 学びポイント ● リスキリング支援金 ● 女性向けキャリアデザインフォーラム
人材採用	● リファラル採用 ● アルumniネットワーク構築 ● 第二新卒（内定辞退者）採用
ワーク・ライフ・バランス	● ワーク・ライフ・バランスデー ● 復職サポート手当 ● チャイルドプラン休業制度 ● ウェルカムバック制度 ● 地銀人材バンク制度 ● 産後パパ育休 ● フレックスタイム制の導入

◎ 従業員向け譲渡制限付株式（RS）の導入

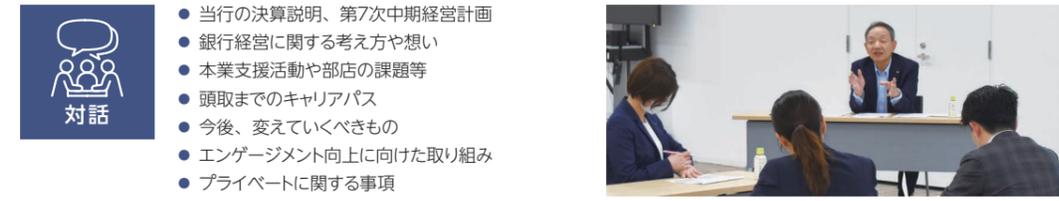
- 130周年事業の一環として当行グループ職員に対する「感謝」の意を示すとともに経営参画意識の醸成を図るため、持株会RS方式でRSを交付します。

対象者	紀陽フィナンシャルグループ従業員持株会の加入資格者等	目的	① 当行グループ（関連会社含む）職員に対する「感謝」
付与株式数	1名につき130株		② 経営参画意識の醸成
交付方法	自己株式より充当		③ 株主との価値共有



◎ 頭取座談会

- 2024年度、若手行員を対象に5会場で頭取座談会を開催。
- 頭取から当行の現状と今後についてのメッセージを直接伝えることにより若手行員の経営参画意識の醸成とエンゲージメント向上を図りました。



- 若手行員の声
- 頭取の人柄に触れ、経営を身近に感じた
 - 当行の業績や強み・弱みを考えるきっかけになった
 - 各施策に込めた想いを聞くことができ共感できた
 - 直接対話することでモチベーション向上に繋がった
 - ステークホルダーからの評価を聞き、当行に誇りが持て日々の活動に自信が持てた

【参考データ】

◎ 従業員・雇用に関するデータ（2025年3月期）

項目	単位	男性	女性	総数
従業員数	人	951	1,114	2,065
新卒採用者数	人	80	96	176
嘱託・臨時職員数	人	227	760	987
従業員の平均勤続年数	年	17.6	12.3	14.8
育児休業取得者数	人	24	72	96
育児休業平均取得日数	日	10.8	637	480
育児休業後の復職率	%	100.0	91.8	93.9

項目	単位	数
中途採用者数	人	15
短時間勤務者数	人	139
障害者雇用率（2024年3月当月）	%	2.5
従業員1人当たり年平均休暇取得日数*	日	16.7
従業員1人当たり平均行内研修年間受講時間	時間	16
キャリアチャレンジ制度（本部トレーニー）利用者数（年度内累計）	人	326
外部研修派遣者数（年度内累計）	人	92
行内兼業者数	人	26
人間ドック受診率	%	91
男性労働者の育児休業取得率	%	88.8

※ 産休・育休・慶弔・欠勤等は含まない。

労働者の男女の賃金の差異（%）	全労働者	
	正規雇用労働者	49.6
	パート・有期労働者	63.6

◎ 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」に基づく第4次行動計画における目標

項目	目標	2024年3月期	2025年3月期
1 管理監督者 ^{※1} に占める女性労働者の割合	6%以上	3.8% (9名)	5.0% (12名)
2 管理職 ^{※2} に占める女性労働者の割合	26%以上	24.1% (82名)	25.6% (86名)
3 女性役員者（チーフ含む）	210名以上	185名 (21.8%)	199名 (24.0%)
4 女性の平均勤続年数	男性の75%以上	63.2% (差7.2年)	66.4% (差6.3年)

※1 労働基準法における管理監督者で、当行における「マネージャークラス」を指す。
※2 女性活躍推進法において定義する「管理職（課長級）」と「課長級より上位の役職（役員を除く）」を指す。

◎ 外部認定

- 6年連続で「健康経営優良法人」に認定
- 2018年6月「プラチナくるみん」認定を取得
- 2024年10月「えるぼし（2段階目）」を取得



◎ 未来創造室の新設

長期ビジョンに込めた想いを具現化するため、銀行業務の枠を超えた事業領域の拡大、ならびに中長期的な収益ドライバー創出を目的に2024年4月、経営企画部内に未来創造室を新設しました。未来創造室では、新事業領域の企画・立案、挑戦する組織風土を醸成する中心的存在として活動することで人的資本経営の実践を推進しています。

● 目指す事業展開

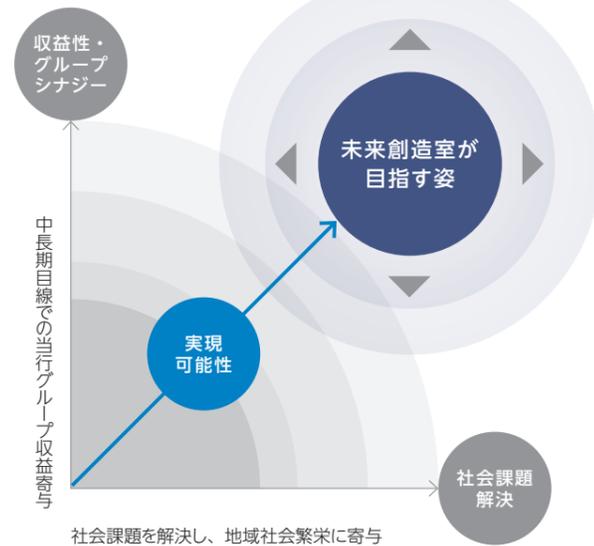


● 活動方針

未来創造室では、長年の銀行経営で培ったノウハウや人材などの経営資源を活用し、新たな価値を提供することで、持続可能な銀行グループ経営の実現を目指しています。これにより、中長期的な企業価値の向上と、社会課題の解決を通じた地域社会への貢献を図ります。

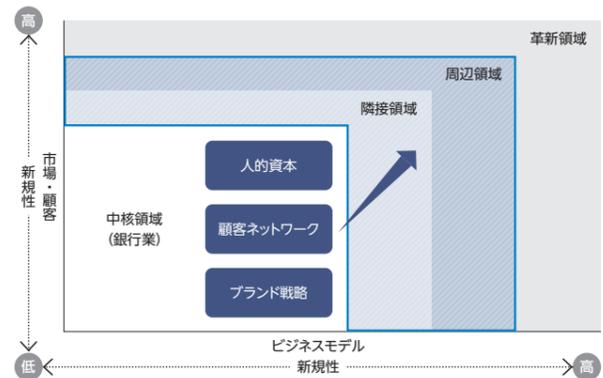
活動方針は、「収益性・グループシナジー」「社会課題解決」「実現可能性」の3つの軸を中心に据えています。

活動イメージ



事業領域イメージ

蓄積された当行の無形固定資産を中心に活用し、隣接・周辺領域を検討しています。



※ 隣接領域：既存事業、顧客基盤と近く、既存の強みを活かしやすい領域。
 ※ 周辺領域：既存事業とは距離があるが、関連性がある領域。
 ※ 革新領域：既存事業、市場、顧客層が全く異なる、新しい価値を創出する領域。

◎ 未来創造室での取り組み

● 新事業企画立案について

銀行法改正により業務範囲、出資規制が緩和され、銀行が提供可能なサービスや取り組みの幅が大きく拡充されました。これを受けて、未来創造室メンバー各自が業種・業界を問わず自由な発想で事業アイデアを創出し、事業化に向けてマネタイズの可能性を意識した検証と議論を継続的に行っています。



● 行内兼業の実施 P49

公募した行員が業務時間の一部を活用して活動する行内兼業制度のもと、新規事業創出に向けたプロジェクトを実施しました。

各プロジェクトメンバーが100件以上のアイデアを出したのち、絞り込んだ案について、チームに分かれて市場調査や競合環境の分析などを行い、事業案の実現可能性や差別化ポイントを多角的に検討しました。最終日には、各事業案を頭取・役員に向けてプレゼンテーションを行いました。



● 行内起業プロジェクトの実施

「紀陽銀行創立130周年記念事業」の一環として全行員・関連会社を対象に新事業アイデアを募集する行内起業プロジェクトを実施しています。本部・営業店・関連会社から役職問わず多種多様な新事業アイデアが寄せられ、合計62件の応募がありました。2次選考を経て、4組の応募者が最終選考に向け、所属部店と未来創造室を兼業のうえ事業案の事業化検証を継続しています。

新事業案一例



特集 未来創造室座談会



「新規事業創出を通じ当行グループの未来を創造する」というテーマのもと、当行グループの新たな収益の柱となる新事業を創出することを目的にプロジェクトを実施しました。メンバー全員が新規事業を考えることは初めてであり、新規事業創出に向けた考え方や基本的なフレームワーク等を理解することから開始しました。最終プレゼンテーションでは、頭取を含めた経営陣に向けて新事業案を提案し、新事業創出に向けた熱意を伝えました。

未来創造室のプロジェクトに参加したきっかけ

金城 企業価値向上に向けて新たな収益ドライバーの創出が必要不可欠であると感じ、参加しました。私自身、ゼロから新しいものを生み出すことは得意ではありませんが、自分自身の成長に繋げていきたいと思っていましたし、年齢やキャリアの違うメンバーと「答えのない」新規事業を検討することは苦しい部分もありましたが、一つのことをメンバーと協力して築き上げていくことは良い経験になりました。

辻 事業環境は急速かつ不連続な変化が常態化しているなか、



当行グループを取り巻く環境も厳しい状況にあると感じていました。メイン商圏の人口減少や異業種からの銀行業への参入が多くなっているなか、新規事業を通じて当行取引先や地域社会のあらゆるステークホルダーと連携し、地域課題の解決を通じて地域社会の発展に貢献することで、当行の成長にも寄与していきたいという気持ちから参加しました。

西 私は当時、融資相談課で業務をしており、既存の物事に対する見方や考え方は何となくできていたと思いますが、何も無い白紙のキャンバスから何かを創り出すことの経験をしたという思いから参加しました。また、私が今後活躍していく未来の当行グループを自分自身のアイデアで描きたいという思いをもって臨みました。

本プロジェクトを通じての気づきや自身の変化

皆木 ゼロから事業を考え、事業化に向けて検証するにはこれほど多くの視点が必要なのかと衝撃を受けました。自分がこれは絶対いけると思っていた事業でもビジネスモデルや事業計画、関係者からの情報収集等をすると事業として成立しないと分かってしまうことが多々ありました。私は大阪市内で営業活動をしていることもあり、不動産関連

の事業を検討しましたが、事業検討を通じてマーケットや市場動向について検証する癖がつき、銀行業務でも活かすことができている。

岡野 本プロジェクトを通じて、創造力と問題解決力の重要性に気づかされました。銀行の融資業務は過去の実績や成長性等をみながら案件組成を進めていきますが、新規事業の場合は過去の実績がないため、仮説を置きながら物事を創造する力が養われたと感じています。また、検証や調査を進めるにつれて様々な課題に対して解決策を見つけるための分析力や判断力がつきました。

私は営業課に配属となって1年程度ですが、お客さまである企業の経営者の方々は、高い志をもって事業と向き合っており、改めて経営者の方々の事業に対する情熱に尊敬しました。本プロジェクトを通じて感じた経営者の事業に対する情熱に、銀行業務を通じて真摯に応えていきたい気持ちが高まりました。

西 自らが事業を行う立場で物事を考えること自体初めての経験でした。まずは、新規事業の考え方等を事務局の方々と一緒に、フレームワークや書籍、動画等あらゆる学びのツールを通じて新規事業の考え方について頭の中に叩き込みました。私は新規事業を通じて地域社会の課題解決に貢献したい思いが強く、和歌山県の観光資源を活用した事業を検討していましたが、本プロジェクトを通じて物事を多角的に見る力が鍛えられたと感じています。

本プロジェクトで目指していたゴール

岡野 新規事業を考えるにあたっては、「マネタイズ」「社会課題解決」「グループシナジー」の3軸を基本に検討を進めていきました。研修等の実践的な演習では、新規事業開発に必要な知識を身につけることはできるかもしれませんが、実践のフェーズにおいてそれだけでは事業は生み出せないことを痛感しました。プロジェクトメンバーの合言葉は、「本気で社長になれるのか?」でした。

金城 頭取を含めた経営陣へ1つの新規事業をプレゼンテーションするにあたり、社会・顧客課題解決や自社アセットの活用な



ど考え方を整理したうえで100の事業アイデアを考えました。社会・顧客課題の解決のためには、自分の思考の癖、収益性の高い事業創出のために課題の広さ・頻度・深さを意識すること、メガトレンドや社会の流れを照らし合わせ持続性ある事業の創出を目指しました。

挑戦する組織風土の醸成に大切なこと

辻 未来創造室では、新規事業創出と同等の位置付けで「挑戦する組織風土の醸成」を目標に活動していますが、当行は挑戦する風土のエンゲージメントスコアが低い水準にあります。本プロジェクトを通じて挑戦するために重要なことは情熱を持って取り組むことだと感じましたし、今後私たちの活動が当行の挑戦する組織風土醸成に繋がれば嬉しく思います。「そこに愛はあるのか?」と自問自答をすることは重要だと改めて感じました。

皆木 実際、当行内では新たな試みである「行内起業プロジェクト」が実施されるなど、挑戦する組織変化を感じています。行内起業プロジェクト実施は私たちの活動が影響しているかもしれませんが、今後失敗を恐れずにチャレンジしていくことで当行のブランドスローガンである「銀行をこえる銀行」に近づいていきたいですね。

最後に

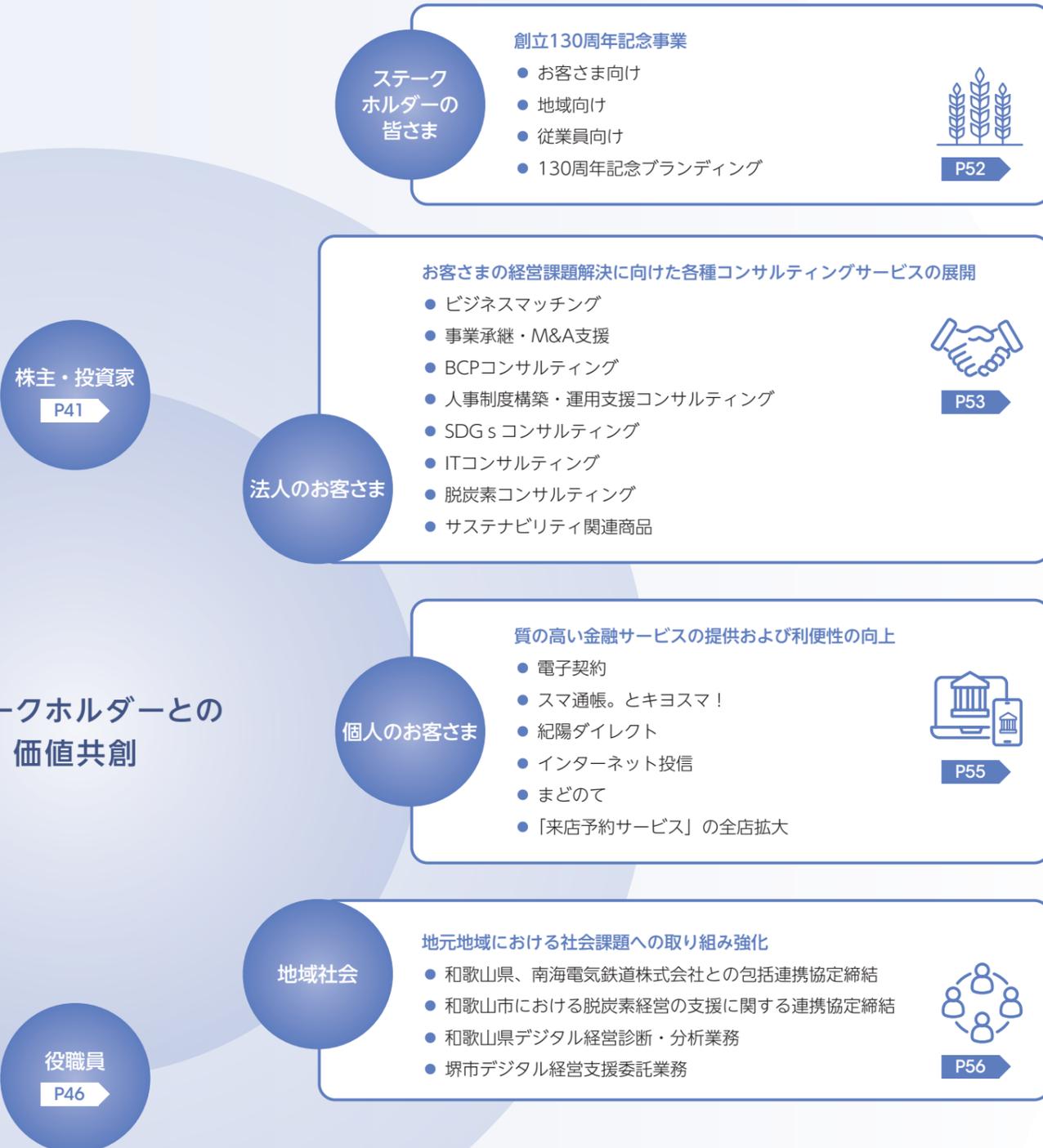
一同 新規事業の創出は、当行の成長と持続可能性を支える重要なファクターだと考えています。挑戦することで得られるスキルや経験は、個人と組織の両方にとって大きな財産となります。市場変化が激化する昨今の経営環境への柔軟な対応、あらゆるステークホルダーのニーズを的確に捉えることで、新たな価値を提供することが可能だと思います。失敗を恐れず、常に挑戦し続ける姿勢が成功への鍵だと思いますし、これからも未来を切り拓くために、創造力と情熱を持って新しい可能性を追求していきたいと考えています。

ステークホルダーとの価値共創

～ これからも「地域とともに」歩み続ける銀行へ ～

当行はステークホルダーの皆さまに支えられ、130年という長い歴史を築いてまいりました。法人のお客さま、個人のお客さま、そして地域社会の皆さまとの価値共創を実現するため、様々な取り組みを実施しています。

これからも、皆さまとともに歩み続け、地域と一体となって成長をめざしてまいります。



■ 創立130周年記念事業

当行は2025年5月2日に創立130周年を迎えました。

この節目の年に、経営理念である「地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む」の実現に向け、「紀陽銀行創立130周年記念事業」を実施いたします。

● お客さま向け

- 130周年定期の実施
- 紀陽ビジネスクラブ特別講演会の開催

● 地域向け

- 紀陽本店ビルの建替（現地建替）



提供：株式会社竹中工務店

竣工時期	2029年12月（予定）
建物用途	本店営業部、和歌山営業本部、本部機能 他
主な目的	<ol style="list-style-type: none"> ① 本店ビル（1954年竣工、築71年）の老朽化対応 ② お客さまへの総合的な金融サービスの向上 ③ 部署間のコミュニケーション活性化 ④ まちづくりや脱炭素社会の実現への貢献 ⑤ 金融機能のレジリエンス強化

● 従業員向け

- 行内起業プロジェクトの実施
- 譲渡制限付株式（RS）交付

- 和歌山県発のスタートアップ支援拠点「Key Site」の新設
- 紀陽銀行本店、夜のライトアップによるにぎわい創出
- 紀陽文化財団との共催による紀陽コンサートの開催



● 周年ロゴマーク

地域とともに歩んだ130年、これまでの感謝とこれからも「地域とともに」という想いをもって周年ロゴマークを作成しました。



デザインコンセプト

創立130周年を迎えるにあたり、ステークホルダーの皆さまへの「感謝」とこれからも「地域とともに」歩み続けるという想いをもって、和歌山から大阪にかけての地域とのつながりをイメージし、海（波の様子）と山を一つのモチーフとしています。

デザイン：株式会社ロカリスト

● 130周年記念ブランディング

- 「おはよう朝日です」への番組協賛 2025年4月 1日～5月30日
- JR和歌山駅フロントシートに広告掲出 2025年4月21日～6月22日
- 「キヨー坊やの130周年記念スタンプ」無料配布 2025年5月30日～8月21日



※「キヨー坊やの毎日使えるスタンプ」(有料)も提供中

ステークホルダーとの価値共創

法人のお客さま

地域の持続的な成長には、地域経済をけん引する法人のお客さまの成長と発展が欠かせません。紀陽銀行では時代の変化に合わせた金融支援をおこなうとともに、法人のお客さまが抱える経営課題にグループ機能を駆使した手厚い支援サービスでお応えしています。

● ビジネスマッチング

お客さま同士のビジネスマッチングや外部提携先とのビジネスマッチングを通じ、販路開拓支援や経営課題解決支援に取り組んでいます。

実績	成約件数 2,781 件 (2025/3期)
----	-------------------------------

● BCPコンサルティング

ソリューション戦略部本業支援推進室内に設置している「BCPサポートデスク」では、セミナーやシンポジウム等の事業継続に関する啓発活動や、お客さまに対するBCP策定・改善・各種訓練支援や地域社会のレジリエンス向上に関する支援をおこなっています。

実績	成約件数 16 件 (2025/3期)
----	----------------------------

● 人事制度構築・運用支援コンサルティング

企業にとって「人材」は最も貴重な経営資本であり、「人事制度」は仕事へのモチベーション向上や人材確保などにおいて重要な仕組みです。将来にわたり企業が存続し続けるために、時代の変化に応じた人事制度の導入・見直しが必要であり、大切な人材の確保とともに十分に能力を発揮できる環境整備に向けた支援をおこなっています。

実績	成約件数 12 件 (2025/3期)
----	----------------------------

● サステナビリティ関連商品

	取組実績	
紀陽CSR私募債	受託総額	62,280 百万円 (2016/6~2025/3)
紀陽SDGs私募債	受託総額	9,000 百万円 (2019/8~2025/3)
紀陽健康経営応援私募債	受託総額	2,900 百万円 (2020/1~2025/3)
紀陽SDGs取組応援ローン	実行総額	17,234 百万円 (2021/10~2025/3)
紀陽サステナビリティ・リンク・ローン	実行総額	4,650 百万円 (2022/6~2025/3)
紀陽グリーン・ローン	実行総額	799 百万円 (2022/6~2025/3)

● 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等、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むことは地域金融機関の重要な役割と考え、ソリューション戦略部本業支援推進室内に事業承継専担者・M&A専担者を配置しています。

実績	M&A新規受託件数 61 件 (2025/3期)
----	---------------------------------

実績	事業承継提案先数 274 先 (2025/3期)
----	---------------------------------

● SDGsコンサルティング

SDGs達成に向けた取り組みは、企業規模を問わず社会的要請事項となっており、企業イメージの向上や人材確保など、持続的な成長と企業価値の向上につながるものとされています。当行では、お客さまのSDGsに関する目標設定や、対外的なPRのための宣言書の策定支援、従業員さまに向けたセミナーの実施やSDGsカードゲームの提供などをおこなっています。

実績	成約件数 35 件 (2025/3期)
----	----------------------------

● 紀陽ポジティブ・インパクト・ファイナンス

2025年4月より、お客さまのSDGs（持続可能な開発目標）達成に向けた取り組みを支援するため、「紀陽ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の取り扱いを開始しました。お客さまの企業活動が環境・社会・経済に及ぼすインパクト（ポジティブ・インパクトとネガティブ・インパクト）を分析・評価し、お客さまが設定するKPIの達成支援を通じて、環境・社会課題の解決と、お客さまの企業価値向上に繋がることを目的とした融資商品です。

● ITコンサルティング

2020年4月、ITコンサルティングデスクを新設。2021年7月には、紀陽情報システム株式会社が銀行業高度化等会社の認可を取得するなど、地元企業のDX支援に向けたITコンサルティングの体制はさらに充実しています。当行のITコンサルティングデスクの活動におけるお客さまの課題発見と紀陽情報システムのシステム開発能力を組み合わせ、「財務×ITコンサルティング」による本業支援を展開しています。

事例

ITコンサルティングによる本業支援

企画・検討からシステム評価・選定まで、システム構築・運用に関する豊富なノウハウを提供



お客様の声





おたふく手袋株式会社
代表取締役社長 井戸端 勇樹さま (左)
情報システム部 課長 前田 朋哉さま (右)

弊社の基幹システムは導入して27年が経過し、カスタマイズを繰り返しながら使用してきましたが、業務にマッチしていない部分やシステムで対応できず手作業で行っている業務も多く、非効率で社員からの不満も多く寄せられていました。近く創業100周年を迎えるなか、弊社の更なる発展を実現するために、基幹システムの刷新による業務効率化を進めることになりました。しかしながら社内のシステム人材は少なく、システム導入のノウハウもなかったことから、どのように進めていけばいいか悩んでいたところ、紀陽銀行さまより「ITコンサルティング」をご紹介いただきました。

基幹システム刷新プロジェクトの推進に際しては、対象となる全部署からメンバーを招集し、業務の流れを把握するところからスタートしました。紀陽銀行さまの伴走支援によって現状把握や課題の整理をしっかりと行うことができ、あるべき姿とのギャップを認識することで、新システムへの要求事項を明確にすることができました。プロジェクト会議を毎週開催するのは大変な時もありましたが、業務効率化に向けて社員同士が真剣に議論を交わすことができ、社内の絆も深まったように感じています。

弊社が今後も成長を目指すうえで紀陽銀行さまのサポートは必要不可欠です。身近なパートナーとしてITに限らず幅広くサポートしていただくことで業界発展の一翼を担い、ひいては社会の発展に寄与していきたいと考えております。

● 脱炭素コンサルティング

2024年10月より、地元企業の脱炭素支援に向け、脱炭素コンサルティングの取り扱いを開始しました。当行では、お客さまの温室効果ガスの排出量測定支援や、削減計画策定・削減対策の実施、脱炭素宣言書作成や各種認定取得に向けた支援などをおこなっています。

事例

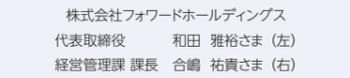
脱炭素コンサルティングによる本業支援

お客さまの現状を把握し、課題とニーズに応じたコンサルティングを実施



お客様の声





株式会社フォワードホールディングス
代表取締役 和田 雅裕さま (左)
経営管理課 課長 合嶋 祐貴さま (右)

弊社は物流事業者として従来から環境問題に関する取り組みを進めておりますが、温室効果ガスの排出量は他業界と比較すると多い業界であると認識しております。また、弊社グループにおいては大手の取引先様も多く、近い将来、取引先様からも脱炭素対応に関して様々な要望があると判断し、脱炭素コンサルティングの導入を検討しておりました。

脱炭素支援を実施しているコンサルティング会社も数多くありますが、中でも紀陽銀行さまからの提案内容は自社内で導入しやすく、また、以前にSDGsコンサルティングの依頼もしたことがあるなど、今後も長期的な付き合いを考えると考え脱炭素コンサルティングを依頼しました。

脱炭素コンサルティングを導入したことで、自社の排出量の数値化や新たな指標が出来ることにより、営業活動において取引先様との会話の内容に変化が生まれてきていると感じております。また、小さな会社でも地域において少し先の取り組みをおこなっていくことで、社員の考え方、モチベーションの変化など、間接的なプラス効果も期待したいと考えています。

今後も紀陽銀行さまとは長期的な付き合いのなかで、弊社グループへの理解を深めて頂き、成長に向けたアクセルを踏みたい時に適切な資金供給や本業支援といったガソリンの注入はもちろんのこと、その時々々の時流にあったコンサルティング提案やマッチングなどをお願いしたいと考えております。

個人のお客さま

地域金融機関である私たちにとって、「地元地域をしっかりと支えること」「いかにして地域社会に貢献できるか」が、極めて大切な企業使命です。すべてのお客さまに安心してご利用いただける銀行をめざすとともに、社会貢献活動にも積極的に取り組み、地域における役割を果たしてまいります。

IT等を活用した利便性の向上

電子契約

DX化に向けた取り組みの一環として、住宅ローン取引、事業性融資契約において、電子契約サービスを導入しています。書面による契約書などへの自署・捺印に代わり、PDF化した契約書に電子署名をおこなうことで、ペーパーレス化とお客さまの自署・捺印や印紙代のご負担の軽減にもつながります。

実績	住宅ローン取引 14,408 件 (2025/3末)	実績	事業性融資契約 11,276 件 (2025/3末)
----	-----------------------------------	----	-----------------------------------

スマホ通帳。とキヨスマ!

通帳レス口座「紀陽スマート通帳（スマホ通帳）」を取り扱っております。紙の通帳を発行しないため、紙資源の使用削減につながります。スマホ通帳。の残高や入出金明細は、紀陽銀行公式アプリ「紀陽スマートアプリ（キヨスマ!）」にてご確認ください。また、キヨスマ!をご利用いただくことで、ご来店いただくことなくスマートフォンで口座開設や税金・公共料金等のお支払いが可能です。



実績	通帳レス口座 130,010 口座 (2025/3末)	実績	キヨスマ! 327,912 ユーザー (2025/3末)
----	------------------------------------	----	-------------------------------------

紀陽ダイレクト

紀陽ダイレクトでは、お振込（振替）、投資信託、定期預金、積立定期預金、住宅ローンの一部繰上げ返済、各種料金のお支払い（Pay-easy）といった幅広いサービスをご利用いただけます。Webからのお申込みも可能となり、ご来店いただくことなくより便利に銀行のお取引が可能となりました。



実績	135,114 ユーザー (2025/3末)
----	-------------------------------

インターネット投信

実績	インターネット投信契約件数 30,546 件 (2025/3末)	実績	インターネット投信販売比率 47.8 % (2025/3末)
----	---	----	---------------------------------------

まどのて

全店窓口タブレット端末を設置。窓口業務受付システム「まどのて」の活用により、伝票の記入や印鑑の押印の負担を軽減しています。

実績	取扱件数 784,888 件 (2025/3末)
----	---------------------------------

「来店予約サービス」の全店拡大

2024年12月より、店頭での待ち時間の短縮や混雑軽減を図るため、一部店舗において導入しておりました「来店予約サービス」の対象店舗を全店舗に拡大いたしました。

当行ホームページまたは紀陽スマートアプリ「キヨスマ!」の来店予約サービス画面より予約可能です。



地域社会

「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、130年の歩みのなかで培ってきた地域の皆さまの信頼に応えるため、事業エリアである和歌山・大阪における社会課題への積極的な取り組みや社会貢献活動を通じて、持続可能な地域社会の実現に貢献してまいります。

地方創生 和歌山県、南海電気鉄道株式会社との包括連携協定締結

2024年7月、当行、和歌山県および南海電気鉄道株式会社と和歌山県の県民サービス向上および地域の活性化を図るため、包括連携協定を締結しました。



- 1 住民が暮らしやすい持続可能な地域づくりや賑わいの創出など地域の活性化に関すること
- 2 リゾート施設、宿泊施設の誘致やプロモーションの実施など観光振興に関すること
- 3 地域資源を活用した新たな商品開発など地域経済の活性化に関すること
- 4 その他地域の振興に関すること

脱炭素経営支援 和歌山市における脱炭素経営の支援に関する連携協定締結

2024年7月、和歌山市の2030年度温室効果ガス排出量削減目標および2050年カーボンニュートラル達成に向けた地域脱炭素の取り組みとして、相互に連携し、双方の資源やノウハウを活用し、市内企業の脱炭素経営を支援することで、和歌山市の脱炭素社会の実現をめざすことを目的に、連携協定を締結しました。



連携事項

- 1 環境関連の融資制度やローン商品と連携した脱炭素経営の支援事業の検討に関すること
- 2 J-クレジット等の環境価値を活用した事業の検討に関すること

DX支援 和歌山県デジタル経営診断実施・分析業務

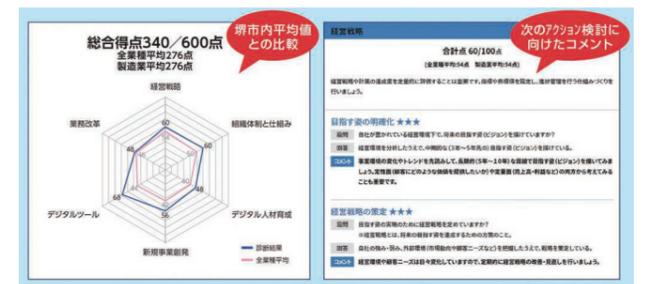
2021年度より和歌山県が実施している「デジタル経営診断」の環境構築業務を受託し、以降毎年度「デジタル経営診断実施・分析業務」を当行が受託しています。



DX支援 堺市デジタル経営支援委託業務

2023年度より堺市産業振興センターが実施している「デジタル経営支援委託業務」の運営を受託。紀陽情報システムとオンラインの診断ツール「堺DX診断」を構築したうえで、堺市内の事業者さまのDX診断を実施。

以降毎年度「堺DX診断」を当行が受託しています。



環境への取り組み

当行が本店を置く和歌山県は、「木の国」と呼ばれるほどの豊富な山林資源を有するほか、黒潮が流れる太平洋など、すばらしい自然環境に恵まれた地域です。また、和歌山県と並び、主たる営業エリアとする大阪府においても淀川・大和川などの河川や山脈、大阪湾など様々な自然環境を有し、当行の営業エリア内には多種多様な自然が存在しています。

気候変動を重要な事業リスクとして認識するとともに、恵まれた自然環境の保全に資する活動や商品・サービスの提供などを通じて、地域社会の持続可能な発展に貢献してまいります。

● 紀陽フィナンシャルグループ環境方針

近年、気候変動問題に加えて生物多様性の損失や、これに伴う自然資本および生態系サービスの劣化が深刻化しています。企業の事業活動は自然資本・生物多様性に依存・影響しており、生物多様性の損失を止めて回復軌道に乗せる「ネイチャーポジティブ」に向けて行動することが求められています。

当行グループにおいても「ネイチャーポジティブ」に向けた取り組みを推進すべく、2025年6月にTNFD提言に賛同し、TNFDフォーラムに参画しました。また、環境方針を改定し、気候変動や生物多様性の損失などの課題解決に資する事業活動や取り組みを行うことを表明しました。

紀陽フィナンシャルグループ環境方針

紀陽フィナンシャルグループは、経営理念である「地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む」のもと、企業活動における環境配慮や、環境保全に寄与する金融サービスの提供などを通じ、持続可能な社会の実現に貢献します。

<p>① 関連法令等の遵守</p> <p>② 事業活動における取り組み</p> <p>③ 環境負荷の低減</p> <p>④ 気候変動への対応</p> <p>⑤ 生物多様性の保全</p> <p>⑥ ガバナンス</p> <p>⑦ 情報開示</p>	<p>環境保全に関する法令等を遵守し、役職員の意識の啓発に努めます。</p> <p>商品・サービスの提供を通じて、お客様の気候変動対応や生物多様性保全への取り組みを支援します。</p> <p>事業活動において持続可能なエネルギー利用や省エネルギーの取り組み等を通じて、環境への影響を低減することに努めます。</p> <p>気候変動問題は紀陽フィナンシャルグループにとって重大な課題であることを認識し、リスク管理の高度化と脱炭素社会の実現に向けた取り組みを行います。</p> <p>生物多様性への理解を深め、保全・回復に向けた取り組みを行います。</p> <p>紀陽フィナンシャルグループにおける、気候変動や生物多様性に関する取り組みについてはサステナビリティ委員会にて協議を行い、取締役会に報告します。また、必要に応じて本方針の見直しを行います。</p> <p>気候変動や生物多様性に関する取り組み状況を開示し、ステークホルダーとの対話を通じて、取り組みの向上と改善に努めます。</p>
---	---

● TCFD提言に基づく開示

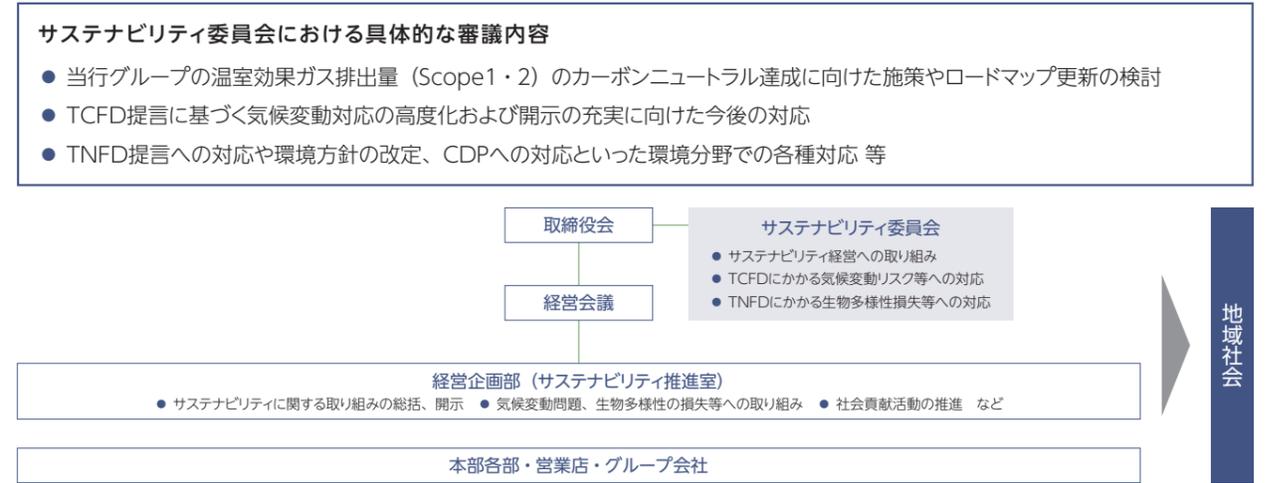
当行グループは、2021年11月にTCFD（気候変動財務情報開示タスクフォース）提言に賛同し、気候変動への対応に取り組んでまいりました。今後も地域の脱炭素社会の実現に向けた施策に積極的に取り組んでまいります。

	第6次中期経営計画			第7次中期経営計画			2030	2050
	2021	2022	2023	2024	2025	2026		
Scope1,2 (自社GHG排出量) 2013年度 9,073t-CO ₂	5,007 t-CO ₂	3,172 t-CO ₂	3,754 t-CO ₂	2,239t-CO ₂ ↓ 2030年度目標 を早期達成	カーボンニュートラルに向けた取組強化		2013年度比 70%以上削減 ↓ 達成済	ネットゼロ ↓ 目標の前倒し を検討
当行の取り組み	省エネ・省資源化施策の推進（適切な空調管理・電子化による紙使用量の削減・LED照明への切替等） TCFD提言への賛同（2021年11月） 再生可能エネルギー由来の電力導入開始（2022年2月） サステナビリティ委員会・サステナビリティ推進室の設置（2022年4月）、サステナビリティ基本方針の策定（2023年6月） 再生可能エネルギー由来の電力導入拡大・環境配慮型店舗の導入等検討 カーボンクレジットの活用検討							
Scope3 (投融資 GHG 排出量)	—	423,240 t-CO ₂	9,585,607 t-CO ₂	6,277,342 t-CO ₂ C-Turtle導入	脱炭素社会の実現に向けた取組強化			
お客様の脱炭素支援	Scope3の算出開始、削減目標の設定等検討 サステナブルファイナンスの推進（2029年度までの実行目標7,000億円） 施策検討 脱炭素に関するソリューション営業の展開（2032年度までの実績件数800件） 施策検討 自治体等と連携した地域の脱炭素化推進に向けた取組 石炭火力発電向け与信ゼロ等への取組検討等							

● ガバナンス

当行グループは、「気候変動への対応」をマテリアリティ（重要課題）として設定しております。サステナビリティ推進体制としては、取締役頭取を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置しており、持続可能な環境・社会・企業統治（ESG）の実現に向けた気候変動や脱炭素社会への対応について、協議・検討を行っております。

原則として年2回開催するサステナビリティ委員会において、具体的施策の決定や各目標額の策定、取組進捗の報告等を議題として上程し、サステナビリティ委員会での協議内容は都度取締役会へ報告しており、取締役会が適切に監督する体制を構築しております。また、各本部・営業店一体となったサステナビリティ推進体制の強化を図ることを目的に、経営企画部内に「サステナビリティ推進室」を設置しております。なお、2024年度においては、サステナビリティ委員会（TCFD関連議題）は3回開催されております。



● 戦略

当行における気候変動に伴う「リスク（移行リスクならびに物理的リスク）」と「機会」は以下の通りであります。それぞれの「リスク」、「機会」に関して、短期（5年）、中期（10年）、長期（30年）の時間軸で定性的に分析しております。

リスク	物理的リスク		短期～長期
	オペレーショナルリスク	信用リスク	
リスク	豪雨・台風、河川氾濫等の被害による当行営業拠点の毀損、事業停止、対策・復旧コストの増加 社会インフラの損壊に伴う当行業績の悪化	豪雨・台風、河川氾濫等の被害による取引先の資産（不動産担保等）の毀損、および取引先の操業停止に伴う財務状況悪化 気温上昇に起因する事業環境の変化による取引先の業績悪化	短期～長期
	移行リスク	環境規制強化の影響を受ける取引先の財務状況悪化 技術転換・技術革新への対応による影響、および消費者ニーズの変化に伴う需要減少による影響を受ける取引先の資産価値毀損や財務状況悪化	中期～長期
機会	脱炭素社会へ向けたプロジェクトファイナンス推進や防災のためのインフラ投資、脱炭素化や適応策の推進に係る技術開発等による資金需要増加 取引先の脱炭素社会への移行や適応策の推進を支援する金融商品・サービスの需要増加		短期～長期

● シナリオ分析

2024年度についてもTCFD提言に沿い、物理的リスクと移行リスクについて、それぞれ下記のシナリオに基づき気候変動に起因する与信費用の増加額の試算を行いました。

物理的リスク

気候変動の影響により洪水等の発生が増加した場合の、当行不動産担保の毀損および当行取引先の業務停止による与信費用の増加額を算定しております。試算結果は以下の通りであります。

シナリオ	IPCC（気候変動に関する政府間パネル）のRCP8.5シナリオ（4℃シナリオ）
対象地域	和歌山県、大阪府、奈良県、兵庫県
分析対象	事業性融資先
分析内容	事業性融資先の業務停止による売上高減少を受けた債務者区分の悪化、および不動産担保の毀損による与信費用に与える影響を算定
分析期間	2050年まで
分析結果	与信費用の増加額 最大40億円程度

II. 企業価値向上に向けた取り組み
環境への取り組み

移行リスク

当行のポートフォリオ等を勘案し、GHG排出量が相対的に大きく、移行リスクの影響を受けやすいと想定される「エネルギーセクター（電力、ガス、石油小売）」、「運輸」セクターを分析対象としています。

シナリオ	IEA Net Zero Emission 2050シナリオ (NZE2050) (1.5℃シナリオ)
分析対象	エネルギーセクター（電力、ガス、石油小売）、運輸セクター
分析内容	シナリオに基づき、エネルギーセクターについては「炭素税」や「電源構成の変化」、運輸セクターについては「炭素税」や「EV車両の導入」等の影響を考慮した将来の業績変化を予想し、与信費用に与える影響を算定
分析期間	2050年まで
分析結果	与信費用の増加額 最大30億円程度

現時点においては、物理的リスク、移行リスクのいずれも当行の事業の持続可能性に重大な懸念を与えるものではないと認識しています。引き続き、シナリオ分析の高度化に努めてまいります。

● リスク管理

当行グループでは、気候変動リスクについて、中長期的に財務に影響を与える可能性がある「重要なリスク」と認識しております。取締役会で策定している2025年度のリスク管理方針において、気候変動リスクの対応について明記しており、定量的な影響把握に努めるとともに、TCFD提言に基づき段階的に開示内容の充実を図ってまいります。

また、「責任ある投融資に向けた取組方針」を策定しており、環境や社会問題に真摯に向き合っている取引先に対しては、地域金融機関として適切な知見の提供や積極的な支援を行い、一方で、環境や社会に対してリスク・負の影響を与える投融資については慎重に判断し、その影響を低減・回避するよう努めてまいります。

● 指標と目標

GHG排出量（Scope1・2）削減目標と実績推移

当行グループでは、「2030年度に2013年度比70%以上削減、2050年度にカーボンニュートラル」をめざし、GHG排出量削減に取り組んでまいりました。2024年9月より、導入可能な拠点すべてに再生可能エネルギー由来の電力を導入したこと等により、2024年度における当行グループでのGHG排出量は2013年度比75.3%の削減実績となり、2030年度の目標を大幅に前倒しで達成することができました。

引き続き、カーボンニュートラル達成に向け、新店建設時のZEB認証取得や、省エネ設備の導入、営業車両のHV・EV化等の施策を検討・実行しつつ、2050年度としていた達成目標年度についても前倒しを検討してまいります。

GHG排出量実績（単位：t-CO₂）

		2023年度	2024年度
Scope1	直接排出	694	662
Scope2	間接排出	3,060	1,577
Scope1,2の合計		3,754	2,239
Scope3	カテゴリ 1 購入した製品・サービス	11,498	11,745
	カテゴリ 2 資本財	7,937	8,741
	カテゴリ 3 Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	795	787
	カテゴリ 4 輸送、配送（上流）	—	794
	カテゴリ 5 事業から出る廃棄物	—	45
	カテゴリ 6 出張	274	279
	カテゴリ 7 雇用者の通勤	1,186	1,202
	カテゴリ15 投資	9,585,607	6,277,342



※ 算定にあたっては、環境省・経済産業省「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン (ver.2.7)」および環境省「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース (ver.3.5)」を使用。

投融資先のGHG排出量（Scope3 カテゴリ15、ファイナンス・エミッション）の算定

当行では、PCAF*スタンダードの算定手法を活用し、国内法人向け貸出を対象としてCO₂排出量を算定しております。また、2024年度分の排出量算定より、NTTデータが提供するC-Turtle FEを導入し、ファイナンス・エミッションの算定を開始しております。引き続き、算定の精緻化と対象の拡大を図るとともに、投融資先とのエンゲージメントを強化し、地域の脱炭素化に向けた取り組みを推進してまいります。

* Partnership for Carbon Accounting Financials (投融資先の温室効果ガス排出量の計測・開示を標準化するための基準を開発する国際的なイニシアティブ)

セクター	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	セクター	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	対象アセット	国内法人向け貸出 (財務データ不足先は除く)
エネルギー	442,742	素材・建築物	3,113,852	基準日	貸出残高: 2025年3月末時点 貸出先の財務データ・排出量データ: 2025年3月末時点で当行が保有する最新の決算期データ
石油及びガス	81,687	金属・鉱業	490,048	算定カバー率	97.5%
石炭	—	化学	320,665	データオリエンススコア	3.2
電力ユーティリティ	361,056	建設資材	170,508	CO₂排出量の算定方法	PCAFスタンダードに基づく算定を実施し、企業開示データ、CDPデータ等を活用しています。データが得られない場合は、売上高あたりの排出係数を用いて推計しています。
運輸	322,294	資本財	1,926,166	ファイナンス・エミッション	帰属係数 × 投融資先のGHG排出量 (Scope1, 2, 3) 帰属係数=投融資額 ÷ (各取引先の負債+資本)
旅客空輸	1,583	不動産管理・開発	206,465		
航空貨物	6,581	農業・食料・林産物	340,692		
海上輸送	44,222	飲料	7,960		
鉄道輸送	13,226	農業	12,725		
トラックサービス	221,720	加工食品・加工肉	194,569		
自動車及び部品	34,961	製紙・林業製品	125,438		
		その他	2,057,761		
		合計	6,277,342		

炭素関連資産の与信割合

TCFD提言が開示を推奨する炭素関連資産について、セクターごとの与信残高および全セクターに占める割合は以下のとおりです。なお、2024年度より、炭素関連資産の対象となる業種区分およびセクターの振分けの見直しを行っております。

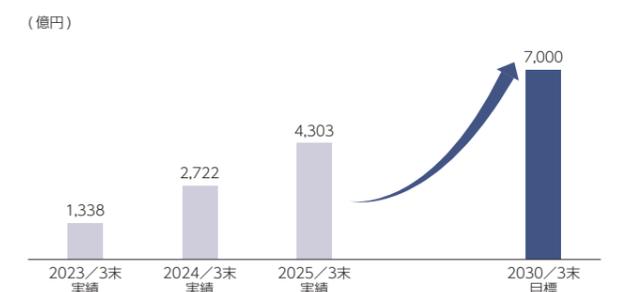
セクター	2022年度		2023年度		2024年度	
	与信残高 (億円)	割合 (%)	与信残高 (億円)	割合 (%)	与信残高 (億円)	割合 (%)
エネルギー	950	2.3	1,054	2.4	885	1.9
石油及びガス	403	1.0	436	1.0	383	0.8
石炭	1	0.0	1	0.0	1	0.0
電力ユーティリティ	547	1.3	616	1.4	500	1.1
運輸	2,097	5.0	2,196	5.0	1,336	2.8
旅客空輸	21	0.1	48	0.1	41	0.1
航空貨物	—	—	—	—	4	0.0
海上輸送	55	0.1	67	0.2	73	0.2
鉄道輸送	409	1.0	451	1.0	515	1.1
トラックサービス	489	1.2	485	1.1	492	1.0
自動車及び部品	1,122	2.7	1,145	2.6	209	0.4

セクター	2022年度		2023年度		2024年度	
	与信残高 (億円)	割合 (%)	与信残高 (億円)	割合 (%)	与信残高 (億円)	割合 (%)
素材・建築物	8,594	20.5	9,429	21.6	15,127	32.1
金属・鉱業	738	1.8	733	1.7	1,022	2.2
化学	560	1.3	561	1.3	1,417	3.0
建設資材	78	0.2	85	0.2	114	0.2
資本財	1,518	3.6	1,576	3.6	5,061	10.8
不動産管理・開発	5,701	13.6	6,473	14.8	7,512	16.0
農業・食料・林産物	1,090	2.6	1,029	2.4	1,081	2.3
飲料	100	0.2	108	0.2	124	0.3
農業	17	0.0	15	0.0	15	0.0
加工食品・加工肉	493	1.2	468	1.1	506	1.1
製紙・林業製品	480	1.1	438	1.0	436	0.9
炭素関連セクター合計	12,731	30.3	13,708	31.4	18,428	39.1
与信残高総計	41,999	100.0	43,695	100.0	47,080	100.0

サステナブルファイナンス実行額目標

サステナブルファイナンス (SDGsなどの事業のサステナビリティ向上に向けた取り組みがある取引先への融資やサステナビリティ関連商品) の実行額 (累計) 目標を7,000億円としております。(2022年4月~2030年3月)

2024年度の実行実績は、1,581億円 (累計4,303億円) となっております。引き続き、環境課題の解決や地域の持続的発展に寄与するファイナンスを強化していきます。



CDP「気候変動レポート2024」において「B」スコア評価を獲得

当行は、環境情報開示システムを提供するCDPIによって発表された「気候変動レポート2024」において、「B」スコア評価を獲得しました。CDPは世界中の企業や自治体から、気候変動、フォレスト、水セキュリティに関わる情報開示を求める質問書への回答を収集・分析し、開示する国際環境非営利団体です。

CDPのスコアは8段階 (A、A-、B、B-、C、C-、D、D-) で構成され、今回獲得した「B」スコア評価は「マネジメントレベル (自社の環境リスクや影響について把握し、行動している)」と評価されたことを示すものです。



● TNFD提言に基づく開示に向けて

当行グループの事業活動における自然資本への依存・影響度を把握するため、MS&ADインターリスク総研株式会社の助言のもと、ENCORE[®]を用いて11セクターの分析を行いました。また、当行は和歌山県と大阪府を主要営業エリアとしており、それぞれのエリアにおける自然資本の特徴、主要産業等が異なることから、当行の融資ポートフォリオや地域の産業特性等も勘案し、和歌山県、大阪府それぞれの地域における依存・影響度のヒートマップを作成しました。

その結果、和歌山県・大阪府共に、供給サービスにおける「水資源」、調整・維持サービスにおける「水質浄化」「降雨パターンの調整」や「土壌・堆積物の維持」などへの依存度が高く、「GHG排出量」「土壌・水質汚染」へのインパクトが大きいとの結果になりました。一方、両府県におけるセクター毎の依存・影響度には違いが見られる結果となりました。

今後、TNFD提言が推奨するLEAPアプローチを用いた分析を進めることで、地域産業の基盤である生物多様性や自然資本に対する評価と情報開示を行い、ネイチャーポジティブな金融の流れに資することで地域社会の持続可能な発展に貢献してまいります。

※ ENCORE：国連環境計画自然保全モニタリングセンター等により開発された、自然への依存や影響を分析するツール

和歌山における依存・インパクト

セクター	依存													インパクト													
	供給サービス						調整・維持サービス							土地利用面積	淡水利用面積	海底利用面積	GHG排出量	水使用量	その他の生物資源の抽出	その他の非生物資源の抽出	固形廃棄物の発生・排出量	非GHGの大気汚染物質の排出量	有害な土壌・水質汚染物質の排出量	土壌・水質の栄養素汚染物質の排出量	かく乱	外来種の導入	
エネルギー	M	VL	VL	—	VL	L	L	H	VL	VL	M	M	VL	M	L	H	M	—	—	—	—	—	L	H	H	H	VL
素材	H	L	—	L	M	M	M	VH	VL	L	H	H	L	H	M	VH	H	—	—	—	—	—	H	H	H	H	VL
資本財・サービス	H	L	M	M	M	L	M	VH	VL	VL	H	M	L	H	H	VH	H	—	—	—	—	—	H	H	H	VH	VL
一般消費財・サービス	VH	VH	VH	M	VH	M	H	VH	M	M	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH
生活必需品	VH	VH	M	VH	M	M	VH	M	VH	VL	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	H
ヘルスケア	VH	L	VH	H	H	L	L	VH	VL	VL	VH	L	L	VH	VH	VL	H	—	—	—	—	L	H	H	H	L	
金融	VL	ND	—	—	—	—	—	ND	—	—	L	VL	L	M	L	VL	L	—	—	—	—	L	L	L	L	L	
情報技術	L	—	—	—	VL	VL	VL	L	VL	VL	L	VL	L	L	L	L	VL	—	—	—	—	L	L	L	L	ND	
コミュニケーション・サービス	VL	ND	—	—	ND	—	VL	—	VL	VL	VL	VL	L	L	VL	L	—	—	—	—	—	L	L	L	L	—	
公益事業	VH	H	—	—	M	VL	VL	M	M	—	VH	VH	M	VH	M	M	VH	—	—	—	—	H	H	H	H	—	
不動産	H	—	—	VL	VL	L	VL	H	VL	—	H	H	L	H	VH	VH	—	—	—	—	—	H	H	H	H	ND	

大阪府における依存・インパクト

セクター	依存													インパクト													
	供給サービス						調整・維持サービス							土地利用面積	淡水利用面積	海底利用面積	GHG排出量	水使用量	その他の生物資源の抽出	その他の非生物資源の抽出	固形廃棄物の発生・排出量	非GHGの大気汚染物質の排出量	有害な土壌・水質汚染物質の排出量	土壌・水質の栄養素汚染物質の排出量	かく乱	外来種の導入	
エネルギー	M	VL	VL	—	VL	L	L	H	VL	VL	M	M	VL	M	L	H	M	—	—	—	—	—	L	H	H	H	VL
素材	H	L	—	L	M	M	M	VH	VL	L	H	H	L	H	M	VH	H	—	—	—	—	—	H	H	H	H	VL
資本財・サービス	VH	L	H	H	H	L	H	VH	VL	VL	VH	H	L	VH	VH	VH	VH	—	—	—	—	—	H	H	H	VH	VL
一般消費財・サービス	VH	VH	VH	H	VH	H	VH	VH	H	H	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH
生活必需品	VH	VH	VH	M	VH	M	M	VH	VL	VL	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	VH	H
ヘルスケア	H	L	H	M	VH	L	L	VH	VL	VL	H	L	L	VH	VL	M	—	—	—	—	—	L	H	H	H	L	
金融	VL	ND	—	—	—	—	—	ND	—	—	L	VL	L	M	L	VL	L	—	—	—	—	L	L	L	L	L	
情報技術	M	—	—	—	L	L	L	M	VL	VL	M	VL	L	M	M	L	—	—	—	—	—	L	L	L	L	ND	
コミュニケーション・サービス	L	ND	—	—	ND	—	L	—	VL	VL	L	VL	L	M	M	VL	M	—	—	—	—	L	L	L	L	—	
公益事業	VH	H	—	—	M	VL	VL	M	M	—	VH	VH	M	VH	M	M	VH	—	—	—	—	H	H	H	H	—	
不動産	H	—	—	VL	VL	L	VL	H	VL	—	H	H	L	H	VH	VH	—	—	—	—	—	H	H	H	H	ND	

VH: Very High H: High M: Medium L: Low VL: Very Low ND: No Data

■ コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

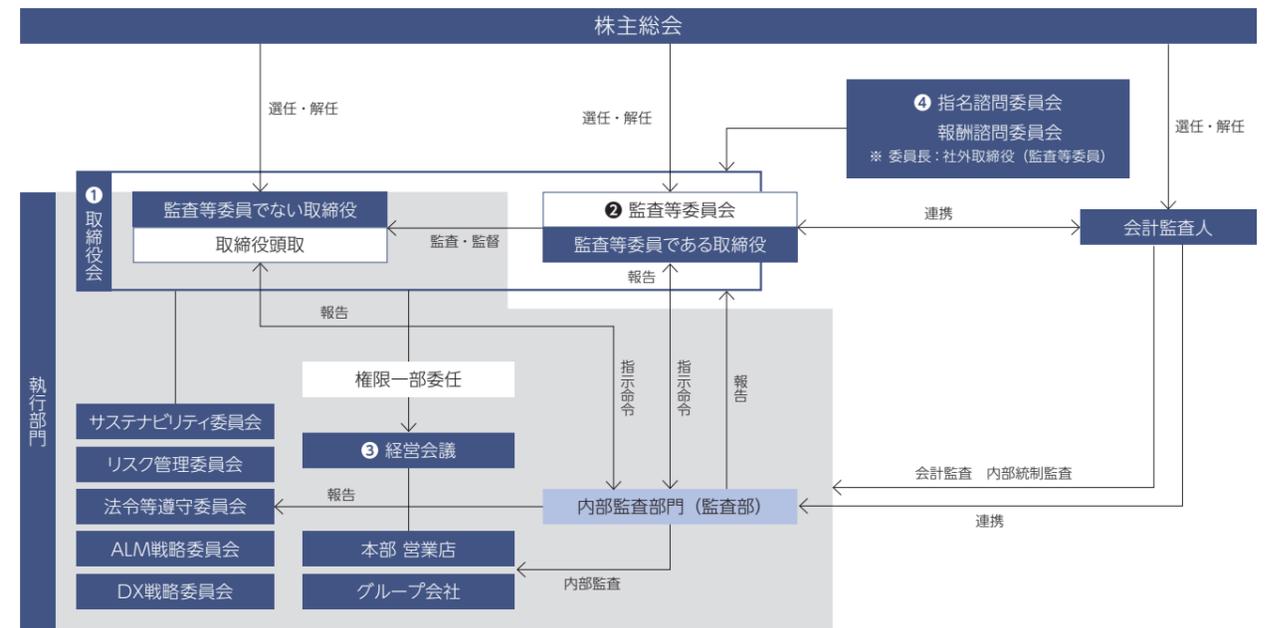
当行は、「紀陽フィナンシャルグループの経営理念」を具現化するため、あらゆるステークホルダーの立場を踏まえた透明・公正かつ迅速・果敢な経営の意思決定をはじめとする「コーポレート・ガバナンスの充実」を経営上の重要課題として位置づけ、継続的に取り組みます。

この実践に向けて、すべての役職員が共有すべき価値観・倫理観を「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職員行動規範」として制定し、全役職員が地域金融機関としての社会的責任と公共的使命を十分認識し、共通の倫理観や価値観を持ち、コンプライアンスを重視する企業風土の醸成に努めます。

コーポレート・ガバナンス体制

当行では、会社法上の機関設計として「監査等委員会設置会社」を採用しています。監査等委員会設置会社においては、監査等委員である取締役が取締役会における議決権が付与されることから、取締役会および取締役に対する実効性の高い監査・監督体制を確保しています。

内部監査部門は頭取に加え、取締役会および監査等委員会に対するレポーティングラインを構築しています。内部監査の統括部署として「監査部」を設置し、当行およびグループ各社に対して内部監査を実施しています。体制図は以下のとおりです。



取締役の役割・専門性

当行の取締役会は、取締役の多様性を確保し、各個人の異なる経験や専門性からの意見・提言による活発な議論は、取締役会の監督機能と意思決定機能の強化につながるものと考えています。

当行の長期ビジョンの実現、中期経営計画の達成に向け、2024年4月に取締役が備えるべきスキル・専門性を以下のとおりあらためて特定しました。地元地域の持続的な成長支援に向け、「SX・脱炭素」を新たに追加し、サステナビリティ経営の高度化とカーボンニュートラル達成・地域の脱炭素支援に向けた取り組みを進めていきます。

これらを踏まえ、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスおよび多様性を踏まえ取締役を選任しております。取締役の経験・スキル・専門性は次のとおりです。

地位	氏名	企業経営 経営戦略	中小企業	DX	人的資本	SX・脱炭素	市場運用	地方創生	ガバナンス リスク管理	専門領域
取締役会長	松岡 靖之	○	○		○	○	○	○	○	
取締役頭取兼頭取執行役員	原口 裕之	○	○	○	○	○	○	○	○	
取締役専務執行役員	丸岡 範夫	○	○	○	○	○	○	○	○	
取締役常務執行役員	溝淵 栄		○	○		○		○	○	
取締役常務執行役員	向井 守寿		○	○					○	
取締役常務執行役員	山東 弘之	○	○	○	○	○	○			
取締役監査等委員	倉橋 啓之		○						○	
取締役監査等委員	前田 竜佐		○						○	
取締役監査等委員 (社外)	西田 恵								○	○
取締役監査等委員 (社外)	堀 智子								○	○
取締役監査等委員 (社外)	足立 基浩							○	○	○
取締役監査等委員 (社外)	藤原 敏正	○							○	

※ SX (サステナビリティ・トランスフォーメーション) : ビジネスモデルや事業優位性等を中長期的に持続化・強化する当行のサステナビリティと気候変動等社会の不確実性に備え将来的な社会の姿を構築する社会のサステナビリティの両立に向けた経営をおこなうスキル。

区分	内容 (設定理由)
企業経営 経営戦略	今後大きな変革がもたらされていく金融業界のなかで、常に機動的に環境変化に対応し、顧客の価値を共創するためには、ESG・SDGsの観点から踏まえつつ、当行の長期的な経営計画を策定するビジョン、マネジメント経験・経営実績を持つ取締役が必要である。また、意思決定機能や監督機能の実効性強化等のガバナンス体制を構築するため、企業経営ならびにそれに準ずる経験により培ったノウハウを有する取締役が必要である。
中小企業	和歌山県、大阪府の広域を基盤とする当行において、コアカスタマー戦略の核となる顧客との接点を強固にするためには、各エリアの事業部長や支店長の経験を通じ地元企業に対し本業支援、経営改善、事業再生等の知識、経験を持つ取締役が必要である。
DX	DXを通じた顧客の課題解決や地域貢献を目指し、グループ機能の最大化を目指す当行にとって、将来のコアコンピタンスとなり得るため、当行の強みであるIT分野の確かな知識・経験を持つ取締役が必要である。
人的資本	経営戦略と人材戦略の融合により最適な人材ポートフォリオ構築ならびにダイバーシティ&インクルージョンの実践のため、人的資本経営に関する知識・経験を持つ取締役が必要である。
SX・脱炭素	地元地域の持続可能な成長支援に向けたSXや脱炭素に関する取組推進のため、リスクと機会を見極め、経営戦略の企画・立案を経験した取締役が必要である。
市場運用	市場部門における適切なポートフォリオ構築と安定した有価証券運用による収益確保のため、市場の確かな知識・経験を持つ取締役が必要である。
地方創生	地域金融機関として、地元企業への本業支援、地域住民の利便性向上に資する活動は必要不可欠であるため、コンサルティングや地方創生分野での確かな知識・経験を持つ取締役が必要である。
ガバナンス リスク管理	金融機関の経営の意思決定を行う取締役会において、適切なリスクコントロールを行うとともに、リスク管理態勢等のガバナンス体制を構築するため、社内外での経営ならびにそれに準ずる経験により培ったノウハウを有する取締役が必要である。
専門領域	金融機関を取り巻く経済・法務・財務等専門領域において社外での実経験・見識にもとづく多角的な知見を当行経営から独立した立場で意思決定機能や監督機能の実効性強化を助言できる取締役が必要である。

● ガバナンス強化に向けた取り組み

	2017年	2018年	2019年	2024年	2025年
監督機能の強化	監査等委員会設置会社へ移行		3分の1以上の独立社外取締役を選任*		
独立社外取締役	4名 (取締役15名)	4名 (取締役13名)	4名 (取締役12名) *		
任意の委員会	指名諮問委員会および報酬諮問委員会設置				
女性役員	女性役員を登用 (1名)		女性役員の拡充 (2名)		

※ 2024年11月25日付で独立社外取締役が1名辞任したことに伴い、独立社外取締役の人数が3名 (取締役11名) となり3分の1以上の要件を満たしていない状態となっておりましたが、2025年6月27日付の役員体制変更により新たに独立社外取締役1名を選任し、独立社外取締役人数が4名 (取締役12名) となり3分の1以上の要件を満たしております。

● 各委員会の構成員

◎=議長または委員長 ○=出席メンバー

地位	氏名	① 取締役会	② 監査等委員会	③ 経営会議	④ 指名・報酬諮問委員会
取締役会長	松岡 靖之	◎		○	○
取締役頭取兼頭取執行役員	原口 裕之	○		◎	○
取締役専務執行役員	丸岡 範夫	○		○	
取締役常務執行役員	溝淵 栄	○		○	
取締役常務執行役員	向井 守寿	○		○	
取締役常務執行役員	山東 弘之	○		○	
取締役監査等委員	倉橋 啓之	○	◎	○	
取締役監査等委員	前田 竜佐	○	○	○	
取締役監査等委員 (社外)	西田 恵	○	○		◎
取締役監査等委員 (社外)	堀 智子	○	○		○
取締役監査等委員 (社外)	足立 基浩	○	○		○
取締役監査等委員 (社外)	藤原 敏正	○	○		○

① 取締役会 (2024年度開催回数: 15回)

取締役会は原則月1回開催し、経営に関する基本的事項や重要な業務執行の決定をおこなうとともに、各取締役の業務執行状況を監督しています。

また、下部組織としてサステナビリティ委員会、リスク管理委員会、法令等遵守委員会、ALM戦略委員会、DX戦略委員会を設置し、各分野における各種施策の協議をおこなっています。

主な審議事項

- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 企業価値向上に向けた取り組み
- 人的資本経営の実践に向けた取り組み
- 若手行員に向けた各種施策の取組状況
- 「女性向けキャリアデザインフォーラム」提言施策実施について
- 本店ビル建替
- 株主還元方針の変更
- 政策投資株式の保有方針
- 第7次中期経営計画進捗状況
- 関連会社の検討施策・課題等について
- カスタマーハラスメント対応方針の策定
- IR活動報告

② 監査等委員会 (2024年度開催回数: 14回)

監査等委員会は原則月1回開催し、監査機能を担うとともに、取締役の業務執行を監督しています。また、監査等委員会の職務を補助する専門部署として「監査等委員会室」を設置する等、独立性を確保し、監査等委員会が十分な機能を発揮できる体制を整備しています。

③ 経営会議 (2024年度開催回数: 41回)

経営会議は、取締役会の下部組織として、業務執行取締役等を構成員とし、原則週1回開催し、業務執行に関する重要事項や取締役会から委任を受けた事項について協議・決議をおこなっています。また、監査等委員である取締役も任意で出席し、適切に提言・助言等をおこなっています。

④ 指名・報酬諮問委員会 (2024年度開催回数: 指名諮問委員会3回、報酬諮問委員会2回)

取締役会の諮問機関として、社外取締役が過半数を占め、社外取締役を委員長とする指名諮問委員会、報酬諮問委員会を設置し、取締役等の指名・報酬に関する事項について協議のうえ、取締役会に提言をおこない、当行の指名・報酬に関する透明性および客観性の向上に寄与しています。

● 主な審議事項

指名諮問委員会	● 後継者計画の進捗	● 取締役会の実効性評価
報酬諮問委員会	● 業績連動型報酬	● 確定金額報酬

取締役会の実効性評価

取締役会は、各取締役の自己評価などを踏まえ、毎年、全取締役を対象に取締役会全体の実効性に関するアンケートを実施してきました。2023年度より、より客観性・透明性を高める観点から第三者機関を活用のうえ評価項目を見直しアンケートを実施しました。その結果を集計・分析したうえで自己評価を実施しています。具体的な分析・評価結果は以下のとおりです。

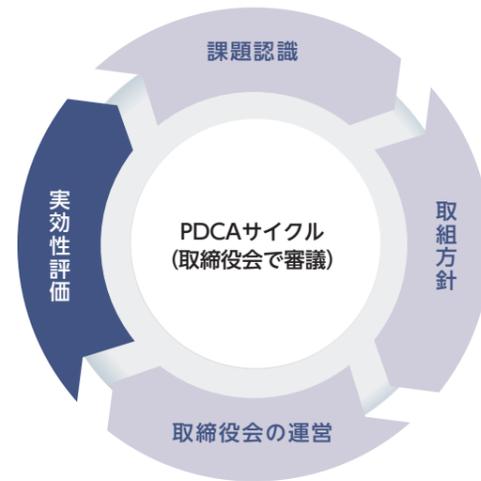
- 主な評価項目**
- 取締役会の構成と運営
 - 業績モニタリングと経営陣の評価・報酬
 - 経営戦略と事業戦略
 - 株主等との対話
 - 企業倫理とリスク管理

取締役会の実効性に関する分析・評価結果（2024年度）

2024年度の実効性評価については、第三者機関による分析結果を踏まえ、以下のとおり全体として適切に運営されており、実効性が十分確保されていることを確認しております。

- 取締役会は、豊富な知識や経験を持つ多様なメンバーで構成され、自由闊達な雰囲気の中で議論がなされており、適切な運営のもと有効に機能している
- 社外取締役による経営監督機能が十分に発揮できるよう必要な情報が適切かつタイムリーに提供されており、専門的な知見などに基づく問題提起や独立した客観的な立場からの建設的な意見が出されるなど取締役会の実効性向上が図られている
- 認識した課題は、社外取締役も含めた体系的なトレーニング機会の確立、取締役会における一層の多様性の確保、諮問機関である指名諮問委員会および報酬諮問委員会における議論の活性化

取締役会の実効性評価



独立社外取締役の有効な活用

当行の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けて、社外での豊富な経験と知見を有し、独立した客観的な立場から実効性の高い監督をおこなうことが可能な独立社外取締役の積極的な貢献が必要です。当行では3分の1以上の独立社外取締役、2名の女性役員（独立社外取締役）を選任しています。

社外取締役のサポート体制

- 秘書室と監査等委員会室に十分な人数の担当者を配置し、通常業務における取締役の支援体制を整備しています。
- 取締役会の開催日程を1ヵ月以上前から調整・通知するなど、社外取締役を含め高い出席率の維持に努めています。また、十分な事前準備のもと活発な議論がおこなわれるよう、議決資料や報告資料は取締役会開催日の3営業日前を目処に配布するうえ、各取締役とも取締役会前後の予定は極力排除し、十分な審議時間の確保に努めています。
- 新任の社外取締役に対しては、当行の経営理念や経営戦略、業務内容などの知識を習得する機会を提供しています。

● 社外取締役の選任理由

氏名	選任の理由
西田 恵	弁護士として豊富な経験と見識を有しており、経営から独立した立場で取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化をするうえで、十分な経験と見識を有していること、また、企業経営の健全性の確保、コンプライアンス経営の推進について指導いただくため選任しております。
堀 智子	公認会計士として専門的知見と財務および会計に関する豊富な経験と見識を有しており、経営から独立した立場で取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化をするうえで、十分な経験と見識を有しているため選任しております。公認会計士としての専門的な知見を活かし、主に財務および会計の観点から経営全般の監督機能の強化のため尽力いただくことを期待します。
定立 基浩	大学教授として地域再生と街づくり・都市再生を研究分野とし、同分野を中心に専門的かつ幅広い知見を有しており、経営から独立した立場で取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化をするうえで、十分な経験と見識を有しているため選任しております。大学教授としての専門的な知見を活かし、主に地方創生の専門家の観点から経営全般の監督機能の強化のため尽力いただくことを期待します。
藤原 敏正	大阪ガス株式会社取締役常務執行役員や大阪ガス・カスタマーソリューションズ株式会社の代表取締役社長等を歴任し、企業経営者として豊富な経験と知識を有しており、経営から独立した立場で取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化をするうえで、十分な経験と見識を有しているため選任しております。企業経営者としての知見を活かし、経営全般の監督機能の強化のため尽力いただくことを期待します。

政策投資株式の縮減に向けた取り組み

政策投資株式については、地域金融機関としての「経営戦略上の必要性」、「取引先に対する営業戦略上の必要性」、「取引の採算」等を重視し、その保有意義が認められない場合は取引先企業との十分な対話を経たうえで縮減を進める方針です。2024年度においては、取引先企業との対話のなかで簿価13億円（時価34億円）の縮減に取り組みましたが、株価が下落した影響により時価ベースの残高は77億円減少しました。

2024年度の実績もふまえ、2025年5月に第7次中期経営計画期間の縮減目標を上方修正し、3年間で時価ベース累計100億円程度の縮減、連結純資産に対する比率については更なる低減を計画しております。

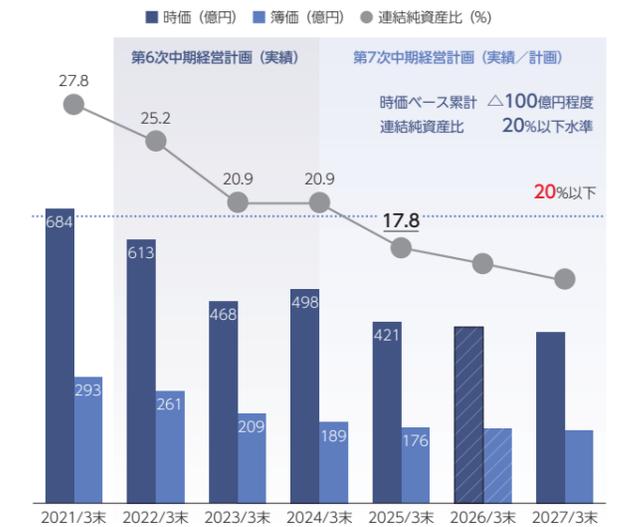
取締役会は、すべての政策投資株式について「資本コストやリスク・リターンを踏まえた中長期的な経済合理性（当行の利益計画に基づく採算性指標（RORA*）等を基準）」や「総合的な取引関係」等の保有意義を定期的に検証したうえで個別の保有方針を決定しています。

議決権行使にあたっては、政策投資先の経営状況やガバナンスなどを考慮し、中長期的な企業価値向上の観点から、総合的に賛否を判断します。なお、中長期的な企業価値向上や株主価値に大きな影響を与える可能性のある以下の議案に対しては、当該企業との対話を通じて賛否を判断します。

- 取締役・監査役選任議案および退職慰労金贈呈議案（一定期間にわたり赤字もしくは無配の場合、ガバナンス上の問題がある場合等）
- 合併等の組織再編議案
- 買収防衛議案 等

* RORA（Return on Risk-Weighted Assets）＝（信用コスト・経費控除後）利益÷リスクアセット

● 政策投資株式



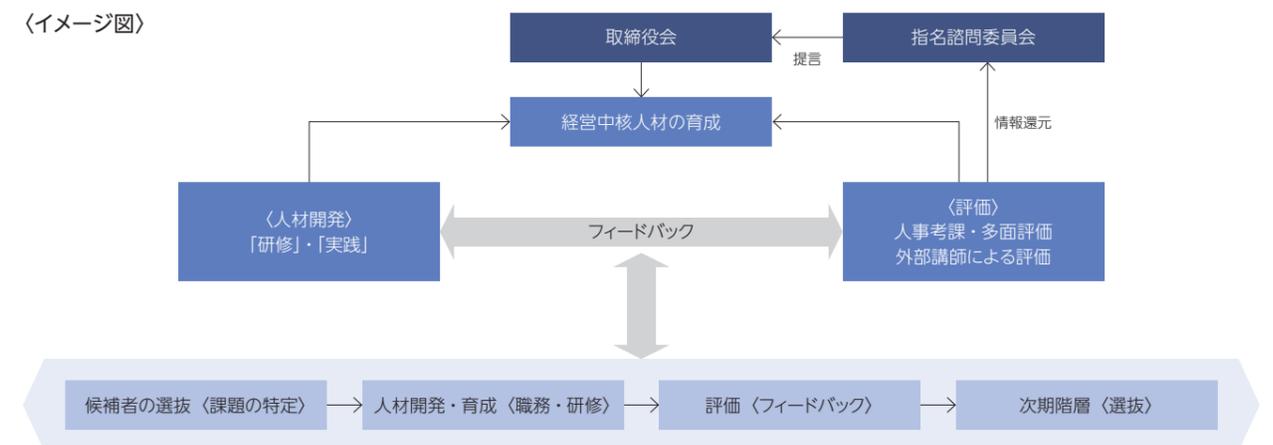
※ 上場株式および非上場株式、みなし保有株式の合計

経営トップの後継者計画について

経営トップの交代と後継者の指名は、企業価値を大きく左右する重要な意思決定であることを踏まえ、十分な時間と資源をかけて後継者計画に取り組む必要があると認識しております。

また、取締役会は後継者計画を適切に監督し、経営トップの交代と後継者の指名プロセスにおいて客観性・透明性・適時性の高い手続きを行う必要があるため、指名諮問委員会が後継者計画の策定・運用に主体的に関与し、社内論理が優先されていないか、主観的・恣意的な判断に陥っていないかをチェックし、取締役会に対して提言をおこなってまいります。

〈イメージ図〉



取締役の報酬の決定について

取締役の報酬を決定するにあたっては、以下のとおり方針と手続きを定めています。

- 取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬については、株主総会で定められた報酬年額限度額の範囲内で、報酬諮問委員会の提言を受け、監査等委員会からの意見を踏まえ、取締役会の決議により決定する。
- 監査等委員である取締役の報酬については、株主総会で定められた報酬年額限度額の範囲内で、監査等委員である取締役の協議により決定する。
- 取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬体系は、役位などによる確定金額報酬、当期純利益（単体）を基準として決定される業績連動型報酬および譲渡制限付株式報酬とする。
- 監査等委員である取締役の報酬体系は固定報酬部分のみとする。

人権方針について

人々の価値観が多様化し、企業における事業やサービスが拡大するなか配慮すべき人権課題も広がっており、企業活動における人権尊重の重要性は国内外で高まっています。紀陽フィナンシャルグループは、人権尊重の取り組みを強化するとともに、お客さまやサプライヤーとの協働を通じて人権が尊重される社会の実現に貢献するため「紀陽フィナンシャルグループ人権方針」を定めています。

紀陽フィナンシャルグループ人権方針

紀陽フィナンシャルグループは、事業活動が人権に対して与える影響を認識し、経営理念に沿って定められた「行動憲章・役職員行動規範」のもと、人権尊重への取組方針を制定します。本方針のもと、あらゆる事業活動において人権を尊重します。

① 国際規範の尊重

紀陽フィナンシャルグループは「世界人権宣言」や「ビジネスと人権に関する指導原則」などの人権に関する国際規範を尊重します。

② 人権方針の適用範囲

本方針は、紀陽フィナンシャルグループを構成する全役員・従業員に適用されます。また、お客さまやサプライヤー（購買先、外部委託先、提携業者等）に対して、人権尊重に取り組んでいただくよう努めます。

③ 従業員の人権

紀陽フィナンシャルグループは、すべての従業員の人権を尊重し、いかなる場面においても、国籍、人種、民族、出身、門地、年齢、性別、家族形態、キャリア、社会的身分、雇用形態、障がい、宗教、信条、思想、性的指向、性自認、その他各国・地域の法令で保護される特性による差別を行いません。また個々の価値観・考え方・働き方の多様性を尊重し、雇用・就業における不当な差別やハラスメントを防止するとともに、働きがいのある職場づくりを通して、すべての従業員の心身の健康保持・増進に努めます。

④ お客さまに対して

紀陽フィナンシャルグループは、金融サービスを提供する企業として、お客さまとともに人権侵害を排除し、人権が尊重される社会の実現に貢献していきます。提供する金融サービスを通じて人権侵害が生じる恐れがある場合には、お客さまに働きかけ、ともに協力して適切に対応します。

⑤ サプライヤーに対して

紀陽フィナンシャルグループは、サプライヤー（購買先、外部委託先、提携業者等）に対しても人権尊重に取り組んでいただくよう努めます。サプライチェーンにおいて、人権侵害が生じている恐れがある場合には、サプライヤーにも適切な対応をとるよう働きかけます。

⑥ 社内への浸透

法令等遵守（コンプライアンス）マニュアルによる本方針の浸透や人権啓発研修の実施等により、全役員・従業員が人権への正しい認識を持ち、あらゆる事業活動において人権尊重が効果的に実行されるよう努めます。

⑦ 救済措置

紀陽フィナンシャルグループは、役職員や提供するサービスが人権に関する負の影響を引き起こした、あるいはこれに関与したことが明らかになった場合、適切に対応し、その救済に取り組めます。

⑧ 管理体制

紀陽フィナンシャルグループにおける人権に関する取組状況については、取締役会がこれを監督します。また、必要に応じて本方針の見直しを行います。

⑨ 情報開示と対話

紀陽フィナンシャルグループは、人権尊重に係る取組について情報開示を行うとともに、ステークホルダーとの対話を通じて、取組の向上と改善に努めます。

カスタマーハラスメント対応方針の策定

2025年4月、お客さまとのより良好な関係の構築と、従業員の良好な職場環境の確保を目的に「カスタマーハラスメント対応方針」を策定いたしました。

カスタマーハラスメント対応方針

紀陽フィナンシャルグループは、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」の実現に向け、お客さま本位の徹底を図り、質の高い金融サービスの提供に努めております。

一方で、お客さま等からの暴力、暴言・脅迫、誹謗中傷などカスタマーハラスメントに該当する行為は、従業員の人格や尊厳を傷つけ、就業環境の悪化を招くものです。

紀陽フィナンシャルグループは、お客さまとのより良好な関係の構築に努めながらも、従業員の良好な職場環境の確保を目的に、いわゆる悪質クレームなどに対する雇用管理上の配慮から、職場におけるカスタマーハラスメントに対して従業員が対応すべき事項および相談対応等について定め、不当・悪質なクレームから従業員を守ります。

1 カスタマーハラスメントの定義

カスタマーハラスメントとは、取引先やお客さまからのクレーム・言動のうち、要求内容の妥当性が認められないもの、又はその妥当性に照らし、当該要求を実現するための手段・態様が社会通念上、不相当なものであり、当該手段・態様によりグループで働く従業員等の就業環境が害されるおそれがあるものをいいます。

【該当する行為例】

- 身体的な攻撃（暴行・傷害等）
- 精神的な攻撃（脅迫・中傷・名誉毀損・侮辱・暴言等）
- 威圧的な言動
- 土下座の要求
- 継続的で執拗な言動
- 拘束的な言動（不退去・居座り・監禁等）
- 差別的な言動
- 性的な言動
- 従業員個人に対する攻撃や要求
- 従業員や施設の撮影
- SNS／インターネットへの投稿

※ 該当する行為例は、これに限るものではありません。

2 カスタマーハラスメントへの対応

① 社内対応

カスタマーハラスメントに関する知識・対処方法等の研修を実施し、カスタマーハラスメント発生時に迅速かつ適切な対応を行うことができる体制を構築します。また、カスタマーハラスメントに関する相談窓口を設置し、従業員がカスタマーハラスメントの被害にあった場合はアフターケアに努めます。

② 社外対応

取引先やお客さまの要求、言動がカスタマーハラスメントに該当する事象が生じた場合、お客さまへのご対応またはお取引をお断りさせていただく場合もございます。また、状況に応じて、弁護士への相談や警察への通報等、法的措置を含めた適切な措置を講じ対処させていただくことがあります。

特集 社外取締役 ダイバーシティ座談会

ダイバーシティ&インクルージョンの実現による企業価値向上を目指して

長期ビジョンで掲げる「お客さまとの価値共創」を実現するためには、多様な価値観を持った人材が主体的に挑戦できる環境を整える必要があります。性別、年齢など問わず多様な人材が活躍し、多様な意見を行内外に発信できるようになることが、新たなサービスの提供・事業活動の展開に繋がり、価値共創による企業価値向上へと繋がると考えています。第一線で活躍するマネジメント層の行員、社外取締役、ダイバーシティ推進室長の5人の女性が、当行のダイバーシティ&インクルージョンへの取り組み状況やこれからの課題について語り合いました。



人事部 ダイバーシティ推進室室長 藪井 温子	社外取締役 監査等委員 西田 恵	五条支店 支店長 南 冴子	社外取締役 監査等委員 堀 智子	事務システム部 事務管理担当 竹原 由枝
------------------------------	------------------------	---------------------	------------------------	----------------------------

女性活躍に向けた取り組み — 女性向けキャリアデザインフォーラムの開催 —

藪井 当行が全行員の活躍を推進するために「ダイバーシティ推進室」を人事部内に新設したのは2015年です。当時と比べると、女性の職務領域は広がり、いまでは法人営業や本部の企画部門で活躍する女性の姿も多く見られるようになりました。2021年度には、女性のキャリア形成支援を目的に、

「女性向けキャリアデザインフォーラム」を新たに立ち上げ、2025年度には3期生のフォーラム開催を予定しています。同フォーラムでは、キャリアデザインに向けたロールモデルとの交流をはじめ、女性社外取締役の方にも参加いただき、当行のダイバーシティの在り方や課題等について議論を行っています。また、同フォーラムの最終発表の際には、頭取をはじめとする経営層も参加し、ダイバーシティの促進に向けた意見交換を行い、参加者から出された意見については、取締

役会・経営会議の場でも議論されています。

同フォーラムの参加者38名のうち、すでに7名がマネージャークラスへとステップアップしていますが、本日は同フォーラムの1期生である、南さん・竹原さんと、同フォーラムにも参加いただき、経営サイドからダイバーシティを推進されている西田取締役、堀取締役にお集まりいただき、当行のダイバーシティの現在地やダイバーシティに取り組む意義、推進に向けた課題等について話し合いたいと思います。

紀陽銀行のダイバーシティの現在地

藪井 同フォーラムに参加されたお二人は、マネージャークラスになられてどのような仕事をされていますか？

南 私は現在、奈良県にある五条支店の支店長を務めています。女性支店長は、従来融資や事業性業務がない個人向けの窓口業務が中心となるリテール店舗を任されるのが中心でした。しかし、同フォーラムへの参加をきっかけに、「せっかく銀行に入ったのだから、銀行業務の核となる融資や企業の成長を支援する事業性業務に取り組んでみたい」との思いが芽生え、思い切って上位の職種にチャレンジし、今はフルバンキング店の支店長として仕事をさせてもらっています。着任当初はとても苦労しましたが、当行は各職場ともチームワークがよく、周りのサポートが得られるので、一人で抱え込むことなく仕事に取り組むことができます。毎日がとても充実して、以前にも増して働きがいを感じるようになりました。

竹原 私は、事務システム部で営業店の事務の効率化や、研修などを所管する事務管理担当の調査役として、担当ラインを統括しています。南さんと同様にアテンドコース（事務職）として入行し、窓口業務を担当していました。途中でマネジメントコース（総合職）にコース転換し、以降個人営業を続け課長となりました。1年前にマネージャークラスへと昇格し、今の部署に来てからは試行錯誤の毎日ですが、同フォーラムで一緒になった方々が同じような立場で頑張っているのを励みに、初めて手掛ける業務に挑戦しています。目の前の仕事を必死でやるという自分の仕事のスタイルは、マネージャークラスになったいまも変わっていませんが、同フォーラムに参加してからは、目の前の仕事は自分のためだけではなく、お客さまのため、支店のため、そして銀行のために、という使命感が強くなってきているのを感じます。

藪井 社外取締役のお二人は、女性活躍を推進する意義をどのように考えていらっしゃいますか？

西田 性別だけでなく、世代の違いなども含めて、すべての行員が活躍できる組織づくりを進めることは、企業価値の向上や持続性向上という面でも重要な取り組みであると考えています。例えば、若い世代では女性だけでなく男性もワーク



ライフバランスを大切にし、子育てに積極的に参加したいという方も年々増えています。このような世代と、40～60代の方のジェネレーションギャップは非常に大きいと感じていますが、お互いの価値観を認め合い、男性の育児への参画を組織的に後押しすることも、女性活躍に向けた大切な取り組みであると考えています。

堀 私も女性活躍を推進する上では、過去からの固定観念として定着している“性別役割分担意識”を払拭し、男女ともに家事・育児に参画しながら、社会で活躍できる仕組みづくりを行うことが大切であると考えています。男性も子育てや家事に関われば、そこに喜びを感じられるようになると思いますし、ワークライフバランスの推進は従業員エンゲージメントの向上にもつながり、結果的に人的資本の最大化による企業価値向上へと結びつくものと考えています。

西田 当行が今後抱える大きな課題の一つとして、地方の人口減少があります。当行のメイン営業エリアとする和歌山・大阪エリアでも人口減少の波が打ち寄せています。人口動態を見る中でも、これまで以上に多様な人材の活躍が必要であり、当行に限らず、地域経済、地域社会の持続性を高める上でも必要不可欠です。原口頭取を始め、当行の経営陣はみなさん、そういった問題意識を持ちながらダイバーシティ&インクルージョンに取り組んでおられますが、地域を支える金融機関として、女性活躍という面でも地域をリードする存在になる必要があると考えています。

ダイバーシティ推進における今後の課題

藪井 当行のダイバーシティを推進する上で、取締役や執行役員に社内から登用された女性メンバーがまだ存在していないというのが、課題の一つであると感じています。行員の男女比率はほぼ半々ですが、マネージャークラスになると女性比率は5%程度であり、役員候補者の母集団形成が喫緊の課題です。若手の中には、マネージャークラスへのステップアップを見据えている女性が年々増えてきていますが、男女問わ

ずマネージャークラスを目指すだけでなく、役員といったもう一歩先のキャリアデザインまでイメージできるようなキャリア形成支援を行いたいと考えています。

西田 私が同フォーラムに参加し、女性行員と話をする中でも、当行では女性役員のロールモデルがないので役員になれると思っていない女性が多いように感じました。「女性が役員になれるはずがない」と、自分たちでストップをかけてしまっているのかもしれない。この点については、経営層や管理監督者、あるいはダイバーシティ推進室から、「なれますよ」というメッセージを今まで以上に強く出していく必要があると感じました。同フォーラムの開催を通じて、徐々に女性行員のマインドも変化しつつあり、役員候補者となるマネージャークラス、そしてマネージャークラスを目指す行員も増えつつありますが、依然十分な水準とはいえません。今後も継続的にメッセージを発信し、母集団形成を加速的に押し上げていくことが私たち社外取締役の役目であると考えています。

堀 まったく同感で、役員候補者となる女性の母集団が少ないということが、当行の課題であると感じていました。そのような中で「女性向けキャリアデザインフォーラム」を創設したことは、銀行としてこれから本気で取り組んでいこうという意思表示であり、頭取をはじめとする経営層も参加することでダイバーシティに対する組織風土の醸成は以前に比べ大きく前進したと考えています。同フォーラムを開催したことだけで終わらせず、参加者が職場に戻ってからも上司がしっかりとキャリアアップをサポートしていくことが大切になります。こちらについてもしっかりと機能しており、組織風土も良い方向へ向かっていると感じています。

西田 役員は企業の舵取り役ですから、相応の能力を持っていない方にお任せするわけにはいきません。日本社会の構造的な問題でもあります。現在大多数の企業では、40～50代の女性役員候補者を探そうとすると、外部招聘などしない限り難しいというのが実情でしょう。そのような中、紀陽銀行



の未来が明るいのは、今の20～30代の行員は、男女ほぼ同じ割合でマネジメントコースとして入行し、現在も多くの女性が退職せずに働き続けてくれているということです。その世代がマネージャークラスへとステップアップしていく頃には、女性の経営層が一気に増えるのではないかと期待しています。最初の一人が輩出されれば、その人がロールモデルとなり、他の方も「私にもできる」と思えるようになるでしょう。こうした流れが一度作られると、その後加速的に広がると思いますし、そう遠くない未来ではないかと考えています。

堀 コロナウイルスのパンデミックをきっかけに世の中の行動様式は大きく変化しましたが、急速に変化する時代の中で、今までと同じ考え方や行動様式では、更なる成長は望めません。銀行業務についても、刻々と状況は変化し不確実性が高まっていますが、このような時代にこそ、ジェンダーだけでなく、年齢やナショナルリティも含めた多様化が大切です。お互いの価値観を受け入れながら、自由な発想でディスカッションし、互いの価値観から新たな価値共創を行うことが、当行の将来、そして当行の強さにつながっていくものだと私は考えています。

藪井 現場で働かれているお二人から見て、課題などはありますか？

南 私は通勤時間や家庭の状況を考慮して、限られたエリア内で働く「特定勤務地制度」の下で支店長をしています。人事制度の改定により勤務地を一定エリアに限定する「特定勤務地制度」を利用してもステップアップできる環境になったことは、キャリアアップを考える特定勤務地の行員にとって大きな転機となりました。特定勤務地を選択する中で、地域によってはポストが限られているエリアもあるので、管理監督者として活躍できる場面をもっと増やしてほしいと考えています。特定勤務地制度を選択する中でも、次のキャリアにつながるルートが見えれば、自分の役割を果たして結果を残そうというモチベーションが生まれます。私自身がこれからロールモデルになっていけたらと思っています。

竹原 部下の様子をみていると、女性の方が、キャリアアップに抵抗を感じている印象をうけることがあります。私も子育ての真っ只中に、営業課長になりました。当時は営業課長という遅くまで仕事して、みんなのフォローをしてというイメージがあったので、拝命された時に、無理だと思ったんです。でも、イメージだけで「できない」とってしまうのはよくないと思い直し、思い切って挑戦してみることにしました。子どもがいて、家事も育児もしなければなりませんから、勤務時間が制限されるのは事実です。だからといって課長の仕事ができないのではなく、課長の仕事の中身そのものを変えていけばいいのだと考えました。課長が引く張っていくというよりは、課全体を「みんなで一緒にやっぺいこう」という雰囲気にして、それまで課長がやっていた仕事を部下のスキルや適性、キャリアビジョンを考えながら部下たちに任せるようにしました。そうすれば、その人たちの成長にもつながるはず。女性部下からは「竹原さんみたいな働き方なら、私も課長ができるんじゃないかな」と思ってもらえればいいなと、自分から率先して早く帰るようにしていました。これがロールモデルになるのかはわかりませんが、今後もそのポジションがもつネガティブなイメージを解消できるように働き方をしていきたいと思っています。仕事で大切なのは時間ではなくて質だと思っています。もし、もっと上のキャリアを目指したいが、自分にはできないと思っている人がいるなら「大丈夫。きっとできるよ」と言える環境を作っていきたいです。

ダイバーシティ&インクルージョンの実現による企業価値向上

藪井 企業価値を向上させるためには、ダイバーシティの実現とエンゲージメントの向上が大切です。ダイバーシティを考えるにあたり、今回は「女性」という部分にフォーカスされていますが、本来は、男女分け隔てなく、ともに輝ける組織が理想です。社会的にも価値観の多様化が進む中で、お客さまの価値観やニーズは多様化しています。私たちがダイバー



シティの取り組みを一層強化し、多様な人材のなかでお互いを認め合うことで、新たな価値共創や企業価値の向上を目指したいと思います。

竹原 性別や環境に関係なく幅広いキャリアプランを思い描くことができ、その実現に向けてチャレンジを継続できる組織であることが、これからの時代には求められると思います。性別や年齢にとらわれず、一人一人の個性に応じた業務分担やキャリア形成を支援していくことは、部下のエンゲージメント向上にもつながるので、継続していきたいと思っています。

南 女性に限らず、ダイバーシティ&インクルージョンを推進する上で、新たな仕事にチャレンジする機会は増えてくると思います。「自分にできるのだろうか」と不安になる行員もいるかと思いますが、挑戦に不安はつきものです。自分自身の経験も参考にしながら、そういった行員の背中を後押ししていきたいです。

堀 変化の激しい時代にダイバーシティの推進が中長期的な企業価値に与える影響は、非常に大きいものです。同フォーラムの開催により、当行におけるダイバーシティの位置付けは大きく前進したと感じていますが、私たちが普段関わる取締役会の議案説明の場などでは、なかなか女性の方はいらっしゃいません。こういう場面に女性が常に登場するようになると、女性役員の誕生もそろそろか、と感じられると思っています。行員のみなさんに伝えたいのは、常に1ステージ上の高い視座を持って仕事に関わっていただきたいということです。

西田 性別だけでなく、世代間ギャップも広がる中でダイバーシティの重要性は増しており、企業成長の持続性を高める上で大切な取り組みとなります。第一線で活躍されている南さん、竹原さんと直接お話ができて非常に有意義でした。そう遠くない未来にプロパーの女性役員の誕生が期待できると思います。私どもも取締役としてダイバーシティの推進をより一層進めていこうと決意を新たにしています。

役員一覧 (2025年7月31日現在)

取締役



取締役会長 (代表取締役)
北岡 靖之

1978年 4月 当行入行、本店営業部長・白浜支店長等を歴任
2002年 6月 経営企画部秘書室長
2002年10月 改革プロジェクト推進室長兼秘書室長
2003年 4月 経営企画本部副本部長
2004年 4月 経営企画本部部長
2005年 6月 取締役営業推進本部長
2009年 6月 常務取締役本店営業部長
2012年 6月 常務取締役
2013年 6月 専務取締役
2015年 6月 代表取締役頭取
2016年 6月 代表取締役頭取兼頭取執行役員
2021年 6月 代表取締役会長 (現任)



取締役頭取 兼 頭取執行役員 (代表取締役)
原口 裕之

1985年 4月 当行入行、吉備支店長・住吉支店長等を歴任
2010年 6月 事務システム部長
2012年10月 田辺支店長
2014年 6月 執行役員田辺支店長
2015年 6月 執行役員営業推進本部営業統括部長
2016年 6月 執行役員営業推進本部長兼営業統括部長兼営業企画部長
2016年10月 執行役員営業推進本部長兼営業統括部長
2017年 4月 執行役員
2017年 6月 取締役上席執行役員
2018年 4月 取締役上席執行役員管理本部長
2019年 6月 取締役常務執行役員企画本部長
2020年 4月 取締役常務執行役員経営企画本部長兼人事部長
2020年10月 取締役常務執行役員経営企画本部長
2021年 6月 代表取締役頭取兼頭取執行役員 (現在の担当)
監査部



取締役専務執行役員
丸岡 範夫

1988年 4月 当行入行、大阪中央支店長・平野支店長等を歴任
2013年 6月 リスク統括部長
2014年 6月 経営企画本部戦略企画部長
2015年 6月 融資本部融資部長
2015年10月 融資部長
2017年 4月 執行役員融資部長
2018年 4月 執行役員堺事業部長兼南大阪事業部長
2020年 4月 執行役員営業推進本部長
2020年 6月 取締役上席執行役員営業推進本部長
2021年 3月 紀陽キャピタルマネジメント株式会社代表取締役社長
取締役常務執行役員営業推進本部長
2022年 6月 紀陽キャピタルマネジメント株式会社代表取締役社長退任
2023年 4月 取締役常務執行役員経営企画本部長
2025年 6月 取締役専務執行役員経営企画本部長 (現任)
東京本部



取締役常務執行役員
溝渕 栄

1988年 4月 当行入行
本店営業部課長・八尾南支店長等を歴任
2010年10月 営業推進本部営業統括部副部長
2011年 6月 融資本部融資部副部長
2013年 6月 平野支店長
2015年 4月 営業推進本部地域振興部長
2016年 6月 東和歌山支店長
2016年10月 東和歌山支店連合店統括支店長
2018年 4月 東和歌山支店連合店統括支店長兼和歌山東法人営業部長
2019年 4月 執行役員融資部長
2019年 6月 執行役員融資本部長兼融資部長
2019年 6月 阪和信用保証株式会社代表取締役社長
2020年 6月 取締役執行役員融資本部長兼融資部長
2020年10月 取締役執行役員融資本部長
2022年 4月 阪和信用保証株式会社代表取締役退任
2022年 4月 取締役執行役員管理本部長
2022年 6月 取締役上席執行役員管理本部長
2024年 4月 取締役上席執行役員営業推進本部長
2024年 4月 紀陽キャピタルマネジメント株式会社代表取締役社長
2024年 6月 取締役常務執行役員営業推進本部長 (現任)
2025年 6月 紀陽キャピタルマネジメント株式会社代表取締役社長退任



取締役常務執行役員
向井 守寿

1989年 4月 当行入行
本店営業部調査役・河内長野支店長等を歴任
2013年 6月 事務システム部副部長
2015年 6月 業務監査部長
2016年10月 営業企画部長
2018年 4月 営業戦略部長
2019年 4月 東和歌山支店連合店統括支店長兼和歌山東法人営業部長
2020年 4月 執行役員東和歌山支店連合店統括支店長兼和歌山東法人営業部長
2021年 6月 執行役員 事務システム本部長
2021年 6月 紀陽情報システム株式会社代表取締役社長
2023年 6月 上席執行役員 事務システム本部長
2024年 4月 紀陽情報システム株式会社代表取締役社長退任
2024年 4月 上席執行役員管理本部長兼事務システム本部長
2024年 6月 取締役上席執行役員管理本部長
2025年 6月 取締役常務執行役員管理本部長 (現任)
(現在の担当)
事務システム本部



取締役常務執行役員
山東 弘之

1992年 4月 当行入行
人事部、融資部、事務システム部の各部長代理を歴任
2016年 4月 和泉守田支店連合店統括支店長
2017年10月 事務システム部副部長
2018年 4月 事務システム部長
2020年 4月 執行役員事務システム本部長兼事務システム部長
2021年 2月 執行役員経営企画部長兼関連事業室長
2023年 6月 上席執行役員経営企画部長兼関連事業室長
2024年 4月 上席執行役員堺事業部長兼南大阪事業部長
2025年 4月 上席執行役員融資本部長
2025年 6月 取締役常務執行役員融資本部長 (現任)
2025年 6月 阪和信用保証株式会社代表取締役社長 (現任)

取締役 (監査等委員)



取締役監査等委員 **倉橋 啓之**

1991年 4月 当行入行、本店営業部課長等を歴任
2012年 4月 北花田支店長
2013年 6月 融資部部長代理
2017年 7月 融資部副部長
2018年 7月 業務監査部副部長
2019年10月 業務監査部長
2021年 4月 監査部長
2021年 6月 取締役 (監査等委員) (現任)



取締役監査等委員 **前田 竜佐**

1994年 4月 当行入行
融資部調査役、平野支店次長等を歴任
2014年10月 新大阪 (現 江坂) 支店長
2017年 4月 住吉支店長
2020年 4月 融資部副部長
2021年 6月 監査部長
2023年 4月 融資部長
2024年10月 堺支店長
2025年 6月 取締役 (監査等委員) (現任)



取締役 (社外) 監査等委員 **西田 恵**

2003年10月 弁護士登録 (大阪弁護士会所属)
弁護士法人淀屋橋・山上合同入所
2011年 4月 弁護士法人淀屋橋・山上合同パートナー弁護士 (現任)
2017年 6月 当行社外取締役 (監査等委員) (現任)
2021年 5月 イオン九州株式会社監査役 (社外監査役)
2023年 5月 イオン九州株式会社監査役 (社外監査役) 退任
(重要な兼職の状況)
弁護士法人淀屋橋・山上合同パートナー弁護士



取締役 (社外) 監査等委員 **堀 智子**

1993年 3月 公認会計士登録
1994年 1月 税理士登録
1995年10月 堀公認会計士事務所代表 (現任)
2019年 6月 当行社外取締役 (監査等委員) (現任)
2024年 5月 学校法人桃山学院監事 (非常勤) (現任)
(重要な兼職の状況)
堀公認会計士事務所代表
学校法人桃山学院監事 (非常勤)



取締役 (社外) 監査等委員 **足立 基浩**

1996年 4月 国立大学法人和歌山大学経済学部助手
1998年10月 国立大学法人和歌山大学経済学部講師
2000年10月 国立大学法人和歌山大学経済学部助教授
2010年 4月 国立大学法人和歌山大学経済学部教授
2011年 4月 国立大学法人和歌山大学経済学部副学部長
2015年 4月 国立大学法人和歌山大学経済学部長
2017年 4月 国立大学法人和歌山大学副学長 (現任)
2019年 6月 当行社外取締役 (監査等委員) (現任)
(重要な兼職の状況)
国立大学法人和歌山大学副学長



取締役 (社外) 監査等委員 **藤原 敏正**

1981年 4月 大阪ガス株式会社入社
2012年 4月 大阪ガス株式会社執行役員人事部長
2014年 4月 大阪ガス株式会社執行役員
2014年 4月 大阪ガス・カスタマーソリューションズ株式会社代表取締役社長
2015年 3月 大阪ガス・カスタマーソリューションズ株式会社代表取締役社長退任
2015年 4月 大阪ガス株式会社常務執行役員リビング事業部長
2015年 6月 大阪ガス株式会社取締役常務執行役員リビング事業部長
2016年 4月 大阪ガス株式会社取締役常務執行役員
2018年 4月 大阪ガス株式会社取締役
2018年 4月 大阪ガス・カスタマーソリューションズ株式会社取締役会長
2018年 6月 大阪ガス株式会社顧問
2019年 3月 大阪ガス・カスタマーソリューションズ株式会社取締役会長退任
2019年 6月 大阪ガス株式会社監査役 (常勤)
2023年 6月 大阪ガス株式会社監査役 (常勤) 退任
2024年 5月 学校法人桃山学院監事 (常勤) (現任)
2025年 6月 当行社外取締役 (監査等委員) (現任)
(重要な兼職の状況)
学校法人桃山学院監事 (常勤)

執行役員

専務執行役員	営業本部長兼和歌山事業部長	明樂 泰彦
常務執行役員	和歌山営業本部長兼本店営業部長	朝本 悦宏
上席執行役員	大阪事業部長兼大阪支店長	徳丸 武史
執行役員	事務システム本部長	押村 浩
執行役員	東京本部長兼東京支店長 兼 ストラクチャードファイナンス推進室長	橋本 信貴
執行役員	堺事業部長兼南大阪事業部長	中嶋 崇裕
執行役員	経営企画部長兼関連事業室長	木下 卓夫
執行役員	田辺支店一連合店統括支店長兼田辺法人営業部長	中辻 雅也
執行役員	営業統括部長	北川 剛大

項、与信取引に関する取引先への説明態勢、大口与信集中排除のためのガイドライン等について定めています。

紀陽銀行では、これらの基本方針や規程等の主旨に則り、資産の健全性を確保するため、営業部門から独立した信用リスク管理部門（与信管理部門、審査部門、問題債権管理部門）を設けています。そのうち与信管理部門はリスク統括部が担当し、信用リスクの評価・計測・モニタリング等を通じて信用リスクの適切なコントロールをおこなっています。審査部門および問題債権管理部門は融資部が担当し、与信案件の適切な審査・管理の実施、問題先の経営状況の適切な把握や、必要に応じて再建計画策定のサポートや経営改善に向けた助言等をおこなっています。このように各部門は、自らの役割を踏まえて相互に連携し、信用リスク管理の高度化に努めています。また、内部格付制度の適切な運用、個々の債務者の格付および個々の債権のプール区分等の妥当性を確保するため、監査部による監査を実施しています。

市場リスク管理

紀陽フィナンシャルグループでは、市場リスクを「金利、為替、株式等のさまざまな市場のリスク・ファクターの変動により、資産・負債（オフ・バランスを含む）の価値が変動し損失を被るリスク、資産・負債から生み出される収益が変動し損失を被るリスク」と定義しており、主な市場リスクを以下の3つのリスクとして管理をおこなっています。

金利リスク	金利変動に伴い損失を被るリスクで、資産と負債の金利または期間のミスマッチが存在しているなかで金利が変動することにより、収益が低下ないし損失を被るリスク。
価格変動リスク	有価証券等の価格の変動に伴って資産価格が減少するリスク。
為替リスク	外貨建資産・負債についてネット・ベースで資産超または負債超ポジションが造成されていた場合に、為替の価格が当初予定されていた価格と相違することによって損失が発生するリスク。

紀陽銀行においては、「市場リスク管理規程」を制定し、市場リスクの管理にあたって、時価、評価損益、実現損益、VaR（バリュー・アット・リスク）、BPV（ベシス・ポイント・バリュー）、ベータ、為替デルタ等を計測し管理をおこなっています。また、リスク量計測において中心となるVaRを補完することを目的に、ストレステスト、シナリオ分析等についても定期的におこなっています。

こうしたなかで、リスクリミットの設定、取引極度額の設定、ロスカットルールの設定など、適切にリスクをコントロールするための制度等を定めて運用しており、市場リスクの状況や各種制度の運用・管理状況等については、リスク管理委員会に定期的に報告をおこなっています。また、投資部門において、取引を執行する部署（フロントオフィス）、リスクを管理する部署（ミドルオフィス）、事務処理・資金決済等を担当する部署（バックオフィス）を設置し、相互牽制の態勢を確保しています。

市場リスク管理プロセスの適切性については、独立した視点から内部監査部門による監査を実施しています。

流動性リスク管理

紀陽フィナンシャルグループでは、流動性リスクを「必要な資金が確保できなくなり、資金繰りが逼迫する場合や資金の確保に通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスク」と定義しています。

紀陽フィナンシャルグループにおける最大の流動性リスクとは預金の大量流出による資金繰りの逼迫であることから、紀陽銀行においては収益の安定的な確保、強固な財務体質づくりにより、お客さまに安心してお取引いただけるように努めるとともに、異常な兆候を検知するための予兆管理の徹底、および外貨も含め資金ポジションの厳正な管理をおこなっています。

さらに「流動性リスク管理規程」を制定し、資金繰りの状況に応じて「平常時」、「要注意時」、「懸念時」、「緊急時」などの区分を設定し、各々の局面において適切に対応できる態勢を構築しています。

オペレーショナル・リスク管理

紀陽フィナンシャルグループでは、オペレーショナル・リスクを「当行グループの業務の過程、役職員の活動もしくはシステムが不適切であること、機能しないこと、または外生的な事象により損失を被るリスク」と定義し、事務リスク、システムリスク、法務リスク、有形資産リスク、人的リスクに分類しています。

紀陽銀行においては、「オペレーショナル・リスク管理規程」を制定し、オペレーショナル・リスク全体を一元的に管理する部署を設置しており、多岐にわたるオペレーショナル・リスクの各区分に応じた管理部署を定めるとともに、リスク区分ごとに管理規程等を整備し、適切に管理をおこなっています。

事務リスク管理	事務リスクとは、正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等をおこすことにより損失を被るリスクをいいます。紀陽銀行では、事務処理にかかる規程や事務手続を制定し、正確かつ厳正な事務処理を通じて、お客さまに信頼いただけるよう努めています。また、研修や営業店指導を定期的に行い、営業店事務のレベルアップに努めています。さらに、事務リスクを回避し、トラブルを未然に防止する観点から、内部監査部門による営業店を対象とした監査を実施しており、厳正かつ的確な業務の執行と事故防止のための指導をおこなっています。
システムリスク管理	システムリスクとは、コンピュータシステムのダウンまたは誤作動等、システムの不備等に伴い損失を被るリスク、さらにサイバー攻撃等を含めコンピュータが不正に使用されることにより損失を被るリスクをいいます。紀陽フィナンシャルグループでは、このようなリスクを未然に防止するために、システム開発における工程管理・品質管理等のプロジェクト管理の徹底、オンライン回線の二重化や外部からの不正侵入を遮断するためのファイアウォール対策を実施し、安定的なシステムの稼働に努めるとともに、情報漏洩を未然に防止するためのさまざまなセキュリティ対策など、各種対応策を実施しています。また、サイバー攻撃への対応や予防等の態勢強化を図り、専門チーム（CSIRT）を設置しています。
法務リスク管理	法務リスクとは、お客さまに対する過失による義務違反および不適切なビジネス・マーケット慣行により損失・損害（監督上の措置ならびに和解等により生じる罰金、違約金および損害賠償金等を含む）を被るリスクをいいます。紀陽フィナンシャルグループでは、法務リスク管理の方針、態勢等を定めることにより、法務リスクの発生を回避し、損失を最小化するように努めています。
有形資産リスク管理	有形資産リスクとは、災害その他の事象から生じる有形資産の毀損・損害を被るリスクをいいます。紀陽フィナンシャルグループでは、有形資産に関する自然災害、不法行為等による被害や管理責任に備えた適切なリスク管理を実施しています。
人的リスク管理	人的リスクとは、人事運営上の不公平・不公正（報酬・手当・解雇等の問題）・差別的行為（セクシュアルハラスメント等）から生じる損失・損害を被るリスクをいいます。紀陽フィナンシャルグループでは、人的リスクを回避し、損失を最小化するために、公平・公正な人事運営や労務管理をおこなうとともに、各種階層別研修や職場内指導等を実施しています。

風評リスク管理

紀陽フィナンシャルグループでは、適時適切な情報開示を積極的におこない、経営の透明性を高めることや顧客保護等管理態勢の充実、CS（顧客満足）活動の徹底により、風評から評判が悪化することに起因して損失・損害が発生するリスク（風評リスク）の発生防止に努めています。

また、ソーシャルメディアの普及に伴い、ネットユーザー個人の情報発信力の増大や発信手段の多様化が進むなか、「ソーシャルメディアリスク（外部発）対応マニュアル」を制定し、発信した内容について批判的なコメントが殺到する「炎上リスク」の状況を把握するとともに、炎上発生時には風評被害を最小限に留められるよう備えています。

緊急時対策

地震・台風・水害等自然災害の発生のほか、火災・強盗・テロ等人的災害の発生、オンラインダウン・誤作動等によるコンピュータ障害の発生や新型コロナウイルスの拡大など、想定される緊急事態における混乱を回避し、お客さまおよび従業員の安全ならびに営業の継続を確保するため、「緊急時対策基本規程」「緊急時対応マニュアル」を定めています。

規程・マニュアルに基づき、平常時における事前対策として、緊急時を想定した事務訓練や、電話・メールによる連絡訓練を定期的に行います。また、災害時の行動ルールや初動対応、緊急連絡先などをまとめた「地震・津波等防災ハンドブック」を全従業員に配布し、常時携帯を義務づけています。

大規模災害対策における設備状況

- 優先復旧店舗を中心に自家発電設備を設置
- 非常用電源車の配備
- 和歌山県内の沿岸部拠点にライフジャケットを配備
- 浸水が想定される拠点に止水板を設置 など

大規模災害発生時における相互支援協定

2019年4月、大規模な災害が発生した際に金融機能の維持または早期復旧を図るため、参加金融機関およびBIPROGY株式会社と「大規模災害発生時における相互支援協定」を締結。大規模災害発生時には、支援物資の提供や業務継続のための支援などの相互支援をおこないます。

日本政策投資銀行との「災害対策業務協力協定」の締結

2020年4月、株式会社日本政策投資銀行と「災害対策業務協力協定」を締結しました。当行と日本政策投資銀行がそれぞれの持つノウハウ、ネットワーク等を活かし、緊密に連携しながらリスクマネーの供給、その他の支援をおこなうことにより、内外の金融秩序の混乱または大規模な災害、テロリズム等の災害対応において、地域活力の強化および社会全体の持続可能性向上に寄与してまいります。

和歌山県医師信用組合との「非常時における業務継続支援に関する覚書」の締結

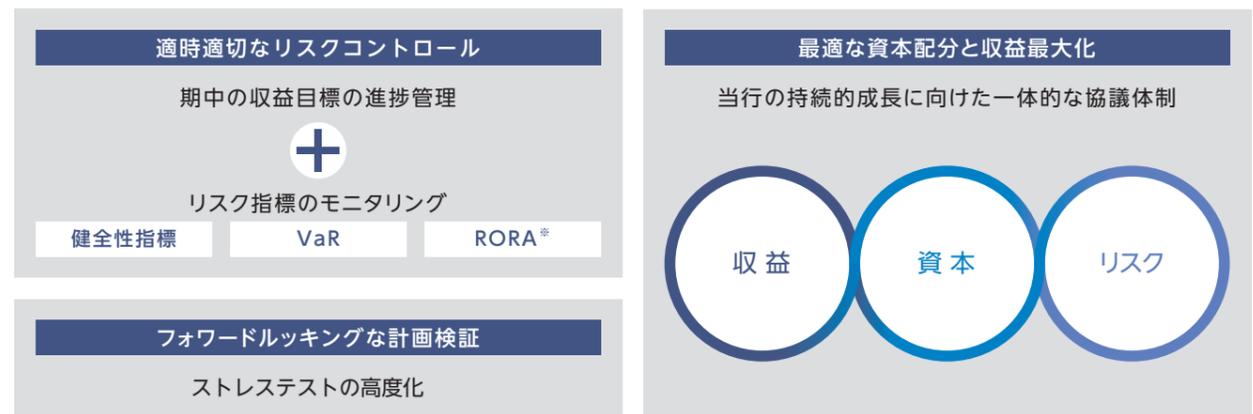
2023年4月、和歌山県医師信用組合と非常時における和歌山県内の円滑な金融機能維持のため、「非常時における業務継続支援に関する覚書」を締結。今後も関係機関との連携を強化し、地域の金融インフラの維持、レジリエンス向上につとめてまいります。

リスクアペタイト・フレームワーク (RAF*) の概念に基づく運用・管理

紀陽銀行は、「リスクアペタイト・フレームワーク規程」を制定し、以下のとおりRAFの概念を取り入れた経営管理の高度化を図っています。

- リスクガバナンス強化と収益性・健全性向上を実現すべく、リスクアペタイト・フレームワークの概念を踏まえたリスク・リターン管理を実施し、経営管理の高度化を図る。
 - 基礎的内部格付手法 (FIRB) に基づく信用リスク管理やRORAの活用により、収益管理・リスク管理の高度化を図る。
- * RAF … リスクアペタイト (経営戦略や財務計画を達成するために、進んで引き受けようとするリスクの種類と水準) を明確化し、それを共有・モニタリングするための経営管理やリスク管理の枠組み。

経営計画達成の確実性向上へ



* RORA (Return On Risk-Weighted Assets) = (信用リスク・経費控除後) 利益÷リスクアセット

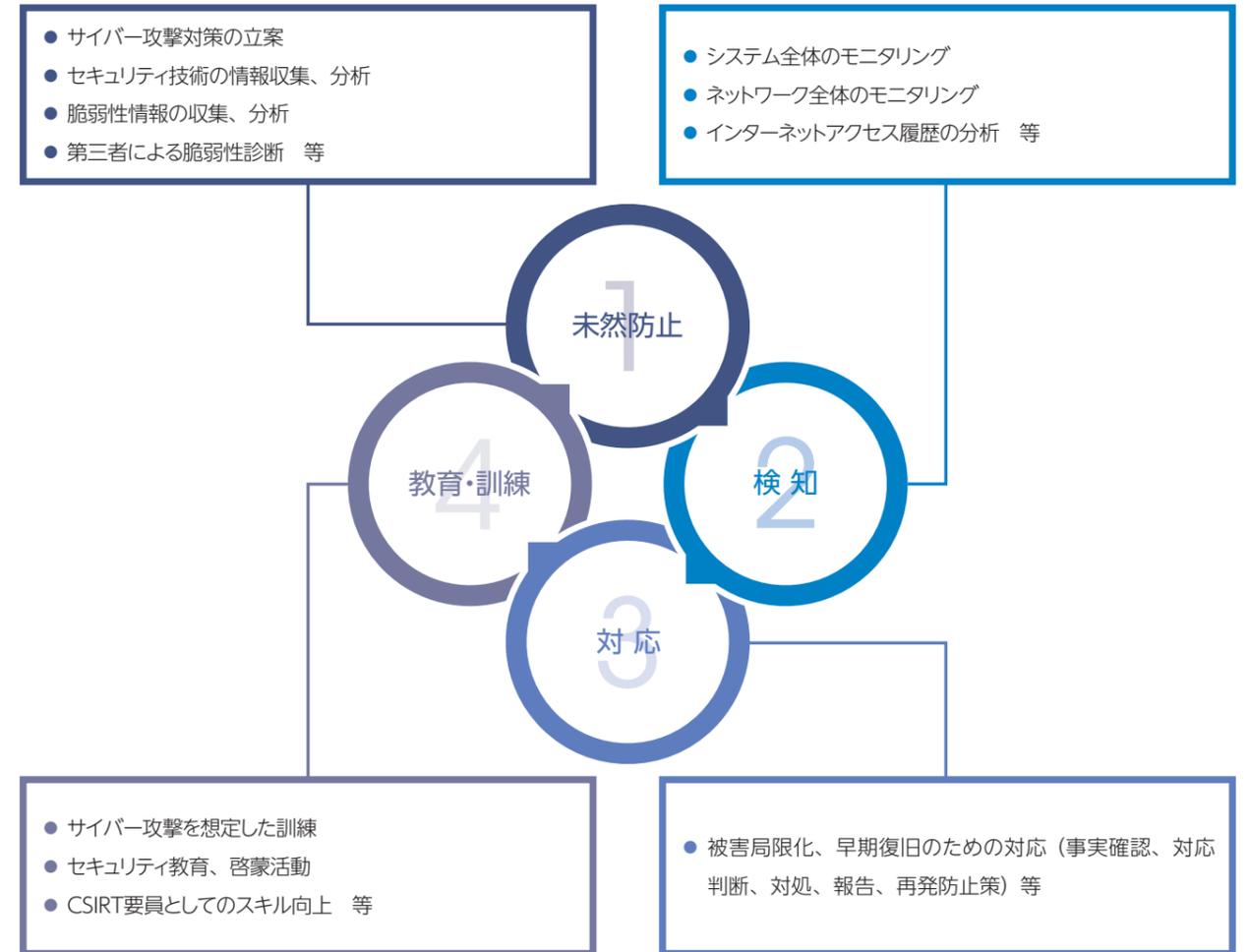
サイバーセキュリティ

● サイバーセキュリティ管理体制

当行では日々高度化・巧妙化していくサイバー攻撃による脅威に対応するため、リスク管理委員会の下部組織として、CSIRT*部会を設置しています。CSIRT部会ではサイバー攻撃発生時の対応、分析のほか、予防、対策および教育などの活動をおこないます。

* CSIRT (シーサート) : Computer Security Incident Response Teamの略称

CSIRTの役割



● 取り組みについて

「情報管理の基本方針 (セキュリティポリシー)」に基づき、「システムリスク管理規程」ならびに「サイバーセキュリティ管理要領」を定め、サイバー攻撃に関するリスクを適切に管理し、サイバーセキュリティ対応をおこなうための体制を整備しています。

2025年4月には、サイバーセキュリティ管理態勢を高度化し、業務継続性を強化するため、事務システム部システム担当内にサイバーセキュリティ対策室を新設しました。

CSIRT部会メンバーは、日々の脅威情報の収集・発信、攻撃検知時の調査・対応をおこなうとともに、金融ISACとの連携やNISC (内閣サイバーセキュリティセンター) 等の外部関係機関の訓練・演習に参加するなど、さまざまな活動に積極的に取り組んでいます。

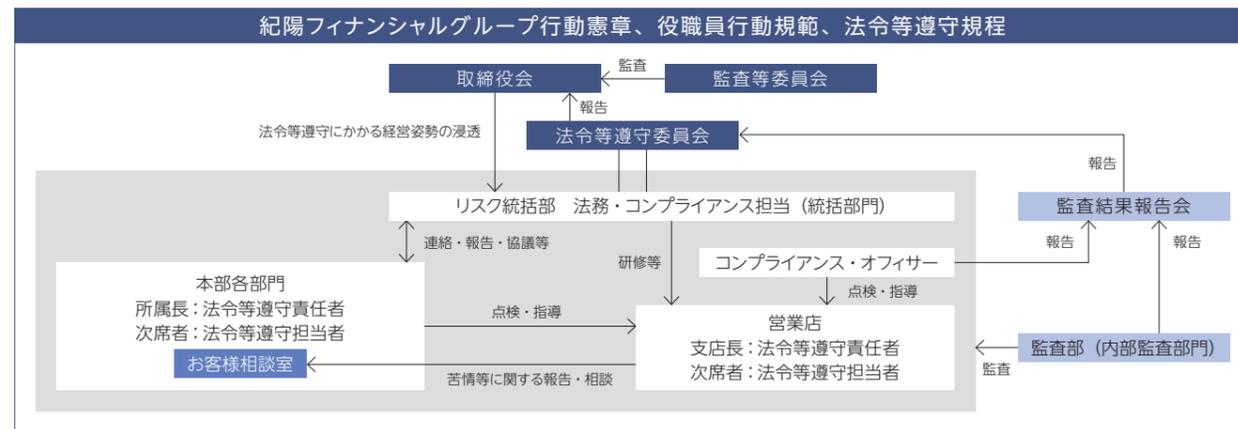
サイバー攻撃への対応として、役職員全体のサイバーセキュリティに関するリテラシー向上が不可欠と考えており、定期的にサイバー攻撃事案を想定したメール訓練や研修を実施し、実効性の向上に努めています。また、近年フィッシングなどによる不正送金が発生していることを受け、フィッシングサイトの立ち上げを検知した際にはお客さま向け注意喚起情報を当行ホームページに掲載しています。

コンプライアンス態勢

「紀陽フィナンシャルグループ行動憲章」「紀陽フィナンシャルグループ役職員行動規範」において、あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、社会規範に則った誠実かつ公正な企業活動を遂行することを定めています。

また、高い倫理観をもち、コンプライアンスを重視する企業風土を醸成していくことを経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、コンプライアンス態勢の強化に努めています。

● コンプライアンス体制図



コンプライアンス態勢の強化に向けた取り組み

法令等遵守委員会の設置

頭取を委員長とし、本部担当役員および本部長をもって構成する法令等遵守委員会を設置し、遵法経営の徹底と行内における法令遵守意識の向上を進めていくために協議をおこなっています。なお、委員会での審議、検討事項については、取締役会に報告しています。

コンプライアンス・リスク管理の実施

コンプライアンスを実践するために、リスクベース・アプローチの観点からリスクに応じたコンプライアンス・リスク管理を実施することとしています。リスク低減措置の具体的な実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を年度ごとに制定し、実効的にリスク管理を実施するとともに、従業員のコンプライアンス意識の向上を図る施策を講じています。

コンプライアンス研修の実施

階層別研修等において、リスク統括部のコンプライアンス部門担当者によるコンプライアンス研修を実施しています。また、コンプライアンスに関するeラーニングや動画視聴研修も実施し、従業員のコンプライアンスに関する知識の向上と意識の醸成に努めています。

役員による全店訪問

定期的に役員が全営業店を訪問し、コミュニケーションを通じてコンプライアンスの実践に向けた取り組みについて従業員の理解を深める機会を設けています。

コンプライアンスマニュアルの制定

従業員の法令等遵守の指針として、法令等遵守（コンプライアンス）マニュアルを制定しています。

当行従業員として常に意識するべき事項や業務上守るべき事項等について、関連する法令・規程とともに記載しています。

コンプライアンス・オフィサーによるモニタリング

リスク統括部に所属するコンプライアンス・オフィサーが定期的に各部店を訪問のうえ、法令等遵守状況についてモニタリングを実施し、コンプライアンスに関する取り組みの徹底と状況把握を図っています。モニタリング結果については法令等遵守委員会に報告されます。

贈収賄その他の汚職防止について

贈収賄・汚職防止の関連法令等を遵守し、社会通念上相当と認められる程度をこえる接待・贈答等を一切おこなわない旨を「紀陽フィナンシャルグループ役職員行動規範」「紀陽銀行法令等遵守（コンプライアンス）マニュアル」等に定めています。

内部通報制度

法令違反・不正行為の早期発見と是正、各種ハラスメント防止のための相談体制の構築等、コンプライアンス態勢の強化を目的に、公益通報者保護法および同法に基づく指針等に準拠し、紀陽フィナンシャルグループの全役職員（退職者を含む）を利用対象者とする内部通報制度（相談通知制度）を定めています。

リスク統括部や社外弁護士を通報窓口とし、情報の匿名性の保持や通報者の保護等、通報者にいかなる不利益も課すことのないよう適切な運用をおこなっています。

マネー・ローndリング・テロ資金供与・拡散金融対策について

金融システムの国際化・ボーダーレス化が進むなか、犯罪やテロ等につながる資金の流れを断つことは、国際社会にとって重要な課題となっています。当行においてもマネー・ローndリング・テロ資金供与・拡散金融対策（以下、マネロン等対策）を経営の重要課題として位置づけ、AML基本方針を制定するとともに、マネー・ローndリング等防止ポリシーを公表し、経営陣の関与のもと組織的にマネロン等対策の高度化に取り組んでいます。

2025年4月には、リスク統括部に設置しているマネー・ローndリング対策室について、各種金融犯罪被害の防止への対策強化を目的に、マネロン等金融犯罪対策室へと改組しました。また、法令等遵守委員会の下部組織として、マネロン等金融犯罪対策部会を設置しました。

具体的な取り組み

- 現金取引受付時チェックの厳格化
- 外国送金受付時チェックの厳格化
- AML/CFTに関するeラーニング実施
- 金融AMLオフィサー認定試験の導入 等

利益相反管理方針について

銀行関連業務または金融商品関連業務に関して、お客様の利益が不当に害されることがないように、利益相反管理方針を定めています。

金融犯罪被害防止

特殊詐欺、SNS型投資・ロマンス詐欺などからお客様の大切なご預金をお守りするため、次のような取り組みを実施しています。

- 窓口でのお声がけやチラシの配布
- ATM振込制限
- ATM付近での携帯電話禁止
- お取引内容の確認

反社会的勢力等への対応について

反社会的勢力との関係遮断に向け、「紀陽フィナンシャルグループ行動憲章」において「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。」と定め、反社会的勢力に対しては「反社会的勢力等対応規程」において、組織としての対応方針を明確にしています。

お客様情報の保護について

個人情報の保護に関する法律および関係法令等を踏まえ、個人情報の適切な保護と利用を実施しています。

また、プライバシーポリシー（個人情報保護宣言）を定め、個人情報の利用目的および個人番号の利用目的とともに公表しています。

お客様相談室の設置

お客さまからのご意見やご相談については、リスク統括部に設置している「お客様相談室」にて受付・とりまとめをおこない適切にご対応するとともに、貴重なご意見を今後の業務に活かせるよう全従業員に還元しています。

主要財務データ (10期分)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	
業績サマリー (単位: 百万円)											
経常収益	73,358	67,389	66,087	66,381	77,795	70,049	72,015	74,268	74,071	86,730	
業務粗利益	56,072	49,364	48,811	47,738	51,452	52,969	51,098	25,858	42,815	50,156	
資金利益	47,286	45,164	44,612	43,433	44,496	42,157	45,108	43,237	41,110	50,779	
役務取引等利益	5,091	5,772	5,785	5,954	6,675	7,835	8,375	8,279	8,875	9,555	
その他業務利益	3,693	△ 1,572	△ 1,586	△ 1,649	279	2,975	△ 2,384	△ 25,658	△ 7,170	△ 10,178	
経費	37,674	37,950	36,974	35,225	34,217	33,365	32,260	31,229	31,913	33,591	
実質業務純益	18,397	11,413	11,837	12,512	17,235	19,604	18,838	△ 5,370	10,901	16,565	
コア業務純益	14,777	12,469	12,997	13,869	17,374	17,066	21,957	21,726	18,148	27,963	
与信コスト総額	1,025	2,112	1,698	1,581	178	3,359	4,169	△ 337	△ 2,368	△ 186	
経常利益	21,597	12,145	15,656	16,945	20,349	19,175	22,344	2,875	18,318	20,898	
当期純利益	17,695	10,204	10,506	10,902	12,898	12,822	14,214	2,518	13,961	15,850	
顧客向けサービス業務利益	3,188	1,048	1,665	4,293	6,714	9,067	12,495	13,982	14,613	16,933	
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	17,023	11,028	11,722	11,620	13,719	13,591	15,460	3,924	15,020	17,618	
貸借対照表サマリー (期末残高) (単位: 百万円)											
資産の部合計	4,436,277	4,861,291	4,661,861	4,574,154	4,723,572	5,649,472	5,868,159	5,476,438	5,819,712	5,915,952	
貸出金	2,738,363	2,820,552	2,876,258	2,968,025	3,084,322	3,283,511	3,424,018	3,609,859	3,851,339	4,169,064	
中小企業等	1,946,619	2,004,622	2,049,673	2,138,869	2,246,936	2,452,040	2,581,888	2,717,657	2,919,290	3,153,153	
有価証券	1,174,717	1,308,015	1,113,588	971,031	1,060,537	1,081,759	986,967	722,837	887,651	837,225	
負債の部合計	4,234,891	4,657,123	4,448,113	4,356,108	4,515,552	5,423,194	5,644,886	5,269,234	5,603,023	5,700,600	
預金	3,859,888	3,829,914	3,889,458	3,927,743	3,987,606	4,423,216	4,532,030	4,541,311	4,636,386	4,678,207	
譲渡性預金	74,907	128,766	70,448	79,994	69,563	53,324	64,391	72,923	69,328	81,099	
純資産の部合計	201,385	204,167	213,748	218,046	208,020	226,278	223,273	207,203	216,688	215,351	
株主資本合計	170,278	177,056	184,499	191,803	201,797	211,703	221,514	218,569	230,027	238,642	
評価・換算差額等合計	31,085	27,059	29,167	26,136	6,092	14,474	1,657	△ 11,444	△ 13,416	△ 23,360	
財務指標等 (単位)											
自己資本比率 (国内基準、連結)	(%)	10.23	9.70	9.71	9.32	9.96	10.40	10.82	13.03*	12.77	12.05
コアOHR	(%)	71.8	75.2	73.9	71.7	66.3	66.1	59.5	58.9	63.7	54.5
1株当たり年間配当	(円)	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	40.0	40.0	50.0	110.0
配当性向 (連結)	(%)	14.6	22.2	20.7	20.7	17.3	17.4	17.4	66.9	21.8	40.4
株主還元率	(%)	23.4	31.2	29.2	29.3	24.6	24.7	30.2	66.9	41.8	40.4
1株当たり純資産 (BPS、連結)	(円)	2,997.11	3,076.28	3,251.11	3,384.30	3,201.86	3,607.40	3,636.42	3,401.78	3,617.69	3,670.12
1株当たり当期純利益 (EPS、連結)	(円)	239.62	157.77	168.82	168.80	201.73	200.97	230.40	59.83	229.70	272.51
自己資本利益率 (ROE、連結)	(%)	8.03	5.17	5.32	5.08	6.11	5.89	6.37	1.69	6.54	7.46
発行済株式総数 (自己株式を除く)	(千株)	70,616	69,760	69,431	68,366	67,948	67,622	66,284	65,242	65,530	64,064

*2023年3月からパーゼルⅢ最終化を早期適用

企業情報 (2025年3月31日現在)

会社概要

名称 株式会社紀陽銀行
設立 1895年(明治28年)5月2日
本店所在地 和歌山市本町1丁目35番地
 TEL 073-423-9111
資本金 800億96百万円
預金 4兆7,593億円(譲渡性預金を含む)
貸出金 4兆1,690億円
従業員数 2,065名 ※出向者を除く
店舗数 113店舗
 和歌山県68店舗
 大阪府42店舗、奈良県2店舗、東京都1店舗
上場市場 東京証券取引所プライム市場



紀陽フィナンシャルグループ

● 関連会社

紀陽ビジネスサービス株式会社 ※特例子会社

本社所在地 和歌山市中之島2249番地
 TEL 073-426-7544
設立 2021年1月4日
資本金 10百万円
株主 (株)紀陽銀行100%
業務内容 事務代行業務

阪和信用保証株式会社

本社所在地 和歌山市中之島2240番地
 TEL 073-426-7537
設立 1979年7月11日
資本金 480百万円
株主 (株)紀陽銀行100%
業務内容 信用保証業務

紀陽キャピタルマネジメント株式会社

本社所在地 和歌山市中之島2249番地
 TEL 073-426-7130
設立 2021年3月1日
資本金 50百万円
株主 (株)紀陽銀行50%、紀陽興産(株)50%
業務内容 投資業務

株式会社紀陽カードディーシー

本社所在地 和歌山市本町四丁目45番地
 TEL 073-426-7270
設立 1990年9月5日
資本金 90百万円
株主 (株)紀陽銀行100%
業務内容 クレジットカード業務

紀陽パートナーズ株式会社

本社所在地 和歌山市中之島2249番地
 TEL 073-426-7567
設立 2003年9月30日
資本金 50百万円
株主 (株)紀陽銀行100%
業務内容 職業紹介業務

紀陽リース株式会社

本社所在地 和歌山市中之島2249番地
 TEL 073-426-7505
設立 1996年1月9日
資本金 150百万円
株主 (株)紀陽銀行100%
業務内容 リース業務

株式会社紀陽カード

本社所在地 和歌山市本町四丁目45番地
 TEL 073-426-7260 (JCB)
 TEL 073-426-7250 (VISA)
設立 1990年9月5日
資本金 60百万円
株主 (株)紀陽銀行100%
業務内容 クレジットカード業務

紀陽情報システム株式会社 ※銀行業高度化等会社

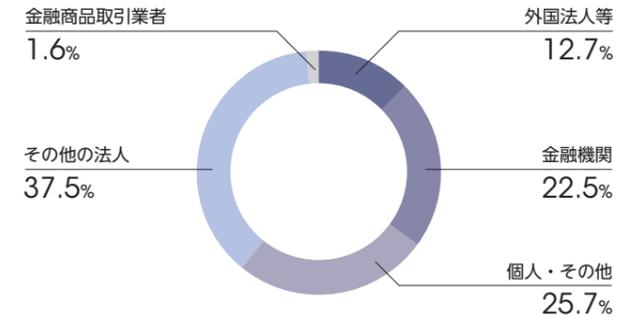
本社所在地 和歌山市中之島2240番地
 TEL 073-432-7581
設立 1985年2月1日
資本金 80百万円
株主 (株)紀陽銀行80%、BIPROGY(株)20%
業務内容 プログラム作成・販売、計算受託業務

株式情報

● 株式数・株主数

発行可能株式総数 120,000千株
発行済株式の総数 67,300千株
当年度末株主数 15,017名

● 所有者別株式分布



大株主の状況

株主名	持株数等(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	9,665	15.08
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,211	3.45
紀陽フィナンシャルグループ従業員持株会	2,157	3.36
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	1,093	1.70
明治安田生命保険相互会社	1,007	1.57
株式会社ヤマヨテクスタイル	999	1.55
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	924	1.44
JP MORGAN CHASE BANK 385781	857	1.33
株式会社島精機製作所	741	1.15
南海電気鉄道株式会社	711	1.11

(注) 1. 持株数等は、千株未満を切り捨てて表示しております。

2. 当行は、自己株式3,235,696株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。また、持株比率は、発行済株式の総数から自己株式数を控除して算出し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。



Webサイトのご案内

当行会社概要やニュースリリース、財務情報、IR情報をはじめ各種情報を掲載しております。

詳しくはホームページをご覧ください。

<https://www.kiyobank.co.jp/>



紀陽銀行

