

ディスクロージャー誌
統合報告書
2026



統合報告書 2026 3つのポイント

POINT 1 ステークホルダーにコミットする 企業価値の向上に向けた想いと今後の展望



当行は、企業価値の向上、長期ビジョンの実現に向けて、強みである中小企業分野に経営資源を集中投下し、各種施策を進めてまいりました。直面する環境変化を踏まえ、第7次中期経営計画の進捗状況や最終年度を迎えるにあたっての手応え・課題認識などを整理し、今後の更なる成長に向けた企業変革への挑戦について示しています。

あわせて、地域やお客さまとの価値共創をどのように深化させていくかについて、頭取自身のこれまでの経験や現場での実感も交えながら、中長期的な展望とともにその想いを語ります。□P05

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＞



紀陽フィナンシャルグループについて

当行は「株式会社紀陽銀行」として上場しておりますが、銀行の関連会社を含むグループ全体の総称として、「紀陽フィナンシャルグループ」の名称を使用しております。



POINT 2 業界トップクラスのROE水準を維持する 当行独自の経営戦略と強み



当行は業界トップクラスのROE水準を維持しており、2025年度においては過去最高益を計上、直近ではPBR1倍超も達成しています。この成果の背景には、和歌山と大阪という特性の異なる経営基盤を有する当行の強みに加え、大阪エリアにおける成長戦略や、メイン取引化の推進などによって支えられています。

これらの各戦略の取組内容と成果、今後の成長戦略について各ページでご紹介しています。

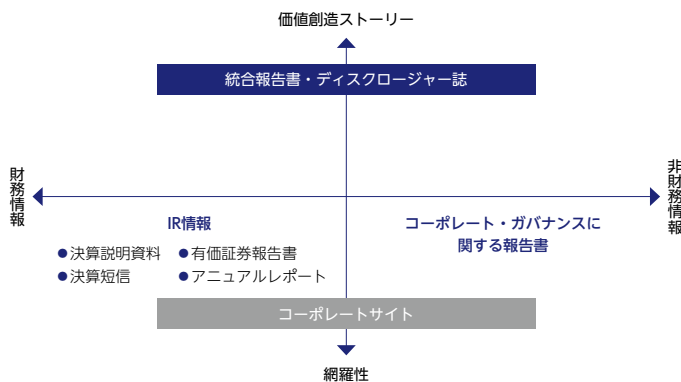
POINT 3 ソリューション営業人材が生み出す お客さまとの価値共創



第7次中期経営計画のコンセプトである中小企業「取引」を起点としたビジネスモデルへの変革の実現に向け、当行ではお客さまに付加価値を提供するソリューション営業人材の増強に取り組んでいます。

本業支援活動の取組内容や、中小企業取引における競争優位性、他行との差別化とその背景にある当行の組織体制について紹介するとともに、特集企画「ソリューション営業人材座談会（□P49）」を通じて、営業店行員と本部行員が現場のリアルな声をお伝えしています。

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>

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フィナンシャル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「価値協創ガイダンス2.0」などを参考にしました。

報告対象期間 2025年4月～2026年3月（一部2026年4月以降）

見通しに関するご注意

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、見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

CONTENTS

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

05 マネジメントメッセージ

05 トップメッセージ



11 財務担当役員メッセージ



15 特集 社外取締役インタビュー



19 価値創造ストーリー

- 19 紀陽銀行の歩み
- 21 価値創造プロセス
- 22 紀陽銀行の強み
- 23 事業基盤
- 25 サステナビリティ経営
- 26 マテリアリティ
- 29 財務ハイライト
- 30 非財務ハイライト

II. 企業価値向上に向けた取り組み

32 経営戦略

- 32 第7次中期経営計画
- 35 主要戦略① 営業戦略
- 41 主要戦略② グループ戦略
- 45 主要戦略③ デジタルバンキング戦略
- 47 主要戦略④ サステナビリティ戦略
- 49 特集 ソリューション営業人材座談会



- 53 株主・投資家とのコミュニケーション
- 54 株主還元

55 人的資本経営

- 55 人的資本経営の高度化
- 61 特集 行内起業プロジェクトファイナリスト座談会



65 ステークホルダーとの価値共創

- 65 環境への取り組み
- 71 地域への取り組み

III. 価値創造を支える経営基盤

73 コーポレート・ガバナンス

- 73 コーポレート・ガバナンス
- 79 役員一覧
- 81 リスク管理態勢
- 87 コンプライアンス態勢

89 財務・企業情報

- 89 主要財務データ
- 91 ESGデータ
- 93 企業情報



Section I

紀陽フィナンシャルグループの価値創造

- 05 | マネジメントメッセージ
 - 05 トップメッセージ
 - 11 財務担当役員メッセージ
 - 15 **特集** 社外取締役インタビュー
- 19 | 価値創造ストーリー
 - 19 紀陽銀行の歩み
 - 21 価値創造プロセス
 - 22 紀陽銀行の強み
 - 23 事業基盤
 - 25 サステナビリティ経営
 - 26 マテリアリティ
 - 29 財務ハイライト
 - 30 非財務ハイライト

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

トップメッセージ

すべてのステークホルダーの
期待を胸に、
地域との価値共創で実現する
持続的な企業価値の向上をめざして

株式会社紀陽銀行
取締役頭取

原口裕之



I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

環境認識

変化を力にかえて

前年度のトップメッセージでも、「未だかつてない“変化の時代”に私たちは直面している」とお伝えしました。そして、改めてこの1年を振り返ると、その言葉どおり、いやそれ以上に、変化のスピードと振幅は一段と加速したと実感しています。

マクロ環境に目を向けると、物価や金利の上昇など、国内経済の構造変化が着実に進んでいます。また、中東情勢の緊迫化による原油高騰など、地政学リスクが地域経済に及ぼす影響も大きくなっており、地域金融機関である私たちにとっても、避けては通れない変化です。

私たちの地元エリアである、和歌山、大阪エリアでも新たな変化の兆しがみえつつあります。和歌山エリアは世界遺産の熊野古道やリゾート地として有名な南紀白浜など、豊富な観光資源が強みの一つです。コロナ禍収束以降、順調に観光需要は回復傾向にあり、足元ではラグジュアリーホテルの開業が決まるなど、地域産業に弾みをつけるポジティブな変化がみられます。大阪エリアについては、昨年「大阪・関西万博」が盛況のうちに閉幕となりました。私も何度か訪れましたが、会場の熱気には驚くものがあり、地域がもつ成長ポテンシャルはまだまだ大きいと確信しました。そして、次に控えるのが、2030年開業予定の統合型リゾート（大阪IR）です。すでに主要エリアの再開発や鉄道網の拡張などが進んでいます。大阪エリアだけではなく、関西全域への大きな経済波及効果が期待されています。

業界内の変化も目まぐるしいものがあります。地方銀行の

再編や異業種との連携が加速しており、経営の選択肢も多様化しています。本質的な企業価値の向上に向けた最適解を常に模索し、スピード感をもって検討・対応していくことが求められています。また、AI技術の進展も避けては通れません。業務の高度化や生産性の向上など、前向きな利用はもちろんのこと、複雑化するサイバー攻撃への備えも企業価値の持続性を担保するうえで重要なテーマとなります。

私たちは一段と変化するこの事業環境に挑み、いま迎えている成長機会を地域とともに最大化していきたいと考えています。当行グループの第7次中期経営計画も最終年度を迎えました。不確実性が高まるこの時代にどのような経営を進めていくのか、順を追ってお伝えしたいと思います。

中期経営計画の進捗

長期ビジョンの実現に向けて
着実に前進

2024年4月、計画期間3カ年の第7次中期経営計画^{*1}をスタートさせました。現在、2年目を終え、最終年度を迎えています。昨年5月には、目指す経営指標の最終年度目標の上方修正を行いました。結果的には1年前倒しとなる2026年3月期に最終年度目標を達成することができました。前倒しで目標達成できたことについては、政策金利が引き上げられたことも当然影響していますが、当行グループの自力がついていた面も大きいと私は評価しています。そう感じるポイントの一つが、役務取引等利益が過去最高を計上した点です。

第7次中期経営計画では、ビジネスモデルの起点を従来の「中小企業“貸出”」から「中小企業“取引”」へと拡大することをコンセプトに進めてきました。その中で、特に注力してきたのが、お客さまの本業の成長をサポートする本業支援活動^{*2}です。

実際に、本部から本業支援をサポートするソリューション戦略部の強化や、本業支援に特化した行内の案件相談会の新設など、ソフト・ハードの両面でリソースを投下し、取り組んできました。その結果、事業性取引関連の手数料収入は増加傾向にあり、中計施策がしっかりと業績に結び付いていることに手ごたえを感じています。そしてなにより、お客さまからいただく声にも変化がありました。頭取就任以降、定期的に各エリアのお客さまを訪問していますが、当行の本業支援活動に対する前向きなお声をいただく機会が年々多くなってきました。これは、組織としてのビジョンや戦略がしっかりと営業店の行員まで浸透し、私たちの長期ビジョンとして「お客さまとの価値共創」の実現に向けて、着実に前進している証と捉えています。

中小企業分野への選択と集中は、マイナス金利政策導入直後の第5次中期経営計画から本格的に進めてきました。現在もその路線を崩さず継続する中、過去からの戦略が有機的に結びつき、現在の収益性が確保できているものと考えています。特にROEについてはこだわりをもって取り組んでいます。2026年3月期は、9.04%と中計最終年度目標であった8%以上を1年前倒しで達成することができました。次なる目標は、中長期的な目標である10%の早期達成です。足元の業績推移をみる中では、目標達成が十分に視野に入る水準で推移しています。次項でお伝えする成長に向けた課題にしっかりと対応し、成長速度を一段と加速させたいと考えています。

*1 第7次中期経営計画 [P32](#)

*2 主要戦略① 営業戦略（本業支援活動） [P36](#)

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造



次期中期経営計画への課題

「生産性の向上」を
ドライバーにさらなる成長を

次期中期経営計画の策定に向け、行内では経営陣と各部を交えながら議論を進めています。大枠の考えは、私たちの強みである「中小企業分野」をさらに磨き上げていくこと、これこそが企業価値の最大化、そして持続性向上に向けた現時点での最適解であると認識しています。しかしながらこの戦略は、他の地方銀行でも同様に進められるものとは考えていません。安定基盤である和歌山、そして成長余地の大きい大阪の両マーケットを経営基盤とする当行だからこそ実現できる戦略です。過去のトラックレコードから見ても、再現性・蓋然性の高いエクイティストーリーであると考えています。

次期中期経営計画での更なる成長に向け、最も取り組まなければならないと考えているのが、「生産性の向上」*3です。大阪エリアという成長余地の大きいマーケットを経営基盤とし、事業性分野における競争優位性を有する当行にとって、今後の成長速度を決定づけるものは、投下できる経営リソースの総和であると考えています。現在、次期中期経営計画での本格始動に向けた抜本的な営業体制の見直しなど、企業変革ともいえる大きな取り組みを進めていますので、次項でお伝えさせていただきます。

第7次中期経営計画の主要戦略の一つであるグループ戦略については、戦略系グループ会社*4への経営資源の優先配賦や、グループガバナンスの強化に向けた組織横断によるワーキンググループの新設など取り組みの進展があった反面、新たな

収益ドライバーの創出という点は、今後に残る課題です。現在、行内起業プロジェクトで選出された事業案「投資助言業」について、年度内の事業化に向けて準備を進めています。次期中期経営計画では、本事業のマネタイズ化を含め、しっかりと事業化した意義を明確にし、グループ収益の強化を図りたいと考えています。

有価証券運用については、中期経営計画という枠組みにとどまらず、継続的に高度化が求められる分野であると考えています。足元では、円債の評価損を抱えておりポートフォリオの改善が課題となっていますが、中長期的な取り組みとして運用体制の高度化なども含め、今後の取り組みを強化してまいります。

企業変革への挑戦

前例にとらわれない
中長期的視点での経営戦略

長期ビジョンの一つに「企業変革への挑戦」を掲げています。これは、当行の歴史的背景からも過去から大切にしている考えであり、長い歴史の中で紡がれてきた当行のDNAであると感じています。バブル経済崩壊以降、当行も多くの不良債権を抱え、自己資本比率も一時6%台まで低下した時期もありました。その中で、期間損益で不良債権を処理していくために、変革をいわず、収益性の向上に当時より取り組んできましたし、当時は取り組まざるを得ない状況だったと思います。また、マイナス金利政策導入時にも、経営戦略の大

*3 主要戦略① 営業戦略（生産性向上に向けた取り組み） □□P.40

*4 主要戦略② グループ戦略 □□P.41

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

きな転換を行いました。当時、私は営業推進本部長として営業戦略の旗振りを行っていましたが、コアカスタマー戦略の導入や他行に先駆けて行った店舗の統廃合など、規模の拡大から収益性重視の筋肉質な経営へと早期に戦略転換を決断しました。前例にとらわれない抜本的な変革姿勢とその実行力、そして何よりスピード感が重要です。これらの歴史の積み重ねが、現在のROE水準にも繋がっていると考えています。

そして、今まさに新たな企業変革ともいえる大きな取り組みを行内で進めています。その一つが、事業性分野における営業体制の大幅な見直しです。当行では、長らく営業課と融資相談課の2部門体制が続いてきました。お客さまと接する営業担当者と、行内で融資稟議などの資料を作成する担当者が分かれている状態であり、業務の効率性や人材育成を考える上で、以前から課題として認識していました。そして、今回この2部門の垣根を撤廃し、全員営業体制の構築を進めています。抜本的な組織体制、育成体系の見直しであり、移行期には一定の負担が生じることも想定していますが、あるべき人材像や目指す人材ポートフォリオからバックキャストする中、中長期的な企業価値の向上に寄与する取り組みと判断し、次期中期経営計画での本格始動に向けて現在試行運用を開始しています。

そして、営業体制のスムーズな移行には、「生産性の向上」が必要不可欠です。当行では昨年4月にBPR推進室を新設しました。現在、外部コンサルティングを交えながら、実に十数年ぶりとなる抜本的なBPR施策に取り組んでいます。過去の業務フローを踏襲するのではなく、外部の知見も交えながらゼロベースで考え、時には業務自体を「捨てる」ことも一つの選択肢とするよう私からも呼びかけ、抜本的な改革を進め

ています。

冒頭の環境認識でお伝えしたサイバーセキュリティ対策の高度化についても、次期中期経営計画では注力したいポイントの一つです。お客さまの大切な資産や情報を扱う私たち金融機関にとって、サイバー攻撃は最大のリスクであると認識しています。サイバーセキュリティ分野だけの話ではありませんが、システム運営など非競争分野については、他金融機関とのアライアンスなども模索しながら、高度化を図りたいと考えています。

人的資本経営

エンゲージメント向上に向けた本質的な取り組み

前年度のトップメッセージでもお伝えしましたが、当行最大の財産は“人”であるということに変わりはありません。行員の成長や働きがい・やりがいの向上は、お客さまに提供する付加価値の向上につながり、結果的に企業価値の向上に大きく寄与するものと考えています。当行でも行員エンゲージメントスコア^{*5}の計測を定期的に行っていますが、計測結果については取締役会にも報告し、当行の良い面、悪い面の両面を理解したうえで、エンゲージメントが高まる組織の在り方について日々議論しています。

人的資本経営の一環として、私自身も新たに始めた活動があります。行員のエンゲージメントや帰属意識の向上、経営の“自分事化”などを目的に、2024年度より若手行員向け

の座談会を各エリアで定期的に行い、意見交換を行っています。行員全員が“企業価値の向上”という同じベクトルに向けて業務に邁進している組織、このような状態が行員のやりがい・働きがいの創出という面からも理想的であると考えています。しかしながら、所属部店や担当業務は千差万別であり、一朝一夕には実現しません。行員一人ひとりが企業価値の向上を“自分事化”するためには、画一的な方法はなく、経営層と行員の本質的な対話など、地道な取り組みが重要であると考えています。草の根活動にはなりますが、今後も一人でも多くの行員との対話を通じ、本質的なエンゲージメントの向上、人的資本経営の高度化に取り組んでまいります。

また、エンゲージメントの向上は人的資本投資やマインドセットだけで実現するものではありません。先ほども申し上げた「生産性の向上」が大切な取り組みであると考えています。お客さまのニーズの多様化に伴い、当行も深度ある本業支援活動を展開する中、以前に比べて行員の業務範囲、そして求められる知識レベルは格段に高まっています。生産性の向上に取り組み、限られた業務時間の中で、いかにお客さまとのコミュニケーションの時間を拡大できるか、自身の成長に向けた時間を確保できるかが、やりがい・働きがいの観点からも重要です。当行の新入行員と毎年話をする機会がありますが、皆さん志高く、地域の事業者支援や地方創生・地域貢献活動に熱意をもって入社されます。このような熱い想いを実現するためにも、昨年より取り組んでいるBPR施策については、実効性あるものとなるよう、私自身、強い信念をもって進めていきたいと考えています。

^{*5} 人的資本経営の高度化（エンゲージメント向上に向けた取り組み） □ P.59

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

お客さまとの価値共創

地域DXのフロントランナーをめざして

当行の長期ビジョンには、3つの想いが込められています
が、「お客さまとの価値共創」もその一つです。地域金融機関
である私たちにとって、お客さまの成長が地域の成長となり、
ひいては当行の企業価値の向上へとつながります。ここでは、
当行の強みの一つであり、私が個人的にも特に力を入れてい
きたいと考えている、「DX分野」での取り組みについてお伝
えさせていただきます。

私自身、16年前に事務システム部長として、初めてシステ
ム関連の部門に配属されました。そこで気づかされたのが、
銀行経営におけるIT部門の重要性であり、頭取という立場に
なった今もこの当時の知識や経験が大きく活かされています。
当行のグループ会社には、システム子会社である「紀陽情報シ
ステム」*6があり、昨年設立40周年を迎えました。約280名
のIT人材を抱え、協力会社要員を含めると実に400名を超え
る陣容です。地方銀行のシステム子会社としてはトップクラ
スの規模を誇り、当行グループの大きな財産であり、競争優
位性の源泉ともなっています。事務システム部長を経験して
感じた一つの気づきは、この紀陽情報システムの競争優位性
について、行内でも理解している行員が少ないということ
です。地域DXの推進や銀行業務の高度化を図るうえで、紀陽情
報システムは当行独自の成長ドライバーとなることを確信し
ていますので、行員をはじめステークホルダーの方々にしっ
かりとお伝えしていきたいと考えています。

この紀陽情報システムをハブに進めていきたい取り組みの

一つが、“地域DXの推進”*7です。全国的に人手不足が深刻
化する中、DXの推進による地域全体の生産性向上は必ず進め
ていきたいテーマです。本年1月には、和歌山市で初めて大規
模なDXフェアを開催し、当日は400名を超える事業者の方々
に会場いただきました。私も会場を訪れましたが、「DXを考
えるきっかけづくりとなった」など、前向きなお声をいただ
き、地域DXが着実に進展していることに手ごたえを感じてい
ます。全国の中小企業では、同様の経営課題を抱える事業者
が多くいると思います。当行グループが地域DXのフロントラ
ンナーとなり、成功モデルを構築することで、全国の中小企
業の成長の一助となることをめざしています。

そして、銀行業務の高度化に向けた行内DXの推進にも注力
しており、特に力を入れているのがAI技術の活用です。行内
ではAI活用に向けたロードマップを定めており、現在は“活
用領域拡大期”と位置づけ、昨年よりAIツールの導入を順次
進めています。次年度以降は、“自社開発期”と想定しており、
紀陽情報システムの強みを活かしながら、当行の業務フロー
に合った独自のAIツールの開発も視野に検討を進めています。

一方で、多くの職業がAIに置き換わるといわれていますが、
私たちの本業支援活動など対面だからこそ気づき・感じるこ
とは多数あり、地域金融機関にとって“人”にしかできない
業務は必ず存在します。AI技術をうまく活用し、「人が価値共
創する業務」へのリソースの再配賦、これが最も重要な取り
組みであると考えています。今後もAI技術の活用を含め、行
内のDX推進に積極的に取り組むことで、お客さまとの価値共
創の最大化をめざしてまいります。

サステナビリティ経営

地域社会との価値共創で実現する
持続的成長

第7次中期経営計画の策定時に、銀行をあげて力をいれて取
り組もうと決めたのが、サステナビリティ戦略です。短期的
な業績の追求だけではなく、持続性の向上も重要なミッシ
ョンであるということを行内外に改めて発信する意味も含めて、
第7次中期経営計画では主要戦略の一つに据えることとしまし
た。その中でも特に注力して取り組んでいるのが、地域にお
けるスタートアップの支援*8です。

和歌山県は、近畿エリアの中でも開業率が非常に低く、地
域事業者の減少が続く中、創業支援・スタートアップ支援は
地域全体の課題となっていました。私たちも地域金融機関と
してこの状況を何とか打破したいと考え、自治体をはじめと
する様々な外部機関の方々と意見交換を行いました。その中
で見えてきたのが、皆さんが同様の課題認識をお持ちである
こと、そして私たちも含め単独のリソースやノウハウだけで
は、実効性のある取り組みが難しいと感じていることでした。
そこで当行が和歌山におけるスタートアップ支援のハブとな
ることを決意し、昨年3月にインキュベーション施設「Key
Site」を開設しました。開設からの1年を振り返ると、初年度
のミッションとしていた“地域でのスタートアップへの意識
醸成”は着実に進んだものと評価しています。まずは、地域
の方々にスタートアップに興味を持っていただくことが重要
であり、実に2日に1回のペースでイベントの開催を行いま
した。その結果、年間の施設来場者数も8,000人を超えるなど、

*6 主要戦略② グループ戦略（紀陽情報システム株式会社） □□P.41

*7 主要戦略③ デジタルバンキング戦略 □□P.45

*8 主要戦略④ サステナビリティ戦略 □□P.47

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

年間計画を大幅に上回る実績となり順調なスタートを切ることができました。このような取り組みが行えているのも、和歌山県や和歌山市をはじめ、和歌山大学や和歌山イノベーションベース（スタートアップ支援団体）など、「ALL和歌山」のメンバーが「Key Site」で様々なイベントを開催して下さったおかげです。地域が一体となり、同じ志を持って取り組めたことこそが、成功の大きな要因であると考えています。今年度は、開設2年目を迎えますが、ミッションは“事業化支援”のフェーズと位置付けています。「Key Site」がスタートアップ支援の“シンボル”で終わることのないよう、引き続き外部機関の方々ともしっかりと連携しながら着実に実績を積み重ね、施設目標である「10年後までにIPO企業5社の輩出」をめざします。

サステナビリティ経営を進める上で、2026年度は脱炭素経営についても、一段とギアを上げて取り組んでいきたいと考えています。本年5月にはサステナビリティKPIとしている、CO₂排出量削減割合目標^{*9}について、カーボンニュートラルをめざす時期を2050年度から2030年度へと前倒しすることを表明しました。和歌山県は森林面積が広大なこともあり、Jクレジットの創出にも大きな可能性を秘めています。自然資源が豊かな私たちの地元エリアにとって、気候変動に対応した脱炭素社会の実現は意義深い取り組みであると考えていますので、地域金融機関として地域をリードするような取り組みを進めてまいります。



ステークホルダーの皆さまへ

すべてのステークホルダーの期待にコミットできる企業価値向上をめざして

東京証券取引所から資本コストや株価を意識した経営に関する要請が出されて以降、私たちの意識に変化があったのは事実です。現在もPBRやROEを意識した経営を続けていますが、行内向けIRを開始するなど、企業価値向上に向けた社内の意識は、着実に醸成され、よい方向に向かっていていると感じています。また、投資家の方々との対話の機会の充実にも取り組んでいます。頂いたご意見については定期的に取り締役に報告し、議論を重ねていますが、行内だけでは気づけない観点のご意見も多くあります。企業価値の定義はステークホ

ルダーの立場によって、若干なりとも異なる部分はありますが、すべてのステークホルダーにとって最善の企業価値の最大化、これを常に考えながら経営を進めてまいります。

また、短期的な業績追求だけではなく、企業価値やROEの持続性向上という観点も、今後さらに重視していきたいポイントです。冒頭でもお伝えしたように不確実性が高まる社会となっています。いかなる状況においても持続的な成長を通じて企業価値の向上を図り、株主への利益還元や取引先への資金供給、行員の処遇改善など、ステークホルダーとの価値共創を役職員の先頭に立って実現していくことが私の役割であり、使命です。

当行グループの更なる成長に向けて、引き続きご支援いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

*9 環境への取り組み（指標と目標） □□P.67

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

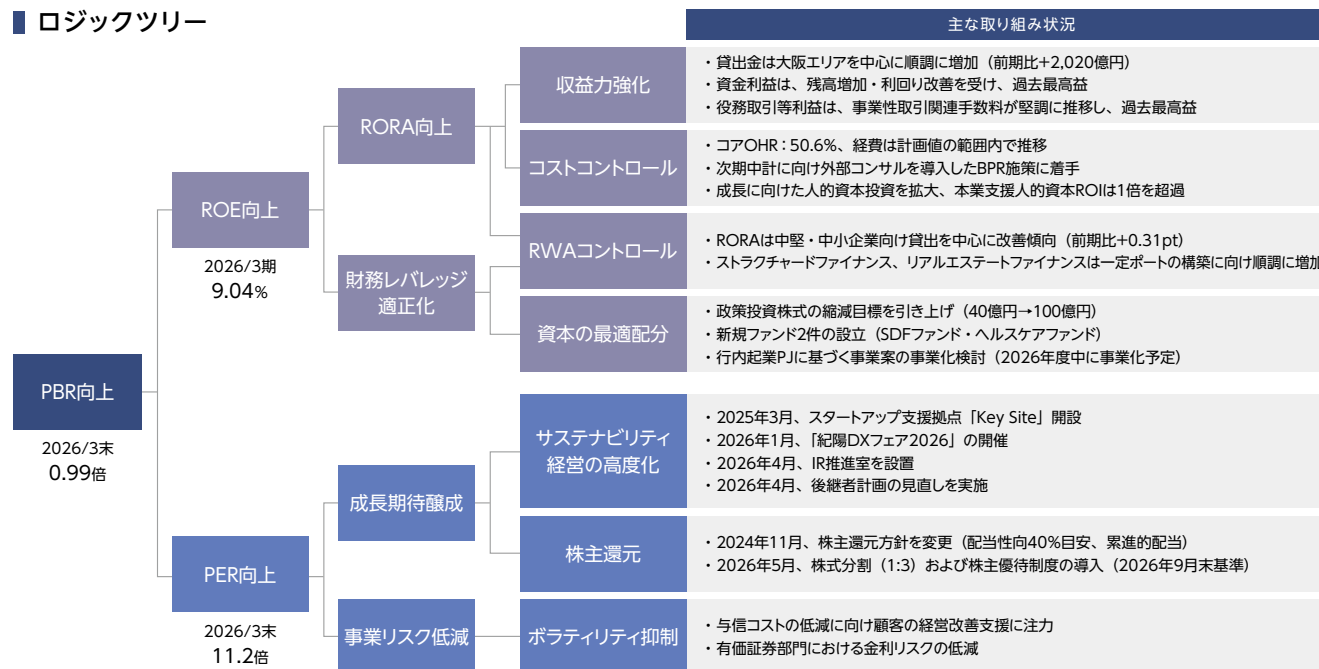
財務担当役員メッセージ

和歌山・大阪という特性の異なる経営基盤が有する成長ポテンシャルを最大限に活かし、中小企業分野に経営資源を重点的に投下するとともに、成長投資と株主還元の両立を図ることで、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

取締役専務執行役員 丸岡 範夫



ロジックツリー

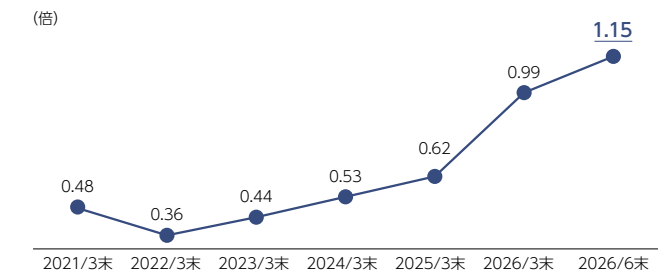


企業価値向上へ向けた取り組み

当行では目指す経営指標としてPBR1倍以上を掲げ、ロジックツリーに基づく経営戦略を展開しています。政策金利をはじめ、経営環境が大きく変化するなか、当行のPBRは2026年3月末時点で0.99倍、その後は概ね1倍を超える水準を維持しています。ただ、1倍水準への到達は一つの通過点に過ぎないと考えており、現在も更なる向上をめざして取り組みを進めています。

地方銀行の中でも早期にPBR1倍超えを達成できた背景には、従来より高いROE水準を維持してきた点が市場から評価されたものと認識しています。マイナス金利政策導入以降、収益性を意識した経営への抜本的な転換を進めており、コアカスタマー戦略*の導入や営業拠点の最適化等、大幅な構造改革を進めてきました。その結果、2026年3月期のROEは9.04%となり、中計最終年度目標であった8%以上を1年前倒しで達成することができました。「金利のある世界」を迎えたいま、当行の強みがより発揮できる環境に突入したと考えています。マイナス金利下で構築を進めてきた筋肉質な経営体制をベースに、中小企業分野でのさらなるトップラインの向上を図り、中長期的な目標としているROE10%以上の早期達成をめざしてまいります。

PBR



I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

ただし、高いROE水準に対してPERが低位となっている点が課題であると認識し、情報開示の充実や投資家の皆さまとのエンゲージメントの強化に取り組んでいます。足元ではPERは上昇傾向にあり、投資家の皆さまとの接点も増加するなど、徐々にではありますが手ごたえを感じています。今後も投資家の皆さまとのエンゲージメントの充実を図り、情報の非対称性の解消や認知度の向上に努めるなど、ROE・PER双方からのアプローチを通じた企業価値の向上に取り組んでまいります。

* ボリュームと収益性の2軸で取引先をセグメント化し、コアカスタマー層を中心に当行の経営資源を集中投下する戦略 □ P.37

ROE向上に向けた取り組み

PBRのさらなる向上には、自助努力で伸長可能なROEの向上が重要であると考えています。当行の強みとする中小企業分野での取引拡大による、顧客向けサービス業務利益の増加をROE向上のメインシナリオとしていますが、本業収益の成

長には、バランスシートコントロールとRORA向上に向けた取り組みがポイントとなります。

まずはバランスシートコントロールですが、本格的な金利のある世界に突入し、ALM管理の重要性はこれまで以上に高まっています。バランスシートの運用サイドでは、当行の強みである中堅・中小企業向け貸出を中心とした貸出金の増強に注力しています。有価証券運用については、本業を補完する余資運用の位置付けとしており、現在円債の評価損を抱える中、ポートフォリオの再構築を図る方針としています。

また、貸出金が順調なペースで増加するなか調達サイドのコントロールが重要であり、預金獲得が今後の成長を大きく左右するテーマであると認識しています。前期は、営業活動において預金獲得のウエイトを大幅に高め、重点的にリソースを投下した結果、貸出金の増加を上回るペースの預金増加となりました。最も大きく増加した法人部門では、融資シェアに応じた預金シェアの獲得交渉に注力していますが、従来よりメイン取引化を図ってきたこともあり、順調に当行への

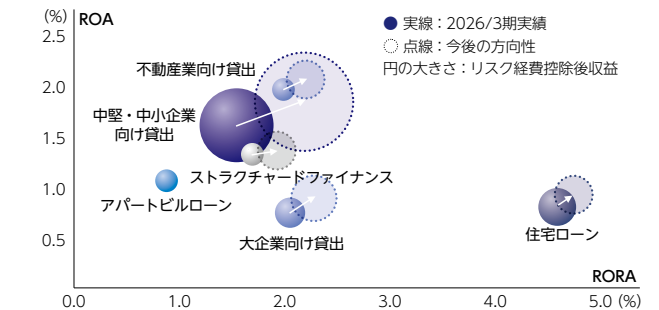
■ 円貨バランスシート（単体／主要項目抜粋）

（2026年3月末時点）

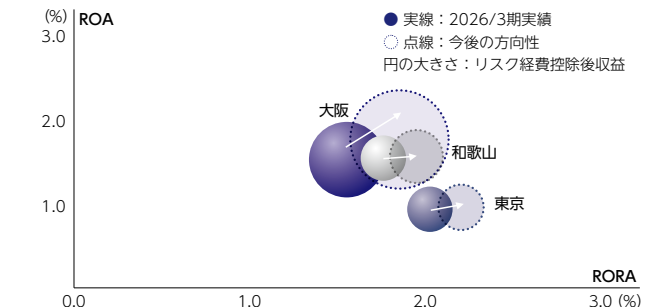
運用	調達
総資産 6.1兆円	総負債 6.1兆円
貸出金 4.3兆円 25/3-26/3 増減実績 +2,020億円	預金 4.9兆円 25/3-26/3 増減実績 +2,087億円
事業性貸出 2.6兆円 25/3-26/3 +1,627億円	個人預金 3.2兆円 25/3-26/3 +674億円
消費者ローン 1.3兆円 25/3-26/3 +470億円	法人預金 1.3兆円 25/3-26/3 +1,159億円
公共貸出 0.4兆円 25/3-26/3 △79億円	公共・金融預金 0.3兆円 25/3-26/3 +254億円
有価証券 0.8兆円 25/3-26/3 △367億円	日銀借入金 0.7兆円
日銀預け金 0.7兆円	その他負債 0.3兆円
その他資産 0.3兆円	自己資本 0.2兆円

■ 貸出金 RORA

〈主要アセット別 RORA〉

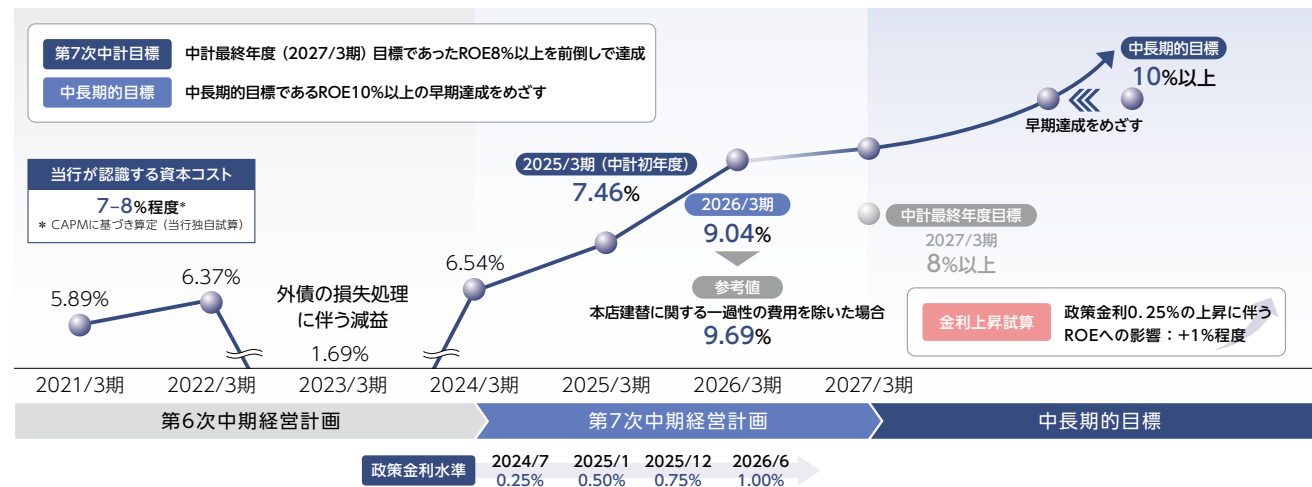


〈エリア別 RORA〉



* 中堅・中小企業向け貸出・ストラクチャードファイナンス・不動産業向け貸出・大企業向け貸出の合計

■ 目指すROE指標



I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

預金シフトが進んでいます。また、預金商品の開発にも注力しており、金利以外の当行ならではの付加価値を付与した定期預金の開発なども行い、調達コストを抑制した粘着性の高い預金の獲得を図っています。今後も調達サイドについては、預金獲得を主軸に置きつつ、その他の調達手法についても研究を進め、預貸金双方のバランスの取れた規模の拡大をめざしてまいります。

RORA向上に向けた取り組みも進めています。足元では各アセットごとの貸出金RORAは順調に上昇傾向にあります。2026年4月には、貸出金ガイドライン金利の更新を実施し、プライシングの強化を図っています。また、エリアに応じた取り組みとしては、和歌山エリアでは、本業支援活動などを通じた役務取引などの非金利収益の拡大、大阪エリアでは貸出金増強によるトップラインの向上をメインテーマとしています。今後も地元の中堅・中小企業向け貸出を中心にリスクアセットを配賦し、地域金融機関としての役割の発揮と資本効率向上の双方を意識したポートフォリオの構築をすすめてまいります。

成長投資の拡大を通じた今後の成長戦略

長期ビジョンである「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」の実現に向けては、高度な金融サービスを提供できる人材の育成・確保が不可欠となります。当行では長期的に目指す人材ポートフォリオ（□P56）を設定し、めざす姿からバックキャストする形でソリューション営業人材やDX人材など、計画的な人材育成に取り組むとともに、積極的な人的資本投資による人的資本価値の最大化をめざしています。具体的には、行員の処遇改善に向けた4年連続のベースアップの実施や教育投資の拡大、130周年記念事業の一環として行ったRS株式の

交付などがありますが、今後も積極的な人的資本投資を行い、お客さまに提供する付加価値の最大化をめざしてまいります。

□P57

また、生産性の向上や提供サービスの高度化という観点から、IT投資についても積極的に行う計画としています。今年度は、CRMシステムやバンキングアプリの高度化対応を予定していますが、ソリューション営業人材の生産性向上や預金獲得の強化など、いずれも重点テーマと位置付けている取り組みに寄与する施策となっています。またAIの活用についても生産性向上には欠かせない取り組みであると考えており、既に試行しているAI商談記録をはじめ様々なツールの試行導入を順次進めています。□P46

第7次中期経営計画では、グループ戦略を主要戦略の一つとして位置づけ、戦略系グループ会社の成長促進にも取り組んでいます。現在、昨年度の行内起業プロジェクトで選ばれた投資助言を行う新会社の設立準備を進めており、積極的な成長投資を通じて、新たな領域での収益機会の拡大をめざしてまいります。

資本政策

資本政策については、「成長への投資」「株主還元の充実」「財務体質の健全性」の3つのバランスを意識しながら実施しています。今年度のキャピタルアロケーションは、中堅・中小企業向け貸出の拡大によるリスクアセットの増加や株主還元方針に基づく株主還元の実施、バーゼルⅢ早期適用の影響などがありますが、11%程度の着地を見込んでおり、第7次中期経営計画で定める適正な自己資本比率「10-11%」のレンジに向けて推移しています。

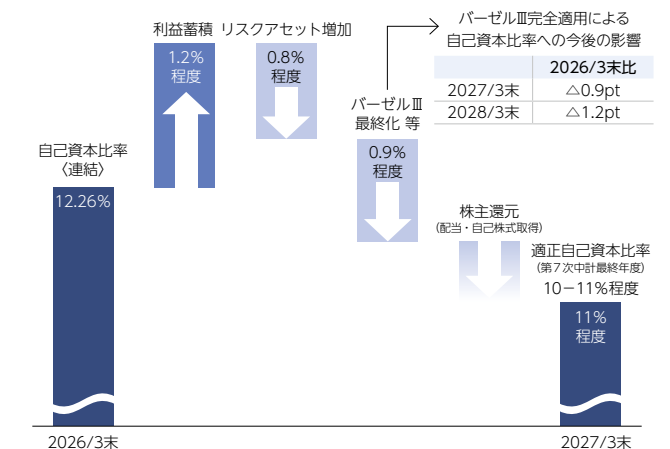
株主還元については、2024年11月に株主還元方針を変更し、現在は「配当性向40%を目安、累進的な配当を行い、自

己株式取得は機動的に実施」としています。株主還元方針の変更および本業利益の成長に伴い、一株当たり配当金は4期連続の増配予想となっています。大阪エリアでの貸出金の順調な増加など、本業収益が堅調に拡大する中、本業である中小企業向け貸出を中心にリスクアセットを重点的に配賦し、本業収益の成長を通じて、株主還元の充実と持続的な向上をめざしてまいります。□P54

また、当行では株式流動性が他の地方銀行に比べて低い水準にあり、適正な株価形成を図るうえで、一つの課題として認識していました。今年度実施する株式分割についても、株式流動性の向上に向けた取り組みの一環であり、2026年9月末を基準に、1株につき3株の割当てとなります。

政策投資株式については、2026年3月末時点で連結純資産比16.3%、現中計期間中の縮減額は時価ベースで94億円となっています。中計期間の縮減目標である「時価ベースで100億円の縮減」に向け保有意義の検証と保有先企業との対話を継続するとともに、資本効率を意識した経営を進めてまいります。

■ キャピタルアロケーション



I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

2026年3月期決算の振り返りと 2027年3月期業績見通し

第7次中期経営計画2年目となる2026年3月期決算は、連結の当期純利益や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」をはじめ、主要な項目において過去最高を更新しました。連結当期純利益は218億円となり、第7次中計最終年度目標である210億円を前倒しで達成する結果となり、中計最終年度である今年度は更なる増益を計画しています。好調な業績の背景には、貸出金残高の増加や政策金利の上昇に伴う利回りの改善に加え、過去最高となった役務取引等利益の増加も大きく貢献しています。これは政策金利の上昇要因だけではなく、中小企業取引を起点とする当行グループの営業活動がお客さまからご支持いただいている結果であると捉え、私たちの自信にもつながっています。

経費面については、ベースアップの影響などを受け人件費を中心に増加していますが、マイナス金利下で他行に先行して実施した営業拠点の最適化など、早期からコストコント

ロールに取り組んできた結果、コアOHRは全国の地銀平均を下回る水準となっています。与信コスト総額については、前期比24億円の増加となっていますが、2025年3月期は貸倒引当金の計上方法の見直しに伴い、貸倒引当金戻入益を計上したためであり、今期の与信費用は2026年3月期並みの計画としています。今後、中東情勢の影響が顕在化する懸念もありますが、当行の強みである本業支援活動や経営サポート活動に注力することで、お客さまの事業成長を支援し、与信コストの抑制につなげてまいります。

有価証券運用については、低利回り債券の入れ替えを行った結果、国債等債券損益は△70億円の計上となりました。引き続き、金利情勢と期間損益改善とのバランスを見ながら機動的に有価証券ポートフォリオの改善に努めてまいります。

2027年3月期の業績予想については、政策金利を業績予想策定時の0.75%としており、その後の利上げは織り込んでいない数値となっています。今期も貸出金残高の増加や利回りの上昇による貸出金利息の増加に加え、役務取引等利益の増加も見込んでおり、連結当期純利益は過去最高を更新する250億円の計画としています。なお、政策金利の上昇が与えるP/Lへの影響試算を行っていますが、仮に政策金利が0.25%上昇し、その影響が業績に通年寄与すると仮定した場合、資金利益で40億円程度、当期純利益で30億円程度の増加を見込み、ROEについては1%程度上昇する試算となっています。

第7次中期経営計画の進捗状況と 第8次中期経営計画へ向けて

現在進行中の第7次中期経営計画は今年度が最終年度となります。最終年度にて目指す経営指標のうち、自己資本比率を除く3項目（ROE＜連結＞、親会社株主に帰属する当期純利

益＜連結＞、顧客向けサービス業務利益＜単体＞）については計画2年目の前期において前倒しでの達成となりました。この結果については、先ほど申し上げた役務取引等利益が過去最高を更新したことなども踏まえると、第7次中期経営計画で掲げる「中小企業“取引”」を起点としたビジネスモデルへの変革がうまく進んでいるものと評価しています。

そして現在、次期中計の策定に向けた行内での議論を進めていますが、第8次中期経営計画では当行グループの強みの「再定義」と「最大化」を実現したいと考えています。既に新たな営業体制の試行やBPR施策の実施等、中小企業取引の更なる深化に向けた、経営リソースの創出や最適配賦、本業支援機能の強化など、さまざまな取り組みを進めています。

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当行の強みや今後の成長への展望をご理解いただくためには、相互のコミュニケーションの充実が重要であると考えています。その取り組みの一環として、2026年4月に経営企画部内にIR推進室を新設し、人員の増強を図るなか、今後も情報開示の充実とエンゲージメントの強化に注力してまいります。また、ステークホルダーの皆さまとの対話は、当行から情報をお伝えするだけではなく、当行にとっても企業価値向上に向けた多くの示唆をいただく大変貴重な機会であると考えています。いただいたご意見は取締役会等でも共有し、経営での議論を踏まえながら施策にも反映させてまいりますので、忌憚のないご意見をいただけますと幸いです。

今後も皆さまと深度あるコミュニケーションを重ねながら、企業価値向上に向けた取り組みを着実に進めてまいります。引き続き、皆さまのご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

■ 2026年3月期決算及び2027年3月期業績予想

単体（単位：億円）	2025/3期	2026/3期	前期比	2027/3期 業績予想
業務粗利益	501	626	125	683
資金利益	507	592	85	606
うち貸出金利息	427	552	125	667
役務取引等利益	95	99	4	105
経費（△）	335	353	18	378
実質業務純益（一般貸倒引当金繰入前）	165	273	108	305
うちコア業務純益（除く投資信託解約損益）	253	321	68	329
臨時損益	43	31	△12	44
経常利益	208	306	98	344
当期純利益	158	206	48	234
与信コスト総額（△）	△1	23	24	30
顧客向けサービス業務利益	169	228	59	250

連結（単位：億円）	2025/3期	2026/3期	前期比	2027/3期 業績予想
連結粗利益	545	674	129	732
経常利益	233	323	90	366
親会社株主に帰属する当期純利益	176	218	42	250

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

特集 社外取締役インタビュー

社外取締役

対談

紀陽銀行の企業価値向上に向けた
取り組みと今後への期待社外取締役
監査等委員

足立 基浩

社外取締役
監査等委員

藤原 敏正

第7次中期経営計画の最終年度を迎える紀陽銀行ですが、PBRが1倍水準を超過するなど、中期経営計画をはじめとする各種施策の効果が着実に表れています。

地方創生を専門分野とされる足立社外取締役（監査等委員）と、インフラ分野における公益性の高い事業の経営に長年携わられてきた藤原社外取締役（監査等委員）のお二人に、それぞれの専門的バックボーンから見る紀陽銀行の強みや課題、次期中期経営計画に向けた展望、そして「銀行をこえる銀行へ」というブランドスローガンの実現に向けた期待を語っていただきました。

Q まず最初にご自身の専門性から、紀陽銀行の経営に社外取締役としてどのような役割や期待が寄せられているとお考えでしょうか？

足立 私は和歌山大学副学長として長年、地方創生や関西・和歌山地域の活性化を専門に研究を続けています。紀陽銀行では、その知見を最大限に活かし、当行が地域経済においていかなるプレゼンスを発揮し、エコシステムの構築に向けてどのような役割を果たすべきかについて、取締役会等で多角的な提言を行うことが私の果たすべきミッションであると認識しています。日本国内の企業の90%以上は中小企業によって構成されており、まさに日本経済を根底から支える屋台骨といえます。しかしながら、日本を支える中小企業の事業者は、資金繰りなどの財務面の課題のみならず、人手不足や新たなビジネスチャンスの捉え方など、中小企業特有の多角的な悩みを抱えているのも事実です。これからの金融機関は、単に資金を提供するだけでなく、時代の変化に合わせたトランスフォーメーションを後押しするための深度ある経営アドバイスが求められます。当行の強みである本業支援ノウハウを発揮し、地元企業に伴走型の支援を継続することが、金融インフラを担う当行の重要な役割だと考えています。

その中で特に重要となるのが、大学が持つ“知の結集”、当行の“資金力”、そして“情熱を持った経営者”の三者が一体となって地域を支えていくエコシステムの強固な構造を構築することです。現に、和歌山市でのDXフェアの開催やスタートアップ支援拠点「Key Site」の運営を通じ、そうした産学官の連携が強化され、我々の地元エリアでは、人が集まり新たな価値を生み出す場が着実に形成されつつあります。

藤原 私は昨年6月に就任しました。それまで大阪ガスグループに40年以上在籍し、役員・グループ会社の経営者という立場か

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

ら公益事業の発展に取り組んできました。特に、都市ガス・電気事業の全面的自由化という大きなうねりの中で、国内外で電気をはじめとする新たなサービスを次々と展開していく変化の激しい時代を経験してきました。地域社会に密着し、幅広いお客さまに不可欠なサービスを提供するという点で、銀行業と公益事業は重なる部分が多く、就任以降、当行には親近感を抱いています。紀陽銀行では、事業会社で長年培った知見を還元し、事業戦略やガバナンス体制の高度化に寄与することが私の使命であると感じています。就任して強く印象に残ったのは、組織全体が極めて堅実に、そして心からお客さまに寄り添うという姿勢です。懇親会の席で、役員から和歌山の特産品である梅が雹（ひょう）の甚大な被害を受けた際の写真を見せていただき、即座に相談窓口を設置されたというエピソードを伺いました。ただお金を貸すだけではない、お客さまを何よりも大切にする地域金融機関としての姿勢が表れており、深く感銘を受けました。

私自身の公益事業における経営の経験値を活かし、銀行法という厳格な規制の枠内でありながらも、経営陣がダイナミックな事業変革へ踏み出せるよう、客観的な視点から後押しすることを目指しています。単に当行がお金を融資する関係を超え、お客さまの事業成長をサポートし、お預かりする預金の増加や新たな融資需要を生むという好循環を、ワンストップアプローチやグループ全体のシナジーとして実現するためのガバナンス体制の構築のお役にたちたいと考えています。

Q

第7次中期経営計画の進捗評価と、
「金利のある世界」に向けた
新たな課題についてお聞かせください。

足立 第7次中期経営計画の進捗状況をみると、経営の効率化が着実に進み、ROEや経常利益が大きく伸びている点を高く評価しています。しかし一方で、本格的な「金利のある世界」の

到来にともない、足元の資金利益が大きく押し上げられていることも事実であり、業績伸長の要因が外部環境の変化によるものであるかを冷静に見極める必要があります。金利上昇に起因する収益改善に甘んじることなく、一歩先を見据える姿勢は、全国すべての金融機関において不可欠です。金利の追い風を超えて、当行が掲げる『銀行をこえる銀行へ』のブランドスローガンの通り、地域社会に対する知恵袋やシンクタンクとしての本質的な役割を果たし、お客さまの本業価値の向上を伴走型で支援する姿勢をより一層強めていくことが、今後の持続的な成長に向けた真の課題です。また、これからのデジタル化の進展に対するバランス感覚も極めて重要です。効率化を重視するあまり、すべてをインターネットで完結させてしまうと、当行がこれまで築き上げてきた、お客さまと相対で心を通わせる営業という本来の強みが阻害されかねません。ビジネスの根本は、やはり人の顔が見える信頼関係にあります。

藤原 現時点における第7次中期経営計画の進捗について、当行が掲げた経営指標を着実に達成していることは、率直に評価しています。過去の厳しい時期を耐え忍び、コアカスタマー戦略をはじめとする様々な施策の種をまいてきたことが見事に開花したのと感じています。当期純利益が過去最高を記録したのも、お客さまからの揺るぎない信頼の獲得、業務の効率化にひたむきに取り組んで来られた役職員の皆さんのおかげです。しかし、これからの「金利のある世界」は非常に複雑で、右肩上がりの外部環境が続いてきた時代とは異なります。今後の経済サイクルが下降局面に転じた場合にも、安定した収益を確保できるよう、よりレバレッジの効いた事業ポートフォリオの構築が次期中期経営計画における最大の課題と認識しています。前職の大阪ガスは、海外事業など新規事業分野を大きく拡大させた時期がありましたが、結果的に厳しい国内事業をカバーし、強靱な体制の構築を目指すためでした。当行においても、コア事業である銀行業



を中心に据えつつ、グループ企業の収益力をさらに高め、どのような環境下でも株主やお客さまの期待を裏切らない盤石な企業体へと進化していくことが必要です。多角化の芽を次期中期経営計画においてどのように結実させ、グループ収益のレバレッジとして機能させていくかが執行側の大きな課題になると考えています。

Q

将来を見据えた成長投資や
人的資本投資の拡大など、
次期中期経営計画において継続すべきテーマや
さらに深化させるべきテーマについて
お聞かせください。

足立 次期中期経営計画に向けて引き継ぐべき点として、何より強調したいのは、やはり当行の最大の美德であるコツコツと

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造



実直に経営を進める真面目さです。真面目さや実直さ、お客さまの個別相談等に細やかに対応してきた堅実な経営姿勢は、確実に引き継ぐべき財産です。地域との強固な信頼関係を大切に引き継いだ上で、次期中期経営計画ではさらに一步踏み込んだ人材教育への投資を深めるべきです。銀行の最大の経営資本は“人”に他なりません。激しい時代の変化の中で、行員のエンゲージメントを高め、自律的にソリューションを提案できるプロフェッショナル集団へとボトムアップさせていく必要があります。AIなどの技術が進化する中、どの業務を効率化し、どの業務に人の温もりや伴走型支援を注力させるか、次期中期経営計画では最適な人材配置と教育の高度化に真剣に向き合う必要があります。専門人材の育成には、行員一人ひとりが自律的に考え挑戦できる環境が不可欠です。本業支援人的資本ROIをKPIに掲げ、ソリューション営業人材の増強を進めている方向性は極めて正しいと認識しています。人とテクノロジーの融合を次期中期経営計

画のコアな戦略としてさらに深めていくべきです。

藤原 経営理念でもある堅実経営をベースに据えながら、第7次中期経営計画で蒔いた先行投資の種を、次期中期経営計画の中でさらにステップアップさせ、力強くビルドアップしていくという姿勢が極めて重要になります。特に深めるべきは、ソリューション営業体制の強化と経営資源の最適な配分です。ソリューション営業を強化するには、多様なバックボーンを持つ人材の育成・確保が急務です。例えば、優れた技術を持ちながら販路に悩む和歌山のお客さまと、強い商流を持つ大阪のお客さまを繋ぐようなビジネスマッチングによる付加価値の高いビジネスを拡大するためには、人員の体制を含めた経営資源の最適な配分を次期中期経営計画でさらに明確化する必要があります。そうした経営基盤の強化があつてこそ、事業化に向けて現在準備を進めている投資助言会社や紀陽キャピタルマネジメント等の戦略系グループ会社の活用、スタートアップ支援拠点「Key Site」の取り組みなど、将来を見据えた先行投資をスケールアップさせる挑戦が可能となります。「Key Site」は初年度の施設利用者数が8,000名を超えるなど、確かな手応えがあると聞いています。すぐに巨大な収益を生むものでなくとも、こうした果敢なチャレンジが次期中期経営計画で確かな広がりとして結実することを大いに期待しています。



PBRが1倍を超過する水準となりましたが、マーケットが評価する当行独自の強みや、持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて教えてください。

足立 資本市場における企業価値の向上という点にフォーカスしたとき、当行の特徴であり最大の強みは、お客さまとともに新しい価値を創造していく、価値創造のプラットフォームとしての機能にあります。当行は和歌山と大阪の両エリアを地元エリアとし

ていますが、2つのエリアを経営基盤とすることはリスク分散の効いた強靱なポートフォリオの形成につながっています。和歌山はメインバンクシェア63%と高水準を誇る一方、技術力はあるが後継者問題に悩む企業も多く、深い経営課題に親身に寄り添う支援が不可欠です。

一方、大阪は中小企業が密集し、当行は府外に本店を置く地域金融機関としてはトップのメインバンクシェアを有しており、貸出金も順調に増加しています。このように、和歌山での強固な顧客基盤を維持しながら、大阪の巨大マーケットで果敢にシェア拡大を図るという「攻守の絶妙なバランス」こそが、当行の企業価値を構造的に底上げしています。その結果、中長期的目標であったPBR1倍を超える実績を達成できたことは我々としても一つの自信に繋がっており、配当性向40%を目安とする積極的な株主還元策と堅実な姿勢が市場から高く評価された証左といえます。

藤原 企業価値の向上には、「株主」「お客さま」「従業員」「地域社会」という四つのステークホルダーに提供する価値をバランスよく並立させることが極めて重要です。時に相反するこれら四者の期待、たとえば従業員はより良い待遇を望み、地域は持続的かつ実効性のある貢献や寄付を期待し、株主は安定的で魅力ある配当を望む中、それぞれのステークホルダーの期待や望みを共通価値の創出に向け、一つの太い線として統合し、中長期的な企業価値の向上につなげていくことが重要であると認識しています。

近江商人の「三方良し」の精神にも通じる、こうした価値を体现することこそが、当行の真の企業価値向上への取り組みであると考えます。安定した預金調達力を持つ和歌山と、成長余地の大きい大阪という異なる特性を持つ二つの基盤を有することは、この価値創出において大変有利に働いており、独自の成長モデルを確立していると実感しています。私は就任当初、「紀陽銀行は和歌山の銀行」というイメージがありましたが、経営陣から和歌山・大阪のそれぞれの経営基盤や戦略について話を聞き、

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

その明確なエリア戦略に非常に感銘を受けました。競合の激しい大阪マーケットで他行と切磋琢磨することが、サービス向上とさらなる成長に繋がるはずです。今回、資本市場から高い評価をいただけたのは、収益性を着実に高めてきたことに加え、適切な配当や機動的な自社株買いといった株主還元策、そして適正自己資本比率10%から11%に向けたキャピタルアロケーションを明確に示し、トップ自らがIR活動に参加し、投資家に発信し続けた成果であると考えています。

Q 「銀行をこえる銀行へ」の実現に向け、事業変革と組織風土の刷新を牽引する執行側に期待することは何でしょうか？

足立 地方創生の本質を私は「地域の宝探し」だと捉えています。和歌山県には民間初のロケット発射場「スペースポート紀伊」をはじめ、クエやマグロの養殖といった高度な水産資源、豊かな農林産物など、磨き上げれば光り輝く宝が数多く眠っています。日本の人口の1割は東京に集中していますが、裏を返せば9割の地域にこそ未知の宝が存在するのです。これからの不確実性が高まる社会においては、単にリスクを回避するだけではなく、あえて計算されたリスクを取り、それをビジネス化していく攻めの姿勢が必要です。その一つとして、地方における中堅企業の育成は、重視したいポイントです。M&Aなどの高度なアドバイスを通じ、中小企業をもう一回り大きな企業体へと成長させ、地域経済を牽引するリーダーを育てる手厚い支援が求められます。日本経済全体が今後目指すべきは、地域ごとの個性を磨き上げ、付加価値を高めていく社会へとシフトするブランド化モデルです。当行の経営陣は実直かつ堅実に舵取りを行っているが高く評価しています。このスピード感を維持し、次期中期経営計画での地域との更なる価値共創の実現に向けて社外取締役として全力でサポートしたいと考えています。

藤原 執行側の皆さまに強く申し上げたいのは、「チェンジ・オア・ダイ（変わらなければ生き残れない）」という強烈な危機感を常に抱いていただきたいということです。お客さまの預金を守り、地域経済を循環させるという金融業の使命は揺るがしてはなりません、サービスの手法などは時代に合わせて大胆に変革していく必要があります。現在、行内では求める人材像を「Be “CHANGE”」と定め、意識改革が進められていることは大変心強いです。当行の堅実さは素晴らしい長所ですが、見方を変えれば同質性が高い側面もあります。だからこそ、リスクテイクを促すためには、失敗を許容する文化の醸成が欠かせません。現場の前向きな挑戦を後押しし、1度や2度の失敗は貴重な学びとして受け入れる組織文化が真のイノベーションを生み出

します。初めて開催された行内起業プロジェクトには62件ものアイデアが寄せられ、実際に投資助言会社の事業化へと繋がるなど、行員の熱意が着実に形になりつつあります。次期中期経営計画において、こうしたボトムアップによる挑戦の芽が経営戦略の随所に散りばめられれば、投資家や行内に対しても「紀陽銀行は絶えず新しいことにチャレンジする企業だ」という前向きなメッセージとして強く伝わるはずですが、これまでの堅実な歩みを確固たる土台としつつ、計画から少し外れてでも新たな領域へと踏み出す勇氣を持つこと。それが『銀行をこえる銀行へ』というブランドスローガンの真髄であると考えています。今後も、社外取締役という客観的立場から当行を多角的に捉え、持続的な企業価値向上に貢献したいと考えています。



I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

紀陽銀行の歩み

当行は1895年の創立以来、和歌山県と大阪府を地元営業エリアとし、地域社会の皆さまとの“価値共創”をめざすとともに、企業変革への挑戦を続けてまいりました。今後も、130年以上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。



I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

2025年度 Topics

2025年

4月 「カスタマーハラスメント対応方針」策定

5月 創立130周年

周年記念事業の実施

└ 130周年定期の実施

└ 紀陽本店ビル建替着手

└ 行内起業プロジェクトの実施 等

第7次中期経営計画経営指標上方修正

6月 TNFDフォーラム参画 □P.69

7月 紀陽スタートアップデットファンド設立 □P.48

「CEOオーディション和歌山～未来への第一歩～」開催

8月 紀陽ヘルスケアファンド設立

10月 紀陽文化財団との共催で周年記念コンサート開催

「和歌山市におけるスタートアップ・エコシステムの構築に向けた連携協定」締結 □P.48

11月 「みんなの預金で地域を応援！ カイロス応援定期預金」取扱開始 □P.39

12月 「リクルート活動におけるハラスメント等防止に向けた取り組み」として
リクルート活動におけるルールの制定、ならびに相談窓口の設置

2026年

1月 紀陽DXフェア初開催 □P.45

2月 和歌山県内で約17年ぶりとなる新店舗

有田中央支店オープン

和歌山市との共同提案による環境省

「脱炭素先行地域（第7回）」の選定 □P.68

3月 見舞金付定期預金

「BCP預金」取扱開始公表（全国初）



提供：株式会社竹中工務店

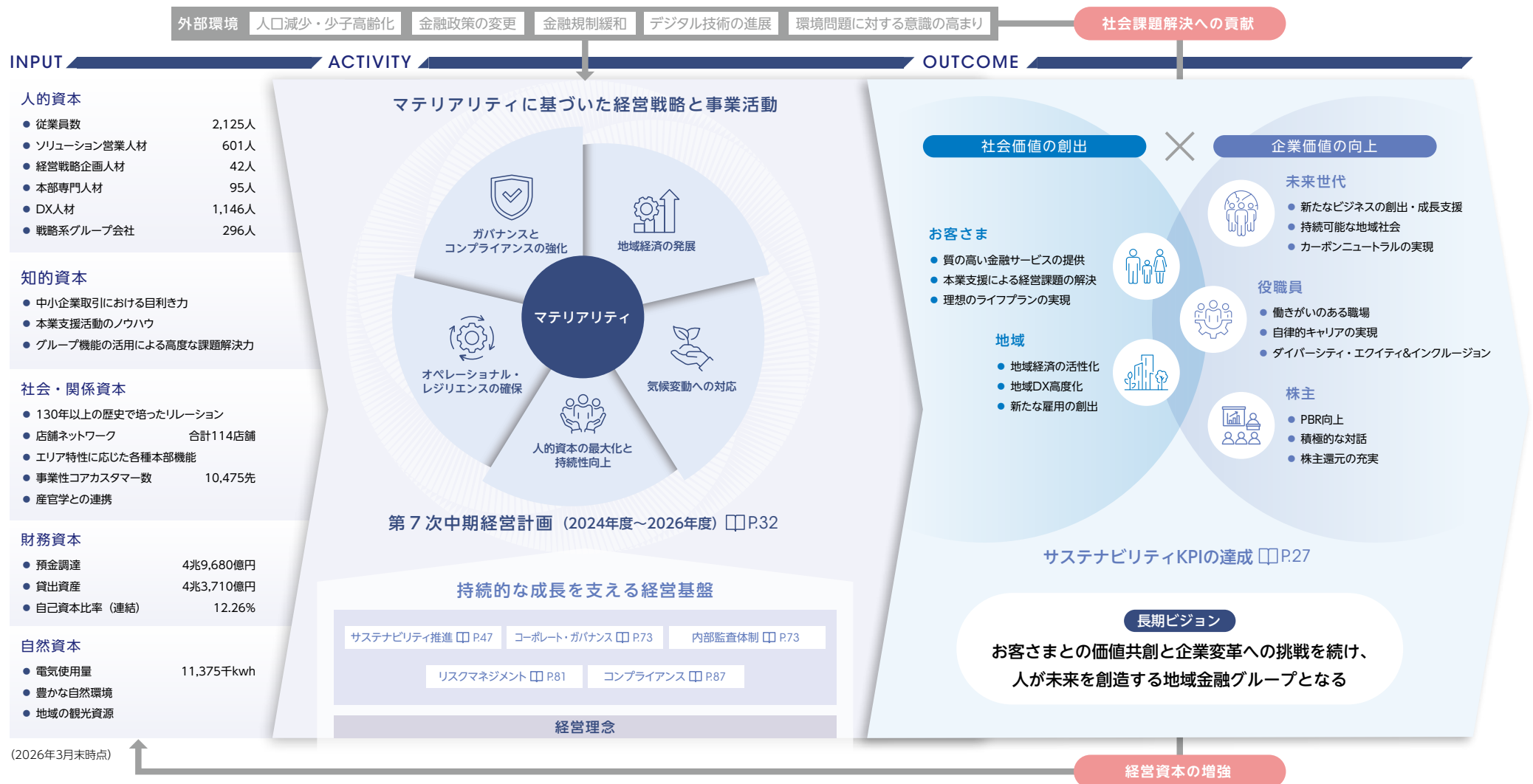
1895 1950 1960 1970 1980 1990 2000 2010 2020 0

2025.3
貸出金残高 4兆円達成2021.3
預金残高 4兆円達成2020.3
貸出金残高 3兆円達成2008.3
預金残高 3兆円達成1984.3
貸出金残高 1兆円達成1980.3
預金残高 1兆円達成■ 貸出金
■ 預金
(億円)
— 50,000

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

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、長い歴史の中で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めざします。



I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

紀陽銀行の強み

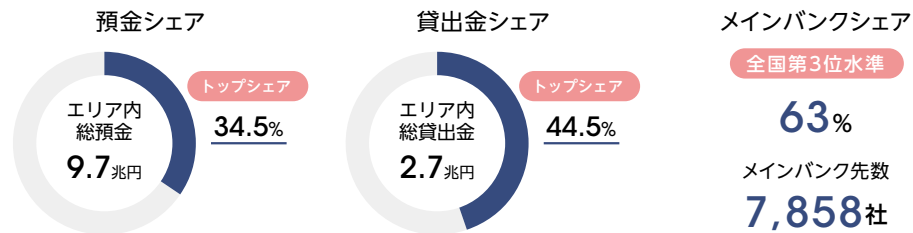
当行は和歌山エリアと大阪エリアの特性の異なる2つの地域を経営基盤とし、強みである中小企業分野にグループ機能も含めた経営資源を集中投下することで、競争優位性の最大化を図り、企業価値の向上に取り組んでいます。

■ 安定性と成長性を兼ね備えた2つの経営基盤

和歌山県
— 安定性 —

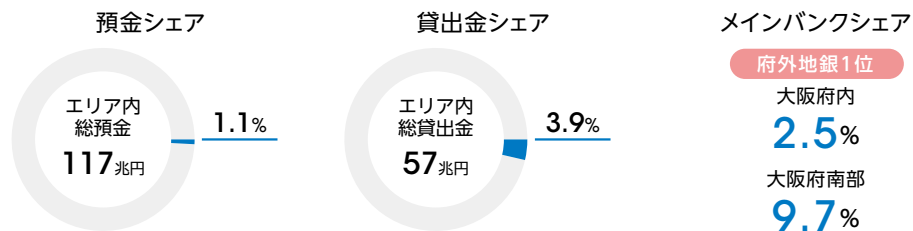
- 和歌山県内のシェアは預金・貸出金ともにトップシェア
- 預金シェアの拡大余地は依然として大きい
- メインバンクシェアは全国第3位の水準

■ 和歌山県内の金融機関に占める当行シェア

大阪府
— 成長性 —

- 預金・貸出金ともに拡大余地は大きい
- 大阪府内のメインバンクシェアは“府外に本店を置く地域金融機関”としては、第1位の水準

■ 大阪府内の金融機関に占める当行シェア



出典：金融ジャーナル増刊号「金融マップ」2026年度版、帝国データバンク「メインバンク」動向調査（2025）

■ 中小企業向け取引を起点としたビジネスモデル

当行グループが得意としている「中小企業分野」における本業支援活動の充実、サステナビリティ経営の高度化等により地元企業の成長に貢献し、当行グループと地域社会の双方が持続可能な発展を実現できるよう事業を展開しています。

また、メイン取引化の推進によって培われた深度ある本業支援活動は当行の最大の強みであり、「中小企業取引」における圧倒的な競争優位性につながっています。□□P.35



■ グループ総合力

当行グループは銀行業務以外にもシステム会社やリース会社等、計8社の関連会社を有しており、お客さまの多様なニーズに応じた最適なソリューションを提供しています。

また、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、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対し経営資源の優先配賦や戦略的人員配置を進めています。□□P.41



I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

事業基盤



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年に和歌山市内の事業性取引を担う部署として和歌山営業本部を新設
- 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

和歌山県 * インターネット支店除く

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

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

その他エリア

奈良県	2 店舗
東京都	1 店舗

本部機能の戦略的配置

- エリア特性に応じて本部機能を各エリアへ配置し、深度ある本業支援活動やスピーディーな与信審査を実現

本業支援による価値共創

ソリューション戦略部	79 名
紀陽堺ビル	63 名
Key Site	16 名

スピーディーな審査体制

融資部	90 名
本店	71 名
紀陽大阪ビル	19 名

戦略系グループ会社

紀陽情報システム	287 名
本社（和歌山市）	241 名
紀陽研修センタービル	22 名
紀陽大阪ビル	8 名
紀陽東京ビル	16 名

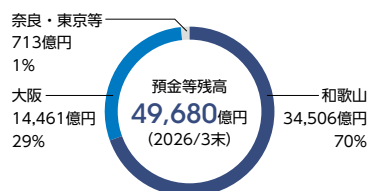
紀陽リース	26 名
本社（和歌山市）	17 名
紀陽堺ビル	7 名
紀南エリア（田辺・新宮）	2 名

紀陽キャピタルマネジメント	15 名
本社（和歌山市）	5 名
Key Site	1 名
紀陽堺ビル	9 名

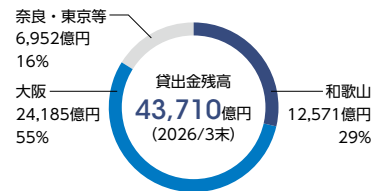
預金・貸出金の地域別構成

- 和歌山県での歴史は131年にのぼり、預金等残高の7割を和歌山エリアが占める
- 大阪府には76年前から出店しており、貸出金残高の5割超を大阪エリアが占める

預金等残高 地域別構成



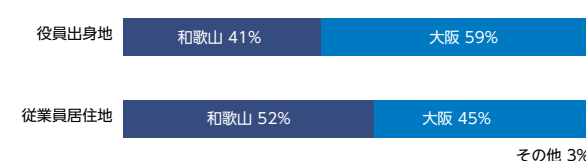
貸出金残高 地域別構成



人的基盤

- 役員・従業員のエリア別構成では、和歌山県と大阪府で同水準となっており、人的基盤においても両エリアを地元とする

役員・従業員 エリア別構成



* 出向者、嘱託行員、パート除く

人材ポートフォリオ

ソリューション営業人材 601人	経営戦略企画人材 42人
本部専門人材 95人	DX人材 1,146人

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

■ 和歌山県・大阪府のマーケットポテンシャル

和歌山県は、恵み豊かな地域資源を活かした農林水産業や観光産業を中心に発展し、近年は宇宙産業など先端分野でも成長を見せています。一方、大阪府は国内有数の経済拠点として、インバウンド需要の拡大とともに成長を続けています。両エリアは異なる強みを活かしながら相互に発展しており、多様な産業基盤による持続的な成長が期待されます。



農林水産業

和歌山県は温暖な気候に恵まれた「果樹王国」であり、黒潮の恵みによる豊かな水産資源を有する地域です。

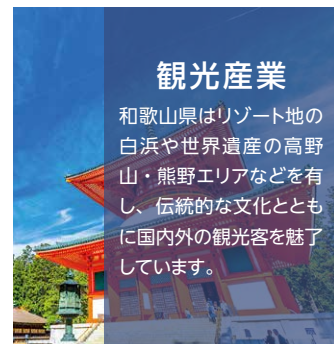
和歌山県の農林水産業*

農産物	収穫量	水産物	漁獲量
みかん	全国1位	いせえび	全国3位
うめ		たちうお	全国7位
柿		海産ほ乳類	全国1位
はっさく		養殖あゆ	全国3位
		養殖くろまぐろ	全国6位
		養殖まだい	全国6位

* 出典：和歌山県 公表資料

	和歌山県	大阪府
人口	87万人	876万人
県内・府内GDP	4兆円	45兆円
事業所数	4.8万事業所	46万事業所
製造品出荷額等	2兆8,915億円 (2023年)	19兆3,430億円 (2023年)

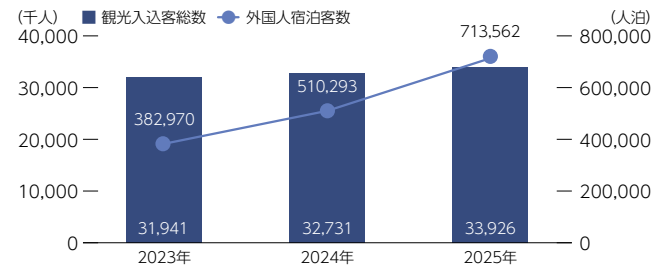
* 出典：総務省、経済産業省、和歌山県、大阪府統計資料



観光産業

和歌山県はリゾート地の白浜や世界遺産の高野山・熊野エリアなどを有し、伝統的な文化とともに国内外の観光客を魅了しています。

和歌山県内の観光客の動向*



* 出典：和歌山県 公表資料



統合型リゾート「大阪IR」

大阪・関西と世界を結ぶ観光・交流の拠点として、地域経済の成長に寄与することが期待されています。

「大阪IR」開業による経済波及効果*

統合型リゾート（大阪IR）



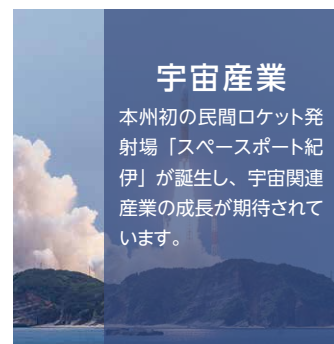
経済波及効果

約1兆1,400億円/年

地元調達額

約2,600億円/年

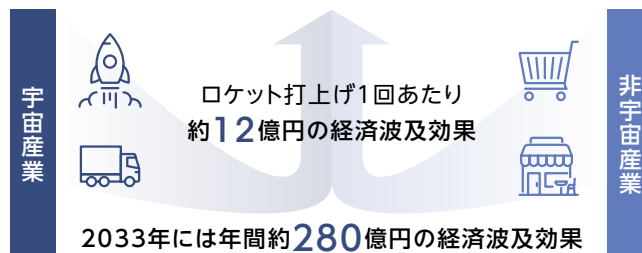
* 出典：大阪府・大阪市 公表資料



宇宙産業

本州初の民間ロケット発射場「スペースポート紀伊」が誕生し、宇宙関連産業の成長が期待されています。

宇宙産業が和歌山県にもたらす経済波及効果*



* 出典：株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ「スペースポート紀伊における打上げ経済波及効果」



スタートアップ

大阪府は国内有数の起業数を誇るなか、「大学発」や「研究開発型」スタートアップによるイノベーション創出が期待されています。

大阪府におけるスタートアップの現状

2025年
都道府県別新設法人数*

順位	都道府県	新設法人数
1	東京都	49,274
2	大阪府	17,807
3	神奈川県	10,053

* 出典：帝国データバンク「2025年「新設法人」動向調査」

2025年度都道府県別大学
発ベンチャー数*

順位	都道府県	企業数
1	東京都	2,373
2	大阪府	503
3	京都府	377

* 出典：三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社「令和7年度技術開発調査等の推進事業費大学発ベンチャーの実態等に関する調査」

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

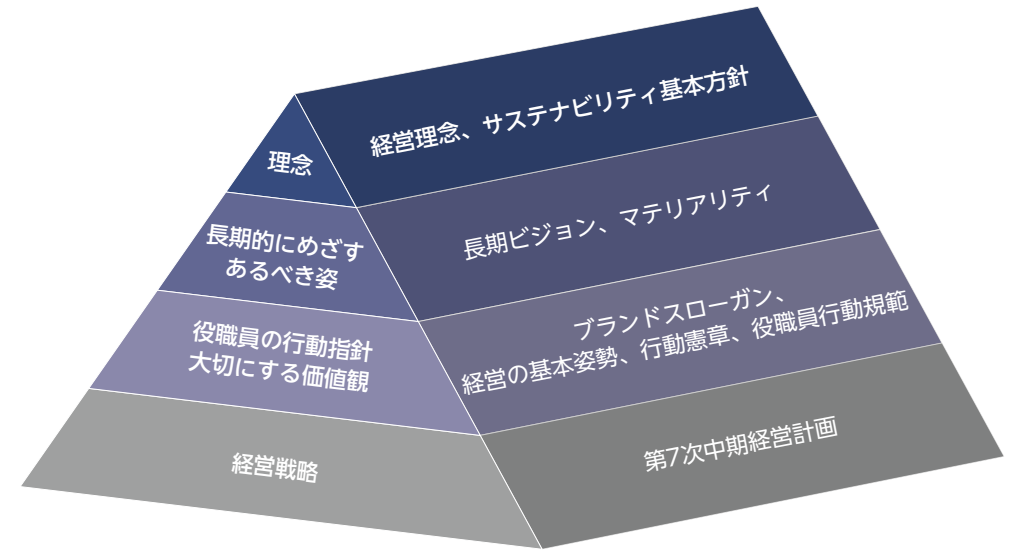
サステナビリティ経営

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。

紀陽フィナンシャルグループ 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組を推進します。



サステナビリティ推進体制

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。

サステナビリティ委員会

頭取を委員長として原則年2回開催し、銀行及び関連会社の中長期的な経営戦略の企画・遂行にあたり、組織横断的に課題や施策に関する協議を行っております。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おります。

2025年度の主な協議事項

- 企業価値向上に向けた取り組みについて
- 人権尊重に関する取り組み
- TCFD/TNFDへの対応
- 非財務情報関連開示への対応 等

サステナビリティ推進室

サステナビリティ（ESG・SDGs・CSR含む）に関する体制強化を図るため経営企画部内に設置し、サステナビリティ経営およびTCFD・TNFDに関する対応等について企画・推進を行っています。



* 既存の取り組みのほか、今後新たに実施する取り組みも含む

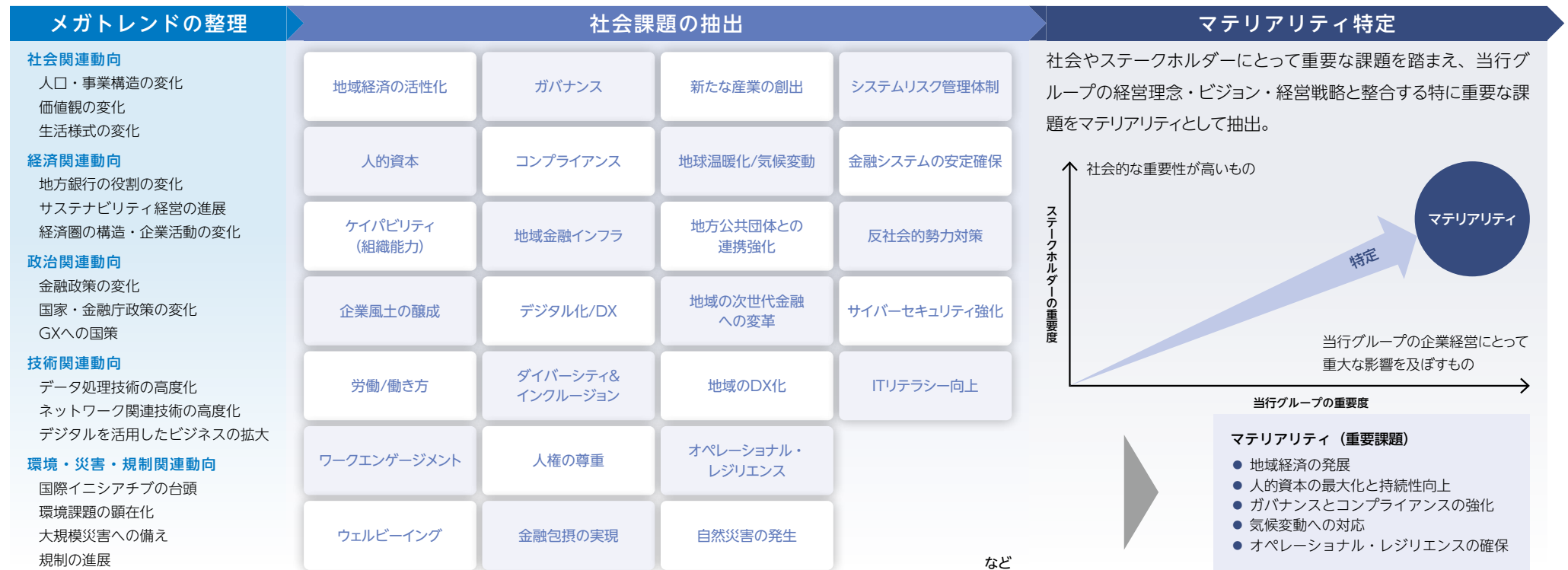
地域のお客様

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

マテリアリティ

当行グループでは、社会環境の変化を踏まえて地域社会の課題を抽出し、ステークホルダーおよび当行グループ双方にとっての重要度・影響度の観点から検討をおこない、5つのマテリアリティとして整理しています。

マテリアリティ特定プロセス



サステナビリティKPIハイライト

Topics

本業付加価値

570 億円

□ P.56

2026年度目標達成率
104%

創業支援相談先数

累計 417 件

□ P.47

2026年度目標達成率
113%

Key Siteが創業機会創出に貢献

ソリューション営業人材配置人数

601 人

□ P.56

2026年度目標達成率
112%CO₂排出量削減割合

85 %

□ P.67

2030年度目標達成率*
85%

* 2026年5月に目標上方修正

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

■ マテリアリティ

特定したマテリアリティにおけるリスクと機会を踏まえ、サステナビリティKPIを設定し、中長期的に経営と一体化した取り組みを推進してまいります。

マテリアリティ（重要課題）	リスクと機会		主な取り組み	サステナビリティKPI	2025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 □□ P.47	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	● 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*1 【長期ビジョンKPI】	570億円	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417件	累計370件	累計1,500件
				DX関連事業の受託件数	累計32件	累計100件	累計300件
人的資本の最大化と 持続性向上 □□ P.55	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	● 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 ● 健康経営の推進	本業支援人的資本ROI*2 【長期ビジョンKPI】	1.20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	94.8百万円	100百万円	130百万円
				ソリューション営業人材の 配置人数	601人	536人	620人
	機 会	人的資本経営の実践による企業価値の向上		エンゲージメントスコア （総合）	70.7	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	403人	400人以上	500人以上

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当たりの本業付加価値」の目標値を上方修正いたしました。

*1 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＋役務取引等利益）

*2 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）

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

マテリアリティ（重要課題）	リスクと機会		主な取り組み	サステナビリティKPI	2025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
ガバナンスと コンプライアンスの強化 □□P.73	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	● 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	人権方針の改定および 全従業員向けへの周知	—	—
気候変動への対応 □□P.65	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	● 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*3	累計5,492億円	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）	85%	カーボンニュートラル（2030年度目標）	
				脱炭素ソリューション 実績件数	累計143件	累計180件	累計800件
オペレーショナル・ レジリエンスの確保 □□P.81	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	● 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	継続的な実施および 取組内容の高度化	● 緊急時連絡体制の見直し および強化 ● 実効性向上を目的とした 緊急時訓練の実施 ● 「ペネトレーションテスト」 の実施	—	—
	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					

2026年5月に「CO₂排出量削減割合（2013年度比）」の目標値を上方修正いたしました。

*3 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）

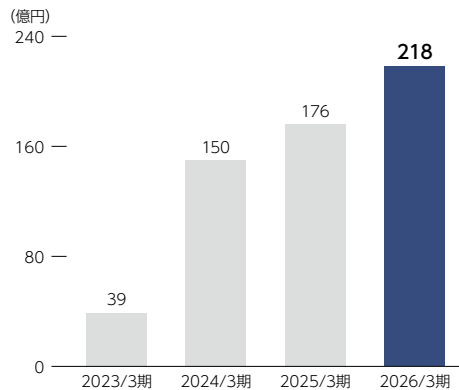
I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

財務ハイライト

収益指標

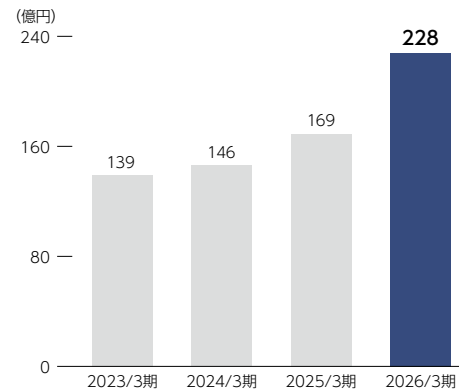
親会社株主に帰属する当期純利益（連結）

218 億円 +23.8% ▲



顧客向けサービス業務利益

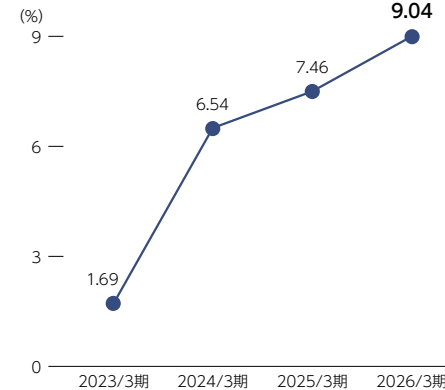
228 億円 +34.9% ▲



効率性指標

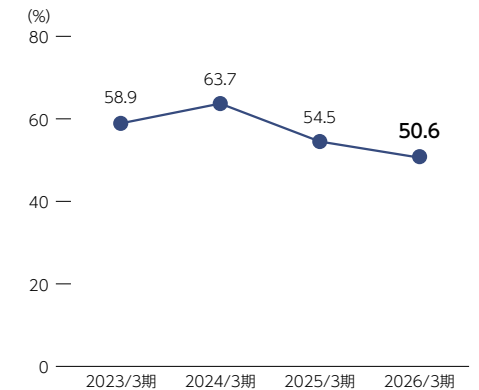
ROE（連結）

9.04 % +1.58pt ▲



OHR（コア業務粗利益ベース）

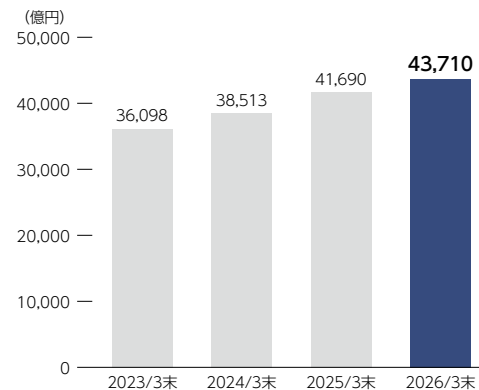
50.6 % △3.9pt ▼



残高指標

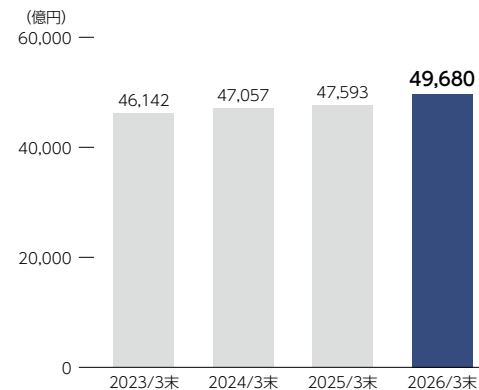
貸出金残高

43,710 億円 +4.8% ▲



預金等残高

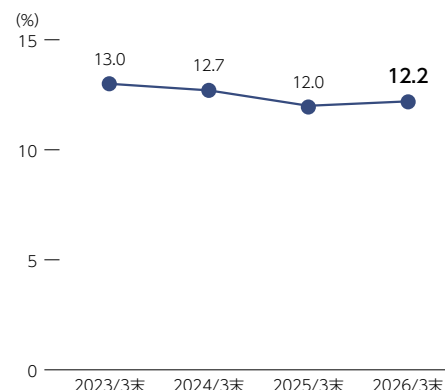
49,680 億円 +4.3% ▲



安定性指標

自己資本比率（連結）

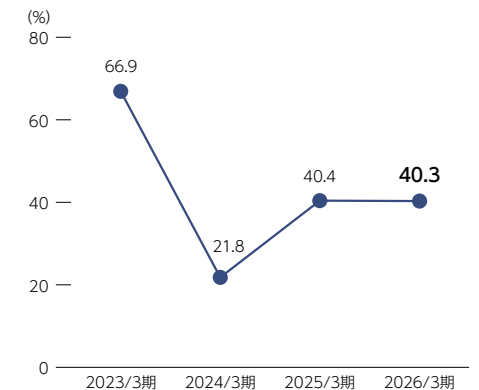
12.2 % +0.2pt ▲



還元指標

配当性向

40.3 % △0.1pt ▼



* パーゼルⅢ最終化を2023年3月から早期適用

* 2024年11月株主還元方針を配当性向40%目安に変更 P54

I. 紀陽フィナンシャルグループの価値創造

非財務ハイライト

Environment | 環境

CO₂排出量削減割合
(2026/3期)2013年度比
85%削減

2030年度目標：カーボンニュートラル

サステナブルファイナンス
累計実行額
(2022/4～2026/3末)累計 **5,492**億円

2029年度目標：累計7,000億円

CDPスコア

CDP SEAスコア
A

FTSEスコア

3.3

* 第一 地 銀 でスコア 3.3 以上 かつ「FTSE JPX Blossom Japan Index」の構成銘柄となっている銀行は12行（2026年6月末時点・当行独自調べ）

イニシアチブへの参画

G× FUTURE CONSORTIUM



Social | 社会

Key Siteでの活動実績サマリー
(2025年3月27日～2026年3月31日の累計)Key Site イベント開催数 **188**件 来場者数 **8,715**名

当行グループが運営するファンド実績 (2026/3末)

KCM ファンド総額 **29.9**億円 投資先数 **32**件

女性管理職比率 (2026/3期)

27.7%

和歌山企業トップ経営論 (2016年度以降累計)

延べ受講者数 **3,420**名

* 2009年度より毎年実施

育休取得率 (2026/3期)

女性 **111.1%** 男性 **108.8%**

* 年度をまたいで取得した従業員を含むため、100%を超える場合があります

キャリアチャレンジ制度 (2025年度内累計)

利用者数 **332**名

Governance | ガバナンス

取締役会構成
(2026/3末)社内 **8**名
社外 **4**名女性取締役比率
(2026/3末)**16.6%**

格付

JCR **A⁺**R&I **A**

社外からの評価

紀陽銀行



DX認定

紀陽情報システム



DX認定

2025年11月「えるぼし」(3段階目)に認定

Section II

企業価値向上に向けた取り組み

32 経営戦略

- 32 第7次中期経営計画
- 35 主要戦略① 営業戦略
- 41 主要戦略② グループ戦略
- 45 主要戦略③ デジタルバンキング戦略
- 47 主要戦略④ サステナビリティ戦略
- 49 **特集** ソリューション営業人材座談会
- 53 株主・投資家とのコミュニケーション
- 54 株主還元

55 人的資本経営

- 55 人的資本経営の高度化
- 61 **特集** 行内起業プロジェクトファイナリスト座談会

65 ステークホルダーとの価値共創

- 65 環境への取り組み
- 71 地域への取り組み

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

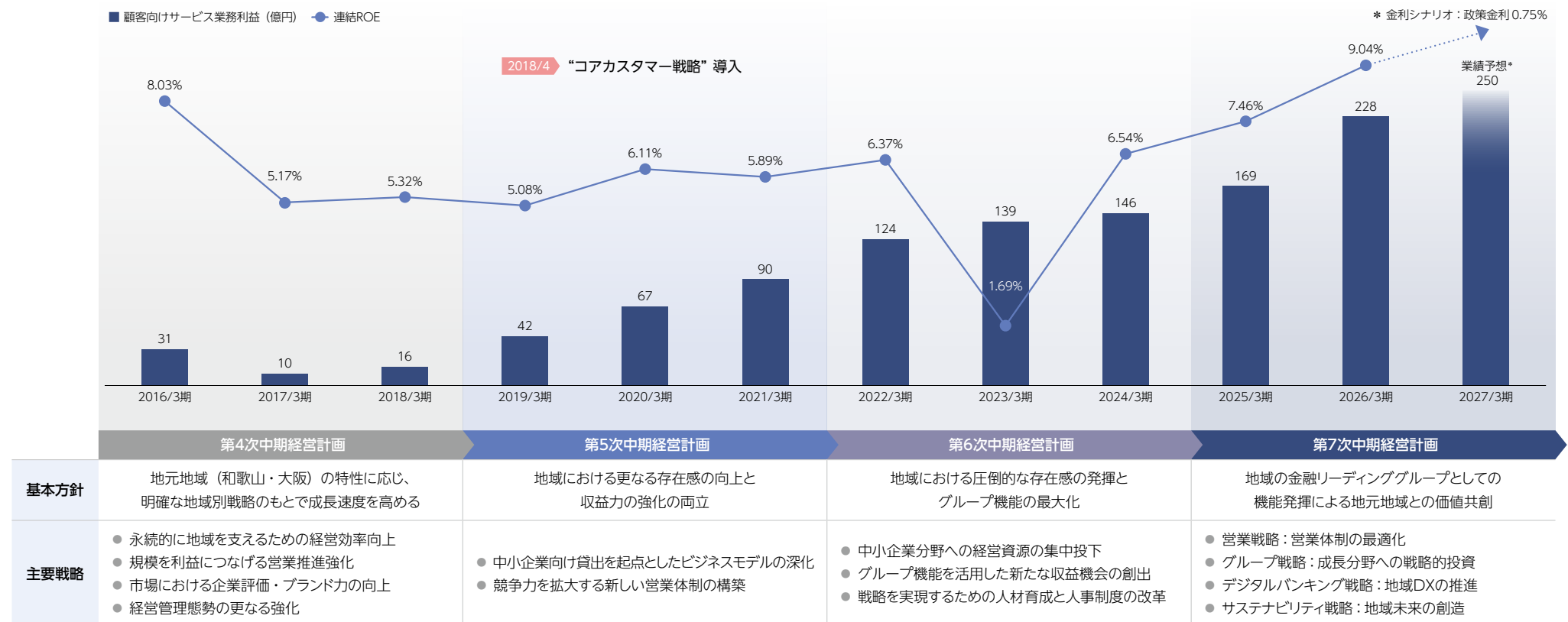
第7次中期経営計画

■ 中期経営計画の変遷

現在、第7次中期経営計画の最終年度を迎えていますが、当行では過去から一貫して当行の強みである「中小企業分野」をコア事業と位置づけ、中期経営計画の策定・遂行を続けてきました。

マイナス金利政策導入直後の2017年3月期には、本業の稼ぐ力を示す顧客向けサービス業務利益は過去最低となる年間10億円まで低下しました。当行では、マイナス金利政策導入を機に“規模の追求”から“収益力の向上”へといち早く経営戦略を転換し、コアカスタマー戦略の導入や大幅な店舗体制の見直しを続けてまいりました。経営戦略の転換を図ってからは、マイナス金利政策下においても顧客向けサービス業務利益は順調に増加し、収益力・効率性に軸足を移したことで、如何なる環境下でも本業で着実に成長できる筋肉質な経営体質の構築が進んでいます。

足元ではマイナス金利政策が解除されたこともあり、顧客向けサービス業務利益は2026年3月期は過去最高となる年間228億円まで大きく改善しました。連結ROEについても9%を超えるなど、第7次中期経営計画の最終年度目標を1年前倒しで達成し、現在は中長期的目標としている10%の早期達成をめざしています。

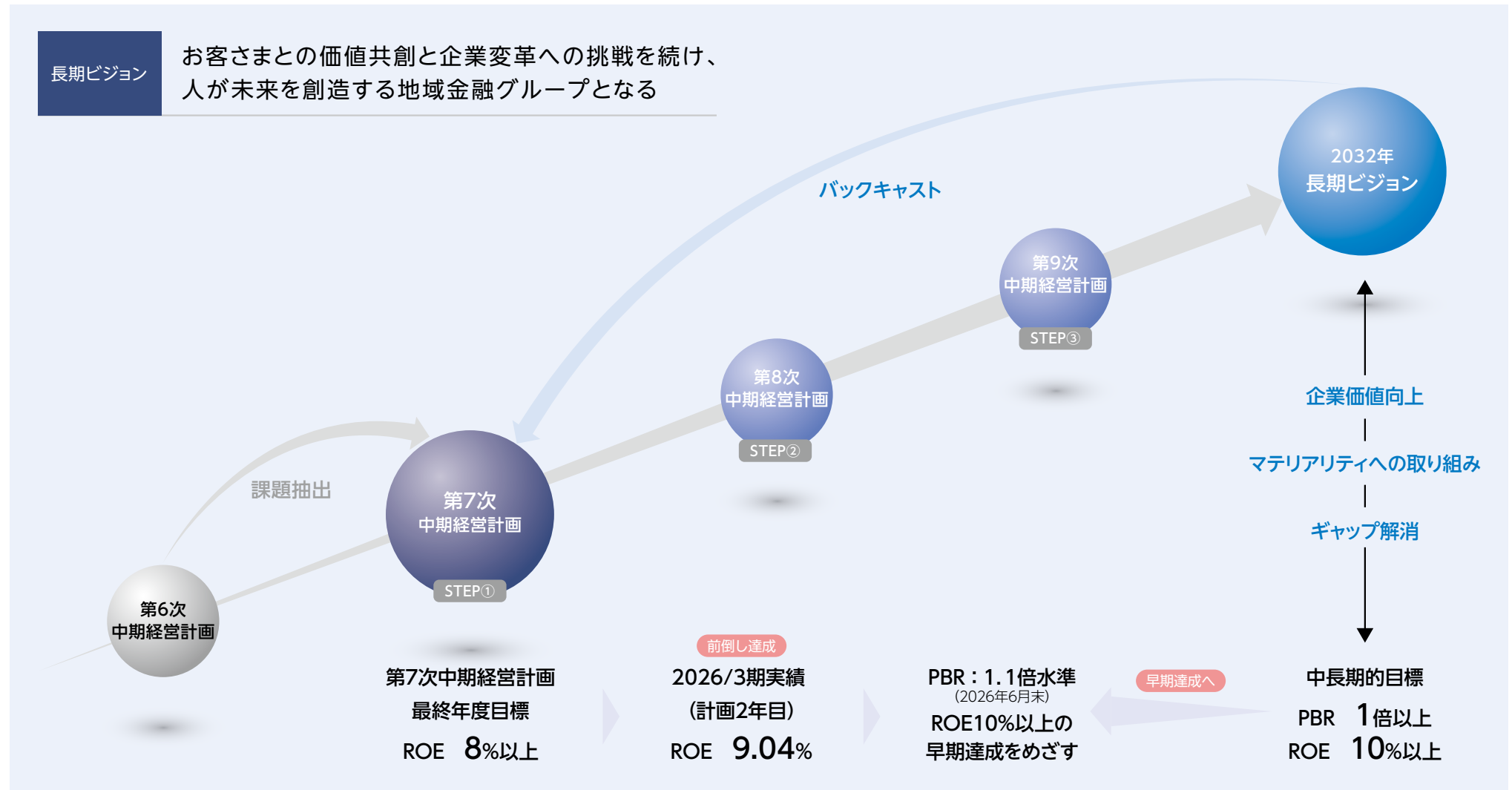


Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 第7次中期経営計画の位置づけ

2024年4月にスタートした第7次中期経営計画は、長期ビジョンからのバックキャストと前中計である第6次中期経営計画における課題事項からのフォアキャストの両面を意識して策定しました。

2022年度に策定した長期ビジョンについては、達成時期を10年後の2032年度と設定しており、第7次中期経営計画はその実現に向けたファーストステップと位置付けています。「お客さまとの価値共創」に向けた本業支援活動の強化、「企業変革への挑戦」に向けた組織改革、「人が未来を創造」の実現に向けた人的資本経営の高度化など、中長期的な成長を見据えた経営計画となっています。



Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

計画概要

第7次中期経営計画では、従来の中小企業「貸出」を起点とするビジネスモデルから脱却し、中小企業「取引」全体を起点としたビジネスモデルへの変革をめざしています。

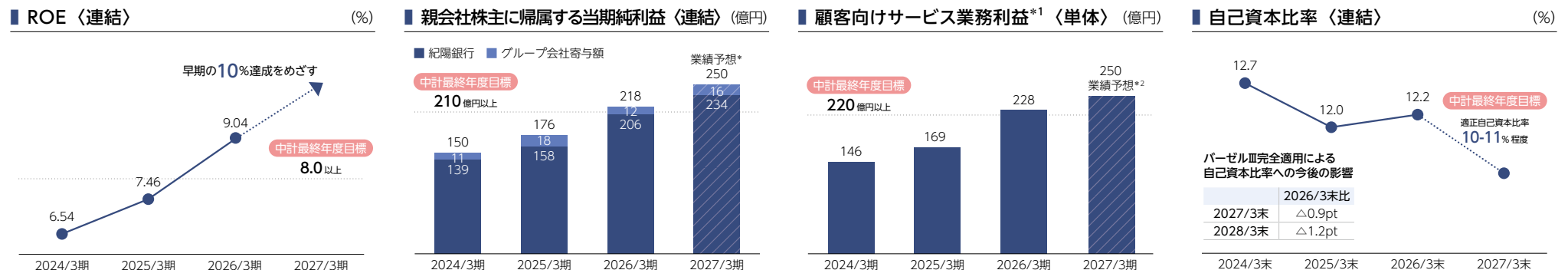
目指す経営指標として4つの指標を設定していますが、計画2年目であった2026年3月期は、本業利益が好調に推移した結果、ROE〈連結〉、親会社株主に帰属する当期純利益〈連結〉、顧客向けサービス業務利益〈単体〉の3つの経営指標について計画最終年度目標を1年前倒しで達成することができました。

中長期目標としているROE10%以上も十分視野に入る水準となっており、ROE10%の早期達成をめざします。

計画期間	2024年4月～2027年3月
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 ～Kiyō 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

主要戦略01 営業戦略	● 管理移管による事業性顧客の営業体制最適化 ● ストラクチャードファイナンス等の貸出金ポートフォリオの増強 ● ソリューション戦略部の新設によるコンサルティングの強化 ● お客さまのライフプラン実現に向けたリテール営業体制の構築
主要戦略02 グループ戦略	● 戦略系グループ会社3社への経営資源の傾斜配賦（紀陽情報システム／紀陽リース／紀陽キャピタルマネジメント） ● 未来創造室の新設による新たな収益機会の創出
主要戦略03 デジタルバンキング戦略	● 非対面チャネルの充実によるデジタルバンキングの推進 ● DX支援、ITコンサルティングによる地域DXの推進 ● DX戦略部の新設による組織横断的なDX推進
主要戦略04 サステナビリティ戦略	● 地方創生部の新設による地元地域の持続的な成長支援の強化 ● 創業・スタートアップ支援の強化に向けた「スタートアップ支援室」の新設およびインキュベーション施設「Key Site」の開設

目指す経営指標



* 金利シナリオ：政策金利0.75%

*1 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

*2 金利シナリオ：政策金利0.75%

II. 企業価値向上に向けた取り組み

主要戦略① 営業戦略

中小企業「取引」を起点としたビジネスモデルへの変革をめざし、事業性顧客の管理移管の実施やコンサルティング機能の強化など、営業体制の最適化に向けた取り組みを進めています。

競争優位性を生み出す営業体制

当行が強みとする中小企業分野でのさらなる競争優位性の発揮に向け、営業活動の質と量の両面での高度化を推進しています。営業活動のベースとなるコアカスタマー戦略にもとづき、優先的に経営資源を投下する層を明確化することで、高付加価値型の営業を展開し、メイン取引化の推進を図っています。

メイン取引化の推進にあたっては、深度ある本業支援活動やスピーディーな与信審査など、当行独自のノウハウを源泉に競争優位性を確立しています。また、マーケットに応じた営業活動ウエイトイメージの設定や事業性顧客の営業体制の最適化*など、お客さまとの価値共創の最大化に向けた取り組みを進めています。

* 事業性顧客の営業体制の最適化とは

事業性顧客の所在地により近隣店舗への管理移管を実施し、移動時間を営業時間に転換することで本業支援活動などの付加価値の高い業務機会の創出を図る取り組み。管理移管とは、事業性取引先の担当店舗を口座開設店舗に依らず、最寄り店舗にて担当する体制であり、従来は担当店舗の変更に際して口座番号の変更などの諸手続きが必要であったが、新たにシステム開発を行い、顧客負担なく担当店舗の変更が可能となる体制を構築。

営業戦略イメージ

コアカスタマー戦略

高付加価値型営業

メイン取引化の推進



経営資源を優先配賦するゾーンを明確化

限られた経営資源を特定のゾーンに優先配賦
深度ある本業支援活動等を通じて競争優位性を確立

メイン取引化の効果

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
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

深度ある本業支援活動

- 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80名が在籍し、高度な本業支援活動を展開。
- 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・グループ会社が一体となり本業支援に特化した「本業支援案件相談会」を実施。

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

- 戦略系グループ会社として、紀陽情報システム、紀陽リース、紀陽キャピタルマネジメントの3社に経営資源を優先配賦。

KS 紀陽情報システム株式会社

紀陽リース

紀陽キャピタルマネジメント
Kiyo Capital Management

次期中計に向けた取り組み

- 行内起業プロジェクトの最優秀賞受賞案である「投資助言業」の事業化に向け、法人を設立し、次期中計での本格的な事業開始に向け準備を進める。

スピーディーな審査体制

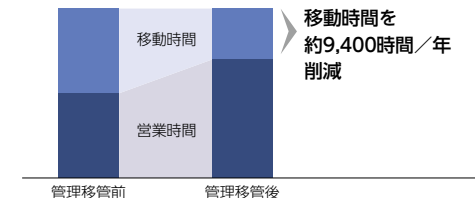
- 審査部門を本店（和歌山市）だけでなく、大阪分室（大阪市、紀陽大阪ビル、約20名）にも設置しスピーディーな審査体制を構築済み。
- 融資部と営業店では定期的に案件相談会を開催し、タイムリーな情報共有を行うとともに、相互のコミュニケーションの活性化を促進。

融資部（大阪分室）

融資部（本店）

活動時間の創出

- 事業性顧客の営業体制の最適化に向け、顧客の所在地により近隣店舗への「管理移管」を実施し、移動時間を大幅に削減。



次期中計に向けた取り組み

- 営業体制の大幅な見直しに向けた試行開始。
- 組織横断によるBPR施策に着手。

II. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 本業支援活動

2024年4月、多様なニーズに応える本業支援活動を推進する組織をめざし、営業支援部からソリューション戦略部へと改組しました。現在、紀陽堺ビル・Key Siteを拠点に約80名が在籍し、事業承継やM&A、ITコンサルティングなど、各分野での専門的知識を有する行員が営業店と連携しながら、深度ある本業支援活動を展開しています。ソリューション営業人材の育成にも注力しており、本業支援に特化した「本業支援案件相談会」を行内で開催するほか、2025年度下期からは「本業支援人材育成プロジェクト」を開始し、OJT・OFF-JTの両輪による実践的な育成カリキュラムを導入しました。

■ コンサルティング実績

支援メニュー	2026/3期 実績	支援メニュー	2026/3期 実績
ビジネスマッチング	成約件数 2,834件	人事制度構築・運用支援コンサルティング	成約件数 12件
事業承継支援	提案先数 279先	BCPコンサルティング	成約件数 19件
M&A支援	新規受託件数 66件	SDGsコンサルティング	成約件数 39件
ITコンサルティング	成約件数 16件	脱炭素コンサルティング	成約件数 11件

Topics 「本業支援人材育成プロジェクト（事業性）」

ソリューション営業人材の育成プログラムの一環として、2025年度下期より新たに導入。お客さまの経営課題やニーズに基づいた提案力を持つ営業人材を育成することを目的に、お客さまとの対話を通じて課題を引き出し、課題に応じたソリューションを提供できるスキルの習得、強化をめざしています。

本プロジェクトは集合型研修と本業支援案件相談会、実際のお客さまへの提案というOJT・OFF-JTを組み合わせている点が特徴であり、ソリューション戦略部が主体となり、営業店行員の本業支援に関するスキルレベルの向上をサポートする取り組みとなっています。

プロジェクトのプロセス



お客さまの声

ITコンサルティングによる本業支援 地域企業のDX推進を支える伴走型支援の実践



北越コーポレーション株式会社
 (右) 紀州工場 工務部 施設課長 白倉 剛 さま
 (左) 紀州工場 工務部 施設課 電気計装係 清岡 真也 さま

弊社は2年前から、各工場のDXの取り組みを開始しました。主力工場の1つである紀州工場は、紀伊半島の南部、熊野川河口に位置し、国内トップシェアの色上質紙のほか、コピー用紙、印刷用紙、紙カップ原紙を生産しています。また、紀州工場は、化石燃料の使用削減に努めており、CO₂ゼロ・エネルギー比率は70%を超え、環境に配慮した生産活動を行っています。

紀州工場のDX推進では、工場に来ていただき、生産現場に密着したご支援をいただけるコンサルティング会社を探していました。紀陽銀行様にご相談しましたところ、工場現場中心のコンサルティング業務のご提案をいただき依頼することにしました。

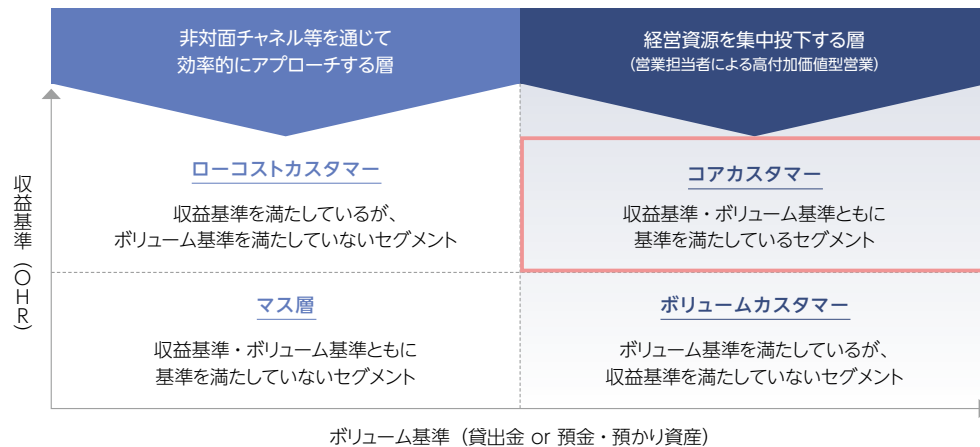
コンサルティング業務では、工場の現状把握、課題抽出、大方針の設定、優先取組事項の確定においてきめ細かいご支援をいただき、3ヵ月後には企画フェーズから実行フェーズへ移行することが出来ました。実行フェーズでは、DXプロジェクトマネジメントへのご支援の他、各種業務の電子帳票化のご支援、承認ワークフロー導入などのご提案をいただきました。特に紀陽情報システム様のワークフローシステムは費用対効果に優れ、紀州工場のみならず全社システムとして拡大しており、100名以上のユーザーで利用されています。

紀陽銀行様のコンサルティング業務による支援で、多くの具体的なDX推進案件が企画・実行され、複数のプロジェクトが進行中です。DXに関する幅広いご提案・サポートをいただき業務の効率化を進め、「働きやすい紀州工場」を目指していきたいと考えております。

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ コアカスタマー戦略

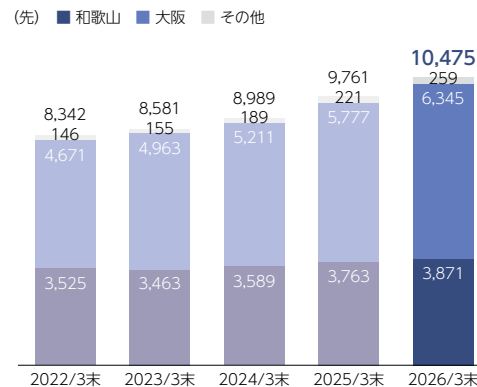
2018年4月、第5次中期経営計画の開始と同時にコアカスタマー戦略を導入しました。本戦略では、お客さまの取引状況をOHRによる収益基準と貸出金、預金・預かり資産の残高によるボリューム基準の2軸でセグメント化し、当行の経営資源を集中投下する層と非対面チャネル等を通じて効率的にアプローチする層とを明確化しています。コアカスタマー層には、積極的な経営資源の配賦を行い、お客さまとの価値共創の最大化をめざすとともに、その他の層からコアカスタマー層への移行に向けた活動も積極的に行っています。



■ コアカスタマー先数

コアカスタマー先数は順調に増加傾向にあり、当行の堅調な本業収益を支える重要な戦略の一つとなっています。

特にマーケットポテンシャルが高く、シェア拡大余地の大きい、大阪エリアを中心に増加しています。和歌山エリアについては、当行のメインバンクシェアが63%と全国第3位の高水準となるエリアですが、こちらも深度ある本業支援活動を背景に着実に増加しています。



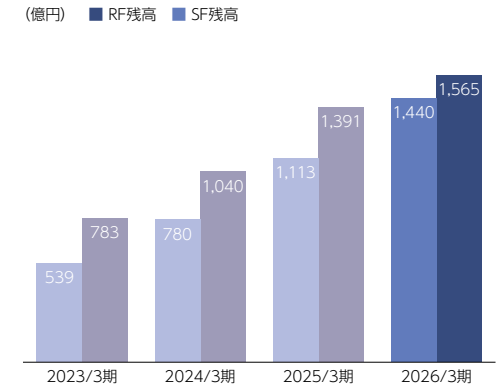
■ 貸出金ポートフォリオの増強

貸出金ポートフォリオの増強に向け、当行の強みとする中小企業向け貸出に加え、ストラクチャードファイナンスやリアルエステートファイナンスの増強、高度化に向けた取り組みを進めています。

ストラクチャードファイナンスについては、2023年4月に専門部署となる「ストラクチャードファイナンス推進室」を東京本部内に新設し、外部との連携を強化しながら、RORAを意識した良質なアセットの積み上げを進めています。

リアルエステートファイナンスについては、2024年7月に専門部署となる「リアルエステートファイナンス推進室」を大阪事業部内に新設し、不動産情報の一元管理や与信管理の高度化を図りながら、良質な案件の積み上げを進めています。

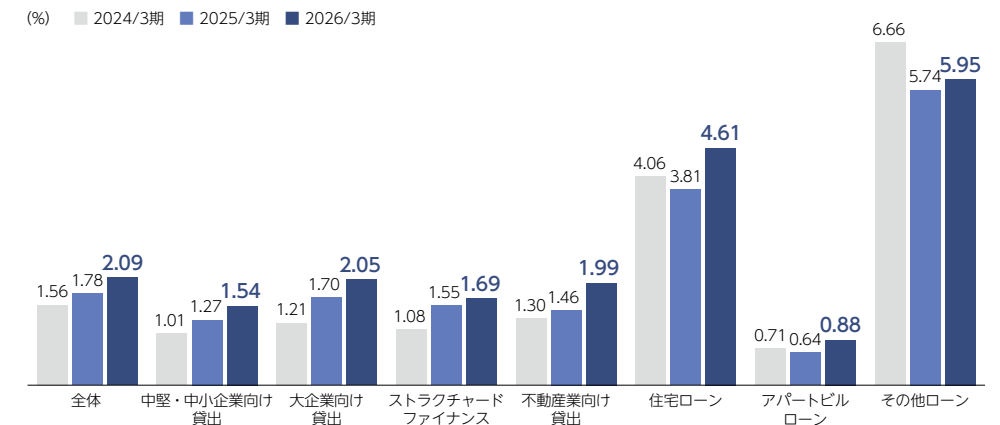
RF・SF*貸出金残高推移（期中平残）



* RF：リアルエステートファイナンス、SF：ストラクチャードファイナンス

■ RORA推移

各アセットにおいて、RORAを意識した取り組みを進めており、全体RORAは順調に上昇傾向にあります。各営業店にも定期的に顧客別のRORA実績の還元を行っており、資産効率性を意識した活動の促進に努めています。また、2026年4月には、貸出金取引における営業店向け金利ガイドラインを更新し、プライシングの強化に取り組んでいます。



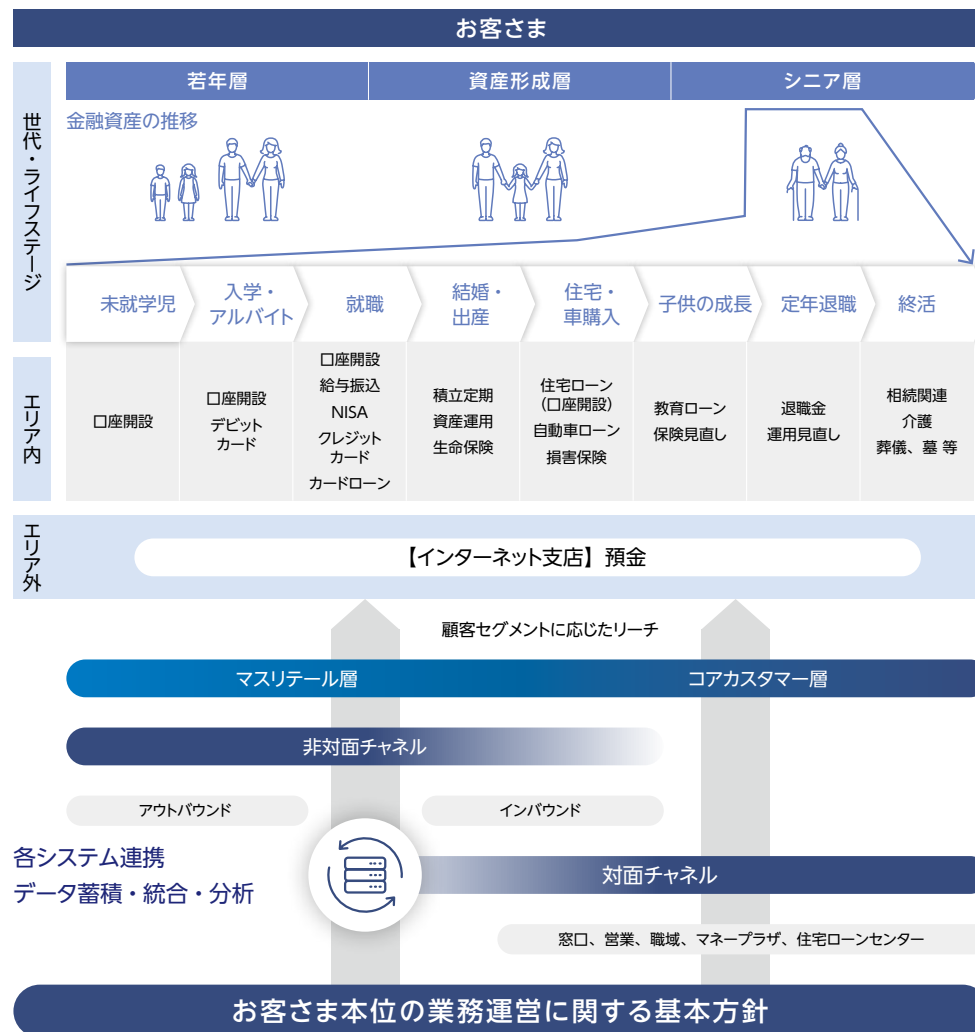
Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ リテール戦略

「お客さまの最善の利益はそれぞれのお客さまが描かれるライフプランの実現」と考え、顧客セグメントに応じた対面・非対面チャネルの両立による営業体制の構築を進めています。

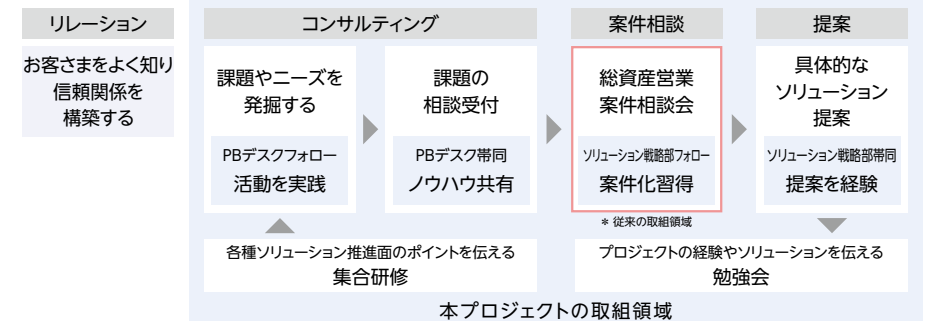
中小企業のオーナーなど、富裕層向けの総資産営業活動にも注力しており、提案内容の高度化、および人材育成を目的に営業店と本部が共同で実施する「総資産営業案件相談会」なども定期的に開催しています。

■ 資産形成に向けた取り組み



Topics 「本業支援人材育成プロジェクト (リテール)」

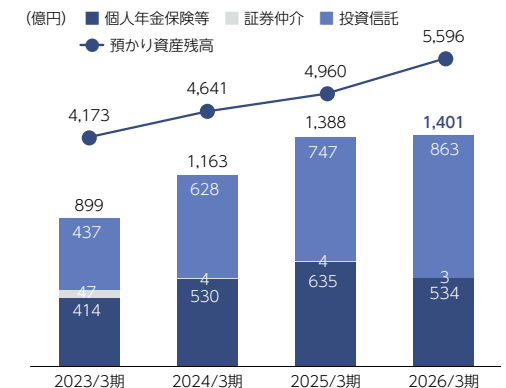
富裕層向け総資産・資産承継に関するソリューションレベルの高度化に向け、2025年度下期より新たな人材育成プログラムとして導入。ソリューション戦略部プライベートバンキングデスクが主体となり、OJTによる帯同訪問などを交えながら、半年間のインターバル形式にて実践的なノウハウの習得をめざす。



■ 預かり資産残高・販売額

お客さま本位の業務運営を実践し、お客さまにとって最適な商品・サービスの提供に重点を置いた営業活動を展開しています。

預かり資産残高は順調に増加傾向にあり、引き続きお客さまのニーズにあったソリューション提案を行うことで残高の伸長を図り、ストック収益の強化をめざしてまいります。



Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 預金戦略

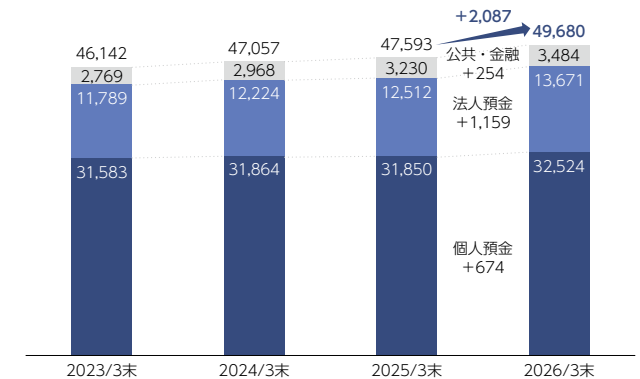
本格的な「金利のある世界」を迎える中、預金の重要性は高まっており、更なる成長をめざすうえで重要なテーマであると認識し、預金の増強に注力しています。個人・法人ともにメイン取引化を推進することで、粘着性の高い預金の獲得を図るとともに、一部では金利付与による戦略的な預金獲得も行っており、順調な増加ペースとなっています。また、金利だけではなく当行独自の付加価値を付与した預金商品の開発にも注力しており、和歌山県串本町・那智勝浦町にあるスペースワン株式会社が有する国内初の民間ロケット発射場からのロケット打上げ事業を応援する「カイロス応援定期預金」や、南海トラフ地震という大きなリスクを背景に全国初となる見舞金付定期預金「BCP預金」をリリースするなど、幅広い取り組みを展開しています。

■ 取組施策

セグメント	注力エリア	活動状況
 個人	和歌山	粘着性の高い預金の獲得 ・高いメインバンクシェアを背景に、職域活動に注力 ・非対面チャネルの機能強化に向けバンキングアプリの更改に着手 戦略的な預金の獲得 ・金利以外の付加価値を付与した預金商品の開発 → ロケット打上げ事業を応援する「カイロス応援定期預金」をリリース ・各種キャンペーン預金の実施
 法人	和歌山 大阪	粘着性の高い預金の獲得 ・融資シェアに見合う預金シェアへの獲得交渉 戦略的な預金の獲得 ・金利以外の付加価値を付与した預金商品の開発 → 全国初、見舞金付定期預金「BCP預金」をリリース

■ 預金等残高

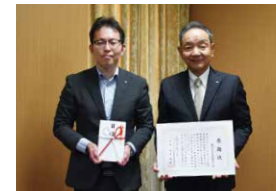
(億円) ■ 個人 ■ 法人 ■ 公共・金融



Topics 「みんなの預金で地域を応援! カイロス応援定期預金」

最終預入総額の0.01%相当額を当行よりスペースポート紀伊周辺地域協議会へ寄付する寄付型定期預金をリリースし、当初予定額の300億円を大幅に超える実績となりました。(現在取り扱いは終了しています)

寄付金はロケット打上げに伴う交通対策などの環境整備に加え、日本の宇宙事業の将来を担う子供たちへの宇宙教育の推進へ活用される予定であり、地域活性化にもつながる取り組みとなっています。



寄付金贈呈式



© SPACE ONE CO. LTD

実績

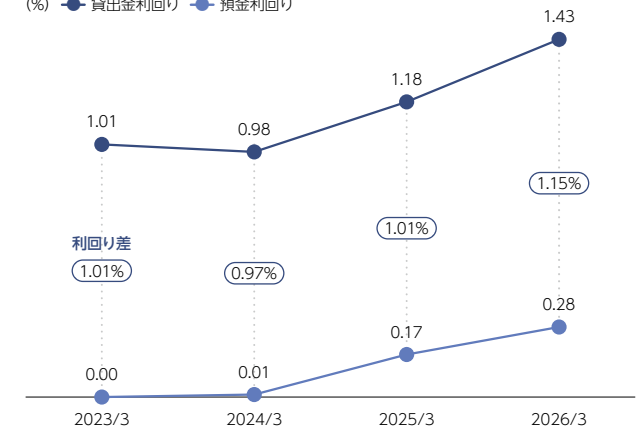
預入総額 **723億円**

最終預入総額の0.01%が寄付金へ

寄付総額 **723万円**

■ 預貸金利回り差（期末月ベース）

(%) ● 貸出金利回り ● 預金金利回り



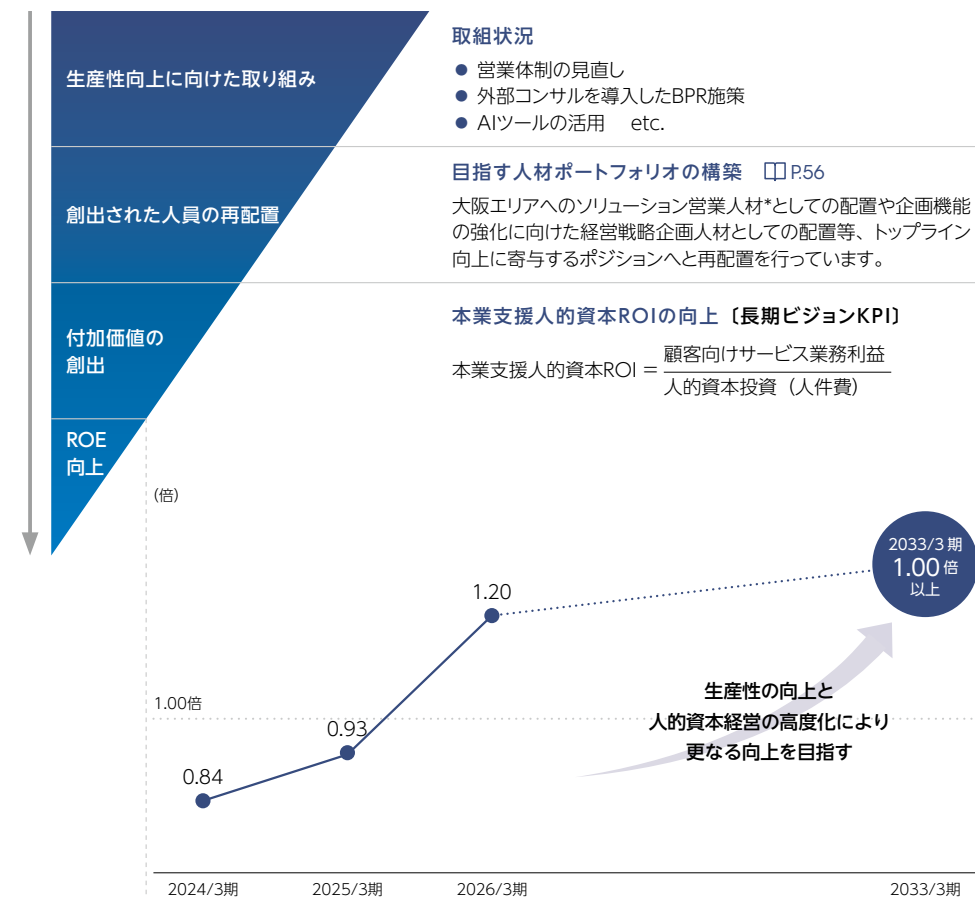
Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

生産性向上に向けた取り組み

お客さまとの更なる価値共創の実現をめざし、生産性向上に向けた取り組みを強化しています。当行ではお客さまに直接付加価値を提供する人材（営業担当者等）をソリューション営業人材と位置づけ、育成と増員に取り組んでいます。ソリューション営業人材の増強は、お客さまへ提供する付加価値の最大化、および当行の収益力強化に直結する取り組みとなります。生産性向上に向けた取り組みを起点にソリューション営業人材の増強を図り、更なる企業価値の向上をめざしてまいります。

経営戦略との連動

生産性向上に向けた取り組みを行い、付加価値を創出する業務への人員の再配置を積極的に実施することで、ROEの更なる向上をめざしています。

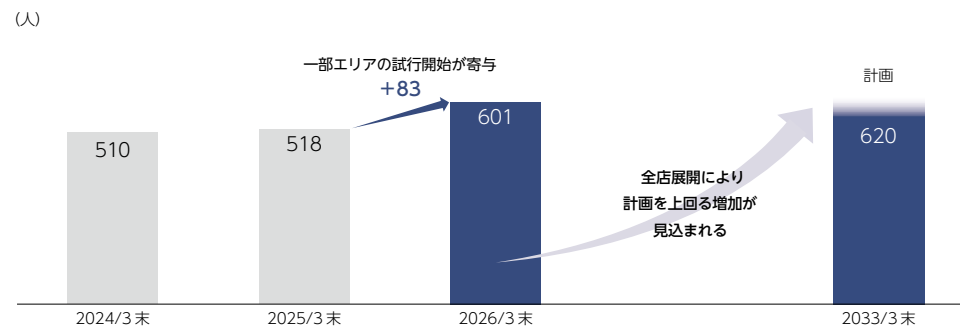


* ソリューション営業人材＝直接お客さまに対する付加価値（ソリューション）を提供する人材

営業体制の見直し

2025年度より、中小企業融資に強い人材育成の強化や全員営業体制によるソリューション営業人材の増員を目的に、営業課・融資相談課での分業体制の見直しに向けた試行運用を開始しています。第8次中期経営計画がスタートする2027年4月の全店正式展開をめざしています。

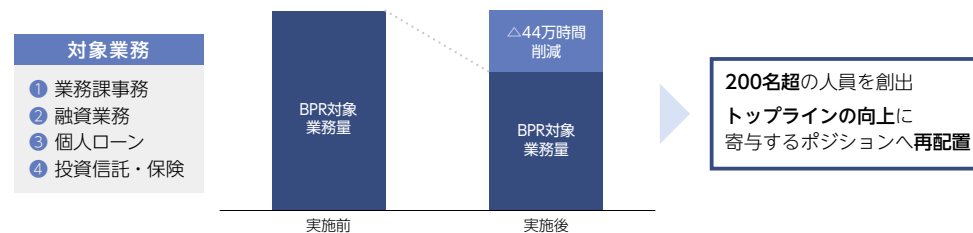
ソリューション営業人材数の推移



BPR施策の実施

外部コンサルを導入した組織横断による抜本的なBPR施策に着手しています。4つの対象業務を選定し、第8次中期経営計画での本格運用をめざして、現在新たな業務フローの検討を進めています。

BPR施策を通じて200名超の人員の創出を見込んでおり、ソリューション営業人材や経営戦略企画人材等、トップラインの向上に寄与するポジションへの再配置を行う予定です。



Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

主要戦略② グループ戦略

第7次中期経営計画では、全8社あるグループ会社のうち、当行グループの成長ドライバーとなる3社（紀陽情報システム、紀陽リース、紀陽キャピタルマネジメント）を戦略系グループ会社を選定し、経営資源の優先的配賦や戦略的人員配置を進めています。戦略系グループ会社が中心となり、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います。

■ 紀陽情報システム株式会社 銀行業高度化等会社

トップメッセージ

当社は1985年に設立され、2025年には設立40周年を迎えました。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280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、ITコンサルティングの提供など、当行グループの強みの一つとなっています。

長い歴史で培われたノウハウ

当社は1985年に紀陽ソフトウェアサービス株式会社として設立され、主に自治体向けの総合行政システムの提供を行ってきました。その後、1990年にはBIPROGY株式会社（旧 日本ユニシス）と共同で開発を進めてきた銀行系基幹システムを提供する会社として、ケイ・アンド・ユー・ソフトウェア株式会社を設立、2004年に2社が合併し、紀陽情報システム株式会社へと社名変更されました。

当社の強みは行政・金融の両分野で培ってきたノウハウの融合であり、現在ではこの強みを活かし、民間企業へのITコンサルティングにも注力しています。

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開発等を受注することや、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日に日に高まっており、引き続き経営資源の優先配賦による業容拡大をめざすとともに、紀陽銀行とともに地域DXの実現に向けた取り組みを進めてまいります。

代表取締役

押村 浩



■ 企業理念

「安定」と「成長」そして「挑戦」

「公共」と「金融」のフィールドで、圧倒的な強みを発揮するSE集団として、新たなフィールドでの存在価値を確立する。長年培ってきた技術・経験・人材をもとに、「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。

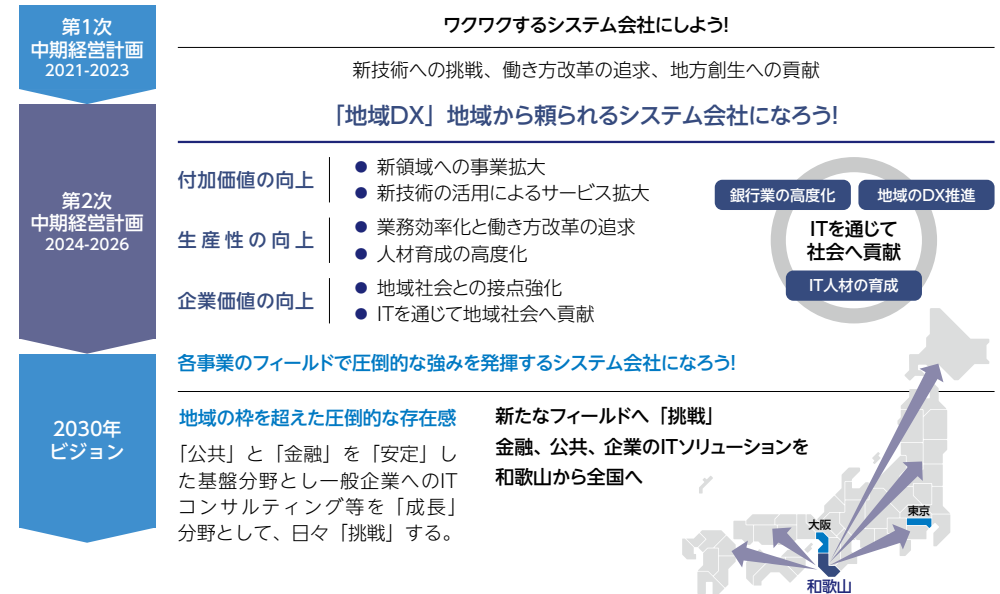


Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

企業概要

会社名	紀陽情報システム株式会社	売上構成 (百万円) ■ 公共部門 ■ 金融部門 ■ 民間部門
事業内容	- 自治体向け総合行政システムの開発・運用サポート - 金融機関向け各種システムの開発 - システム導入に関するコンサルティング・開発・運用	
事業所	本社：和歌山市 紀陽研修センタービル：和歌山市 東京支社：千代田区 大阪開発センター：大阪市	
従業員数 (2026/4時点)	287名 (別途、協力会社要員 144名)	
設立	1985年2月	
主要株主	株式会社紀陽銀行 80% BIPROGY株式会社 20%	

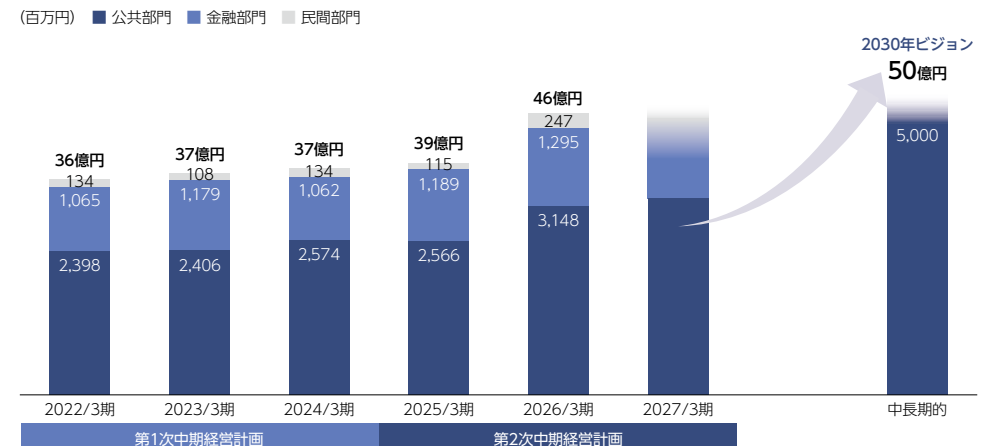
中期経営計画



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 - 保健所向けシステム（生活衛生情報管理システム）の開発・導入・保守
金融部門	- 紀陽銀行基幹系システムおよび情報システムの開発・保守 - 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

売上実績・計画



Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 紀陽リース株式会社

トップメッセージ

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され、主にリースや投資業務を行ってまいりました。2021年には、投資業務を切り離し、リース専業会社へと改組しました。現在は本社を置く和歌山市のほか、田辺市、堺市の3拠点に営業拠点を構え、紀陽銀行のお客さまに向けたリース取引を中心に業務拡大を続けています。

代表取締役

楠本 真也



地銀トップクラスの成長率

当社は戦略系グループ会社として、人的リソースを含む経営資源が優先的に配賦されている1社となりますが、その成果は財務面にも着実に表れています。リース債権残高の増加率は地方銀行系リース会社の平均値を大きく上回り、トップクラスの水準となっています。営業活動の強化に加え、リース取引業務の高度化にも取り組んでおり、2026年4月には和歌山県とのメンテナンス業務契約を締結しました。本取り組みは、リース機能の提供だけでなく、車両管理業務の一元化による業務効率化にも資するものであり、引き続き付加価値の高いソリューション提供に努めてまいります。

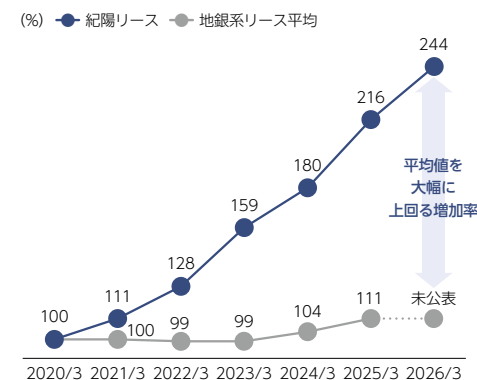
グループ内の人材交流

リース業務は銀行業務との親和性も高いため、人材育成の観点から紀陽銀行の若手行員を営業担当者として配置するなど、グループ内で戦略的な人員配置を行っています。銀行と当社の人材交流を活発に行うことで、行員の知見やノウハウの蓄積、担当者間のコミュニケーションの活性化にもつながり、ソリューション営業人材の高度化にも寄与する取り組みとなっています。

■ 企業概要

会社名	紀陽リース株式会社
事業内容	各種リース業務
リース債権残高	276億円（2026年3月期）
事業所	本 社：和歌山市 営業拠点：堺市、田辺市
設 立	1996年1月
主要株主	株式会社紀陽銀行 100%

■ リース債権残高増加率



* 当行独自調べ（2020年3月期を100とした指数）

■ 和歌山県とのメンテナンス業務契約

業 務 名	和歌山県公用車メンテナンス及び 管理最適化計画策定支援業務委託
委 託 先	わかやまオート共創コンソーシアム ＜コンソーシアム構成企業＞ 紀陽リース株式会社、三菱オートリース株式会社
目 的	公用車の管理業務を一元化し、メンテナンス業務をアウトソーシングすることで業務効率化を図るとともに、公用車管理の最適化を進めるため、必要な現状分析・課題抽出・計画策定支援を行う。
業 務 内 容	① 公用車メンテナンス業務 ② 公用車管理最適化計画策定支援業務 ③ 公用車管理一元化支援業務



II. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 紀陽キャピタルマネジメント株式会社

トップメッセージ

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などへの投資事業を引き継ぐ形で2021年に設立しました。現在は、スタートアップ企業への投資に加え、年々深刻化する地元企業の後継者不足問題の解決をめざした事業承継投資にも注力しています。

地域の課題解決をめざして

当社のミッションは「地域の未来をデザインする」と定義しています。私たちの地元地域でも、人口減少や人手不足など様々な課題を抱えていますが、投資の力でこれらの課題解決に貢献したいと考えています。その一環として、2025年度には2本の新規ファンドを設立しました。紀陽スタートアップデットファンドは、紀陽銀行が運営するインキュベーション施設「Key Site」とも連携しながら、地域のスタートアップ支援に資する投資を行いたいと考えています。紀陽ヘルスケアファンドは、地域の医療・介護事業者支援に特化したファンドになります。人手不足などが深刻化する業界であります、地域インフラとしても重要な役割を担っており、専門性の高い協業企業と連携することで、本業面での支援も含め、投資先企業の成長をサポートしてまいります。

地元企業の事業承継支援

地元企業の事業承継支援投資として、2026年2月に株式会社テルテルアドバンス様への投資を実行しました。同社は、大阪市内を中心に「サイクルコンビニてるてる」の店名で自転車販売・修理店（28店舗）を運営されています。今回、事業承継課題の解決および経営基盤強化による更なる成長支援を目的として株式の引き受けを行いました。株式の引き受け後は、社外取締役を派遣し、企業価値向上に向けた経営支援に取り組んでいます。

代表取締役

西川 隆示



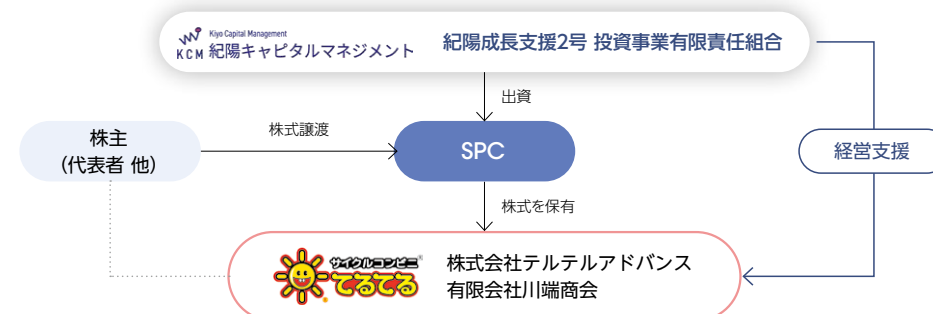
■ 企業概要

会社名	紀陽キャピタルマネジメント株式会社
事業内容	- 投資事業 - 投資ファンドの運営
事業所	本 社：和歌山市 事務所：堺市
設 立	2021年3月
主要株主	株式会社紀陽銀行 50% 紀陽興産株式会社 50%

■ 組成ファンド一覧

設 立	ファンド名	金 額
2021/6	紀陽成長支援1号 投資事業有限責任組合	20億円
2023/10	紀陽成長支援2号 投資事業有限責任組合	30億円
NEW 2025/7	紀陽スタートアップデットファンド1号 投資事業有限責任組合	10億円
NEW 2025/8	紀陽ヘルスケアファンド1号 投資事業有限責任組合	30億円

■ 地元企業の事業承継支援



企 業 名	株式会社テルテルアドバンス	所 在 地	大阪市
業 種	自転車販売・修理業	二 ー ズ	事業承継・成長支援

II. 企業価値向上に向けた取り組み

主要戦略③ デジタルバンキング戦略

地域の人口減少が確実視される中、デジタル社会の実現に向けたお客さまへのDX支援、ならびに銀行業の高度化に向けた行内のDX推進について、グループ会社である紀陽情報システムと協業しながら、取り組みを進めています。

■ デジタルストラテジー2.0  <https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/merger/pdf/strategy.pdf>

■ 地域DXの推進

■ 「紀陽DXプラットフォーム」の構築

株式会社NTT DXパートナーと連携し、地域企業のDX推進を支援するための基盤「紀陽DXプラットフォーム」の構築に向けた取り組みを開始しました。本プラットフォームは当行が地域金融機関としてのネットワークと知見を活かし、地域企業のDXを継続的に支援するための中核的な仕組みを構築するものです。

開始時期	2026年10月予定
対 象	中小企業・個人事業主のお客さま
主なサービス	① オウンドメディア* ② イベント紹介 ③ DX診断ツール ④ 支援サービスの提供 ⑤ オンラインコミュニティ



* 地域企業のDX事例や先進的な取り組みをインタビュー記事や事例記事として発信し、DXの実践知を共有

■ 「紀陽DXフェア2026」の開催

2026年1月、地域企業のDX推進を目的に和歌山市内でDXフェアを初開催しました。DX支援ツールを提供する21社の展示ブースに加え、10コマのDXセミナーを開催し、当日は400人を超える地域の事業者が来場されるなど盛況となり、今後も継続的な開催をめざしています。



当日の様子

参加者からは、「DXを考えるきっかけになった」と多数のお声をいただくとともに、出展企業からは、「地域企業とDXを通じて接点が取れ、今回を機に引き続き支援を行いたい」との意見が寄せられ、継続的なDX推進体制の構築に向けた一歩となりました。

当日の参加実績

和歌山県内を中心とする
事業者

457人 (347社)

■ デジタルバンキング

2024年7月に策定したデジタルストラテジー2.0では、DXによる価値共創をめざし、個人・事業性顧客それぞれに対して実現していくデジタルバンキングの在り方について定義しています。

2025年度までに第1・第2フェーズの取り組みを完了し、現在は第3フェーズの取り組みを進めています。

■ 個人向け

■ コンセプト 一人ひとりのお客さまの価値観により沿うサービスの提供へ

- さまざまなチャネルの連携、デジタルとリアルとの融合により、お客さまが求める多様な利便性を提供
- お客さまが必要なタイミングに、最適なチャネルで、価値ある情報を提供するパーソナルサービス・コミュニケーションの高度化
- お客さまの真のニーズ把握・行動理解による顧客起点のサービスの創出

第①フェーズ

- ・データ活用基盤・データ連携基盤の構築
- ・データ連携基盤・API等を活用したチャネル間連携の実現
- ・顧客の利用・行動データの蓄積

第②フェーズ

- ・顧客一人ひとりにパーソナライズされた情報発信
- ・マーケティングオペレーションの省力化・自動化

第③フェーズ

2026-2027

- ・データの分析によるUI/UXの改善・新サービスの創出

■ 事業性顧客向け

■ コンセプト ニューノーマル・デジタル時代のエンゲージメント構築へ

- 事業性顧客向けチャネルにおける非対面接点の増強および受付可能な取引を拡充することで、営業活動の効率化およびお客さまの利便性向上を図る
- データ利活用によって、お客さまのゲインポイント・ニーズをスピーディーにキャッチアップし、より価値のあるアプローチを行う（新たなお客さま体験の創出）

第①フェーズ

- ・インターネットバンキング契約者との非対面接点強化
- ・口座の一括管理機能の提供

第②フェーズ

- ・事業性顧客向けポータルサイト無償提供によるインフラ整備
- ・保証協会への保証申込の電子化やオンライン面談ツール導入による顧客接点の強化
- ・事業性顧客向けチャネル間（電子交付サービス等）の連携構築

第③フェーズ

2026-2027

- ・非対面での提供商品の拡充
- ・デジタルマーケティングを通じた顧客接点の強化

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 行内DXの推進

2024年4月にDX戦略部を新設して以降、組織体制の構築を行いながら、順次AIツールの導入を進めています。現在は、フェーズ3の活用領域拡大期と位置づけ、様々な分野で積極的にAIツールを導入しています。AIツールを効果的に活用するためには、使い手のITリテラシーの向上が大切であり、2026年5月には「AIポリシー」を策定し、ガバナンスの強化を図るとともに、社内研修をはじめ取り組みを強化しています。今後迎える第4フェーズでは、当行の強みである「紀陽情報システム」と連携しながら、当行の環境に最適な独自のAIツールの開発も視野に取り組みを進めてまいります。

■ AI活用に向けたロードマップ



Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

主要戦略④ 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。

Key Siteでの取り組み

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います。

開設後1年間の実績

イベント開催数



188 件

施設来場者数



8,715 人

コワーキング会員数



88 会員

ユーザー登録数*



4,612 人

* Instagram、LINE等

Key Site概要

名 称

Key Site (キーサイト)

所 在 地

和歌山県和歌山市黒田185-3 (JR和歌山駅徒歩8分)

運営企業

紀陽銀行、ATOMica、K-FIRST

連携企業

マネーフォワードベンチャーパートナーズ (HIRAC FUND)

施設内容

1階 カフェスペース
 2階 イベントスペース、コワーキングスペース
 3階 コワーキングスペース
 4階 紀陽銀行グループオフィス
 5階 レンタルオフィス

開 設 日

2025年3月27日 (木)

U R L

<https://kiyo-keysite.com/>


地域と連携したイベント開催

地域での積極的なスタートアップ支援に向け、各ステークホルダーと連携しながら、Key Siteで多数のイベントを開催しています。

主催者	回数
和歌山県	46
和歌山イノベーションベース	19
わかやま産業振興財団	10
和歌山市	9
よろず支援拠点	8



Key Site開設1周年記念イベントを開催

和歌山大学生向けのアントレプレナーシップ教育実践演習の実施

当行は、国立大学法人和歌山大学および株式会社ATOMicaと連携し、Key Siteにて和歌山大学の学生を対象とした単位認定型インターンシッププログラム「アントレプレナーシップ教育実践演習」を実施しました。

本プログラムは、全60時間にわたりKey Siteのプロモーションやイベント企画・運営などの実務を通じて、学生のアントレプレナーシップ（起業家精神）を育むことを目的としています。

実施日	2025年8月1日～2025年12月15日
受講者	和歌山大学 学生 (3～4年生) 計4名
内 容	● イベント企画・運営 ● プロモーション企画

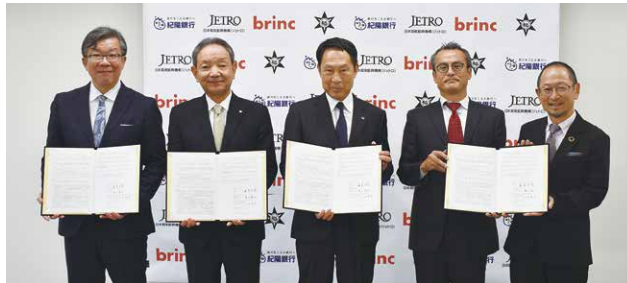


Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ スタートアップ企業の支援

■ 和歌山市におけるスタートアップ・エコシステムの構築に向けた連携協定

2025年10月、和歌山市、独立行政法人日本貿易振興機構およびBrinc Ltdと、和歌山市における起業または新事業の創出を促進するとともに、持続的な産業の振興と安定的な雇用の創出を通じて、市民生活の向上を図ることを目的に「和歌山市におけるスタートアップ・エコシステムの構築に向けた連携協定」を締結しました。



連携事項

- 起業家育成に関すること
- スタートアップの創出とその成長促進に関すること
- スタートアップのための支援体制やコミュニティ形成に関すること
- 和歌山市内企業の新事業創出と海外での事業展開の支援に関すること
- その他、和歌山市内におけるスタートアップ・エコシステムの構築に向けて必要な取組に関すること

■ 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おります。

■ 第11回 採択企業・採択者一覧

	採択企業名・採択者名	事業テーマ
最優秀賞	株式会社al Stay in KUMANO	無住職寺院のDAO（分散型自立組織）を活用した観光再生事業
優秀賞	株式会社あかり保証	安心の老後をサポートする弁護士運営の身元保証サービス
部門賞：テクニカル賞	株式会社RAYVEN	Tumiki AIが“動く世界”を、誰もが使えるものに
	笠野興産株式会社	ペプチド医薬品の開発に特化したスクリーニングキットの開発
部門賞：SDGs賞	株式会社ディープサンクス	ふくとく。ブランドを守る、学生を救う、世の中をよくする。
部門賞：アイデア賞	株式会社4B	自宅でウイスキーの追熟を楽しむ 体験サービス『TARUBAR』
部門賞：奨励賞	笠森 大輝	「もったいない」をもう終わらせる 和歌山発、空家の流通促進

採択実績	
採択企業数	7 社 (2025年度)
延べ	64 社 (2015年度以降)

■ 新設ファンドの設立および投資実績

■ 紀陽スタートアップデットファンド1号 投資事業有限責任組合

2025年7月、グループ会社である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が「紀陽スタートアップデットファンド1号投資事業有限責任組合」を設立し、当行がLPとして本ファンドに出資いたしました。

本ファンドは、当行グループのスタートアップ支援体制の拡充に向けた取り組みであり、投資対象の50%以上を当行の営業基盤である和歌山県・大阪府に本支店やその他の事業所を有する企業、または和歌山県・大阪府に所縁のあるスタートアップ企業に投融資することをめざしております。



投資実績

2025年10月、アンドエル株式会社へ投資をおこないました。

同社は企業専用のオンラインクリニック・相談室を運営するスタートアップ企業です。オンライン診療から法令対応まで健康に寄り添うサービスやソリューションを提供し、従業員の健康をサポートすることを通じて企業の採用力・生産性の向上など持続的な成長に貢献することをめざしています。

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

特集 ソリューション営業人材座談会

紀陽銀行はなぜ選ばれつつけるのか

— ソリューション営業人材と組織力が生み出す競争優位性



石場 雄太
住吉支店
支店長

龍神 みなみ
鳳支店
事業性担当

越野 敬太
ソリューション戦略部
ITコンサルティングデスク

西浦 豪
ソリューション戦略部
本業支援推進室

紀陽銀行の競争力の源泉であるソリューション営業。現場の最前線では、営業店と本部の専門人材が連携し、お客さまの経営課題に深く入り込んだ伴走支援を展開しています。特性の異なる経営基盤である和歌山エリアと大阪エリアの双方において、確固たる存在感を発揮し成長を続ける当行ならではの強みや現場のリアルな声、ソリューション営業人材の育成と今後の展望について、4名のキーパーソンが語り合います。

本業支援活動における私たちの使命

Q それぞれの役割とミッションとは？

石場 現在、私は住吉支店の支店長として、営業店全体の統括とマネジメントを担っています。当行は長期ビジョンにおいて、直

接お客さまに付加価値を提供する「ソリューション営業人材」を2032年度までに620名へ増強する計画を進めています。地域金融機関として、地元企業や地域社会に寄り添いながら、資金面のサポートはもちろん、経営課題の解決に資する「本業支援活動」に積極的に携わっていくことが、地域の発展と当行の成長という「両輪」を実現する上で欠かせません。それを体現できる組織を

構築していくことが、支店長としての私の一番のミッションであると考えています。

龍神 私は鳳支店で事業性担当として、本業支援活動の最前線に立っています。過去に個人営業や本部での有価証券運用など様々な部署を経験したことで、お客さまの資産背景を多角的に捉える視点が養われたと感じています。現在のミッションは、営業課の一員として、お客さまの潜在的なニーズを多角的な視点でしっかりと引き出し、本業支援活動を通してお客さまのニーズに応えていくことです。

西浦 私はソリューション戦略部の本業支援推進室に所属しており、本部法人RM担当として法人取引先の潜在ニーズを把握し、本業支援や総資産コンサルティングを提供する役割を担っています。現在は主に不動産や事業承継といった専門的な切り口から営業店をサポートしており、不動産仲介マッチング、収益物件の売り買いのマッチング、そして建築業者さまのマッチングなど、法人オーナーさまの総資産に対して様々な角度からアプローチをしています。営業店時代から、お客さまがどのようなお悩みをもっているのか常に仮説を立てながらのヒアリングを心掛けていたのですが、その経験が今の本部での仕事にもすごく活かしていると感じています。

越野 私はソリューション戦略部のITコンサルティングデスクに所属し、地域DXの推進を一番のミッションとしています。主に、お客さまのシステム導入や業務改善の支援に取り組んでいます。現部署に配属される以前には、当行の関連会社である紀陽情報システムにて長期トレーニーとして1年間勤務し、基幹システム更改支援や勤怠管理システムの導入支援などを通じて、ITコンサルティングの実務を経験しました。その中で強く認識したのは「システム導入はゴールではない」ということです。システム導入自体が目的と

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

なってしまう企業さまも少なくない中で、重要なのは「システム導入によって何を実現したいのか」を明確にすることだと考えています。そのため私は、お客さまとともにあるべき姿を描き、その実現に向けた認識をすり合わせるプロセスを大切にしています。

競合の激しい大阪エリアで選ばれ続ける理由

Q

紀陽銀行ならではの組織力が生む競争優位性とは？

石場 競合他行がひしめく大阪エリアにおいても、当行が事業性取引を拡大し続けられている背景には、営業店と本部が密に連携しながらお客さまの潜在ニーズを掘り起こし、課題解決につなげる「組織力」があります。日頃からお客さまの5年後、10年後の目指す姿を深くお聞きしているからこそ、ニーズを先取りしたご提案が可能となり、他行に先んじた価値提供を実現しています。また、当行はソリューション戦略部や融資部といった専門セクションを大阪府内にも設置しており、営業現場と物理的な距離が近く、求められるスピード感に迅速に対応できる体制が整っ



ています。大阪市内の企業さまで「将来的に売上100億円を目指しつつ、地元の和歌山へ貢献したい」という志をお持ちの社長さまがいらっしゃいました。そこで本部のM&A担当とすぐに連携し、和歌山県内で事業承継課題を抱える企業の譲受をご提案したところ、地域貢献と事業規模の拡大という二つの目的を同時に実現することができる内容であると、社長さまから大変喜んでいただくことができました。

龍神 石場支店長がおっしゃる通り、当行の強みの一つは、紀陽銀行グループ全体における縦横の密な連携にあります。担当者が一人でお客さまの課題を抱え込むのではなく、ソリューション戦略部をはじめとする専門知識を有する本部メンバーと迅速に課題を共有し、課題解決に向けて何ができるかをグループ全体で一緒に考えるという風土が根付いています。こうした組織的な支えがあるからこそ、お客さまのニーズに対してスピード感のある対応に繋がっていると現場でも日々実感しています。

西浦 本部という立場から見ても、現場との距離の近さが生む連携は大きな武器です。私たちが提供するソリューション営業は、単に情報を提供するだけでなく「この経営課題であればどのようなニーズが見込まれるか」といった具体的な仮説をあらかじめ構築した上で、スピーディーにご提案できる点にあります。スピード感に満ちたレスポンス体制が、当行の競争優位性に直結していると考えています。

越野 IT分野においては、さらにグループの総合力が強みとして発揮されます。紀陽情報システムはIT人材が約280名在籍する地銀でも上位規模のシステム会社であり、当行と連携し、お客さまのシステム導入や業務改善に取り組んでいます。また、行内にもDX戦略部を設置しており、高度なIT人材を豊富に擁している点は、他行には真似のできない圧倒的な強みだと実感していま



す。銀行とシステム会社が一体となって発揮する提案力と、それをスピード感をもって提供できる組織体制こそが、大阪エリアにおいても当行が支持されている理由の一つです。

営業現場が感じる「壁」をどう乗り越えるか

Q

本業支援活動を支える組織体制と人材育成に向けた取り組みとは？

龍神 本業支援活動を実践していくなかでは、お客さまの本音を引き出すというコミュニケーションの難しさに加え、高度な専門領域での知識不足という「壁」にぶつかることもあります。しかし、その際には専門知見を有する本部と密に連携することで、お客さまとの関係性をより深めることができるとも感じています。最近では土地の有効活用に関するご相談をいただいた際に、どのような選択肢があるかについて本部に確認したところ、わずか1週間足らずで、複数の不動産会社による見積もりを含めた提案を準備することができました。それを迅速にお客さまへご提示した

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み



結果、大変ご満足いただくことができました。

このように、お客さまの課題やニーズに応じた最適なソリューションをタイムリーに提供することが、信頼関係の構築において極めて重要であると実感しています。

西浦 現場の営業担当者から最も多く聞かれるのは、「専門的な知識が不足しているため、お客さまに対してどのように話を切り出せばいいかわからない」という壁です。我々ソリューション戦略部では、そうした「壁」を乗り越えるため、担当者と一緒にお客さまの元へ帯同訪問を行うことを基本姿勢としています。私たちがどのようにお客さまの真のニーズをヒアリングし、どのような切り口で提案を行うのかを直接見てもらうことで、OJTとして生きた知識を吸収してもらい、将来的には一人でも専門的なソリューション提供ができるよう実践的なサポートを心がけています。また、経営課題は多種多様ですが、不動産だけでなく投資信託、保険、預金といった多彩なポートフォリオを組み合わせた解決策を提示することで、多角的なアプローチができるよう徹底

しています。また、各支店とは専用のチャットグループを作成し、リアルタイムで情報共有や仮説のすり合わせができる環境も構築しています。

越野 IT分野も目に見えない無形商材であることが影響し、営業担当者から「難しい」「どう切り込んでいいかわからない」という声が多く聞かれます。お客さまから質問を受けた際に答えられないという不安を払拭するため、私も西浦さんと同じくヒアリングの初期段階から現場へ帯同訪問し、OJTによる実践的なサポートを行っています。さらに組織的な取り組みとして重要視しているのが、半期に一度のペースで開催される本業支援案件相談会の存在です。営業店の担当者と本部の専門人材が一堂に会し、お客さまの経営課題に対して「どのようなソリューションを提供すれば喜んでいただけるか」を徹底的に議論します。課題に対して共に考え抜くプロセスと組織力こそが、担当者の「壁」を打ち破り、他行との差別化を生む源泉となっています。

石場 当行では、経営課題やニーズへの的確な提案力を持つソリューション営業人材を育成するため、「本業支援人材プロジェクト」という取り組みを実施しています。このプロジェクトは単なる知識の習得にとどまらず、実際の活動経験を積むことを重視しており、参加メンバーは先ほど話に出ました「本業支援案件相談会」などを通じて、具体的な課題解決に向けた白熱した議論を交わします。参加者以外のメンバーにとっても、高度な提案プロセスを間近で体感できる絶好の教育の場となっており、支店長としても積極的な参加を強く声掛けています。私自身、かつて担当者だった頃から、お客さまに対してインパクトのある提案ができ、心の底から頼られる存在になりたいという強い思いを抱いてきました。支店長となった今、そうした熱意あふれる人材を一人でも多く育て上げることが私の責務だと感じています。

専門性と伴走力が生む付加価値の提供

Q 営業店との連携を通じて、高度な経営課題にどのように向き合っているのか？

西浦 現場の気づきと本部の専門性がかみ合い、お客さまの経営課題を抜本的に解決できた具体的な事例として、事業承継を検討されているお客さまのご支援があります。持株会社の整理に伴い、不動産を集約すべきかどうか悩まれているというお客さまがいらっしゃるという相談を営業店から受け、営業担当者と一緒に訪問したところ、当初は不動産の売却だけのお話だったのですが、それだけではお客さまにとって最善の提案とはいえませんでした。そこで、中長期的な経営基盤強化を見据え、持株会社で新たに不動産を購入する案や、遊休地に収益物件を建てる有効活用案も一体でご提案させていただきました。経営課題のニーズとともに不動産の集約化という、高度な専門性が活かした事例だと感じています。

越野 ITコンサルティングの領域でも、深い伴走支援によって変



Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

革をもたらした事例が多くあり、私も長年伴走支援をさせていただいている企業さまの取り組みをご紹介します。その企業さまは、自社でスクラッチ開発した基幹システムを数十年運用されていましたが、社内のシステム人材が減少していく中で、将来的にシステムが稼働できなくなるのではないかと、というお悩みを抱えておられました。そこで、紀陽情報システムと連携し、中長期的な方向性を定めるシステムの計画策定からご支援に入りました。約30のすべての部署において、現場で働く方々からマネジメント層に至るまで徹底的にヒアリングさせていただき、あるべき姿の整理をおこないました。その後、実際にシステム開発および稼働に至り、現在も継続してお付き合いさせていただいております。お客さまから「システムを入れることで業務が楽になった、ありがとう」とのお言葉をいただいた際には、大きなやりがいとともに、伴走支援の価値を改めて実感しました。

持続的な成長を支えるソリューション営業人材

Q

お客さまとの価値共創に向けた 今後のビジョン

西浦 我々本部と現場の営業人材とが、これまで以上に高度な次元で連携していくことが不可欠です。日々の小さな情報共有をおろそかにせず、担当者が現場で得た新鮮な情報を我々が即座に受け止め、最適な仮説を付加して再びお客さまへお返しするという、スピード感と提案力に満ちたレスポンス体制をさらに強化していく必要があります。そうした日々の積み重ねが、お客さまにとって最も信頼できるパートナーとしての地位を不動のものにすると信じています。

越野 私の今後の目標は、「紀陽銀行に相談すれば、どんな経営課題でも的確に対応してくれる」というブランドイメージを、当行の営業エリア全体に広く浸透させることです。現状では、ITコン

サルティングデスクが課題のヒアリングからご提案、クローージング、そしてその後の伴走支援までを一貫して担うケースが多いですが、本部のリソースには限りがあります。将来的には、私自身のIT専門性をさらに高めると同時に、そのノウハウを営業店の行員に還元し、初動のヒアリングや初期提案を営業担当者が自ら行えるレベルへと銀行全体の底上げを図りたいと考えています。

龍神 本業支援活動を実践する中で、私自身の意識も大きく変化してきました。現在は経営に関する多様な課題感を持たれる経営者さまが増加しており、営業担当者一人の力だけで完結できる案件は多くありません。だからこそ、ソリューション戦略部や各本部部署、外部機関と連携してチームで提案を組み立てる機会が増えています。自らの知見を広げるだけでなく、日々の面談を通じてお客さまから気軽にご相談いただける関係性を築き、周囲を巻き込みながら課題解決へと導く力が、徐々に身についてきた

と実感しています。これからも地域の発展に貢献できる真のパートナーを目指してまいります。

石場 当行の最大の強みは、地域に根差し、お客さまの課題に本気で向き合う“人”の力と、それを強力にバックアップする部門を越えた“組織力”にあります。またこれらに加え、今後は「AI技術の活用」がソリューション営業においても非常に重要なポイントであると考えています。“人”にしか提供できない付加価値があり、AI技術をうまく活用しながら業務の効率化を進め、“人”が提供する付加価値の高いソリューション営業活動に費やす時間や人的リソースを最大化させることが重要です。これからも紀陽銀行グループの総力を結集し、お客さまとWin-Winの関係性を構築しながら、地域社会の持続的な成長を最前線で牽引していく覚悟です。全行一丸となってお客さまとの「価値共創」を推し進め、すべてのステークホルダーの皆さまの期待に応えてまいります。



II. 企業価値向上に向けた取り組み

株主・投資家とのコミュニケーション

当行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。

活動実績

2025年度は新たにスモールミーティング、証券会社向けIR、行内向けIRを開催いたしました。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めざしてまいります。

	対象者	開催方法	実施回数	
			2024年度	2025年度
株主総会	株主	実開催	1回	1回
決算説明会	機関投資家 アナリスト	実開催 ライブ配信	2回	2回
会社説明会	個人投資家	実開催 ライブ配信 オンデマンド配信	2回	4回
	地元取引先 株主	実開催	5回	5回
個別面談	機関投資家 アナリスト	実面談 WEB面談	38回	50回
スモールミーティング	機関投資家	WEB開催	－	1回
証券会社向けIR	証券会社	実開催	－	1回
行内向けIR	当行行員	オンデマンド配信	－	1回
合計			48回	65回

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

対話内容および当行グループの対応

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。2025年度は計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について議論を行いました。

対話テーマ	主な意見	当行グループの対応
戦略・施策	● 今後の預金戦略 ● 政策金利変更に伴う決算への影響 ● 地域経済における今後の成長ドライバーの明示	● メイン化戦略による預金獲得 □□ P.39 ● 円金利上昇時の影響について試算 □□ P.14 ● エリア別（和歌山・大阪）の事業基盤 □□ P.23 ● 成長戦略の明示 □□ P.35
資本政策	● 株主還元の充実 ● 政策投資株式の縮減	● 株主優待制度の導入 □□ P.54 ● 第7次中計期間中の縮減実績94億円 □□ P.77
人的資本	● 目指す人材ポートフォリオ実現に向けた具体的取り組みの開示 ● 従業員への経営戦略等の浸透	● ソリューション営業人材のスキルレベル向上に向けた施策の開示 □□ P.58 ● 頭取座談会の実施 □□ P.59 ● 行内向けIRの実施
サステナビリティ	● 地域活性化への取り組み ● GHG排出量削減目標の見直し	● スタートアップ支援強化、地方公共団体との各種連携 □□ P.48 ● カーボンニュートラル達成年度前倒し □□ P.67
ガバナンス	● サクセッションプランの開示充実 ● 取締役会の実効性評価の課題認識	● サクセッションプランの見直し □□ P.76 ● 取締役会実効性向上に向けた外部機関評価実施 □□ P.75

情報発信のための刊行物発刊

2025年 7月	統合報告書 ディスクロージャー誌	2025年12月	ミニ・ディスクロージャー誌
2025年 9月	アニュアルレポート	2026年 1月	中間ディスクロージャー誌

 <https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/disclosure/>

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

株主還元

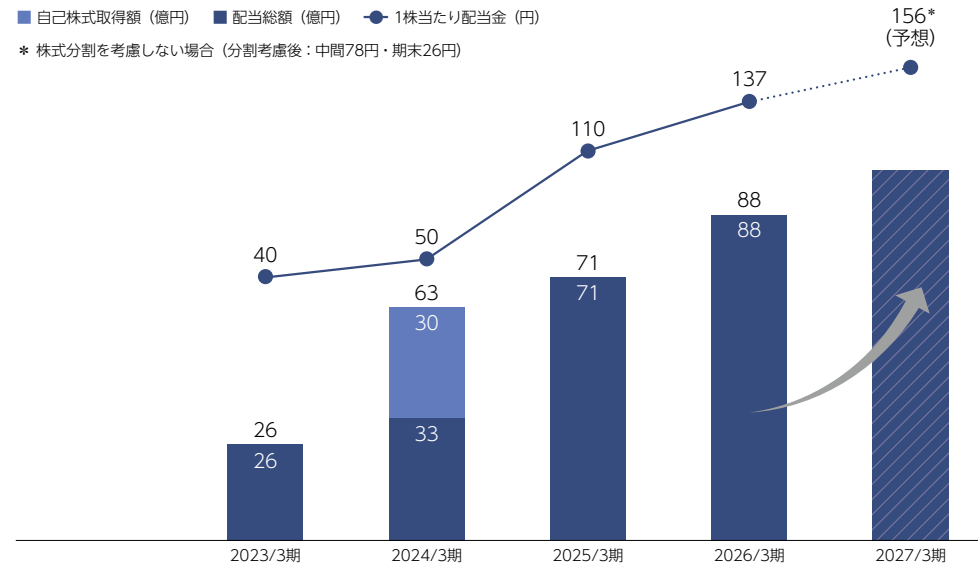
配当性向40%を目安に累進的配当を行うとともに、株式分割の実施や株主優待制度の導入を通じて投資魅力および流動性の向上を図ることで、企業価値のさらなる向上に努めてまいります。

株主還元実績

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めざし、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。

配当実績



	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	業績予想
配当性向	66.9%	21.8%	40.4%	40.3%	40%目安
当期純利益（連結）	39億円	150億円	176億円	218億円	250億円
還元方針	総還元性向40%以上				配当性向40%目安（累進的配当）

株式分割の実施

2026年5月、当行株式の投資単位当たりの金額（最低投資金額）を引き下げ、投資家の皆さまにとってより投資しやすい環境を整えることで、当行株式の流動性向上と投資家層のさらなる拡大を図ることを目的に、2026年9月30日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式を1株につき3株の割合をもって分割することを決定いたしました。

基準日	2026年9月30日	効力発生日	2026年10月1日
株式分割前の発行済株式総数	67,300,000株		
今回の株式分割により増加する株式数	134,600,000株		
株式分割後の発行済株式総数	201,900,000株		
株式分割後の発行可能株式総数	360,000,000株		

株主優待制度の導入

2026年5月、当行株式への投資魅力を高め、より多くの投資家の皆さまに当行株式を保有いただくとともに、和歌山県の特産品等を優待品として全国の皆さまにお届けすることで、和歌山県の魅力を発信し、地域経済の活性化を図るため、株主優待制度の導入を決定いたしました。

初回基準日	2026年9月30日	左記以降	毎年3月31日
優待条件（分割考慮後）	優待内容		
1,000株以上 3,000株未満	3,000円相当のカタログギフト（和歌山県産品等）		
3,000株以上	5,000円相当のカタログギフト（和歌山県産品等）		

* 株式分割・株主優待の詳細につきましては、2026年5月14日公表の東証適時開示資料をご参照ください。

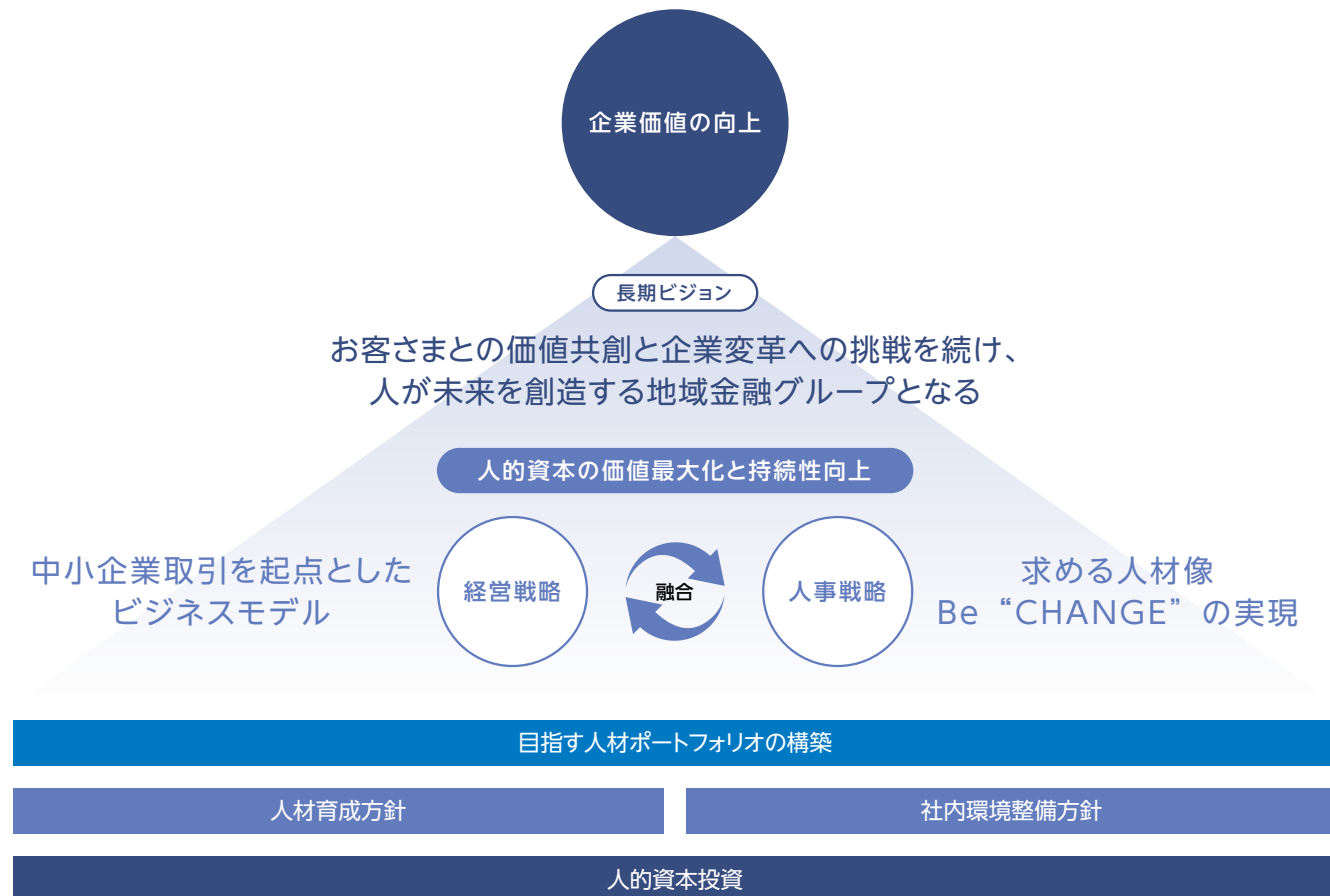
Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

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、人材育成方針と環境整備方針を定め、求める人材像「Be “CHANGE”」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



人事ポリシー

「働きがいを感じ、人が輝く」組織づくりにより当行および地域社会の発展に貢献します

- 多様な価値観の尊重
- 挑戦と成長の機会の提供
- 公正な評価と納得性のある処遇

人材育成方針

多様な学びの機会を提供し、挑戦と成長を後押しする環境を整備することで、従業員一人ひとりの自律的な思考・行動を促し、求める人材像に向けた人材育成をめざす

社内環境整備方針

従業員の心身の健康の保持・増進に向けた取り組みを推進するとともに、多様な価値観や働き方を受容する組織風土を醸成することで、従業員の働きがいの向上を図り、従業員一人ひとりが最大限に能力を発揮できる環境を整備する

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 長期的に目指す人材ポートフォリオ

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向上）」と「適正な人的資本投資」としKPIを設定しています。

目指す人材ポートフォリオ		2024年度 実績	2025年度 実績	2032年度計画
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	570	800
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	1.20	1.00以上
ソリューション営業人材	（人）	518	601	620
本業付加価値／ソリューション営業人材	（百万円）	95.7	94.8	130
経営戦略企画人材	（人）	38	42	70
本部専門人材	（人）	84	95	90
戦略系グループ会社	（人）	271	296	330
DX人材（合計）	（人）	958	1,146	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

■ DX人材

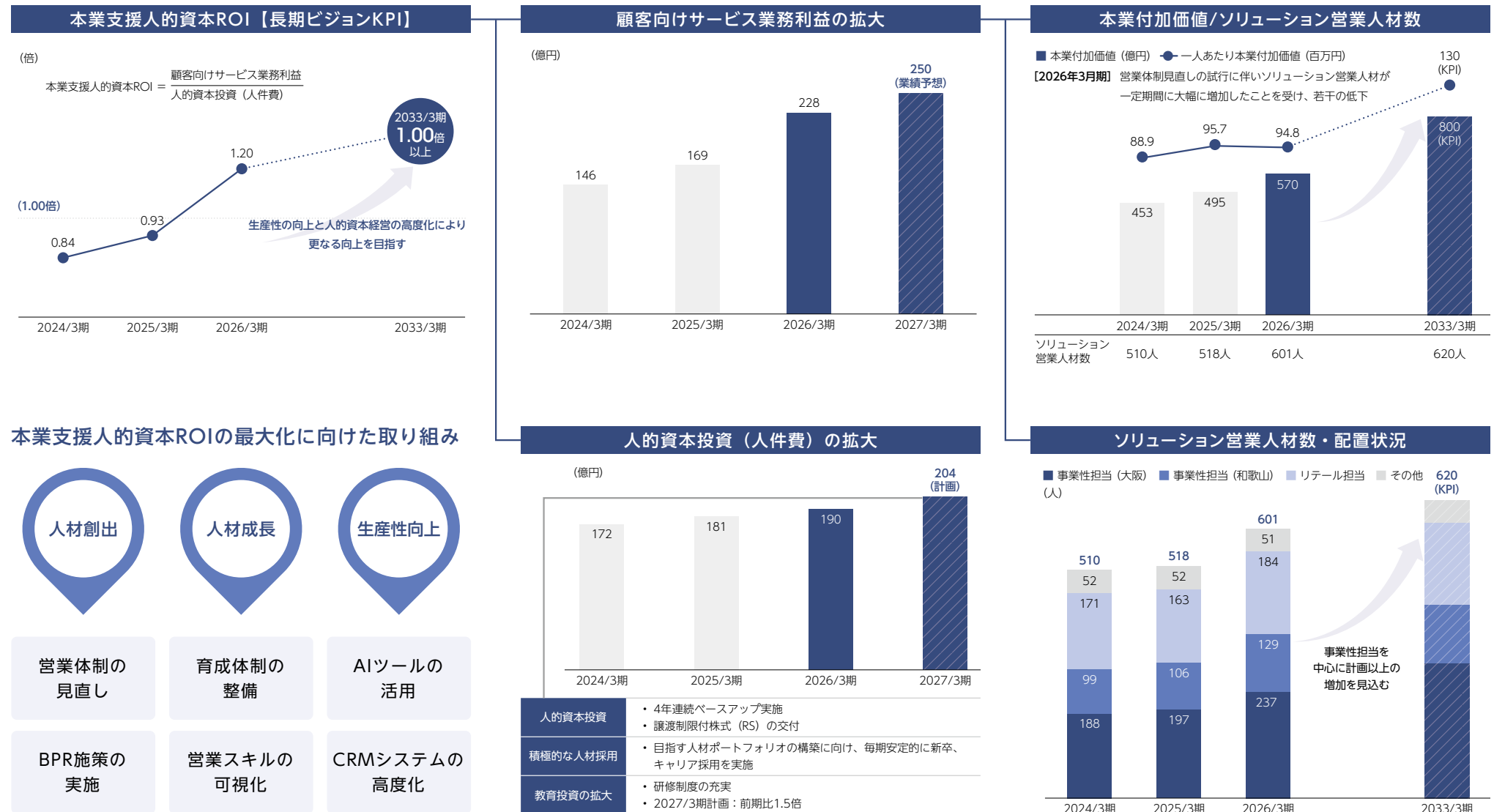
当行グループは、DX文化を醸成し、行内DXの推進による経営戦略の実現や地元企業・地域のDXによる地域課題解決に資する人材ポートフォリオの構築をめざしており、各セグメントに応じたDX人材育成体制を整備しています。

行内名称	人材像	2025年度実績	2032年度KPI	銀行業の高度化人材		地域のDX推進人材
				システム開発	本部企画	ITコンサル/地域DX分野
DXスペシャリスト	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	30人	50人	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	新規事業の創出、課題解決に向けて行内外のリソースを活用し変革をリードできる人材	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
DXコア人材	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	654人	950人	システム開発を通じ、変革の実現に貢献できる人材	新事業の企画立案、経営課題の解決に向け変革を推進できる人材	取引先や地域の変革、課題解決に向けて提案・支援活動を推進できる人材
DXサポーター	ITや課題解決に関する基本的な知識を有する人材	462人	500人	—	—	—

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 本業支援人的資本ROI

中小企業取引を起点としたビジネスモデルへの変革に向け、ソリューション営業人材のポートフォリオの増強および戦略的配置に取り組んでいます。長期ビジョンKPIでは、「本業支援人的資本ROI」の目標値を設定し、ソリューション営業人材の育成を通じて、お客さまに提供する付加価値の最大化をめざしています。



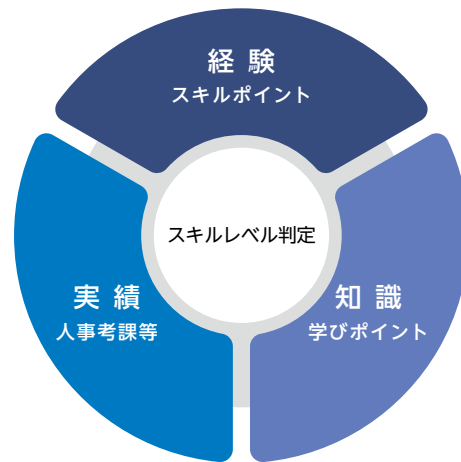
Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ ソリューション営業人材のポートフォリオ増強に向けた取り組み

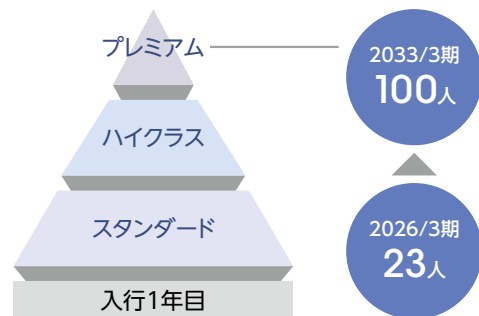
■ 営業スキルの可視化

ソリューション営業人材の営業スキルレベルを経験・知識・実績の3要素の総合的な観点から3段階で可視化。

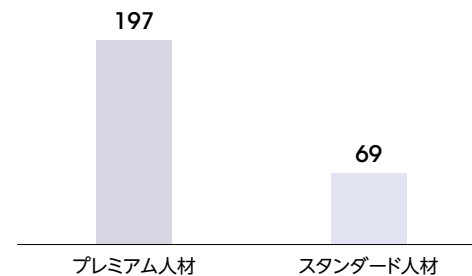
2023年3月末までに最上位となるプレミアム人材100名の創出をめざします。



スキルレベルとプレミアム人材目標



2025年度スキルレベル別平均本業付加価値額（百万円）



スキルレベルの定義

スキルレベル	定義
プレミアム	専門的かつ高度な知見およびスキルを活用し、継続的に実践的な課題解決ができる人材
ハイクラス	お客さまのニーズを引き出し、本部や専門家と連携し質の高いソリューション提案ができる人材
スタンダード	基礎的な知見およびスキルを活用し、対話を通じてお客さまのニーズを把握・提案できる人材

■ スキルレベル向上に向けた取り組み

当行では、現場のOJTを通じたスキルの習得・経験の蓄積に加え、OFFJTの内製化と外部研修の組み合わせにより当行独自ノウハウの早期習得を図る体制を整備しています。

成長機会（2025年度）	実施回数	目的
OJT	融資案件相談会	2,099件
	本業支援案件相談会	82回
OFFJT	行内研修	234回
	内ソリューション営業人材育成向け	81回
	外部研修派遣者数	115人

■ 専門スキルの習得・キャリア醸成に向けた取り組み

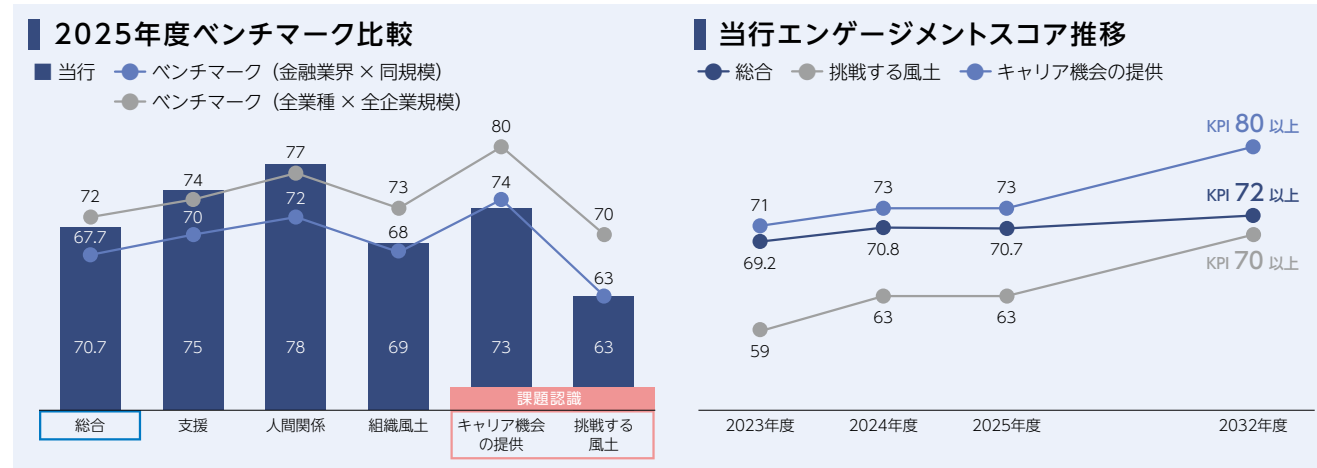
本部専門部署へのキャリアチャレンジ制度やトレーニー制度等の実施により、各行員の自発的な学びの機会の提供とキャリア形成機会の創出に努めています。

制度名	2025年度活用者数	概要・目的
キャリアチャレンジ制度	332人	行員の自律的なキャリア開発と配置による専門スキルの習得
本部トレーニー		本部専門的業務についての幅広い習得機会の創出
育成塾	192人	先輩行員の講義等を通じたソリューション営業人材の育成

II. 企業価値向上に向けた取り組み

■ エンゲージメント向上に向けた取り組み

サステナビリティKPIに設定している総合指数および課題と認識している2項目のエンゲージメント指数の向上を通じ、挑戦する風土と働きがいのある職場づくりに取り組んでいます。



■ 頭取座談会

頭取から若手行員に対して、当行の現状や今後についてのメッセージを直接伝えるとともに、相互の対話を通じて経営参画意識の醸成、エンゲージメントの向上を図っています。

2025年度実績

参加者数 **66** 名 / 全 **5** 会場*で実施

* 和歌山・田辺・堺・大阪・東京会場

対話

参加者の声

- 決算概要、経営戦略について
- 企業価値向上に向けた取り組み
- 各施策に込めた想い等
- 当行の戦略や優位性への理解が高まった
- 当行の取り組みが自分事と捉えられた
- 頭取の経験を生で聞ける貴重な機会

■ エンゲージメント向上ワークショップ

各部店の管理者クラスに対し自部店のエンゲージメント向上の具体的な施策の検討に資するワークショップを実施。サーベイ結果を活用し継続的に各組織のPDCAサイクル実践に向けた取り組みを行っています。

■ 健康経営の推進に向けた取り組み

当行は「健康経営優良法人2026」の認定を取得しており、健康経営の推進を目的に頭取を健康経営最高責任者とし、本部、営業店、健康保険組合、従業員組合が一体となり健康経営を促進する体制を整備しています。



■ 社内コミュニケーションアプリの試行

当行役職員間のコミュニケーション活性化に伴うエンゲージメント向上を目的に、部署をまたいだ繋がりととどまらず、産休・育休者や外部出向者など、様々な環境に身を置く役職員同士の情報交換やコミュニティ形成の促進を通じて、挑戦する風土の醸成を図っています。

■ 健康経営戦略マップ

従業員とその家族の健康と働きがい向上に向けた施策を一体的に進めるため、健康経営戦略マップを掲げ、最終的な目標として、アブゼンティーイズムやプレゼンティーイズムの低減、エンゲージメントの向上を図っています。

健康投資	健康投資効果	健康経営の目標	健康経営を通じて解決する経営課題
・生活習慣 ・メンタルヘルス ・職場・就労環境	・生活習慣改善 ・各種受診率向上 ・ワークライフバランス推進	・アブゼンティーイズム、 プレゼンティーイズム低減 ・エンゲージメント向上	・健康の保持・増進による 生産性向上 ・従業員の働きがい向上
健康経営に関する指標		2025年度	2032年度KGI
アブゼンティーイズム*1		1.81日	1.00日以下
プレゼンティーイズム*2		93.0%	現状水準維持
エンゲージメント組織サーベイ総合スコア		70.7	72.0以上

*1 欠勤休職制度利用日数の全従業員平均

*2 (Wfun) 組織の労働機能の総合評価であり100%に近いほど良好

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）実現に向けた取り組み

■ DE&I推進の目指す姿

2026年6月、当行におけるダイバーシティ推進の目指す姿を「DE&I」として以下の通り定め、多様な知見や価値観、専門性を活かしたイノベーションの創出など、持続可能性の向上に向け、多様な人材が活躍する組織への変革を進めています。

目指す姿

すべての行員が働きがいを感じられる組織
多様な人材がお互いを認め、高めあえる組織
多様な人材が最大限能力を発揮できる公平な機会や環境が整っている組織
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る組織
様々な制約があっても、キャリアプランの実現に向けチャレンジを継続できる組織

■ 多様な人材の活躍

高齢者雇用の取り組み

当行では、就労意欲のある高年齢者が、豊富な知識と経験を活かしながら70歳まで継続して働ける環境を整備しています。

人口減少・少子高齢化が進む中、専門性やノウハウを有する人材の確保は重要課題と捉えており、年齢に関係なく働きがいを感じられる職場づくりを推進しています。

障がい者雇用の取り組み

当行グループでは2016年に特例子会社認定を受けた紀陽ビジネスサービズ株式会社を中心に、障がい者雇用に対して前向きに取り組んでおり、各人の能力、適性に応じた職務の開発を実施しています。また、紀陽ビジネスサービズは厚生労働省より障がい者雇用に関する取り組みが優良な事業主を認定する「もにす認定」を2022年度に取得しています。



■ 女性活躍推進（2025年度）

当行は「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」の施行に伴い、2016年より女性活躍に向けた行動計画を策定しており、2024年4月より、第4次行動計画がスタートしています。



「第4次行動計画」における目標（計画期間：2024年4月1日～2027年3月31日）

項目	目標	2026/3実績
管理監督者* ¹ に占める女性労働者の割合	6%以上	6.6%
管理職* ² に占める女性労働者の割合	26%以上	27.7%
女性役席者数（チーフ含む）	210名以上	223名
男性の平均勤続年数に対する女性の平均勤続年数の割合	男性の75%以上	67.7%

*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。

■ 女性向けキャリアデザインフォーラム

リーダークラス的女性行員のキャリア意識の向上およびネットワークの構築、幅広いキャリアプランのデザインが可能な組織の実現を目的として開催しています。

■ DE&Iワークショップ

「女性向けキャリアデザインフォーラム」受講者からの提言に基づき、年齢・性別・役職・所属部店・担当業務が異なる行員が集まり、DE&Iの浸透を目的として開催しています。

■ 各種制度

キャリア形成	人材採用	ワークライフバランス
- キャリアチャレンジ制度 - 行内兼業 - 外部研修への派遣 1on1ミーティング	- アルムナネットワーク構築 - リファラル採用 - ウェルカムバック制度 - 地銀人材バンク制度	- 産後パパ育児 - 在宅・時差勤務制度 - フレックスタイム制度 - 復職サポート手当 - チャイルドプラン休業制度

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

特集 行内起業プロジェクトファイナリスト座談会

「新たな挑戦を、組織の力へ」

行員一人ひとりの想いから始まった挑戦は、行内起業プロジェクトでの試行錯誤を通じて、いま組織の力として広がり始めています。本特集では、その挑戦の過程や想いについてファイナリストが意見を交わしました。

TEAM 01

原田 卓生
経営企画部 未来創造室

江川 貴浩
市場営業部 市場営業担当

児嶋 成希
橋本支店

TEAM 02

小林 優太郎
守口支店 営業課

TEAM 03

竹川 春菜
ソリューション戦略部
スタートアップ支援室

小畑 里衣
堀止支店 営業課

清水 靖弘
西天満支店 営業課

TEAM 04

市場 拓弥
ソリューション戦略部
本業支援推進室

金田 壮弘
和歌山営業本部 営業課

TEAM 01 | 最優秀賞

地域丸ごと、
底力向上プロジェクト

提案内容

投資信託の営業活動を通じて安定的な収益モデルの確立をめざすとともに、お客さまの資産形成を中長期的に支えるフォローアップ型のビジネスモデルを検討。あわせて、行員向けの金融教育の充実を図るとともに、地域と連携した金融リテラシー向上にも積極的に取り組み、持続的な地域経済の発展に貢献していきます。

TEAM 02 | 優秀賞

KIYO Zero&Zero

提案内容

預金利息相当額を地域産品・サービスで還元する優待制度を組み合わせた新たな預金獲得モデルを検討。本取り組みにより、預金の粘着性を高めるとともに、地域企業の商品・サービスを活用することで地域経済の循環を創出し、地域金融機関としての役割を果たしながら、全国からの預金獲得をめざします。

TEAM 03 | 優秀賞

地域体験プラットフォーム
～まちとこ～

提案内容

地域のつながりを強化するため、体験・イベント情報を集約し、子育て世代を中心とした地域特化型プラットフォームの展開を検討。地域事業者のDX支援と集客力向上に寄与するとともに、利用者に身近で質の高い体験機会を提供することで情報の格差を解消し、地域経済の活性化をめざします。

TEAM 04 | 未来賞

Team AGRIN
～和歌山を耕そう～

提案内容

地域の一次産業とその支援事業者を対象に、出資と経営支援を組み合わせた成長支援事業を検討。担い手農家への投資や耕作放棄地の再生を通じて、生産性向上・高付加価値化・事業承継を促進します。地域密着型の投資スタンスにより事業者の企業価値向上を図り、一次産業を起点とした地域経済の持続的成長をめざします。

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 行内起業プロジェクトの概要

「紀陽銀行130周年記念事業」の一環として、関連会社を含む当行グループの全役職員を対象に、新事業案を募集する行内起業プロジェクトを実施しました。

本プロジェクトは、「挑もう。未来へ」をテーマに、中長期的な視点で当行グループにおける「新たな収益ドライバーの創出」と、役職員一人ひとりに新たな挑戦の機会を提供することで、「挑戦する組織風土」の醸成を目的として実施しました。その結果、合計62件の新事業案の応募がありました。

二次選考を突破したファイナリスト（4組）は、所属部店での業務と並行して経営企画部未来創造室に参画し、約3カ月間にわたり新事業案の事業化に向けた詳細な検証を行いました。最終選考では、頭取を含む経営陣に対し、それぞれの新事業案を提案しました。

ファイナリスト4組のプレゼン資料

TEAM 01
**地域丸ごと、
底力向上プロジェクト**



新事業の先にめざすこと

第1フェーズ
信託報酬ビジネス

- 月次レポート、情報提供資料、動画配信、短期トレーニング等を通じて、行員・リテール顧客の金融経済教育を実施。
（仕事を通じて成長できる環境作り）
- 情報の付加価値を高め、情報自体に魅力を感じてもらうことで、信託の長期保有へ。
（安定的な収益確保）
- 2〜3本程度の投資助言へ。
（他銀行や証券会社を活用し全国展開も可能）

第2フェーズ
金融リテラシー向上

- セミナーや学校訪問等を通じて、学生を中心に金融リテラシー向上へ。
（大学生に対しては、インターンシップも検討）
- 当行グループのプレゼンス強化で、持続的なお付き合い、将来の潜在的な株主確保も。
- 集大成として「金融リテラシー教本」出版へ！

第3フェーズへ
チカラ

TEAM 02
KIYO Zero&Zero



実現したいこと

私の思い
中小企業取引に最注力し、地域企業と共に成長する
地域金融機関のあるべき姿を実現する

実現したいこと

存在意義

理念

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、たくましく豊かな発展をめざす

長期ビジョン
お客さまとの信頼関係と企業価値への貢献を続け、
人が未来を創る地域金融グループとなる

銀行をこえる銀行へ
お客さまの期待や地域の課題をこえ、銀行という枠
をこえることを目指します
お客さまの期待をこえる
銀行という枠をこえる
地域の壁をこえる

01 預金者の可処分所得最大化を図ることコスト
増を伴わない資金獲得を実現
✓本業である中小企業取引に最注力し、圧倒的
な競争優位性を確立すること

02 地域経済のリーダーとして、新たな経済圏を創出
✓地域の企業と共に成長する、地域金融機関の
あるべき姿の実現

長期的にめざす
あるべき姿

役職員の行動指針
大切にしている価値観

TEAM 03
**地域体験プラットフォーム
～まちとこ～**



実現したいこと

理念

地域とともに歩み
地域の魅力を創造・発信することで
地域社会の繁栄に貢献する

人口流出が続く和歌山。
海・山・川の自然、食、世界遺産、温かい風土や人びと…
和歌山には、たくさんの魅力があります。
私たち“まちとこ”は、そんな地域の魅力を発信するインフルエンサーとなり
地域社会の繁栄に貢献していきたい。
地域をもっともっと、盛り上げたい。
そんな熱い思いをもっています。

TEAM 04
**Team AGRIN
～和歌山を耕そう～**



グループシナジーと投資の先に

1次産業に関わる新たな事業を開始し、地域活性化にコミットする

- ・投資を通じて1次産業の成長を図るとともに、自社での1次産業経営のノウハウ課題を蓄積。
- ・自ら1次産業関連事業等を開始し、地域経済発展に本気の姿勢を見せることで住民の意識を変え、地域活性化に全員でコミットする。（出資先の出口として当行が事業買取、連携先との新事業開始等）。

2036年
1次産業向け
投資事業開始

2033年
担い手の成長による雇用
創出等の経済効果の発揮

2035年
1次産業関連事業立上
農業
・クリーンエネルギー発電
・観光、金融商品…

2050年
新機軸事業が地域経済
活性化に貢献

commitment

AGRIN
Agriculture and Regions

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

プロジェクトに手を挙げた原点なる想い

Q

応募事業案を通して実現したいと考えていた
ゴールについて教えてください

児嶋 私たちのチームは、地域の金融インフラを担う銀行として、お客さま一人ひとりの金融リテラシー向上に貢献することが重要な使命の一つであると考えました。その実現に向けて、当行独自の投資信託を立ち上げ、行員の金融知識を向上させるとともに、お客さまにわかりやすく金融情報を提供できる体制の構築をめざしました。投資信託をきっかけとして、金融を学ぶ機会をより身近なものとし、お客さまの金融に対する理解を深めていただくことで、地域全体の金融リテラシー向上につなげていきたいという強い想いがあります。お客さまの資産形成を中長期に支えるビジネスモデルを構築することで、地域に根差した持続的な金融サービスの提供をゴールとして検討しました。

市場 和歌山県は農業が盛んな地域ですが、農業従事者数はこの10年間で大きく減少しています。その背景には、高齢化や後継者不足に加え、農業は収益化が難しいという印



象があると考えました。こうした課題を放置すれば、更なる地域産業の衰退にもつながりかねません。そこで、当行がこれまで培った資本金力や信用力、ネットワークを活かし、農業に関わる人材の増加や地域経済の好循環を生み出すことを意識しました。最終的には、持続可能な農業経済圏を構築することで、地域農業の発展と当行を含むステークホルダー全体の収益拡大につなげることをゴールとして、検討を行いました。



竹川 私たちは入行同期で、現在は子育てをしながら働く立場にあります。日々忙しい中でも、子どもと向き合う時間を大切にしたいと感じる一方で、特に地方では子育てに関する「健康」「学び」「遊び」「お金」などの情報が少なく、情報源も分散しているため、信頼できる情報にたどり着くまでに多くの労力を要することに、共に課題意識を抱いていました。こうした自らの課題意識を起点に事業を検討し、子育て世帯と地域企業・自治体等をつなぐプラットフォームを提供することで、「子どもに関わるすべての人が情報格差なくつながれる世界」の実現をめざしたいという、想いを叶える絶好のチャンスだ！と考え、応募しました。

事業案を試行錯誤する中で見えてきたこと

Q

プロジェクトでの検討を通じて得た学びや気づき、
当行における新規事業の可能性について、
どのように感じていますか

清水 実は、当初描いていたアグリビジネスは、未来創造室との兼業期間が始まり、事業検証を進める中で実現が困難であることが明らかになりました。当初は、耕作放棄地を束ねて大規模農業による効率化を図る事業を検討していましたが、土地の集約の難しさや、根本的な課題である「農業の収益化の難しさ」を改めて痛感し、メンバー3人で頭を抱えました。一方で、果樹大国・和歌山県の一次産業が抱える課題に対し、当行がどのように関わり、発展に貢献できるかについて多角的に分析・調査できた経験は、今後の事業検討に必ず活きるものと考えています。

小林 本プロジェクトで感じたのは、新規事業は特別な人や部署だけが担うものではなく、日々の業務の延長線上にも多くのヒントがあるということです。今回の事業案も、日々、法人営業担当として業務に携わる中で、私自身が課題だと感じていた点を起点にしています。普段向き合っているお客さまや地域の課題を



Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

改めて見つめ直すことで、事業の種は身近なところに多様に存在しており、それに伴い新規事業の可能性は十分にあると感じました。ちなみにTeam AGRIN同様、私も実現可能性に問題があり、当初のビジネスモデルは破綻しています。私はチームメンバーが他におらず、孤独との闘いの日々でしたが、周囲の皆さまのサポートをいただき、何とか乗り越えることができました。ひとりで検討しているつもりが、振り返ってみると“名ばかりのソロプレイヤー”でした！



原田 新規事業を検討するにあたり、まずは当行がめざすべき姿やゴールを明確にすることが何より重要であると感じました。性格や考え方、キャリアも異なる3人のメンバーでしたが、それぞれの個性や強みを活かし合うことで、実行性のある解決策を生み出すことができ、「最優秀賞」の受賞につながったと考えています。人と人との距離が近い当行だからこそ、こうしたつながりの大切さを改めて実感する機会にもなりました。また、本プロジェクトは、行員のアイデアを事業化につなげるというチャレンジングな取り組みでもあります。こういった挑戦の機会を後押しする組織文化を醸成していくことで、「銀行をこえる銀行」として、さらなる進化を続けていけるものと確信しています。

挑戦の積み重ねが生み出す組織風土へ

Q

本プロジェクトの実施を通じて、組織全体への波及や変化をどのように捉えていますか

金田 新事業の検討を進める中で、本プロジェクトが単なるアイデア出しにとどまらず、銀行として実現を本気でめざす企画であるという熱量を強く感じました。最終選考での経営陣からのコメントからもその熱量が伝わり、自分の意見や提案にも期待が寄せられていると実感しました。この経験を通して、私自身、「考える」だけでなく「形にする」視点を強く意識するようになりました。こうした意識の変化が組織全体に広がることで、当行グループがめざす方向へ、行員一体となって歩みを進めていけるものと考えています。

江川 ビジネスの企画立案は普段の業務とは異なる分野の調査が必要となるものであり、ハードルの高さを感じていました。しかし、最終選考のプレゼンテーションの様子が行内に配信されたことで、これまで新たな取り組みに対して心理的なハードルを感じていた人も、実際に行員が挑戦する姿を目の当たりにし、「自分にもできるかもしれない」「やってみたい」と感じたのではないのでしょうか。こうした意識の変化が組織全体に広がることで、より自由な発想や新たなアイデアが出てくるかもしれませんね。次回開催時もぜひ参加したいと考えています。

小畑 本プロジェクトを通じて、組織として挑戦を後押しし、支える土台が整いつつあると感じています。最終選考の様子の配信に加え、行内向け案内も丁寧な情報共有が行われたことで、反響も大きく、私自身のモチベーション向上につながりました。私たちの挑戦に対して行内で関心が高まり、応援してもらえる空気が生まれたことは「挑戦する組織風土」の醸成に大きく寄与したのではないのでしょうか。今後もこの流れを継続していくことで、



挑戦する行員と、それを前向きに支える組織風土の定着につながっていくことを期待しています。

行内起業プロジェクトの今後の展望

最優秀賞に輝いた「地域丸ごと、底力向上プロジェクト」チームの事業案については、チーム代表者である原田卓生を経営企画部未来創造室に配属し、事業化の検討を継続しています。

優秀賞を受賞した「地域体験プラットフォーム～まちとこ～」チームでは、最終選考後の約半年間にわたる追加検討の中で、プラットフォームの行内での実証実験として「まちとこひろば」という全行員を対象としたグループチャットが立ち上がりました。「まちとこひろば」は、子育てに関する情報交換や意見交換を行う場として、多くの子育て世代の行員を中心に参加しています。事業案の検討をきっかけに生まれたこの取り組みは、行内コミュニケーションツールの一つのコンテンツとして展開され、新たな交流の場として活用されています。

今後も本プロジェクトを継続し、「新たな収益ドライバーの創出」および「挑戦する組織風土」の醸成を通じて企業変革を進めるとともに、人が未来を創造する地域金融グループをめざしていきます。

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

戦 略

当行における気候変動に伴う「リスク（物理的リスクならびに移行リスク）」と「機会」は右記の通りであります。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	オペレーショナル 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	短期～長期
		信用 リスク	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	信用 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	中期～長期
			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

2025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を対象に、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。

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。

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33億円程度

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15億円程度

リスク管理

当行グループでは、「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、気候変動については、リスク等の特定・評価のため、シナリオ分析を実施しています。分析結果を通じて、気候変動に起因する物理的リスクや移行リスクが、当行の事業運営や財務内容等に影響することを認識しています。取締役会で策定している2026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。

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

指標と目標

CO₂排出量（Scope1・2）削減割合目標の見直しと実績推移

当行グループでは、脱炭素化をより一層促進していくため、CO₂排出量（Scope1・2）削減割合目標として「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」を掲げ、CO₂排出量削減に積極的に取り組んでまいりました。その結果、2024年度には2013年度比75.3%の削減実績、2025年度においても2013年度比85.0%の削減実績となり、2030年度の目標を大幅に前倒しで達成しております。この成果を踏まえ、2026年5月に当行グループは、2050年度としていたカーボンニュートラル達成目標年度を2030年度に前倒しすることを決定いたしました。

〈CO₂ 排出量実績〉

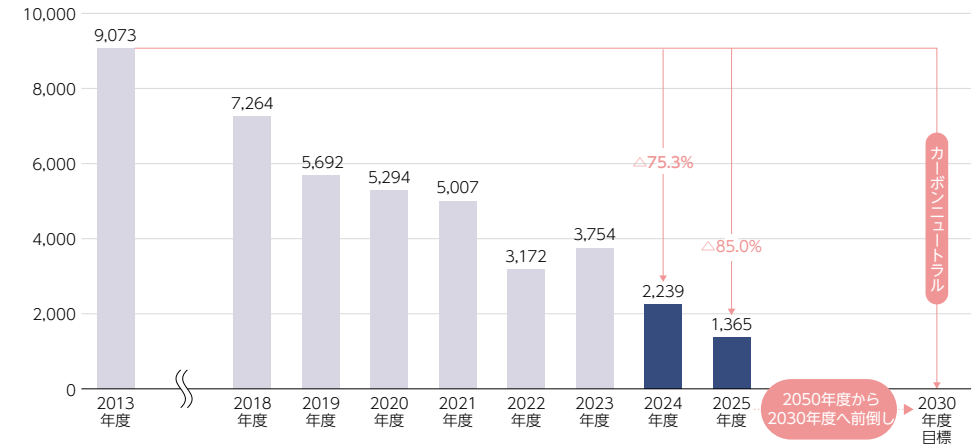
（単位：t-CO₂）

			2023年度	2024年度	2025年度
Scope1	直接排出		694	662	647
Scope2	間接排出		3,060	1,577	718
Scope1,2の合計			3,754	2,239	1,365
Scope3	カテゴリ 1	購入した製品・サービス	11,498	11,745	12,624
	カテゴリ 2	資本財	7,937	8,741	7,594
	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	762
	カテゴリ 4	輸送、配送（上流）	—	794	865
	カテゴリ 5	事業から出る廃棄物	—	45	74
	カテゴリ 6	出張	274	279	285
	カテゴリ 7	雇用者の通勤	1,186	1,202	1,226
	カテゴリ15	投資	9,585,607	6,277,342	8,045,138

* 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.2.8）」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.3.6）」を使用。

〈CO₂ 排出量推移〉

（t-CO₂）



脱炭素ソリューション実績件数目標

取引先への脱炭素に関するソリューション提供の実績件数目標（2024年度からの累計）を2026年度に累計180件、2032年度に累計800件としております。

2025年度の実績件数は82件（累計143件）となっており、引き続き、地域の脱炭素化に向けた取り組みを強化してまいります。

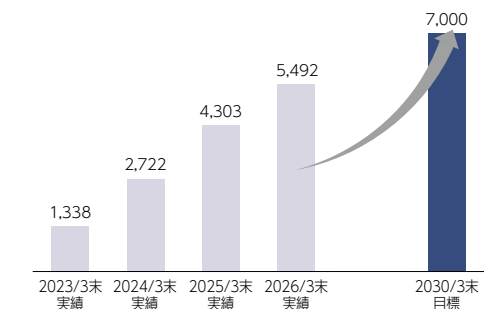
	2024年度	2025年度	累計	2026年度 【目標】	2032年度 【目標】
脱炭素ソリューション実績件数	61件	82件	143件	累計180件	累計800件

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）

2025年度の実行実績は1,189億円（累計5,492億円）となっており、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まいります。

（億円）



II. 企業価値向上に向けた取り組み

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

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、ファイナンスド・エミッションの算定を開始しております。尚、2025年度分より、C-Turtle FEの排出量算定の高度化（Scope別分解機能の追加）に伴い、Scope3上流部分を算定対象に追加しております。

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チブ

対象アセット	国内法人向け貸出（財務データ不足は除く）
基準日	貸出残高：2026年3月末時点 貸出先の財務データ・排出量データ：2026年3月末時点で当行が保有する最新の決算期データ
算定カバー率	99.6%
データオリティスコア	3.4
CO ₂ 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。
ファイナンスド・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）

■ 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下記のとおりです。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。

（単位：億円）

セクター	2023年度		2024年度		2025年度	
	与信残高	割合（%）	与信残高	割合（%）	与信残高	割合（%）
エネルギー	1,054	2.4	885	1.9	878	1.8
運輸	2,196	5.0	1,336	2.8	1,472	3.0
素材・建築物	9,429	21.6	15,127	32.1	16,585	33.4
農業・食料・林産物	1,029	2.4	1,081	2.3	1,133	2.3
炭素関連セクター合計	13,708	31.4	18,428	39.1	20,068	40.5
与信残高 総計	43,695	100.0	47,080	100.0	49,585	100.0

セクター	CO ₂ 排出量（t-CO ₂ ）
エネルギー	670,037
石油及びガス	98,930
石炭	—
電力ユーティリティ	571,107
運輸	457,726
旅客空輸	1,466
航空貨物	5,042
海上輸送	55,250
鉄道輸送	40,489
トラックサービス	233,533
自動車及び部品	121,946
素材・建築物	3,757,811
金属・鉱業	526,555
化学	499,032
建設資材	171,972
資本財	2,289,953
不動産管理・開発	270,299
農業・食料・林産物	440,805
飲料	10,357
農業	15,787
加工食品・加工肉	235,447
製紙・林業製品	179,214
その他	2,718,758
合計	8,045,138

Topics 地域の脱炭素化に向けた取り組み

当行では地域におけるカーボンニュートラルおよびサーキュラーエコノミーの実現をめざし、地方公共団体やさまざまなステークホルダーとの連携を強化しております。

■ 2025年4月「和歌山市におけるカーボンニュートラルの取組に関する連携協定」締結

当行は2024年7月に和歌山市と「和歌山市における脱炭素経営の支援に関する連携協定」を締結しており、2025年4月に和歌山市が当行の連携協定締結先である株式会社バイウィルと「和歌山市におけるカーボンニュートラルの取組に関する連携協定」を締結しました。本協定を活用することにより、当行を含めた3者にてJ-クレジットをはじめとした各種環境価値に関する情報共有化、事業の推進等の連携を強化し、地域におけるカーボンニュートラルの実現をめざします。



■ 2025年6月 田辺市、株式会社バイウィルとの「環境価値を活用した地域脱炭素の取組に関する連携協定」締結



- 連携事項
- (1) 環境価値に関する情報・サービス・ノウハウ等の提供
 - (2) 環境価値を活用した新たなビジネスモデルの創出
 - (3) その他、本協定の目的に資すると当事者が認める事項

■ 2026年2月 和歌山市が「脱炭素先行地域（第7回）」に選定

当行は地域の脱炭素化に向けて、和歌山市ならびに関係事業者とともに環境省が募集した「脱炭素先行地域（第7回）」に共同提案を行い、2026年2月に和歌山市が脱炭素先行地域に選定されました。



主たる提案者	和歌山市
共同提案者	和歌山県、南海電気鉄道株式会社、株式会社sasquatch、株式会社和み、ゼロワットパワー株式会社、株式会社アイ・グリッド・ソリューションズ、きのくに信用金庫、紀陽銀行

事業名	全国の空洞化都市に先駆ける“和歌山モデル”～空き家改修×脱炭素で創るまちなか再生戦略～
取組事例	断熱・省エネ・耐震改修による建物の脱炭素化と価値向上まちづくりと連携したにぎわい創出と空き家解消
対象地域	① 和歌山市駅周辺 ② 北ぶらくり丁商店街・市堀川かわまちづくりエリア ③ 公共施設群（市内全域） ④ 地場産業施設

II. 企業価値向上に向けた取り組み

■ TNFD提言に基づく開示

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・生物多様性に依存し、また影響を与えていることから、生物多様性の損失を止め、自然を回復軌道に乗せる「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。特に、地域金融機関においては、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を支える役割が期待されています。



当行グループは、自然関連財務情報タスクフォース（TNFD）が2023年9月に公表した自然関連リスク・機会の管理・開示のための「TNFD開示提言v1.0」を参照し、自然関連情報の開示を実施しております。今後も、LEAPアプローチを用いた分析を段階的に進め、TNFD提言のフレームワークに沿ったサステナビリティ開示情報の充実に努めてまいります。

また、「ネイチャーポジティブ」に向けた取り組みを一層推進するために、2025年6月にTNFD提言に賛同し、TNFDフォーラムに参画いたしました。我が国の「生物多様性国家戦略 2023-2030」が掲げるネイチャーポジティブ経済の実現に貢献するとともに、今後もステークホルダーの皆さまとともに、和歌山県および大阪府をはじめとする当行の主要エリアにおける自然資本や生物多様性の保全・回復に向けた取り組みに積極的に貢献してまいります。

ガバナンス

当行グループでは、「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が、自然資本を含む環境課題への対応も、経営上の重要な課題と認識しております。ガバナンスの体制について、気候変動と同様のサステナビリティ推進体制を採用しております。（詳細は、TCFD提言に基づく開示内容（[□ P.65](#)）をご参照ください。）

なお、サステナビリティ委員会での自然に関する関連議題としては「TNFD提言への対応やCDPへの対応といった環境分野での各種対応」が挙げられます。

戦 略

地域金融機関である当行グループにおいては、各拠点での営業活動などの自社の事業活動に加え、投融資活動を通じて、地域のお客さまやそのサプライチェーンと幅広く関わっております。このため、自社の事業活動における自然資本との関係性を整理するとともに、投融資先における自然資本への「依存」や「影響」を把握し、適切なリスク管理を行うことが重要であると考えております。

このような認識のもと、当行グループでは、気候変動・自然関連課題それぞれに関するリスク及び機会を踏まえたさまざまな施策を展開することで、地域の持続的な発展および新たなビジネス機会の創出につなげてまいります。

■ LEAPアプローチを用いた分析

TNFD提言が推奨するLEAPアプローチを用いた分析を段階的に進めることで、自然関連リスク・機会の特定やネイチャーポジティブ経済への移行に向けた対応を検討してまいります。

まずは、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および情報開示に取り組み、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。

■ セクター分析

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インターリス্ক総研株式会社の助言のもと、ENCORE*を用いて11セクターのヒートマップ分析を行いました。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ております。

尚、最新（2026年3月末）の融資ポートフォリオにて再検証を実施しており、2024年度からの変更はございません。

* 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

分析結果 * 詳細は（[□ P.70](#)）をご参照ください。

全体	依存	「水資源」「水質浄化」「降雨パターンの調整」「土壌・堆積物保持」が高い
	影響	「GHG排出量」「土壌・水質汚染」が大きい
セクター別	「一般消費財・サービス」「生活必需品」セクターで依存度、インパクトが大きい	
和歌山県の特徴	大阪府における分析と比較し、「ヘルスケア」セクターの依存度・インパクトが相対的に大きい傾向	
大阪府の特徴	和歌山県における分析と比較し、「資本財・サービス」「情報技術」「コミュニケーション・サービス」セクターの依存度・インパクトが相対的に大きい傾向	

II. 企業価値向上に向けた取り組み

和歌山県における依存・インパクト

セクター	依存																					
	供給サービス					調整・維持サービス																
	水資源	バイオマス供給	遺伝物質	動物エネルギー	固形廃棄物の浄化	大気・生態系による吸収	空気清浄	水質浄化	騒音減衰	その他の調整・維持サービスで感覚的影響の緩和	水流調整	地球規模の気候調整	局地的な気候調整	洪水制御	器風雨緩和	降雨パターンの調整	堆積物保持	土壌・	土質調整	花粉媒介	生態系の個体数と生態環境の維持	生物学的制御
エネルギー	M	VL	VL	—	VL	L	L	H	VL	VL	M	M	VL	M	L	H	M	—	—	—	—	VL
素材	H	L	—	L	M	M	M	VH	VL	L	H	H	L	H	M	VH	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	—	L	ND	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	H	
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	H	
ヘルスケア	VH	L	VH	H	H	L	L	VH	VL	VL	VH	L	L	VH	VH	VL	H	—	L	—	L	
金融	VL	ND	—	—	—	—	—	ND	—	—	L	VL	L	M	L	VL	L	—	—	—	ND	
情報技術	L	—	—	—	VL	VL	VL	L	VL	VL	L	VL	VL	L	L	VL	L	—	—	—	VL	
コミュニケーション・サービス	VL	ND	—	—	ND	—	VL	—	VL	VL	VL	VL	VL	L	L	VL	L	—	—	—	VL	
公益事業	VH	H	—	—	M	VL	VL	M	M	—	VH	VH	M	VH	M	M	VH	—	—	—	—	
不動産	H	—	—	VL	VL	L	VL	H	VL	VL	H	H	L	H	H	VH	VH	—	—	—	ND	

セクター	インパクト												
	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・水質の栄養汚染物質の排出量	かく乱	外来種の導入
エネルギー	L	H	H	VH	L	—	M	M	M	H	L	H	VL
素材	M	VH	VH	VH	H	ND	VH	VH	H	VH	VH	VH	L
資本財・サービス	M	M	M	VH	M	VL	ND	M	VH	VH	M	VH	VH
一般消費財・サービス	VH	H	H	VH	VH	VH	M	VH	H	VH	VH	VH	VH
生活必需品	VH	H	H	H	VH	VH	—	VH	H	VH	VH	VH	VH
ヘルスケア	H	ND	VL	H	H	VL	ND	H	VH	H	H	H	L
金融	M	—	—	L	L	—	—	VL	VL	L	L	L	L
情報技術	L	—	VL	L	L	—	—	VL	M	M	—	L	ND
コミュニケーション・サービス	L	VL	L	VL	VL	—	—	VL	VL	VL	—	L	—
公益事業	H	H	M	VH	M	M	—	H	VH	VH	M	VH	—
不動産	L	H	H	VH	L	—	—	H	L	VH	—	VH	L

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

大阪府における依存・インパクト

セクター	依存																				
	供給サービス					調整・維持サービス															
	水資源	バイオマス供給	遺伝物質	動物エネルギー	固形廃棄物の浄化	大気・生態系による希釈	空気清浄	水質浄化	騒音減衰	その他の調整・維持サービス （感知的影響の緩和）	水質調整	地球規模の気候調整	局地的な気候調整	洪水制御	暴風雨緩和	陸地・海洋生態系の調整	土壌・地植物保持	土質調整	花柳媒介	生態系の個体数と生態系の維持	生物学的影響
エネルギー	M	VL	VL	—	VL	L	L	H	VL	VL	M	M	VL	M	L	H	M	—	—	—	VL
素材	H	L	—	L	M	M	M	VH	VL	L	H	H	L	H	M	VH	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	—	L	ND	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
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	H
ヘルスケア	H	L	H	M	M	L	L	VH	VL	VL	H	L	L	H	H	VL	M	—	L	—	L
金融	VL	ND	—	—	—	—	—	ND	—	—	L	VL	L	M	L	VL	L	—	—	—	ND
情報技術	M	—	—	—	L	L	L	M	VL	VL	M	VL	L	M	M	M	L	—	—	—	VL
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	—	—	—	VL
公益事業	VH	H	—	—	M	VL	VL	M	M	—	VH	VH	M	VH	M	M	VH	—	—	—	—
不動産	H	—	—	VL	VL	L	VL	H	VL	VL	H	H	L	H	H	VH	VH	—	—	—	ND

セクター	インパクト												
	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	土壌・水質の栄養素汚染物質の排出量	かく乱	外來種の導入
エネルギー	L	H	H	H	L	—	M	M	M	H	L	H	VL
素材	M	VH	VH	VH	H	ND	VH	VH	H	VH	VH	VH	L
資本財・サービス	H	H	H	VH	H	VL	ND	H	VH	VH	H	VH	VH
一般消費財・サービス	VH	VH	VH	VH	VH	VH	H	VH	VH	VH	VH	VH	VH
生活必需品	VH	H	H	H	VH	VH	—	VH	H	VH	VH	VH	VH
ヘルスケア	M	ND	VL	M	M	VL	ND	M	H	M	M	M	L
金融	M	—	—	L	L	—	—	VL	VL	L	L	L	L
情報技術	M	—	VL	M	M	—	—	L	H	H	—	M	ND
コミュニケーション・サービス	M	L	M	L	L	—	—	L	L	L	—	M	—
公益事業	H	H	M	VH	M	M	—	H	VH	VH	M	VH	—
不動産	L	H	H	VH	L	—	—	H	L	VH	—	VH	—

II. 企業価値向上に向けた取り組み

地域への取り組み

■ 地域社会との連携

■ 企業版ふるさと納税

2024年10月より地方公共団体と当行取引先における「企業版ふるさと納税」のビジネスマッチング業務の取り組みを開始しています。

2025年度ご紹介実績

(件数／寄附額合計)

51 件 / 165 百万円



■ 官民共創マッチング事業説明会の開催

当行は「令和7年度農林水産省地域資源活用価値創出推進事業」の一環として、本事業の運営を行う株式会社 Ridiloverとともに、官民共創の仕組みを活用して和歌山県内の農山漁村地域が抱える課題解決に取り組んでいます。

2025年11月には、同社とともに本事業に関する説明会を開催し、参加企業によるソリューション事例の紹介や参加者同士の交流会が行われました。

農山漁村地域における課題を抱える
和歌山県内の地方公共団体
16 先

課題の解決が期待される
事業・サービスを提供する企業
21 社



■ DX支援

■ 和歌山県デジタル経営診断

2021年度に和歌山県の「デジタル経営診断環境構築業務」を受託、以降毎年度「デジタル経営診断実施業務」を当行が受託しています。



■ データサイエンス実践講座

当行は、国立大学法人和歌山大学および紀陽情報システム株式会社と「データサイエンス分野における連携協力に関する協定」を締結しており、地域におけるAI人材育成のため、2019年度から毎年和歌山大学のデータ関連人材育成プログラムの開講授業として、「実践的データマイニング」の講義を連携しておこなっています。

2023年度	2024年度	2025年度
28名	26名	26名



■ 社会貢献活動

■ スポーツを通じた社会貢献

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



2011年度～2025年度 開催実績

バスケットボールクリニック	計100回
延べ参加者数	4,393名

<https://www.kiyo-heartbeats.jp/>

■ 文化を通じた社会貢献

一般財団法人紀陽文化財団では、文化教養の向上を図り、豊かな地域社会づくりに寄与することを目的とし、美術館や博物館等への無料招待を定期的実施することで、地域の皆さまへの優れた芸術文化の普及に貢献しています。

「紀陽コンサート」では、一流の演奏家によるクラシックをはじめとした質の高いコンサートを地域の皆さまに低価格で提供しています。



2025年度	紀陽コンサート入場者数	3,802名
	美術館・博物館等無料招待者数	1,299名

<https://www.kiyobank.co.jp/regionalactivities/socialactivity.html>



Section III

価値創造を支える経営基盤

73 | コーポレート・ガバナンス

73 コーポレート・ガバナンス

79 役員一覧

81 リスク管理態勢

87 コンプライアンス態勢

89 | 財務・企業情報

89 主要財務データ

91 ESGデータ

93 企業情報

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

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。

■ ガバナンス強化に向けた取り組み

2016年

指名諮問委員会および報酬諮問委員会設置

2017年

監査等委員会設置会社へ移行
女性役員登用（1名）

2019年

3分の1以上の独立社外取締役を選任
（取締役12名のうち社外取締役4名）
女性役員の拡充（2名体制へ）

2024年

スキルマトリックスの改定・開示の充実 □P.80
取締役会実効性向上に向けた外部機関評価導入 □P.75

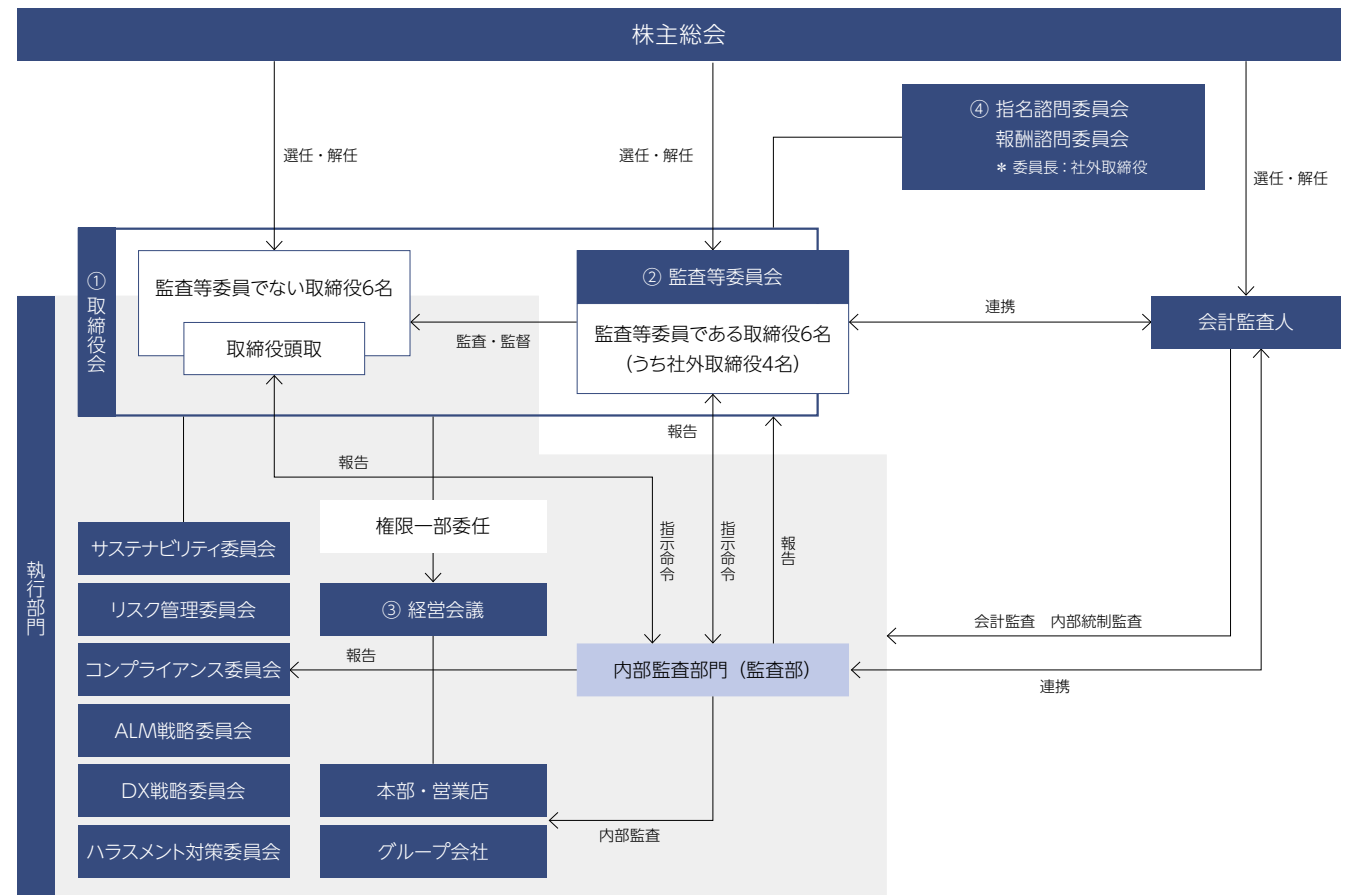
2025年

後継者計画（サクセッションプラン）の見直し □P.76
ハラスメント対策委員会の設置

■ 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。



Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

■ 各委員会の構成

① 取締役会（2025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、コンプライアンス委員会、ALM戦略委員会、DX戦略委員会、ハラスメント対策委員会を設置し、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
- 本店ビル建替
- 株式分割の実施および株主優待制度の導入
- 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
- 紀陽フィナンシャルグループ人権方針の改定
- 「お客さま本位の業務運営に関する基本方針およびアクションプラン」の一部改定
- IR活動報告

② 監査等委員会（2025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（2025年度開催回数：45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（2025年度開催回数：指名諮問委員会4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

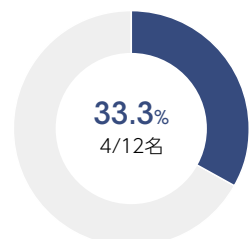
- | 指名諮問委員会 | 報酬諮問委員会 |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・後継者計画の見直し ・取締役会の実効性評価 | <ul style="list-style-type: none"> ・業績連動型報酬 ・確定金額報酬 |

■ 各委員会の構成員

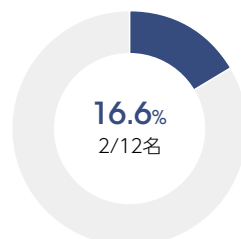
◎=議長または委員長 ○=出席メンバー

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	向井 守寿	○		○	
取締役常務執行役員	山東 弘之	○		○	
取締役上席執行役員	徳丸 武史	○		○	
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	○	○		○

■ 社外取締役比率



■ 女性取締役比率



Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

取締役会の実効性評価

取締役会については、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まいりました。

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の見直しを行い、実施したアンケートについては、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。

主な評価項目

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

評価結果の概要

2025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います。

- 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、自由闊達な雰囲気での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

2024年度において認識した課題に対する取り組み

課題

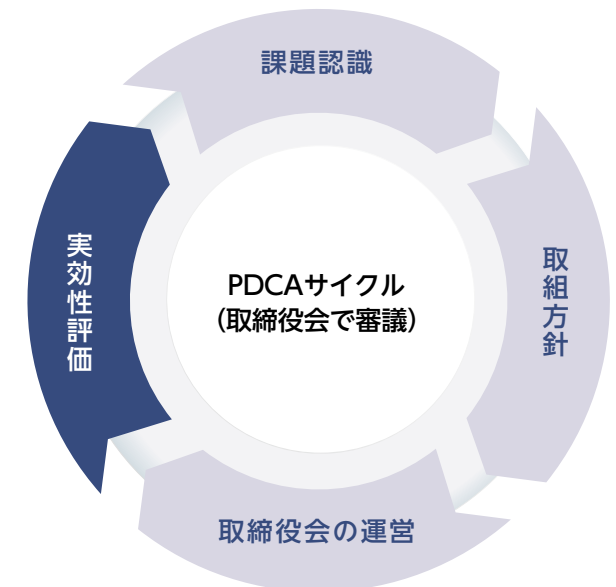
- 社外取締役も含めた体系的なトレーニング機会の確立
- 取締役会における一層の多様性の確保
- 諮問機関である指名諮問委員会および報酬諮問委員会における議論の活性化

取り組み

- 後継者計画の見直しにともない頭取の後継者候補のトレーニング機会を体系化、2026年7月より運用開始予定。引き続き、社外取締役も含めたトレーニング機会の充実を図る
- 女性向けキャリアデザインフォーラムの継続実施や、ダイバーシティ&インクルージョンの浸透と自分事化を目的としたD&Iワークショップ*の実施等を通じて、役員候補となり得る女性人材の育成に努めた
* 2026年6月 DE&Iワークショップに改称 □ P.60
- 取締役会の事前説明同様、各諮問委員会での審議内容についても事前説明を実施。社外取締役からの幅広い質問への対応や疑問点を解消することで、諮問委員会における議論の深化を促し、議論の活性化に努めた

2025年度において認識した課題

- 後継者計画に基づく実効的かつ体系的なトレーニングの運用、および社外取締役も含めたさらなるトレーニング機会の提供
- 中長期的な企業価値向上に対し適切なインセンティブとなる報酬設計への取り組み
- コンプライアンス・リスク管理の実効性向上に向けた取り組み



Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

■ 経営トップの後継者計画（サクセッションプラン）の見直し

■ 後継者計画の策定プロセス

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、中長期的な視点に立った頭取後継者計画を策定・運用しております。

2025年度には、指名諮問委員会の後継者計画の基本方針、紀陽銀行頭取の果たすべき職務・役割、次期頭取のあるべき姿・人材要件、育成計画および評価方法等について審議を重ね、計画の見直しを行いました。

■ 後継者候補の育成計画と評価

当行は頭取の後継者候補を執行役員と定め、育成状況に応じた職務の割り当ておよび研修により育成する方針としております。

後継者候補の評価について、指名諮問委員会に報告し、社内倫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等の確認を行うこととしております。なお、後継者候補が次期頭取を担うためにどの程度就任可能な状態にあるかを示す指標を候補者ごとに定め、報告することとしております。

■ 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、右記のとおり方針と手続きを定めています。

なお、2025年度の取締役会の実効性評価（[□P.75](#)）にて「中長期的な企業価値向上に対し適切なインセンティブとなる報酬設計への取り組み」について課題認識しており、報酬制度の見直しを検討しています。

紀陽銀行頭取の果たすべき職務・役割、あるべき姿、人格要件・人材要件

当行は、後継者候補の客観性・透明性を確保した評価を行うために、紀陽銀行頭取として果たすべき職務・役割、次期頭取のあるべき姿と人材要件（価値観、資質・スキル、経験）、および人材要件に関する行動様式を定義しています。

紀陽銀行頭取の果たすべき職務・役割

- ① 経営方針の策定・明示
- ② ステークホルダーとの信頼関係の構築・維持
- ③ リーダーシップの発揮
- ④ 組織能力の最大化
- ⑤ リーダーの育成・動機付け

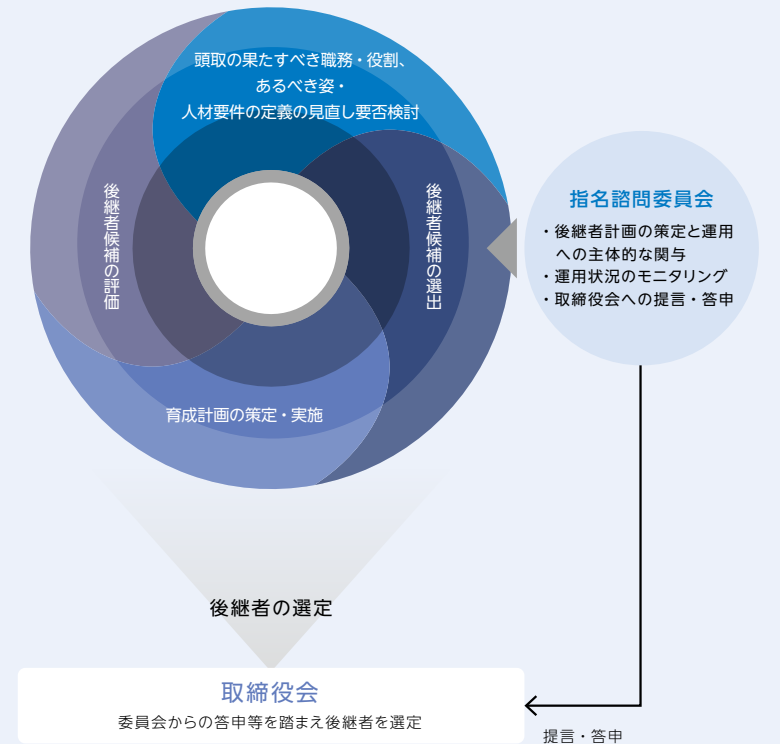
紀陽銀行頭取のあるべき姿

地域を愛し、銀行全体像のビジョンを描き、企業価値を高め地域との共通価値を創造する。

人格要件・人材要件

- ・絶対的に欠くことのできない人格要件
地域を愛する姿勢、高い倫理観、体力と気力
- ・成長・競争優位性の源泉となる人材要件
概念化する力、先を読む力、構想力、革新性、判断力・決断力、組織を動かす力、現場経験、本部経験

後継者計画フロー



方針と手続き

- ・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。

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

■ 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は、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。

■ 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」「取引の採算性」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。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社別の保有方針を決定しています。

* 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

2025年度実績

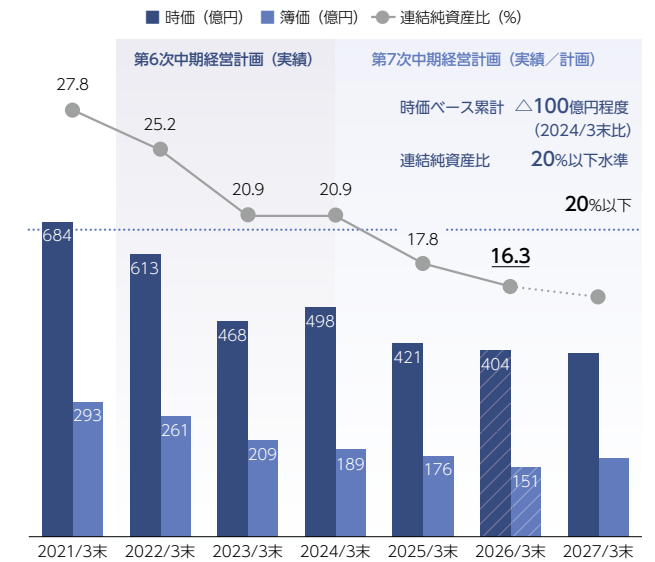
取引先企業との対話のなかで簿価25億円（時価36億円）の縮減に取り組みましたが、株価が上昇した影響により時価ベースの残高は17億円減少の404億円となり、第7次中期経営計画期間における時価ベースの縮減実績は94億円となっています。

第7次中期経営計画の最終年度に向け、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の更なる低減をめざします。

■ 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。
足立 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・カスタマーリレ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



* 上場株式および非上場株式、みなし保有株式の合計

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

■ 人権尊重に向けた取り組み

当行グループは、人権の尊重が経営の重要課題であることを認識し、人権尊重に向けた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への貢献に努めてまいります。

社内環境・制度の整備

■ 紀陽フィナンシャルグループ人権方針

人権尊重に向けた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。

2026年2月には、より一層の責任ある企業行動を推進するため、国際的な人権原則および各種法令に則した取り組みの実施、ならびに全従業員への浸透強化を目的に、本方針の一部改定を実施しています。

 <https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/humanrights/>

■ カスタマーハラスメント対応方針

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」を策定しています。

 https://www.kiyobank.co.jp/regionalactivities/customer_harassment/

■ 採用活動における人権尊重への取組方針

紀陽フィナンシャルグループ人権方針に基づき、採用活動における人権尊重への取組方針を策定し、当行ホームページに掲載しています。

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

■ リクルート活動におけるハラスメント等防止に向けた取り組み

当行への就職を希望する学生の皆さまが安心して就職活動を行える環境を整備することを目的に、「リクルート活動におけるハラスメント等防止に向けた取り組み」として、リクルート活動におけるルールの制定、ならびに相談窓口の設置を行い、行員の遵守徹底に努めています。

 https://www.kiyobank.co.jp/personal/get_pdf.php?f=00003096

外部への情報開示

■ 当行ホームページでの開示

各方針および取組状況について、当行ホームページにて開示しています。

教育・研修の実施

■ 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。

■ 人権研修の実施

経営層（当行役員・各本部部長・支店長、関連会社社長）を対象に、コンプライアンス研修内にて人権研修を定期的に実施しています。

また、全従業員を対象に、人権に関する動画視聴研修を毎年実施しています。

サプライチェーンの管理

■ 購買方針

環境・人権などの社会課題に対応した購買活動の実践に向け「購買方針」を策定しています。

 <https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/procurement/>

モニタリング

■ エンゲージメント組織サーベイの実施

毎年、エンゲージメント組織サーベイを実施し、結果について取締役会・経営会議に報告を実施しています。

是正・救済に向けた取り組み

■ 「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。

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

役員一覧 (2026年7月31日現在)

取締役



松岡 靖之
取締役会長
(代表取締役)

1978年 4月 当行入行、白浜支店長・経営企画本部部長等を歴任
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)



原口 裕之
取締役頭取 兼
頭取執行役員
(代表取締役)

1985年 4月 当行入行、吉吉支店長・事務システム部長等を歴任
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 (現任)
(現在の担当) 監査部

取締役 (監査等委員)



倉橋 啓之
取締役監査等委員

1991年 4月 当行入行、北花田支店長・融資部副部長等を歴任
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)



前田 竜佐
取締役監査等委員

1994年 4月 当行入行、吉吉支店長・融資部副部長等を歴任
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)

執行役員

明樂 泰彦

専務執行役員
営業本部長兼和歌山事業部長

朝本 悦宏

常務執行役員
和歌山営業本部長兼本店営業部長

押村 浩

上席執行役員
事務システム本部長

橋本 信貴

上席執行役員
大阪事業部長兼大阪支店長

中嶋 崇裕

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

木下 卓夫

執行役員
経営企画部長兼関連事業室長

中辻 雅也

執行役員
堺事業部長兼南大阪事業部長

北川 剛大

執行役員
営業統括部長

山本 太司

執行役員
人事部長



丸岡 範夫
取締役専務執行役員

1988年 4月 当行入行、平野支店長・経営企画本部戦略企画部長等を歴任
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
2022年 6月 取締役常務執行役員営業推進本部長
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)
(現在の担当) 東京本部



向井 守寿
取締役常務執行役員

1989年 4月 当行入行、河内長野支店長・営業戦略部長等を歴任
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 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
2026年 4月 取締役常務執行役員営業推進本部長 (現任)



西田 恵
取締役 (社外)
監査等委員

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社外監査役
(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



堀 智子
取締役 (社外)
監査等委員

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 学校法人桃山学院非常勤監事 (現任)
(重要な兼職の状況) 堀公認会計士事務所代表、学校法人桃山学院非常勤監事



山東 弘之
取締役常務執行役員

1992年 4月 当行入行、
和泉寺田支店連合店統括支店長・事務システム部長等を歴任
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 販和信用保証株式会社代表取締役社長 (現任)



徳丸 武史
取締役上席執行役員

1993年 4月 当行入行、鶴原支店長・融資部長等を歴任
2022年 4月 執行役員融資部長
2023年 4月 執行役員堺支店長
2024年 10月 執行役員大阪事業部長兼大阪支店長
2025年 6月 上席執行役員大阪事業部長兼大阪支店長
2026年 4月 上席執行役員管理本部長 (現任)
2026年 6月 取締役上席執行役員管理本部長 (現任)
(現在の担当) 事務システム本部



足立 基浩
取締役 (社外)
監査等委員

1996年 4月 国立大学法人和歌山大学経済学部助手
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



藤原 敏正
取締役 (社外)
監査等委員

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・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 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
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
2019年 6月 大阪ガス株式会社常勤監査役
2024年 5月 学校法人桃山学院常勤監事
2025年 6月 当行社外取締役 (監査等委員) (現任)
2026年 4月 学校法人桃山学院理事長 (現任)
(重要な兼職の状況) 学校法人桃山学院理事長

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

■ 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・専門性は右記のとおりです。

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	向井 守寿		○	○					○	
取締役常務執行役員	山東 弘之	○	○	○	○	○	○			
取締役上席執行役員	徳丸 武史		○							
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の観点を踏まえつつ、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為には、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。

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

リスク管理態勢

リスク管理の基本方針

当行グループでは、「リスク管理の基本方針」を定めており、そのなかで、基本認識・目的として、リスク管理態勢と収益管理態勢を整備し、地域金融グループとして付加価値の高いサービスの提供により健全性と収益性を高めていくことをめざしています。また、地域金融の円滑化等を通じ「地域社会の一員として地域に役立つ企業グループであること」を経営の基本方針と認識しています。「リスク管理の基本方針」においては、リスク管理に関する態勢を定め、当行グループが管理すべきリスクを明らかにして、多様なリスクを一元的に管理・運営することにより、経営の健全性確保および収益性向上を図ることを目的としています。

これらを踏まえて、以下の基本方針を定めています。

リスクの一元管理

当行グループはグループ企業の多様なリスクを定性・定量両面から総合的に捉え、これを一元的に把握・管理する態勢の構築・整備・強化に努める。

統合的リスク管理の強化

当行グループはグループ企業に対する統合的リスク管理の強化による経営資源の適正配分、リスクに見合った収益の安定的な計上に努める。

リスク管理態勢

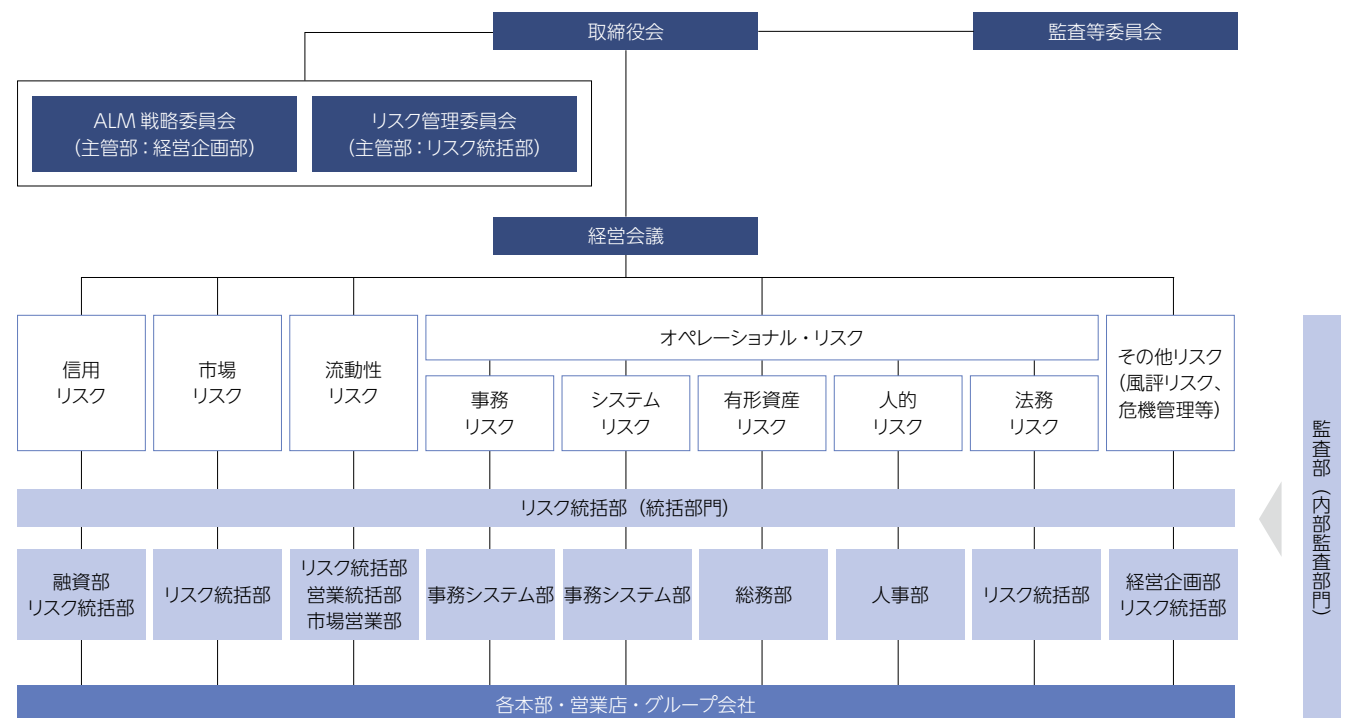
当行グループでは、「リスク管理規程」を制定し、リスク管理の基本方針を踏まえ、管理対象とするリスクの種類、組織的な管理態勢などのリスク管理に関する基本的な事項を定め、グループ全体のリスク管理態勢の整備に努めています。

当行においては、リスク管理委員会やリスクを統括管理する

部署を設置するとともに、各種のリスクを管理する部署を明確にし、保有するリスクの種類や規模に応じたリスク管理態勢を整備し、実施しています。

また、リスク管理の適切性について、業務部門から独立した内部監査部門による監査を実施しています。

リスク管理体制図



Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

■ 統合的リスク管理

統合的リスク管理とは、金融機関が直面するリスクに関し、リスク・カテゴリごとに評価したリスクを総体的に捉え、経営体力（自己資本）と比較・対照することによって、自己管理型のリスク管理をおこなうことをいいます。

当行グループにおいては、以下の基本方針のもとで、統合的リスク管理に取り組んでいます。

1 戦略目標、業務の規模・特性およびリスク・プロファイルに見合った適切な統合的リスク管理態勢を整備する。

2 計量化可能なリスク・カテゴリのリスク量の計測は、原則、VaR（バリュー・アット・リスク）等、数理統計的手法に基づく指標を使用し、客観的妥当性確保に留意する。

3 統合的に把握されたリスク量とグループの経営体力（自己資本）、当期純利益とを対比し、適切なリスクをとりつつ、収益機会を捕捉する経営戦略に資することを方針とする。

■ 信用リスク管理

当行グループでは、信用リスクを「信用供与先の財務状況の悪化等により、貸出資産等の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスク」と定義しています。グループ内の信用リスク管理の枠組みとして「信用リスク管理規程」を制定し、信用リスク管理の範囲、信用リスク管理に関する基本方針・組織体制について定め、信用リスクを適切にコントロールするために、内部格付制度、与信ポートフォリオ管理、信用リスク量計測、与信集中リスク管理などをおこなっています。

内部格付制度は信用リスク管理のために不可欠なものであ

り、正確な自己査定、適正な金利水準の設定、倒産確率データなど、信用リスク情報の蓄積を通じた、適正なリスク量算定の基礎となるもので、「債務者格付制度」「案件格付制度」「特定貸付債権格付制度」「リテール・プール管理制度」で構成されています。内部格付は原則年1回以上の見直しをおこなうほか、重要な情報が判明した場合には随時見直しをおこなっています。

「債務者格付制度」は、事業性と信先（一般事業法人、個人事業主、公共部門、金融機関等）を対象として、与信先の信用度あるいは債務履行の確実性の程度を統一的な尺度により評価します。格付ランクは公共部門（国、地方公共団体、政府関係機関等）と公共部門以外（一般事業法人、個人事業主、金融機関等）を区別しています。

「案件格付制度」は、債務者格付の付与対象先の債権について、個別の与信案件ごとに保証や担保などの保全状況の度合いに応じて格付を付与するものです。

「特定貸付債権格付制度」は、ノンリコース・ローンなどの特定貸付債権に該当する債権について、与信先の信用リスクと債権の回収リスクを一体的に評価して格付を付与するものです。

「リテール・プール管理制度」は、個人向けの消費性と信および小規模の事業性と信を対象とし、与信先および取引に係るリスク特性および延滞状況等に基づきプール区分を設定し、類似性を持ったリスク特性の与信をプール単位で管理するものです。

また、「融資の基本姿勢（クレジットポリシー）」を制定し、融資業務運営上の守るべき規範、与信審査にかかる基本事項、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。

当行では、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

債務者格付制度

格付	格付(公共部門)	債務者区分	
A1	A1S	正常先	
	A2S		
	A3S		
A2	A4S		
A3	A5S		
A4	A6S		
A5	A7S		
A6			
A7			
B1	B1S	要注意先	その他の 要注意先
B2	B2S		要管理先
B3	B3S		
C	CS	破綻懸念先	
D	DS	実質破綻先	
E	ES	破綻先	

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

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

当行グループでは、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。

当行においては、「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

当行グループでは、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。

当行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、当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。

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

■ オペレーショナル・リスク管理

当行グループでは、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。

当行においては、「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。

■ 風評リスク管理

当行グループでは、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。

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。当行では、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。当行グループでは、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。□P.86
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。当行グループでは、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。当行グループでは、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。当行グループでは、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。

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

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」「緊急時対策マニュアル」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、緊急時連絡訓練を定期的に実施しています。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」の常時携帯を義務付けています。

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

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

当行は、「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の概念を採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。
- 基礎的內部格付手法（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

Topics

株式会社日本政策金融公庫との「危機事象発生における業務連携に関する覚書」の締結

2025年10月、当行は、株式会社日本政策金融公庫和歌山支店と「危機事象発生における業務連携に関する覚書」を締結いたしました。本業務連携は、危機事象*発生時においても、地域の事業者に対して切れ目ない金融サービスの提供を可能にし、早期の事業者支援・災害復旧に貢献できる体制を整備するものです。

今後も関係機関と連携し、業務継続体制の強化を図り、危機事象発生後の迅速な金融支援機能の発揮に繋げてまいります。



* 地震、津波、豪雨等の自然災害や感染症の発生等、地域経済に影響を及ぼす事象

連携内容

- ① 各々の金融支援機能を発揮した事業者への迅速な資金繰り支援
- ② コンサルティング機能の発揮及び必要な情報提供、並びに双方向の事業者等の紹介
- ③ 地域経済の復興・発展に向けた融資相談会の実施
- ④ 職員の緊急避難先として、相互の建物への避難
- ⑤ 被災した際の一時的な執務場所として、会議室などの施設の相互利用
- ⑥ その他危機事象発生時に必要となる連携

経営計画達成の確実性向上へ

適時適切なリスクコントロール

期中の収益目標の進捗管理



リスク指標のモニタリング

健全性指標

VaR

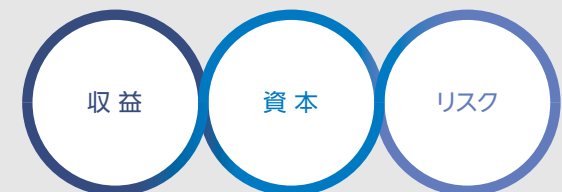
RORA*

フォワードルッキングな計画検証

ストレステストの高度化

最適な資本配分と収益最大化

当行の持続的成長に向けた一体的な協議体制



* 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

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

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っています。

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

取組内容

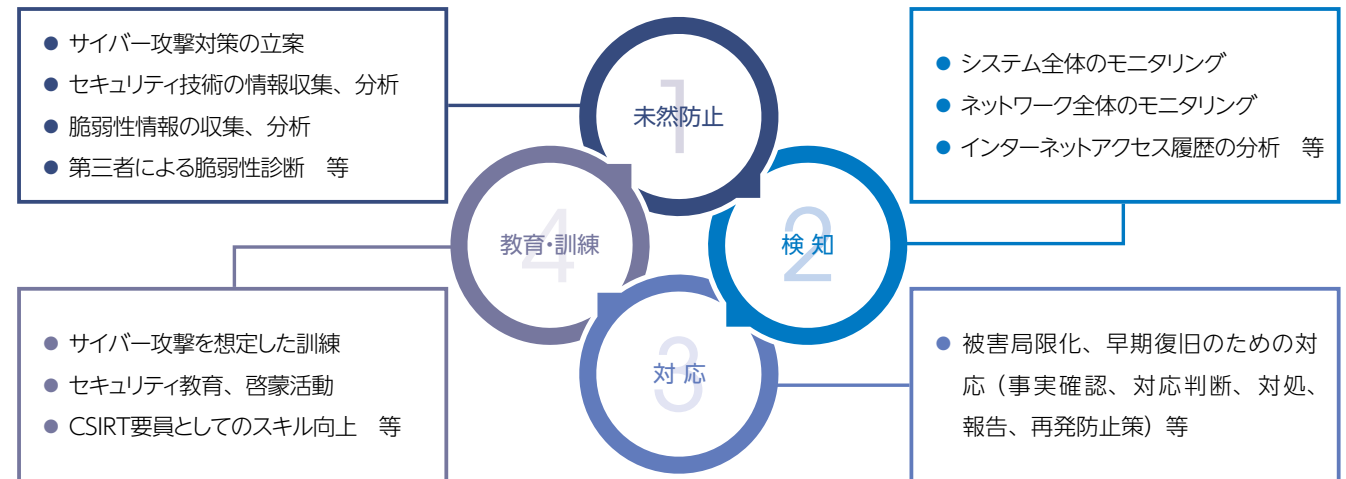
「情報管理の基本方針（セキュリティポリシー）」に基づき、「システムリスク管理規程」ならびに「サイバーセキュリティ管理要領」を定め、サイバー攻撃に関するリスクを適切に管理し、サイバーセキュリティ対応をおこなうための体制を整備しています。

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NCO（国家サイバー統括室）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、新たにフィッシングサイトの立ち上げを自動で検知するサービスを導入し、監視体制を強化しました。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。

CSIRTの役割



Topics

サイバーセキュリティ対策室の新設

2025年4月、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設置しました。

個人向けインターネットバンキング不正検知プラットフォーム「Detecker」の導入

2025年11月、株式会社ACSiONが提供する不正検知プラットフォーム「Detecker（ディテッカー）」を導入しました。昨今、社会問題となっているインターネット上の金融犯罪は巧妙化・複雑化しており、当行の個人向けインターネットバンキングサービス「紀陽ダイレクト」において、アクセス情報を本プラットフォームと連携させることで、不正利用の兆候を早期に検知することが可能となります。

ペネトレーションテスト*の実施

情報セキュリティ強化の一環として、2025年度にペネトレーションテストを実施しました。本テストは、実際の攻撃者の視点からシステムの脆弱性を検証し、潜在的なリスクを特定することを目的としており、既存のセキュリティ対策の有効性を確認するとともに、必要な改善策を講じることで、不正アクセスや情報漏えい等のリスク低減に取り組んでいます。

* ペネトレーションテストとは、実際のサイバー攻撃を模倣して対象システムに侵入を試み、そのシステムのセキュリティ上の脆弱性を特定、評価するテストのこと

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

■ 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。

■ 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本店を訪問のうえ、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コンプライアンス委員会に報告されます。

■ 贈収賄その他の汚職防止

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」「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、当行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・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融および その他経済制裁措置違反対策

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・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融およびその他経済制裁措置違反対策（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・ローンダ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のため、次のような取り組みを実施しています。

- マネロン等対策の有効性検証の実施
- 預金口座不正利用等防止に向けた対策の強化
- 経済制裁措置にかかる対応の強化
- AML/CFTに関する研修等の実施 等

■ 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

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。

■ 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、お客さま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。

■ お客様情報の保護

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。

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

主要財務データ (10期分)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	
業績サマリー（単位：百万円）						
経常収益	67,389	66,087	66,381	77,795	70,049	
業務粗利益	49,364	48,811	47,738	51,452	52,969	
資金利益	45,164	44,612	43,433	44,496	42,157	
役務取引等利益	5,772	5,785	5,954	6,675	7,835	
その他業務利益	△ 1,572	△ 1,586	△ 1,649	279	2,975	
経費	37,950	36,974	35,225	34,217	33,365	
実質業務純益	11,413	11,837	12,512	17,235	19,604	
コア業務純益	12,469	12,997	13,869	17,374	17,066	
与信コスト総額	2,112	1,698	1,581	178	3,359	
経常利益	12,145	15,656	16,945	20,349	19,175	
当期純利益	10,204	10,506	10,902	12,898	12,822	
顧客向けサービス業務利益	1,048	1,665	4,293	6,714	9,067	
親会社株主に帰属する当期純利益（連結）	11,028	11,722	11,620	13,719	13,591	
貸借対照表サマリー（期末残高）（単位：百万円）						
資産の部合計	4,861,291	4,661,861	4,574,154	4,723,572	5,649,472	
貸出金	2,820,552	2,876,258	2,968,025	3,084,322	3,283,511	
中小企業等	2,004,622	2,049,673	2,138,869	2,246,936	2,452,040	
有価証券	1,308,015	1,113,588	971,031	1,060,537	1,081,759	
負債の部合計	4,657,123	4,448,113	4,356,108	4,515,552	5,423,194	
預金	3,829,914	3,889,458	3,927,743	3,987,606	4,423,216	
譲渡性預金	128,766	70,448	79,994	69,563	53,324	
純資産の部合計	204,167	213,748	218,046	208,020	226,278	
株主資本合計	177,056	184,499	191,803	201,797	211,703	
評価・換算差額等合計	27,059	29,167	26,136	6,092	14,474	
財務指標等（単位）						
自己資本比率（国内基準、連結）	(%)	9.70	9.71	9.96	10.40	
コアOHR	(%)	75.2	73.9	71.7	66.1	
1株当たり年間配当	(円)	35.0	35.0	35.0	35.0	
配当性向（連結）	(%)	22.2	20.7	17.3	17.4	
株主還元率	(%)	31.2	29.2	24.6	24.7	
1株当たり純資産（BPS、連結）	(円)	3,076.28	3,251.11	3,201.86	3,607.40	
1株当たり当期純利益（EPS、連結）	(円)	157.77	168.82	201.73	200.97	
自己資本利益率（ROE、連結）	(%)	5.17	5.32	6.11	5.89	
発行済株式総数（自己株式を除く）	(千株)	69,760	69,431	68,366	67,948	67,622

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
業績サマリー（単位：百万円）					
経常収益	72,015	74,268	74,071	86,730	102,344
業務粗利益	51,098	25,858	42,815	50,156	62,674
資金利益	45,108	43,237	41,110	50,779	59,207
役務取引等利益	8,375	8,279	8,875	9,555	9,974
その他業務利益	△ 2,384	△ 25,658	△ 7,170	△ 10,178	△ 6,508
経費	32,260	31,229	31,913	33,591	35,316
実質業務純益	18,838	△ 5,370	10,901	16,565	27,358
コア業務純益	21,957	21,726	18,148	27,963	34,431
与信コスト総額	4,169	△ 337	△ 2,368	△ 186	2,382
経常利益	22,344	2,875	18,318	20,898	30,650
当期純利益	14,214	2,518	13,961	15,850	20,635
顧客向けサービス業務利益	12,495	13,982	14,613	16,933	22,899
親会社株主に帰属する当期純利益（連結）	15,460	3,924	15,020	17,618	21,819
貸借対照表サマリー（期末残高）（単位：百万円）					
資産の部合計	5,868,159	5,476,438	5,819,712	5,915,952	6,106,582
貸出金	3,424,018	3,609,859	3,851,339	4,169,064	4,371,001
中小企業等	2,581,888	2,717,657	2,919,290	3,153,153	3,318,562
有価証券	986,967	722,837	887,651	837,225	800,483
負債の部合計	5,644,886	5,269,234	5,603,023	5,700,600	5,882,102
預金	4,532,030	4,541,311	4,636,386	4,678,207	4,837,621
譲渡性預金	64,391	72,923	69,328	81,099	130,436
純資産の部合計	223,273	207,203	216,688	215,351	224,480
株主資本合計	221,514	218,569	230,027	238,642	252,277
評価・換算差額等合計	1,657	△ 11,444	△ 13,416	△ 23,360	△ 27,859
財務指標等（単位）					
自己資本比率（国内基準、連結）	(%)	10.82	13.03*	12.05	12.26
コアOHR	(%)	59.5	58.9	54.5	50.6
1株当たり年間配当	(円)	40.0	40.0	110.0	137.0
配当性向（連結）	(%)	17.4	66.9	40.4	40.3
株主還元率	(%)	30.2	66.9	40.4	40.3
1株当たり純資産（BPS、連結）	(円)	3,636.42	3,401.78	3,670.12	3,841.98
1株当たり当期純利益（EPS、連結）	(円)	230.40	59.83	272.51	339.91
自己資本利益率（ROE、連結）	(%)	6.37	1.69	7.46	9.04
発行済株式総数（自己株式を除く）	(千株)	66,284	65,242	65,530	64,414

* 2023年3月からパーゼルⅢ最終化を早期適用

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

ESGデータ

■ 環境（Environment）

■ 紀陽フィナンシャルグループ環境方針

<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/environment/>

■ 紀陽フィナンシャルグループSDGs宣言

<https://www.kiyobank.co.jp/sdgs/index.html>

■ 気候変動対応オペにかかる対象投融資に関する基準および
適合性の判断のための具体的な手続きの開示

<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/climatechange/pdf/climatechange.pdf>

■ サステナブルファイナンス実行額（2022年4月以降の累計）（単位：億円）

2023年度	2024年度	2025年度
2,722	4,303	5,492

■ CO₂排出量削減割合（2013年度比）

2023年度	2024年度	2025年度
58.6%	75.3%	85.0%

■ 電力使用量（単位：千kwh）

2023年度	2024年度	2025年度
11,864	11,730	11,375

■ CO₂排出量実績（単位：t-CO₂）

		2023年度	2024年度	2025年度
Scope1	直接排出	694	662	647
Scope2	間接排出	3,060	1,577	718
Scope1,2の合計		3,754	2,239	1,365
Scope3	カテゴリ 1 購入した製品・サービス	11,498	11,745	12,624
	カテゴリ 2 資本財	7,937	8,741	7,594
	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	762
	カテゴリ 4 輸送、配送（上流）	—	794	865
	カテゴリ 5 事業から出る廃棄物	—	45	74
	カテゴリ 6 出張	274	279	285
	カテゴリ 7 雇用者の通勤	1,186	1,202	1,226
	カテゴリ15 投資	9,585,607	6,277,342	8,045,138

■ 社会（Social）

■ 紀陽フィナンシャルグループ人権方針

<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/humanrights/>

■ 責任ある投融資に向けた取組方針

<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/responsibility/index.html>

■ マルチステークホルダー方針

<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/multistakeholder/>

■ 購買方針

<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/procurement/>

■ 人的資本に関するデータ（2025年度）

〈多様性〉

	単位	実績
管理監督者*1に占める女性労働者の割合	%	6.6
管理職*2に占める女性労働者の割合	%	27.7
女性役席者数（チーフ含む）	人	223
男性の平均勤続年数に対する女性の平均勤続年数の割合	%	67.7

*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

	単位	男性	女性	総数
育児休業取得者数	人	37	60	97
育児休業平均取得日数	日	17.4	636	400
育児休業後の復職率	%	100	89.5	93.2
育児休業取得率	%	108.8	111.1	110.2
短時間勤務者数	人	—	—	144
時差勤務・在宅勤務等の利用者数	人	—	—	403
障がい者雇用率	%	—	—	2.8
従業員一人当たり年平均休暇取得日数	日	—	—	17.1

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

〈従業員について〉

	単位	男性	女性	総数
従業員数（連結）	人	1,138	1,335	2,473
従業員数（単体）	人	953	1,172	2,125
嘱託・臨時職員数	人	219	763	982
新卒採用者数	人	64	115	179
中途採用者数	人	3	8	11
平均勤続年数	年	17.2	12.3	14.4

〈人材育成・エンゲージメント〉

	単位	実績
本業支援人的資本ROI	倍	1.2
ソリューション営業人材一人当たりの本業付加価値	百万円	94.8
ソリューション営業人材の配置人数	人	601
エンゲージメントスコア（総合）	—	70.7
エンゲージメントスコア（挑戦する風土）	—	63
エンゲージメントスコア（キャリア機会の提供）	—	73
従業員向け能力開発研修 ^{*3} の従業員一人当たりの平均受講時間	時間	15
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	332
外部研修派遣者数（年度内累計）	人	115
行内兼業者数	人	30

*3 従業員の能力開発を目的とした実践力強化およびキャリア形成等に関する研修

■ ガバナンス（Governance）

■ コーポレートガバナンス・ガイドライン

<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/merger/governance.html>

〈取締役の構成比率〉

	2026/6末時点
取締役数	12人
社外取締役数	4人
社外取締役比率	33.3%
女性取締役数	2人
女性取締役比率	16.6%

〈各委員会年間開催回数〉

委員会	2025年度
取締役会	15回
監査等委員会	14回
経営会議	45回
指名諮問委員会	4回
報酬諮問委員会	2回

■ 外部評価

■ CDP2025



気候変動 [B]

■ 健康経営優良法人



7年連続で認定

■ イニシアチブへの参画

●● G× FUTURE CONSORTIUM ●●



■ プラチナくるみん



2018年取得

■ えるぼし（2段階目）



2024年取得

■ ESGインデックスへの組み入れ（2026年6月末時点）



FTSE JPX Blossom
Japan Index



FTSE JPX Blossom
Japan Sector
Relative Index

■ DX認定事業者



2022年取得

Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

企業情報

(2026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	4兆9,680億円（譲渡性預金を含む）
貸 出 金	4兆3,710億円
従 業 員 数	2,125名 *出向者を除く
店 舗 数	114店舗（インターネット支店含む） 和歌山県69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

■ 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

■ 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

■ 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

■ 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

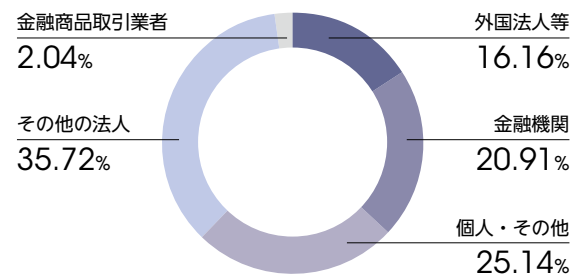
Ⅲ. 価値創造を支える経営基盤

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	15,814名

■ 所有者別株式分布



* 単元未満株式数を除く

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)	8,473	13.15
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2,691	4.17
紀陽フィナンシャルグループ従業員持株会	2,478	3.84
GOVERNMENT OF NORWAY	1,374	2.13
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	1,265	1.96
明治安田生命保険相互会社	1,007	1.56
株式会社ヤマコテクスタイル	999	1.55
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	860	1.33
JP MORGAN CHASE BANK 385781	825	1.28
株式会社島精機製作所	741	1.15

(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2,885,206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





株式会社 紀陽銀行

2026年7月発行

経営企画部 広報室

〒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。