

Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

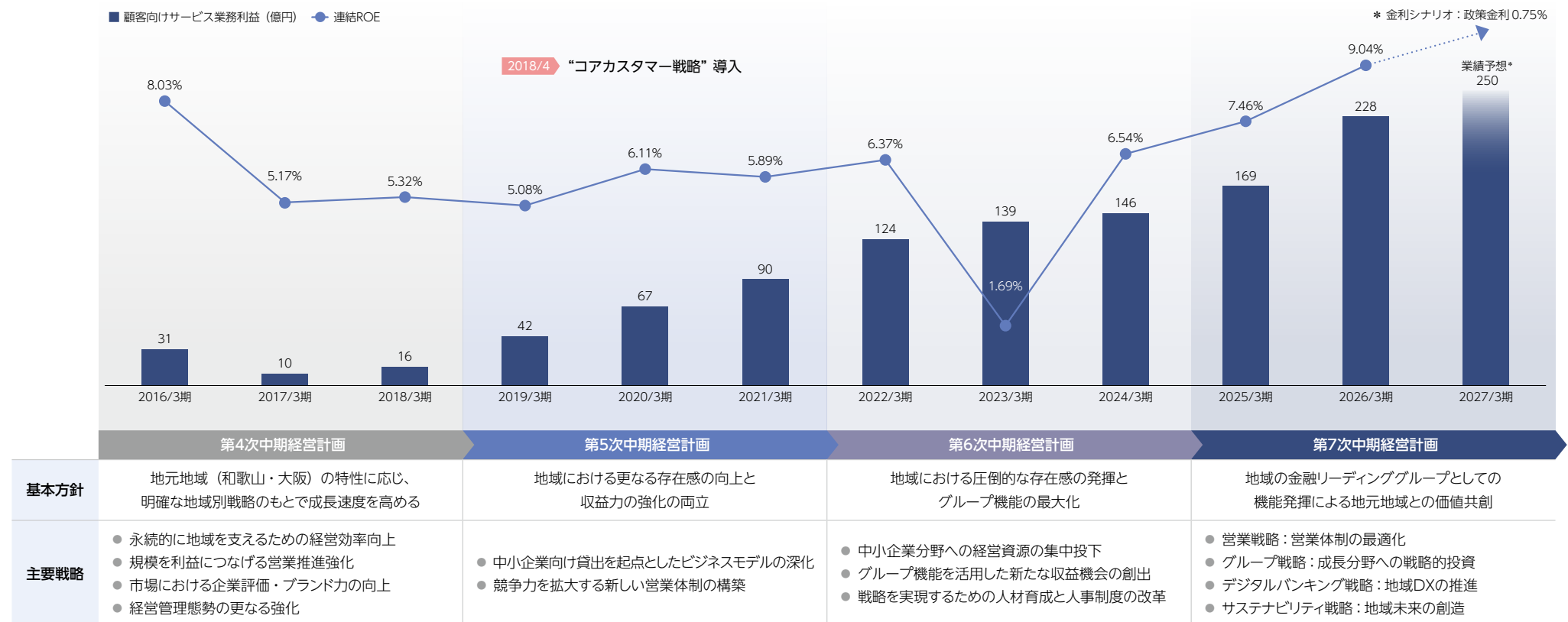
第7次中期経営計画

■ 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。

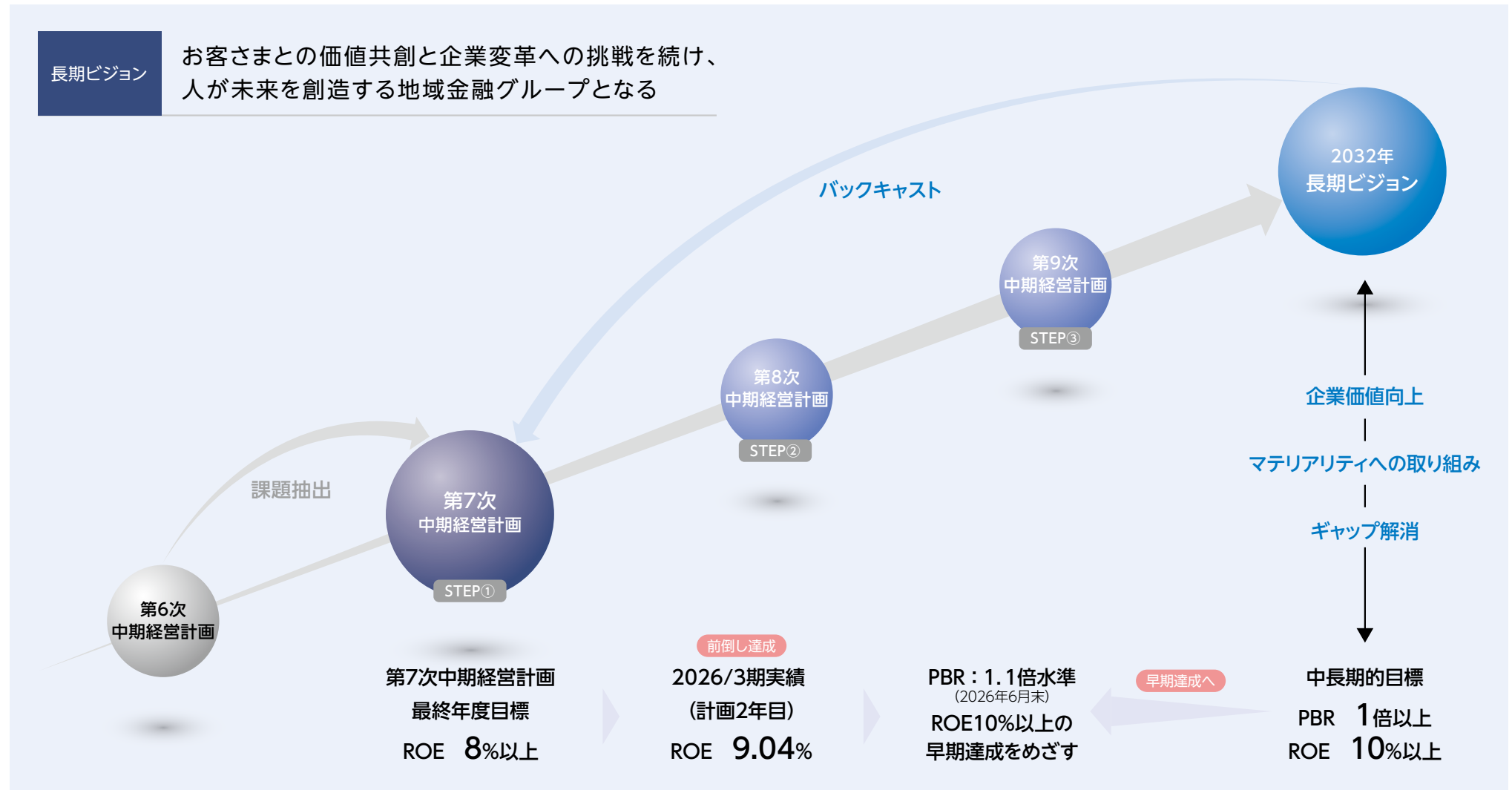


Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 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。

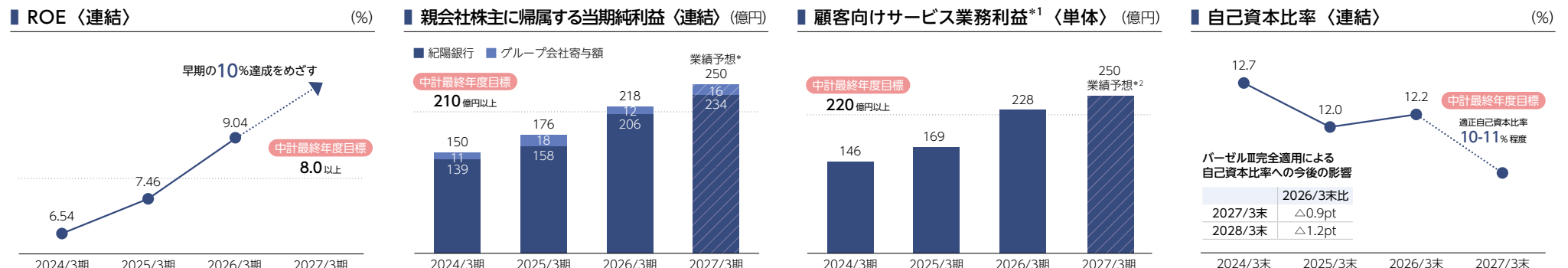
目指す経営指標として4つの指標を設定していますが、計画2年目であった2026年3月期は、本業利益が好調に推移した結果、ROE〈連結〉、親会社株主に帰属する当期純利益〈連結〉、顧客向けサービス業務利益〈単体〉の3つの経営指標について計画最終年度目標を1年前倒しで達成することができました。

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×預貸金利回収差+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

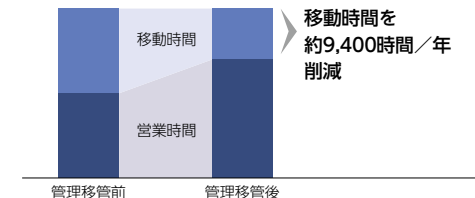
- 審査部門を本店（和歌山市）だけでなく、大阪分室（大阪市、紀陽大阪ビル、約20名）にも設置しスピーディーな審査体制を構築済み。
- 融資部と営業店では定期的に案件相談会を開催し、タイムリーな情報共有を行うとともに、相互のコミュニケーションの活性化を促進。

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。

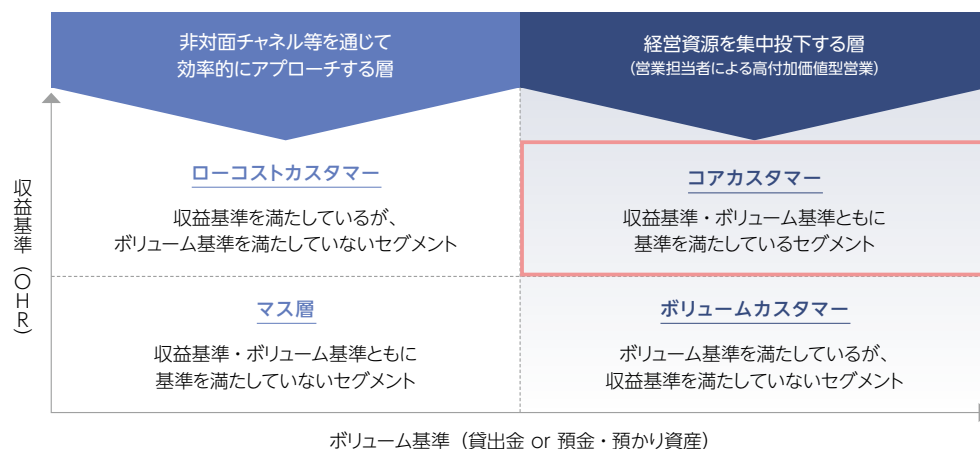
コンサルティング業務では、工場の現状把握、課題抽出、大方針の設定、優先取組事項の確定においてきめ細かいご支援をいただき、3ヵ月後には企画フェーズから実行フェーズへ移行することが出来ました。実行フェーズでは、DXプロジェクトマネジメントへのご支援の他、各種業務の電子帳票化のご支援、承認ワークフロー導入などのご提案をいただきました。特に紀陽情報システム様のワークフローシステムは費用対効果に優れ、紀州工場のみならず全社システムとして拡大しており、100名以上のユーザーで利用されています。

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」を目指していきたくと考えております。

II. 企業価値向上に向けた取り組み

■ コアカスタマー戦略

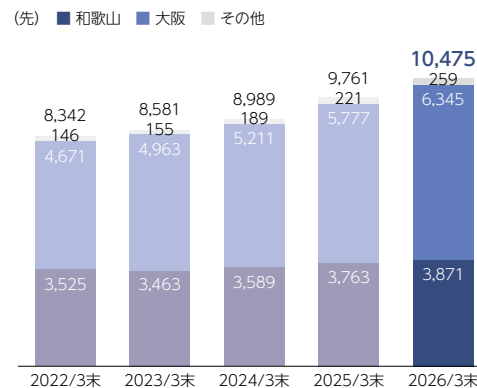
2018年4月、第5次中期経営計画の開始と同時にコアカスタマー戦略を導入しました。本戦略では、お客さまの取引状況をOHRによる収益基準と貸出金、預金・預かり資産の残高によるボリューム基準の2軸でセグメント化し、当行の経営資源を集中投下する層と非対面チャネル等を通じて効率的にアプローチする層を明確化しています。コアカスタマー層には、積極的な経営資源の配賦を行い、お客さまとの価値共創の最大化をめざすとともに、その他の層からコアカスタマー層への移行に向けた活動も積極的に行っています。



■ 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。



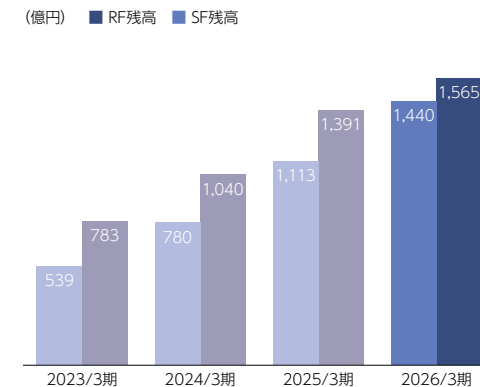
■ 貸出金ポートフォリオの増強

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。

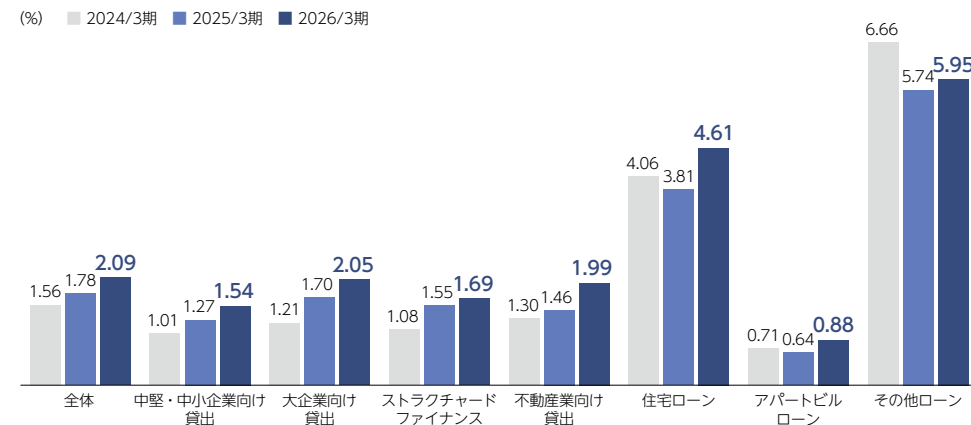
RF・SF*貸出金残高推移（期中平残）



* 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。



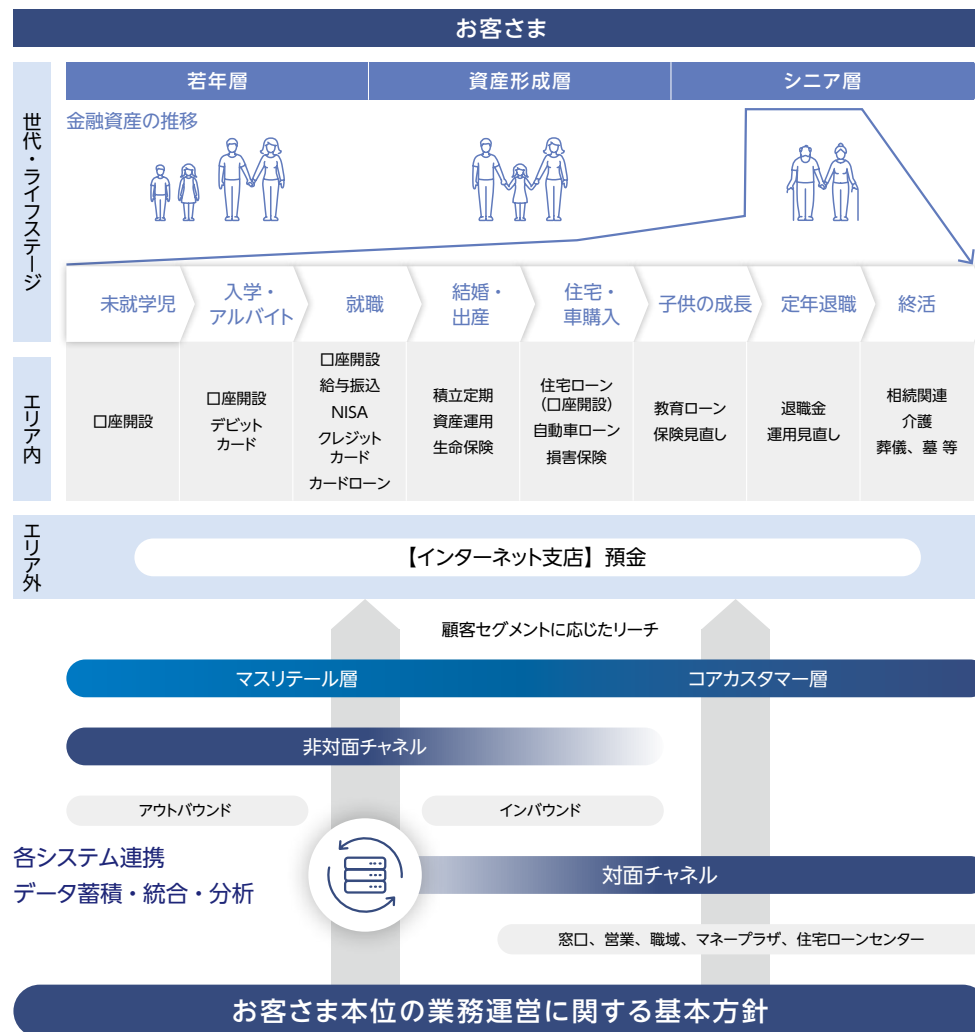
Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 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。

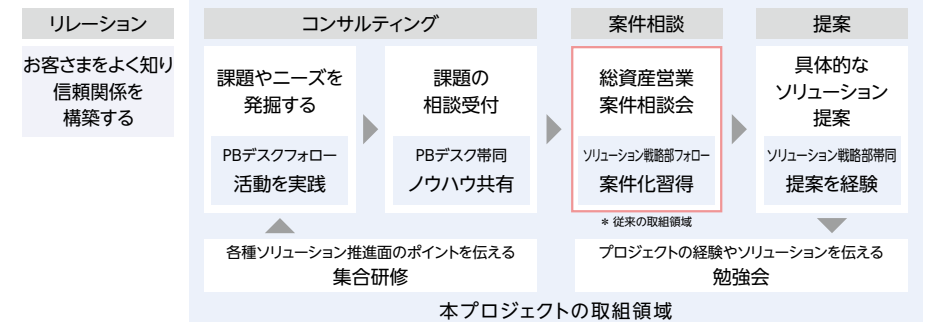
中小企業のオーナーなど、富裕層向けの総資産営業活動にも注力しており、提案内容の高度化、および人材育成を目的に営業店と本部が共同で実施する「総資産営業案件相談会」なども定期的に開催しています。

■ 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)」

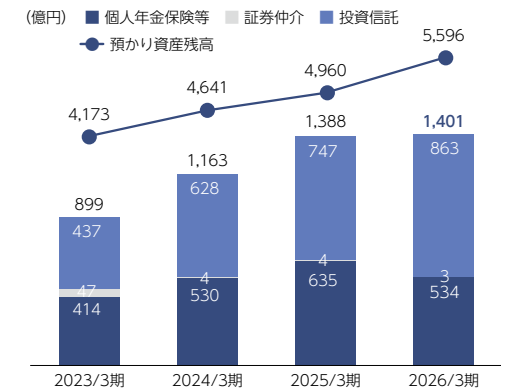
富裕層向け総資産・資産承継に関するソリューションレベルの高度化に向け、2025年度下期より新たな人材育成プログラムとして導入。ソリューション戦略部プライベートバンキングデスクが主体となり、OJTによる帯同訪問などを交えながら、半年間のインターバル形式にて実践的なノウハウの習得をめざす。



■ 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

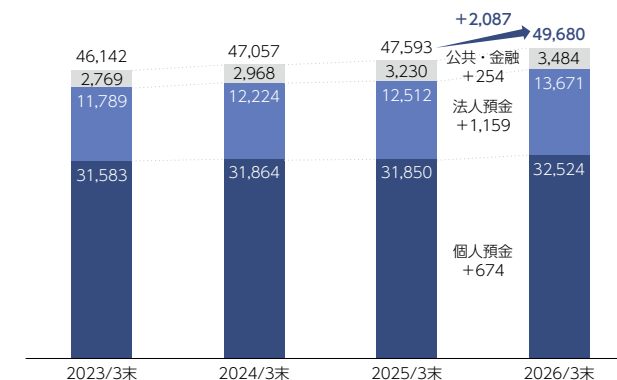
本格的な「金利のある世界」を迎える中、預金の重要性は高まっており、更なる成長をめざすうえで重要なテーマであると認識し、預金の増強に注力しています。個人・法人ともにメイン取引化を推進することで、粘着性の高い預金の獲得を図るとともに、一部では金利付与による戦略的な預金獲得も行っており、順調な増加ペースとなっています。また、金利だけではなく当行独自の付加価値を付与した預金商品の開発にも注力しており、和歌山県串本町・那智勝浦町にあるスペースワン株式会社が有する国内初の民間ロケット発射場からのロケット打上げ事業を応援する「カイロス応援定期預金」や、南海トラフ地震という大きなリスクを背景に全国初となる見舞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

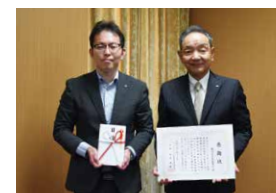
(億円) ■ 個人 ■ 法人 ■ 公共・金融



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

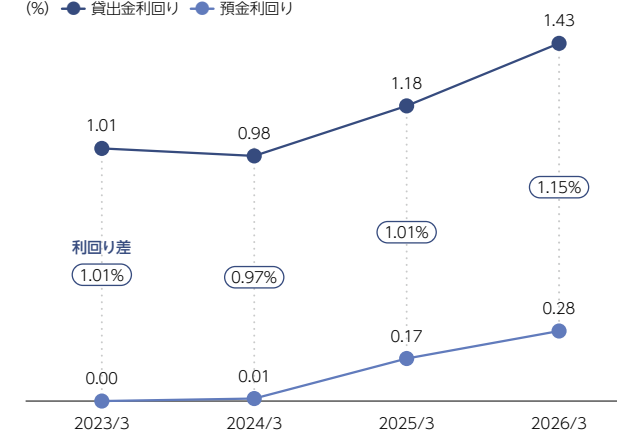
預入総額 **723億円**

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



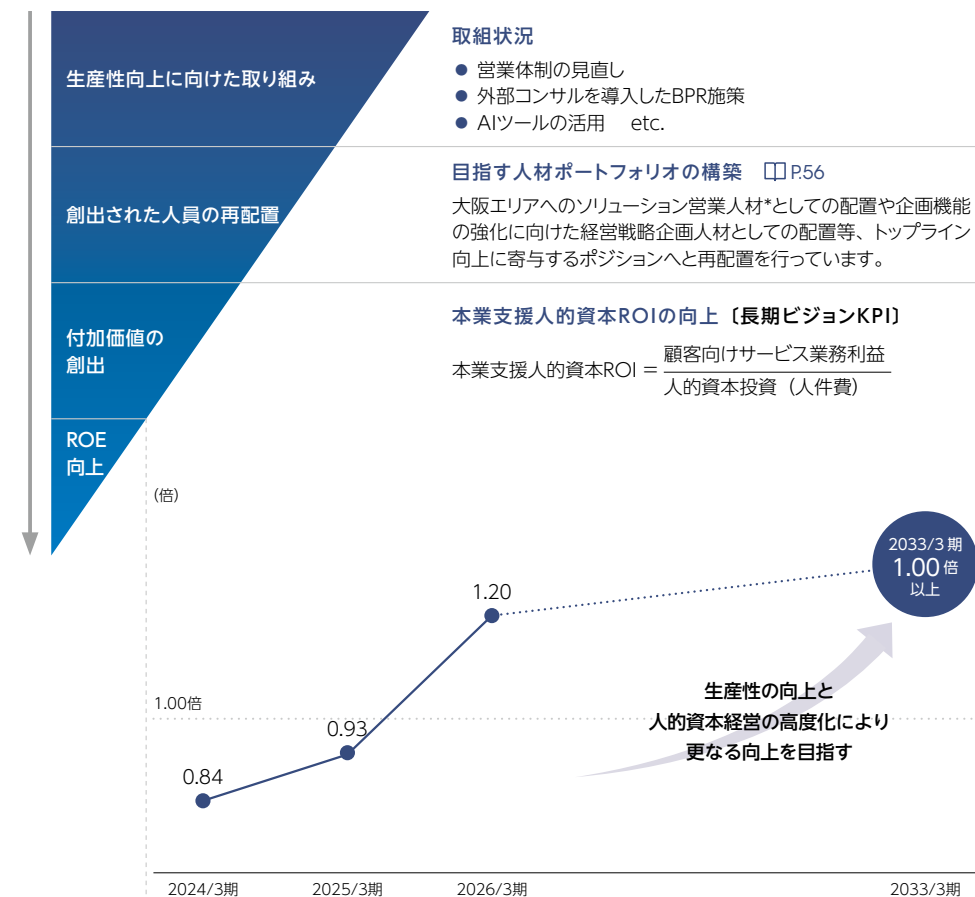
Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

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。

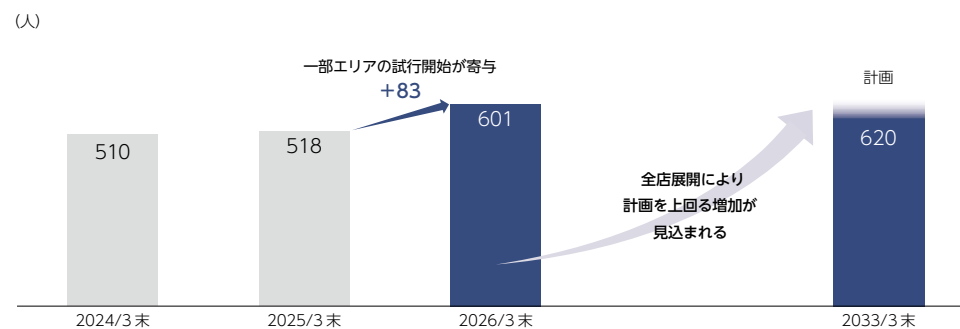


* ソリューション営業人材＝直接お客さまに対する付加価値（ソリューション）を提供する人材

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。

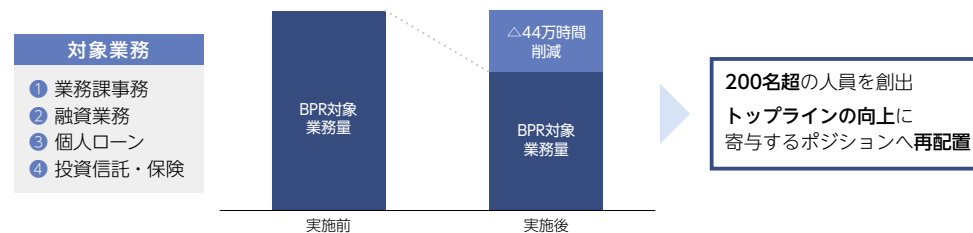
ソリューション営業人材数の推移



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。

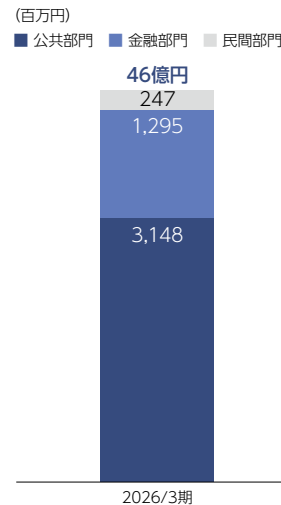


Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

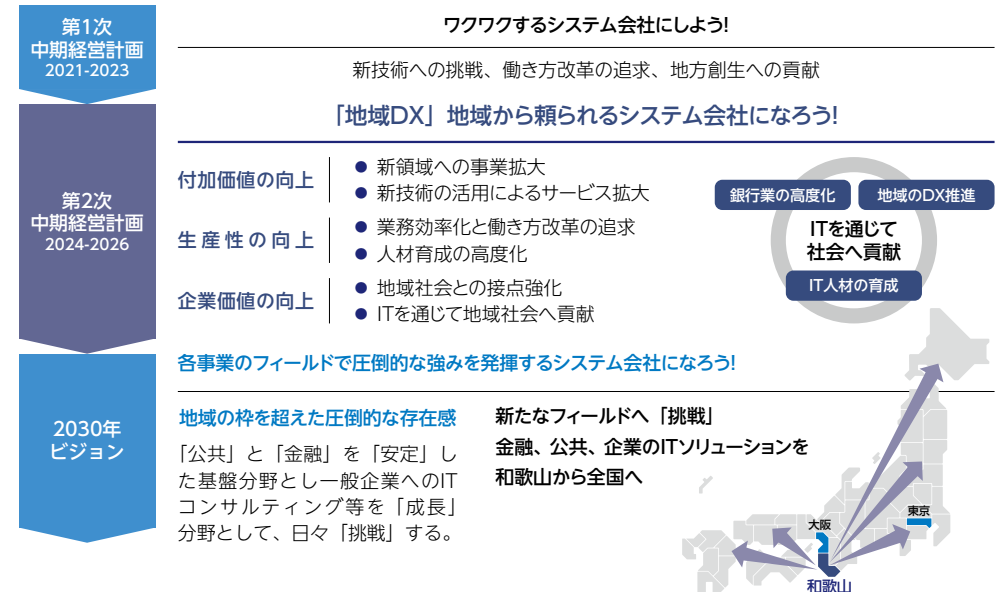
企業概要

会社名	紀陽情報システム株式会社
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%

売上構成



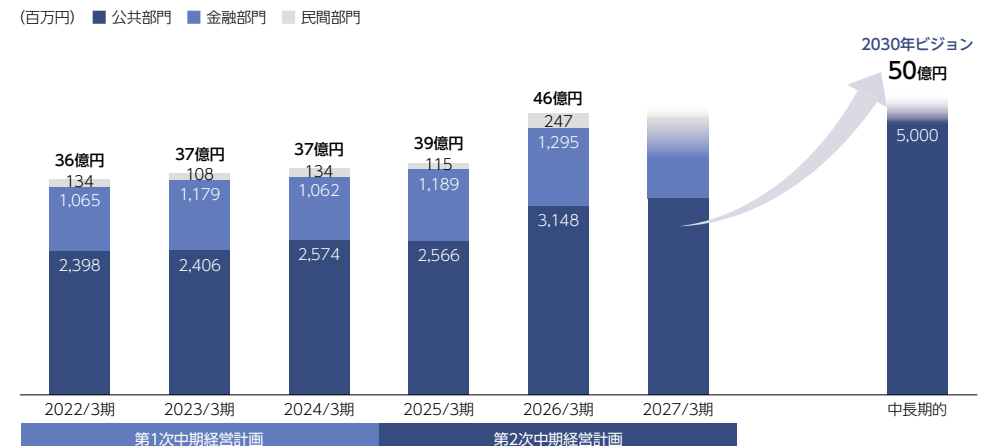
中期経営計画



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。

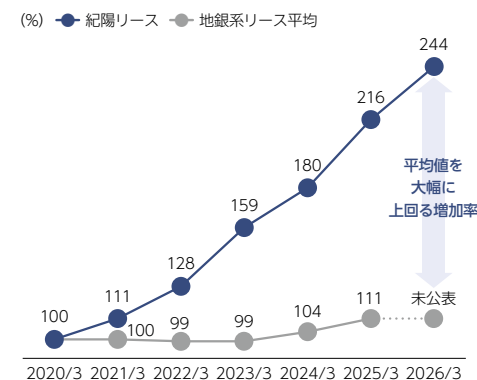
グループ内の人材交流

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



■ 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



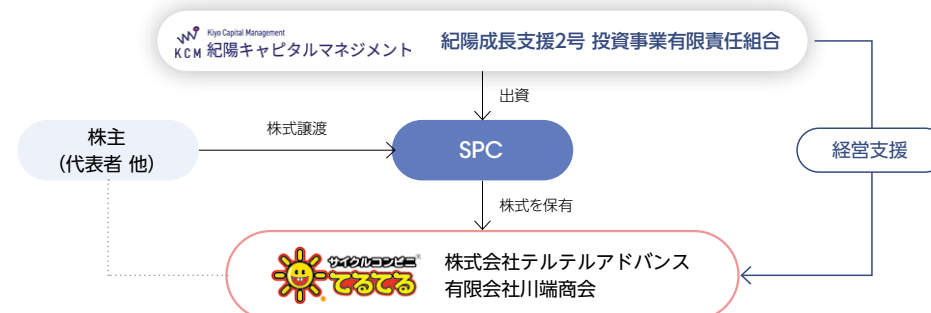
■ 企業概要

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

施設来場者数

コワーキング会員数

ユーザー登録数*



188 件



8,715 人



88 会員



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

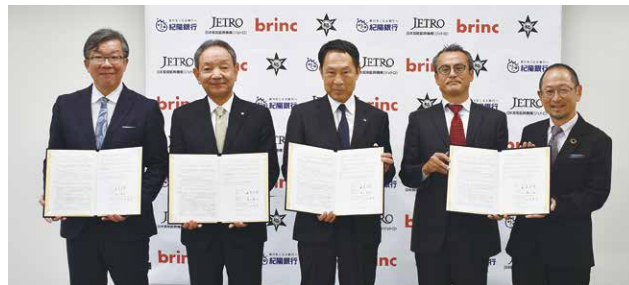


Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み

■ 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“働く世界”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	株式会社ディーブサンクス	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

■ 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。

スタートアップ企業

▲ 投融資

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



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

なってしまっている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

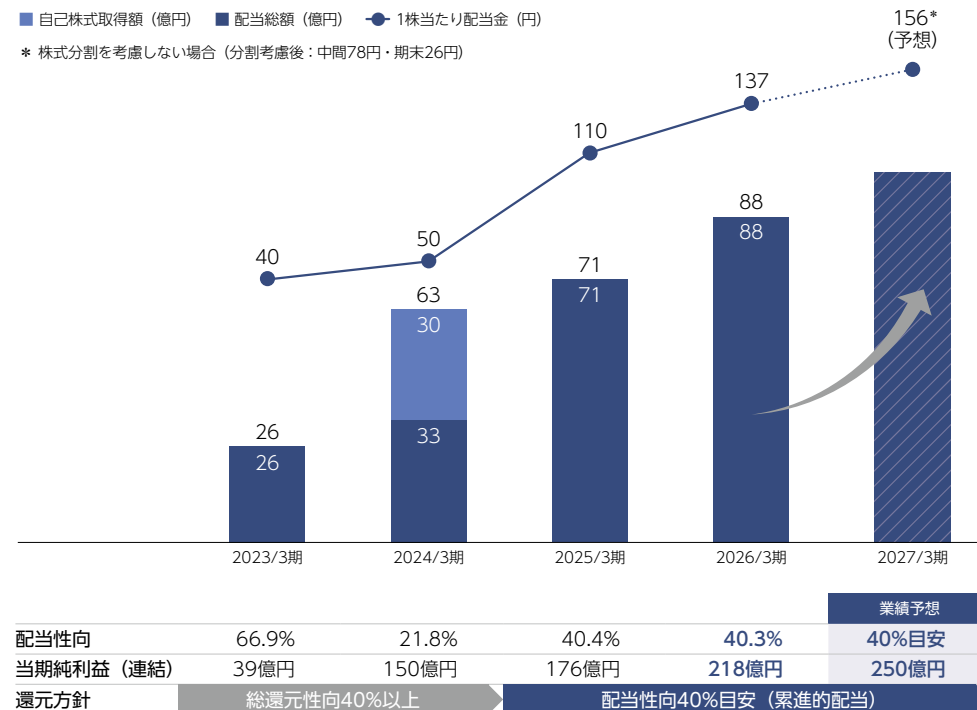
配当性向40%を目安に累進的配当を行うとともに、株式分割の実施や株主優待制度の導入を通じて投資魅力および流動性の向上を図ることで、企業価値のさらなる向上に努めてまいります。

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



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。