

2020年3月期 決算説明資料

2020年6月



(東証1部 証券コード:8370)

平素より紀陽銀行をはじめ紀陽フィナンシャル・グループをお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

また、この度の新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々、ご遺族の皆さまに謹んで哀悼の意を表するとともに、罹患されている方々の一日も早い回復を心よりお祈り申し上げます。

当行は、例年決算発表後に機関投資家様向け決算説明会を開催しておりますが、今回は新型コロナウイルス感染症の拡大防止対策として説明会の開催を取り止め、その代替として、資料とあわせて説明文を配信させていただきます。

本資料に関してご質問等ございましたら、最終ページに担当部署のメールアドレスを記載しておりますので、メールにてお問合せいただきますようお願い申し上げます。

ご不便をおかけいたしますが、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

目次

プロフィール	1	> 自己資本比率<連結>	16
I. 第5次中期経営計画の進捗について		> 株主還元率の推移	17
> 第5次中期経営計画（2018年4月～2021年3月）の基本方針	3	> 第5次中期経営計画における目標指数の進捗	18
> 第5次中期経営計画の進捗状況	4	> 2021年3月期の主な取組（主要戦略に基づく取組）	19
> 顧客向けサービス業務利益	5	> 2021年3月期の主な取組（新型コロナウイルス感染症拡大に対する取組）	20
II. 2020年3月期 決算概要等について		> 経営基盤の構築	21
> 2020年3月期 決算概要（1）	7	> 業績予想等	22
> 2020年3月期 決算概要（2）	8	III. 参考資料	
> 貸出金（1）	9	> 紀陽銀行について	25
> 貸出金（2）	10	> メーンバンク調査の結果	26
> 預金等	11	> ROA・ROE	27
> 役員取引等利益	12	> 利鞘	28
> 有価証券	13	> 統合リスク管理	29
> 経費・OHR	14	> 主要計数推移	30
> 与信コスト	15	> 当行株式等データ	31

■プロフィール

株式会社 紀陽銀行 (2020年3月末現在)	
本店所在地	和歌山県和歌山市本町1丁目35番地
設立	1895年5月2日(創立125年)
資本金	800億9.675万円
代表者	取締役会長 片山 博臣 取締役頭取 松岡 靖之
従業員数	2,191名(出向者・嘱託行員・パート除く)
店舗数	111店舗 和歌山県68店舗(インターネット支店含む)、 大阪府40店舗、奈良県2店舗、東京都1店舗

グループ会社		
会社名	主要業務内容	当行が担う 子会社等の課税比率
紀陽ビジネスサービス株式会社	事務代行業務	100%
阪和信用保証株式会社	信用保証業務	100%
株式会社紀陽カード	クレジットカード業務 (JCB/VISA)	100%
株式会社紀陽カードディーシー	クレジットカード業務 (DC)	100%
紀陽リース・キャピタル株式会社	リース業務 コンサルティング業務等	50%(63.3%)
紀陽情報システム株式会社	電子計算機関連業務等	50%

()内はグループ会社各業の課税比率



当行シンボルマークの由緒



コンセプト

『顔・紀州の太陽』

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

I.第5次中期経営計画の進捗について

■ 第5次中期経営計画（2018年4月～2021年3月）の基本方針

お客さまに対するコミットメント『どんな課題にも本気で向き合い、お客さまの期待をこえる銀行となります』

紀陽銀行は、第5次中期経営計画において「地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立」を基本方針として定め、「どんな課題にも本気で向き合い、お客さまの期待をこえる銀行」となることを約束します。

紀陽銀行の『持続可能なビジネスモデル』

『中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの展開』
～地元企業とのリレーション強化による総合収益拡大モデル～

第5次中期経営計画

基本方針

地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立

主要テーマ

中小企業取引において圧倒的競争力を有する地方銀行を目指す

主要戦略

主要戦略① Action～中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの深化～

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

主要戦略② Change～競争力を拡大する新しい営業体制の構築～

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

目標指標（2021/3期）

収益性

親会社株主に帰属する当期純利益<連結>
100億円以上

効率性

本業OHR<単体>
(顧客向けサービス業務収益増強と経費削減)
90%以下
※ 営業経費÷(貸出金平均×(貸出金利引-現金等預貯利)+存款取引等利益)

健全性

自己資本比率<連結>
9%以上

株主還元

株主還元率
安定的に30%程度

スタートから2年を経過しました第5次中期経営計画についてご説明します。

第5次中期経営計画については、「地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立」を基本方針に定め、「中小企業取引において圧倒的競争力を有する地方銀行を目指す」ことを主要テーマとして2018年4月より活動をスタートしています。

中小企業取引は当行が最も得意とする分野であり、「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデル」を深化させ、その分野における競争力や優位性を更に高めていくこと、またその狙いに沿った形で新しい営業体制を構築していくことを主な戦略としています。

■第5次中期経営計画の進捗状況



第5次中期経営計画2年目の進捗状況についてご説明します。

2020年3月期は、中期経営計画の主要戦略である「コアカスタマー戦略」を更に深化させ、お取引先とのリレーションを一層強化することで、総合収益の拡大を図りました。コアカスタマー戦略は、お取引先を取引ボリュームと採算性の指標からセグメントし、当行にとって「核」となるお取引先に対し、経営資源を集中的に投下することで、「お客さまの満足度の向上」と「当行の収益拡大」の両立を図っていくという戦略です。

当行は、お取引先からメインバンクとしてお取引頂くこと、つまり当行にとってのコアカスタマーを増やしていくことが極めて重要と考え、計画期間中に500先増加を目標としていましたが、この2年間の活動により890先を純増することができ、着実に活動の成果が表れています。（26ページ：参考資料「メインバンク調査の結果」参照）

このコアカスタマー戦略に基づき実施している主な施策「中小企業向け貸出の増強」については、お取引先に対するリレーションを強化することで、スピーディーかつタイムリーな資金ニーズへの対応を進めた結果、この2年間の累計で1,476億円増加し、計画最終年度の1,000億円増加という目標値を既に上回っています。

また、貸出金残高が順調に増加したことから、貸出金利息が減少から増加に転じ前期比+5億円となり、計画最終年度での増加反転計画を1年前倒しで達成しました。なお、当行における貸出金利息の増加は11年ぶりとなります。

更に、中小企業取引をプラットフォームとした総合取引の推進により、役員取引等利益を66億円計上し、前期比7億円の増加となりました。

次に、競争力を拡大する新たな営業体制の構築については、店舗戦略を更に加速し、2019年4月には和歌山県内で6店舗、大阪府内で3店舗、2020年3月には和歌山県内の4店舗を移転統合しました。

人材を中核店舗に集約したことで、よりレベルの高い支店長のもと、従来以上に踏み込んだご提案や金融サービスのご提供が可能となり、業容の拡大と店舗コストの削減、またあわせて人材育成の強化も実現しました。

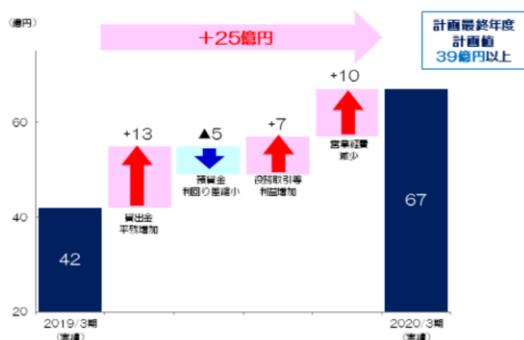
その結果、収益強化と同時に、経費（人件費・物件費）についても、計画最終年度の目標値である20億円を上回る30億円を削減できました。

■顧客向けサービス業務利益

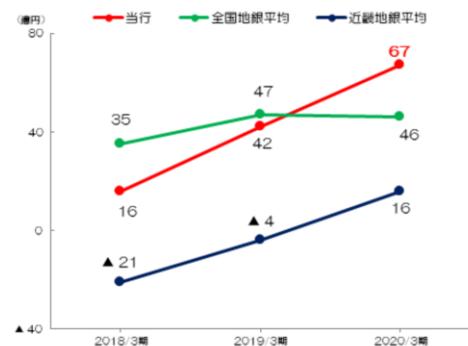
<銀行の本業で稼ぐ力> 顧客向けサービス業務利益の増強

- ▶ 顧客向けサービス業務利益は、貸出金利息が増加し経費が減少したことなどから、前期比+2.5億円の6.7億円となった。
「顧客向けサービス業務利益」については「銀行の本業で稼ぐ力」を示した重要な指標であると認識しており、今後も第5次中期経営計画における各施策に取り組むことで、顧客向けサービス業務利益の増強に注力していく。

<<2020/3期の主な増減要因（前期比）>>



<<地銀平均との比較>>



「顧客向けサービス業務利益」

＝貸出金平残×預貸金利回差＋証券取引等利益－営業経費

中期経営計画の主要目標であり、銀行の本業で稼ぐ力を示す「顧客向けサービス業務利益」については、前期比2.5億円増加の6.7億円を計上し、昨年から引き続き、計画最終年度の目標値である3.9億円を大きく上回っています。

その要因としては、預貸金利回差の縮小を貸出金のボリューム増加で補い、あわせて証券取引等利益の増加に加え、営業経費の削減などの相乗効果が発揮され、顧客向けサービス業務利益を更に押し上げる結果となりました。

当行の水準は、全国地銀及び近畿地銀の平均値を上回っており、今後も本業における安定した収益力の確立に向けて着実に取り組んでまいります。

Ⅱ.2020年3月期 決算概要等について

■2020年3月期 決算概要（1）

【単体決算】

（単位：億円、億円未満切り捨て）	2019/3期 実績	2020/3期 実績	前期比	業績予想比
1 業務粗利益	477	514	+37	+1
2 資金利益	434	444	+10	+28
3 うち貸出金利息	325	330	+5	+3
4 うち貸出証券等利息	125	148	+23	+39
5 うち預金等利息（▲）	8	6	▲2	▲2
6 役員取引等利益	59	66	+7	+1
7 その他業務利益	▲16	2	+18	▲30
8 うち証券等業務利益	▲13	▲1	+12	▲41
9 経費（▲）	352	342	▲10	▲11
10 コア業務利益	138	173	+35	+53
11 コア業務利益 （除く投資信託解約損益）	106	140	+34	+20
12 一般貸引当金繰入額（▲）	▲0	▲0	▲0	▲0
13 臨時損益	43	30	▲13	+17
14 うち不良債権処理額（▲）	23	15	▲8	▲16
15 うち臨時貸引当金繰入額（▲）	3	1	▲2	▲10
16 うち株式等関係損益	36	14	▲22	▲5
17 経常利益	169	203	+34	+30
18 特別損益	▲2	▲14	▲12	▲11
19 法人税等合計（▲）	57	59	+2	+0
20 当期純利益	109	128	+19	+17
21 当債コスト総額（▲）	15	1	▲14	▲23

（注）（▲）は損失項目

【連結決算】

（単位：億円、億円未満切り捨て）	2019/3期 実績	2020/3期 実績	前期比	業績予想比
1 業務粗利益	517	556	+39	+4
2 経常利益	181	216	+35	+33
3 親会社株主に帰属する当期純利益	116	137	+21	+20

決算のポイント

- ▶ 業務粗利益は資金利益、役員取引等利益、国債等債券損益の増加を主に前期比増加し、経費削減も進めた結果、コア業務純益は前期比+35億円、業績予想比+53億円の**173億円**となる。（投資信託解約損益を除くコア業務純益は前期比+34億円、業績予想比+20億円の**140億円**となる）
- ▶ 経常利益は株式等関係損益は前期比減少したものの、不良債権処理関係の費用が減少したことから、前期比+34億円、業績予想比+30億円の**203億円**となる。
- ▶ 当期純利益は固定資産の減損損失が増加したものの、前期比+19億円、業績予想比+17億円の**128億円**となる。

2020年3月期決算概要についてご説明します。

銀行単体の当期純利益は、前期比19億円、業績予想比17億円増加の128億円となりました。

業務粗利益については514億円となり、前期比37億円増加となりました。

その内訳については、資金利益が前期比10億円増加の444億円、役員取引等利益が前期比7億円増加の66億円を計上したことが主な要因です。

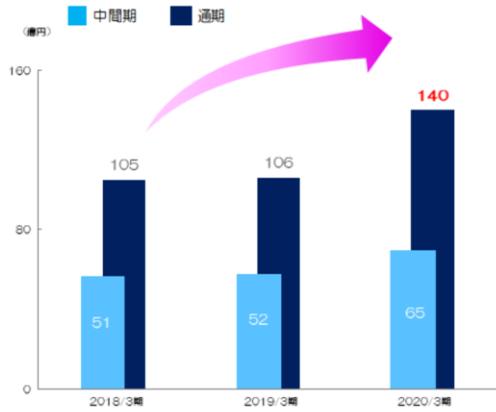
なお、資金利益のうち、貸出金利息については、前期比5億円増加、また預金等利息についても、更なる調達コストの削減により、前期比2億円減少しています。

経費については、店舗運営の見直しなどによるコスト削減により、前期比10億円減少の342億円となり、その結果、コア業務純益は前期比35億円増加し、173億円となりました。

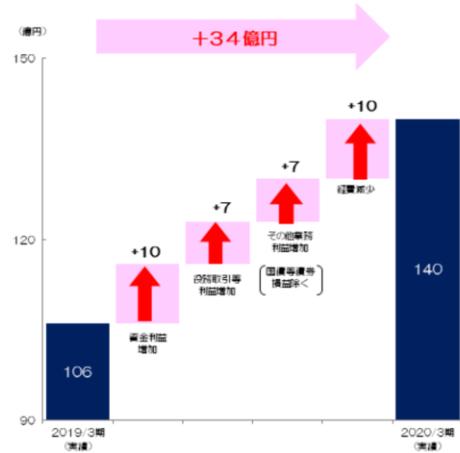
経常利益については、与信コスト総額が前期比14億円減少の1億円に留まり、依然低い水準を維持していることなどにより、前期比34億円増加の203億円を計上しました。

連結決算における親会社株主に帰属する当期純利益は137億円となり、前期比+21億円となりました。

コア業務純益（除く投資信託解約損益）



コア業務純益（除く投資信託解約損益）の増減要因（前期比）

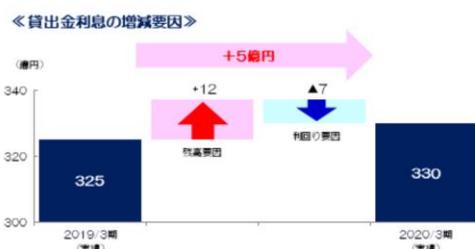
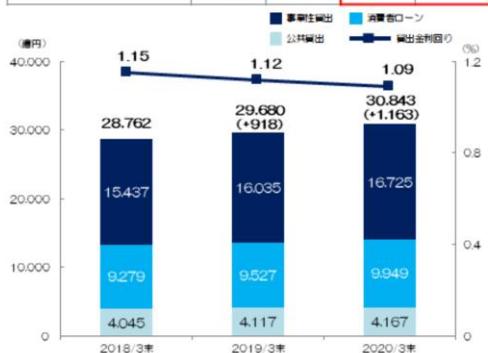


投資信託解約損益を除くコア業務純益については、資金利益や役員取引等利益の増加に加え、経費削減効果も相まって、前期比34億円増加し、140億円となりました。

■貸出金（1）

- ▶ 事業性貸出については、コアカスタマー戦略に基づき、取引先のメイン化工作或事業性評価を活用したミドルリスク層向け貸出を強化。
- ▶ 消費者ローン、公共貸出の分野においても順調に増加し、貸出金残高は3兆円を突破。
- ▶ 貸出金利息については利回りは低下したものの、貸出金残高の増加を主因に11年ぶりに増加反転した。

(単位：億円)	2018/3末	2019/3末	2020/3末	前期末比
貸出金残高	28,762	29,680	30,843	+1,163
事業性貸出	15,437	16,035	16,725	+690
消費者ローン	9,279	9,527	9,949	+422
公共貸出	4,045	4,117	4,167	+50
中小企業向け貸出	12,211	12,932	13,687	+755



貸出金の状況についてご説明します。

事業性貸出については、コアカスタマー戦略に基づき、お取引先のメイン化工作或事業性評価を活用したミドルリスク層向け貸出を強化した結果、順調に増加したことに加え、消費者ローンや公共貸出も着実に増加し、2020年3月末で貸出金残高が3兆円を突破しました。

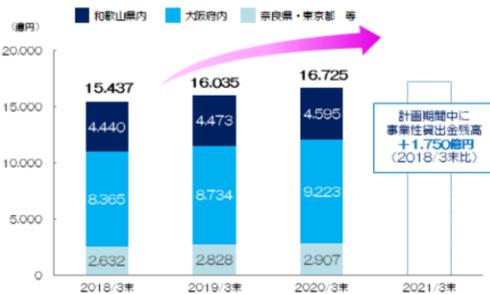
また、貸出金利息については、貸出金残高の増加が利回りの低下をカバーし、前期比+5億円の330億円となり、11年ぶりに増加反転しました。

■貸出金（2）

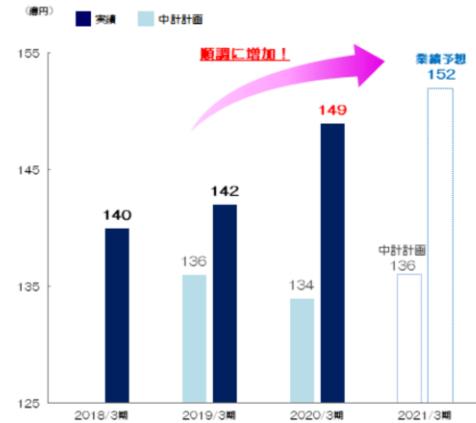
- ▶ 和歌山県内では、各地域の特性に応じ、事業性取引先に対する高度な提案活動や幅広いリレバン活動を展開することで資金需要に迅速に対応し、事業性貸出金残高は増加。
- ▶ 大阪府内では、事業性取引先のメイン化推進や新規取引先の開拓等の活動を積極的に推進した結果、事業性貸出金残高は増加した。
- ▶ 大阪市内を中心に活動を行う法人新規開拓室では、2020年3月末の事業性貸出金が前期末比+173億円となった。

事業性貸出金残高

(単位：億円)	2018/3末	2019/3末	2020/3末	前期末比
事業性貸出金残高	15,437	16,035	16,725	+690
うち和歌山県内	4,440	4,473	4,595	+122
うち大阪府内	8,365	8,734	9,223	+489
うち法人新規開拓室	—	182	355	+173



事業性貸出金利息



事業性貸出金についてご説明します。

和歌山県内エリアについては、各地域の特性に応じ、事業性取引先に対する高度な提案活動や幅広いリレバン活動をスピード感をもって展開したことなどにより、事業性貸出金は前期比122億円増加しました。

大阪府内エリアについても、事業性取引先のメイン化推進や新規取引先開拓などの活動を積極的に推進した結果、事業性貸出金は前期比489億円増加しました。

特に、法人新規開拓室における新規開拓の活動実績として、この2年間の累計で事業性貸出金残高が355億円に達し、極めて好調に推移しています。

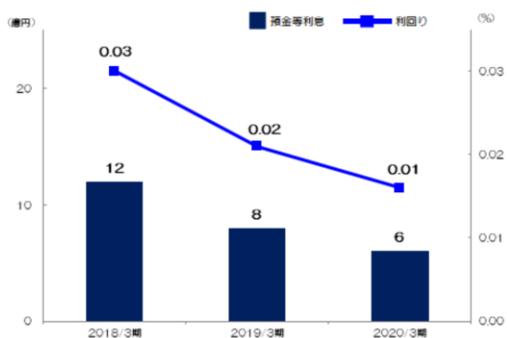
事業性貸出金利息については、前期比7億円増加の149億円となり、今年度も更なる増加を見込んでいます。

■ 預金等

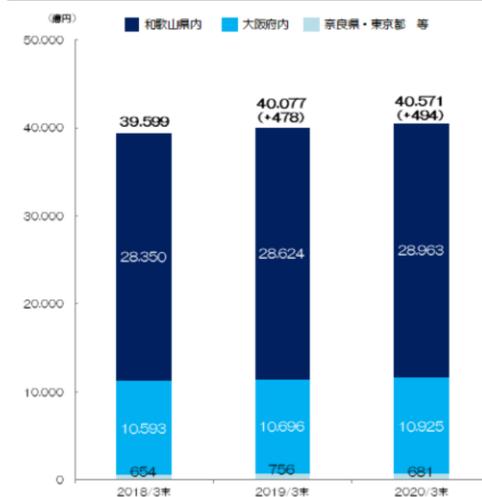
- ▶ 預金等については、個人預金、法人預金とも増加基調にあり、和歌山県内、大阪府内の両エリアで順調に増加する等堅調に推移。
- ▶ 預金調達コスト削減に努めた結果、預金等利回りは前期比▲0.01%、預金等利息は前期比▲2億円となった。

(単位：億円)	2018/3半	2019/3半	2020/3半	前期末比
預金等残高	39,599	40,077	40,571	+494
うち個人預金	28,289	28,481	28,790	+309
うち法人預金	9,142	9,200	9,652	+452

預金等利息・預金等利回り



預金等残高



預金等についてご説明します。

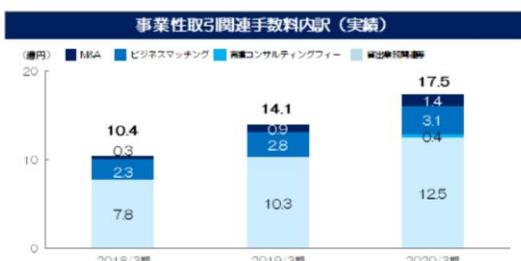
預金等については、個人預金、法人預金とも安定した増加基調にあり、また和歌山県内及び大阪府内の両エリアにおいても順調に増加し、残高は4兆571億円となりました。

預金等利息については、継続的にその調達コストの削減に努めた結果、前期比2億円減少の6億円となりました。

■ 役務取引等利益

- ▶ 本業支援を通じた収益機会の拡大を図るなか、役務取引等収益は前期比+10億円の120億円となった。
- ▶ 2019年4月「コンサルティング営業室」を設置。人事・労務関連、システム関連、事業計画作成支援のコンサルティング内容を拡大し、本業支援体制を強化。
- ▶ システム関連業務では、紀陽情報システム（株）（グループ会社）と連携し、当行グループが保有する実績とノウハウを基にコンサルティングを展開。ITを起点とした取引先の本業支援体制をより強化するため、2020年4月「ITコンサルティングデスク」を設置した。

(単位：億円)	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比
役務取引等利益	57	59	66	+7
役務取引等収益	107	110	120	+10
事業性取引関連手数料	10	14	17	+3
預り資産関連手数料	33	28	28	▲0
うち投資信託関連手数料	18	14	15	+1
うち個人年金保険等関連手数料	12	12	11	▲1
その他	64	67	74	+7
役務取引等費用(▲)	49	50	53	+3



役務取引等利益についてご説明します。

役務取引等利益については、本業支援を通じた収益機会の拡大を図る中、事業性取引関連手数料の増加などにより、前期比7億円増加の66億円となりました。

2019年4月より新たな取り組みとして開始した「ITコンサルティング」については、当行グループの強みを活かし、長年の実績とノウハウを持つ紀陽情報システム(株)と連携したコンサルティング活動を積極的に展開し、お取引先の経営課題解決に向けた取り組みを行ってまいりました。

今年度も、お取引先のシステム課題に対するご要請の高まりに対応するため、本年4月に独立した「ITコンサルティングデスク」を設置し、システム面を起点としたお取引先の本業支援に注力してまいります。

なお、2021年3月期の役務取引等収益の予想については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け営業活動がかなり制約されていることなどを踏まえ、減少することを想定しています。

■有価証券

- ▶ 有価証券残高については、外貨建の変動金利債を中心に増加したこと等により、前期末比1,166億円増加。
- ▶ 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う金融市場の下落を受け、前倒して確保していた有価証券売却益等を原資として損失処理を実施。その他有価証券の評価損益は、株式・投資信託等の評価損益が悪化したことを主因に、前期末比276億円減少し85億円の評価益となった。
- ▶ 引き続き過度なリスクテイクを抑制しつつ、安定的な収益確保およびリスク・リターン観点からポートフォリオのリバランスを進めていく。

有価証券残高の推移（取得原価ベース）



有価証券利回り・利息・関係損益

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3 (予想)
有価証券利回り	1.25%	1.33%	1.53%	0.85%
有価証券利息配当金	141億円	125億円	148億円	88億円
うち投資解約益	24億円	31億円	33億円	0億円
有価証券関係損益	22億円	23億円	13億円	50億円
債券関係損益	▲11億円	▲13億円	▲1億円	37億円
株式等関係損益	33億円	36億円	14億円	13億円

評価損益推移（その他有価証券）

(単位：億円)	2018/3	2019/3	2020/3	前期末比
評価損益	392	361	85	▲276
国内円債債券	85	102	42	▲60
外国債等（ユーロ円債+サムライ債）	4	4	0	▲4
外国債等（外貨建外債）	▲18	26	30	+4
株式	280	226	98	▲128
投資信託等	26	▲6	▲90	▲84
保有目的変更にかかる評価差額	12	6	3	▲5

デュレーション・10BPV

	2018/3	2019/3	2020/3
デュレーション	5.2年	5.3年	4.8年
円債債券	4.9年	5.3年	5.3年
外債債券	6.4年	4.9年	3.4年
10BPV	45億円	40億円	42億円
円債債券	34億円	32億円	34億円
外債債券	11億円	8億円	8億円

有価証券についてご説明します。

有価証券残高については、外貨建の変動金利債を中心に増加したこと等により、前期末比1,166億円増加しました。

一方で、株式や投資信託などは、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う金融市場の急落の影響を受け、前倒して確保していた有価証券売却益等を原資として損失処理を実施しました。

その他有価証券の評価損益については、前期末比276億円減少し、85億円の評価益となりました。

デュレーションは、4.8年と前期比で短縮し、10BPVは2億円増加の42億円となっています。

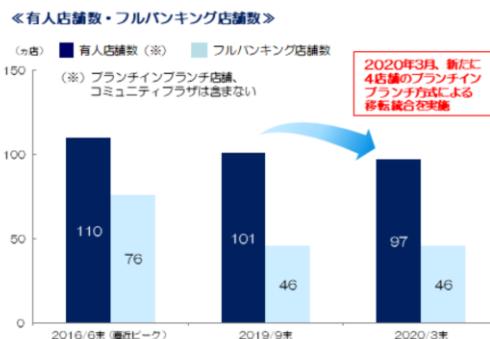
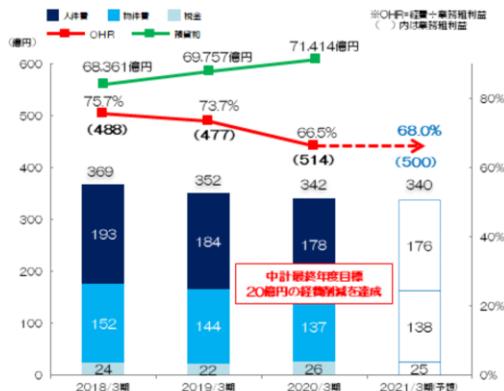
今後の有価証券の投資方針については、極めて不透明感が続くマーケット環境でもあり、過度なリスクテイクを抑制しつつ、安定的な収益確保およびリスク・リターン観点からポートフォリオのリバランスを進めてまいります。

■経費・OHR

- ▶ 第5次中期経営計画に基づき経営資源のリバランス（中小企業取引に経営資源を集中）を実施した結果、業容の拡大と経費削減の両立を実現し、計画最終年度目標である「20億円削減」を達成。
- ▶ 個人顧客に対し、非対面ツールであるスマホアプリ（キヨスマ！）を積極的に推進。また、来店時の手続きのスピード化および簡素化を図るため、タブレット（まどので）による受付を推進することで、より一層効率的な店舗運営を実現。

経費・OHR					
(単位：億円)	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2021/3期(予想)
経費	369	352	342	▲10	340
うち人件費	193	184	178	▲6	176
うち物件費	152	144	137	▲7	138

従業員数・有人店舗数・フルバンキング店舗数			
◀従業員数▶			
従業員数	2,317人	2,233人	2,191人
前年比	—	▲84人	▲42人
計画期間中に200名削減へ			



経費についてご説明します。

経費については、中期経営計画に基づく経営資源のリバランスを大胆に実施した結果、業容の拡大と経費削減の両立を実現し、前期比▲10億円となりました。

人件費・物件費は、2018年3月期対比で30億円を削減し、計画最終年度の20億円削減の目標を既に達成していますが、今後も引き続き業容を拡大させながら、営業体制の見直しや店舗運営の効率化を進めてまいります。

効率性の指標であるOHRは66.5%であり、着実に経営効率は高まっています。

■与信コスト

- ▶ コアカスタマー戦略に基づく取引メイン化推進により、取引先の強み・弱みの把握等継続的に実態把握に努めた結果、大口与信先のランクアップや取立益発生等により戻り益を計上。
- ▶ 経営改善支援および事業再生の積極的な取り組みを通じ、取引先や地域経済の発展に貢献することで、金融再生法開示債権残高は減少し、不良債権比率も低下。
- ▶ なお、2021年3月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により与信コスト増加が見込まれるなか、引き続き貸出先の小口分散化を図るとともに、融資部（和歌山および大阪分室）と各営業店が連携を強化し、審査体制およびモニタリング体制の強化に努めている。

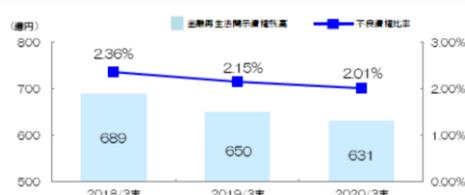
(単位：億円)	2018/3期	2019/3期	2020/3期	前期比	2021/3期 (予想)
与信費用①+②	24	22	15	▲7	68
一般貸倒引当金 繰入額①	▲4	▲0	▲0	▲0	4
不良債権処理額②	28	23	15	▲8	64
貸出金償却	16	17	12	▲5	26
個別貸倒引当 金繰入額	9	3	1	▲2	36
その他	2	1	2	+1	2
償却債権取立益等③	7	6	13	+7	14
与信コスト総額(※) ①+②-③	16	15	1	▲14	54

(※) 与信コスト総額は、一般貸倒引当金繰入額と不良債権処理額の合計に、償却債権取立益等の与信関連損益を加味している。

与信費用（償却債権取立益除く）の推移状況



不良債権比率の推移状況



与信コストについてご説明します。

与信コスト総額は、前期比14億円減少の1億円となりました。不良債権比率についても順調に低下し、2.01%となりました。

コアカスタマー戦略に基づく予兆管理により、お取引先の経営支援などを積極的に進めた結果、大口与信先のランクアップや償却債権取立益の計上に繋がっています。

今年度は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響などを保守的に見取り、前期予想24億円の2倍以上の54億円の与信コストを見込んでいますが、引き続き貸出先の小口分散化を図るとともに、和歌山および大阪に設置している融資部と各営業店が連携を強化し、審査体制やモニタリング体制の充実を図ってまいります。

■自己資本比率<連結>

- 2019年6月、劣後ローン50億円の期限前弁済を実施し劣後債務は全額完済。利益の蓄積を進めてきたことにより、自己資本の質が向上。
- 信用リスク管理のより一層の高度化を目指して体制整備に取り組んだ結果、2019年9月末より「標準的手法」から「基礎的的内部格付手法」に変更。
- 2019年11月には、㈱格付投資情報センター（R&I）より、第5次中期経営計画におけるコアカスタマー戦略等への取り組みにより、マイナス金利環境下においても利益を維持するなど環境悪化への抵抗力は比較的強く、リスク耐久力も向上しているとの評価を受け、発行体格付について、格付の変更（格上げ）が公表された。
- 経営の健全性と収益性向上を図るため、リスク管理および自己資本管理のより一層の高度化を図るとともに、地域経済の発展に貢献すべくより積極的な金融仲介機能の発揮につなげていく。

(単位：億円)	2018/3末	2019/3末	2020/3末	前期末比
自己資本比率 (%)	9.71	9.32	9.96	+0.64
自己資本額	2,080	2,027	2,017	▲10
うち劣後調達額	150	50	—	▲100
リスク・アセット等	21,419	21,743	20,248	▲1,495
信用リスク	20,453	20,795	19,289	▲1,506
オペレーショナル・リスク	966	948	958	+10

◀ 外部格付け機関による格付 ▶



自己資本比率についてご説明します。

2019年6月に劣後ローン50億円の期限前弁済を実施したことにより、劣後債務は全額完済し、自己資本の質的な向上が図られています。

また、2019年9月末には自己資本比率の算出手法を「標準的手法」から「基礎的的内部格付手法」に変更し、信用リスク管理面における体制整備の強化とその高度化を進めてきたことから、2020年3月末の自己資本比率は、前期比0.64%上昇し、9.96%となりました。

2019年11月には、㈱格付投資情報センターから、第5次中期経営計画におけるコアカスタマー戦略等への取り組みにより、マイナス金利環境下においても利益を維持するなど、環境悪化への抵抗力が比較的強く、リスク耐久力も向上しているとの評価を受け、発行体格付が「A-」から「A」に格上げされました。

経営の健全性と収益力向上を図るため、リスク管理および自己資本管理のより一層の高度化を図るとともに、地域経済の発展に貢献すべくより積極的な金融仲介機能の発揮につなげてまいります。

■株主還元率の推移

- 2015年3月期以降、年間35円の配当を実施。2020年3月期も引き続き年間35円の配当を期末一括で実施予定。
- 自己株式（普通株式）取得については、2013年から継続的に行っており、今年度も5月15日より実施中。
- 期末一括配当の実施や自己株式取得等による安定的な株主還元を行っていくとともに、今年度については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を勘案するなか、利益を有効に活用し、取引先の融資支援等を積極的に実施していく。

	2018/3期	2019/3期	2020/3期
1株当たりの年間配当	350円	350円	350円/株
年間配当額①	2,431百万円	2,412百万円	2,388百万円/株
自己株式取得株数（翌期中に実施）	536千株	678千株	800千株/株
自己株式取得額（翌期中に実施）②	999百万円	999百万円	1,000百万円/株
株主還元額③（①+②）	3,430百万円	3,412百万円	3,388百万円/株
親会社株主に帰属する当期純利益（連結）④	11,722百万円	11,620百万円	13,719百万円
配当性向（連結）①÷④	20.7%	20.7%	17.3%
株主還元率③÷④	29.2%	29.3%	24.7%
発行済株式総数（自己株式除く）⑤	68,894千株	67,688千株	67,148千株

（※）各期末の発行済株式総数（自己株式除く）より「自己株式取得株数（翌期中に実施）」を控除して算出。（2020年3月期は見込み）



《ご参考》

	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
1株当たり純資産額（連結）	2,997.11円	3,076.28円	3,251.11円	3,384.30円	3,201.86円
1株当たり当期純利益（潜在株式調整後：連結）	239.57円	157.70円	168.70円	168.64円	201.49円
ROE（連結）	8.03%	5.17%	5.32%	5.08%	6.11%

株主還元についてご説明します。

2015年3月期以降、年間35円の配当を実施するとともに、自己株式の取得についても、2013年より継続して実施しており、今年度も5月15日より、金額10億円、株数80万株を上限に自己株式取得を進めています。

その取得金額については、今般、当初業績予想を上回る決算となりましたが、今後の経済・金融情勢が極めて不透明な中、着実な内部留保の蓄積を考慮し、前回と同額としました。

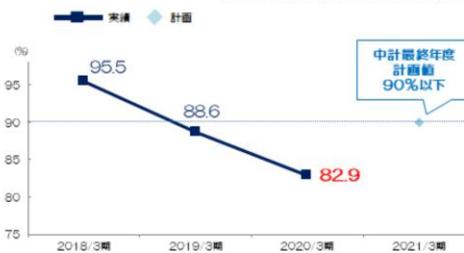
中期経営計画の目標指標には掲げていませんが、「ROE 5%程度」を常に意識しており、2020年3月期は6.11%、過去5期においてもすべて5%を上回っています。

■第5次中期経営計画における目標指標の進捗

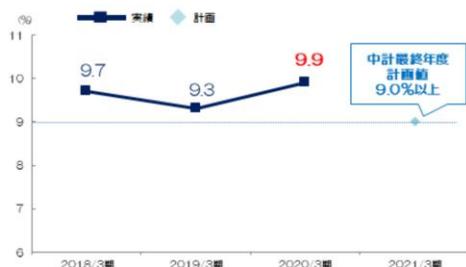
収益性（親会社株主に帰属する当期純利益＜連結＞）



効率性（本業OHR＜単体＞）



健全性（自己資本比率＜連結＞）



株主還元（株主還元率）



第5次中期経営計画の目標指標に対する、2年目までの進捗状況について総括的にご報告します。

- 「収益性」の指標「親会社株主に帰属する当期純利益（連結）」は100億円以上の目標に対して137億円
- 「効率性」の指標「本業OHR」は90%以下の目標に対して82.9%
- 「健全性」の指標「連結ベースの自己資本比率」は9%以上の目標に対して9.9%
- 「株主還元」の指標「株主還元率」は安定的に30%程度という目標に対して24.7%

以上のとおり、計画最終年度での目標としている水準をほぼ達成しています。

コアカスタマー戦略の更なる深化	
取引メイン化推進および地元企業に対する本業支援強化により「総合収益の拡大」を目指す	
主要戦略① Action	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;"> <p>▶ 大阪堂島営業部の開設（2020年7月予定）</p> <p>大阪市内中心部エリアに開設し、渉外活動を主体とした中小企業取引に特化することで、同エリアにおける当行シェアの拡大を図りつつ、大阪市内の旗艦店舗となるべく、中小企業取引地域№1店舗を目指す。</p> <p>▶ コンサルティング業務の更なる強化</p> <p>2020年4月、ITコンサルティング業務の更なる強化を目的として「ITコンサルティングデスク」を設置。また、資産運用に関するコンサルティング業務の強化を目的に「プライベートバンキングデスク」を設置。取引先からのニーズに対応する体制を整備することで、総合収益拡大を図る。</p> </div> <div style="width: 48%;"> <p>▶ 人材紹介業務の本格展開</p> <p>2020年1月より開始した人材紹介業務について、本格的に展開を開始。地元企業の人材不足が深刻化するなか、人材にかかる取引先の経営課題に適切に対応していく。また、当行グループ会社である紀陽ビジネスサービス㈱と連携し、当行グループのOB・OGの紹介も行っていく。</p> <p>▶ 「Kiyo Big Advance」の展開（2020年4月開始）</p> <p>地元企業に対するコンサルティングを強化するため、ビジネスマッチング機能を主軸とした事業者向け会員制プラットフォームを近畿圏で初めて取扱開始。非対面での顧客接点を拡充し、より効率的かつ深度ある推進体制を構築していく。</p> </div> </div>
「店舗運営の更なる効率化」と「顧客の利便性向上」を目指し、新たな店舗体制の構築やIT化の推進等を展開していく	
主要戦略② Change	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;"> <p>▶ 堺ビジネスセンターの開設（2020年4月設置）</p> <p>当行メイン先が多く存在する堺エリアに新設。小規模事業先に対し効率的な活動による接点強化を図り、将来のコアカスタマー先増強に向けた活動を展開する。</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>▶ 次世代型店舗（宮北支店）の開設（2020年10月予定）</p> <p>従来の店舗よりロビーを広く設計し、当行では初となるファーストコンタクトカウンター（総合受付）を設置。タブレット端末も活用し、スピーディーな事務処理を実現。</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>▶ ITを活用した業務改革</p> <p>2019年度に導入したパブリッククラウドサービス「Office365」を活用し、よりスムーズなコミュニケーションや業務作業の効率化を推進。また、サブシステムのクラウド化に取り組み、災害対策やセキュリティの向上、コスト削減を図る。</p> </div> </div>

2021年3月期の主な取り組みについてご説明します。

主要戦略①Actionに基づき、コアカスタマー戦略の更なる深化による取引先メイン化推進および地元企業に対する本業支援強化により「総合収益の拡大」を図るため、以下の主要施策に取り組んでまいります。

- 「大阪堂島営業部」を本年7月に大阪エリアの中心部に開設予定であり、渉外活動を主体とした中小企業取引に特化することで、当該エリアにおける将来に向けた旗艦店舗として、当行シェアの拡大を図り、中小企業取引分野における「地域№1店舗」を目指してまいります。
- 「コンサルティング業務の更なる強化」について、お取引先のシステムに関する多くのご要請に対応するため、本年4月に「ITコンサルティングデスク」を新設しました。また、事業性取引先のオーナーや富裕層に向けた資産運用に関するコンサルティング業務の強化を目的に「プライベートバンキングデスク」を設置するなど、より踏み込んだご提案ができる営業体制の整備を図っています。
- 「人材紹介業務の本格展開」について、本年1月より当行グループ会社である紀陽ビジネスサービス㈱と連携し、人材紹介業務を開始していますが、お取引先の人材不足に柔軟にお応えするため、当行グループのOB・OG人材もご紹介してまいります。
- 事業者向けの会員制プラットフォーム「Kiyo Big Advance」について、近畿圏で初めて取扱いを開始しました。非対面での顧客接点を拡充し、より効率的かつ深度あるネットワークのご提供を進めています。

主要戦略②Changeに基づき、「店舗運営の更なる効率化」と「顧客の利便性向上」を目指し、以下の主要施策に取り組んでまいります。

- ビジネスセンターを和歌山県内に4拠点、大阪府内に1拠点を構え、小規模事業先との接点強化を図ってまいりましたが、本年4月にメイン取引先の多い堺エリアにも新たに開設しました。主要エリアにおける小規模事業先との接点を更に深め、将来のコアカスタマー先の増強に向けた活動を展開してまいります。
- 「次世代型店舗」について、本年10月に和歌山市内に開設を予定しており、総合受付「ファーストコンタクトカウンター」を設置するほか、ロビーや窓口のタブレット端末を活用しスピーディーな事務処理を実現することで、顧客満足度の向上と店舗運営の効率化を目指します。
- 2019年度に導入したパブリッククラウドサービス「Office365」を活用し、よりスムーズなコミュニケーションや業務作業の効率化を推進しています。また、サブシステムのクラウド化にも取り組み、災害対策やセキュリティの向上、コスト削減も図ってまいります。

■2021年3月期の主な取組（新型コロナウイルス感染症拡大に対する取組）

- ▶ 新型コロナウイルス感染症拡大による影響を踏まえ、「特別融資商品」の取扱いや「特別相談窓口」の設置等、地元企業の資金繰り等に関するサポート体制を一層強化。
- ▶ 今後も新型コロナウイルス感染症拡大の影響に対応すべく、取引先の資金繰り支援や本業支援に取り組み、地域における金融仲介機能を十分に発揮できる体制を維持していく。

新型コロナウイルス感染症拡大に対する取引先支援

▶ 新型コロナウイルス感染症対応特別融資（プロパー融資）

新型コロナウイルス感染症拡大により、直接的・間接的に影響を受けている事業者向けに特別融資商品の取扱いを開始し、事業者の資金繰り支援を実施。

融資金額	1億円以内
融資期間	1年以内（手形貸付）、7年以内（証書貸付）
融資利率	当行所定の利率から最大1.0%引き下げ

▶ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響による特別相談窓口等の設置

新型コロナウイルス感染症拡大により影響を受けた、または今後影響を受けおそれのある事業者向けに「特別相談窓口」ならびに「休日特別相談窓口」を設置。また、「住宅ローン特別相談窓口」を設置し、住宅ローンに関する各種に相談に対応。

▶ 日本政策投資銀行との「災害対策業務協力協定」の締結

当行と日本政策投資銀行がそれぞれの持つノウハウ、ネットワーク等を活かし、緊密に連携しながらリスクマネーの供給、その他の支援を行うことにより、新型コロナウイルス感染症や内外の金融秩序の混乱または大規模な災害、テロリズム等の災害対応において、地域活力の強化および社会全体の持続可能性向上に寄与。

地元企業の事業活動をサポート



新型コロナウイルス感染症拡大に対する取り組みについてご説明します。

新型コロナウイルス感染症拡大による影響を踏まえ、「特別融資」の取扱いや「特別相談窓口」の設置など、様々な面におけるサポート体制を一層強化しています。

新型コロナウイルス感染症の拡大は、实体经济に極めて大きな影響が及ぶものと考えており、お取引先の資金繰り支援や本業支援などに取り組み、今後もしっかりと「地域社会」を支えていくなど、地方銀行としての真価を発揮してまいります。

ガバナンス体制の強化



- 2019年6月、取締役総数に対し3分の1以上の独立社外取締役を選任。また、更なる多様性確保のため、女性役員を2名に増員。また、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」における全項目について「コンプライ（実施済）」とした。
- 2020年6月の定時株主総会後においても、「3分の1以上の独立社外取締役」および「女性役員2名」体制を維持する予定。

政策投資株式の縮減

- 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には、取引先企業との十分な対話を経たうえで縮減を進めていく方針。
- 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」等の保有意義を定期的に検証。
- 第5次中期経営計画期間中に取得原価ベースで「1割以上（30億円程度）」の縮減を目指す。

<保有意義の検証方法>

定量判定、総合判定の順に個別の保有意義を検証。

① 定量判定

当行の利益計画に基づく採算性指標（RORA^(※)）による判定

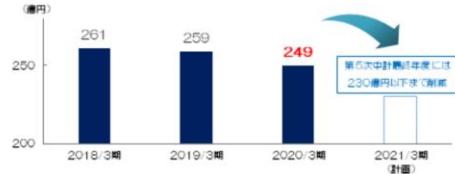
※RORA (Return On Risk-Weighted Assets)

＝(適用リスク・経費控除後)利益÷リスクアセット

② 総合判定

預金・貸出金の取引状況や経営戦略上の観点など定性面等による判定

《 上場政策投資株式の推移（取得原価ベース） 》



経営基盤の構築についてご説明します。

ガバナンス体制の強化については、これまで指名諮問委員会および報酬諮問委員会の設置や監査等委員会設置会社への移行を進めてまいりました。

昨年6月には役員体制を見直し、3分の1以上の独立社外取締役を選任し、女性役員も1名増員の計2名とするなど、更なる多様性の確保にも努め、今後もその体制を維持してまいります。

政策投資株式については、中期経営計画期間中に「取得原価ベースで1割以上」の縮減を計画しており、また全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」や「総合的な取引関係等」の保有意義を定期的に検証するなど、引き続き資本効率も更に高めてまいります。

■業績予想等

【単体決算】

(単位: 億円、億円未満切り捨て)	2020/3期	2021/3期	
		(予想)	前期比
1 業務利益	514	500	▲14
2 貸出利息	444	403	▲41
3 うち貸出金利	330	332	+2
4 役員取引等利益	66	57	▲9
5 その他業務利益	2	39	+37
6 うち設備等償却損益	▲1	37	+38
7 経費 (▲)	342	340	▲2
8 コア業務利益	173	123	▲50
9 コア業務利益 (除く投資信託解約損益)	140	123	▲17
10 一般貸出引当金繰入額 (▲)	▲0	4	+4
11 臨時損益	30	▲18	▲48
12 うち不動産売却損益 (▲)	15	64	+49
13 うち個別貸出引当金繰入額 (▲)	1	36	+35
14 うち株式等関係損益	14	13	▲1
15 経常利益	203	138	▲65
16 特別損益	▲14	0	+14
17 法人税等合計 (▲)	59	44	▲15
18 当期純利益	128	94	▲34
19 与信コスト総額 (▲)	1	54	+53
20 顧客向けサービス業務利益	67	57	▲10

(注) (▲) は損失項目

【連結決算】

(単位: 億円、億円未満切り捨て)	2020/3期	2021/3期	
		(予想)	前期比
1 業務利益	556	541	▲15
2 経常利益	216	148	▲68
3 親会社株主に帰属する当期純利益	137	100	▲37

2021年3月期業績予想のポイント

- ▶ 新型コロナウイルス感染症の収束時期を見通すことは現時点で困難であるものの、年度後半にかけて経済活動は持ち直していくことを前提としている。
- ▶ 貸出金利は引き続きコアカスタマー戦略に基づき中小企業向け貸出の増強等に注力することで、前期比+2億円の332億円を見込む。
- ▶ 役員取引等利益は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により営業活動に制約を受けることから、減少を見込む。また、与信コストについても前提を踏まえ見積りを行った結果、前期比+53億円の54億円を見込む。
- ▶ 経費は2020年3月期にて「計画期間中▲20億円程度の削減」を達成したが、更なる効率化を目指し、削減を図る。
- ▶ このような状況下、当期純利益(単体)は前期比▲34億円の94億円、また、親会社株主に帰属する当期純利益(連結)は前期比▲37億円の100億円を見込み、第5次中期経営計画目標(最終年度100億円以上)達成を見込んでいる。
- ▶ なお、顧客向けサービス業務利益は前期比▲10億円の57億円を見込んでいるが、第5次中期経営計画目標である「最終年度39億円以上」を大幅に上回る見通し。

※新型コロナウイルス感染症拡大の影響が長期化もしくは深刻化する等、前提条件から転換が生じた場合、業績が変動する可能性あり。

業績予想についてご説明します。

業績予想については、現時点において新型コロナウイルス感染症の収束時期を見通すことが極めて困難ではありますが、年度の後半にかけて経済活動が持ち直していくことを前提としています。

今期の単体決算の業績予想ですが、資金利益については、投資信託解約益を計画に織り込まないこと、また、有価証券利息が減少することを前提に、前期比41億円の減少を見込んでいますが、貸出金利については、中小企業向け貸出の増強に注力することで、2億円増加の332億円を見込んでいます。

役員取引等利益については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、営業活動がかなりの制約を受けることを前提に、前期比9億円減少の57億円を見込んでいます。

与信コストについては、お取引先に対する新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し、上記の前提を踏まえて算出した結果、前期比53億円増加の54億円を見込んでいます。

経常利益は前期比65億円減少の138億円、当期純利益については前期比34億円減少の94億円、連結ベースの親会社株主に帰属する当期純利益は前期比37億円減少の100億円を想定していますが、第5次中期経営計画の最終年度目標の水準は達成できる見込みです。

顧客向けサービス業務利益についても、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、67億円から10億円減少の57億円を見込んでいますが、第5次中期経営計画の目標値39億円以上は十分上回る見通しです。

- ▶ 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- ▶ 本資料に記述された事項の全部または一部は、予告なく修正または変更されることがあります。
- ▶ 本資料には将来の業績にかかる記述が含まれておりますが、こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等に伴い異なる可能性があることにご留意ください。
- ▶ なお、本資料の全部または一部を当社の承諾なしに転写・複製し、または第三者に伝達することはできませんのでご注意ください。

【本件に関する照会先】

株式会社紀陽銀行 経営企画部 広報・CSR推進室

■ TEL : 073-426-7133

■ E-mail : koho@kiyobank.co.jp

■ HP : <https://www.kiyobank.co.jp>

当行は引き続き主要戦略の着実な遂行により、本計画の基本方針として掲げております「地域における更なる存在感の向上と収益力の強化の両立」を果たしてまいりたいと考えております。

また、当行は今後も資産規模にかかわらず、お客さまの信頼に基づき、常に「きらり」と輝く存在感と基礎体力の高い収益基盤を確立し、お客さまにコミットしております「どんな課題にも本気で向き合い、お客さまの期待をこえる」銀行を目指してまいります。

今後とも変わらぬご支援、ご厚情を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

III. 參考資料

■紀陽銀行について

紀陽銀行 創立 125 周年
大阪府内への出店 70 年前から

預金等 地域別構成



貸出金 地域別構成



<役員・従業員 地域別構成>

(単位:人)	和歌山	大阪	その他	合計
取締役・執行役員 (※1)	15	6	1	22
構成比率	68%	27%	5%	100%
従業員 (※2)	1,329	814	48	2,191
構成比率	61%	37%	2%	100%

(※1) 2020年4月1日時点の取締役・執行役員の出身地域別構成 (社外取締役除く)

(※2) 2020年3月31日時点の従業員 (出向者、嘱託行員、パート除く) の地域別構成

本店、堺ビル、大阪ビル (●マーク) には
本部機能有り



■メインバンク調査の結果

◆全国メインバンク調査（都道府県別）

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

当行(和歌山県)が
全国第1位の県内シェアを確保

大阪府以外に本店を置く金融機関
(メガバンク除く)としてトップ水準

◆全国メインバンク調査（近畿圏）

順位	取引銀行名	2019年社数	
		社数	シェア
1	三井住友銀行	30,590	13.5%
2	三菱UFJ銀行	24,021	10.6%
3	りそな銀行	14,824	6.5%
4	関西みらい銀行	13,566	6.0%
5	京都銀行	11,014	4.8%
6	紀陽銀行	10,691	4.7%
7	南都銀行	9,688	4.2%
8	滋賀銀行	8,986	3.9%
9	京都中央信用金庫	7,708	3.4%
10	みずほ銀行	6,916	3.0%

◆和歌山県内メインバンク調査

順位	取引銀行名	2019年社数	
		社数	シェア
1	紀陽銀行	8,139	63.9%
2	きのくに信用金庫	2,106	16.5%
3	三菱UFJ銀行	418	3.2%
4	南都銀行	366	2.8%
5	三井住友銀行	316	2.4%
6	新宮信用金庫	240	1.8%
7	第三銀行	235	1.8%
8	りそな銀行	98	0.7%
9	みずほ銀行	94	0.7%
10	商工組合中央金庫	93	0.7%
11	紀南農協	72	0.5%
12	池田泉州銀行	60	0.4%
12	関西みらい銀行	60	0.4%
14	ありだ農協	53	0.4%
15	紀州農協	48	0.3%

◆大阪府下メインバンク調査（大阪南地区）

順位	取引銀行名	2019年社数	
		社数	シェア
1	三井住友銀行	2,990	15.6%
2	三菱UFJ銀行	2,496	13.0%
3	池田泉州銀行	2,493	13.0%
4	りそな銀行	2,244	11.7%
5	大阪信用金庫	2,000	10.4%
6	紀陽銀行	1,890	9.9%
7	関西みらい銀行	1,756	9.2%
8	大阪シティ信用金庫	540	2.8%
9	みずほ銀行	362	1.9%
10	尼崎信用金庫	316	1.7%
11	南都銀行	200	1.0%
12	商工組合中央金庫	177	0.9%
13	成徳信用組合	117	0.6%
14	阿波銀行	72	0.4%
15	第三銀行	64	0.3%

※民間調査会社調べ

- ・ 2019年度の民間の調査会社による「メインバンク調査」におきまして、当行の和歌山県のシェア率63.9%が、全国都道府県で最も高いシェアという結果になりました。
- ・ 当行が地元エリアと位置付けている大阪南地区の調査結果では、当行は「第6位」に位置していますが、メガバンクや大阪に本店を置く地域金融機関を除けばトップ水準であり、引き続き当行の大阪エリアにおける存在感は向上しているものと認識しています。
- ・ 今後も、お客さまからメインバンクとしてご指定いただくことに強いこだわりを持ち、お客さまの満足度向上を最優先とした活動を続けてまいります。

■ ROA・ROE

コア業務純益ROA

▶ 2020年3月期 コア業務純益ROA

0.37%

▶ 全国地銀・近畿地銀との比較



※コア業務純益ROA=コア業務純益÷総資産平残×100
 ※総資産平残は、(期首総資産残高+期末総資産残高)÷2にて算出。
 ※全国地銀、近畿地銀平均ともに「第一地銀」について公表資料に基づき当行が集計。

連結ROE

▶ 2020年3月期 連結ROE

6.11%

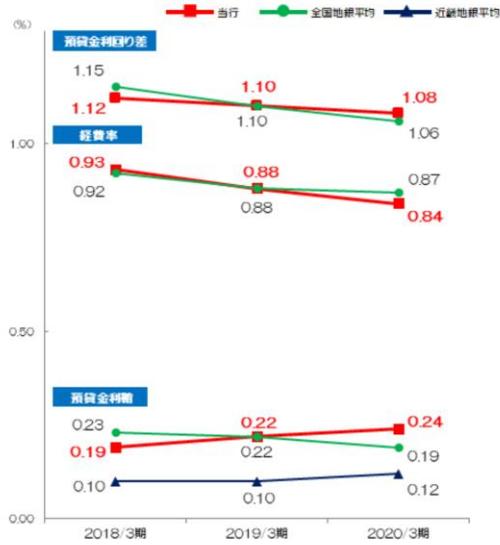
▶ 全国地銀・近畿地銀との比較



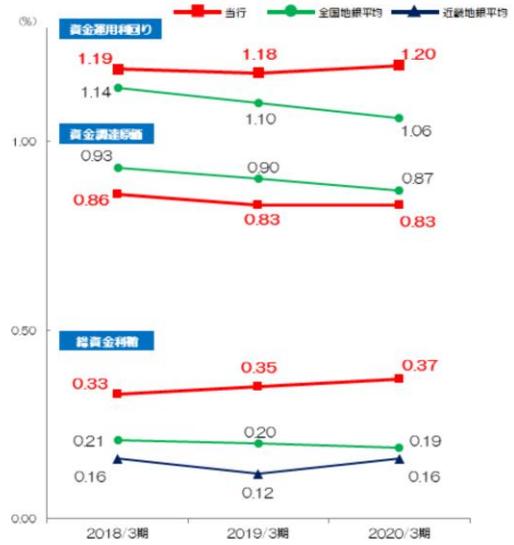
※連結ROE=親会社に帰属する当期純利益÷自己資本×100
 ※全国地銀・近畿地銀平均ともに「第一地銀」について公表資料に基づき当行が集計。
 ※当期純損失または経営統合に伴う負ののれん発生益を計上している銀行を除く。

■ 利鞘

預貸金利鞘（全体）の推移



総資金利鞘（全体）の推移

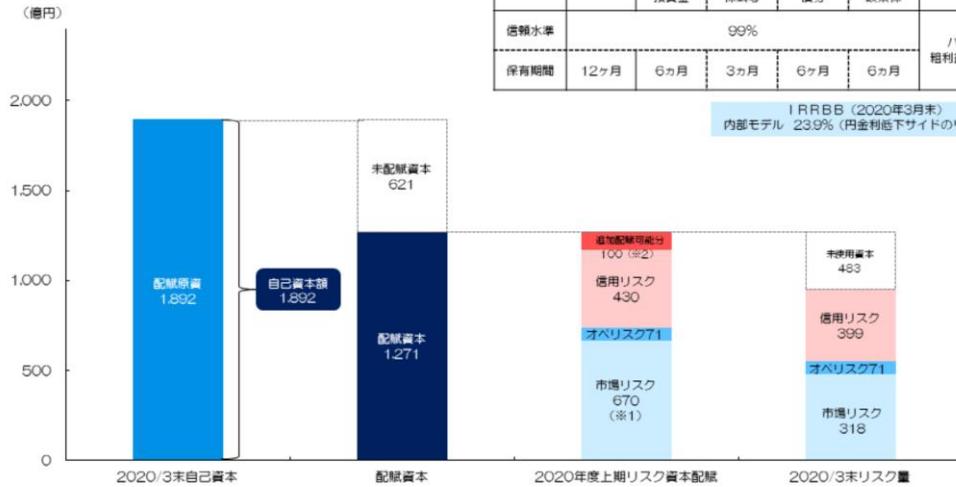


※全国地銀、近畿地銀平均ともに「第一地銀」について公表資料に基づき当行が集計。

（集計につき、加重平均を行う際の資料として期中平残の開示のない銀行は、「期初・期末残高の合計÷2」にて算出している）

2020年度上期の資本配賦の状況

2020年3月末現在（紀陽銀行単体）



(※1) 政策投資株式のリスク量は「評価損益考慮後」にて管理（政策投資株式VaR▲評価損益）

(※2) 期中にて、各リスクカテゴリーへ追加配賦が可能な資本

<リスク計量方法>

※流動性預金の平均残存期間は内部モデルを採用

信用 リスク	市場リスク					オバリスク
	預貸金	株式等	債券	政策株		
信頼水準	99%					バーゼル 粗利益配分手法
保有期間	12ヶ月	6ヶ月	3ヶ月	6ヶ月	6ヶ月	

IRRBB（2020年3月末）
内部モデル 23.9%（円金利低下サイドのリスク量）

■主要計数推移

【単体】（単位：億円）	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
1 業務粗利益	588	579	646	552	533	560	493	488	477	514
2 資金利益	520	521	506	488	485	472	451	446	434	444
3 役員取引等利益	39	44	43	42	43	50	57	57	59	66
4 その他業務利益	29	12	95	21	4	36	▲15	▲15	▲16	2
5 経費	390	379	371	377	387	376	379	369	352	342
6 実質業務純益	197	199	274	175	145	183	114	118	125	172
7 コア業務純益	173	190	181	156	143	147	124	129	138	173
8 与信コスト総額	28	31	10	33	12	10	21	16	15	1
9 経常利益	129	150	277	157	155	215	121	156	169	203
10 当期純利益	83	86	192	120	123	176	102	105	109	128

【連結】（単位：億円）	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
11 親会社持主に帰属する当期純利益 （2015/3期以前は「当期純利益」）	66	76	181	104	112	170	110	117	116	137

※2013/3期までは旧記憶ホールディングス連結、2014/3期以降は記憶銀行連結の計数。

【単体】（単位：億円）	2011/3末	2012/3末	2013/3末	2014/3末	2015/3末	2016/3末	2017/3末	2018/3末	2019/3末	2020/3末
12 預金等	34,610	35,155	35,991	36,972	38,397	39,347	39,586	39,599	40,077	40,571
13 貸出金	25,051	25,462	25,828	26,079	26,681	27,383	28,205	28,762	29,680	30,843
14 有価証券	8,781	10,709	9,864	11,295	12,851	11,747	13,080	11,135	9,710	10,605
15 純資産	1,475	1,650	1,737	1,699	1,977	2,013	2,041	2,137	2,180	2,080
16 総資産	37,614	38,469	39,203	40,503	42,613	44,362	48,612	46,618	45,741	47,235

※未熟にて記載

■ 当行株式等データ

株式データ

株式会社紀陽銀行 2020年3月31日株価 1,596円

- 配当利回り 2.19%/年 (年間35円配当)
- PBR 0.50倍 (1株当たり連結純資産 3,201.86円)
- PER 7.91倍 (1株当たり連結純利益 201.73円)
- ROE 6.11% (連結)
- 潜在株式調整後1株当たり連結純利益 201.49円

発行済株式総数

- 普通株式 70,300,000株
(うち自己株式2,351,685株)

<2020年3月31日現在>

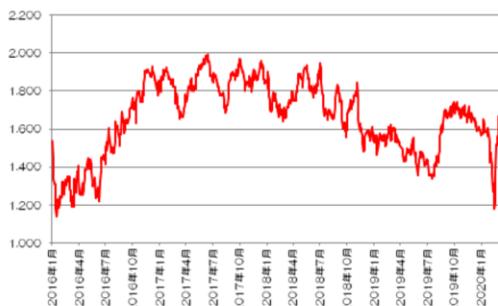
所有者別株式分布



(2020年3月31日現在、当行調べ)

当行株価推移 (2016年1月29日 (※) ~2020年3月31日)

(円) (※マイナス金利導入決定日)



2016年1月29日を100としてみた推移

