２０２１年３月期第２四半期（中間期）
決算ハイライト

２０２０年１２月

銀行をこえる銀行へ
紀陽銀行

Ⅰ. 計画進捗ならびに決算概要について

■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÷[貸出金平残×（貸出金利回り－預金等利回り）＋役務取引等利益]

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

■第５次中期経営計画の進捗状況

KIYO FINANCIAL GROUP

主な取り組み

	2019/3期	2020／3期	2020／9期
主要戦略① Action	➢ **コアカスタマー戦略の展開** ボリュームと収益性の基準により取引先をセグメント化し、基準を満たす「コアカスタマー層等」に経営資源を集中投下 ➢ **法人新規開拓室の戦力強化** 大阪市内を中心に新規取引先の獲得や事業性貸出金残高を増強 ➢ **事業性評価を活用したミドルリスク層向け貸出推進** ➢ **事業承継を切り口としたリレバン活動実施**	➢ **コアカスタマー戦略の更なる深化** ➢ **地元企業とのリレーション強化および総合収益拡大** ➢ **新型コロナウイルス感染症拡大への対応** ➢ **コンサルティング営業室の新設** 人事・ＩＴ等新たなコンサル業務を開始 ➢ **リース媒介業務の開始** 関連会社と連携し、多様化する資金ニーズに対応 ➢ **人材紹介業務の開始** 有料職業紹介事業の許可を取得し経営課題をサポート	➢ **大阪堂島営業部の開設** 大阪市内中心部エリアに開設し、同エリアの旗艦店舗となるべく、中小企業取引地域Ｎｏ．１店舗を目指す ➢ **コンサルティング業務の更なる強化** ITコンサルティングデスク、プライベートバンキングデスクを設置し、取引先ニーズへの対応を強化
主要戦略② Change	➢ **事業部制の拡充** 和歌山・大阪・堺・南大阪の４事業部制とし、地元企業との接点を強化 ➢ **主要拠点集約・法人営業部の新設** 事業性取引拠点を集約・強化し、高度な提案体制を構築＜フルバンキング店舗数68→46店舗＞	➢ **店舗戦略の更なる展開** ①2019年4月、和歌山県内6店舗、大阪府内３店舗を移転統合 ②2020年3月、和歌山県内4店舗を移転統合 ➢ **店頭業務の効率化** 通帳レス口座の取扱いやタブレット端末の活用により営業店事務を効率化	➢ **堺ビジネスセンターの開設** 当行メイン先の多い堺エリアに新設し、小規模事業先に対する効率的な活動を展開 ➢ **ITを活用した業務改革** Microsoft365を活用した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

中間（2020/9）実績

達成（第5次中計期間中+500先計画）

➢ **事業性コアカスタマー純増先数**

+1,119先　＜中計期間累計＞

達成（第5次中計期間中+1,000億円計画）

➢ **中小企業向け貸出金残高純増額**

＋2,391億円　＜中計期間累計＞

達成（第５次中計最終年度に増加反転計画）

➢ **貸出金利息増加額**

+2億円　＜2019/9期比＞

※2020/3期+5億円（11年ぶりに増加反転）

第5次中計最終年度70億円計画

➢ **役務取引等利益**

35億円　＜2019/9期比 ＋3億円＞

※2020/3期実績 66億円

達成（第５次中計期間中▲20億円計画）

➢ **経費（人件費・物件費）削減額**

▲５億円　＜2019/9期比＞

※2020/3期 ▲30億円（2018/3期比）

■2021年3月期第2四半期（中間期）決算概要

【単体決算】

		2019/9期 実績	2020/9期 実績	前年同期比	2021/3期 業績予想	進捗率
1	業務粗利益	288	270	▲18	500	54%
2	資金利益	208	207	▲1	403	51%
3	うち貸出金利息	164	166	+2	332	50%
4	うち有価証券利息配当金	59	47	▲12	88	53%
5	うち投資信託解約損益	4	3	▲1	0	—
6	うち預金等利息（▲）	3	1	▲2	5	20%
7	役務取引等利益	32	35	3	57	61%
8	その他業務利益	48	27	▲21	39	69%
9	うち国債等債券損益	46	24	▲22	37	64%
10	経費（▲）	172	166	▲6	340	48%
11	実質業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	115	104	▲11	160	65%
12	うちコア業務純益	69	79	+10	123	64%
13	うちコア業務純益(除く投資信託解約損益)	65	75	+10	123	60%
14	一般貸倒引当金繰入額（▲）	—	7	+7	4	175%
15	業務純益	115	96	▲19	156	61%
16	臨時損益	36	5	▲31	▲18	—
17	うち不良債権処理額（▲）	5	2	▲3	64	3%
18	うち個別貸倒引当金繰入額（▲）	—	0	+0	36	—
19	うち株式等関係損益	15	▲1	▲16	13	—
20	経常利益	152	101	▲51	138	73%
21	特別損益	▲1	0	+1	0	0%
22	法人税等合計（▲）	43	34	▲9	44	77%
23	中間純利益	107	67	▲40	94	71%
24	与信コスト総額（▲）	▲7	7	+14	54	12%

（注）　（▲）は損失項目

【連結決算】

		2019/9期 実績	2020/9期 実績	前年同期比	2021/3期 業績予想	進捗率
1	経常利益	156	102	▲54	148	68%
2	親会社株主に帰属する中間純利益	109	67	▲42	100	67%

２０２０年９月期 決算のポイント

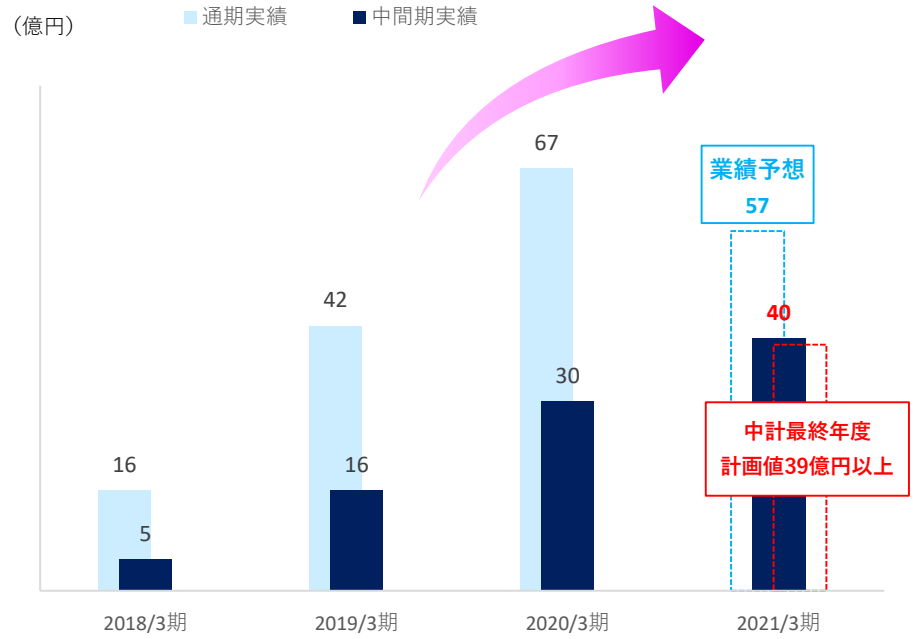
- 有価証券利息配当金が減少したものの、貸出金利息や役務取引等利益が増加したことや、経費削減を進めた結果、コア業務純益は前年同期比＋１０億円の７９億円となった。（投資信託解約損益を除くコア業務純益は前年同期比＋１０億円の７５億円となった）
- 国債等債券損益や株式等関係損益の減少、与信コストの増加等により、経常利益は前年同期比▲５１億円の１０１億円となったものの、業績予想対比７３％まで進捗。
- その結果、中間純利益は前年同期比▲４０億円の６７億円となったものの、業績予想対比７１％まで進捗。
- 今後の新型コロナウイルス感染症の収束時期を見通すことは困難であるものの、社会経済活動は一定程度の持ち直しの動きがみられる。しかしながら、依然として先行きが不透明な状況であるため、２０２１年３月期の業績予想については、２０２０年５月に公表した予想数値を据え置きとしている。

■顧客向けサービス業務利益

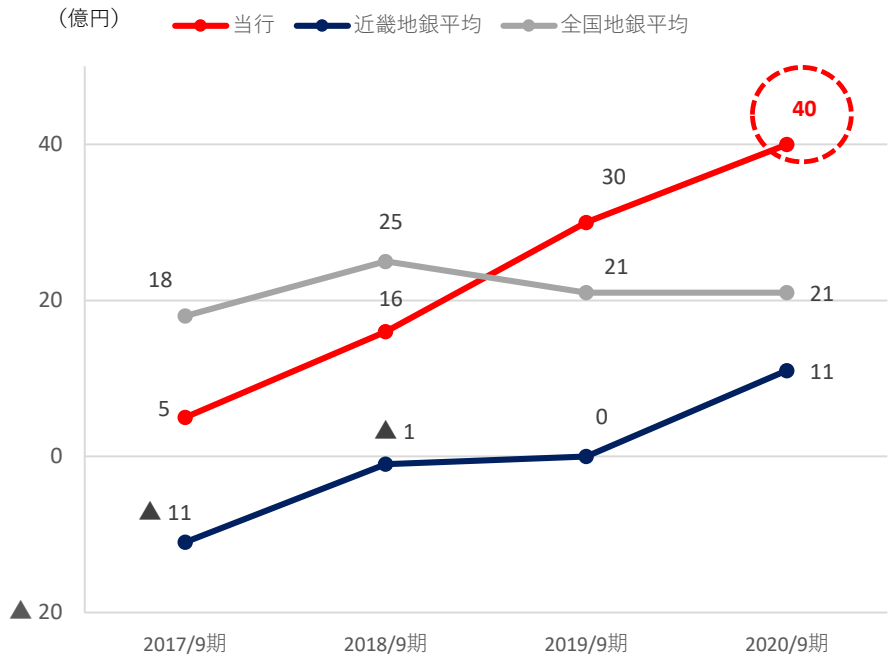
＜銀行の本業で稼ぐ力＞　顧客向けサービス業務利益の増強

➢ 顧客向けサービス業務利益は、貸出金利息や役務取引等利益が増加し、経費が減少したことなどから、前年同期比＋１０億円の**４０億円**となり、**第５次中計最終年度計画値である「３９億円以上」を中間期で達成。**「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、引き続き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。

➢ 顧客向けサービス業務利益の推移



➢ 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×期中日数÷365＋役務取引等利益－営業経費

（※公表資料に基づき当行が集計）

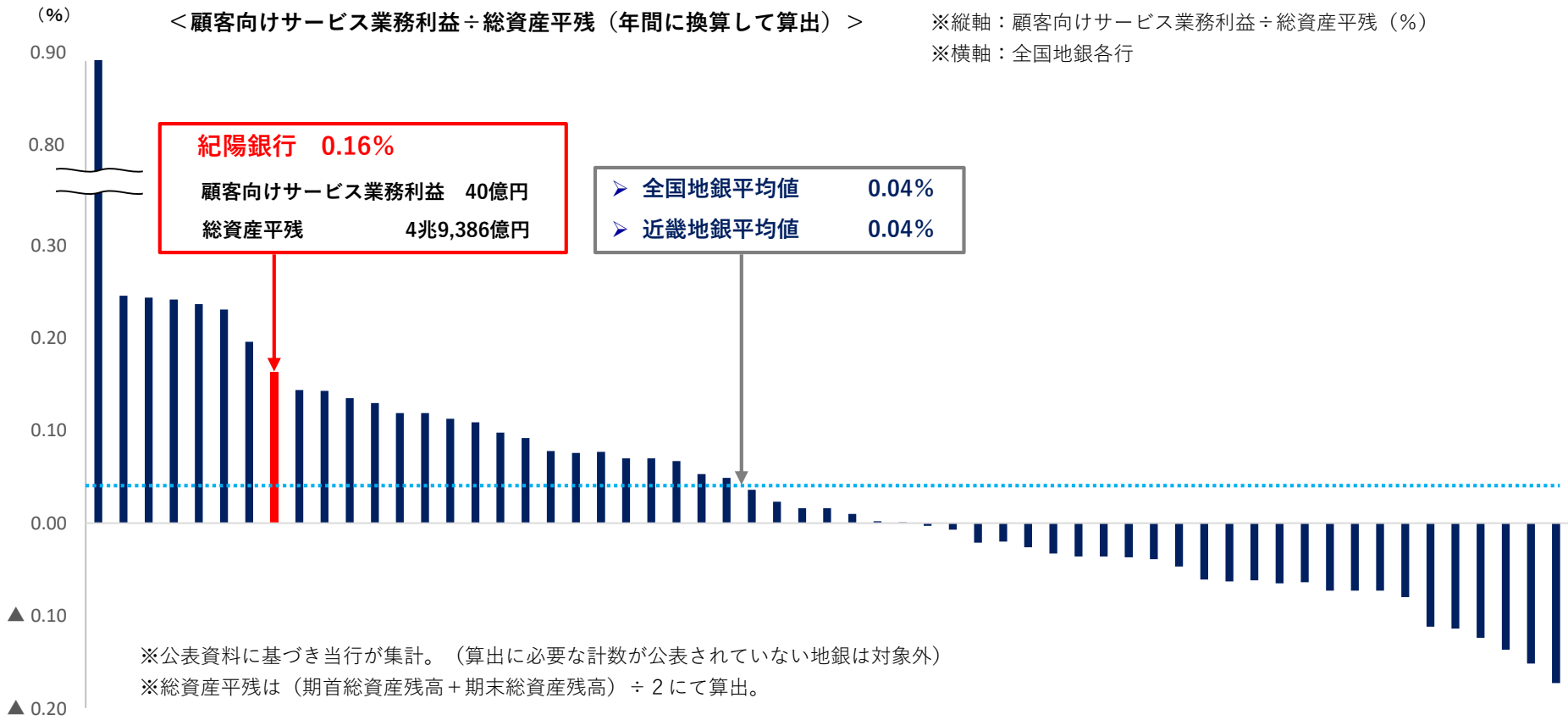
■資産規模に対する銀行の本業で稼ぐ力

- ２０２０年９月期の計数に基づき、「資産規模に対する銀行の本業で稼ぐ力」について数値化。（顧客向けサービス業務利益÷総資産平残）
- 当行は全国地銀のうち上位１０行以内に位置しており、引き続き資産規模対比の収益力強化に努めていく。（算出に必要な計数が公表されていない地銀を除く）

➢ 資産規模に対する銀行の本業で稼ぐ力

＜顧客向けサービス業務利益÷総資産平残（年間に換算して算出）＞

※縦軸：顧客向けサービス業務利益÷総資産平残（%）
※横軸：全国地銀各行

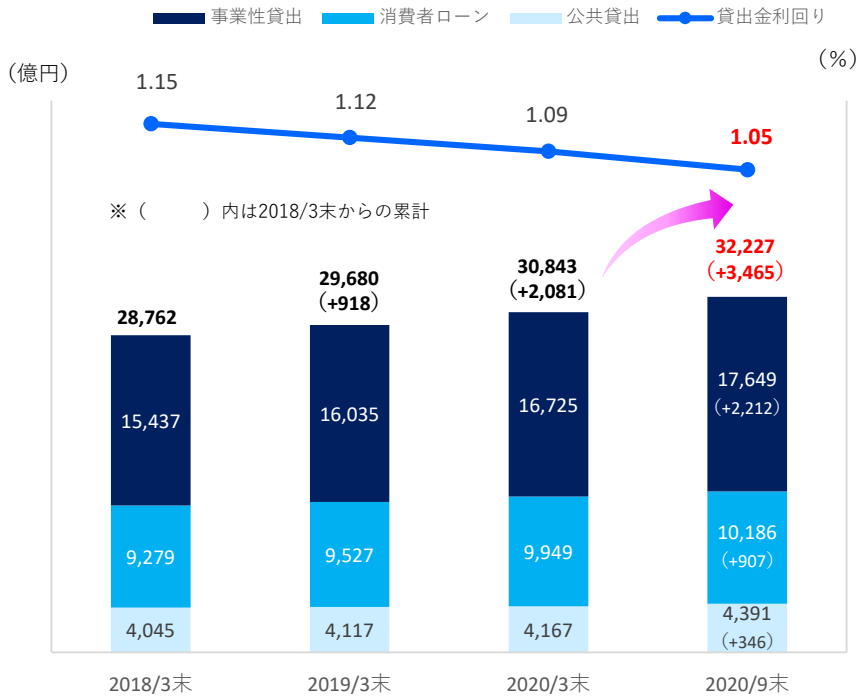


※公表資料に基づき当行が集計。（算出に必要な計数が公表されていない地銀は対象外）
※総資産平残は（期首総資産残高＋期末総資産残高）÷２にて算出。

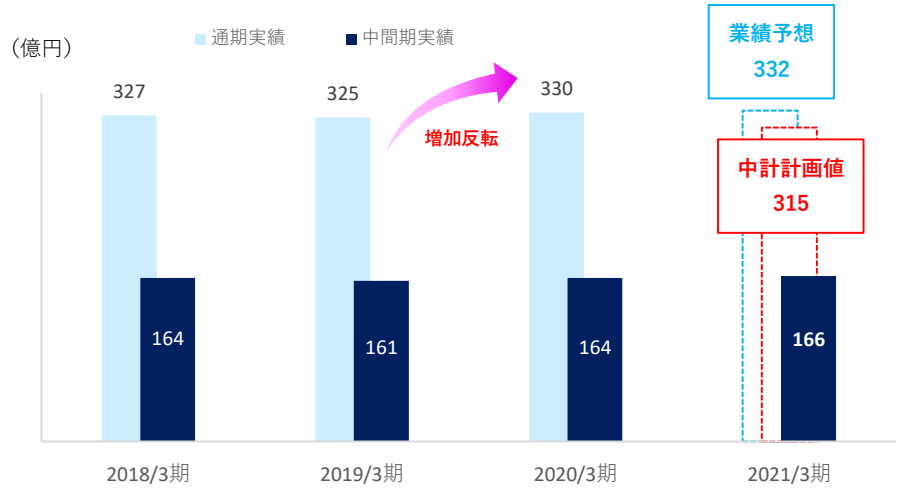
■貸出金（１）

- 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等による貸出増強および新型コロナウイルス感染症関連融資等の実行により大幅に増加。消費者ローン、公共貸出においても順調に増加している。
- 貸出金利息については利回りは低下したものの、残高の増加を主因に前年同期比で増加しており、２０２１年３月期業績予想では第５次中計計画値を大きく上回る見込み。（２０２０年３月期は１１年ぶりに増加反転）

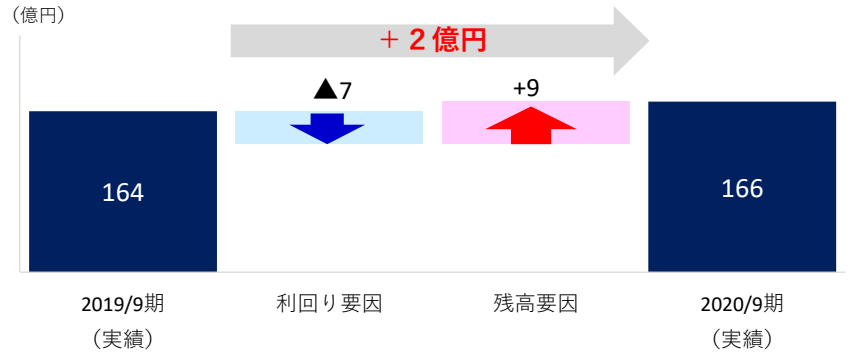
貸出金残高・利回り推移



貸出金利息



➢ 貸出金利息の増減要因



➢ 中小企業向け貸出残高

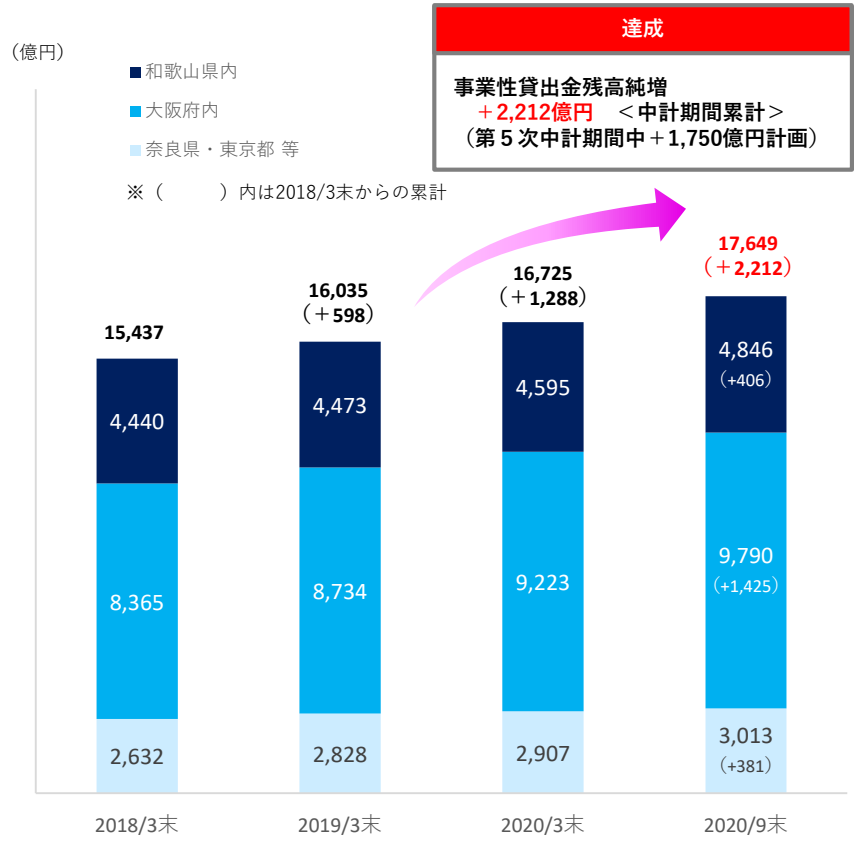
達成（中計期間中＋1,000億円計画）

（単位：億円）	2018/3末	2019/3末	2020/3末	2020/9末	中計期間累計
中小企業向け貸出	12,211	12,932	13,687	14,602	+2,391

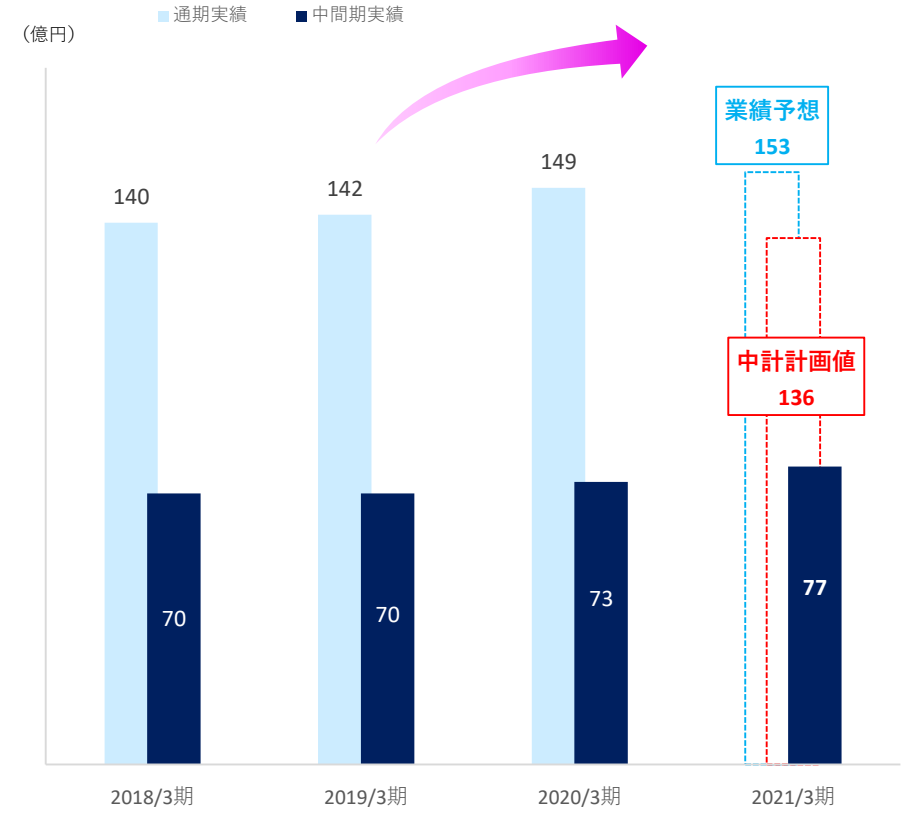
■貸出金（２）

- 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対応。
  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展開。
  また、両エリアで新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者に対する接点を強化し、資金繰り支援を行ったことで、事業性貸出金残高は増加。
- 事業性貸出金利息は順調に増加しており、２０２１年３月期業績予想では第５次中計計画値を大きく上回る見込み。

事業性貸出金残高



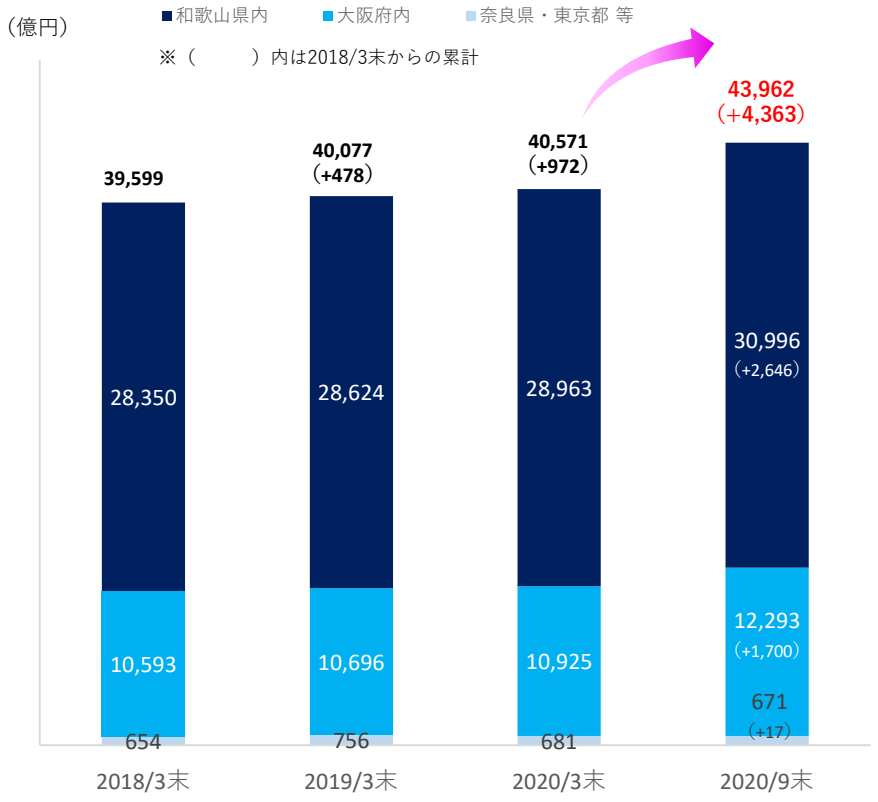
事業性貸出金利息



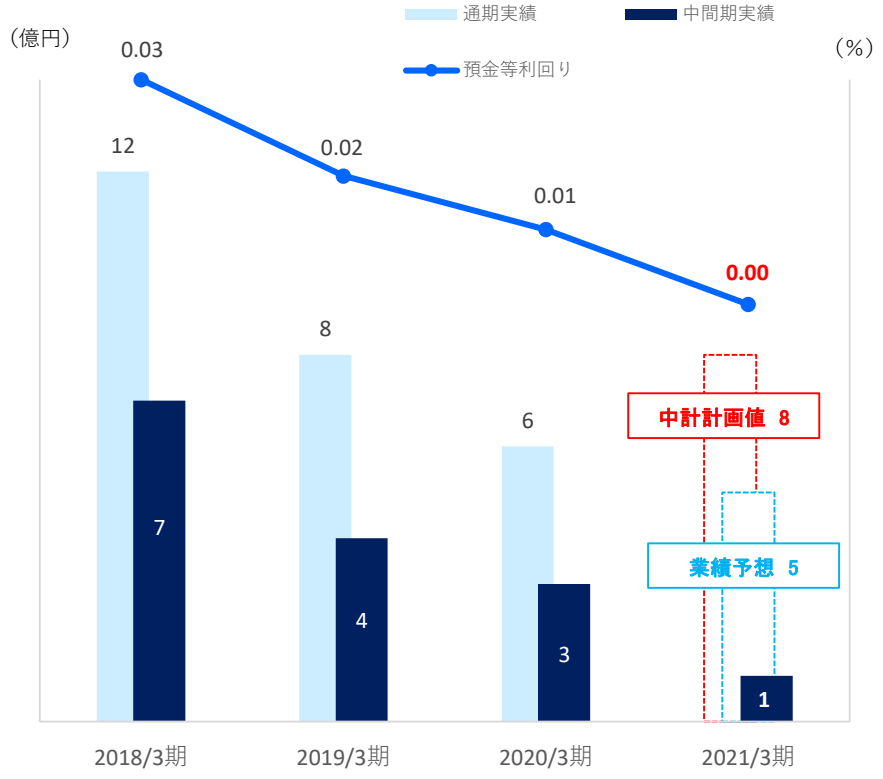
■預金等

- 預金等については、新型コロナウイルス感染症関連の給付金や融資金の滞留等の影響により和歌山県内、大阪府内の両エリアで大幅に増加。
- 引き続き預金調達コスト削減に努めた結果、預金等利回りは２０２０年３月期比▲０．０１％、預金等利息は２０１９年９月期比で▲２億円となった。

預金等残高



預金等利息・利回り推移

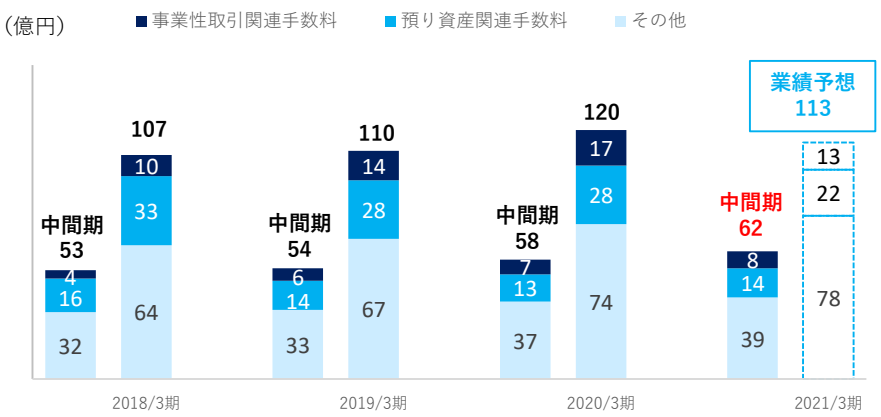


■役務取引等利益

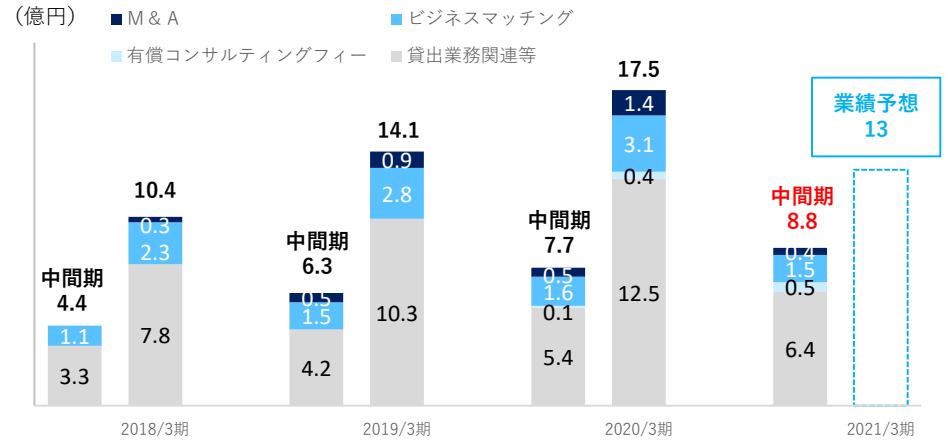
- 業績予想では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による営業活動の制約により、役務取引等利益の減少を予想していたが、２０２０年度上期の影響は小さく、役務取引等利益は２０１９年９月期比＋３億円の３５億円となり、業績予想比６１％まで進捗。今後は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた取引先に対する本業支援等のサポートを強化することで、役務取引等利益の増加を図っていく。
- 預り資産販売額については、投資信託販売額が株式相場の上昇要因等により２０１９年９月期比で大幅に増加。その結果、預り資産関連手数料も増加となった。

（単位：億円）	2018/9期	2019/9期	2020/9期	前年同月比	2021/3期（業績予想）
役務取引等利益	29	32	35	+3	57
役務取引等収益	54	58	62	+4	113
事業性取引関連手数料	6	7	8	+1	13
預り資産関連手数料	14	13	14	+1	22
その他	33	37	39	+2	78
役務取引等費用（▲）	25	26	27	+1	56

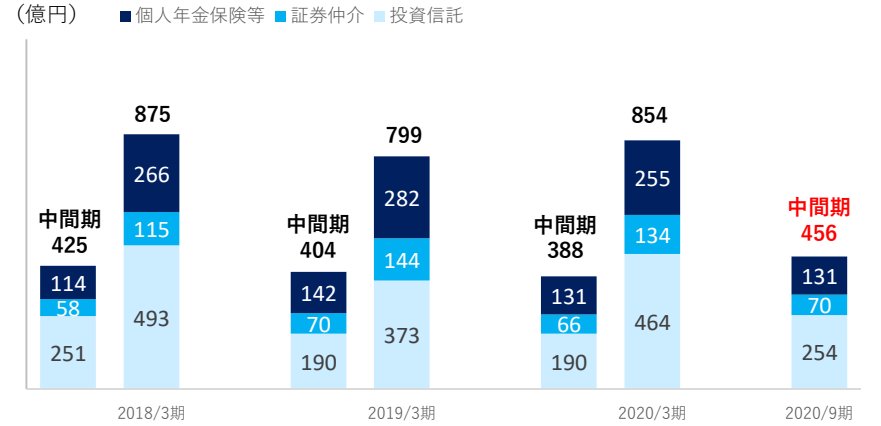
役務取引等収益



事業性取引関連手数料内訳



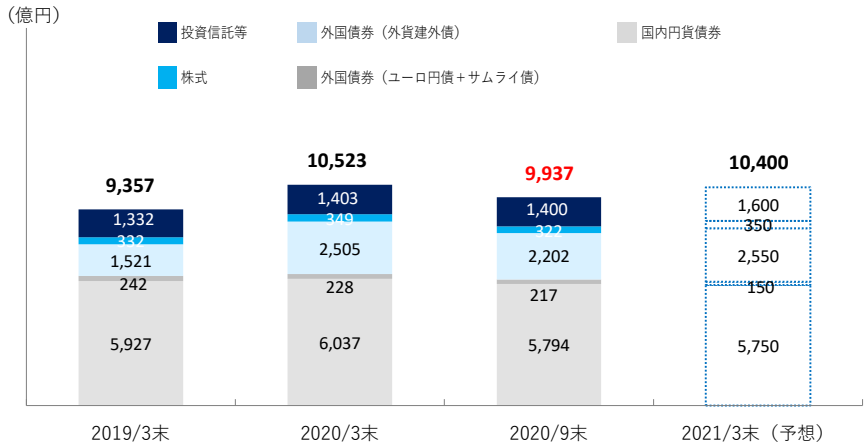
預り資産販売額



■有価証券

- 有価証券残高については、国内円貨債券および外国債券の減少等により、２０２０年３月末比▲５８６億円となった。
- 有価証券関係損益は、２０１９年９月期は年間の収益計画に対して前倒しでの売却益確保を行っていたが、２０２０年９月期はポートフォリオの改善を進めながら、ほぼ計画通りの進捗となる。
- その他有価証券の評価損益は、株式市場の回復や海外金利の低下を受けて改善し、２０２０年３月末比＋９３億円の１７８億円となった。
- 引き続きリスク・リターンのバランスを考慮した安定的なポートフォリオ運用を行いつつ、機動的な売却益の確保にも取り組んでいく。

有価証券残高の推移（取得原価ベース）



評価損益推移（その他有価証券）

（単位：億円）	2019/3末	2020/3末	2020/9末	前期末比
評価損益	361	85	178	+93
国内円貨債券	102	42	37	▲5
外国債券（ユーロ円債＋サムライ債）	4	0	0	▲0
外国債券（外貨建外債）	26	30	60	+30
株式	226	98	141	+43
投資信託等	▲6	▲90	▲62	+28
保有目的変更にかかる評価差額	8	3	1	▲2

有価証券利回り・利息・関係損益

（単位：%、億円）	2018/9期	2019/9期	2020/9期	2021/3（業績予想）
有価証券利回り（%）	1.49	1.27	0.94	0.85
有価証券利息配当金	73	59	47	88
うち投信解約益	21	4	3	0
有価証券関係損益	23	61	22	50
債券関係損益	▲21	46	24	37
株式等関係損益	44	15	▲1	13

デュレーション・１０ＢＰＶ

（単位：年、億円）	2019/3末	2020/3末	2020/9末
デュレーション（年）	5.3	4.8	4.8
円貨債券	5.3	5.3	5.5
外貨債券	4.9	3.4	3.0
１０ＢＰＶ（億円）	40	42	40
円貨債券	32	34	34
外貨債券	8	8	6

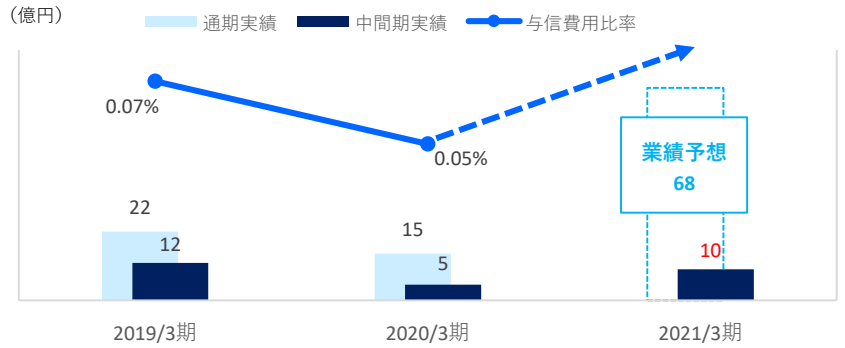
■与信コスト

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響による取引先の経営実態の把握や資金繰り支援を行いながら、与信管理を徹底。また、コアカスタマー戦略に基づく取引メイン化推進により、取引先の事業の把握を継続的に進めていた結果、与信コストは想定よりも低い水準で推移している。
- 新型コロナウイルス感染症拡大による条件変更の対応や格付遷移等の影響により、金融再生法開示債権残高が増加し、不良債権比率は上昇。
- ２０２０年９月期においては大きな影響は出ていないが、今後の新型コロナウイルス感染症にかかる影響が不透明であることを踏まえ、当初想定した与信コスト総額５４億円の見込みは変更していない。

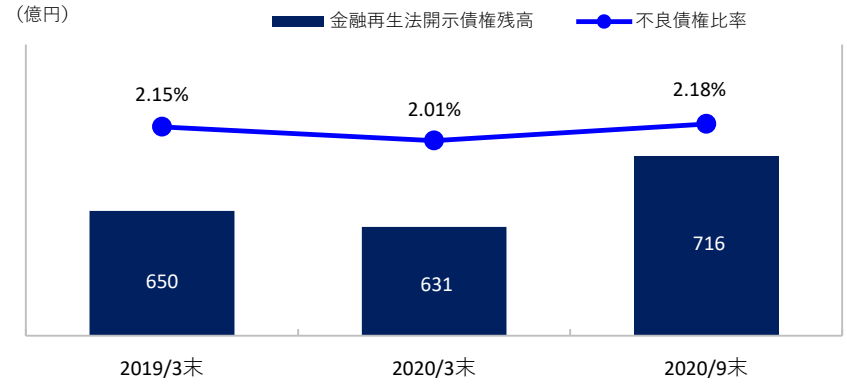
（単位：億円）	2019/3期	2020/3期	2020/9期	2021/3期（業績予想）
与信費用①＋②	22	15	10	68
一般貸倒引当金繰入額①	▲0	▲0	7	4
不良債権処理額②	23	15	2	64
貸出金償却	17	12	1	26
個別貸倒引当金繰入額	3	1	0	36
その他	1	2	0	2
償却債権取立益等③	6	13	2	14
与信コスト総額（※）①＋②－③	15	1	7	54

（※）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

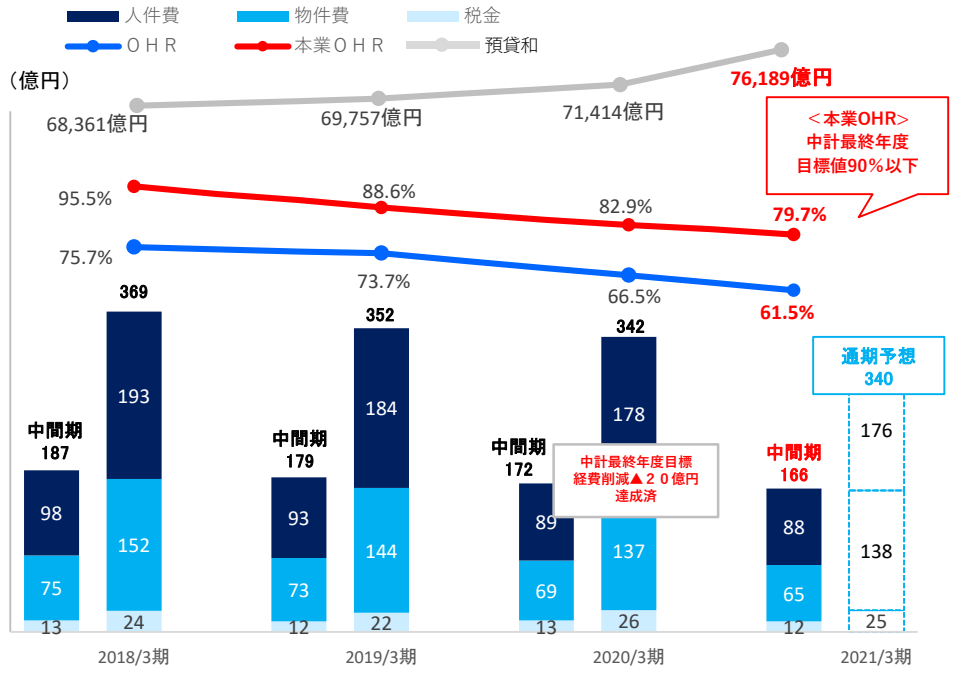


■経費・ＯＨＲ

- 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。
- ２０２０年３月期には計画最終年度目標である「２０億円削減（人件費・物件費）」を既に達成し、更なる削減に向けた取り組みを実施している。
- 第５次中期経営計画における効率性の目標指標である本業ＯＨＲ＜単体＞は２０２０年９月期７９．７％となっており、「第５次中期経営計画最終年度計画値９０％以下」を既に下回っている。

経費・ＯＨＲ

（単位：億円）	2018/9期	2019/9期	2020/9期	前期比	2021/3期（業績予想）
経費	179	172	166	▲6	340
うち人件費	93	89	88	▲1	176
うち物件費	73	69	65	▲4	138

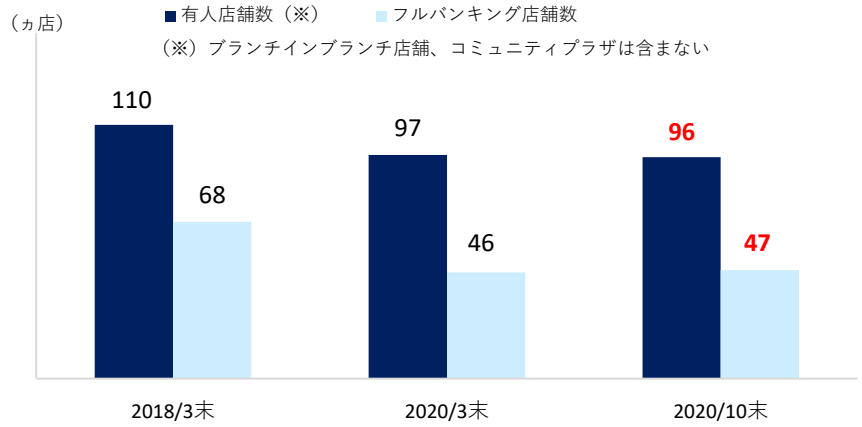


※OHR=経費÷業務粗利益

※本業OHR＝営業経費÷［貸出金平残×（貸出金利回り－預金等利回り）＋役務取引等利益］

有人店舗数・フルバンキング店舗数

- **第５次中計期間店舗施策サマリー**
  - **・２０１８年７月**
    フルバンキング店舗数６８→４６店舗（事業性取引拠点の集約による体制強化）
  - **・２０１９年４月**
    和歌山県内６店舗、大阪府内３店舗を移転統合
  - **・２０２０年３月**
    和歌山県内４店舗を移転統合
  - **・２０２０年７月**
    大阪堂島営業部開設
  - **・２０２０年１０月**
    水道路支店、太田出張所をブランチインブランチ方式による移転統合のうえ、宮北支店を新築移転

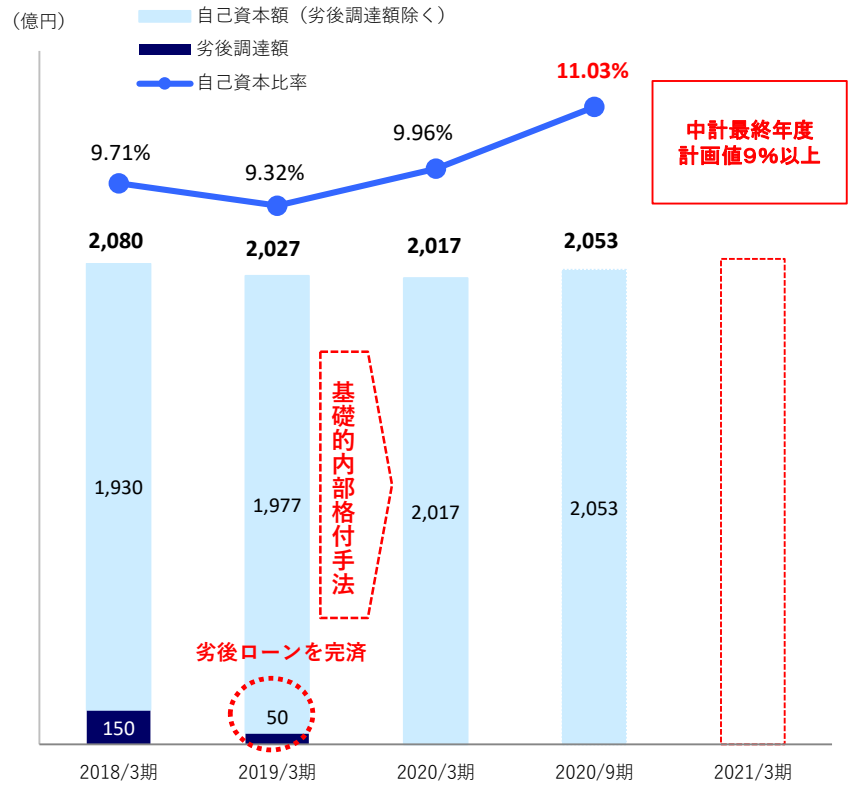


■自己資本比率＜連結＞

- ２０１９年９月末より信用リスク計測手法を「標準的手法」から「基礎的内部格付手法」に変更。着実な利益計上による自己資本額の増加や信用リスク・アセット等の減少により、自己資本比率は２０２０年３月末比＋１．０７％上昇し、１１．０３％となった。
- 経営の健全性確保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、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、地域経済の再生および活性化に貢献すべく、積極的な金融仲介機能の発揮につなげていく。

（単位：億円）	2019/3末	2020/3末	2020/9末	前期末比
自己資本比率（%）	9.32	9.96	11.03	+1.07
自己資本額	2,027	2,017	2,053	+36
うち劣後調達額	50	—	—	—
リスク・アセット等	21,743	20,248	18,613	▲1,635
信用リスク	20,795	19,289	17,664	▲1,625
オペレーショナル・リスク	948	958	948	▲10

自己資本比率・自己資本額等の推移



➢ 第５次中計期間自己資本比率関連サマリー

・２０１８年１２月

劣後債１００億円を期限前償還。

・２０１９年６月

劣後ローン５０億円を期限前弁済し、劣後債務は全額完済。

・２０１９年９月

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、信用リスク計測手法を「基礎的内部格付手法（ＦＩＲＢ）」に変更。

■新型コロナウイルス感染症拡大への対応（１）

- 新型コロナウイルス感染症拡大による影響を踏まえた取引先の支援として、本部・グループ会社・営業店が一体となって事業継続に向けた資金繰り支援や経営改善・事業再生に向けた本業支援を実施。
- ウィズコロナ・アフターコロナ対応として、日本政策金融公庫との連携を行うことにより、地域の中小企業の事業の発展・継続を積極的に支援。また、資本性ローン（プロパー融資）の取扱を開始する等、財務コンサルティングによる財務資金バランスの改善支援等を行い、取引先との更なるリレーションを強化していく。その他、ニューノーマル社会に対応したビジネスマッチング等の本業支援や業界再編・事業再生・事業承継によるＭ＆Ａ等への対応を行っていく。

取引先への支援状況

➢ 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関連融資実績（2020年9月末時点）

（単位：件、億円）	件 数	金 額
プロパー融資	439	425
保証協会融資	4,984	1,283
無利子無担保融資	4,018	875
その他制度融資	966	408
合 計	5,423	1,708

➢ 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られた、また今後影響を受ける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ご相談に対応。

ウィズコロナ・アフターコロナ対応

➢ 日本政策金融公庫との連携・協調

ウィズコロナ・アフターコロナにおける取引先の事業支援を行うため、日本政策金融公庫との連携体制を強化。当行の貸出金実行に合わせて、日本政策金融公庫の「新型コロナ対策資本性劣後ローン」等を取り組むことにより、取引先の資金繰り安定化や財務体質改善をサポート。地域の中小企業の事業の発展・継続を積極的に支援することにより、地域経済の再生・成長に貢献していく。

➢ 資本性ローン（プロパー融資）の取扱開始

新型コロナウイルス感染症の影響等で、一時的な財務基盤悪化に係る経営改善支援を要する取引先への事業性評価に基づく金融支援スキーム。財務コンサルティングによる財務資金バランスの改善支援等を通じ、取引先との更なるリレーション強化を図る。

➢ 取引先の本業支援の取り組み（ビジネスマッチング等）

非対面による取引先との接点を拡充すべく２０２０年４月に導入した「Kiyo Big Advance」のビジネスマッチング機能を活用し、取引先の本業支援を実施するとともに、新型コロナウイルス感染症拡大におけるニューノーマル社会への対応を支援。

Kiyo Big Advance ※2020年9月末時点登録数　1,004社

➢ 業界再編・事業再生・事業承継によるＭ＆Ａ等への対応

新型コロナウイルス感染症対応特別融資等の実行により足元の資金繰りは安定している企業は多いものの、今後の市場低迷等に伴うノンコア事業の切り離しやスクラップ＆ビルド等の事業整理、また事業承継等のニーズに対応すべく、営業店と本部の連携強化を図る。

■新型コロナウイルス感染症拡大への対応（２）

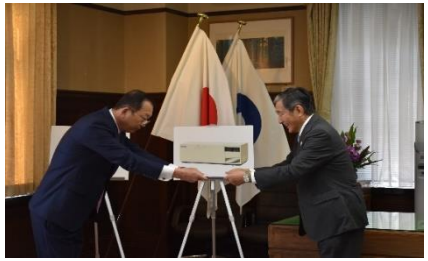
- 新型コロナウイルス感染症対策に取り組む和歌山県に対し、新型コロナウイルス検査に使用する医療関連機器等の寄附を行い、新型コロナウイルス感染症拡大防止に対するサポートを実施。
- 地域医療を応援すべく、「紀陽ＣＳＲ私募債～医療応援私募債～」の取扱を開始し、地域金融機関としての本業を通じた取引先支援や地元地域への貢献を目指す。
- 当行内での取り組みとして、テレワークや時差出勤の運用の拡大や 「密閉・密集・密接（３密）」を回避し、業務遂行体制の維持を図るため、当行重要業務に従事する部署を２チームに分けた勤務体制を構築。また、グループ会社を含めた従業員全員にマスク・消毒液を配布する等、新型コロナウイルス感染症対策を徹底した。その他、ＩＴを活用した業務を行内に浸透させることで、テレワークや分散勤務時でもスムーズなコミュニケーションを取ることが可能な体制を構築。

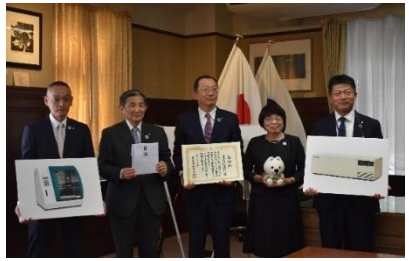
地元地域への貢献

➢ 新型コロナウイルス感染症対策にかかる和歌山県への寄附

新型コロナウイルス感染症対策に取り組む和歌山県に対し、新型コロナウイルス検査に使用する医療関連機器等を寄附。

寄附先	和歌山県	
寄附品	自動核酸抽出装置（検体前処理用）	１台
	超低温フリーザー（検体保存用）	２台
	２０１９新型コロナウイルス検出試薬キット	３０キット





➢ 紀陽ＣＳＲ私募債～医療応援私募債～の取扱開始

新型コロナウイルス感染症が拡大・長期化するなか、最前線で対応にあたっている医療機関や医療従事者を応援するため、私募債発行企業さまから受け取る手数料の一部（私募債発行額の０．２０％相当額）を拠出し、医療機関や基金等へ寄付を行う。

寄付先	新型コロナウイルス感染症の診断・治療に携わる医療機関ならびに同感染症対策や医療従事者を応援する基金等

※２０２０年１０月起債分より

従業員への対応

➢ テレワークの運用拡大

➢ 時差出勤の運用拡大

➢ 「密閉、密集、密接」の回避

➢ ＩＴを活用した業務の浸透

２０１９年度に導入した「Microsoft 365」を活用し、「Teams」を使用した行内会議を開催。新型コロナウイルス感染症拡大防止を図るべく、離れた場所からでもスムーズなコミュニケーションをとることが可能となった。

Ⅱ.ＥＳＧ／ＳＤＧｓに関する取り組み

紀陽銀行　SDGs宣言

銀行をこえる銀行へ 紀陽銀行

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

2019年3月25日

取締役頭取　松岡　靖之

重点取組項目

➢ 地域社会とのパートナーシップ

さまざまな経営資源を活用し、SDGsの地域社会への浸透を図るとともに、地域のお客さまのSDGsへの取り組みを支援します。

➢ 地域経済の持続的な成長への貢献

地域の事業者さまへの本業支援を通じ、地域産業の発展と雇用創出を推進するとともに、IT技術等を活用した新しい金融インフラを構築することで、地域経済の持続的な成長に貢献します。

➢ 多様な人材の活躍推進

働きがいの向上に努め、あらゆる人材が最大限に能力を発揮できる環境を整備することで質の高いサービスの提供を実現し、地域のお客さまの満足度向上に努めます。

■「紀陽銀行 ＳＤＧｓ宣言」に基づく取り組み

銀行をこえる銀行へ 紀陽銀行

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

地域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（2018年4月～2021年3月）

＜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

中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの深化

競争力を拡大する新しい営業体制の構築

当行における重点取組項目	2020年9月期　主な取り組み	地域のお客さま
地域社会とのパートナーシップ	➢ ＳＤＧｓ関連商品の取り扱い ➢ 自治体等との連携 ➢ 日本政策金融公庫との連携 ＜主なゴール＞	それぞれの立場でＳＤＧｓに貢献
地域経済の持続的な成長への貢献	➢ 新型コロナウイルス感染症への対応 ➢ 人材紹介業務の拡大 ➢ 産官学連携 ➢ ＩＴ・人事コンサルティング ➢ ＩＴを活用した金融インフラの構築 ＜主なゴール＞	地域産業の発展雇用拡大
多様な人材の活躍推進	➢ 紀陽研修センタービルの活用 ➢ 特例子会社による障がい者の積極雇用 ➢ 健康経営優良法人２０２０の認定 ＜主なゴール＞	従業員：多様な人材が最大限に能力を発揮

より質の高い金融サービスのご提供

持続可能な地域社会の実現

当行の持続可能なビジネスモデルの実現へ

■地域社会とのパートナーシップ

SDGs関連商品の取扱い

➢ 紀陽ＳＤＧｓ私募債

２０１９年８月、ＳＤＧｓ推進に向け、エコアクション２１やＩＳＯ１４００１等、特定の公的認証の取得企業が私募債を起債する際、当行所定保証料率より０．２０％引き下げた保証料率を適用する「紀陽ＳＤＧｓ私募債」を取扱開始。

取組実績	受託総額　１，０３０百万円

➢ 紀陽ＣＳＲ私募債

地域の企業と共同で取り組む社会貢献活動として、２０１６年６月に取扱開始。２０１９年４月に寄附または寄贈先に「ＳＤＧｓ達成に向けた取り組みを推進する公的団体」を追加し、取引先のＳＤＧｓへの取り組みを支援。

取組実績	受託総額　４２，０００百万円 （百舌鳥・古市古墳群世界文化遺産記念私募債含む）

※医療応援私募債は２０２０年１０月起債分より取扱開始

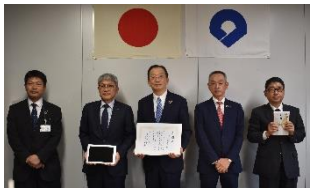
➢ 堺市世界遺産保全活用推進基金への寄附

「紀陽ＣＳＲ私募債～百舌鳥・古市古墳群世界文化遺産記念私募債～」の発行企業から受け取る手数料の一部（私募債発行額の０．２０％相当額）を拠出。３０社の取引先企業に賛同いただき、５，２４０，０００円を堺市世界遺産保全活用推進基金へ寄附。

自治体等との連携

➢ 和歌山県教育委員会へのタブレット端末の寄贈

和歌山県のＩＣＴ教育の推進に貢献するため、和歌山県教育委員会に対し、当行で保有するタブレット端末の一部（２５０台）を寄贈。教育を通して持続可能な地域社会の実現に貢献。



➢ 和歌山市ＳＤＧｓ推進ネットワークへの参画

２０１９年７月に「ＳＤＧｓ未来都市」に選定された和歌山市、きのくに信用金庫、財務省近畿財務局和歌山財務事務所とともに、地元地域におけるＳＤＧｓ達成に向けた取組推進を図るため、２０２０年１月に「和歌山市ＳＤＧｓ推進ネットワーク」を設立。設立後も幹事として中心的な役割を担っている。

➢ 和歌山県経営者協会での講義

２０２０年９月、和歌山県経営者協会にて事業者向けに当行のＳＤＧｓの取り組みについて講義を実施。

当行の事業活動を通じた地域社会への貢献等について事例紹介を行いながら、和歌山県内の事業者へのＳＤＧｓ啓蒙を実施。

■地域経済の持続的な成長への貢献

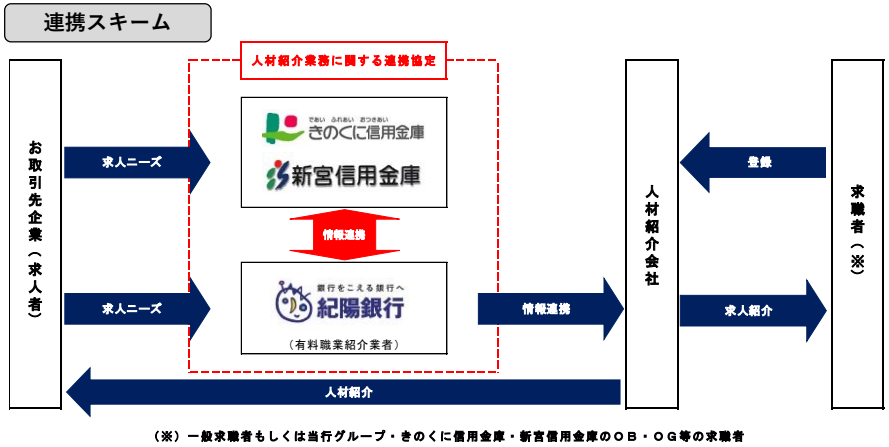
人材紹介業務の拡大

➢ 和歌山県内信用金庫との人材紹介業務に関する連携協定締結

２０２０年７月、当行ときのくに信用金庫、新宮信用金庫にて「人材紹介業務に関する連携協定」を締結。

和歌山県に本店を置く地元金融機関が銀行と信用金庫の垣根を越え、取引先の人材確保の取り組みを支援。当行だけでなく、きのくに信用金庫および新宮信用金庫の取引先の求人ニーズに対しても人材紹介業務が可能となった。

また、当行グループおよびきのくに信用金庫、新宮信用金庫のＯＢ・ＯＧ等の求職者を紹介するなど、地元企業の多様なニーズに応える体制を構築している。



（※）一般求職者もしくは当行グループ・きのくに信用金庫・新宮信用金庫のＯＢ・ＯＧ等の求職者

ＩＴ・人事コンサルティングの展開

新型コロナウイルス感染症拡大への対応において、多くの企業でテレワークやＷＥＢ会議が導入され、新たな働き方として定着しつつある一方、「人事評価」や「勤怠管理」、「情報管理」等ソフト面における課題が顕在化している。

当行営業支援部にコンサルティング営業室やＩＴコンサルティングデスクを設置し、専担者を配置することで、「人事・労務」や「情報セキュリティ」等、総合的な観点で取引先の社内体制強化を支援すべく、ＩＴ・人事コンサルティングを積極的に展開していく。

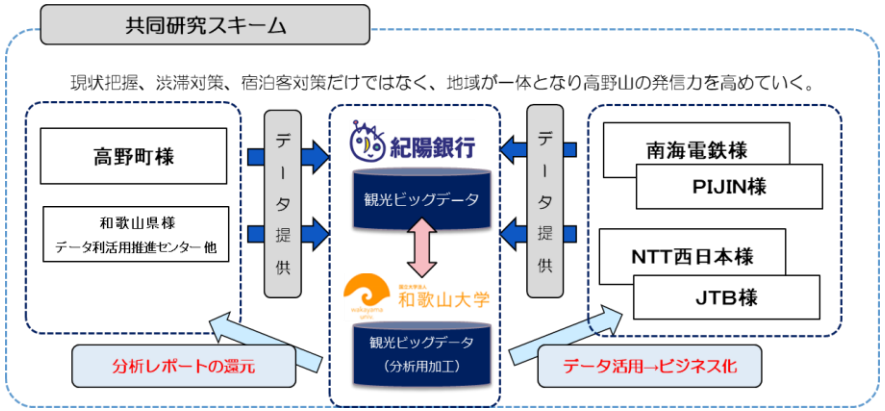
産官学連携

➢ 高野山での観光ビッグデータに関する共同研究

当行と和歌山大学において、高野山の宿泊者数や駐車場使用台数等を観光ビッグデータとして現状分析をおこない、高野山の観光地としての魅力を継続・発展させるための共同研究。

官民のデータを活用し、渋滞緩和や効果的な消費行動につなげるビジネス化を図るもので、観光客が高野山の魅力に触れる時間と機会を増やすとともに、当地の持続的な観光地としての魅力発信にもつながることを期待。

また、将来的には他の県内観光地への活用を検討していく。



ＩＴを活用した金融インフラの構築

➢ 紀陽スマートアプリ「キヨスマ！」の推進

2020/9期実績：111,399口座　（2019/9期比＋65,258口座）

➢ 通帳レス口座「紀陽スマート通帳（スマ通帳。）」の推進

2020/9期実績：　22,652口座　（2019/9期比＋16,598口座）

■多様な人材の活躍推進

紀陽研修センタービルの活用

２０２０年３月、「紀陽研修センタービル」が完成。

当ビルには、オペレーション設備を備えた研修室や、窓口応対の実務研修が可能な模擬店舗など、充実した研修設備を設置している。

また、行員が自由に使用できる自習室を備え、各人の自己啓発をサポートし、更なる人材の強化を図ることで、より質の高いサービスの提供を実現していく。

➢ 期待する効果

・研修設備の充実による人材育成体制の強化
・グループ会社の集約による総合金融サービスの拡充
・特例子会社の事業拡大による障がい者雇用促進
・紀陽ハートビーツ（当行女子バスケットボール部）による地域の小中高生への指導など、地域貢献活動の推進
・災害時の避難場所としての活用

紀陽研修センタービル

「ユニバーサルサービス研修」の様子

特例子会社による障がい者の積極雇用

当行の特例子会社である紀陽ビジネスサービス株式会社では地域の障がい者雇用に積極的に取り組んでいる。

紀陽ビジネスサービス株式会社は、２０２０年３月に完成した紀陽研修センタービルに移転。

今後、事業拡大により更なる障がい者雇用の促進を図り、多様な人材がいきいきと働くための環境づくりに取り組んでいく。

➢ 主な業務内容

名刺印刷業務、為替業務、各種書類の封入・発送業務　など

障がい者雇用率	２．３３％

※２０２０年９月末基準（当行および紀陽ビジネスサービス(株)合算）

健康経営優良法人２０２０の認定

２０２０年３月、経済産業省および日本健康会議が実施する「健康経営優良法人認定制度」において所定の基準を満たし、「健康経営優良法人２０２０」に認定。従業員の健康づくりに向けた各種施策に取り組んでいく。

➢ 主な取り組み

ストレスチェック、生活習慣病予防、インフルエンザの予防接種費用補助、配偶者の健康診断実施推進、外部相談窓口（ヘルスケア）の設置

2020
健康経営優良法人
Health and productivity

■経営基盤の構築

ガバナンス体制の強化

➢ ガバナンス体制

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。

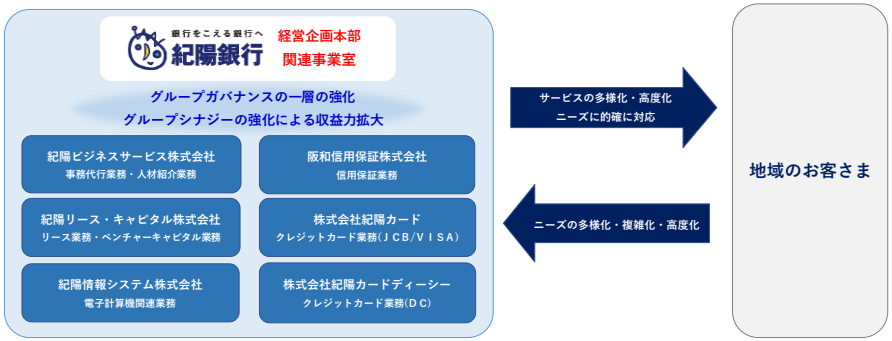
また、更なる多様性確保のため、女性役員を２名に増員。「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」における全項目について「コンプライ（実施済）」とした。

現役員体制においても「**３分の１以上の独立社外取締役**」および「**女性役員２名**」体制を維持している。

➢ 関連事業室の新設

２０２０年８月、グループ会社に関する事業を統括する「関連事業室」を新設。

グループガバナンスを一層強化するとともに、サービスの多様化と高度化を進め、取引先からのニーズに的確に対応する体制を構築することによりグループシナジーを強化し、収益力拡大を図る。



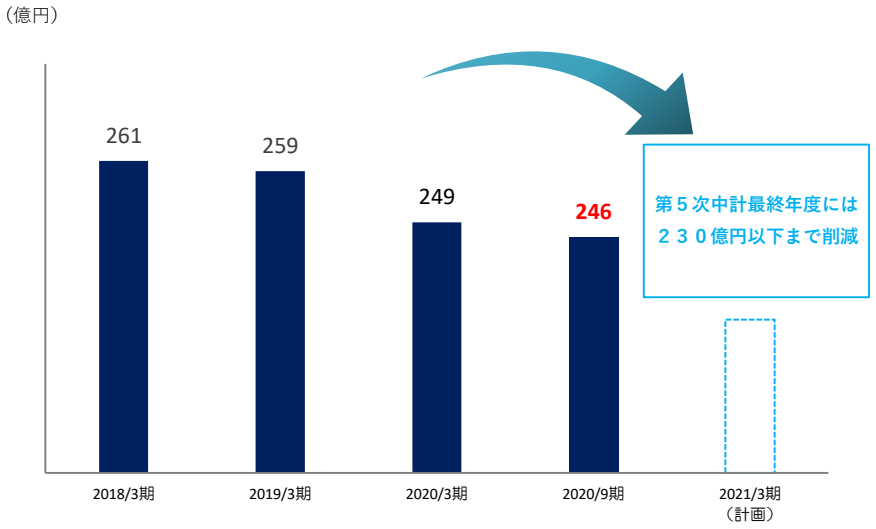
政策投資株式の縮減

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。

➢ 上場政策投資株式の推移（取得原価ベース）



- 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