2024年3月期 決算説明資料

銀行をこえる銀行へ
紀陽銀行

東証プライム市場:8370

銀行をこえる銀行へ
紀陽銀行

目 次

01 2024年3月期 決算概要

02 企業価値向上に向けた取り組み

03 第7次中期経営計画の概要

銀行をこえる銀行へ
紀陽銀行

01 2024年3月期 決算概要

02 企業価値向上に向けた取り組み

03 第7次中期経営計画の概要

２０２４年３月期決算概要

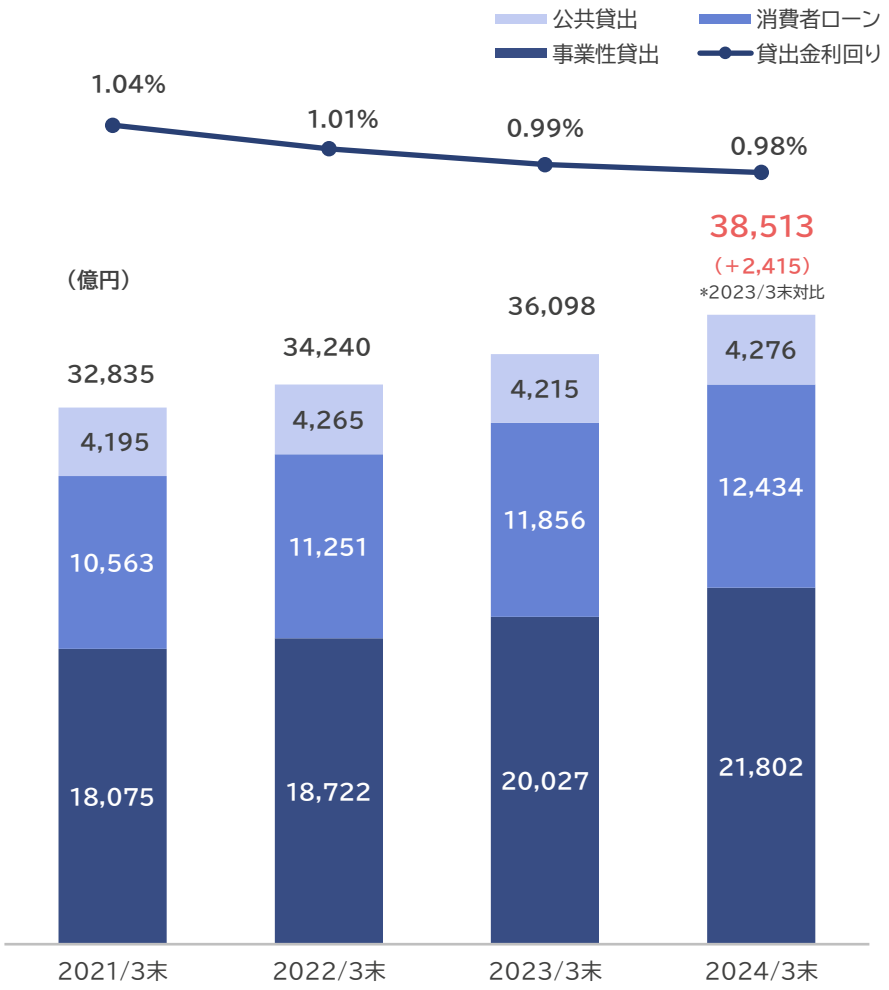
- 単体の経営成績は、顧客向けサービス業務利益が**146億円**となり、第6次中期経営計画の目標経営指標100億円以上を達成。
- 連結の経営成績は、親会社株主に帰属する当期純利益が**150億円**となり、第6次中期経営計画の目標経営指標125億円以上を達成。

	単体決算 (単位:億円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期	前期比	業績予想比
1	業務粗利益	510	258	428	+170	▲ 46
2	資金利益	451	432	411	▲21	+4
3	うち貸出金利息	341	349	364	+15	+10
4	うち有価証券利息配当金	97	113	90	▲23	+0
5	うち投資信託解約損益	15	32	▲8	▲40	▲8
6	うち預金等利息(▲)	1	1	1	+0	+0
7	役務取引等利益	83	82	88	+6	+9
8	その他業務利益	▲23	▲256	▲71	+185	▲59
9	うち国債等債券損益	▲31	▲270	▲72	+198	▲80
10	経費(▲)	322	312	319	+7	▲ 2
11	実質業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	188	▲53	109	+162	▲ 44
12	うちコア業務純益	219	217	181	▲36	+36
13	うちコア業務純益(除く投資信託解約損益)	204	184	189	+5	+44
14	一般貸倒引当金繰入額(▲)	19	▲2	―	+2	▲5
15	業務純益	169	▲51	109	+160	▲ 39
16	臨時損益	54	80	74	▲6	+36
17	うち不良債権処理額(▲)	31	15	25	+10	+5
18	うち個別貸倒引当金繰入額(▲)	15	10	―	▲10	▲20
19	うち株式等関係損益	46	52	31	▲21	▲ 1
20	経常利益	223	28	183	+155	▲ 3
21	特別損益	▲1	▲2	▲1	+1	▲0
22	法人税等合計(▲)	79	1	42	+41	▲ 13
23	当期純利益	142	25	139	+114	+9
24	与信コスト総額(▲)	41	▲3	▲23	▲20	▲43
25	顧客向けサービス業務利益	124	139	146	+7	+25

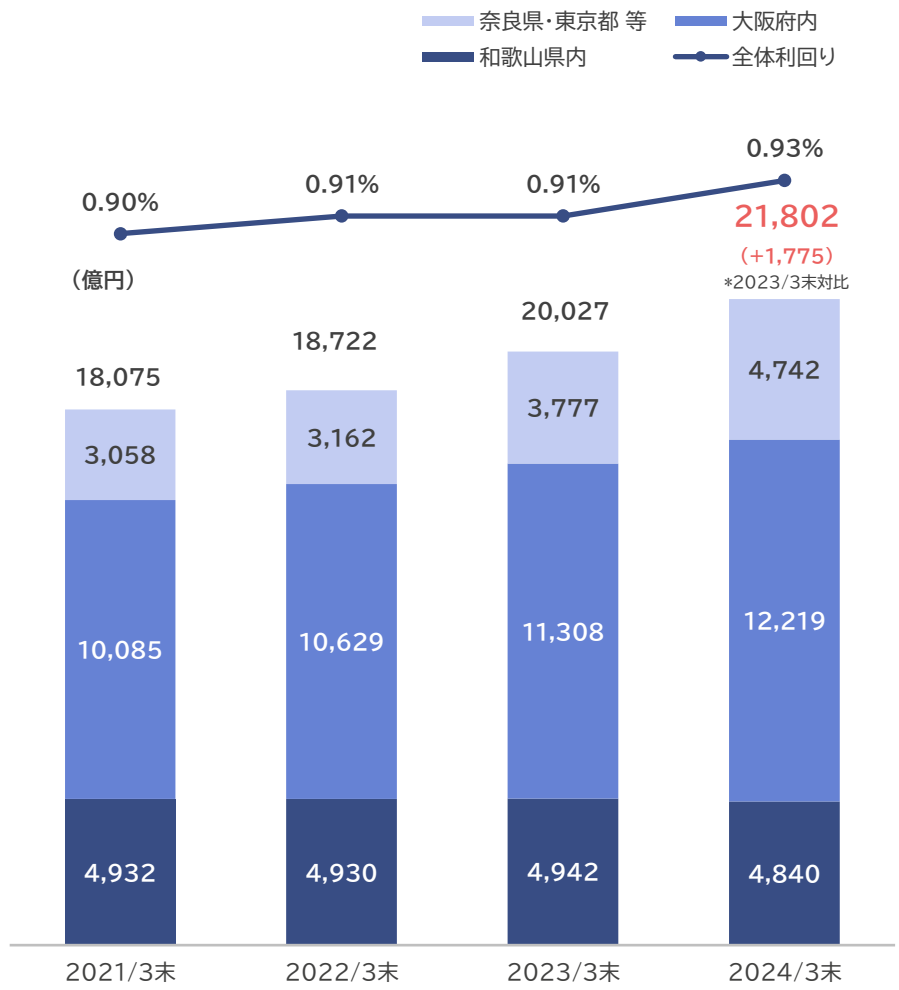
	連結決算 (単位:億円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期	前期比	業績予想比
26	連結粗利益	553	303	468	+165	▲ 50
27	経常利益	242	50	201	+151	▲ 5
28	親会社株主に帰属する当期純利益	154	39	150	+111	+7

貸出金

貸出金残高・利回り

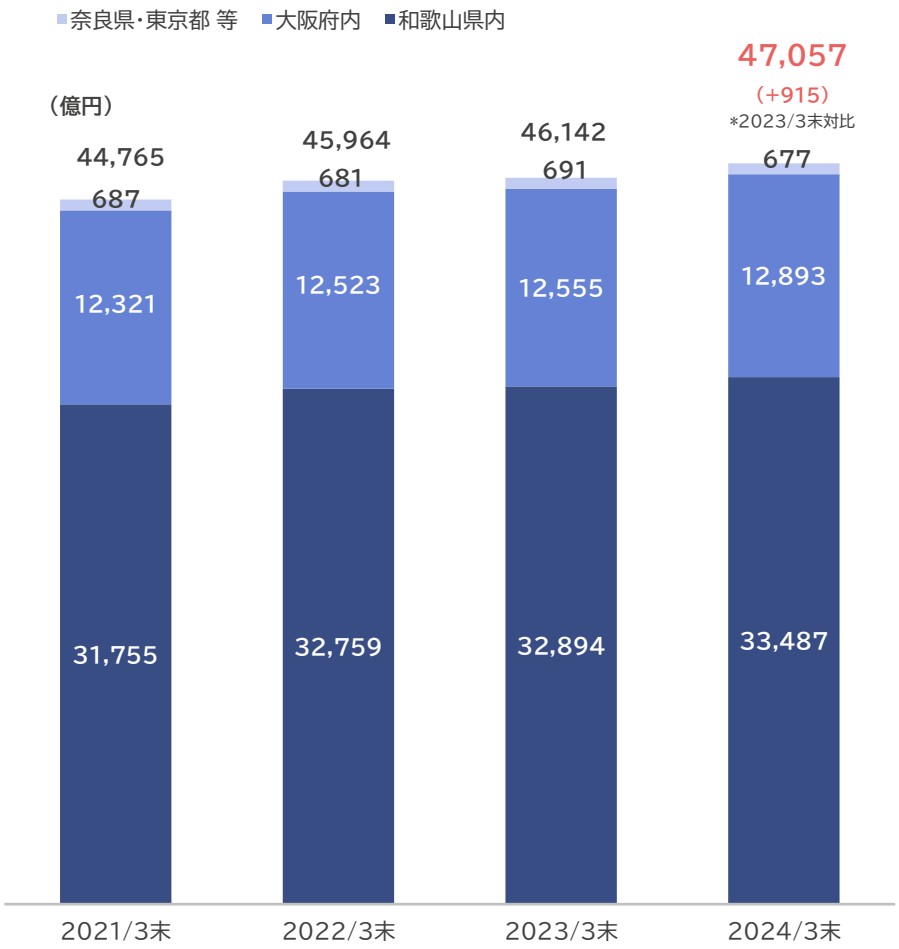


事業性貸出金残高(エリア別)・利回り

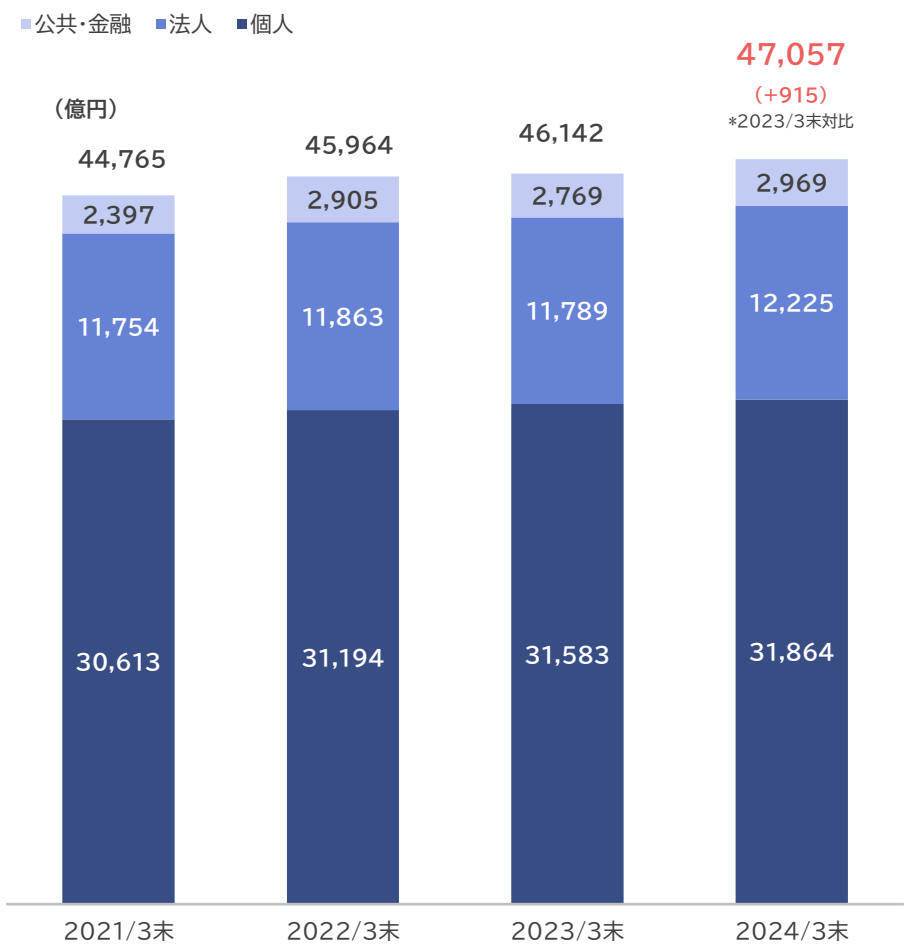


預金等

預金等残高（エリア別）



預金等残高（種類別）

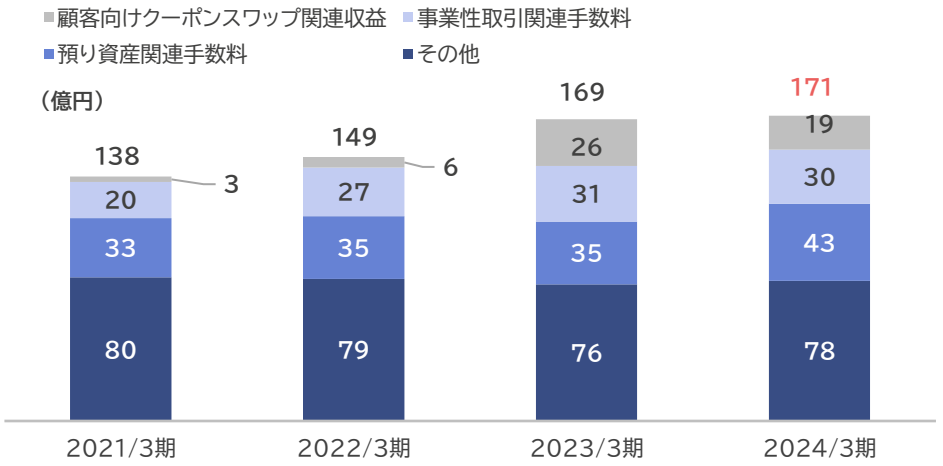


役務取引等利益・顧客向けクーポンスワップ関連収益

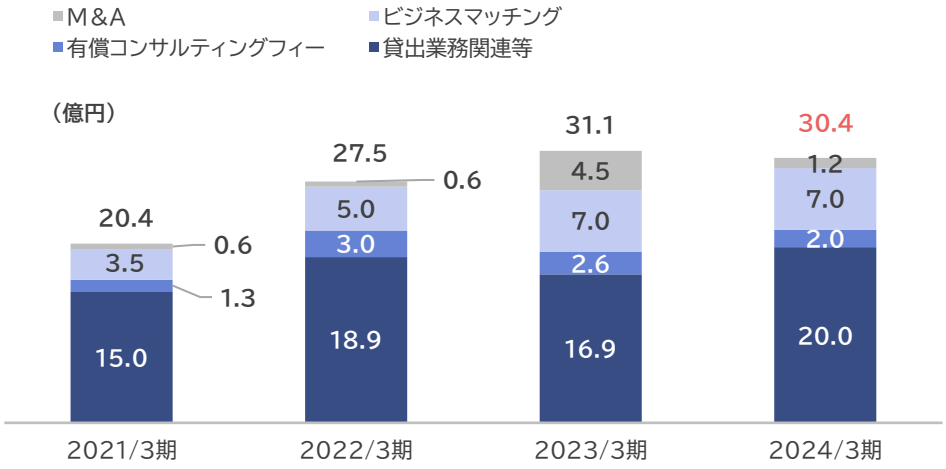
役務取引等利益

（単位:億円）	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	前期比
役務取引等利益	78	83	82	88	+6
役務取引等収益①	134	142	143	152	+9
事業性取引関連手数料	20	27	31	30	▲1
預り資産関連手数料	33	35	35	43	+8
うち投資信託関連手数料	18	23	16	19	+3
うち個人年金保険等関連手数料	13	10	18	23	+5
その他	80	79	76	78	+2
役務取引等費用(▲)	56	58	60	63	+3
顧客向けクーポンスワップ関連収益②	3	6	26	19	▲7
収益合計(①+②)	138	149	169	171	+2

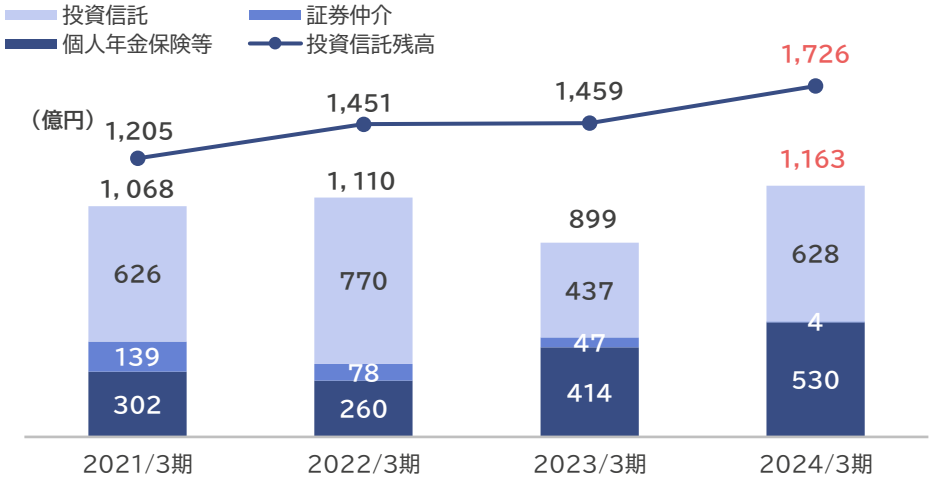
役務取引等収益・顧客向けクーポンスワップ関連収益



事業性取引関連手数料内訳

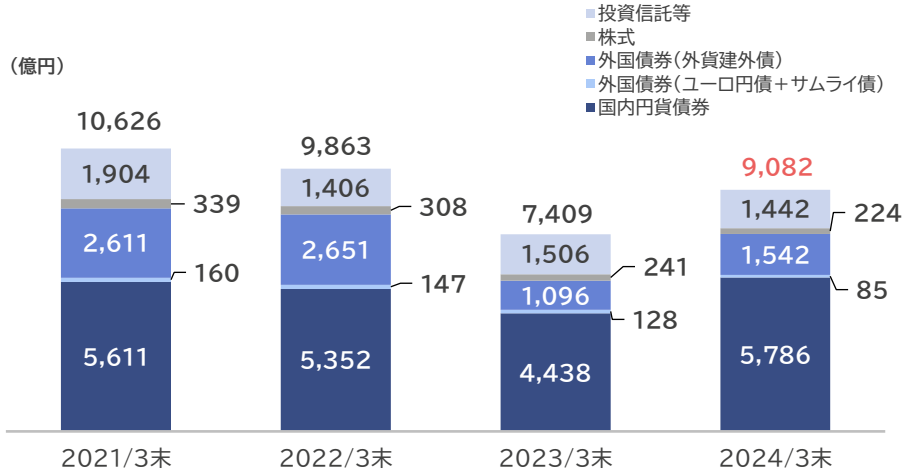


預り資産販売額



有価証券

有価証券残高（取得原価ベース）



評価損益（その他有価証券）

（単位：億円）	2021/3末	2022/3末	2023/3末	2024/3末	前期末比
評価損益	192	6	▲180	▲205	▲25
国内円貨債券	17	▲15	▲63	▲181	▲118
外国債券（ユーロ円債 ＋サムライ債）	0	▲0	▲1	▲0	+1
外国債券（外貨建外債）	▲6	▲97	▲67	▲72	▲5
株式	215	171	112	145	+33
投資信託等	▲34	▲50	▲161	▲96	+65
保有目的にかかる評価差額	0	―	―	―	―

有価証券利回り・利息・関係損益

（単位：%、億円）	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
有価証券利回り（%）	0.93	1.03	1.22	1.03
有価証券利息配当金	94	97	113	90
うち投信解約損益	7	15	32	▲8
有価証券関係損益	40	15	▲218	▲41
国債等債券損益	25	▲31	▲270	▲72
株式等関係損益	14	46	52	31

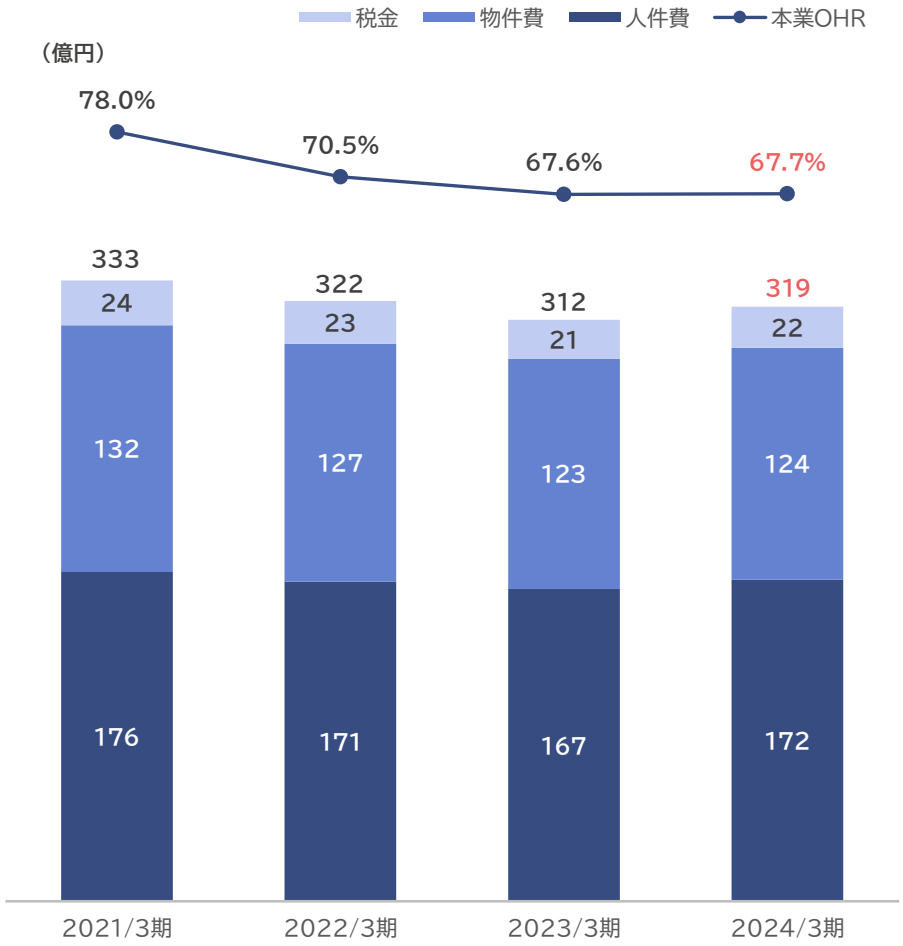
デュレーション・10BPV

※10BPVはベアファンドによるヘッジを考慮した金額を記載

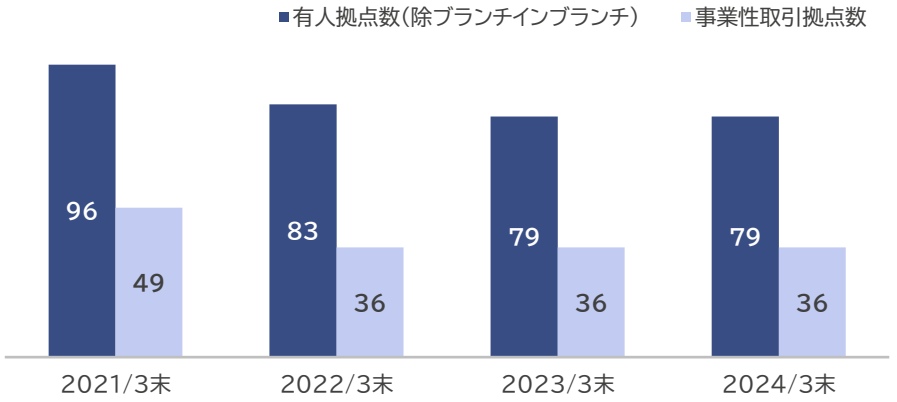
（単位：年、億円、%）	2021/3末	2022/3末	2023/3末	2024/3末
デュレーション（年）	5.4	5.9	5.8	7.0
円貨債券	6.1	6.0	6.3	7.6
外貨債券	4.0	5.5	3.7	4.7
10BPV	42	47	22	37
円貨債券	34	33	14	30
外貨債券	8	14	8	7
平均金利（%）	0.64	0.65	0.87	1.09
円貨債券	0.34	0.32	0.33	0.44
外貨債券	1.31	1.34	3.11	3.57

経費・OHR

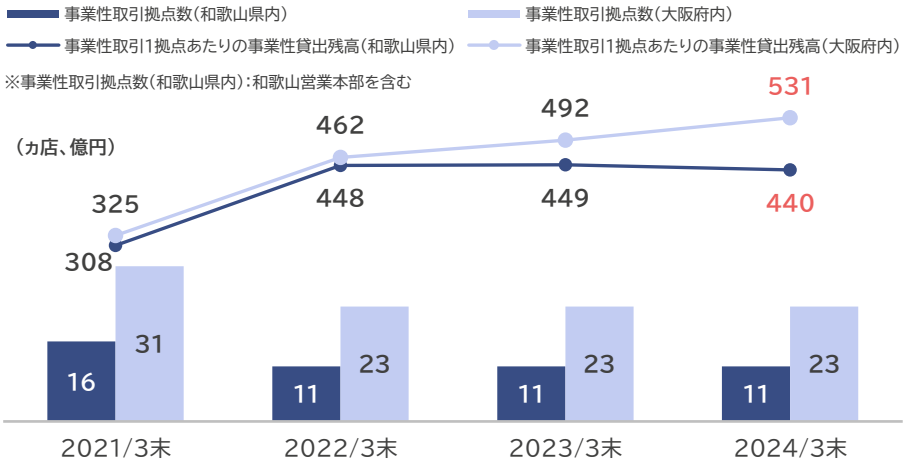
※本業OHR＝営業経費÷[貸出金平残×預貸金利回差＋役務取引等利益]



有人拠点数・事業性取引拠点数



事業性取引1拠点あたりの事業性貸出金残高



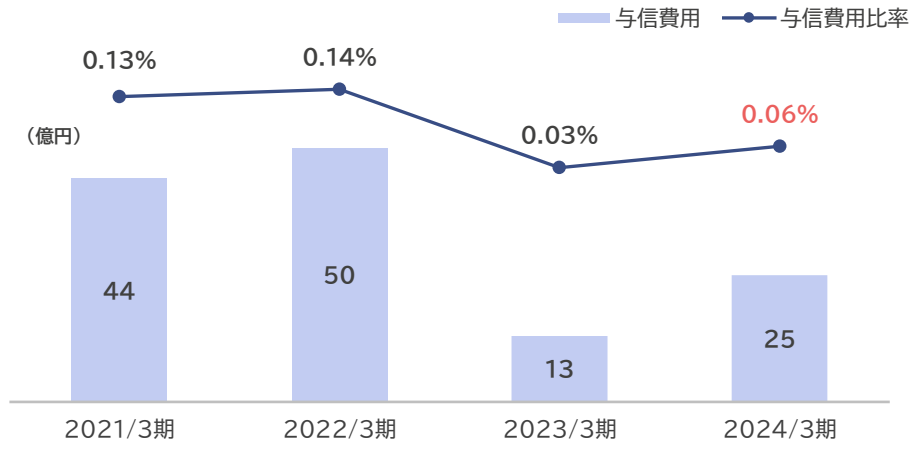
与信コスト

与信コスト内訳

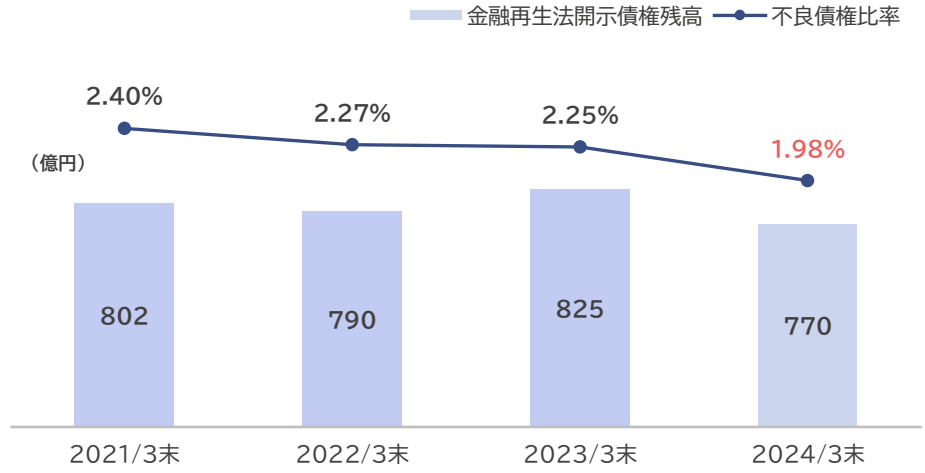
(単位:億円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	前期比
与信費用 ①+②	44	50	13	25	+12
一般貸倒引当金繰入額 ①	14	19	▲2	―	+2
不良債権処理額 ②	30	31	15	25	+10
貸出金償却	4	14	4	22	+18
個別貸倒引当金繰入額	24	15	10	―	▲10
その他	1	0	1	2	+1
貸倒引当金戻入益 ③	―	―	―	10	+10
償却債権取立益等 ④	11	8	16	38	+22
与信コスト総額(※)①+②−③−④	33	41	▲3	▲23	▲20

(※)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貸倒引当金戻入益･償却債権取立益等の与信関連損益を加味

与信費用(償却債権取立益除く)

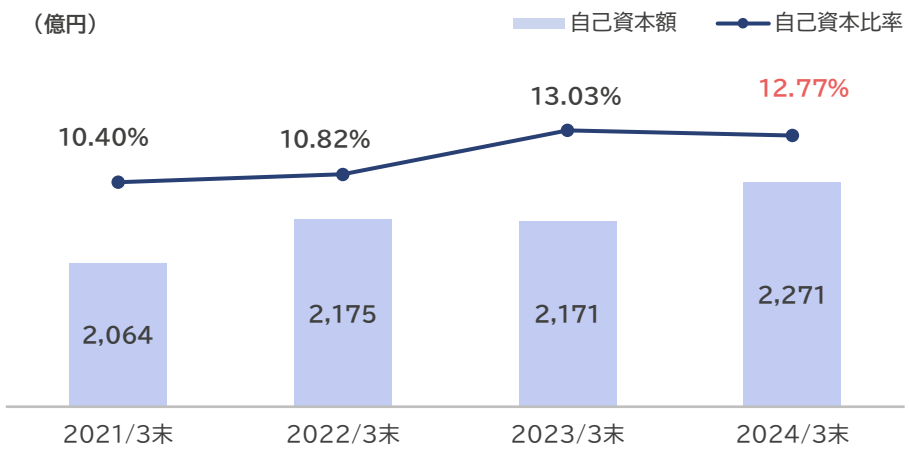


不良債権比率

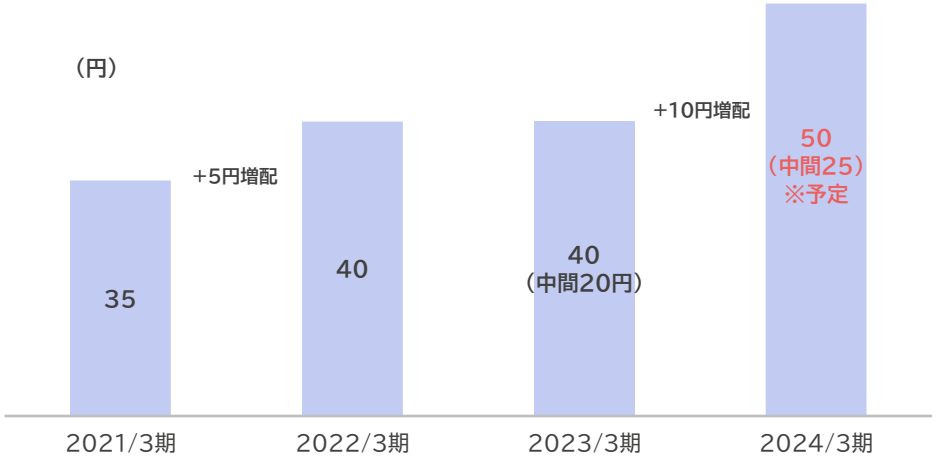


自己資本比率・株主還元

自己資本比率・自己資本額＜連結＞



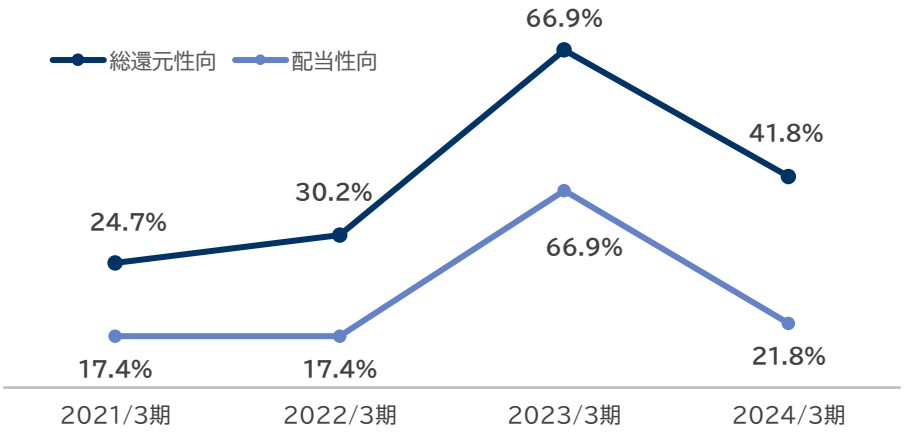
1株当たり配当金



（単位：億円）	2021/3末	2022/3末	2023/3末	2024/3末	前期末比
自己資本比率（%）	10.40	10.82	13.03	12.77	▲0.26
自己資本額	2,064	2,175	2,171	2,271	+100
リスク・アセット等	19,852	20,104	16,656	17,775	+1,119
信用リスク	18,893	19,114	16,004	17,111	+1,107
オペレーショナル・リスク	959	989	652	664	+12

総還元性向・配当性向

株主還元方針：配当と自己株式の取得をあわせて40%以上



業 績 予 想

- 貸出金残高の増加による貸出金利息増加、有価証券利息配当金の増加などを見込んでおり、業務粗利益は前期比増加見込み。
- 2025年3月期業績予想は、連結経常利益**211億円**、親会社株主に帰属する当期純利益**145億円**を見込む。

	単 体 決 算 (単位:億円)	2023/3期	2024/3期	業績予想 2025/3期	前期 実績比
1	業務粗利益	258	428	517	+89
2	資金利益	432	411	448	+37
3	うち貸出金利息	349	364	387	+23
4	うち有価証券利息配当金	113	90	115	+25
5	うち投資信託解約損益	32	▲8	5	+13
6	うち預金等利息(▲)	1	1	10	+9
7	役務取引等利益	82	88	84	▲4
8	その他業務利益	▲256	▲71	▲15	+56
9	うち国債等債券損益	▲270	▲72	2	+74
10	経費(▲)	312	319	335	+16
11	コア業務純益	217	181	179	▲2
12	コア業務純益(除く投資信託解約損益)	184	189	174	▲15
13	一般貸倒引当金繰入額(▲)	▲2	―	5	+5
14	業務純益	▲51	109	177	+68
15	臨時損益	80	74	15	▲59
16	うち不良債権処理額(▲)	15	25	35	+10
17	うち株式等関係損益	52	31	22	▲9
18	経常利益	28	183	193	+10
19	特別損益	▲2	▲1	▲1	+0
20	法人税等合計(▲)	1	42	60	+18
21	当期純利益	25	139	132	▲7
22	与信コスト総額(▲)	▲3	▲23	30	+53
23	顧客向けサービス業務利益	139	146	136	▲10

	連 結 決 算 (単位:億円)	2023/3期	2024/3期	業績予想 2025/3期	前期 実績比
24	連結粗利益	303	468	562	+94
25	経常利益	50	201	211	+10
26	親会社株主に帰属する当期純利益	39	150	145	▲5

銀行をこえる銀行へ
紀陽銀行

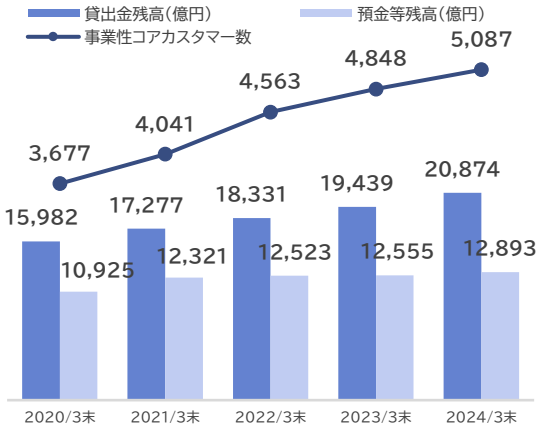
01 2024年3月期 決算概要

02 企業価値向上に向けた取り組み

03 第7次中期経営計画の概要

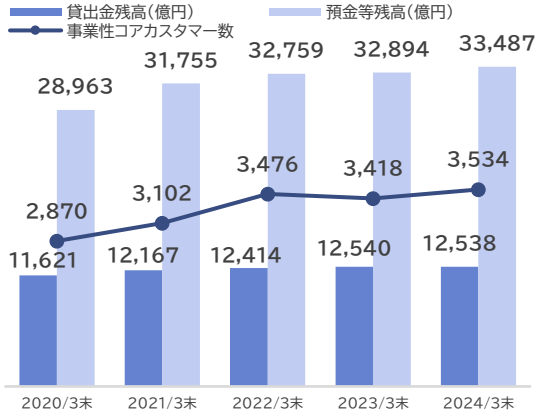
大阪府

貸出金シェア 3.5%　預金シェア 1.1%



和歌山県

貸出金シェア45.2%　預金シェア33.6%



大阪府

- 2025年開催予定の大阪・関西万博による経済波及効果の期待
- 2030年開業予定の統合型リゾート立地による生産増加・雇用創出の期待

全国2位（総務省、大阪府の統計資料等より当行調査）

人口	事業所数	総生産	所得/人
876万人	37.7万事業所	39兆円	2,830千円

紀陽堺ビル

紀陽大阪ビル

本店

和歌山県

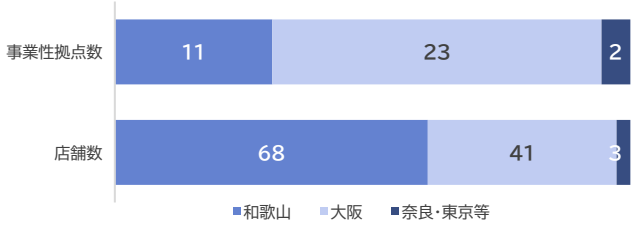
- リゾート地の白浜や世界遺産に登録されている高野山をはじめとした観光資源が豊富
- 本州最南端に位置し、温暖な気候から県内各地で果物栽培がおこなわれており、みかん・うめ・かきなど全国でもトップ水準の生産量を誇る

（総務省、和歌山県の統計資料等より当行調査）

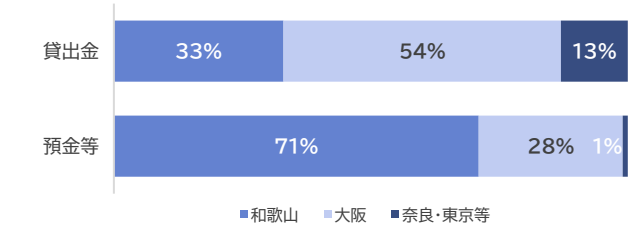
人口	事業所数	総生産	所得/人
89万人	4.8万事業所	3兆円	2,751千円

大阪府内への出店は 74 年前から

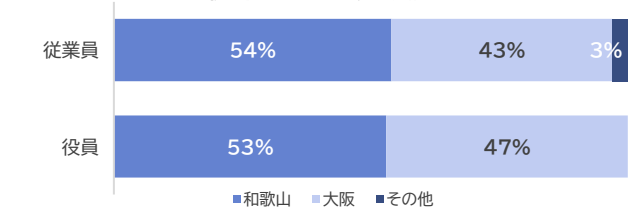
店舗数　地域別構成



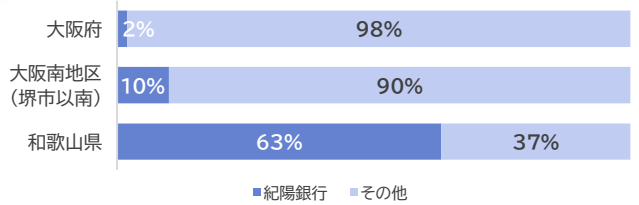
預金等・貸出金　地域別構成



役員・従業員　地域別構成



当行メインバンク取引状況 ※2023年12月時点



価値創造プロセス

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

サステナビリティ基本方針

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

INPUT（活用する資本）

人的資本
- グループ従業員数　2,352人
- 銀行をこえる銀行へ（行動指針）
  - 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

知的資本
- 中小企業取引における目利き、ノウハウ
- メイン取引にこだわる本業支援活動
- グループ機能の活用による高度な課題解決力

社会関係資本
- 事業性コアカスタマー数　8,989先
- メインバンクシェア和歌山県内63%
- 預金シェア和歌山県内33%
- 貸出金シェア和歌山県内45%
- 業歴129年の情報とリレーション
- 大阪府での74年の歴史と地元化

財務資本
- 預金調達　4兆7,057億円
- 貸出資産　3兆8,513億円
- 自己資本比率（連結）　12.77%
- 外部格付　JCR:A+、R&I:A

製造資本
- 店舗数112店舗、店舗外ATM136拠点
- 充実した地域内金融インフラ

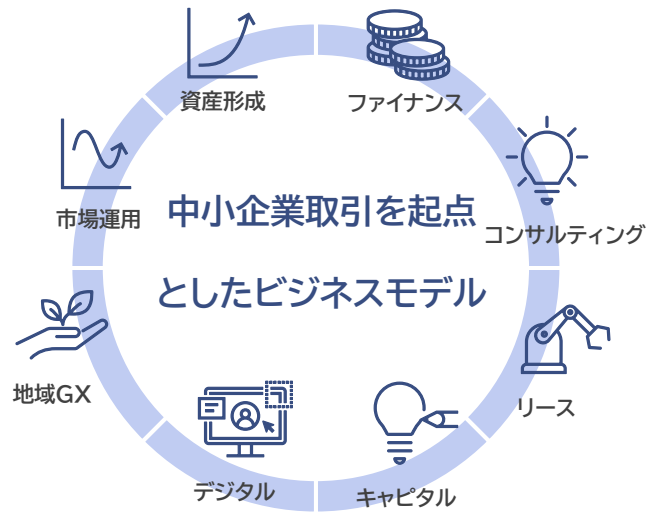
自然資本
- 豊かな自然環境
- 地域の観光資源

※各計数は2024年3月31日時点

ACTIVITY（経営戦略と事業活動）

外部環境
- 人口減少・人材流動化
- 金利上昇
- 物価上昇
- 規制緩和
- AI技術の進化・DXの加速
- カーボンニュートラル

マテリアリティ
- 地域経済の発展
- 人的資本の最大化と持続性向上
- ガバナンスとコンプライアンスの強化
- 気候変動への対応
- オペレーショナル・レジリエンスの確保



OUTCOME（創造する価値）

社会価値の創出

長期ビジョン

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

企業価値の向上

人的資本経営

人的資本に関する考え方

企業価値の向上

【目標指標】 ROE8%以上

長期ビジョン　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

人的資本の価値最大化と持続性向上

経営戦略　中小企業取引を起点としたビジネスモデル

融合

人事戦略　求める人材像　Be“CHANGE”の実現

事業競争力の強化　**Be“CHANGE”の浸透**

人的資本への再投資

カルチャーの浸透

人材ポートフォリオ
- 目指す人材ポートフォリオ構築
- ソリューション営業人材への人的資本投資

エンゲージメント
- 主体性が発揮できる環境整備
- 挑戦を後押しする企業風土の醸成
- 自律的なキャリア実現機会の提供

ダイバーシティ＆インクルージョン
- 中途採用者の活躍推進
- 女性の活躍推進
- 高年齢者の活躍推進

時間や場所にとらわれない働き方
- 働きやすい職場環境の整備
- 柔軟な働き方の推進
- 時差勤務、在宅勤務等の環境整備

アップスキリング/リスキリング
- スキル向上に向けた自律的な学び支援
- 多様な学びの機会提供

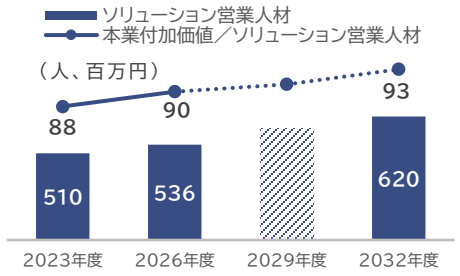
人的資本投資の強化

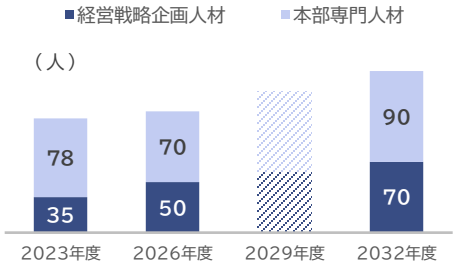
長期的に目指す人材ポートフォリオ

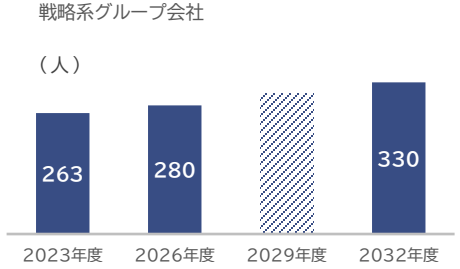
	2023年度	2032年度
本業付加価値（＝貸出平均残高×預貸利回差＋役務取引等利益）	453 億円	580 億円
本業支援人的資本ROI（顧客向けサービス業務利益／人件費）	0.84 倍	1.00 倍
ソリューション営業人材	510 人	620 人
本業付加価値／ソリューション営業人材	88百万円	93 百万円
経営戦略企画人材	35 人	70 人
本部専門人材	78 人	90 人
戦略系グループ会社	263 人	330 人
DX人材（合計）	794 人	1,500 人
エンゲージメントスコア総合（Wevox）	69.2	72 以上

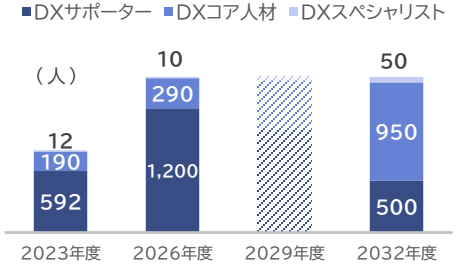
貸出金 5兆円以上

ROE 8%以上









マテリアリティへの取り組み

マテリアリティ	リスクと機会		主な取組み	サステナビリティKPI	2023年度 実績	2026年度 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	リスク	事業者数減少による地域の産業構造の変化 労働力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 【長期ビジョンKPI】	453億円	483億円	580億円
				創業支援相談先数	95件	累計370件	累計1,500件
	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		DX関連事業の受託件数	21件	累計100件	累計300件
人的資本の最大化と持続性向上	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	本業支援人的資本ROI 【長期ビジョンKPI】	0.84倍	0.87倍	1.00倍
				ソリューション営業人材一人当たりの本業付加価値	88百万円	90百万円	93百万円
				ソリューション営業人材の配置人数	510人	536人	620人
				エンゲージメントスコア(総合)	69.2	70	72以上
				エンゲージメントスコア(挑戦する風土)	59	60	70以上
				エンゲージメントスコア(キャリア機会の提供)	71	75	80以上
	機会	人的資本経営の実践による企業価値の向上		時差勤務・在宅勤務等の利用者数	274人	400人以上	500人以上
ガバナンスとコンプライアンスの強化	リスク	取締役会の機能不全による不適切な企業統治 不祥事件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	—	外部機関評価導入	外部機関評価導入
	機会	取締役会の実効性向上 顧客本位の営業体制構築による営業基盤の確立		継続的な実施および各方針の浸透	—	—	—
気候変動への対応	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	2,722億円(累計)	7,000億円(2029年度目標)	
				CO2排出量削減割合(2013年度比)	58%	70%(2030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		脱炭素ソリューション実績件数	52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	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	コンサルによるBCP診断を実施	—	—
	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					

※ 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）
※ 本業支援人的資本ROIは本業における人件費の投資利益率を示す （計算式：顧客向けサービス業務利益÷人件費）
※ 累計は2024年4月以降分を集計(サステナブルファイナンス実行額は2022年4月以降を集計)

企業価値向上に向けた考え方（2024年3月末基準）

PBR 0.53倍程度 ＝ ROE：6.1%程度 × PER：8.7倍程度

2024年度業績予想ベース

収益効率性

RORA（当期純利益/リスクアセット）▲
- 貸出金ポートフォリオの再構築
- 非金利収益の増強
- コストコントロール

×

財務レバレッジ（リスクアセット/株主資本）▲
- 資本の最適配分
- リスクアセットコントロール
- 政策投資株式の縮減
- 株主還元の充実

＝

安定的成長

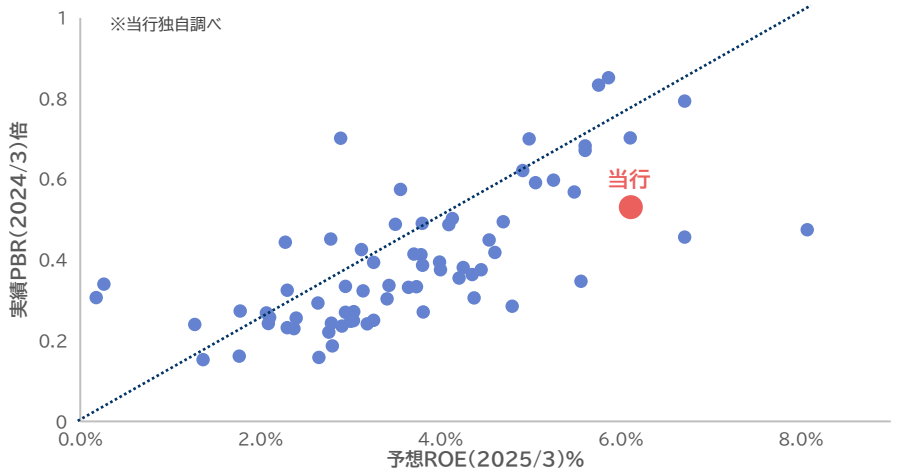
株主資本コスト▼
- 事業リスク低減（β縮小）
- 事業ポートフォリオの分散
- 信用リスクコントロール
- コーポレートガバナンス

－

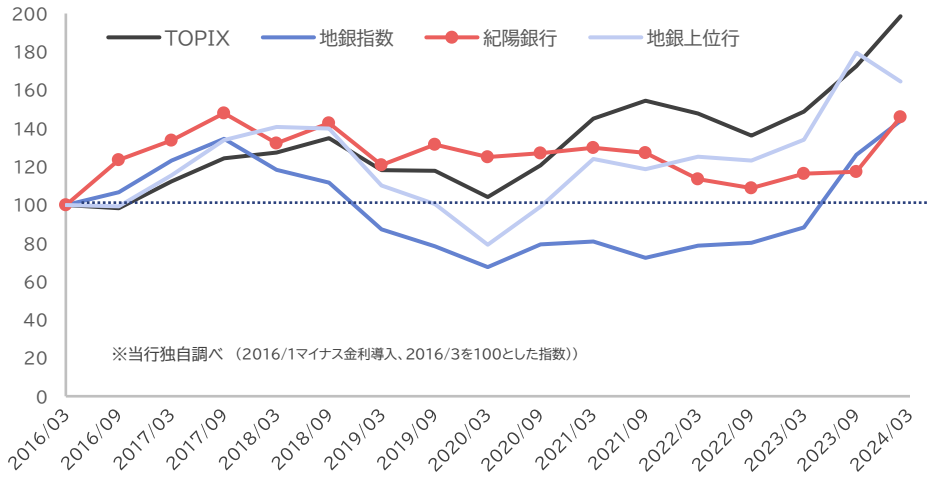
期待成長率▲
- サステナビリティ経営の高度化
- 成長ストーリーの明示
- 戦略的IR
- 人的資本投資の実践
- 地域経済への貢献

広義の株主資本コスト

地方銀行　予想ROEとPBR

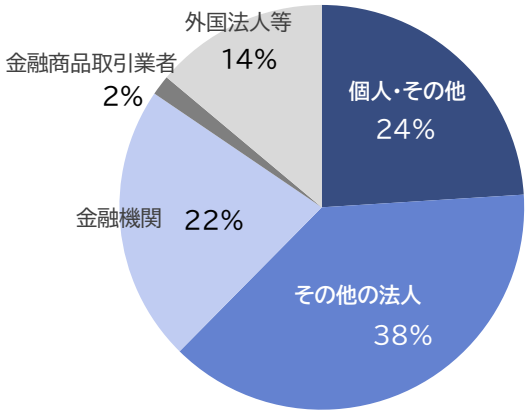


株価推移

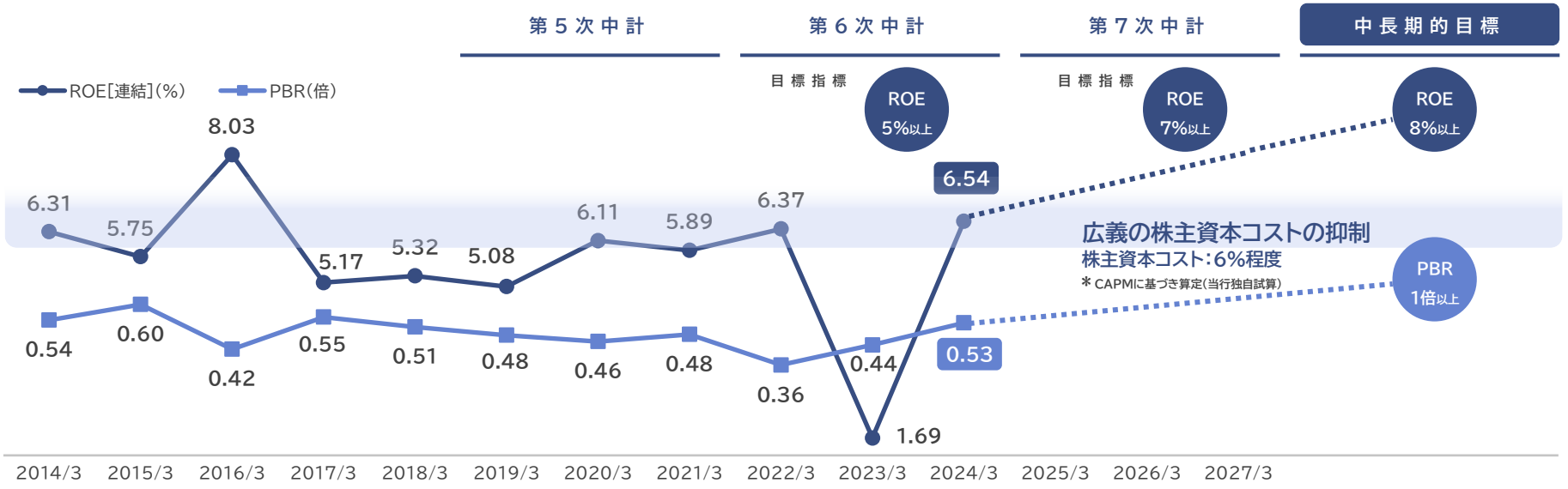


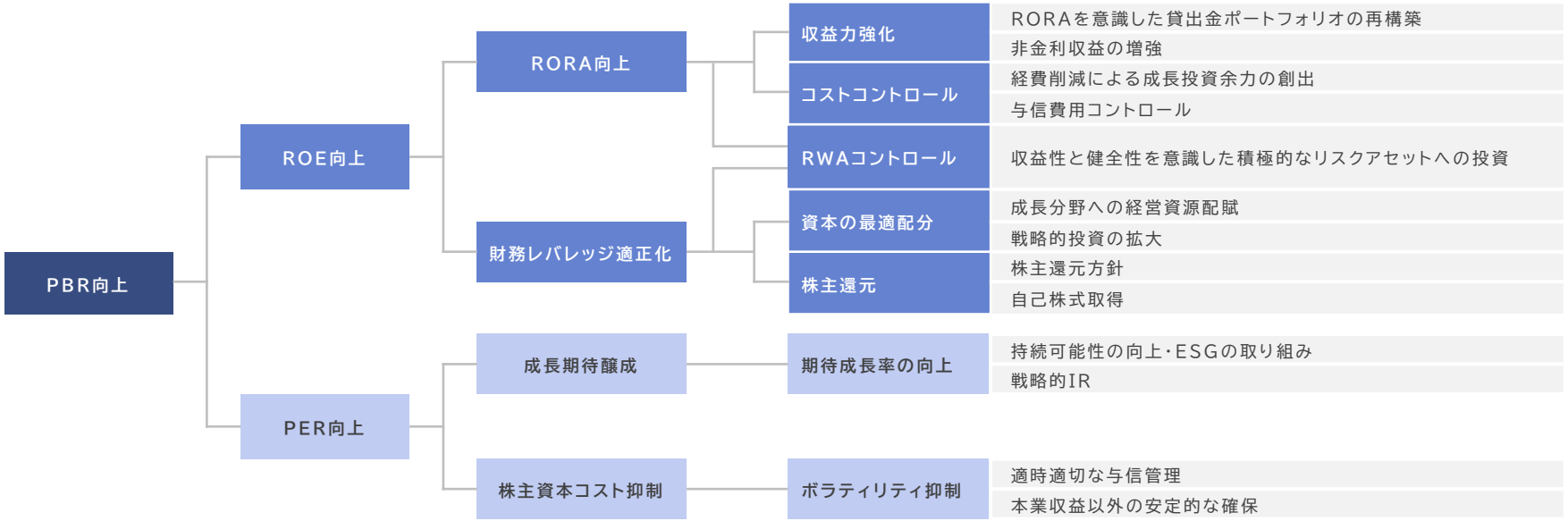
株式情報（2024年3月31日）

発行済株式総数	普通株式　67,300,000株(うち自己株式1,769,040株)
株主総数	普通株式　14,653名



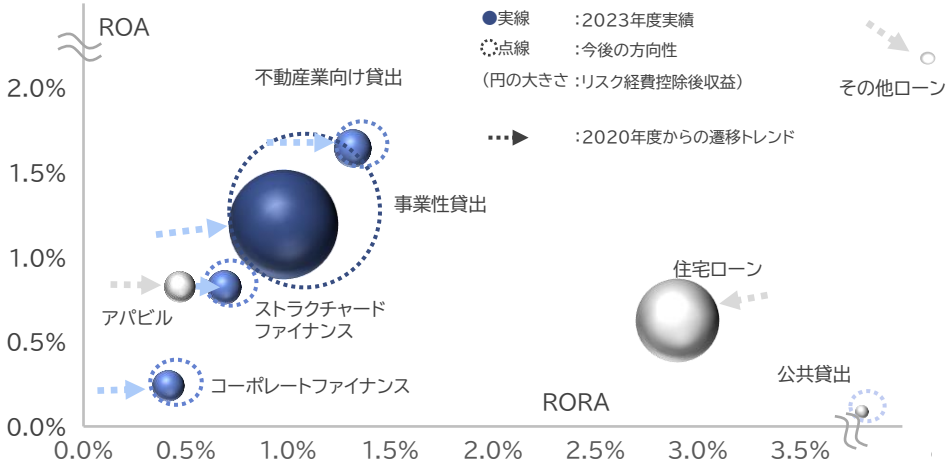
ＰＢＲ向上に向けて


第５次中計
第６次中計
第７次中計
中長期的目標
ROE[連結](%)
PBR(倍)
目標指標
ROE 5%以上
目標指標
ROE 7%以上
ROE 8%以上
6.31
5.75
8.03
5.17
5.32
5.08
6.11
5.89
6.37
1.69
6.54
0.54
0.60
0.42
0.55
0.51
0.48
0.46
0.48
0.36
0.44
0.53
広義の株主資本コストの抑制
株主資本コスト:6%程度
＊CAPMに基づき算定(当行独自試算)
PBR 1倍以上
2014/3
2015/3
2016/3
2017/3
2018/3
2019/3
2020/3
2021/3
2022/3
2023/3
2024/3
2025/3
2026/3
2027/3

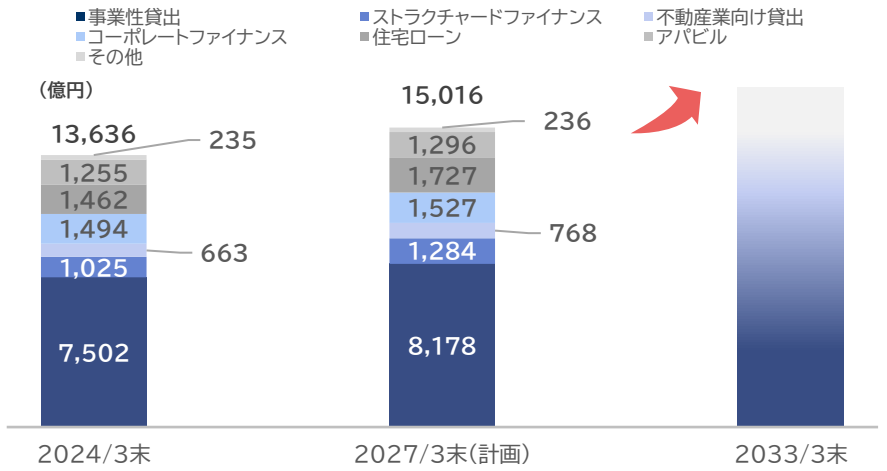

PBR向上
ROE向上
PER向上
RORA向上
財務レバレッジ適正化
成長期待醸成
株主資本コスト抑制
収益力強化
コストコントロール
RWAコントロール
資本の最適配分
株主還元
期待成長率の向上
ボラティリティ抑制
RORAを意識した貸出金ポートフォリオの再構築
非金利収益の増強
経費削減による成長投資余力の創出
与信費用コントロール
収益性と健全性を意識した積極的なリスクアセットへの投資
成長分野への経営資源配賦
戦略的投資の拡大
株主還元方針
自己株式取得
持続可能性の向上・ESGの取り組み
戦略的IR
適時適切な与信管理
本業収益以外の安定的な確保

ＲＯＥ向上に向けた取り組み

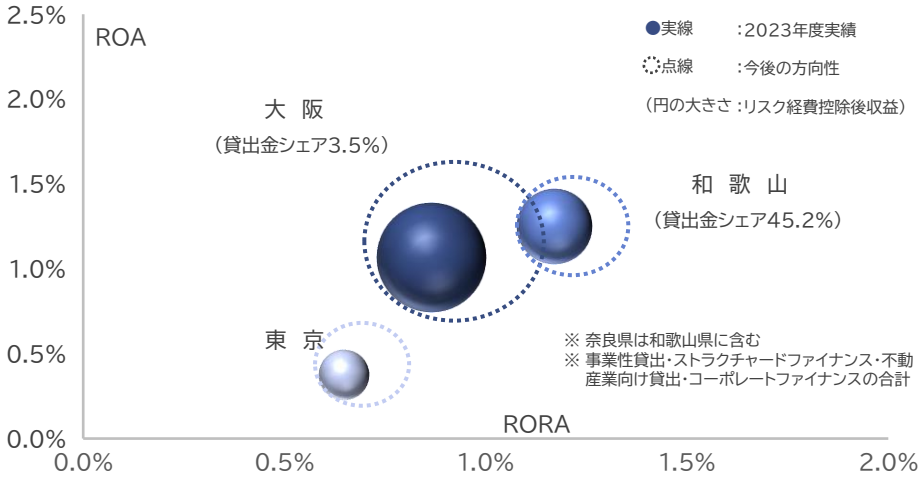
アセット別ＲＯＲＡ



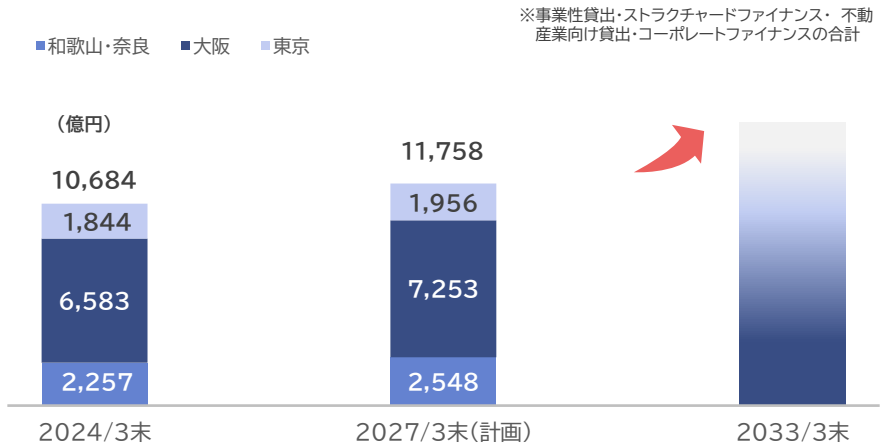
アセット別リスクアセット増減イメージ



事業性貸出等エリア別ＲＯＲＡ



事業性貸出等エリア別リスクアセット増減イメージ



PER向上に向けた取り組み

戦略的IRの展開・強化

経営戦略・施策への反映

- 「企業価値向上に向けた取り組み」を開示
- 総還元性向40%以上へ引き上げ
- 適正自己資本比率10－11%程度と明示
- 経営戦略を実現する人事戦略の検討
- インキュベーション施設の新設検討
- 気候変動に伴う移行リスクの分析対象拡大
- スキルマトリックスの改定・開示の充実
- 取締役会実効性向上に向けた外部機関評価導入

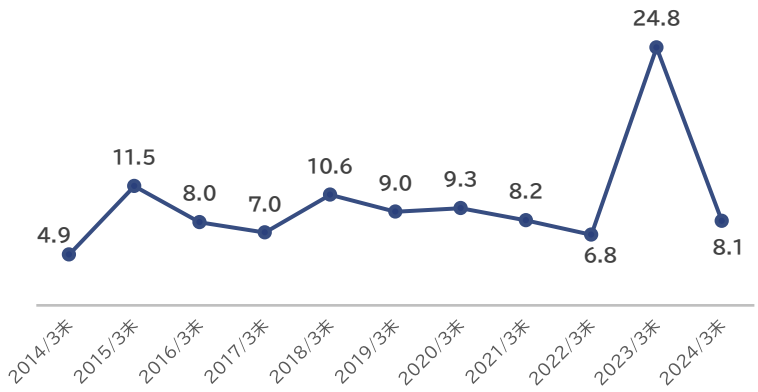
開示・フィードバック

- 積極的な対話の実施・情報開示の充実を図る

株主総会	参加者数　96名
決算説明会 （機関投資家・アナリスト）	開催回数　2回 参加者数　79名
個別面談 （機関投資家・アナリスト）	面談回数　19回
会社説明会 （地元取引先・株主）	開催回数　5回 参加者数 614名

（2023年度実績）

PER(倍)

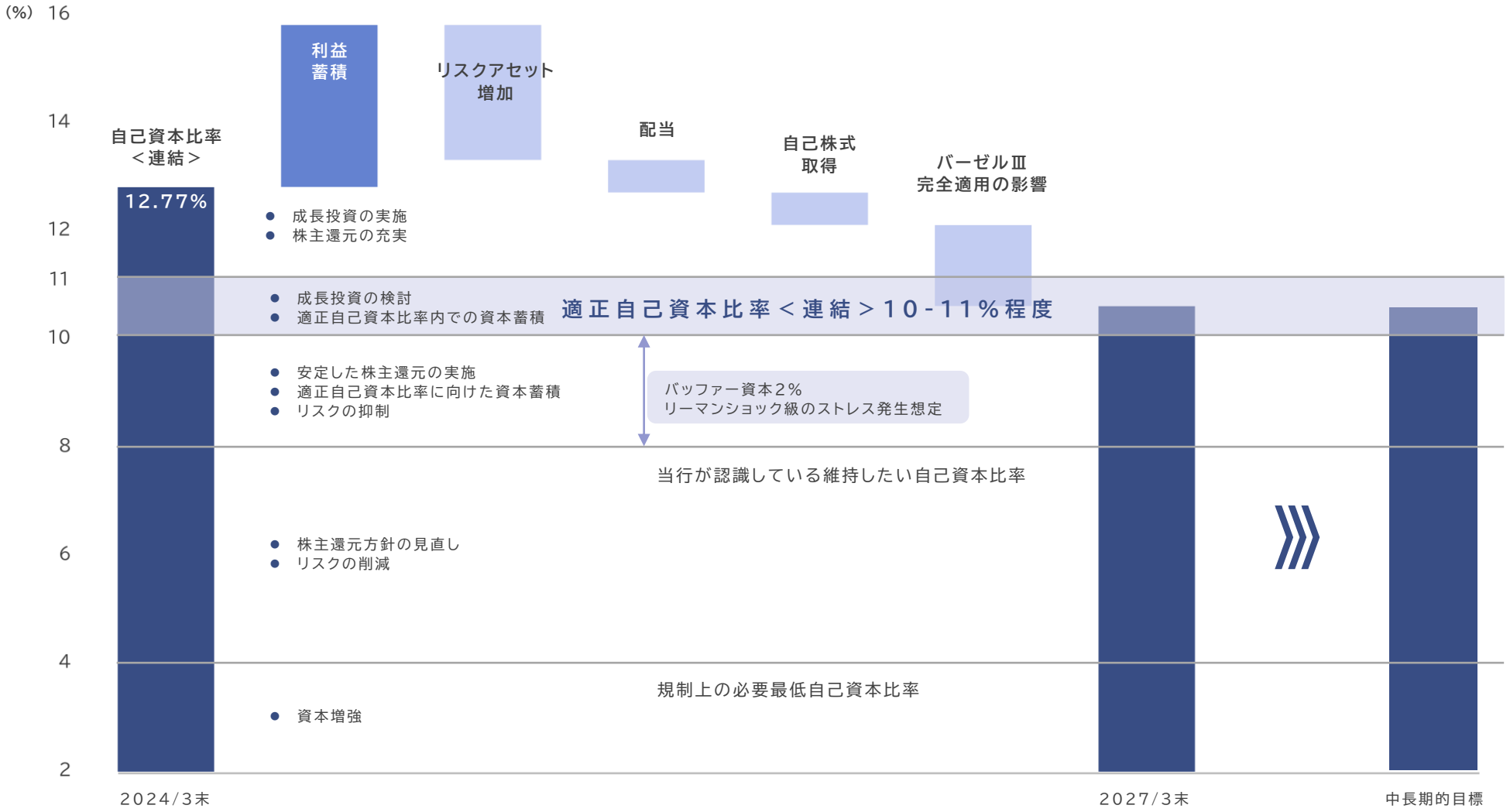


取締役会・経営陣への報告・分析

戦略・施策	• PBR1倍に向けた取り組みの開示 • エリア特性にあった戦略（和歌山・大阪）の明示
資本政策	• 株主還元の充実 • 適正自己資本比率の水準の明示
人的資本	• 目指す人材ポートフォリオの開示 • 従業員エンゲージメントの開示充実
サステナビリティ	• 地域活性化への取り組み • 気候変動への取り組みに対する開示の充実
ガバナンス	• スキルマトリックスの項目の説明・選定理由 • 取締役会の実効性評価の課題認識

資本政策

キャピタルアロケーションイメージ



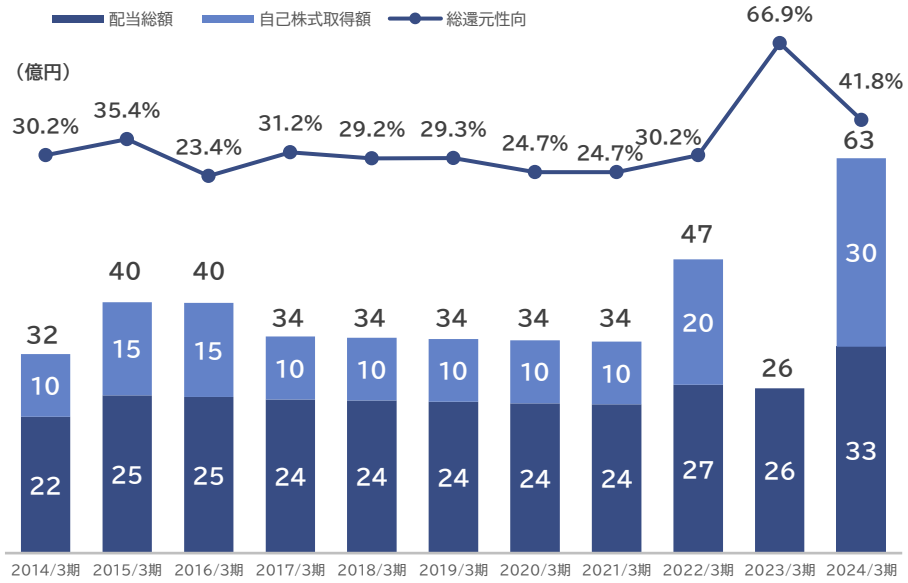
資本政策・金利上昇による影響

株主還元方針

総還元性向40%以上
1株あたり年間配当金50円

健全な財務体質
適正な自己資本の維持

成長投資
企業価値向上に向けた成長投資



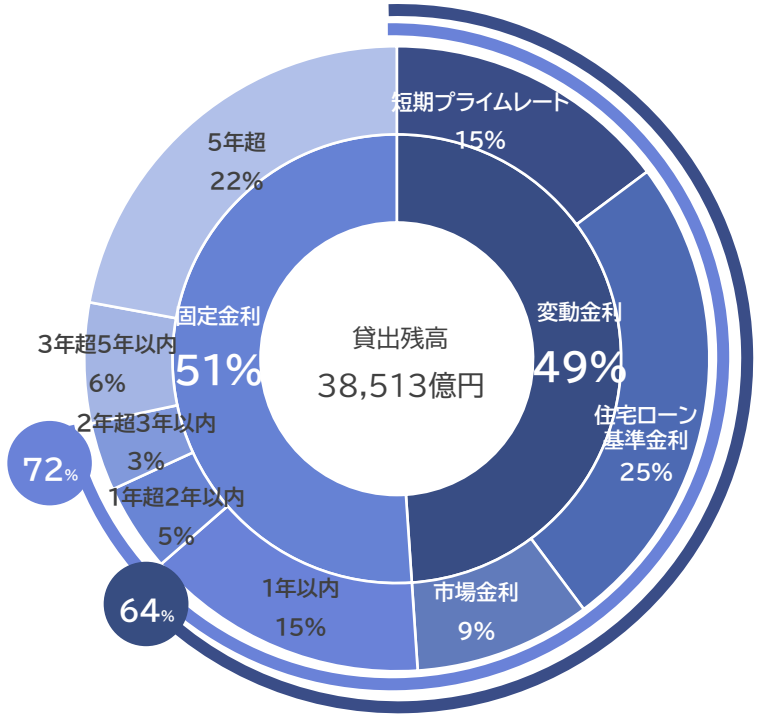
円金利上昇による影響

円金利が0.1%上昇した際の貸出金に対する利息増加額

(2024年3月末時点)

(単位:億円)	1年目	2年目	3年目
貸出金全体	24	26	28
うち市場金利連動＋固定	9	11	12

※ 固定金利貸出は償還を迎えたものを再度貸出
※ 長短金利はパラレルに上昇し、変動・固定とも金利が上昇した分、貸出金利が上昇



銀行をこえる銀行へ
紀陽銀行

01 2024年3月期 決算概要

02 企業価値向上に向けた取り組み

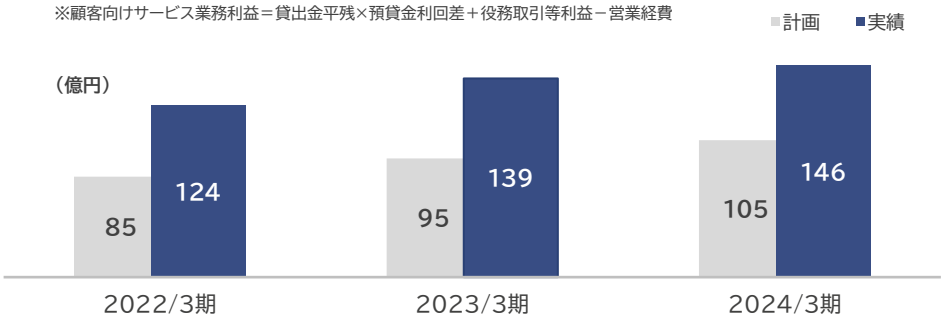
03 第7次中期経営計画の概要

第６次中期経営計画の振り返り（2021年4月～2024年3月）

基本方針	地域における圧倒的な存在感の発揮とグループ機能の最大化
主要テーマ	中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの追求～コアカスタマー戦略の拡大による収益力の増強～
主要戦略	主要戦略①：中小企業分野への経営資源の集中投下 主要戦略②：グループ機能を活用した新たな収益機会の創出 主要戦略③：戦略を実現するための人材育成と人事制度の改革

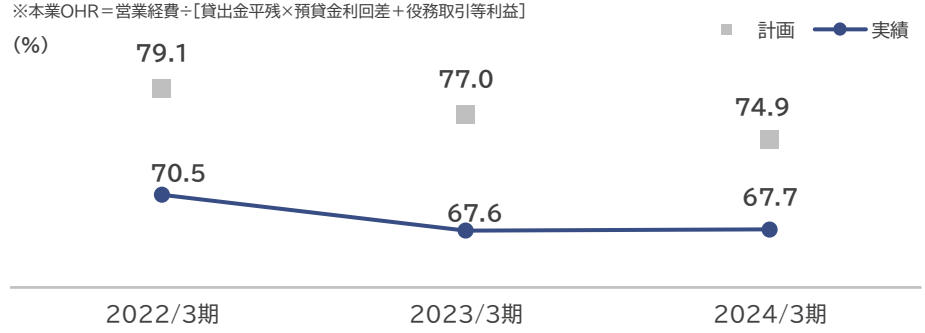
顧客向けサービス業務利益＜単体＞ 100 億円以上

※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

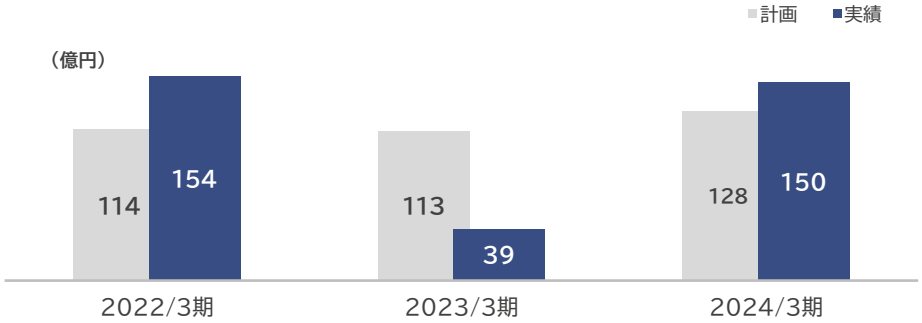


本業ＯＨＲ＜単体＞ 75 %以下

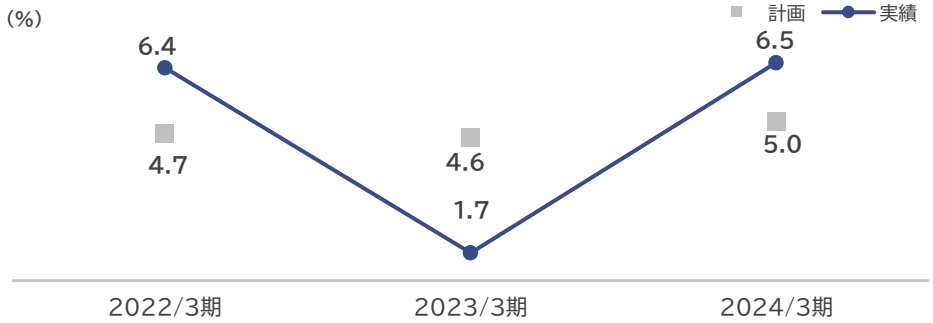
※本業OHR＝営業経費÷[貸出金平残×預貸金利回差＋役務取引等利益]



親会社株主に帰属する当期純利益＜連結＞ 125 億円以上



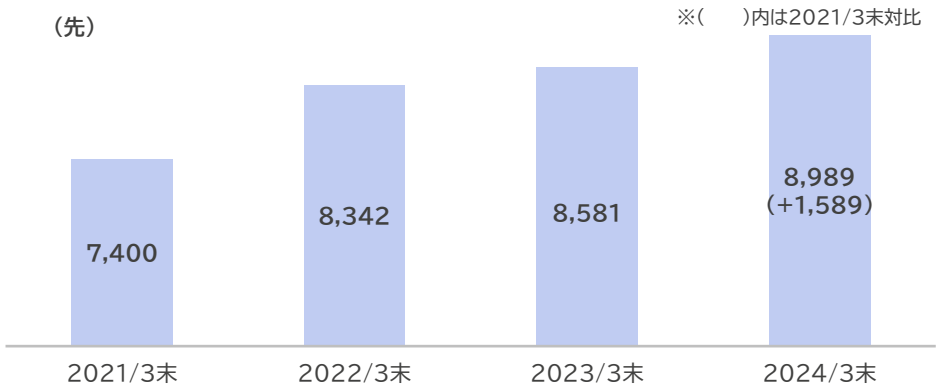
ＲＯＥ＜連結＞ 5.0 %以上



第６次中期経営計画の振り返り（2021年4月～2024年3月）

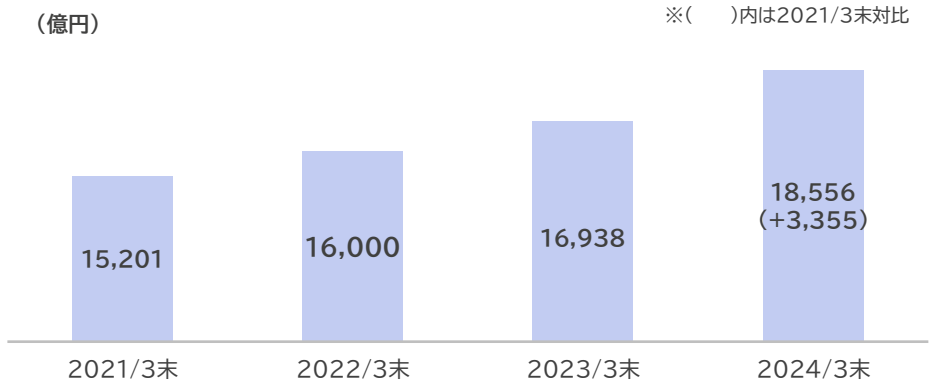
事業性コアカスタマー数

計画値 +600 先



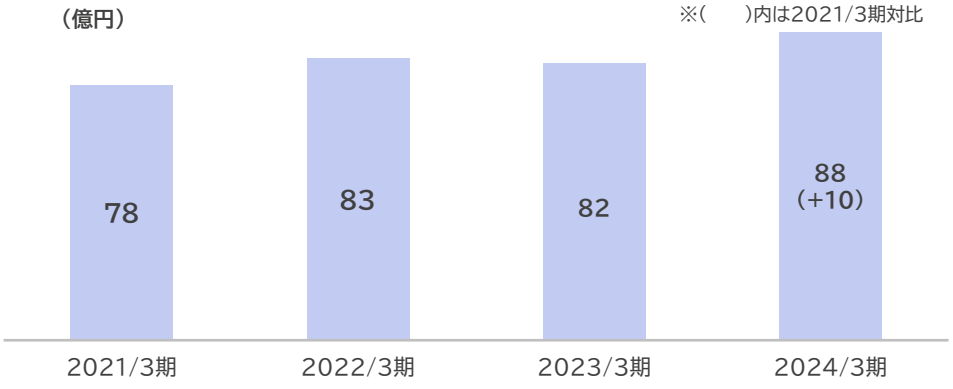
中小企業向け貸出金残高純増額

計画値 +1,400 億円以上



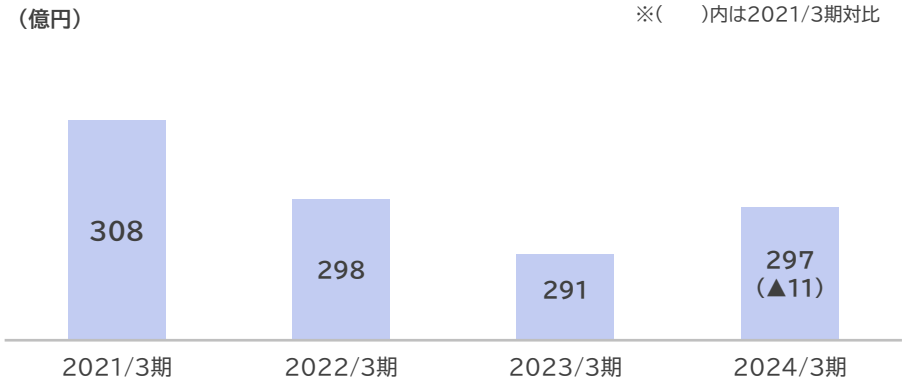
役務取引等利益

計画値 70 億円以上



経費（人件費・物件費）削減額

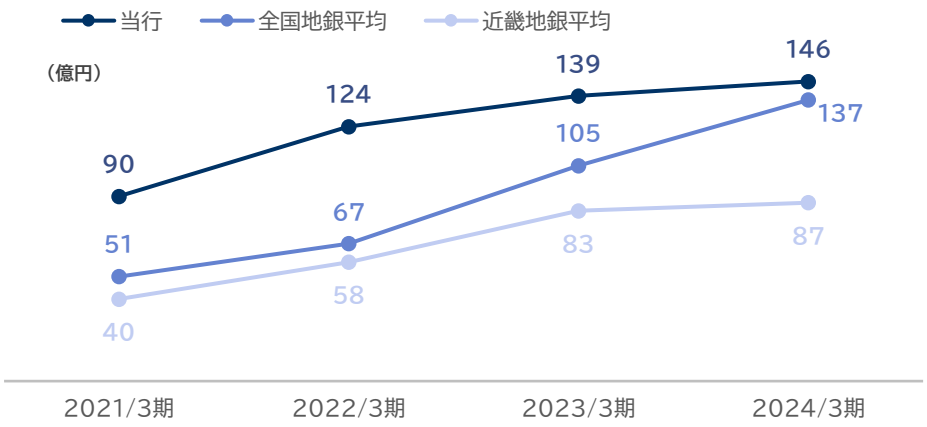
計画値 ▲20 億円



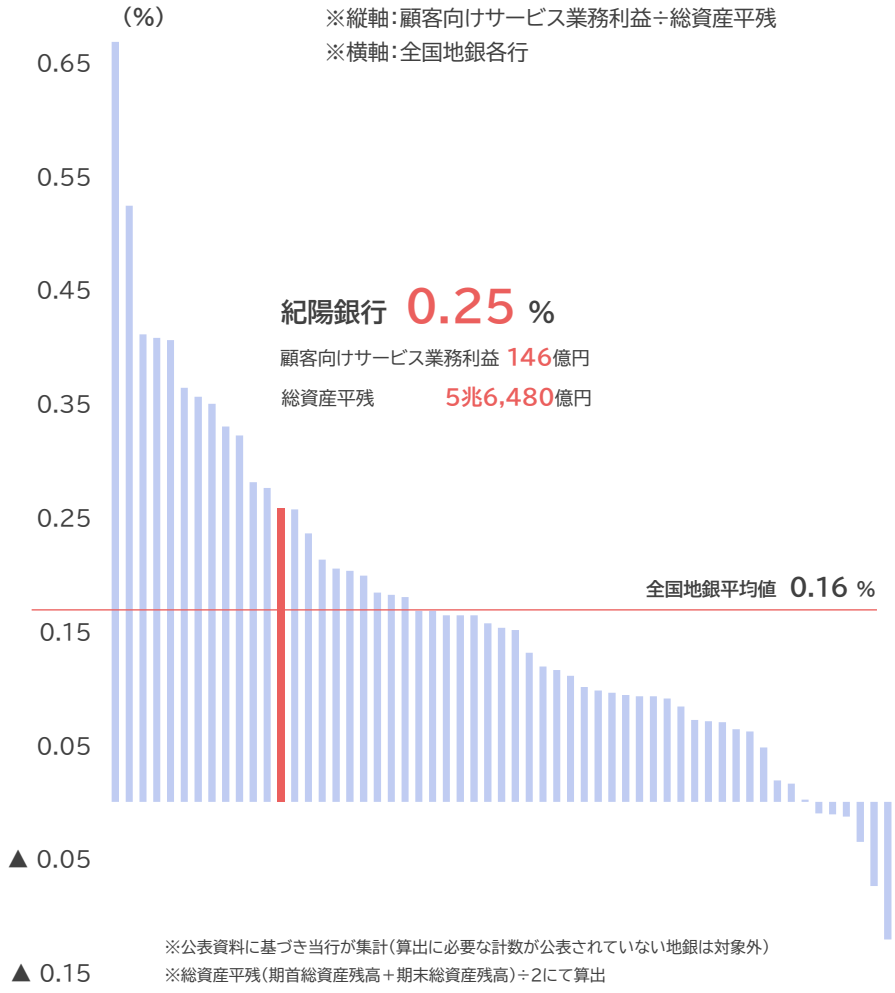
第６次中期経営計画の振り返り（2021年4月～2024年3月）

顧客向けサービス業務利益地銀平均との比較

※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）

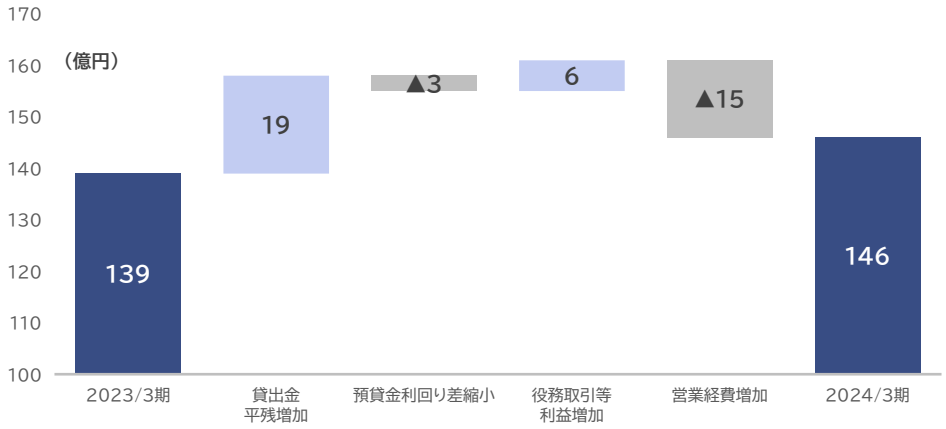


資産規模に対する銀行の本業で稼ぐ力



※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（期首総資産残高＋期末総資産残高）÷2にて算出

主な増減要因（2023/3期→2024/3期）



第７次中期経営計画（概要）

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

主要戦略①：営業戦略 営業体制の最適化

事業性顧客への営業体制最適化

移動時間 → 営業時間

貸出金ポートフォリオの増強

ストラクチャードファイナンスの増強etc.

コンサルティングの強化

ソリューション戦略部新設

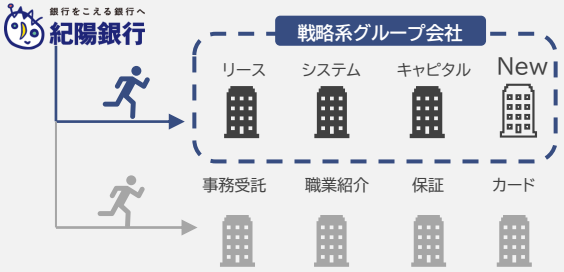
New

リテール営業体制

お客さまのライフプランの実現

主要戦略②：グループ戦略 成長分野への戦略的投資

戦略系グループ会社への経営資源傾斜配賦



新たな収益機会の創出

未来創造室新設etc.

New

主要戦略③：デジタルバンキング戦略 地域DXの推進

デジタルバンキング

非対面チャネルの充実

地域DXの推進

DX支援・ITコンサルティングの強化

組織横断的なDX推進

New DX戦略部新設

主要戦略④：サステナビリティ戦略 地域未来の創造

サステナビリティ経営の高度化

地方創生部・（仮称）創業支援室の新設

New

創業・スタートアップ支援

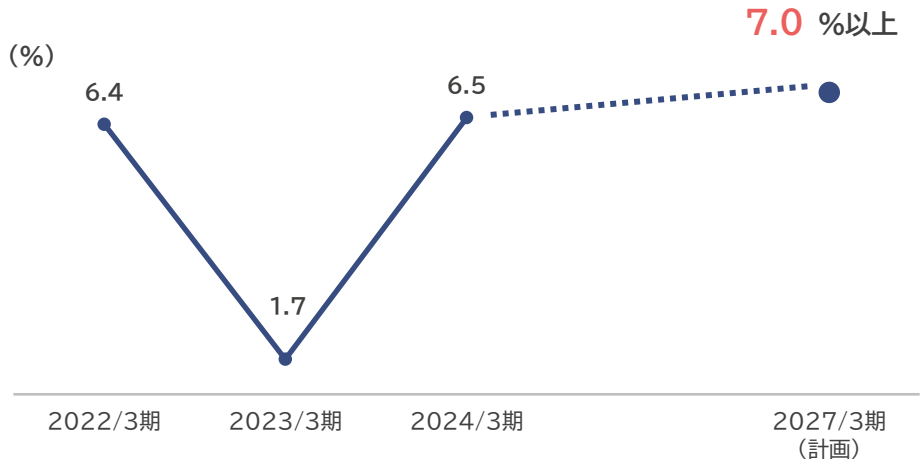
インキュベーション施設の新設検討etc.

New

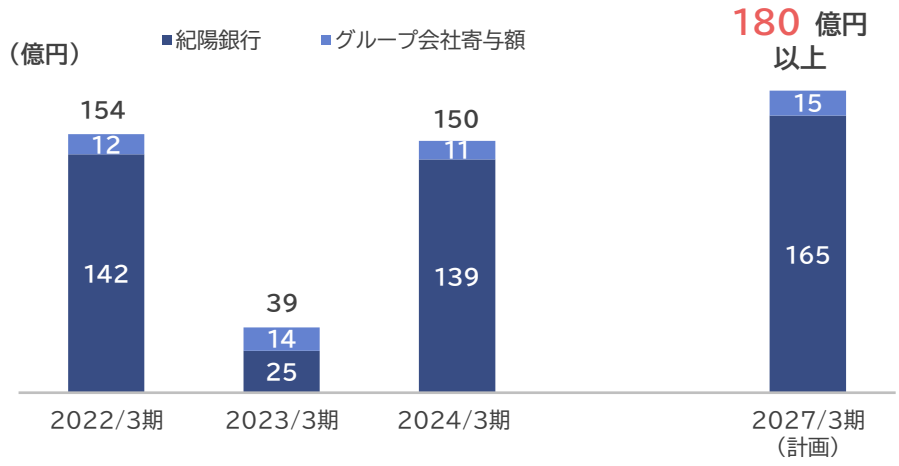
公共貸出・PFIへの取り組み

目指す経営指標

ROE＜連結＞

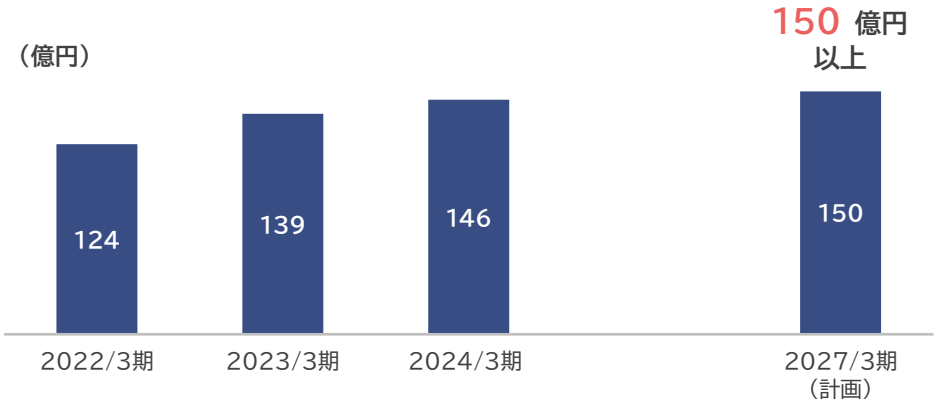


親会社株主に帰属する当期純利益＜連結＞

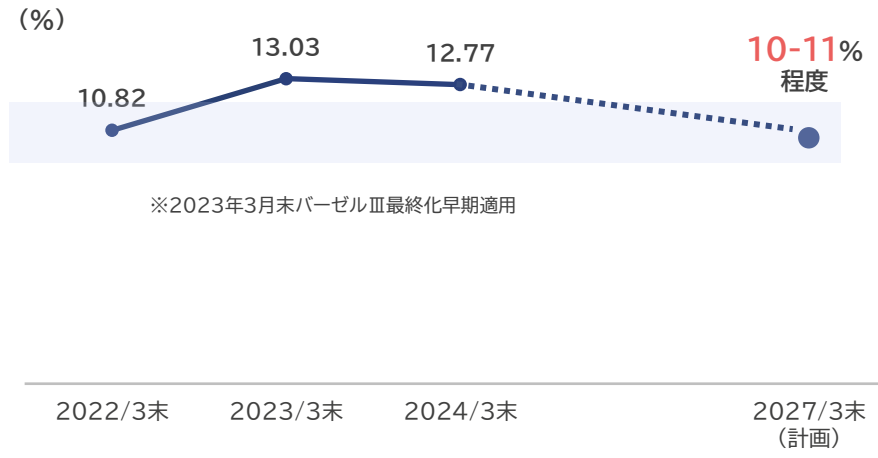


顧客向けサービス業務利益＜単体＞

※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



自己資本比率＜連結＞



※2023年3月末バーゼルⅢ最終化早期適用

利益計画

（単位:億円）

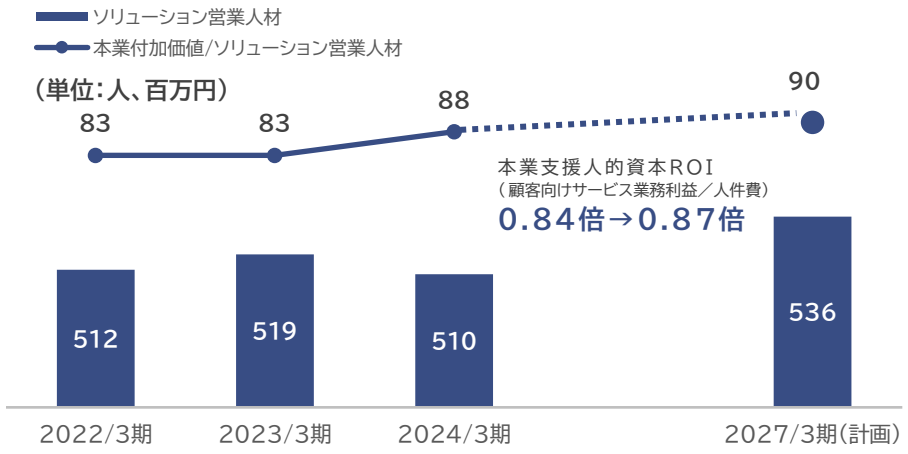
利益計画

		第5次中期経営計画期間			第6次中期経営計画期間			第7次中期経営計画期間		
		2019/3期（実績）	2020/3期（実績）	2021/3期（実績）	2022/3期（実績）	2023/3期（実績）	2024/3期（実績）	2025/3期（計画）	2026/3期（計画）	2027/3期（計画）
1	資金利益	434	444	421	451	432	411	434	457	474
2	うち貸出金利息	325	330	335	341	349	364	381	392	400
3	うち預金等利息(▲)	8	6	3	1	1	1	4	4	4
4	役務取引等利益	59	66	78	83	82	88	84	85	85
5	経費(▲)	352	342	333	322	312	319	334	336	334
6	うち人件費	184	178	176	171	167	172	177	179	180
7	うち物件費	144	137	132	127	123	124	134	133	131
8	コア業務純益	138	173	170	219	217	181	169	200	224
9	顧客向けサービス業務利益	42	67	90	124	139	146	131	144	156
10	有価証券関係損益	124	118	123	105	▲166	▲26	60	83	94
11	与信コスト総額(▲)	15	1	33	41	▲3	▲23	30	30	30
12	経常利益	169	203	191	223	28	183	180	216	239
13	当期純利益＜連結＞※	116	137	135	154	39	150	136	162	180
14	うちグループ会社寄与額	7	8	7	12	14	11	13	14	15
15	ROE＜連結＞	5.1%	6.1%	5.9%	6.4%	1.7%	6.5%	6.0%	6.9%	7.4%
16	自己資本比率＜連結＞	9.3%	9.9%	10.4%	10.8%	13.0%	12.7%	12.0%	12.2%	11.6%

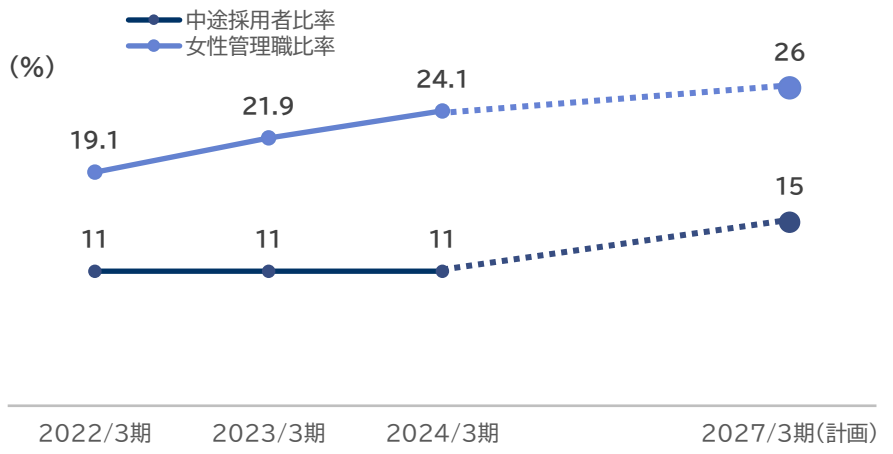
利益成長イメージ（当期純利益＜連結＞※）

人的資本KPI

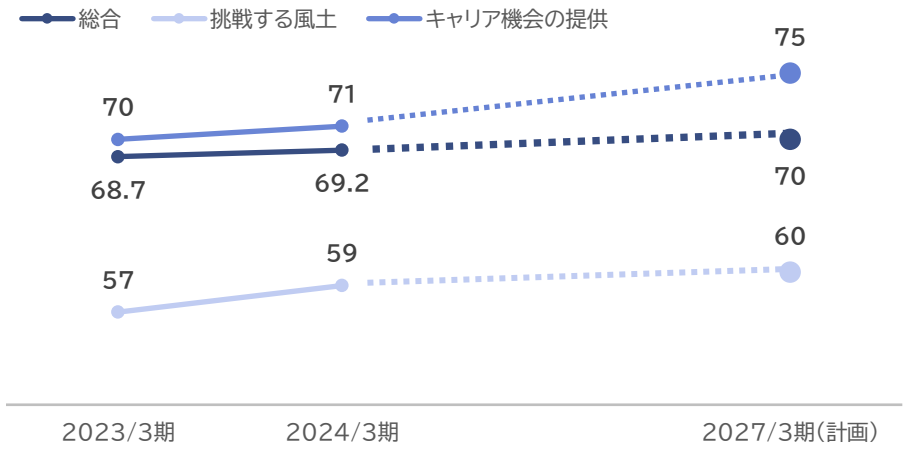
人材ポートフォリオ



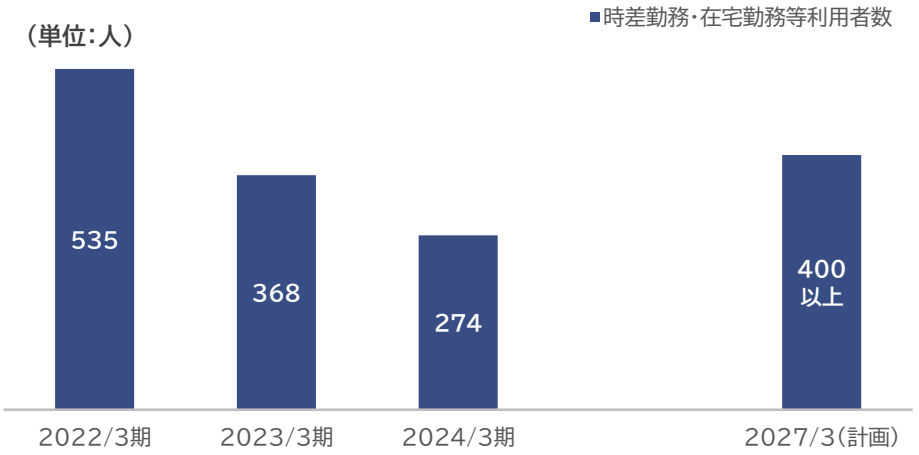
ダイバーシティ＆インクルージョン



エンゲージメントスコア(Wevox)



時間や場所にとらわれない働き方

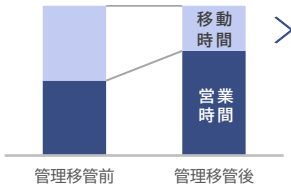


事業性顧客への営業体制最適化

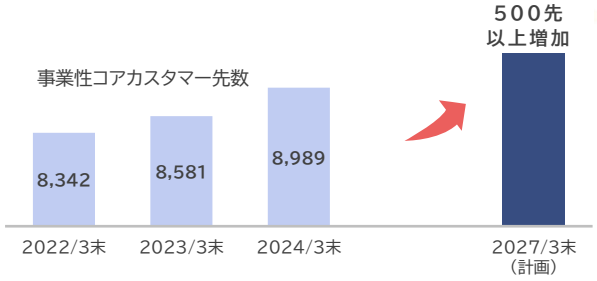
事業性顧客の管理移管

管理移管
事業性取引先の担当店を口座開設店に依らず、最寄り店にて担当する体制を構築。従来、担当店変更に際して口座番号の変更等が必要であったが、管理移管体制では取引先の諸手続きは不要。

事業部	事業性顧客先数	貸出金
大阪事業部	＋約200先	＋約300億円
堺事業部	▲約230先	▲約340億円
南大阪事業部	＋約40先	＋約60億円
和歌山事業部	▲約10先	▲約20億円

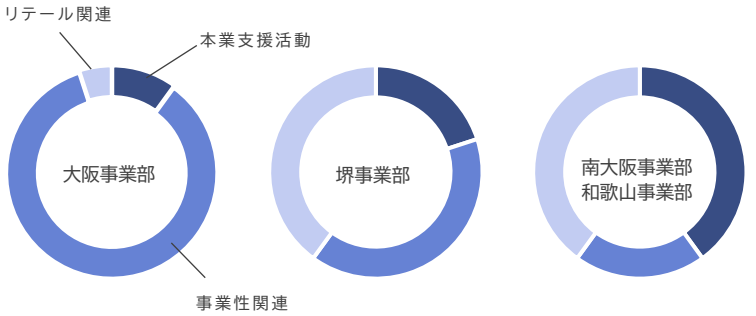


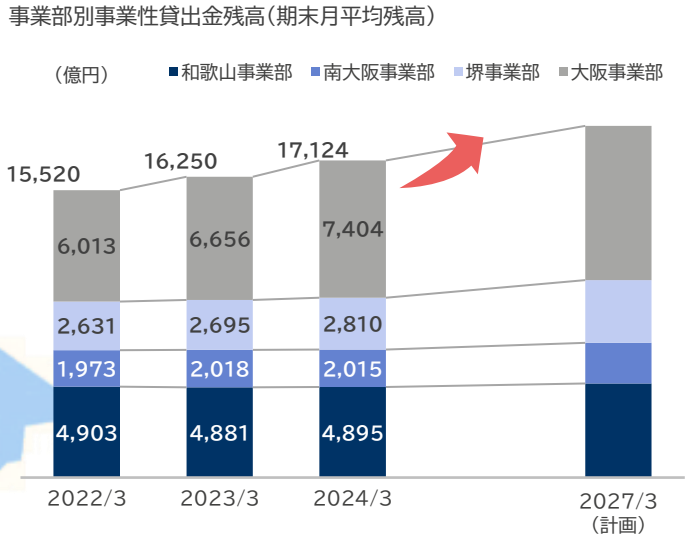
移動時間を
年間約9,800時間削減



- 大阪支店のホールセール専門拠点化
- 不動産貸出関連推進セクション新設予定

事業部別活動ウエイトイメージ





①営業戦略_営業体制の最適化

ストラクチャードファイナンスの増強

東京本部

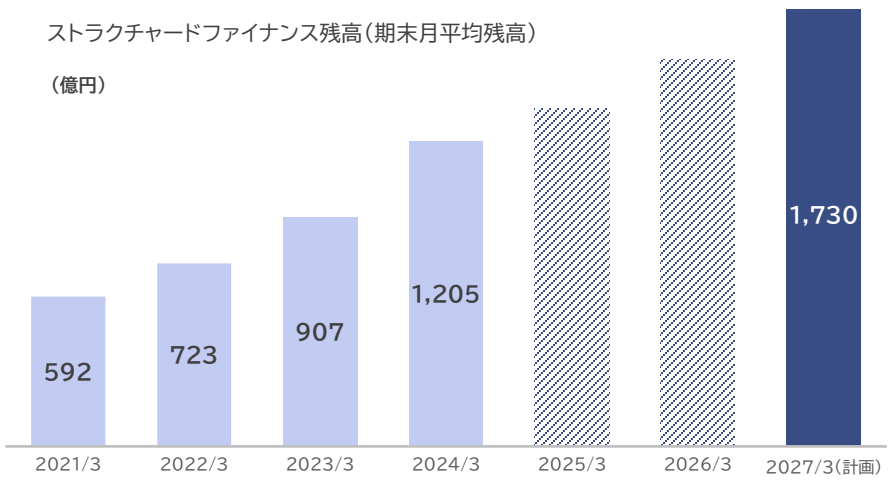
SF推進室

営業、企画、関連業務等

増員予定

東京支店

コーポレート



コンサルティングの強化

本業支援案件相談会

事業承継・M&A

- 案件ソーシング強化(セルサイド)のため、支店長管理先を選定し、重点的に課題と解決策を共有
- バイサイド(ストロングバイヤー、地域中核企業)との接点強化
- PEファンドとの連携強化

計画期間中
収益見込額
10億円以上

クーポンスワップ

- クーポンスワップ取引を起点とし、地元企業の外為取引メイン化を推進
- 輸入業者の多い大阪エリアで取引先を開拓
- 新商品導入による他行比優位性の確保

計画期間中
収益見込額
20億円以上

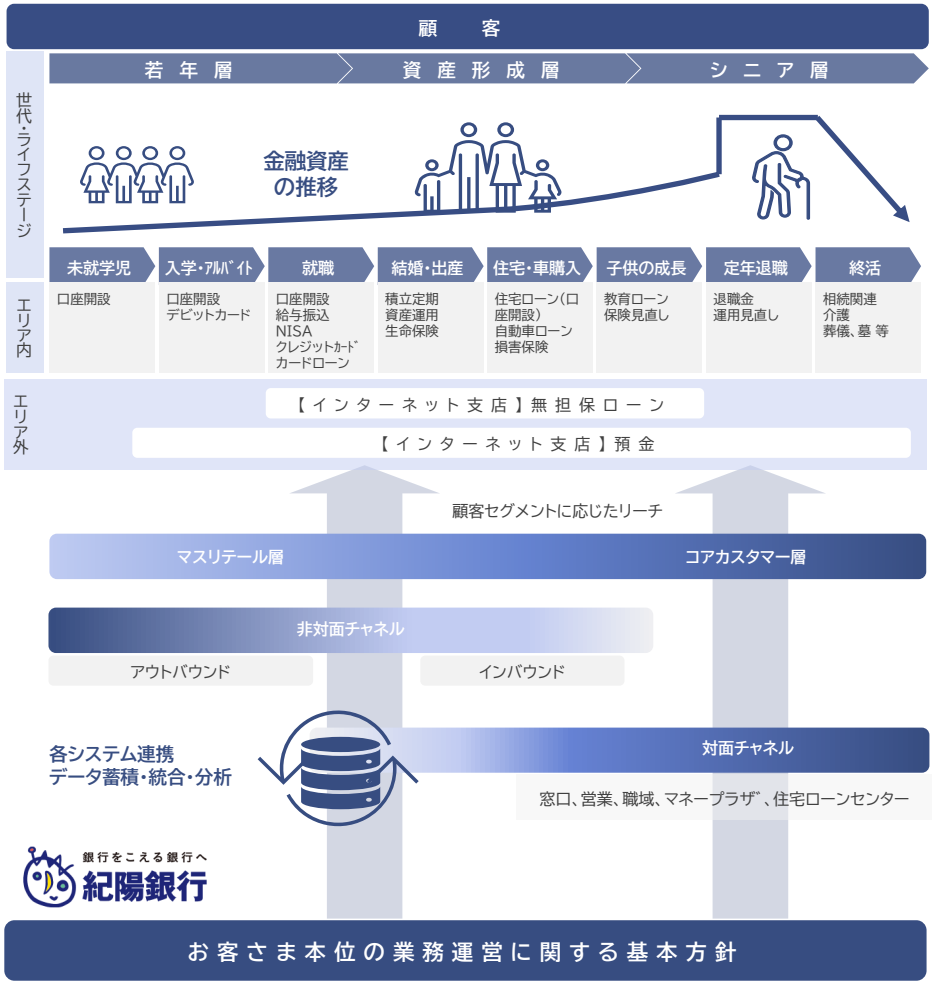
ビジネスマッチング

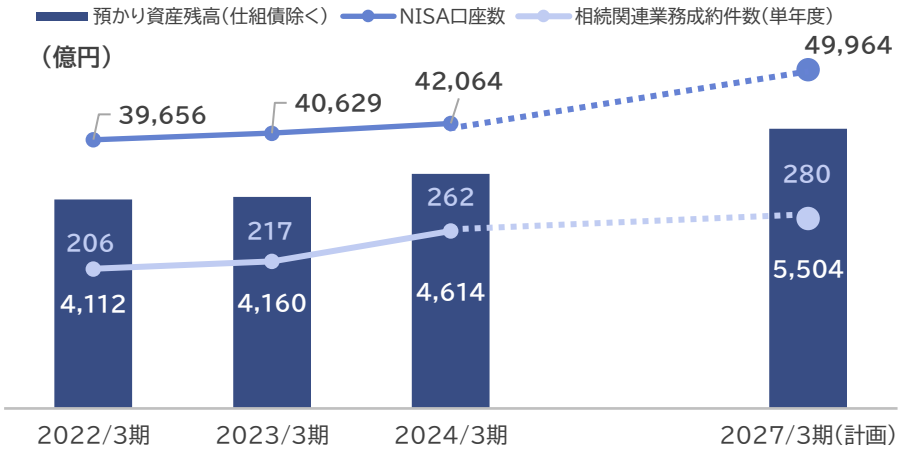
- 地元企業の設備ニーズに対し建築請負マッチングを推進
- 業者とのアライアンス強化により、当行エリア内の情報プラットフォームを構築

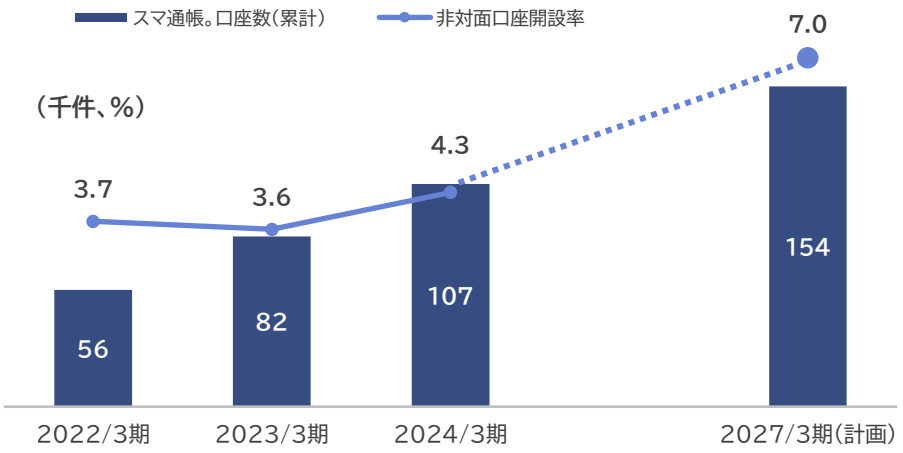
計画期間中
収益見込額
20億円以上

①営業戦略_営業体制の最適化

リテール部門の営業体制







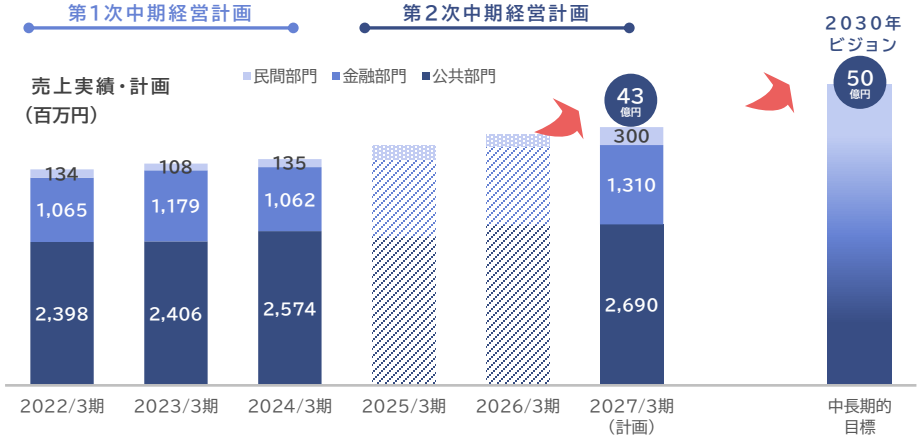
②グループ戦略_成長分野への戦略的投資

戦略系グループ会社

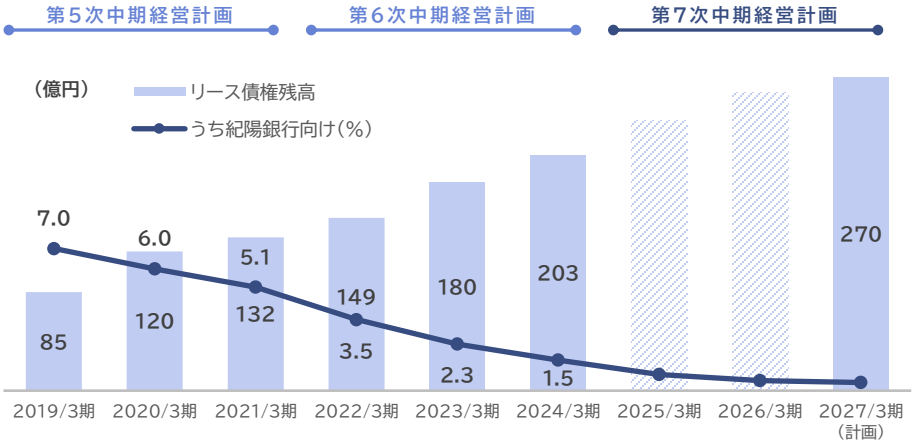
経営資源優先配賦
戦略的人員配置

	関連会社名	主要業務内容	議決権比率
戦略系	紀陽リース The Kiyo Lease Co.,Ltd.	リース業務	100%
	KCM Kiyo Capital Management 紀陽キャピタルマネジメント	投資業務	50%
	KJS 紀陽情報システム株式会社	プログラム作成・販売、計算受託業務（銀行業高度化等会社）	80%
	新会社設立（検討中）		
サポート系	紀陽ビジネスサービス	事務代行業務（特例子会社）	100%
	紀陽パートナーズ	職業紹介業務	100%
	阪和信用保証	信用保証業務	100%
	紀陽カード（JCB/VISA）	クレジットカード業務	100%
	紀陽カードディーシー	クレジットカード業務	100%

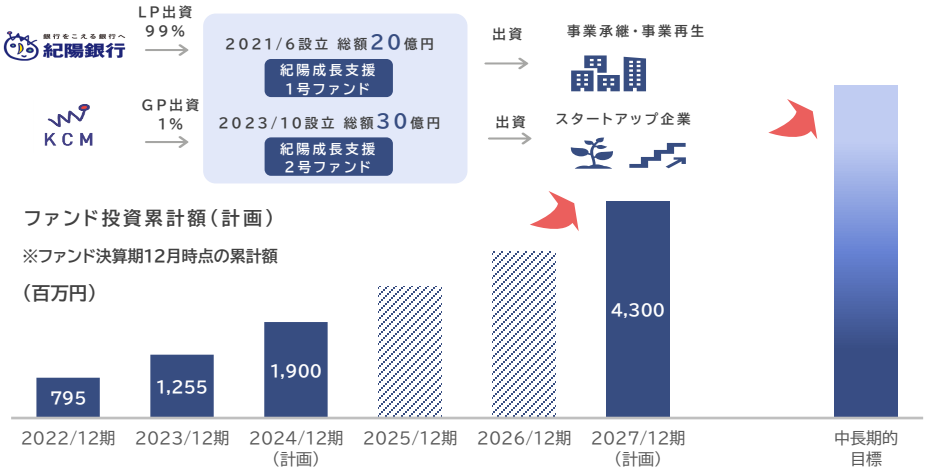
紀陽情報システム



紀陽リース



紀陽キャピタルマネジメント



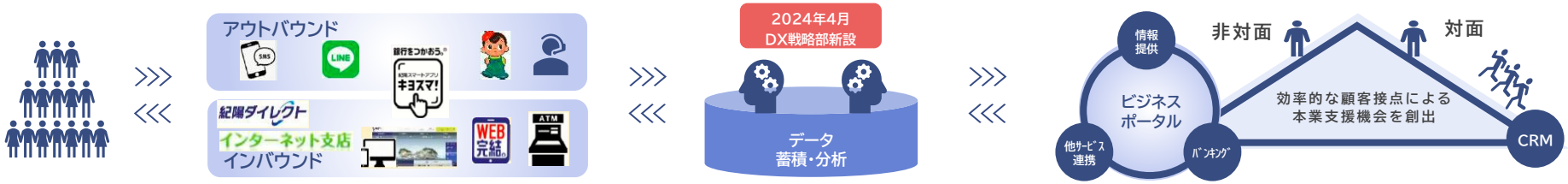
③デジタルバンキング戦略_地域DXの推進

個 人 ： 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

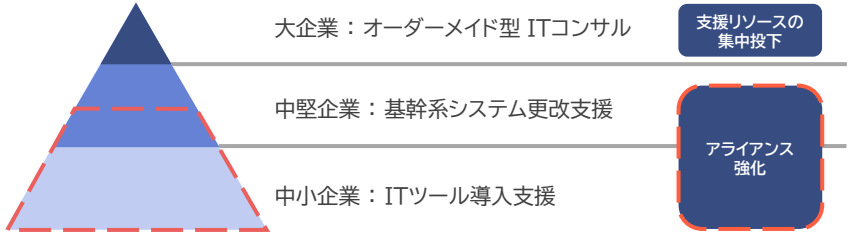
第1フェーズ	第2フェーズ	第3フェーズ
• データ活用基盤・データ連携基盤の構築 • データ連携基盤・API等を活用したチャネル間連携の実現 • 顧客の利用・行動データの蓄積	• 顧客一人ひとりにパーソナライズされた情報発信 • マーケティングオペレーションの省力化・自動化	• データの分析によるUI/UXの改善・新サービスの創出

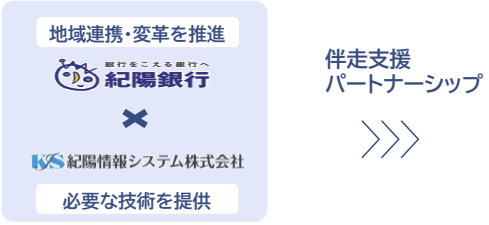
法 人 ： ニューノーマル・デジタル時代のエンゲージメント構築へ

第1フェーズ	第2フェーズ	第3フェーズ
• IFB契約者との非対面接点の増強（電子交付等法人向けチャネル間の連携構築） • 取引内容により法人ポータル無償提供によるインフラ整備（事業性貸出先契約率約30%）	• 地域の事業性顧客との非対面接点の構築	• データ利活用による企業へのアプローチの高付加価値化 • データの分析によるUI/UXの改善・新サービスの創出



地 元 企 業 ：ITコンサルティングの拡充



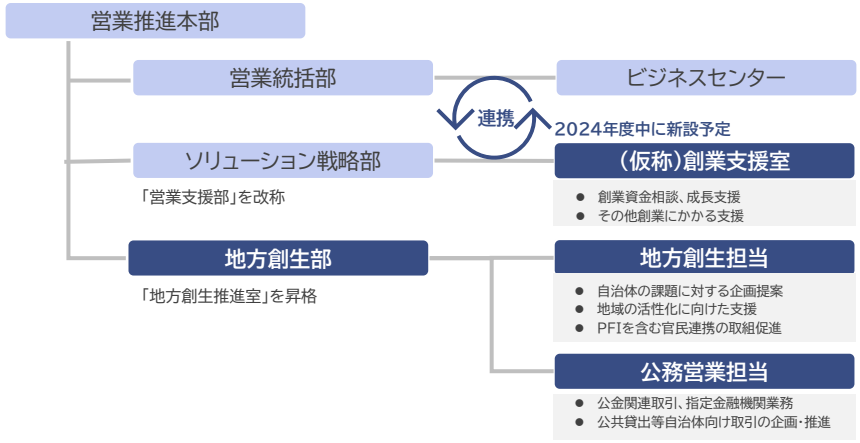


自 治 体 ：自治体の生産性向上・持続的な地域のDX支援

- 地方行政のデジタル化・自治体システムの標準化の取り組みと連動した支援の展開（基幹系システムの標準化対応）
- 行政事務の効率化・生産性向上支援（CIO補佐・公金事務関係の効率化パッケージシステムの導入・BPR支援等）
- デジタル技術を活用した地域変革の取り組み（観光DX・スマート農業・教育DX・医療介護DX等の地域連携プラットフォームへの参画）

④サステナビリティ戦略_地域未来の創造

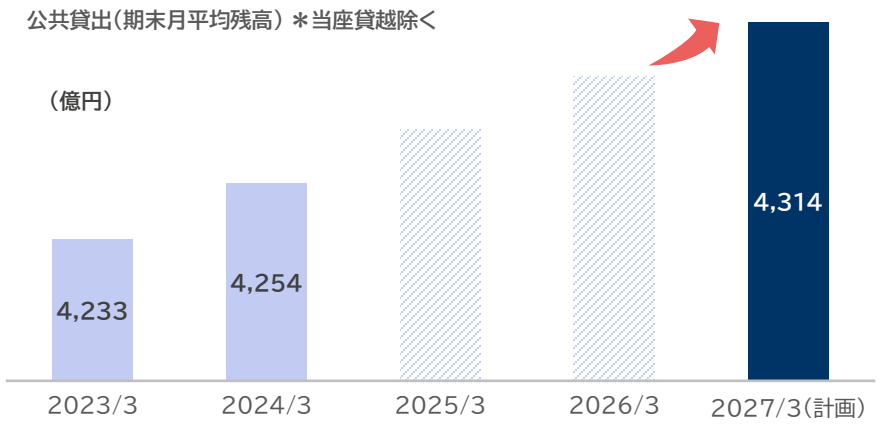
組織改編



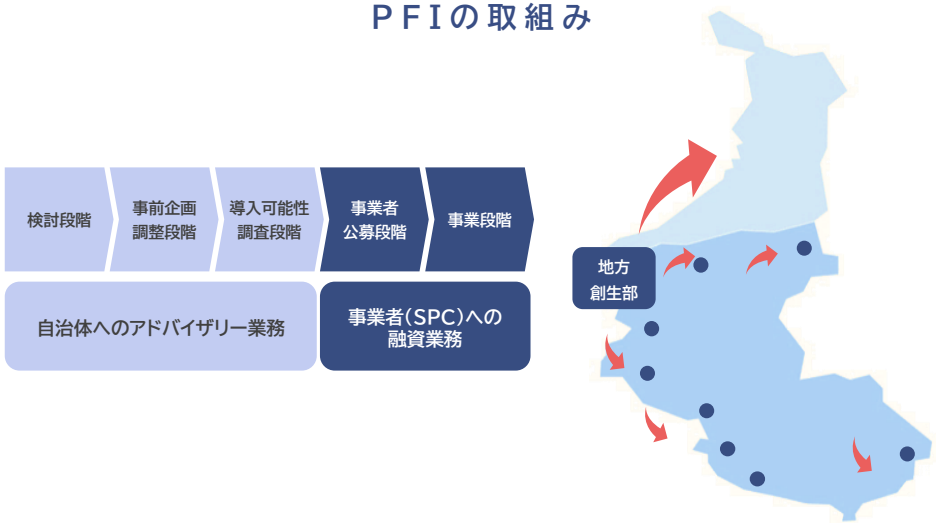
インキュベーション施設の新設(検討中)

旧宮北ビル(JR和歌山駅徒歩10分)

公共貸出

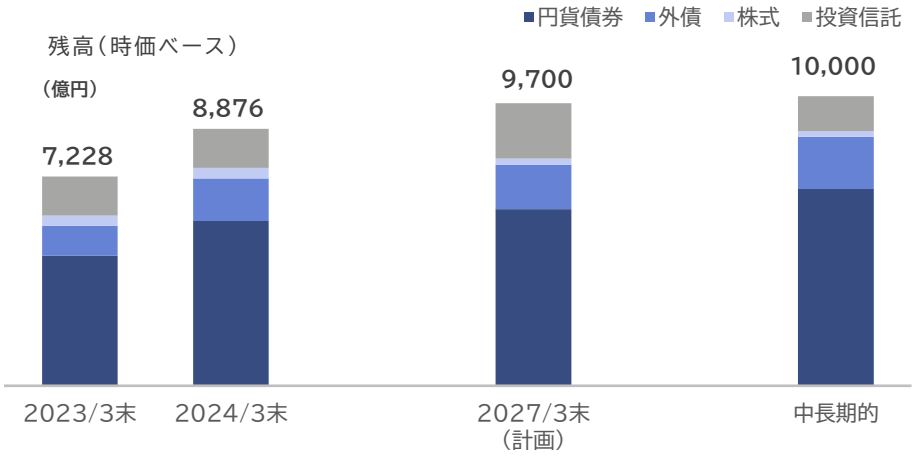


PFIの取組み

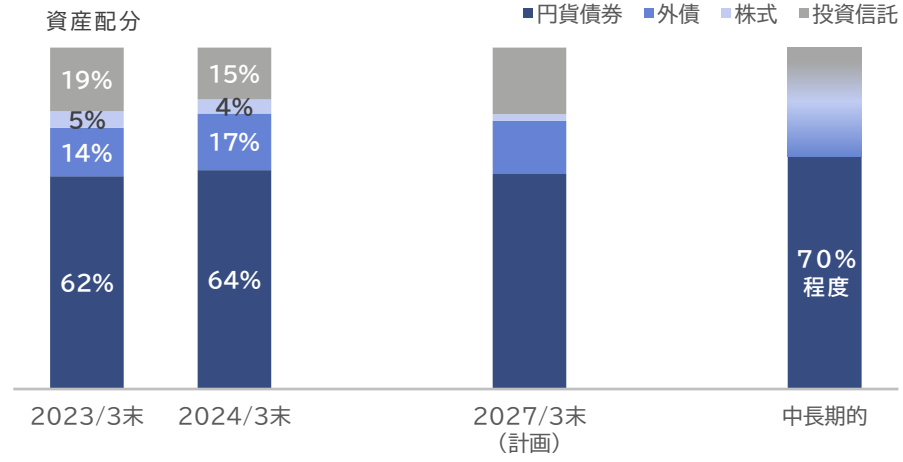


有価証券・政策投資株式

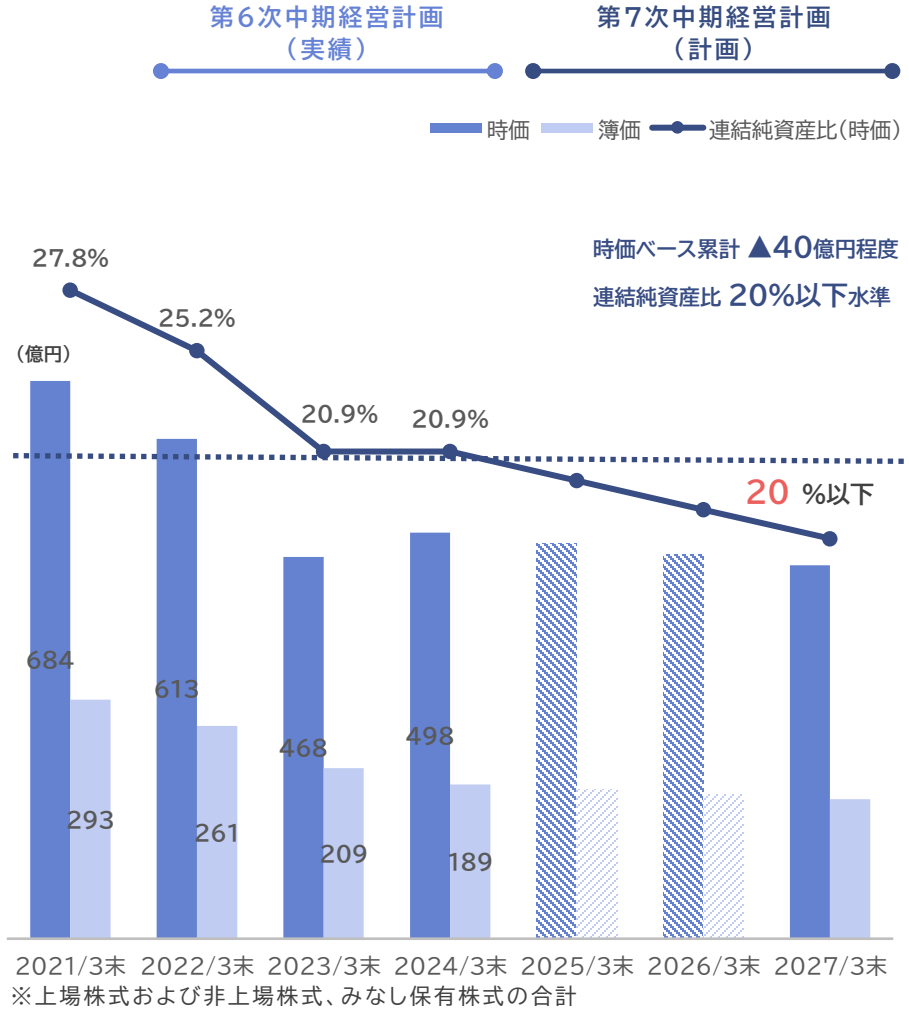
ポートフォリオの拡充



投資方針



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

銀行をこえる銀行へ
紀陽銀行

- 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行の承諾なしに転写・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。

紀陽銀行公式キャラクター
キヨー坊や®

本件に関するお問い合わせ

株式会社紀陽銀行 経営企画部　広報･IR室
TEL　073-426-7133
E-mail　koho@kiyobank.co.jp
HP　https://www.kiyobank.co.jp