

2025年3月期 決算説明資料



東証プライム市場:8370

01_決算概要

2025年3月期決算概要	P.4
経常利益の増減要因	P.5
貸出金残高・利回り	P.6
預金等残高・利回り	P.7
役務取引等利益	P.8
有価証券	P.9
経費・OHR	P.11
与信コスト・自己資本比率	P.12
第7次中計KPIの見直し	P.13

02_企業価値の源泉

経営戦略	エリア別戦略	P.15
	コアカスタマー戦略	P.16
	戦略を支える活動	P.18

03_企業価値向上に向けた取り組み

PBR・ROE	P.20
目指すROE指標	P.21
ロジックツリー	P.22
ROE向上に向けた取り組み	成長分野への資本の再配賦 P.23
	本業収益の増強 P.24
	RORA推移 P.25
PER向上に向けた取り組み	人的資本経営 P.26
	130周年記念事業 P.27
	インキュベーション施設 P.28
	戦略的IR
キャピタルアロケーション	P.29
株主還元	P.30

1

業績推移



- 連結当期純利益 **176** 億円
(業績予想比+31億円)
- 役務取引等利益 **95** 億円
(業績予想比+11億円/過去最高益)
- 連結ROE **7.46** %
(地銀3位)*

2

目標指標



- 第7次中計の主要KPIを上方修正
(2024/4-2027/3)
- ROE目標についても見直しを実施
現中計最終年度
7%以上→ **8** %以上に設定
中長期的な目標
8%以上→ **10** %以上に設定

3

株主還元



- 業績の上振れにより期末配当予定を
65 円(予想比+20円)に増額
- 年間配当 **110** 円(前期比+60円)
配当利回り **4.7** % *2025年3月末基準

* 順位は、公表資料より当行が独自試算

01 決算概要

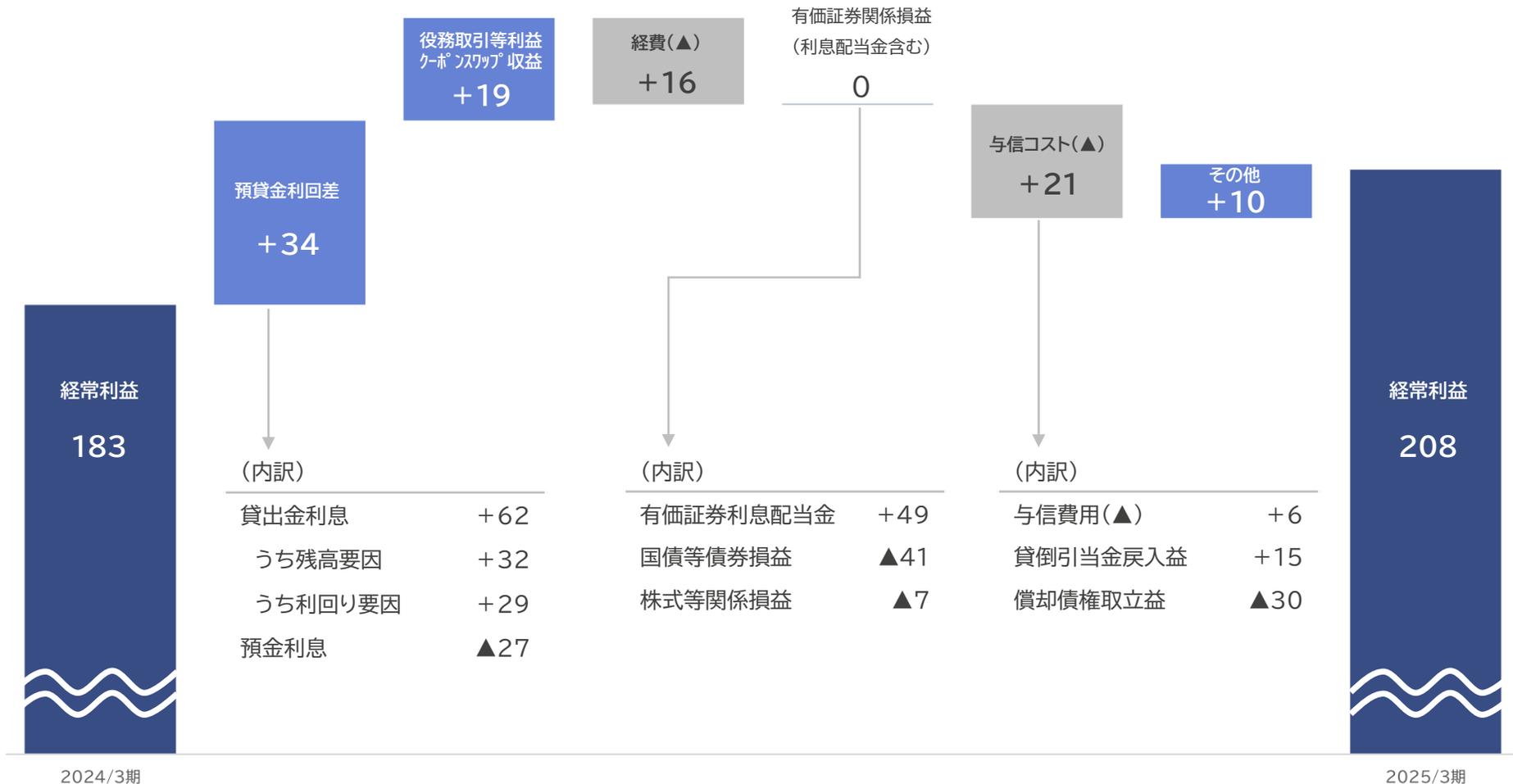
貸出金利息の増加を中心に本業収益が好調に推移し、大幅な増収増益

単体	(単位:億円)	2024/3期	2025/3期	前期比	業績予想	業績予想比
1	経常収益	740	過去最高 867	126	745	122
2	業務粗利益	428	501	73	517	▲16
3	資金利益	411	507	96	448	58
4	うち貸出金利息	364	427	62	387	39
5	うち有価証券利息配当金	90	140	49	115	25
6	うち投資信託解約損益	▲8	26	34	5	21
7	うち預金等利息(▲)	1	28	27	10	17
8	役務取引等利益	88	過去最高 95	6	84	11
9	その他業務利益	▲71	▲101	▲30	▲15	▲86
10	うち国債等債券損益	▲72	▲113	▲41	2	▲116
11	経費(▲)	319	335	16	335	0
12	実質業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	109	165	56	182	▲16
13	うちコア業務純益	181	過去最高 279	98	179	100
14	うちコア業務純益(除く投資信託解約損益)	189	過去最高 253	63	174	79
15	業務純益	109	165	56	177	▲11
16	臨時損益	74	43	▲30	15	27
17	うち不良債権処理額(▲)	25	32	6	35	▲2
18	うち貸倒引当金戻入益・償却債権取立益	49	34	▲15	10	24
19	うち株式等関係損益	31	23	▲7	22	1
20	経常利益	183	208	25	193	15
21	当期純利益	139	158	18	132	26
22	与信コスト総額(▲)	▲23	▲1	21	30	▲31
23	顧客向けサービス業務利益	146	過去最高 169	23	136	32
連結	(単位:億円)	2024/3期	2025/3期	前期比	業績予想	業績予想比
24	連結粗利益	468	545	77	562	▲16
25	経常利益	201	233	31	211	22
26	親会社株主に帰属する当期純利益	150	176	25	145	31

本業収益が増益を牽引、各種利益をもとに有価証券ポートを改善

(億円)

中小企業取引を中心に大幅な増益



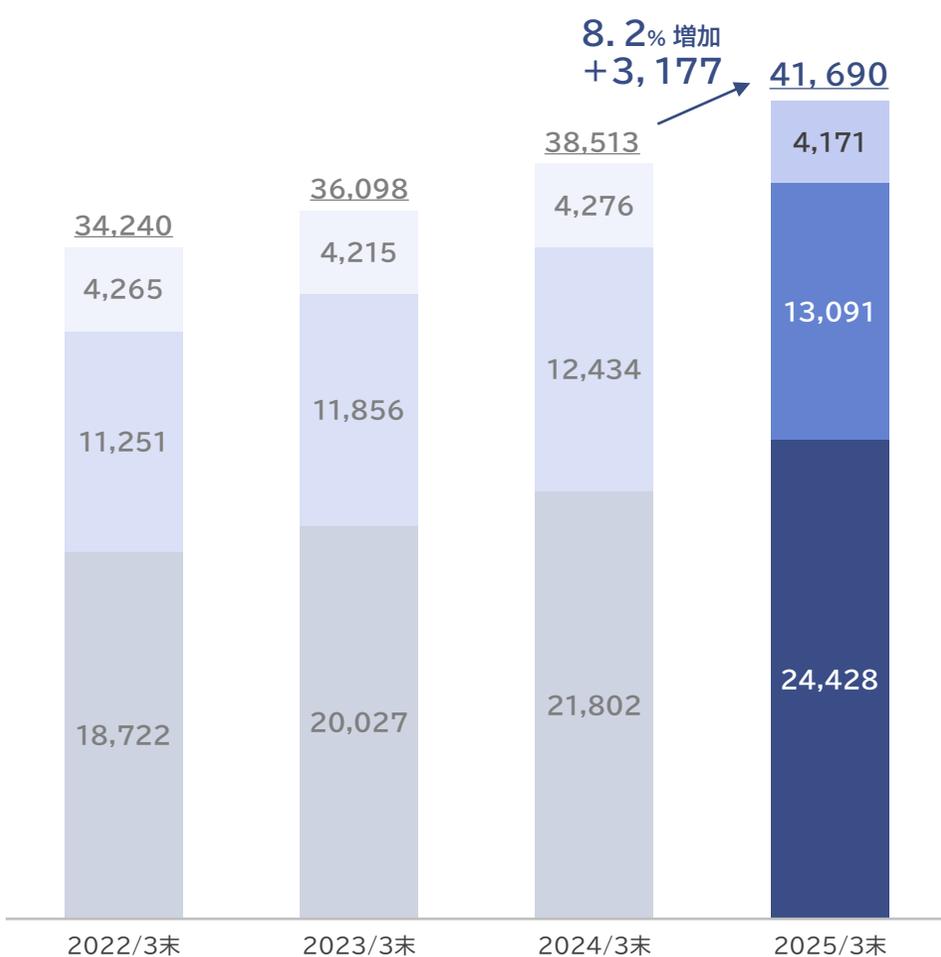
2024/3期

2025/3期

貸出金残高は大阪エリアを中心に順調に増加、利回りも17年ぶりに上昇し反転

貸出金残高

■事業性貸出 ■消費者ローン ■公共貸出
(億円)



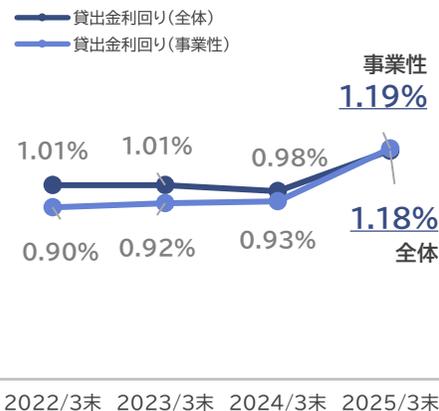
事業性貸出金残高(エリア別)

■和歌山県内 ■大阪府内 ■奈良県・東京都等
(億円)

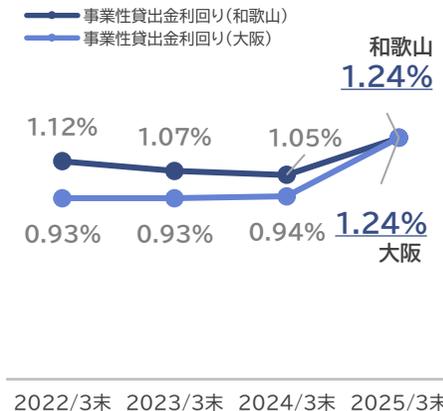


利回り(期末月ベース)

全体/事業性



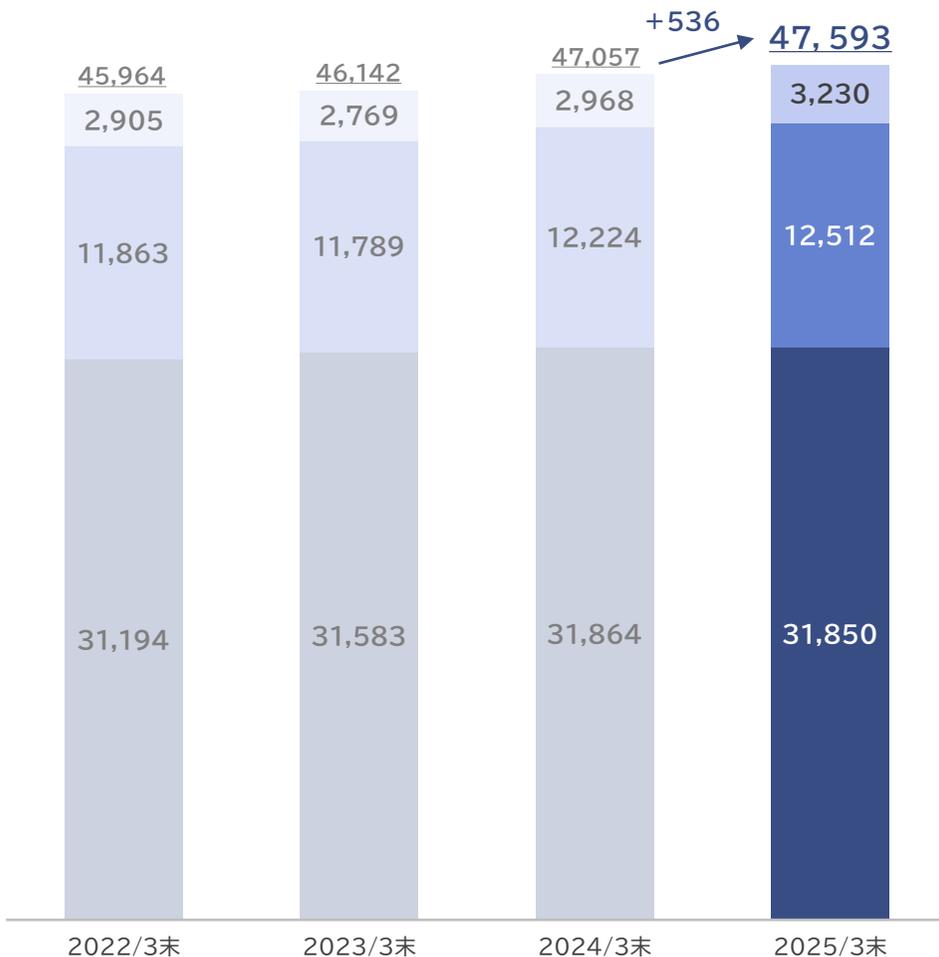
エリア別(和歌山/大阪)



大阪エリアの法人部門を中心に残高増加、メイン取引化を推進し粘着性の高い預金を増強

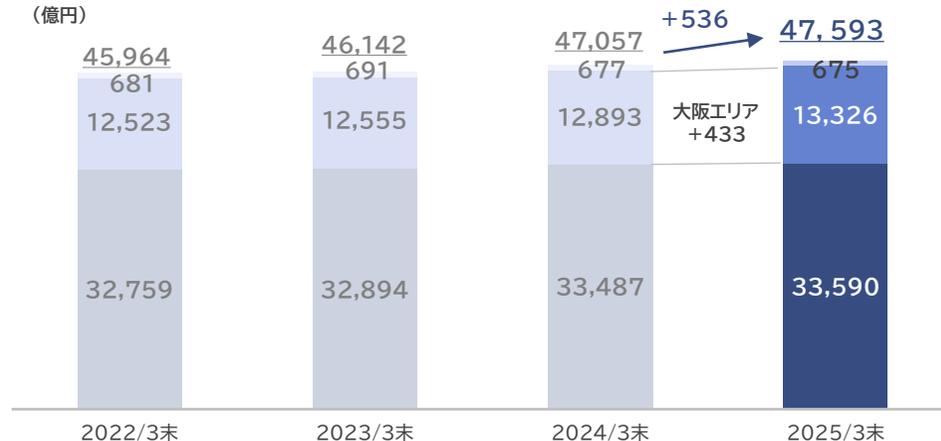
預金等残高（種類別）

■個人 ■法人 ■公共・金融
(億円)



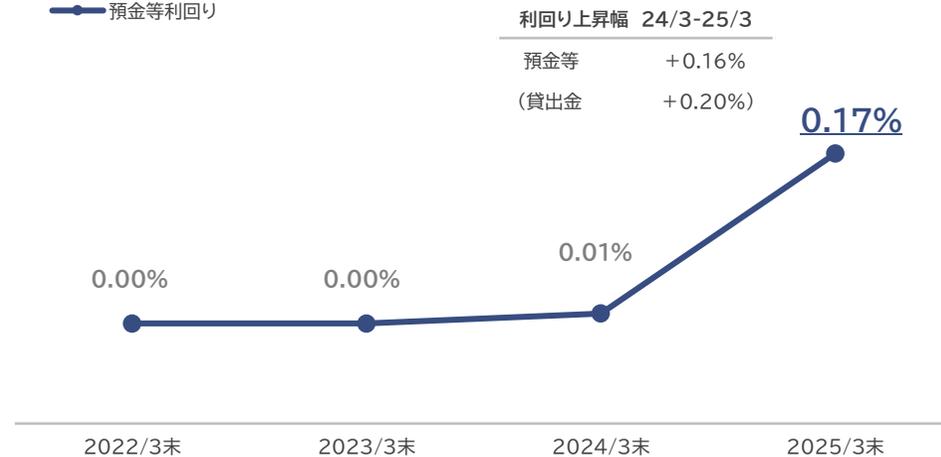
預金等残高（エリア別）

■和歌山県内 ■大阪府内 ■奈良県・東京都等
(億円)



利回り（期末月ベース）

● 預金等利回り

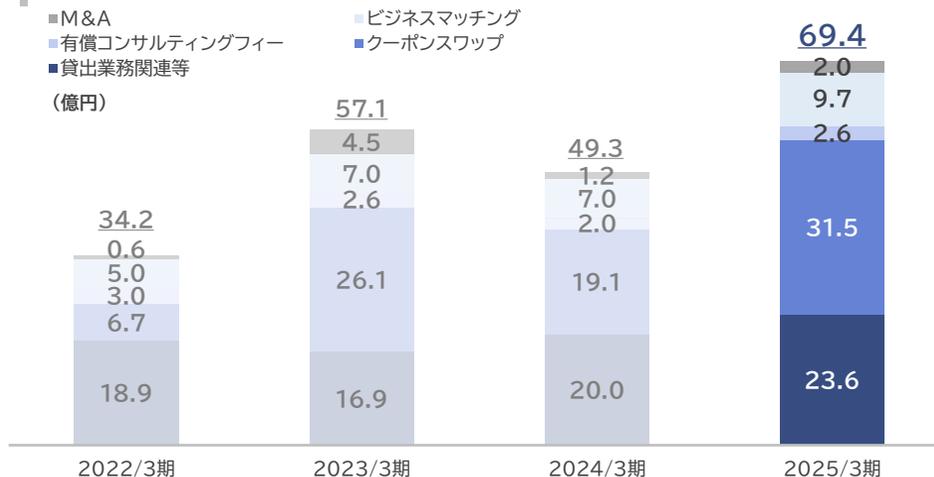


事業性部門を中心に堅調に推移し、過去最高益を更新

役務取引等利益

(単位:億円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	前期比
1 役務取引等利益	83	82	88	過去最高 95	6
2 役務取引等収益 ①	142	143	152	162	10
3 事業性取引関連手数料	27	31	30	37	7
4 預かり資産関連手数料	35	35	43	42	▲0
5 うち投資信託関連手数料	23	16	19	21	2
6 うち個人年金保険等関連手数料	10	18	23	20	▲2
7 その他	79	76	78	81	3
8 役務取引等費用(▲)	58	60	63	66	3
9 顧客向けクーポンスワップ関連収益 ②	6	26	19	過去最高 31	12
10 収益合計(①+②)	149	169	171	193	22

事業性取引関連手数料内訳(クーポンスワップ含む)



預かり資産販売額

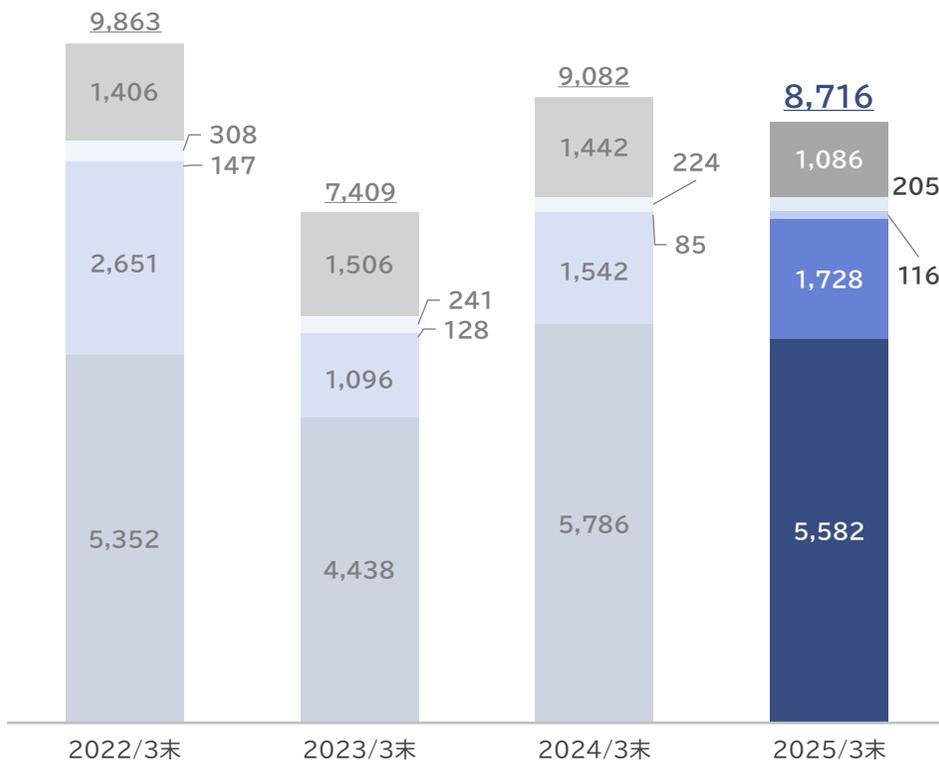


国内金利の上昇に伴い円債の評価損は拡大するも、ポート改善により利回りは上昇

有価証券残高（取得原価ベース）

- 国内円貨債券
- 外国債券(外貨建外債)
- 外国債券(ユーロ円債+サムライ債)
- 株式
- 投資信託等

(億円)



評価損益（その他有価証券）

- 評価損の大半は円債が占めており、本業の収益力、および自己資本比率を勘案する中、満期償還による解消を目指しつつ、適宜ポート改善を検討。

(単位:億円)	2022/3末	2023/3末	2024/3末	2025/3末	前期末比
評価損益	6	▲180	▲205	▲344	▲138
国内円貨債券	▲15	▲63	▲181	▲342	▲161
外国債券(ユーロ円債+サムライ債)	▲0	▲1	▲0	▲2	▲1
外国債券(外貨建外債)	▲97	▲67	▲72	▲39	33
株式	171	112	145	101	▲43
投資信託等	▲50	▲161	▲96	▲62	34

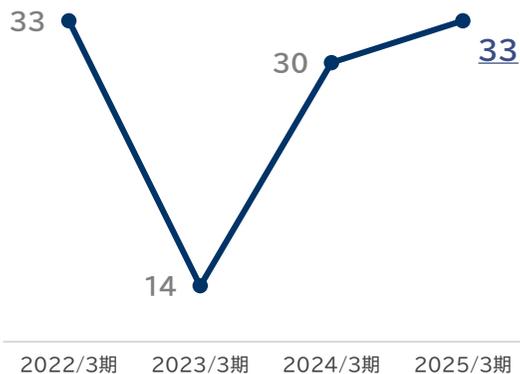
有価証券利回り・関係損益

(単位:%、億円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
有価証券利回り(%)	1.03	1.22	1.03	1.55
有価証券利息配当金	97	113	90	140
うち投信解約損益	15	32	▲8	26
有価証券関係損益	15	▲218	▲41	▲90
国債等債券損益	▲31	▲270	▲72	▲113
株式等関係損益	46	52	31	23

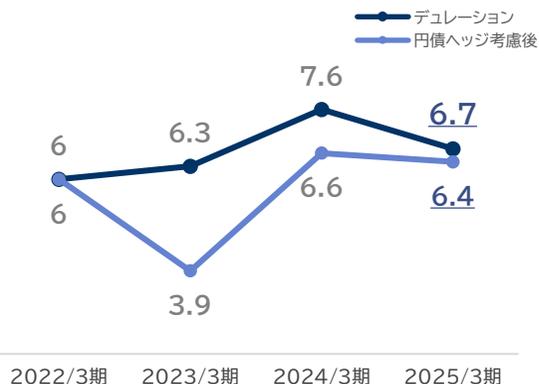
低利回り債券の売却により利回りは大幅に改善

円貨債券

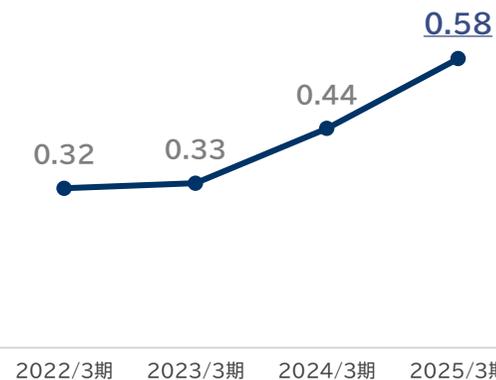
リスク量(億円・10BPV)



デュレーション(年)

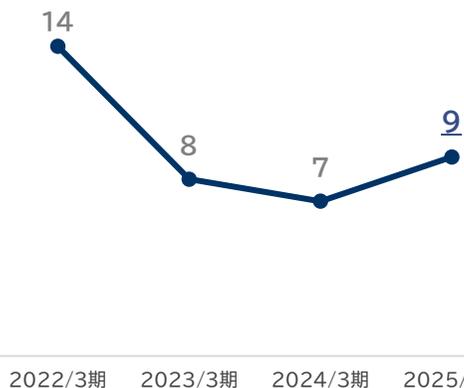


平均利回り(%)



外国債券

リスク量(億円・10BPV)



デュレーション(年)

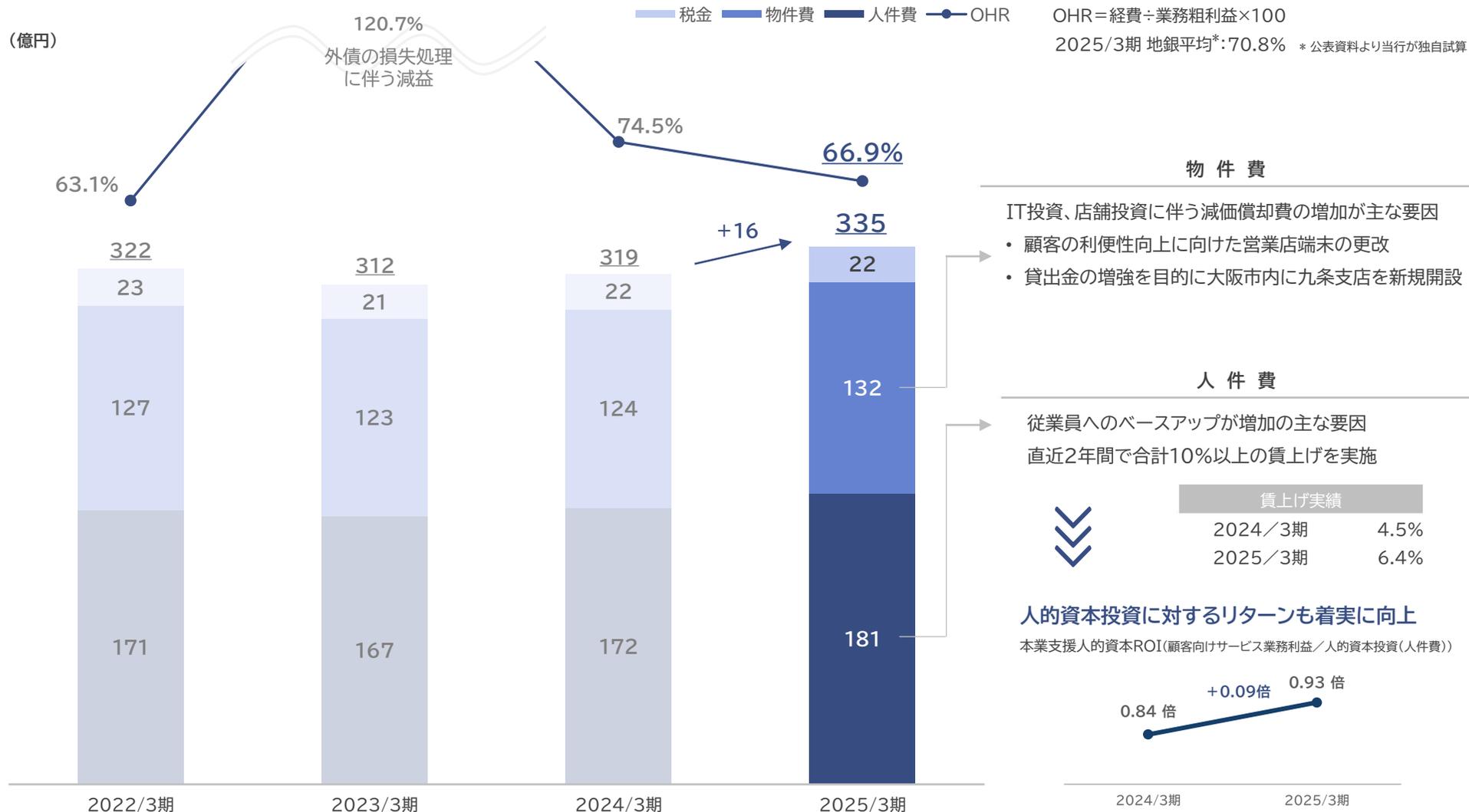


平均利回り(%)



適正なOHRを目指した経費コントロール、成長の原動力となる人的資本には積極投資

経費・OHR(業務粗利益ベース)

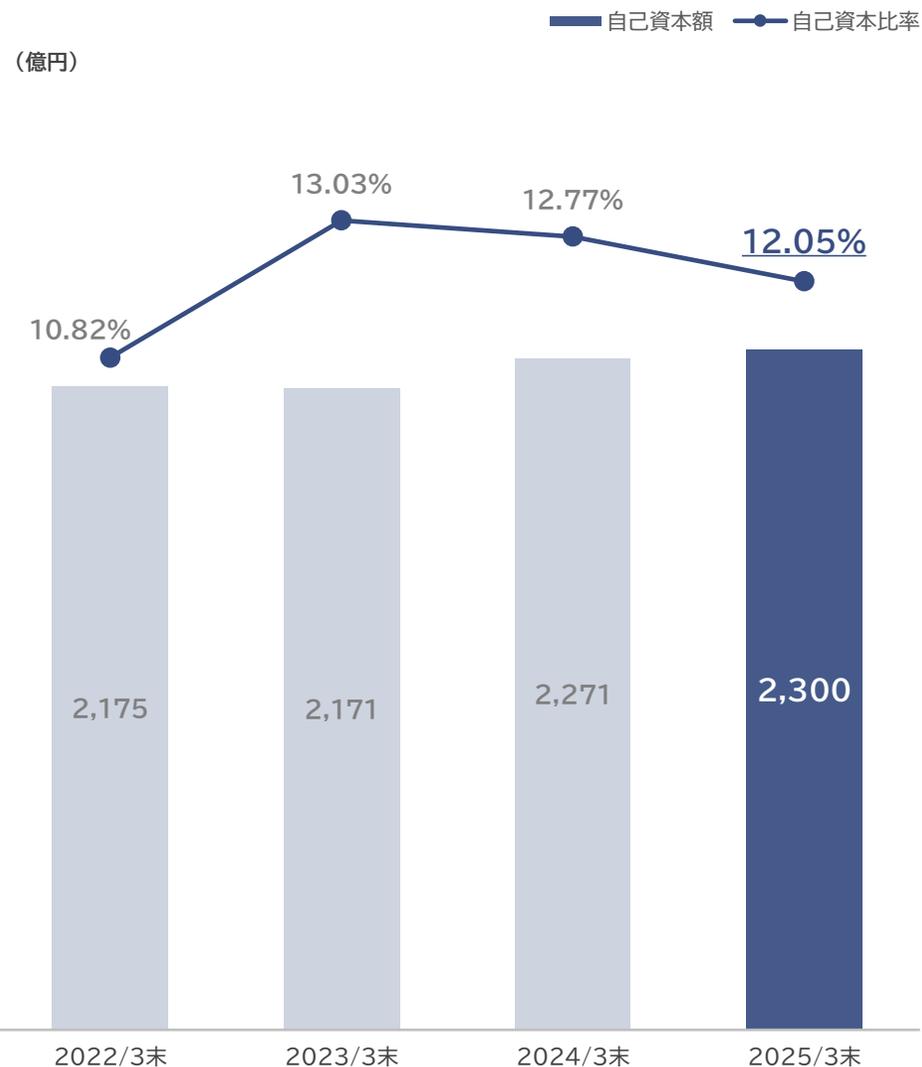


与信コストは引当方法の変更に伴い戻入益を計上、自己資本比率は計画想定内での推移

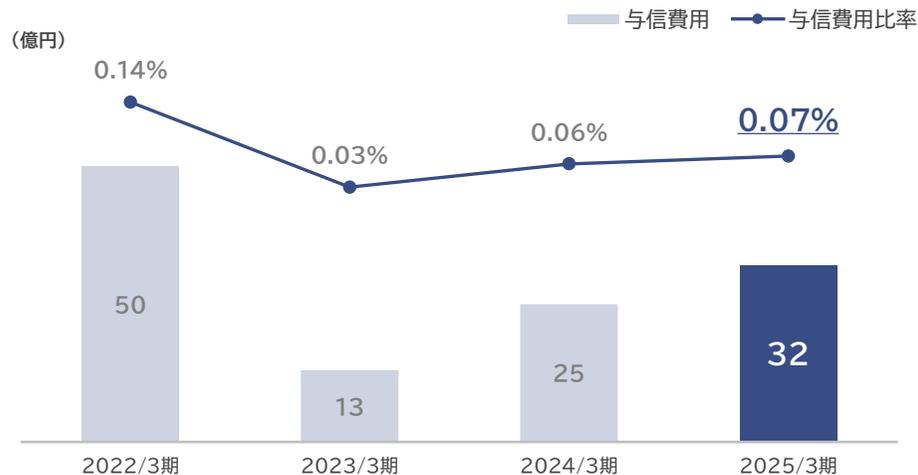
与信コスト

(単位:億円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	前期比
与信費用 ①+②	50	13	25	32	6
一般貸倒引当金繰入額 ①	19	▲2	—	—	—
不良債権処理額 ②	31	15	25	32	6
貸出金償却	14	4	22	29	6
個別貸倒引当金繰入額	15	10	—	—	—
その他	0	1	2	3	0
貸倒引当金戻入益 ③	—	—	10	26	15
償却債権取立益等 ④	8	16	38	7	▲30
与信コスト総額⑤(①+②-③-④)	41	▲3	▲23	▲1	21

自己資本比率(連結)



与信費用(償却債権取立益・引当金戻入益除く)



本業収益の増強を通じて、中計最終年度にはROE8%達成を見込む

中計KPI見直し(政策金利シナリオ:0.5%)

第7次中期経営計画最終年度(2027/3期)

目指す経営指標	当初計画 (修正前)	修正後	当初 計画比	2025/3期 実績
ROE<連結>	7.0%以上	8.0%以上	+1.0%	7.46%
当期純利益<連結>	180億円以上	210億円以上	+30億円	176億円
顧客向けサービス業務利益<単体>	150億円以上	220億円以上	+70億円	169億円
自己資本比率<連結>	10-11%程度	(変更なし)	-	12.0%
政策投資株式の縮減額(計画期間中、時価ベース)	40億円	100億円	+60億円	77億円

利益計画

(単位:億円)

	当初計画(修正前)			修正後					
	2025/3期 計画	2026/3期 計画	2027/3期 計画	2025/3期 実績	2025/3期 当初計画比	2026/3期 業績予想	2026/3期 当初計画比	2027/3期 計画	2027/3期 当初計画比
1 資金利益	434	457	474	507	73	519	62	539	65
2 うち貸出金利息	381	392	400	427	46	537	144	566	166
3 うち預金等利息(▲)	4	4	4	28	24	115	111	129	125
4 役務取引等利益	84	85	85	95	11	100	15	105	20
5 経費(▲)	334	336	334	335	1	351	14	359	24
6 うち人件費	177	179	180	181	4	189	10	196	16
7 うち物件費	134	133	131	132	▲2	138	5	139	8
8 コア業務純益(除く投資信託解約損益)	169	200	224	253	84	262	62	278	54
9 顧客向けサービス業務利益	131	144	156	169	38	202	58	220	64
10 有価証券関係損益	60	83	94	▲90	▲150	63	▲20	80	▲14
11 与信コスト総額(▲)	30	30	30	▲1	▲31	30	0	30	0
12 経常利益	180	216	239	208	28	263	45	282	43
13 当期純利益<連結>	136	162	180	176	40	185	23	210	30
14 うちグループ会社寄与額	13	14	15	17	4	17	5	15	0
15 ROE<連結>	6.0%	6.9%	7.4%	7.46%	1.5	7.6%	0.7	8.3%	0.8
16 自己資本比率<連結>	12.0%	12.2%	11.6%	12.0%	0	11.9%	▲0.2	11.2%	▲0.2

02 企業価値の源泉

エリア特性に応じたメリハリのある店舗展開と営業戦略

経営基盤



大阪府

経済規模		店舗網		エリア内預貸金*	
GDP	39兆円	店舗数	42店舗	エリア内総預金	116兆円
人口	876万人	営業拠点数	37拠点	うち当行シェア	1.1%
事業所数	37.7万事業所	事業性取引拠点数	22拠点	エリア内総貸出金	56兆円
				うち当行シェア	3.7%

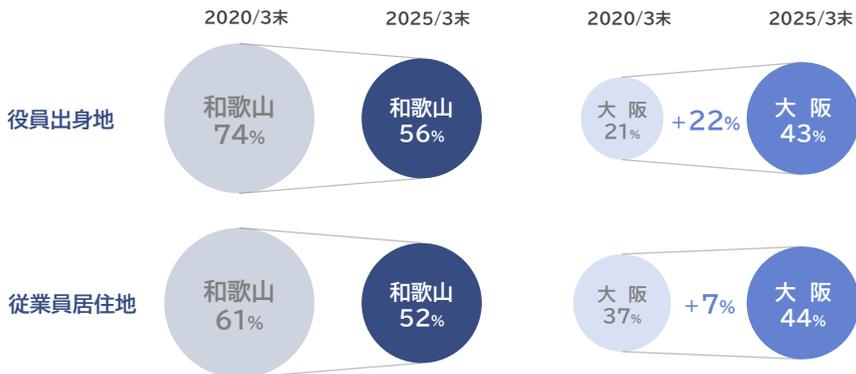
和歌山県

経済規模		店舗網		エリア内預貸金*	
GDP	3兆円	店舗数	68店舗	エリア内総預金	9.8兆円
人口	89万人	営業拠点数	39拠点	うち当行シェア	34.1%
事業所数	4.8万事業所	事業性取引拠点数	11拠点	エリア内総貸出金	2.7兆円
				うち当行シェア	45.0%

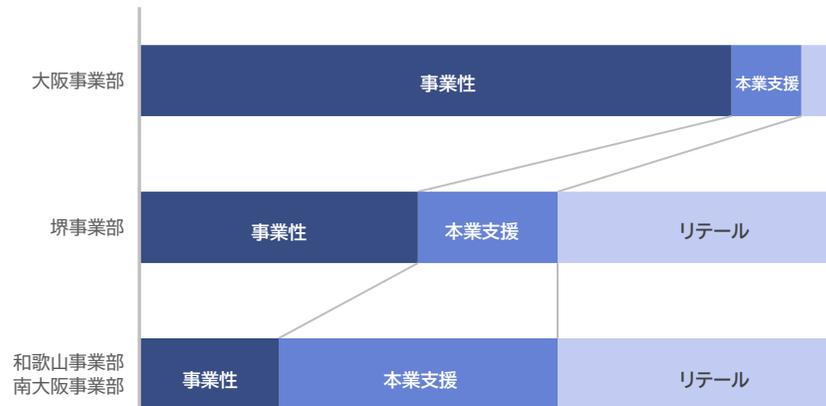
*出所:金融ジャーナル増刊号「金融マップ」2025年度版より

Powered By Bing
© GeoNames, Microsoft, Zenrin

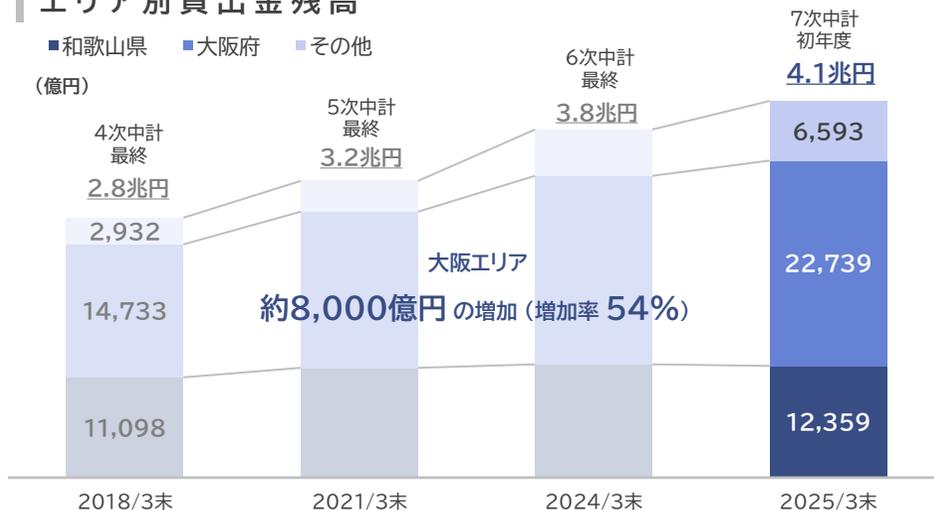
人的基盤(役員・従業員エリア別構成)



事業部別活動ウェイトイメージ



エリア別貸出金残高

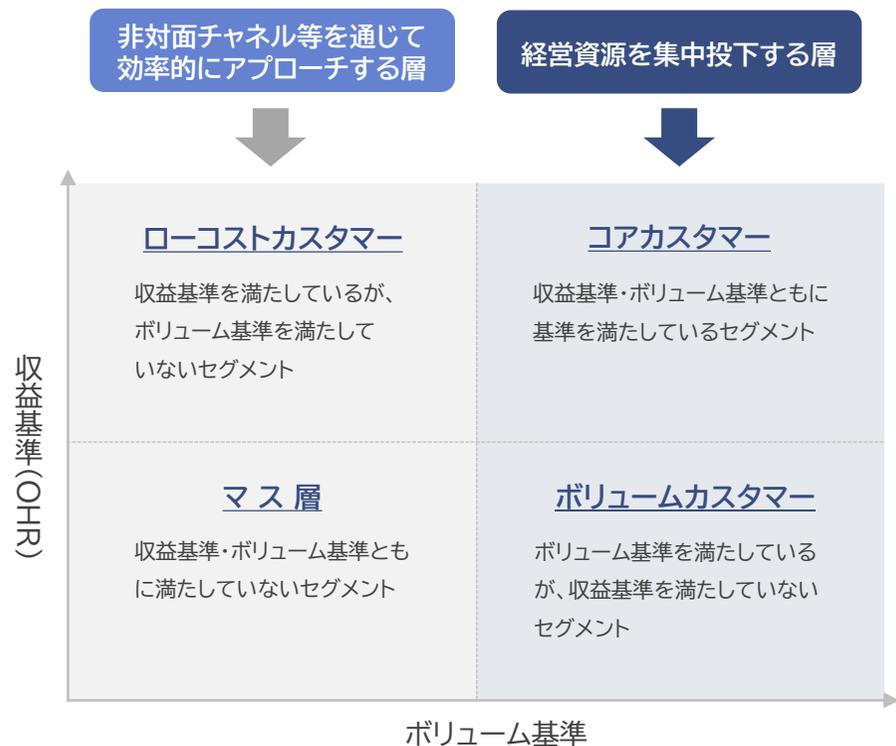


経営資源の戦略的配賦を行い、顧客との価値共創・当行収益の最大化を目指す

コアカスタマー戦略

- 第5次中期経営計画(2018/4~)よりコアカスタマー戦略を導入
- ボリュームと収益性の2軸により取引先をセグメント化
- コアカスタマー層を中心に当行グループの経営資源を集中投下することで、お客さまとの価値共創と当行収益の最大化を目指す

[セグメントイメージ]



コアカスタマー先数

■和歌山 ■大阪 ■その他

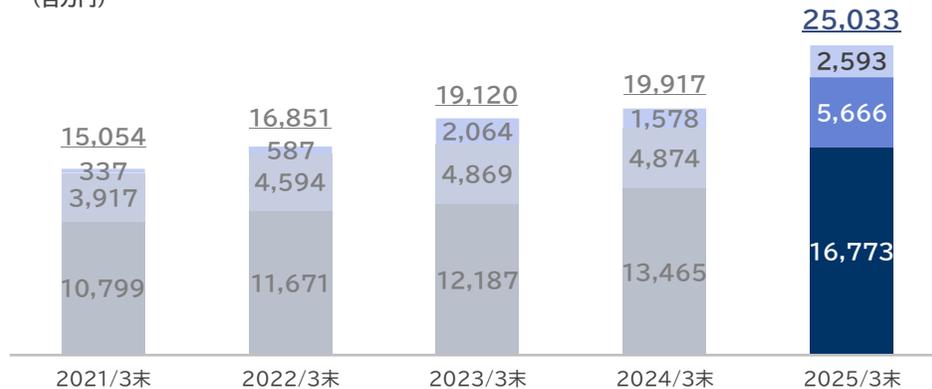
(先)



コアカスタマー先の収益推移

■資金利益 ■役員取引等利益 ■クーポンスワップ収益

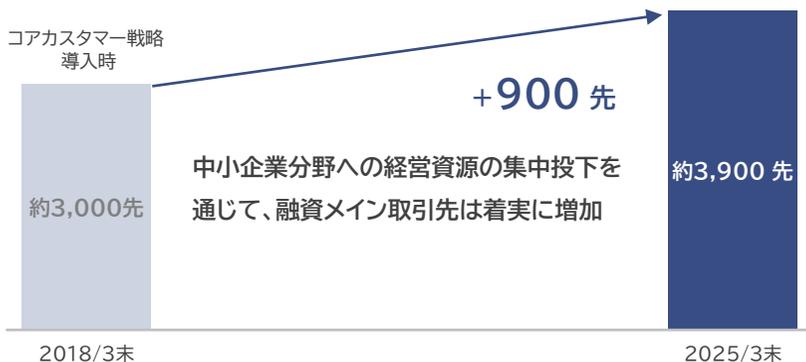
(百万円)



融資メイン取引化を推進し、本業収益の安定確保と更なる拡大を目指す

融資メイン取引先

対象 コアカスタマー先の中で融資メイン取引先*
* 当行からの借入金残高が取引金融機関の中で最も多い先



帝国データバンク メインバンク調査*

和歌山県

全国ランキング

1	長崎県	十八親和銀行	84%
2	和歌山県	紀陽銀行	63%
3	島根県	山陰合同銀行	62%
4	奈良県	南都銀行	60%
5	宮崎県	宮崎銀行	60%

県内メインバンク先数 **7,785**社

都道府県別
メインバンクシェア 全国 **2**位水準

大阪府

大阪府外に本店を置く地域金融機関としては最もシェアが高い

大阪府

1	三井住友銀行	16.7%
2	三菱UFJ銀行	16.6%
3	りそな銀行	11.9%
4	関西みらい銀行	10.1%
5	大阪シティ信金	6.6%
6	池田泉州銀行	5.7%
7	大阪信金	5.1%
8	みずほ銀行	4.2%
9	北おおさか信金	3.9%
10	紀陽銀行	2.5%

大阪府南部

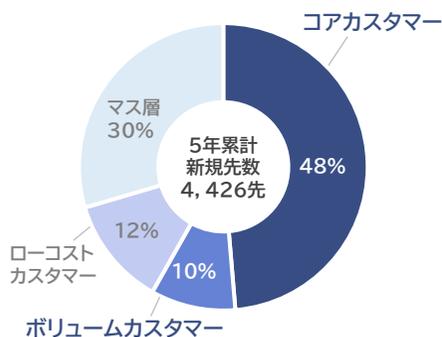
1	三井住友銀行	15.0%
2	池田泉州銀行	13.8%
3	三菱UFJ銀行	12.4%
4	りそな銀行	11.9%
5	大阪信金	11.2%
6	紀陽銀行	10.1%
7	関西みらい銀行	8.9%
8	大阪シティ信金	2.9%
9	みずほ銀行	1.8%
10	尼崎信金	1.7%

* 出所:帝国データバンク「メインバンク調査2024年」

融資新規取引先のセグメント状況

対象 直近5年間で融資新規取引を開始した事業性顧客

セグメント分布 (2025/3末時点)



対象先の貸出金残高 (2025/3末時点)

セグメント	貸出金(億円)
コアカスタマー	547
ポリウムカスタマー	103
ローコストカスタマー	10
マス層	10
合計	670

メイン取引化の推進に向け、中小企業分野に経営資源を集中投下

メイン取引化の目的

長期ビジョンの達成

お客さまとの**価値共創**と企業変革への挑戦を続け、
人が未来を想像する地域金融グループとなる

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

メイン取引化に向けた推進体制例

本業支援による価値共創

- ・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70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・グループ会社为一体となり本業支援に特化した「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

- ・グループ会社より戦略系グループ会社として、紀陽リース(リース業)、紀陽キャピタルマネジメント(投資業)、紀陽情報システム(システム開発業)に経営資源を優先配賦。
- ・特に、紀陽情報システムはIT人材が約270名在籍する地銀でも上位規模のシステム会社で、当行と連携し顧客のDX支援やIT人材供給等に取り組んでいる。

[コンサル実績]

コーナン商事 株式会社
フジ住宅 株式会社 他

紀陽情報システム株式会社

紀陽リース
The Kiyo Lease Co., Ltd.

KCM

メイン取引化推進

融資部(大阪分室)

融資部(本店)



- ・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30名)を設置しスピーディーな審査体制を構築済み。
- ・大阪エリアにおいて、メイン取引行として資金繰り支援をはじめ、本業支援や経営管理面の支援等の深度ある本業支援に取り組んでいる。

スピーディーな審査体制



管理移管前 管理移管後

- ・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、移動時間を大幅に削減。
- ・営業支援ツールの好事例共有化等システム開発中。
- ・本業支援にかかる活動時間を創出。

活動時間の創出

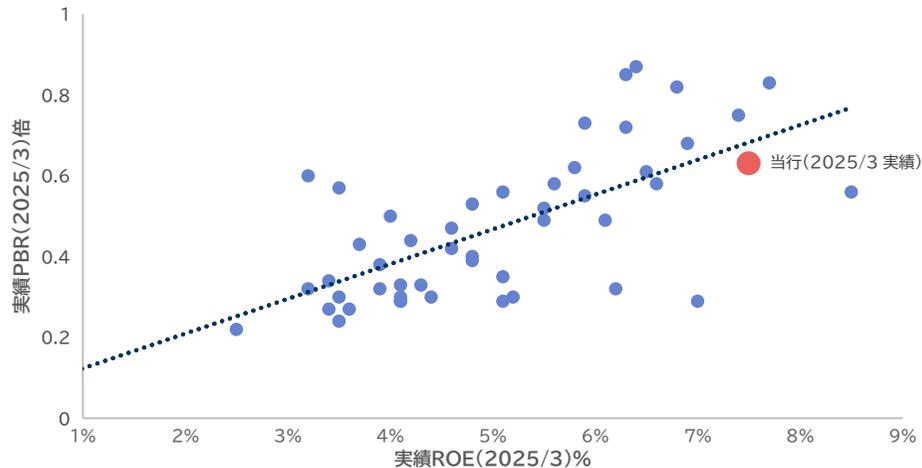
03 企業価値向上に向けた取り組み

ROEは地銀第3位の高水準、株主還元方針の変更を受け株価も上昇傾向

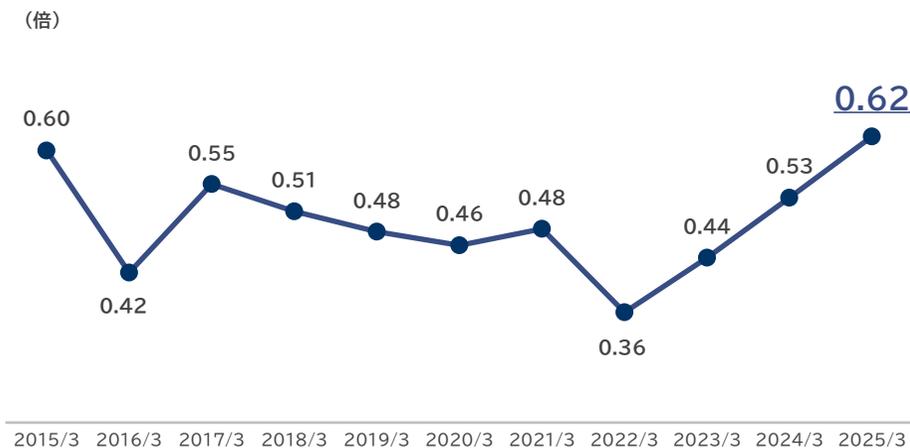
ROE推移(連結)



地方銀行 ROEとPBR



PBR推移



2024年度株価推移



好調な本業収益を背景に中長期的に目指すROEを「10%以上」に修正

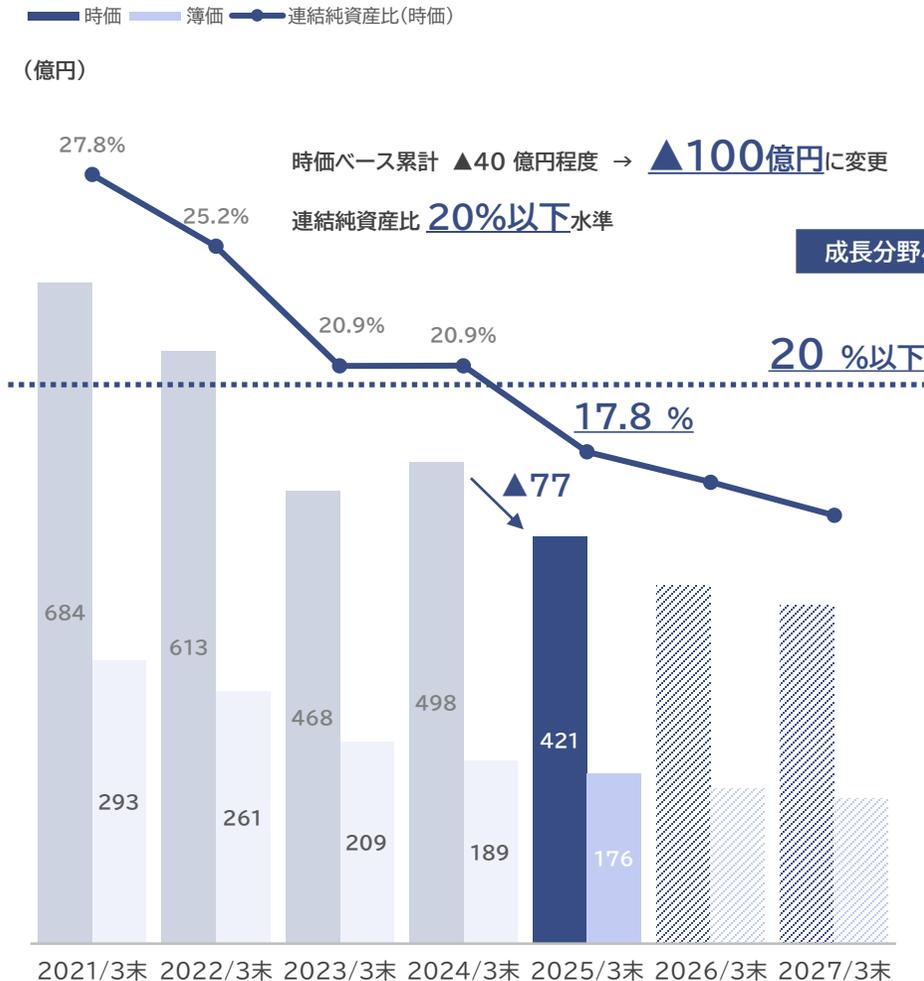


□ジックツリーと経営戦略の連動を進め、PBR1倍以上の早期達成を目指す

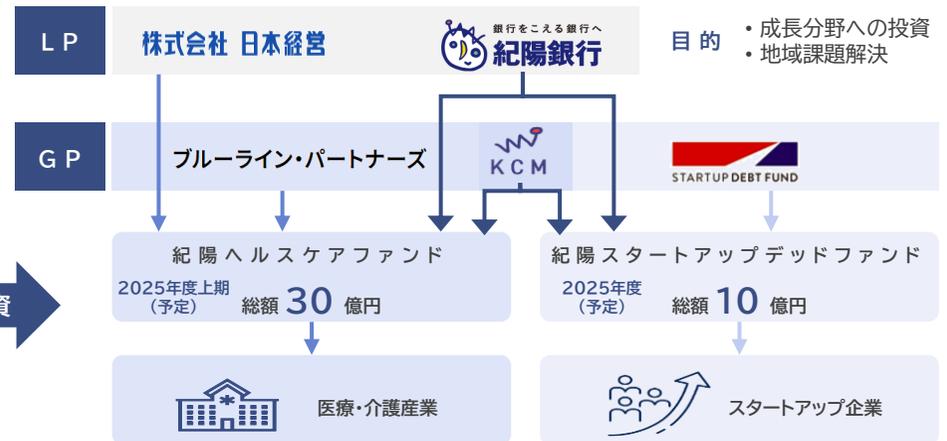


政策投資株式の縮減目標を引上げ、成長に向けた投資を拡大

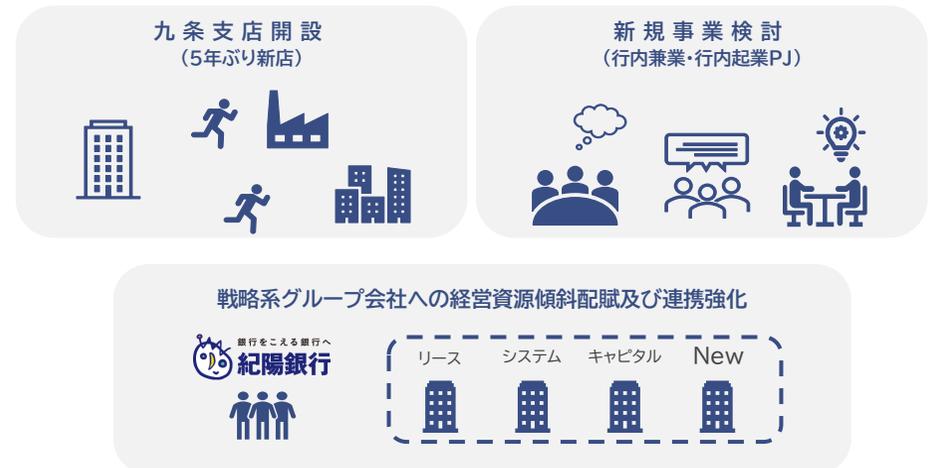
政策投資株式削減方針の見直し



新規ファンド設立



成長分野への戦略的投資



中小企業取引を中心に事業性部門へ経営資源を集中投下、貸出金増強を支える粘着性預金の獲得に注力

中小企業分野における競争力強化

事業性顧客への営業体制最適化
移動時間 → 営業時間

コンサルティング機能強化
ソリューション戦略部新設
本業支援相談会の深化

大阪エリア 融資案件本部相談・内諾件数

	2024/3期	2025/3期
相談件数	3,497件	3,640件
相談金額	7,511億円	9,416億円
内諾件数	3,301件	3,441件
内諾金額	6,808億円	8,476億円

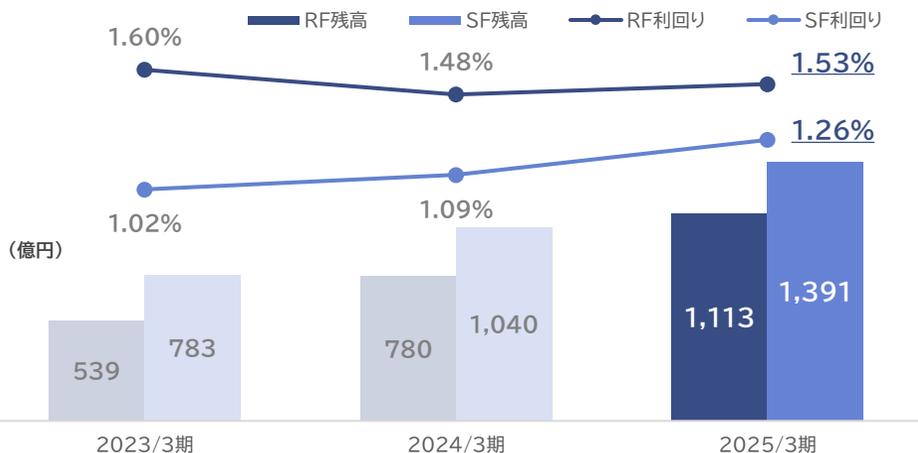
預金戦略<個人>

コミュニケーション手段の多様化による地域の金融インフラ機能強化

- デジタルバンキング戦略の推進
非対面チャネルの強化
- コアカスタマー先への職域活動による取引基盤拡充
- 地域特性に応じた店舗・ATM体制の再構築
- キャンペーン定期の導入による機動的な預金獲得

貸出金ポートフォリオの高度化

RF推進室(リアルエステートファイナンス)・SF推進室(ストラクチャードファイナンス)期中平残・利回り



預金戦略<法人>

コアカスタマー戦略を軸とした預金残高増強

- ・コアカスタマー先数の増加・個別別預金残高増加に伴う法人預金の増加
- ・コアカスタマーとの更なるリレーション強化、決済口座獲得等取引深耕
- ・融資未取引事業先へのアプローチ強化によるコアカスタマー化

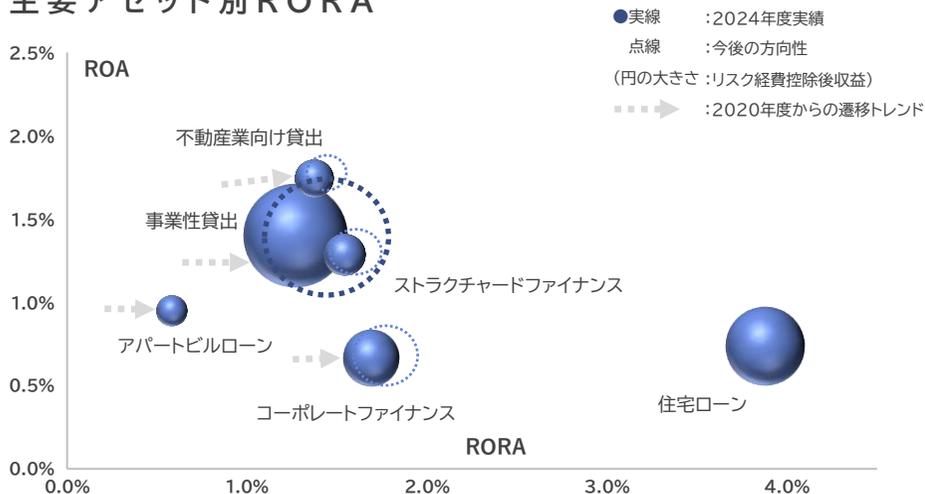
中小企業取引を起点とした
ビジネスモデルの追求

コアカスタマー・預金残高推移

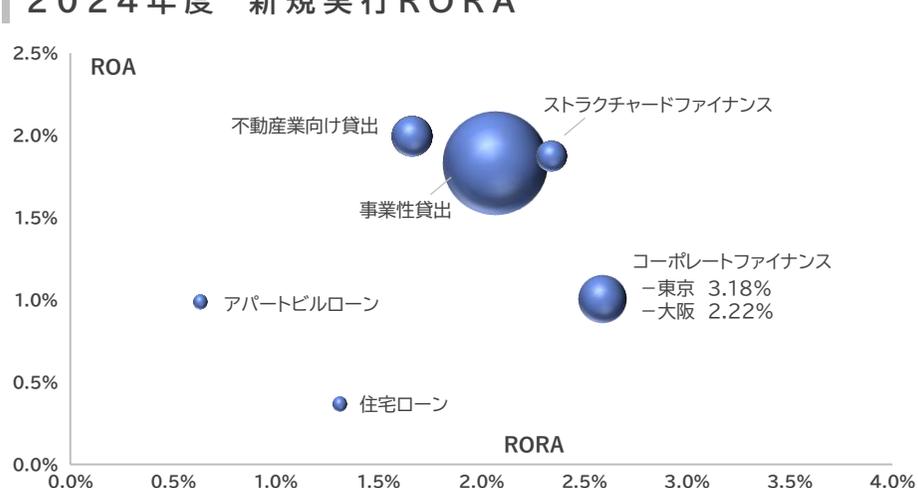


RORAは着実に改善傾向、営業店への浸透施策を強化し更なる向上を目指す

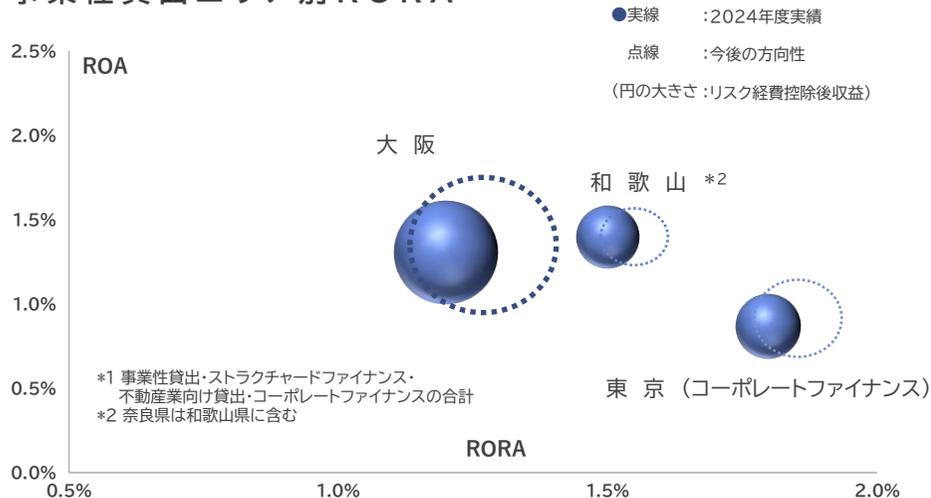
主要アセット別RORA



2024年度 新規実行RORA



事業性貸出エリア別RORA *1



RORA実績・浸透施策

	2024/3期	2025/3期
全体	1.56%	1.78%
事業性貸出	1.01%	1.27%
和歌山	1.21%	1.50%
大阪	0.95%	1.20%

実施済

- 個別採算管理指標 RORA導入
- RORA指標の営業店周知
- 個社別RORAデータ営業店還元
- RORA指標活用試行

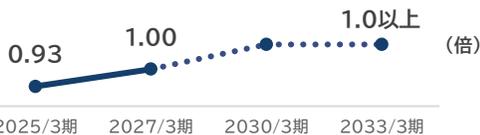
更なるRORA浸透による採算管理体制の高度化

人的資本KPIを上方修正、人的資本ROI・エンゲージメントスコアは着実に向上

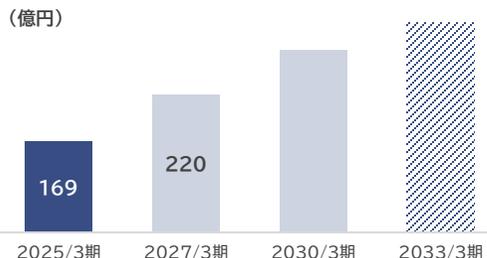
人的資本KPI

本業支援人的資本ROI：顧客向けサービス業務利益/人的資本投資(人件費)

2032年度
1.0倍
以上



顧客向けサービス業務利益の拡大



人的資本投資(人件費)の拡大



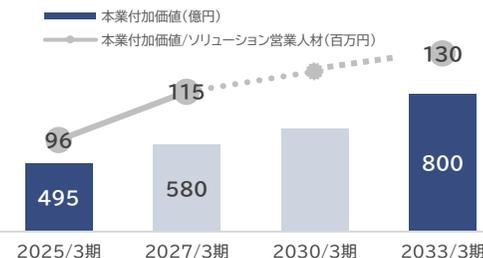
ソリューション営業人材の増員

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



本業付加価値/ソリューション営業人材

本業付加価値 = 貸出金平均残高×預貸金利回差+役務取引等利益

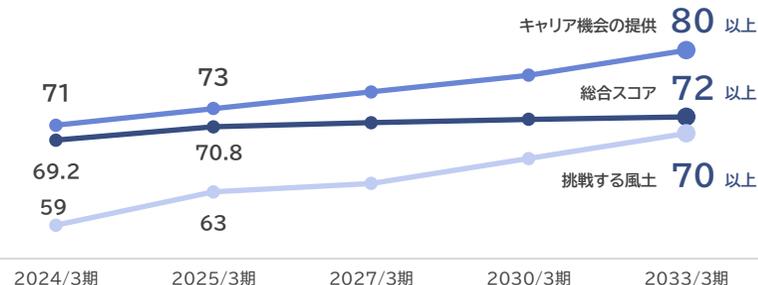


人的資本KPIの見直し

	2025/3期 実績	2033/3期 修正後 (修正前)
本業付加価値(億円) (=貸出平均残高×預貸金利回差+役務取引等利益)	495	800 (580)
本業支援人的資本ROI(倍) (顧客向けサービス業務利益/人件費)	0.93	1.0以上 (1.00)
ソリューション営業人材(人)	518	620 (—)
本業付加価値/ソリューション営業人材 (百万円)	95.7	130 (93)

エンゲージメントスコア

2024年度 ベンチマーク比	総合スコア	キャリア機会 の提供	挑戦する風土
当行	70.8	73	63
金融業界×同規模	68.8	74	64
全業界×全企業規模	72.0	79	70



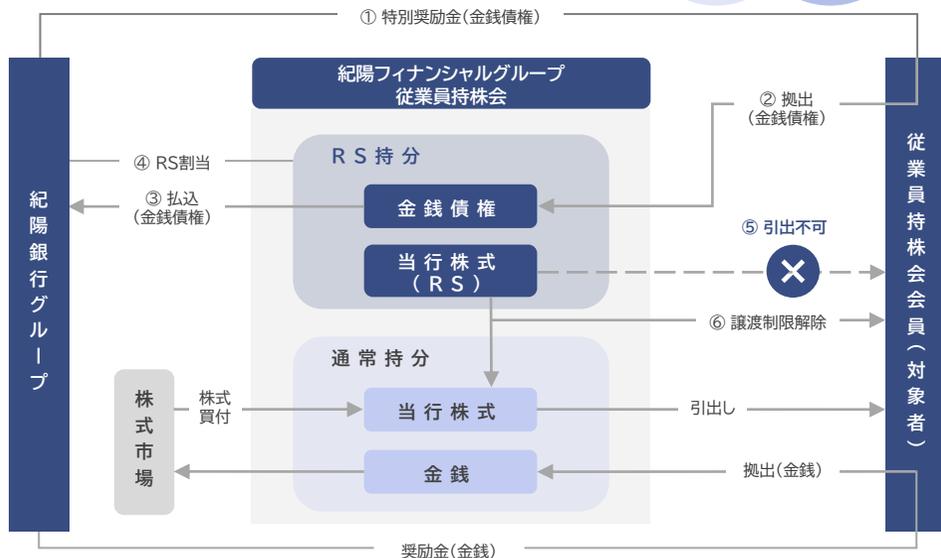


周年記念事業の一環として従業員へのRS交付、本店ビルの建替に着手

譲渡制限付株式(RS)交付の検討

対象者	紀陽フィナンシャルグループ従業員持株会の加入者等
交付方法	自己株式より充当
目的	① 当行グループ(関連会社含む)職員に対する「感謝」 ② 経営参画意識の醸成 ③ 株主との価値共有

*具体的な内容決定次第、あらためて開示予定



本店ビル建替(計画概要)

建設地	和歌山市本町1丁目35番地(現地建替)
延床面積	約12,000㎡
竣工時期	2029年12月(予定)
建物用途	本店営業部、和歌山営業本部、本部機能 他
主な目的	① 本店ビル(1954年竣工、築71年)の老朽化対応 ② お客さまへの総合的な金融サービスの向上 ③ 部署間のコミュニケーション活性化 ④ まちづくりや脱炭素社会の実現への貢献 ⑤ 金融機能のレジリエンス強化

北西側外観



北側外観



(提供:株式会社竹中工務店)

サステナビリティ戦略の一環としてインキュベーション施設を開設、戦略的IRを実施し経営戦略に反映

Key Siteオープン

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 連携企業	紀陽銀行、ATOMica、K-FIRST、 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
目指す指標	10年後に5社のIPO企業の輩出を目指す
開設日	2025年3月27日(木)
URL	https://kiyo-keysite.com

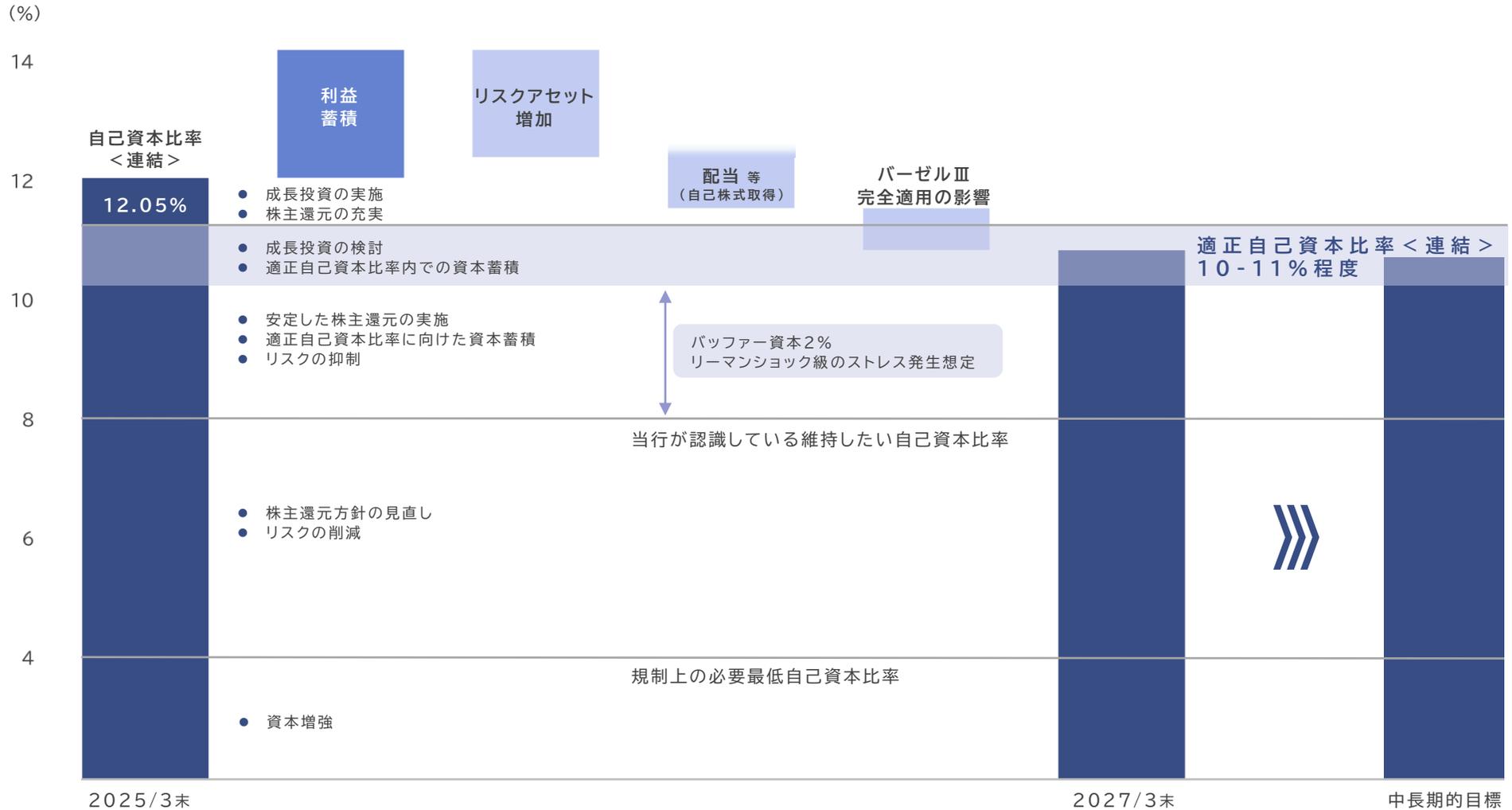


戦略的IR

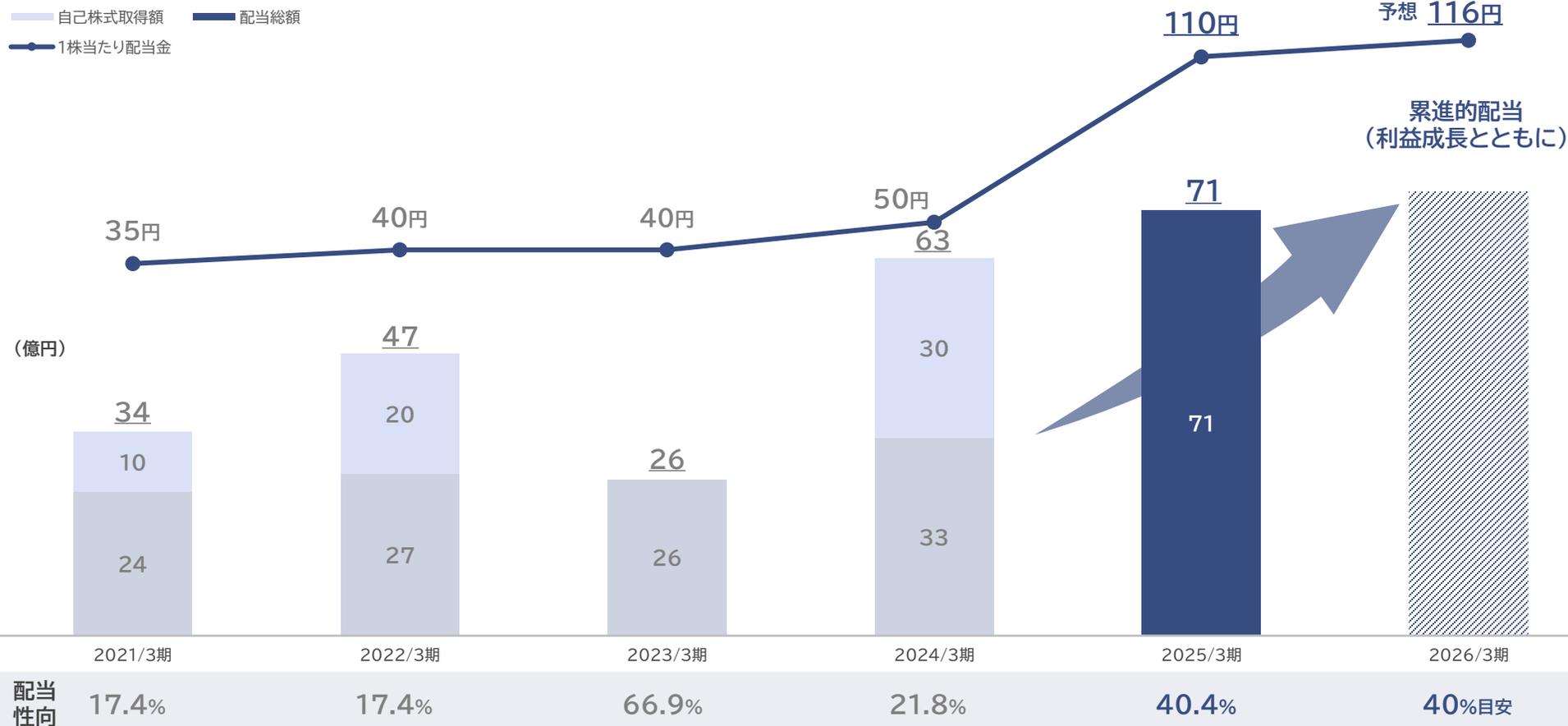
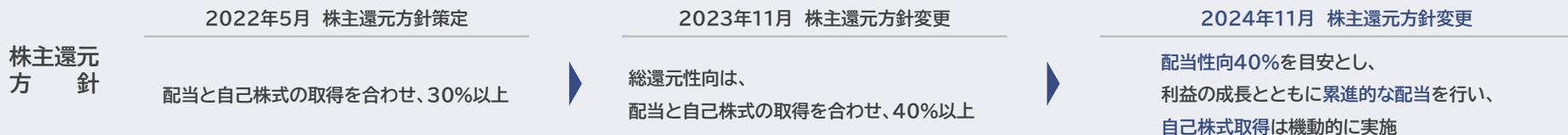
	2023年度	2024年度
 <p>対話</p>	<ul style="list-style-type: none"> 株主総会 決算説明会(2回) 個別面談(19回) 会社説明会(5回) 	<ul style="list-style-type: none"> 株主総会 決算説明会(2回) 個別面談(38回) 会社説明会(5回) 個人投資家向けIR(2回)
 <p>課題抽出</p>	<ul style="list-style-type: none"> PBR1倍への取り組み エリア戦略の明示 取締役会の実効性評価 	<ul style="list-style-type: none"> PBR1倍への取り組み 株主還元の充実
 <p>実行</p>	<ul style="list-style-type: none"> 第7次中計を公表 「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 	<ul style="list-style-type: none"> 株主還元方針の変更 スキルマトリックス改定 取締役会実効性評価に外部評価機関を導入



積極的な成長投資と株主還元を行い、企業価値の最大化を目指す



配当性向40%目安・累進的配当を表明し、積極的な株主還元を実施



- 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>