



平成 30 年 3 月 23 日

各 位

会 社 名 株式会社 紀陽銀行
代表者名 取締役頭取 松岡 靖之
(コード番号 8370 東証第 1 部)
問合せ先 取締役常務執行役員 爲岡 英喜
(TEL 073 - 426 - 7133)

「第 5 次中期経営計画」の策定について

株式会社紀陽銀行（頭取 松岡 靖之）は、今後 3 年間（2018 年 4 月～2021 年 3 月）を計画期間とする「第 5 次中期経営計画」を策定いたしましたので、その概要につきまして下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画期間
2018 年 4 月～2021 年 3 月（3 年間）
2. 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
3. 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
4. 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
5. 主要戦略
主要戦略① A c t i o n ～中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの深化～
主要戦略② C h a n g e ～競争力を拡大する新しい営業体制の構築～
6. 目標とする経営指標

経営指標		2021 年 3 月期
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>	90%以下
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

*本業OHR<単体>=営業経費÷(貸出金平残×(貸出金利回り-預金等利回り)+役員取引等利益)

*株主還元率 = (年間配当額+自己株式取得額)÷親会社株主に帰属する当期純利益<連結>

以 上

<本件に関するお問い合わせ先>
経営企画部 森田、上野
(TEL 073 - 426 - 7114)

第5次中期経営計画

計画期間：2018年4月～2021年3月（3年間）



第5次中期経営計画に込めた思い

昨今、地方銀行を取り巻く環境には大きな変化がありました。大きくは日本銀行のマイナス金利政策導入、他金融機関との競争激化や地域金融機関の再編加速、そしてAI・FinTech等のICT革新などです。

そのような状況下、当行においては今一度、地方銀行として自身の果たすべき使命と強みを再検証のうえ「中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデル」を持続可能なビジネスモデルと決めました。さまざまな資金ニーズに素早く的確に答え、お客さまの核心的な課題に寄り添い、解決策を提供していく。それこそが当行が最も力を発揮できる領域であると考えております。

当行は第5次中期経営計画において、お客さまに対し「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になる」ことを約束し、全役職員が一丸となって取り組んでいく思いを込めております。

2018年3月

株式会社 紀陽銀行
取締役頭取 松岡靖之

第5次中期経営計画の基本方針とフレームワーク

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。

取り巻く金融環境の変化

マイナス金利政策による厳しい収益環境

他金融機関との競合激化

地域金融機関の再編加速

AI・FinTech等のICT革新

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～

主要戦略② Change ～競争力を拡大する新しい営業体制の構築～

第5次中期経営計画の戦略概要

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」

- 「地元企業の満足度向上」を最優先とする営業展開を通じて「顧客向けサービス業務利益」を徹底的に増強
- 「提案力（専門性の高いサービス）」と「柔軟性（親密さ）」を武器に、他金融機関を寄せ付けない営業活動を展開

満足度向上を最優先とする営業活動を展開 → 満足度向上に資する活動のみを追求

提案力（専門性の高いサービス） + 柔軟性（親密さ） = 満足度向上へ（期待をこえる）

主要目標計数

「顧客向けサービス業務利益」

※貸出金平残×（貸出金利回り－預金等利回り）
+ 役務取引等利益－営業経費

主要戦略①

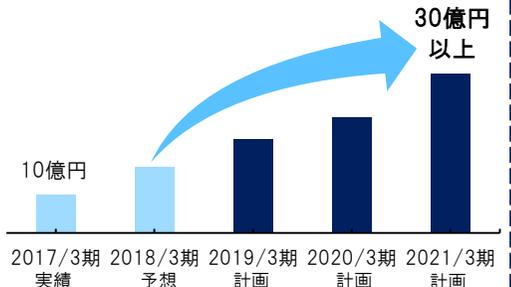
Action ～中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの深化～

- ・ 地元企業とのお取引に経営資源を集中投下
 - ① 中小企業向け貸出の増強
 - ② 本業支援を通じた収益機会の拡大
- ・ お客様の満足度向上を最優先としたリレバン型営業を展開します
 - ③ オーナー取引の拡充による収益機会の拡大
 - ④ コアカスタマー戦略の展開

重点取組

- 貸出金利息の増強（計画期間中に増加反転へ）
- 事業性役務収益の増強
- 経費（人件費・物件費）の削減

顧客向けサービス業務利益



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新しい営業体制の構築により、「主要戦略①」の遂行を実現します
 - ① 金融サービス高度化に向けた営業体制整備
 - ② 営業体制構築に向けた業務効率化への取組

サテライト戦略

個人のお客さま、地域社会等に対する戦略の加速

- ① 地域とのコミュニケーションを意識した営業体制の整備
- ② サービス力向上を実現するIT戦略の展開
- ③ 「収益・リスク・資本」の一体的管理・運用に向けた取組
- ④ 地方創生への取組
- ⑤ ESG（環境・社会・ガバナンス）に関する課題への取組

目標とする経営指標

第5次中期経営計画において、本業の強化を通じ「持続可能なビジネスモデル」を確立するとともに、健全な経営基盤の確保に努めることで、安定的な株主還元を実現してまいります。

第5次中期経営計画での取組

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～

主要戦略②
Change
～競争力を拡大する新しい営業体制の構築～

サテライト戦略
～個人のお客さま、地域社会等に対する戦略の加速～

目標とする経営指標		
目標指標		2021/3期 (最終年度)
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
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

* 本業OHR <単体> = 営業経費 ÷ (貸出金平残 × (貸出金利回り - 預金等利回り) + 役員取引等利益)

* 株主還元率 = (年間配当額 + 自己株式取得額) ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益 <連結>

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。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、不確実性を内包するものです。将来の業績は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願います。