



Kiyo transformation

第7次中期経営計画

計画期間 2024/04－2027/03

銀行をこえる銀行へ



東証プライム市場 8370

目次

01

中長期的に目指す姿

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



01_中長期的に目指す姿

存在意義

理念

長期的にめざす
あるべき姿

役職員の行動指針
大切にしている価値観

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

2023年6月策定

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

長期ビジョン

2022年8月策定

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

マテリアリティ

- ① 地域経済の発展
- ② 人的資本の最大化と持続性向上
- ③ ガバナンスとコンプライアンスの強化
- ④ 気候変動への対応
- ⑤ オペレーショナル・レジリエンスの確保

銀行をこえる銀行へ

お客さまの期待や地域の壁をこえ、銀行という
 枠をこえることをめざします
 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

経営の基本姿勢

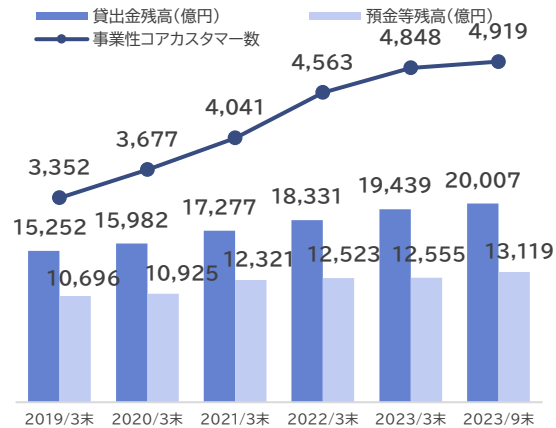
行動憲章

役職員行動規範

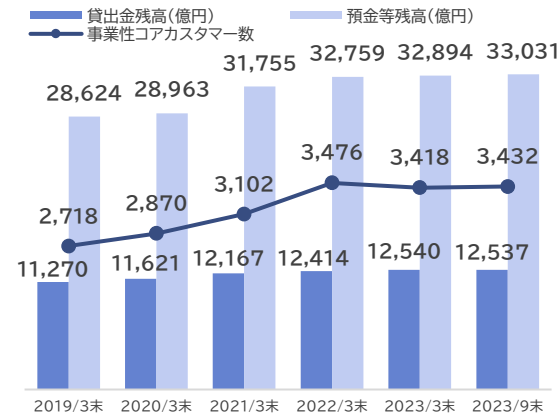


2023年9月30日時点

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

人口	事業所数	総生産	所得/人
877万人	37.7万事業所	41兆円	3,055千円



紀陽堺ビル



紀陽大阪ビル



本店

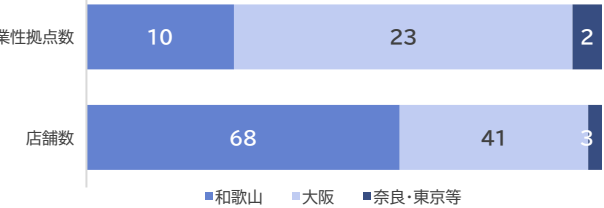
和歌山県

- 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

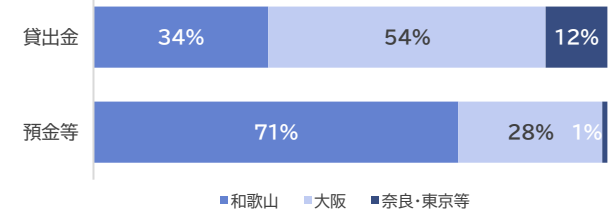
人口	事業所数	総生産	所得/人
89万人	4.8万事業所	3兆円	2,986千円

大阪府内への出店は **74** 年前から

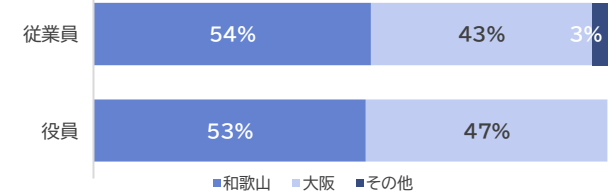
店舗数 地域別構成



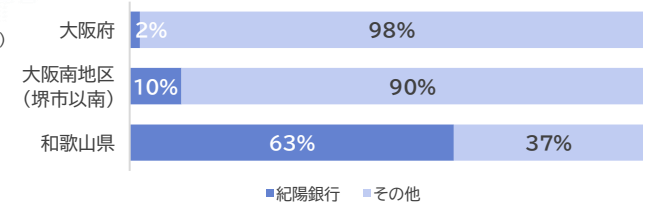
預金等・貸出金 地域別構成



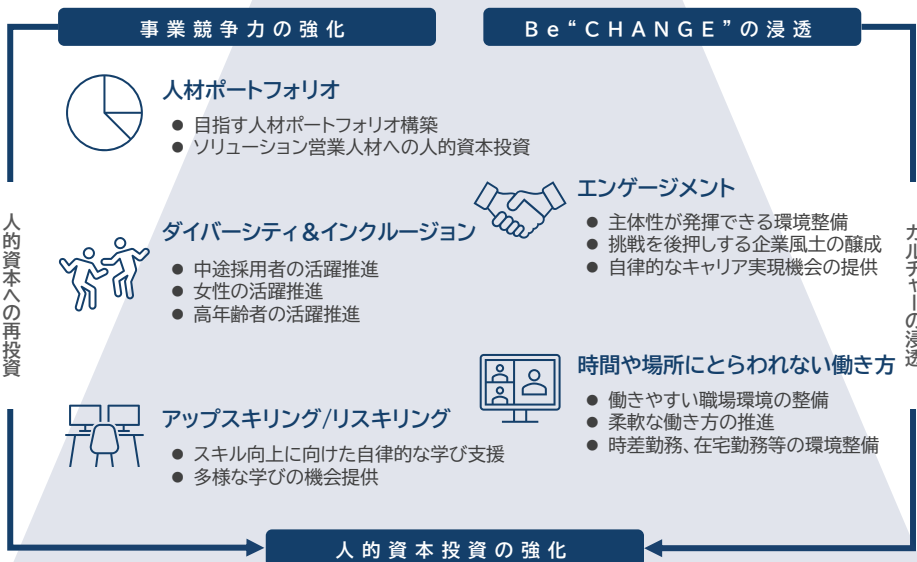
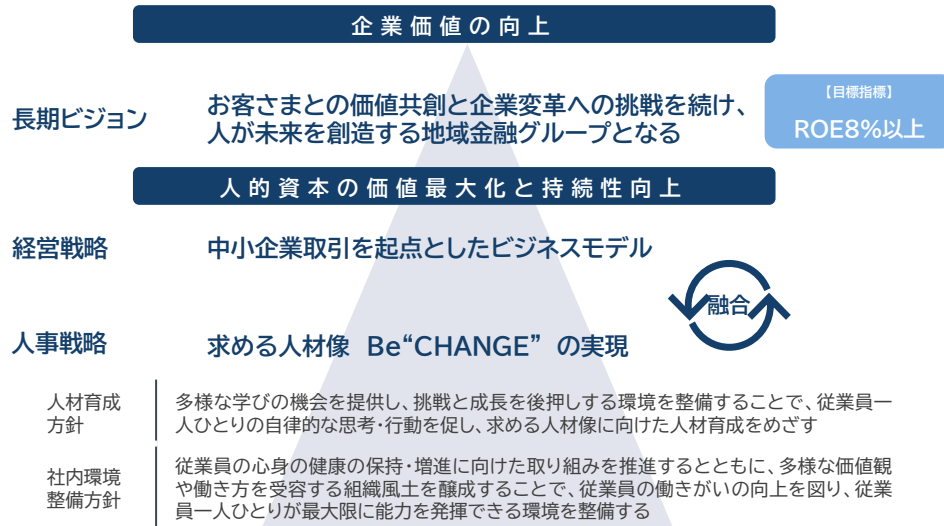
役員・従業員 地域別構成



当行メインバンク取引状況



人的資本に関する考え方

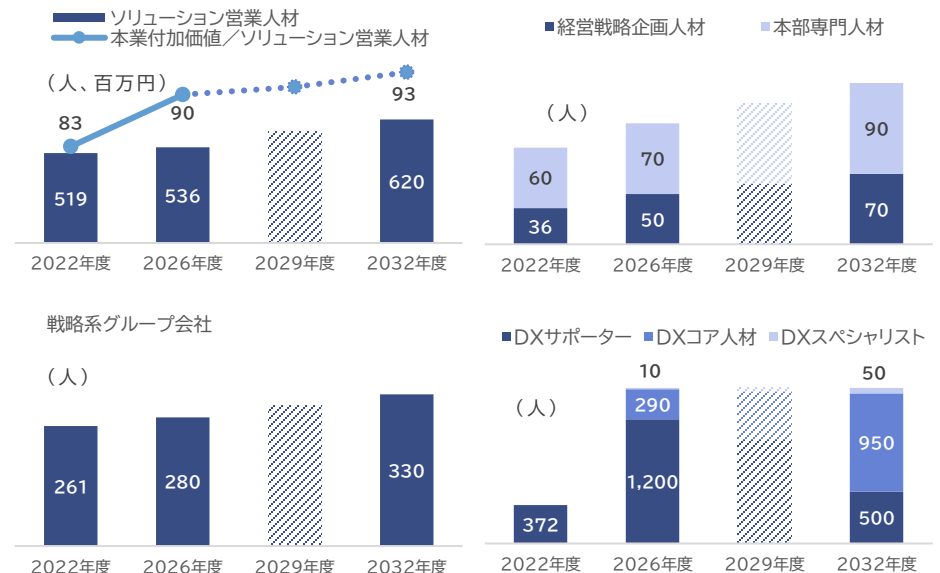


長期的に目指す人材ポートフォリオ

	2022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)	432 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)	0.83 倍	1.00 倍
ソリューション営業人材	519 人	620 人
本業付加価値/ソリューション営業人材	83 百万円	93 百万円
経営戦略企画人材	36 人	70 人
本部専門人材	60 人	90 人
戦略系グループ会社	261 人	330 人
DX人材(合計)	372 人	1,500 人

貸出金
5兆円以上

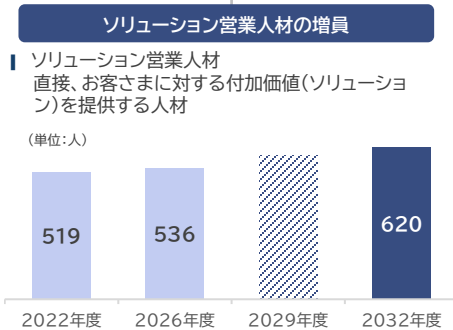
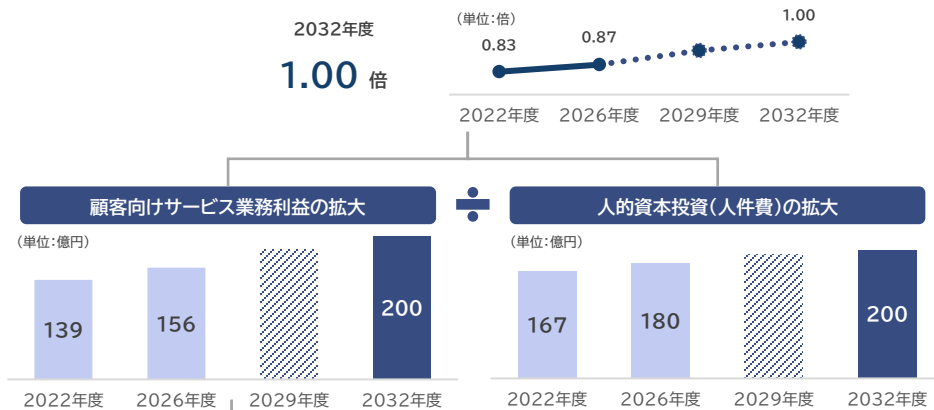
ROE
8%以上



ソリューション営業人材

- 中小企業取引を起点としたビジネスモデルの実現に向け、直接お客さまと接する「ソリューション営業人材」のポートフォリオ増強と構築に向け選択と集中を加速し、お客さまへの付加価値の提供により、本業支援人的資本ROIの向上を図る

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)

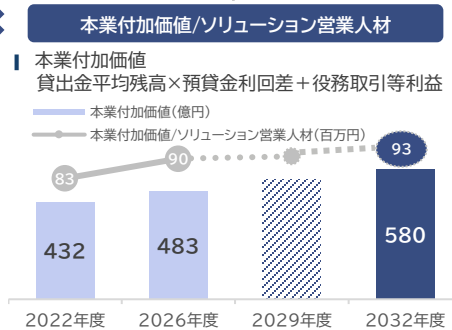


人材確保

- ・ DX、BPR推進による事務人員の再配置
- ・ 即戦力の中途採用人材の確保

リスクリテラシー

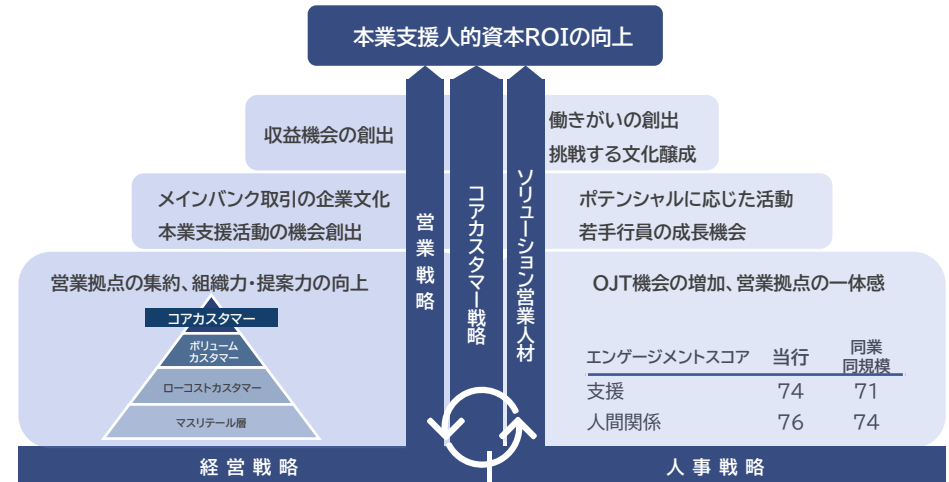
- ・ 新任担当者を対象とした研修充実
- ・ リーダー層のマネジメントスキル向上



アップスキリング

環境整備

- ・ 思考力強化コンテンツ拡充
- ・ 資格取得の支援、奨励
- ・ 情報連携の高度化
- ・ 顧客管理の高度化
- ・ AI業務サポート体制
- ・ エンゲージメントの向上



経営戦略企画人材

- 長期ビジョンの実現に向けた経営戦略の企画・立案、新たな収益ドライバーを創出する人材を育成
- タレントマネジメントによる企画セクションへの計画的な配置により、中長期的に企画人材を安定的に確保



ロードマップ



収益ドライバー



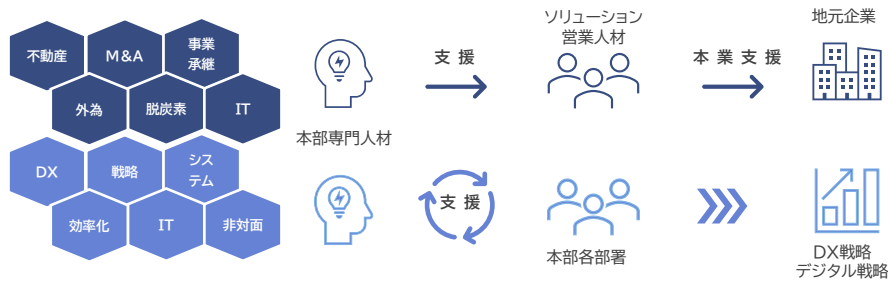
新事業領域



アライアンス

本部専門人材

- ソリューション営業人材の本業支援活動を支える本部専門人材を育成・確保し、お客さまや地域に対する本業支援活動を質の増加と収益の向上を図る
- 組織横断的なDX戦略、デジタルバンキング戦略を支えるIT/DXの専門人材の増強を図り、システム関連施策の実装と実現を図る

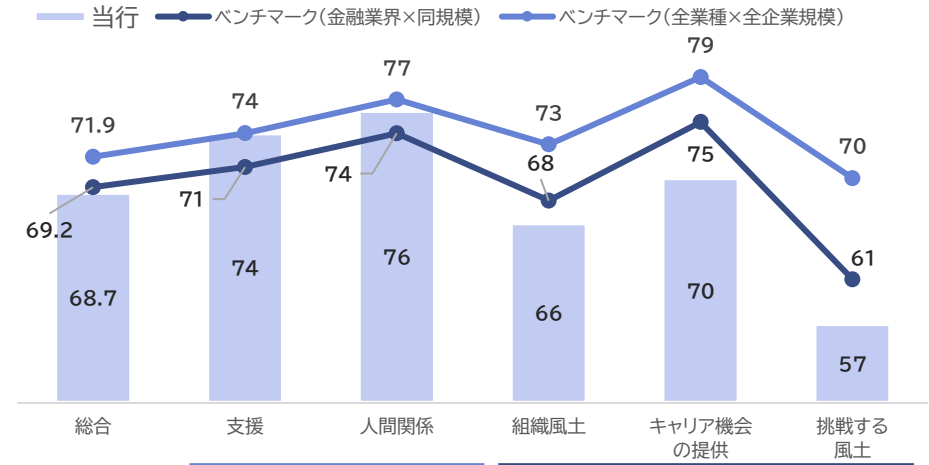


DX人材

- 当行グループのDX文化を醸成し、経営戦略の実現や地元企業・地域のDXによる課題解決に資する人材ポートフォリオの構築を目指す

行内名称	DXサポーター	DXコア人材	DXスペシャリスト
KPI(2032年度)	500人	950人	50人
人材像	ITや課題解決に関する基本的な知識を有する人材	基本的なITや課題解決に関するリテラシーを有し、担当業務においてDXを推進できる人材	ITや企業経営に関する高い専門性を有し、DXに向けて組織をリードできる人材
銀行業の高度化人材	システム開発	システム開発を通じ、変革の実現に貢献できる人材	変革に必要なデジタル技術の活用やシステム開発案件をプロジェクトマネージャーとしてリードできる人材
	本部企画	新事業の企画立案や経営課題の解決に向けて、変革を実務担当者として推進できる人材	新事業の創出や課題解決に向けて行内外のリソースを横断的に活用し、変革をリードできる人材
地域のDX推進人材	ITコンサルティング・地域DX	取引先や地域の変革、課題解決に向けて、提案・支援活動を事務担当者として推進できる人材	取引先や地域の変革、課題解決に向けて行内外のリソースを活用し、案件をリードできる人材

エンゲージメントスコア(Wevox)



【強み】業界平均より高い項目であり、高得点を維持するためさらに行内文化を醸成

【課題】業界平均より低い項目であり、改善に向けた取組みを促進

総合

- リファラル採用、アルムナイ採用
- 時間や場所にとらわれない働き方(時差勤務、在宅勤務、リモート勤務)

2032年度
68.7 ▶ 72以上

「キャリア機会の提供」に関する取り組み

- キャリアチャレンジ制度
- 女性向けキャリアデザインフォーラム
- セカンドキャリア研修
- キャリア育成塾・キャリア研修
- 育児取得前研修・職場復帰前研修

2032年度
70 ▶ 80以上

「挑戦する風土」に関する取り組み

- 「未来創造室」の新設
- 行内兼業制度
- コアカスタマー戦略
- リスクリング支援金

2032年度
57 ▶ 70以上

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	2022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】	432億円	483億円	580億円	
		創業支援相談先数		91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	18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】	0.83倍	0.87倍	1.00倍	
		機会		人的資本経営の実践による企業価値の向上	ソリューション営業人材一人当たりの 本業付加価値	83百万円	90百万円	93百万円
				ソリューション営業人材の配置人数	519人	536人	620人	
	エンゲージメントスコア(総合)			68.7	70	72以上		
	エンゲージメントスコア(挑戦する風土)			57	60	70以上		
	エンゲージメントスコア(キャリア機会の提供)	70		75	80以上			
	時差勤務・在宅勤務等の利用者数	233人 (2023/12時点)		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	1,338億円	7,000億円(2029年度目標)		
		CO2排出量削減割合(2013年度比)		65%	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	65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	—	—	—	
	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)

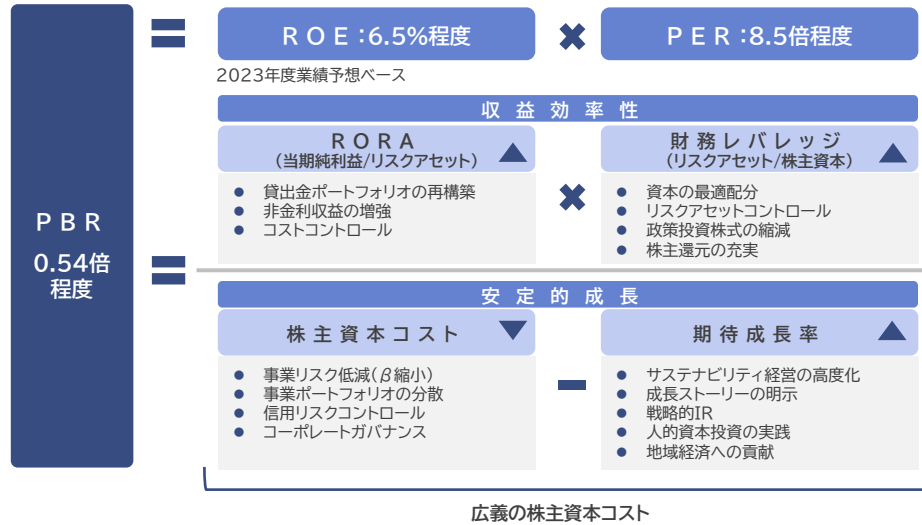
※ 本業支援人的資本ROIは本業における人件費の投資利益率を示す (計算式:顧客向けサービス業務利益÷人件費)

※ 累計は2024年4月以降分を集計

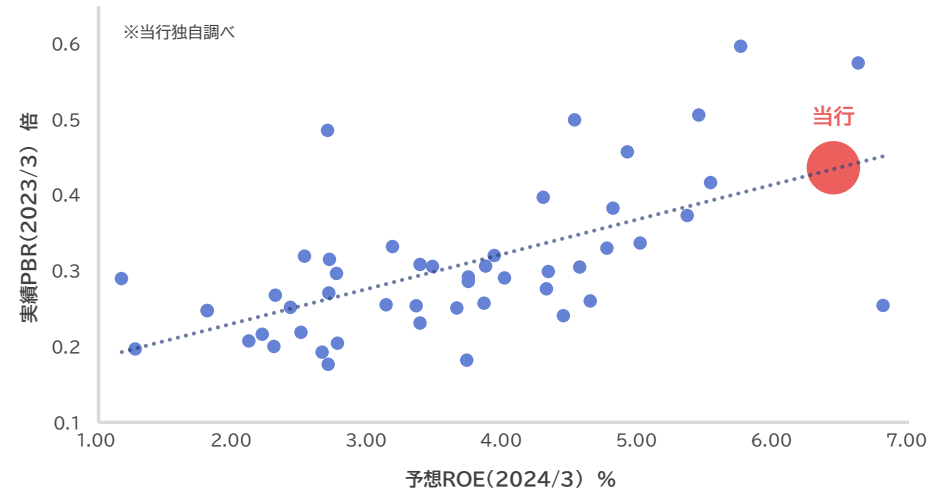


02_企業価値向上に向けた取り組み

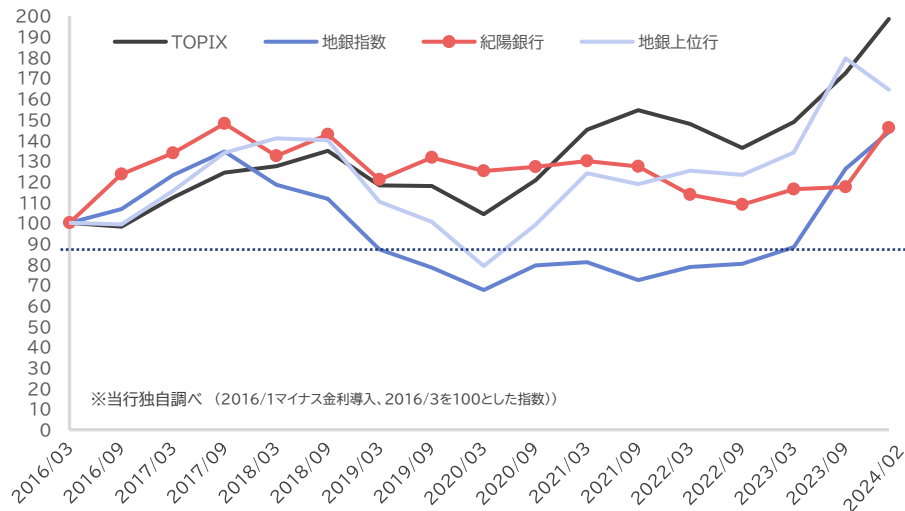
企業価値向上に向けた考え方 (2024/2末基準)



地方銀行 予想ROEとPBR



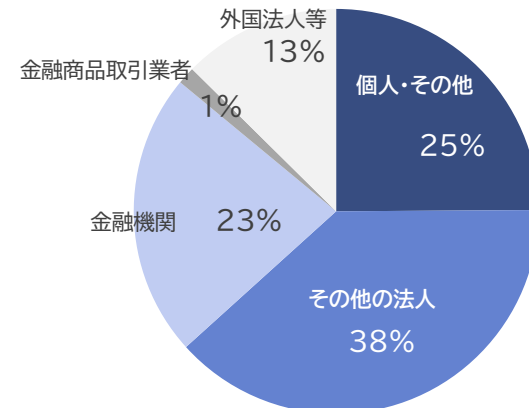
株価推移



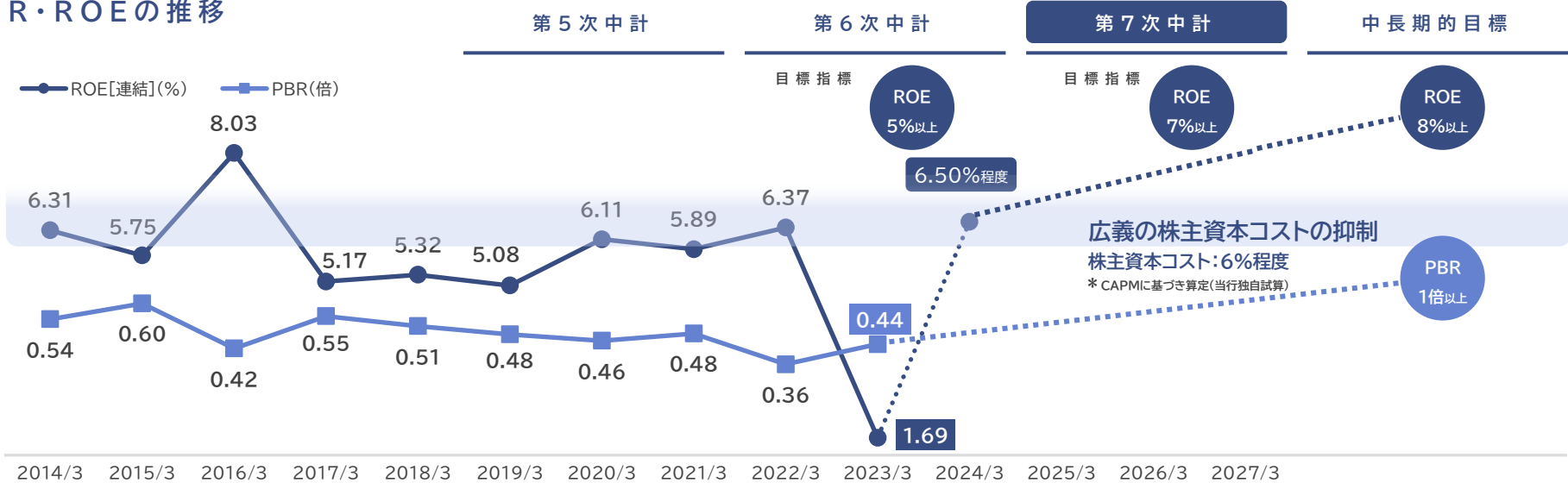
株式情報 (2023年9月30日)

発行済株式総数 普通株式 67,300,000株(うち自己株式1,902,152株)

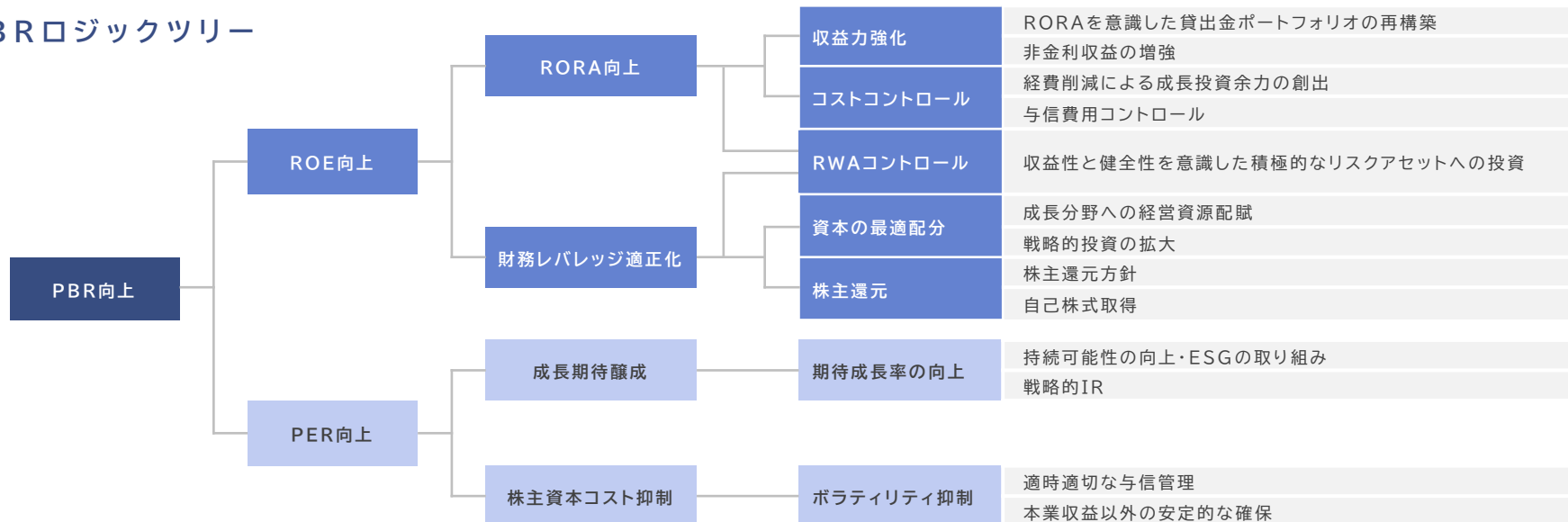
株主総数 普通株式 15,069名



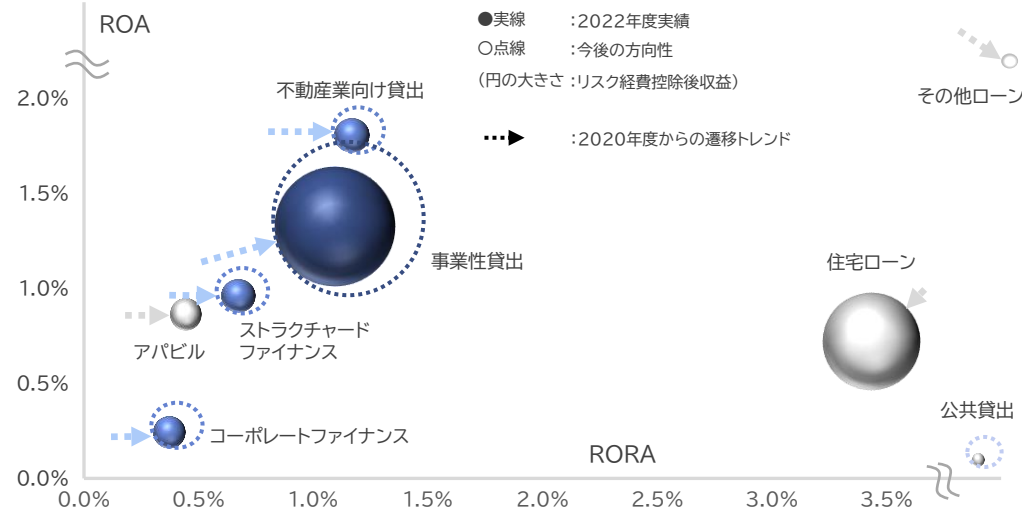
PBR・ROEの推移



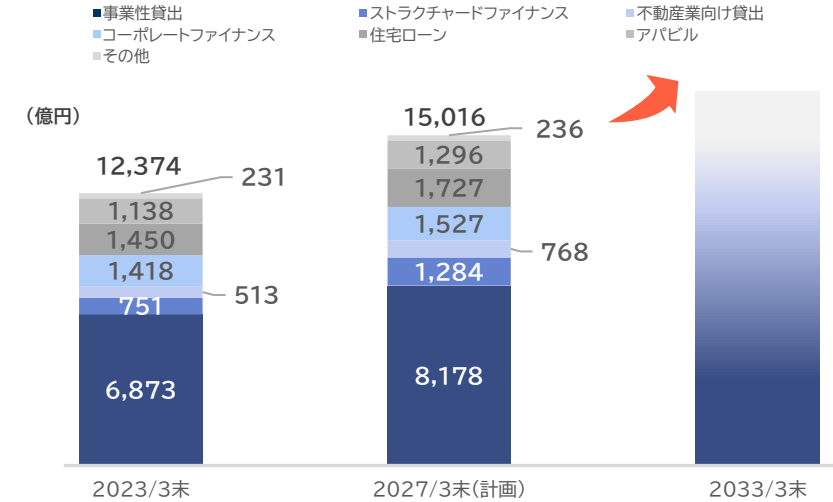
PBRロジックツリー



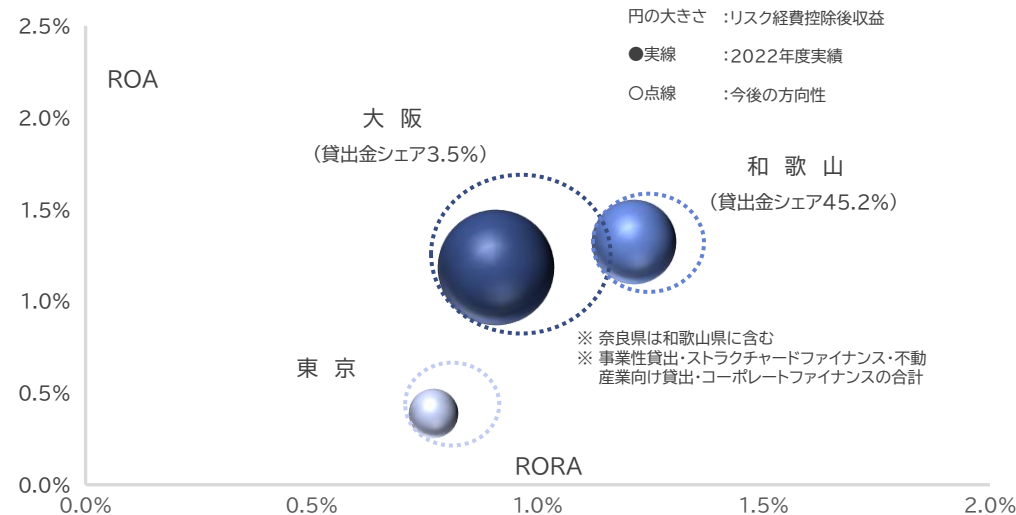
アセット別RORA



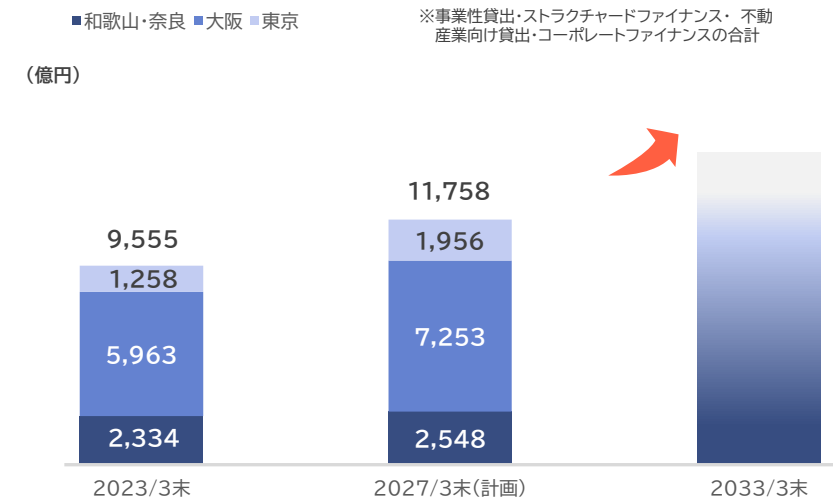
アセット別リスクアセット増減イメージ



事業性貸出等エリア別RORA

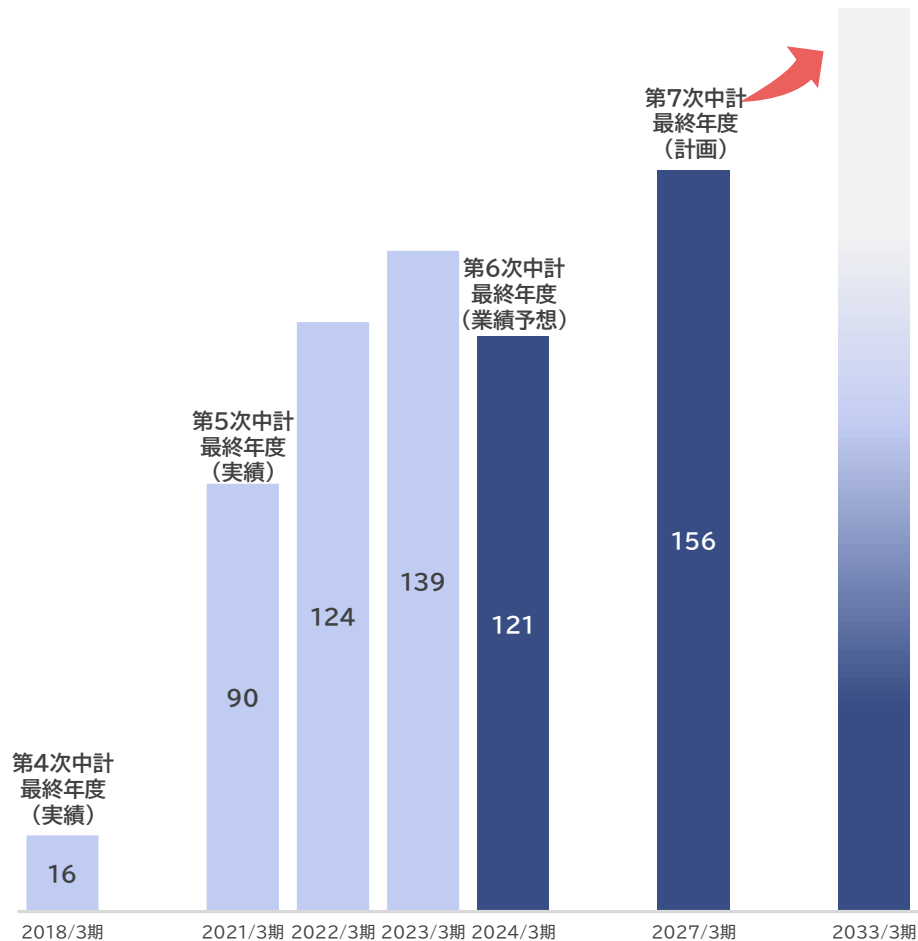


事業性貸出等エリア別リスクアセット増減イメージ



顧客向けサービス業務利益

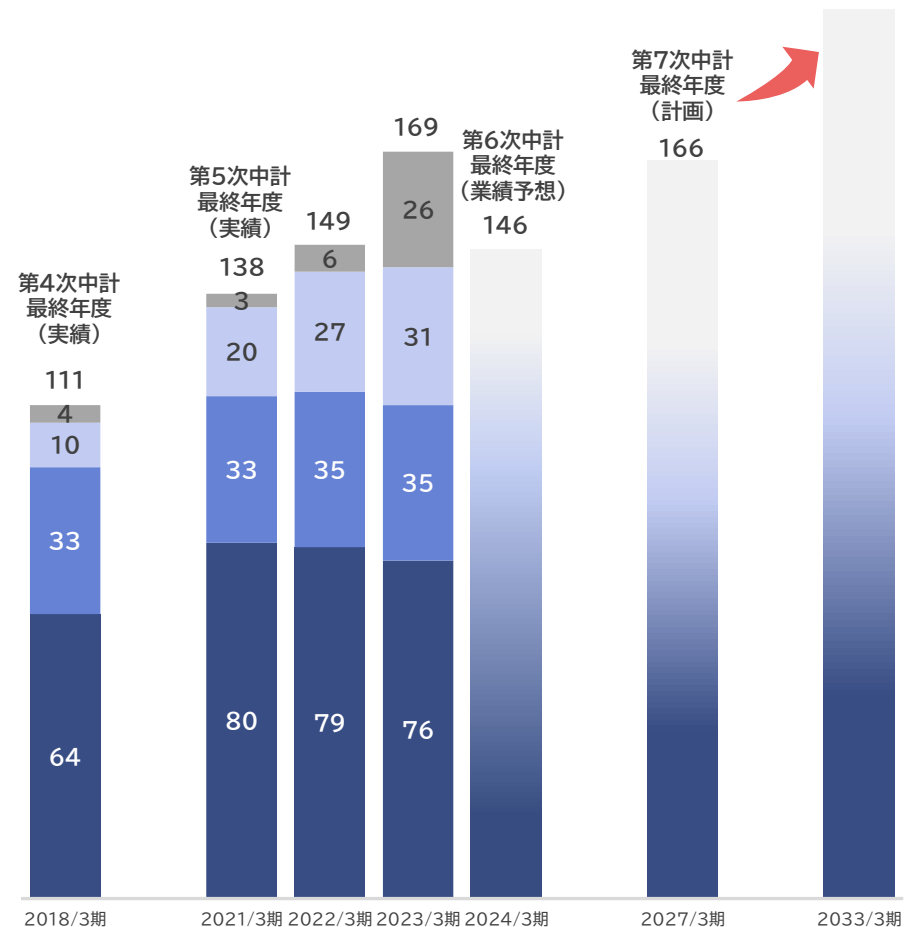
(億円)



役務取引等収益・顧客向けクーポンスワップ関連収益

(億円)

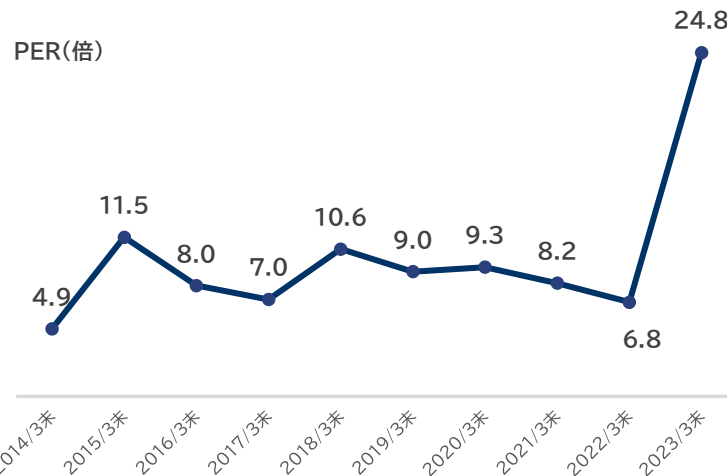
■顧客向けクーポンスワップ関連収益 ■事業性取引関連手数料 ■預り資産関連手数料 ■その他



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

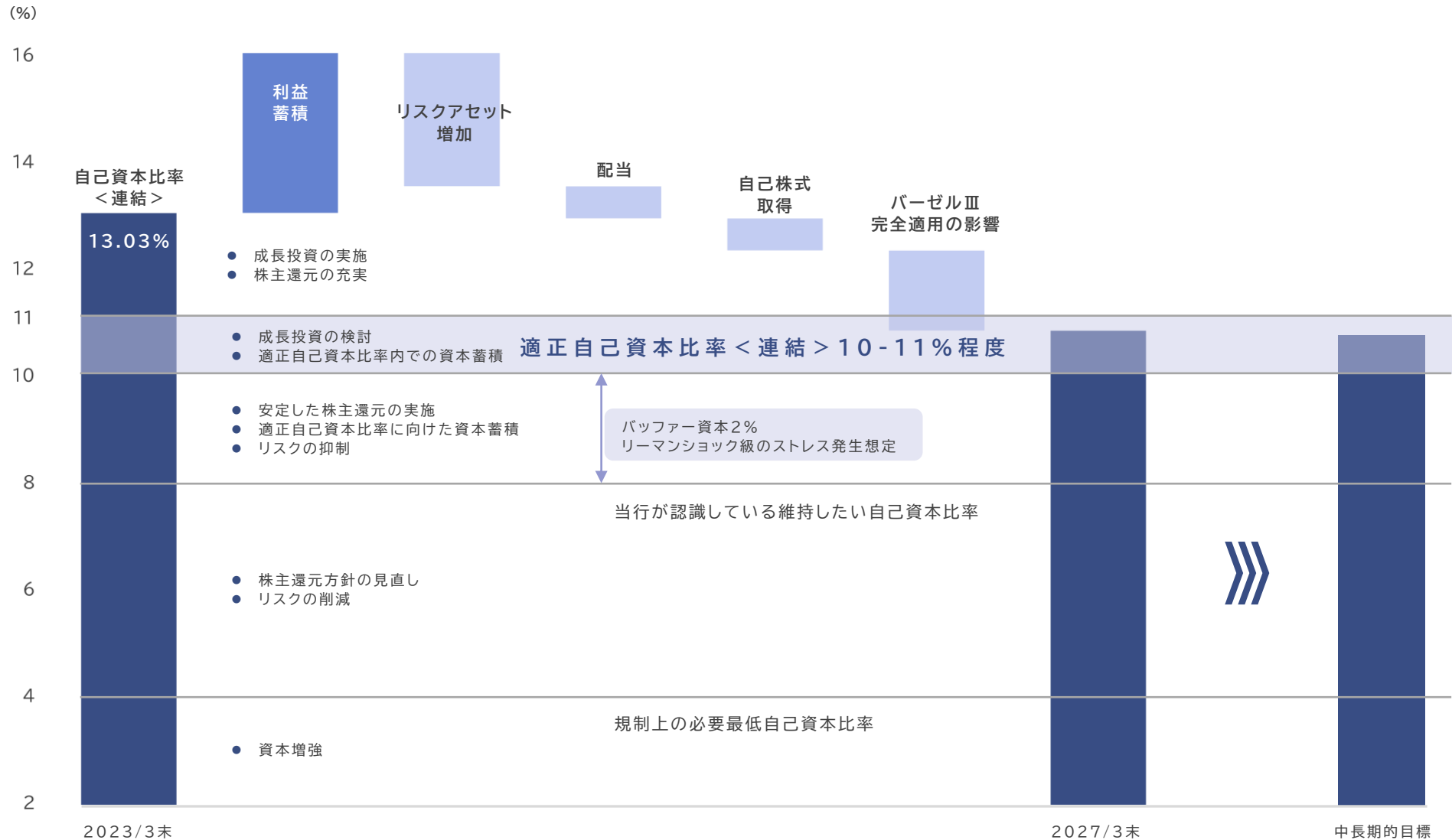
株主総会	参加者数	96名
決算説明会 (機関投資家・アナリスト)	開催回数	2回
	参加者数	79名
個別面談 (機関投資家・アナリスト)	面談回数	19回
会社説明会 (地元取引先・株主)	開催回数	5回
	参加者数	614名

(2023年度実績)

取締役会・経営陣への報告・分析

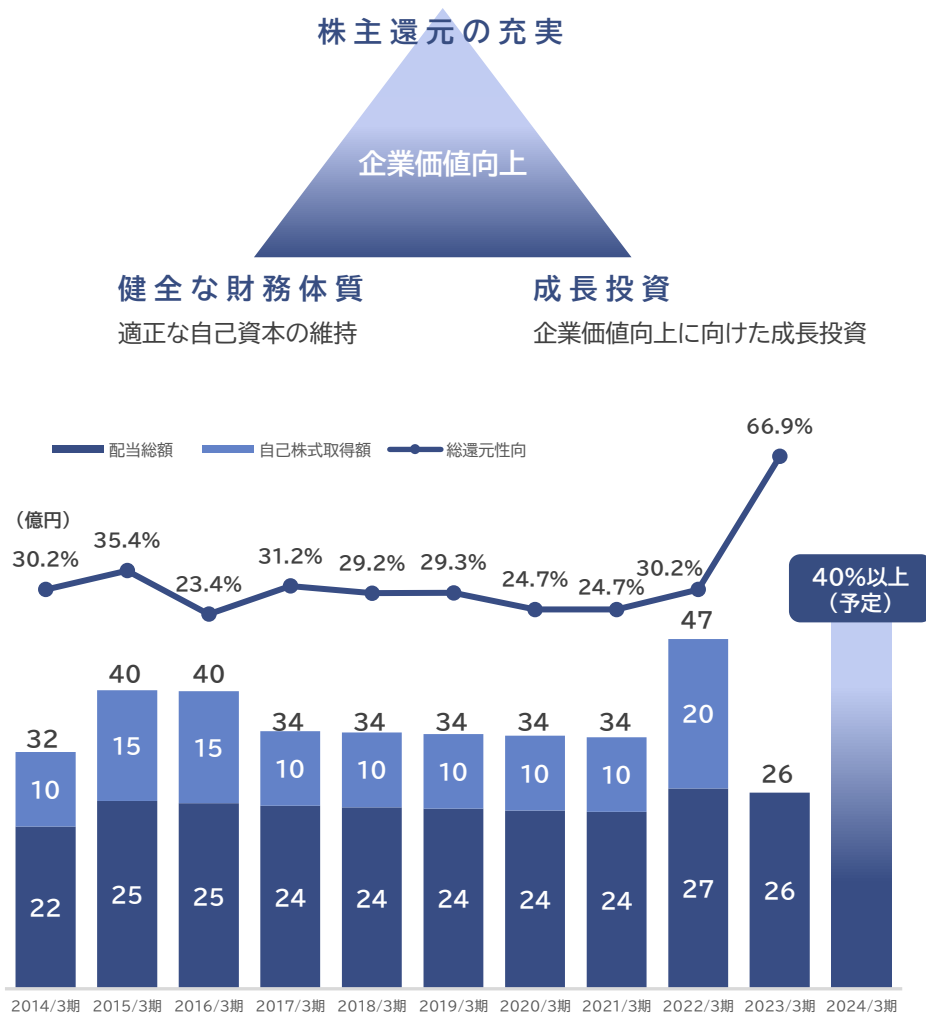
戦略・施策	・PBR1倍に向けた取り組みの開示 ・エリア特性にあった戦略(和歌山・大阪)の明示
資本政策	・株主還元の充実 ・適正自己資本比率の水準の明示
人的資本	・目指す人材ポートフォリオの開示 ・従業員エンゲージメントの開示充実
サステナビリティ	・地域活性化への取り組み ・気候変動への取り組みに対する開示の充実
ガバナンス	・スキルマトリックスの項目の説明・選定理由 ・取締役会の実効性評価の課題認識

キャピタルアロケーションイメージ



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



円金利上昇による影響

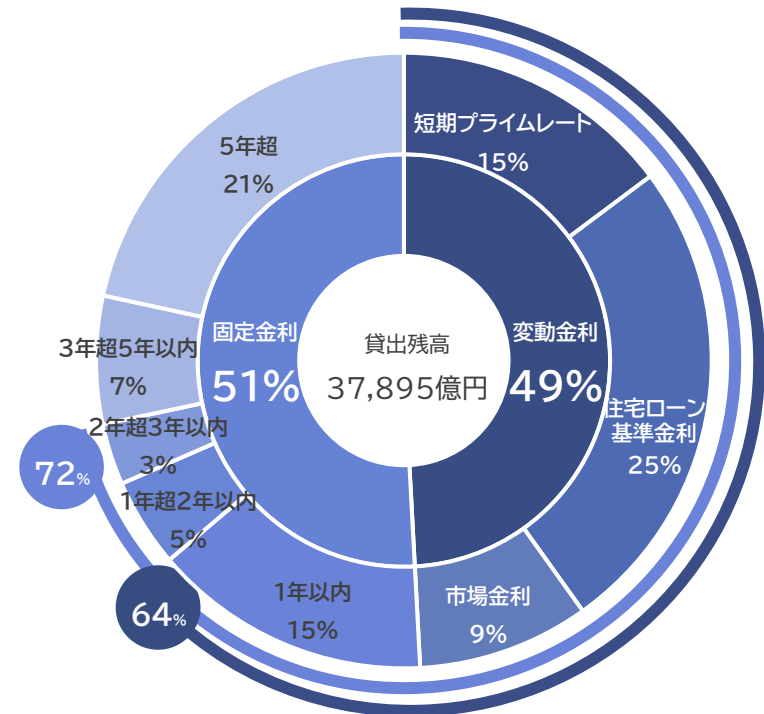
- 円金利が0.1%上昇した際の貸出金に対する利息増加額

(単位:億円)

	1年目	2年目	3年目
貸出金全体	24	25	27
うち市場金利連動+固定	8	9	11

※ 固定金利貸出は償還を迎えたものを再度貸出

※ 長短金利は平行に上昇し、変動・固定とも金利が上昇した分、貸出金利が上昇





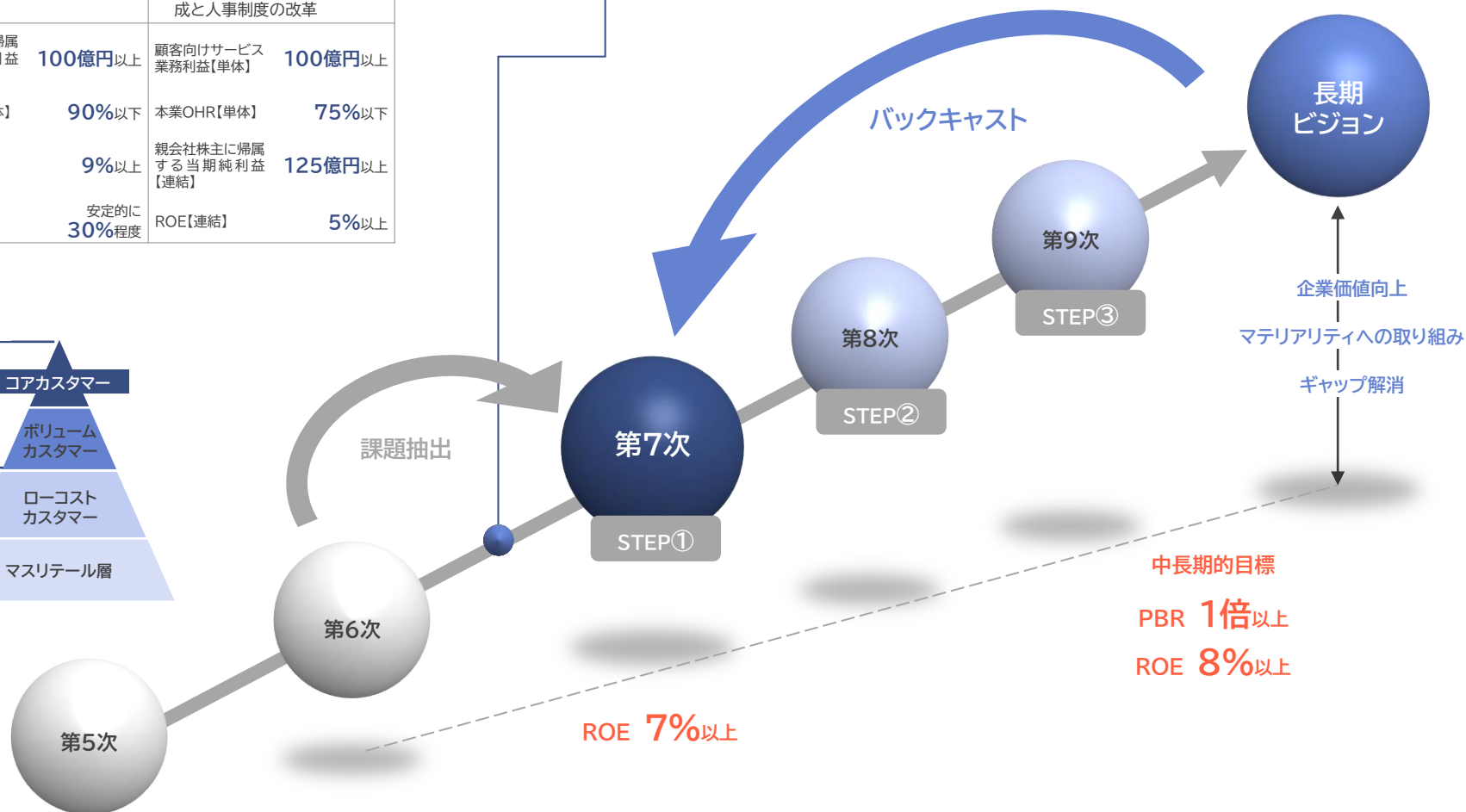
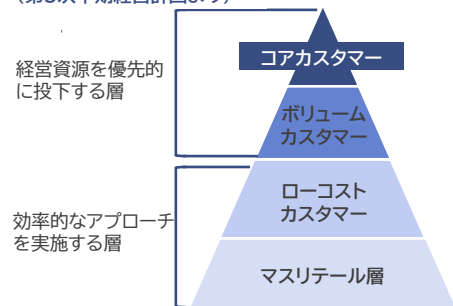
03_第7次中期経営計画の概要

	第5次中期経営計画	第6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	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
主要戦略	1. 中小企業向け貸出を起点としたビジネスモデルの深化 2. 競争力を拡大する新しい営業体制の構築	1. 中小企業分野への経営資源の集中投下 2. グループ機能を活用した新たな収益機会の創出 3. 戦略を実現するための人材育成と人事制度改革
目指す経営指標	親会社株主に帰属する当期純利益【連結】 100億円以上 本業OHR【単体】 90%以下 自己資本比率【連結】 9%以上 株主還元率 安定的に30%程度	顧客向けサービス業務利益【単体】 100億円以上 本業OHR【単体】 75%以下 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%以上

2022年8月策定

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

コアカスタマー戦略
(第5次中期経営計画より)

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



コンサルティングの強化

ソリューション戦略部新設



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.



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

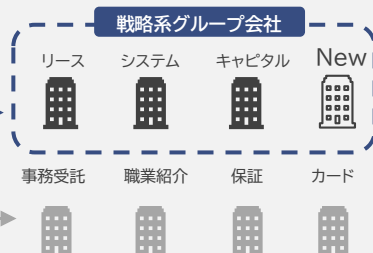
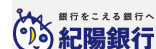
DX戦略部新設



KX Kiyo transformation

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.



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



創業・スタートアップ支援

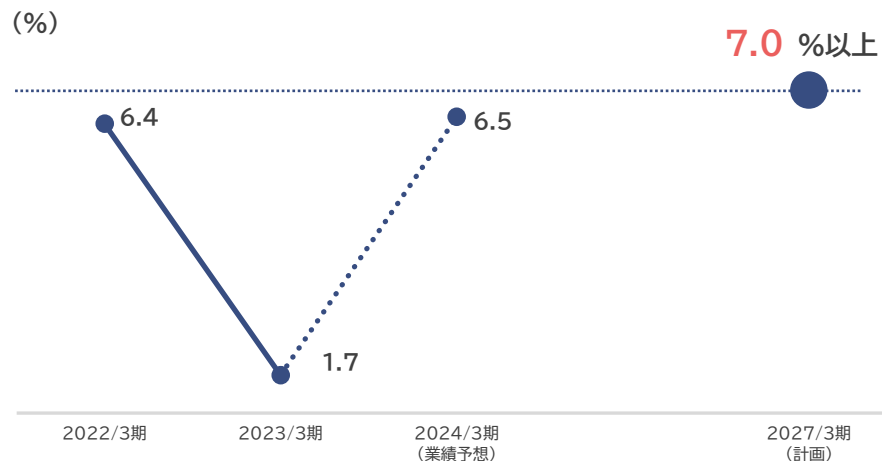
インキュベーション施設の新設検討etc.



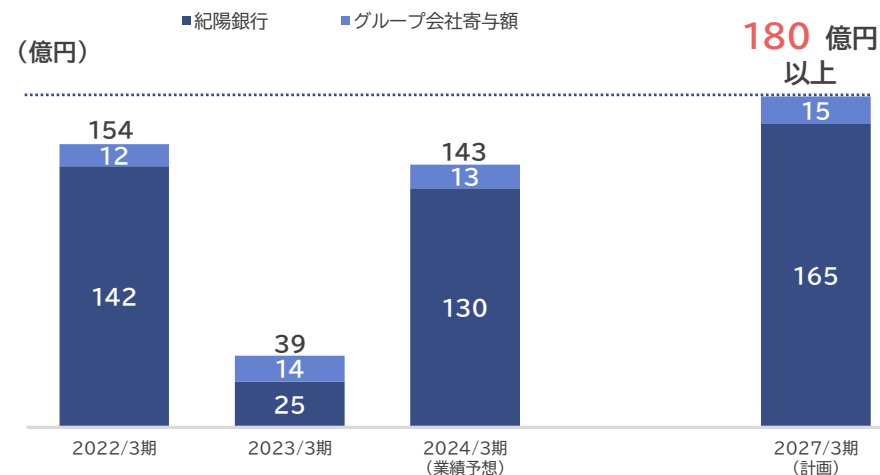
公共貸出・PFIへの取り組み



ROE＜連結＞

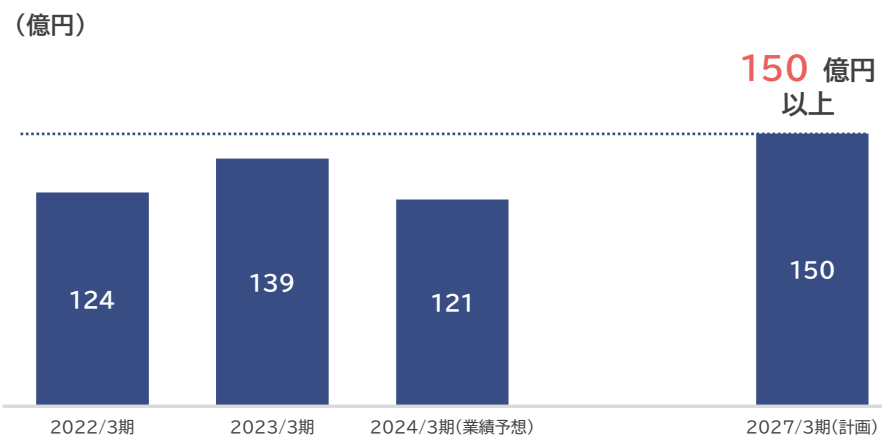


親会社株主に帰属する当期純利益＜連結＞

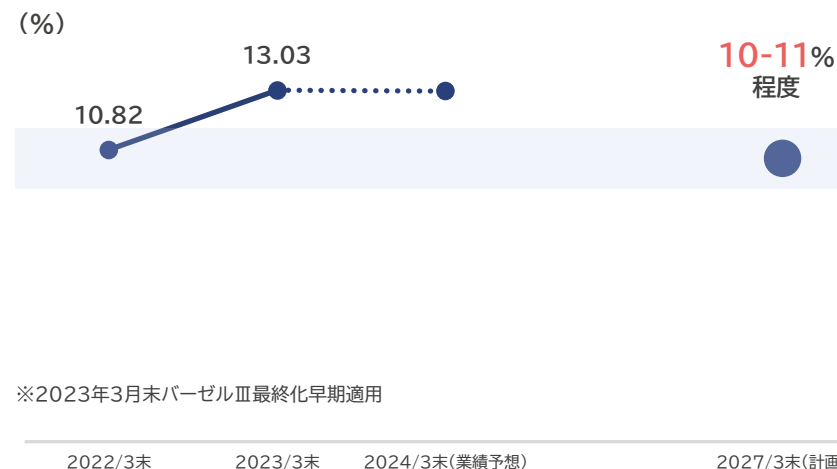


顧客向けサービス業務利益＜単体＞

※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＞



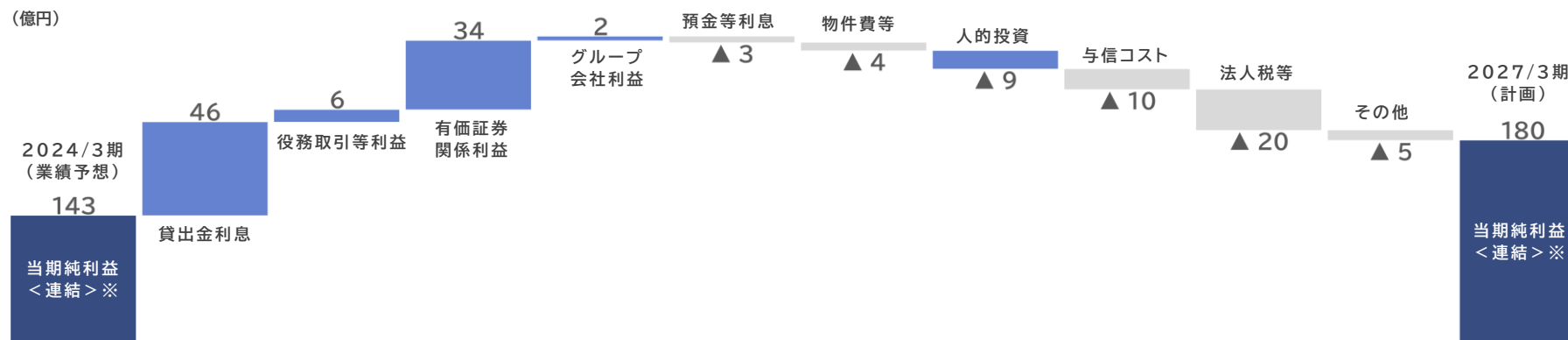
※2023年3月末パーゼルⅢ最終化早期適用

利益計画

(単位:億円)

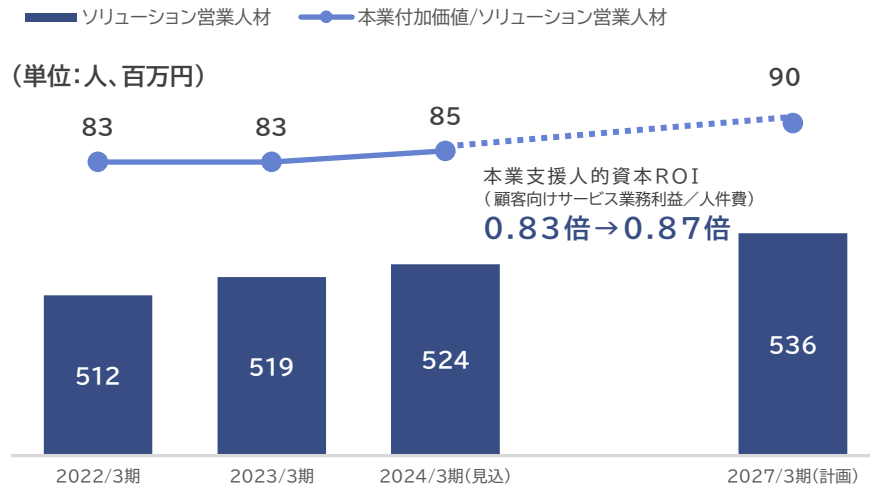
	第5次中期経営計画期間			第6次中期経営計画期間			第7次中期経営計画期間		
	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (実績)	2022/3期 (実績)	2023/3期 (実績)	2024/3期 (業績予想)	2025/3期 (計画)	2026/3期 (計画)	2027/3期 (計画)
1 資金利益	434	444	421	451	432	407	434	457	474
2 うち貸出金利息	325	330	335	341	349	354	381	392	400
3 うち預金等利息(▲)	8	6	3	1	1	1	4	4	4
4 役務取引等利益	59	66	78	83	82	79	84	85	85
5 経費(▲)	352	342	333	322	312	321	334	336	334
6 うち人件費	184	178	176	171	167	—	177	179	180
7 うち物件費	144	137	132	127	123	—	134	133	131
8 コア業務純益	138	173	170	219	217	145	169	200	224
9 顧客向けサービス業務利益	42	67	90	124	139	121	131	144	156
10 有価証券関係損益	124	118	123	105	▲166	60	60	83	94
11 与信コスト総額(▲)	15	1	33	41	▲3	20	30	30	30
12 経常利益	169	203	191	223	28	186	180	216	239
13 当期純利益<連結>※	116	137	135	154	39	143	136	162	180
14 うちグループ会社寄与額	7	8	7	12	14	13	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%	—	12.0%	12.2%	11.6%

利益成長イメージ(当期純利益<連結>※)

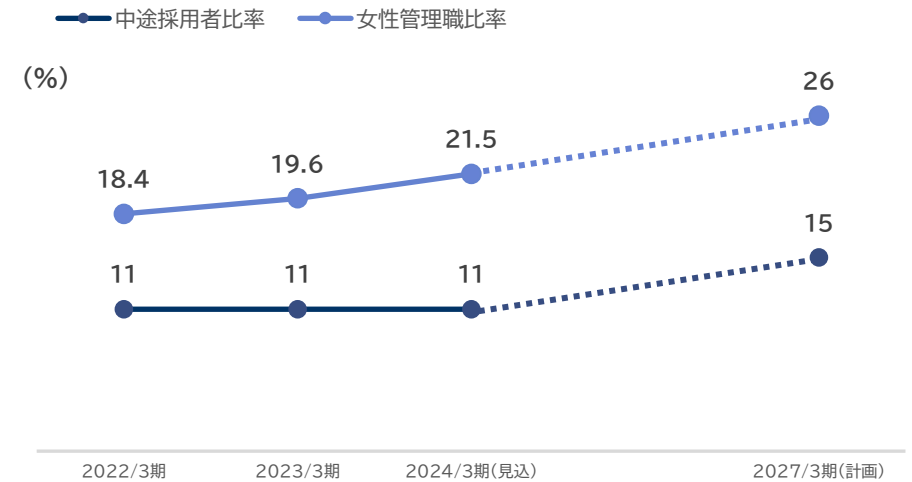


※親会社株主に帰属する当期純利益

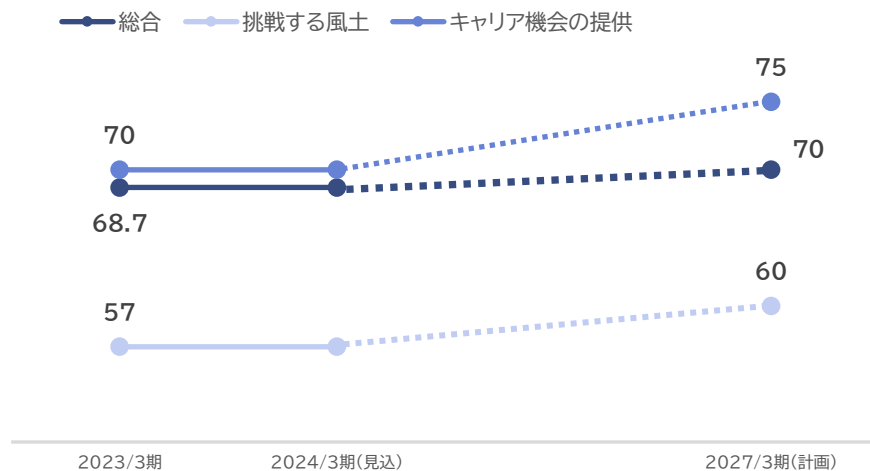
人材ポートフォリオ



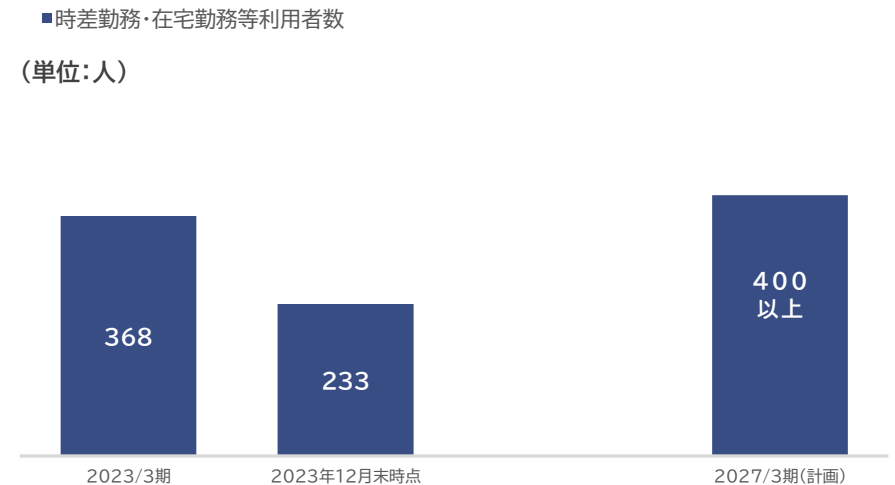
ダイバーシティ&インクルージョン



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



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

- 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、移動時間を営業時間に転換することで本業支援機会を創出
- 事業部毎のマーケットに応じたミッションや活動ウエイトを明確化し地元地域、地元企業の持続的発展に資する活動を展開

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、担当店変更の際に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。



7名増員

- 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



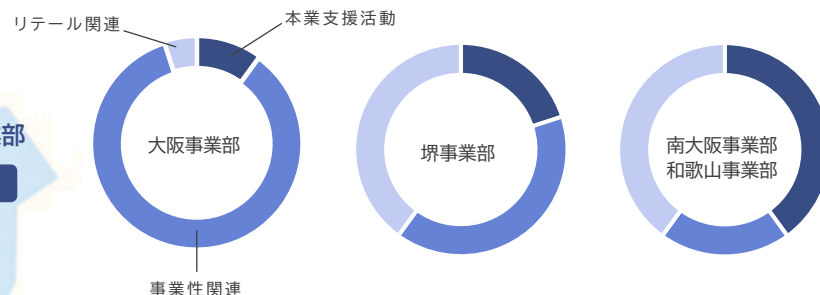
南大阪事業部

和歌山事業部

南紀白浜空港
Nanki-Shirahama Airport
愛称：熊野白浜リゾート空港
(2024/7～)

熊野古道

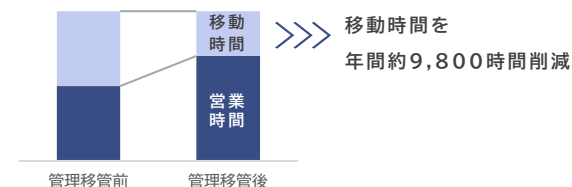
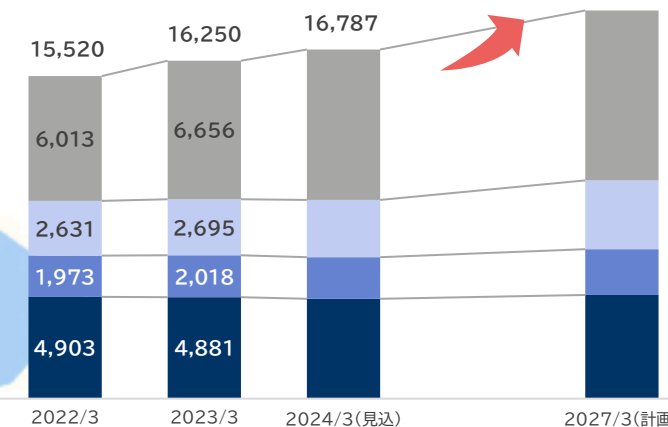
事業部別活動ウエイトイメージ



事業部別事業性貸出金残高(期末月平均残高)

(億円)

■和歌山事業部 ■南大阪事業部 ■堺事業部 ■大阪事業部



事業性コアカスタマー先数

500先
以上増加

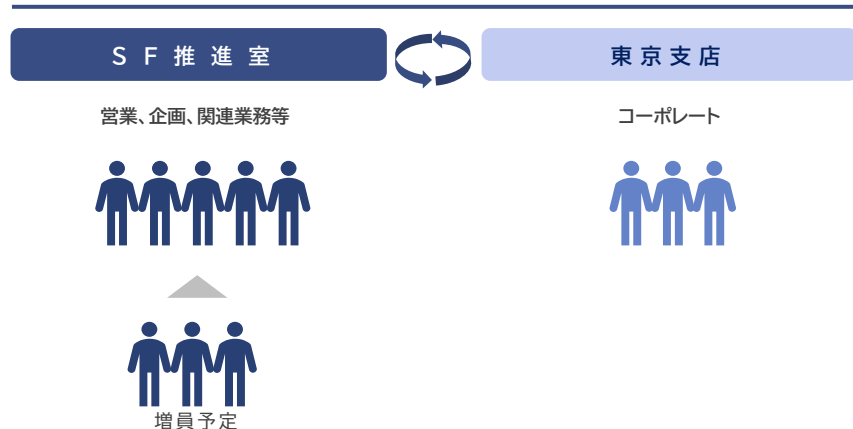
事業部	事業性顧客先数	貸出金
大阪事業部	+約200先	+約300億円
堺事業部	▲約230先	▲約340億円
南大阪事業部	+約40先	+約60億円
和歌山事業部	▲約10先	▲約20億円

① 営業戦略_営業体制の最適化

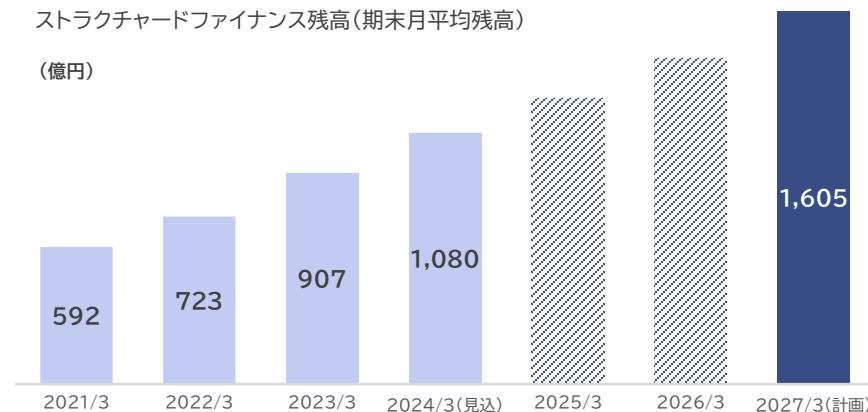
ストラクチャードファイナンスの増強

- 2023年4月、ストラクチャードファイナンス推進室を新設
- 第7次中期経営計画期間において残高の伸長と、RORA水準の維持・向上を図る

東京本部



ストラクチャードファイナンス残高(期末月平均残高)
(億円)



コンサルティングの強化

- 第7次中期経営計画期間中においては、「事業承継・M&A」、「顧客向けクーポンスワップ取引」、「ビジネスマッチング」の3分野を重点施策とし、地元企業の経営課題の解決に資する活動を展開

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

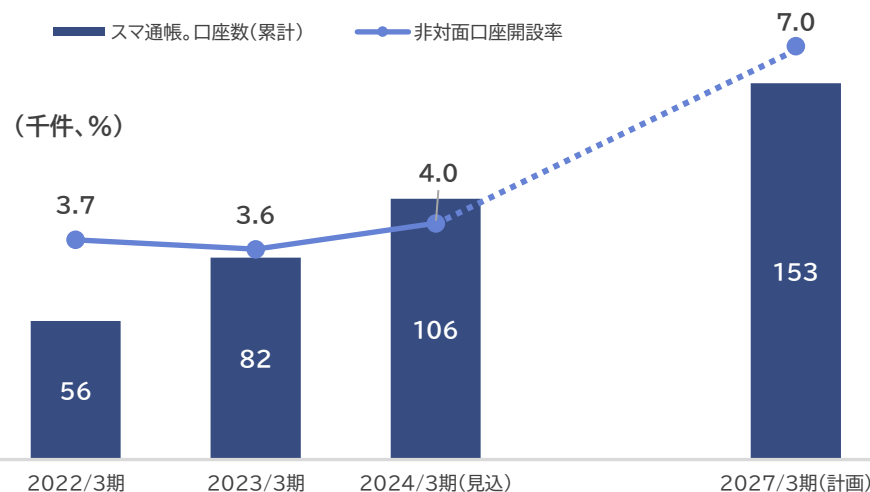
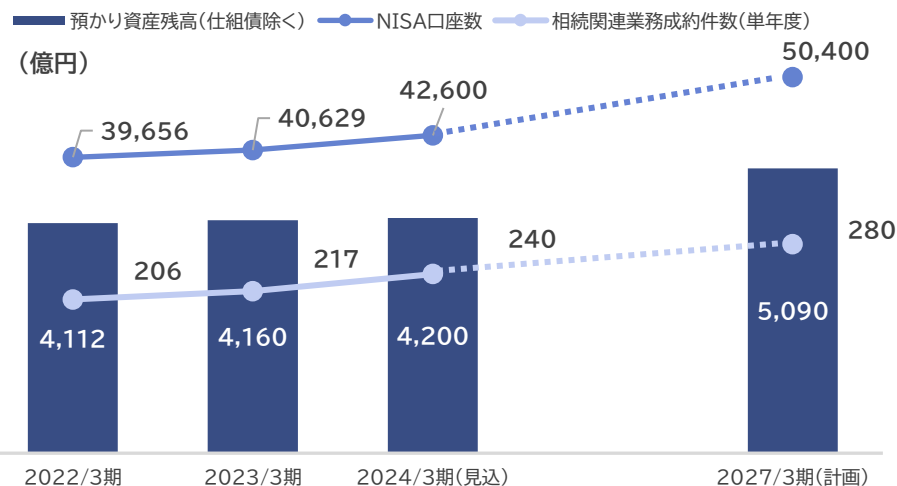
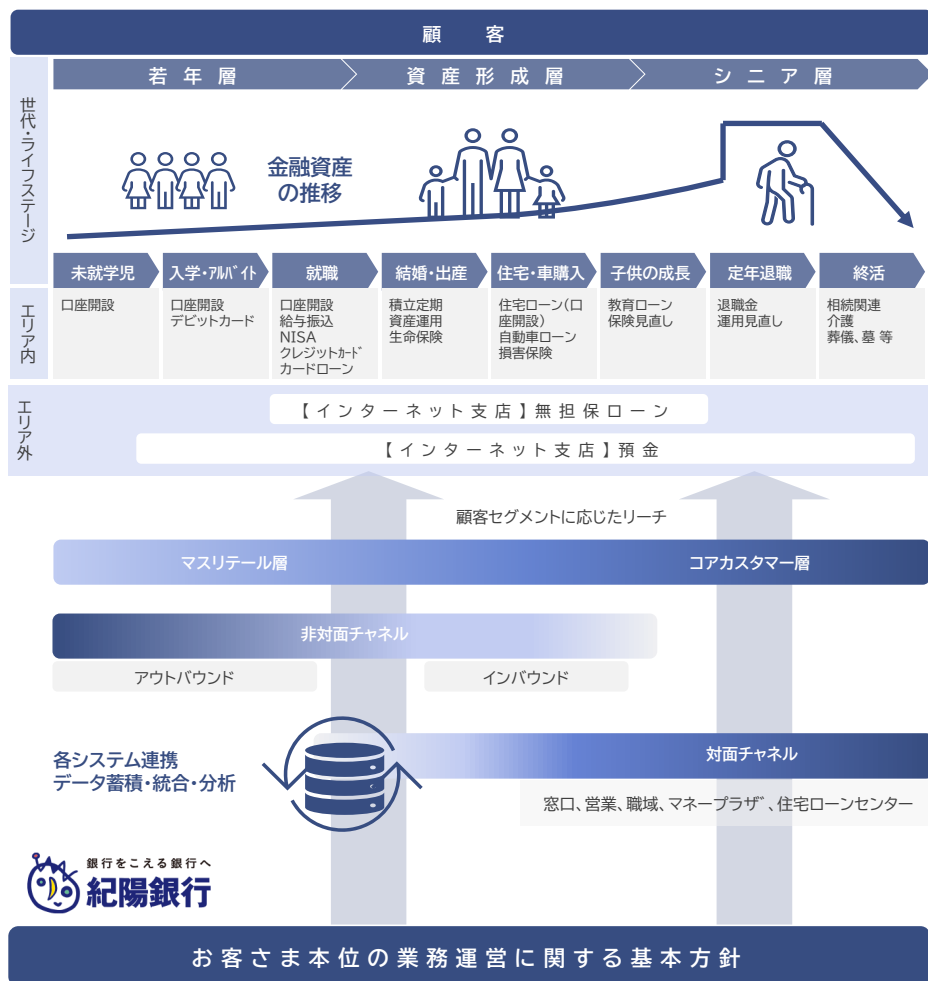
計画期間中
収益見込額

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

- 「お客さまの最善の利益はそれぞれのお客さまが描かれるライフプランの実現」と考え、顧客セグメントに応じた非対面と対面の両立による営業体制を構築



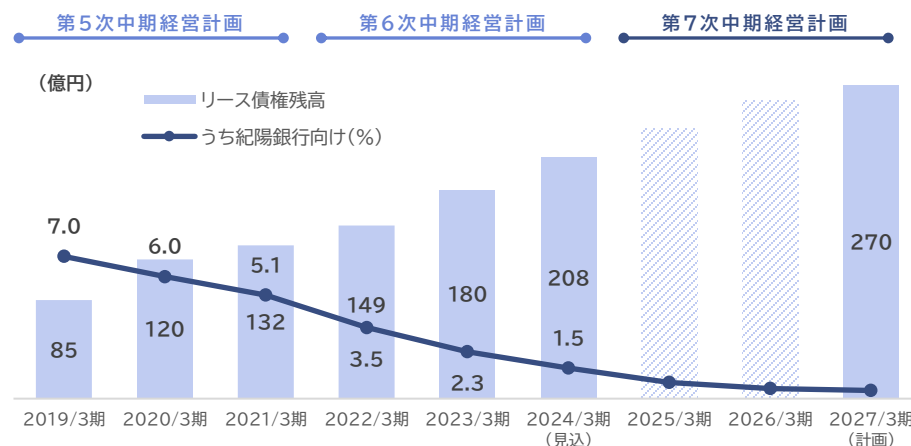
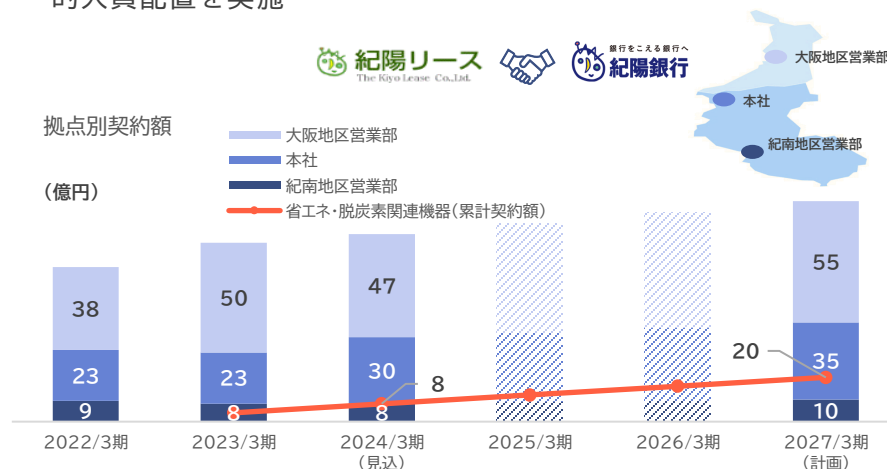
戦略系グループ会社

- グループ会社を「戦略系グループ会社」と「サポート系グループ会社」にセグメントし、「戦略系グループ会社」に経営資源を傾斜配賦し、グループ収益力の向上を図り**連単差15億円**を目指す

	戦略系	主要業務内容	議決権比率
経営資源 優先配賦	紀陽リース The Kiyo Lease Co., Ltd.	リース業務	100%
	KCM 紀陽キャピタルマネジメント Kiyo Capital Management	投資業務	50%
戦略的 人員配置	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	主要業務内容	議決権比率
	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%

紀陽リース

- 当行の取引企業に対する資金調達多様化、省エネ・脱炭素関連機器のリース等の取組推進によりリース債権残高は順調に増加
- 当行グループの収益ドライバーとして、リース取引の高度化、戦略的人員配置を実施

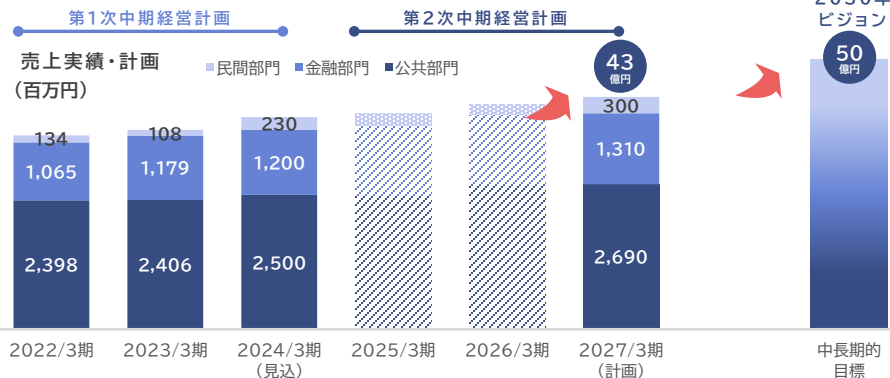
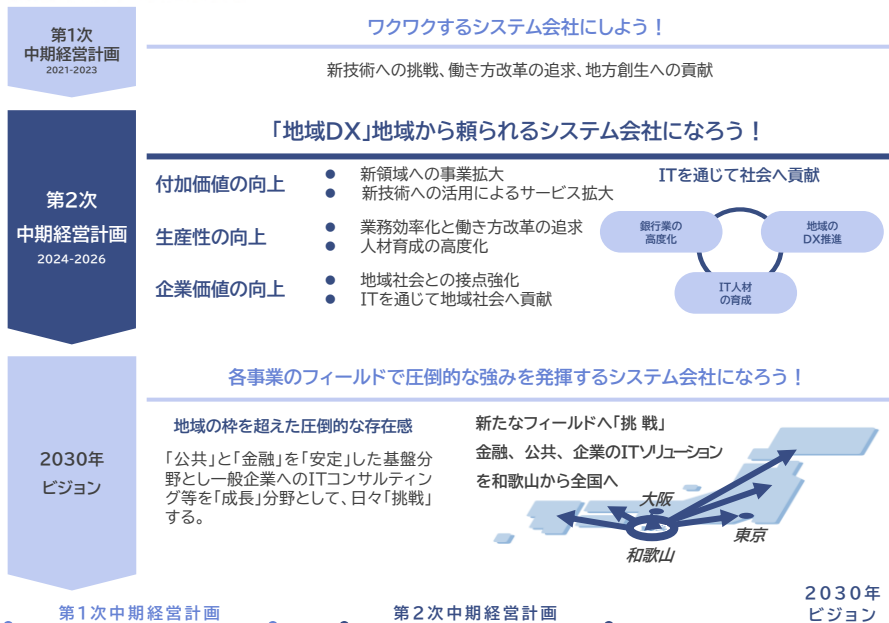


紀陽情報システム

2021年 銀行業高度化等会社認可取得

- 地域社会の変化を捉え、ITコンサルティングに加え、システム開発受託やIT人材の供給等をおこなうことで、地域社会のデジタルトランスフォーメーションを推進

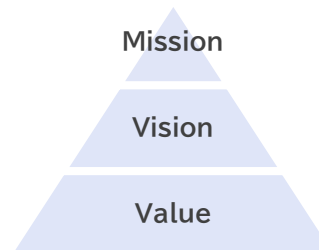
IS 紀陽情報システム株式会社



紀陽キャピタルマネジメント

2021年3月設立

- 地域企業の事業承継や事業再生、社会課題の解決に挑むスタートアップの成長・拡大をエクイティファイナンスをはじめとしたソリューションの提供により支援



地域の未来をデザインする

地域金融を変革し、新たな価値の提供者となる

Finance 資金調達の新たな選択肢を提供する

Innovation 地域に革新的な価値を創造する

Governance 世代を超えて、想いをつなぐ

価値観

Excite and Excited with Passion

Open your Mind

Act as a Professional

行動指針

Think by yourself

Respect for Beliefs

Humble and Proud



紀陽キャピタルマネジメント

2021/6設立 総額20億円

紀陽成長支援
1号ファンド

出資

事業承継・事業再生



2023/10設立 総額30億円

紀陽成長支援
2号ファンド

出資

スタートアップ企業



ファンド投資累計額(計画)

*ファンド決算期12月時点の累計額



デジタルバンキング

- デジタルの力で地域・地元企業・自治体と共創し持続的な地域活性化に貢献
- 2024年4月、経営企画本部に「DX戦略部」を新設し、行内外の組織横断的なDX戦略を企画・立案・実行

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

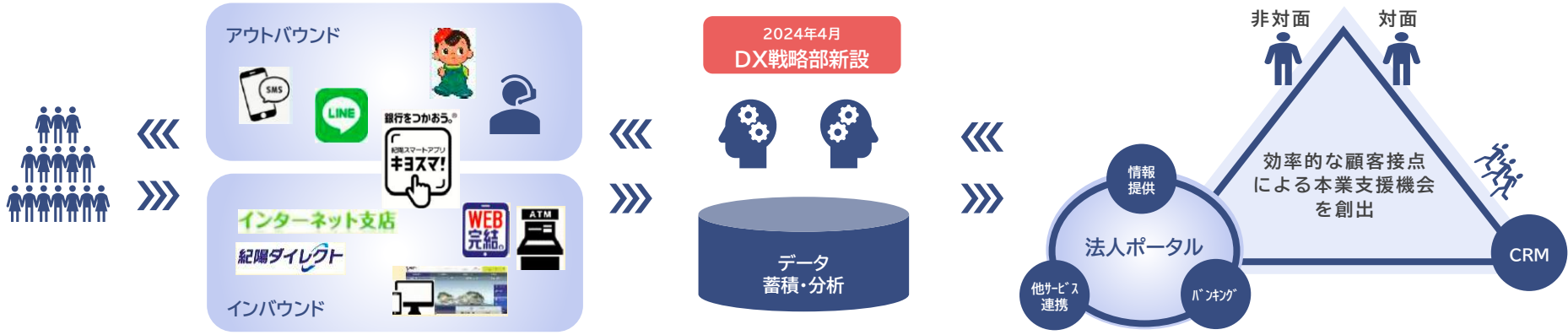
- さまざまなチャネルの連携、デジタルとリアルとの融合により、お客さまが求める多様な利便性を提供
- お客さまが必要なタイミングに、最適なチャネルで、価値ある情報を提供するパーソナルサービス・コミュニケーションの高度化
- お客さまの真のニーズ把握・行動理解による顧客起点のサービスの創出

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

- 法人向けチャネルのマルチチャネル化による非対面接点の増強、顧客利便性の向上
- 手続等の非対面化による営業リソースの有効活用・営業活動の効率化
- データ利活用による取引先のゲインポイント、ニーズのスピーディーなキャッチアップによるアプローチの高付加価値化

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

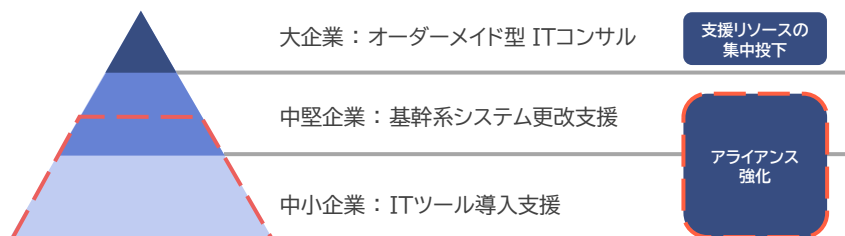
第1フェーズ	第2フェーズ	第3フェーズ
- IFB契約者との非対面接点の増強(電子交付等法人向けチャネル間の連携構築) - 取引内容により法人ポータル無償提供によるインフラ整備(事業性貸出先契約率約30%)	地域の事業性顧客との非対面接点の構築	- データ利活用による企業へのアプローチの高付加価値化 - データの分析によるUI/UXの改善・新サービスの創出



地域DXの推進

地元企業：ITコンサルティングの拡充

- 企業のセグメント・ニーズに応じたITコンサルティング推進体制の整備
- 行政と密に連携したデジタル化支援の展開(デジタル経営診断の他自治体への展開・DXセミナーの共催等)

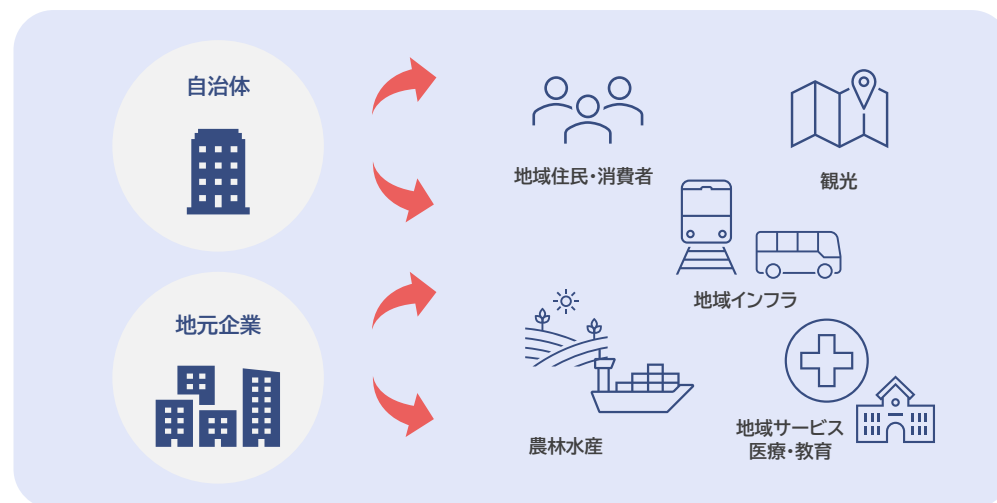


自治体：自治体の生産性向上・持続的な地域のDX支援

- 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)

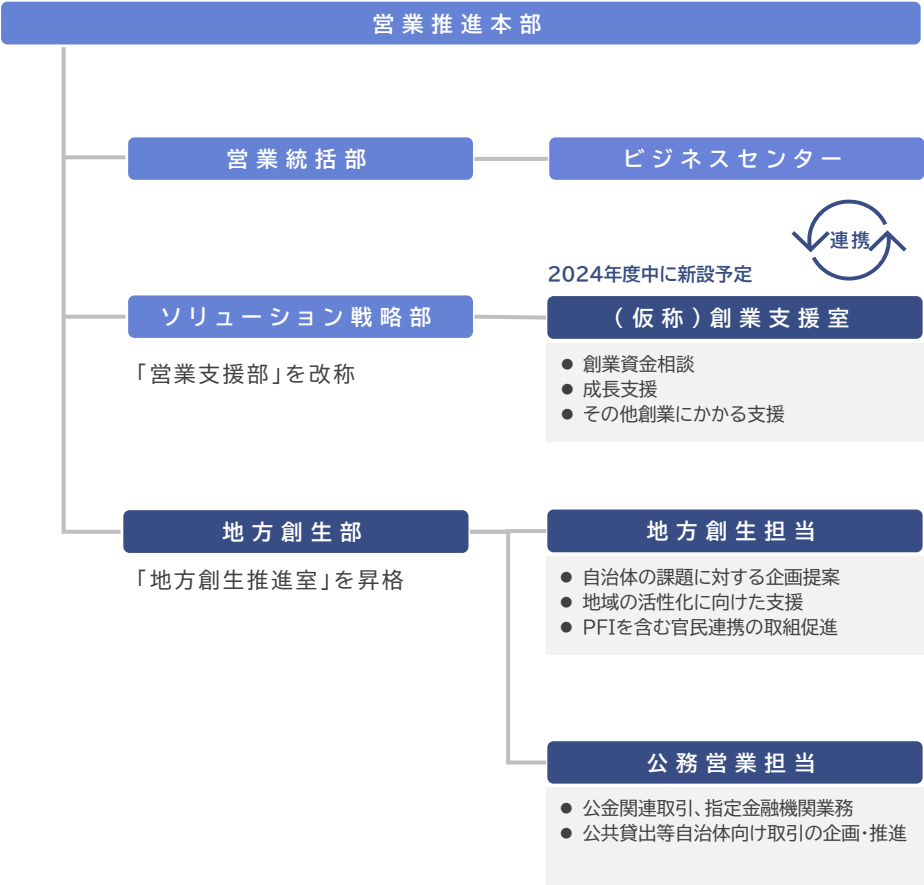


伴走支援
パートナーシップ



組織改編

- サステナビリティ経営の高度化に向け組織改編
- 創業・スタートアップ支援の専担部署として「(仮称)創業支援室」を新設
- 地方創生部では地元地域の持続的な成長を支援



インキュベーション施設の新設(検討中)

- 旧宮北ビルのインキュベーション施設化を検討中
- 地元地域の創業・スタートアップの支援拠点とし、ステークホルダーとのアライアンスを強化

旧宮北ビル

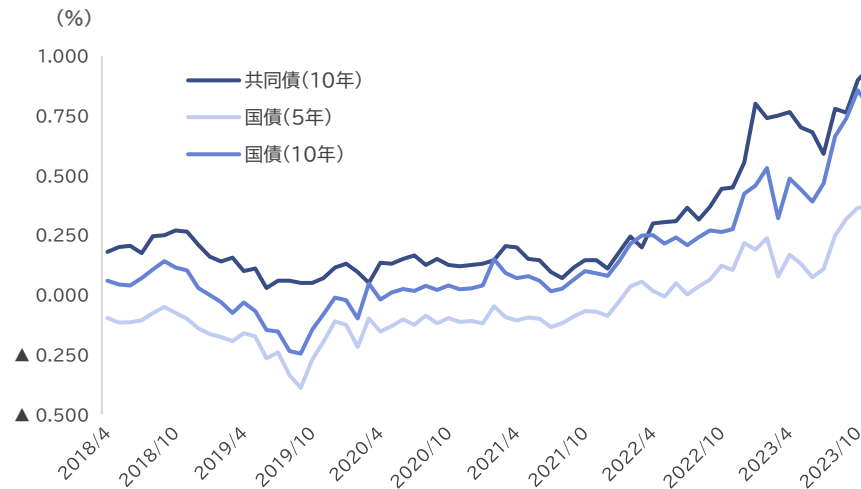


所在地 和歌山市黒田(JR和歌山駅徒歩10分)
 土地 面積:662㎡
 建物 1992年築、鉄筋コンクリート造5階建
 延床面積:1,338.23㎡

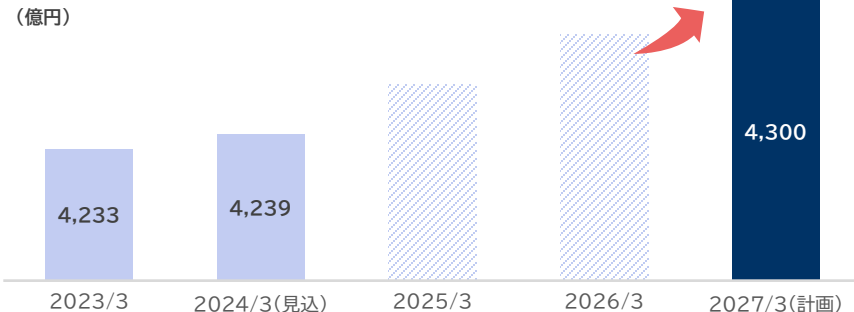


公共貸出

- 地方創生部の公務営業担当(新設)において、公共貸出の増強に向けた取り組みを推進
- 市場金利が上昇傾向であることから、低リスク資産による収益増強を図る



公共貸出(期末月平均残高) * 当座貸越除く



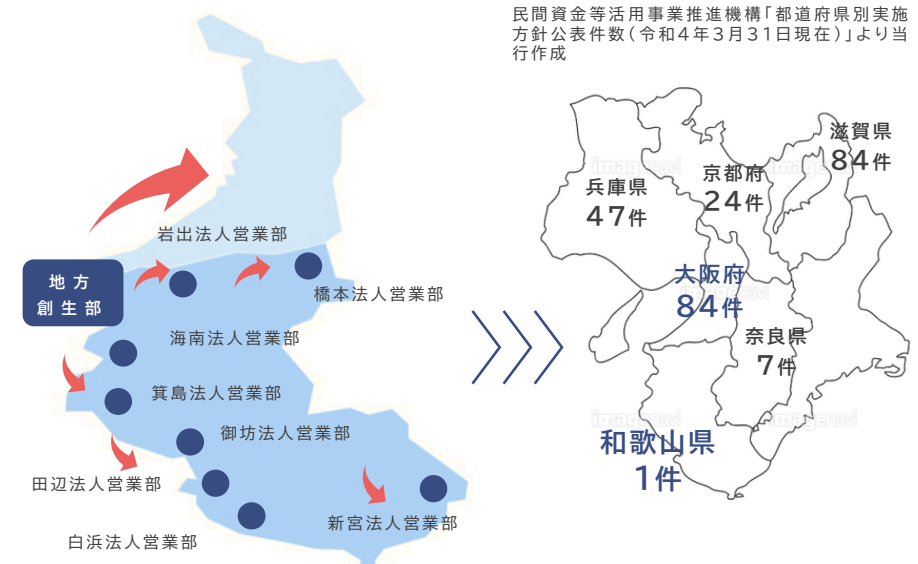
PFIの取組み

- 事業構想フェーズでの情報収集を図り事業者(SPC)へのプロジェクトファイナンスを取り組み
- 基礎・事業可能性調査、事業スキームの検討・分析、事業者意向等の「アドバイザリー業務」参画に向けたノウハウ修得・スキーム検討



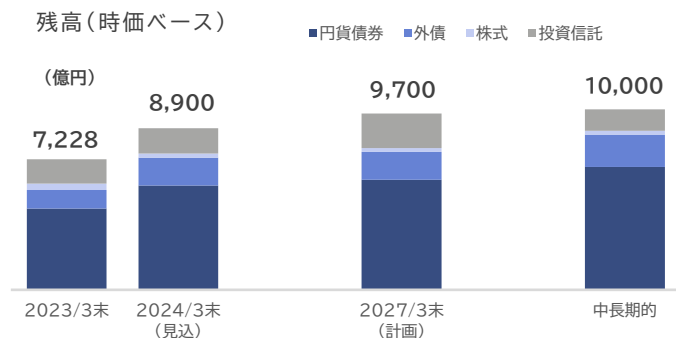
府県別事業数

民間資金等活用事業推進機構「都道府県別実施方針公表件数(令和4年3月31日現在)」より当行作成



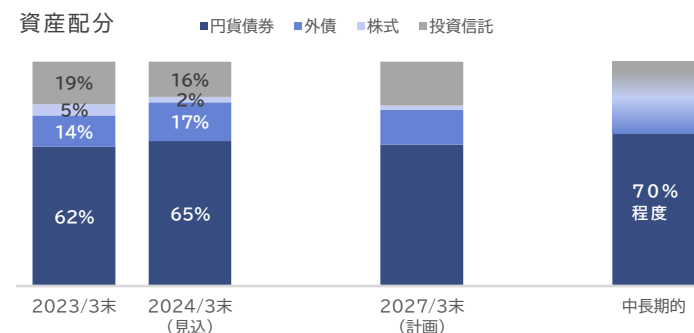
ポートフォリオの拡充

- 市場リスク管理態勢高度化の下、有価証券運用の最適化に取り組み、評価損益の改善を図る
- 債券を中心とする多資産運用により1%程度の安定的収益を確保できるポートフォリオの構築を目指す
- 将来1兆円の残高を目指し、段階的にポートフォリオを拡大



投資方針

- 円金利の動向には留意しつつ、円貨債券を中心とする安定的なポートフォリオの構築を目指す
- 円貨債券により安定的な利息収入の土台を構築し、外債や株式・投資信託によりバランスの取れた安定的なポートフォリオを構築しつつ、同時に売買収益の獲得も目指す



ポートフォリオの拡充・質の向上

有価証券運用

- 有価証券運用におけるリスクリターン最適化
- 局面を捉えた売買によるポートフォリオの質の向上
- インハウス運用の強化、運用手法の多様化

市場リスク管理

- 適時適切なリスクシナリオ検証、ストレステストの実施
- 定量的リスク管理の高度化

有価証券運用高度化にむけた人材育成

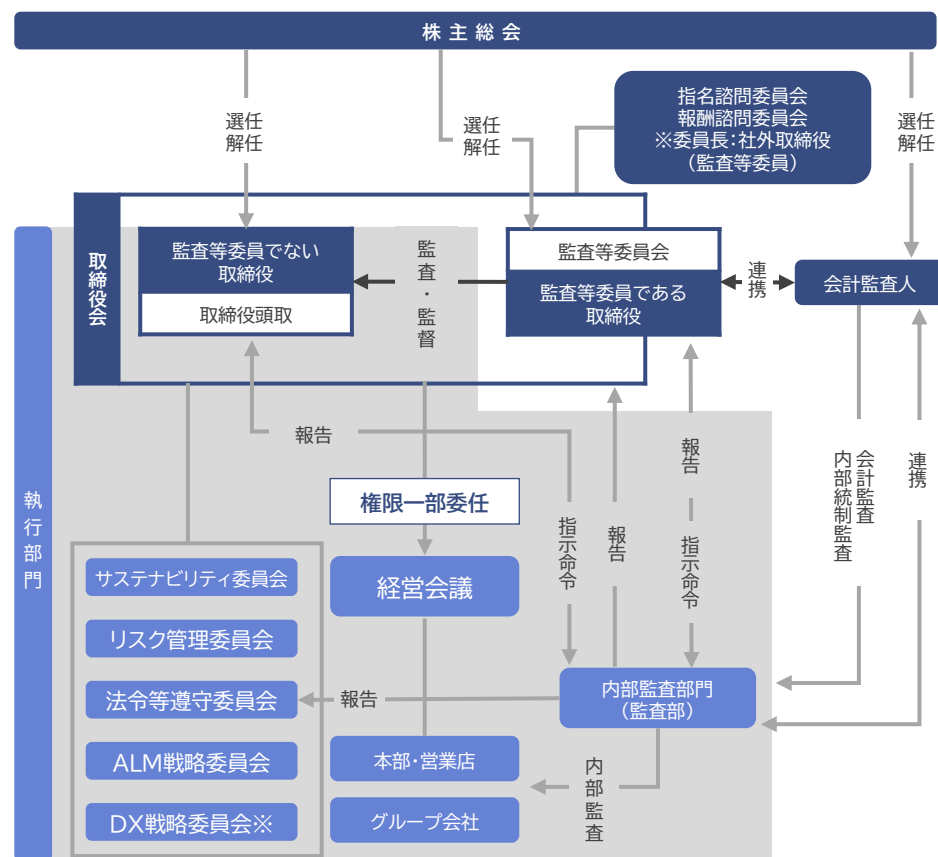
- 外部機関への派遣やジョブローテーションによる経営人材・専門人材育成

組織的なリスクリターン管理

- リスクアパタイトフレームワークを活用した有価証券リスクの管理
- 多様な局面を想定したアクションプランの策定
- 組織的な有価証券ポートフォリオ管理態勢

コーポレート・ガバナンス体制

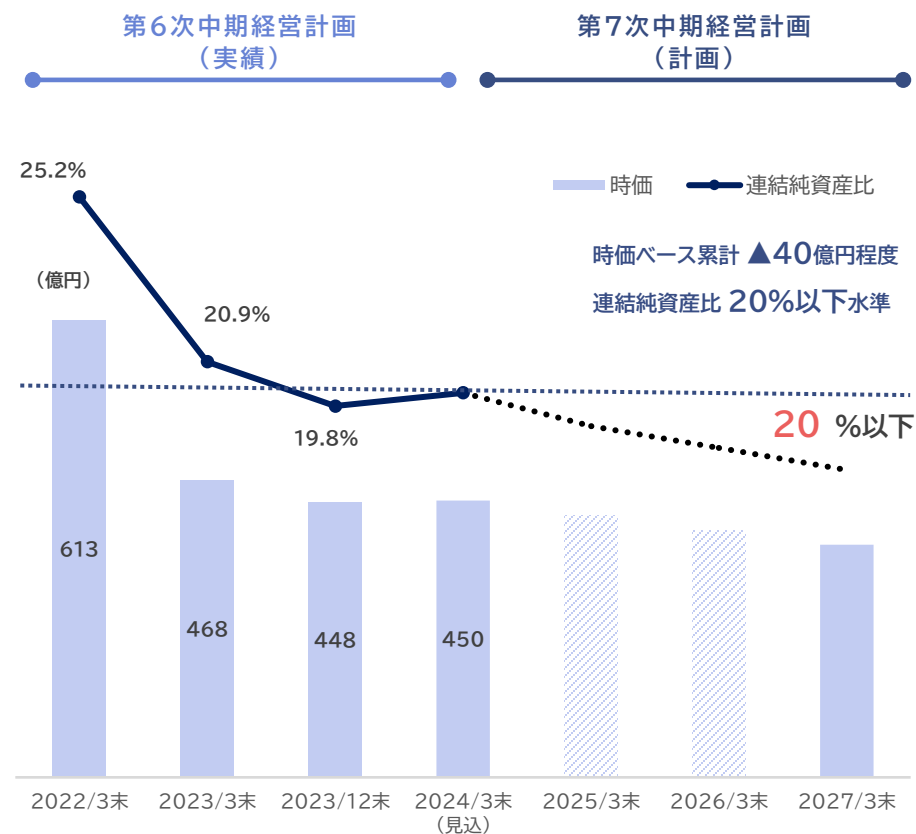
- 企業価値向上に向けた、透明・公正かつ迅速・果敢な経営の意志決定をはじめとするコーポレート・ガバナンス体制の強化に継続的に取り組む
- 内部監査部門は頭取に加え、取締役会及び監査等委員会に対するレポーティングライン(直接報告を行う仕組み)を構築しており、実効性のある内部監査体制を確保



※「IT戦略委員会」から改称

政策投資株式

- 地域金融機関として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、取引先企業との十分な対話を経たうえで縮減する方針
- 第7次中期経営計画期間中に、時価ベースで「累計40億円程度（10%相当）」の縮減、連結純資産の20%以下の水準を目指す



※上場株式および非上場株式、みなし保有株式の合計

- 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>