



平成 27 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 片山 博臣
(コード番号 8370 東証第 1 部)
問合せ先 常務取締役経営企画本部長 鈴木 教秀
(TEL 073 - 426 - 7133)

「第 4 次中期経営計画」の策定について

今後 3 年間（平成 27 年 4 月 1 日～平成 30 年 3 月 31 日）を計画期間とする『第 4 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。

本計画は、本年 5 月 2 日に創立 120 周年を迎えるにあたって新たに制定したブランドスローガン『銀行をこえる銀行へ』を目指す銀行像と定め、平成 36 年 3 月期までの長期的な展望に視座を据えた最初の中期計画として位置づけております。

記

1. 計画期間

平成 27 年 4 月 1 日～平成 30 年 3 月 31 日（3 年間）

- ・平成 36 年 3 月期までの長期的な展望のなかでの最初の中期経営計画と位置づけております。

2. 目指す銀行像

『銀行をこえる銀行へ』

- ・本年 5 月 2 日に創立 120 周年を迎えるにあたって当行の新たな決意を表すものとして制定したブランドスローガンでもある『銀行をこえる銀行へ』を目指す銀行像と定め、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銀行像の実現にむけて邁進してまいります。

3. 主要テーマ

「地元地域（和歌山・大阪）の特性に応じ、明確な地域別戦略のもとで成長速度を高める」

- ・長期的な視座に立つと地域の人口・経済の変化スピードが加速し、その地域の特性も大きく変化することが予想される中、環境変化に対応し成長すべく主要テーマを設定いたしました。

- ・ 具体的には、「①『取引先数の増加』に徹底的にこだわる営業推進」「②人材育成・登用の強化等による『成長を支える活力ある組織』づくり」「③『対取引先』と『対地元地域』という2本柱による『地域活性化への貢献』」の実現に取り組んでまいります。
- ・ 上記のテーマに基づき以下の主要戦略を策定し、当行の目指す銀行像の実現に向け邁進してまいります。

4. 第4次中期経営計画における主要戦略

主要戦略① 永続的に地域を支えるための経営効率向上

- ・ 規模のメリットによる経営効率向上を実現するべく、「預金4兆円」の早期達成に向け基盤拡充策に取り組みます。和歌山・大阪両府県において店舗チャンネルと営業体制の抜本的見直しを行うとともに、計画的かつ積極的な新規店舗・チャンネル投資を進めてまいります。
- ・ 効率的な営業店体制の構築と並行して本部組織の営業店支援機能強化を進め、多様かつ高度な総合金融サービスをさらにスピーディにお客さまに提供し、全行的なリレバン推進を強化してまいります。
- ・ また経営効率向上とリレバン推進体制強化に向け、ポジティブアクション推進や積極的な女性登用による戦力強化を図ってまいります。

主要戦略② 規模を利益につなげる営業推進強化

- ・ 当行の強みであるスピード感ある「リレバン型営業」を従来以上に徹底し、地域への貢献を通じて貸出先数の増加と貸出残高・収益の増強を図ってまいります。
- ・ 競争が激化する環境においてお客さまに選んで頂ける銀行であり続けるために、人材育成プラン等の推進を軸に競争力の高い中核人材育成を図ってまいります。
- ・ 大阪府内については積極的な新規店舗・チャンネル投資の中でリテール戦略の確立を図り、取引先数の増加による個人営業基盤強化と併せて、預かり資産営業体制の強化を進めていきます。
- ・ 「預金4兆円」の早期達成と併せて、市場運用部門を収益の柱の一つと位置づけ、運用対象・手法の多様化を進めながら市場運用の強化を図ってまいります。

主要戦略③ 市場における企業評価・ブランド力の向上

- ・ 大阪府内での営業プロモーション強化を図り、和歌山県内と同等の認知・信頼を得るべく取り組みを積み重ねてまいります。また人材採用面においても大阪府内学生層への一層の浸透を図り、和歌山・大阪両府県での人材強化を図ってまいります。
- ・ また目指す銀行像の実現に向けた行動の徹底を図ることで、CS向上への取り組みを更に強化するとともに、本業を通じた地域貢献活動やCSR活動を推進してまいります。
- ・ 株価向上と格付向上の両面を意識し、内部留保とのバランスのとれた株主還元充実策について検討を進め、企業価値の更なる向上を図ってまいります。

主要戦略④ 経営管理態勢の更なる強化

- ・ 前述の3つの主要戦略を支え、健全な成長を維持すべく、経営管理態勢の更なる強化を図ってまいります。
- ・ 地域とお客さまの更なる信頼に応えられるよう、コンプライアンスの徹底を図ってまいります。
- ・ 大規模災害を想定した対策の更なる強化を進め、BCPの高度化を進めます。
- ・ 市場運用の強化と併せてALM運営体制の強化やリスク管理の高度化を進め、当行の資本水準、リスク特性等を踏まえた統合的リスク管理を実践してまいります。

5. 本計画において目標とする経営指標等

【業容ならびに利益目標】(連結ベースと記載のないものは銀行単体)

	27/3 期見込 (※)	30/3 期計画
預金等残高 (譲渡性預金含む未残)	38,000 億円	42,300 億円 以上
(うち個人預金残高)	28,000 億円	32,000 億円 以上
貸出金残高 (未残)	26,400 億円	28,400 億円 以上
(うち大阪府内貸出金残高)	13,200 億円	14,600 億円 以上
投資信託残高 (未残)	1,900 億円	2,900 億円 以上
実質業務純益 (コア業務純益+債券関係損益)	144 億円	170 億円 以上
当期純利益 (連結ベース)	100 億円	100 億円 以上

【経営指標】(連結ベースと記載のないものは銀行単体)

	27/3 期見込 (※)	30/3 期計画
実質業務純益ROA	0.35% 程度	0.35% 以上
OHR (経費/業務粗利益)	73% 程度	70% 未満
不良債権比率	3.4% 程度	3% 未満
EPS (1株あたり純利益、連結ベース)	138 円 程度	140 円 以上
BPS (1株あたり純資産、連結ベース)	2,600 円 程度	2,800 円 以上

※平成27年3月23日時点の業績予想ベースで算出しております。

以上

<本件に関するお問い合わせ先>

経営企画部 橋本

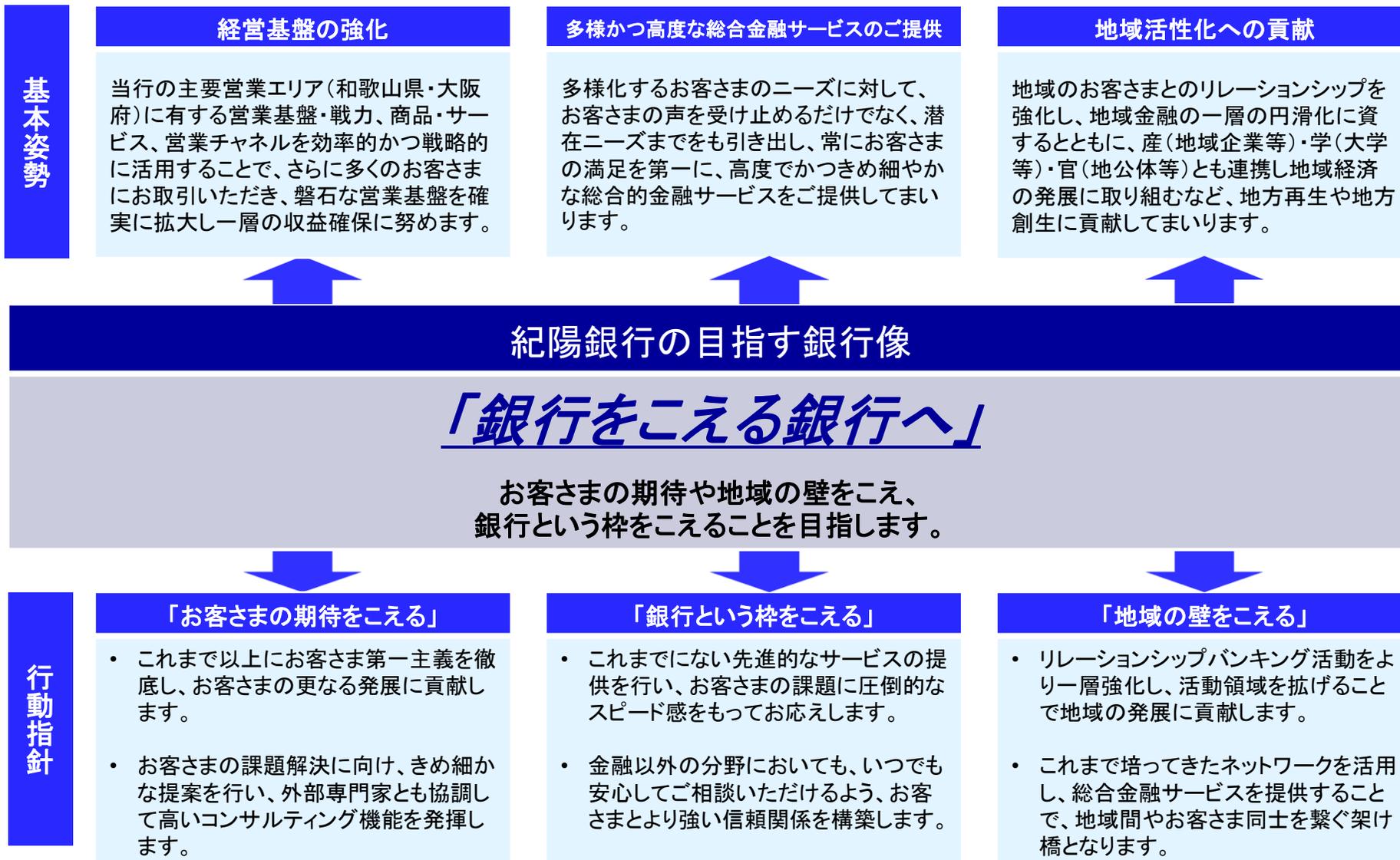
(TEL 073 - 426 - 7114)

第4次中期経営計画について

平成27年3月23日



紀陽銀行の目指す銀行像と基本姿勢・行動指針



当行の長期ビジョンと第4次中期経営計画の位置づけ

公的資金活用期間での長期ビジョン

「お客様から選ばれ続ける銀行」

【長期的な方針】

- 和歌山県内営業基盤を盤石なものとする
- 地域の経済活性化に貢献
- 成長戦略として大阪府内の営業力を強化
- 収益力を高め内部留保蓄積により公的資金を完済

【成果】

- 合併による「攻めの経営」への転換とシナジー実現
- リレバン型営業浸透による営業力強化
- 大阪府内店舗だけでも「預貸和2.3兆円」まで成長。中堅信金を凌ぐ
- 財務内容の健全化とリスク管理態勢の強化
- 収益力を高め内部留保蓄積により公的資金を完済

【次なる10年に向けた視点】

- 公的資金完済後の新たな長期戦略の展開
- 人口減少の本格化とお客様のニーズの構造変化への対応
- 地方創生への本格対応
- 和歌山・大阪の地域特性に応じた対応

新たな長期ビジョン(～平成36年3月期)

「銀行をこえる銀行へ」

【新たな長期的な方針】

- 和歌山県内でのシェア・規模維持
- 大阪府内での展開加速
- マーケット運用力強化

【長期的な達成イメージ】

- 預金：約5兆円
- 貸出金：約3兆円

- ⇒和歌山県での規模の維持と地域全体へのリレバンの深化
- ⇒大阪府における確固たるブランドイメージ確立と存在感ある規模の達成

第4次中期経営計画(平成27年4月～平成30年3月)

長期ビジョンと課題認識を踏まえた第4次中期計画主要テーマ

「地元地域(和歌山・大阪)の特性に応じ、明確な地域別戦略のもとで成長速度を高める」

- 「①「取引先数の増加」に徹底的にこだわる営業推進」
- 「②人材育成・登用の強化等による「成長を支える活力ある組織」づくり」
- 「③「対取引先」と「対地元地域」という2本柱による「地域活性化への貢献」

戦略の方向性

従来の戦略を発展させ、新たな長期ビジョン実現に向けた最初の中期経営計画としての位置づけ

- 和歌山県の人口動態・経済変化の加速に対応した「地域を支える」ための経営基盤の早期確立
- 大阪府におけるプロモーション強化、リレバン型営業の徹底と取引先数増加による確固たる存在感の早期確立
- 預貸バランスの変化を先取りした市場運用の強化

長期的な地域別(和歌山・大阪)の方向性

26/3	店舗数	預金残高	貸出金残高
大阪市周辺	11	2,353	6,346
大阪府南部	26	7,221	6,664
合計	37	9,574	13,010



26/3	店舗数	預金残高	貸出金残高
和歌山	67	26,794	10,653
奈良	2	484	473
合計	69	27,278	11,126



地域別(和歌山・大阪)の営業方針

取引先向けリレバンの展開

- 地域シェア向上に向け経営資源を積極的に投下
- 店舗チャネル充実のための新店開設
- 個人取引先の増加による預金調達基盤の拡充
- 取引先毎の課題・ニーズ把握などリレバン活動を徹底
- 総合取引推進によりメイン取引先を増やす活動を継続

地域に対するリレバンの展開

- 将来の預金減少に備え調達基盤を強化
- 営業体制の効率化を進めながら地域金融機能を維持
- ファンドの活用等による地域活性化への貢献
- 地域の事業者や地公体等と連携した地域リレバンの推進

平成36年3月期に目指す姿

【大阪の成長力ある地銀としての姿】

- 預金残高
2.0兆円程度(1.0兆円増加)
- 貸出金残高
2.0兆円程度(0.7兆円増加)

和歌山・大阪の特性に応じた
地域別戦略のもとで成長速度を高める

【和歌山のトップ地銀としての姿】

- 預金残高
3.0兆円以上(0.4兆円増加)
- 貸出金残高
1.0兆円以上(現状維持)

※26/3末時点計数、単位は億円

※譲渡性預金を含まない

※その他東京1、インターネット支店あり(店舗数には出張所を含む)

第4次中期経営計画における主要戦略

主要戦略① 永続的に地域を支えるための経営効率向上

- 「預金4兆円」の早期達成
- 店舗チャンネルと営業体制の抜本的見直し
- 計画的かつ積極的な新規店舗・チャンネル投資
- 効率的な営業店体制を支える本部支援機能強化
- ポジティブアクション推進・積極的な女性登用による戦力強化

主要戦略② 規模を利益につなげる営業推進強化

- 「リレバン型営業の徹底」による貸出先・貸出・収益の増強
- 預かり資産営業体制の強化
- 運用対象・手法の多様化による市場運用の強化
- 大阪府内リテール戦略の確立
- 中核人材育成策の強化（経営人材支店長像の定着と育成プラン等）

主要戦略③ 市場における企業評価・ブランド力の向上

- 大阪府内でのプロモーション強化（営業戦略）
- CS向上への取り組みの更なる強化
- 地域貢献活動（本業を通じた取り組み＋CSR活動）の推進
- 株価向上を意識した株主還元充実策の実施
- 大阪府内でのプロモーション強化（採用戦略）

【営業推進力向上の視点】

【組織力向上の視点】

【人材力向上の視点】

主要戦略④ 経営管理態勢の更なる強化

- コンプライアンスの徹底
- 大規模災害を想定した対策の強化
- ALM運営体制の強化
- 「経営戦略を踏まえたリスクテイク方針」に基づくリスク管理の高度化

第4次中期経営計画終期における主要数値目標

規模の拡大を利益に結び付ける営業戦略と経営効率の向上により企業価値の向上を目指してまいります

業容ならびに利益目標 (連結ベースと記載のないものは銀行単体)	27/3期見込(※)	30/3期計画
預金等残高(譲渡性預金含む末残)	38,000億円	42,300億円以上
(うち個人預金残高)	28,000億円	32,000億円以上
貸出金残高(末残)	26,400億円	28,400億円以上
(うち大阪府内貸出金残高)	13,200億円	14,600億円以上
投資信託残高(末残)	1,900億円	2,900億円以上
実質業務純益(コア業務純益+債券関係損益)	144億円	170億円以上
当期純利益(連結ベース)	100億円	100億円以上

経営指標 (連結ベースと記載のないものは銀行単体)	27/3期見込(※)	30/3期計画
実質業務純益ROA	0.35%程度	0.35%以上
OHR(経費/業務粗利益)	73%程度	70%未満
不良債権比率	3.4%程度	3%未満
EPS(1株あたり純利益、連結ベース)	138円程度	140円以上
BPS(1株あたり純資産、連結ベース)	2,600円程度	2,800円以上

※平成27年3月23日時点の業績予想ベースで算出しております。

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。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。