

8370 株式会社紀陽銀行 (The Kiyo Bank, Ltd.)

Kabugami V3.2 74.67/100 · B+

这家公司是做什么的

紀陽銀行是一家以和歌山县与大阪府为核心的地方银行，主营存贷款、证券投资和结算，并通过企业解决方案、IT/DX、租赁、资本管理等集团业务提高客户关系价值。

最近亮点

FY2027/3第一季度经常收益约357亿日元，同比增长31.4%；经常利润约108亿日元，同比增长22.4%；归母净利润约74亿日元，同比增长18.5%。FY2026/3贷款利息、核心业务纯益和客户服务业务利润等多项…

资料截止 2026-10-01 · Kabugami 研究

合规与风险声明：本报告为研究记录，不构成投资建议、投资勧诱、买卖推荐、目标价或收益保证。投资者可能损失全部本金。

研究身份与发布溯源

研究来源	GPT 研究
研究日期	2026-10-01
研究规则版本 SHA	e0277b43676c93b55f940ade49aeb5e6cd09ab49
评分版本	V3.2
发布源 SHA	c18e083e4b7642a2160a478be1358a07bda1481c
交付代码版本 SHA	c18e083e4b7642a2160a478be1358a07bda1481c
交付运行时指纹	6ffabcf9b787833d3c2350692dc19a76a3c1b0c8faf4ee18b1d0e3a75d581b8

先看研究要点

为什么值得研究	2026 年 3 月末存款约 4.97 万亿日元；和歌山深关系 + 大阪增长市场形成互补；实际 ROE 约 9.04%；贷款利息和手续费改善；公司明确以 ROE 8%以上、PBR 1 倍以上作为中长期企业价值方向。
最需要担心什么	当前 PBR 约 1.36 倍已高于传统地银低估区；存款重新定价会侵蚀部分利差；大阪竞争更激烈；信用成本和证券组合仍可能波动；高 ROE 能否在利率周期变化后维持仍需验证。
Kabugami 现在怎么看	紀陽銀行已经跨过“单纯低 PBR 等待修复”的阶段。真正的投资问题变成：和歌山低成本存款、对大阪中小企业的增长以及客户解决方案收入，能否把 9%左右 ROE 稳定下来并继续提高。若能，1 倍以上 PBR 有盈利基础；若 ROE 回落，当前重估就缺少安全边际。

01 | 投资问题：1.36 倍 PBR 之后，ROE 必须成为主角

地方银行最容易的投资逻辑曾经是“PBR 很低，只要利率正常化就会修复”。

紀陽銀行已经走到了下一阶段。

2026 年 3 月期实际 ROE 约 9.04%，而 9 月 29 日 PBR 约 1.36 倍。市场已经为盈利修复付出明显更高价格。

因此本轮核心问题不再是“能不能回到 1 倍 PBR”，而是：

9%左右 ROE 是否具有持续性，且能否通过贷款定价、客户服务收入和资本配置继续提高。

02 | 公司结构：和歌山存款底盘 + 大阪增长市场

截至 2026 年 3 月末，紀陽銀行共有 114 家营业网点，其中和歌山 69 店、大阪 42 店，另有奈良和东京据点；存款约 4.97 万亿日元。

和歌山提供的是长期区域关系、工资结算、个人存款和企业主办行网络；大阪提供更大的企业数量和融资需求。

这套结构的经济意义在于：

用关系稳定的存款负债，支持更广阔市场里的高质量资产和解决方案收入。

如果大阪增长只靠低价贷款，规模未必提高 ROE；如果能够同时销售 IT、承继、M&A、租赁和资本服务，区域外增长的资本效率会更高。

03 | FY2026/3：本业改善已经不是小修复

FY2026/3 单体贷款利息约 552 亿日元，同比增加约 125 亿；核心业务纯益约 344 亿日元，除投信解约损益后的核心业务纯益约 321 亿日元；客户服务业务利润约 228 亿日元。

连结归母净利润约 218 亿日元。

多项指标刷新历史高位，说明盈利改善不只是证券市场波动，而是贷款利息和客户业务本身也在增强。

这使当前盈利质量明显高于仅依赖债券或一次性收益的银行修复。

04 | FY2027/3 第一季度：利率红利仍在继续进入利润

第一季度经常收益约 357 亿日元，同比增长 31.4%；经常利润约 108 亿日元，同比增长 22.4%；归母净利润约 74 亿日元，同比增长 18.5%。

公司维持全年经常利润 366 亿日元、归母净利润 250 亿日元预测。

第一季度盈利继续增长，说明此前本业改善尚未结束。更重要的是，贷款利息仍是增益的重要来源，这比纯粹依赖有价值证券实现收益更有持续性。

但季度利润不能简单年化；存款成本、信用成本和证券损益仍会改变全年路径。

05 | 护城河：关系网络是真实的，但大阪业务必须靠解决方案而非价格战

和歌山本地的主办行关系、存款、结算和企业信息形成明显区域优势。

大阪则不同。当地银行、大型金融集团、信用金库竞争激烈，单纯贷款并没有强产品差异化。

紀陽銀行真正能够把大阪做成高回报增长市场的关键，是把贷款作为入口，进一步提供：

- 事业承继、M&A；
- IT 和 DX 支援；
- 房地产和项目融资；
- 租赁；
- 投资与资本管理；
- 法人结算与现金管理。

如果这些服务扩大，客户关系会从“借款关系”变成多产品关系，手续费和客户留存都会改善。

06 | 资本效率：9% ROE 已经越过很多地银最难的一道坎

公司第 7 次中期计划原本把 2027/3 末 ROE 目标设在 7% 以上，中长期方向是 8% 以上。

目前市场口径实际 ROE 约 9.04%，已经超过这个中长期门槛。

这意味着当前 PBR 高于 1 倍并非完全由情绪驱动。

下一步的问题是 ROE 构成：如果高 ROE 主要来自可重复的贷款利息、服务收入和合理资本管理，质量较高；如果高度依赖证券收益和短期利率重定价，持续性会低一些。

因此未来要从 ROE“多少”进一步追到 ROE“怎么来的”。

07 | 资产负债管理：升息既提高收入，也提高负债成本

银行处于“有利率世界”后，贷款和证券收益率上升是第一层利好。

第二层则是存款也会要求更高利率。公司 2026 年 8 月已再次提高定期存款利率，说明负债重定价正在发生。

因此真正利润变量不是政策利率本身，而是：

资产端收益率上升速度 - 存款成本上升速度。

纪阳拥有大量稳定存款是优势，但这个优势必须用存款 beta 和净利差实际结果确认。

08 | 资本政策：40%左右配当性向和分割降低投资门槛

FY2026/3 配当性向约 40.3%。

公司又实施 1 股拆 3 股，并引入股东优待，目的之一是降低最低投资金额、提高流动性和扩大投资者层。

2027/3 分割调整后年度配当预测约 52 日元。

对于已经超过 1 倍 PBR 的银行来说，稳定的 40%左右回报纪律有意义：利润增长不应全部沉淀为资本，而应有一部分持续进入普通股东的每股回报。

09 | 估值：已经从“便宜银行”进入“高质量地银是否值这个价”的阶段

9 月 29 日分割调整后收盘 1,743 日元：

- 预测 PER 约 13.47 倍；
- PBR 约 1.36 倍；
- 实际 ROE 约 9.04%；
- 预测股息率约 3%。

这个估值不算极端昂贵，但也已经没有过去 0.5 倍 PBR 时期那样明显的静态安全垫。

现在估值成立的关键是 ROE 持续在 8%~9%以上，并且利润质量来自核心业务。

10 | Kabugami 技术结构

10.1 | 2026 年价格明显上迁，分割不改变经济结构

调整后年初低点约 1,083 日元，9 月高点约 1,823 日元，9 月 29 日收 1,743 日元。

价格重心已明显高于年初，且在接近年内高位的位置运行。1 拆 3 只是名义价格变化，不改变这一真实价格迁移。

10.2 | 下一次大回抽能否守住更高区域，比再创新高更重要

当前离年内高点并不远。

如果未来银行板块回调，价格仍能在明显高于 1,100~1,300 日元旧区间的位置形成稳定低点，就说明市场对盈利结构的重估具有持续性。

如果重新跌回旧区域，则需要重新判断当前 PBR 是否主要来自周期情绪。

11 | 风险与催化剂

主要风险：

1. 存款成本快速上升；
2. 大阪贷款竞争压低资产收益率；
3. 信用成本在经济放缓时上升；
4. 有价证券组合产生波动；
5. 当前 PBR 已经高于 1 倍，估值缓冲降低；
6. ROE 回落到中低个位数。

主要催化剂：

- 核心资金利益继续增长；
- ROE 稳定在 8%~9% 以上；
- 大阪解决方案收入扩大；
- 客户服务业务利润继续创新高；
- 资本返还维持纪律；
- 价格回抽后保留更高运行区。

12 | Insight：紀陽银行真正的“第二市场”不是大阪贷款，而是大阪客户关系

从表面看，紀陽银行的成长逻辑是从和歌山向大阪扩大贷款。

更深一层看，贷款本身利润率有限。真正有价值的是用贷款获得企业经营入口，再把 IT、承继、租赁、资本管理等服务叠加在客户关系上。

因此大阪增长的质量应该用：

每个客户能创造多少风险调整后利润和手续费

而不是只用贷款余额衡量。

如果这条关系货币化链成立，和歌山稳定存款 + 大阪客户扩张会形成比传统单一区域地银更好的资本效率。

13 | 下一次值得跟踪什么

1. 贷款收益率与存款成本；

- 2. 核心业务纯益；
- 3. 客户服务业务利润；
- 4. ROE 的构成与持续性；
- 5. 大阪新增客户的解决方案收入；
- 6. 信用成本和不良贷款；
- 7. 分红、回购及资本充足度；
- 8. 分割后价格回抽的稳定区域。

14 | Kabugami Score V3.2

模块	权重	判断强度	加权得分	核心理由
财务韧性与下行防御	13	78	10.14	大型区域存款基础和资本缓冲较强。
竞争优势与结构耐久性	14	74	10.36	和歌山深关系、大阪增长与集团解决方案形成差异化。
盈利质量、现金转化与资本效率	17	82	13.94	核心业务利润创新高，实际 ROE 约 9%。
商业结构、产品、客户与关键依赖	11	74	8.14	双区域结构清晰，仍受银行利率与信用周期影响。
估值与安全边际	15	55	8.25	约 1.36 倍 PBR 降低静态安全边际。
资本配置与股东回报	10	80	8.00	约 40%配当性向、增配、分割与优待提高股东回报纪律。
治理、所有权与管理层	7	74	5.18	明确管理 PBR/ROE 并持续推进资本效率措施。
Kabugami 技术结构	13	82	10.66	2026 年价格重心明显上移且仍接近年内高位。
Total	100		74.67	Rating B+

15 | 来源与合规

合规与风险声明

本报告基于截至 2026-10-01 可获得的公开信息；市场价格采用截至 2026-09-29 已核实的分割调整后收盘数据。公司预测和计划目标均作为证据而非保证。本报告用于 Kabugami 长期研究记录，不构成证券买卖建议、投资招揽、目标价或收益承诺。

15.1 | 主要公开来源

- 1. 紀陽銀行 | 会社概要

https://www.kiyobank.co.jp/investors/company_profile/

2. 紀陽銀行 | 財務情報

<https://www.kiyobank.co.jp/investors/ir/briefing.php>

3. 紀陽銀行 | 2026 年 3 月期 決算説明資料

4. 紀陽銀行 | 第 7 次中期経営計画

5. 2027 年 3 月期 第 1 四半期決算短信 (2026-08-03)

6. Yahoo!ファイナンス | 8370 株価・配当・決算情報

<https://finance.yahoo.co.jp/quote/8370.T>

15.2 | 关键仍未知的信息

- 存款 beta 及客户分层后的真实负债成本；
- 大阪区域客户的风险调整后 ROE；
- 客户服务业务利润中各解决方案的贡献；
- 证券组合久期与利率敏感度；
- 当前 9%左右 ROE 中周期性与可持续部分的拆分。

这些未知没有被假设性填补。

最后一页 | 合规与风险声明

本报告基于公开资料与研究判断制作。任何评分、估值、情景或结构推演均可能错误；市场、流动性、信用、业务、技术、治理与资本政策风险均可能导致重大或全部本金损失。