

2022年度中間決算および当行グループの取組について

2022年12月2日

株式会社南都銀行

頭取 橋本 隆史

1. 2022年度中間決算と通期業績予想

(1)	2022年度中間決算－概要	…	4
(2)	当初業績予想および修正予想との対比	…	5
(3)	中間純利益	…	6
(4)	顧客向けサービス業務利益	…	7-10
(5)	与信関連費用	…	11
(6)	市場部門収益	…	12-13
(7)	2022年度通期業績予想－概要	…	14
(8)	株主還元	…	15

2. 経営計画の概要と進捗状況

(1)	経営計画の概要	…	17
(2)	中間目標の進捗	…	18

3. 2022年度 当行グループの主な取組

(1)	価値創造プロセス	…	20
(2)	2022年度アクションプラン	…	21
(3)	お客様の生産性向上支援	…	22
(4)	お客様の資産形成支援	…	23
(5)	お客様の利便性向上/ 当行グループの生産性向上	…	24
(6)	お客様の事業化支援	…	25
(7)	おもしろい人材の創出	…	26
(8)	リスク管理・ガバナンス	…	27
(9)	気候変動問題への対応	…	28

1. 2022年度中間決算と通期業績予想

(1) 2022年度中間決算 – 概要

◆ 2022年度中間決算（連結）の実績は、銀行単体での顧客向けサービス業務利益の増加や与信関連費用の減少等により、経常利益、中間純利益ともに前年同期比増加した

2022年度中間決算（概要）

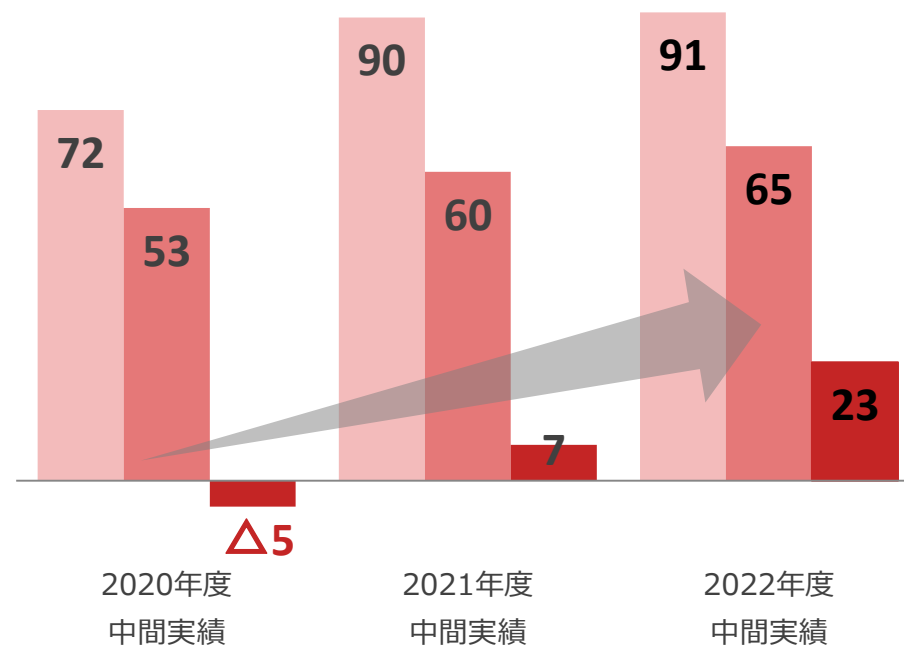
(億円)

		2020年度 中間実績	2021年度 中間実績	2022年度 中間実績	
					前年同期比
連結	1 経常利益	72	90	91	+0
	2 中間純利益	53	60	65	+4
	3 顧客向けサービス業務利益 ^{※1}	▲5	7	23	+16
銀行単体	4 コア業務粗利益	275	279	285	+6
	5 資金利益	240	243	242	▲1
	6 貸出金利息	156	162	167	+5
	7 有価証券利息	87	81	78	▲3
	8 役務取引等利益	31	31	34	+3
	9 経費	197	189	184	▲5
	10 人件費	111	106	105	▲0
	11 物件費	74	71	67	▲4
	12 コア業務純益	77	89	100	+11
	13 国債等債券損益	0	5	▲15	▲21
	14 経常利益	71	90	91	+0
	15 中間純利益	55	62	67	+4
	16 与信関連費用	23	7	1	▲6
	17 顧客向けサービス業務利益	▲11	1	16	+14

中間決算（連結）

(億円)

- 経常利益
- 中間純利益
- 顧客向けサービス業務利益



※1 顧客向けサービス業務利益（連結）…2022年度より、新たに南都まほろば証券のトレーディング損益を計上しています

(2) 当初業績予想および修正予想との対比

- ◆ 当初の業績予想（5月13日公表）に対して、コア業務純益の上回りおよび与信関連費用の下回り等を理由に、9月16日に中間期および通期の業績予想を連結・銀行単体ともに上方修正を行った
- ◆ 2022年度中間期の着地は、連結・単体ともに修正予想を上回った

2022年度中間決算

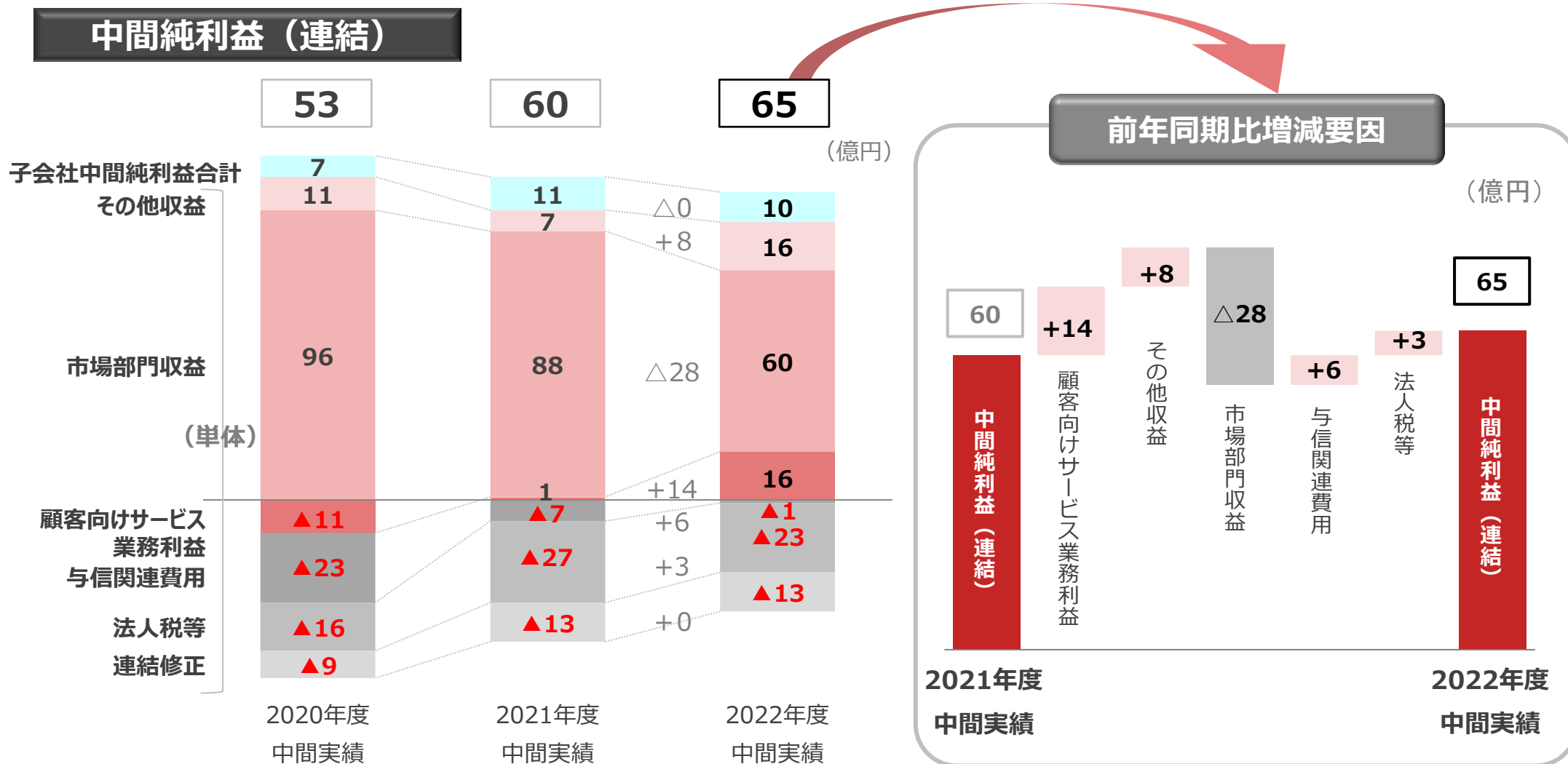
		(5/13 公表)		(9/16 公表)		(11/11 公表)		(億円)
		2021年度 中間実績	2022年度 当初予想	2022年度 修正予想	当初予想比	2022年度 中間実績	修正予想比	
連結	経常利益	90	55	84	+29	91	+7	
	中間純利益	60	35	56	+21	65	+9	
単体	経常利益	90	58	86	+28	91	+5	
	中間純利益	62	40	60	+20	67	+7	

2022年度通期決算

		2021年度 通期実績	2022年度 当初予想	2022年度 修正予想	当初予想比	2022年度 業績予想	(変更無し) 修正予想比	(億円)
連結	経常利益	179	163	178	+15	178	-	
	当期純利益	118	110	120	+10	120	-	
単体	経常利益	174	160	174	+14	174	-	
	当期純利益	118	110	120	+10	120	-	

(3) 中間純利益（連結）

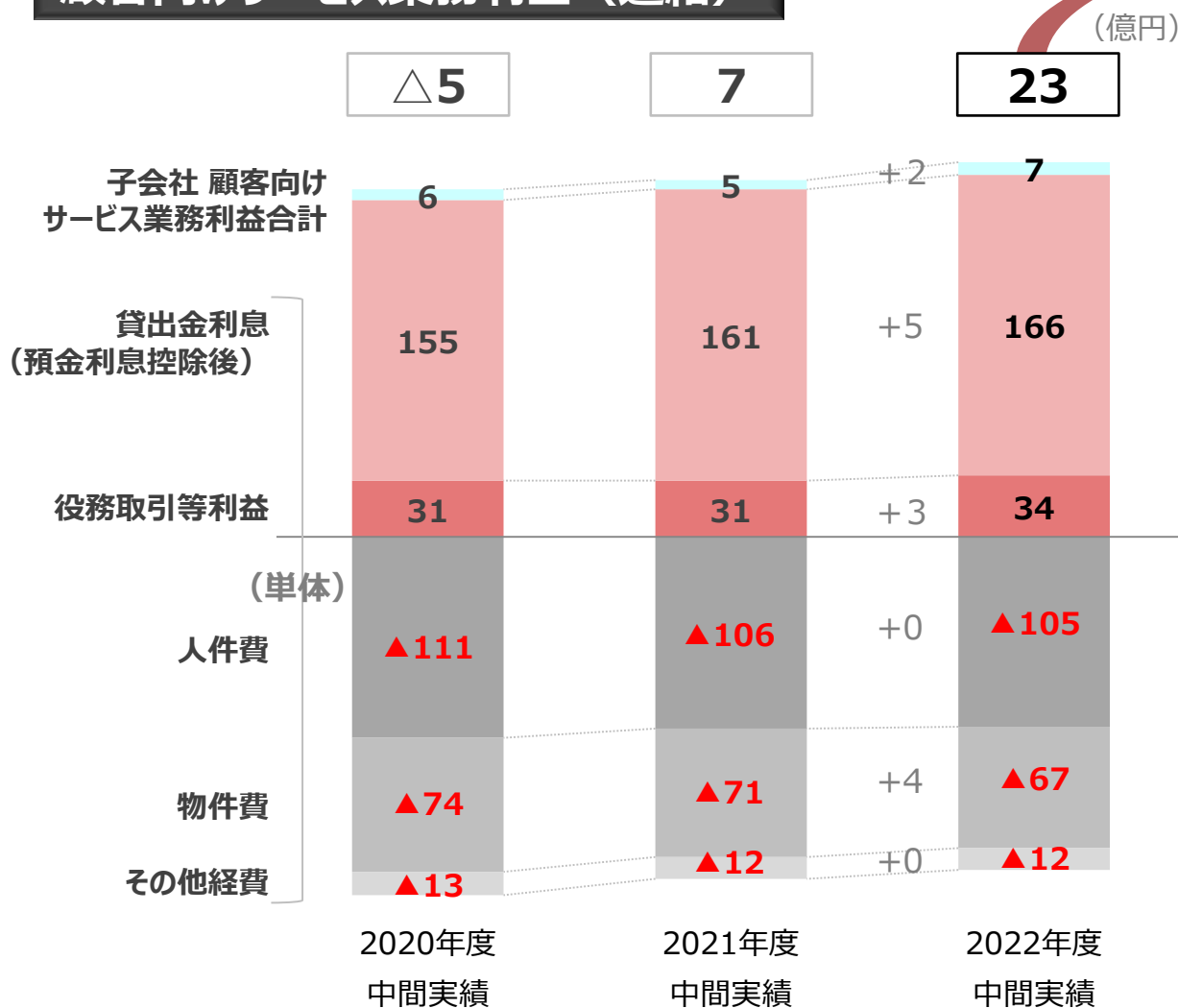
◆ 中間純利益（連結）は、市場部門収益が減少したものの、顧客向けサービス業務利益の増加および与信関連費用の減少等により前年同期比4億円増加の65億円となった



(4) 顧客向けサービス業務利益 (連結)

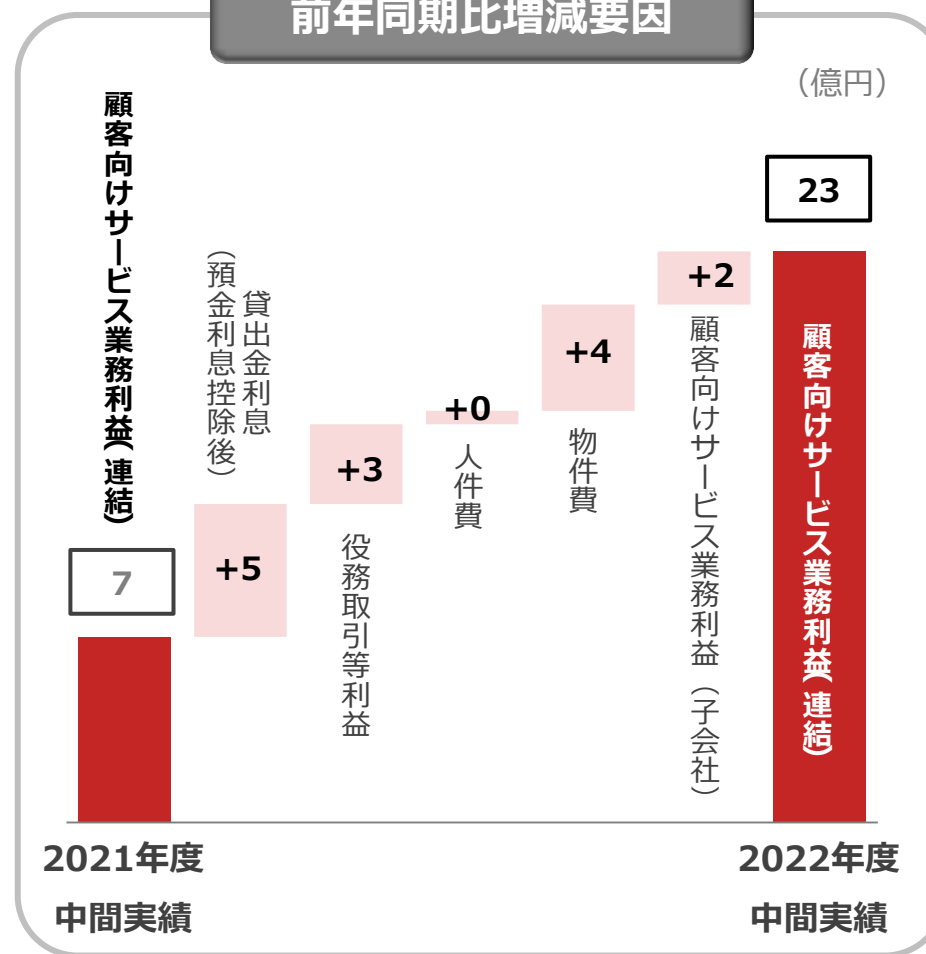
◆ 顧客向けサービス業務利益 (連結) は、貸出金利息、役務取引等利益の増加および物件費の減少等により、前年同期比16億円増加の23億円となった

顧客向けサービス業務利益 (連結)



(億円)

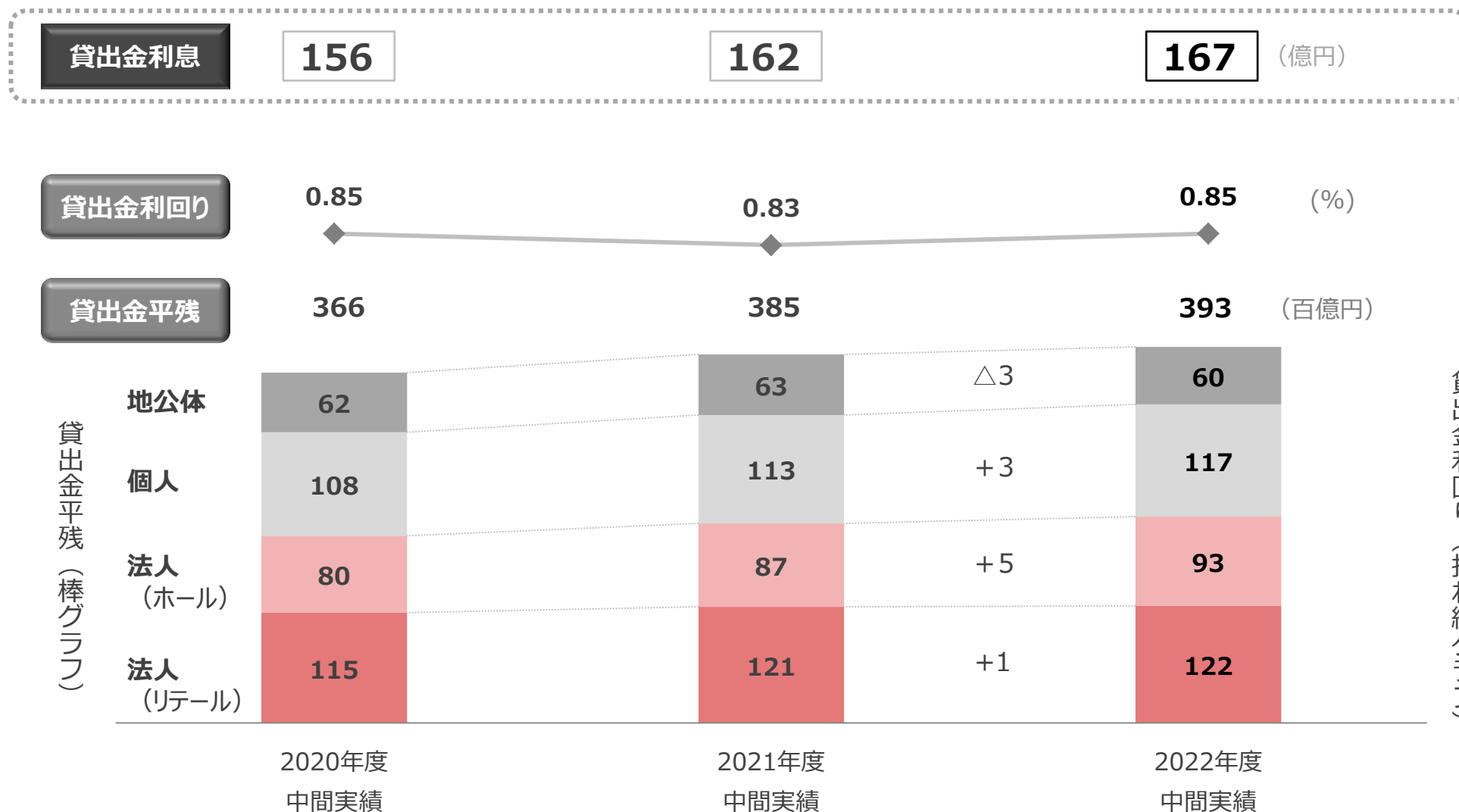
前年同期比増減要因



(億円)

(4) 顧客向けサービス業務利益 - ① 貸出金利息 (単体)

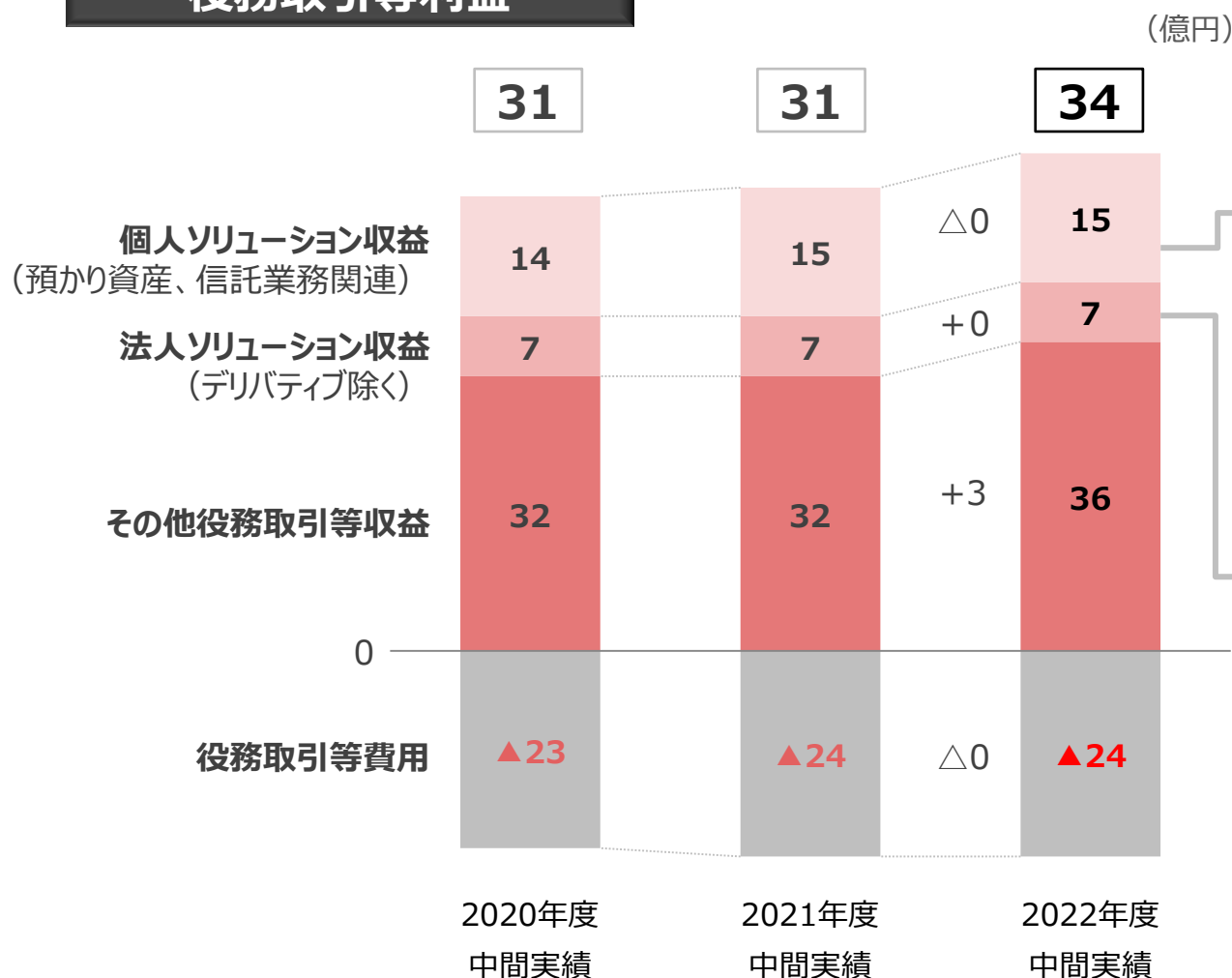
◆ 貸出金利息は、貸出金平残の増加およびホール部門の外貨建貸出の貸出金利回りの改善等により、前年同期比5億円増加の167億円となった



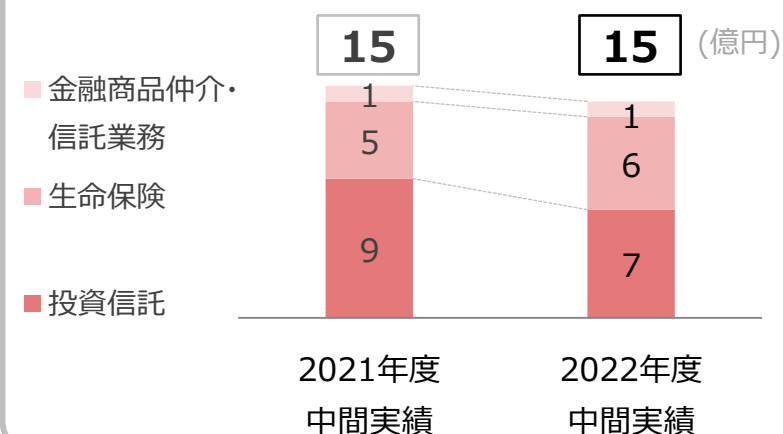
(4) 顧客向けサービス業務利益 - ② 役務取引等利益 (単体)

◆ 役務取引等利益は、ホームローン手数料によるその他役務取引等収益の増加等により、前年同期比3億円増加の34億円となった

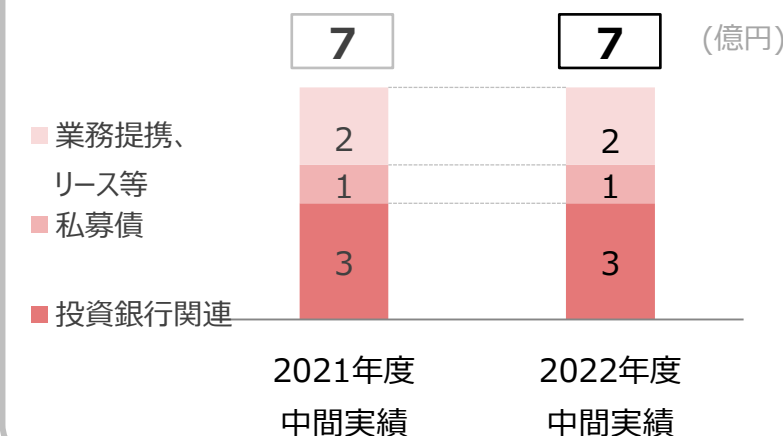
役務取引等利益



個人ソリューション収益

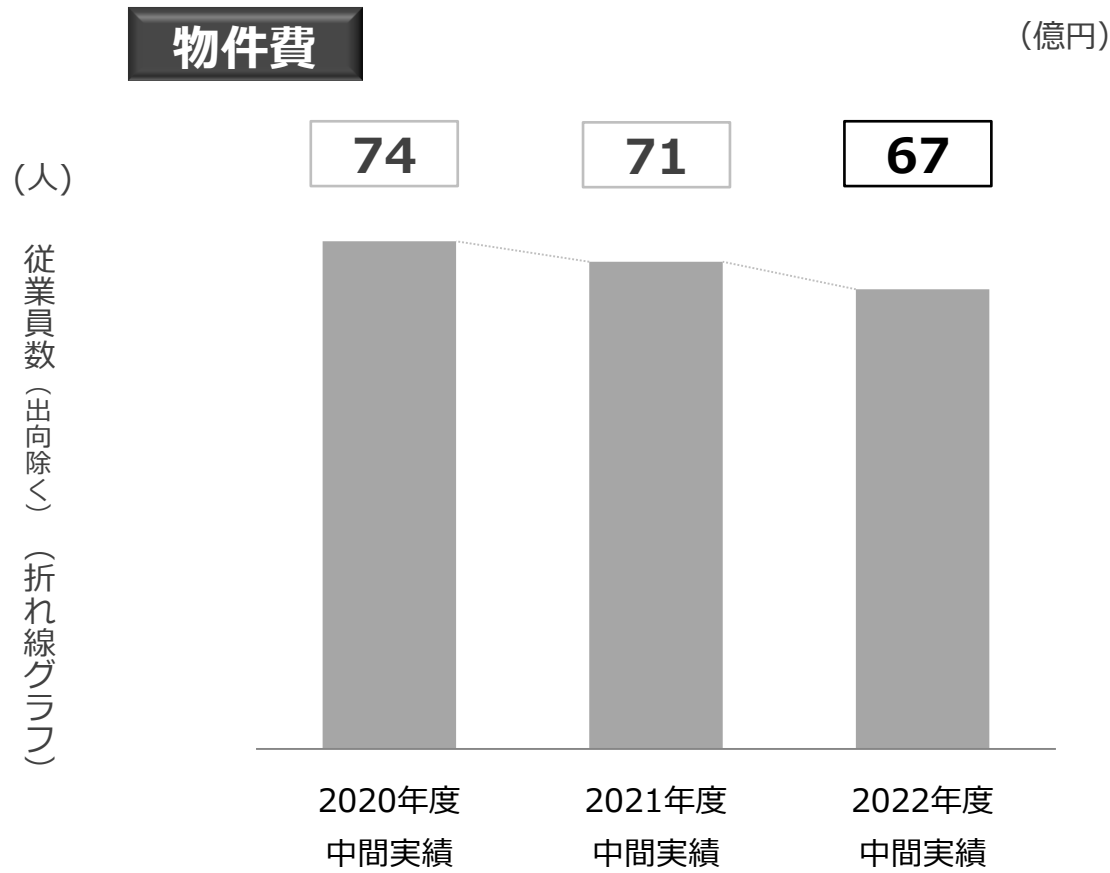
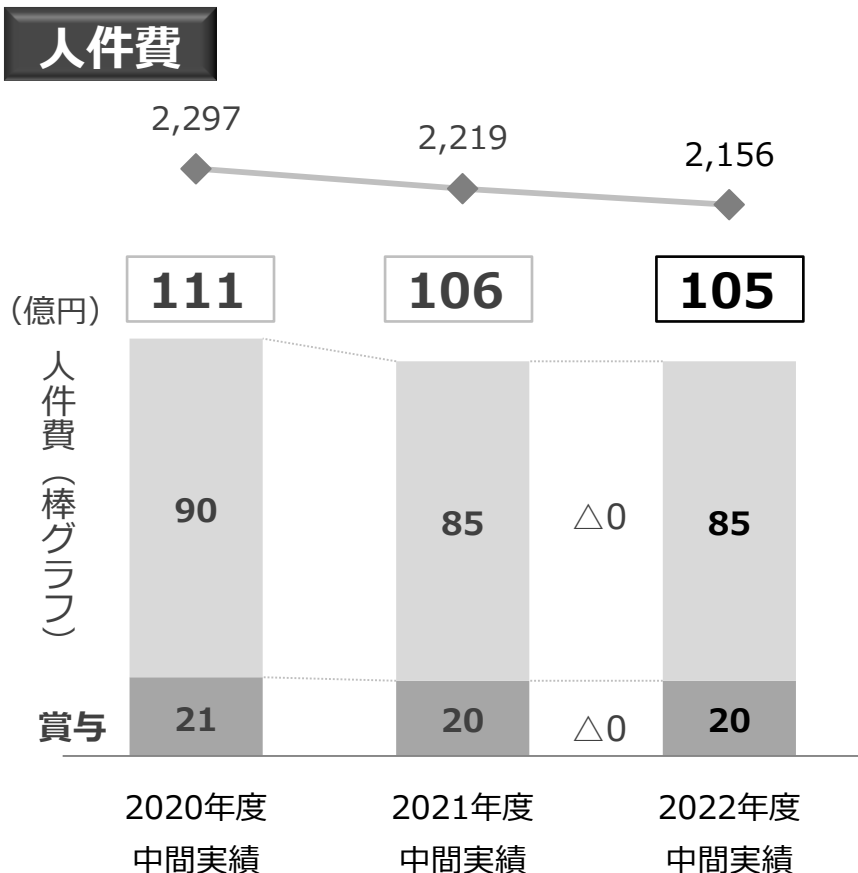


法人ソリューション収益
(デリバティブ除く)



(4) 顧客向けサービス業務利益 - ③経費 (単体)

- ◆ 人件費は従業員数を計画的に減少させる一方、人的資本投資等により前年同期比ほぼ横ばいの105億円となった
- ◆ 物件費についてはシステム関連投資に積極的に取り組む一方、経常費用を圧縮することで前年同期比4億円減少の67億円となった



【人的資本への投資】

- ・研修教育費：31百万円
- ・サステナブル経営実現慰労金：156百万円
- ・資格保有手当：8百万円、等

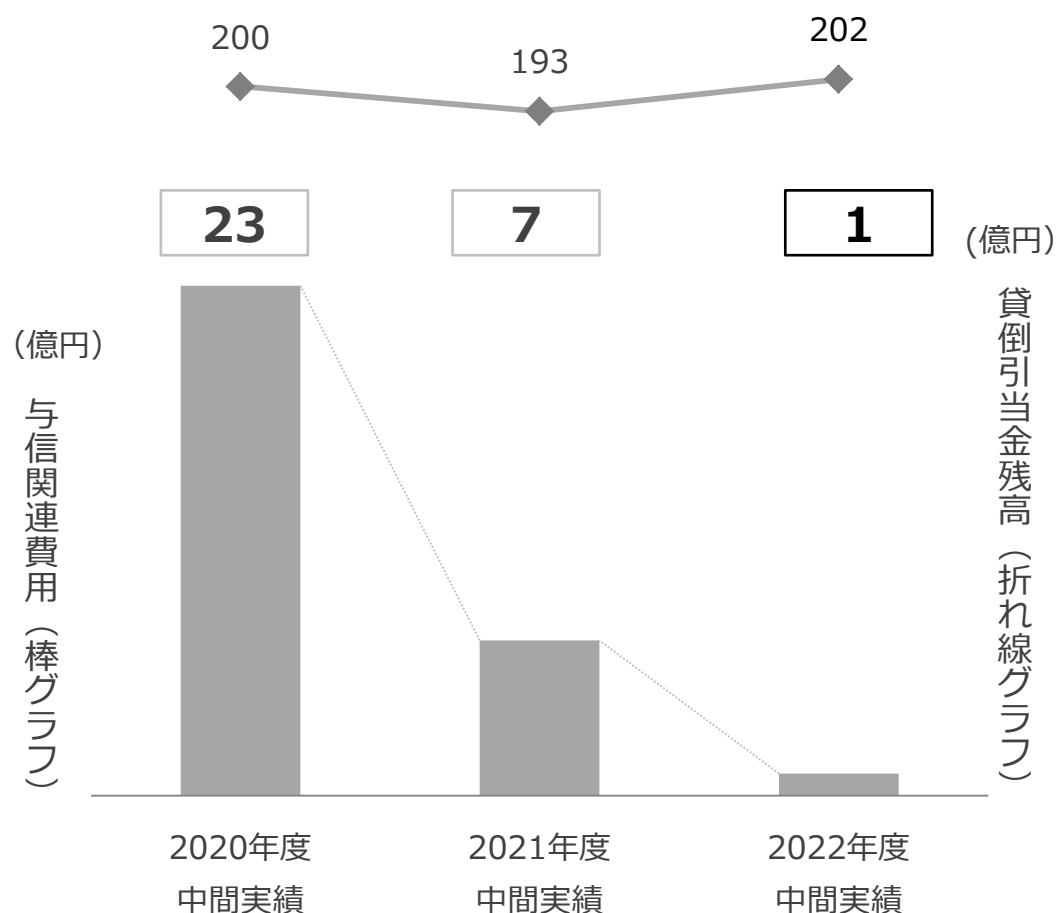
【システム関連投資】

- ・機械、ソフト、電算関係費等：約12億円
- ・スマホアプリ関連費：43百万円
- ・インターネット基盤等：33百万円
- ・インバンセキュリティソフト：26百万円、等

(5) 与信関連費用（単体）

- ◆ 与信関連費用は、資金繰り支援・本業支援の取組などにより、不良債権の発生が限定的となり、前年同期比6億円減少となった

与信関連費用



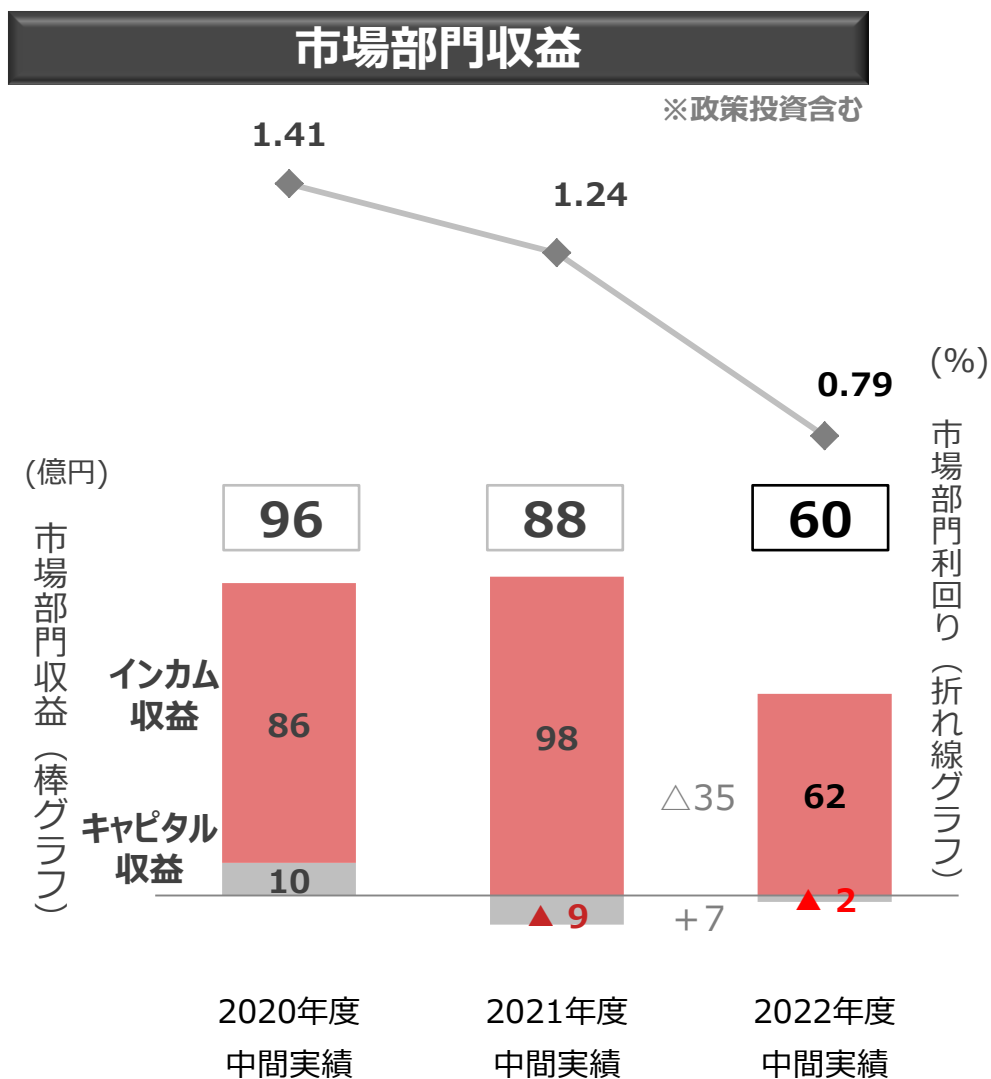
与信関連費用内訳

(百万円)

	2021年度 中間実績	2022年度 中間実績	前年同期比
与信関連費用	781	140	△640
一般貸倒引当金繰入額	△349	△327	21
個別貸倒引当金繰入額	413	384	△29
不良債権処理額 (個別引当繰入除く)	805	158	△647
償却債権取立益 (△)	89	74	△14

(6) 市場部門収益 (単体) ①

- ◆ 市場部門収益は、投信分配金の減少を主要因にインカム収益が減少したことで、前年同期比28億円減少の60億円となった



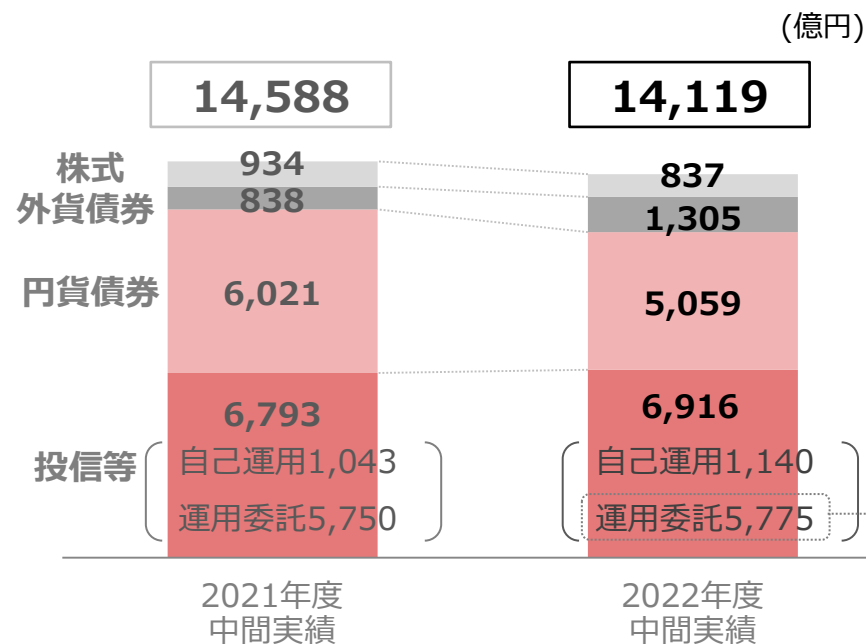
市場部門収益内訳 (百万円)

	2021年度 中間実績	2022年度 中間実績	前年同期比
市場部門収益	8,830	6,030	△2,800
インカム収益	9,804	6,270	△3,533
うち投信分配金	5,554	1,736	△3,817
キャピタル収益	△879	△240	638
投資信託解約損益	△1,296	1,370	2,666
債券売却損益	578	△1,578	△2,157
株式売却損益	△161	△32	129
政策投資株式売却損益	△94	△0	94

(6) 市場部門収益 (単体) ②

◆ 欧米の金利上昇に伴い有価証券評価損が増加したが、ポートフォリオの見直しやリスクヘッジを進めている

有価証券残高 (末残)



有価証券評価損益

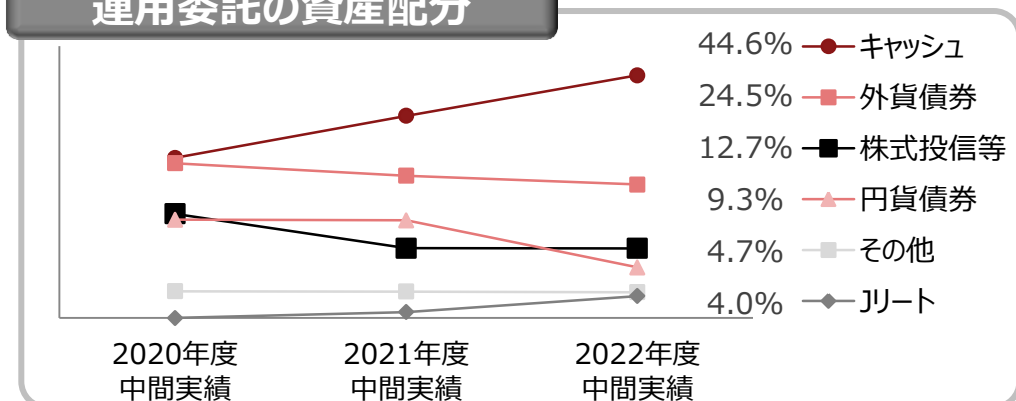
区分	2021年度 中間実績	2022年度 中間実績	前年同期比	(ご参考)
				繰延ヘッジ 考慮後額
合計	445	△326	△772	△232
株式	423	352	△71	352
外貨債券	△26	△181	△155	△102
円貨債券	30	△81	△112	△67
投信等	自己運用	△36	△64	△64
	運用委託	53	△350	△350

基本方針

1%以上の安定的な利回りを獲得できるポートフォリオ構築

円貨債券	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 信用リスクを排除した国債・地方債中心のポートフォリオ構築 ✓ 将来の金利上昇に備えたヘッジ取引手法の整備 	
外貨債券	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 信用リスクが排除された米独仏国債中心のポートフォリオ構築 ✓ 金利上昇局面でベアファンドを活用したヘッジ執行 	
投信等	自己運用	✓ リスクオフ局面に対応した銘柄入れ替えを実施
	運用委託	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 足元は保有資産のキャッシュ比率を高めた保守的な運用 ✓ 債券・株式の逆相関が効く局面に戻れば評価損益改善が見込める

運用委託の資産配分



(7) 2022年度通期業績予想 – 概要

- ◆ 2022年度の通期業績予想は、顧客向けサービス業務利益の増加を計画するものの、市場部門収益の下回りを要因に経常利益、当期純利益はほぼ前年並を予想する

2022年度通期決算（業績予想）

（億円）

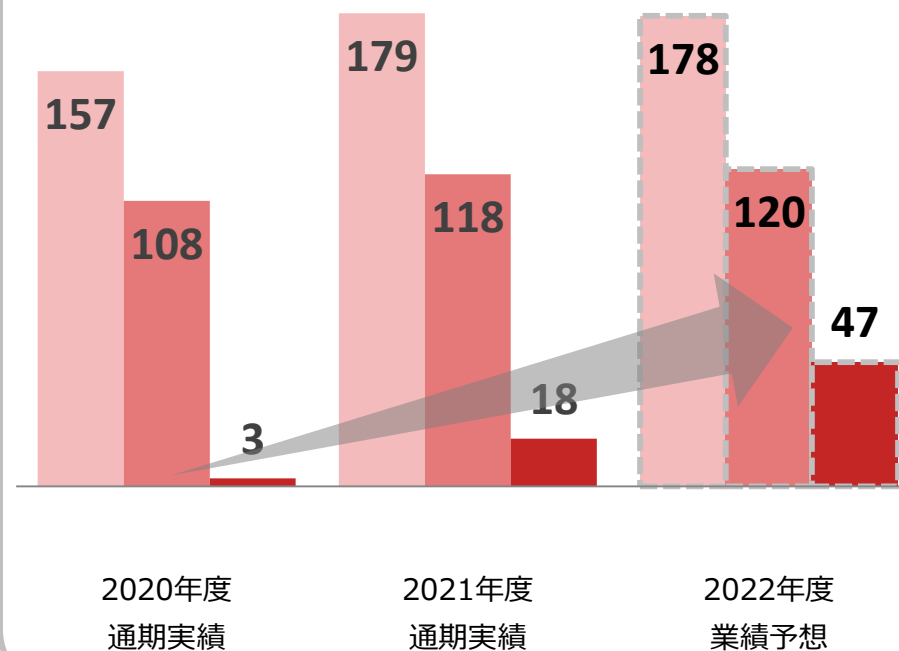
		2020年度 通期実績	2021年度 通期実績	2022年度 業績予想	前年同期比
連結	1 経常利益	157	179	178	▲1
	2 当期純利益	108	118	120	+1
	3 顧客向けサービス業務利益	3	18	47	+28
単体	4 経常利益	149	174	174	▲0
	5 当期純利益	106	118	120	+1
	6 顧客向けサービス業務利益	▲9	6	31	+25
	7 市場部門収益 [※]	175	173	150	▲23
	8 与信関連費用（△）	29	20	16	▲4

※政策投資含む

通期決算（業績予想）【連結】

（億円）

- 経常利益
- 当期純利益
- 顧客向けサービス業務利益



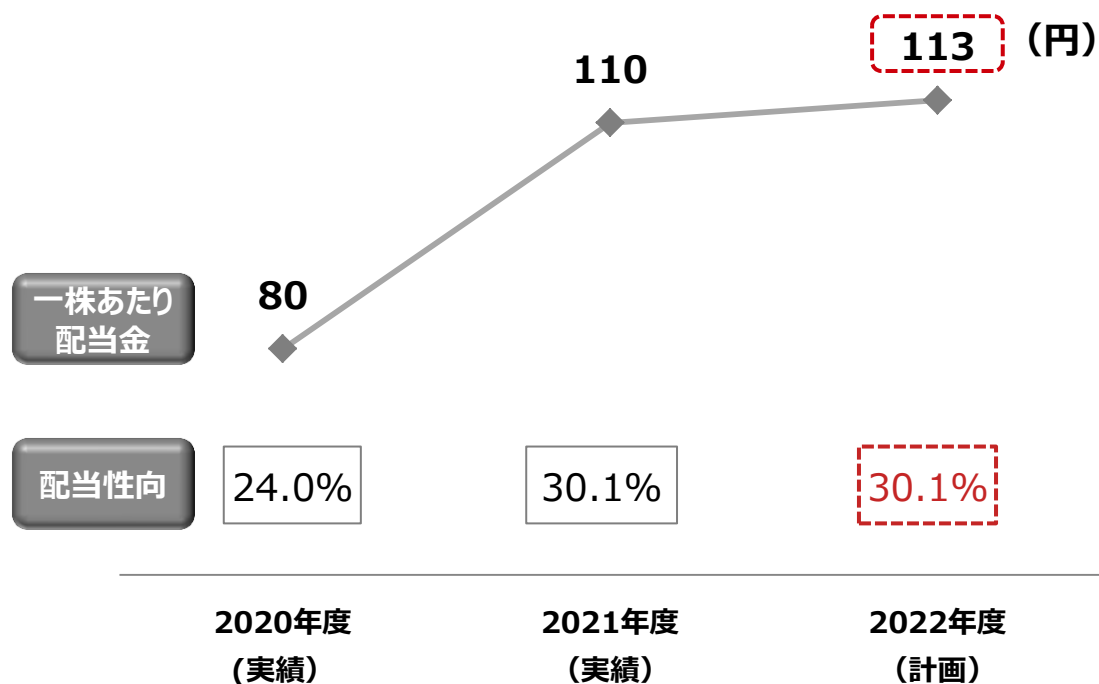
(8) 株主還元

◆ 2022年2月公表の株主還元方針にもとづき、2022年度は一株あたりの配当金は113円を計画する

1株あたり配当金・配当性向

株主還元方針 (2022年2月公表)

- ✓ 安定配当80円を維持しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%を目安とする



自己株式の取得

自己株式の取得の考え方

- ✓ 業績や資本の状況、成長分野への投資の機会、取り巻く市場環境等を総合的に勘案し機動的に実施

2022年8月の自己株式取得の内容

資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を実施

取得した株式の総数：800,000株

株式の取得価格の総額：1,615,200千円

取得日：2022年8月3日

2. 経営計画の概要と進捗状況

(1) 経営計画の概要

経営計画「なんとミッションと10年後に目指すゴール」

銀行単体重視の効率経営

筋肉質なグループ経営

地域と共に発展する
サステナブル経営

顧客向けサービス業務利益の
黒字化

安定した収益基盤の確立

- ✓店舗ネットワーク再編
- ✓事務改革、等

- ✓RMの変革
- ✓デジタル化によるお客さまの利便性向上
- ✓地域課題の主体的解決による地域活性化

計画スタート

現在

2020年度

2021年度

2022年度

2023年度

2024年度

2029年度

なんとミッション

地域を
発展させる



活力創造人材を
生み出す



収益性を
向上させる



当初中間目標の早期達成

再設定

新たな中間目標(2024年度)

顧客向けサービス業務利益(連結) +30億円

OHR(連結) 70%未満

ROE(連結) 4.0%以上

ROA(単体) 0.25%以上

活力創造に関わる資格保有者数*1 1,000人

目指すゴール(2029年度)

奈良県GDP
約3,500億円増加
(2016年度比+10%)

経営人材*2創出数
350人

ROA(単体)
0.35%以上

※1 応用情報技術者、中小企業診断士、宅建、FP1級、簿記2級およびそれらと同等以上の資格 ※2 地域のお客さまと経営の意思決定をご一緒できる人材

(2) 中間目標の進捗

- ◆ 市場部門の要因によりコア業務粗利益ベースのOHR（連結）の上昇、コア業務純益ベースのROA（連結）の低下を計画するものの、2021年12月に再設定した中間目標（2024年度）の達成に向けて、下図のとおり着実に進捗している

2024年度中間目標の進捗

	2021年度 2Q実績	2022年度 2Q実績		2022年度 通期業績予想	2024年度 中間目標
			前年同期比		
顧客向けサービス 業務利益（連結）	7億円	23億円	+16億円	47億円	30億円
OHR（連結）	69.1%	66.0%	△3.1%	71.0%	70%未満
ROE（連結）	4.05%	4.76%	+0.71%	4.61%	4.0%以上
ROA（単体）	0.26%	0.28%	+0.02%	0.22%	0.25%以上
活力創造に関わる 資格保有者数	512人	587人	+75人	—	1,000人

3. 2022年度 当行グループの主な取組

(1) 価値創造プロセス

◆ 当行グループは2030年に目指すゴールを達成に向けて、経営資本を活用し、事業活動を通じてステークホルダーの皆さまへの価値提供に取り組む

地域と共に発展するサステナブル経営



(2) 2022年度アクションプラン

◆ 2022年度アクションプランとして9つのテーマを設定し、目指すゴールに向けて取り組んでいる

	テーマ	アクションプラン	ESG分類	
R M の 変 革	顧客基盤の拡充	①お客様の生産性向上支援	お客さまが抱える真の課題を共有し、 当行グループ一体で生産性向上を支援	S
		②お客様の資産形成支援	お客様のライフプランに寄り添い、 人生の伴走者として最適なサービスを提供	
		③お客様の事業化支援	地域の稼ぐ力を創出・育成するため、当行グループがハブとなり、 地域経済の活性化に向けたプラットフォームを形成	
		④お客様の利便性向上	多様化するお客さまニーズにデジタル技術を活用し、 お客さまの利便性および満足度を向上	
	人材育成の強化	⑤おもしろい人材の創出	若年世代からの成長機会の整備や人材の多様化を通じて 付加価値創造力を高め、おもしろい人材を創出	S
経営基盤の強化	⑥市場運用の強化	マーケットリスクの高まりによる影響をコントロールし、 安定的な利回りを獲得できるポートフォリオを構築・運営	G	
	⑦当行グループの生産性向上	デジタル技術等を活用した業務の効率化により、 人員の戦略的配置など経営資源を有効活用		
	⑧リスク管理・ガバナンスの高度化	不確実性の高い経営環境下において、機動性の高い 高度なリスク管理態勢・ガバナンス体制を構築	E	
	⑨気候変動問題への対応	当行グループ自身の気候変動問題への取組に加えて、 地域のお客さまの取組を積極的に支援		

(3) お客様の生産性向上支援

取り巻く現状と課題

生産年齢人口の減少
経営者の高齢化
コロナ禍の影響など

2022年度アクションプラン

お客様が抱える真の課題を共有し、当行グループ一体で
生産性向上支援に取り組む

目指す姿

お客様の
持続的成長

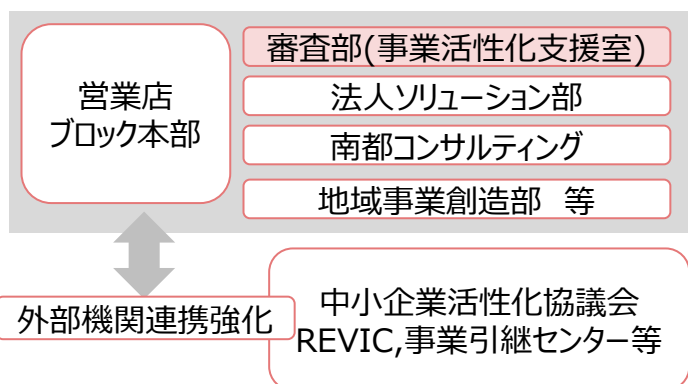
コンサルティング機能の発揮

組織横断的プロジェクトチーム

取扱54件

<目標:80件> (2022年9月時点累計)

- ✓ ポストコロナにおいて事業者を再成長に導くため、当行グループが能動的に経営戦略のグランドデザインを提案し、課題共有・ソリューションを提供



医療・介護事業者さま向け「有償コンサルティング業務」の開始

NEW
(2022年10月)

- ✓ 当行の専門チームとグループ会社等が連携し、専門家の紹介に留まらず、コンサルティングや経営戦略策定・経営改善までを含んだワンストップのサービスを提供

経営環境の変化に応じた機動的な支援

<ナント> 事業計画策定サポート補助金

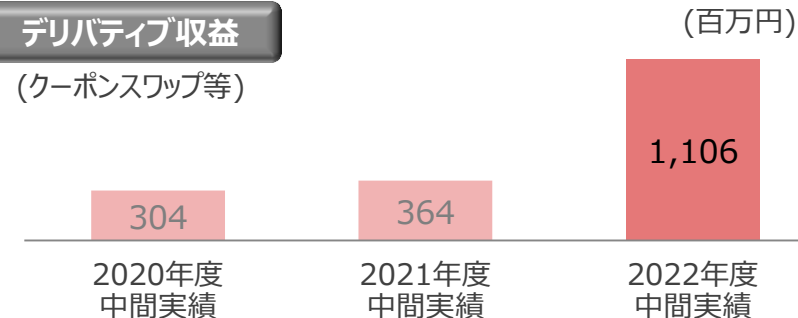
取扱43件
約15百万円

<予算:30百万円> (2022年9月時点累計)

対象	経営改善計画などの事業計画の策定支援に係る費用
1事業者あたり補助額	上限50万円
取扱開始日	2021年10月4日

為替変動に対する機動的な支援

- ✓ 為替相場の変動に対するリスクヘッジ手法の提供



(4) お客様の資産形成支援

取り巻く現状と課題

老後生活資金の不安
ライフスタイルの多様化
など

2022年度アクションプラン

お客様のライフプランに寄り添い、人生の伴走者として
最適なサービスの提供に取り組む

目指す姿

お客様の
豊かな生活
の実現

ライフプランに応じた商品・サービスの提供

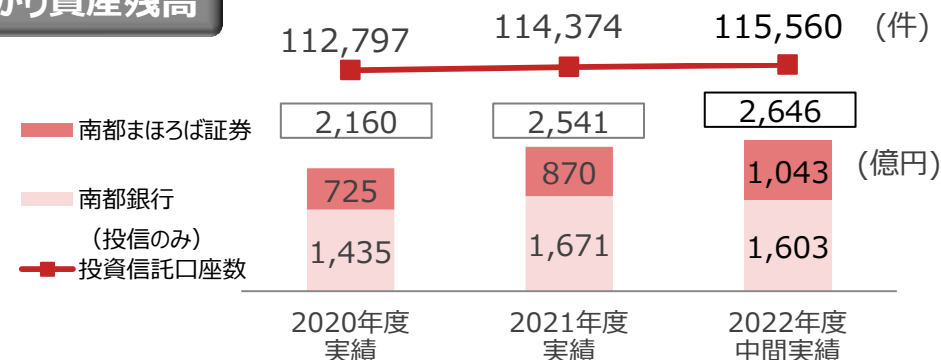
「iDeCo」「つみたてNISA」の活動強化

「iDeCo」と「つみたてNISA」を起点として将来の顧客基盤
となる資産形成層のお客様との接点を創出

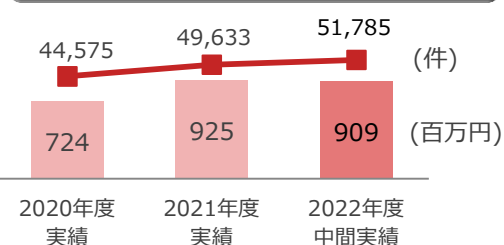
法人担当による
預かり資産営業強化

非対面での推進強化

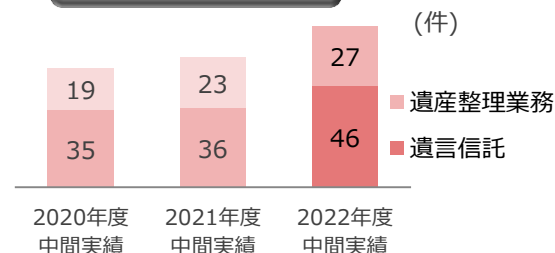
預かり資産残高



投信積立月間振替額・件数



相続・信託件数



個人ローン残高 (平残)



ダイレクトセンター預かり資産チームの新設

- ✓ 平日夜間や休日に電話やSMSを活用して推進する非対面推進体制を構築
- ✓ 休日の資産運用に関する問い合わせや相談に対応

NEW
(2022年10月)

岩出支店休日相談拠点の設置 (エルプラザ・ほけんの窓口併設)

- ✓ 新たに誕生する複合商業施設「フォレストモール岩出」内に新築移転
- ✓ 休日でもご相談に対応できるエルプラザやほけんの窓口にて、ローン・保険・資産運用などお客様のライフイベントに沿ったご相談をワンストップで対応

NEW
(2022年11月)

(5) お客様の利便性向上/当行グループの生産性向上

取り巻く現状と課題

地域の高齢化の進行
デジタルネイティブ世代の拡大
来店客数の減少

2022年度アクションプラン

デジタル技術を活用し、業務の効率化と
お客様の利便性および満足度の向上に取り組む

目指す姿

お客様の満足度を高める
利便性の向上

多様化するお客様ニーズへの対応

残高・入出金照会
口座残高や入出金
明細をいつでも
簡単チェック!

口座開設
いつでも、どこでも
スマートフォンで口座
開設が可能です。

ダイレクトログイン
(ナント)ダイレクト、
インターネット投信
に簡単ログイン

店舗・ATM
現在地からお近くの
店舗・ATMを検索する
ことができます。

NEW
**ご来店
予約サービス**
来店時には待ち時間
なく優先的にご案内
できます。
※一部営業店で導入

NEW
**投資信託・
NISA口座
開設サービス**
最短で申込日の翌
営業日に投資信託の口
座開設が完了

スマホ完結
「投資信託・NISA口座開設サービス」

NEW

(2022年10月)

- ✓ お客様のスマートフォンから当行のWEB サイトを通じて24 時間365 日申込ができ、最短で翌営業日に投資信託・NISA 口座の開設が可能

Bank Pay「こたら送金 サービス」

NEW

(2022年10月)

- ✓ QRコードスマホ決済サービススマホ決済サービス「Bank Pay 」の取扱開始
- ✓ チャージ不要で預金口座から引き落とし
- ✓ 個人間での10万円以下の送金が手数料無料をご利用いただける「こたら送金サービス」の取扱開始
- ✓ 口座番号に加え、携帯電話番号やメールアドレスでの送金が可能

ご来店予約サービス

NEW

(2022年8月)

- ✓ 予約サイトでの事前予約により来店時にお待たせすることなく優先的にお手續

受付時間：24時間365日
対象店舗：6店舗

住宅ローンWEBサービスの導入

NEW

(2022年12月予定)

- ✓ 来店不要で、スマホやPCからいつでもどこでも住宅ローンの申込手続き、審査状況の確認が可能
- ✓ 事務自動化・ペーパーレス化の促進により、お客様の申込から実行までの手続きに要する時間を短縮

(6) お客様の事業化支援

取り巻く現状と課題

地域経済の低迷
事業所数の減少
など

2022年度アクションプラン

地域の稼ぐ力を創出・育成するため、当行グループがハブとなり、
地域経済の活性化に向けたプラットフォームの形成に取り組む

目指す姿

地域経済の
持続的成長

事業者支援および創業支援

経営者保証

新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合

地方銀行4位
67.8%
(2021年度下期)

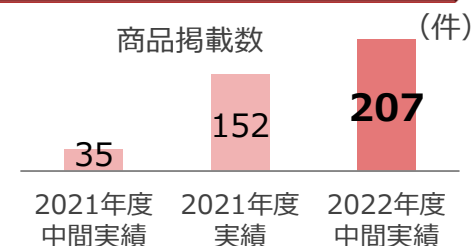
- ✓ 「知る」活動を通じた、目利き力の強化
- ✓ 個人が起業しやすい環境の実現

当行グループの一事業者としての地域活性化への取組

地域製品の販路拡大・販売支援【EC事業】

ECサイト「ならわし」

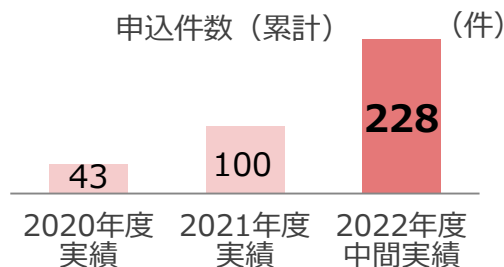
- ✓ 生産者の思いやモノづくりの背景にあるストーリーを消費者に届け、奈良を訪れたいくなる仕組を構築



創業者および新事業展開者の支援

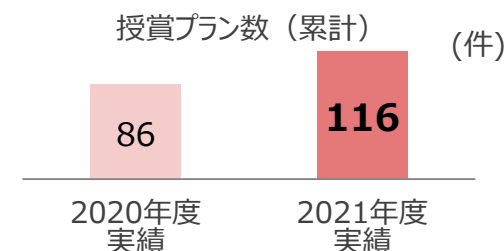
創業支援パッケージ

- ✓ 創業者のニーズに合わせたサービスをパッケージ化し、ワンストップで提供



<ナント>サクセスロード

- ✓ 「ビジネスプラン事業化支援PROJECT」(計8回実施)
- ✓ 受賞者には専属担当者が全力でサポート



「持続可能な農業」・「儲かる農業」の確立【アグリ事業】

- ✓ 「有機」をキーワードに、ロボット技術やICTを活用したスマート農業
- ✓ 「農福連携」や「大和野菜の6次化」で域内経済を活性化

主な生産品

有機米 (食用米・酒米)、大豆、大和野菜 など

観光拠点整備【不動産・まちづくり事業】

- ✓ 奈良県を「日帰り型観光地」から「滞在型観光地」へ転換することにより、観光消費額の増加によるGDPの増加を目指す



「GOSE SENTO HOTEL」(御所まち)への金融支援



「吉野・龍門文庫」での宿泊施設開業に向けた施設・コンテンツ整備

(7) おもしろい人材の創出

行員に求められる能力

経営企画力
課題解決力
イノベーション創出力

2022年度アクションプラン

若年世代からの成長機会の整備や人材の多様化を通じて
付加価値創造力を高め、おもしろい人材の創出に取り組む

目指す姿

おもしろい人材
の創出

おもしろい人材の創出

活力創造に関わる資格保有者数

587名 (前年同期比 75名増加)
2024年度中間目標:1,000人

ダイバーシティへの取組

役席者に占める女性の割合

15.2% (前年度比 0.1ポイント増加)
女性活躍推進法「行動計画」目標:15%以上

成長機会の整備

(2022年9月時点)

主な取組

- 外部出向拡大 ● トレーニー派遣 ● グループ会社間交流
- 課題解決に資する資格取得の支援
- 論理的思考力強化研修、他社合同研修

20~40代外部出向人材
(2名)

(地域企業1名・自治体1名)

トレーニー派遣
(8名)

(国内5名・海外3名)

グループ会社間交流
(3名)

(出向常勤役員3名)

副業制度の導入

制度利用者20名

(2022年9月時点)

【対象となる副業の具体例】

保有資格関連・・・講演活動、翻訳・通訳、コンサルタント等
ネット関連・・・Webデザイナー、プログラマー、YouTuber等
その他・・・自作品（装飾品・絵画等）の販売、音楽活動等

各種子育て支援制度の拡充

NEW
(2022年4月)

新設

男性産休制度（最大4週間まで有給化）
不妊治療休暇制度

拡充

短時間勤務等の育児支援関連制度の取得期間延長
（中学校入学までに対象者を拡大）
ファミリーサポート休暇制度の拡充
子の看護休暇制度の拡充

女性役職員関連実績

(2022年9月時点)

	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 中間実績
女性役職者数（人）	132	138	137
全役職者数（人）	910	913	901
女性役職者比率（%）	14.5	15.1	15.2

(8) リスク管理・ガバナンス

取り巻く現状と課題

不確実性の高い
経営環境への対応

2022年度アクションプラン

不確実性の高い経営環境下において、機動性の高い
高度なリスク管理態勢・ガバナンス体制の構築に取り組む

目指す姿

リスクを適切に
コントロール
できる組織

社外取締役比率

4名/10名 比率**40%**

取締役会の多様性

～当行外での職歴を有する人材～

社内取締役6名のうち**2名**

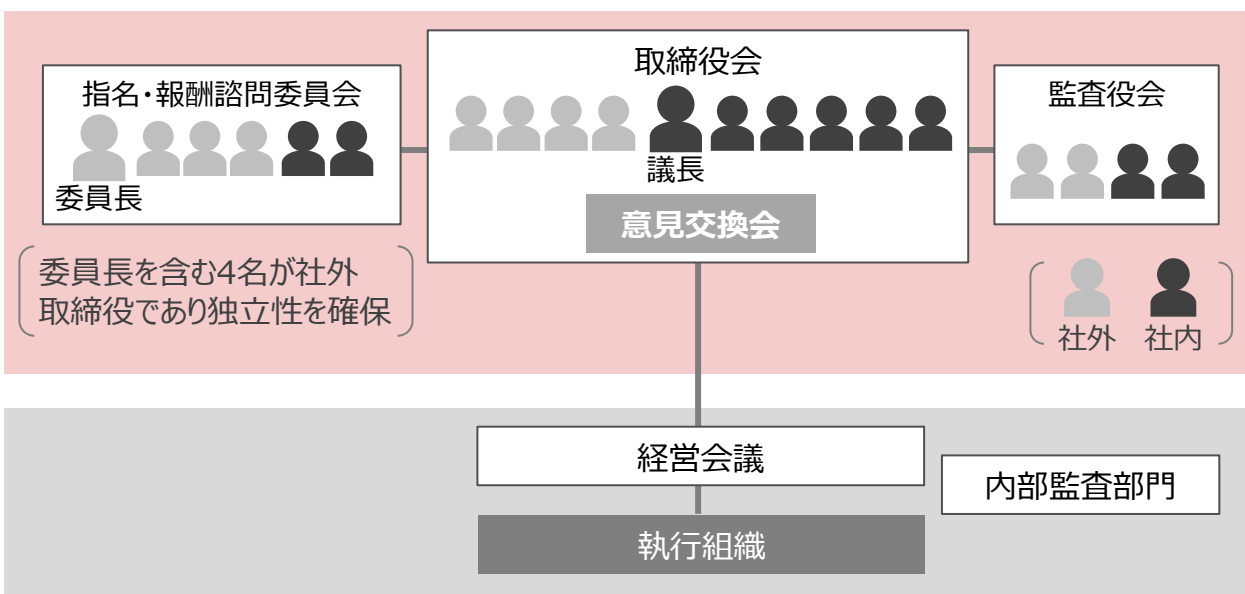
政策保有株式の保有方針

方針

純資産額（連結）に占める比率を
20%程度に縮減する

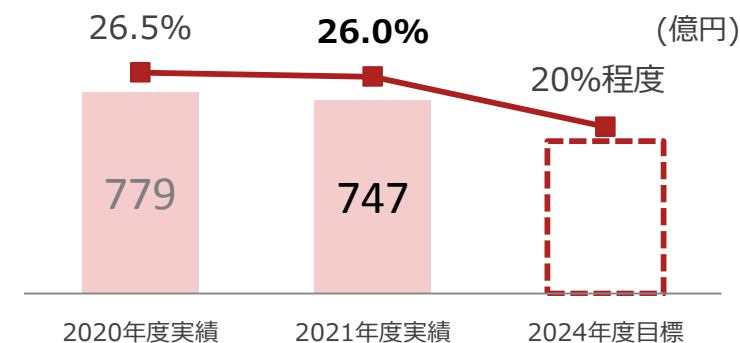
株主総会

(2022年6月末時点)



(保有方針)

- ✓ 当行営業エリアにおける地域経済の活力創造・持続的発展に資すると認められる場合
- ✓ 業務提携先またはそれに準じる関係性のある先で協力関係の強化が見込まれる場合



政策保有株式残高 (時価)
純資産額(連結) に占める比率

(9) 気候変動問題への対応

取り巻く現状と課題

環境意識の高まり
地球温暖化の防止

2022年度アクションプラン

当行グループ自身の気候変動問題への取組に加えて、
地域のお客さまの取組を積極的に支援する

目指す姿

持続可能な
地域社会の実現

CO₂排出量の削減率
(2013年度⇒2020年度)

▲33.7%

(scope 1、2の排出量)
(前年度比 1.2ポイント削減)

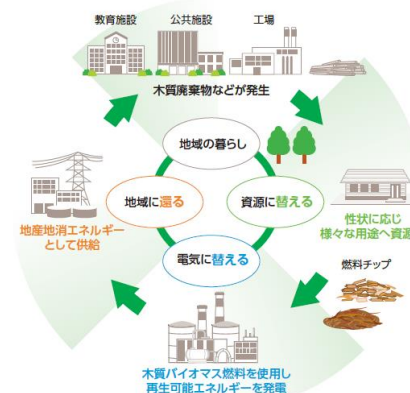
再生可能エネルギー
関連融資によるCO₂削減量
(2021年度)

約37万t-CO₂

(融資取組件数・金額：4件 52億円)
(前年度比 約32万t-CO₂削減)

環境関連融資への取組

再生可能エネルギーに対する外部評価を活用したグリーンローンを組成

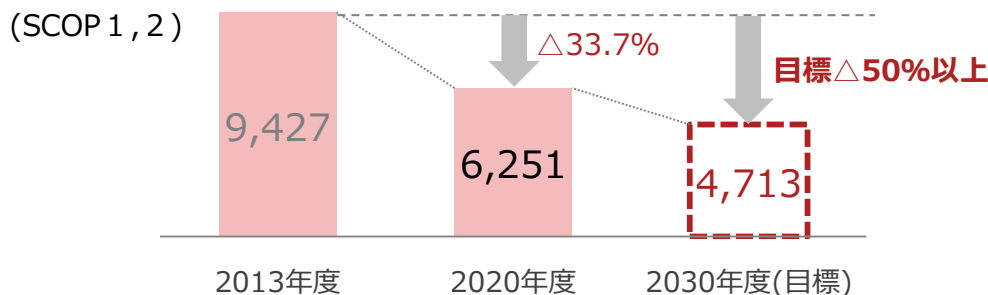


- ✓ 株式会社BPSいこまによる木質バイオマス発電所建設計画に対し、主幹事銀行としてシンジケート方式のグリーンローンを組成
- ✓ 株式会社日本格付研究所による外部評価において、最上位評価である「Green 1」を取得

発電出力：9,980kW

年間CO₂排出削減量：
22千t-CO₂/年間

当行のCO₂排出量および削減目標



SDGs導入コンサルティングサービス

契約件数82件

(2022年9月末時点)

対象となる
お客さま

法人・個人事業主のお客さま

内容

- ①お客さまのSDGsへの取組状況を診断、SDGs宣言をサポート
- ②お客さまのSDGs経営促進に向けたコンサルティングの提案

契約日	2022年6月17日
アレンジャー	株式会社南都銀行
コ・アレンジャー	株式会社三十三銀行
エーเจント	株式会社南都銀行
組成金額	シニア貸付：45.62億円 消費税貸付5.96億円
資金使途	木質バイオマス発電所の建設資金
貸付人(当初)	株式会社南都銀行、株式会社三十三銀行

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。

こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意下さい。

【本件に関するご照会先】

株式会社南都銀行 経営企画部

TEL 0742-27-1552

FAX 0742-20-3614

E-mail ir-souki@nantobank.co.jp

URL <https://www.nantobank.co.jp/>