

2022年度決算および2023年度アクションプランについて

2023年5月23日

株式会社南都銀行

頭取 橋本 隆史

目次

I. 2022年度決算および2023年度計画

2022年度決算 – 概要	…	4
当期純利益	…	5
顧客向けサービス業務利益	…	6
与信関連費用	…	11
市場部門収益	…	12
株主還元	…	13

II. 経営計画の概要

経営計画の概要	…	15
中間目標の進捗	…	16

III. 2023年度アクションプラン

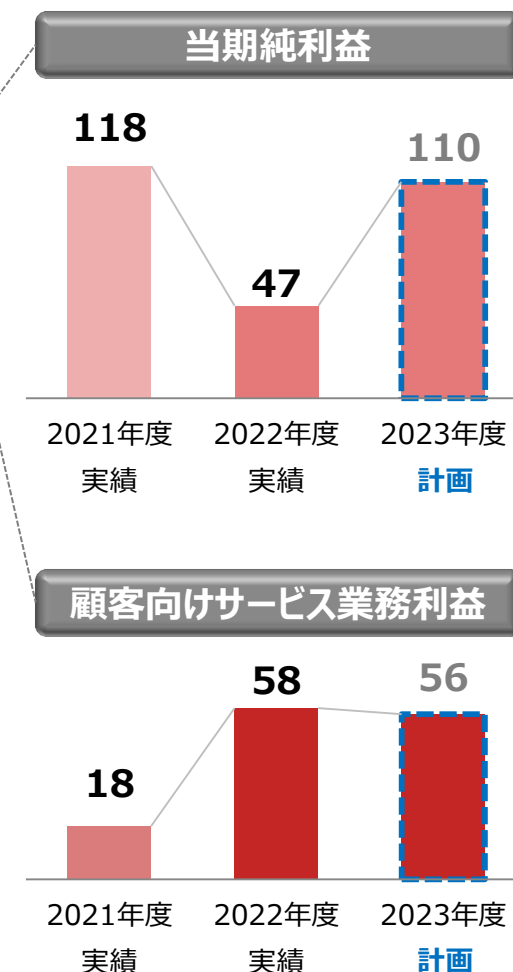
2023年度アクションプラン概要	…	18
お客さまに対する付加価値貢献	…	19
・お客さまの企業価値向上	…	21
・お客さまの資産形成	…	22
・利便性の向上	…	23
地域の持続的成長支援	…	25
・地域の事業創出	…	26
・気候変動問題への取組	…	29
市場運用の強化	…	30
・市場運用ポートフォリオの再構築	…	31
人材の創出	…	32
・おもしろい人材の創出	…	33
経営基盤の強化	…	35
・リスク管理・ガバナンスの高度化	…	36

I. 2022年度決算および2023年度計画

2022年度決算 – 概要

- ◆ 2022年度（連結）は、経常利益63億円、当期純利益47億円と前年度比減少したものの、顧客向けサービス業務利益は前年度比増加の58億円となった
- ◆ 2023年度（連結）は、経常利益165億円、当期純利益110億円と前年度比増加を計画する

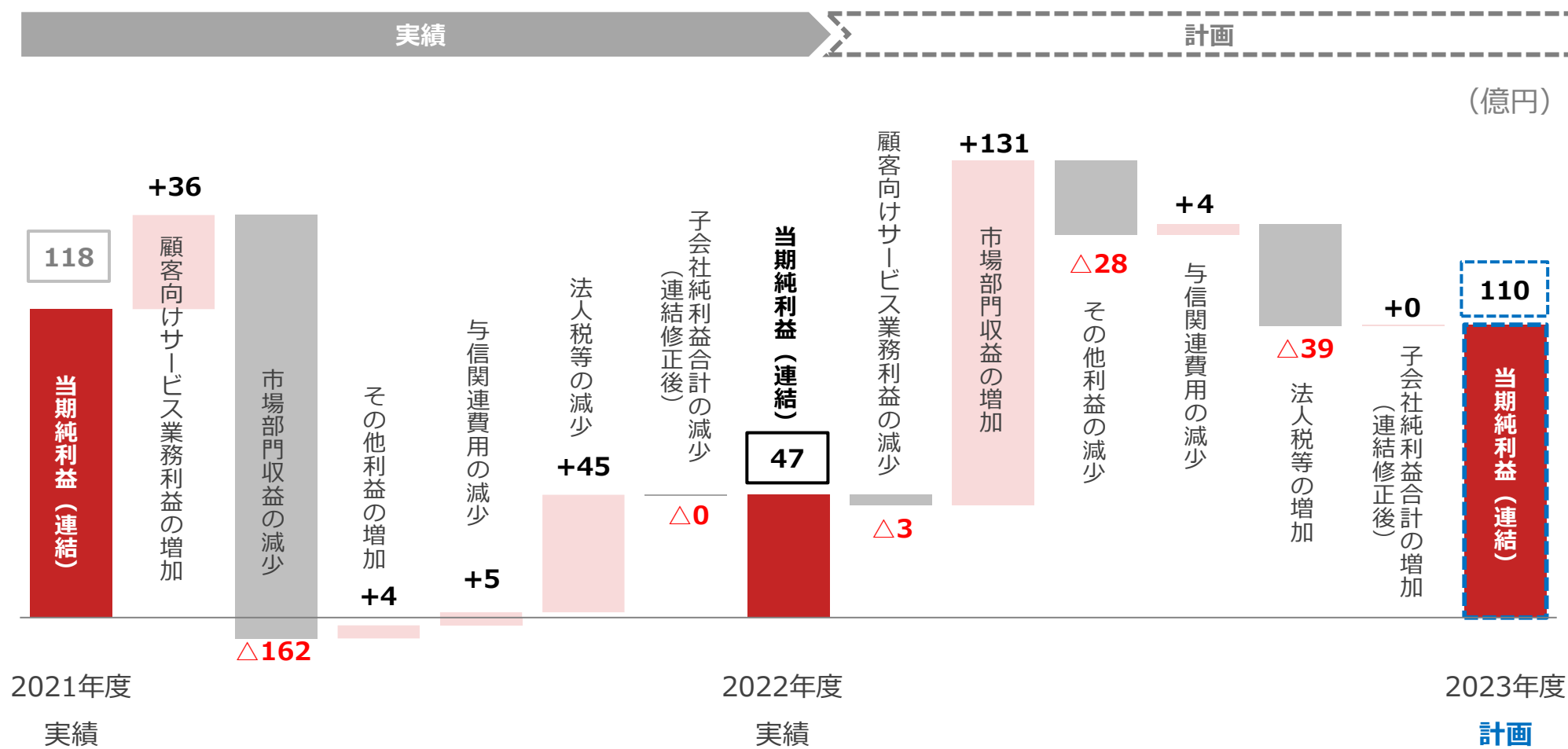
		(億円)				
		2021年度 実績	2022年度 実績	前年度比	2023年度 計画	前年度比
連 結	1 経常利益	179	63	▲116	165	+101
	2 当期純利益	118	47	▲71	110	+62
	3 顧客向けサービス業務利益※1	18	58	+40	56	▲2
銀 行 単 体	4 コア業務粗利益	555	508	▲47	521	+13
	5 資金利益	480	438	▲41	473	+34
	6 貸出金利息	323	345	+21	354	+9
	7 有価証券利息	149	115	▲33	165	+49
	8 役務取引等利益	64	70	+6	71	+0
	9 経費	376	368	▲8	381	+13
	10 人件費	209	207	▲1	207	+0
	11 物件費	144	138	▲5	149	+11
	12 コア業務純益	178	139	▲39	139	+0
	13 国債等債券損益	▲4	▲88	▲83	14	+103
	14 経常利益	174	57	▲116	160	+102
	15 当期純利益	118	47	▲71	110	+62
	16 与信関連費用	20	14	▲5	10	▲4
	17 顧客向けサービス業務利益	6	43	+36	39	▲3



※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

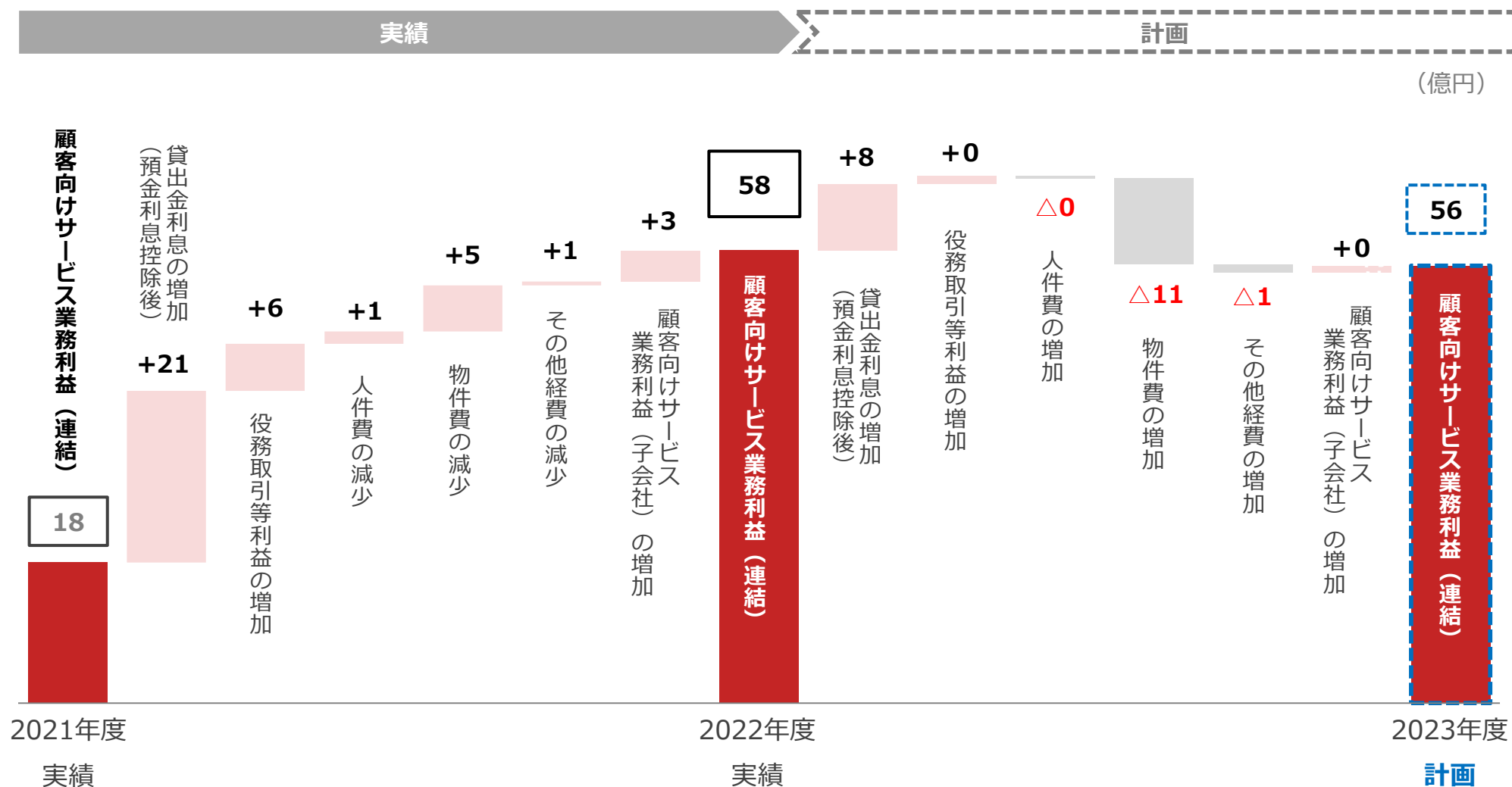
当期純利益（連結） - 【増減要因】

- ◆ 2022年度の当期純利益は、顧客向けサービス業務利益が増加し、与信関連費用が減少した一方、市場部門収益が大幅に減少したため、前年度比71億円減少の47億円となった
- ◆ 2023年度は、市場部門収益の改善により、当期純利益は前年度比63億円増加の110億円を計画する



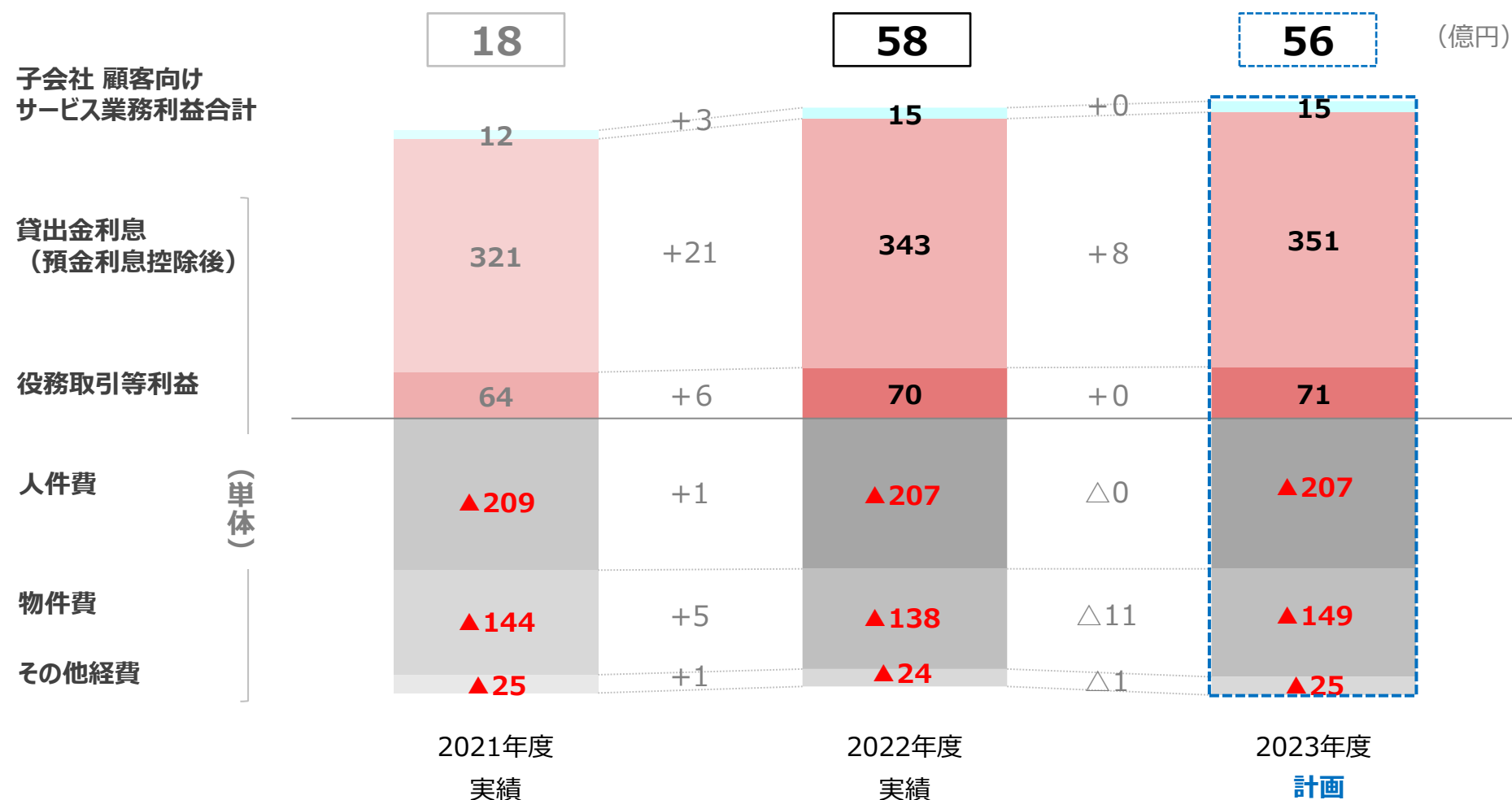
顧客向けサービス業務利益（1） - 【増減要因】

- ◆ 2022年度の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、前年度比40億円増加の58億円となった
- ◆ 2023年度は、貸出金利息の増加を計画するものの、物件費の増加により、前年度比2億円減少の56億円を計画する



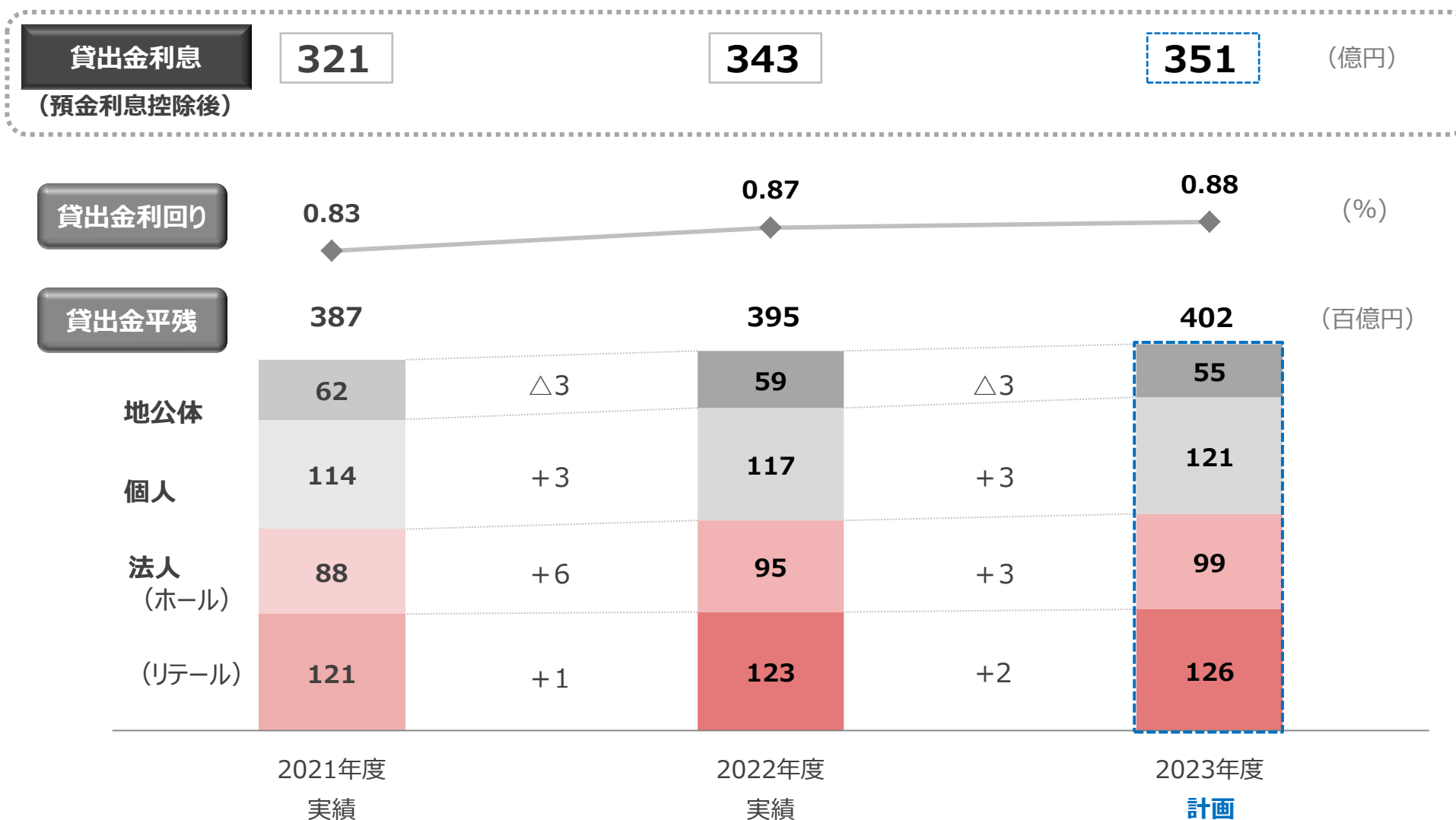
顧客向けサービス業務利益（2） - 【概要】

顧客向けサービス業務利益（連結）



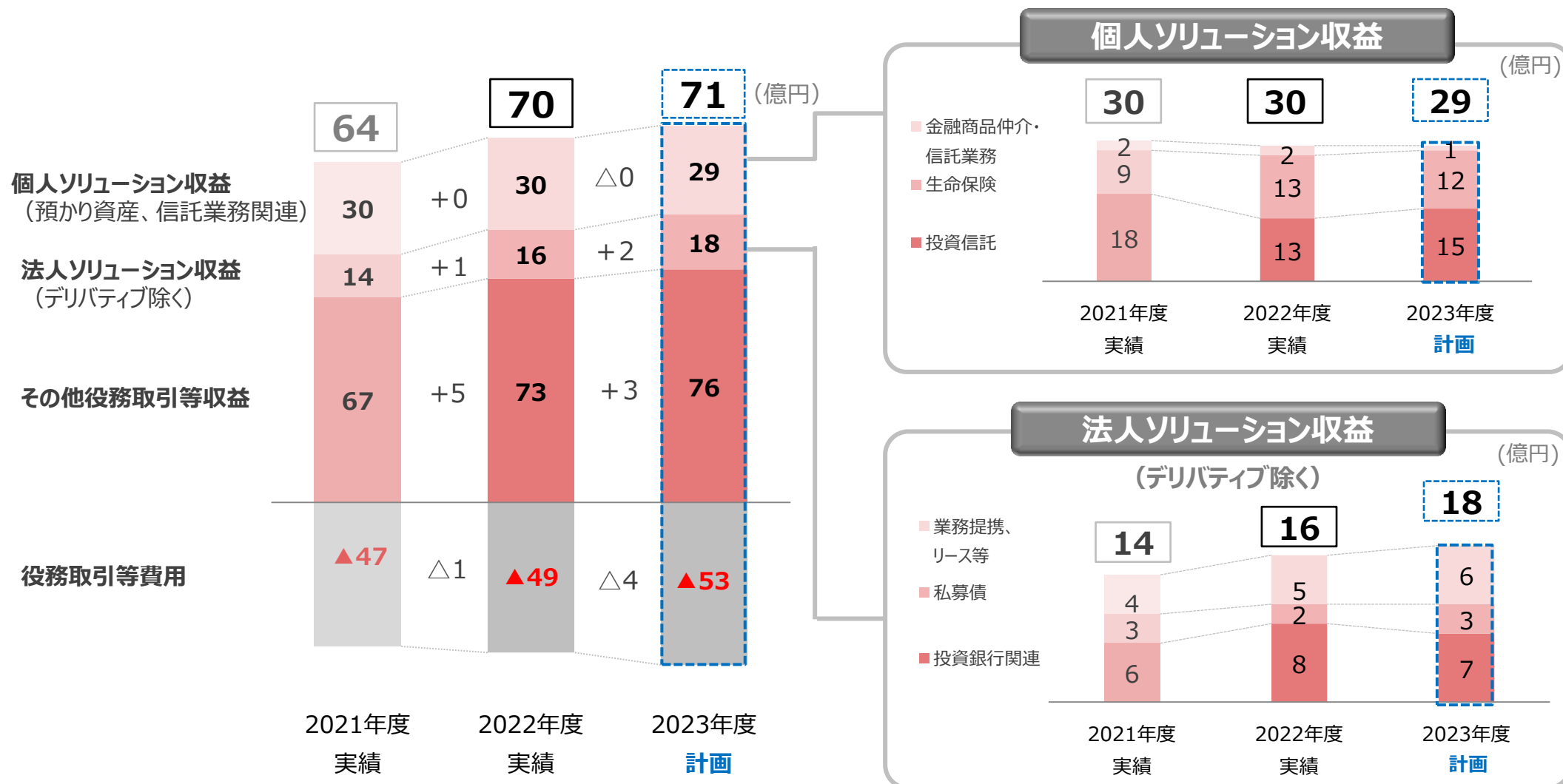
顧客向けサービス業務利益（3）－【貸出金利息（単体）】

- ◆ 2022年度の貸出金利息は、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、前年度比21億円増加の343億円となった
- ◆ 2023年度は、個人・法人ともに貸出金の増加を計画、貸出金利息は前年度比8億円増加の351億円を計画する



顧客向けサービス業務利益（4） - 【役務取引等利益（単体）】

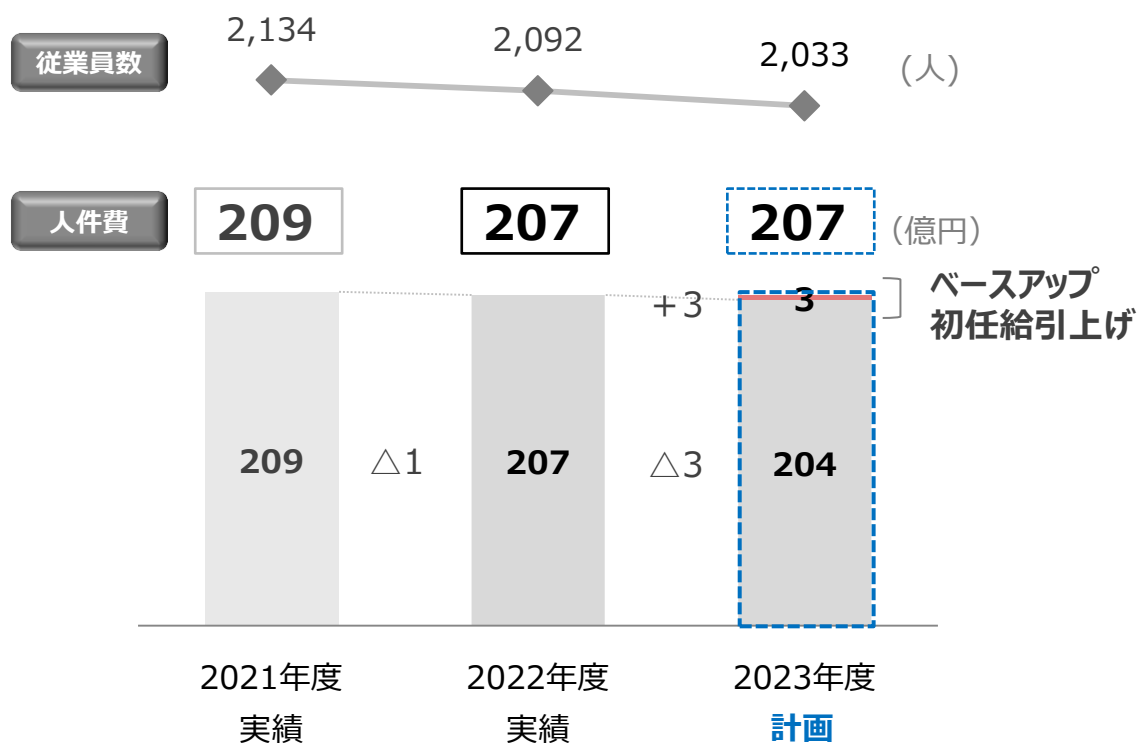
- ◆ 2022年度の役務取引等利益は、ホームローン関連手数料の増加等により、その他役務取引等収益が増加したことから、前年度比6億円増加の70億円となった
- ◆ 2023年度は、法人ソリューション収益等の増加を計画する一方、役務取引等費用の増加により、71億円を計画する



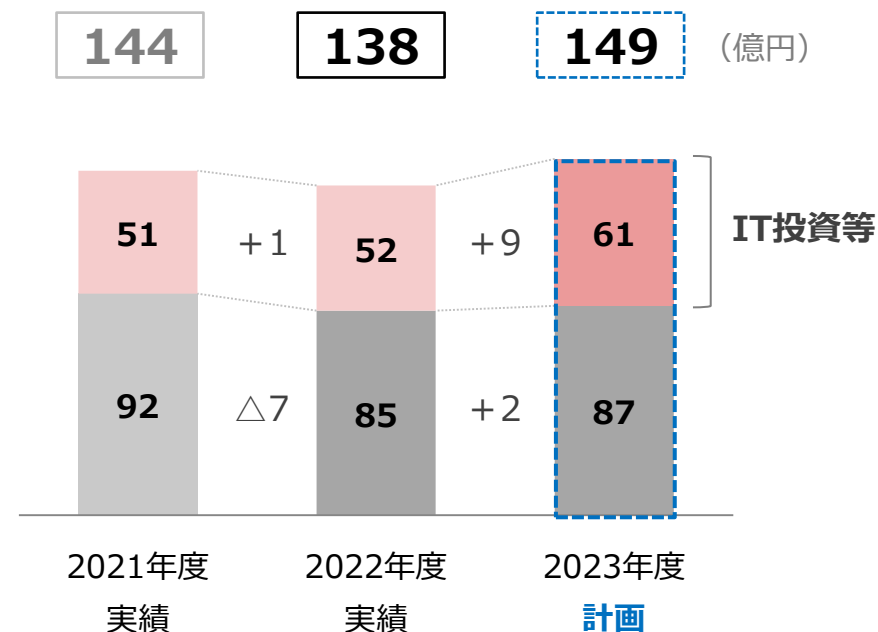
顧客向けサービス業務利益（5） - 【経費（単体）】

- ◆ 2022年度は、人件費が前年度比1億円減少の207億円、物件費が預金保険料引下げによる減少を主要因に前年度比5億円減少の138億円となった
- ◆ 2023年度は、人員数の減少を計画しているものの、ベースアップ等により人件費は横ばいの207億円を計画。物件費は、スマホバンキングアプリ等の戦略的なIT投資により前年度比11億円増加の149億円を計画する

人件費



物件費

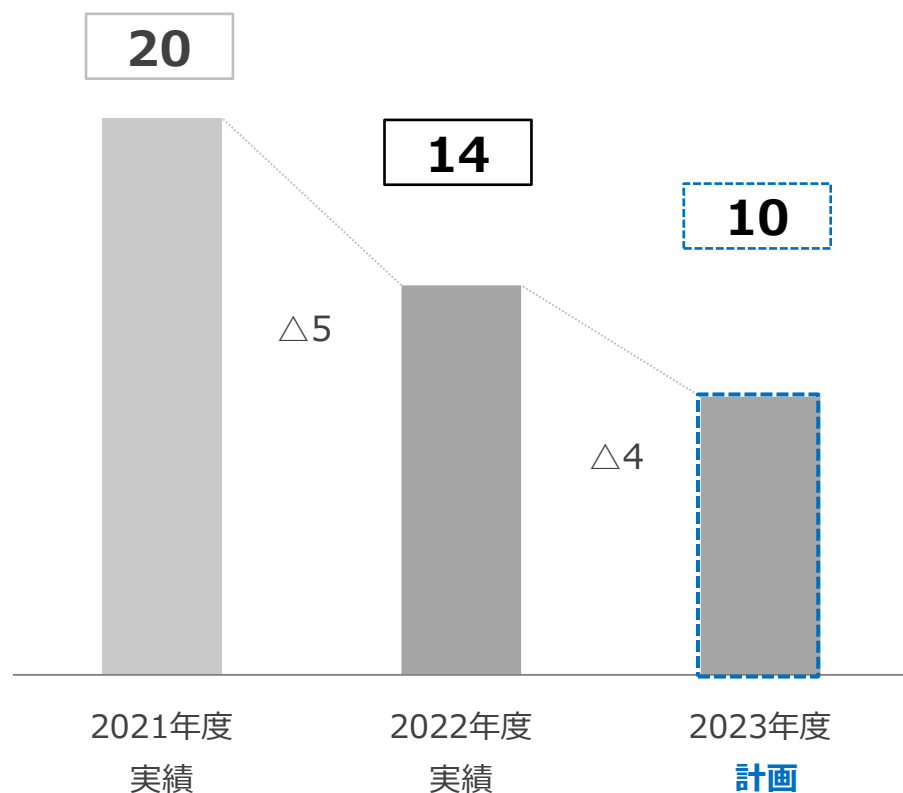


与信関連費用（単体）

- ◆ 2022年度の与信関連費用は、資金繰り支援・本業支援の取組等により、不良債権の発生が限定的となったため、前年度比6億円減少の14億円となった
- ◆ 2023年度は、物価高やコロナ対応融資の返済本格化等、例年より新規発生の増加を見込む一方で、経営改善支援先の業績改善に伴う引当の戻入益も見込めることから、前年度比4億円減少の10億円を計画する

与信関連費用

(億円)



与信関連費用内訳

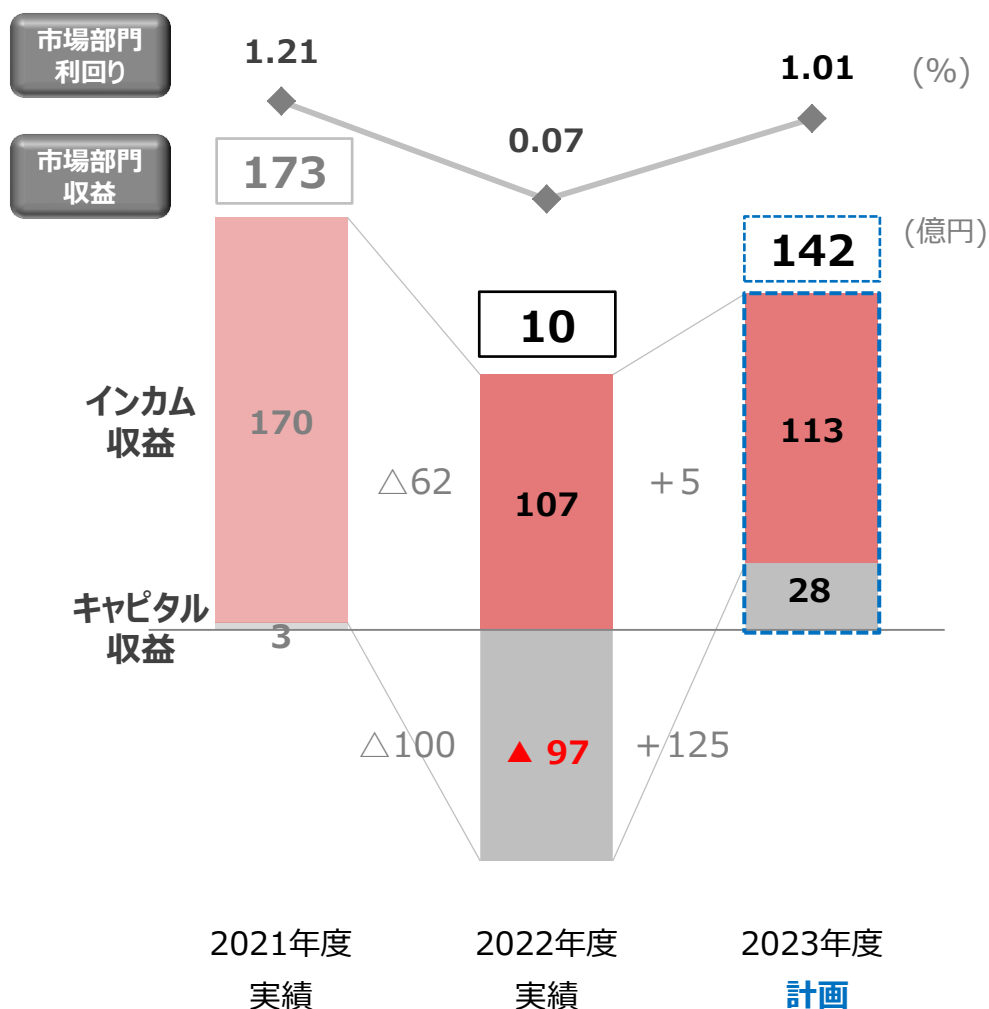
(億円)

	2021年度 実績	2022年度 実績	前年度比	2023年度 計画
与信関連費用	20	14	△5	10
一般貸倒引当金繰入額	1	1	+0	1
個別貸倒引当金繰入額	11	10	△0	6
不良債権処理額 (個別引当繰入除く)	10	5	△4	3
償却債権取立益 (△)	2	2	+0	1

市場部門収益（単体）

- ◆ 2022年度の市場部門収益は、逆鞘となっていた外国債券等の売却によりポートフォリオ再構築を進めた結果、キャピタル収益が△97億円となり、前年度比162億円減少の10億円となった
- ◆ 2023年度は、キャピタル収益の改善とインカム収益の増加により、前年度比132億円増加の142億円を計画する

市場部門収益 ※政策投資含む



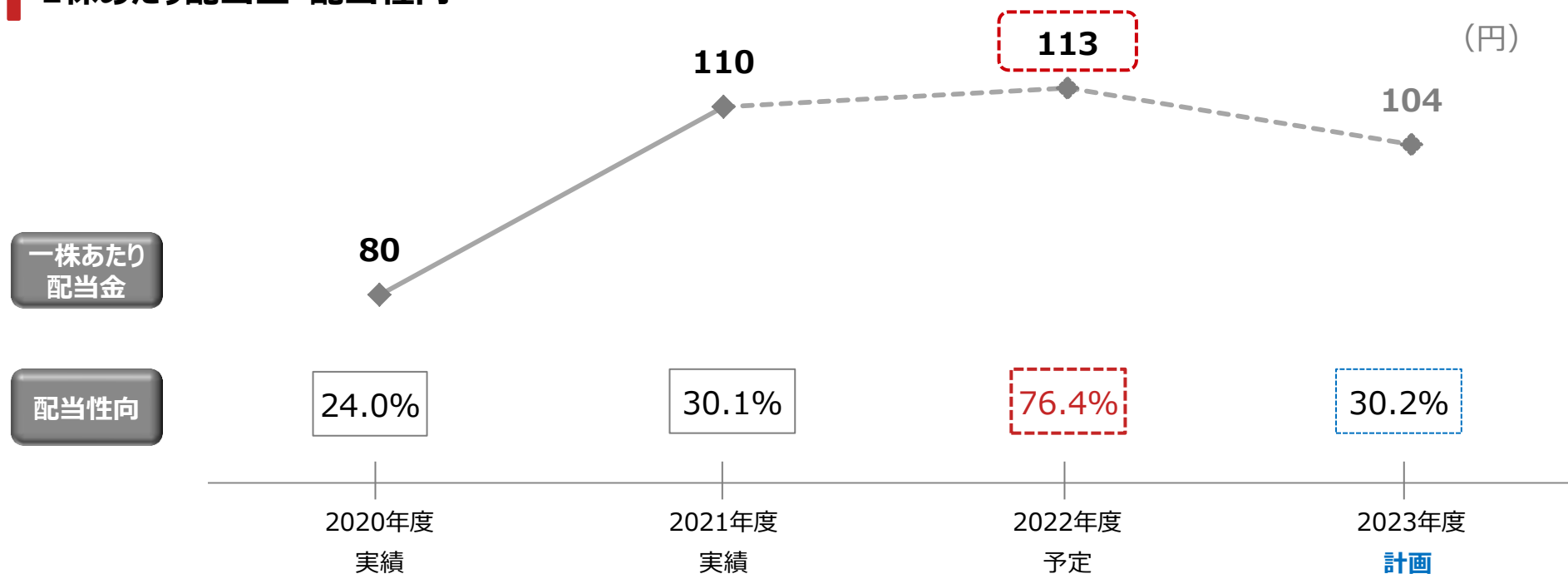
市場部門収益内訳 (億円)

	2021年度実績	2022年度実績	前年度比	2023年度計画
市場部門収益	173	10	△162	142
インカム収益	170	107	△62	113
うち投信分配金	89	43	△45	62
キャピタル収益	3	△97	△100	28
投資信託解約損益	△9	△18	△9	4
債券売却損益	△4	△88	△83	14
株式売却損益	17	10	△6	10
うち政策投資株	3	11	7	10

株主還元

- ◆ 2022年度は、市場部門において損失処理を実施したことにより、2023年3月に業績予想を修正したものの、ポートフォリオ再構築による損失を除けば業績は概ね計画通りに推移
- ◆ 2022年度の配当金については、株主還元方針は配当性向30%を目安としているが、昨年9月に公表した1株あたり113円に据え置く予定

1株あたり配当金・配当性向

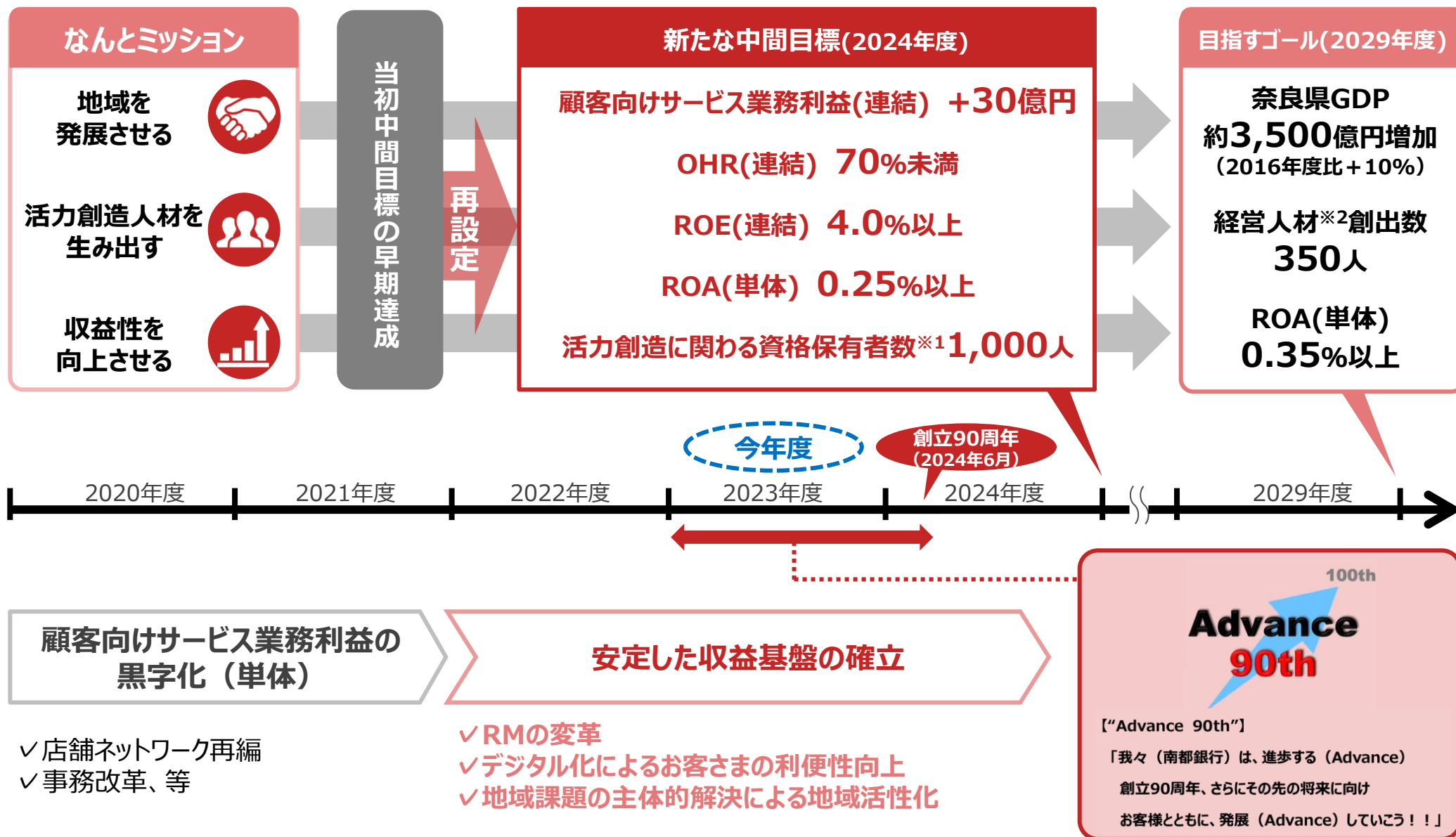
株主還元方針
(2022年2月公表)

- ✓ 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

Ⅱ. 経営計画の概要

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」



※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

中間目標の進捗

- ◆ 顧客向けサービス業務利益（連結）は、前年度比+40億円増加の58億円となり、中間目標を上回った
- ◆ その他指標（OHR、ROE、ROA）は、市場部門収益の影響等により、前年度比で低下した

	2021年度 実績	2022年度 実績		2023年度 計画	2024年度 中間目標
			前年度比		
顧客向けサービス 業務利益（連結）	18億円	58億円	+40億円	56億円	30億円
OHR（連結）	68.1%	72.5%	+4.4%	73.1%	70%未満
ROE（連結）	4.09%	1.72%	△2.37%	4.18%	4.0%以上
ROA（単体）	0.25%	0.20%	△0.05%	0.21%	0.25%以上
活力創造に関わる 資格保有者数	559人	601人	+42人	750人	1,000人

Ⅲ. 2023年度アクションプラン

2023年度アクションプラン概要

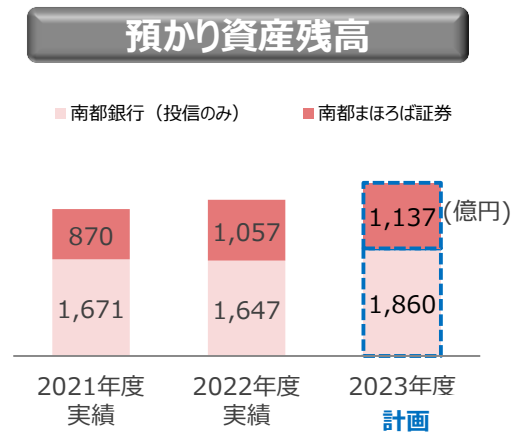
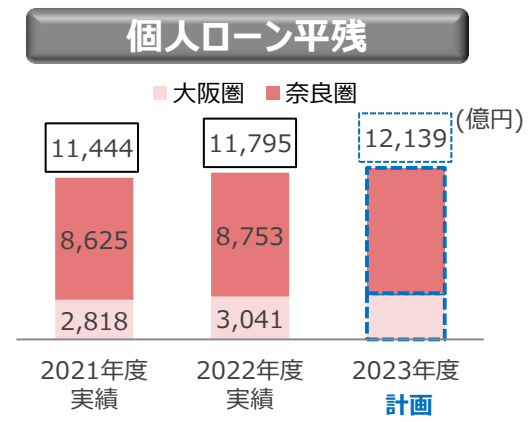
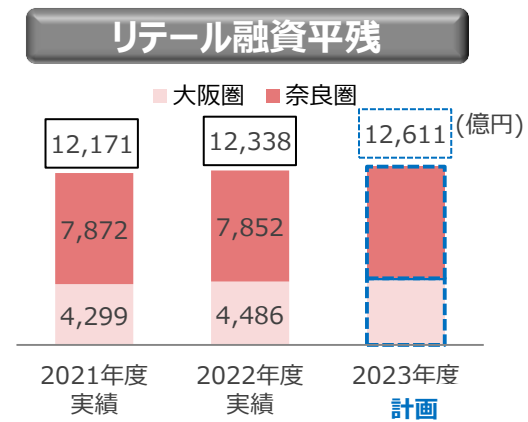
◆ 2023年度は、以下の5つの軸でアクションプランを策定

<p>「お客さま」に対する付加価値貢献</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまの企業価値向上 (… P 21) ● お客さまの資産形成 (… P 22) ● 利便性の向上 (… P 23)
<p>「地域」の持続的成長支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域の事業創出 (… P 26) ● 気候変動問題への取組 (… P 29)
<p>「市場運用」の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場運用ポートフォリオの再構築 (… P 31)
<p>「人材」の創出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● おもしろい人材の創出 (… P 33)
<p>「経営基盤」の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● リスク管理・ガバナンスの高度化 (… P 36)

お客さまに対する付加価値貢献

お客さまの企業価値向上・資産形成へ向けた地域別戦略

	取り巻く環境と課題	これまでの取組と強み	取組の方向性
法人向け企業価値向上	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生産年齢人口の減少 ✓ SDGsへの意識の高まり ✓ 経営者の高齢化（後継者不在） ✓ ポストコロナ・資源高への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 圧倒的なメイン先シェア ✓ 取引先の裾野拡大とパイプづくり 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ポストコロナを踏まえた資金繰り支援 ✓ 持続的成長に向けた本業支援 ✓ 顧客本位の更なる深掘りによる課題解決の実現
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 少子高齢化 ✓ 低金利環境の長期化 ✓ 老後生活資金の不安 ✓ ライフスタイルの多様化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 圧倒的な預金シェア ✓ ローン推進拠点（エルプラザ）による住宅業者との関係構築 ✓ 法人オーナーとの関係構築 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 若年層からの資産形成に向けた機会の創出 ✓ 富裕層向けコンサルティング ✓ ローン推進拠点の増設 ✓ 相続、事業承継への対応



※1 奈良圏：奈良県および隣接する一部地域

※2 大阪圏：大阪府・兵庫県

お客さまの企業価値向上

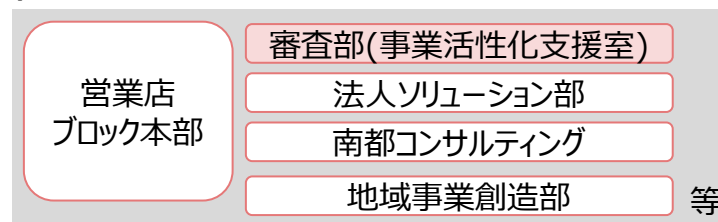
お客さまの企業価値向上

お客さまが抱える真の課題を共有し、その課題解決を図ることにより、持続的な企業成長を支援する

ポストコロナを踏まえた資金繰り支援

- ✓ ポストコロナにおいて、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

<組織横断的プロジェクトチーム>



取扱76件 (2023年3月時点累計)
前年度比+45件

外部機関連携強化
中小企業活性化協議会
REVIC、事業引継センター等

お客さまの持続的成長に向けた本業支援

お客さまのIT化支援・サステナブル支援

- ✓ IT化・サステナブル経営を切り口とした深堀り・コンサルティングの展開によるお客さまの持続的成長支援

人材紹介

- ✓ 高度人材、外国人人材等、幅広い人材紹介ニーズに対応

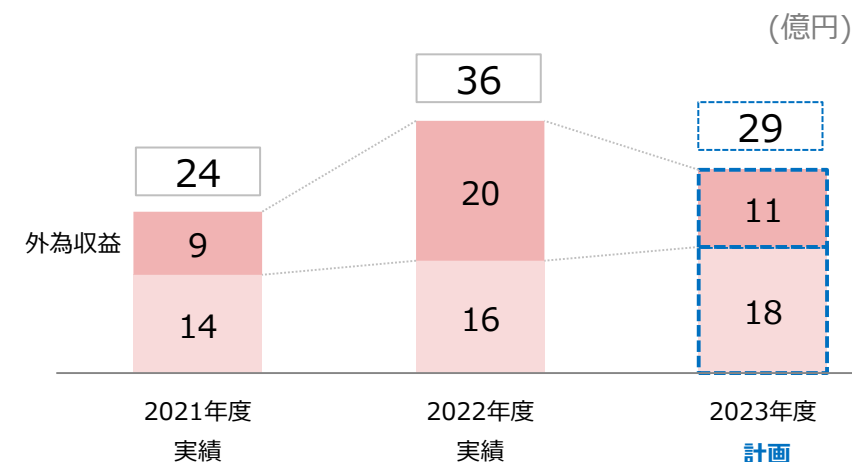
事業承継・M&A

- ✓ 事業承継・M&Aによる地域の事業・雇用の維持拡大

為替変動に対する機動的支援

- ✓ 為替相場の変動に対するリスクヘッジ手法の提供

法人ソリューション収益 (デリバティブ含む)



お客さまの資産形成

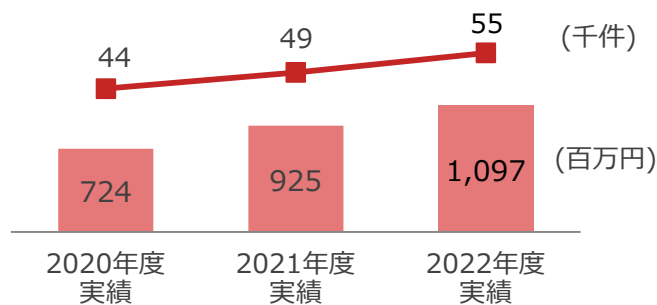
お客さまの資産形成

ライフプランに寄り添い、金融・不動産等のあらゆる資産の増加や取得の具体化を支援し、お客さまの豊かな生活を実現する

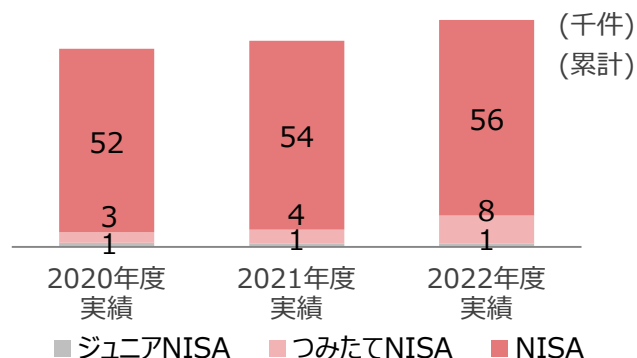
若年層からの資産形成に向けた機会の創出

✓ iDeCo、NISAを切り口に若年層から資産形成の機会を創出

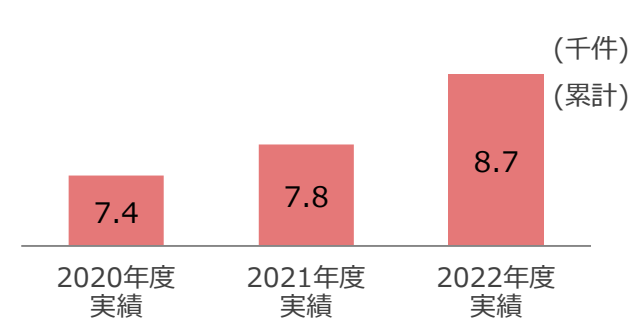
投信積立月間振替額・件数



NISA等申込受付件数



iDeCo申込受付件数



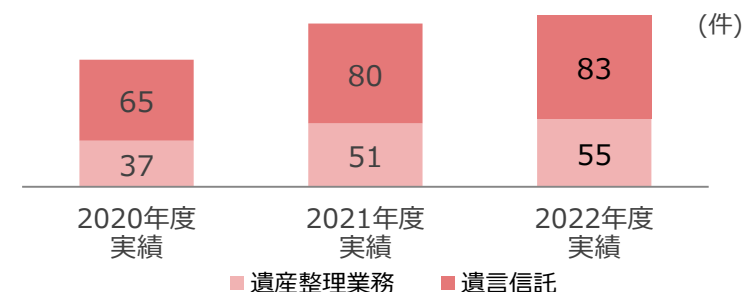
富裕層向けの課題解決に向けたコンサルティング

✓ 富裕層が抱える相続や次世代への資産承継といった課題に、当行グループが連携してサポート

相続・承継関連メニューの拡充

✓ 認知症や介護といった高齢者の生活への不安に対応できるメニューを拡充し、お客さまの課題解決に取り組む

相続・信託件数



利便性の向上（1）

取り巻く環境と課題

- ✓ デジタルネイティブ世代の拡大
- ✓ 非対面ニーズの高まり
- ✓ デジタル技術の発展

利便性の向上

お客さまが時間や場所を問わず、当行グループにシームレスにアクセスできる環境を整えるほか、当行グループ自らの生産性を高める体制を構築する

お客さまの利便性向上

バンキングアプリの構築

2023年度中導入予定

- ✓ お客さまのロイヤルティの向上を図るべく、フェーズ1において、利便性を徹底的に追求し、「いつでも・どこでも窓口同様の銀行取引」が可能なアプリを開発中
- ✓ 将来的にお客さまの生活や地域とつながる非金融機能を実装し、お客さまの更なる利便性向上を図る



フェーズ1

優れたCXと高いセキュリティを両立したアプリ提供

- 預金・為替・決済
- 各種ローン
- スマホATM
- 預かり資産
- セキュリティ
- 諸届

住宅ローンWEBサービスの機能拡充

2022年12月導入済

- ✓ 受付・審査をWEB完結するとともに、契約・実行をシームレスなシステム連携によりデジタル化することでお客さまの利便性向上と行内事務の削減を両立
- ✓ 今期は更なる利便性向上に向け、紙申込のWEBへのシステム連携や、バンキングアプリとの連携を予定

導入済

WEB受付

AI-OCR

電子契約

自動実行

業者ポータル

2023年度機能追加予定

紙申込のWEBへのシステム連携

- ✓ 書類整理や実行事務の更なる省力化と利便性向上

バンキングアプリとの連携

- ✓ 申込、返済口座開設、残高照会等利便性向上

利便性の向上（2）

ITを活用した当行グループの生産性向上

スマートフォンへの業務系アプリ搭載

営業活動効率化

2023年上期導入予定

- ✓ 営業支援システムとのシームレスな連携により、スマートフォンで訪問計画や訪問ルートの確認に加え、活動日誌の音声入力等、出先でも営業事務を効率的に遂行可能な環境を整備中

物件授受・管理の効率化

2023年下期導入予定

- ✓ 現在紙ベースで行っているお客さまとの物件授受をスマートフォンで完結するアプリを開発中
- ✓ また、帰店後の物件管理のデジタル化、抜本的な事務フローの見直しを同時に行い、お客さまとの対応時間を創出

ITインフラ環境の整備

- ✓ お客さま・行員間の円滑なコミュニケーションや効率的な業務遂行が可能となるITインフラを整備中
- ✓ スマートフォンと行内システムとの連携により、ロケーションに捉われず行内外メールやスケジュール管理等をスマートフォンで遂行可能な業務を拡大

営業活動におけるITを活用した生産性向上（将来像イメージ）



地域の持続的成長支援

地域の事業創出（1）－概要

課題認識

観光振興

- ✓ 奈良県北部への観光客の集中
- ✓ 日帰り客が多く、宿泊客が少ない

地域産業

- ✓ 耕作放棄地は年々増加、農業従事者の高齢化、減少
- ✓ 放置林の増加、出材量の減少、製材事業者数減少

地域社会

- ✓ 少子高齢化に伴う生産年齢人口減少
- ✓ 若年層の県外流出

当行グループの取組

県内周遊観光拠点の開発・宿泊強化学業／観光DX事業

- ✓ 奈良みらいデザイン株式会社、奈良古民家まちづくりファンドを活用、県北部から中南部にかけてNIPPONIA HOTEL奈良ならまち、NIPPONIA田原本マルト醤油、GOSE SENTO HOTELを開業、現在、吉野阪本龍門文庫プロジェクトを進行中
- ✓ DXによる観光客の利便性向上と周遊を促す仕組みづくりのため、まずは観光客数の多い奈良市にて、奈良市、奈良市観光協会および奈良商工会議所とともにコンソーシアムを立ち上げ、協議を開始

農業の高付加価値化・スマート化パイロット事業（・・・P27）

- ✓ 笠間ファーム（宇陀市）でのパイロット事業の成果を近隣農家に横展開
- ✓ 耕畜連携による、地域内エコサイクルの創出
- ✓ 農福連携による担い手増強、障がい者の自立支援

生産性向上に向けたプラットフォーム事業

- ✓ 林業・製材業、その他地域産業のサプライチェーン上のボトルネックを解消、生産性向上、生産能力増強につながるプラットフォームへの投資を検討

創業・地元企業の新事業展開支援事業（・・・P27）

- ✓ 地域経済の活性化に向けた創業・新事業支援

地域課題解決に向けた社会インパクト投資（・・・P28）

- ✓ 地域課題解決を目指す起業家へのビジネス、ファイナンスの両面でのサポート態勢構築

奈良県GDP増加

地域の事業創出（2）

取り巻く環境と課題

- ✓ 事業所数の減少
- ✓ 担い手不足

地域の事業創出

当行グループ自らが、主体的に地域が持つ資産・資源の付加価値向上に取り組む一方、地公体、外部機関と連携し、お客さまの創業・新事業の具現化を支援する

持続可能な農業への取組

- ✓ 中山間地で持続可能な農業を確立し、後継者や新規就農者が増加、耕作放棄地が減少する農業を目指す
- ✓ 「宇陀市公民連携まちづくりプラットフォーム」参画等、地域との連携を進め、地域経済の活性化や持続可能な社会づくりに取り組む

スマート農業の実践と6次化への取組

- ✓ 「有機」をキーワードに作物の付加価値を高めることで増収をはかり、スマート農業やICTの活用で生産コスト低減に取り組む
- ✓ 有機農法による生産物や奈良の伝統野菜を食材とする6次化産業の実現を目指す



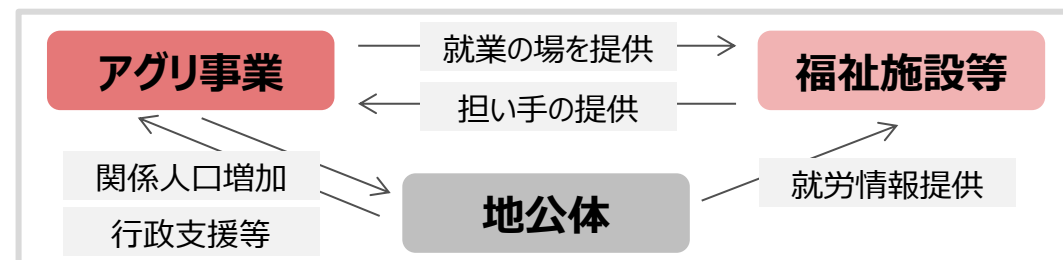
《自動抑草機「アイガモロボ」》
・水田内雑草の発芽抑制効果



《大和野菜の栽培》
・奈良漬けの原料として「大和三尺きゅうり」を栽培

農福連携による新たな働き手の確保

- ✓ 障がい者の方々の就労や生きがい等の場を提供するだけでなく、就業人口の減少や高齢化が進む農業分野で、新たな働き手を確保する



創業・新事業への取組

- ✓ 当行グループが一体となり、お客さまの事業化支援に取り組み、顧客基盤の拡大につなげる

<ナント>サクセスロード（累計）



創業支援パッケージ

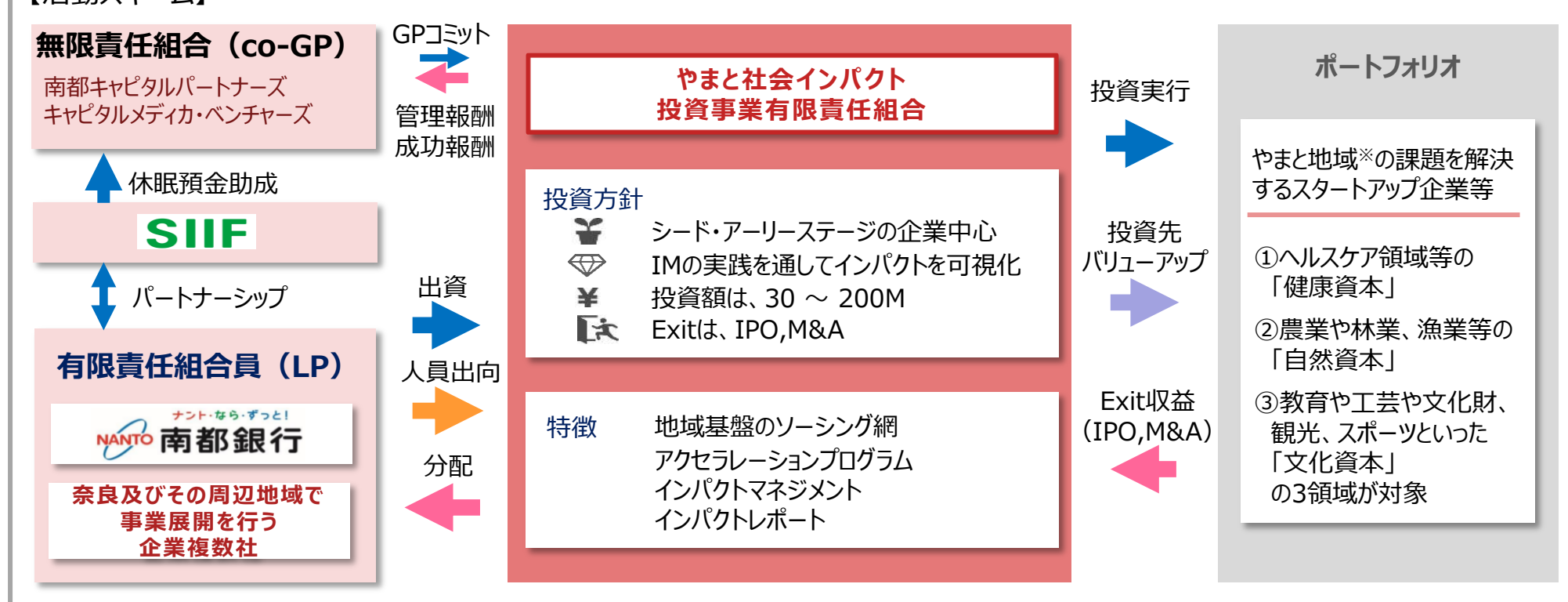


地域の事業創出（3）

地域の社会課題解決を図ることを目的に地銀初のインパクトファンドを設立

- ✓ 実践者への投資と実践者への育成をコンセプトに経済リターンを生み出すことを目的とした、地銀初の地域課題解決型の社会インパクトファンド
- ✓ 同ファンドは、休眠預金等活用法に基づく資金分配団体である一般財団法人社会変革推進財団（SIIF）が指定する「地域インパクトファンド設立・支援事業」に採択されており、国内初の「休眠預金」を活用したファンドとして認定
- ✓ 奈良県およびその周辺地域における社会課題の解決により、地域経済の活性化につなげる

【活動スキーム】



※やまと地域・・・奈良県およびその周辺地域

気候変動問題への取組

取り巻く環境と課題

- ✓ 地球温暖化
- ✓ 環境意識の高まり

気候変動問題への取組

CO₂削減等、気候変動問題への対応を通じて、持続可能な地域社会を実現する

お客さまの取組支援

- ✓ お客さまの脱炭素化やSDGs対応に向けた取組支援のため、環境関連融資やソリューション関連商品を積極的に展開し、地域のお客さまとともに経営課題の解決に取り組む

ストラクチャードファイナンスの取組強化

- ✓ 再生エネルギー関連のプロジェクトファイナンス等のストラクチャードファイナンスへの取組を強化する

サステナブルファイナンスの取組強化

- ✓ ポジティブインパクトファンド等のサステナブルファイナンスを積極的に活用し、お客さまのサステナブルへの取組を資金面でサポートする

再生可能エネルギー関連融資による
CO₂削減量（2022年度）

約19万t-CO₂
(融資取組件数・金額：7件 61億円)

当行グループ自らの脱炭素化への取組

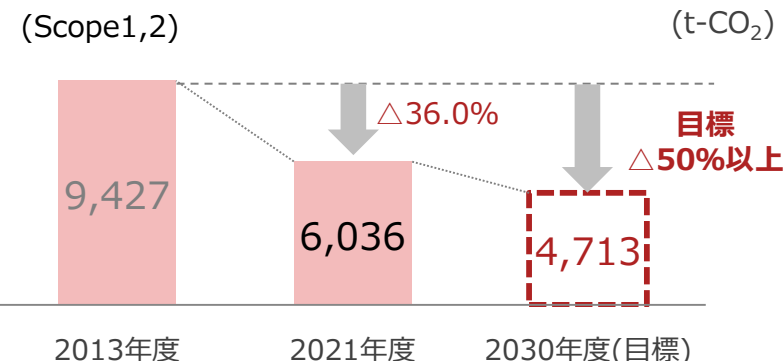
- ✓ グループ全体のCO₂排出量削減に向けて取組を進めるとともに、紙資源の削減等に取り組む

CO₂排出量の削減

当行のCO₂排出量を
2030年度に2013年度比50%以上削減

- 省エネ（節電・空調設備更新・照明LED化等）
- 再エネ（新本館への太陽光パネル設置予定）
- エコカーへの切り替え 等

当行のCO₂排出量および削減目標



市場運用の強化

市場運用ポートフォリオの再構築

市場運用ポートフォリオの再構築

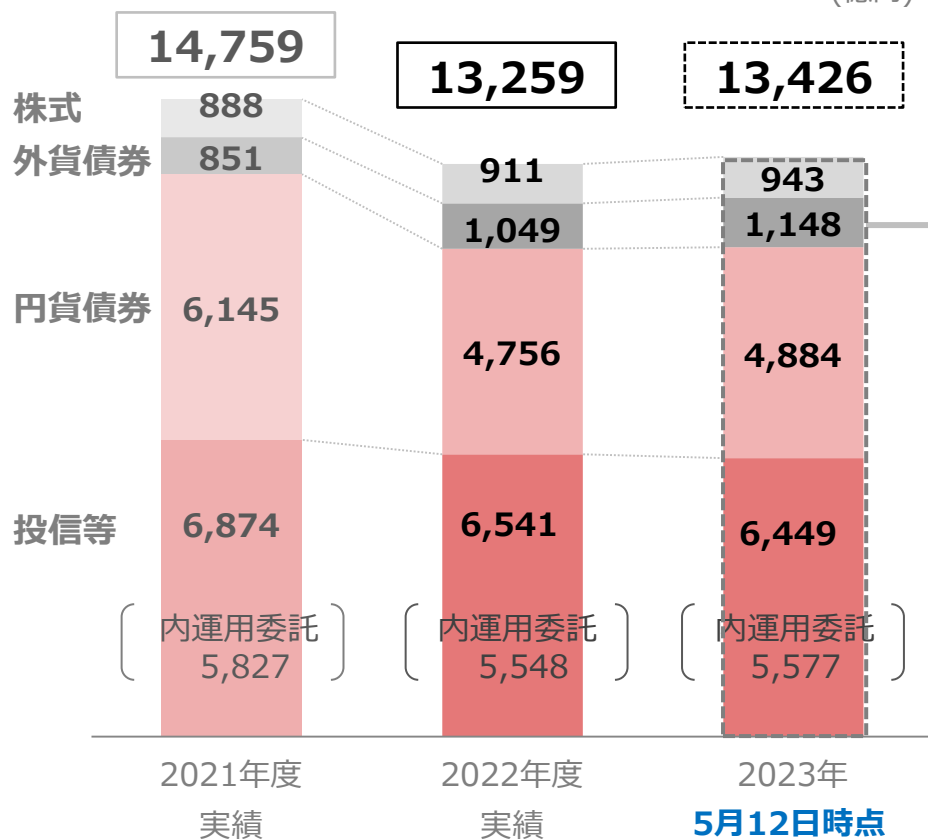
マーケットリスクの高まりによる影響をコントロールし、安定的な利回りを獲得できるポートフォリオを構築する

ポートフォリオの再構築による安定的な期間収益の積み上げ

- ✓ 2022年度に、逆鞘の外貨債券や時価回復に時間を要する投資信託を売却
- ✓ 安定的な利回りを獲得できるポートフォリオの構築に向け、リスク管理を高度化するとともに、ポートフォリオ・リバランスに注力する

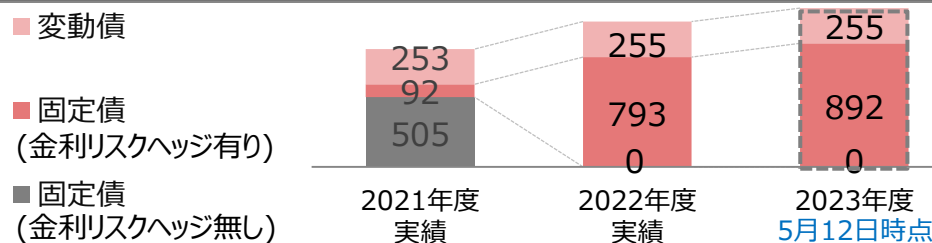
有価証券残高（末残）

(億円)



外貨債券

(億円)



有価証券評価損益

(億円)

	2021年度実績	2022年度実績	繰延ヘッジ考慮後	2023年5月12日時点	繰延ヘッジ考慮後
合計	185	△124	△123	△72	△58
株式	390	391	391	421	421
外貨債券	△62	△26	△15	△42	△13
円貨債券	△27	△82	△91	△74	△89
投信等	自己運用	△46	△57	△57	△58
	運用委託	△68	△349	△349	△319

人材の創出

おもしろい人材の創出（1）

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多様化を通じて、付加価値創造力の高い人材を生み出すことにより、当行グループの持続的成長につなげる

おもしろい人材・・・お客さまの目指す姿を実現できる人材、お客さまと一緒に経営の意思決定ができる人材

人事諸制度改定の検討（2024年1月実施予定）

現行制度における課題

- 様々な働き方に応じたキャリアパスの整備
- 役割や貢献度と処遇の整合性の確保
- 行員の同質性、思考パターンの均一化の解消
- 女性活躍推進、高年齢層の職務開発

人事諸制度改定の骨子

多様な価値観・スキルに応じた働き方・キャリアパスの構築

女性・高年齢層を含む多様な人材の活躍推進

役割・職責、貢献度に応じた処遇の実現

ベースアップおよび初任給の引上げ

- ✓ 28年ぶりに平均3%程度のベースアップ
- ✓ 新入行員の初任給引上げ（引き上げ額+15,000～20,000円）、若年職員層は定例給与を平均で8%程度引き上げ

おもしろい人材の創出（2）

副業制度の利用促進

- ✓ 銀行業務だけでなく、業務外活動を通じて得られる多様な経験、高度な専門性やスキル、人脈、ネットワークが不可欠との考え方にに基づき、副業を行える環境を整備

【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

制度利用者19名
前年度比+3名

(2023年3月時点)

キャリア採用の積極化

- ✓ 人材紹介会社の活用、募集求人増加等により、キャリア採用を強化

キャリア採用者数
3名/年
 (2022年3月期)



キャリア採用者数
10名/年
 (2023年3月期)

各種子育て支援制度の拡充

- ✓ 育児と仕事を両立しながらキャリアアップを目指せるよう、各種子育て支援制度を拡充

男性産休制度 ファミリーサポート休暇制度の拡充

不妊治療休暇制度 子の看護休暇制度の拡充

短時間勤務等の育児支援関連制度の取得期間延長

	2021年度実績	2022年度実績
女性役職者数（人）※	126	134
全役職者数（人）	880	904
女性役職者比率（％）	14.3	14.8

【2028年度の女性役職者比率の目標 20%】（※課長級以上）

外部出向の拡大やトレーニーの派遣、グループ会社間の交流等を通じた成長機会の整備

- ✓ おもしろい人材の創出に向けて、営業力や事務スキルの育成にとどまらず、経営リテラシーや課題解決力の向上を図る

20~40代外部出向人材
(2名)

(地元企業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)

(2023年3月時点)

経営基盤の強化

リスク管理・ガバナンスの高度化

取り巻く環境と課題

- ✓ マネロン等対策の重要性の高まり
- ✓ 経営環境の不確実性の高まり

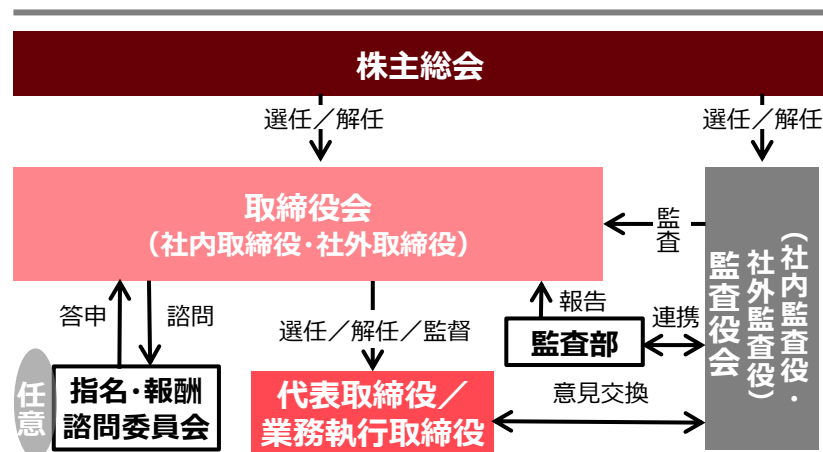
リスク管理・ガバナンスの高度化

不確実性の高い経営環境下において、リスクの適切な管理と、機動的な意思決定により、当行グループの経営の健全性と業務の適切性を高める

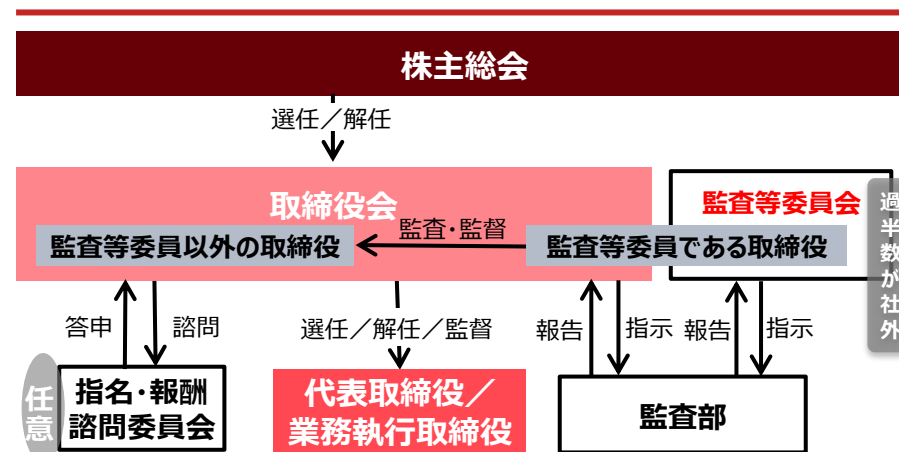
監査等委員会設置会社への移行（2023年6月下旬開催予定の株主総会ご承認後）

- ✓ 監査等委員会設置会社への移行により、コーポレートガバナンスの更なる強化を図り、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組む

<変更前> 監査役会設置会社+任意委員会



<変更後> 監査等委員会設置会社+任意委員会



監査・監督機能の強化
意思決定の迅速化

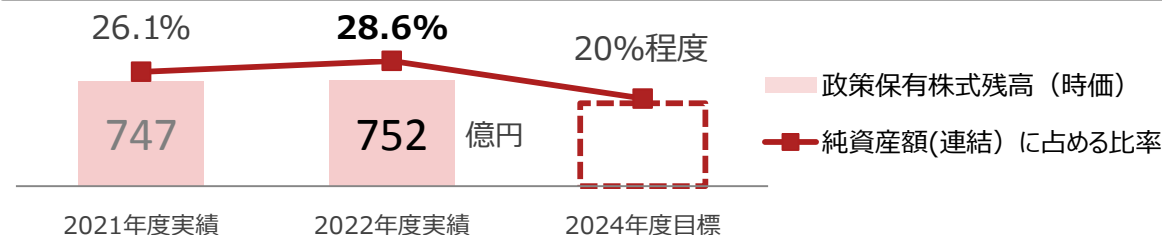
政策保有株式の保有方針

(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

方針

純資産額（連結）に占める比率を20%程度に縮減する



(ご参考) 「SDGs」「ESG」「マテリアリティ」とアクションプランの整理

2023年度 アクションプラン	対応するSDGs	ESG分類	取り組むべき5つの重要課題 (マテリアリティ)
<p>お客さまの企業価値向上</p> <p>地域の事業創出</p>	  		<p>地域経済の持続的成長の実現</p>
<p>お客さまの資産形成</p> <p>利便性の向上</p>			<p>便利で豊かな社会の実現</p>
<p>おもしろい人材の創出</p>			<p>多様な人材が活躍できる健全な 企業風土の醸成</p>
<p>市場運用ポートフォリオの再構築</p> <p>リスク管理・ガバナンスの高度化</p>			<p>多様化・複雑化するリスクへの備え</p>
<p>気候変動問題への取組</p>	  		<p>深刻化する気候変動問題への対応</p>

(ご参考) 奈良県の概要

奈良県の概要

経済・産業

- ✓ GDP (実質) **3兆8,922億円** (全国 37位)
- ✓ 工場立地件数 **31件** (全国 9位)
- ✓ 民営事業所数 **46千事業所** (全国 40位)
- ✓ 農業産出額 **395億円** (全国 45位)
- ✓ 従業者数 **434,135人** (全国 37位)
- ✓ 森林面積比率 **76.8%** (全国 6位)

家計と暮らし

- ✓ 1世帯当たり金融資産 **15,645千円** (全国 2位)
- ✓ 持ち家世帯の比率 **73.1%** (全国 8位)

人材資源

- ✓ 大学等進学率 **63.4%** (全国 7位)
- ✓ 県内就業率 **72.7%** (全国 45位)

隣接する大阪府の概要

経済・産業

- ✓ GDP (実質) **40兆6,732億円** (全国 3位)
- ✓ 民営事業所数 **392千事業所** (全国 2位)
- ✓ 従業者数 **4,393,139人** (全国 2位)
- ✓ 製造品出荷額 **16兆9,383億円** (全国 4位)
- ✓ 新設住宅着工戸数 **73千戸** (全国 2位)

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、経営環境の変化等により、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/>