

2023年度中間決算および当行グループの取組について

2023年12月1日

株式会社南都銀行

頭取 橋本 隆史

目次

I. 2023年度中間決算と通期業績予想

2023年度中間決算	…	4
中間純利益	…	5
顧客向けサービス業務利益	…	6
与信関連費用	…	10
市場部門収益	…	11
2023年度通期業績予想	…	12
2024年度目標の進捗	…	13
経営計画の概要	…	14

II. 当行グループの企業価値向上に向けて

企業価値向上に向けた考え方	…	16
---------------	---	----

金利上昇の影響を踏まえた取組

円金利上昇による影響	…	18
取引メイン化による預貸の強化	…	19
当行グループのDX推進の全体像	…	23
市場運用ポートフォリオの再構築	…	24

更なる企業価値向上に向けた取組

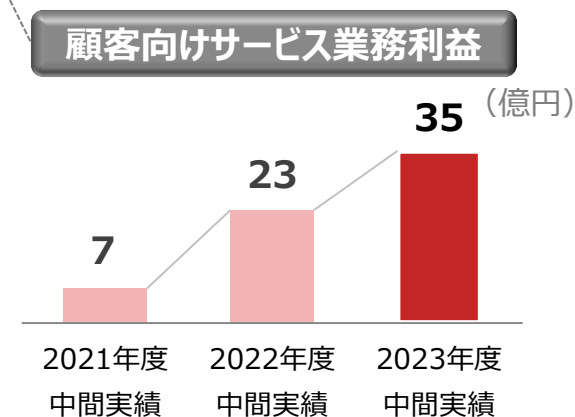
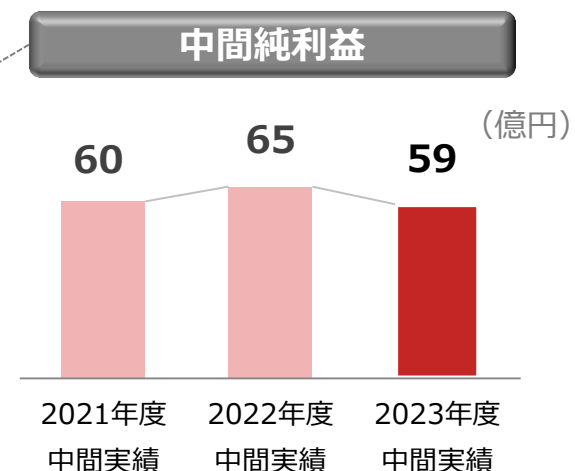
地域の事業創出	…	26
気候変動問題への取組	…	28
おもしろい人材の創出	…	29
株主還元と政策保有株式の方針	…	31

I. 2023年度中間決算と通期業績予想

2023年度中間決算～概要～

◆ 2023年度中間決算（連結）の実績は経常利益83億円、中間純利益59億円と前年同期比減少したものの、顧客向けサービス業務利益は前年同期比11億円増加の35億円となった

		(億円)			
		2021年度	2022年度	2023年度	
		中間実績	中間実績	中間実績	前年同期比
連結	1 経常利益	90	91	83	△ 8
	2 中間純利益	60	65	59	△ 5
	3 顧客向けサービス業務利益 ^{※1}	7	23	35	11
銀行単体	4 コア業務粗利益	279	285	239	△ 45
	5 資金利益	243	242	213	△ 29
	6 貸出金利息	162	167	182	14
	7 有価証券利息	81	78	54	△ 23
	8 役務取引等利益	31	34	32	△ 2
	9 経費	189	184	185	1
	10 人件費	106	105	104	△ 1
	11 物件費	71	67	70	2
	12 コア業務純益	89	100	53	△ 46
	13 国債等債券損益	5	△ 15	4	20
	14 経常利益	90	91	82	△ 9
	15 中間純利益	62	67	61	△ 6
	16 与信関連費用	7	1	△ 17	△ 19
	17 顧客向けサービス業務利益	1	16	27	11



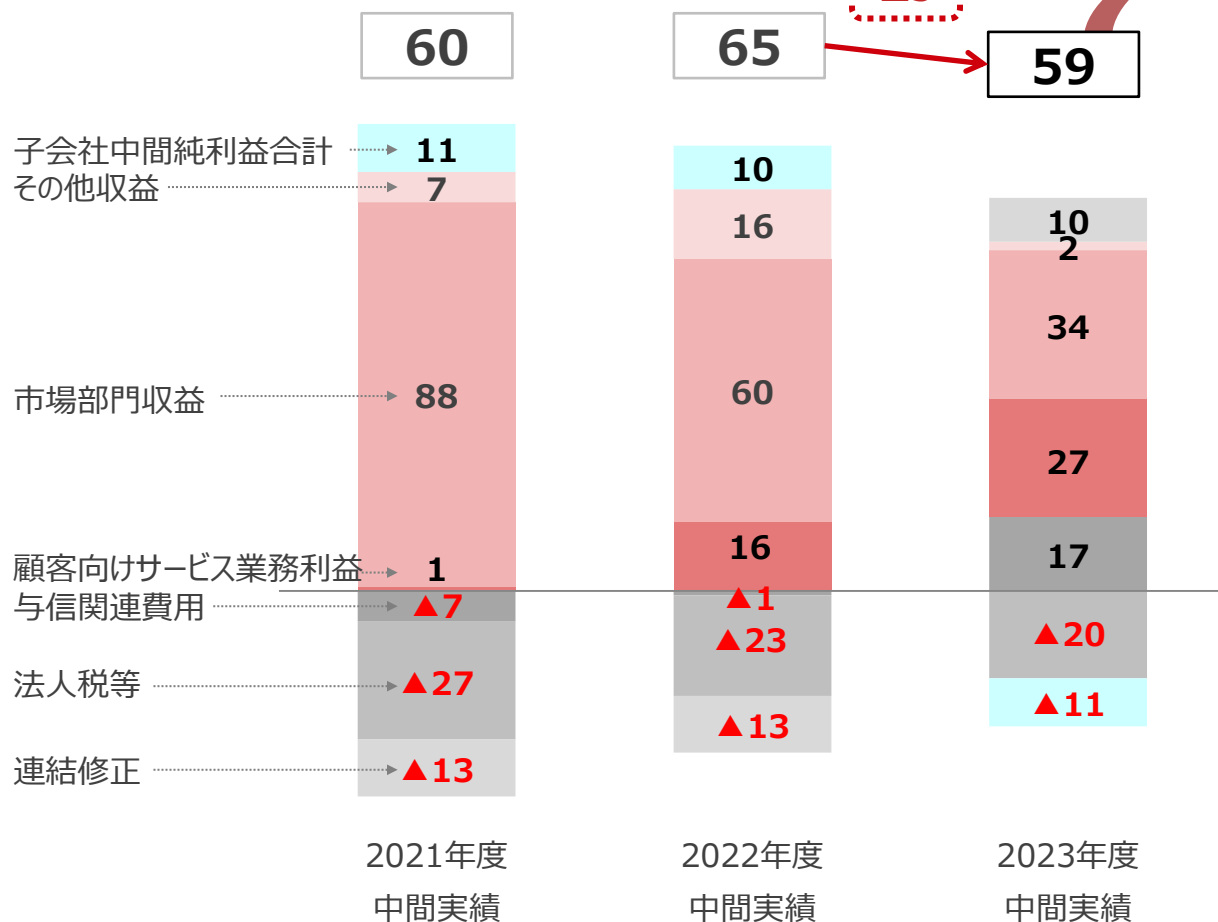
※1 顧客向けサービス業務利益（連結）…2022年度より、新たに南都まほろば証券のトレーディング損益を計上しています

中間純利益

◆ 2023年度の中間純利益（連結）は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の増益要因があるものの、市場部門収益が減少したため前年同期比5億円減少の59億円となった

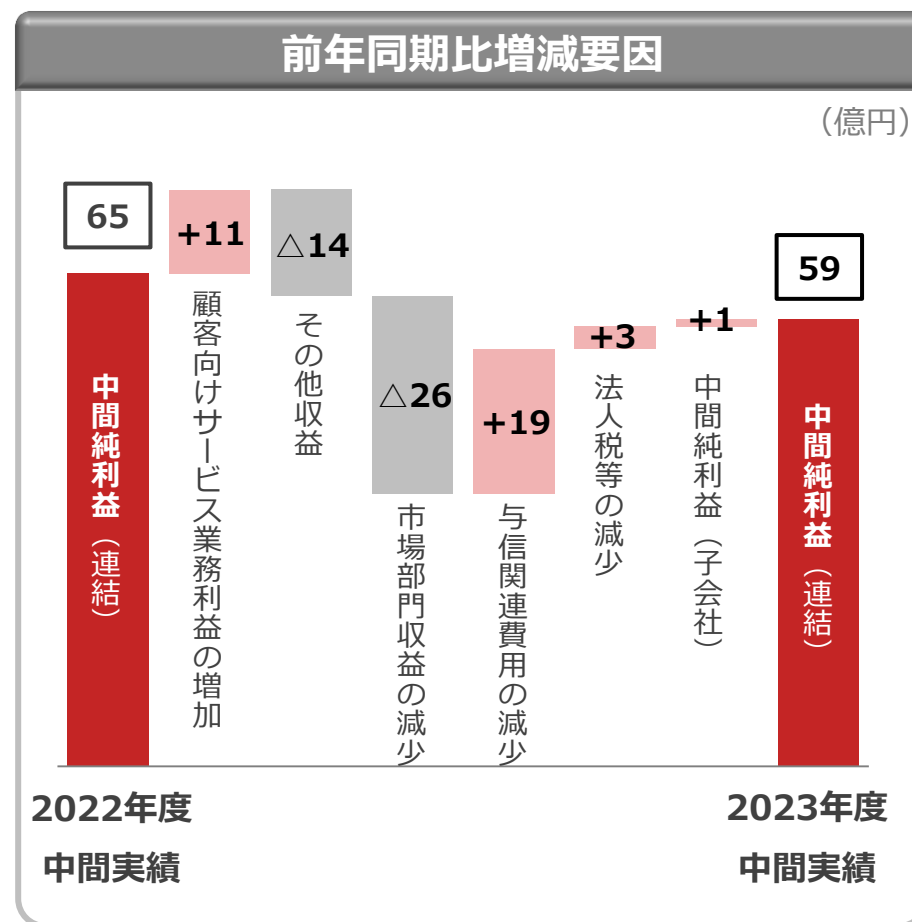
中間純利益（連結）

(億円)



前年同期比増減要因

(億円)

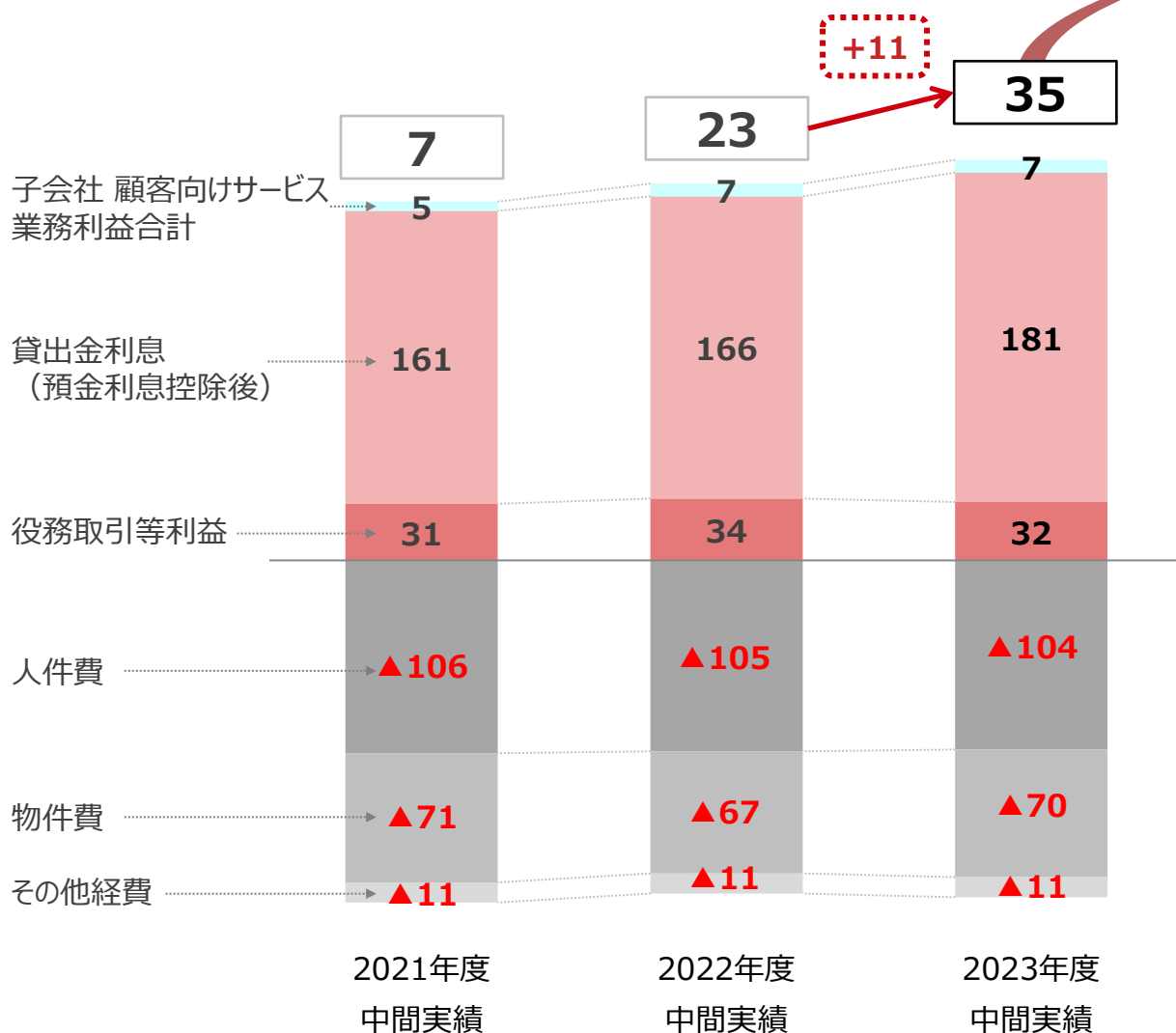


顧客向けサービス業務利益

◆ 顧客向けサービス業務利益（連結）は貸出金利息の増加により、前年同期比11億円増加の35億円となった

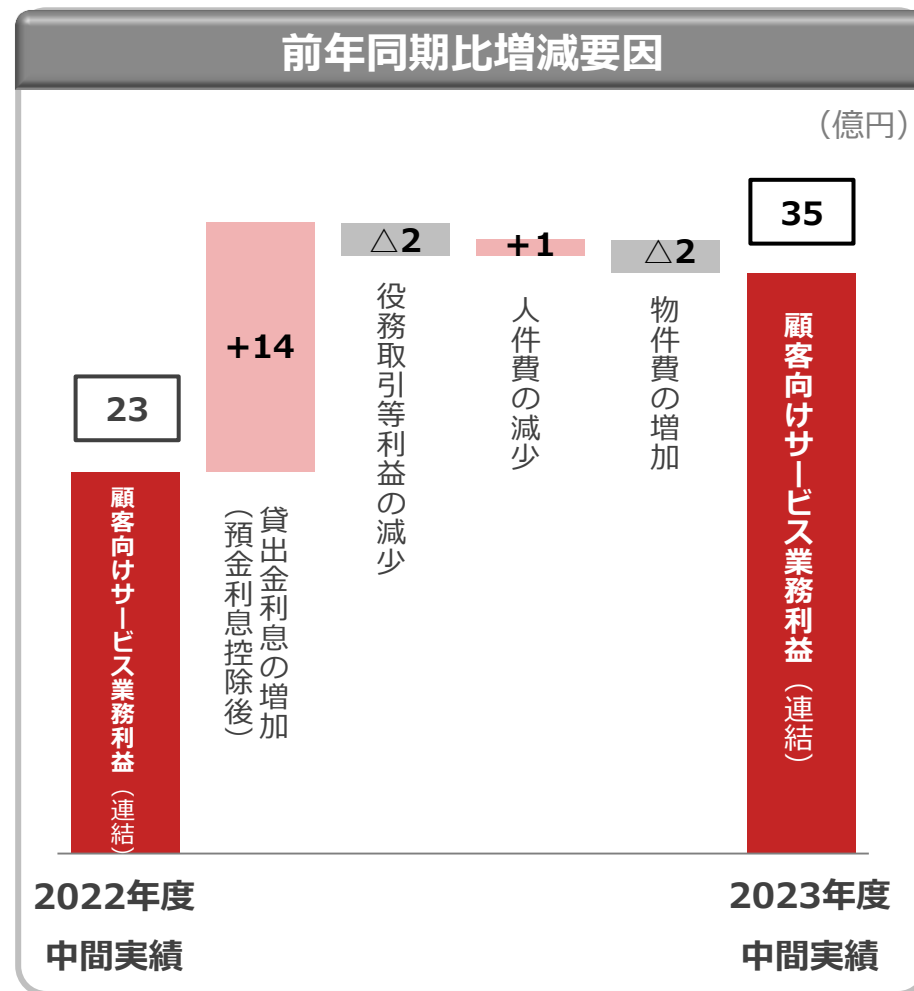
顧客向けサービス業務利益（連結）

(億円)



前年同期比増減要因

(億円)

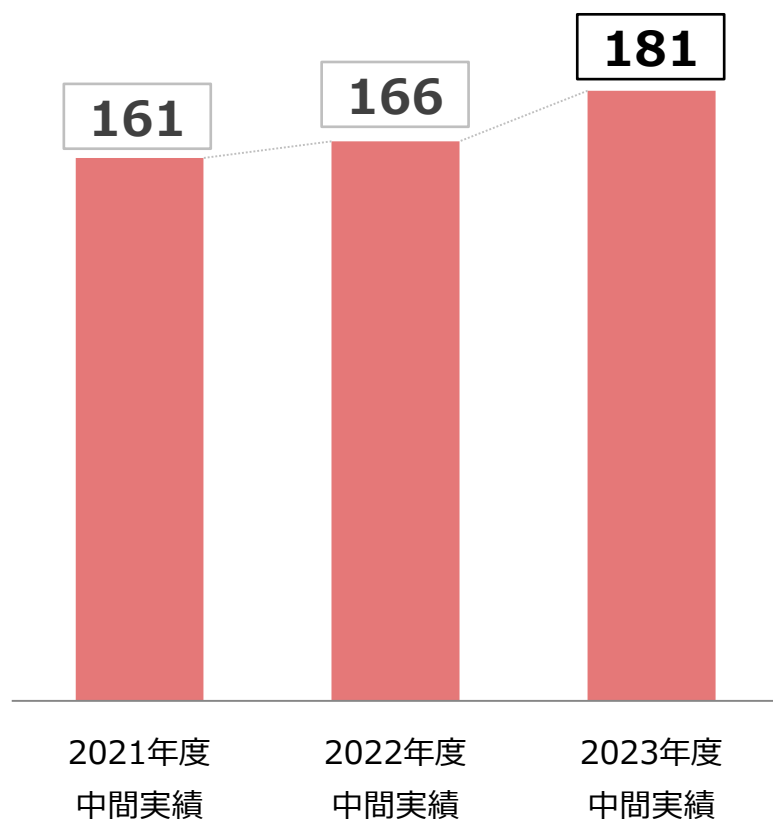


顧客向けサービス業務利益～貸出金利息（単体）～

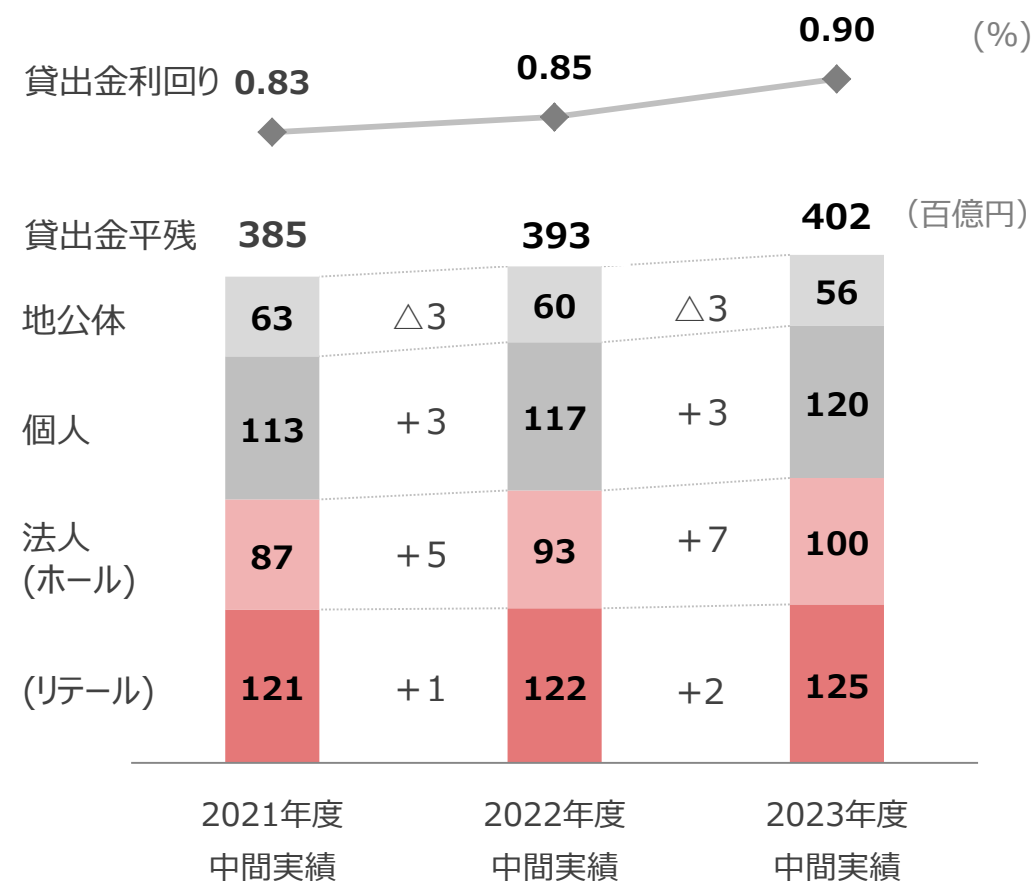
- ◆ 貸出金利息は貸出金平残の増加およびホール部門の外貨建貸出の貸出金利回り改善等により、前年同期比14億円増加の181億円となった

貸出金利息（預金利息控除後）

（億円）



貸出金利回り・平残

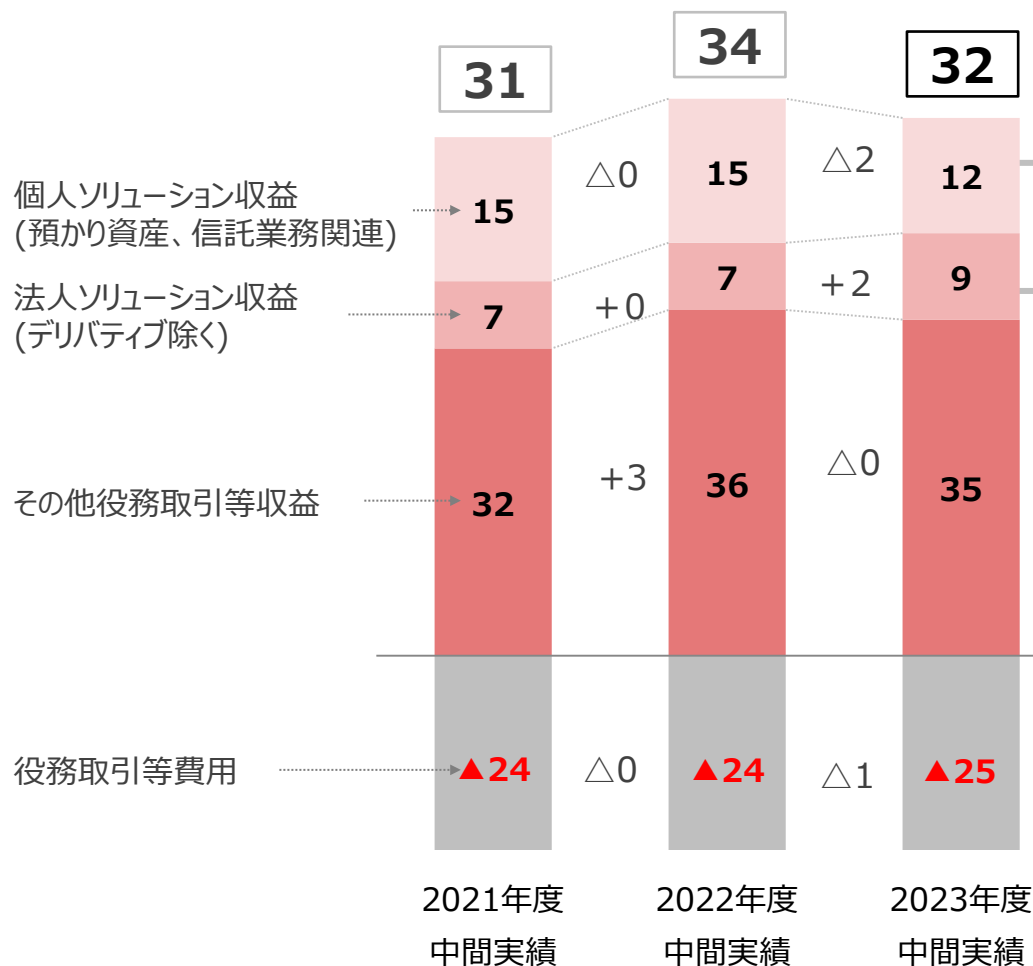


顧客向けサービス業務利益～役務取引等利益（単体）～

- ◆ 役務取引等利益は法人ソリューション収益が2億円増加したものの、個人ソリューション収益が2億円減少したこと等により、前年同期比2億円減少の32億円となった

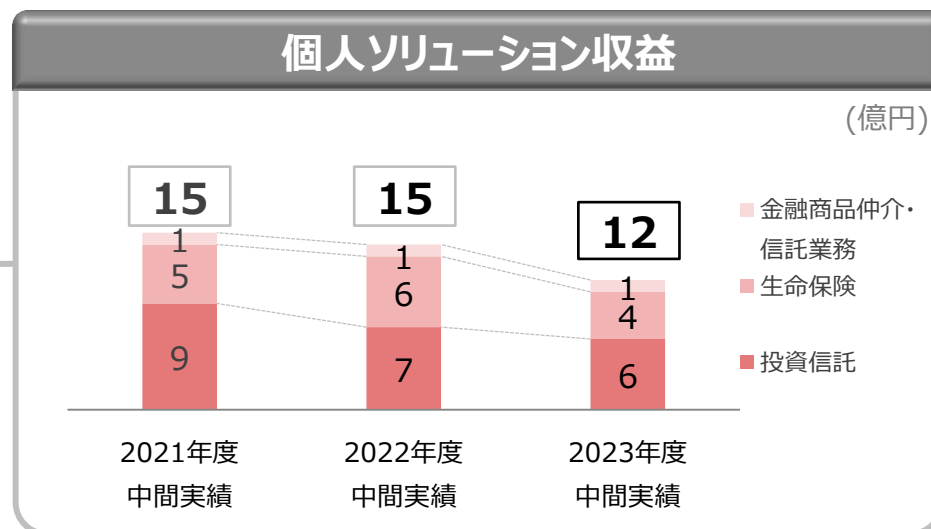
役務取引等利益

(億円)



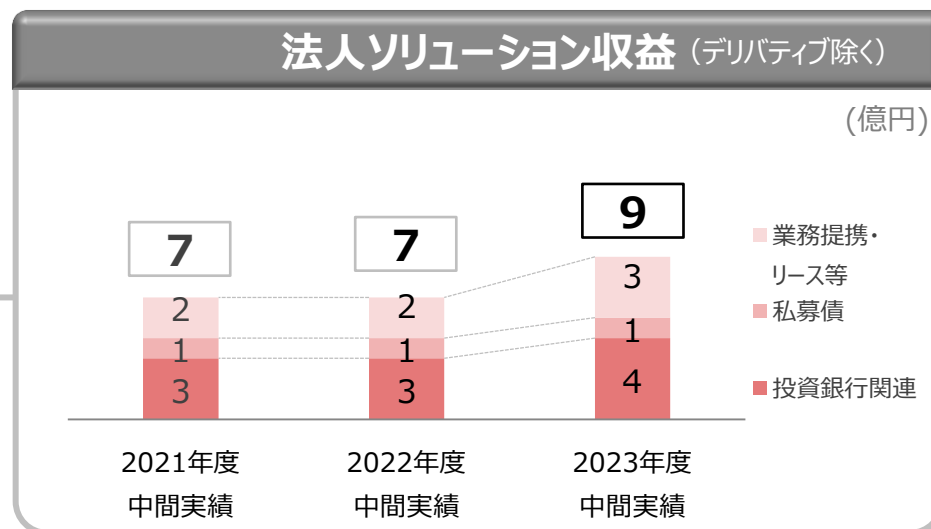
個人ソリューション収益

(億円)



法人ソリューション収益 (デリバティブ除く)

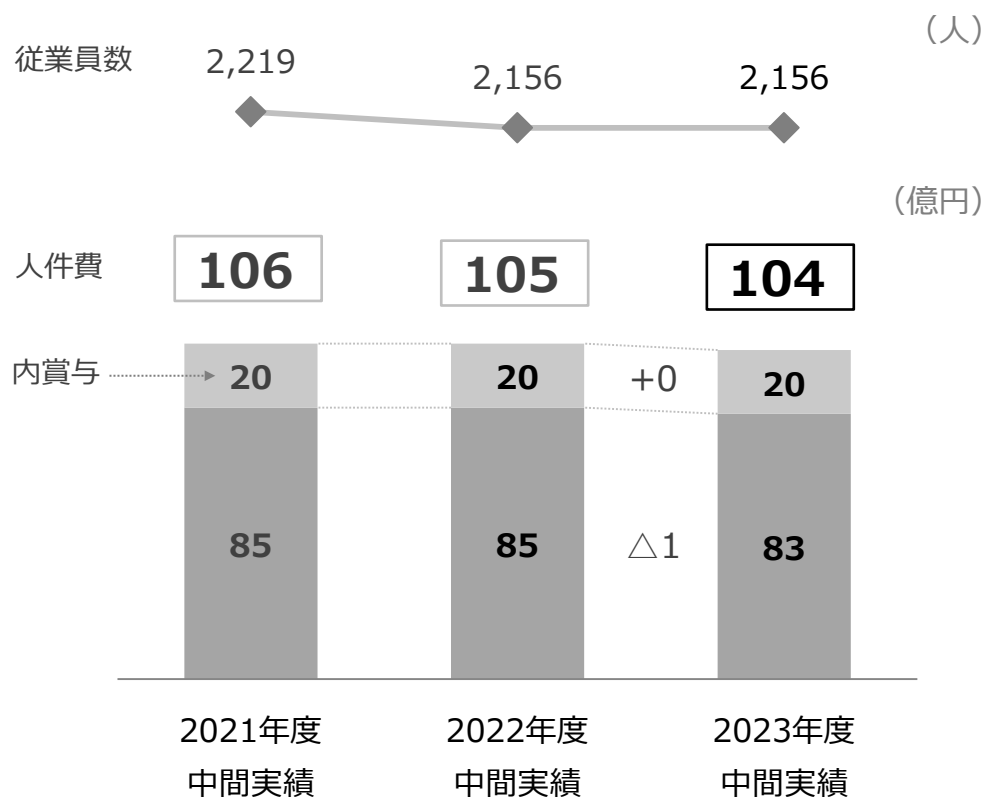
(億円)



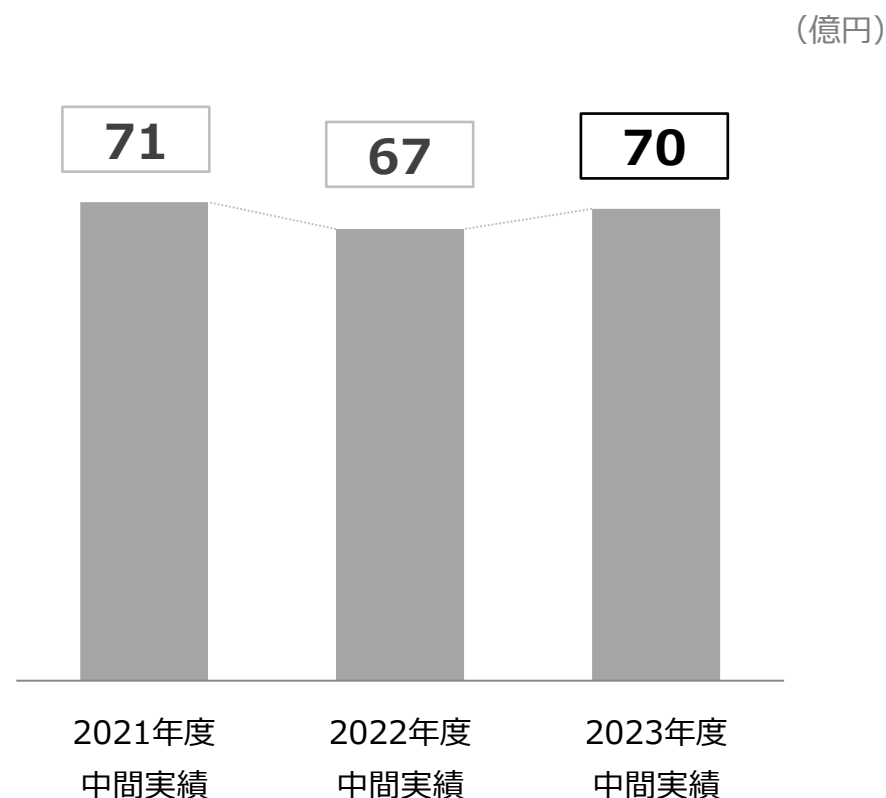
顧客向けサービス業務利益～経費（単体）～

- ◆ 人件費は前年同期比ほぼ横ばいの104億円となった一方、物件費についてはスマホバンキングアプリ等の戦略的なIT投資により前年同期比2億円増加の70億円となった

人件費

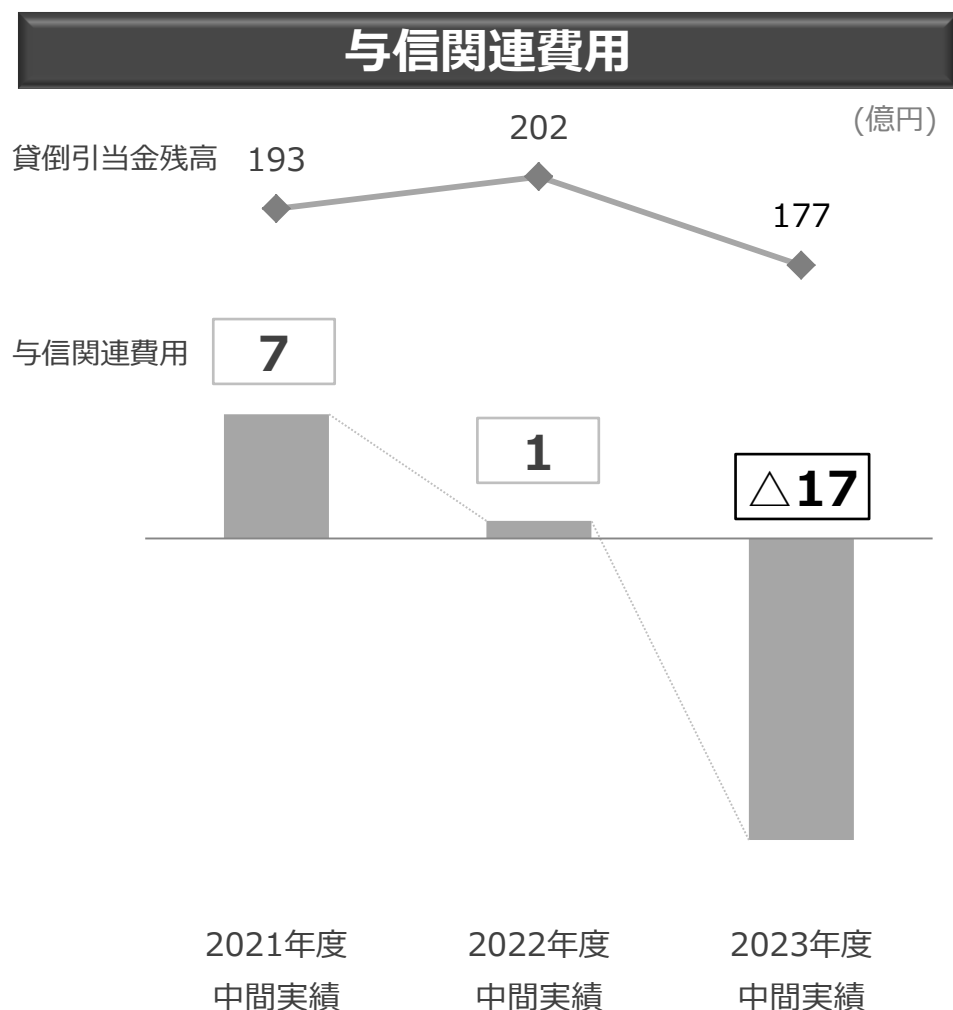


物件費



与信関連費用

- ◆ 与信関連費用（単体）は資金繰り支援・本業支援の取組等により貸倒引当金戻入益を計上したことで、前年同期比19億円減少の△17億円となった



与信関連費用内訳

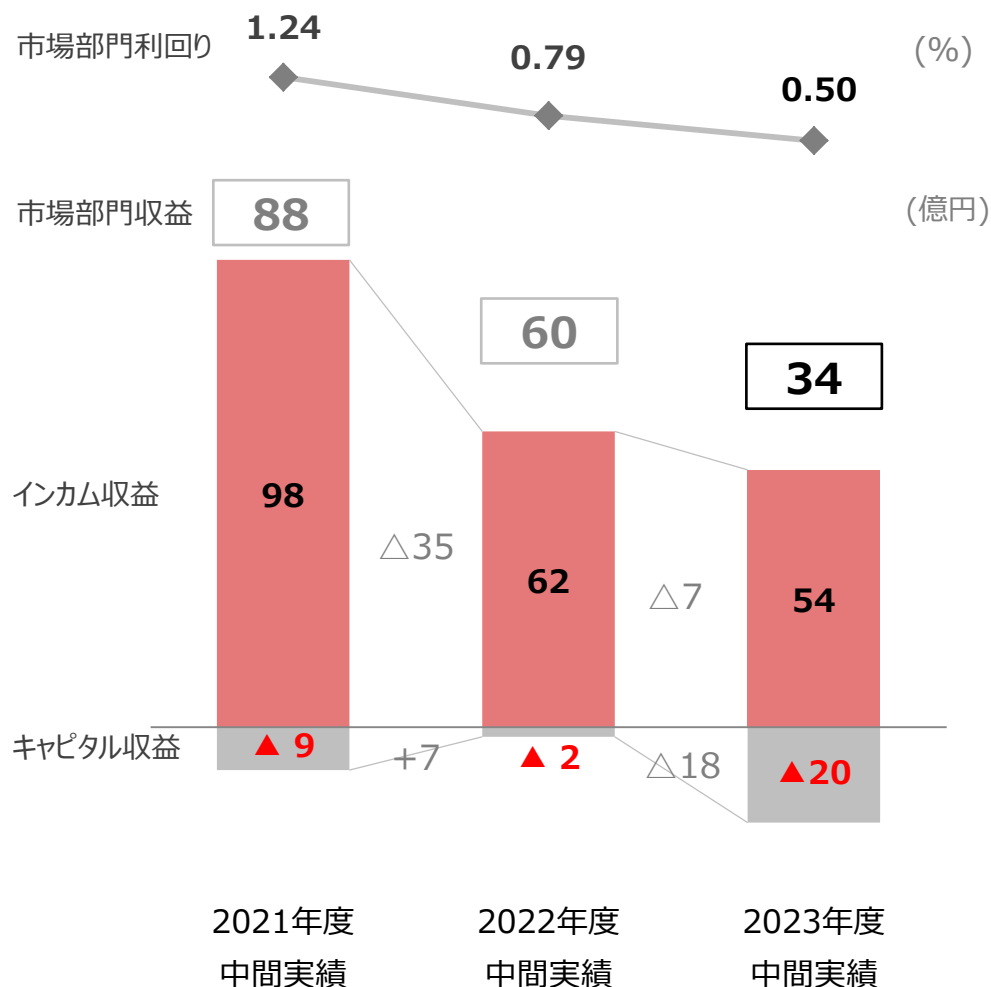
(億円)

	2022年度 中間実績	2023年度 中間実績	前年同期比
与信関連費用	1	△17	△19
一般貸倒引当金繰入額	△3	—	3
個別貸倒引当金戻入益	—	24	24
不良債権処理額	5	6	1
償却債権取立益	0	0	0

市場部門収益（単体）

- ◆ 市場部門収益はベアファンド等の売却損失を計上したことでキャピタル収益が△20億円となり、前年同期比26億円減少の34億円となった

市場部門収益 (政策投資含む)



市場部門収益内訳

(億円)

	2022年度 中間実績	2023年度 中間実績	前年同期比
市場部門収益	60	34	△26
インカム収益	62	54	△7
うち投信分配金	17	22	5
キャピタル収益	△2	△20	△18
投資信託解約損益	13	△22	△36
債券売却損益	△15	4	20
株式売却損益	△0	△2	△1
うち政策投資株	△0	1	1

2023年度通期業績予想

- ◆ 通期では顧客向けサービス業務利益や市場部門収益の増加を計画し、経常利益、当期純利益ともに増益を予想する

2023年度通期決算（業績予想）

(億円)

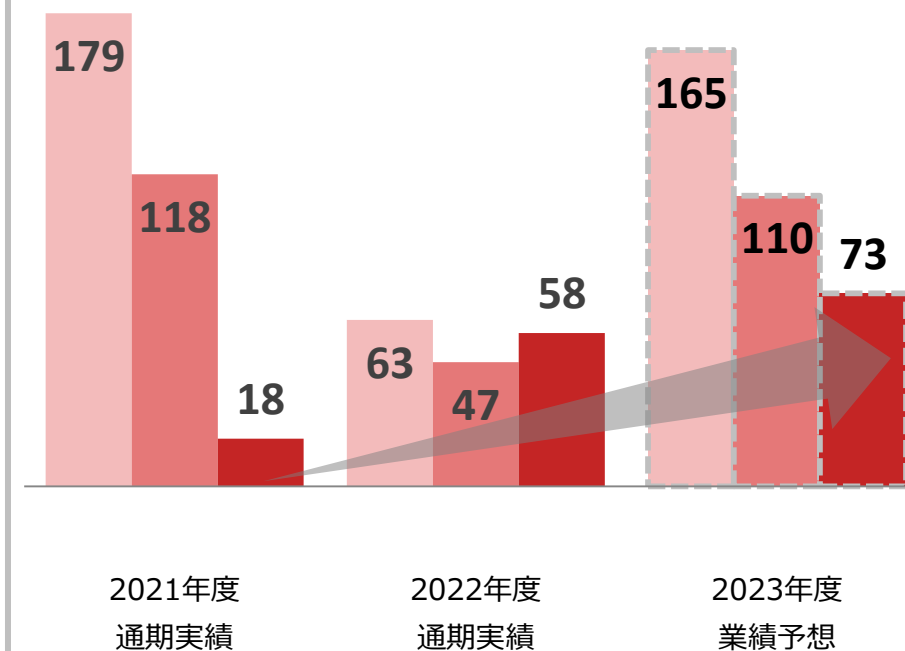
		2021年度 通期実績	2022年度 通期実績	2023年度 業績予想	前年同期比
連結	1 経常利益	179	63	165	+101
	2 当期純利益	118	47	110	+62
	3 顧客向けサービス業務利益	18	58	73	+15
単体	4 経常利益	174	57	160	+102
	5 当期純利益	118	47	110	+62
	6 顧客向けサービス業務利益	6	43	57	+14
	7 市場部門収益 [※]	173	10	104	+93
	8 与信関連費用(△)	20	14	0	△13

※政策投資含む

通期決算（業績予想）

(億円)

■ 経常利益 ■ 当期純利益 ■ 顧客向けサービス業務利益



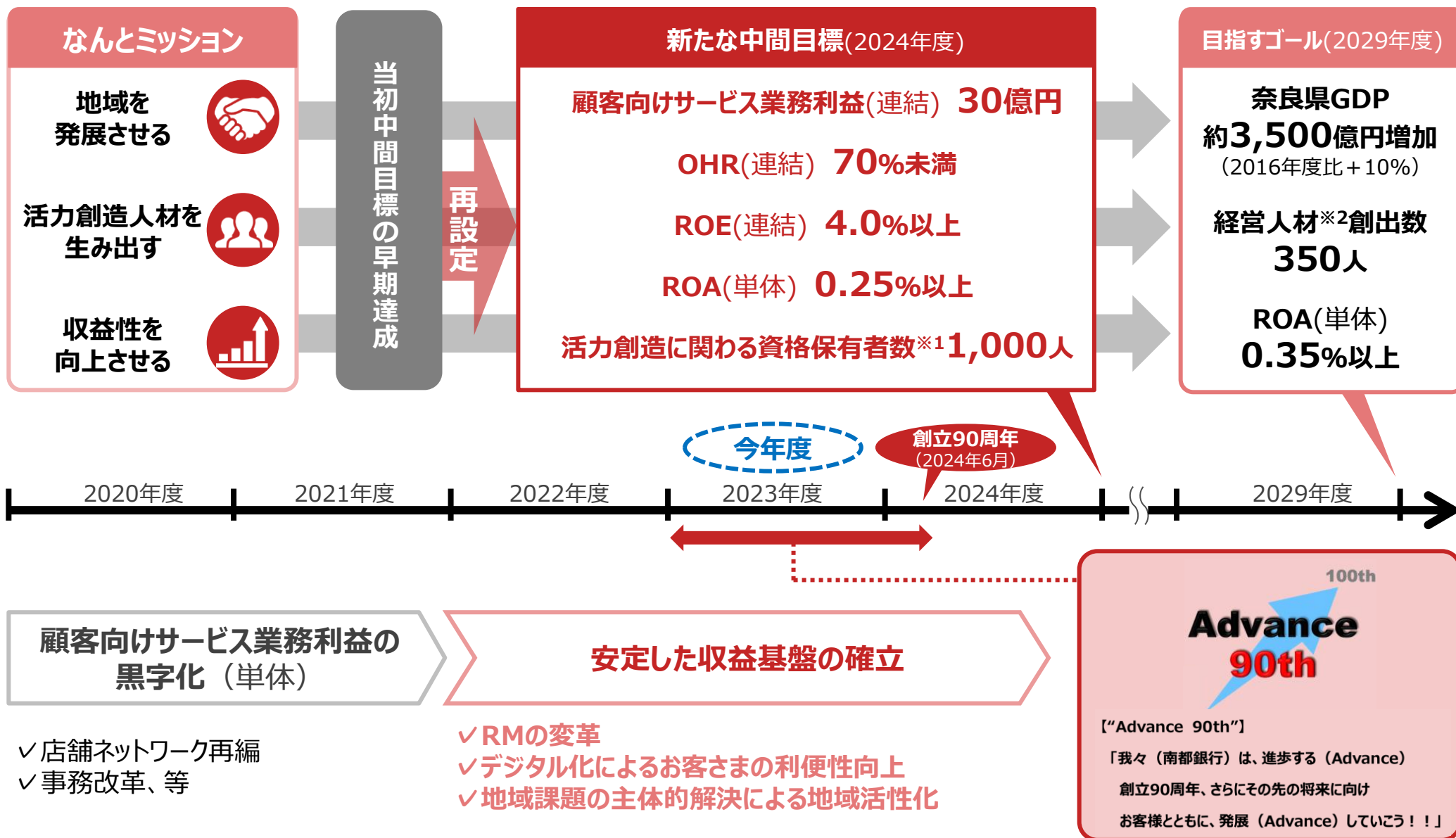
2024年度目標の進捗

- ◆ 2023年度中間決算は、顧客向けサービス業務利益（連結）が目標を上回る一方、主に市場部門の影響によりOHRは上昇、ROEおよびROAは低下した

2024年度目標の進捗					
	2022年度 中間実績	2023年度 中間実績		2023年度 業績予想	2024年度 目標
			前年同期比		
顧客向けサービス 業務利益（連結）	23億円	35億円	+11億円	73億円	30億円
OHR（連結）	66.0%	77.6%	+11.6%	78.1%	70%未満
ROE（連結）	4.76%	4.45%	△0.31%	4.21%	4.0%以上
ROA（単体）	0.28%	0.15%	△0.13%	0.15%	0.25%以上
活力創造に関わる 資格保有者数	587人	627人	+6.8%	—	1,000人

(ご参考) 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」

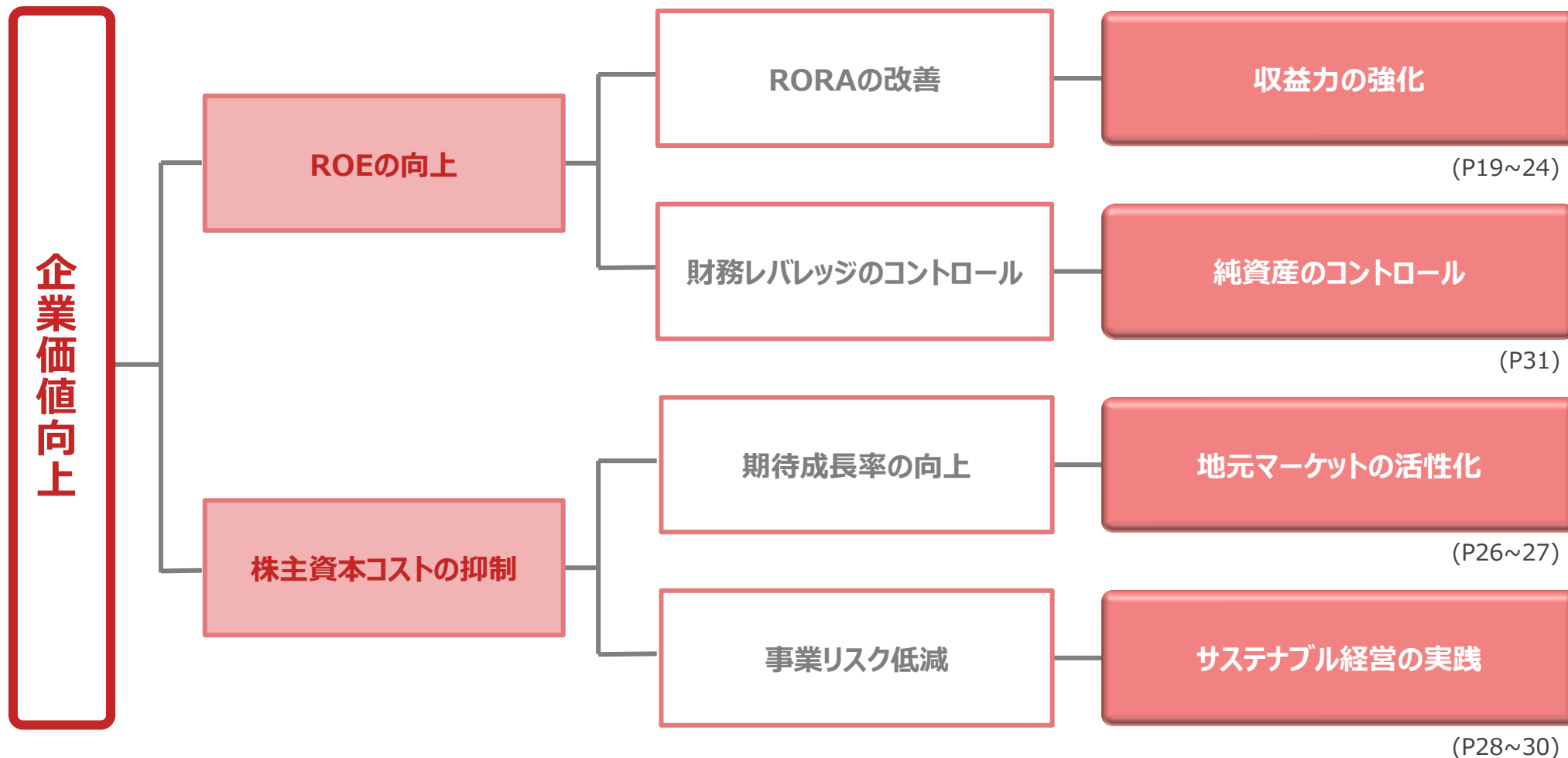


※1 応用情報技術者、中小企業診断士、宅建、FP1級、簿記2級およびそれらと同等以上の資格 ※2 地域のお客さまと経営の意思決定をご一緒できる人材

Ⅱ. 当行グループの企業価値向上に向けて

企業価値向上に向けた考え方

◆ ROEの向上と株主資本コストの抑制を図ることで企業価値向上ひいてはPBRの改善につなげる



$$\text{PBR} = \text{ROE} \left(\text{RORA} \times \text{財務レバレッジ} \right) \times \text{PER} \left(\frac{1}{\text{資本コスト} - \text{期待成長率}} \right)$$

金利上昇の影響を踏まえた取組

円金利上昇による影響

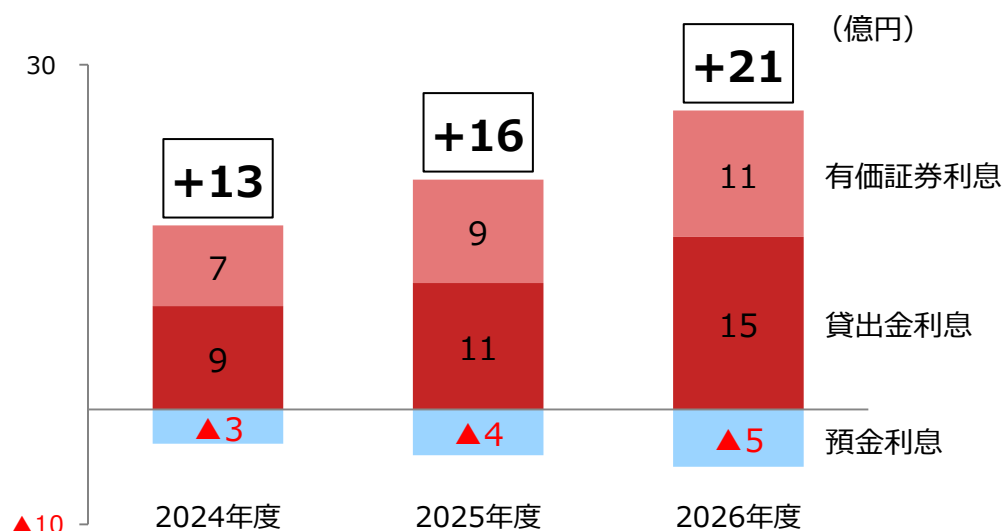
◆ 2024年1月に政策金利が0.0%、10年国債金利が1.0%に上昇した場合の資金利益への影響額は2026年度で21億円を見込む

円金利上昇による資金利益への影響額

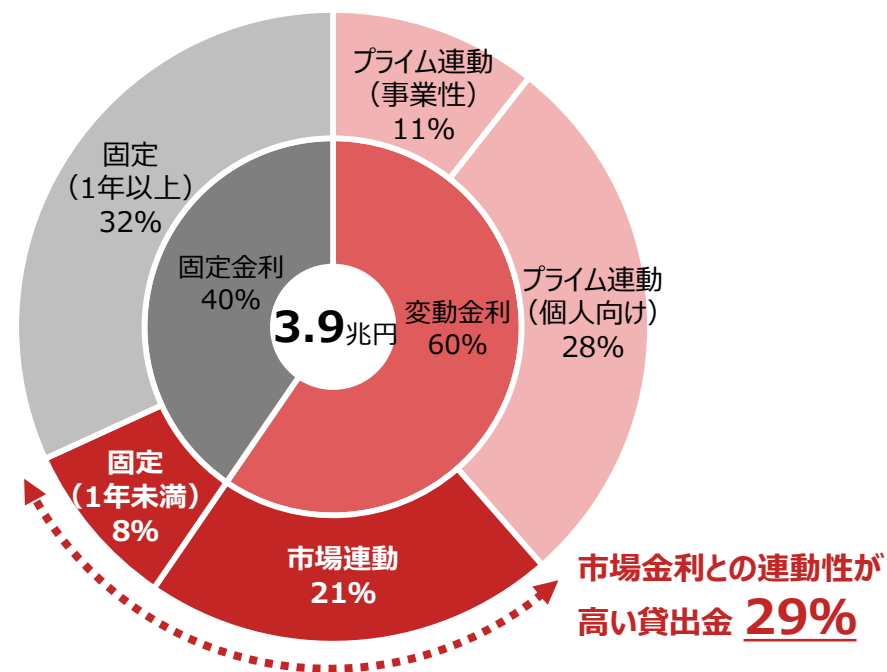
前提条件

【金利】
2024年1月より政策金利0.0%、10年国債金利1.0%に上昇
(2023年9月末：政策金利▲0.1%、10年国債金利0.765%)

【残高】
預金貸出金残高：2023年9月残高横ばい
有価証券残高：2024年度以降、償還分を10年国債で再投資



円貨貸出金の金利別内訳 (2023年9月末)



円貨債券の年限別金利感応度 (2023年9月末)

	1年未満	1~5年	5~10年	10年以上	合計
残高	477	758	3,328	326	4,890
10bpv*	▲0	▲1	▲25	▲4	▲31

※10bpv：金利が平行に10bp上昇した場合における評価損益の変化

取引メイン化による預貸の強化 ～個人取引（1）～

- ◆ 個人取引のメイン化に向けてお客さまのライフプランに寄り添い金融・不動産等あらゆる資産形成を支援することで、預金基盤の拡大につなげる

若年層からの資産形成に向けた機会を創出し、確固たる取引基盤を構築する

✓ 取り巻く環境が変化するなか、お客さまへの適切な情報提供や制度活用により、お客さまの安定的な資産形成の実現を支援

ライフステージに応じた商品・サービスの提供

- ✓ 資産形成を「はじめる世代」、資産を「そだてる世代」、「活かす世代」、「引き継ぐ世代」に区分し、それぞれのライフステージに応じて預かり資産やローン等の商品・サービスを提供

若年層に向けた資産形成機会の創出

- ✓ 「スマホ完結 投資信託・NISA口座開設サービス」・「iDeCoWeb手続き」による非対面受付チャネルを提供し、若年層から資産形成の機会を創出

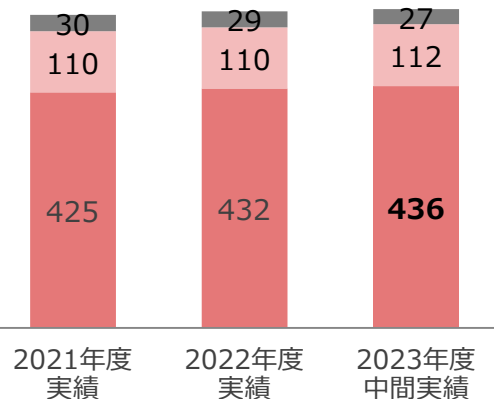
富裕層の課題解決に向けたコンサルティング

- ✓ 相続や資産承継関連の課題に、当行グループが連携してサポート
- ✓ 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

預金残高

(百億円)

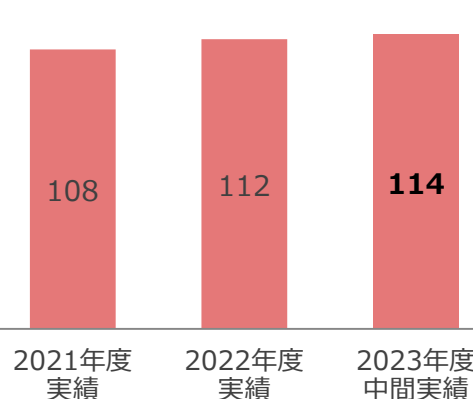
個人預金の割合：約75%



■ 個人 ■ 法人 ■ 公金他

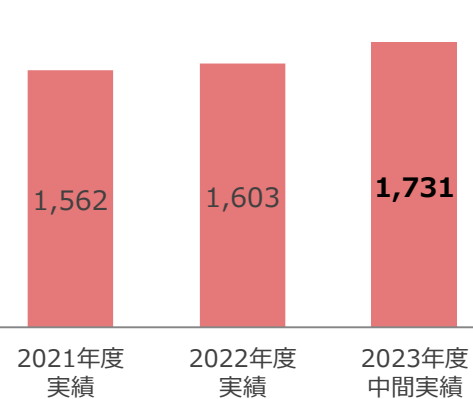
ホームローン残高

(百億円)



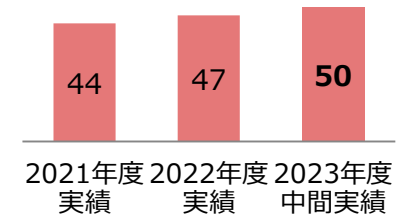
投信残高

(億円)



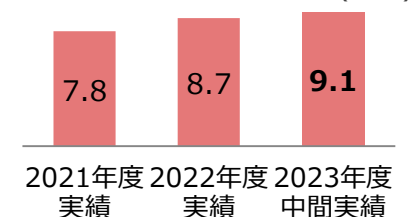
NISA口座数

(千件)



iDeCo累計申込受付件数

(千件)



取引メイン化による預貸の強化 ～個人取引（2）～

- ◆ お客さまにとって利便性の高いバンキングアプリを2023年度中に導入予定
- ◆ 住宅ローンWEBサービスの新機能拡充やWEB申込限定商品の新設等により、住宅ローンを切り口として生活口座を囲い込み、預金基盤の拡充につなげる

バンキングアプリの構築

- ✓ お客さまのロイヤルティの向上を図るべく、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



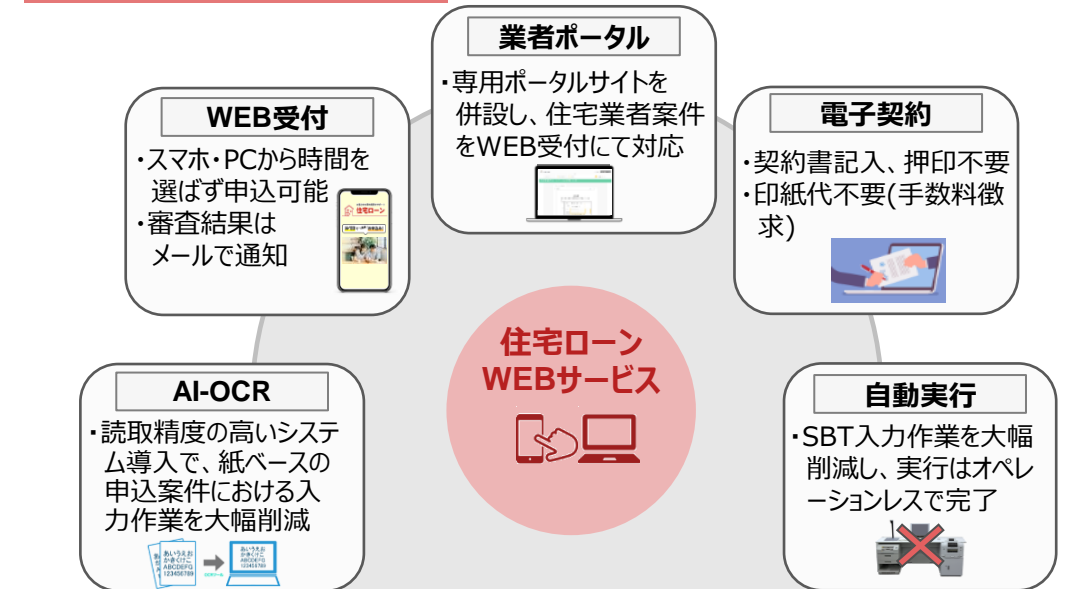
2023年度中導入予定

優れたCXと高いセキュリティを両立したアプリ提供



住宅ローンWEBサービスの機能拡充

導入時機能(2022年度)



2023上期実装済

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

2023上期実装済

コンプラチェック自動化

- ・コンプラチェック漏れや入力事務を排除

2023下期予定

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

検討中

団信・火災保険WEB対応

- ・ペーパーレス化と非対面取引化の更なる促進

取引メイン化による預貸の強化 ～法人取引（1）～

◆ 法人取引のメイン化へ向けお客さまが抱える課題の解決を通じてお客さまの企業価値向上を支援する

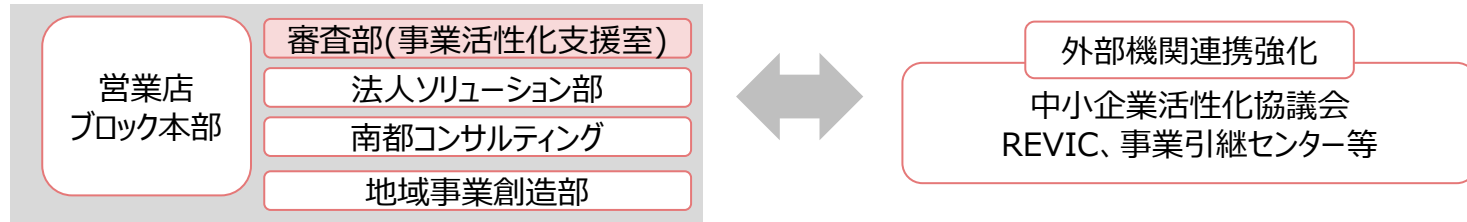
ポストコロナを踏まえた対応

✓ 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＞

(2023年9月時点累計)

取扱101件
前年度比+25件



サステナブル経営への支援

サステナブルファイナンスの取組

✓ 地域やお客さまのサステナビリティ課題の解決に向けた活動を資金面から支援するため、サステナブルファイナンスの実行額目標を設定

目標額	1兆円（投融資累計実行額）
期間	8年間（2023年度～2030年度）
実績（2023年9月）	739億円

2023年4月
サステナブル・IT化
支援チーム設置

SDGs の観点からお客さまの経営課題を洗い出し、IT化も含めた課題解決に必要なグループ会社・外部提携先のサービスをコーディネート

事業承継・M&Aニーズの高まりへの取組

✓ 事業承継・M&Aによる地域の事業・雇用の維持拡大
✓ V Compass（株式価値評価サービス）を活用した対話の深化

生産年齢人口の減少、人材不足への取組

✓ 高度人材、外国人人材等、幅広い人材紹介ニーズに対応

＜ナント＞SDGs導入コンサルティングサービスの取組

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



取引メイン化による預貸の強化 ～法人取引（２）～

◆ 当行グループ内の生産性を高めることで、お客さまに対する付加価値提供機会を増やす

活動サポートアプリ（Vymo：バイモ）の導入

2023年度上期 導入済

- ✓ 業務用スマートフォンで「訪問計画の表示」「音声入力も可能な交渉結果記録」「お客さまの所在地のマップ・ルート表示」等が行えるようになり、営業担当者の生産性向上や業務効率化を図る

リモートアクセスアプリ（moconavi：モコナビ）の導入

2023年度上期 導入済

- ✓ 業務用スマートフォンに本アプリを導入することで行外から行内システムへのアクセスを実現し、スケジュール管理や行内外メールの送受信、さらには行内システムの利用など業務用スマートフォンで実施可能な業務を大幅に拡大

業務用スマートフォンと顧客データ(営業支援システム)をシームレスに連携し、スピーディかつ効率的な営業活動をサポート

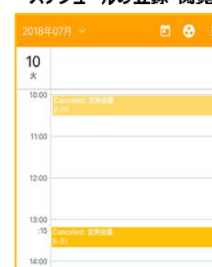
営業担当者の活動をサポート

- 訪問計画の表示
- お客さまの所在地のマップ・ルート表示
- 音声入力も可能な交渉結果記録
- 交渉記録と面談時間をCRMに連携

活動サポートアプリ Vymo

NANTO 南都銀行 X moconavi

スケジュールの登録・閲覧



行内外メールの送受信



行内情報の閲覧

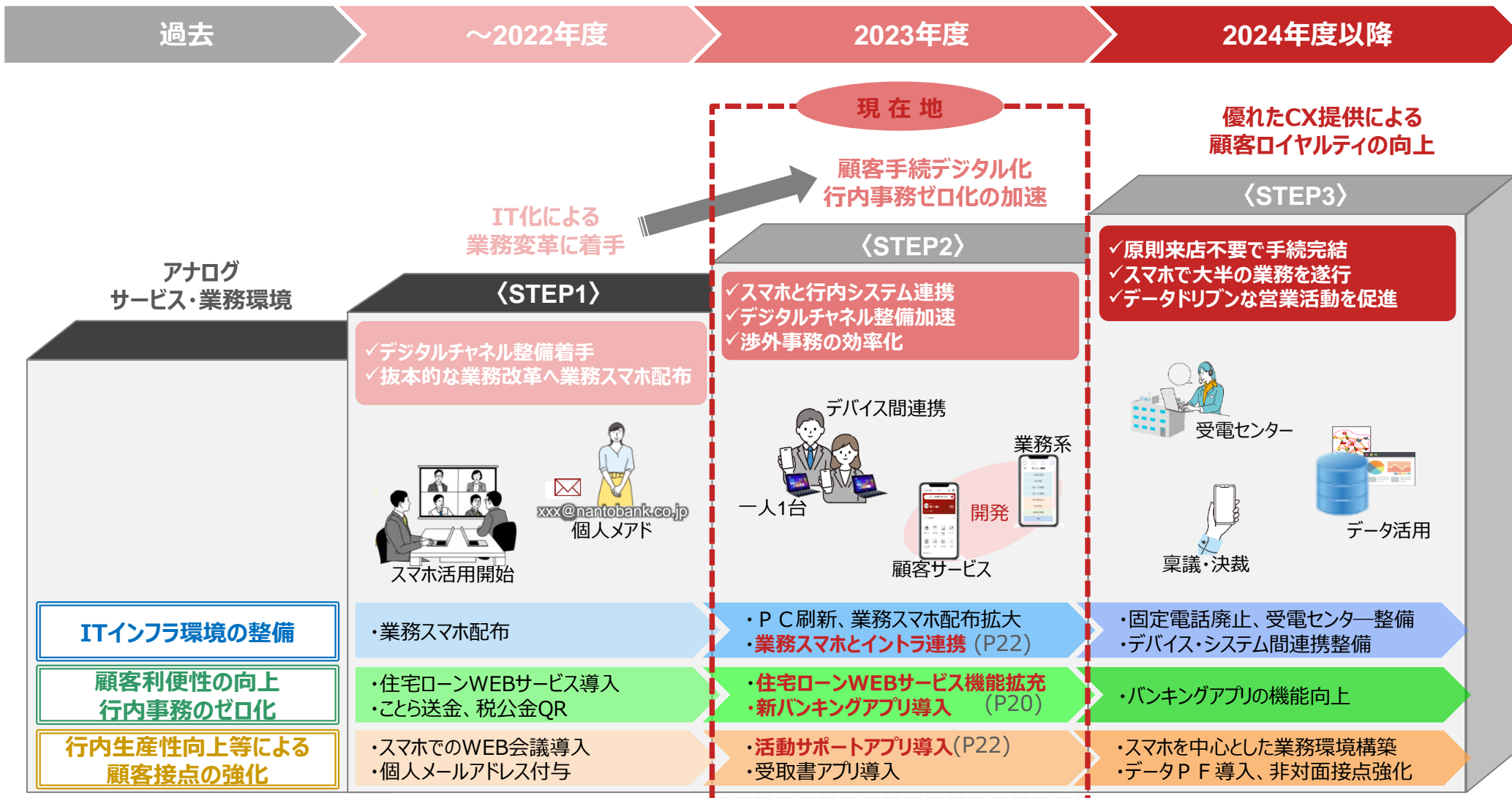


リモートアクセスアプリ moconavi

- ウイルス感染対策
端末がマルウェアに感染してもアプリや接続先システムに侵入させない
- 端末紛失対策
端末にデータが残らず、紛失時の情報漏えいを防止
- 標的型メール攻撃対策
添付ファイルを無言化して表示することで、標的型攻撃のリスクを防止

(ご参考) 当行グループのDX推進の全体像

- ◆ 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優れたCXを提供することでお客さまのロイヤルティ向上を図るとともに、当行グループ自らもDXを推進し生産性を高める



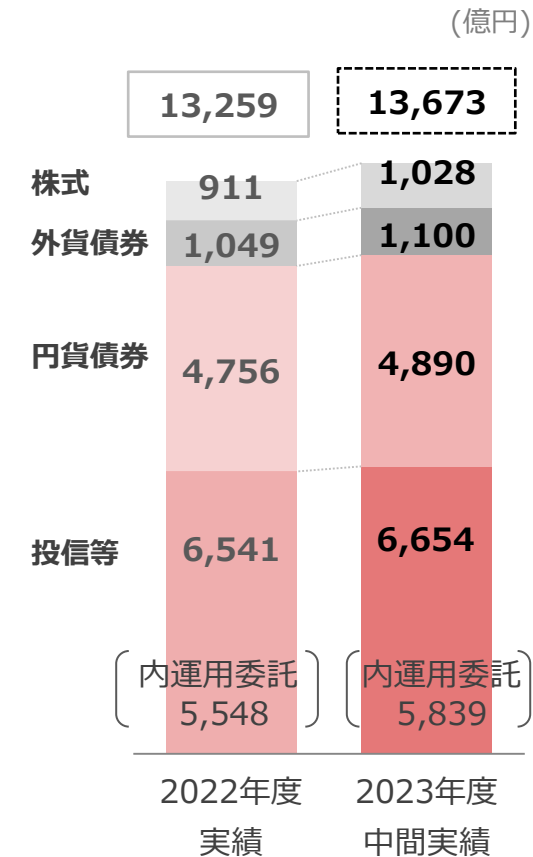
市場運用ポートフォリオの再構築

- ◆ 円貨債券を中心とした投資によりリスクアセットを抑制しつつポートフォリオの安全性・流動性を高め、インカム収益の積み上げと将来に向けた含み益作りに取り組む

市場運用ポートフォリオの再構築

課題	施策
収益安定化	債券ポートフォリオの再構築 ✓ 安定した収益基盤（ラダー型ポートフォリオ）を構築
利回り上昇	期間収益の積み上げと将来に向けた含み益作り ✓ インカム収益の積み上げ ✓ 機動的な売買によるキャピタル収益獲得
含み益作り	機動的なリスクヘッジ ✓ 金利上昇や株価下落に備えたヘッジ執行
評価損拡大防止	投資信託のポートフォリオ・リバランス ✓ ヘアファンド（ショートポジション）の削減 ✓ 運用委託主要先の増額

有価証券残高（末残）



有価証券評価損益

- ✓ 逆鞘の外貨債券を売却し金利リスクヘッジをかけることで評価損を抑制している

(億円)

	2022年度実績 (繰延ヘッジ考慮後)	2023年度中間実績 (繰延ヘッジ考慮後)
合計	△124 (△123)	△220 (△62)
株式	391	514
外貨債券	△26 (△15)	△171 (△20)
円貨債券	△82 (△91)	△172 (△166)
投信等		
自己運用	△57	△34
運用委託	△349	△356

更なる企業価値向上に向けた取組

地域の事業創出（1）

- ◆ 奈良県川上村にお住まいの高齢者と、離れて暮らすご家族が安心して使える見守り機能付きキャッシュレスの実証実験を開始している
- ◆ 高齢者が安心して暮らせる地域づくりを支援することにより、地域と当行グループの持続的成長を目指す

川上村におけるキャッシュレス実証実験

- ✓ 奈良県川上村およびKAERU株式会社と共同で「みまもり機能付きプリペイドカードサービスを活用したキャッシュレス実証実験」を開始
- ✓ 本実証実験は金融機関口座と連携したプリペイドカード型カードを準備し、対象のお客さまが移動スーパー・タクシー・診療所で利用可能



奈良県
川上村



KAERU カード

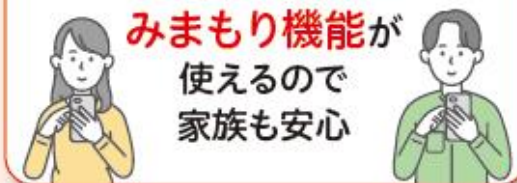


メリット①

買い物の際に現金を用意する必要がなくなります
お釣りのやりとりもなくなります

メリット②

必要に応じて
みまもり機能が
使えるので
家族も安心



川上村の以下の場所でキャッシュレス決済に対応しました

ご利用の
銀行口座

毎月定額入金

NANTO 南都銀行



かわかみらいふ



川上村診療所



川上タクシー

地域の事業創出（2）

- ◆ 地域活性化事業会社を活用し一事業者としてアグリ事業に参画している
- ◆ 当行グループのネットワークの活用により持続可能な農業を確立し地元マーケットを活性化させていくことにより、当行グループの持続的成長につなげる

6次産業化への取組

- ✓ 奈良みらいデザイン株式会社は「持続可能な農業」を目指し、有機米の栽培に取り組んでいる
- ✓ 当行グループの社員が地元農家や農機具メーカーなどの協力を得ながら自ら酒米を栽培し、特徴ある高付加価値な日本酒を企画開発
- ✓ 2023年3月に日本酒が完成し、6月から販売を開始。百貨店・県内高級ホテル・ミシュランレストランなど40店舗以上で採用

1次産業（生産）

奈良みらいデザイン
で酒米を栽培



安心安全な米作り

（連携先）

地元農家

宇陀市

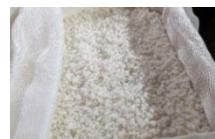
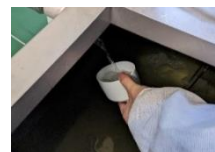
農機具メーカー

農業ベンチャー

×

2次産業（加工）

商品企画・開発



商品企画・開発

地場農業法人

地場酒造会社

地元デザイナー

×

3次産業（流通・販売）



「大和牛、大和ポーク
などの”肉に合う”
”純米大吟醸酒」

販路開拓・ブランド化

地場酒販会社

ECサイト

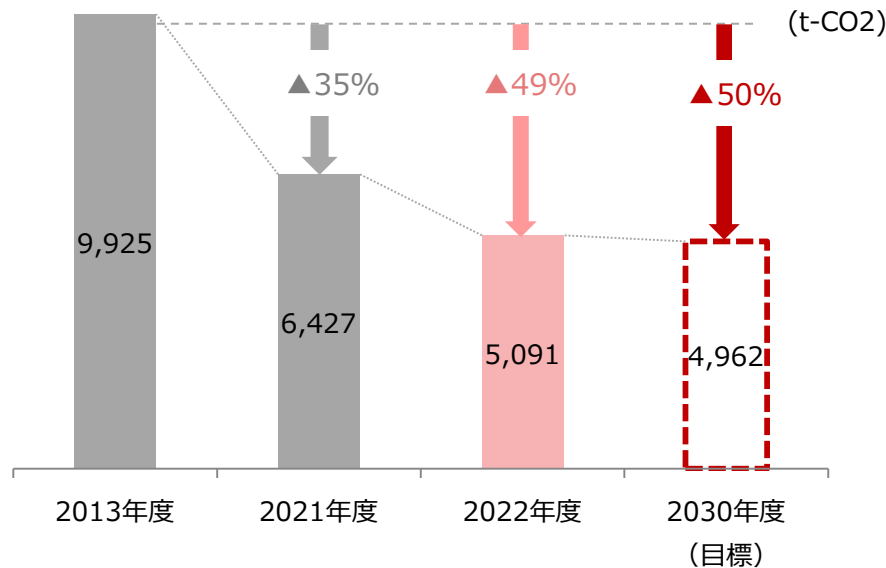
気候変動問題への取組

- ◆ TCFD提言に基づく情報開示を充実させていくとともに、持続可能な社会の実現に向け当行グループのみならずファイナンスドエミッションを含めたCO₂排出量削減への取組を進める

TCFD提言への取組

当行グループのCO₂(Scope1,2)排出量および削減目標

- ✓ 2030年度の削減目標を2013年度比▲50%以上と定め、店舗等照明のLED化促進などの取組を進めている



炭素関連資産割合

当行の貸出金に占める炭素関連資産割合：約24.4%
(エネルギー、運輸、素材・建築物、農業・食料・林産品セクター)

シナリオ分析

- ✓ 定量的なシナリオ分析の結果、物理的リスク、移行リスクによる財務影響は限定的と評価

物理的リスク

2050年までの
与信コスト増加額 **最大約60億円**

- ✓ 分析対象：当行営業エリア内の事業性貸出
- ✓ リスク事象：水害発生による不動産担保の毀損
お客さまの営業拠点被災に伴う事業停止・停滞

移行リスク

2050年までの
与信コスト増加額 **最大約21億円**

- ✓ 分析対象：電力・ガスセクター
- ✓ リスク事象：規制強化や税制の変更等に伴うお客さまの
事業・状況への影響

※物理的リスクはIPCCのRCP8.5（4℃シナリオ）とRCP2.6（2℃シナリオ）
移行リスクはIEAのNZE（1.5℃シナリオ）とSDS（2℃シナリオ）を前提に分析

おもしろい人材の創出（1）

- ◆ 当行グループが地域の発展に貢献し、自らが持続的に成長していくために「変化に対応でき、自ら考え、自ら行動する人材」や「地域および当行グループの成長に寄与できる人材」を創出する

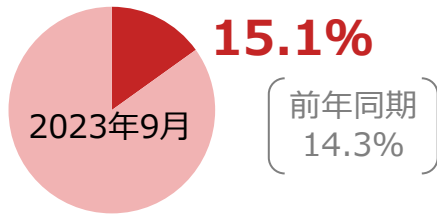
多様な人材の活躍推進

ジェンダー平等などダイバーシティ推進

- ✓ 女性を含む多様な人材の活躍に向けた意識改革および体制整備
- ✓ 育児と仕事の両立支援

役席者に占める女性の割合

役職者（課長級以上）に占める女性の比率



「ファミリーサポート休暇」取得率

配偶者が出産した場合、男性産休とは別に出生前後に有給扱の休暇を5日間取得可能

男性取得者の比率

100%

<育児と仕事の両立支援制度>

結婚休暇

不妊治療休暇制度

産前・産後休暇【女性のみ】

男性産休制度【男性のみ】

ファミリーサポート休暇

育児休職

副業制度の導入・キャリア採用の拡大

- ✓ 副業制度を周知するとともに、スキル等の本業への活用を促進
- ✓ 専門性の高い人材や、営業現場で即戦力となる人材を外部から確保

副業制度利用者
(21名)

(2023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

<人事諸制度の改定>

性別・年齢を問わない多様な人材の活躍推進【ダイバーシティの実現】

キャリアセレクト制度

- ✓ 育児や介護等のライフイベントにより希望があった場合、役割変更を可能とする

アルムナイ制度

- ✓ これまでは退職理由を結婚や出産・育児・介護などに限定していたが、再雇用の門戸を広げ、アルムナイの即戦力人材としての価値を活かすことで、組織の活性化を図る

おもしろい人材の創出（2）

- ◆ 職員が働きがいをもってお客さまの課題解決に取り組み地域の発展に貢献すべく、自律的なキャリア形成に向けた成長機会を提供する



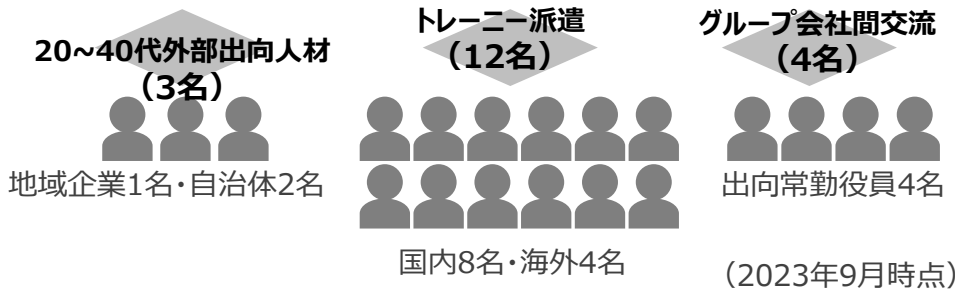
成長機会の整備

外部出向拡大・トレーニー派遣・グループ会社間交流

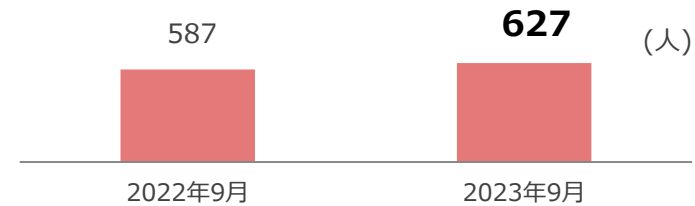
- ✓ 若年世代からの経営リテラシー等の習得に向け、行外に派遣して成長を促進
- ✓ 専門スキル習得目的のグループ間出向等の活発化

課題解決に資する資格取得の支援

- ✓ お客さまの多様な価値観に応えるための専門知識の習得に向け、対策講座等の学習ツールの提供等を通じ、課題解決に資する資格取得を支援



活力創造に資する資格取得者数



ベースアップおよび初任給の引上げ (2023年4月公表)

- ✓ 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)
- ✓ 若手職員層は定例給与を平均8%程度引き上げ

<人事諸制度の改定> 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 【自律的なキャリア形成】

キャリアチャレンジ制度

- ✓ 自律的なキャリア形成の促進、挑戦する行員気質の醸成、組織の活性化を目的として行内人材公募制度を新設する

フレックスタイム制度

慰労休暇積立制度

- ✓ 通常2年で時効消滅する慰労休暇の積立を最大60日間とする

リフレッシュ休暇

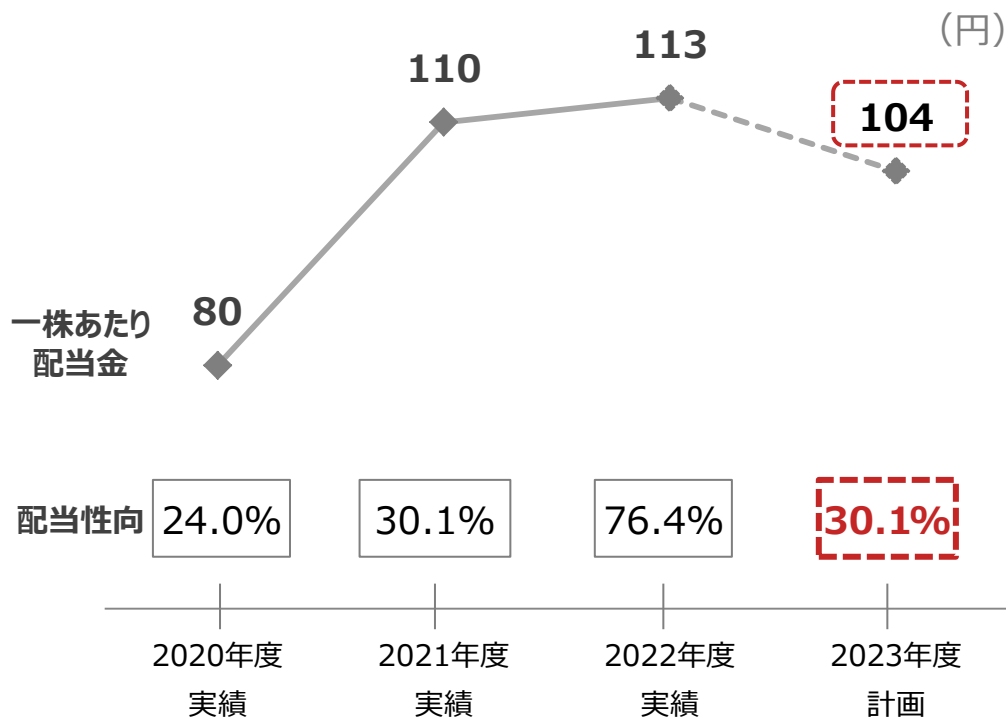
- ✓ 上期、下期でそれぞれ5日間連続休暇取得を可能とする

株主還元と政策保有株式の方針

- ◆ 株主還元方針にもとづき2023年度の配当金については1株あたり104円を計画する
- ◆ 政策保有株式は時価残高が増加したものの、着実な売却により取得原価ベースでの残高は減少しており、引き続き縮減に取り組む

株主還元方針

1株あたり配当金・配当性向

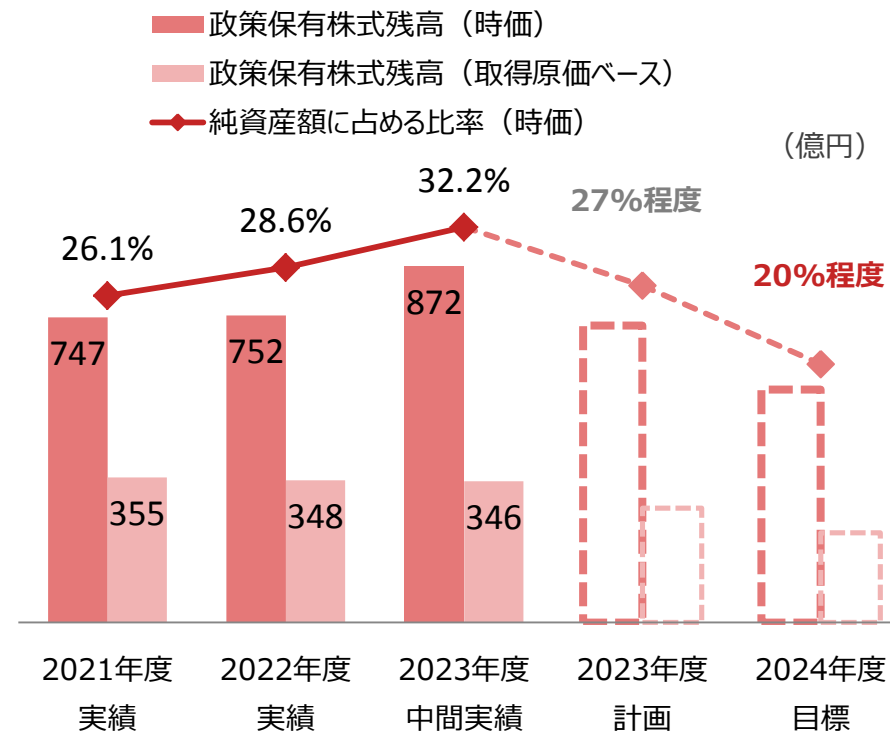


株主還元方針 (2022年2月公表)

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

政策保有株式の方針

政策保有株式残高・比率



政策保有株式の方針

純資産額 (連結) に占める比率を20%程度に縮減する

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/>