

2020年度中間決算および 主な施策の取組み状況について

2020年12月11日

株式会社南都銀行

頭取 橋本 隆史

目次

1. 2020年度中間決算

- (1) 損益の概要
- (2) 顧客向けサービス損益
- (3) 与信関連費用
- (4) 市場部門収益

2. 2020年度通期業績予想・株主還元

- (1) 2020年度通期業績予想
- (2) 顧客向けサービス損益の進捗
- (3) 株主還元

3. 主な施策の取組み状況

- (1) アクションプランの全体像とトピックス
- (2) 店舗ネットワークの再編
- (3) チエ・ヒト・エクイティを活用した地域活性化に向けた取組み
 - ・観光事業への取組み
 - ・事業創出への取組み
 - ・生産性向上への取組み
- (4) ガバナンス強化への取組み

1. 2020年度中間決算

(1) 損益の概要 ①概要

- ◆ コロナ禍でのマーケットの回復が想定より早く、営業活動の自粛・制限に伴う要因も限定的であったことから、業績予想を全般的に上回った

(億円)

単体

	2019年度 中間実績	2020年度 中間業績予想※	2020年度 中間実績	業績予想比	前年同期比
業務粗利益	274	256	275	+18	+1
資金利益	229	198	240	+41	+10
役務取引等利益	30	23	31	+7	+0
業務純益	72	48	73	+24	+1
コア業務純益	50	19	77	+58	+26
経常利益	78	47	71	+24	▲7
中間純利益	53	33	55	+21	+2

<主要指標>

(%)

自己資本比率	9.46	8.72	9.09	+0.37	▲0.37
OHR (コア業務粗利益ベース)	80.1	91.2	71.7	▲19.5	▲8.4
ROA (コア業務純益ベース)	0.17	0.06	0.25	+0.19	+0.08
ROE (中間純利益ベース)	3.74	2.72	4.34	+1.62	+0.60

(億円)

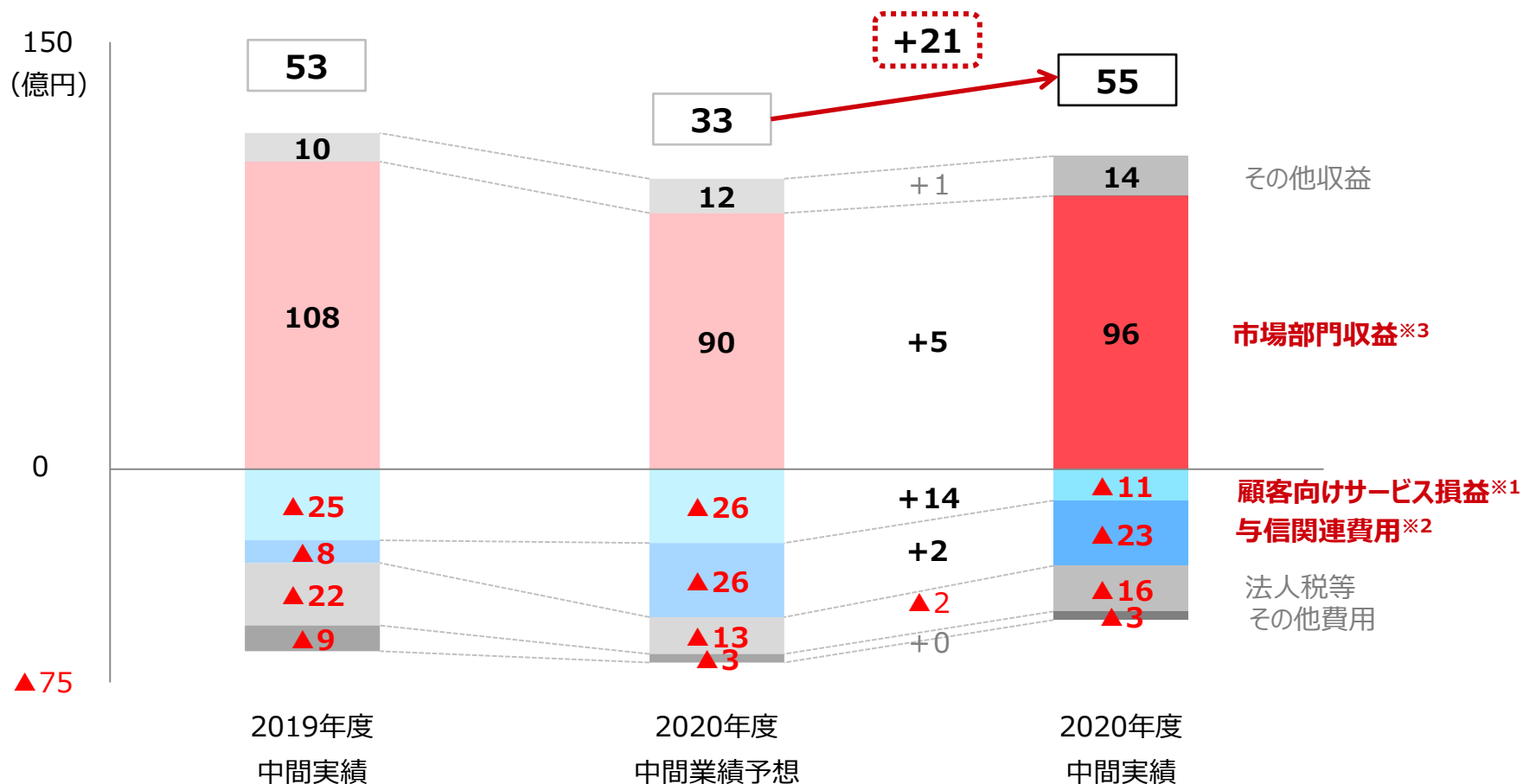
連結

	2019年度 中間実績	2020年度 中間業績予想※	2020年度 中間実績	業績予想比	前年同期比
経常利益	77	41	72	+31	▲5
親会社株主に帰属する中間純利益	50	27	53	+26	+3

※2020年5月公表

(1) 損益の概要 ②中間純利益

- ◆ 中間純利益は、顧客向けサービス損益のマイナス幅の縮小や市場部門収益の増加により、業績予想を21億円上回った



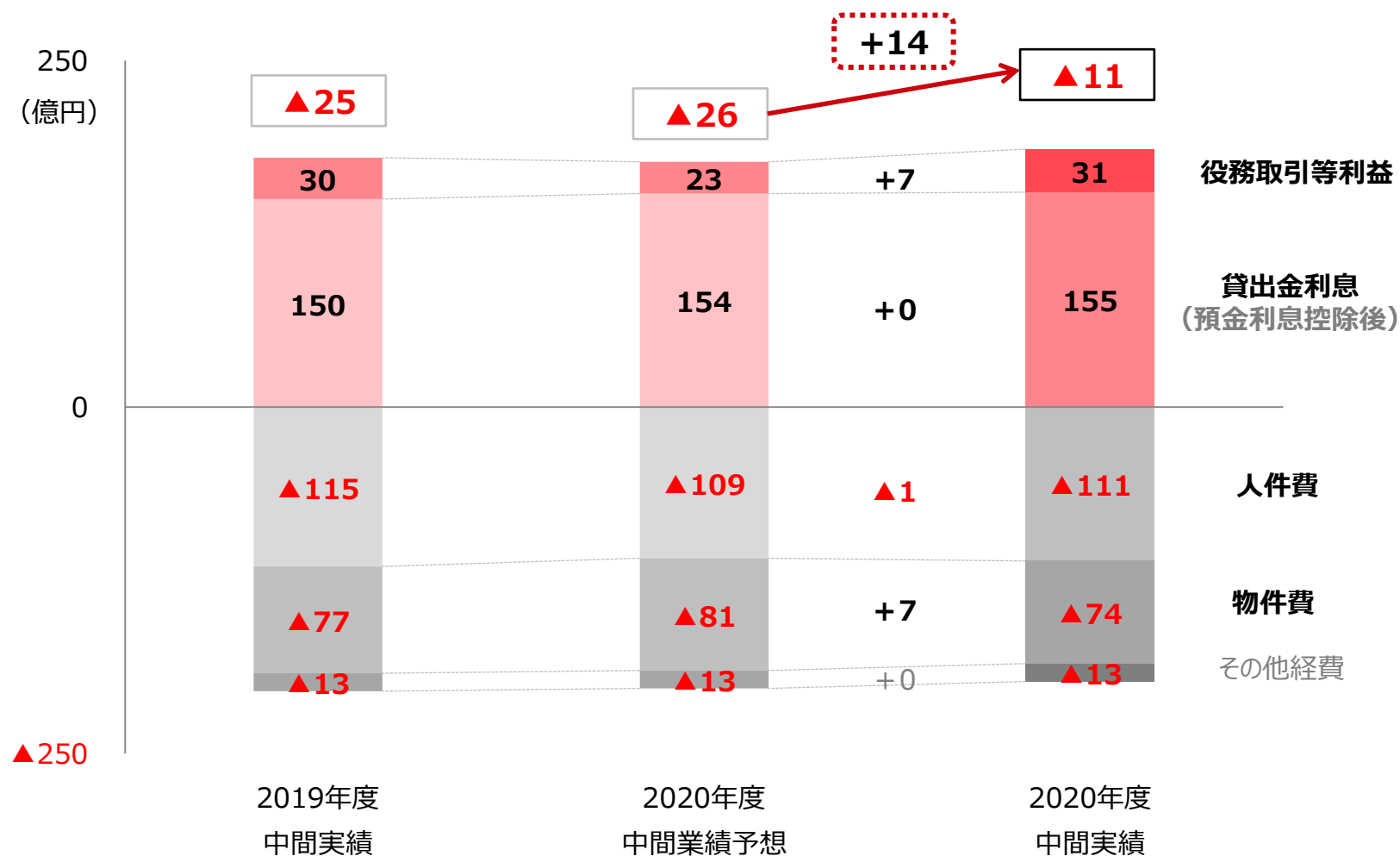
※1 顧客向けサービス損益 = 貸出金平残 × 預貸金金利回り差 + 役務取引等利益 - 営業経費

※2 与信関連費用 = 一般貸倒引当金繰入額 + 不良債権処理額 - 貸倒引当金戻入益 - 償却債権取立益

※3 市場部門収益 = 有価証券利息 + 国債等債券損益 + 株式等損益
+ 金融派生商品損益他

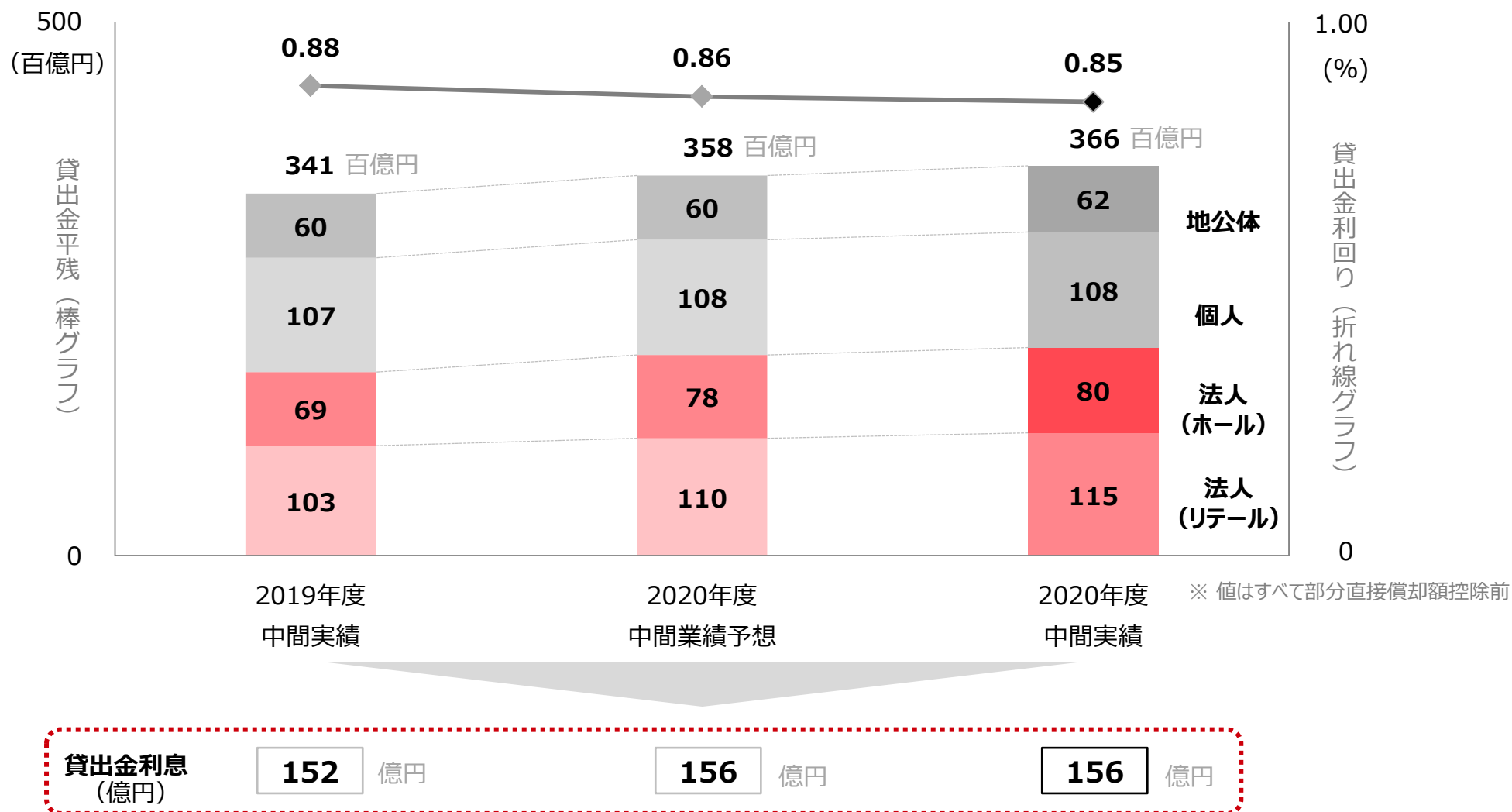
(2) 顧客向けサービス損益 ①概要

- ◆ 顧客向けサービス損益は、役務取引等利益が前年同期並みの水準を確保したことに加え、物件費が減少した結果、業績予想を14億円上回った



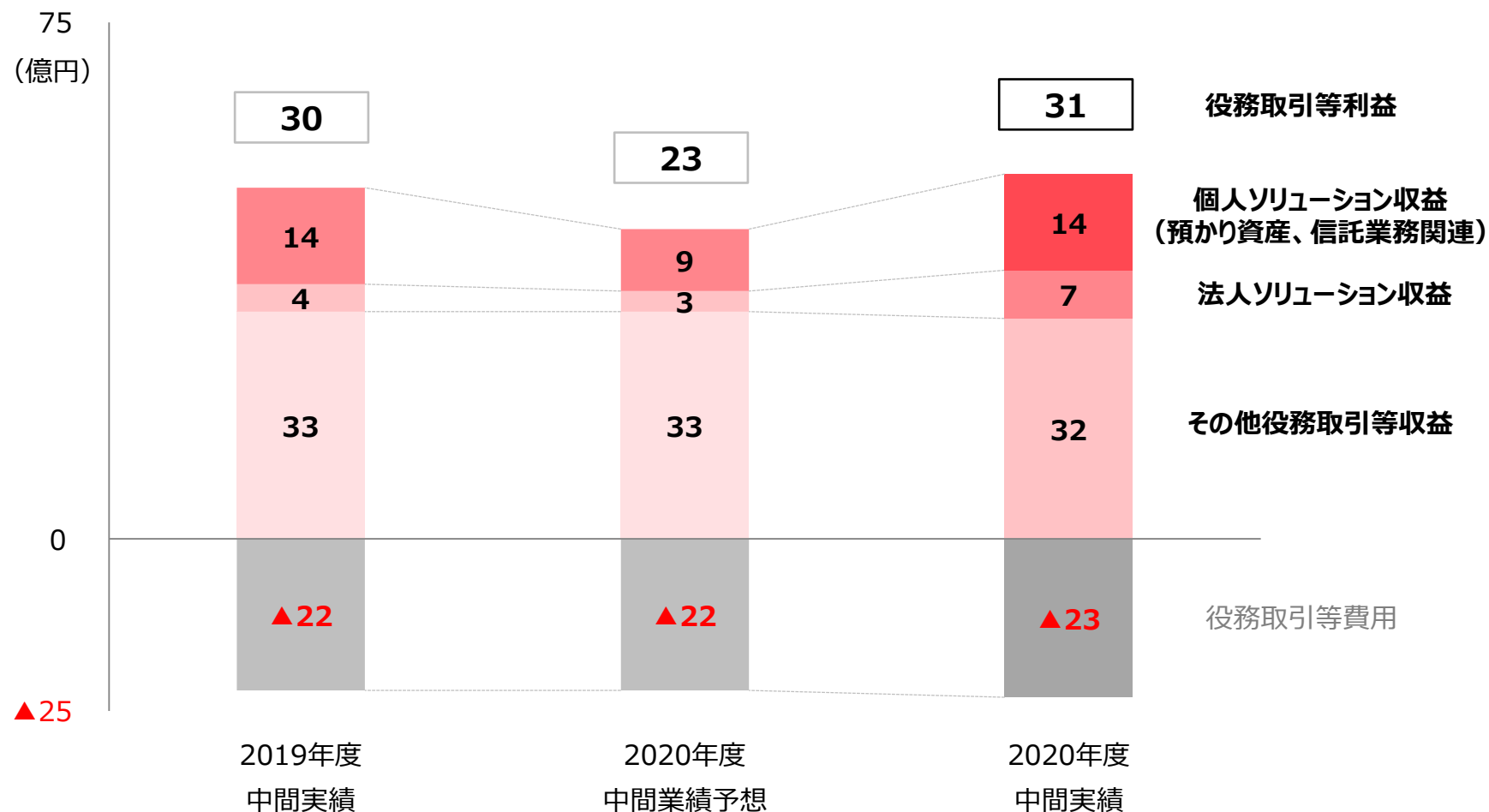
(2) 顧客向けサービス損益 ②貸出金利息

◆ 貸出金利息は、コロナ関連融資で残高が増加し、ほぼ業績予想通りの156億円となった



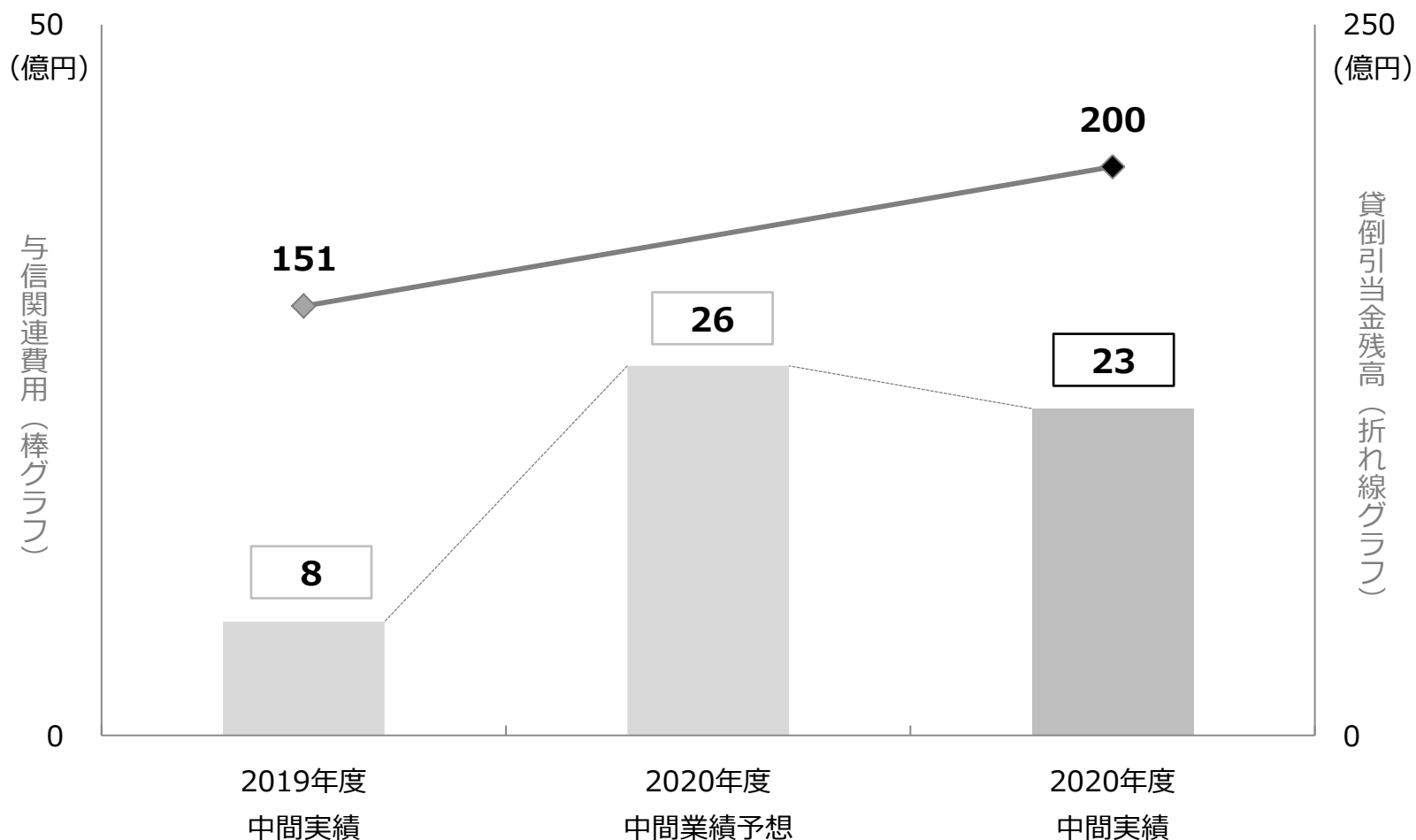
(2) 顧客向けサービス損益 ③ 役務取引等利益

- ◆ 役務取引等利益は、個人への預かり資産販売が堅調に推移したことに加え、法人へのコロナ禍の資金繰り支援を契機としたコンサルティング営業が奏功した結果、業績予想を上回った



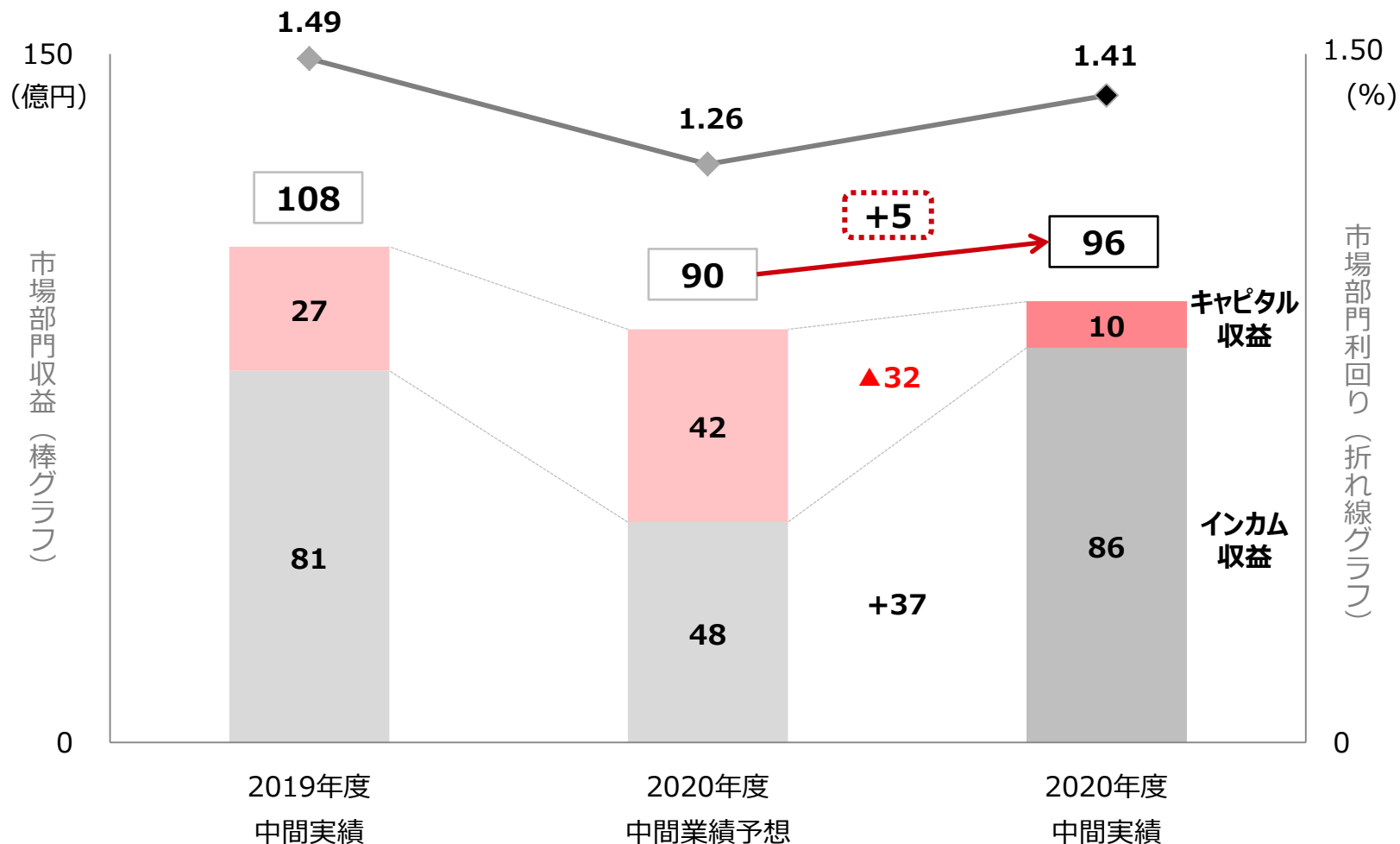
(3) 与信関連費用

- ◆ 与信関連費用は、26億円を予想していたが、コロナ禍による不良債権の発生や貸倒引当金の増加は想定
の範囲内に収まり、23億円となった



(4) 市場部門収益

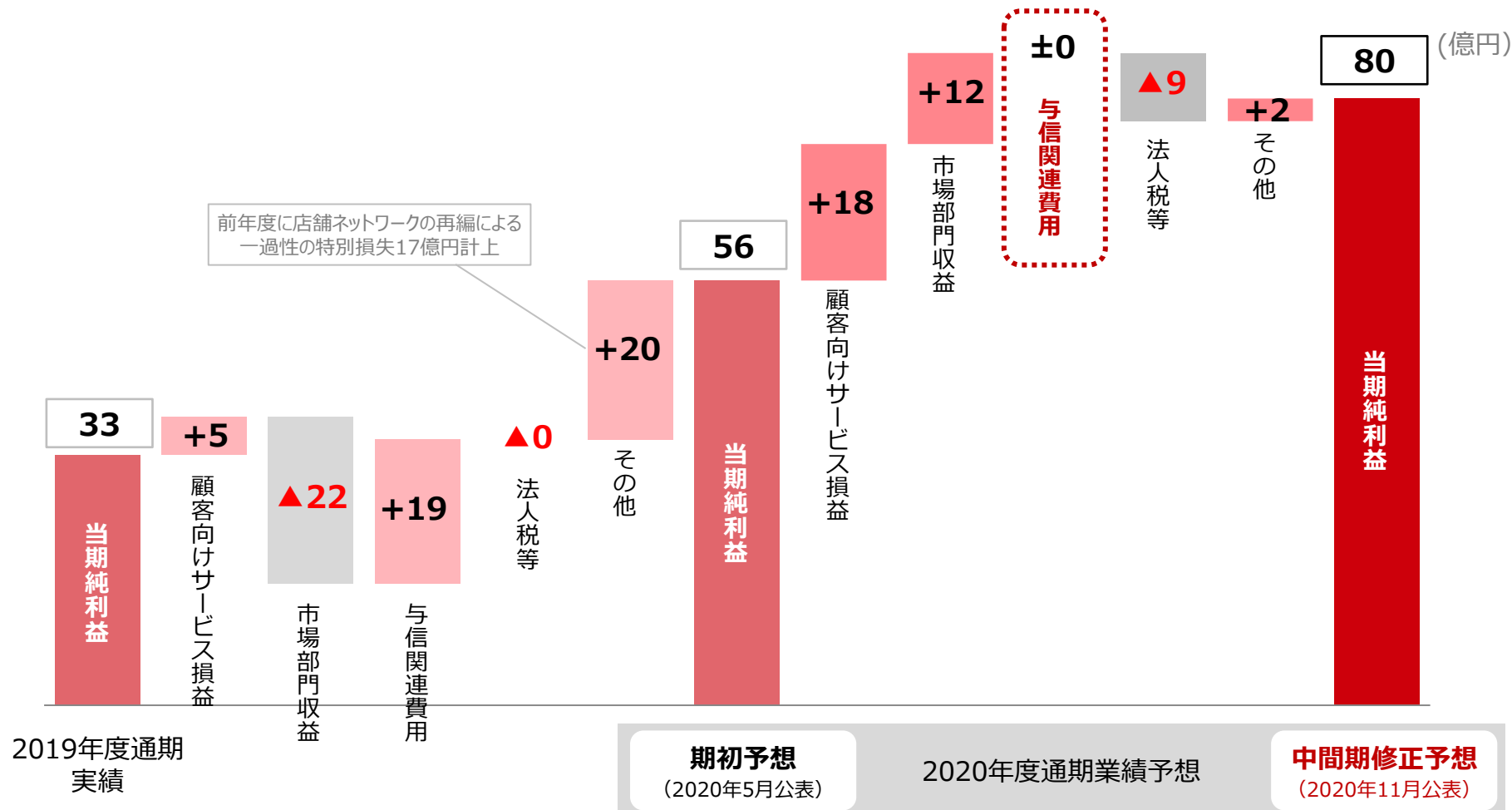
- ◆ 市場部門収益は、市場環境の回復が想定を上回る中、ポートフォリオの再構築に取り組む一方で、インカム収益が増加した結果、業績予想を5億円上回った



2. 2020年度通期業績予想・株主還元

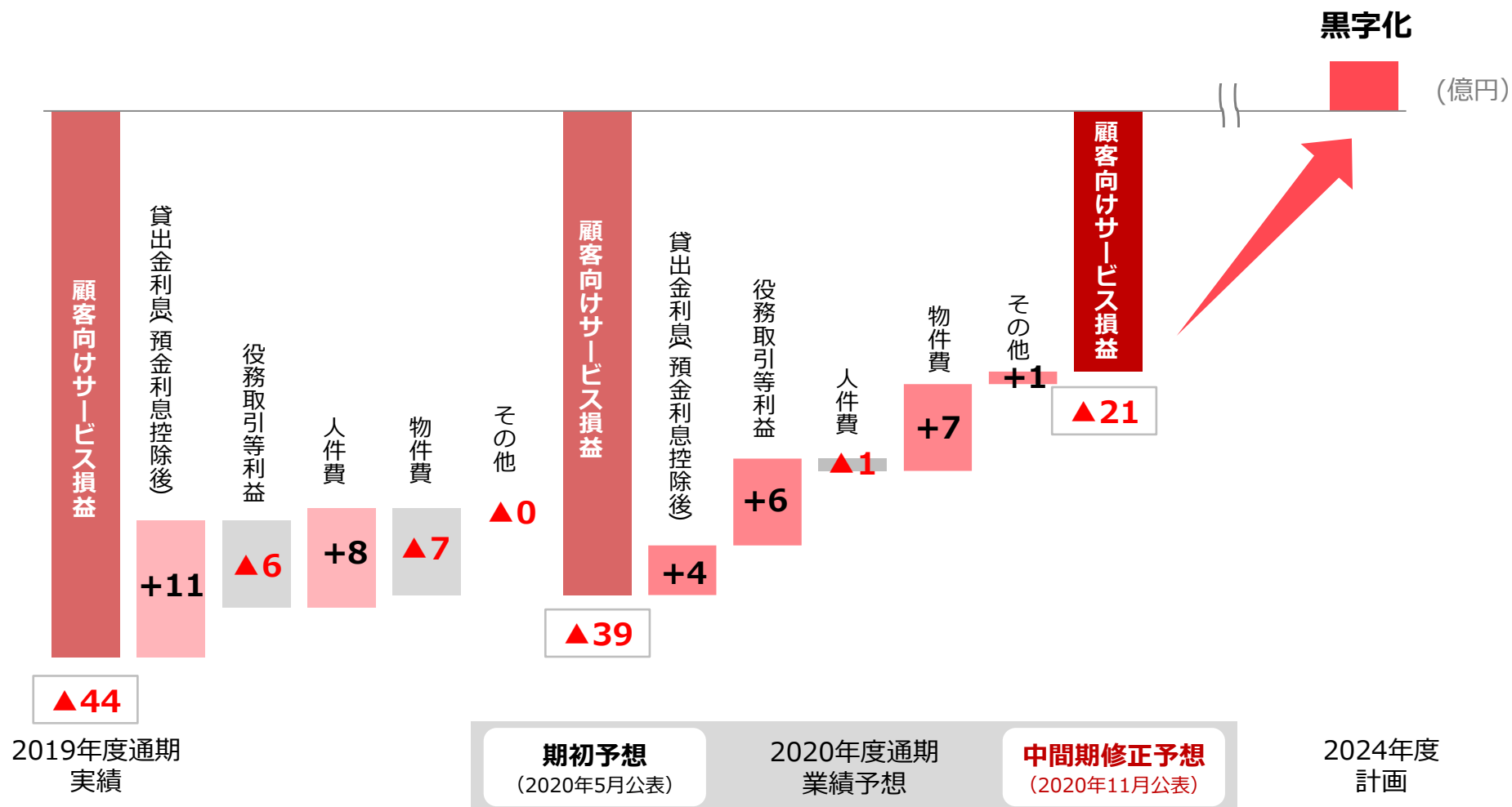
(1) 2020年度通期業績予想

- ◆ 前回公表予想と比べ、顧客向けサービス損益の改善や市場部門収益の増加を見込むため、当期純利益を56億円から80億円に上方修正
- ◆ コロナ禍のなか、与信関連費用は期初予想の水準を据え置く



(2) 顧客向けサービス損益の進捗

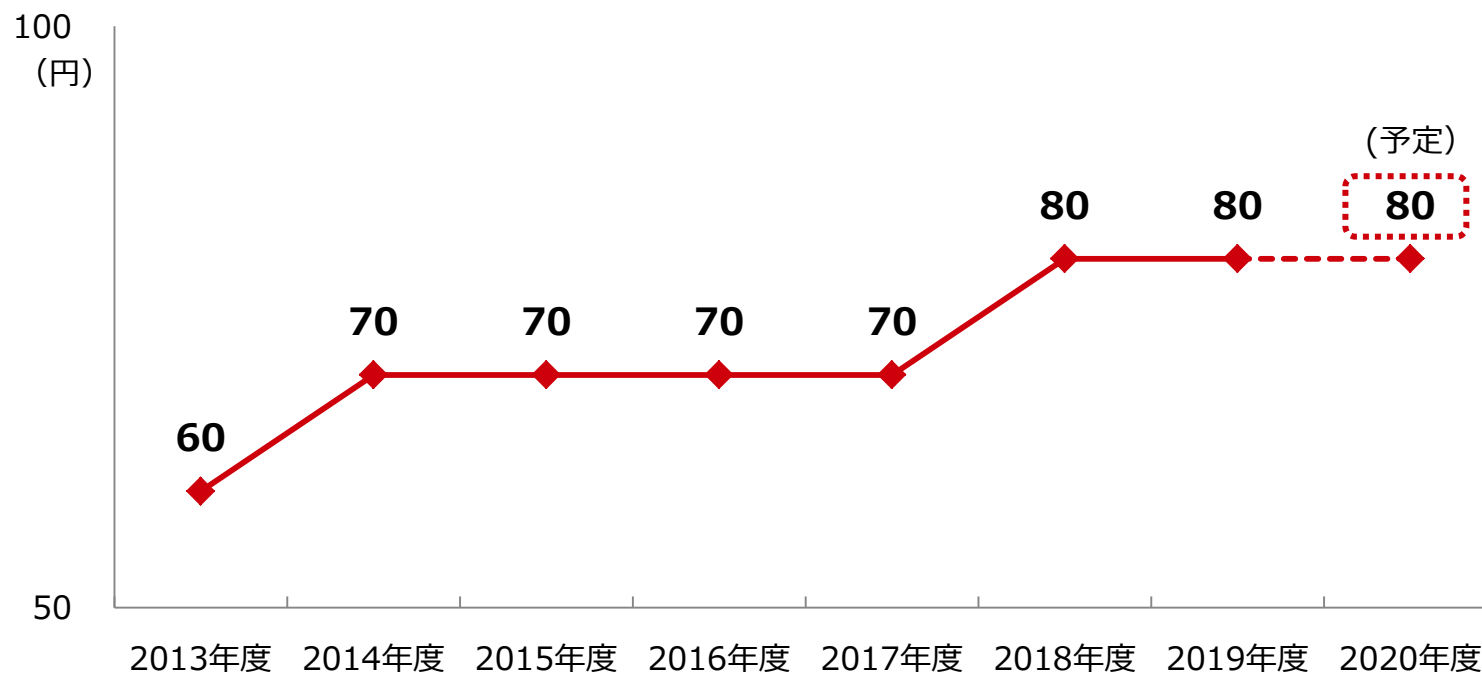
- ◆ 顧客向けサービス損益は、役務取引等利益の増加や物件費の減少により、5年後の黒字化に向けて着実に改善が進んでいる



(3) 株主還元

◆ 配当は、「安定的な配当の継続」を基本方針としており、一株当たり年80円を予定

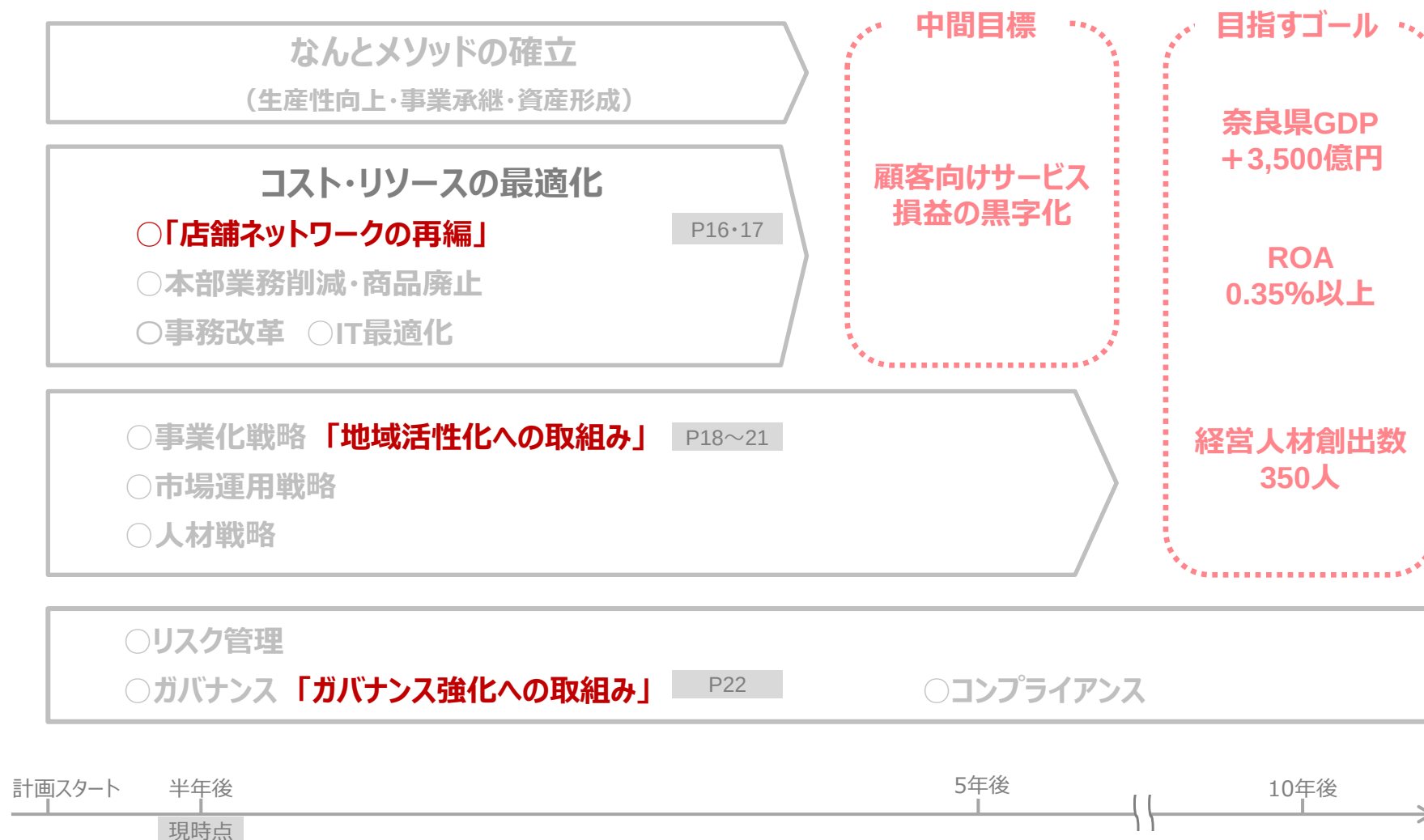
一株当たり配当金



3. 主な施策の取組み状況

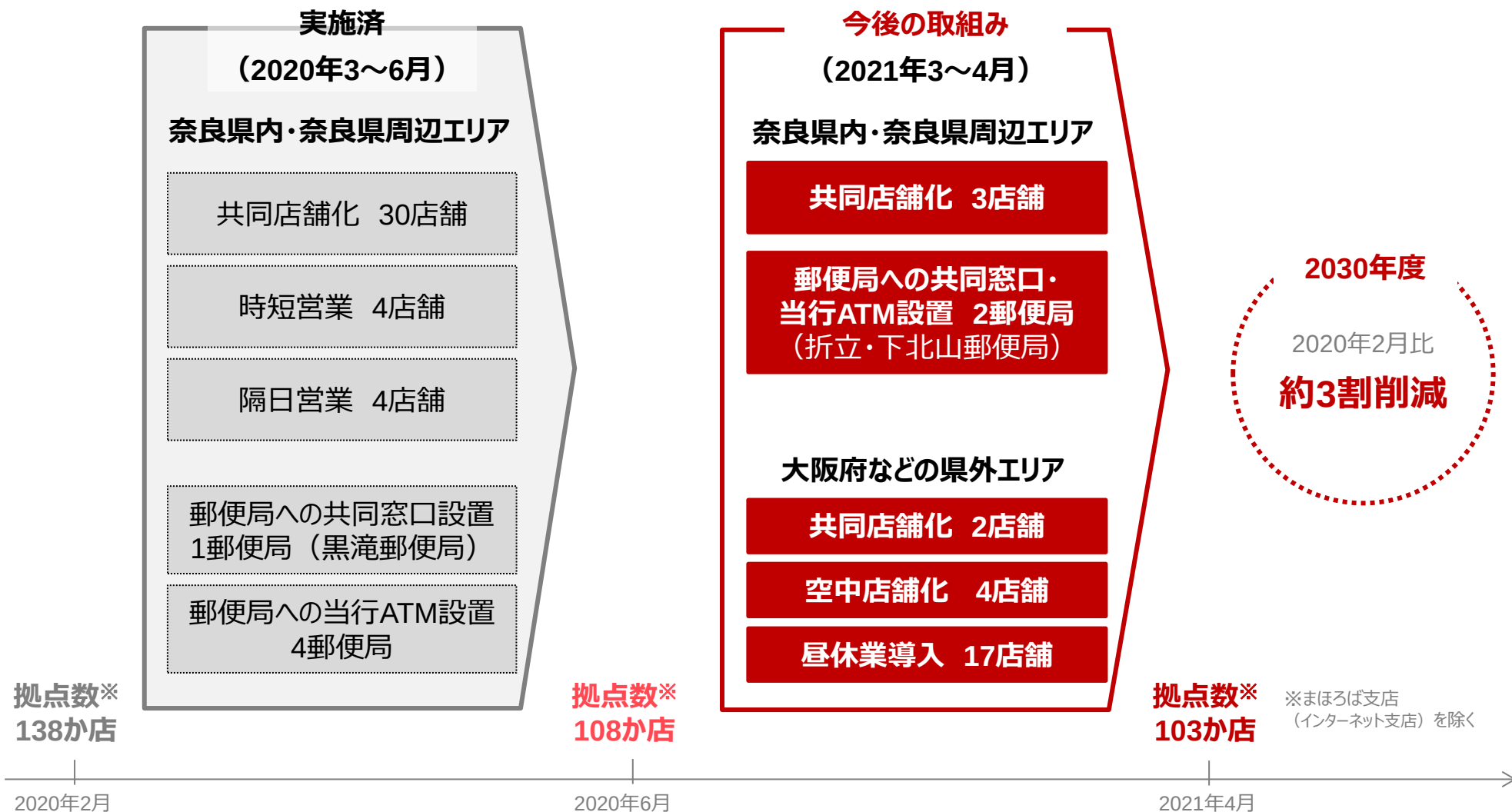
(1) アクションプランの全体像とトピックス

◆ 中間目標・目指すゴールの実現に向け、地域と当行の持続可能性を高める仕組みづくりに取り組んでいる



(2) 店舗ネットワークの再編

◆ 30店舗の店舗ネットワーク再編を完了、引き続き奈良県3店舗と大阪府2店舗の共同店舗化に取り組む



店舗の利活用

- ◆ 奈良県内・奈良県周辺エリアでは、保育園などの地域の発展に資する拠点に利活用
- ◆ 大阪府などの県外エリアでは、法人向けの攻めの営業の強化に向け「新規開拓チーム」を新設

奈良県内・奈良県周辺エリア

店舗の利活用

- ✓ 廃止した店舗を、地域の発展に資する役割を果たす拠点へと転換



具体的取組み



保育園への利活用

- ✓ 駅前の利便性の高い立地の旧王寺支店を、子育て支援を目的として保育園へ利活用すべく、王寺町と賃貸契約を締結し、2021年4月に開園予定



その他の利活用



- ✓ 山間部における「食品宅配・販売拠点」や「職業訓練施設」等への利活用を検討

大阪府などの県外エリア

法人向けの攻めの営業の強化

- ✓ 店舗の個人向け機能を縮小する一方で、法人向けの攻めの営業の強化を図る

具体的取組み

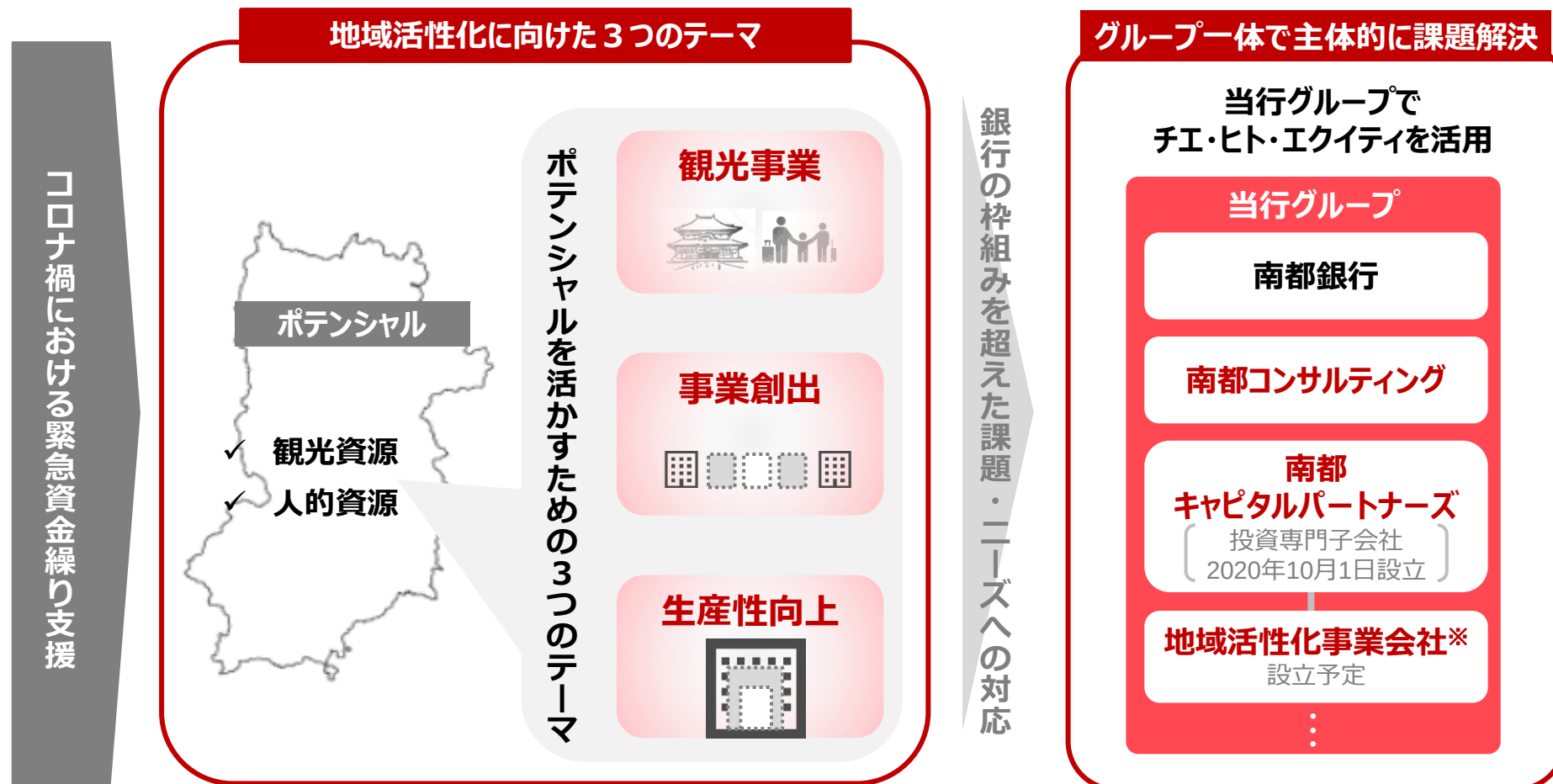


「新規開拓チーム」の新設

- ✓ 大阪市内の大企業・中堅企業をターゲットとする「新規開拓チーム」を12月1日に大阪ブロック本部内に新設

(3) チエ・ヒト・エクイティを活用した地域活性化に向けた取組み

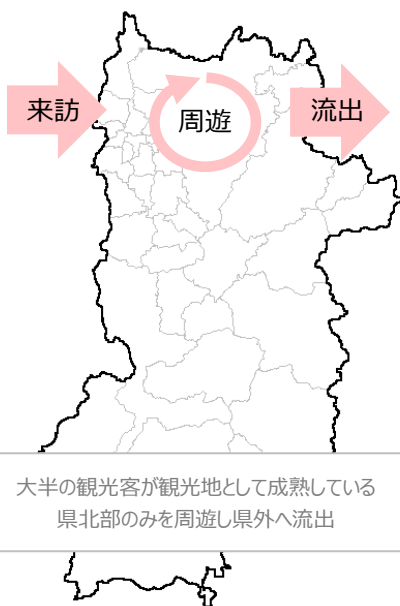
- ◆ コロナ禍の影響を受けた地域経済を回復・発展させていくために、地域のポテンシャルを活かすための課題をグループ一体となり、チエ・ヒト・エクイティを活用して主体的に解決する



観光事業への取組み

- ◆ にぎわい拠点や魅力的なコンテンツの創出と、拠点をつなぎ周遊する仕掛けづくりを主導し、奈良県を滞在型観光地に変えることで、観光消費額を増加させていく

これまで



課題・ニーズ

奈良での
宿泊・消費の喚起

滞在して周遊
したくなる仕掛け

寺社仏閣等の
歴史資産価値の
維持向上

拠点から面への展開

具体的取組み（例）

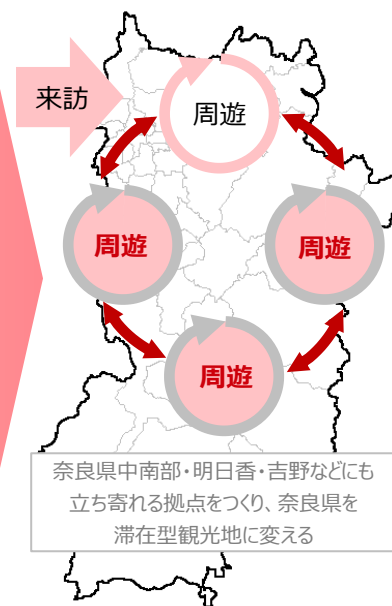
観光情報・奈良県産品の情報発信

- ✓ 当行の観光サイト「ええ古都奈良」での情報発信とECサイトの開設検討

滞在型観光に向けた立ち寄り拠点の創出

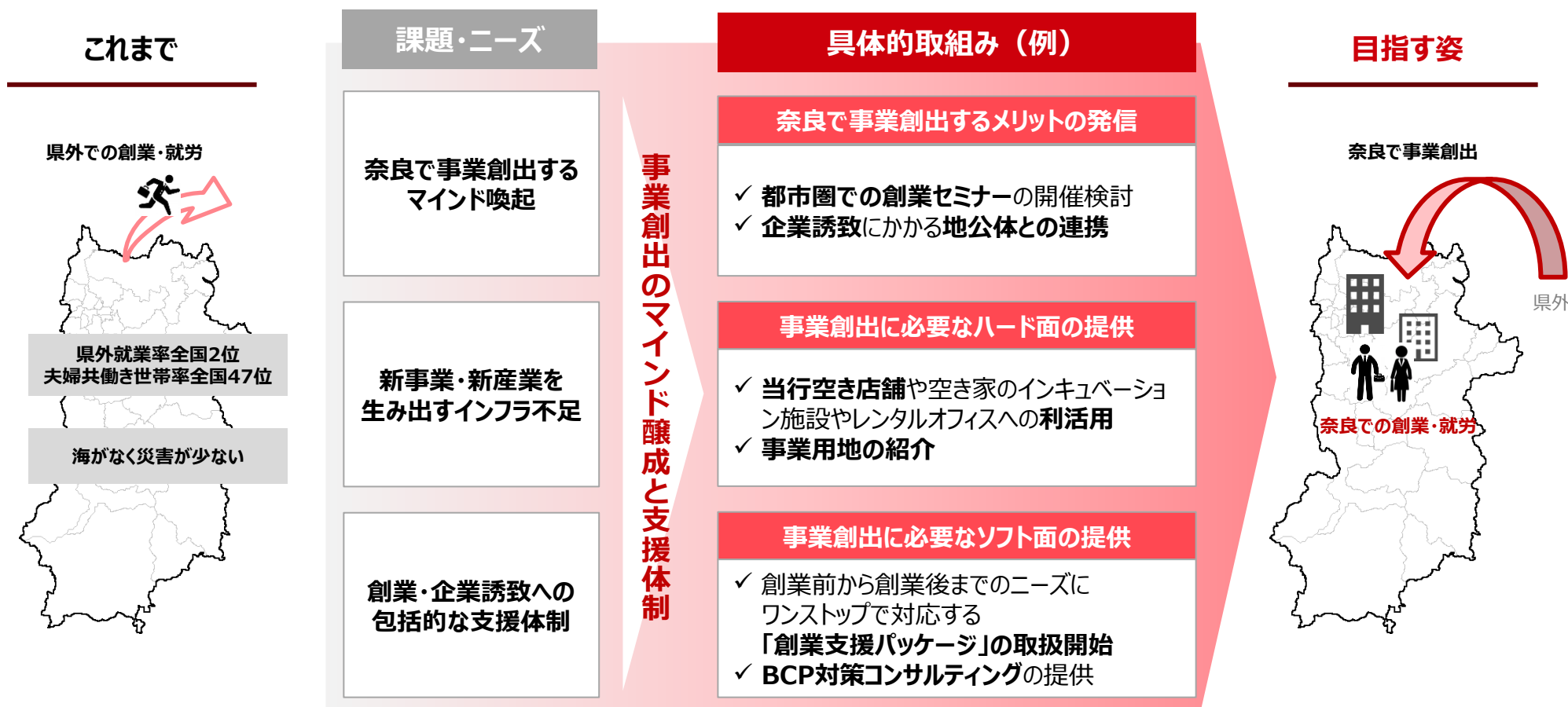
- ✓ 「地域活性化事業会社」による観光関連施設の運営
- ✓ 「古民家ファンド」を活用した歴史的建物の宿泊・飲食施設へのリノベーション
- ✓ 外部企業との出資・提携による県内の遊び体験・レジャー産業の活性化や全国の奈良ファンからの寺社・仏閣修繕資金等の寄付金募集

目指す姿



事業創出への取組み

- ◆ 創業や企業誘致に適した環境整備により、新たな雇用や次代の中核企業を創出し、地域を持続的に発展させる

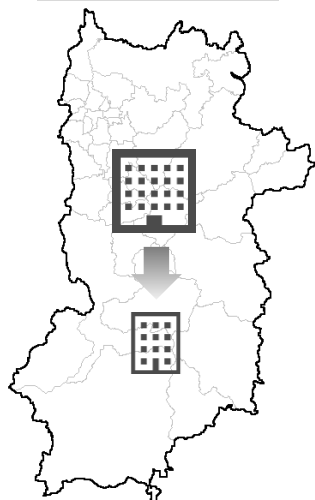


生産性向上への取組み

- ◆ 経営人材派遣や、生産性向上に資するビジネスを展開する新興企業との協業などにより、課題を解決し、地域の付加価値を高める企業を増加させる

これまで

チエ・ヒト・エクイティ
の不足



課題・ニーズ

成長するための
エクイティニーズ

経営人材不足

地元企業への
コンサルティング・
ハンズオン支援ニーズ

チエ・ヒト・エクイティを提供する仕組み

具体的取組み（例）

地元企業への直接投資

- ✓ 事業規模拡大に向けた成長投資に向けたエクイティを提供

経営人材派遣・紹介

- ✓ 地元企業に対する有能な幹部候補や高度外国人材等の経営人材の紹介

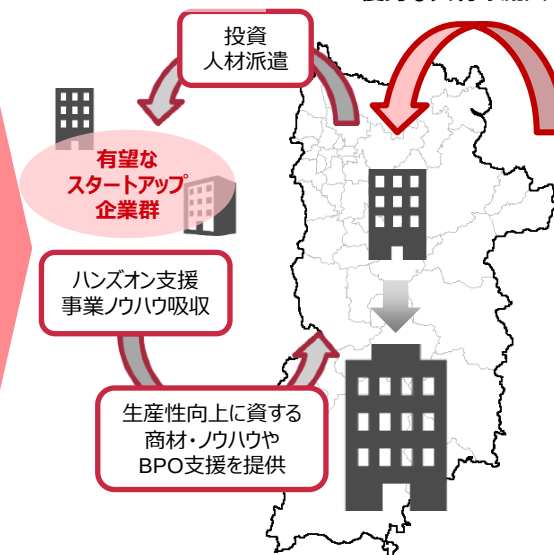
コンサルティングの提供とハンズオン支援

- ✓ コンサルティング・M&Aの提供
- ✓ ハンズオン支援を通じた事業ノウハウの吸収と提供

目指す姿

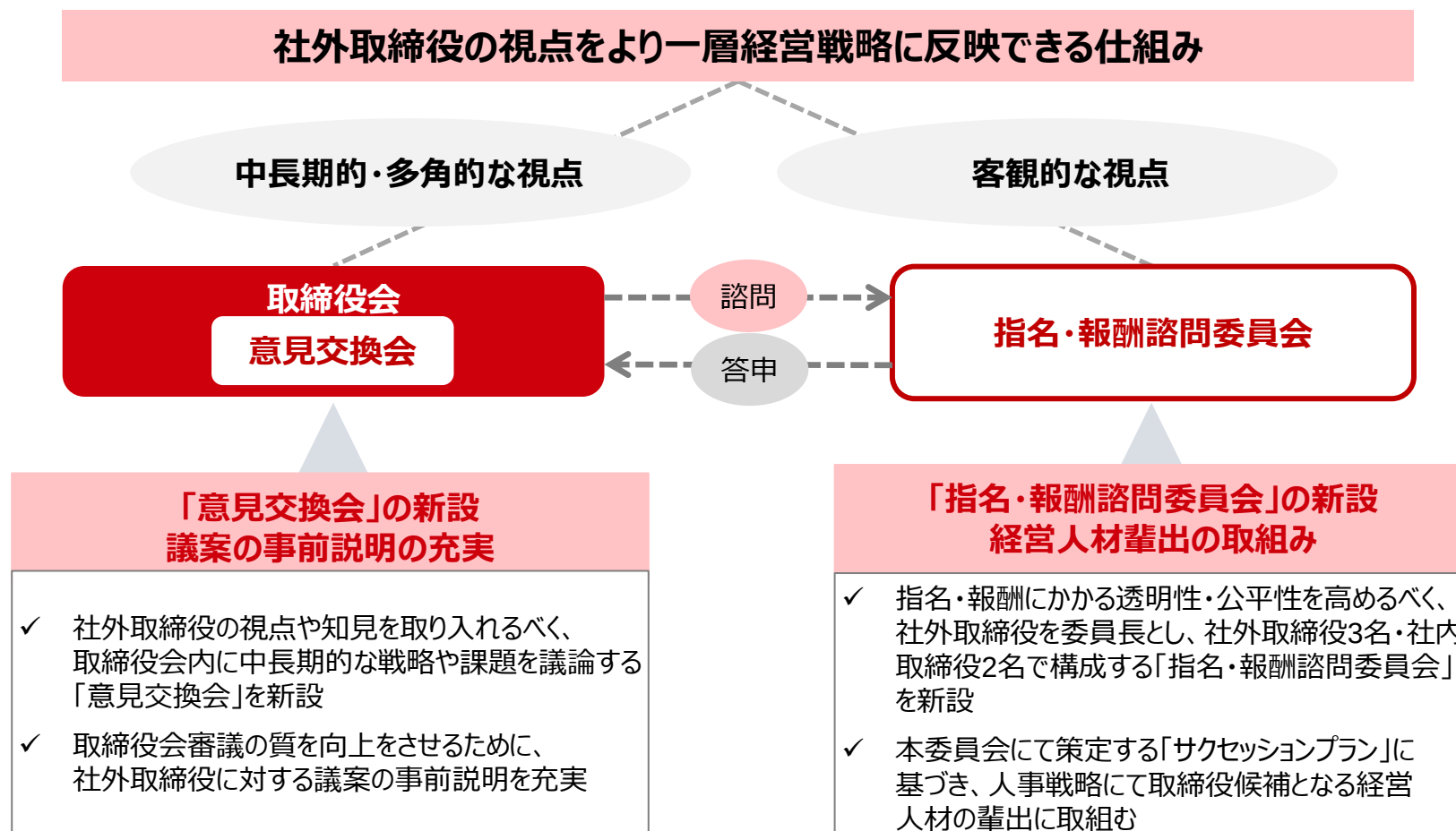
《ハンズオン支援》

優秀な人材の流入



(4) ガバナンス強化への取組み

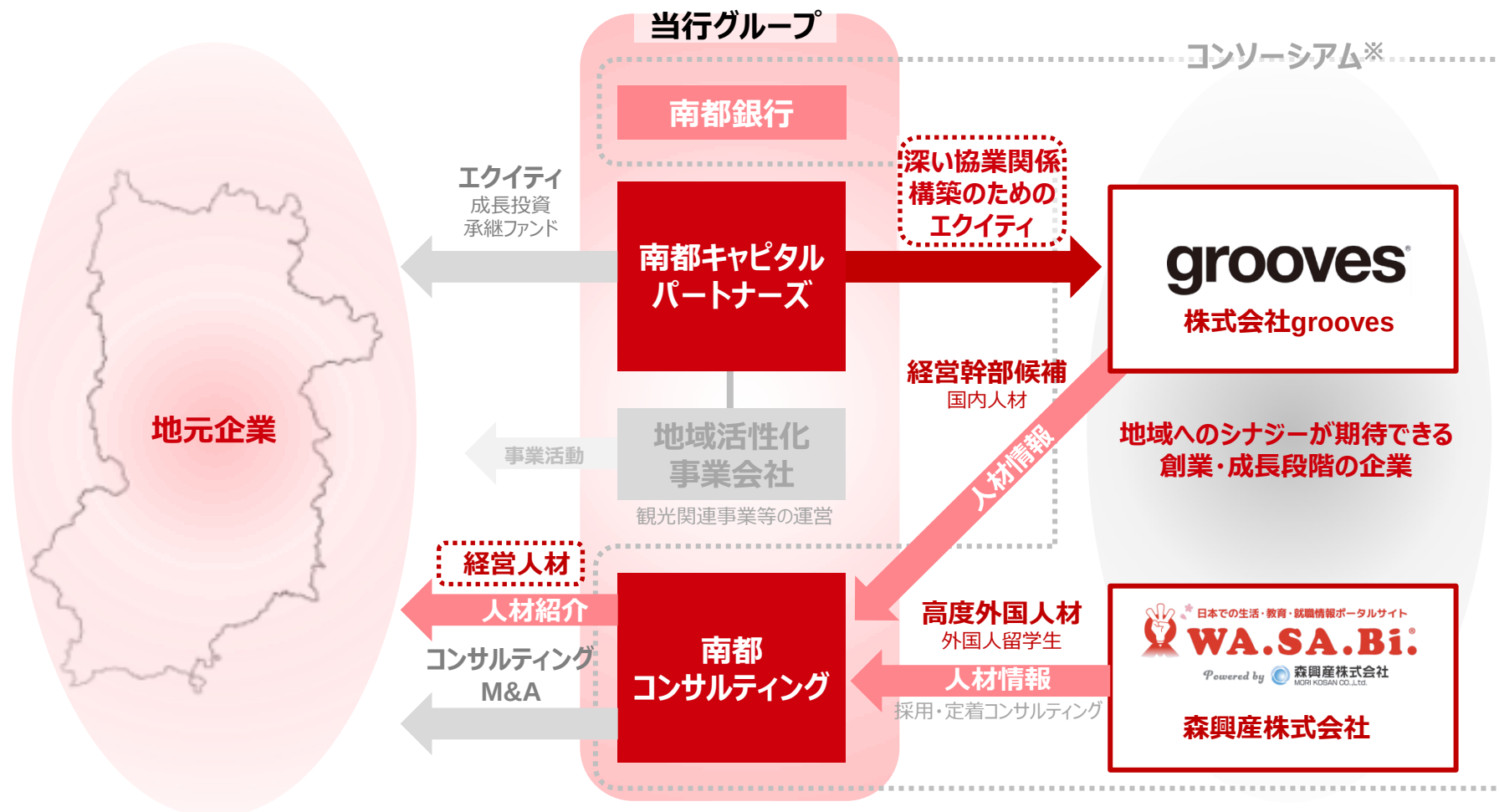
- ◆ 不確実性の高い経営環境の中で適時迅速に戦略を軌道修正することのできるガバナンス体制の構築に取り組んでいる



Appendix

《参考》 当行グループによるチエ・ヒト・エクイティ提供の仕組みの一例

◆ 地域内に経営人材を呼び込む仕組みづくりとして、エクイティを活用



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/>