

2021年度中間決算および 今後の当行グループの取組について

2021年12月10日

株式会社南都銀行

頭取 橋本 隆史

1. 2021年度中間決算と通期業績予想

- (1) 損益の概要
- (2) 顧客向けサービス業務利益
- (3) 与信関連費用
- (4) 市場部門収益
- (5) 2021年度通期業績予想
- (6) 顧客向けサービス業務利益の進捗
- (7) 株主還元

2. 中間目標の再設定

- (1) 現経営計画の概要
- (2) 奈良県の概要
- (3) 当行グループの方向性
- (4) 現経営計画の進捗
- (5) 新たな中間目標

3. 当行グループのDX

- (1) 全体像
- (2) デジタル投資
- (3) 人員計画
- (4) 新本館の建設

4. RMの変革

- (1) 全体像
- (2) 顧客基盤の拡充

5. 地域と共に発展するサステナブル経営

- (1) 全体像
- (2) 地域の活性化に向けた具体的な取組
- (3) 気候変動問題
- (4) リスク・ガバナンス

1. 2021年度中間決算と通期業績予想

(1) 損益の概要－①連結

◆ 連結の中間純利益は、当初予想を18億円上回る60億円となった

(億円)

連結

	2020年度 中間実績	2021年度 当初予想※	2021年度 中間実績	当初予想比	前年同期比
業務粗利益	288	291	295	+3	+7
コア業務粗利益	288	291	289	▲1	+1
資金利益	234	234	236	+2	+1
役務取引等利益	48	50	47	▲2	▲1
経費	208	209	200	▲8	▲7
業務純益	76	92	95	+2	+18
コア業務純益	80	82	89	+7	+9
経常利益	72	66	90	+24	+18
中間純利益	53	41	60	+18	+6
顧客向けサービス業務利益	▲5	2	7	+4	+12

<主要指標>

(%)

自己資本比率	9.40	9.32	9.54	+0.22	+0.14
OHR (コア業務粗利益ベース)	72.2	71.8	69.1	▲2.7	▲3.1
ROA (コア業務純益ベース)	0.27	0.25	0.29	+0.04	+0.02

※ 当初予想…2021年5月時点の業績予想

(1) 損益の概要－②単体

- ◆ 銀行単体の中間純利益は、当初予想を16億円上回る62億円となった
- ◆ その結果、自己資本比率やOHRなどの主要指標が改善した

(億円)

単体

	2020年度 中間実績	2021年度 当初予想	2021年度 中間実績	当初予想比	前年同期比
業務粗利益	275	278	284	+6	+9
コア業務粗利益	275	277	279	+1	+3
資金利益	240	242	243	+1	+3
役務取引等利益	31	31	31	▲0	▲0
経費	197	196	189	▲6	▲7
業務純益	73	91	98	+6	+25
コア業務純益	77	81	89	+7	+11
経常利益	71	69	90	+21	+18
中間純利益	55	46	62	+16	+7

顧客向けサービス業務利益	▲11	▲3	1	+4	+13
与信関連費用	23	17	7	▲10	▲15
市場部門収益	96	84	88	+3	▲7

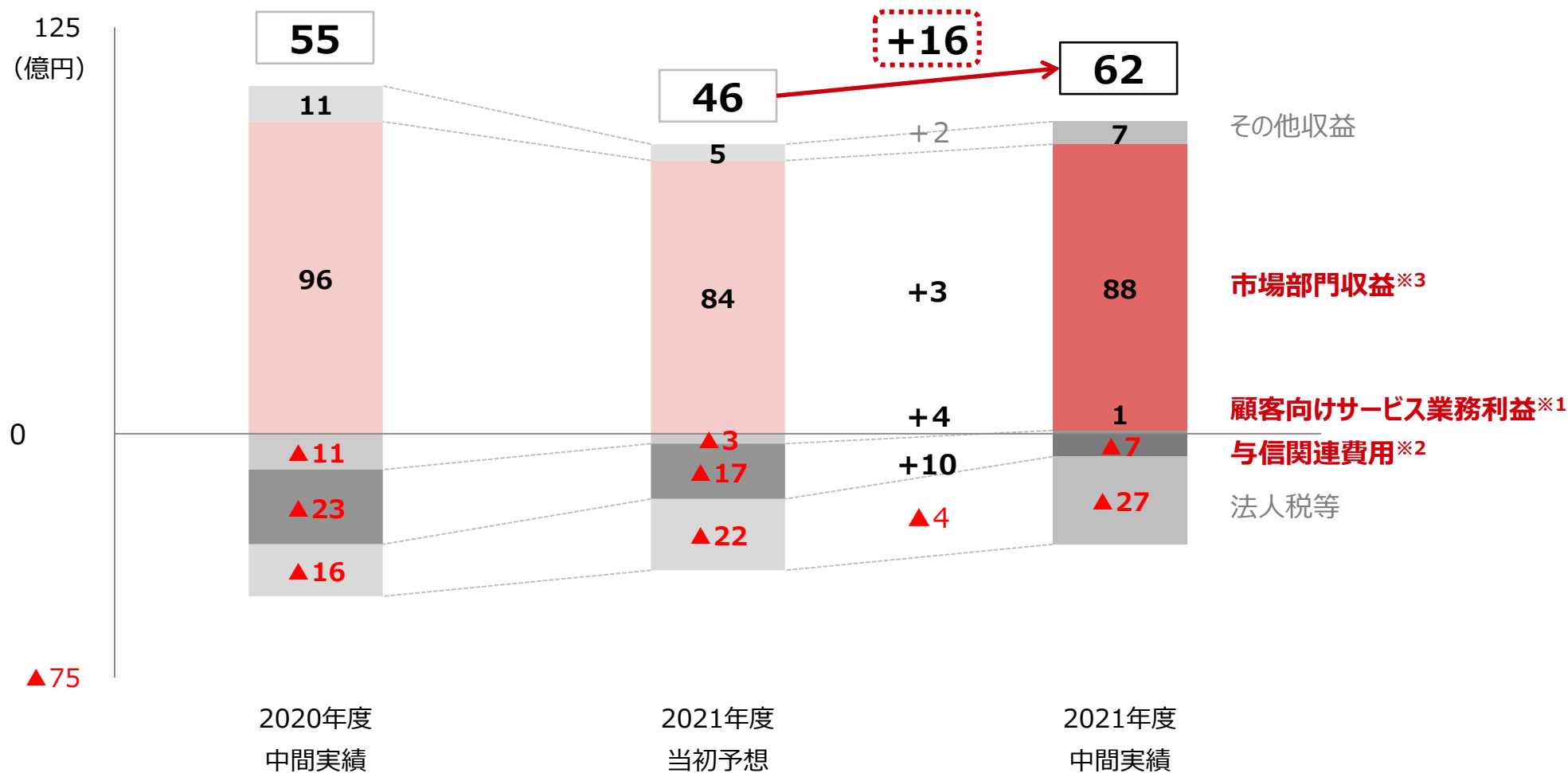
<主要指標>

(%)

自己資本比率	9.09	9.02	9.24	+0.22	+0.15
OHR (コア業務粗利益ベース)	71.7	70.7	68.0	▲2.7	▲3.7
ROA (コア業務純益ベース)	0.25	0.24	0.26	+0.02	+0.01

(1) 損益の概要－③中間純利益（単体）

◆ 中間純利益は、顧客向けサービス業務利益の上回りや与信関連費用の下回りにより、当初予想を16億円上回った



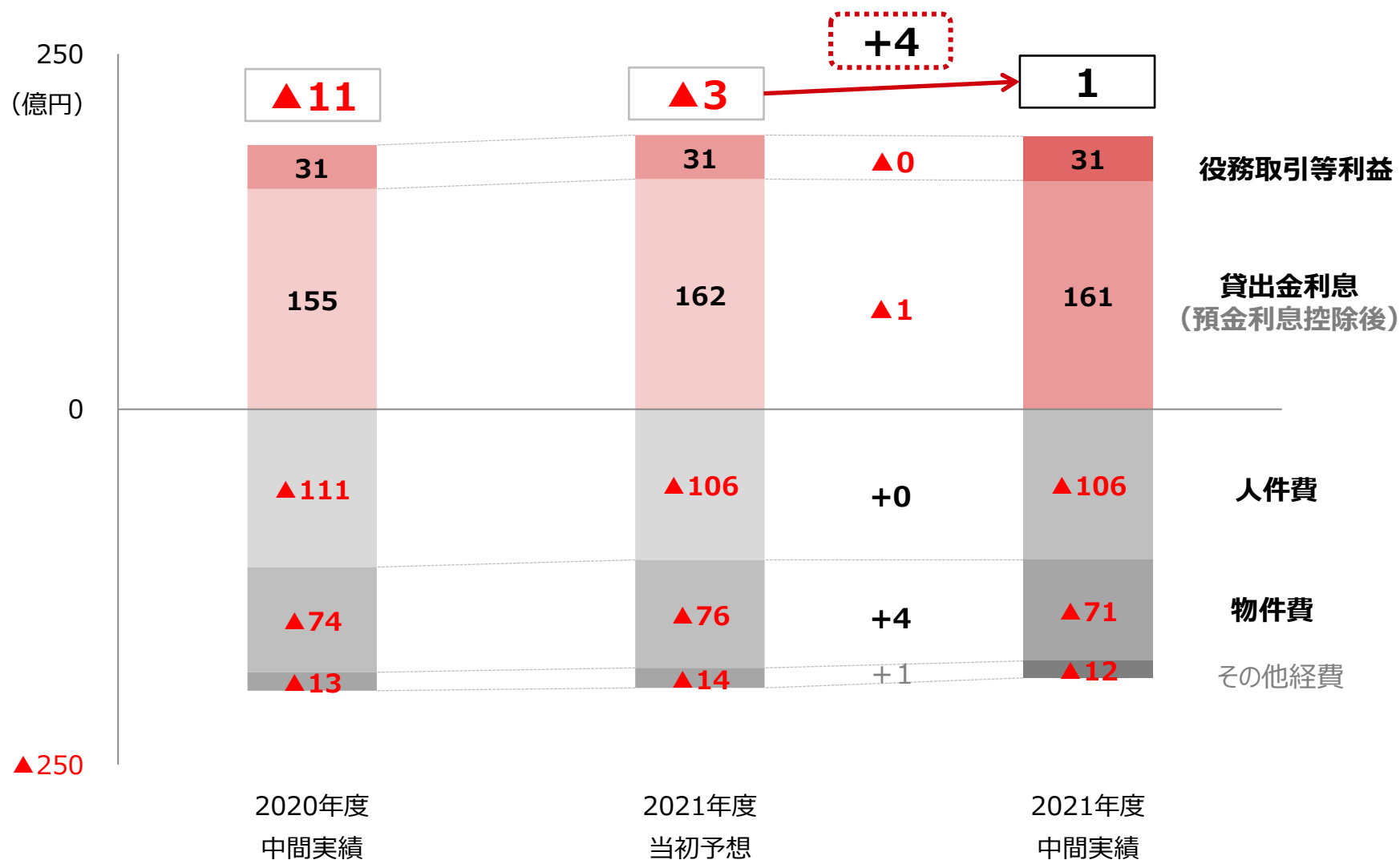
※1 顧客向けサービス業務利益 = 貸出金平残×預貸金利回り差 + 役務取引等利益 - 営業経費

※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

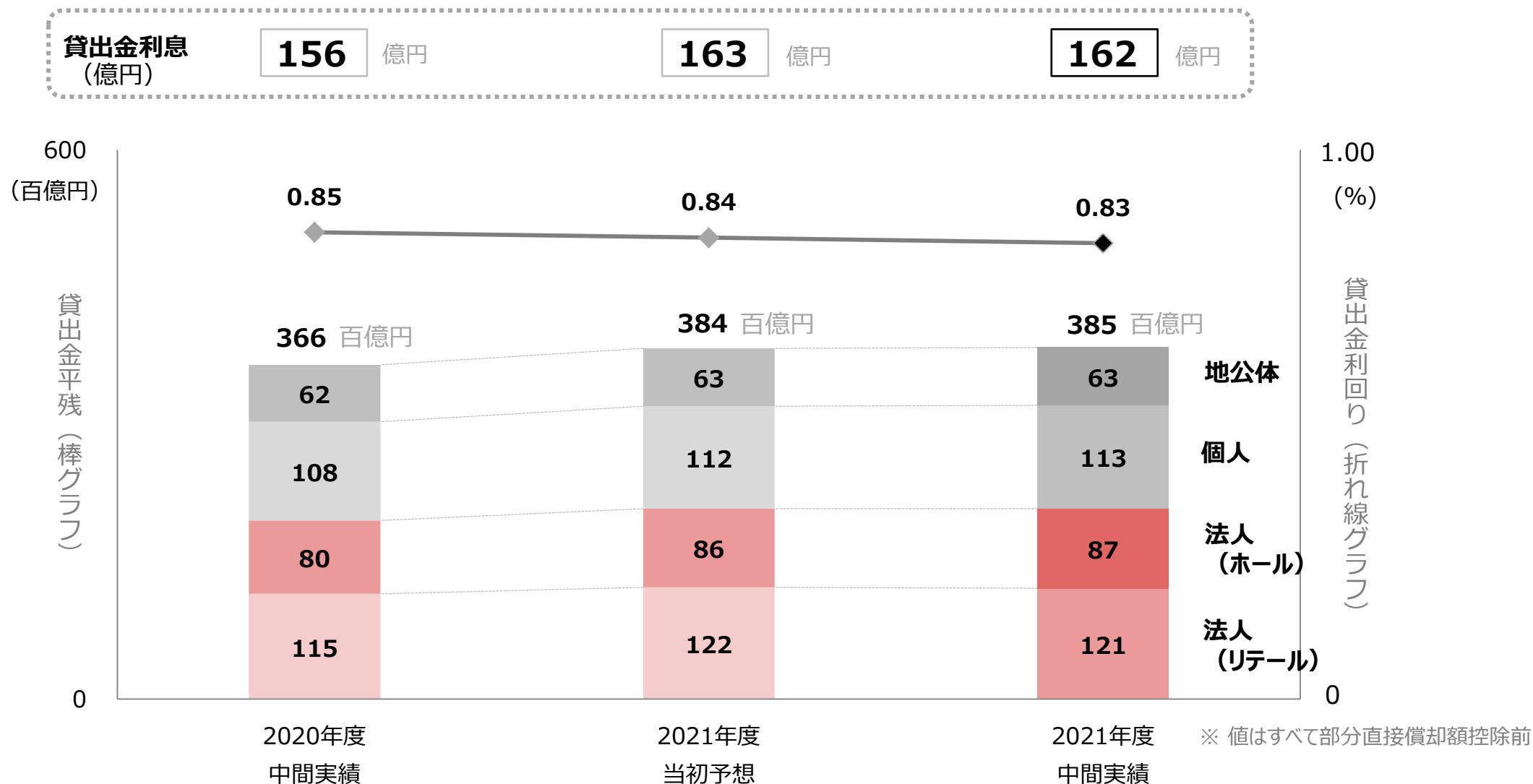
(2) 顧客向けサービス業務利益（単体）

◆ 顧客向けサービス業務利益は、物件費の減少により当初予想を4億円上回り、1億円の黒字となった



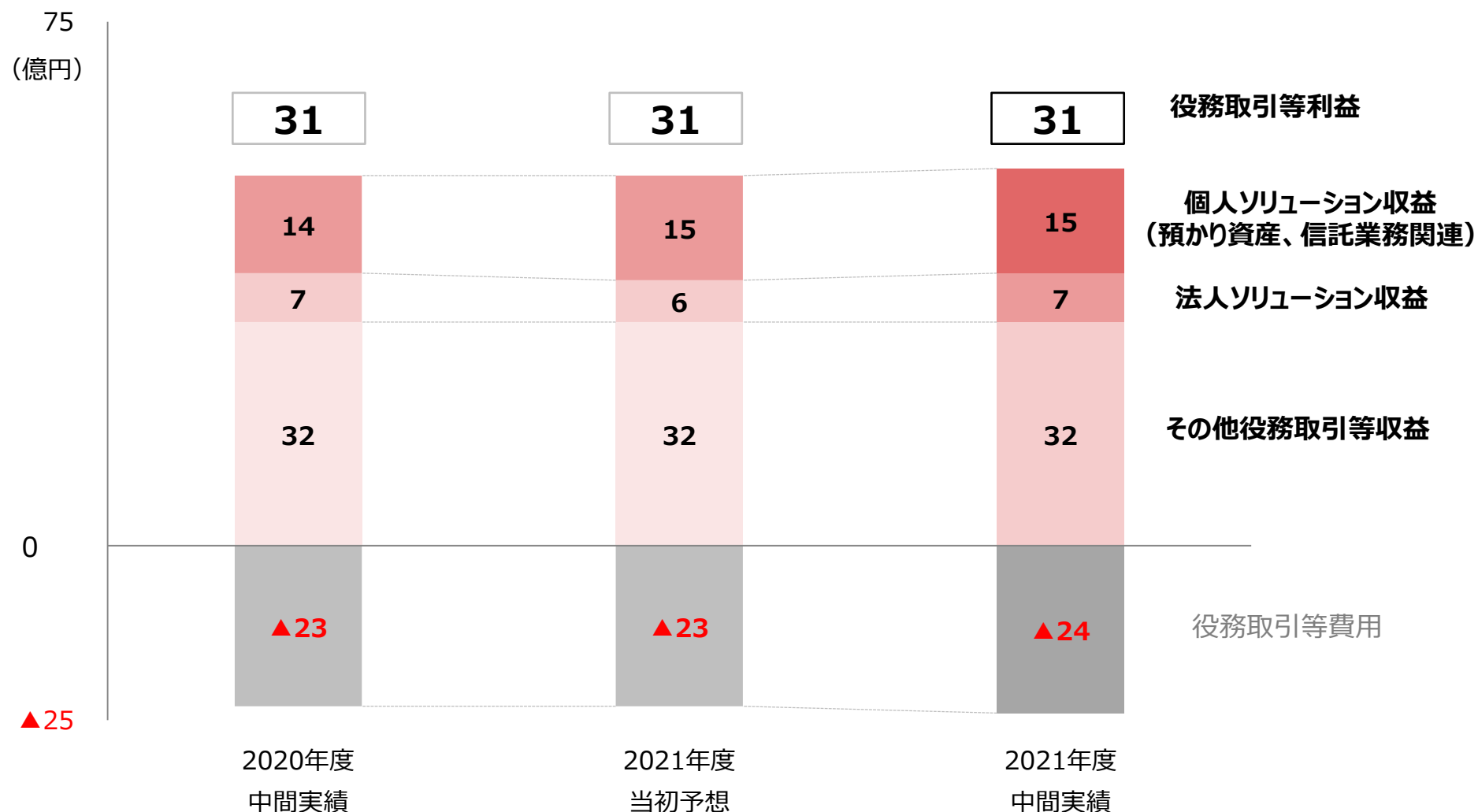
(2) 顧客向けサービス業務利益（単体）－①貸出金利息

◆ 貸出金利息は、ほぼ当初予想通りの162億円となった



(2) 顧客向けサービス業務利益（単体）－②役務取引等利益

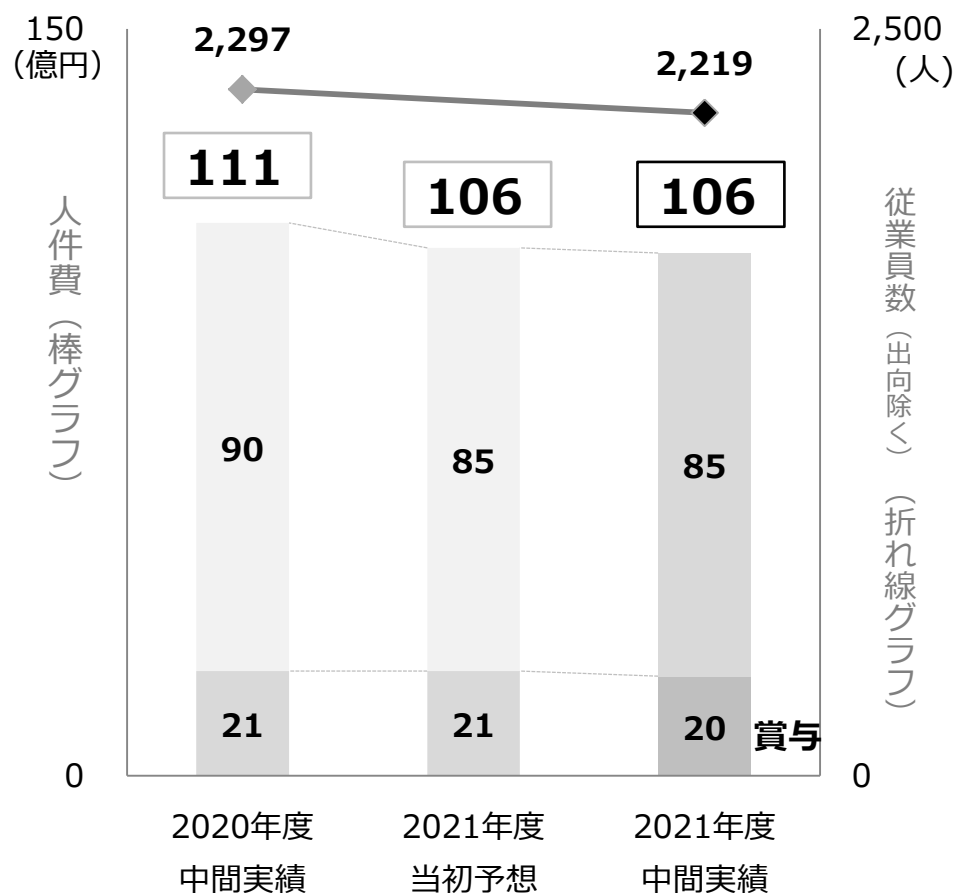
◆ 役務取引等利益は、個人ソリューション収益、法人ソリューション収益ともにほぼ当初予想通りの31億円となった



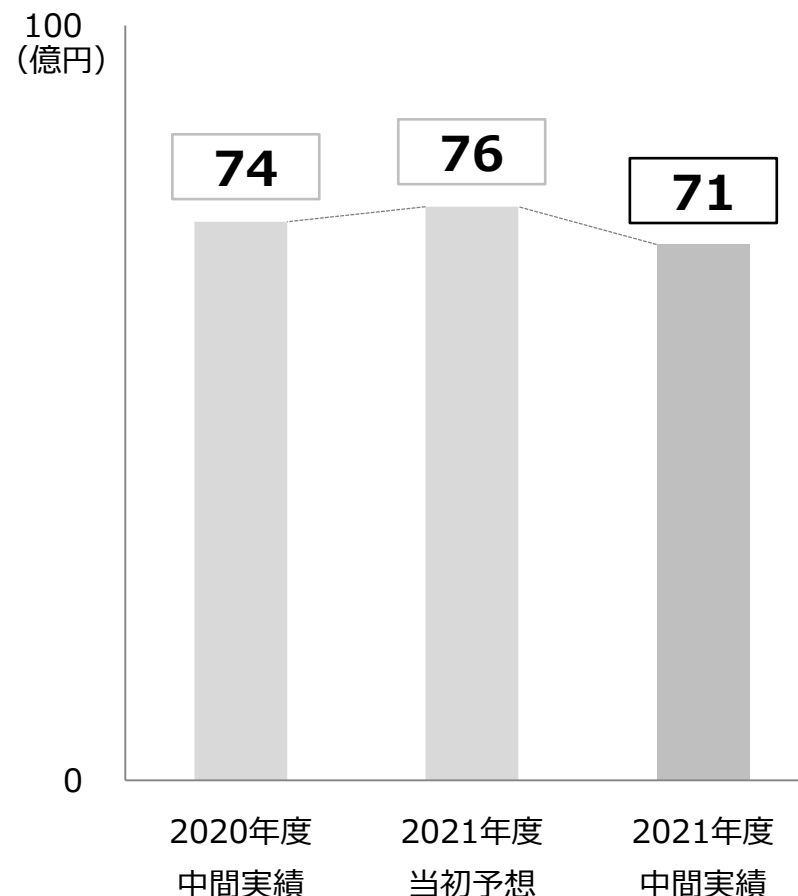
(2) 顧客向けサービス業務利益（単体）－③経費

- ◆ 人件費は、人員数が計画通り減少した結果、ほぼ当初予想通りの106億円となった
- ◆ 物件費は、店舗再編に伴う営業店関連経費の減少等により当初予想を4億円下回り、71億円となった

人件費

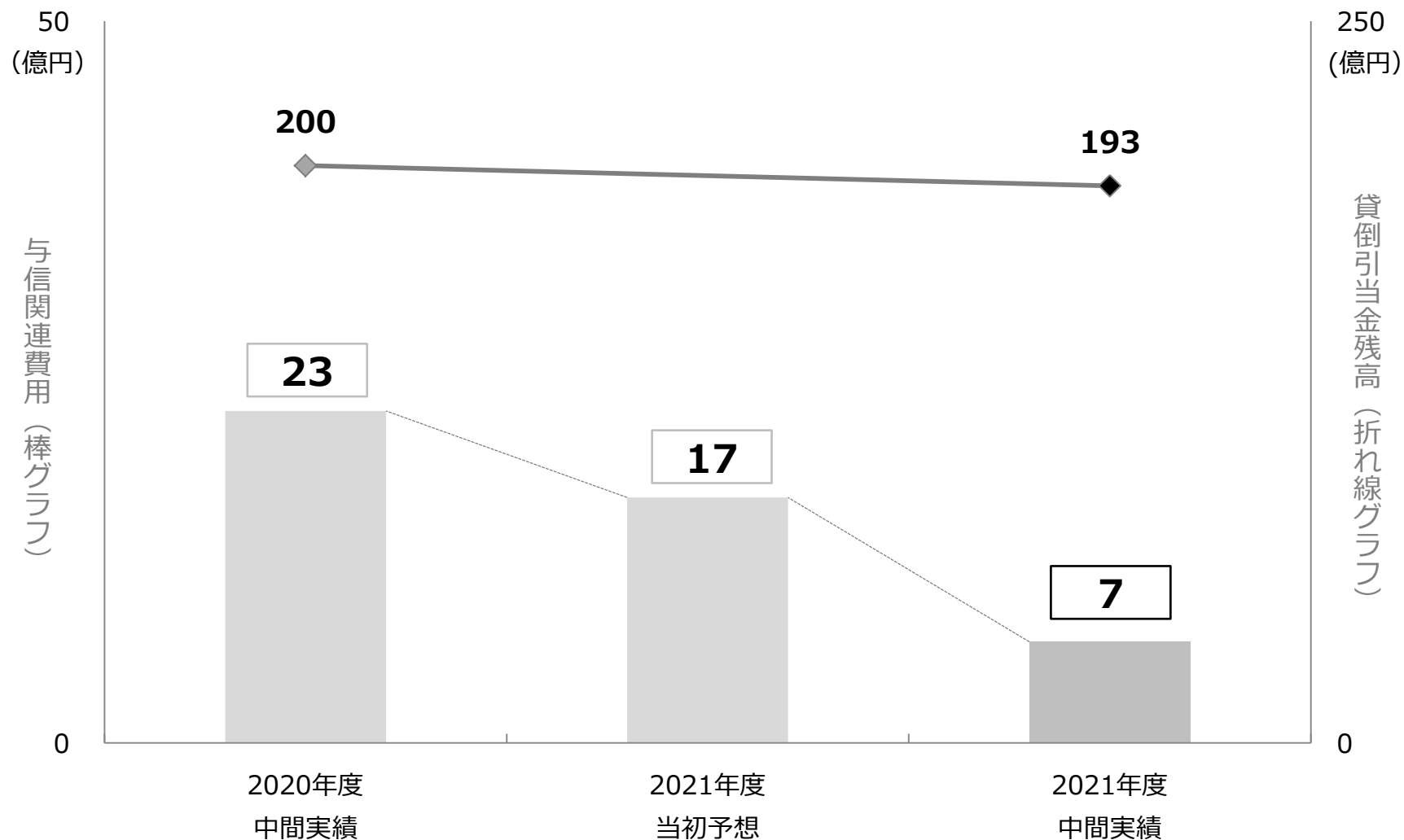


物件費



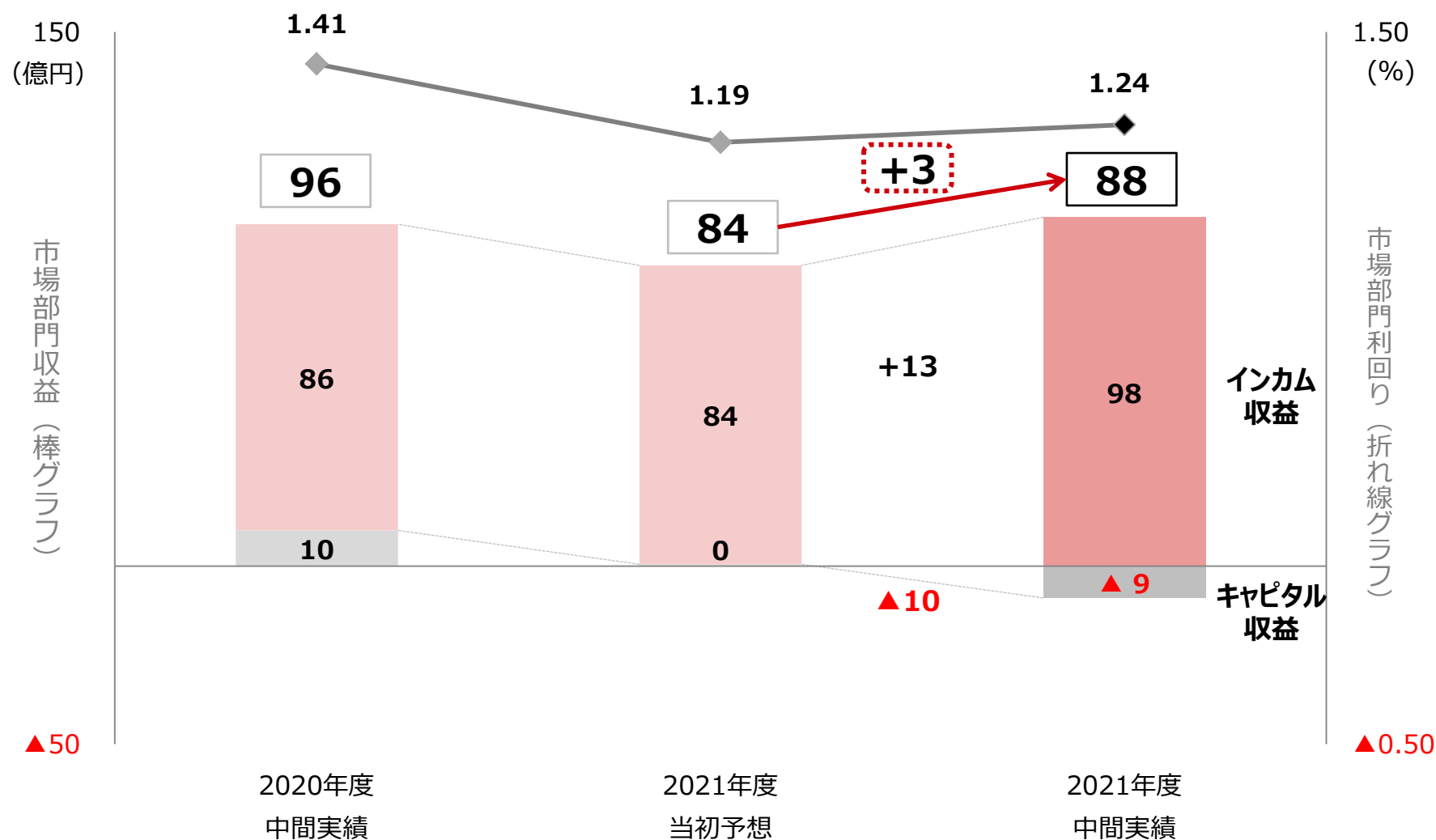
(3) 与信関連費用（単体）

- ◆ 与信関連費用は、資金繰り支援や本業支援の取組により不良債権の発生が限定的となり、当初予想を10億円下回る7億円となった



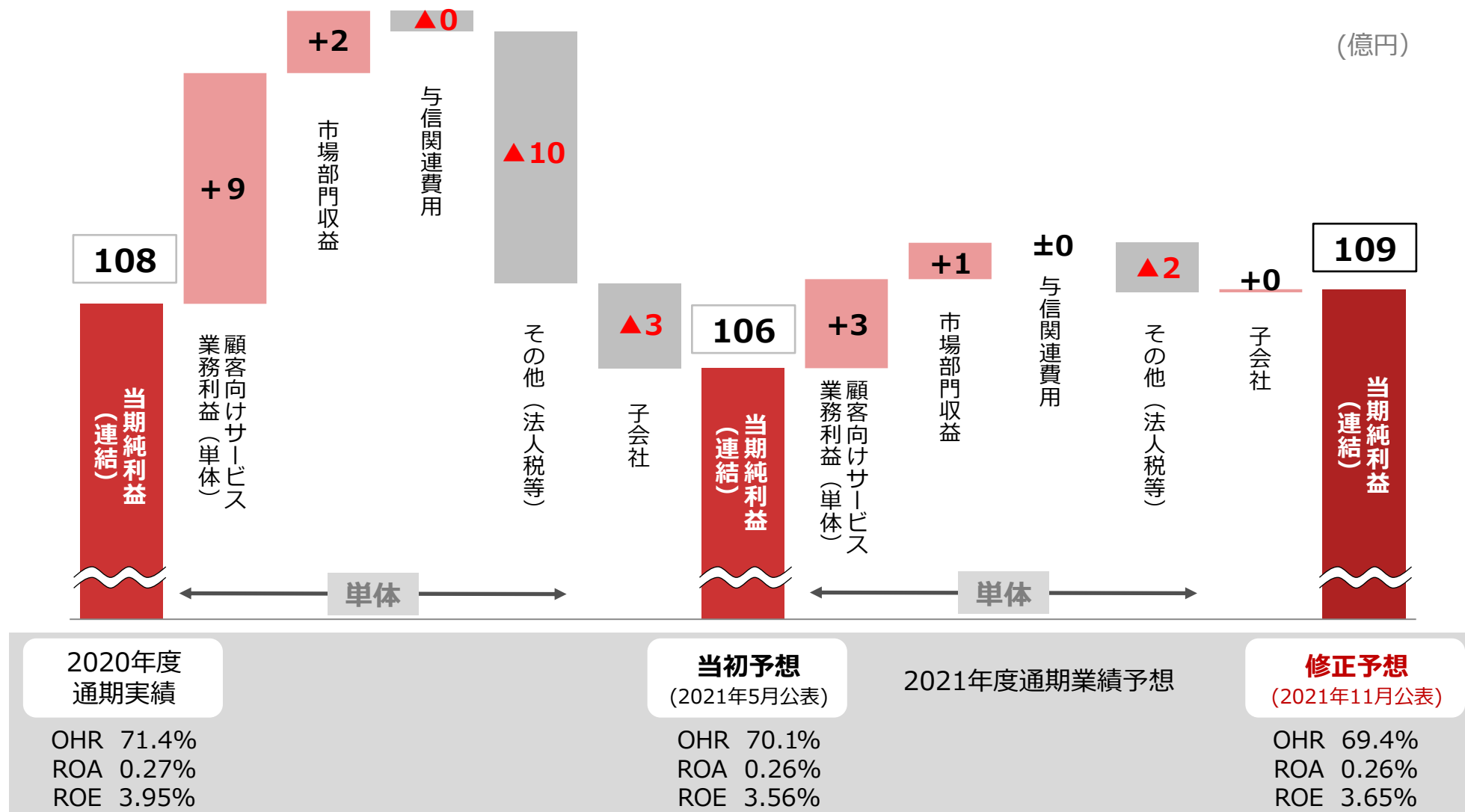
(4) 市場部門収益（単体）

- ◆ 市場部門収益は、キャピタル収益が外貨債券の売却により下回るものの、インカム収益が投信分配金の増加により上回り、当初予想を3億円上回る88億円となった



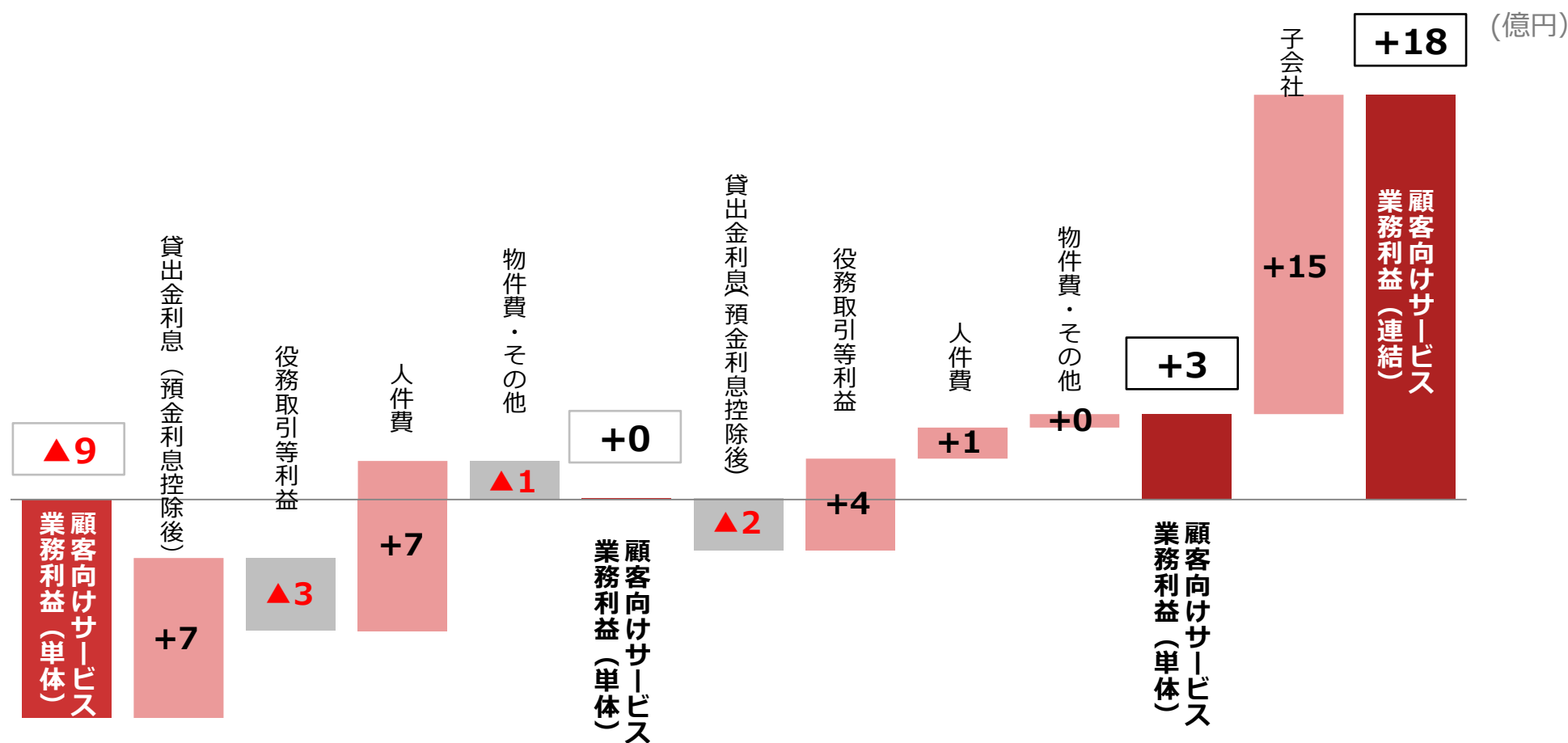
(5) 2021年度通期業績予想

- ◆ 2021年度の通期業績予想について、連結の当期純利益は、銀行単体の顧客向けサービス業務利益の改善などを要因として、106億円から109億円に上方修正を行った



(6) 顧客向けサービス業務利益の進捗

- ◆ 2024年度の中間目標で設定していた銀行単体の顧客向けサービス業務利益の黒字化は、今年度に前倒しでの達成を見込む



2020年度
通期実績

当初予想
(2021年5月公表)

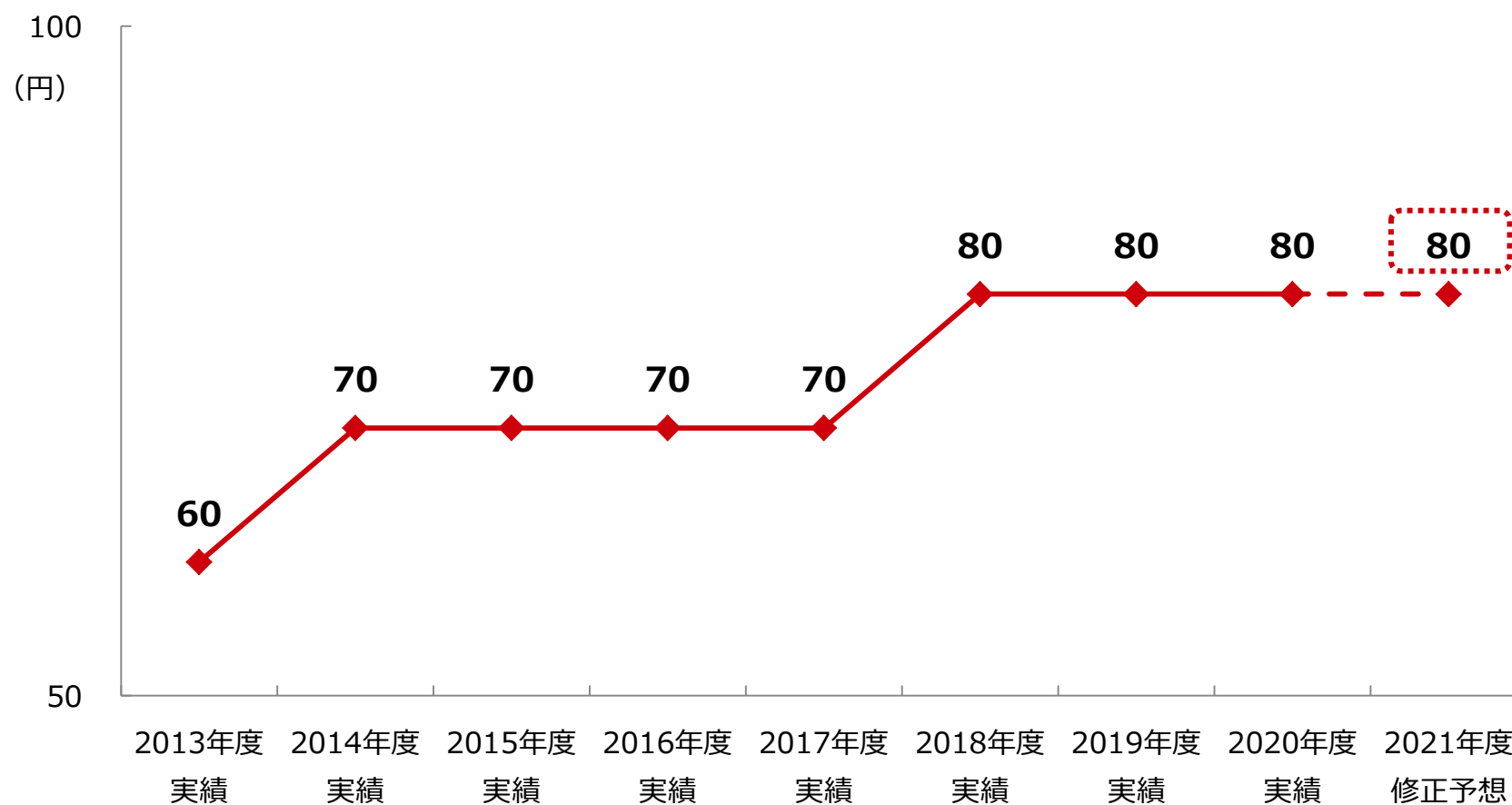
2021年度通期
業績予想

修正予想
(2021年11月公表)

(7) 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円を計画する

1株当たり配当金



2. 中間目標の再設定

(1) 現経営計画の概要

- ◆ 目指すゴールの達成に向け、中間目標を設定するとともに1年毎のアクションプランを策定し、PDCAサイクルを強化している

経営計画「なんとミッションと10年後に目指すゴール」の概要

計画期間

2020年度～2029年度（10年間）

PDCA

中間目標および目指すゴールの達成に向けた1年毎のアクションプランを策定・公表



※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 県内総生産は、年度終了の約2年半後に発表されるため、本ゴールは2029年中に発表される2026年度までの達成を目指す
2016年度実績：3兆5,233億円（直近）2018年度実績：3兆6,384億円（2016年度比+1,151億円、+3.2%）

※3 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) 奈良県の概要

◆ 奈良県は豊富な人材資源、観光資源を有しているが、経済・産業規模は全国低位の水準となっている

経済・産業

✓ GDP（実質）	3兆6,384億円	全国37位
✓ 事業所数	49,823事業所	全国43位
✓ 従業者数	486,777人	全国42位
✓ 農業産出額	407億円	全国45位
✓ 耕作放棄地率	21.2%	全国38位
✓ 森林面積比率	76.8%	全国6位

家計と暮らし

✓ 1世帯あたり金融資産	15,645千円	全国2位
✓ 持ち家世帯の比率	74.1%	全国6位

人材資源

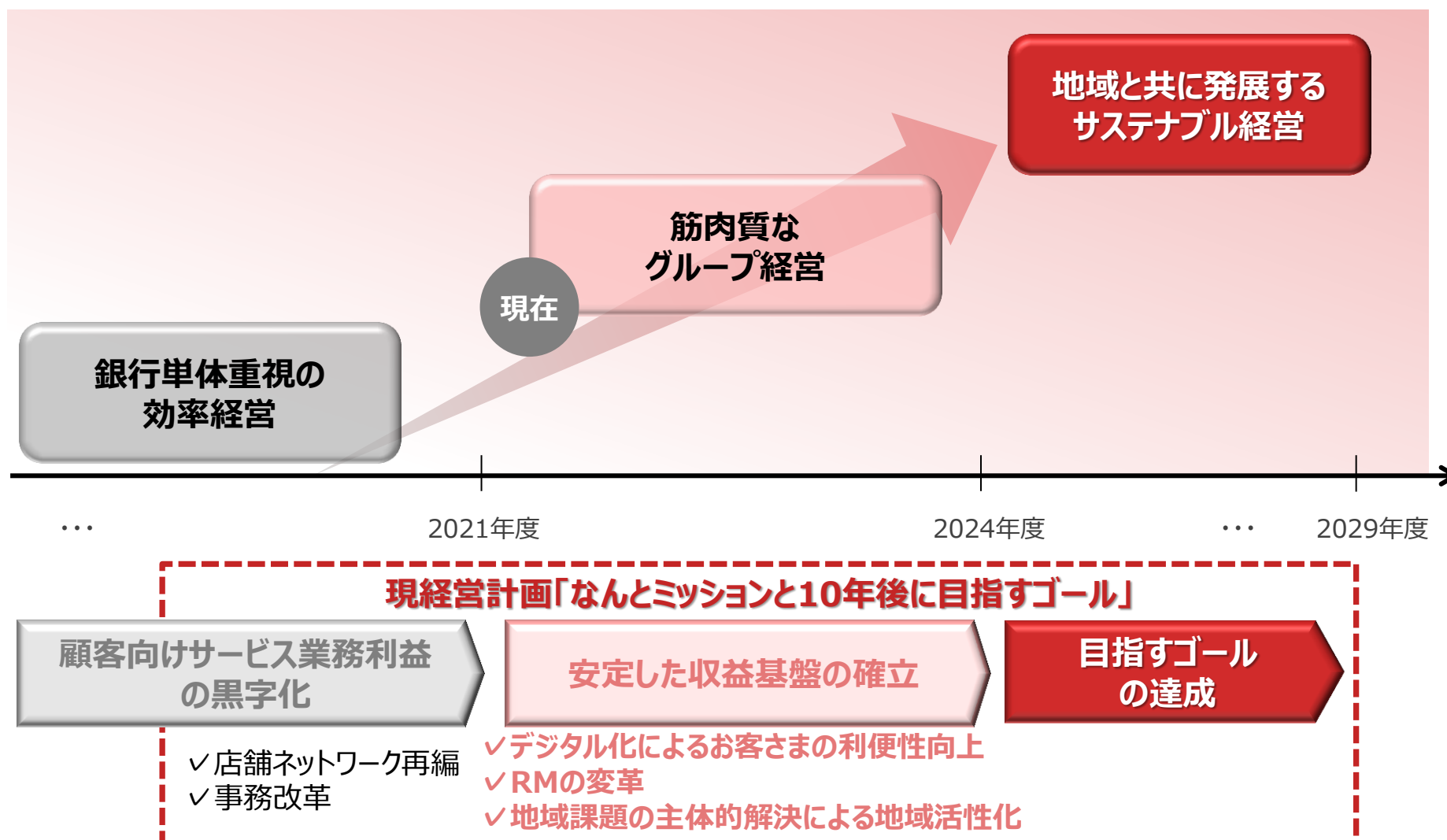
✓ 大学・短期大学進学率	59.4%	全国7位
✓ 教育関係費（月額）	33,927円	全国4位
✓ 県内就業率	71.2%	全国46位

観光資源

✓ 世界遺産	3件	全国1位
✓ 国宝／重要文化財	1,327件	全国3位
✓ 史跡名勝天然記念物	146件	全国1位
✓ 観光客数	4,421万人	

(3) 当行グループの方向性

- ◆ 経営計画に基づく店舗ネットワークの再編や事務改革などにより、コスト削減は進んでいる
- ◆ 今後は、デジタル化によるお客さまの利便性向上やリレーションシップマネジメント（以下、RM）の変革により、地域と共に発展するサステナブル経営を目指す



参考：当行グループの重要課題（マテリアリティ）

- ◆ サステナビリティ基本方針に基づき、当行グループを取り巻く経営環境やステークホルダーにとって影響の大きい課題を抽出し、取り組むべき5つの重要課題（マテリアリティ）を特定した

サステナビリティ基本方針

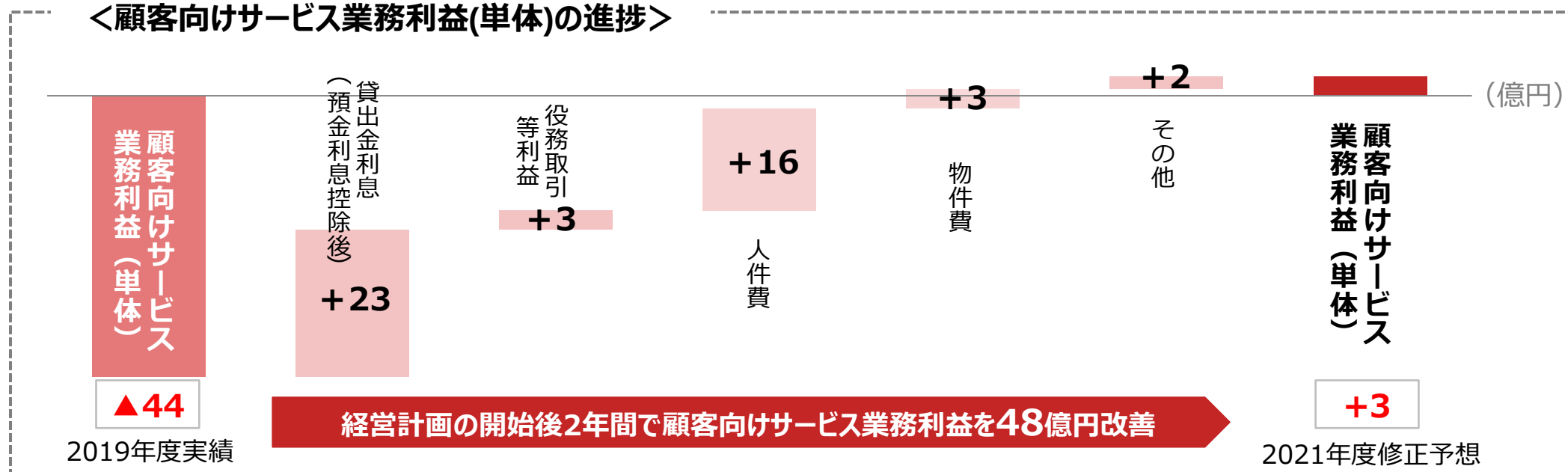
取り組むべき5つの重要課題 （マテリアリティ）	ESG 分類	当行グループが対応する 重点取組	主な 対応ページ
深刻化する気候変動問題への対応	E	  	P32、45
地域経済の持続的成長の実現	S	  	P32、37 P41～44
便利で豊かな社会の実現	S		P27、28 P32、38、39
多様な人材が活躍できる健全な 企業風土の醸成	S		P31、32
多様化・複雑化するリスクへの備え	G		P32、46

(4) 現経営計画の進捗

- ◆ 2021年度の顧客向けサービス業務利益（単体）は+3億円の黒字化を見込み、中間目標の早期達成を予想するなか、中間目標を再設定し、安定した収益基盤の確立を目指す

中間目標（単体）	2019年度実績	2020年度実績	2021年度修正予想	...	2024年度中間目標	2024年度
顧客向けサービス業務利益(単体)	▲44億円	▲9億円	3億円		黒字化	新たな 中間目標 の再設定
OHR(単体)	85.0%	71.7%	68.8%	早期達成	70%未満	
ROA(単体)	0.12%	0.25%	0.25%		0.25%以上	
活力創造に関わる資格保有者	422人	458人	594人		1,000人	

<顧客向けサービス業務利益(単体)の進捗>



(5) 新たな中間目標

- ◆ 新たに連結ベースの中間目標を設定し、当行グループ全体で安定した収益基盤の確立に取り組み、目指すゴールを達成する
- ◆ 新本館建設に伴うイニシャルコストを吸収したうえでも、OHRについては、なお70%未滿を堅持するとともに、今回新たに設定するROEについても、4%台を確保し、さらなる向上に努める

従来の中間目標(2024年度)

顧客向けサービス業務利益
(単体)の黒字化

OHR(単体) 70%未滿

ROA(単体) 0.25%以上

活力創造に関わる資格保有者数
1,000人

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

2021年度
修正予想
+18億円

OHR(連結) 70%未滿 69.4%

ROE(連結) 4.0%以上 3.65%

ROA(単体) 0.25%以上 0.25%

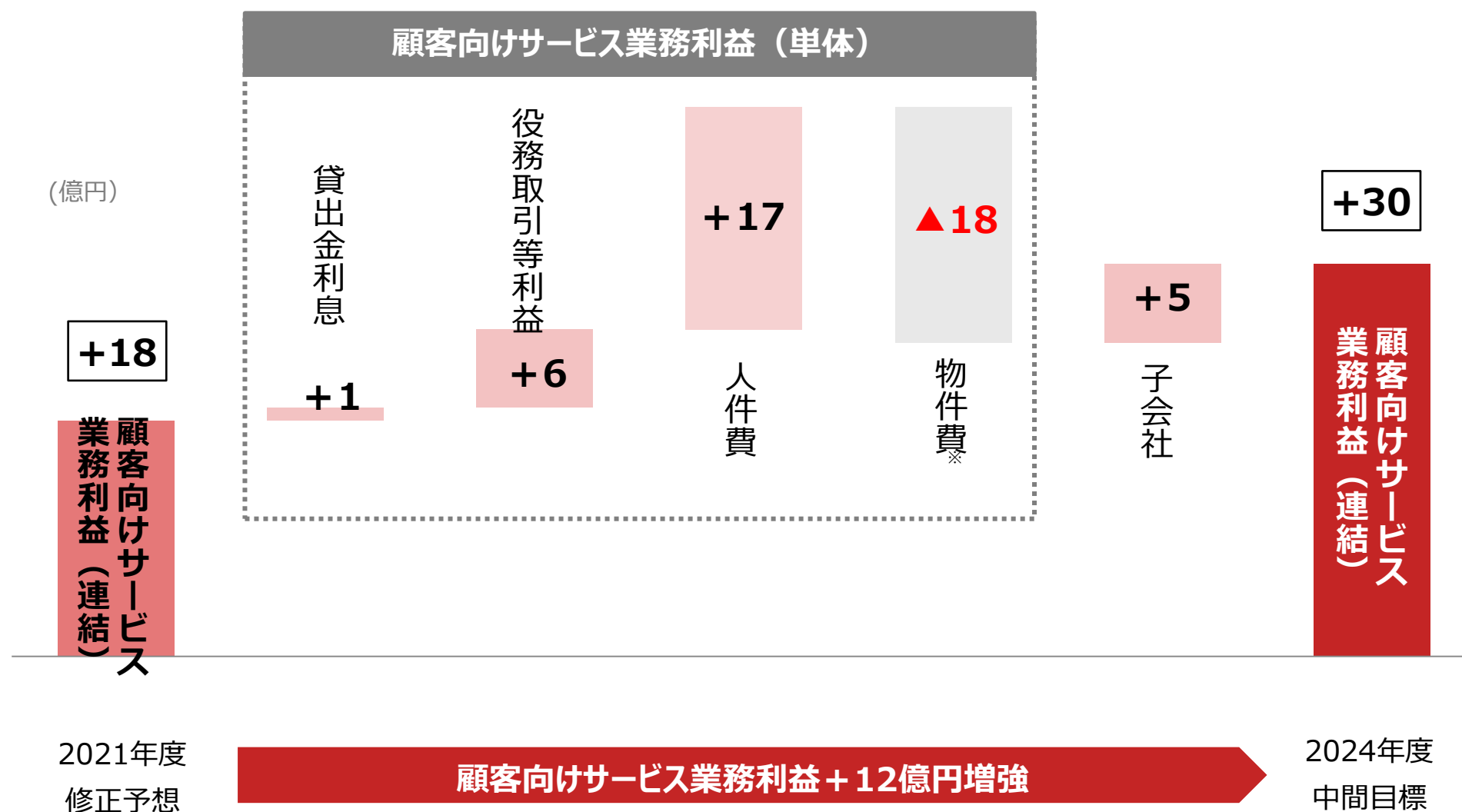
活力創造に関わる資格保有者数
1,000人 594人

政策保有株式の縮減方針

- ✓ 純資産額(連結)に占める比率を20%程度に縮減する

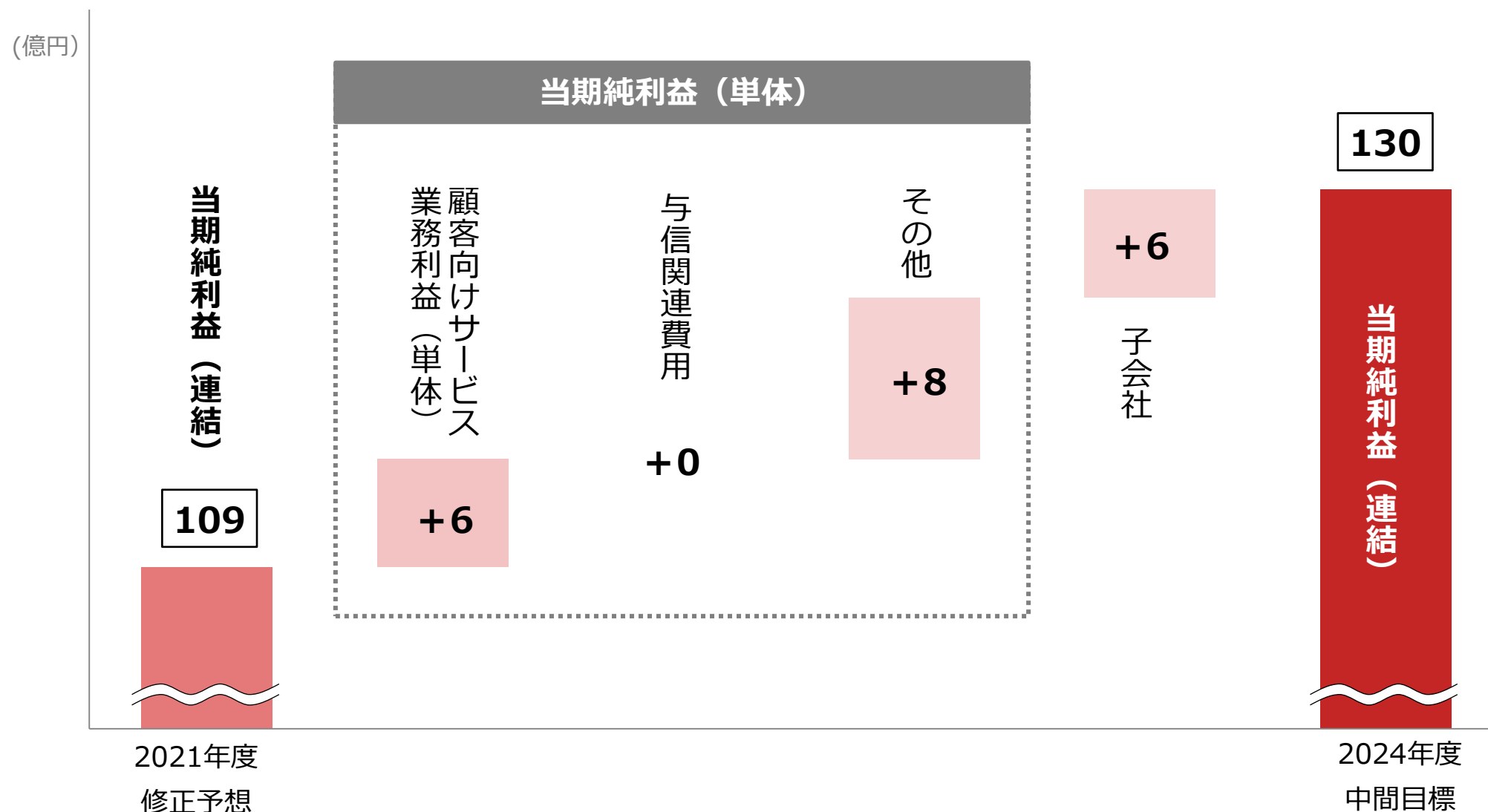
(5) 新たな中間目標－顧客向けサービス業務利益

- ◆ 役務取引等利益の増強と人員減少による経費削減とともに、デジタル投資にも積極的に取り組む
- ◆ お客さまの課題解決にグループ一体で取り組み、連結ベースの顧客向けサービス業務利益の中間目標30億円の達成を目指す



参考：当期純利益

- ◆ 連結の当期純利益は、中間目標に掲げる顧客向けサービス業務利益（連結）の向上など、グループ一体となって収益増強を図り、130億円の水準を目指す



3. 当行グループのDX

(1) 全体像

- ◆ デジタル技術の活用により、付加価値の高い情報やサービスを提供できる銀行グループを目指し、グループ行員一人ひとりの業務に対する認識や発想を変革し、当行グループのDX（デジタルトランスフォーメーション）を実現する

D : デジタル

お客さま利便性の最大化

デジタルチャネルの拡充

- ✓ いつでも・どこでもつながる環境の構築

デジタルマーケティングの高度化

- ✓ データに基づきお客さまの理解を深め、最適な提案を最適なタイミングで提供

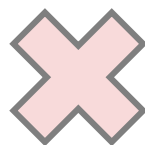
当行グループのIT化徹底

業務の効率化

- ✓ 事務改革やペーパーレス化への取組

リスク管理の高度化

- ✓ AIやプログラムを活用したリスク管理



X : トランスフォーメーション

組織の変革

本部の生産性向上

- ✓ 本部人員の企画力・発想力の向上
- ✓ 業務効率化による戦略人員の捻出・投下

営業店をコンサルティングの場に変革

- ✓ SBTレス等による営業店事務の削減

人材の変革

おもしろい人材の創出

- ✓ 成長機会の整備
- ✓ 人材の多様化

(2) デジタル投資

- ◆ サステナブルな経営基盤の構築のため、お客さま利便性の最大化と当行グループのIT化徹底に向けたデジタル投資にも積極的に取り組む

3年間のデジタル投資額※ 合計 約60億円

- ✓ お客さまの利便性と当行グループの収益性を高める投資
- ✓ 業務プロセスの改善により、当行グループの生産性を向上させる投資

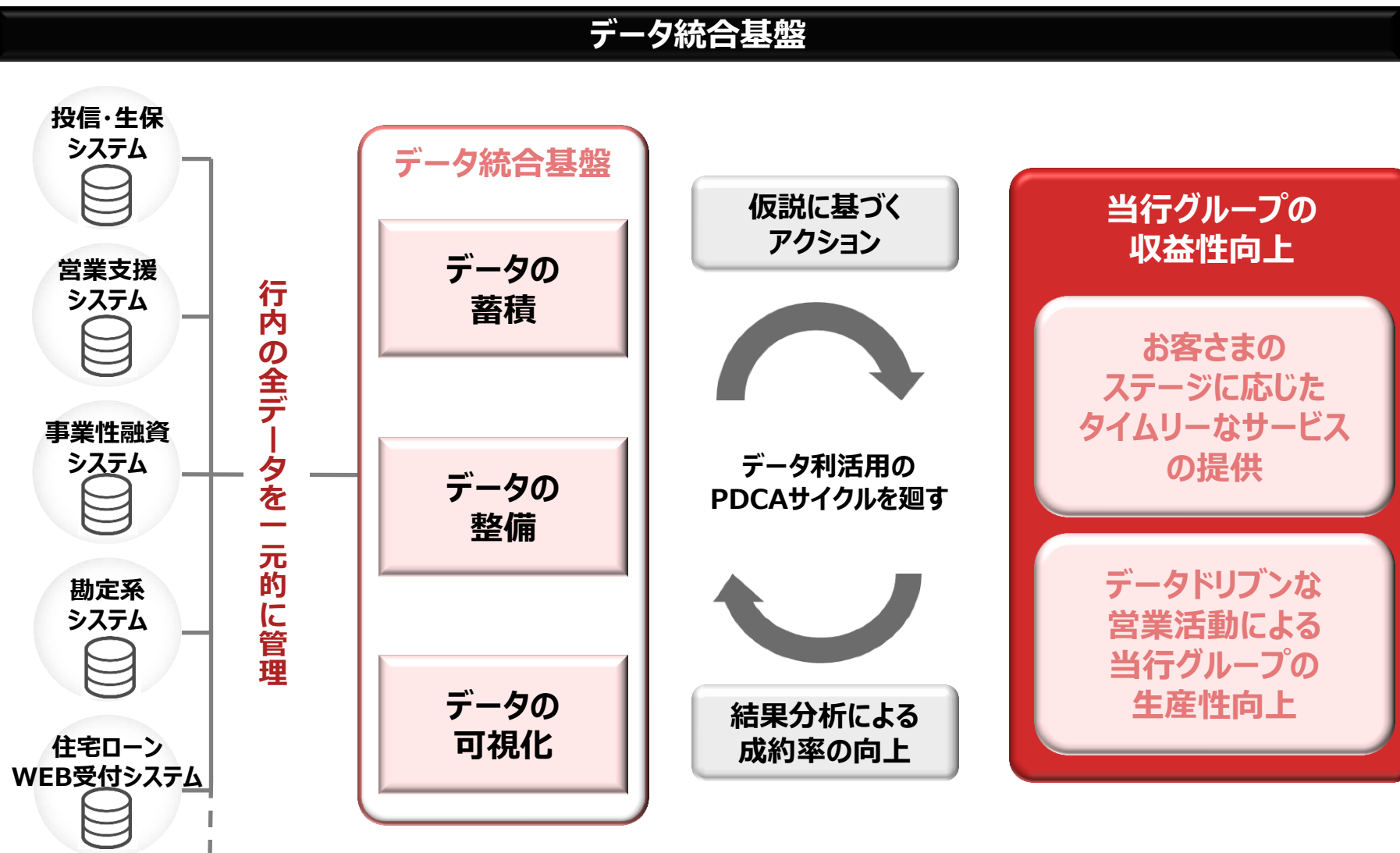
(投資案件) データ統合基盤、住宅ローンWEB受付システム、SBTレス など

デジタル投資により期待できる効果例

内 容		効 果	
住宅ローン WEB化	WEB化による案件増加	↑ 収入	6億円
	受付・審査・契約等の事務削減	↓ 人件費	2.7億円 5年間累計額
SBTレス化	事務件数、処理時間の削減	↓ 事務量	52% 人員換算で270名相当

(2) デジタル投資—お客さまの利便性と当行グループの収益性向上①

- ◆ 対面・非対面チャネルから得られるお客さまデータの蓄積・分析を通じて、お客さまの潜在ニーズを掘り起こし解決するとともに、当行グループの収益性を向上させる

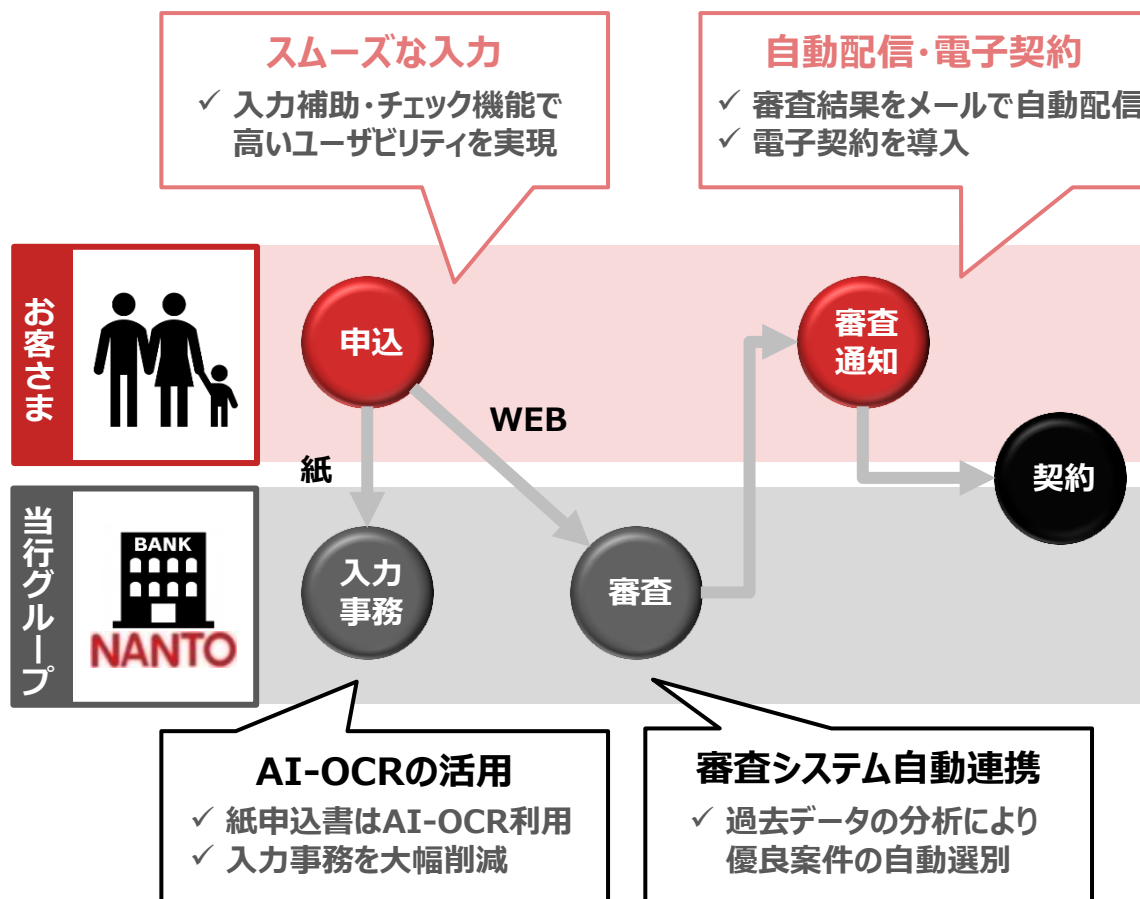


(2) デジタル投資—お客さまの利便性と当行グループの収益性向上②

- ◆ デジタルチャネルの拡充によりお客さま接点の多様化を図り、お客さまの利便性向上に取り組む

住宅ローンWEB受付システム

- ✓ 申込、審査、契約、実行のシステムをシームレスに連携し、WEB上で一連の事務フローを完結



お客さま利便性と 当行グループの収益性向上

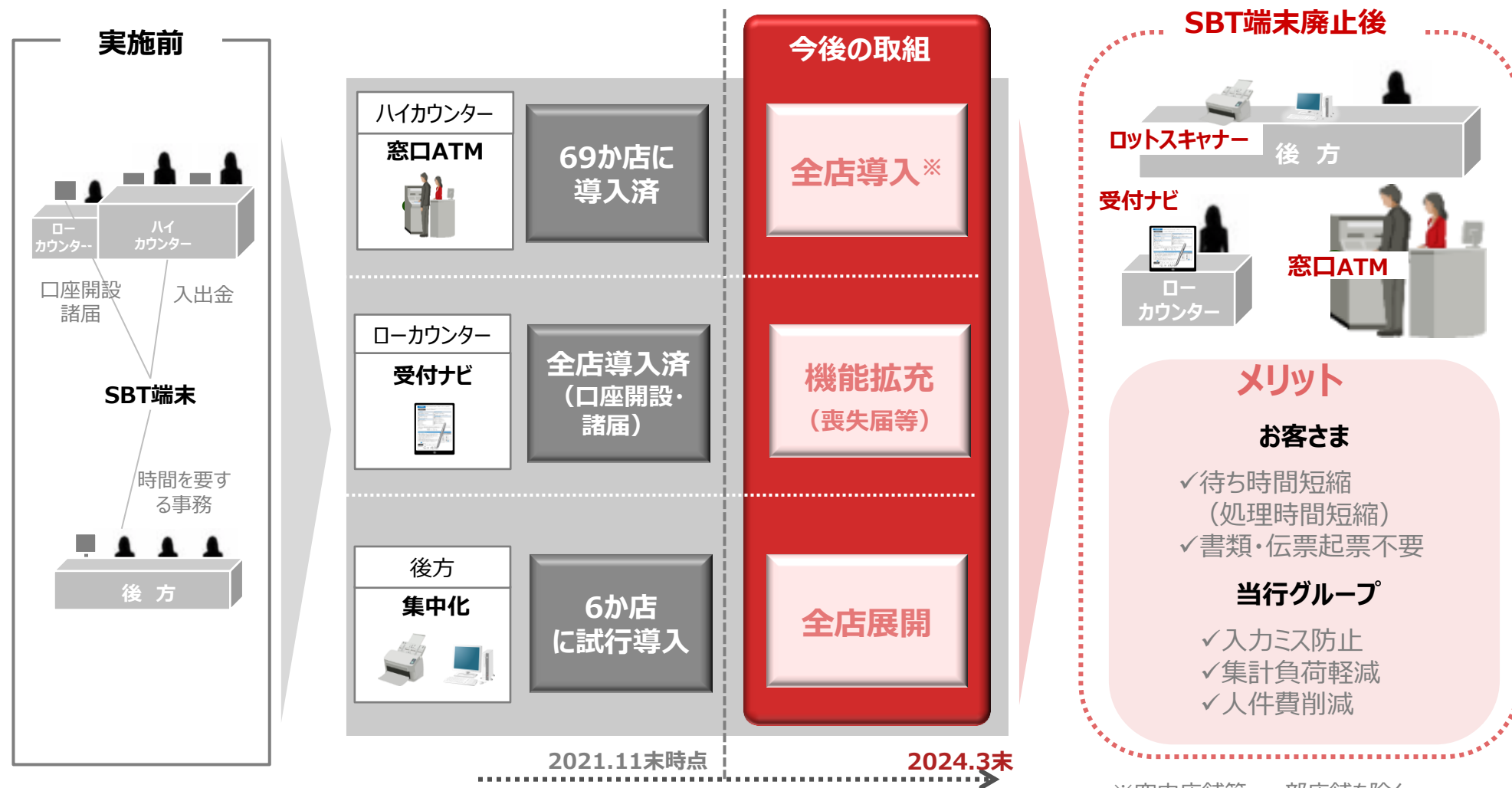
多様化するお客さまニーズへの対応
非対面取引の実現

ローコストな事務体制の構築
事務の自動化

(2) デジタル投資—SBTレスの進捗

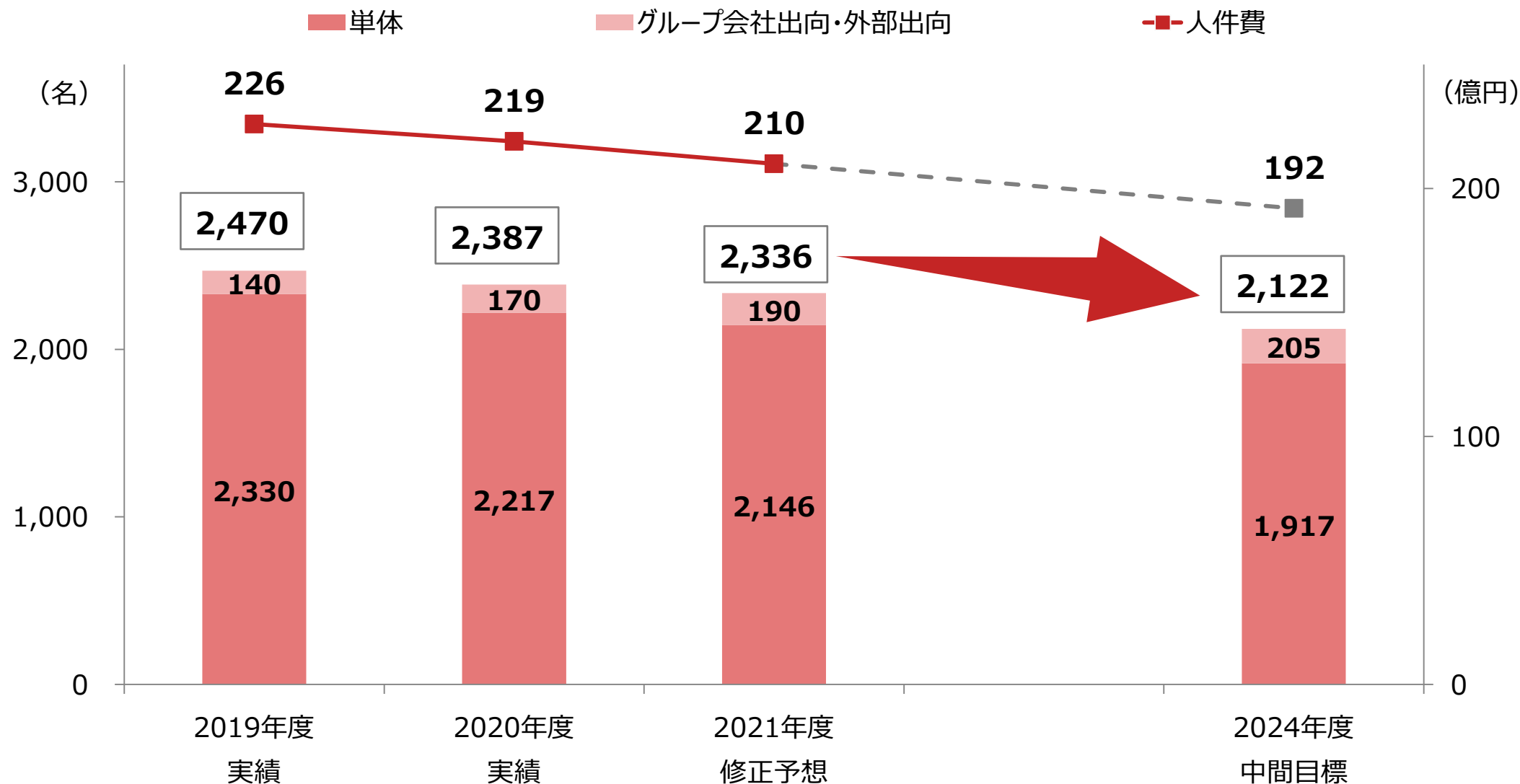
- ◆ 営業店をコンサルティングの場に変革するため、SBTレスによる営業店事務の削減を進めている
- ◆ 2023年度中に完了予定であり、その結果として営業店事務量は半減する見込み

SBTレス



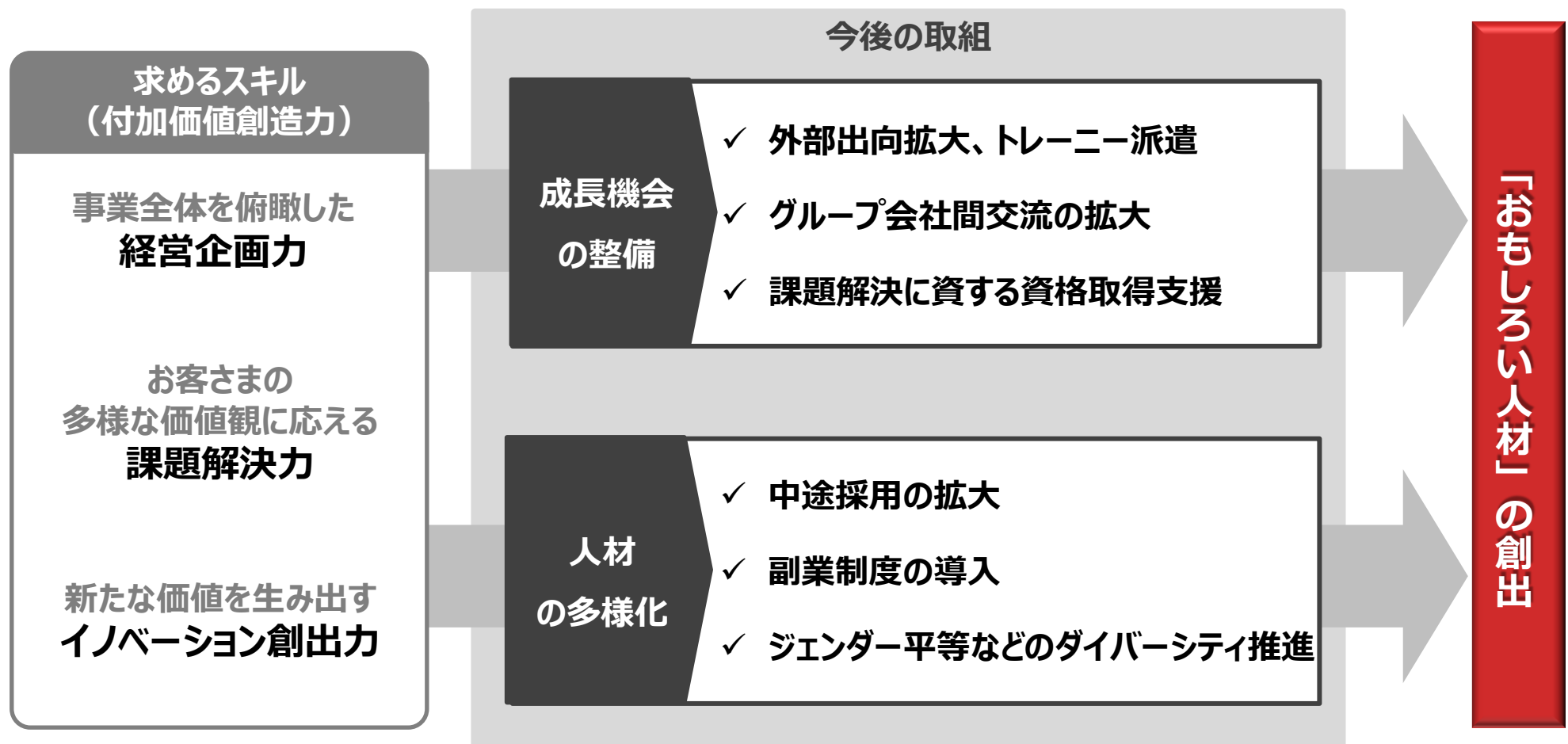
(3) 人員計画

- ◆ デジタル投資による事務改革や店舗ネットワークの再編などの業務効率化により、人員数・人件費ともに計画通りに減少している



(3) 人員計画—おもしろい人材の創出

- ◆ 当行グループの役職員がお客さまと価値共創する関係を構築していくためには、営業力や事務スキルの育成に留まらず、経営リテラシーの向上や本業で身につけた課題解決力のさらなるブラッシュアップが必要となる
- ◆ 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、地域・お客さま・同僚から「おもしろい」と頼りにされ相談される「おもしろい人材」を創出する



(4) 新本館の建設

- ◆ サステナブル経営を実践する拠点となる新本館を建設し、当行グループのDXを推進する
- ◆ 現本館については、「地域の活性化や観光への寄与」に資する利活用を計画する

Digital

- ✓ 最新デジタル機器によるお客さま利便性の向上
- ✓ 高水準の環境性能によりカーボンニュートラルを実現
- ✓ 高度なICT環境による完全ペーパーレス化

E
環境

S
社会

G
ガバナンス

- ✓ 効率的かつ機能的な空間設計による当行グループ職員の生産性向上
- ✓ 大災害時にも金融機能を維持するBCP対策
- ✓ バリアフリー、ジェンダーレストイレの設置など多様性への責任ある対応

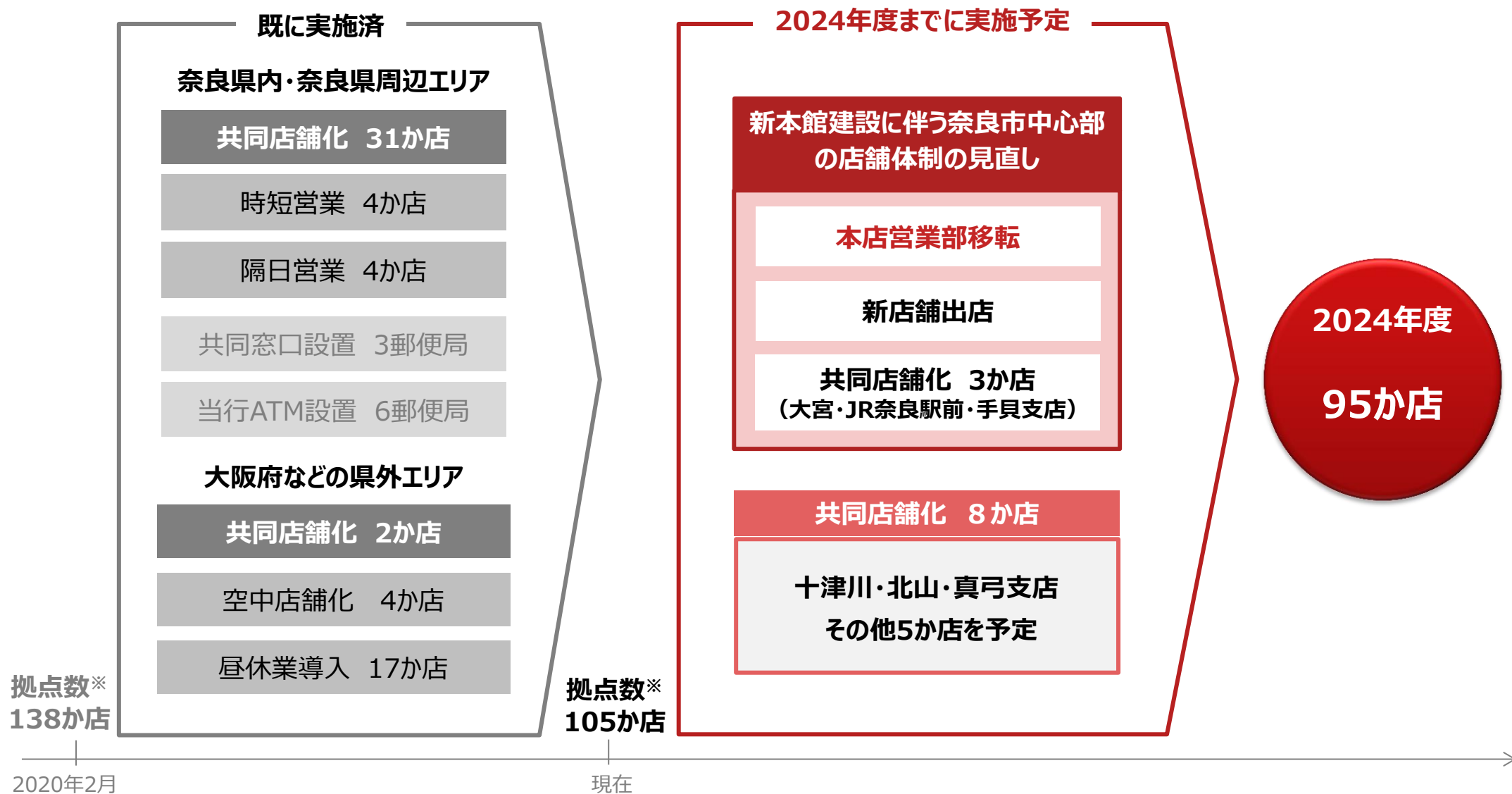
Trans
formation

建設予定地	奈良市大宮町4-297-2
敷地面積	3,627.58㎡
延床面積	約10,000㎡（駐車場除く）
階数	地上7階
竣工時期	2024年度中
入居部署	本店営業部・本部・グループ会社

南都銀行

参考：店舗ネットワークの再編

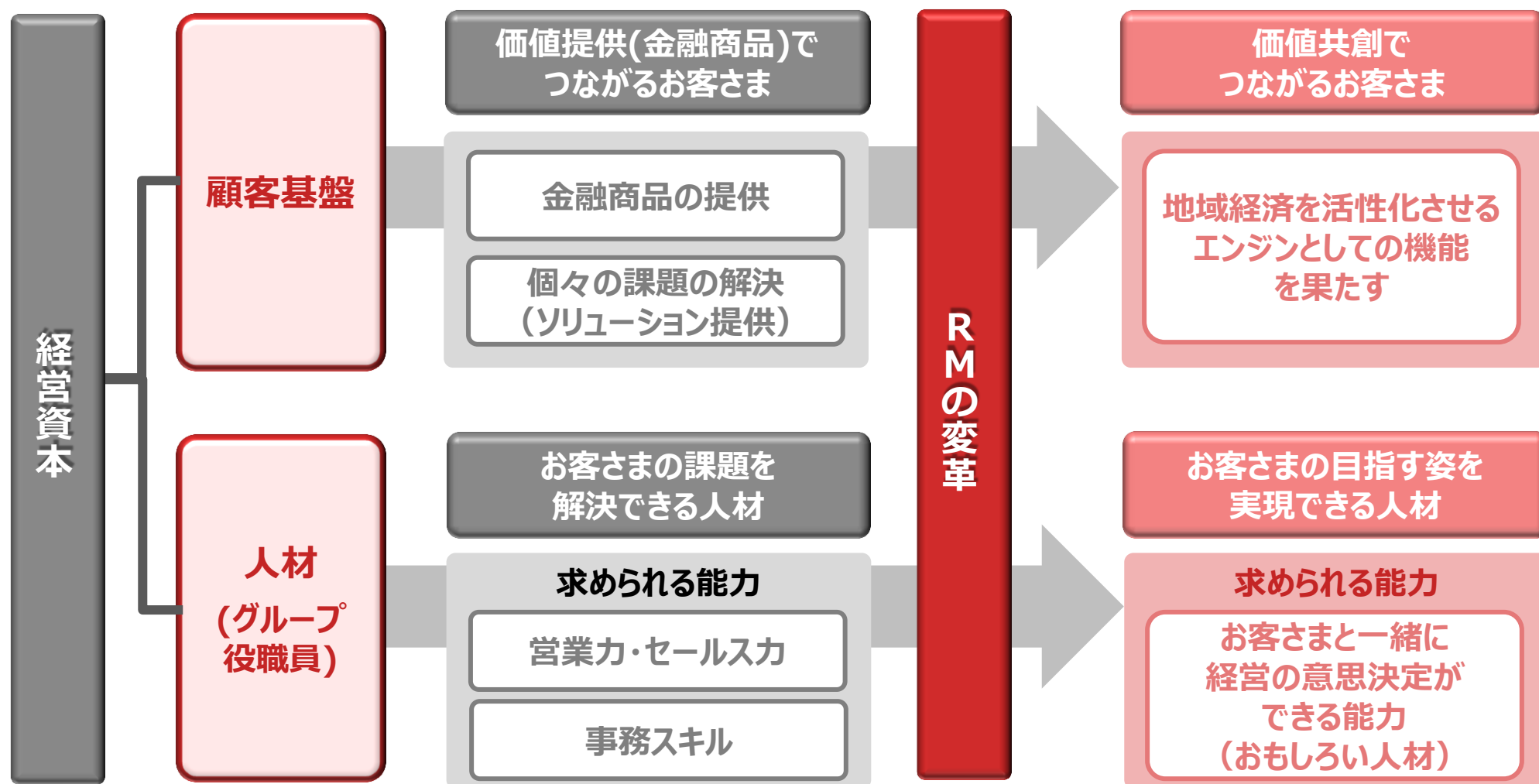
- ◆ 2020年2月より店舗ネットワークの再編をスタートし、2021年4月には拠点数を105か店に削減した
- ◆ 今後、新本館建設に伴う奈良市中心部の店舗体制の見直しや老朽化店舗対応に伴う周辺店舗の再編等により、2024年度までに95か店体制を目指す



4. RMの変革

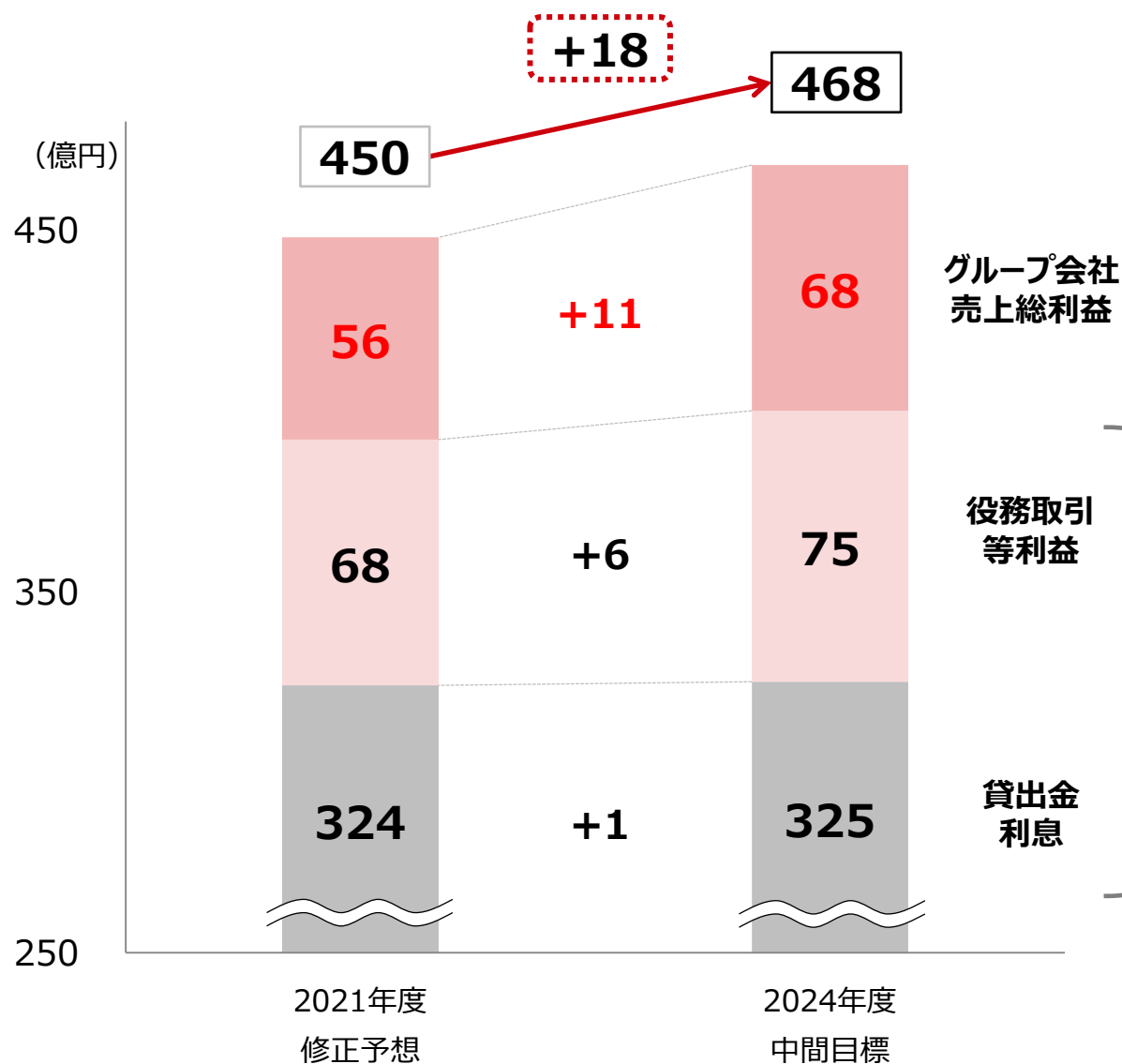
(1) 全体像

- ◆ 地域と共に発展するサステナブル経営を実現するため、経営資本である顧客基盤の拡充と人材育成の強化に取り組み、価値提供から価値共創へ思考を変革する



(2) 顧客基盤の拡充

◆ グループ一体でお客さまの目指す姿の実現に取り組むとともに、グループ収益と役務取引等利益を増強する



グループ一体でお客さまの目指す姿の実現に取り組む

(2) 顧客基盤の拡充－法人のお客さま

- ◆ 当行グループ一体でお客さまが抱える本質的な経営課題の理解と課題解決を通じて、お客さまと価値を共創するビジネスパートナーとしての役割を果たす

具体的な取組

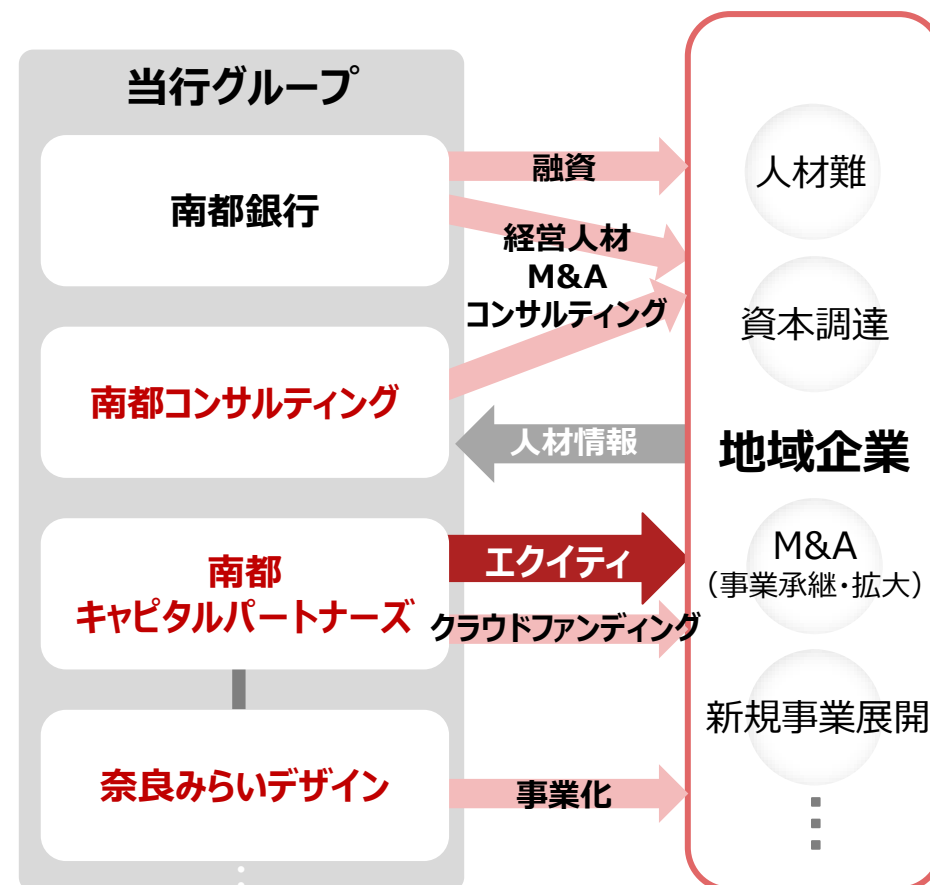
お客さまの持続的成長を切り口とした生産性向上支援

- ✓ 南都コンサルティングとの連携による人材派遣などの経営コンサルティングや、ウィズコロナ・アフターコロナにおける徹底した経営支援
- ✓ 南都キャピタルパートナーズによる成長支援・事業承継支援のためのエクイティの提供

デジタルを活用したお客さま利便性の追求

- ✓ 法人インバンの機能拡充による決済ビジネス推進
- ✓ お客さまと銀行が繋がる法人ポータルサイトの構築
- ✓ WEB面談や電子契約などの非対面ツールの拡充

地域企業との協業・オープンイノベーション



(2) 顧客基盤の拡充一個人のお客さま①

- ◆ お客さまのライフステージに応じた金融商品等の提供とお客さま接点の拡充を通じて、お客さまの家族を豊かにするパートナーとしての役割を果たす

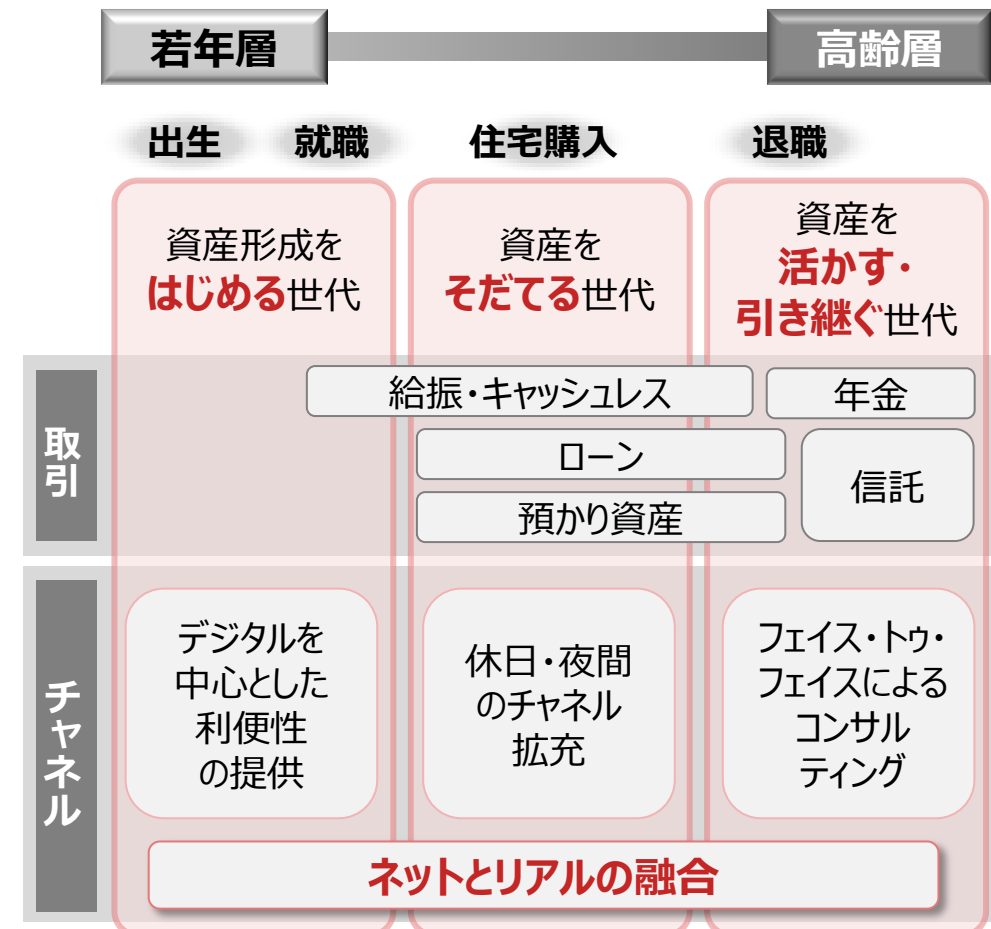
具体的な取組

お客さまのライフステージに応じた 金融商品・サービスの提供

- ✓ 給振や年金取引など世帯取引に応じた優遇サービスの提供
- ✓ ローンや預かり資産による資産形成支援
- ✓ 南都まほろば証券との連携による資産運用支援
- ✓ 相続・信託サービスによる次世代への資産承継支援

チャネル拡充によるお客さま利便性の追求

- ✓ 休日・夜間も対応可能なダイレクトチャネルによるお客さま接点の創出
- ✓ 無担保ローンのWEB完結サービスの利用拡大
- ✓ 来店予約システム・WEB相談窓口の導入

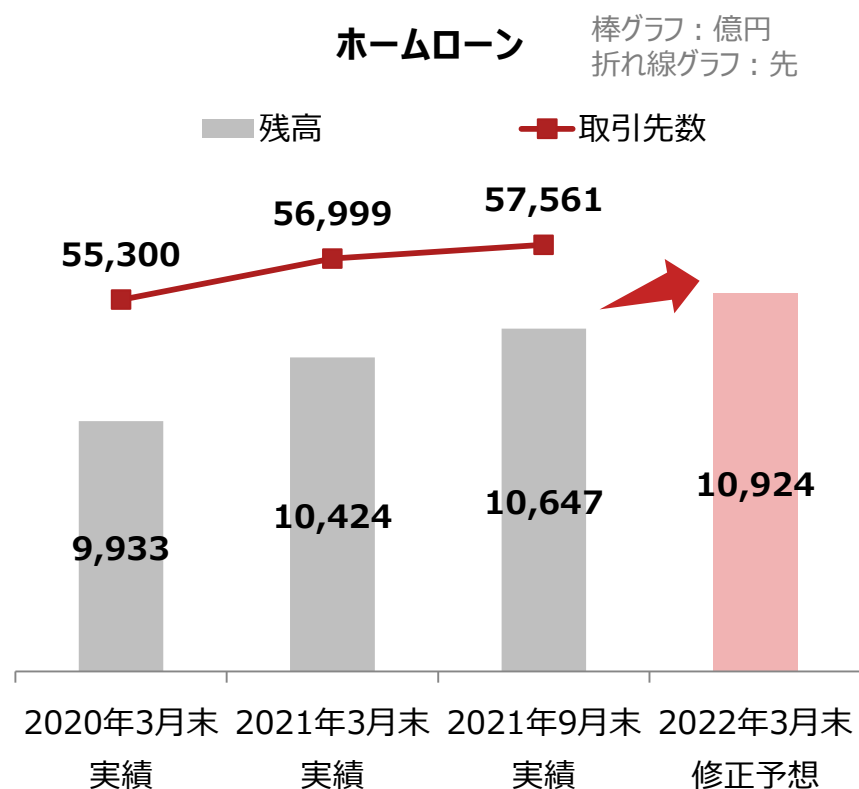


(2) 顧客基盤の拡充—個人のお客さま②

- ◆ 人生100年時代を見据え、お客さま一人ひとりのライフステージの中で生まれるニーズや課題に合わせたソリューションを提供する

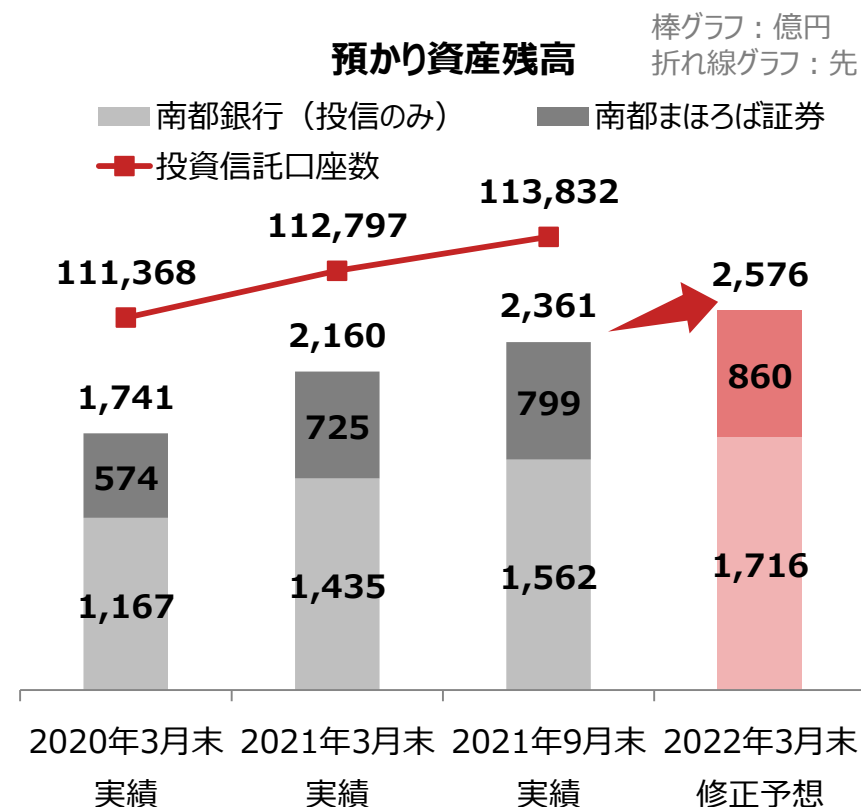
ホームローン

- ✓ エルプラザを中心とした推進体制の強化や不動産業者との関係強化により、ホームローンを増強
- ✓ 2021年10月より、手数料型ホームローン「ホームローンFプラン」を新設



預かり資産

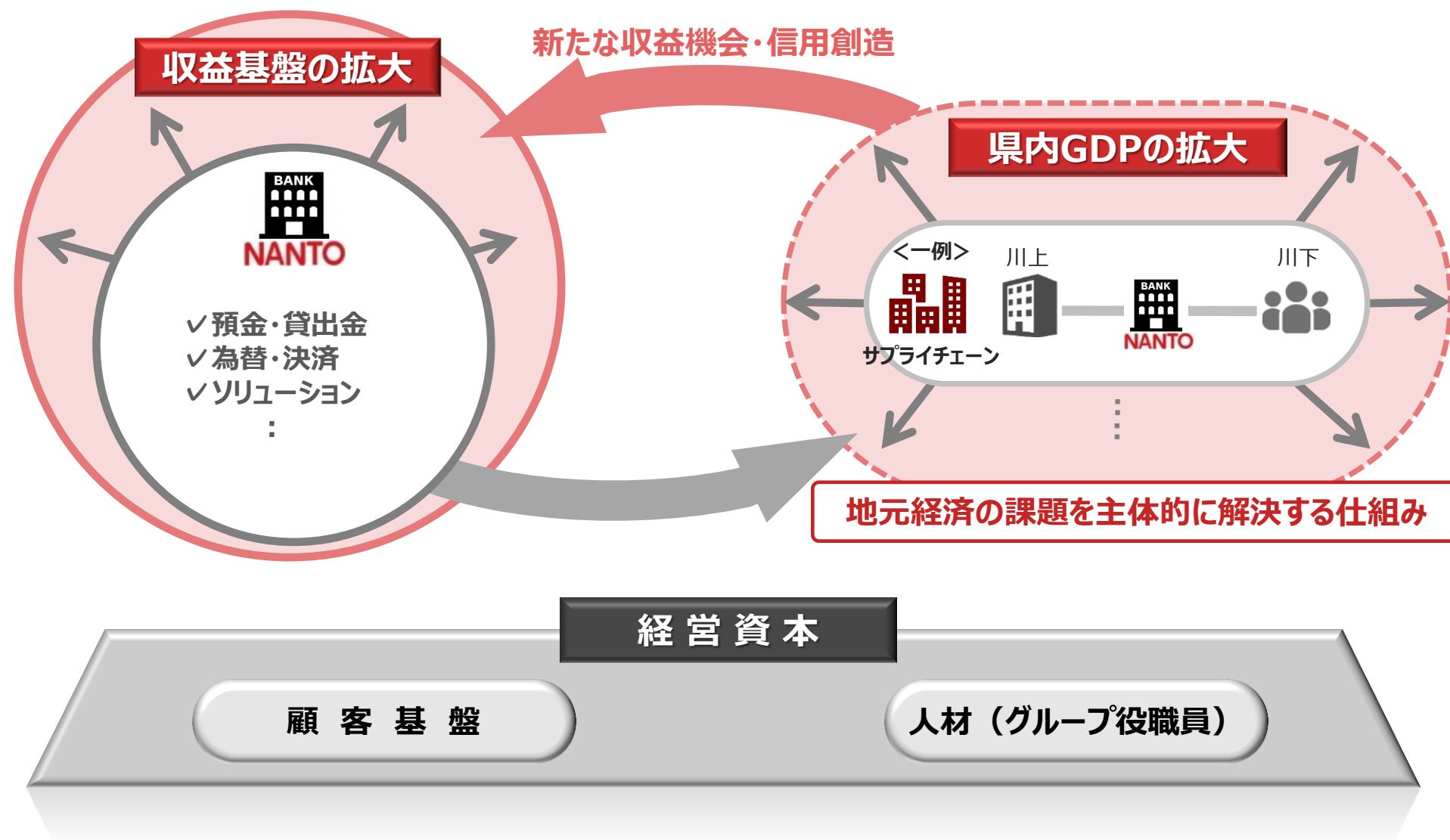
- ✓ お客さま本位の長期伴走型コンサルティングによる預かり資産を提案
- ✓ 投資信託については、「長期・積立・分散」投資を基本として、安定した資産形成をサポート



5. 地域と共に発展するサステナブル経営

(1) 全体像

- ◆ お客さま自身では解決できない業界・サプライチェーン単位の課題を、当行グループが自らその一部となり、主体的に課題を解決することで、新たな収益機会を生み出し、安定した収益基盤の確立を目指す



(2) 地域の活性化に向けた具体的な取組①

- ◆ 2021年4月に地域活性化事業会社の奈良みらいデザイン株式会社を立ち上げ、一事業者として事業化による地域課題の解決に取り組んでいる

まちづくり事業

- ✓ 空き家・空き店舗などの利活用により賑わいのあるまちづくりや事業の創出に取り組む
- ✓ 第1弾として、県南部の吉野町にある古民家を取得
- ✓ 今後数年かけて宿泊施設にリニューアルし、地域の観光拠点を創出する計画



【取得した古民家について】

本古民家は、南都銀行のルーツの1つでもある吉野材木銀行を創業した阪本仙次氏の旧日本邸であり、当行との縁も非常に深い

ECサイト事業

- ✓ 7月にECサイト「ならわし」を開設
- ✓ 生産者の思いやモノづくりの背景にあるストーリーを全国の消費者に届けることで奈良へ訪れたいという仕組みをつくる



 narawashi
ならわし

【「ならわし」について】

取扱品目は約80品目、今後300品目の取扱いを目指すサイトで提供している商品は、社員自ら地域を歩き回り、地方銀行だからこそ知り得る名産品や、職人による手作りの工芸品など、奈良が擁する魅力ある商品を取り揃えている

(2) 地域の活性化に向けた具体的な取組②

- ◆ 2021年11月からアグリ事業を立ち上げ、農業分野への金融面からのサポート体制を強化している
- ◆ 創業支援パッケージの活用や国立大学法人奈良先端科学技術大学院大学との共創による新産業創出に取り組んでいる

アグリ事業

- ✓ 農業従事者の高齢化や減少、耕作放棄地の増加といった地域課題を解決し、「持続可能な農業」「儲かる農業」を目指す
- ✓ 当行からの出向職員が自ら農業を行い、地域の農業従事者の方々と課題を共有するとともに農業経営にかかる知見を蓄積



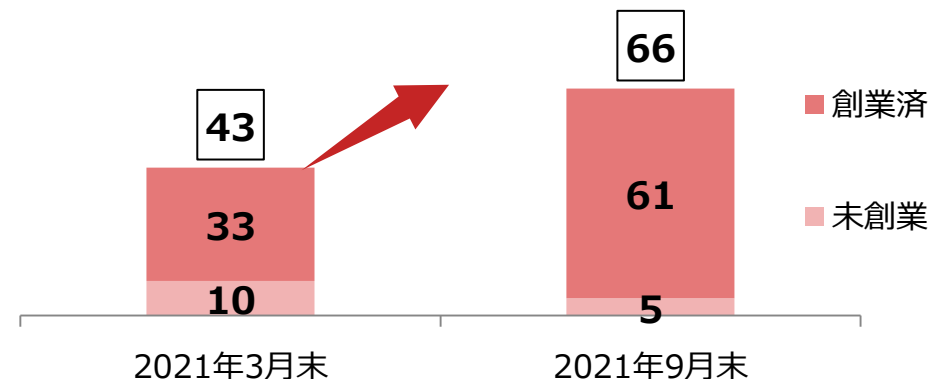
【アグリ事業 事業内容について】

- ・奈良農産物（大和野菜など）の栽培、飲食店等への供給
 - ・ECサイトでの販売による大和野菜などのブランド力向上
- ※農産物は、米・野菜を予定

創業支援

- ✓ 2020年10月、創業者へのサービス・特典をパッケージ化した「<ナント> 創業支援パッケージ」を創設
- ✓ 創業者のニーズに合わせたサービスをワンストップで提供

創業支援パッケージ利用者数



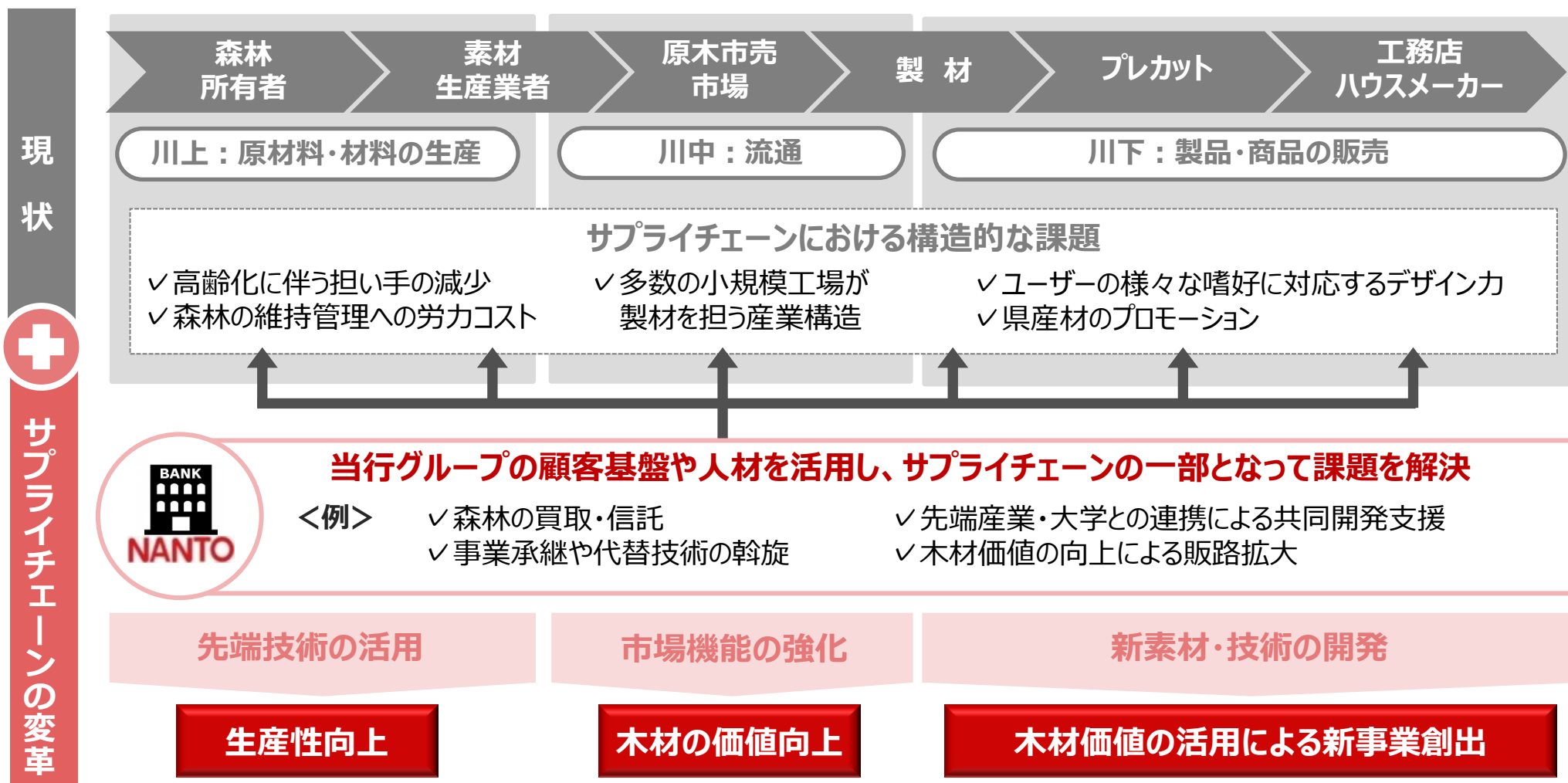
地域共創推進室

- ✓ 「産官学金の共創の場」を目指し、国立大学法人奈良先端科学技術大学院大学とともに、「地域共創推進室」を設立
- ✓ 同室を起点に、企業や自治体と協働し、地域社会のデジタル化や新産業創出を目指す

(2) 地域の活性化に向けた具体的な取組—地元経済の課題解決につながる仕組み

(例) 木材関連産業

- ✓ 当行グループが自らサプライチェーンに入り込み、ボトルネックを解決する機能を果たす
- ✓ 奈良県の代表的資源で、かつ環境に優しい「木材」の活性化により、脱炭素社会の実現にも貢献する



(3) 気候変動問題

- ◆ 奈良県の恵まれた森林資源を背景にする当行グループは、気候変動問題への対応をサステナブルの観点から取り組むべき重点課題の一つとしている
- ◆ 2021年7月にTCFD提言に賛同し、ガバナンス体制の構築やリスクと機会の特定等に取り組んでいくとともに、お客さまのCO₂削減に向けた取組も支援していく

TCFD提言への賛同

- ✓ 2021年7月に、TCFD提言への賛同を表明
- ✓ 今後は、事業における気候変動の影響を具体的に把握するためシナリオ分析等を実施し、情報開示の充実に取り組む



➤ 検討事項

ガバナンス	・取締役会の監督を受ける体制の確立
戦略	・気候変動リスク・機会の特定
リスク管理	・統合的リスク管理上、気候変動の位置付けの明確化
指標と目標	・GHG排出量の算定 ・当行貸出金等に占める炭素関連資産の割合算定

お客さまのCO₂削減

- ✓ 三井物産株式会社と提携し、お客さまのCO₂排出量削減に向けた取組支援を開始
- ✓ 同社のサービスプラットフォーム「e-dash」を活用することで、CO₂排出量に関する現状把握から、削減目標の設定、削減に向けたアクションまで一気通貫に手軽に行うことが可能

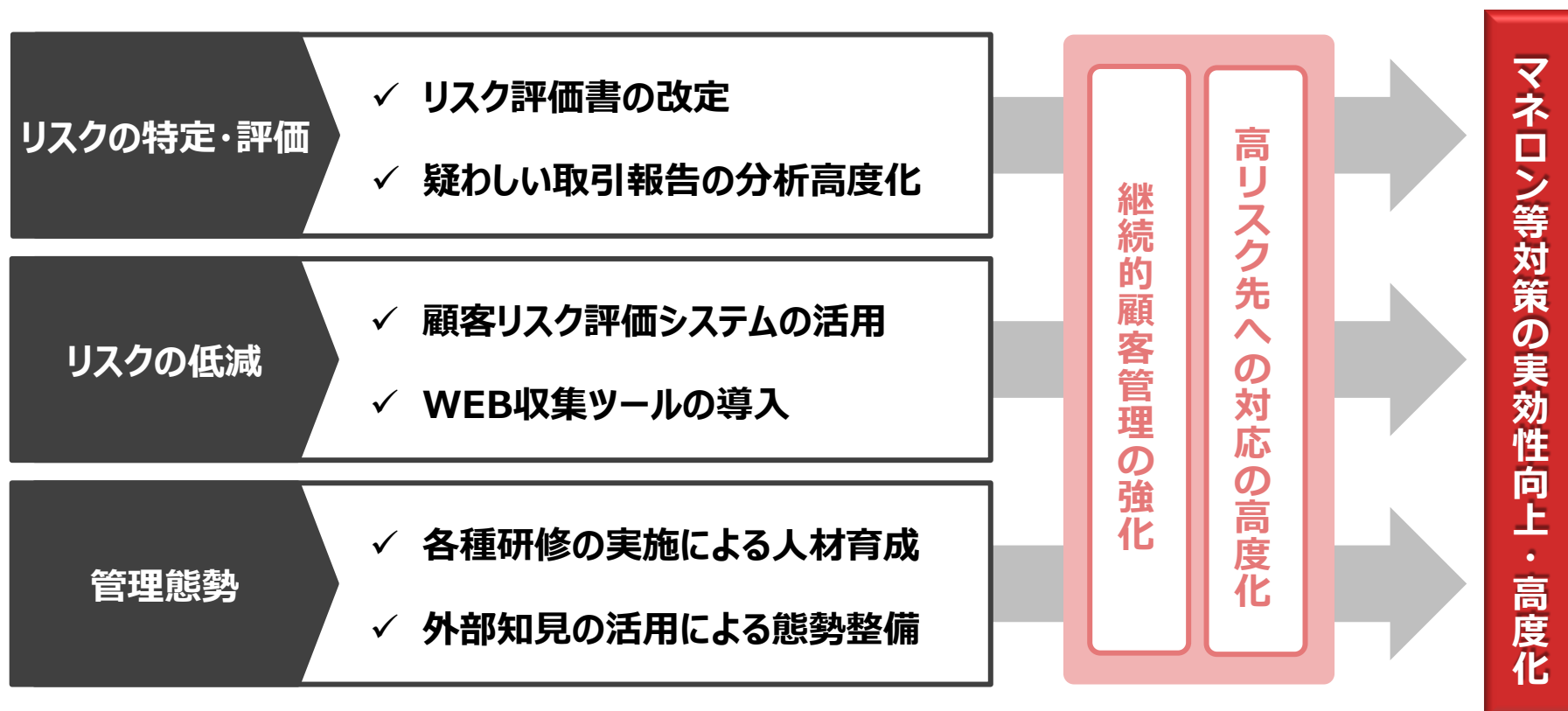


(4) リスク・ガバナンス

- ◆ マネロン・テロ資金供与対策へのリスク管理など、リスク・ガバナンス体制の強化を図っている
- ◆ 金融犯罪の手口の複雑化・巧妙化に対応し、当行グループとお取引いただくお客さまが金融犯罪に巻き込まれないよう、その防止策の高度化にも取り組んでいる

マネロン・テロ資金供与対策

- ✓ マネロン等への対策を経営上の最重要課題の一つとして位置づけ、基本方針「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策ポリシー」に基づき、マネロン等対策の実効性向上及び高度化を推進



【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/>

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。