

2021年度決算および 2022年度アクションプランについて

2022年6月3日

株式会社南都銀行

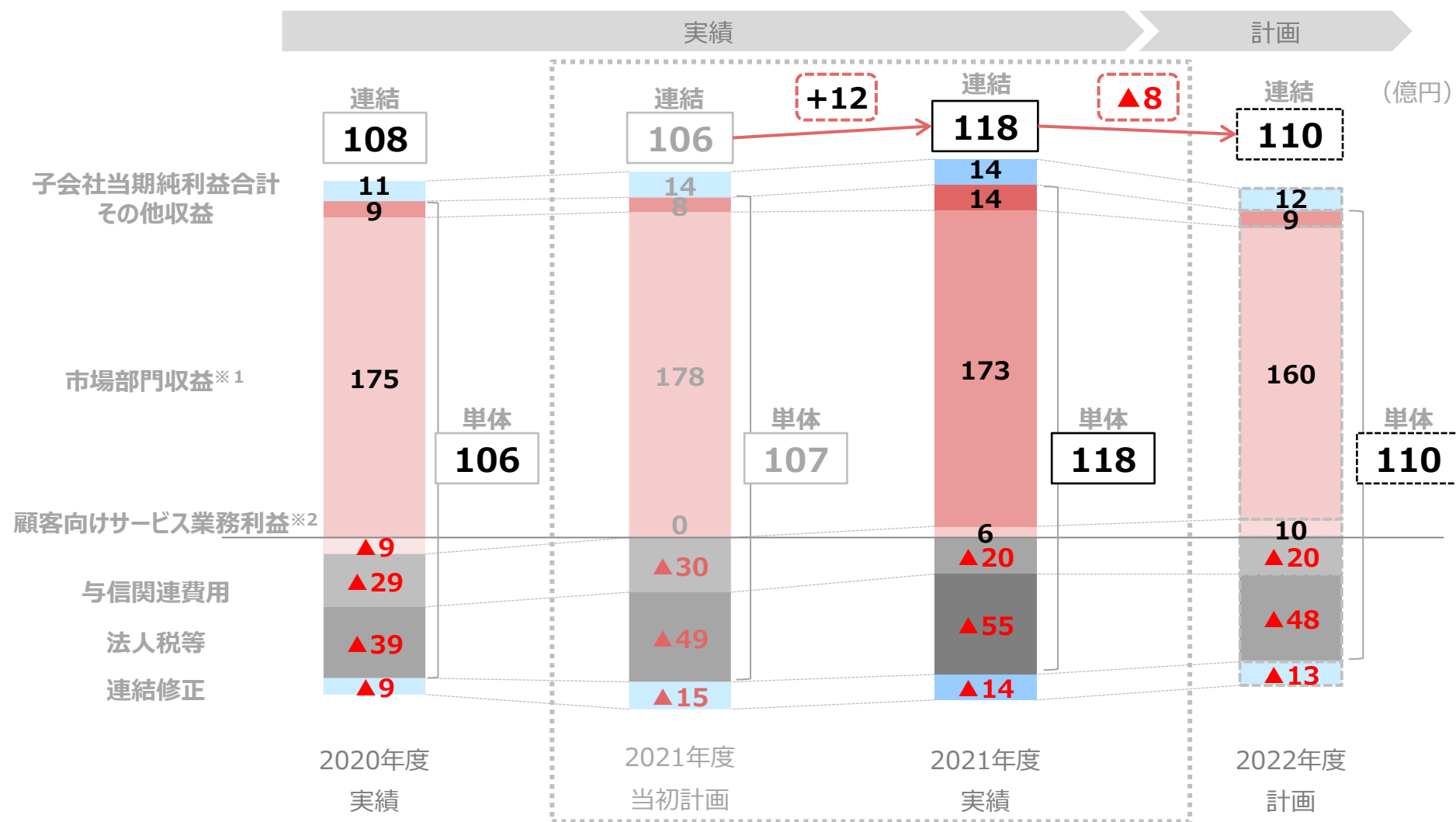
頭取 橋本 隆史

I. 2021年度決算および2022年度計画		3~13
● 当期純利益		4
● 顧客向けサービス業務利益		5~9
● 与信関連費用		10
● 市場部門収益		11
● 2021年度実績（総括）		12
● 株主還元		13
II. 2022年度アクションプラン		14~29
● お客さまの生産性向上支援		19
● お客さまの資産形成支援		20
● お客さまの事業化支援		21~22
● お客さまの利便性向上		23
● おもしろい人材の創出		24
● 市場運用の強化		25
● 当行グループの生産性向上		26
● リスク管理・ガバナンスの高度化		27
● 気候変動問題への対応		28

I . 2021年度決算および2022年度計画

1. 当期純利益

- ◆ 2021年度の当期純利益（連結）は、顧客向けサービス業務利益（単体）の改善や与信関連費用の減少などにより、計画を12億円上回る118億円となった
- ◆ 2022年度は、主に有価証券利息の減少に伴い、市場部門収益が弱含み、2021年度比8億円減少の110億円を計画する

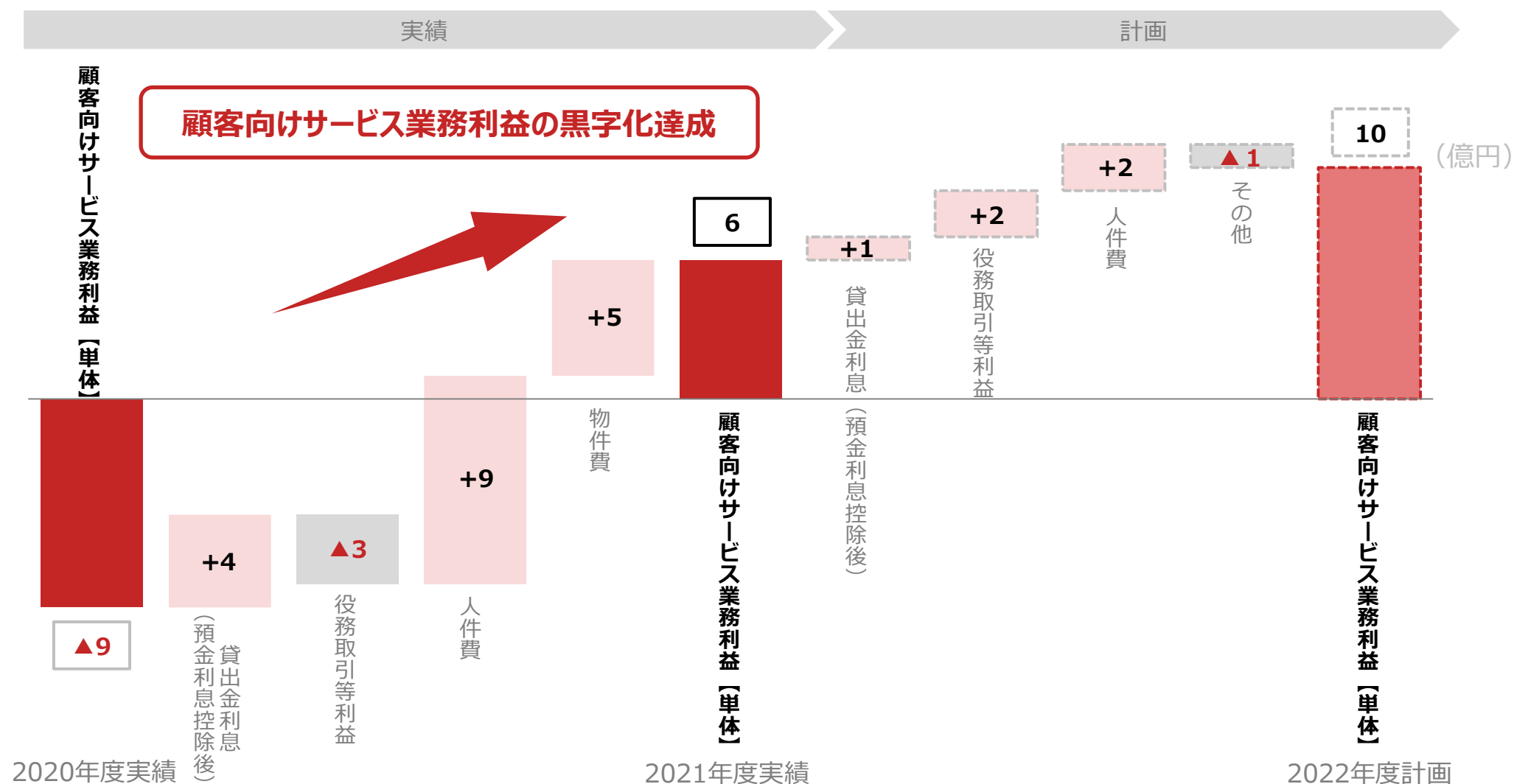


※1 政策投資株式売却損益を含む

※2 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

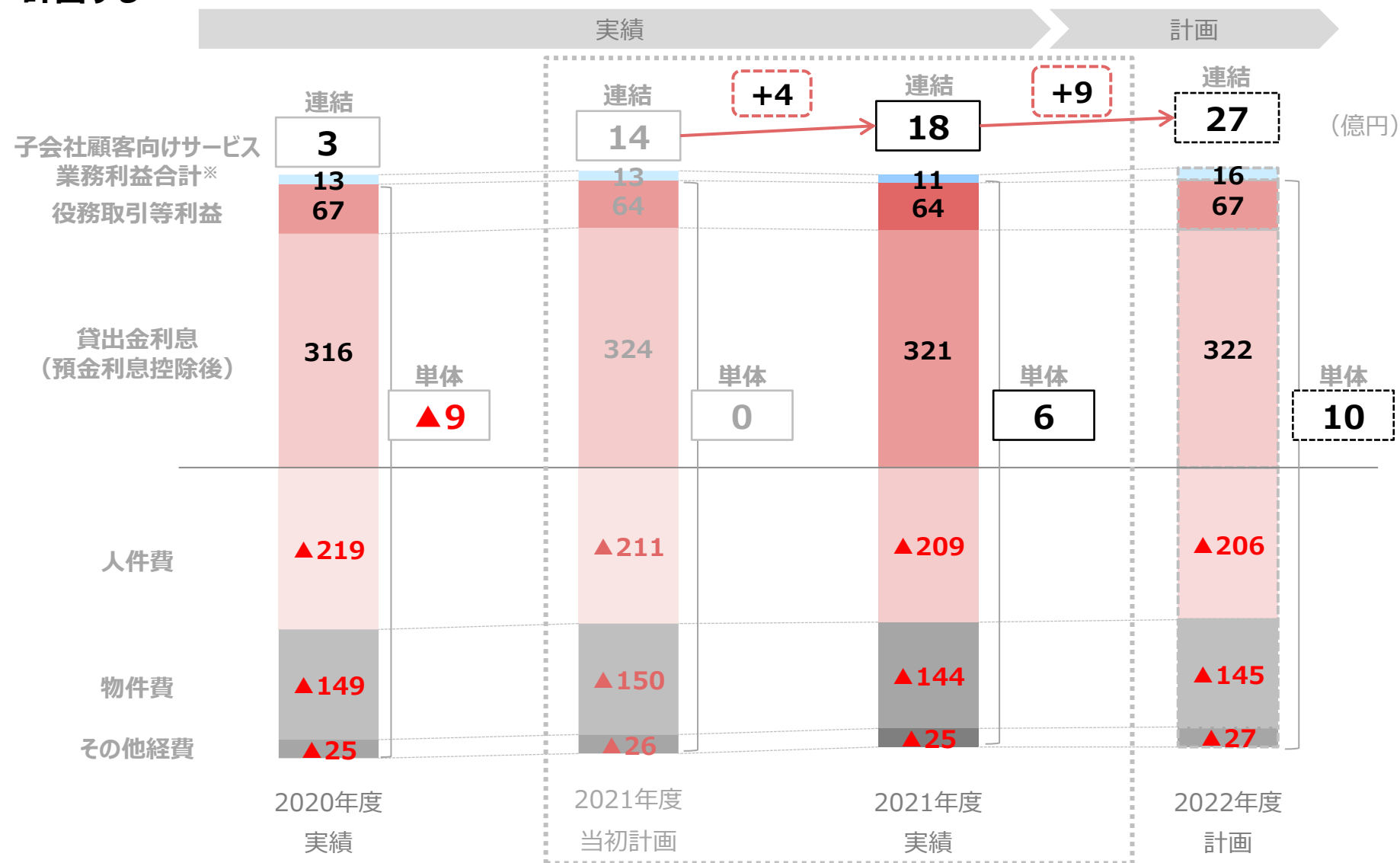
2. 顧客向けサービス業務利益 (1) 増減 (単体)

- ◆ 2021年度の顧客向けサービス業務利益 (単体) は、貸出金利息の増加や経費の減少などにより、前年度比16億円増加の6億円となり、黒字化を達成した
- ◆ 2022年度は、役務取引等利益や貸出金利息の増加等により、前年度比3億円増加の10億円を計画する



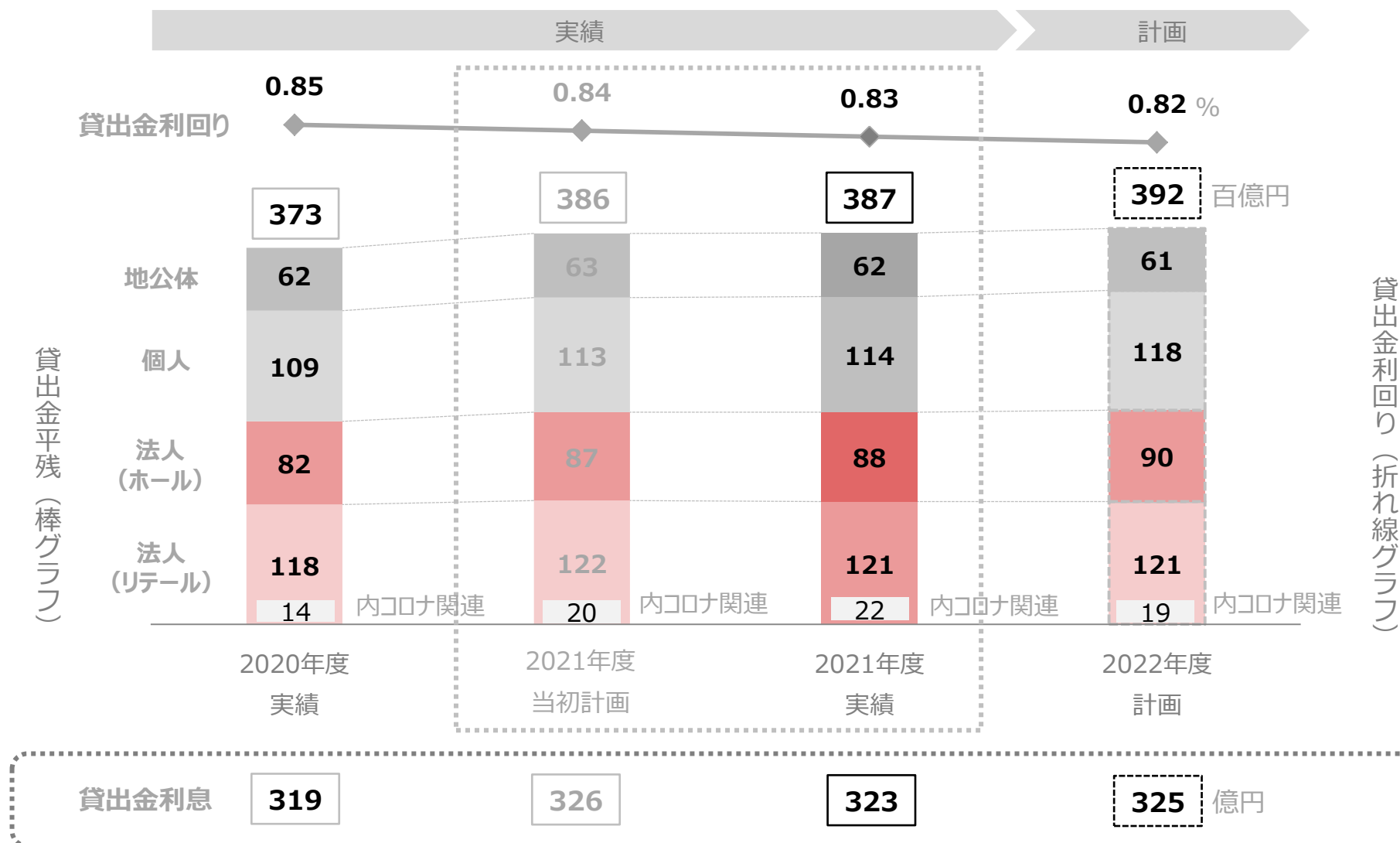
2. 顧客向けサービス業務利益 (2) 概要

- ◆ 2021年度の顧客向けサービス業務利益（連結）は、人件費や物件費が計画を下回り、18億円となった
- ◆ 2022年度は、役務取引等利益の増加、グループ会社の収益改善などにより、前年度比9億円増加の27億円を計画する



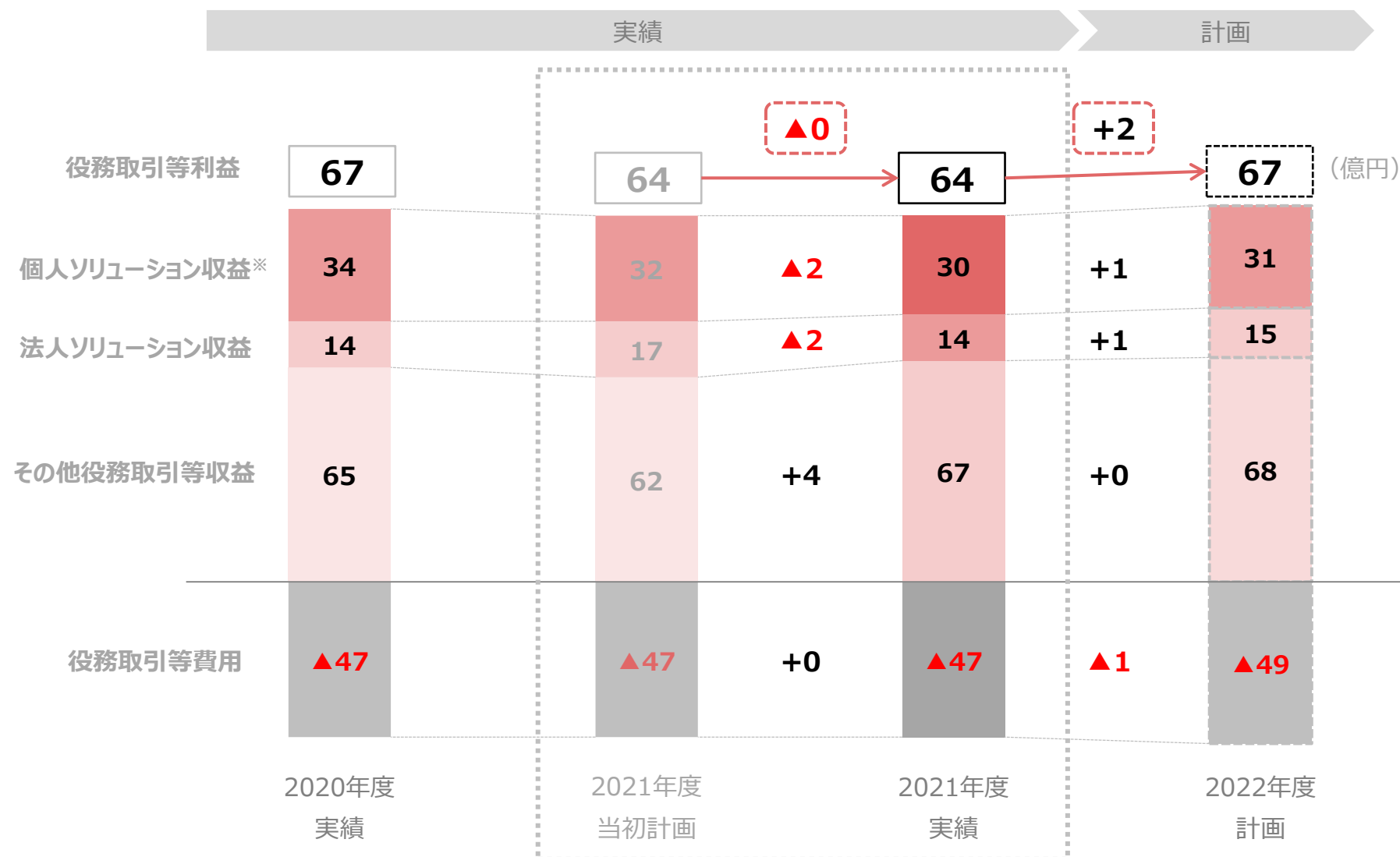
2. 顧客向けサービス業務利益 (3) 貸出金利息 (単体)

- ◆ 2021年度の貸出金利息は、貸出金平残が計画を上回ったものの、貸出金利回りが計画を下回ったことにより、計画を3億円下回る323億円となった
- ◆ 2022年度は、主に個人や法人（ホール）向け貸出金平残の増加により、前期比2億円増加の325億円を計画する



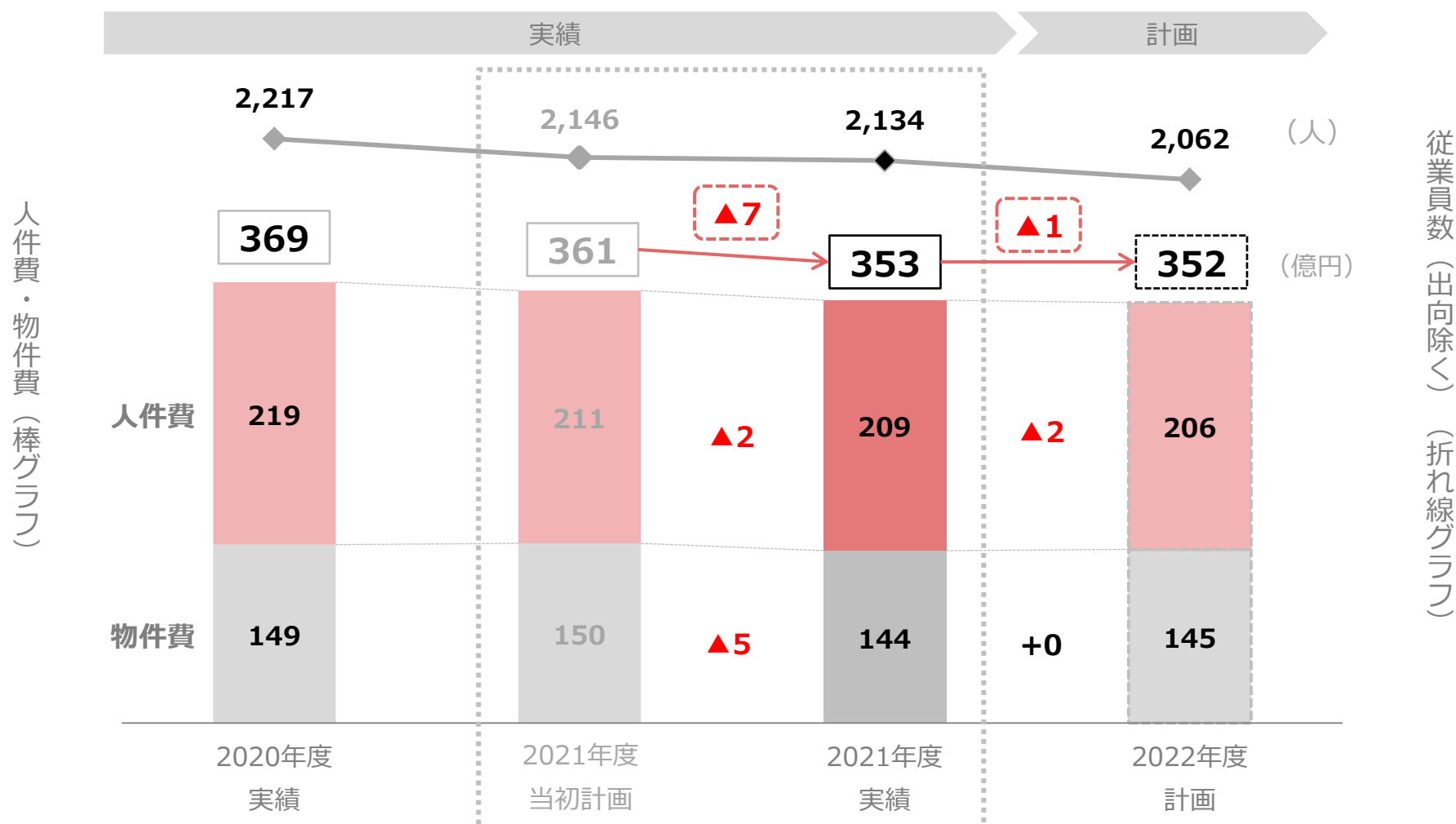
2. 顧客向けサービス業務利益 (4) 役務取引等利益 (単体)

- ◆ 2021年度の役務取引等利益 (単体) は、個人・法人ソリューション収益が計画を下回ったものの、新たに取組を開始した手数料型ホームローンの導入などによるその他役務取引等収益の上回りにより、計画通りの64億円となった
- ◆ 2022年度は、個人・法人ソリューション収益等の増加により、前期比2億円増加の67億円を計画する



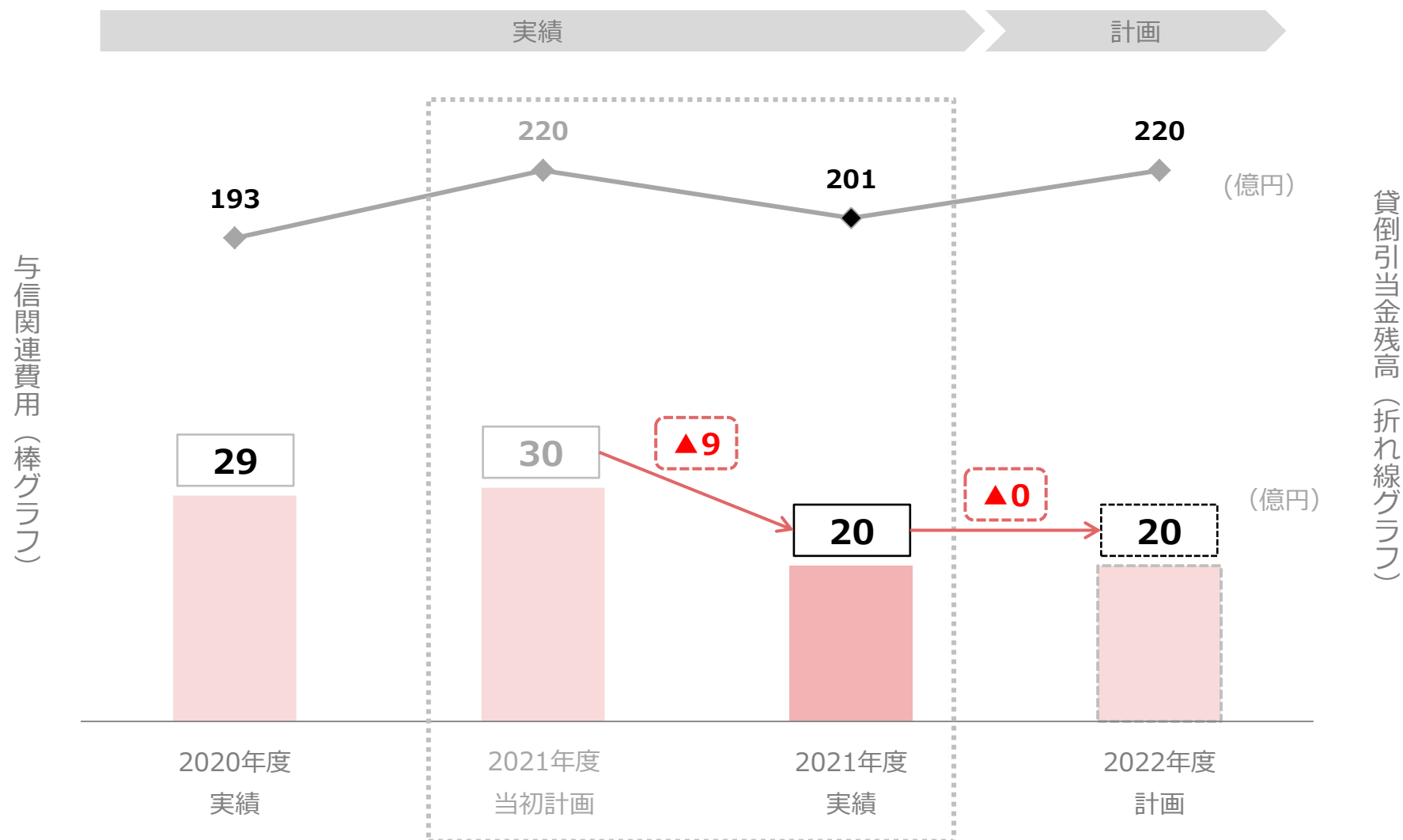
2. 顧客向けサービス業務利益 (5) 経費〔人件費・物件費〕(単体)

- ◆ 2021年度は、人員の減少や時間外勤務の削減、コロナ禍による活動の制約などにより、人件費・物件費ともに計画を下回った
- ◆ 2022年度は、人件費は引き続き計画的な人員の減少により前年度比2億円減少の206億円、物件費は 預金保険料の減少（約8億円）を見込むも、お客さまの利便性向上に資する戦略的なIT関連投資を予定しており、前年度比ほぼ横ばいの145億円を計画する



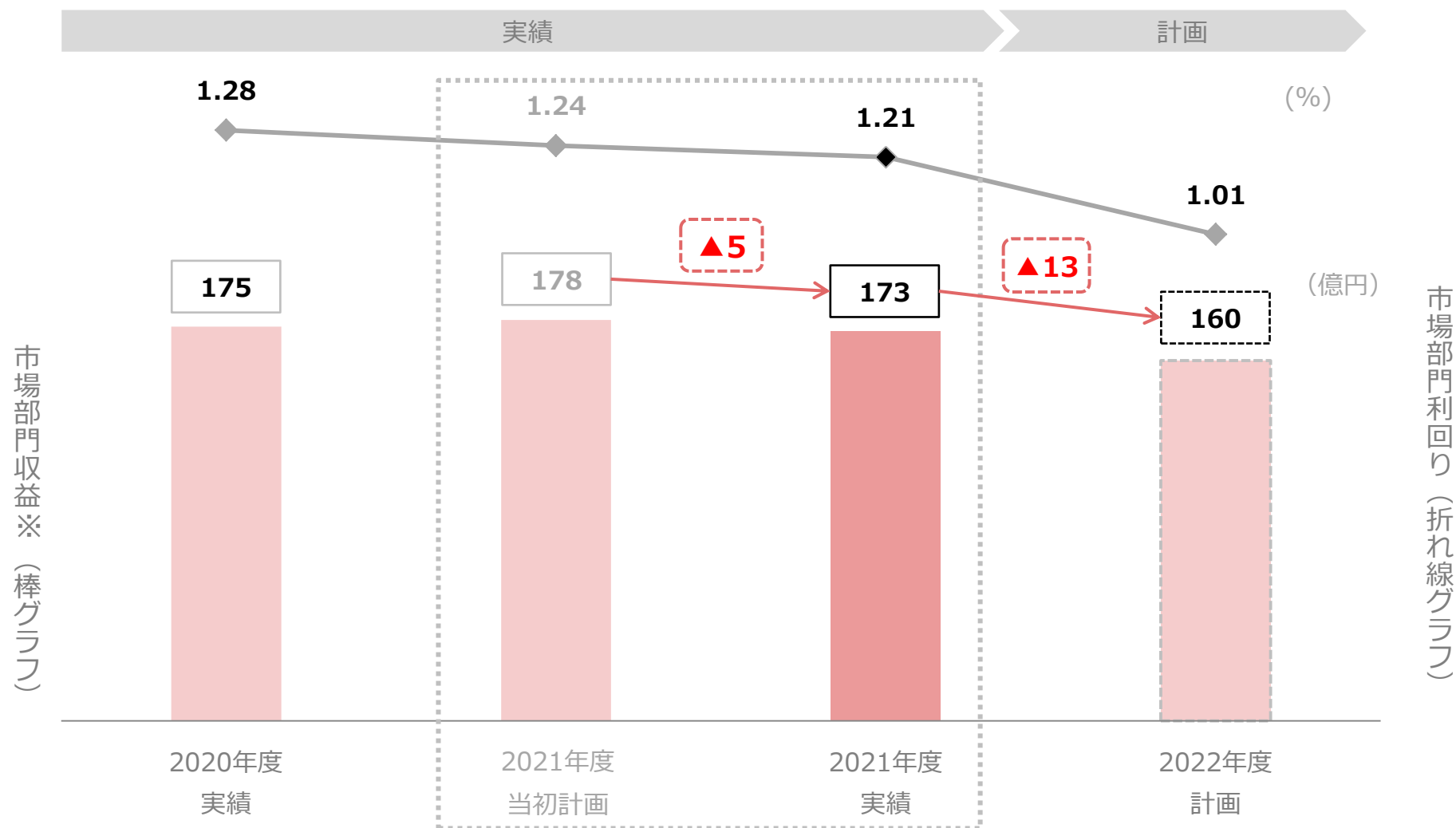
3. 与信関連費用（単体）

- ◆ 2021年度の与信関連費用は、コロナ関連の破綻が限定的であり、貸倒引当金繰入額が減少したことなどにより、計画を9億円下回る20億円となった
- ◆ 2022年度は、前年度比ほぼ横ばいの20億円を計画する



4. 市場部門収益（単体）

- ◆ 2021年度の市場部門収益は、年度末の軟調なマーケットの影響を受け、有価証券利息が弱含み、計画を5億円下回る173億円となった
- ◆ 2022年度は、欧米の急激な金利上昇、株安・円安の影響を受け、リスクコントロールを徹底するなか、前年度を下回る160億円を計画する



5. 2021年度実績（総括）

単体

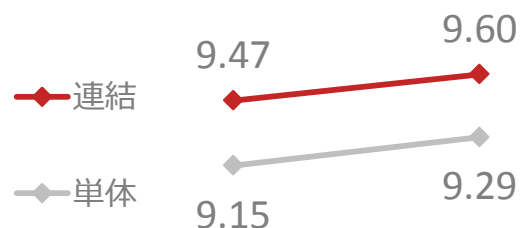
連結

	2020年度 実績	2021年度 実績	(億円)
			前年度比
業務粗利益	546	550	+4
コア業務粗利益	546	555	+9
資金利益	473	480	+6
役務取引等利益	67	64	▲ 3
経費	392	376	▲ 15
業務純益	142	172	+30
コア業務純益	154	178	+24
経常利益	149	174	+24
当期純利益	106	118	+12
顧客向けサービス業務利益	▲ 9	6	+16

	2020年度 実績	2021年度 実績	(億円)
			前年度比
業務粗利益	579	582	+3
コア業務粗利益	579	587	+7
資金利益	468	472	+4
役務取引等利益	103	99	▲ 3
経費	413	400	▲ 13
業務純益	149	180	+31
コア業務純益	165	187	+22
経常利益	157	179	+22
当期純利益	108	118	+10
顧客向けサービス業務利益	3	18	+14

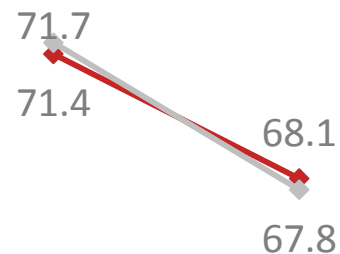
自己資本比率

(%)



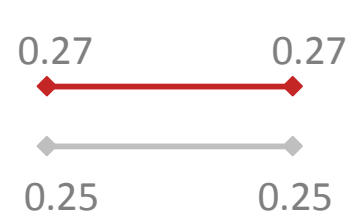
OHR

(%)



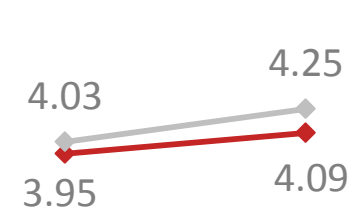
ROA

(%)



ROE

(%)



2020年度

2021年度

2020年度

2021年度

2020年度

2021年度

2020年度

2021年度

6. 株主還元

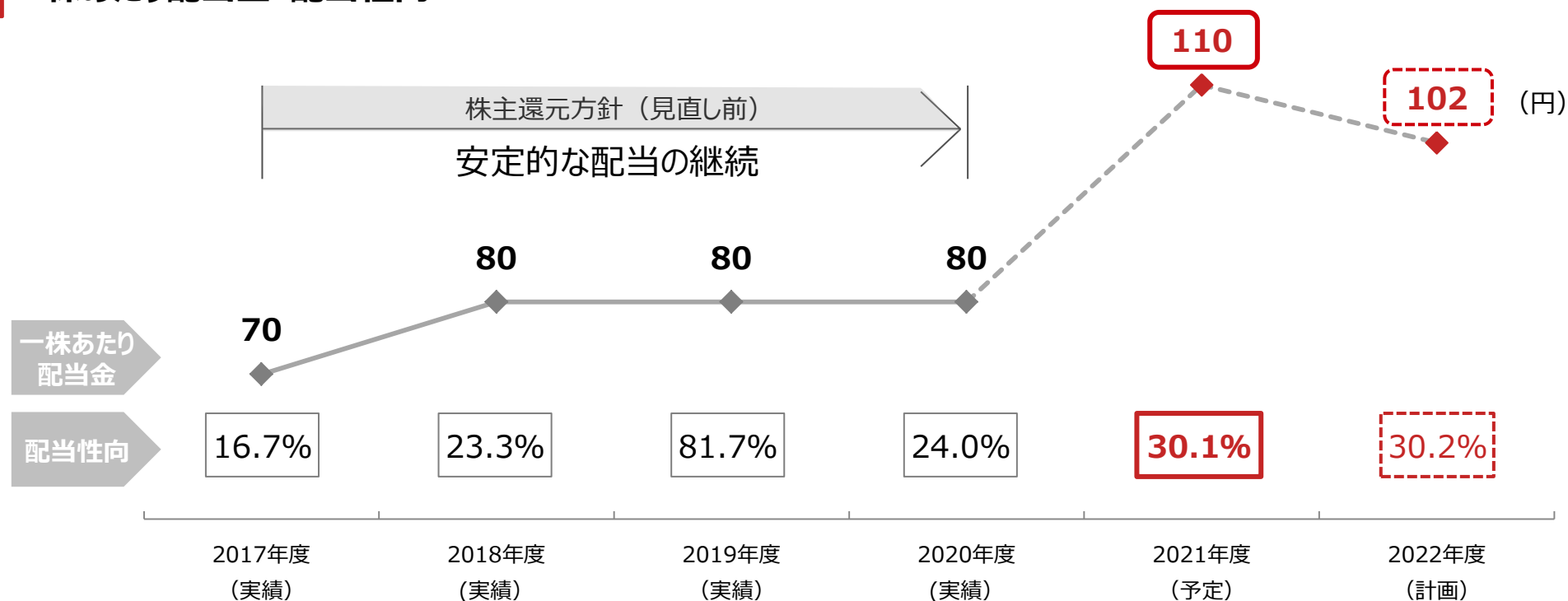
- ◆ 従来の安定配当に加えて、目安となる配当性向を示したうえで、業績に応じた利益還元を行う株主還元方針へと見直しを行った

株主還元方針（見直し後）

（2022年2月7日 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

1株あたり配当金・配当性向



Ⅱ．2022年度アクションプラン

1. 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）	3兆6,385億円	全国37位
✓ 民営事業所数	46千事業所	全国40位
✓ 従業者数	486,777人	全国42位
✓ 農業産出額	403億円	全国45位
✓ 森林面積比率	76.8%	全国6位

人材資源

✓ 大学等進学率	61.8%	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

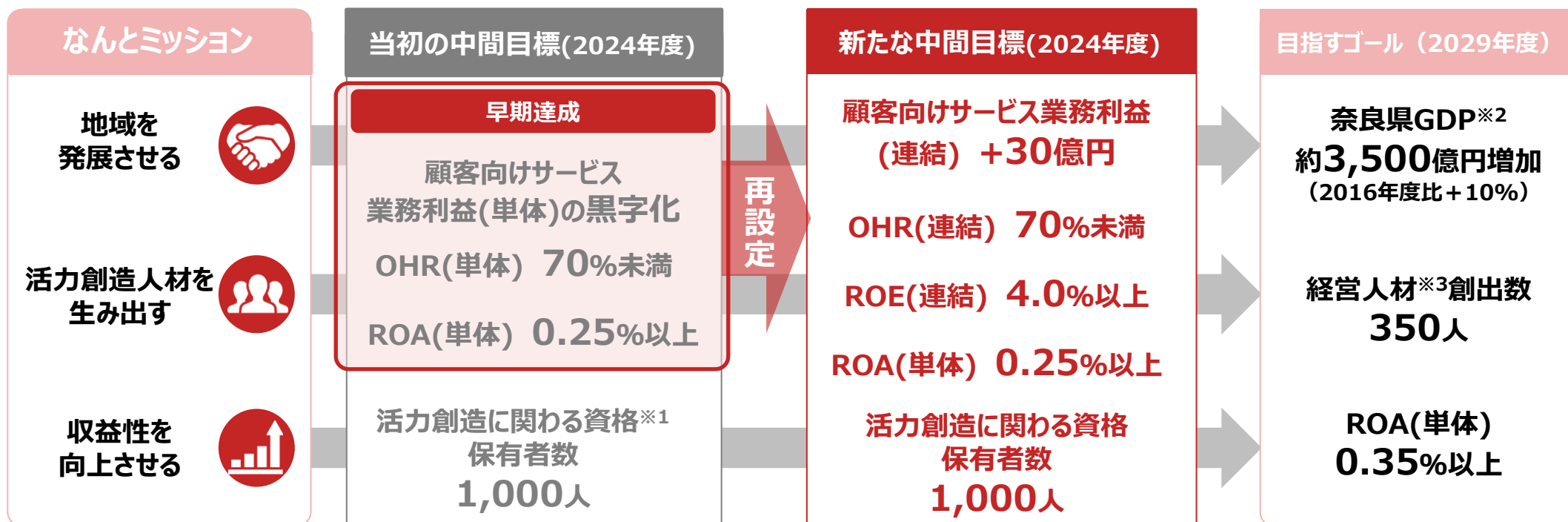
✓ 世界遺産	3件	全国1位
✓ 国宝／重要文化財	1,328件	全国3位
✓ 史跡名勝天然記念物	146件	全国1位
✓ 観光客数	2,623万人	

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	74.1%	全国6位

2. 経営計画の概要と中間目標の再設定

- ◆ 10年間の経営計画における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
- ◆ 当初の中間目標の早期達成を踏まえ、2021年12月に新たに中間目標を再設定し、更なる高みを目指している



※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

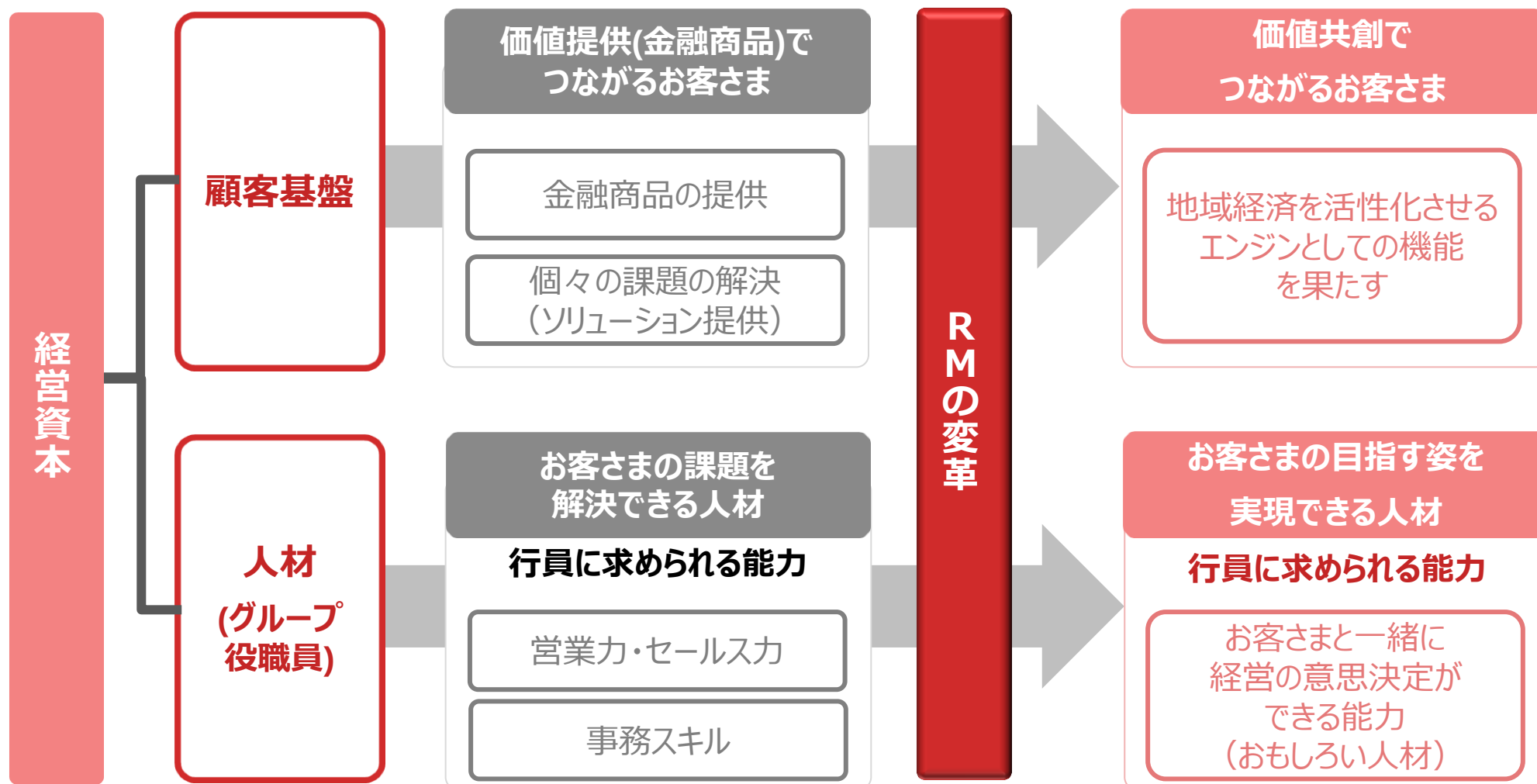
※3 地域のお客さまと経営の意思決定をご一緒できる人材

3. 2022年度アクションプランの全体像

		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お客さまの生産性向上支援	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お客さまの資産形成支援	お客さま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お客さまの事業化支援	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お客さまの利便性向上	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	

4. RMの変革

- ◆ 当行グループの経営資本と位置付ける「顧客基盤」、「人材」をそれぞれ拡充、育成強化に取り組むなか、RMは価値提供から価値共創へ思考を変革する



5. 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

コンサルティング機能の
発揮

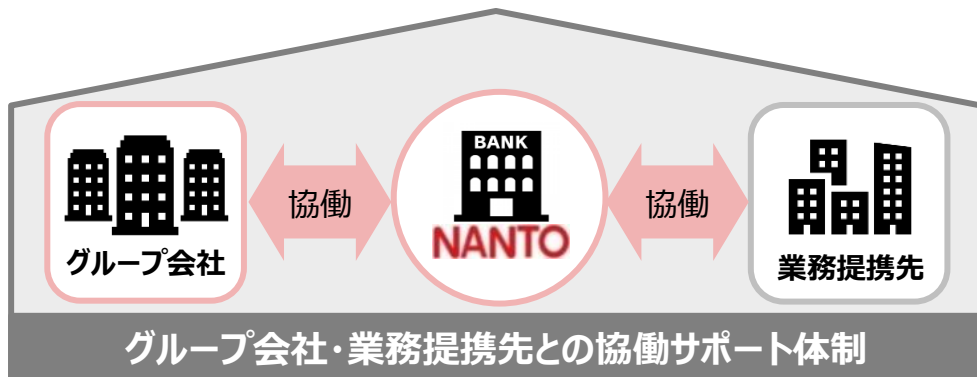
業務提携先の活用

経営改善支援

目指す姿

お客様の
持続的成長

お客様への価値提供・お客様との価値共創



お客様の課題に応じた最適な支援策

M&A	事業承継	成長戦略策定
高度人材紹介	融資・エクイティ	資産のオフバランス化
法人保険	IT化	キャッシュレス化

コンサルティング機能の発揮

- ✓ 経営者の目指す未来像の共有とその実現へ向けた支援
- ✓ 当行グループ一体で顧客ニーズ起点のソリューション提供

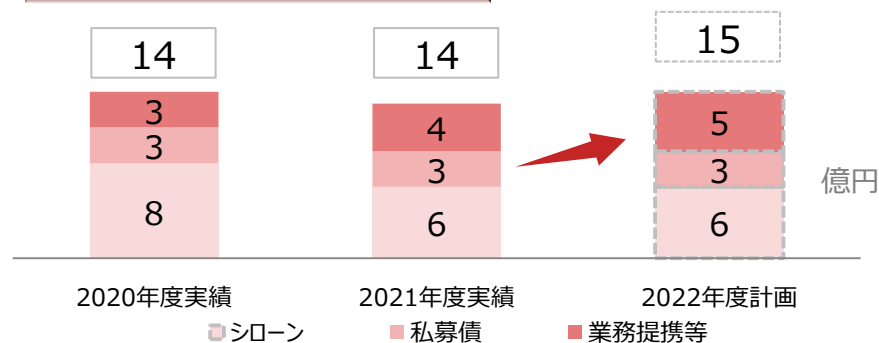
業務提携先の活用

- ✓ お客様への価値提供・お客様との価値共創のためグループ会社のみならず業務提携先を最大限活用

経営改善支援（ウィズコロナ・ポストコロナの対応）

- ✓ きめ細かな資金繰り支援
- ✓ お客様の本業支援

法人ソリューション収益



6. 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

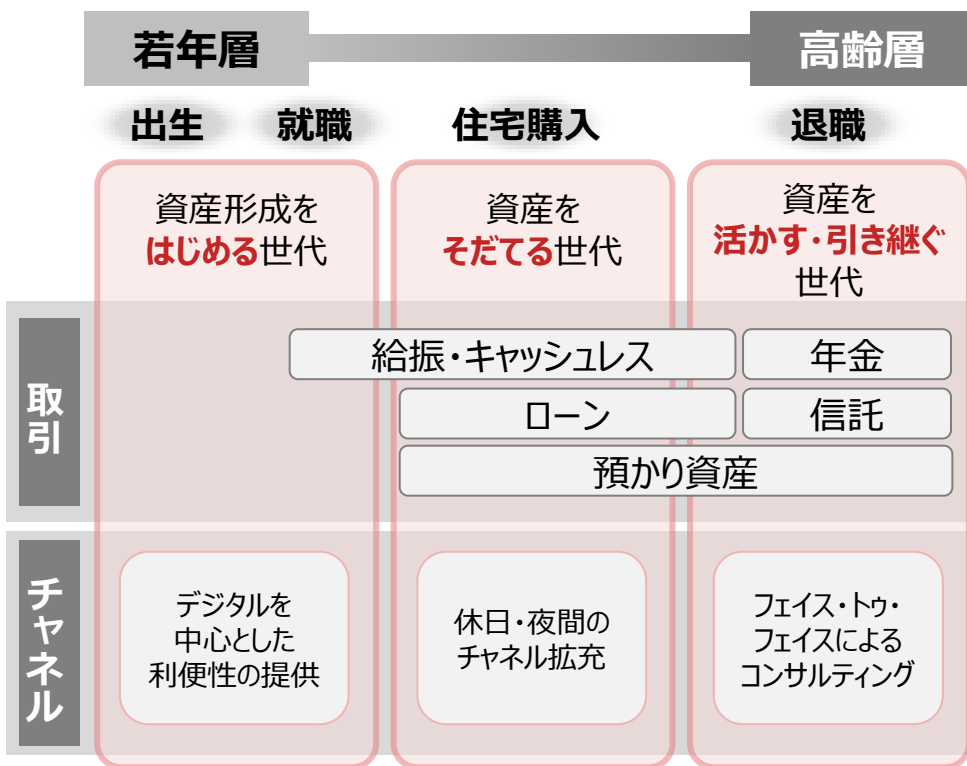
お客様のライフプランに寄り添い、人生の伴走者として
最適なサービスの提供に取り組む

ライフステージに応じた商品・サービスの提供

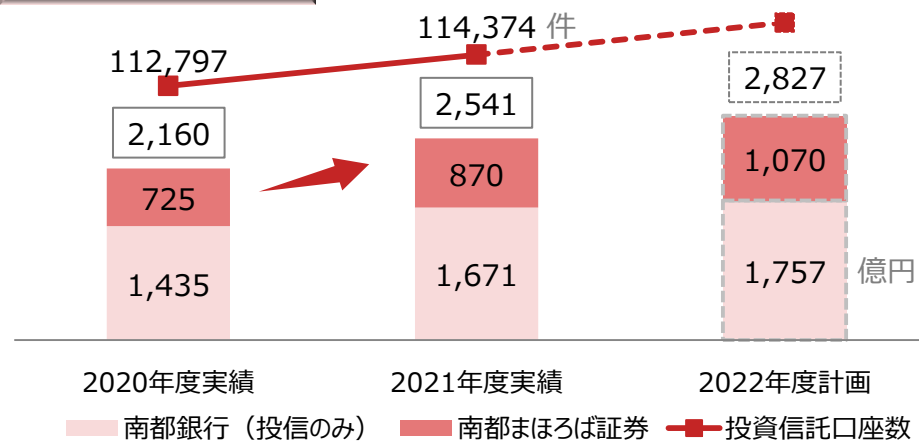
目指す姿

お客様の
豊かな生活
の実現

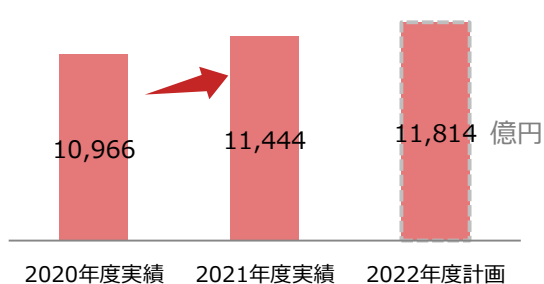
ライフステージに応じた商品・サービスの提供



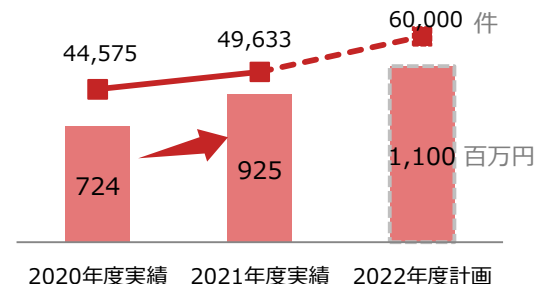
預かり資産残高



個人ローン残高 (平残)



投信積立月間振替額・件数



7. 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

地域活性化への取組

外部機関との連携強化

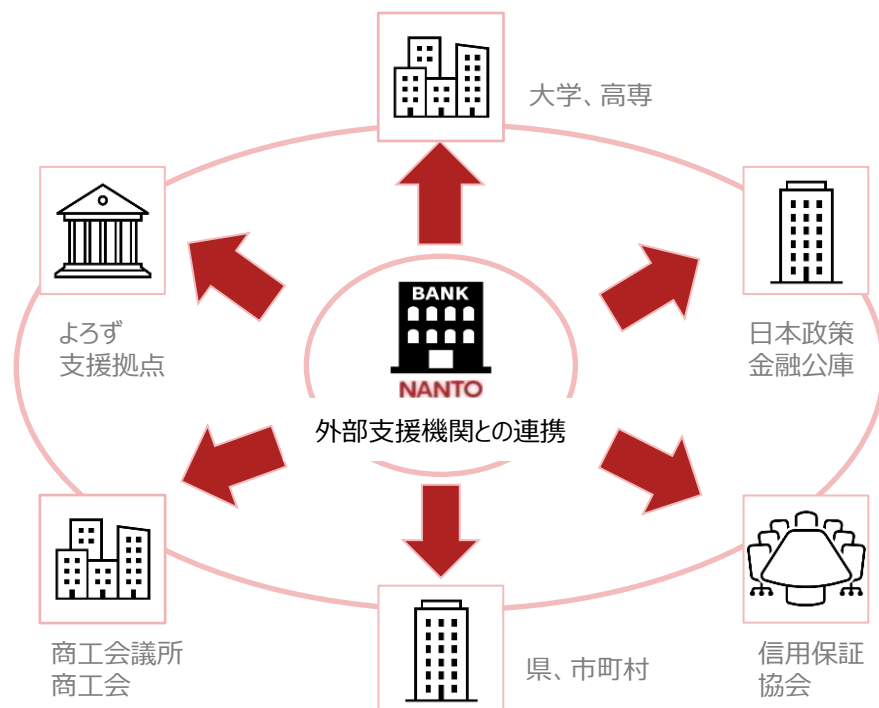
創業・新事業支援

目指す姿

地域経済の
持続的成長

地域経済の活性化に向けたプラットフォームを形成

計画の策定 → 仕組づくり・PDCA → 事業・販路拡大支援 → 加速化支援



地域活性化への取組

- ✓ 地公体との連携強化（地方創生に向けた連携協定等）
- ✓ 社寺等への支援（クラウドファンディング等）
- ✓ 古民家ファンド・アセットリノベーションファンドの活用

外部機関との連携強化

- ✓ リカレント教育、産学連携への取組（大学、高専との連携）
- ✓ インキュベーションプログラムの実施

創業者および新事業展開者の支援

- ✓ 創業支援パッケージ（よろず支援拠点、商工会議所等との連携）
- ✓ 創業関連融資（日本政策金融公庫、保証協会等との連携）
- ✓ <ナント> サクセスロード等

創業支援パッケージ

<ナント> サクセスロード



(ご参考) 当行グループの一事業者としての地域活性化への取組

地域産品の販路拡大・販売支援【EC事業】

- ✓ ECサイト「ならわし」を通じて、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、奈良に来たくなるような仕組みを構築
- ✓ 「ならわし」への商品掲載により取引先の販路拡大を支援するとともに掲載商品の販売を支援



吉野杉ランチョンボード
¥7,700



木製名刺入れ
¥5,610



【福井松月堂】きみごろも（10個入り）
¥2,280



大和まなみの栽培キット
¥3,500



長野県産の手作りこんにゃくセット
¥2,050



大峰山系の名水で作ったこだわりのとうふセット
¥3,480



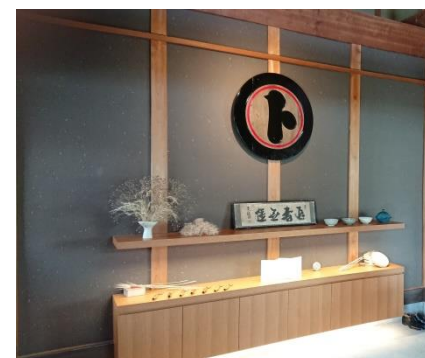
萬松堂のさくら羊羹（2本入り）
¥2,730



濃厚イチゴのチーズケーキ
¥4,990

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
- ✓ 奈良古民家まちづくりファンドでの「NIPPONIA田原本マルト醤油」（田原本町）、「御所SENTO HOTEL」（御所市）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 など、県中南部に宿泊を伴う観光拠点を整備することで、周遊・滞在型観光の促進を図る。



奈良県産農産物の生産拡大と販路拡大【アグリ事業】

- ✓ 耕作放棄地の増加や担い手の減少・高齢化を解決するため、地元農業の活性化に取り組み、「持続可能な農業」、「儲かる農業」を確立する
- ✓ 農産物の安定生産および生産量の増加を図るとともに、新規販路開拓のうえ販路の拡大を図る



8. お客様の利便性向上

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

2022年度アクションプラン

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の向上に取り組む

多様化する
お客さまニーズへの対応

データドリブンな
営業活動

効率的な
事務体制の構築

目指す姿

お客さまの
満足度を高める
利便性の向上

多様化するお客さまニーズへの対応

- ✓ いつでも・どこでも窓口同等の銀行取引
が可能なアプリの構築

効率的な事務体制の構築

- ✓ お客さまの待ち時間短縮
- ✓ スピード感ある手続きの実現

データドリブンな営業活動

- ✓ データの蓄積、整備、可視化により、
お客さまのステージに応じたタイムリーな
サービスの提供
- ✓ ニーズに応じたきめ細かい提案



住宅ローンWeb受付システムの導入

- ✓ 来店不要の申込手続き
- ✓ 受付から実行までデータ連携によりお客さまの負担削減

UI / UXの高いバンキングアプリの構築の検討



来店予約システムの導入

- ✓ Web・電話での事前予約、情報共有・事前準備



公金事務の電子化

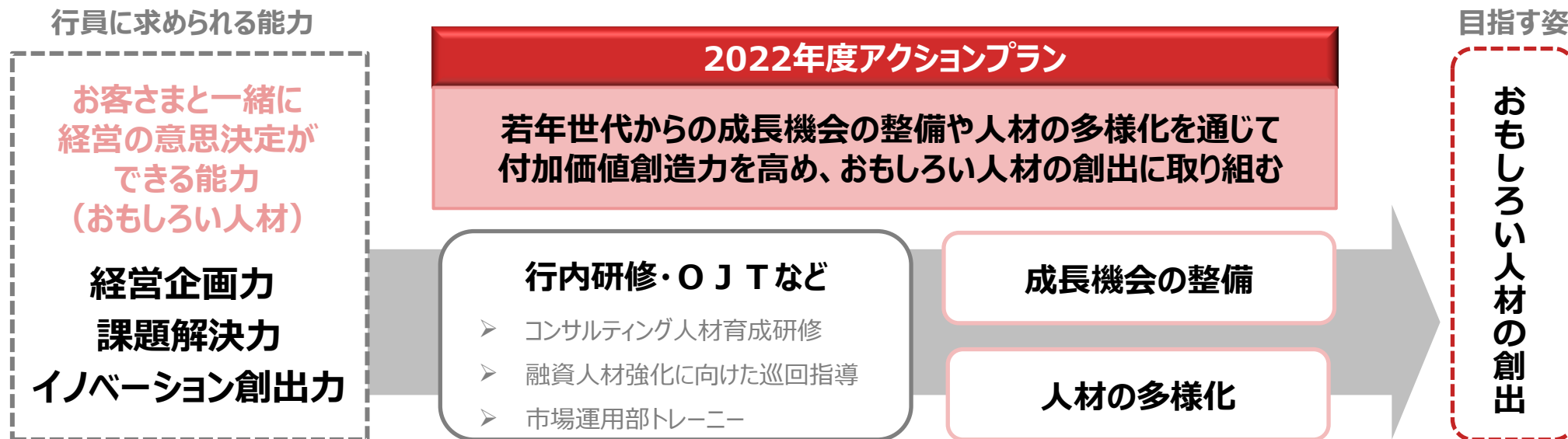
- ✓ ファイル伝送サービス（ADP）導入推進
- ✓ 公共料金明細事前通知サービス導入推進



データ統合基盤の構築の検討

- ✓ 行内の全データを一元的に管理

9. おもしろい人材の創出



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
- ✓ 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

人材の多様化

- ✓ 副業制度の導入
- ✓ 中途採用の拡大など

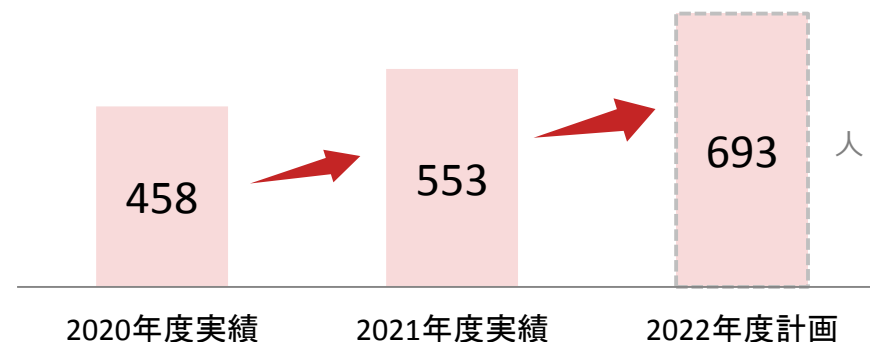
役職員の能力・スキル情報の一元化・可視化

- ✓ タレントマネジメントシステムの導入

多様な人材活躍に向けた体制整備

- ✓ 「男性産休制度」、「不妊治療休暇制度」の新設
- ✓ 各種子育て支援制度の拡充

活力創造に関わる資格保有者数



10. 市場運用の強化

取り巻く現状と課題

マーケットリスクの高まり

2022年度アクションプラン

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の構築と運営に取り組む

収益の向上

収益の安定

運用の効率

目指す姿

持続的かつ
安定的な運用

収益の向上

- ✓ 金利上昇に備えたポートフォリオ・リバランス

収益の安定

- ✓ 機動的な売買によるキャピタル収益の積み上げ

運用の効率

- ✓ 金利上昇や株価下落リスクを抑えるヘッジ手法を駆使

運用残高

14,570億円

40%

60%

2021年度実績

16,325億円

38%

62%

2022年度計画

■ 運用委託
■ 自己運用

(末残ベース)

11. 当行グループの生産性向上

取り巻く現状と課題

来店客数の減少
デジタル化の進展

2022年度アクションプラン

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の有効活用に取り組む

情報の利活用

店舗機能の見直し

行内インフラの整備

目指す姿

限られたリソースで
最大限の成果を
発揮できる組織

情報の利活用（AIを活用した与信管理）

- ✓ AI活用の業況検知システム『FinCast』の導入により、早期の業績悪化把握やお客さまとの対話機会創出



分析情報還元
予兆検知



アプローチ
早期の支援対応



お客さま

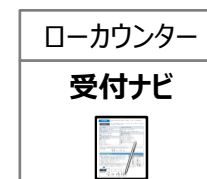
店舗機能の見直し

- ✓ 事務のシステム化・集中化により、営業店をコンサルティングの場へと変革

営業店事務量
50%削減



75か店に
導入済



全店導入済
(口座開設・諸届)



17か店
に試行導入

行内インフラ環境の整備

- ✓ お客さまと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な環境を整備（オンライン相談サービス、保証意思確認の立合WEB化、等）
- ✓ 個人貸与スマートフォンによるWEB会議等の活用



イントラPC



スマートフォン



渉外タブレット

12. リスク管理・ガバナンスの高度化

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

信用リスクマネジメント
の強化

マネロン・テロ資金
供与防止

取締役会の
機能強化

目指す姿

リスクを適切に
コントロール
できる組織

信用リスクマネジメントの強化

- ✓ 取引先の実態把握の深化
- ✓ リスク・リターン管理の高度化

マネロン・テロ資金供与防止への対応

- ✓ 継続的顧客管理
- ✓ 特殊詐欺対策
- ✓ 反社会的勢力等対策

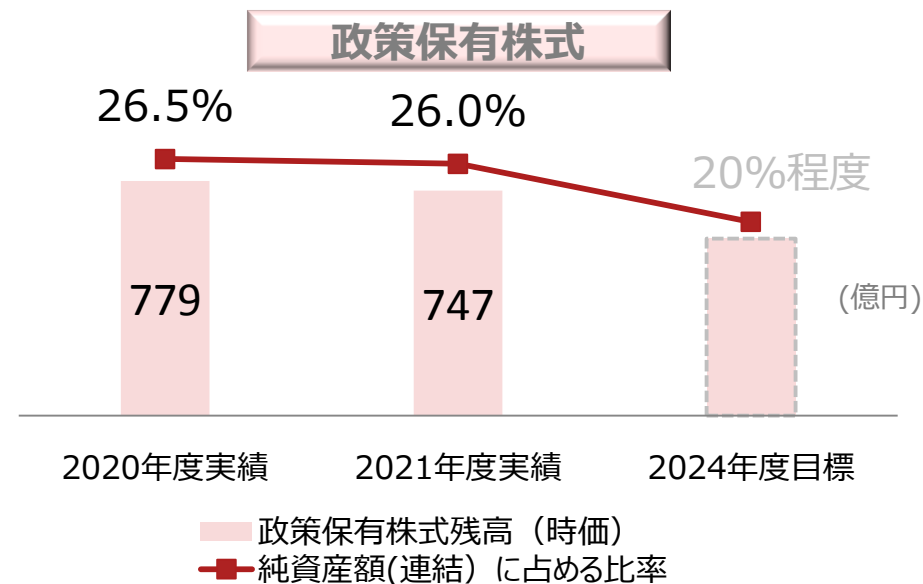
取締役会の機能強化

- ✓ 多様性を備えた取締役の選任
(女性社外取締役の招聘)
- ✓ 取締役会の実効性に関する分析・評価

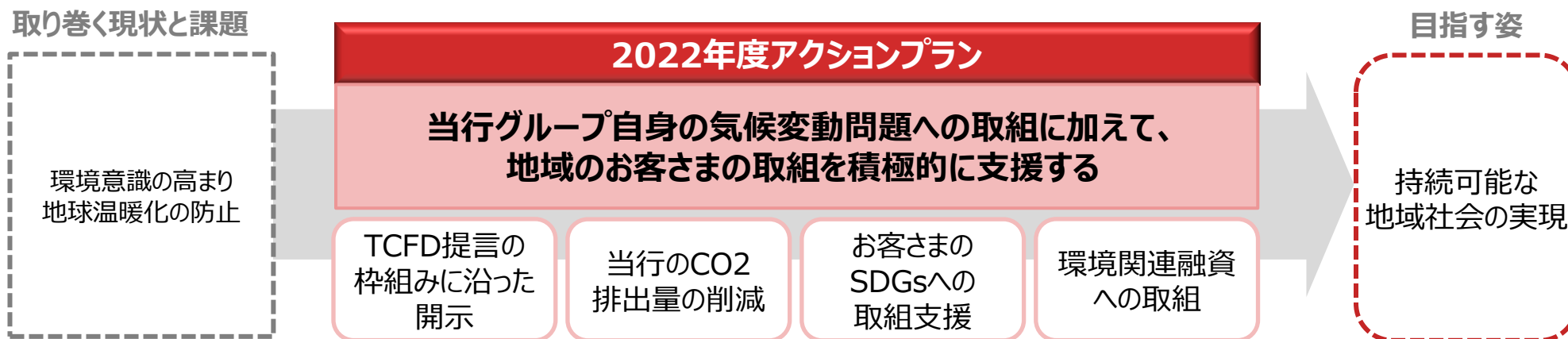
政策保有株式の縮減

《方針》

純資産額（連結）に占める比率を20%程度に縮減する



13. 気候変動問題への対応



TCFD提言の枠組みに沿った開示

- ✓ 2021年7月に、TCFD提言への賛同を表明
- ✓ 2022年度より、TCFD提言の枠組みに沿って気候関連の情報を開示

<開示項目>

ガバナンス	・気候変動への対応における取締役会・経営会議の役割
戦略	・当行グループの気候変動への対応 ・気候関連のリスクと機会の定性的な分析 ・炭素関連資産割合
リスク管理	・気候関連リスクのモニタリング体制
指標と目標	・当行のCO2排出量と削減目標 ・気候関連の融資実績等

当行グループのCO2排出量の削減

- 《CO2排出量削減目標》(Scope1、2)
- ✓ 2030年度のCO2排出量を2013年度比▲50%以上削減する

お客さまのSDGsへの取組支援

- ✓ 〈ナント〉SDGs導入コンサルティングサービス等を通じた気候変動問題の取組促進

環境関連融資への取組

- ✓ 太陽光発電等、再生エネルギー関連のプロジェクトファイナンスへの取組
- ✓ 環境関連利子補給制度利用融資や外部評価機関連携によるグリーンローン等への取組

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

取り組むべき5つの重要課題 (マテリアリティ)	ESG分類	対応するSDGs	2022年度 アクションプラン
深刻化する気候変動問題への対応	E	  	・気候変動問題への取組 (P28)
地域経済の持続的成長の実現	S	  	・お客さまの生産性向上支援 (P19) ・お客さまの事業化支援 (P21、22)
便利で豊かな社会の実現	S		・お客さまの資産形成支援 (P20) ・お客さまの利便性向上 (P23)
多様な人材が活躍できる健全な 企業風土の醸成	S		・おもしろい人材の創出 (P24)
多様化・複雑化するリスクへの備え	G		・市場運用の強化 (P25) ・当行グループの生産性向上 (P26) ・リスク管理・ガバナンスの高度化 (P27)

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/>