

2020年度決算および 2021年度アクションプラン概要

2021年6月4日

株式会社南都銀行
頭取 橋本 隆史

目次

1. 2020年度決算

- (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. 2021年度計画

- (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
- (5) 株主還元

3. 2021年度アクションプラン

- (1) 経営計画概要
- (2) なんとメソッドによるGDP増加に向けた取組
- (3) 2021年度アクションプラン骨子
- (4) ①コロナ禍の資金繰り支援の徹底
- ②生産性向上支援に向けた取組
- ③資産形成支援に向けた取組
- ④事業化支援に向けた取組
- ⑤戦略実現のための人材確保・育成への取組
- ⑥業務効率化への取組
- ⑦リスク管理・ガバナンス高度化への取組
- ⑧SDGsへの取組

1. 2020年度決算

(1) 損益の概要 ①連結

連結

(億円)

	2019年度 実績	2020年度 当初計画	2020年度 実績	当初計画比	前年度比
業務粗利益	549	537	578	+41	+29
コア業務粗利益	506	514	579	+64	+72
資金利益	410	416	468	+52	+58
役務取引等利益	99	95	103	+7	+3
経費	425	430	413	▲16	▲11
業務純益	125	90	149	+58	+24
コア業務純益	80	84	165	+81	+84
経常利益	78	76	157	+81	+78
当期純利益	31	50	108	+57	+76
顧客向けサービス損益	▲32	▲27	3	+30	+35

<主要指標>

(%)

自己資本比率	9.39	8.82	9.47	+0.65	+0.08
OHR (コア業務粗利益ベース)	84.0	83.6	71.4	▲12.2	▲12.6
ROA (コア業務純益ベース)	0.14	0.15	0.27	+0.12	+0.13
ROE (当期純利益ベース)	1.16	2.02	3.95	+1.93	+2.79

(1) 損益の概要 ②単体

単体

(億円)

	2019年度 実績	2020年度 当初計画	2020年度 実績	当初計画比	前年度比
業務粗利益	519	510	546	+36	+27
コア業務粗利益	476	487	546	+59	+70
資金利益	415	426	473	+47	+58
役務取引等利益	65	58	67	+9	+2
業務純益	121	87	142	+54	+20
コア業務純益	71	81	154	+73	+83
経常利益	74	80	149	+69	+75
当期純利益	33	56	106	+50	+73
顧客向けサービス損益	▲44	▲39	▲9	+29	+35
与信関連費用	69	50	29	▲21	▲40
市場部門収益	182	160	175	+15	▲7

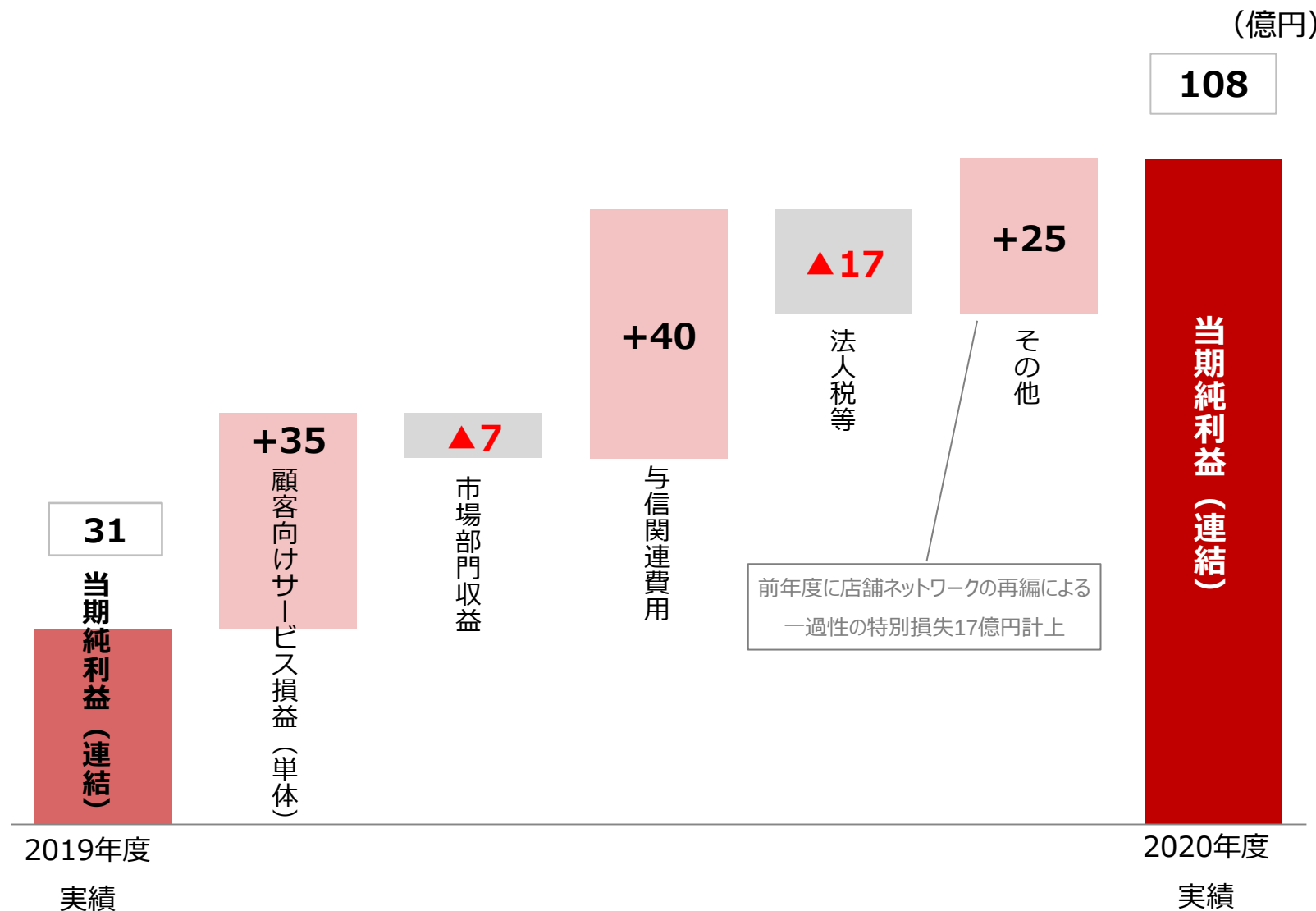
<主要指標>

(%)

自己資本比率	9.06	8.51	9.15	+0.64	+0.09
OHR (コア業務粗利益ベース)	85.0	83.3	71.7	▲11.6	▲13.3
ROA (コア業務純益ベース)	0.12	0.13	0.25	+0.12	+0.13
ROE (当期純利益ベース)	1.27	2.24	4.03	+1.79	+2.76

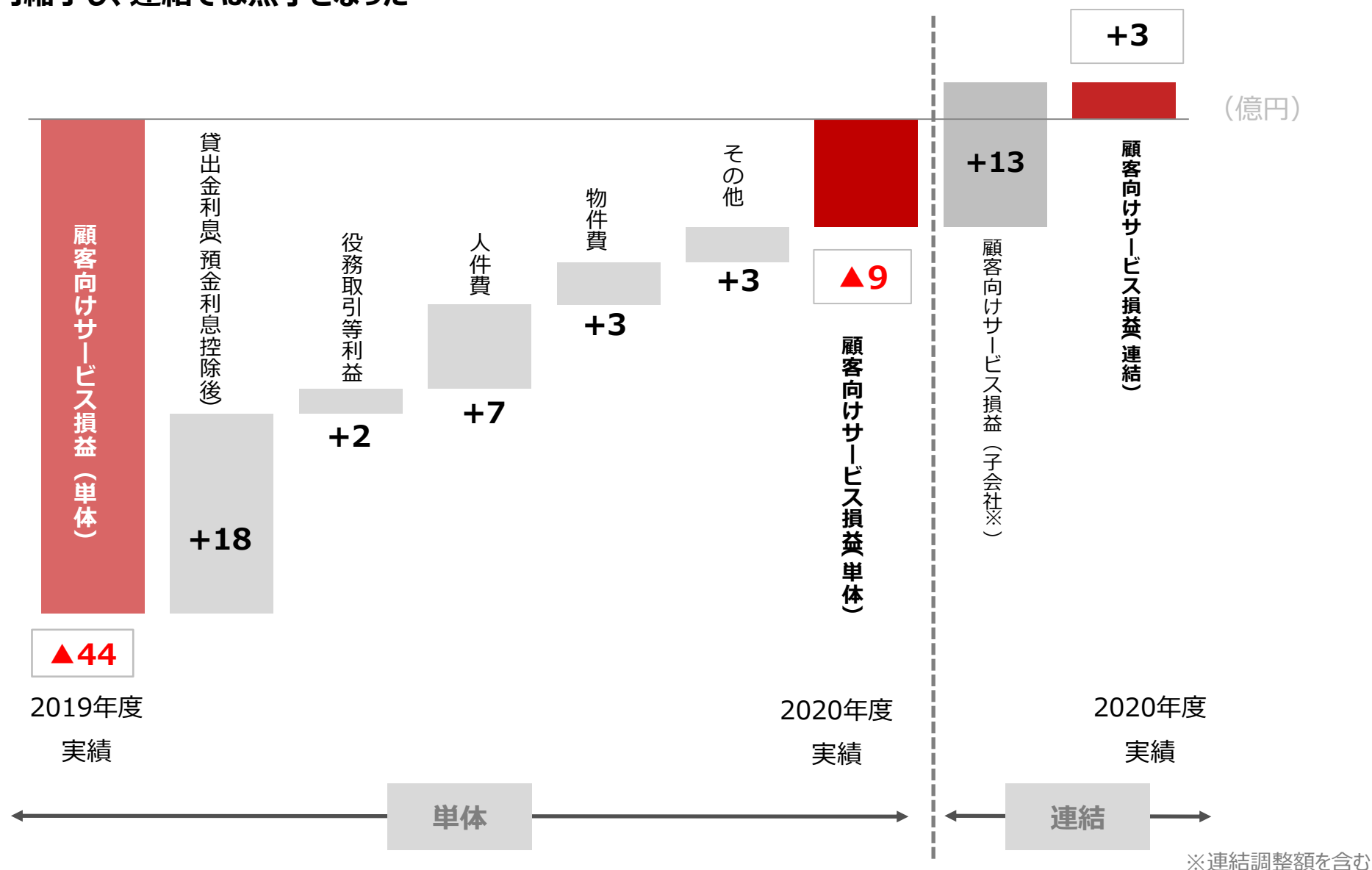
(1) 損益の概要 ③当期純利益

◆ 顧客向けサービス損益の改善や与信関連費用の減少等により108億円（前年度比+76億円）となった



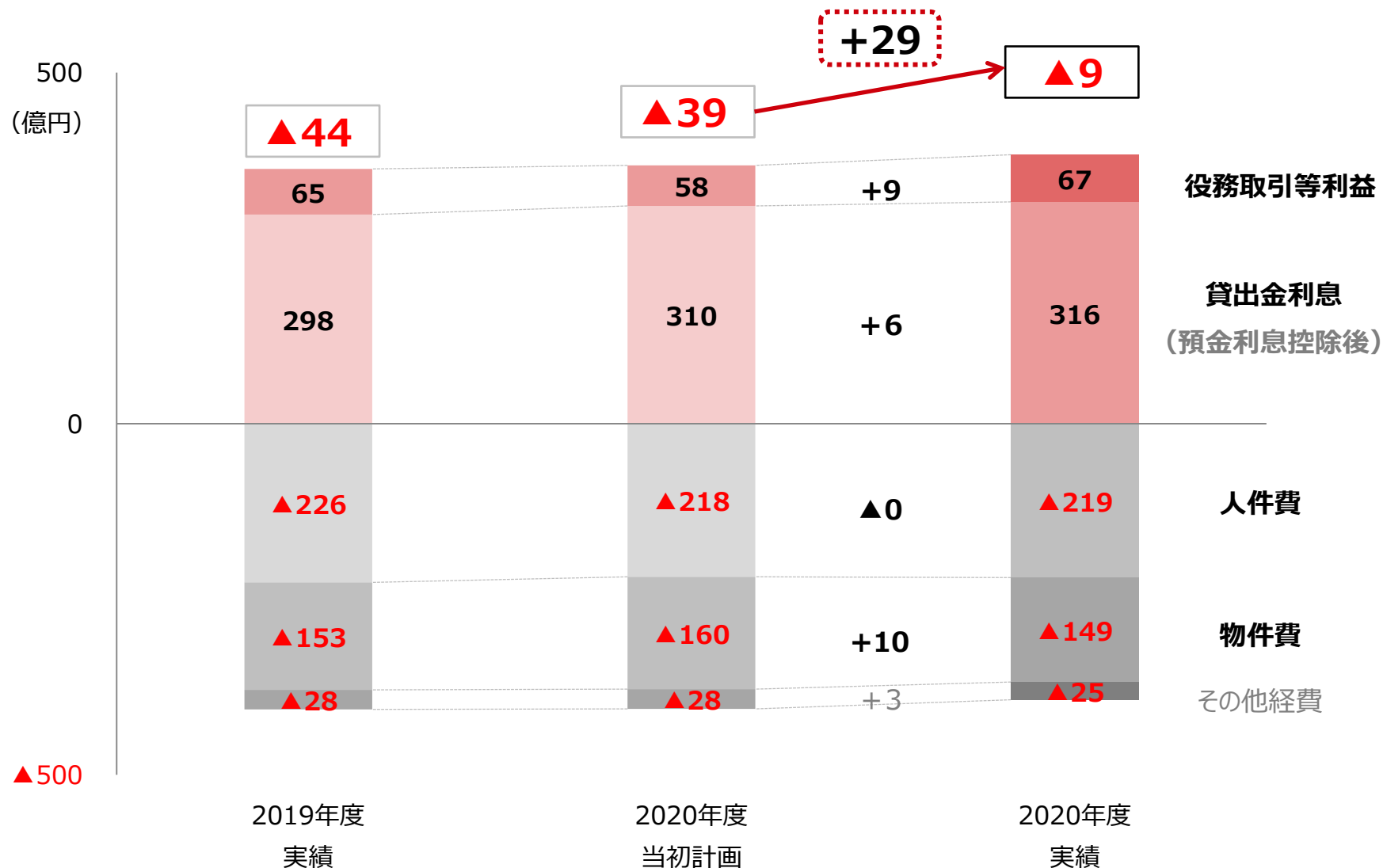
(2) 顧客向けサービス損益 ①概要

- ◆ 貸出金利息の増加や、2,000名体制に向けた計画的な人員減少による人件費削減等により、単体のマイナス幅は35億円縮小し、連結では黒字となった



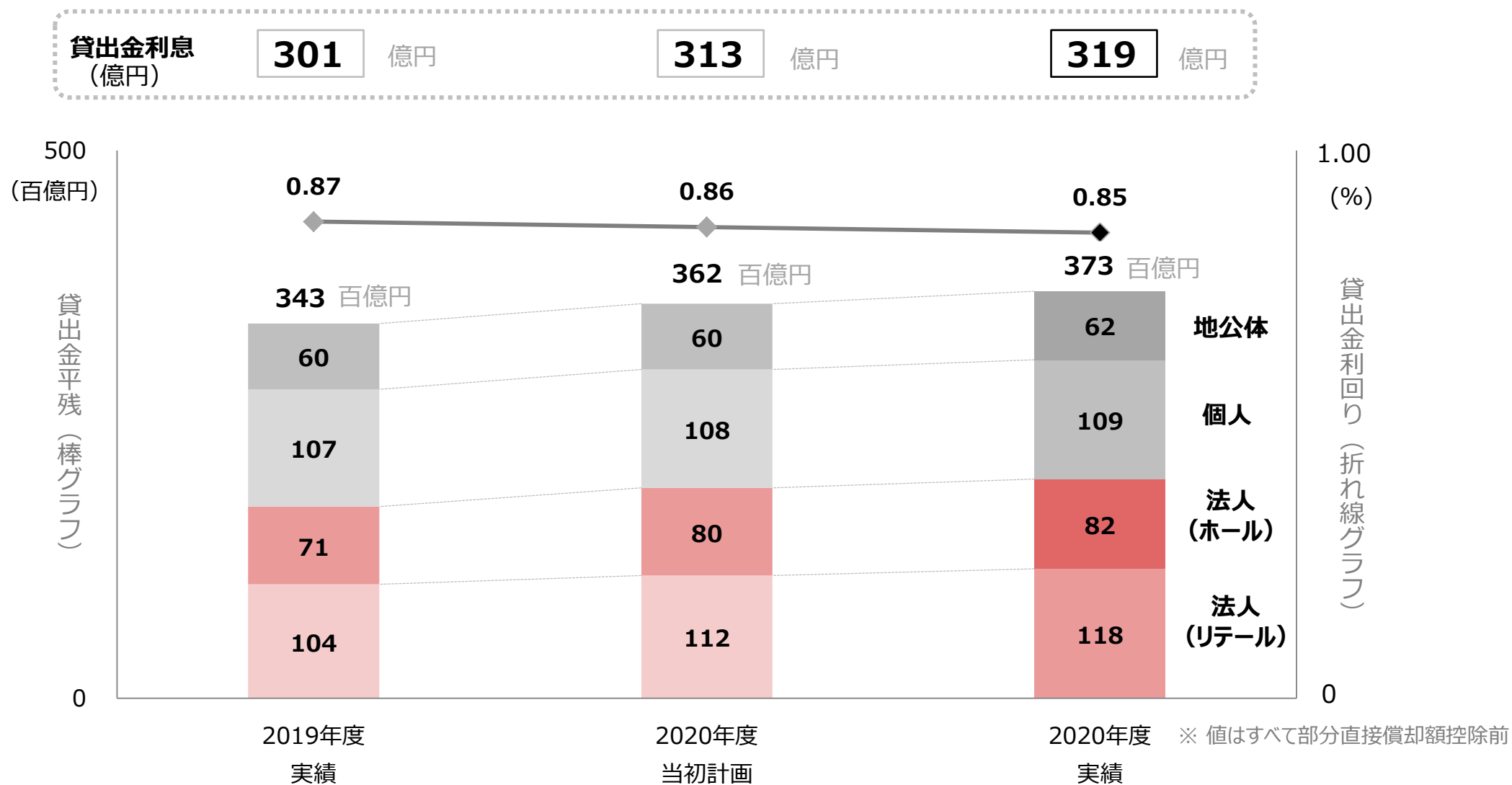
(2) 顧客向けサービス損益（単体） ①概要

- ◆ 貸出金利息および役務取引等利益が当初計画を上回り、物件費が当初計画を下回った結果、顧客向けサービス損益は▲9億円（当初計画比+29億円）となった



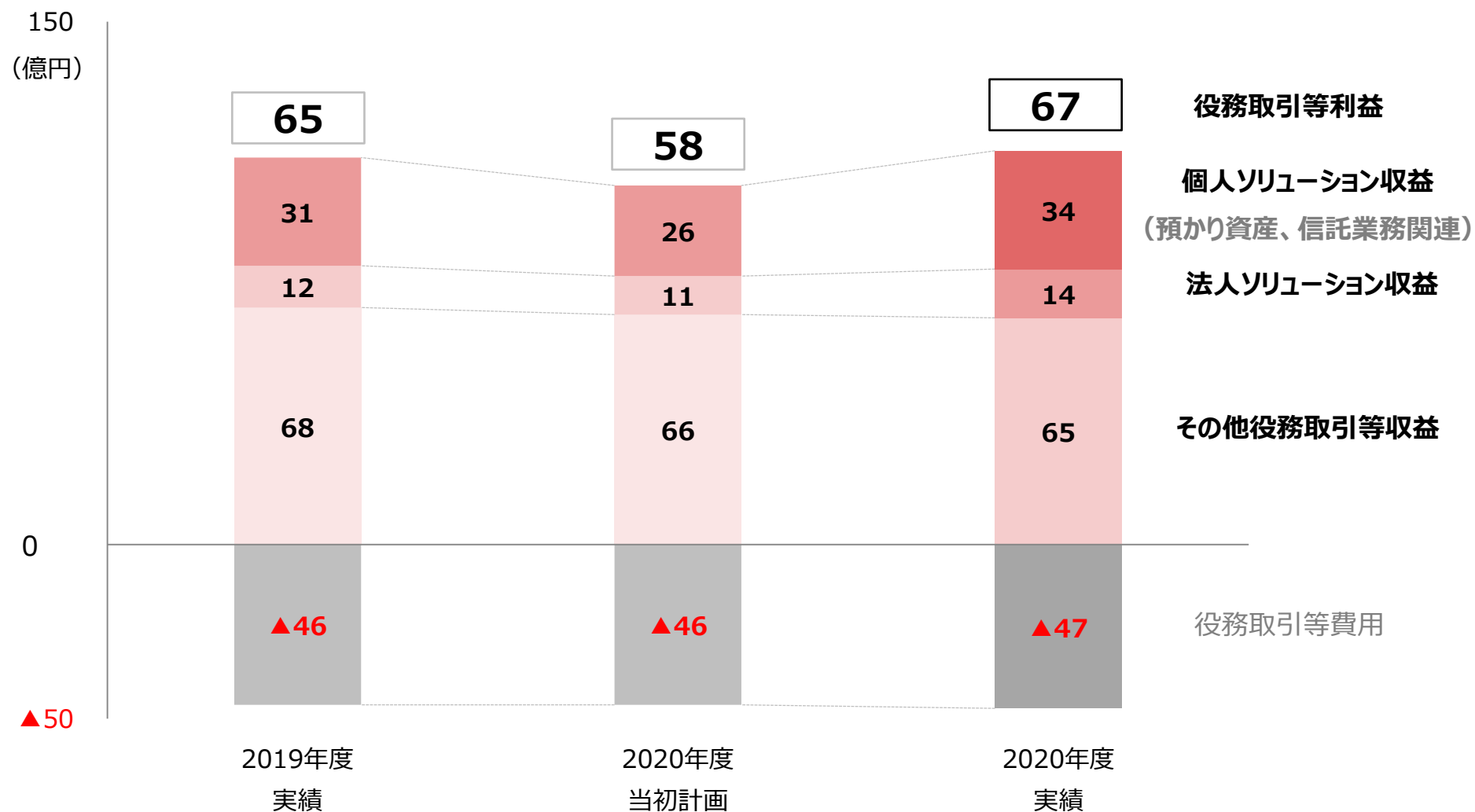
(2) 顧客向けサービス損益（単体） ②貸出金利息

◆ 貸出金利息は、中小企業（法人リテール）向け残高が増加した結果、当初計画を5億円上回る319億円となった



(2) 顧客向けサービス損益（単体） ③役務取引等利益

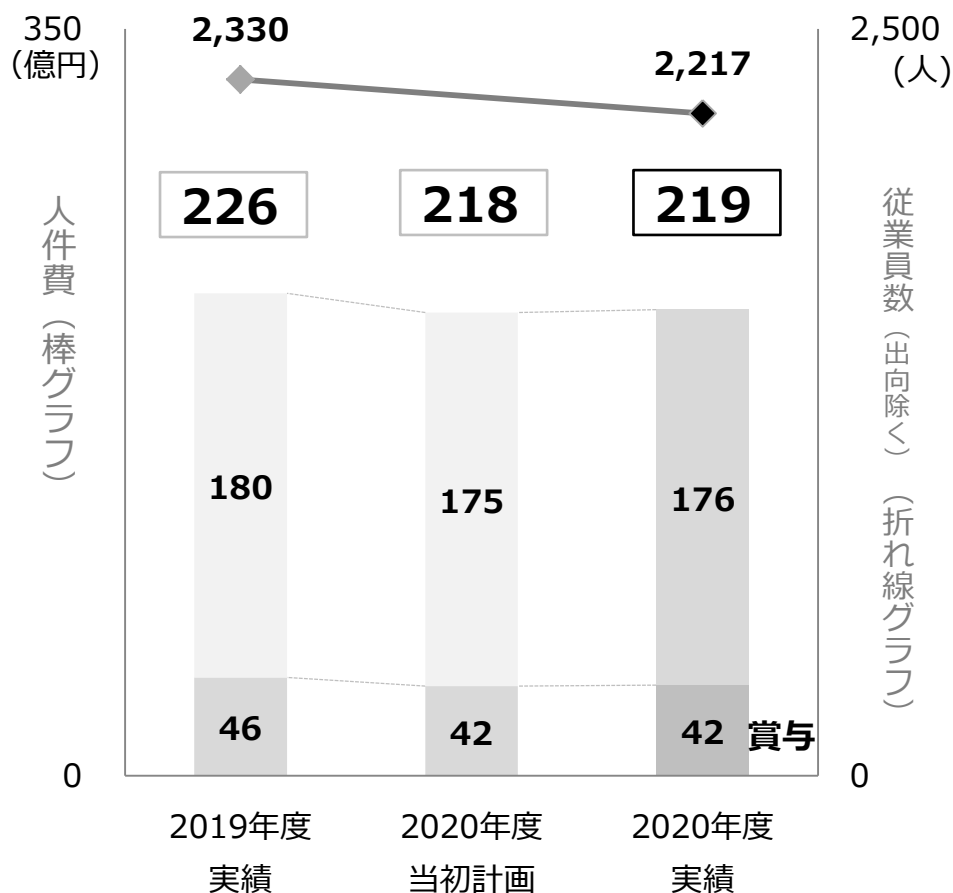
- ◆ 役務取引等利益は、個人への預かり資産販売が堅調に推移したことに加え、法人への課題解決に向けたコンサルティング営業が奏功した結果、当初計画を上回った



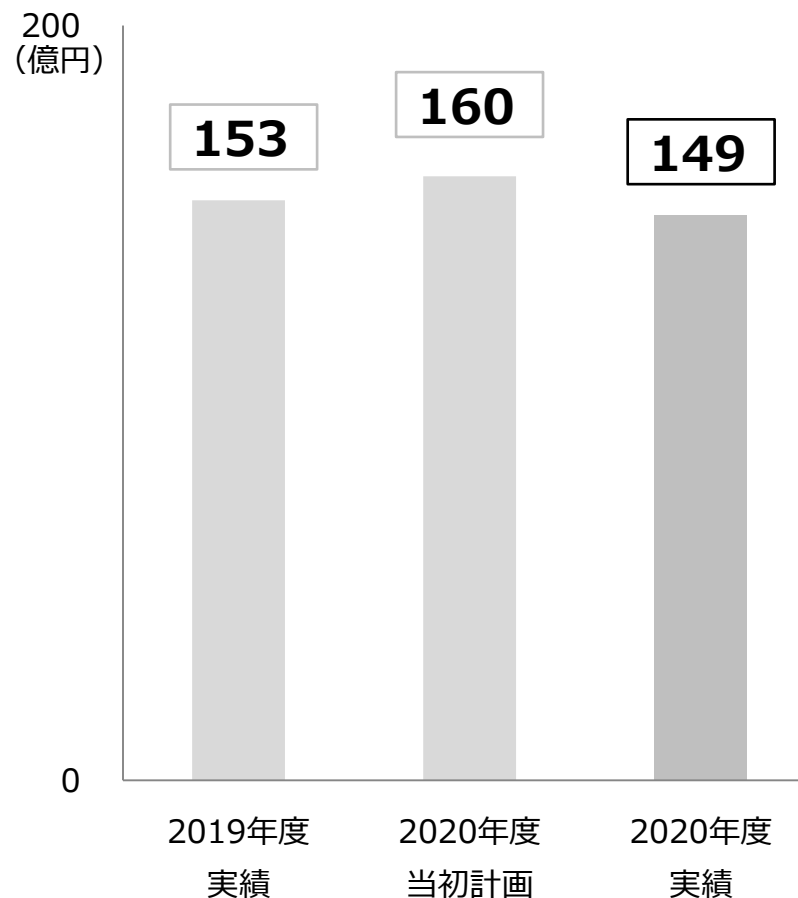
(2) 顧客向けサービス損益（単体） ④ 経費

- ◆ 人件費は、人員数が計画通り減少した結果、当初計画比ほぼ横ばいの219億円となった
- ◆ 物件費は、コロナ禍の影響により営業活動を含めた様々な制限を受けたことから、当初計画を10億円下回った

人件費

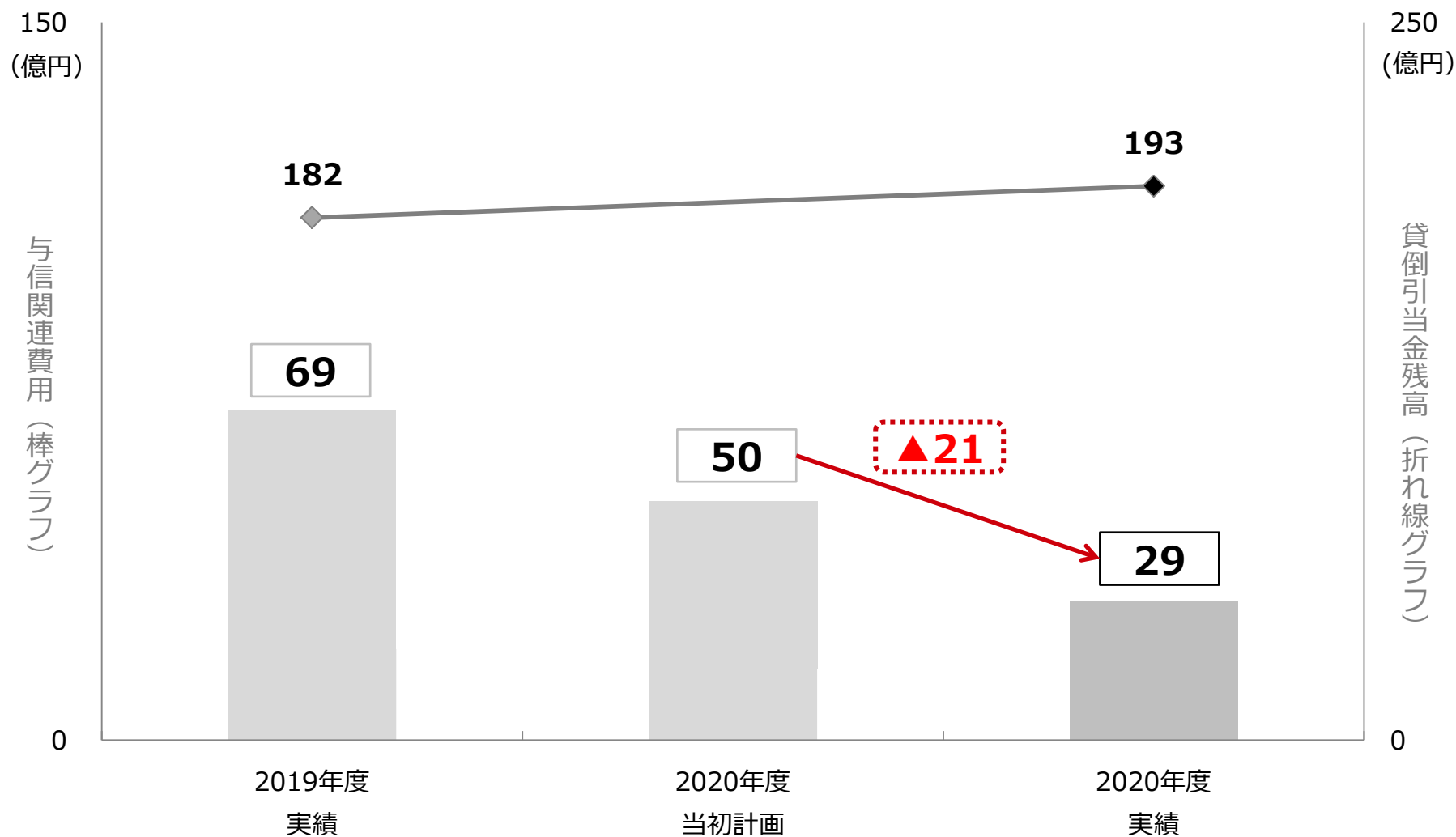


物件費



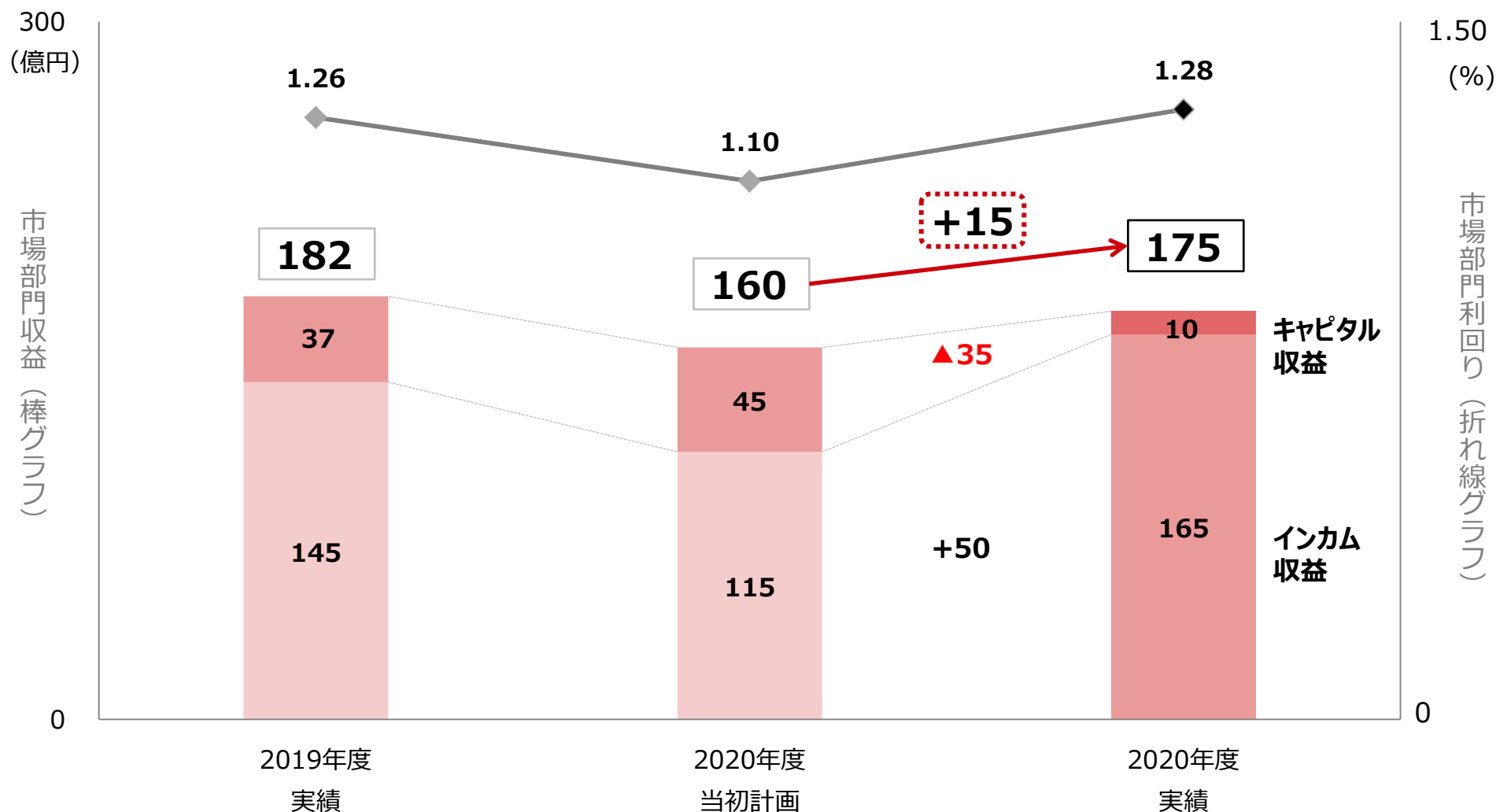
(3) 与信関連費用（単体）

- ◆ 与信関連費用は、コロナ禍の影響を鑑みて、50億円を計画していたが、影響は限定的であったため、当初計画を下回った



(4) 市場部門収益（単体）

- ◆ 市場部門収益は、一部投資信託の損出し入替により、キャピタル収益が当初計画を下回ったものの、ポートフォリオ・リバランスが奏功し、インカム収益が大幅に増加した結果、当初計画を15億円上回った



2. 2021年度計画

(1) 損益の概要 ①連結・単体

(単位：億円)

連結

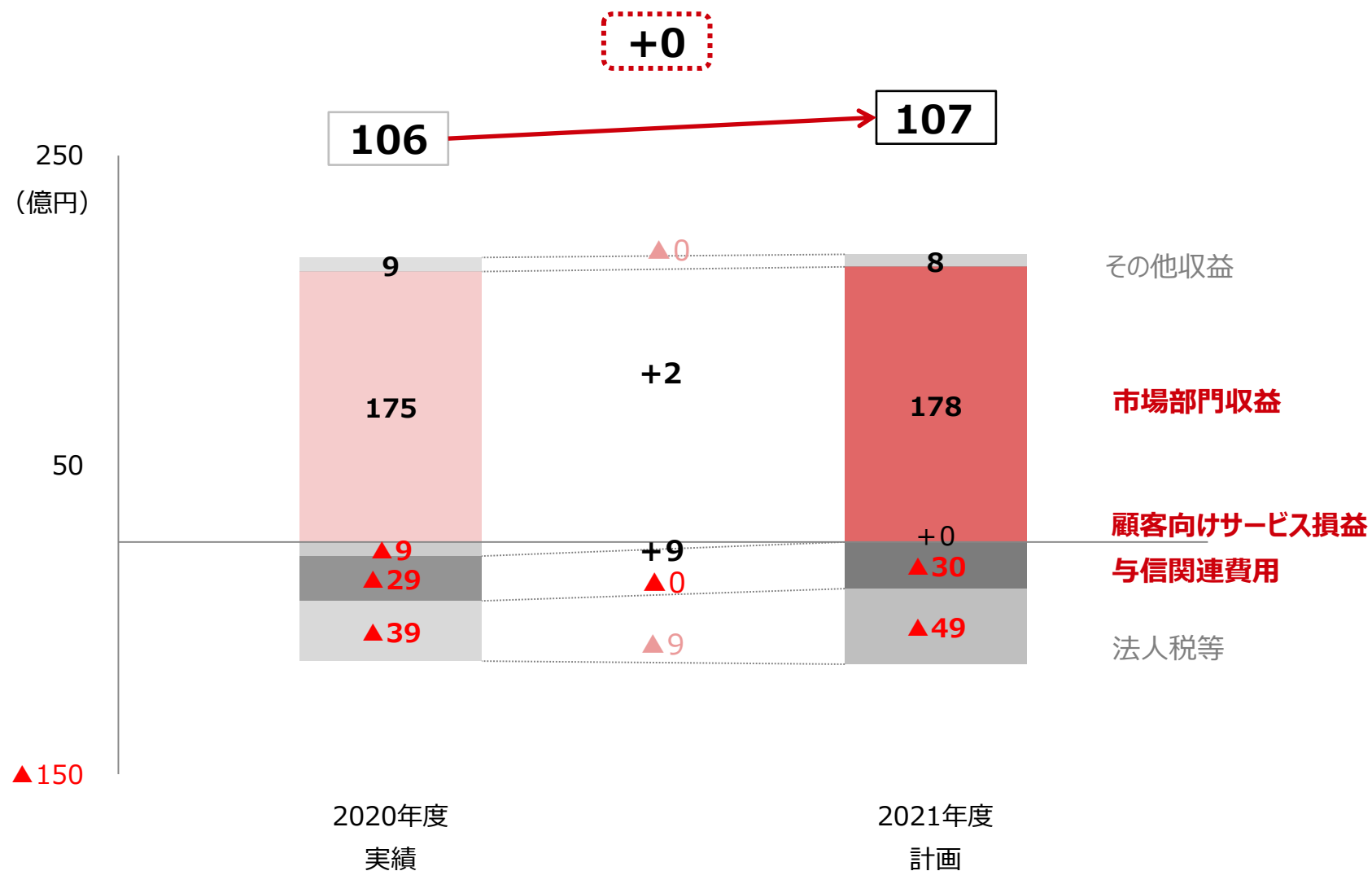
	2020年度 実績	2021年度 計画	前年度比
経常利益	157	160	+2
親会社株主に帰属する 当期純利益	108	106	▲2
顧客向けサービス損益	3	14	+10

単体

	2020年度 実績	2021年度 計画	前年度比
コア業務純益	154	166	+11
経常利益	149	157	+7
当期純利益	106	107	+0
顧客向けサービス損益	▲9	+0	+9
与信関連費用	29	30	+0
市場部門収益	175	178	+2

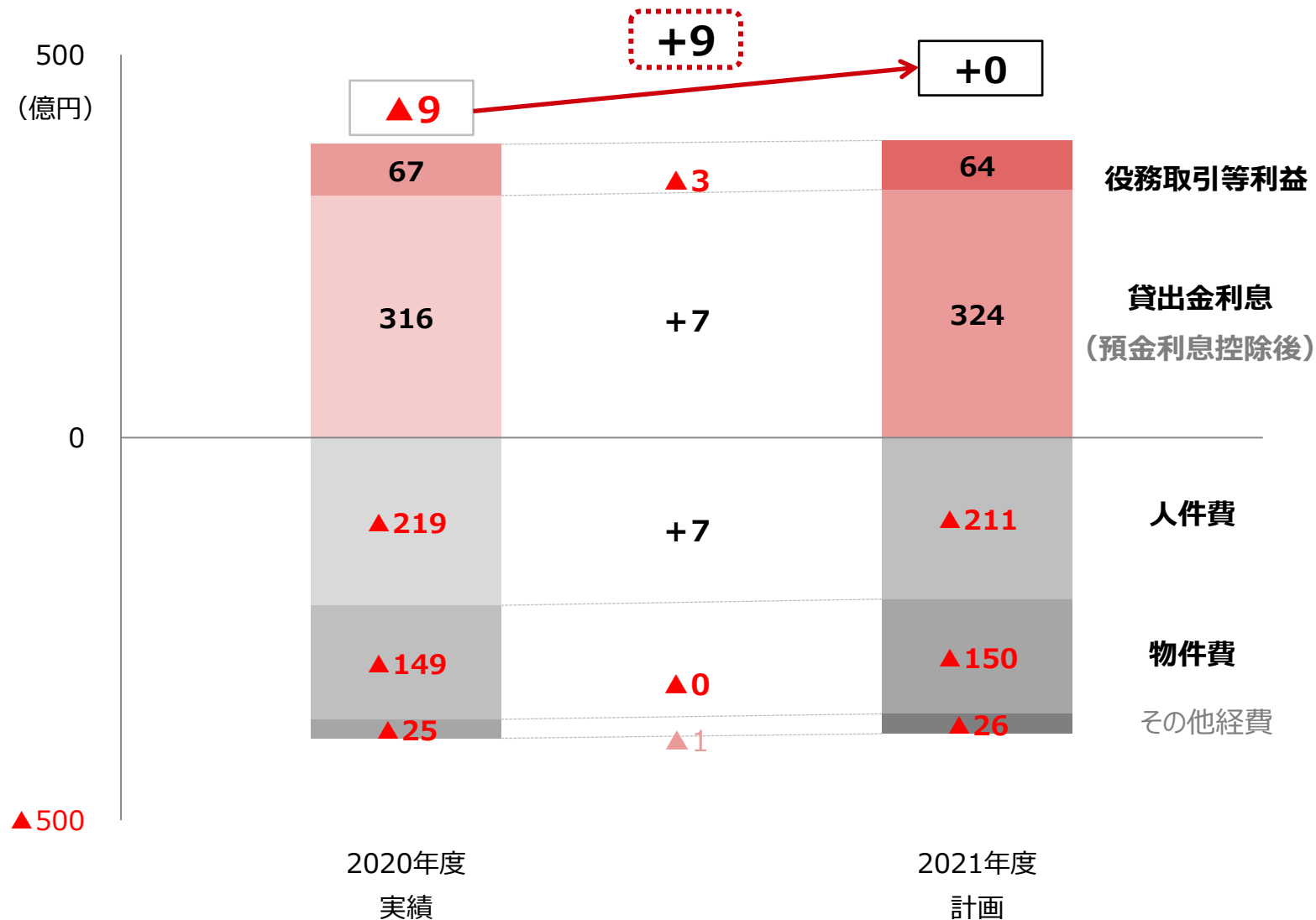
(1) 損益の概要 ②当期純利益（単体）

- ◆ 当期純利益は、市場部門収益の増加および顧客向けサービス損益の改善により、前年度比ほぼ横ばいの107億円を計画する



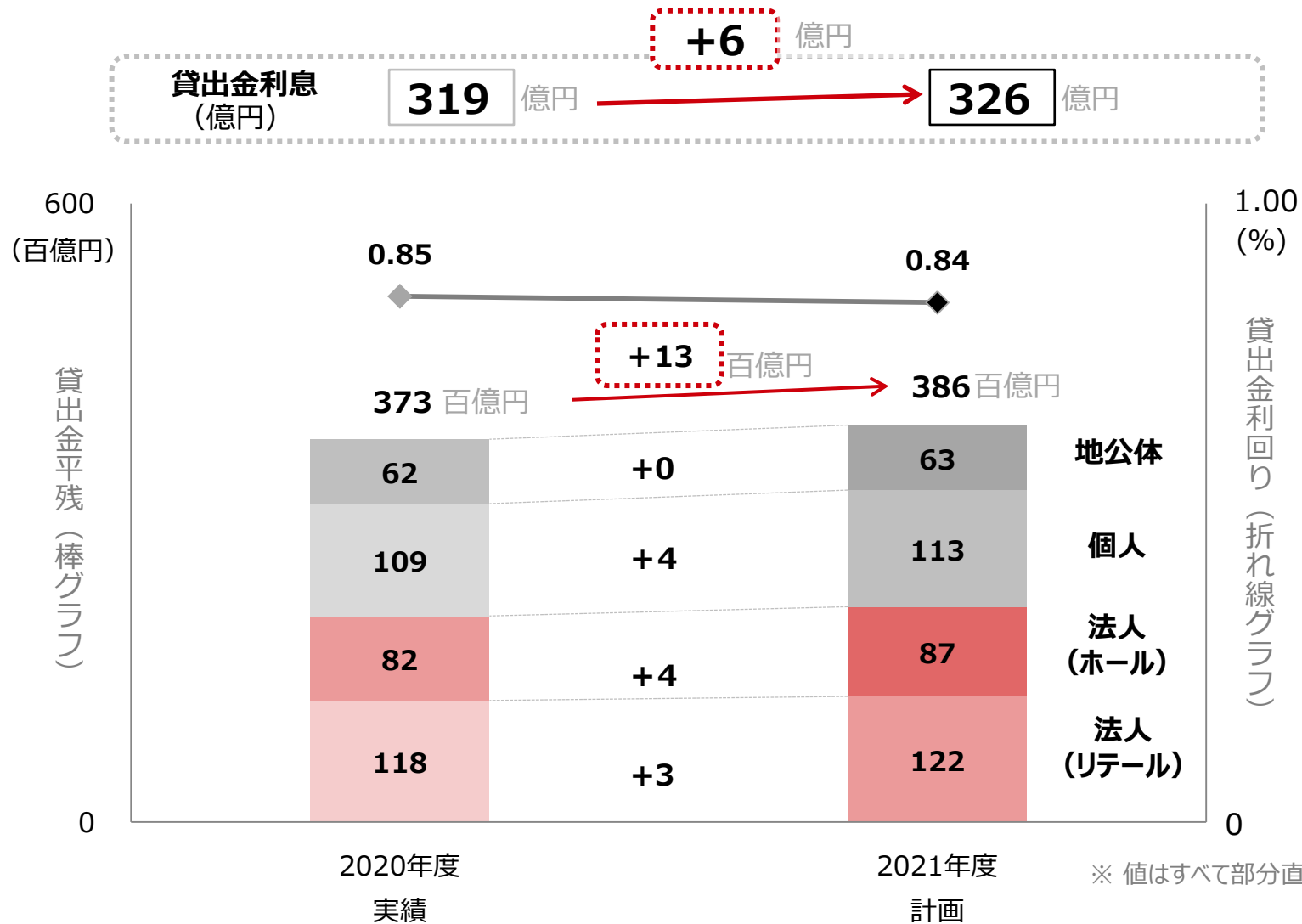
(2) 顧客向けサービス損益（単体） ①概要

- ◆ 2024年度の中間目標で設定していた顧客向けサービス損益の黒字化は、貸出金利息の増加や計画的な人員減少による人件費の削減に取り組むことにより、今年度以前倒しでの達成を計画する



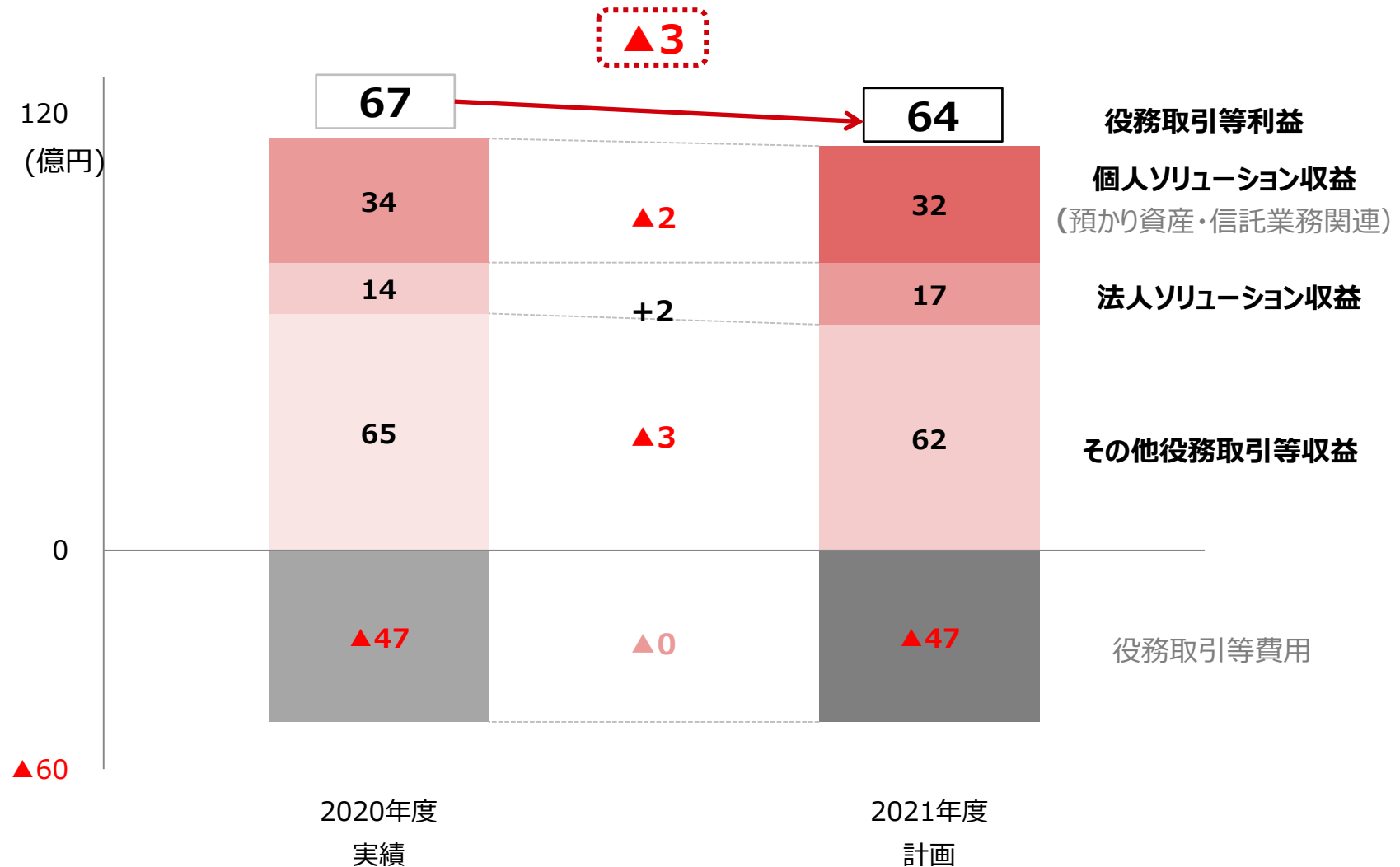
(2) 顧客向けサービス損益（単体） ②貸出金利息

◆ 法人向け融資およびホームローンの増加により、貸出金利息は前年度比6億円の増加を計画する



(2) 顧客向けサービス損益（単体） ③ 役務取引等利益

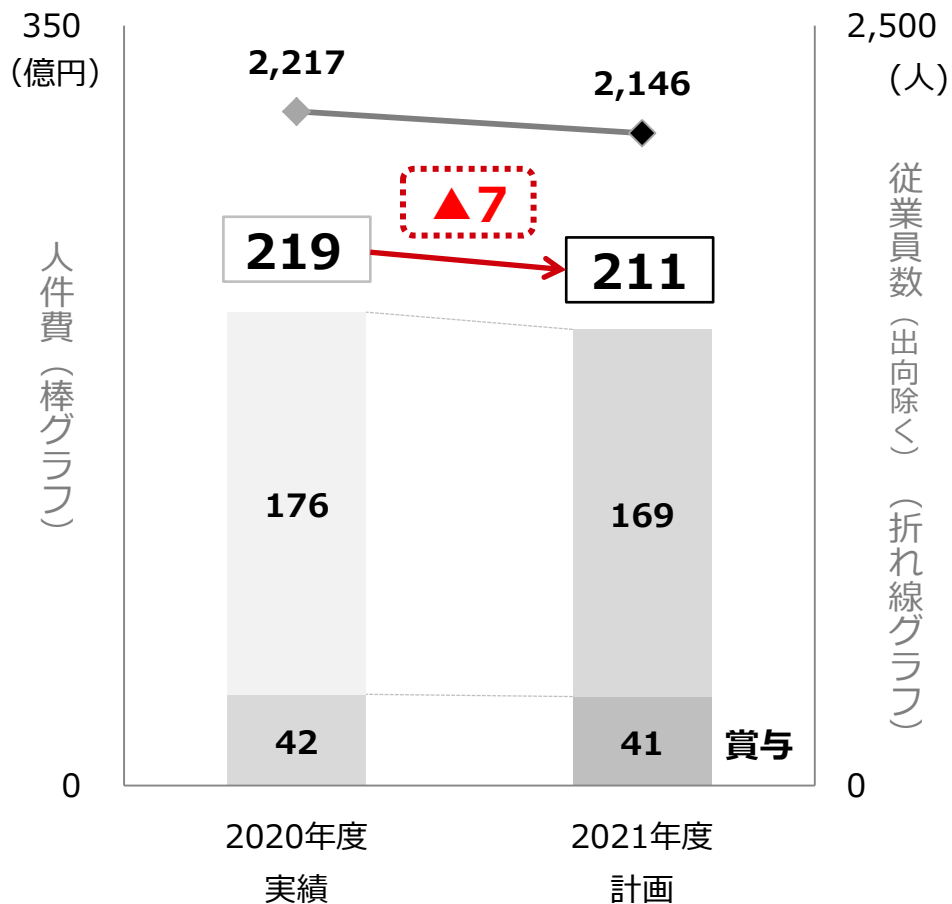
- ◆ 役務取引等利益は、銀行間手数料の引下げに伴う為替手数料の減少などにより前年度比3億円の減少を計画する



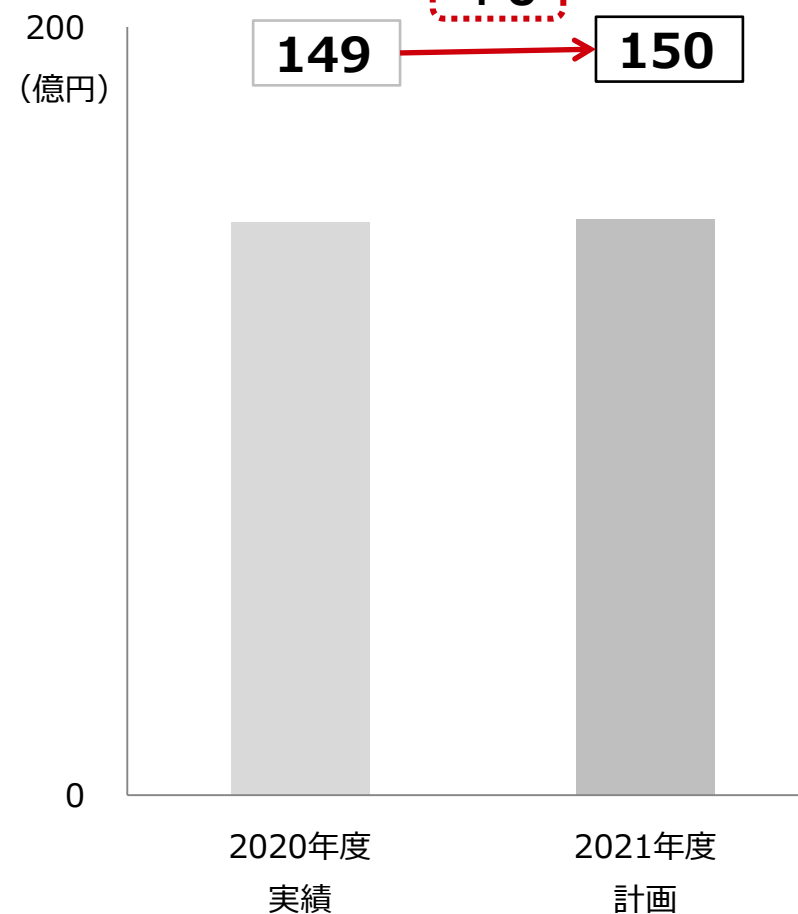
(2) 顧客向けサービス損益（単体） ④経費

- ◆ 人件費は、人員数の計画的な減少により、前年度比7億円の減少を計画する
- ◆ 物件費は、前年度比ほぼ横ばいの150億円を計画する

人件費

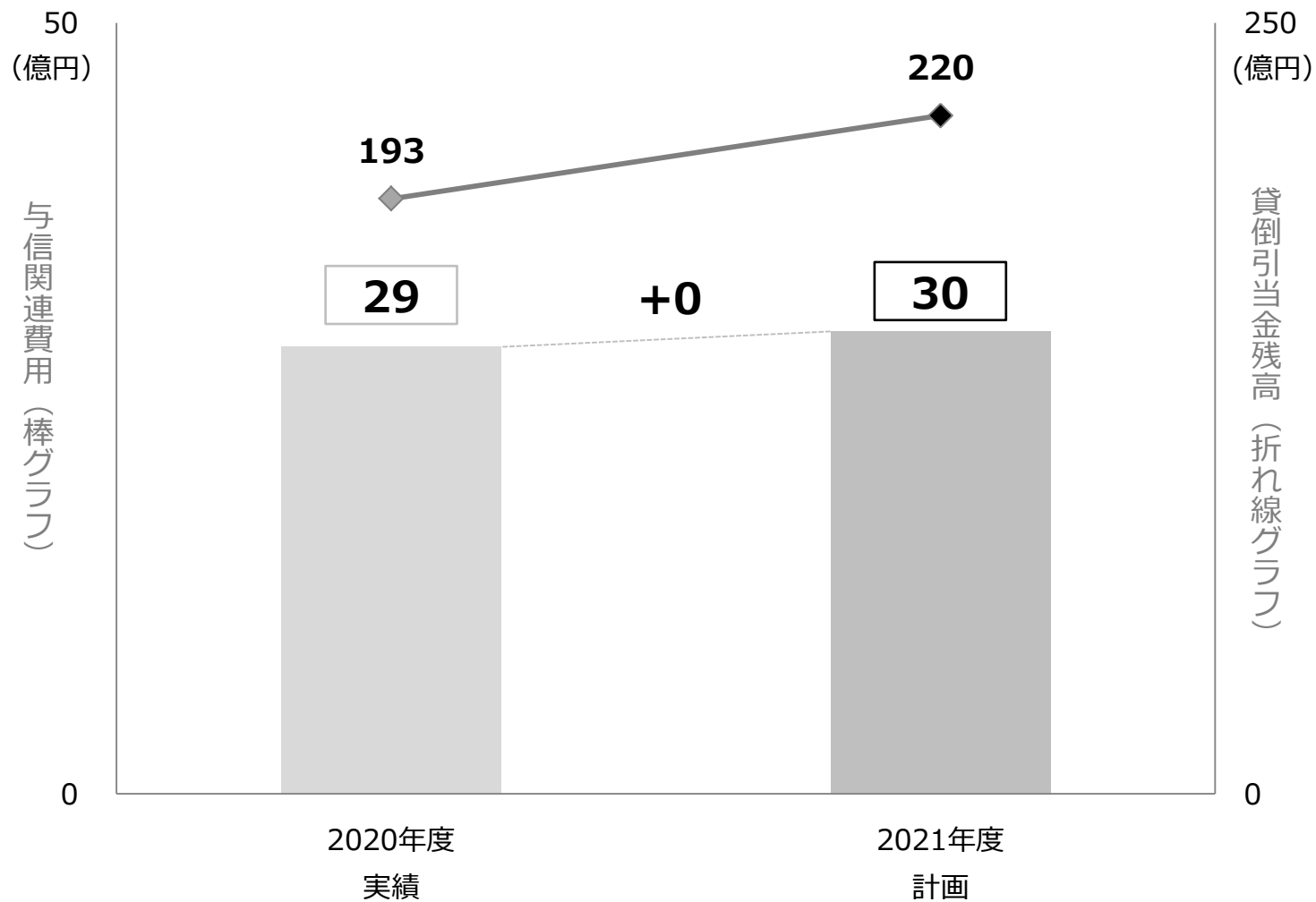


物件費



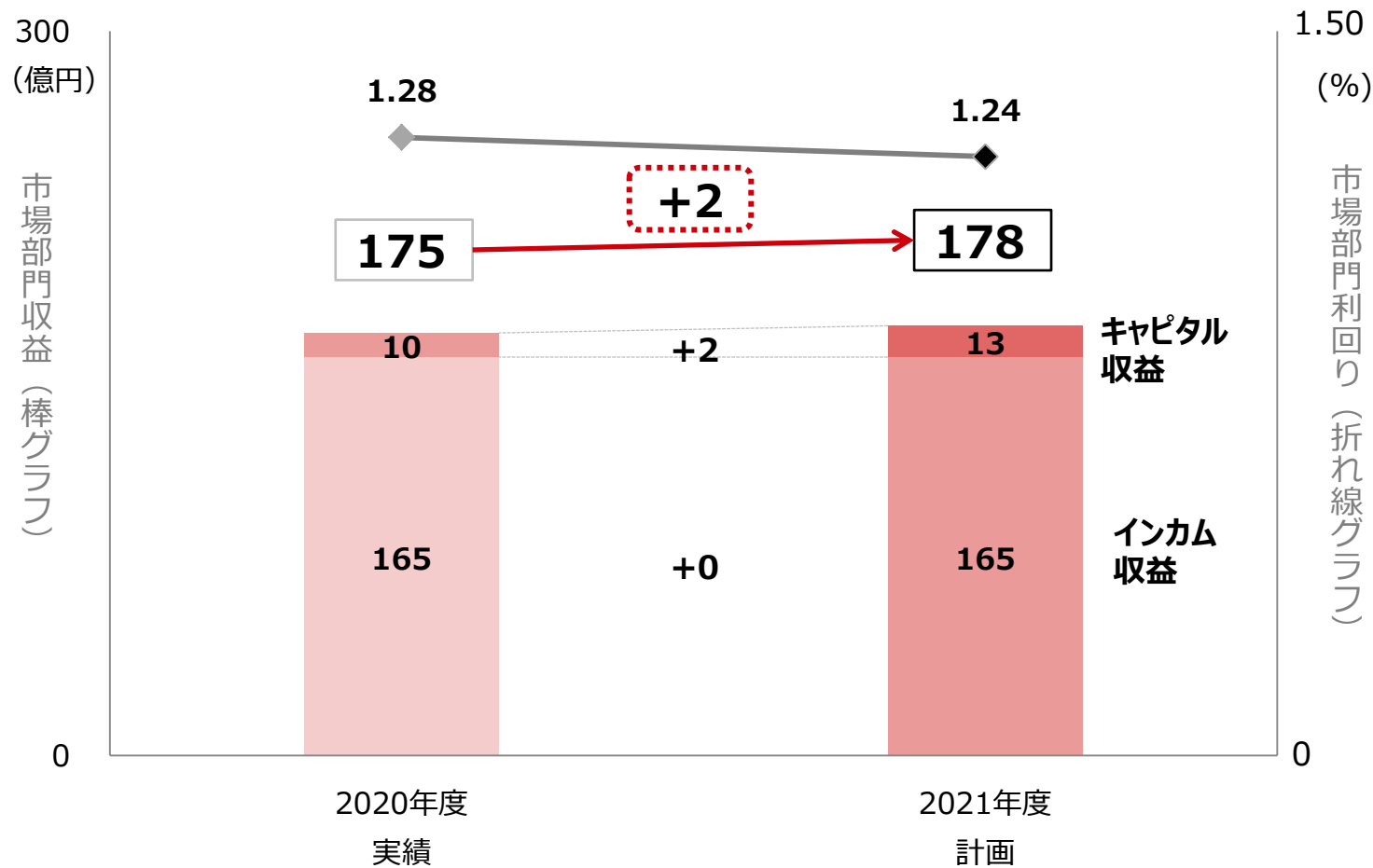
(3) 与信関連費用（単体）

◆ 与信関連費用は、前年度比ほぼ横ばいの30億円を計画する



(4) 市場部門収益（単体）（1/2）

◆ 市場部門収益は、前年度比2億円増加の178億円を計画する



(4) 市場部門収益（単体）（2/2）

◆ 1%以上の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

基本方針

- ◆ 自己運用と運用委託をバランスよく組み合わせ、安定収益を確保
- ◆ 市場環境の変化に応じた機動的なポートフォリオ・リバランスを実施
- ◆ 新たな運用資産や手法を活用し、コアとなる収益源を多様化
- ◆ 資産・地域・時間の分散を徹底し、リスクを分散・低減

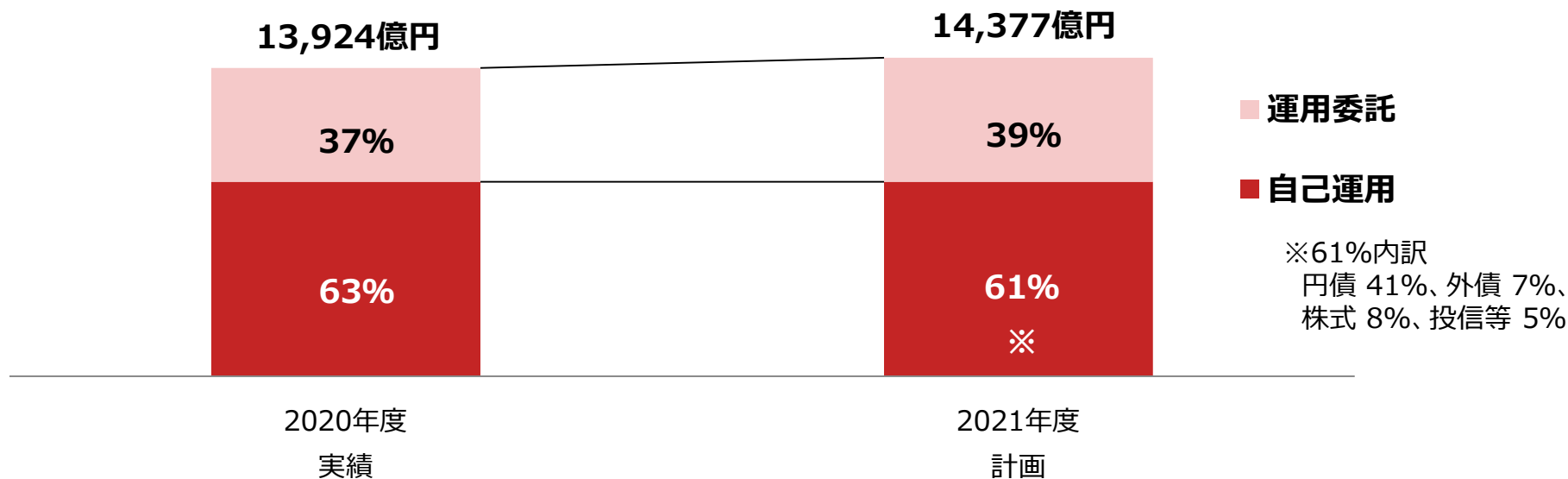
課題

- ✓ 運用パフォーマンスのさらなる向上
- ✓ 市場の変調に対する備え

2021年度の取組

- ✓ **自己運用力の強化**
 - ・ 独自の「マルチアセット運用」をスタートし、新たなスタイルを実践しながら習得
- ✓ **ヘッジ手法の駆使**
 - ・ 相場状況に応じた機動的なヘッジにより、ポートフォリオの評価損益変動を抑制

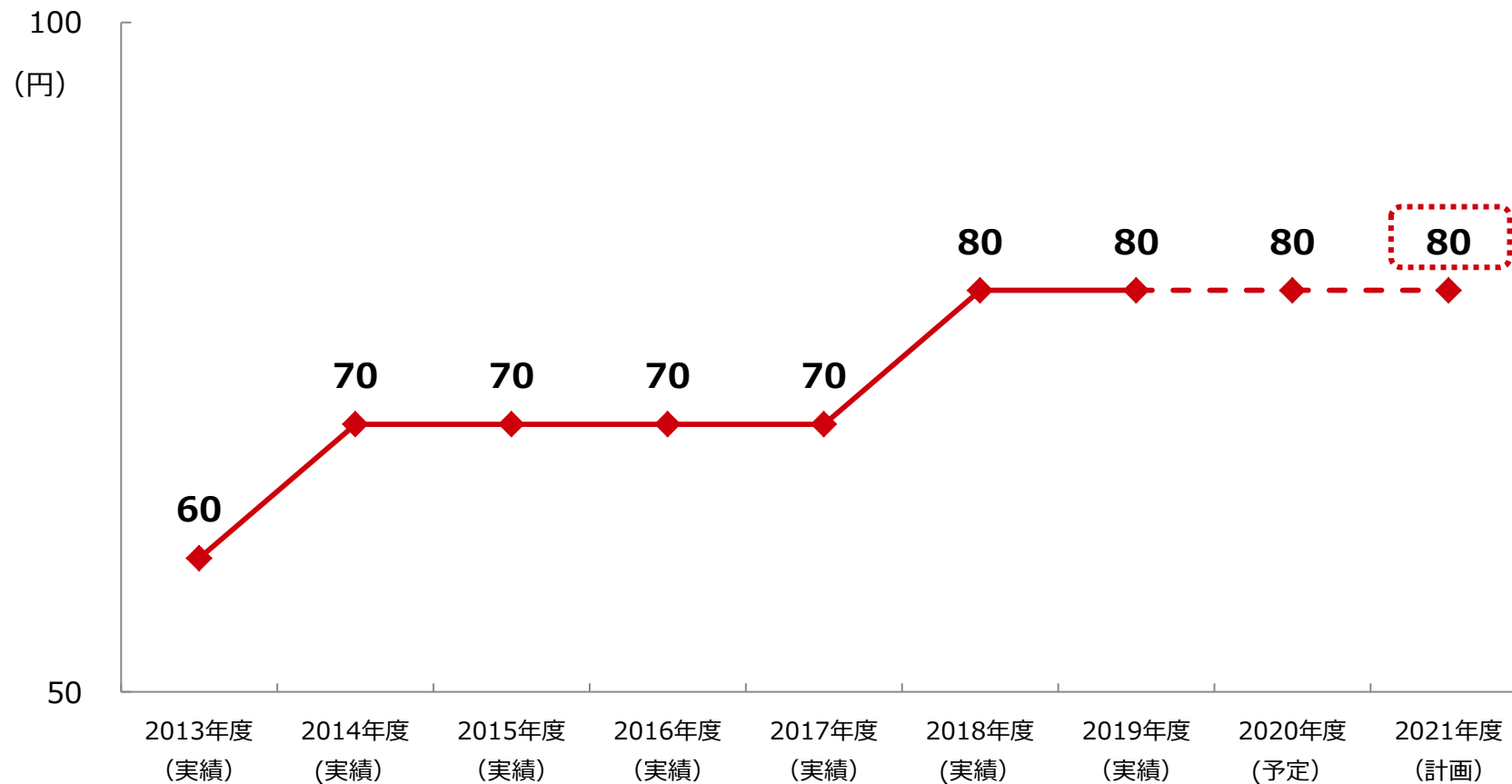
残高（末残ベース）



(5) 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

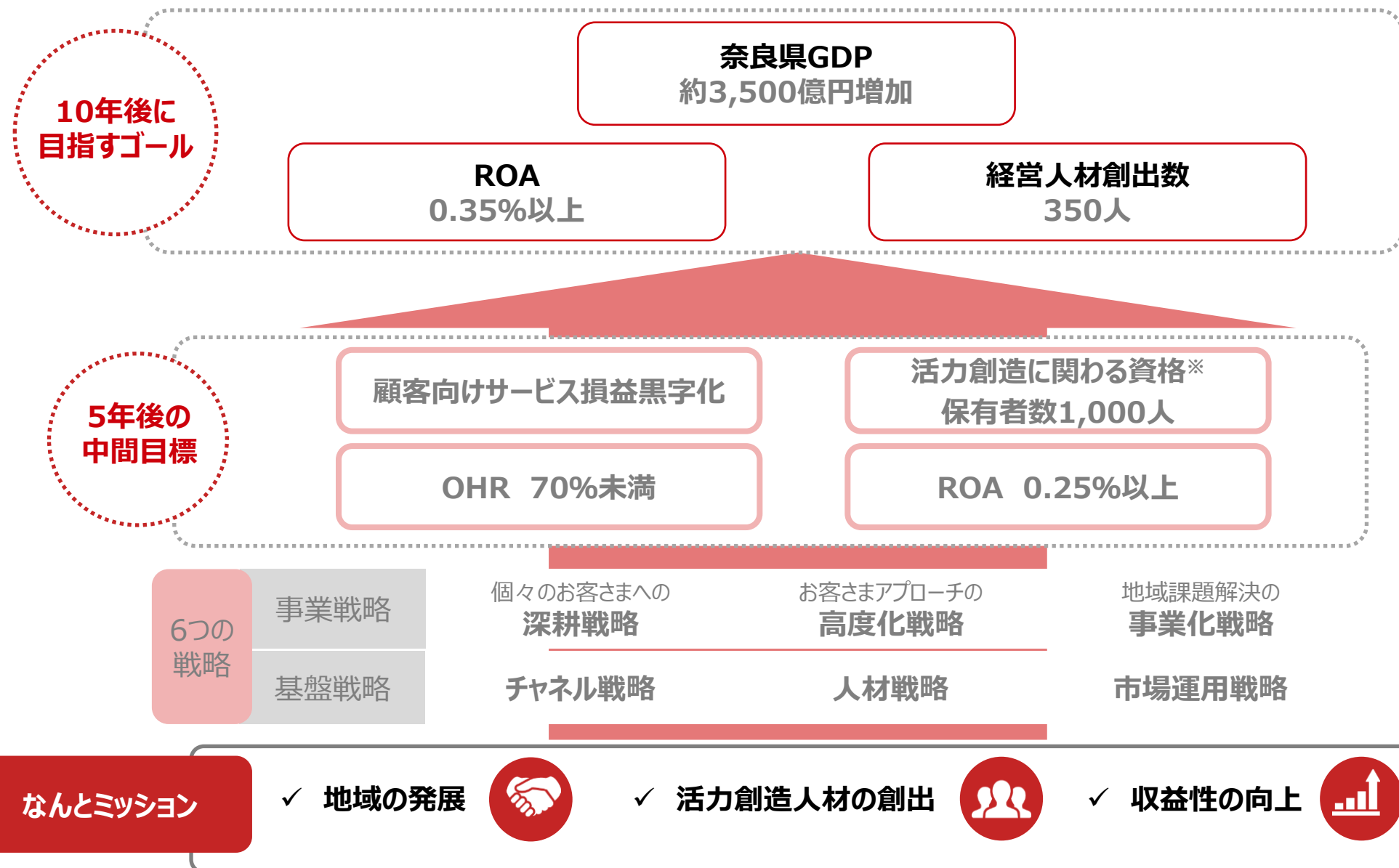
1株当たり配当金



3. 2021年度アクションプラン

(1) 経営計画概要

◆ 目指すゴールの達成に向け、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

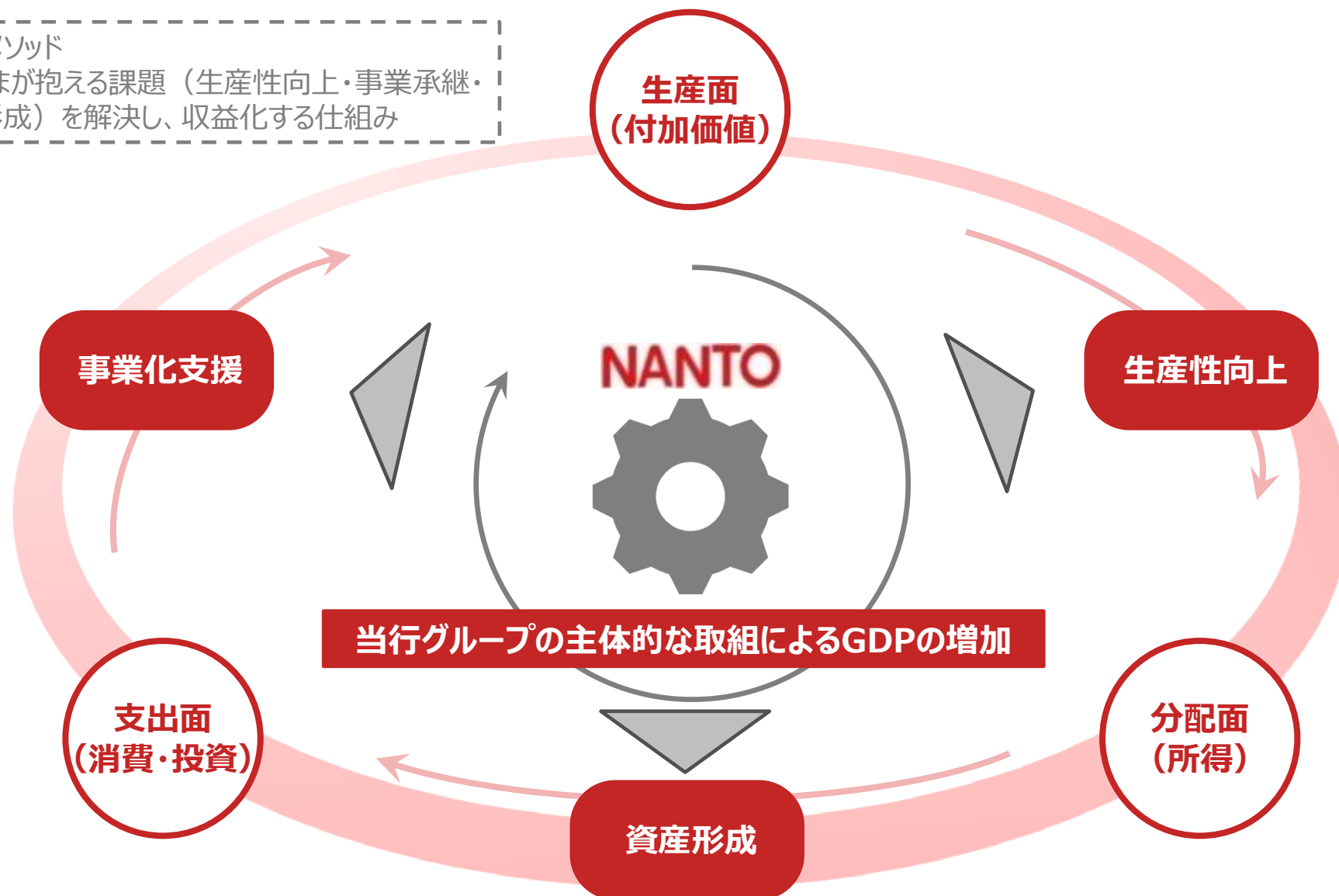


(2) なんとメソッドによるGDP増加に向けた取組

- ◆ 生産性向上を起点として、お客さまが抱える課題の解決に当行グループが主体的に取り組むことで、地域の経済活動に好循環を生み出し、GDP増加を実現する

※なんとメソッド

✓お客さまが抱える課題（生産性向上・事業承継・資産形成）を解決し、収益化する仕組み

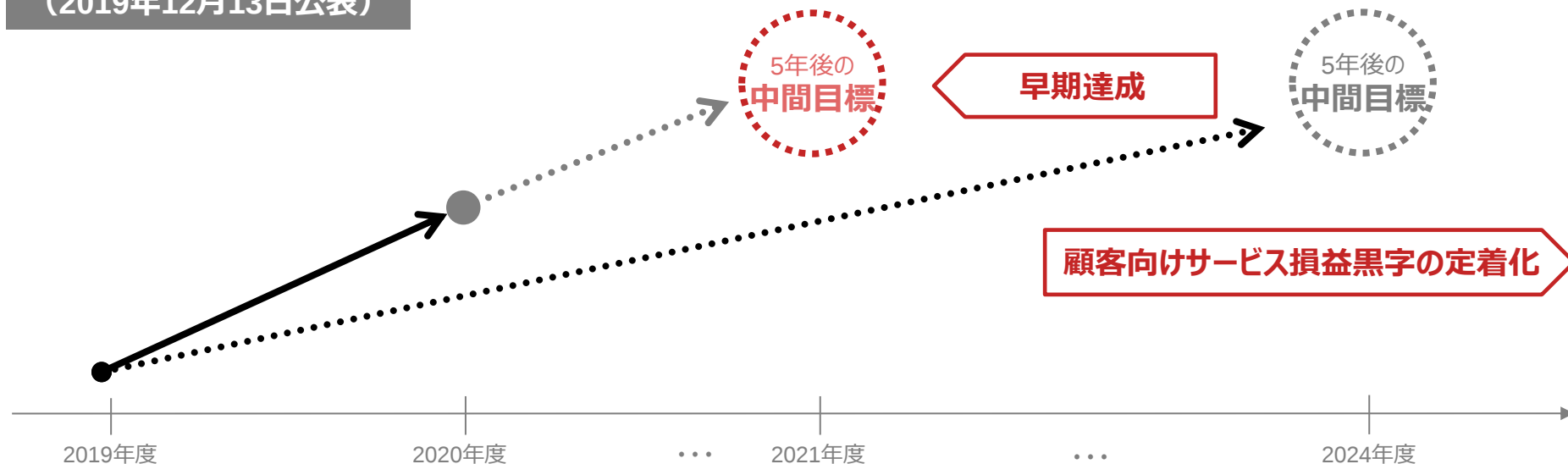


(3) 2021年度アクションプラン骨子 (1/3)

- ◆ 2020年度の顧客向けサービス損益は前期比+35億円の改善となり、当初計画を上回る進捗となった
- ◆ 2024年度中間目標（顧客向けサービス損益・OHR・ROA）は今年度に達成を見込むとともに、アクションプランの着実な実行により、これらの定着化と更なる向上に取り組む

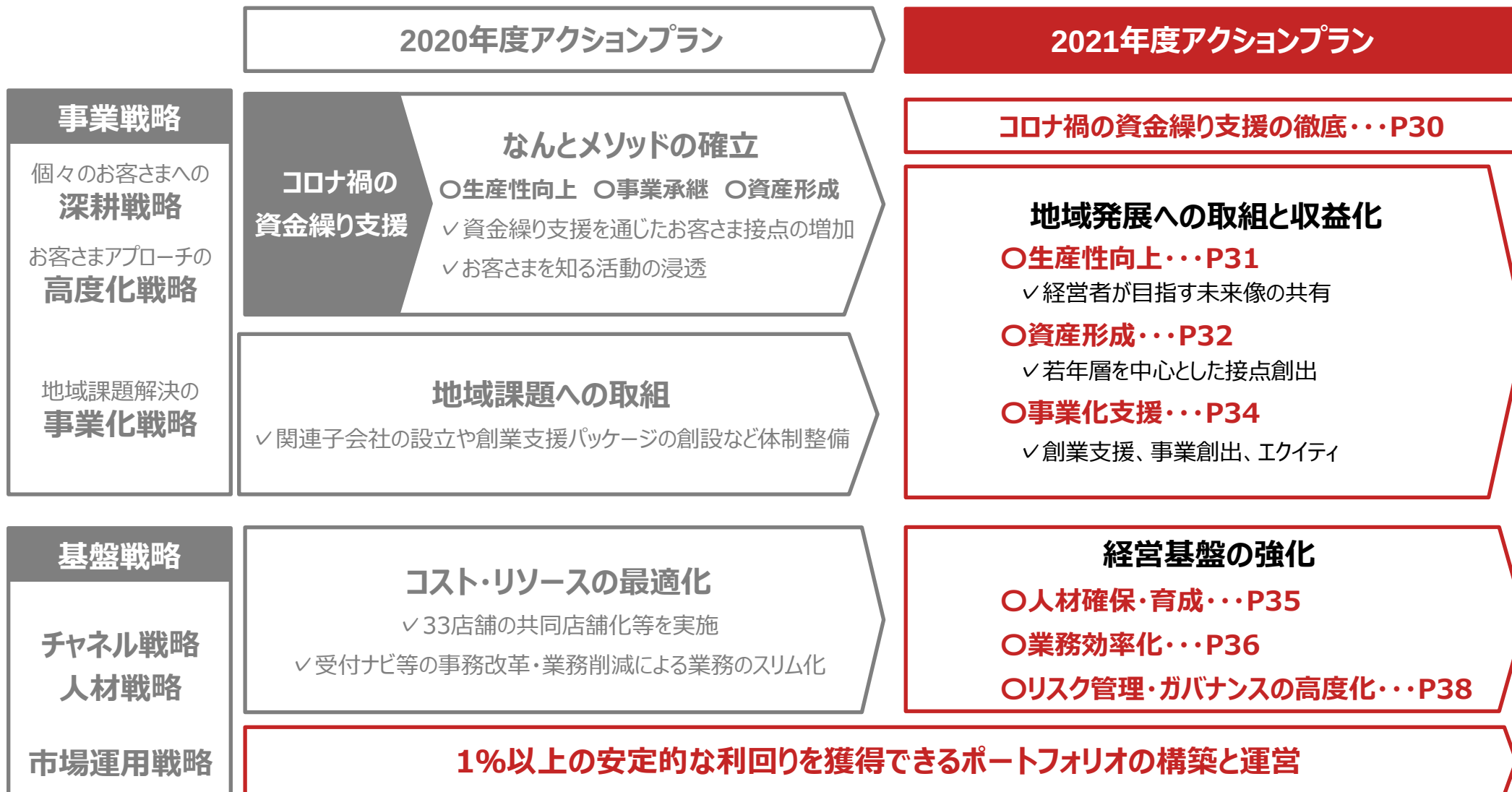
中間目標	2019年度実績	2020年度実績	2021年度計画	...	2024年度中間目標
顧客向けサービス損益	▲44億円	▲9億円	0億円		黒字化
OHR	85.0%	71.7%	69.9%		70%未満
ROA	0.12%	0.25%	0.25%		0.25%以上
活力創造に関わる資格保有者	422人	458人	594人		1,000人

経営計画の目指すゴール
(2019年12月13日公表)



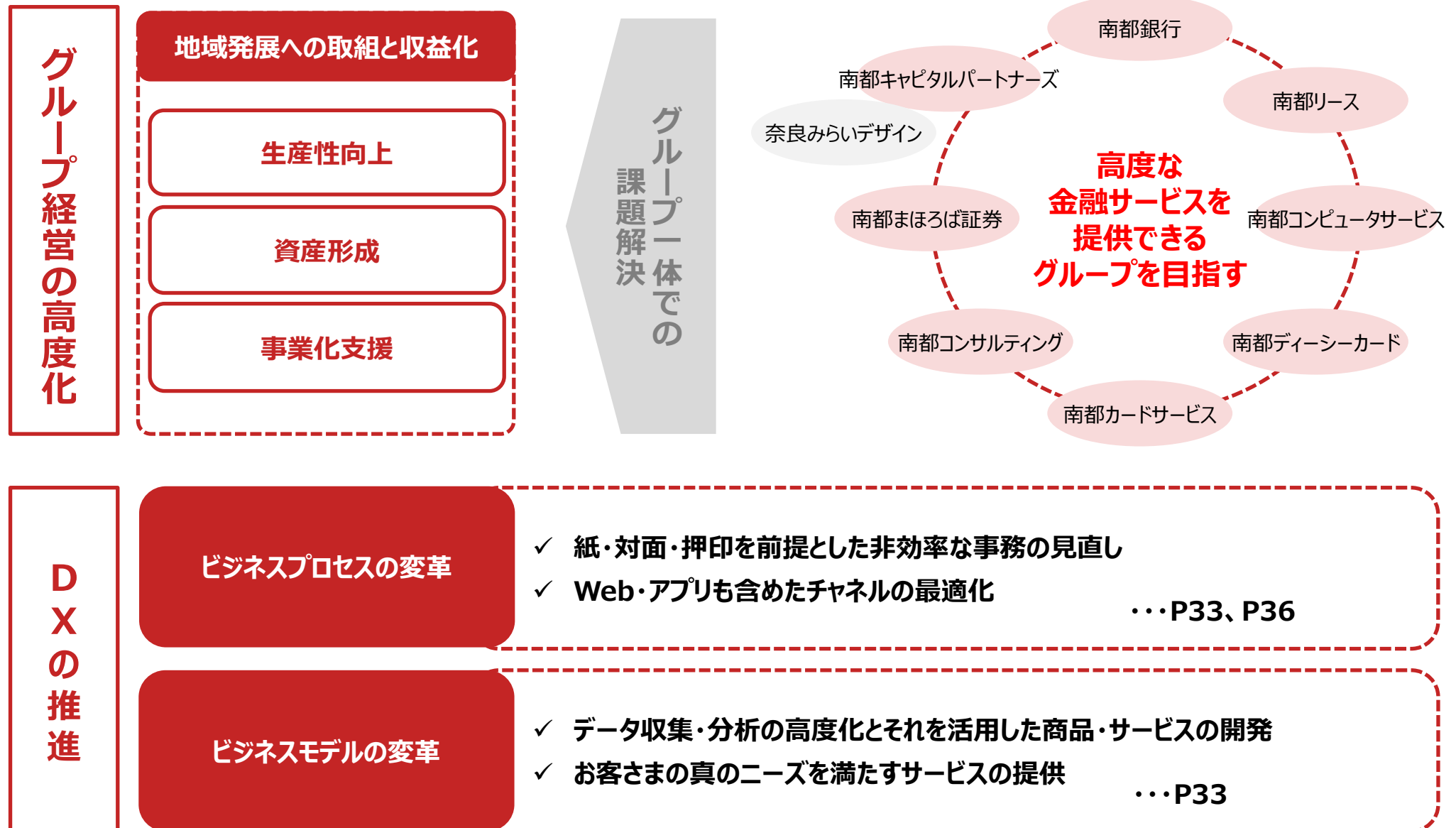
(3) 2021年度アクションプラン骨子 (2/3)

- ◆ 長期化するコロナ禍における資金繰り支援を徹底するとともに、地域発展に向けた取組を加速させる
- ◆ 上記を実現するためのグループ連携体制、必要人材確保・育成、デジタル技術の活用法を具体化する



(3) 2021年度アクションプラン骨子 (3/3)

◆ グループ経営の高度化とDXの推進を2本の柱として、地域・お客さまの課題解決の仕組を構築する



(4) ①コロナ禍の資金繰り支援の徹底

2021年度
アクションプラン

◆ お客さまとの対話深掘りによりリレーションを強化し、資金繰り支援と本業支援に取り組む

これまでの取組

2021年度の取組

コロナ関連融資取組状況

(2021/3末時点)

		実行額
新規融資※		2,786億円
条件変更（既存融資）		917億円
	事業者※	879億円
	住宅ローン	38億円

※対象先：中小企業者・個人事業主（ホール先除く）

コロナ禍の長期化による影響

- ✓ 資金調達環境の変化
- ✓ 業績悪化による信用リスクの高まり

- ✓ コロナ関連融資先との対話深掘りによるリレーション強化
- ✓ 実態把握の高度化による格付・自己査定の精度向上

- ・ 事業特性・ステージに合わせたファイナンススキームの提供、資金繰り支援の継続（リバランス、資本性ローン、エクイティ出資）
- ・ 本業支援（生産性向上）への取組強化

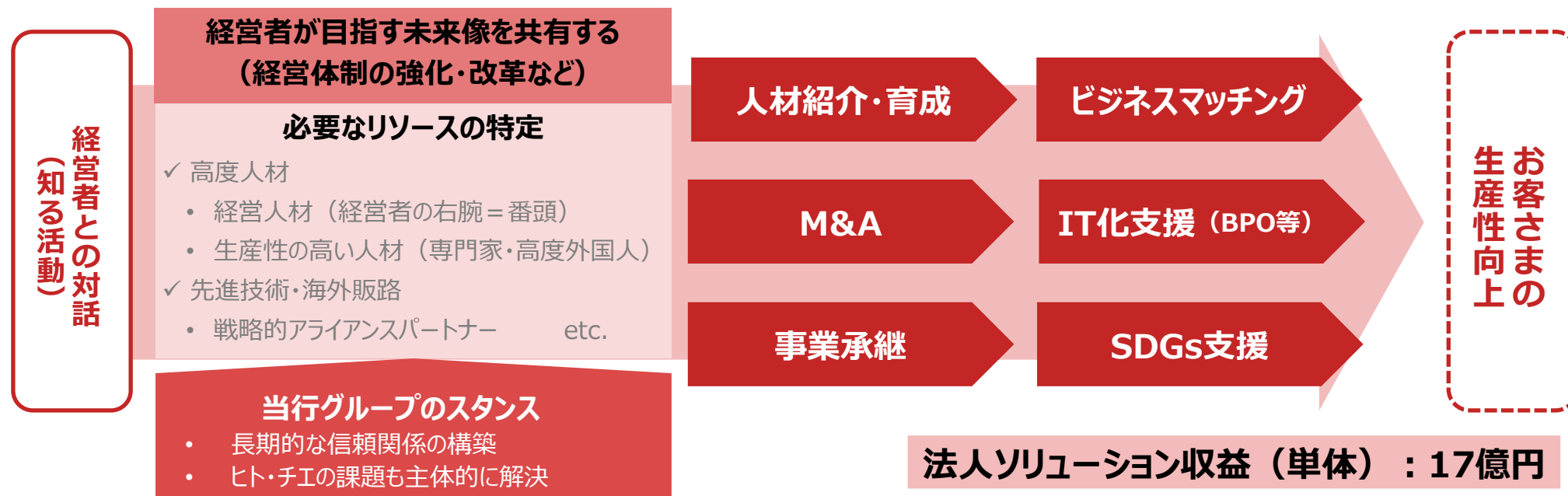
資金繰り支援だけでなく、お客さまを「知る」活動を徹底し、お客さまの課題に対応

⇒M&A売りニーズ、人材ニーズ等が顕在化

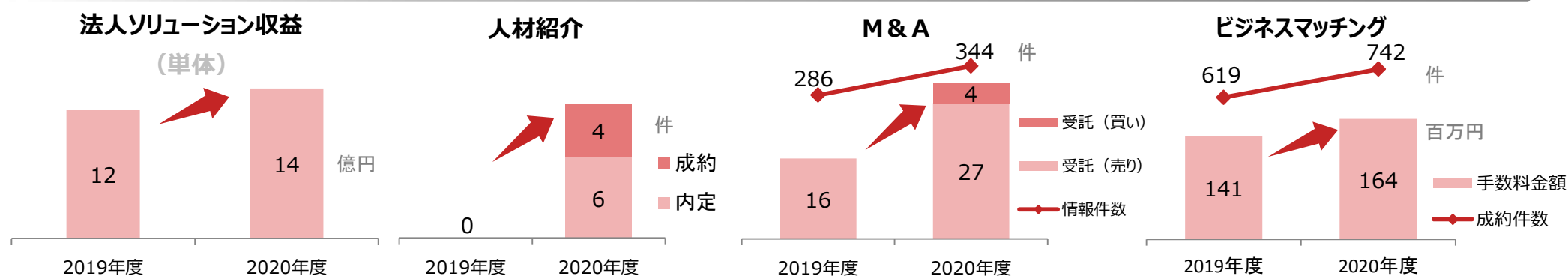
(4) ②生産性向上支援に向けた取組

2021年度
アクションプラン

◆ お客さまの生産性向上に向けて、経営者との対話を徹底する中で、経営者が目指す未来像を共有し、その実現のためグループ一体で課題解決に取り組む



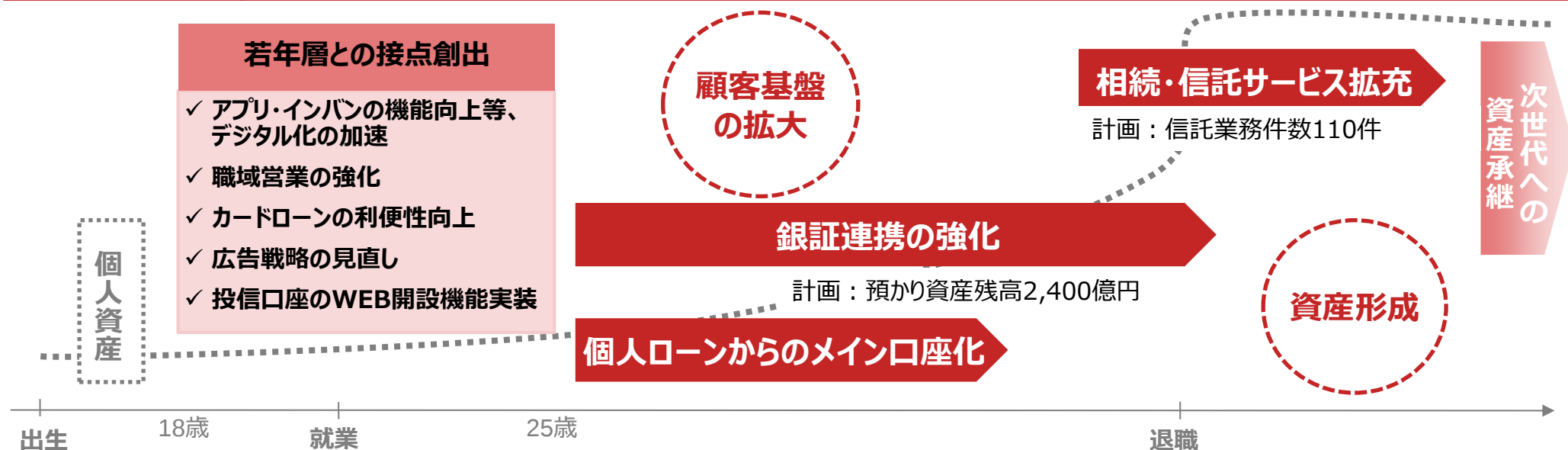
2020年度の実績



(4) ③資産形成支援に向けた取組

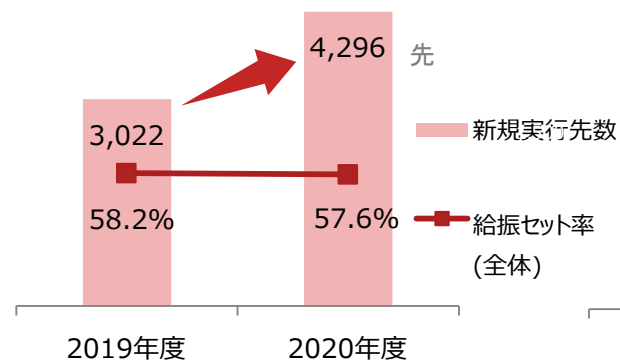
2021年度
アクションプラン

- ◆ 若年層との接点創出に焦点を当て、顧客基盤の拡大を図る
- ◆ お客さまのライフステージに合わせた資産形成を中長期目線で支援する態勢を強化・拡充する

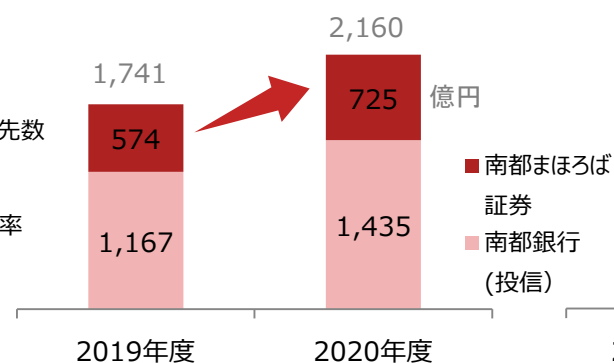


2020年度の実績

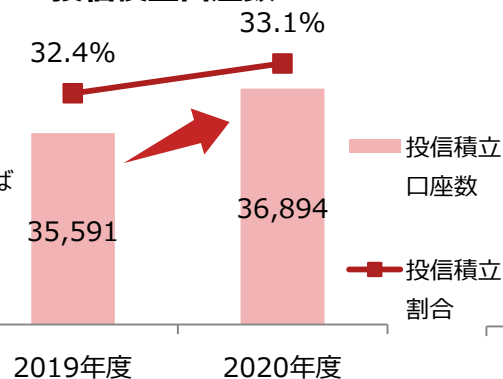
ホームローン（新規実行先数）



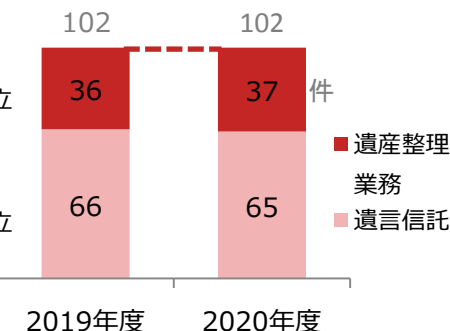
預かり資産残高



投信積立口座数

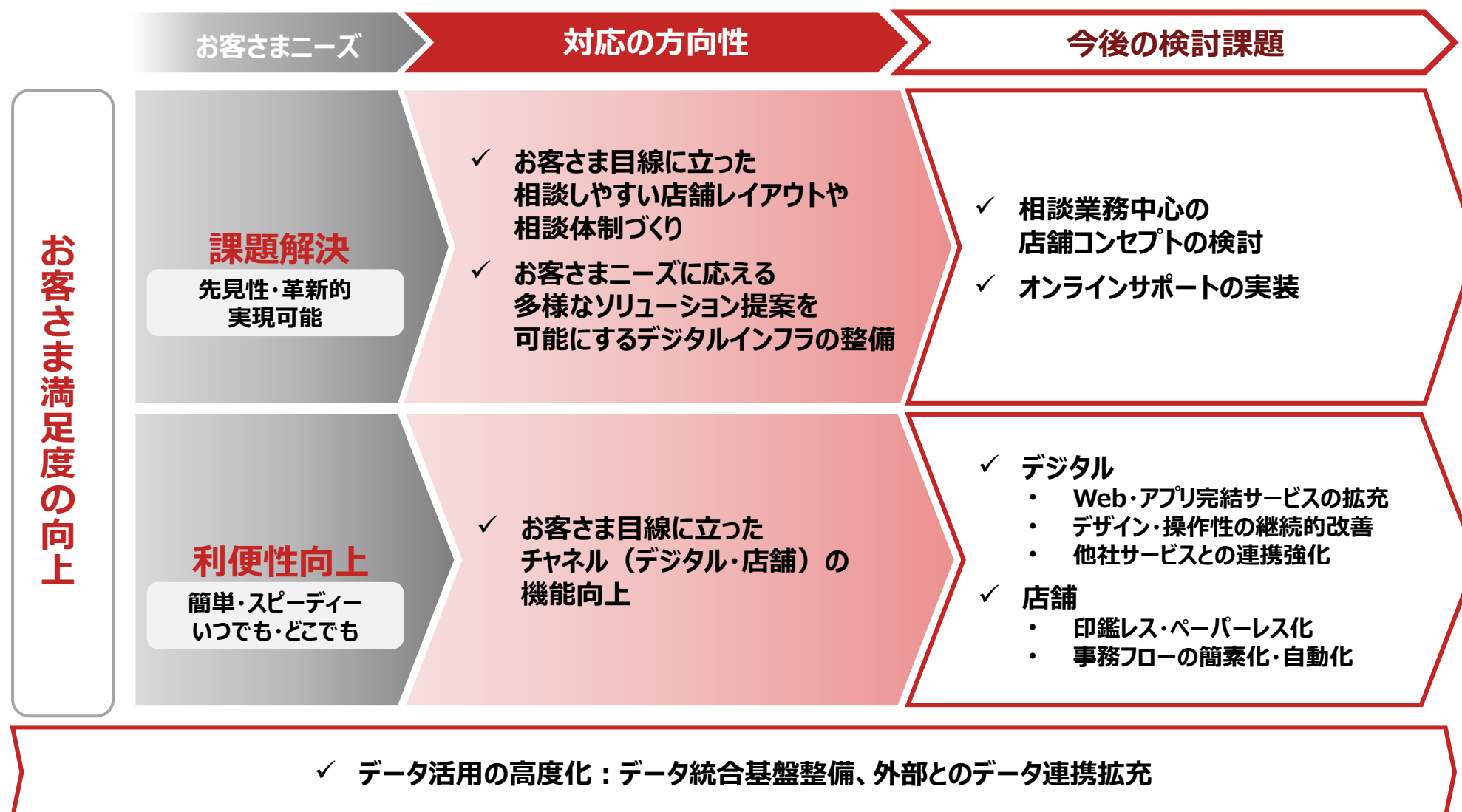


信託業務（件数）



(4) 参考：お客さま満足度の向上への取組

◆ デジタル技術の活用によりお客さまの課題解決・利便性向上を図り、お客さま満足度を向上させる



(4) ④事業化支援に向けた取組

2021年度
アクションプラン

- ◆ グループ一体で地域事業に参画し、地域経済の潜在的な稼ぐ力の創出・育成に取り組む
- ◆ 地域の生産性向上に向けて銀行業務の枠を超えた事業展開により、地域経済の活性化に取り組む

現状の取組体制

2021年度の具体的取組

目指す姿

当行グループ

創業支援

南都銀行

<ナント> 創業支援パッケージ
<ナント> 創業支援ファンド
2020年10月1日創設

エクイティ

南都
キャピタルパートナーズ

投資専門子会社
2020年10月1日設立

事業創出

奈良
みらいデザイン

地域活性化事業会社
2021年4月1日設立

✓ インキュベーション*機能の拡充

- ・ 県内創業融資シェアの向上
- ・ 地域事業者や外部機関等との連携

✓ CVC投資による地域企業との協業創出

- ・ 投資先と地域企業のオープンイノベーション創出

✓ 事業主体としての地域活性化

- ・ 奈良みらいデザイン（地域活性化事業会社）の事業立上げ

奈良みらいデザイン（地域活性化事業会社）の取組み

不動産・まちづくり事業

- ・ 地公体等と連携したまちづくり

EC事業

- ・ ECを通じた奈良の面白さの発信

アグリ事業

- ・ 奈良県農産品のブランド力向上



(4) ⑤戦略実現のための人材確保・育成への取組

2021年度
アクションプラン

◆ 戦略実現に資する人材を確保・育成するため、中途採用の拡大、人材育成プログラムの高度化を図るとともに、多様な人材を適正に評価する仕組の構築に取り組む

多様な人材の創出

必要なスキル・資質

IT・リスク管理・M&A
マーケティング（データサイエンティスト）
新規事業立上げ等

アイデア発想力
俯瞰的視点
コミュニケーション能力等

2021年度の具体的な取組

- ✓ 中途採用拡大
- ✓ 経営人材育成プログラム実践
 - ・ 事業会社等への若手の出向
機会の創出
 - ・ 副業制度の導入
 - ・ 若手のグループ会社間の人材交流促進
 - ・ 適性に応じた戦略的配置

+

- ✓ 適正な評価と処遇
 - ・ 考課者レベルの向上
 - ・ 行員の多面情報の
収集・データベース化に
基づく活用

2020年度の取組～2021年度の継続的な取組

1対1ディスカッション

- ✓ おもしろい人材と基本
行動を説明・浸透
- ✓ 特徴的スキルの把握

集合ディスカッション

- ✓ おもしろい人材候補者
の意識改革・思考力を
強化

論理的思考力の強化

- ✓ ロジカルシンキングの
集合研修・休日セミナー
の実施

資格取得の促進

- ✓ 資格取得にかかる
補助金・奨励金の拡充
- ✓ 2020年度実績
資格保有者:36人増加

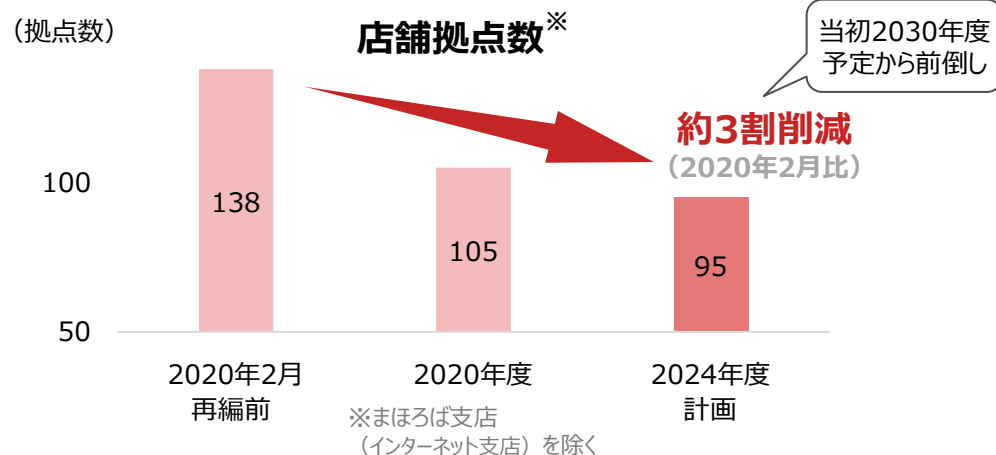
(4) ⑥業務効率化への取組

2021年度
アクションプラン

◆ コスト・リソース最適化に向けた各施策は着実に進捗しており、今後もお客さまの利便性に配慮しつつ、継続して業務効率化に取り組む

店舗ネットワーク再編

地域のマーケット環境に応じて店舗ネットワーク再編



商品廃止

「非対面・非接触・Web化」をコンセプトに商品廃止



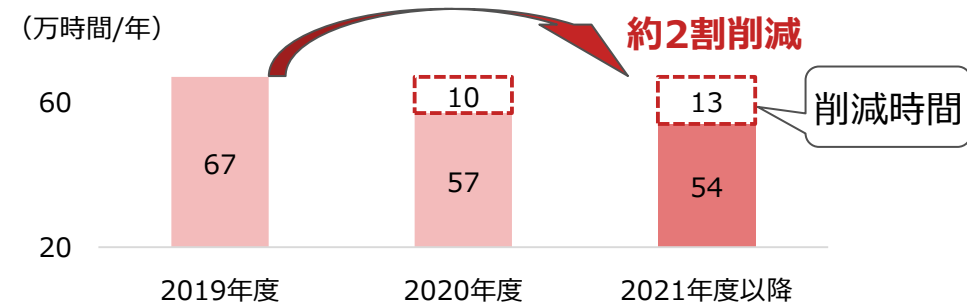
事務改革

3つのレス（キャッシュレス・ペーパーレス・バックレス）
に向けた事務改革

	これまでの実績	今後の取組
窓口ATM	56店舗	店舗形態に合わせて順次導入
受付ナビ	全店導入済 (新規口座開設・一部諸届)	受付可能取引拡大による電子化率向上
後方集中化	6か店で試行	センター受入態勢構築

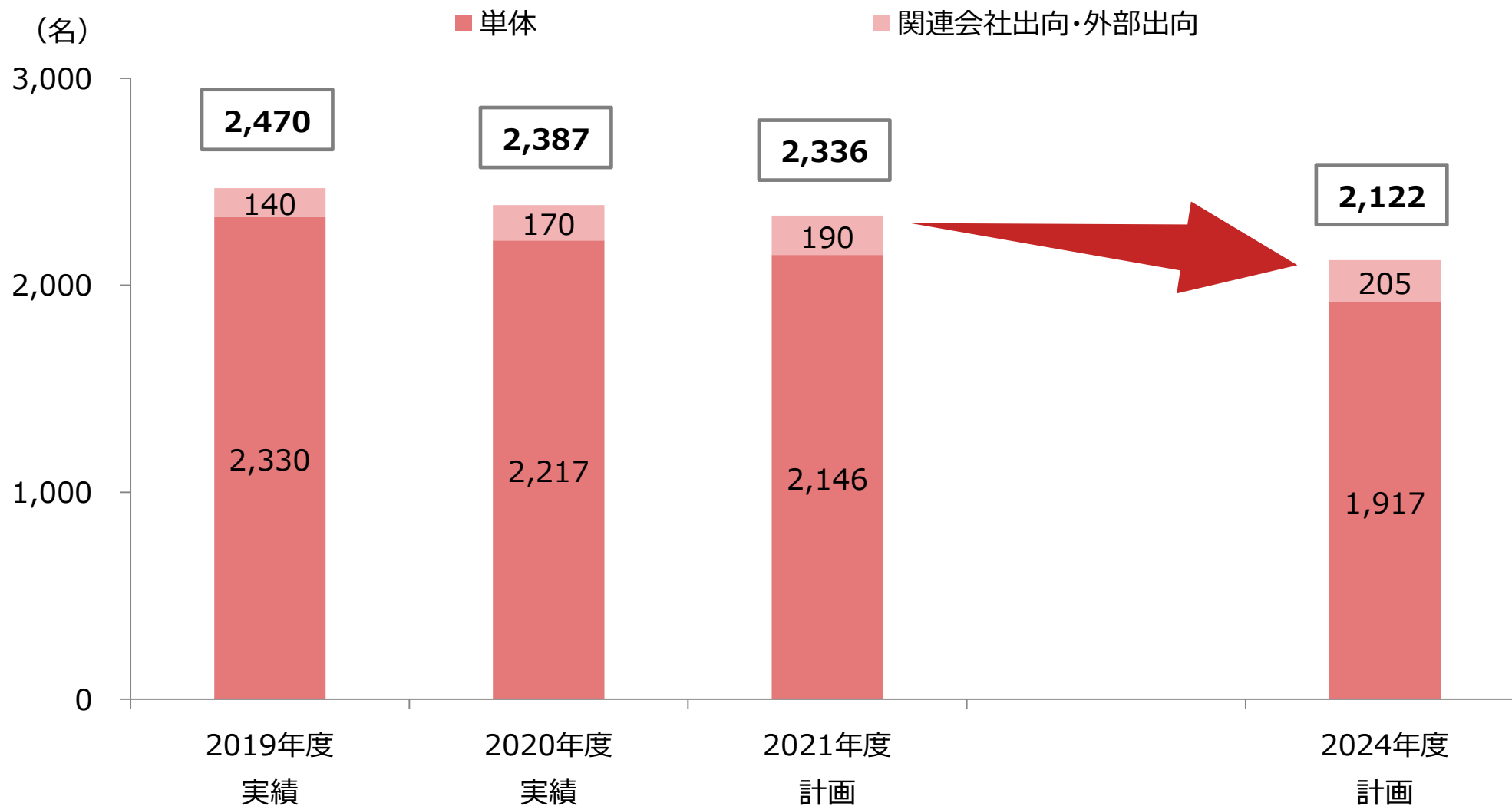
本部業務削減

「廃止・集中化・外注化」による業務削減



(4) 参考：人員数の推移

- ◆ 人員数を毎年計画的に減少させていく中、主に業務効率化の推進により、少人数で効率的な運営が可能な態勢を整備していく



(4) ⑦リスク管理・ガバナンスの高度化への取組 (1/2)

2021年度
アクションプラン

- ◆ 経営環境の変化に柔軟に対応し、適時・迅速に軌道修正できるガバナンス態勢を構築し、長期的な企業価値の向上に取り組む

- ✓ 取締役会で議論・審議すべきテーマの高度化
 - ・ 経営計画の進捗のモニタリングの徹底
 - ・ 気候変動問題への対応などのサステナビリティ課題に関する中長期的な視野での議論の深化
- ✓ リスクの識別・評価・コントロールプロセスの強化
 - ・ 重点審査案件の抽出に向けたAIの活用
 - ・ 環境変化に伴い多様化するリスクの洗い出しとコントロールプロセスの確立
- ✓ 政策保有株式の保有方針の明確化
- ✓ 女性役員の登用を検討

2020年度の取組

- ✓ 取締役会の機能を強化し、不確実性の高い経営環境下において適時迅速に重要な意思決定を実行できるガバナンス態勢構築

取締役会を審議の場から討議の場へ

- ✓ 社外取締役への事前説明の充実
 - ・ 事前説明により、取締役会において、より建設的な討議を実施
- ✓ 取締役会における意見交換会の設置
 - ・ 取締役会での議案審議終了後、中長期的なテーマを議論する場として意見交換会を設置

取締役等の登用や報酬決定における
独立性・客観性・透明性の確保

- ✓ 指名・報酬諮問委員会の設置
 - ・ 委員長（議長）は社外取締役
 - ・ 委員の過半数を社外取締役で構成

(4) ⑦リスク管理・ガバナンスの高度化への取組 (2/2)

2021年度
アクションプラン

◆ マネロン・テロ資金供与対策における実効的な態勢整備を促進する

マネロン・テロ資金供与対策

2021年度の具体的な取組

- ✓ 継続的顧客管理の本格実施（2022年4月～）に向けた態勢整備
 - ・ 顧客属性情報等のWeb収集ツール導入
 - ・ 顧客属性情報等収集業務の外部委託先選定
 - ・ 継続的顧客管理にかかる業務運営態勢整備
- ✓ 改正金融庁ガイドラインへの対応
 - ・ 疑わしい取引の分析高度化
 - ・ 提携先等のリスク管理態勢チェック導入

- ✓ マネロン・テロ資金供与管理態勢を整備していく

【対応期限：2024年3月】

2020年度の取組～2021年度の継続的な取組

リスクの特定・評価

- ✓ 顧客リスク評価システムの新規導入

リスクの低減

- ✓ フィルタリングシステムの更改
- ✓ 外国PEPsフィルタリングの外部委託

継続的顧客管理の本格実施に向けた態勢整備

- ✓ 外国人顧客への取引目的等確認の実施

(4) ⑧SDGsへの取組

2021年度
アクションプラン

◆ 環境変化を踏まえ、当行グループが取り組むゴールの中でも、特に「女性を含む多様な人材の活躍推進」と「気候変動問題への対応」に焦点をあてる

✓ 女性を含む多様な人材の活躍推進

- ・ 「女性活躍推進法」に基づく2年間の行動計画を策定
- ・ アンコンシャス・バイアス※1解消のための研修等の実施

✓ 気候変動問題への対応

- ・ TCFD※2提言への賛同表明
- ・ グリーンファイナンスの推進

2020年度の取組

✓ SDGsポリシーの制定：「なんとミッションである「地域の発展」「活力創造人材の創出」「収益性の向上」の遂行を通じ、持続可能な地域社会の実現に向けて、地域が抱える社会問題を主体的に解決してまいります。」

融資ポリシー制定	環境ベンチャーの シンジケートローン組成	再生可能エネルギーの 普及・促進	SDG s 私募債
✓ 案件組成や与信審査、経営改善支援などあらゆる与信に関する場面における判断や行動の指針として制定 ✓ 環境や社会に与える影響が大きいと考えられる「兵器」「石炭火力発電」「森林伐採」の業種・セクターに対して融資を行う場合は十分に留意する	✓ プラスチックの代替となる新素材「LIMEX（ライメックス）」を開発製造・販売する株式会社TBMに対し、当行が主幹事となり、地銀10行による総額24億円のシンジケートローンを組成 ✓ (株)日本格付研究所のグリーン評価において最上位の「Green1」を取得	✓ 太陽光発電やバイオマス発電などの再生可能エネルギーのプロジェクトファイナンスを対応 ✓ 2020年度実績 6件/5.3億円組成 【年間の発電量合計:約108GWh】 【年間のCO2削減効果:約5万t-CO2】	✓ 「SDG s」の取組に賛同いただける企業が対象 ✓ 当行が優先して取り組む7つのゴールの課題解決に繋がる物品等を地方公共団体や学校・病院に寄付 ✓ 2020年度実績 79件/59億円起債

CO2削減効果：年間発電量（計画値）に案件所在地の系統電力の電気事業者別排出計数を乗じて当行が算出

MEMO

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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、計画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>