2024年度中間決算および
当行グループの企業価値向上へ向けた取組について

2024年11月29日

株式会社南都銀行
頭取　橋本 隆史

ナント・なら・ずっと！
NANTO 南都銀行

目次

Ⅰ．2024年度中間決算と通期業績予想

2024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
貸出金利息 ･･･ 7
役務取引等利益 ･･･ 8
経費 ･･･ 9
与信関連費用 ･･･ 10
市場部門収益 ･･･ 11
2024年度通期業績予想 ･･･ 12
金利上昇による影響 ･･･ 13

Ⅱ．当行グループの企業価値向上へ向けて

経営計画の概要 ･･･ 15
中間目標の進捗 ･･･ 16
2024年度アクションプランの概要 ･･･ 17

ROE向上へ向けた取組

お客さまの課題解決支援 ･･･ 19
お客さまとの接点強化 ･･･ 20
当行グループの生産性向上 ･･･ 22
市場部門収益の安定化 ･･･ 23
リスク･リターン管理の高度化 ･･･ 24
政策保有株式の縮減 ･･･ 25
株主還元 ･･･ 26

PER向上へ向けた取組

地域課題の解決 ･･･ 28
サステナビリティへの取組 ･･･ 30

ROE･PER向上共通の取組

おもしろい人材の創出 ･･･ 31

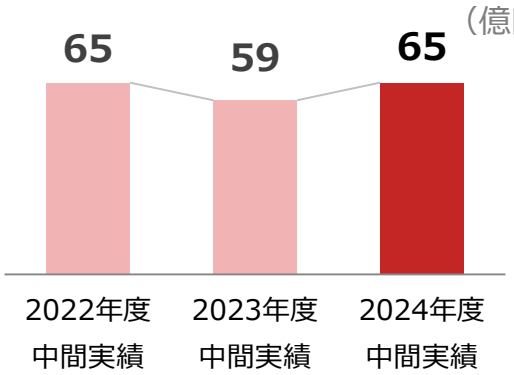
Ⅰ．2024年度中間決算と通期業績予想

2024年度中間決算～概要～

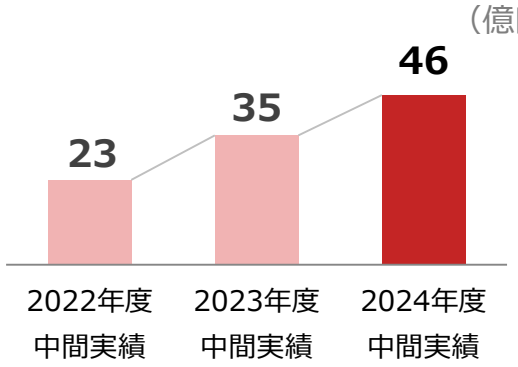
NANTO

◆ **2024年度中間決算(連結)の中間純利益は前年同期比5億円増加の65億円、顧客向けサービス業務利益は前年同期比11億円増加の46億円となった**

中間純利益



顧客向けサービス業務利益



(億円)

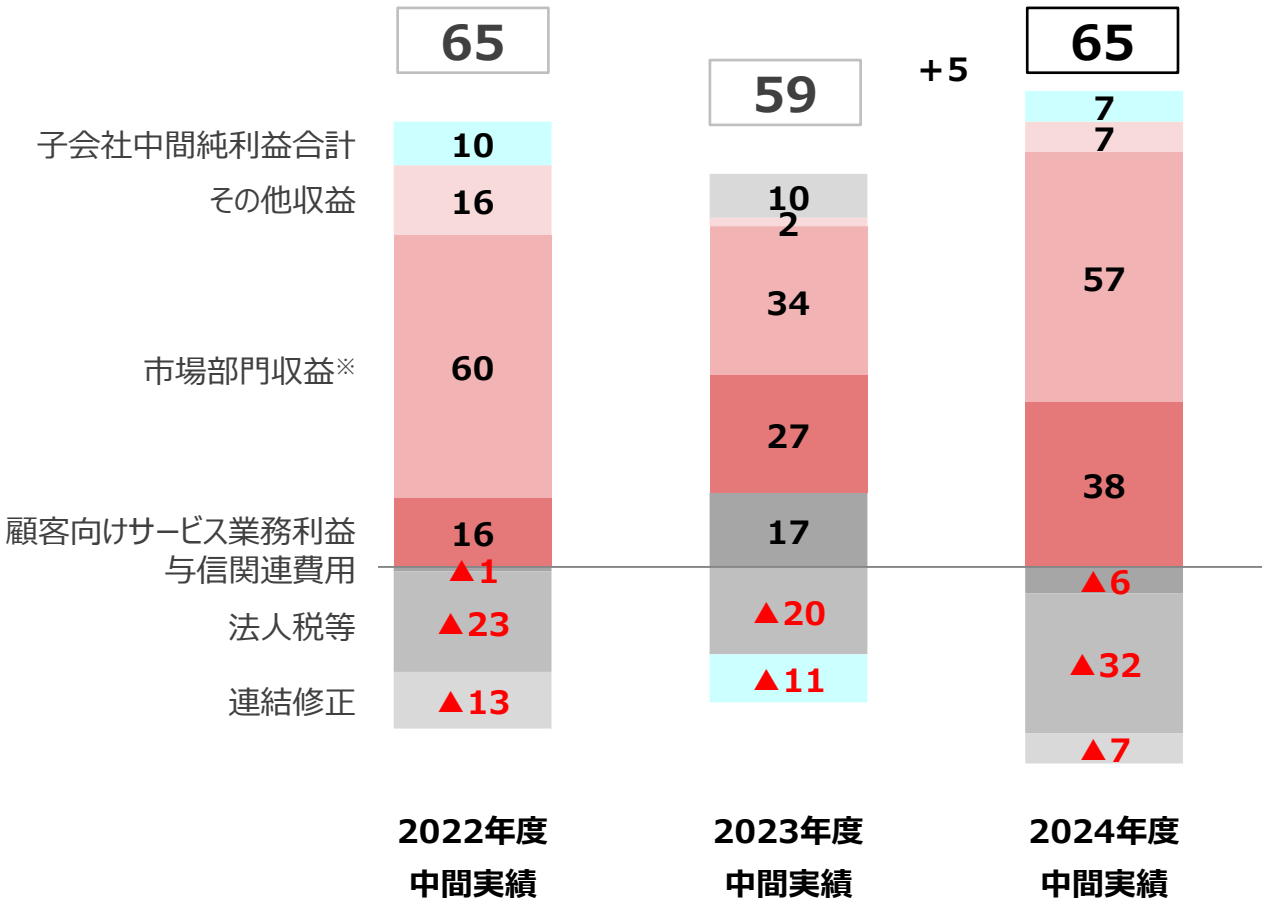
			2022年度 中間実績	2023年度 中間実績	**2024年度 中間実績**	前年同期比
連結	1	経常利益	91	**83**	**100**	+17
	2	中間純利益	65	**59**	**65**	+5
	3	顧客向けサービス業務利益	23	**35**	**46**	+11
銀行単体	4	コア業務粗利益	285	**239**	**308**	+69
	5	資金利益	242	**213**	**271**	+57
	6	貸出金利息	167	**182**	**205**	+22
	7	有価証券利息	78	**54**	**90**	+35
	8	役務取引等利益	34	**32**	**40**	+8
	9	経費	184	**185**	**200**	+14
	10	人件費	105	**104**	**112**	+8
	11	物件費	67	**70**	**75**	+5
	12	コア業務純益	100	**53**	**108**	+54
	13	国債等債券損益	△15	**4**	**△16**	△21
	14	経常利益	91	**82**	**98**	+15
	15	中間純利益	67	**61**	**65**	+4
	16	与信関連費用	1	**△17**	**6**	+24
	17	顧客向けサービス業務利益	16	**27**	**38**	+11

中間純利益（連結）

◆ **中間純利益は顧客向けサービス業務利益や市場部門収益の増加が与信関連費用の増加を上回り、前年同期比5億円増加の65億円となった**

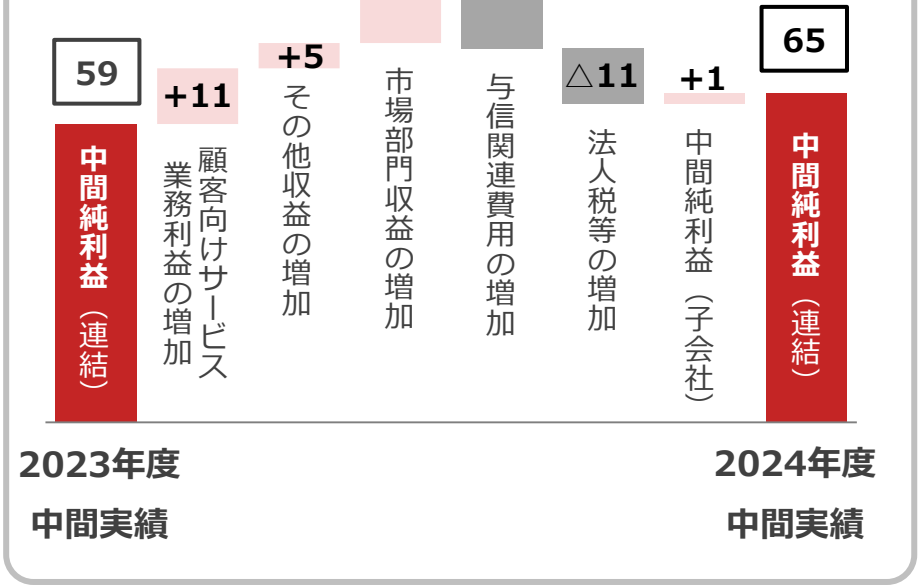
中間純利益（連結）

（億円）



前年同期比増減要因

（億円）

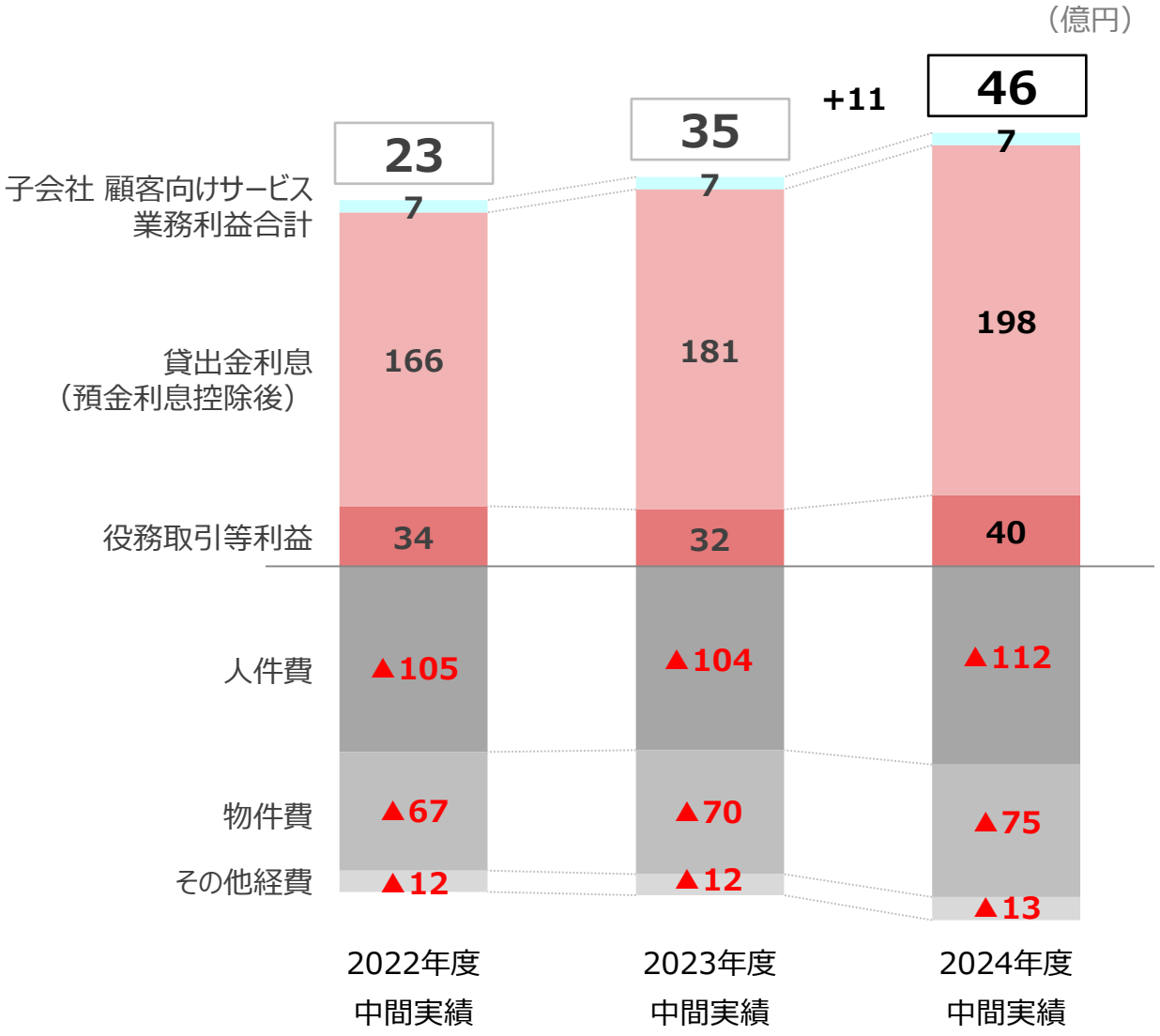


※政策投資含む

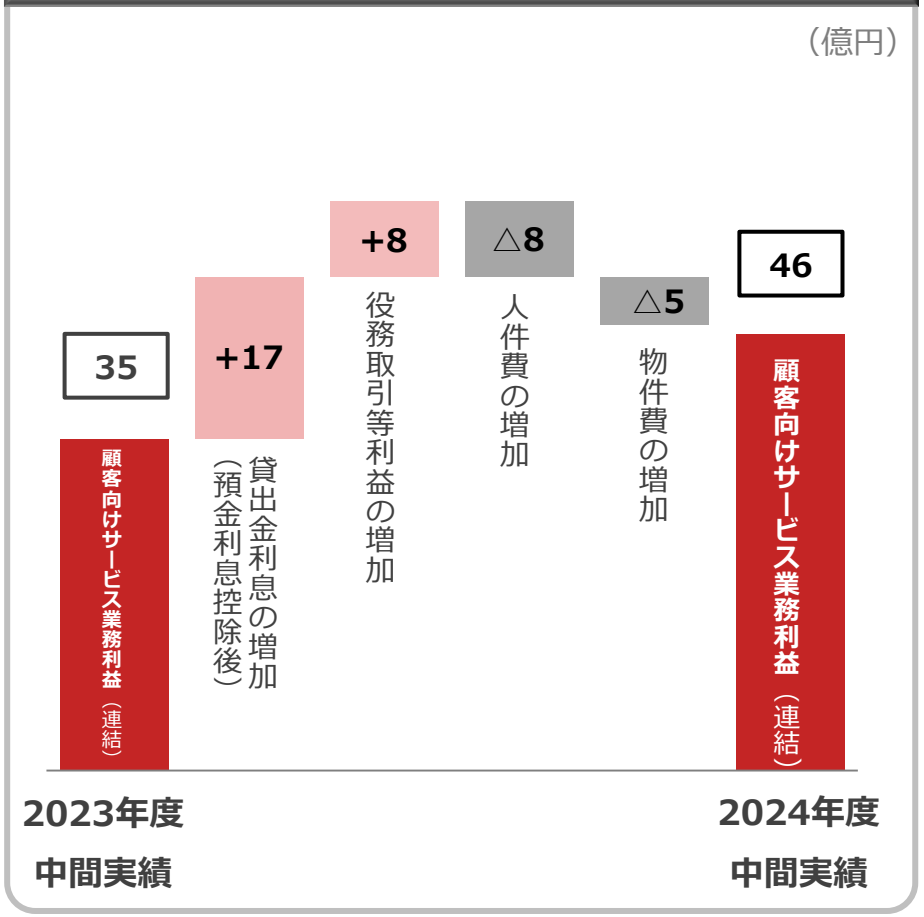
顧客向けサービス業務利益（連結）

◆ **顧客向けサービス業務利益は人件費、物件費が増加したものの貸出金利息および役務取引等利益の増加により、前年同期比11億円増加の46億円となった**

顧客向けサービス業務利益（連結）



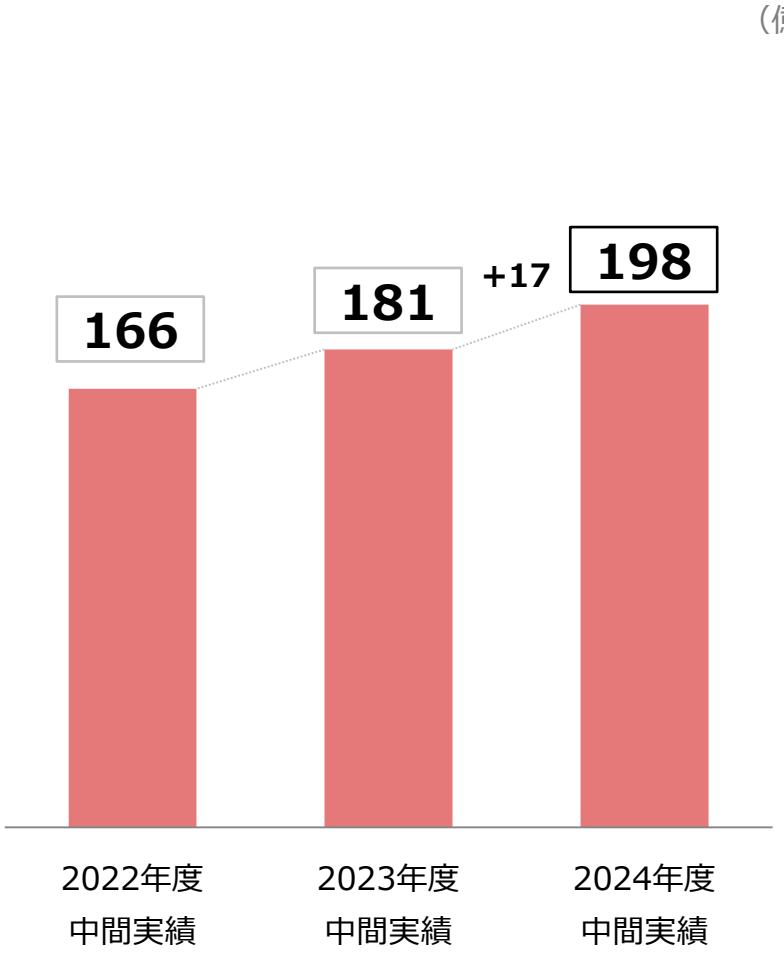
前年同期比増減要因



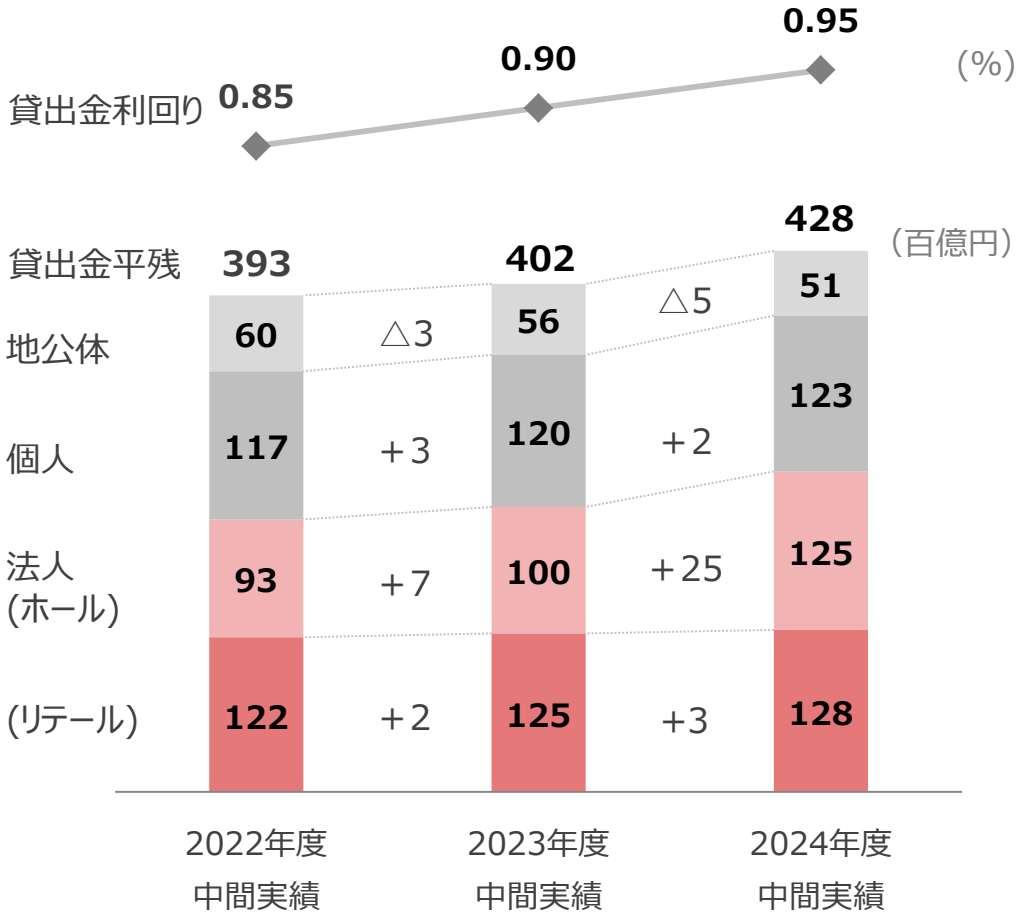
顧客向けサービス業務利益～貸出金利息（単体）～

◆ **貸出金利息は貸出金平残の増加および市場金利上昇に伴う貸出金利回り改善等により、前年同期比17億円増加の198億円となった**

貸出金利息（預金利息控除後）



貸出金利回り・平残

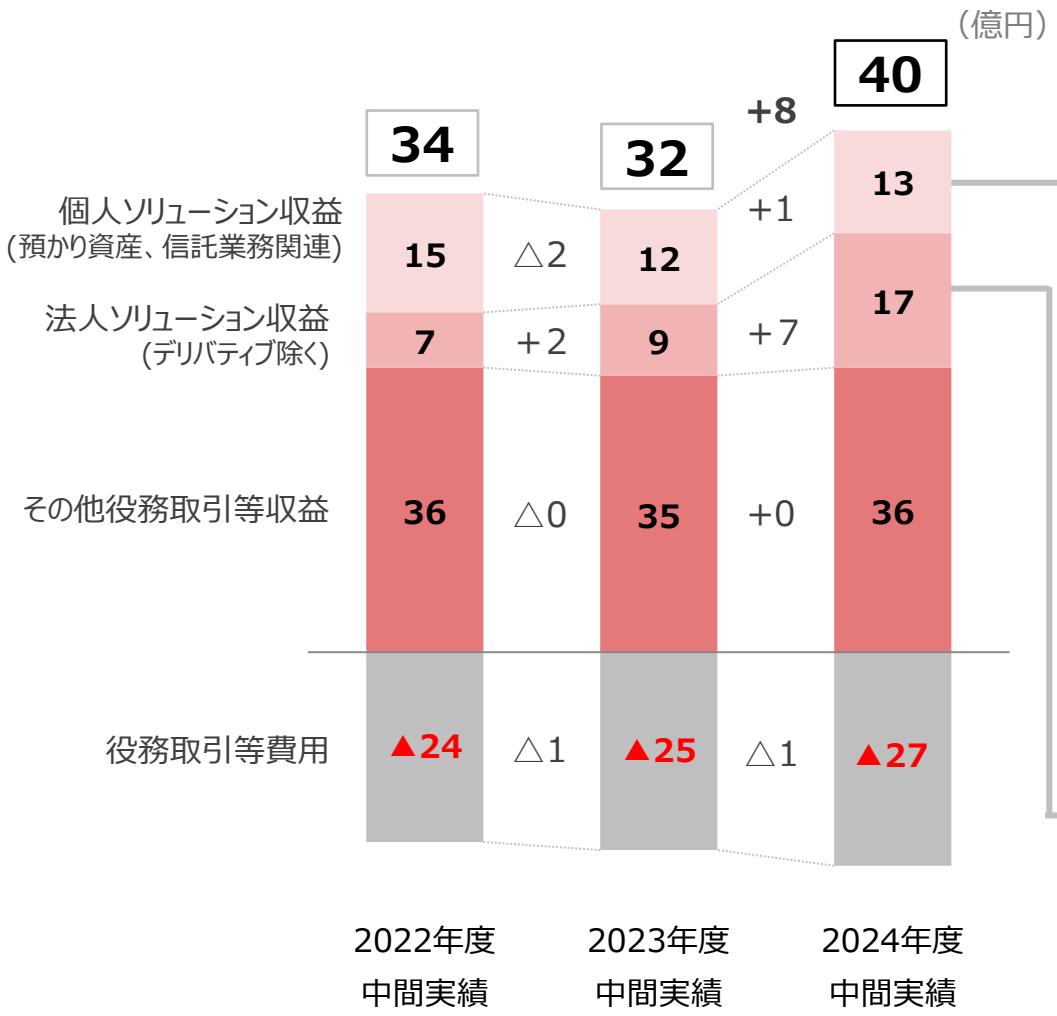


※ 値はすべて部分直接償却額控除前

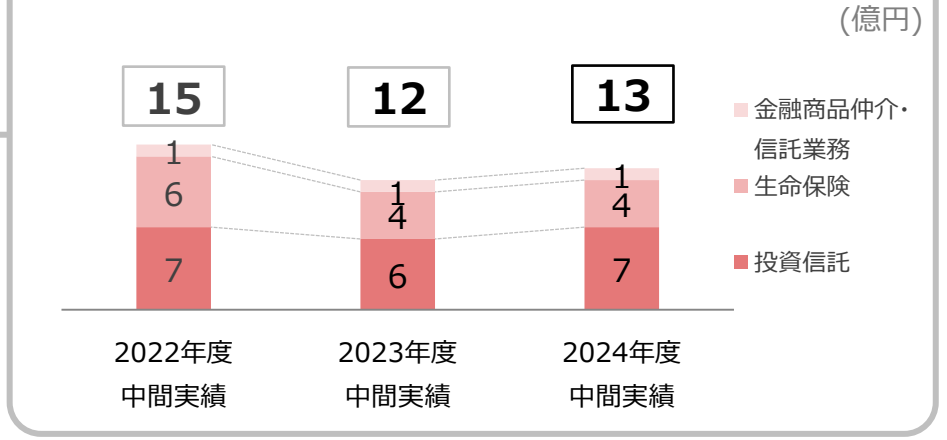
顧客向けサービス業務利益～役務取引等利益（単体）～

◆ **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増加し、前年同期比8億円増加の40億円となった**

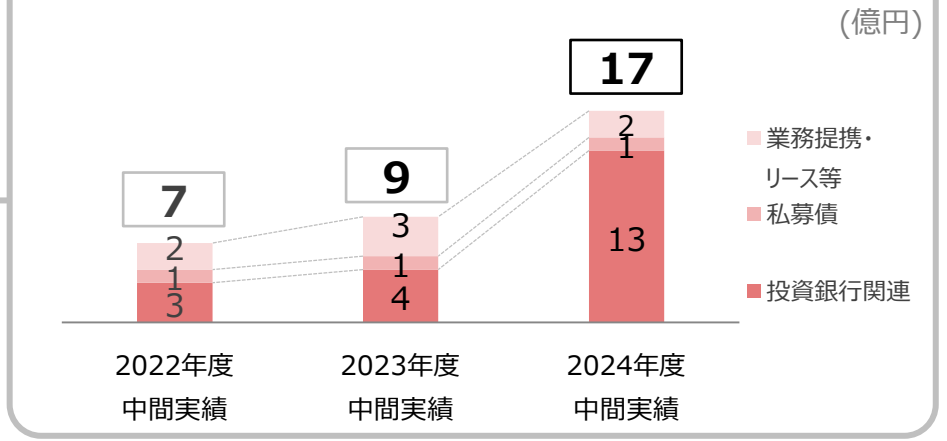
役務取引等利益



個人ソリューション収益



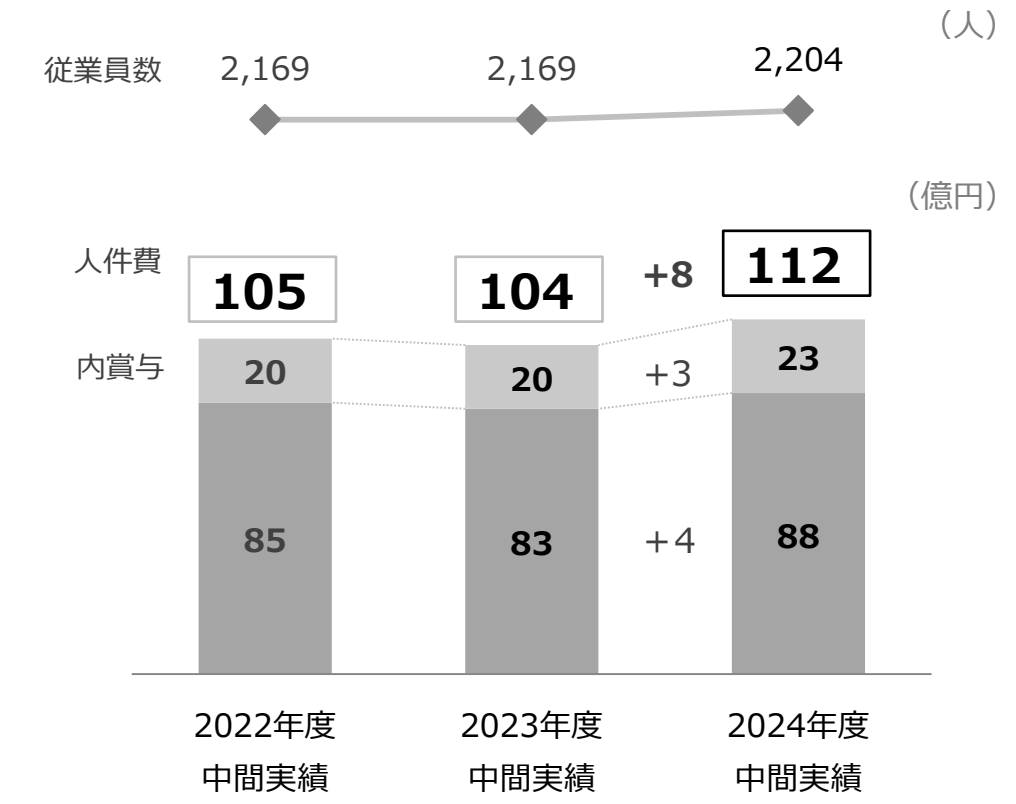
法人ソリューション収益（デリバティブ除く）



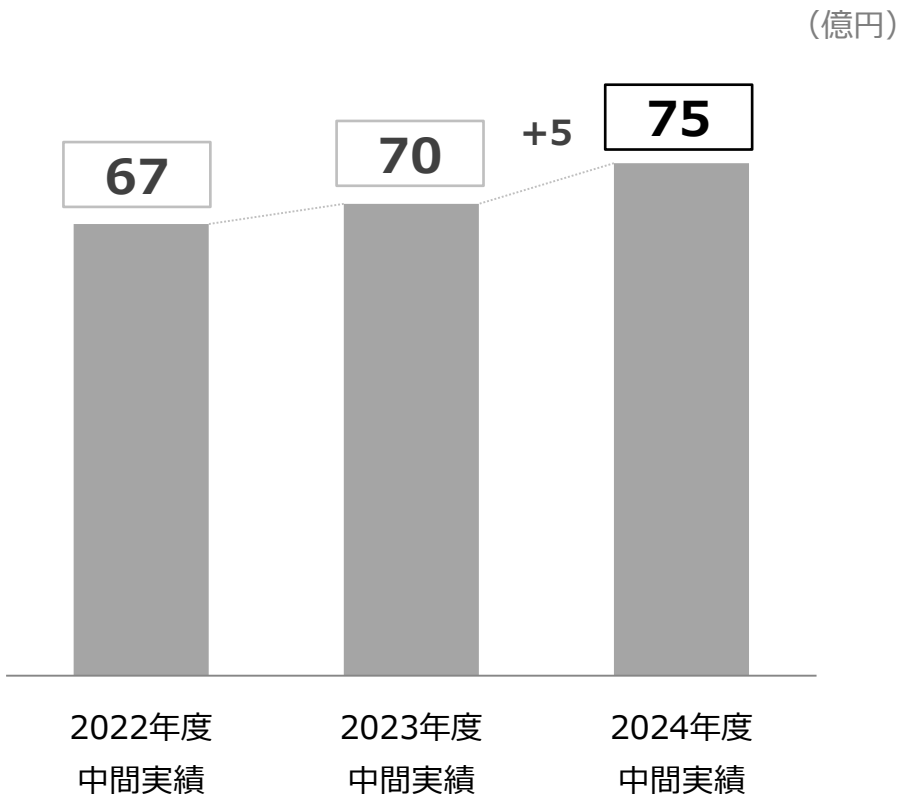
顧客向けサービス業務利益～経費（単体）～

◆ **人的資本への投資やIT投資を行ったことにより、人件費は前年同期比8億円増加の112億円、物件費は前年同期比5億円増加の75億円となった**

人件費



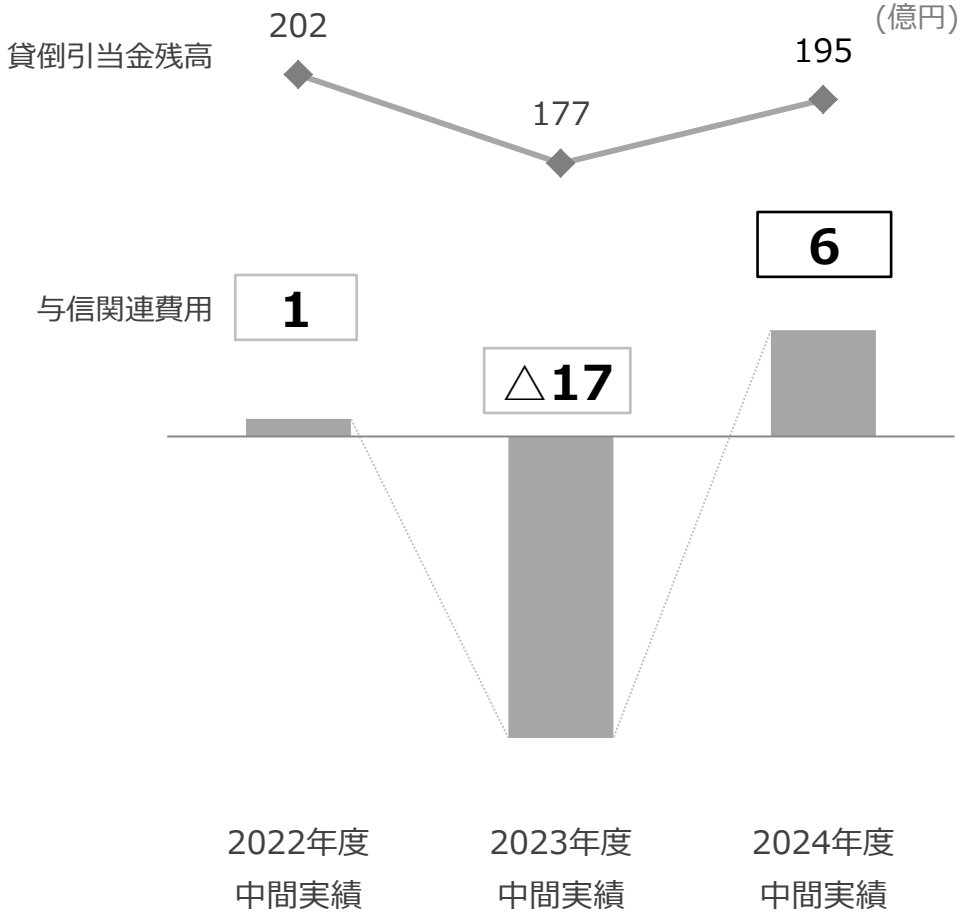
物件費



与信関連費用（単体）

◆ 与信関連費用は貸倒引当金戻入益が減少したことにより、前年同期比24億円増加の6億円となった

与信関連費用



与信関連費用内訳

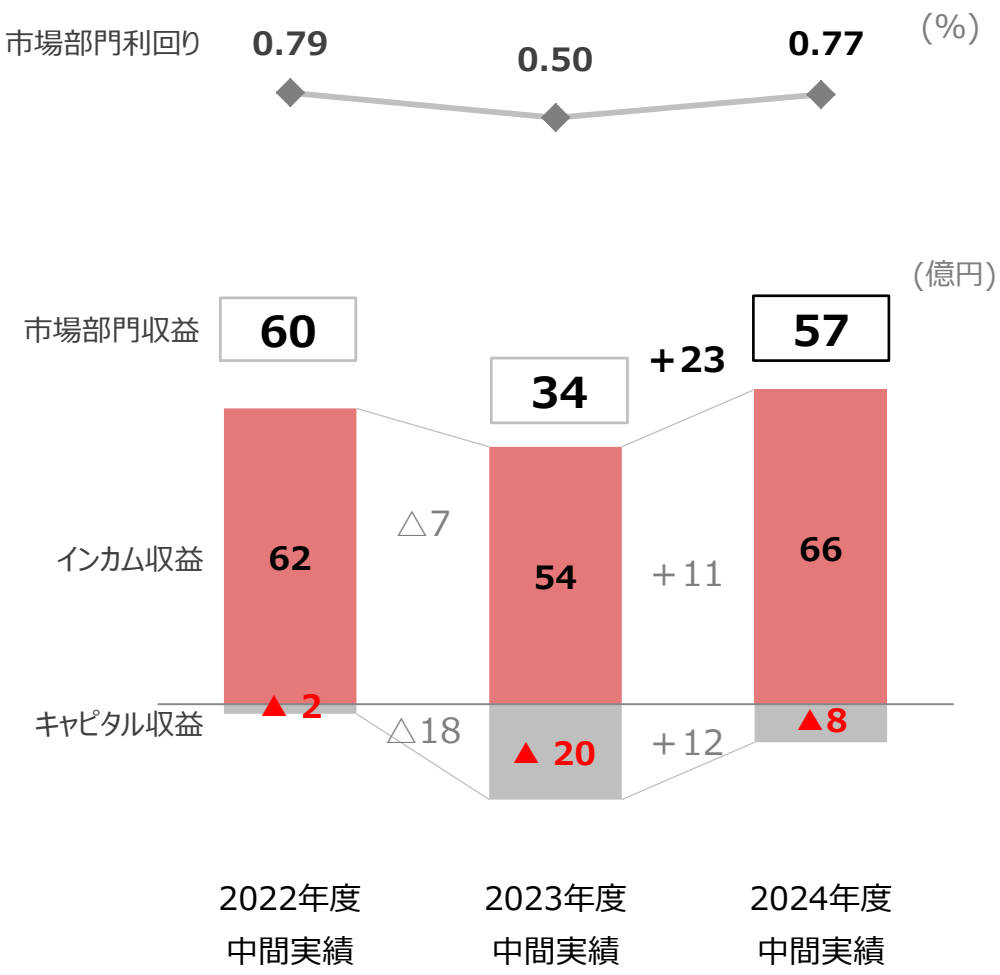
(億円)

	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績	前年同期比
与信関連費用	**△17**	**6**	**24**
一般貸倒引当金繰入額	–	△5	△5
貸倒引当金戻入益	24	–	△24
不良債権処理額	6	12	5
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、債券ポートフォリオの再構築を目的に低利回りの円貨債券を売却し債券売却損を計上する一方、投信分配金が増加したこと等から、前年同期比23億円増加の57億円となった

市場部門収益 （政策投資含む）



市場部門収益内訳

(億円)

	2023年度 中間実績	2024年度 中間実績	前年同期比
市場部門収益	**34**	**57**	**23**
インカム収益	**54**	**66**	**11**
うち投信分配金	22	35	12
キャピタル収益	**△20**	**△8**	**12**
投資信託解約損益	△22	△4	18
債券売却損益	4	△16	△21
株式売却損益	△2	12	15
うち政策投資株	1	12	10

2024年度通期業績予想

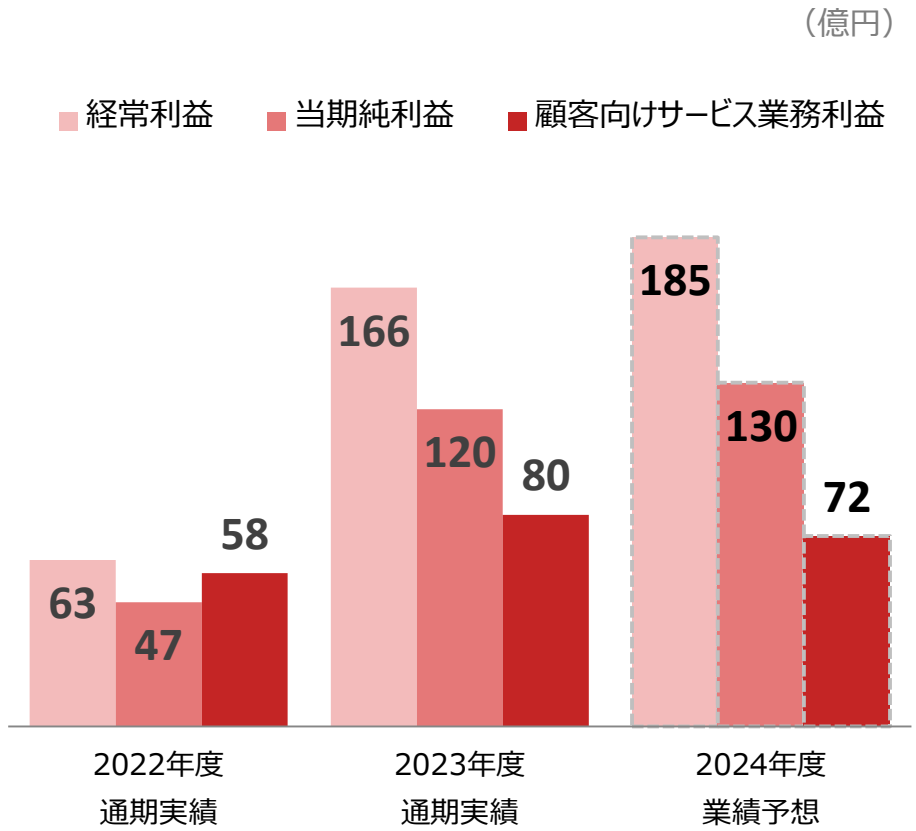
◆ **通期では期初予想通り連結の経常利益185億円、当期純利益130億円を計画する**

2024年度通期決算（業績予想）

（億円）

		2022年度 通期実績	2023年度 通期実績	**2024年度 業績予想**	前年度比
連結	1 経常利益	63	166	**185**	+18
	2 当期純利益	47	120	**130**	+9
	3 顧客向けサービス業務利益	58	80	**72**	△7
	4 OHR	72.5%	76.8%	**69.3%**	△7.5
	5 ROE	1.7%	4.2%	**4.3%**	+0.1
単体	6 経常利益	57	158	**180**	+21
	7 当期純利益	47	118	**125**	+6
	8 顧客向けサービス業務利益	43	63	**55**	△7

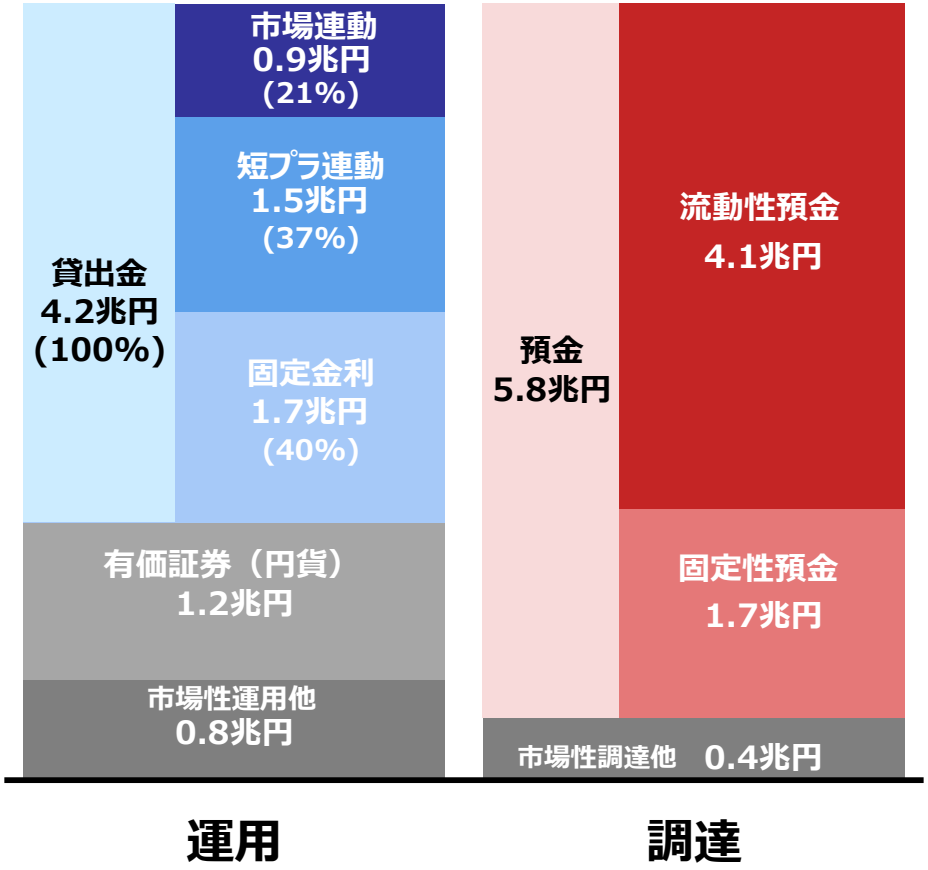
通期決算（業績予想）



金利上昇による影響

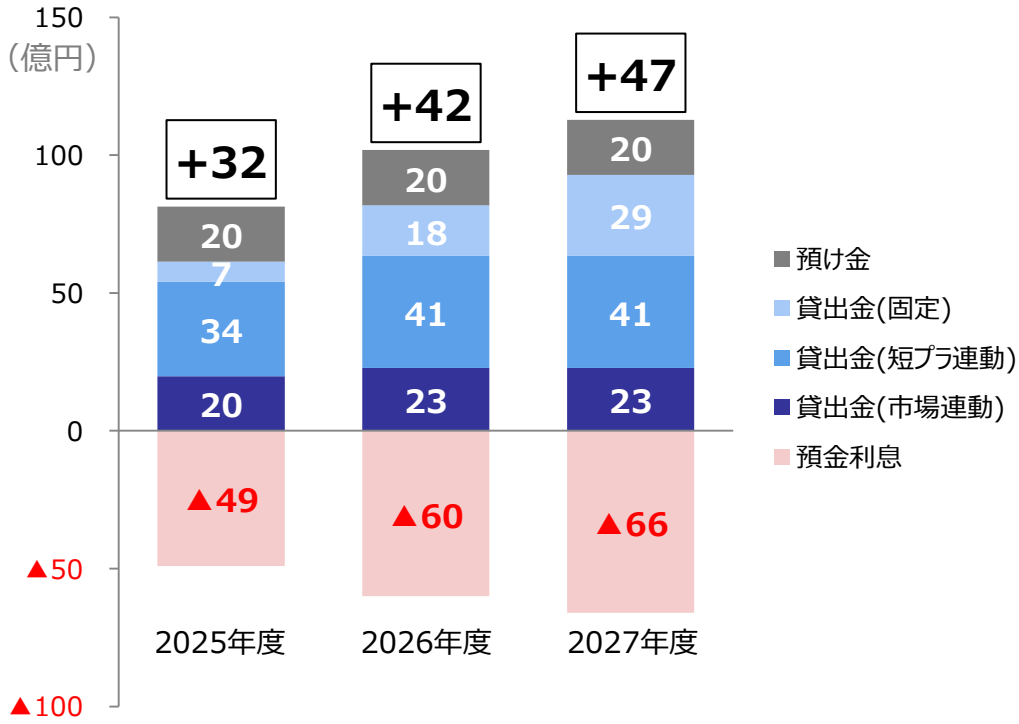
◆ 2025年4月に政策金利が0.5%、10年国債金利が1.5%に上昇した場合の資金利益への影響額は2027年度で+47億円となる

円貨バランスシートの構成（2024年9月末）



円金利上昇による資金利益への影響

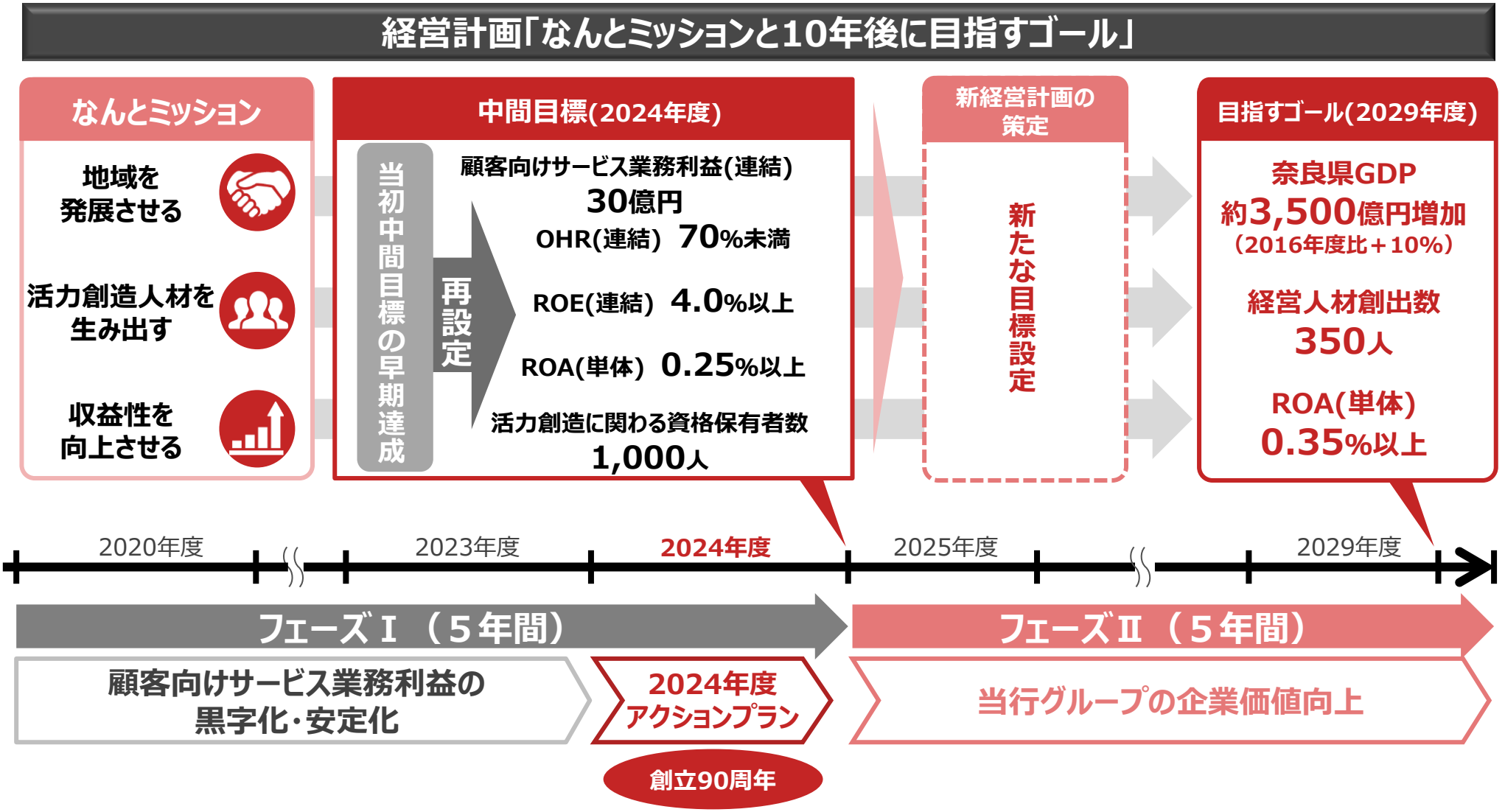
前提条件	2024年9月の市場金利との差分を影響額として算出 【金利】 2025年4月より政策金利0.5%、10年国債金利1.5%に上昇 （政策金利+0.25%　10年国債金利+0.5%） 預金金利は市場金利上昇を踏まえた引上げを想定 【残高】 預金貸出金残高 ：2024年9月残高横ばい・ポートフォリオは不変 ※有価証券の償還、再投資による影響は考慮せず



Ⅱ．当行グループの企業価値向上へ向けて

経営計画の概要

- ◆ 現経営計画（10年間）の前半5年間で「顧客向けサービス業務利益の黒字化・安定化」を主軸とした取組を進めてきた
- ◆ 2024年度は中間目標の総仕上げであり、後半5年間の新たな経営計画の土台となる重要な一年と位置づけている



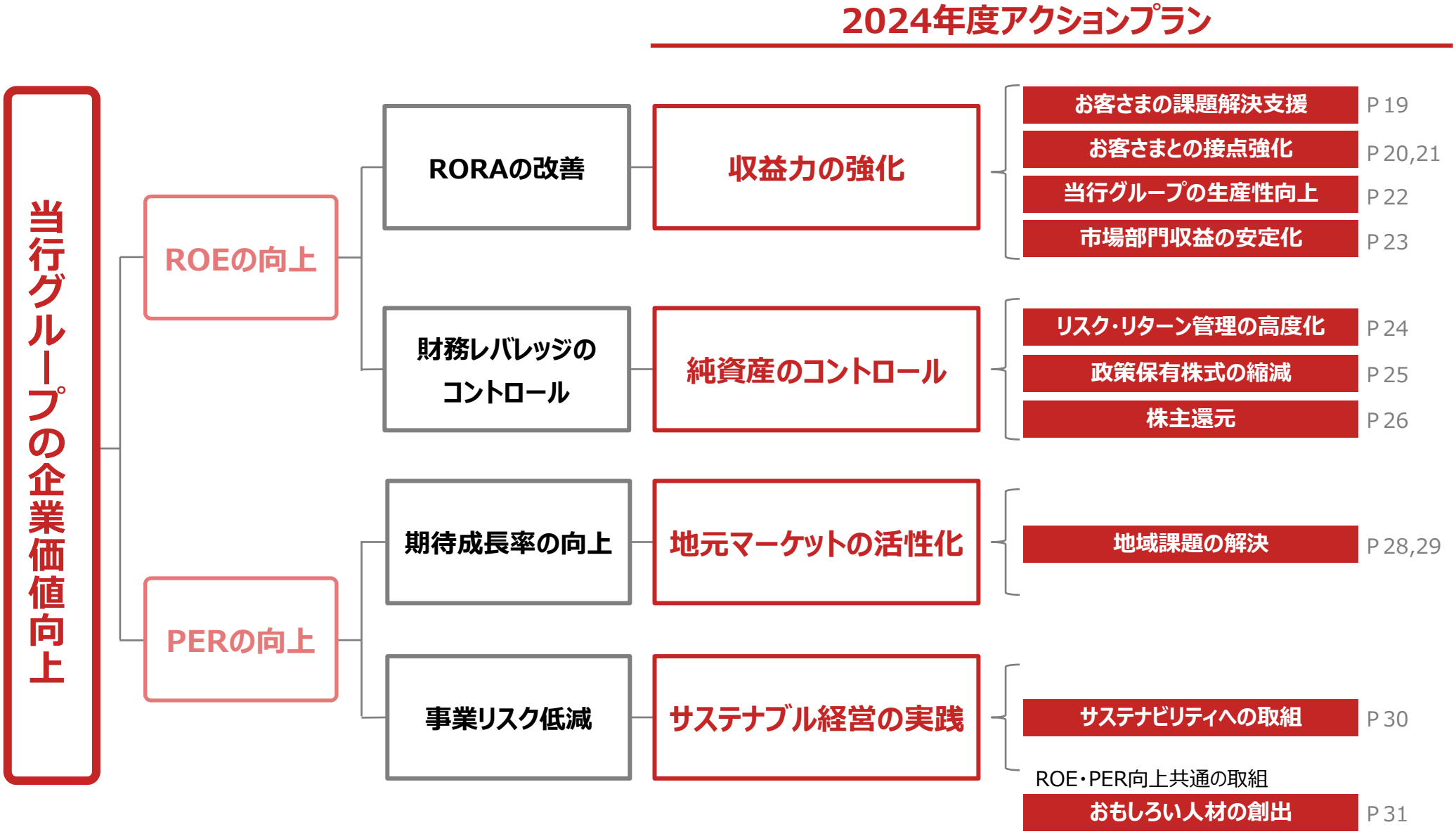
中間目標の進捗

◆ 2024年度の中間目標については全項目の達成を計画する

中間目標	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績	2024年度計画	2024年度中間目標
顧客向けサービス業務利益（連結）	▲32億円	3億円	18億円	58億円	80億円	72億円	30億円
OHR（連結）	84.0%	71.4%	68.1%	72.5%	76.8%	69.3%	70%未満
ROE（連結）	1.1%	3.9%	4.0%	1.7%	4.2%	4.3%	4.0%以上
ROA（単体）	0.12%	0.25%	0.25%	0.20%	0.16%	0.25%	0.25%以上
活力創造に関わる資格保有者	422人	458人	559人	601人	693人	1,000人	1,000人以上

2024年度アクションプランの概要

◆「収益力の強化」「純資産のコントロール」「地元マーケットの活性化」「サステナブル経営の実践」を通じてROEとPERの向上を図り、当行グループの企業価値を向上させる



ROE向上へ向けた取組

お客さまの課題解決支援

◆ 経営者の高齢化、人材の定着率低下、人材不足といった人材に係る課題にフォーカスし、メインバンクとしての情報力を活かすことで、当行グループ一体でお客さまの課題を解決する

お客さまの課題解決

特にフォーカスする課題

- 経営者の高齢化
- 人材の定着率低下
- 人材不足

ソリューション

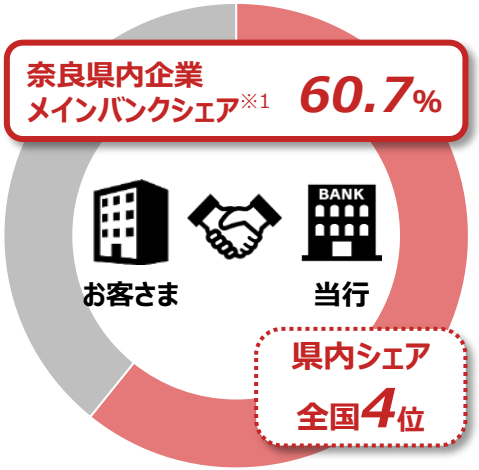
- 事業承継 M&A
- 人事制度策定
- 人材紹介

当行
法人ソリューション部
- 人的資本経営チーム
- 事業承継チーム
- ⋮

グループ会社
- 南都コンサルティング
- 南都キャピタルパートナーズ
- ⋮

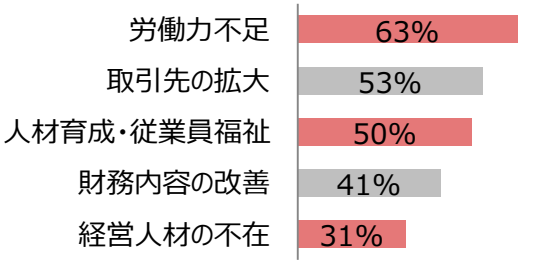
当行グループの強み

メインバンクとしての
お客さまからの**信頼**と**情報**



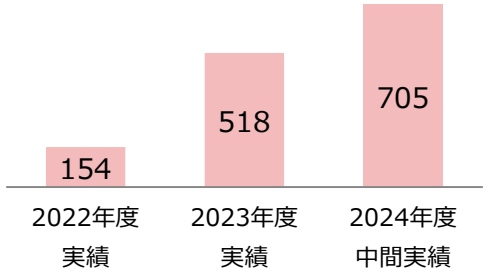
事業者が認識する経営課題※2

✓上位5項目のうち3項目が人材に係る課題



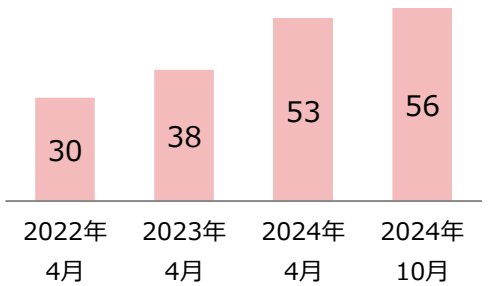
事業承継サポート提案件数

(2022年度以降累計)



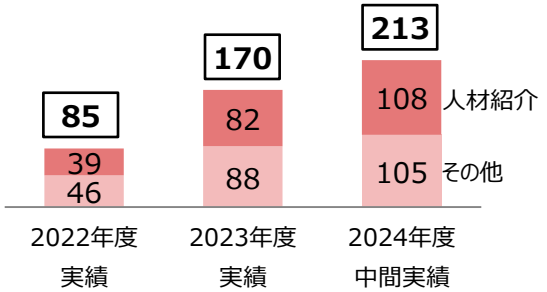
法人ソリューション部人員数

(人)



南都コンサルティング契約件数

(2022年度以降累計)



※1 出所：帝国データバンク 全国企業「メインバンク」動向調査(2023)　※2 出所：金融庁「地域銀行による顧客の課題解決支援の現状と課題」

お客さまとの接点強化　①お客さまの資産形成支援

◆ **金利ある世界が到来し、資産形成への関心が高まるなか、平日に接点を持つことができなかった今後の顧客基盤となるお客さまに対して、休日営業拠点を通じて個人取引基盤の拡充を図る**

休日営業拠点(営業店)の設置

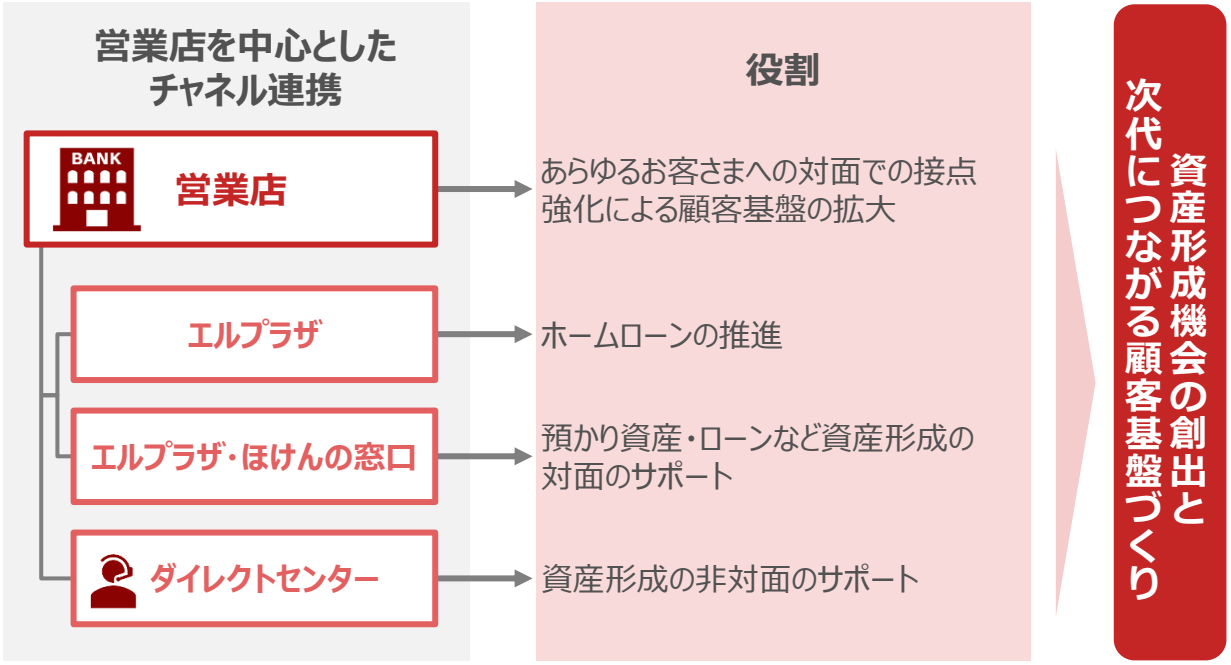
✓ 口座開設・諸届等の通常の銀行サービスを提供する営業店窓口を県内大型商業施設へ新設し、休日でも来店可能な対面チャネルを強化

エルプラザ奈良
2024年10月オープン

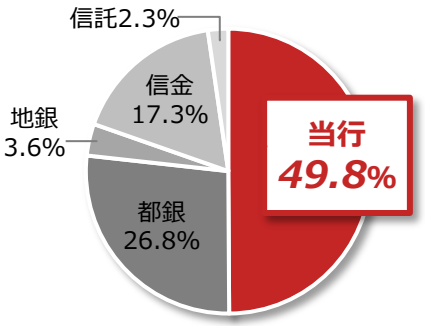
イオンモール大和郡山出張所
2025年4月オープン予定

イオンモール橿原出張所
2024年12月オープン予定

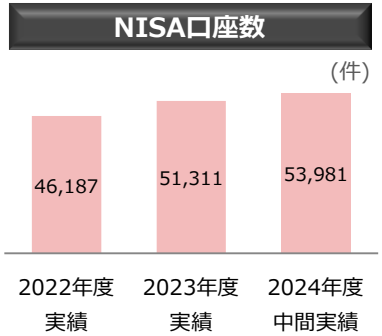
お客さまの資産形成機会の創出



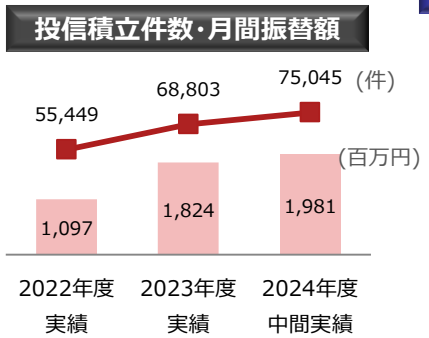
奈良県内預金シェア



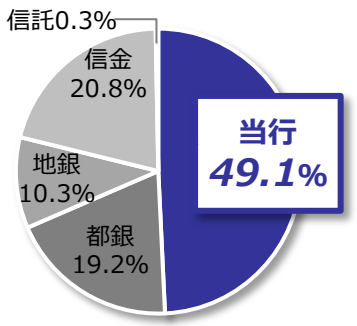
NISA口座数



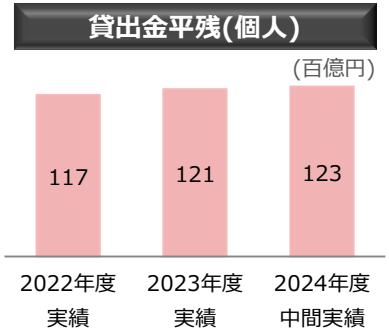
投信積立件数・月間振替額



奈良県内貸出金シェア



貸出金平残(個人)



※奈良県内預金・貸出金シェア：2024年9月末時点 銀行・奈良県内信用金庫(ゆうちょ銀行・農協等を除く)を対象

お客さまとの接点強化　②お客さまの利便性・満足度向上

◆ **南都銀行アプリの機能拡充による利便性の向上とともに、期待を超える価値の提供に向けて、2つのCSを高める取組を進めることで、お客さまに選ばれる銀行となる**

南都銀行アプリ

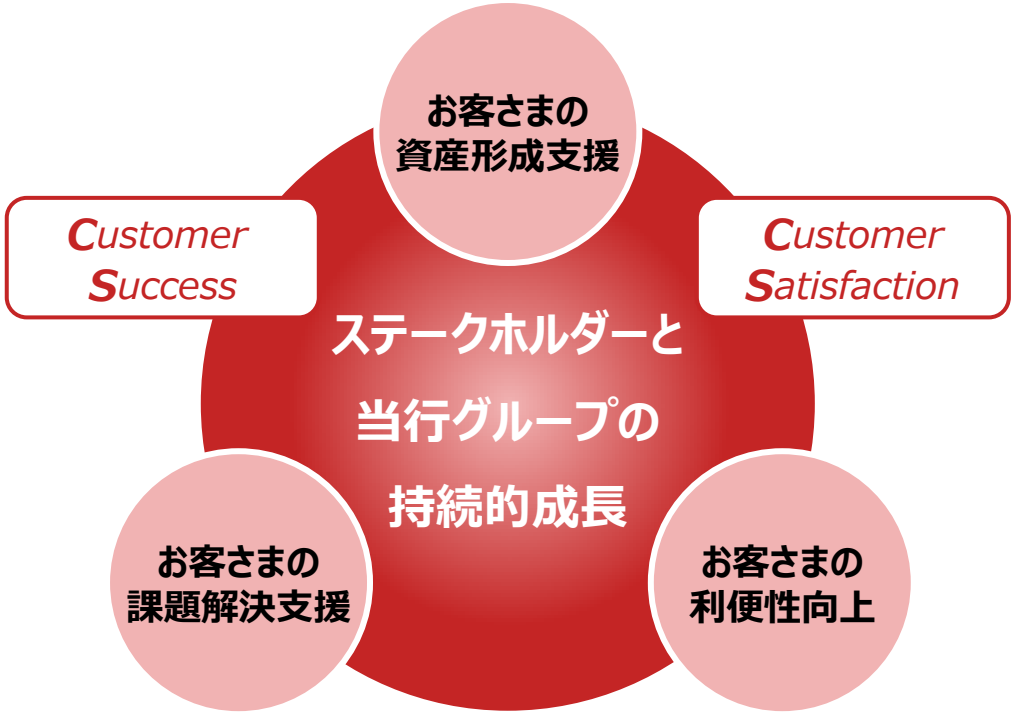
- ✓ 2024年4月のサービス開始以来、利用者数は着実に増加
- ✓ 今後、金融機能だけでなく非金融機能の拡充により、さらにお客さまの暮らしを便利にすることを通じて選ばれる銀行となる

利用者数	MAU率※
14万人	90%

※月間アクティブユーザーの比率

CS向上へ向けた取組

- ✓ お客さまの「期待を超える価値の提供」に向けて、グループ一体となってお客さまを成長や成功へと導く「カスタマーサクセス」とお客さまの満足度を高める「カスタマーサティスファクション」の2つのCSを高める取組を進めている
- ✓ 全部室店・グループ会社において、所属長がCS向上策を策定し、お客さまの信頼を高める業務運営を徹底している



当行グループの生産性向上

◆「サステナブル経営を実践する拠点」となる新本店建設を機に、多様な働き方が可能なオフィス空間で当行グループの更なる生産性向上を図る

新本店への移転

新本店の基本コンセプト：サステナブル経営を実践する拠点

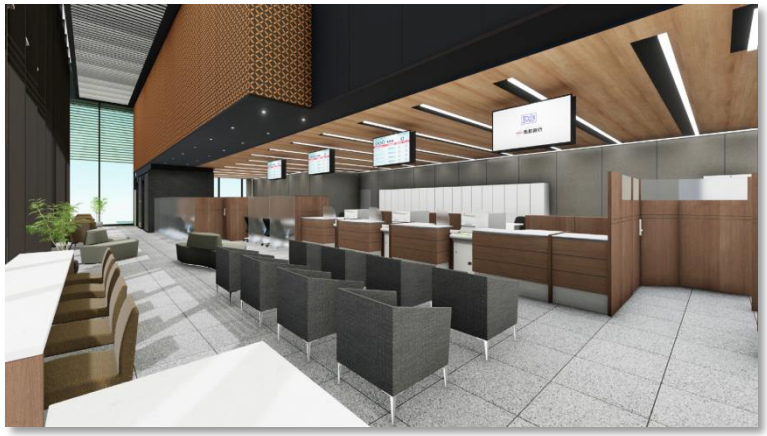
名称	南都銀行　本店ビル
移転日	2025年2月10日(月)
所在地	奈良市大宮町四丁目297番地の2
敷地面積	3,576.20㎡
延床面積	14,267.76㎡

3~7F　本部・グループ会社執務室・会議室

✓ 多様な働き方が可能なオフィス空間でトランスフォーメーションを促進

1~2F　本店営業部

✓ フラッグシップ店舗として、質の高い総合金融サービスを提供

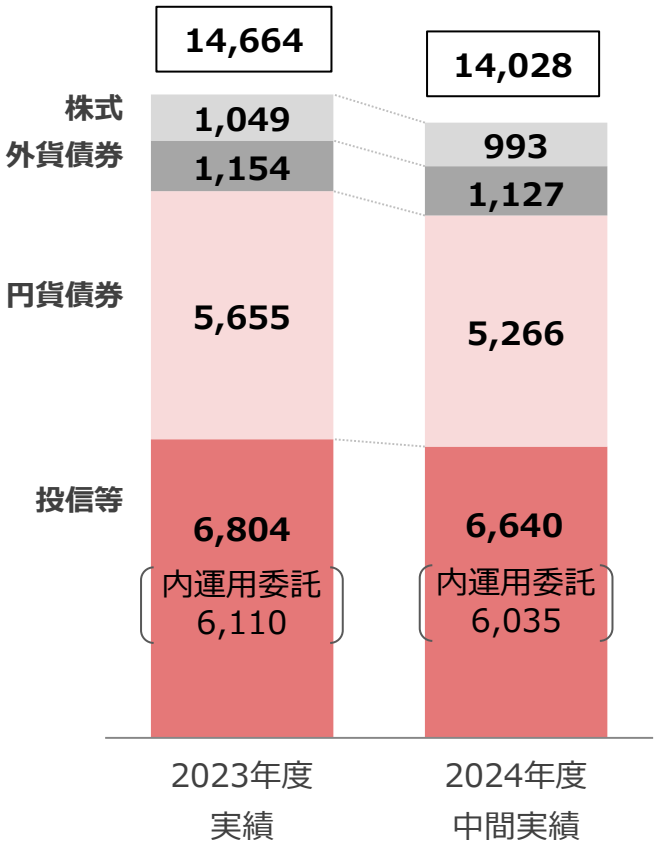


市場部門収益の安定化

◆ 市場環境にかかわらずインカム収益を確保できる資産へ投資するとともに、市場急変時の収益減少をカバーできる含み益作りに取り組み、期間収益の安定化を図る

有価証券残高（末残）

(億円)

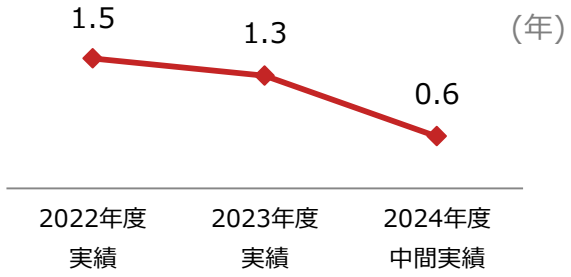


有価証券評価損益

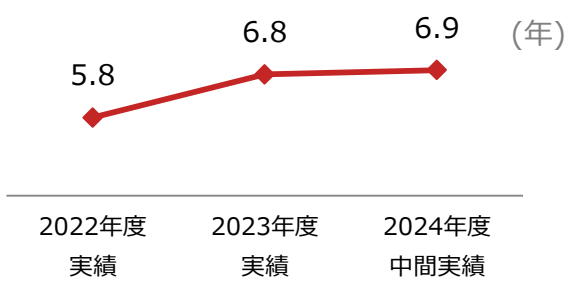
(億円)

		2023年度 実績 繰延ヘッジ考慮後	2024年度 中間実績 繰延ヘッジ考慮後
合計		274	246
	株式	607	559
	外貨債券	△13	△26
	円貨債券	△137	△151
投信等	自己運用	△16	△20
投信等	運用委託	△164	△114

外貨債券デュレーション



円貨債券デュレーション



《円貨債券の年限別金利感応度》

(億円)

	1年未満	1～5年	5～10年	10年以上	合計
円債残高	228	920	3,185	932	**5,266**
10bpv	△0	△3	△24	△9	**△37**

※10bpv:金利がパラレルに10bp上昇した場合における評価損益の変化

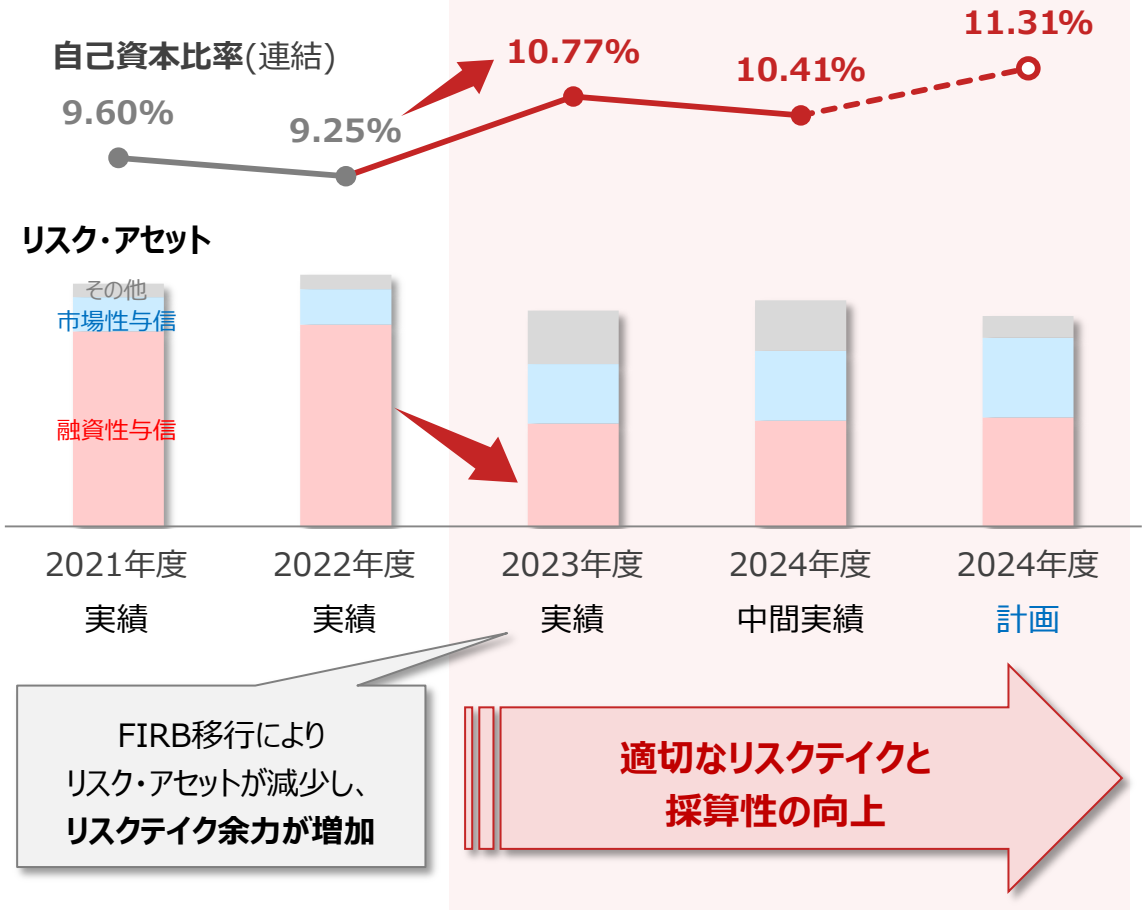
リスク・リターン管理の高度化

◆ FIRBへの移行を機に最適なポートフォリオの構築を図り、健全性を維持しつつ収益を最大化する

収益性と健全性の両立

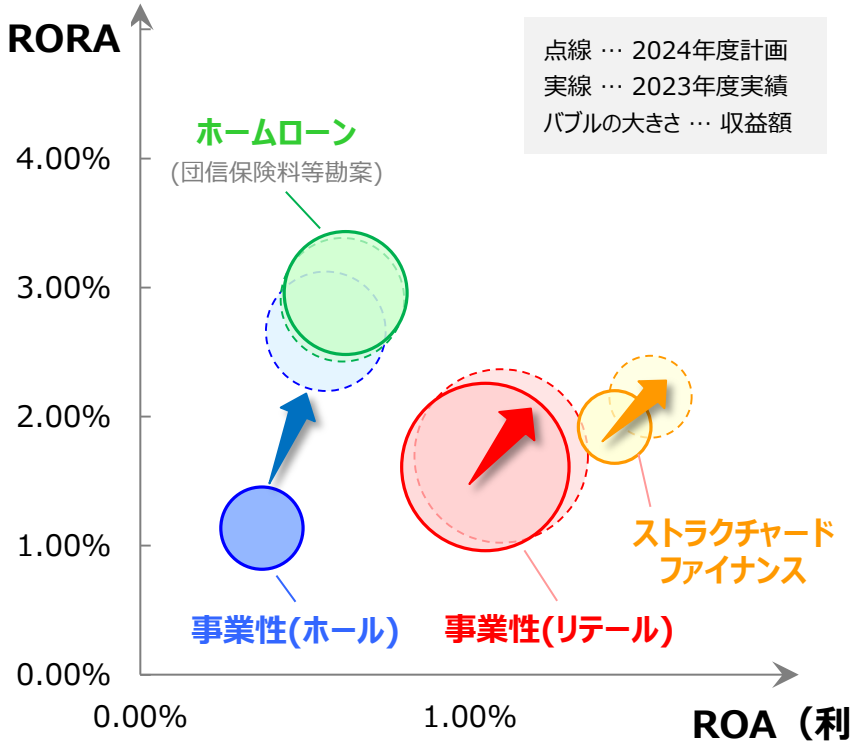
自己資本比率（連結）

SA（標準的手法） → FIRB（基礎的内部格付手法）



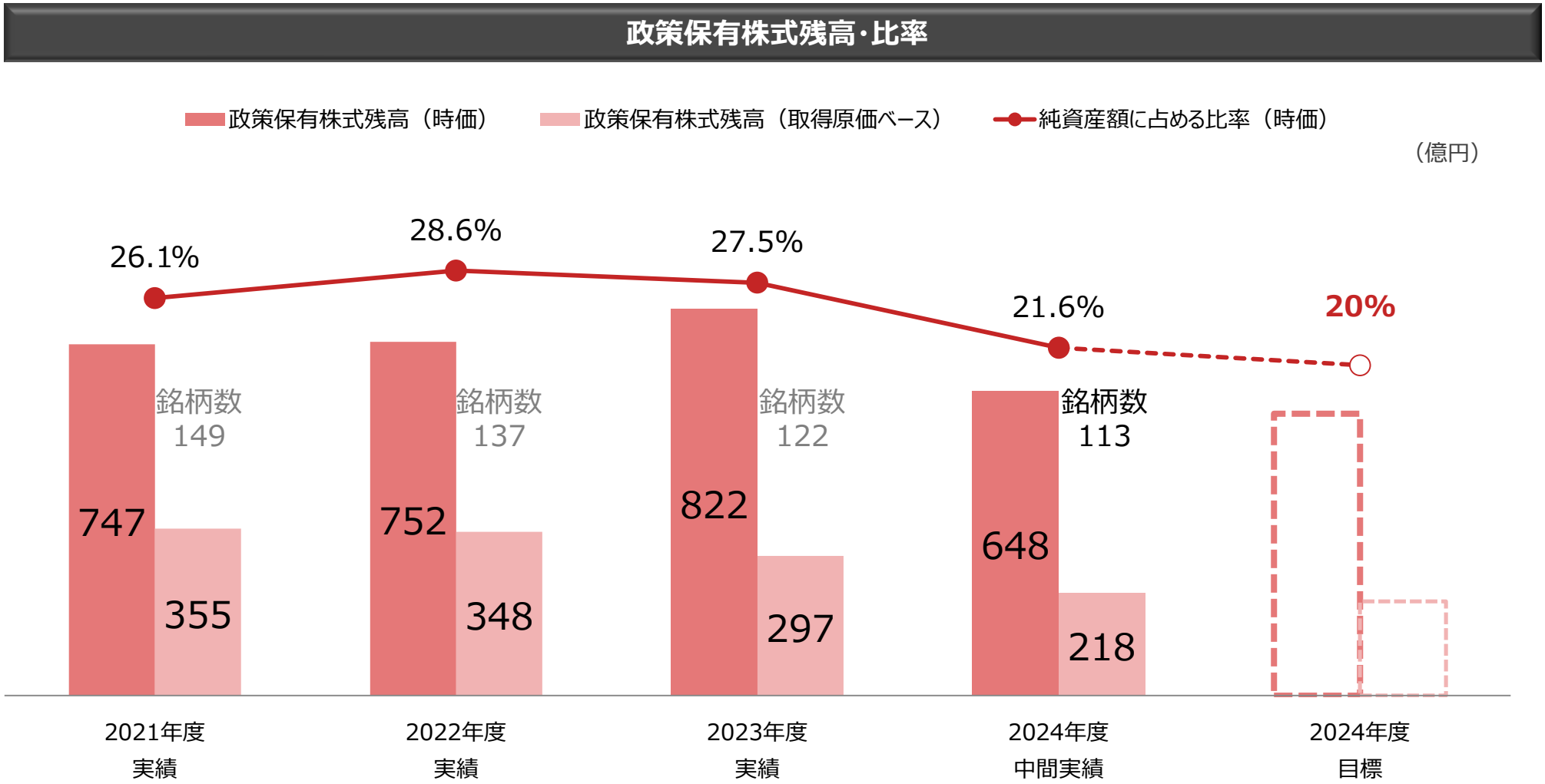
部門別RORA

- ✓ 金利上昇を踏まえた適正なプライシングの徹底とストラクチャードファイナンスなど収益性の高い貸出金の積み上げにより収益力の増強を図る
- ✓ 業況把握や実態把握の深化を通じ、お客さまの企業価値向上や経営改善支援に取り組む



政策保有株式の縮減

◆ 純資産(連結)に占める比率20%の目標達成へ向けて着実に縮減を進める



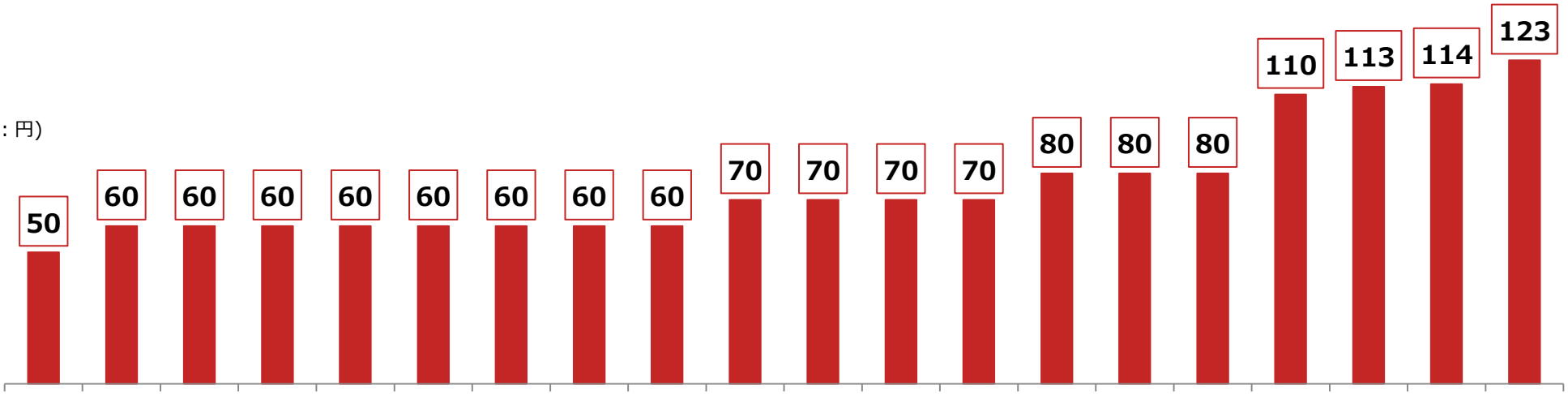
株主還元

- ◆ 安定的な配当を着実に継続しており、今年度の1株あたり配当金は期初予想通り前年度比9円増配の123円を計画する
- ◆ 今年度は総額10億円の自己株式取得を実施しており、引き続き株主還元の強化を図る

1株当たり配当金の推移

株主還元方針（変更前）
安定的な配当の継続

株主還元方針
安定配当80円を維持しつつ、配当性向30%を目安



(年度)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
配当性向	21%	26%	32%	-	23%	25%	48%	21%	18%	19%	15%	15%	17%	23%	82%	24%	30%	76%	30%	30%
総還元性向	22%	27%	43%	-	23%	25%	48%	48%	26%	19%	16%	15%	17%	23%	82%	24%	31%	110%	30%	38%

※配当性向・総還元性向は小数点以下四捨五入

2024年度は総額10億円の自己株式取得を実施

PER向上へ向けた取組

地域課題の解決①

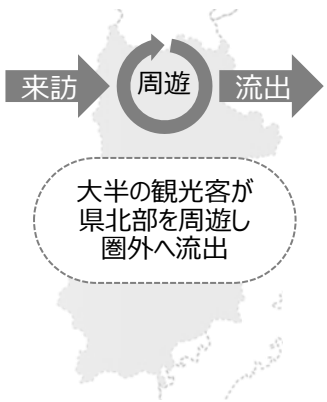
◆ **奈良県を代表する産業である林業・木材産業および観光産業の課題を当行グループが主体的に解決し、奈良県内の雇用と交流人口の増加を通じて地域の活力を創造する**

林業・木材産業活性化への取組(一次産業+二次産業)

林業・木材産業の衰退による地域課題	地域課題解決に向けた取組	目指す姿
林業従事者不足 事業承継が困難な小規模製材工場 道路の未整備 森林の高齢化 CO_2吸収量減少 放置される森林による環境問題	✓ 奈良県内の林業・木材産業の活性化促進 ✓ 人材交流やノウハウなど、自治体や企業と連携したプラットフォームの構築 ✓ 適切な森林経営活動の実施によるCO_2吸収量増加、防災、減災への取組	林業・木材産業の持続的成長の実現 気候変動問題への対応

観光産業活性化への取組(三次産業)

課題



地域課題解決に向けた取組

コンテンツ整備

2024年9月 奈良市にオーベルジュVILLA COMMUNICOオープン(金融支援)

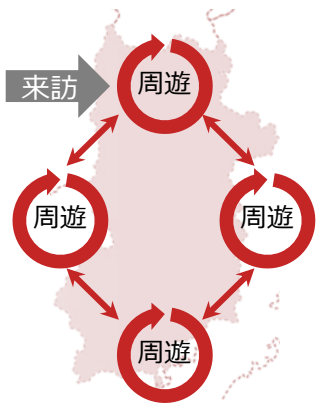
- ✓ 滞在型拠点整備・まちづくり
- ✓ 地域産品や地域食品の掘り起こし

情報の発信・交流人口の増加

- ✓ 県産品の認知度向上、地域の情報発信
- ✓ 宿泊客誘致・体験消費拡大に向けたデジタル活用

ECサイトの運営 narawashi ならわし

目指す姿

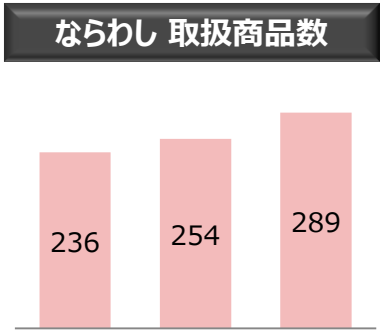


地域課題の解決②

- ◆ 県産品の認知度向上に向け、当行の現本店で「ならわしフェスタ」を開催し、6,000名超のお客さまが来場した
- ◆ 現本店では近隣地域の一層のにぎわい創出に向けて利活用方法を検討している

ならわしフェスタ

- ✓ 奈良みらいデザインが運営するECサイト-ならわし-から出展者を募り、生産者が消費者に直接販売する「ならわしフェスタ」を11月上旬に当行の現本店で開催し、6,000名超のお客さまが来場
- ✓ 全国に知られていない魅力や伝統を持つ素晴らしい県産品の魅力を広く発信することを通じて地域の発展に貢献



当日の様子

現本店の利活用

- ✓ 現本店の利活用方法について広く皆さまからアイデア、ご意見を募りたいと考え、2024年5~7月にかけてアイデアコンテストを実施
- ✓ 「プロ部門」35作品「一般部門」89作品、計124作品のご応募をいただき、16作品の入選が決定
- ✓ 皆さまからいただいたアイデアを参考に、近隣地域の一層のにぎわい創出に向けて利活用方法を検討している

サステナビリティへの取組

◆ **地域の中小企業に対する脱炭素要請が強まるなか、お客さまの脱炭素化、SDGs対応に向けた取組を支援し、持続可能な地域社会の実現に貢献する**

当行グループ自身の取組

✓ 今年度よりグループCO_2排出量(Scope1,2)の削減目標を上方修正

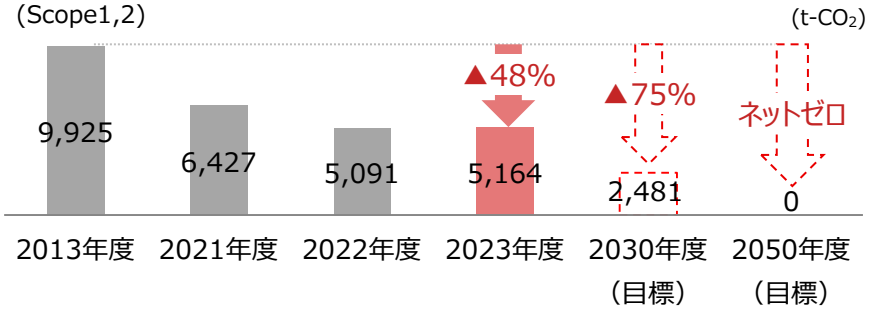
✓ また、CO_2排出量(Scope3・カテゴリー15:投融資)にかかる排出量の算出に取り組んでおり、お取引先の排出量削減をご支援することで持続可能な地域社会の実現に貢献する

グループCO_2排出量(Scope1,2)の削減目標

2030年度までに2013年度比 **▲75%削減**

2050年度までに **ネットゼロ**

CO_2排出量



Scope3	2023年度
カテゴリー6：出張	87
カテゴリー7：通勤	1,965
カテゴリー15：投融資※	8,895,074
合計	8,897,125

(t-CO_2)

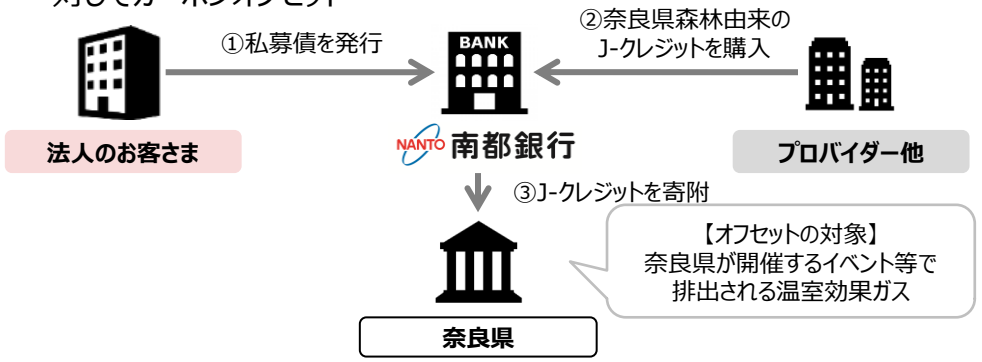
※カテゴリー15は当行単体を対象

お客さまへの取組

J-クレジット寄附型私募債

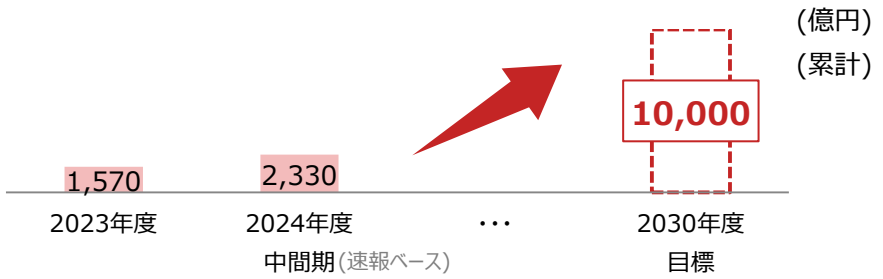
✓ 地域の脱炭素化に向けた取組として「＜ナント＞J-クレジット寄附型私募債」の取扱いを開始

✓ 私募債発行額の0.1%以内で当行が奈良県森林由来のJ-クレジットを購入し、奈良県が開催するイベント等で排出される温室効果ガスに対してカーボンオフセット



サステナブルファイナンス実行額

✓ サステナブルファイナンスの実行額目標を設定し、お客さまが抱える環境・社会分野の課題解決に向け、資金面からの支援を強化



おもしろい人材の創出

◆ **多様な人材の活躍推進や成長機会の整備、エンゲージメント向上に向けた取組を進め、地域の持続的成長と当行グループの企業価値向上を実現できる人材の育成、定着を図る**

多様な人材の活躍推進

人事制度の改定（総合職と特定職の統合）

- ✓ 女性を含む多様な人材の活躍に向け、人事制度の改定(総合職と特定職の統合)により、意識改革および体制整備に取り組んでいる
- ✓ 特定職⇒総合職へ移行した全行員に対し、法人営業スキル習得に向けた各種研修を実施し、多様化するお客さまの課題へ対応する

特定職 ➡ 総合職
移行者数
503名

アルムナイネットワーク

- ✓ アルムナイとの良好な関係構築によるエンゲージメント向上や即戦力となるアルムナイの採用を目的にアルムナイネットワークを新設
- ✓ アルムナイとの関係構築や新たな知見・刺激を得る機会の創出、即戦力人材確保のきっかけづくりのため12月にアルムナイイベントを開催予定

アルムナイネットワーク
登録者数
188名

(2024年10月末時点)

成長機会の整備

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へ向けて、キャリアチャレンジ制度(公募)により、2024年4月以降、17名の配置転換を実施（経営企画部・人事総務部等へ配属）

キャリアチャレンジ制度
利用者数
17名

(2024年10月末時点)

エンゲージメント向上

エンゲージメントサーベイ

- ✓ 当行グループの持続的な発展へ向け、職員の働きがい等を可視化・分析するため、エンゲージメントサーベイ(Wevox)を実施
- ✓ サーベイ結果を踏まえ、職員と組織が相互の成長に貢献しあう関係を構築するため、エンゲージメント向上へ向けた各種施策に取り組む

総合スコア
70
（金融業界平均:71）

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/