

2025年度 中間期 会社説明会資料

～人財の力で地域の活力を創造する～

2025年11月28日

株式会社南都銀行
頭取 石田 諭



I. 2025年度中間期実績および通期計画

2025年度中間期実績・通期計画概要	…	4
貸出金利息	…	5
貸出金・預金等の状況	…	6
府県別法人貸出金残高および個人預金残高	…	7
役務取引等利益	…	8
市場部門収益	…	9
経費	…	10
与信関連費用	…	11
中期経営計画KPIの進捗状況	…	12

II. 2025年度下期以降注力する取組

2025年度アクションプランの概要	…	14
経営基盤の強化と収益性の向上		
当行グループの現状	…	16
奈良圏の取引基盤強化へ向けた方向性	…	17
営業体制の整備と人財育成	…	18
法人取引基盤の強化	…	19
個人取引基盤の強化	…	20
投資領域への深化拡大	…	21
自ら考え行動する人材を創出できる組織づくり		
意識改革へ向けた取組	…	23
株主とのエンゲージメント向上		
株式分割	…	25
株主優待の内容拡充	…	26
株主還元	…	27
自己資本比率のコントロール・政策保有株式の縮減	…	28
株価推移・株式指標	…	29

I . 2025年度中間期実績および通期計画

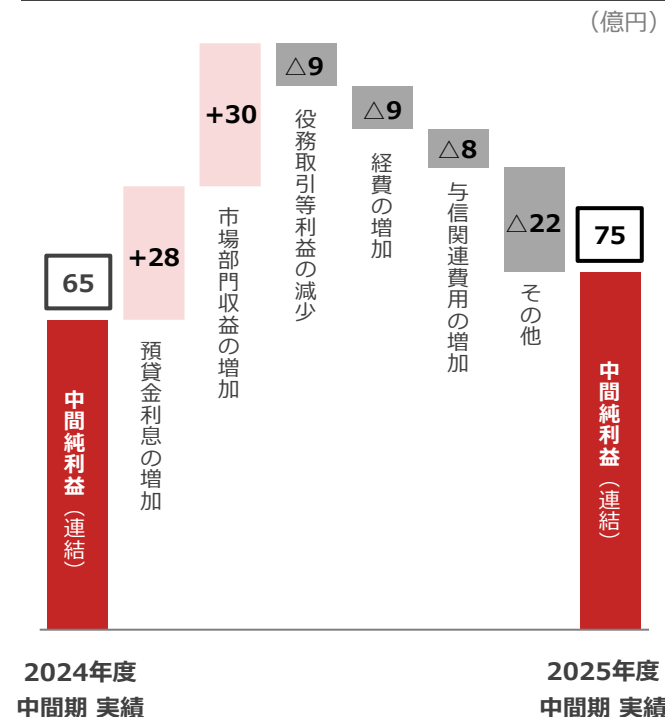
2025年度中間期実績・通期計画概要

◆ 今年度の中間純利益は貸出金利息や市場部門収益の増加を主因に前年同期比10億円増加の75億円となった

業績概要

		(億円)			
		2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前年同期比	2025年度 通期 計画
連結	1 経常利益	100	112	+11	215
	2 当期(中間)純利益	65	75	+10	150
銀行単体	3 コア業務粗利益	308	313	+4	625
	4 資金利益	271	297	+25	590
	5 貸出金利息	205	264	+59	536
	6 有価証券利息配当金	90	94	+4	180
	7 うち投信解約損益	▲4	▲10	▲5	▲24
	8 預金利息	8	52	+43	110
	9 役務取引等利益	40	31	▲9	71
	10 その他業務利益(除く国債等債券損益)	▲3	▲15	▲12	▲30
	11 うち外国為替売買益	18	8	▲10	14
	12 経費	200	209	+9	420
	13 人件費	112	116	+3	230
	14 物件費	75	79	+4	163
	15 コア業務純益	108	103	▲5	205
	16 国債等債券損益	▲16	▲7	+8	▲3
	17 株式等損益	12	26	+13	42
	18 経常利益	98	110	+12	210
	19 当期(中間)純利益	65	75	+10	150
	20 与信関連費用	6	14	+8	22

中間純利益の増減要因

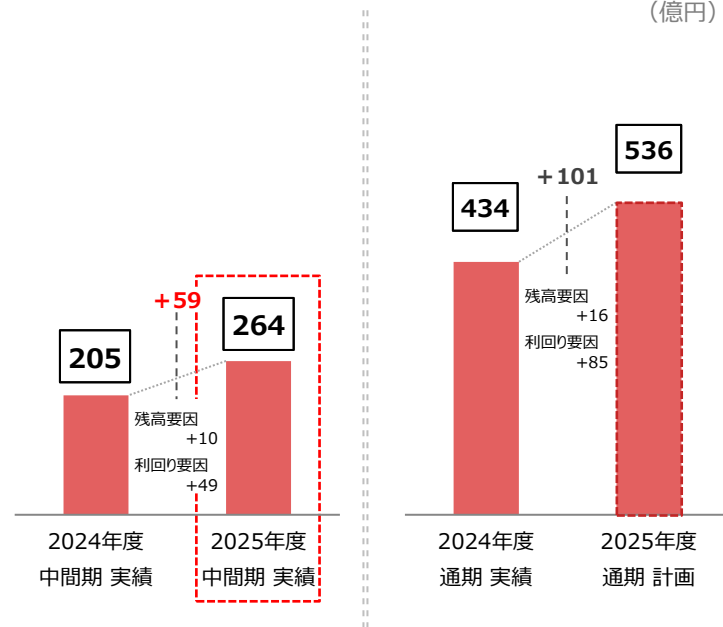


貸出金利息（単体）

- ◆ 貸出金利息は金利上昇や残高の増加により、前年同期比59億円増加の264億円となった
- ◆ 貸出金利回りは各部門で上昇しており、預貸金利鞘についても拡大している

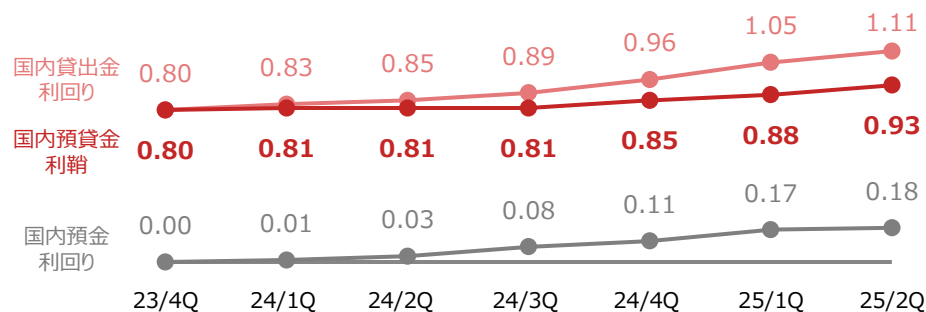
貸出金利息

（億円）



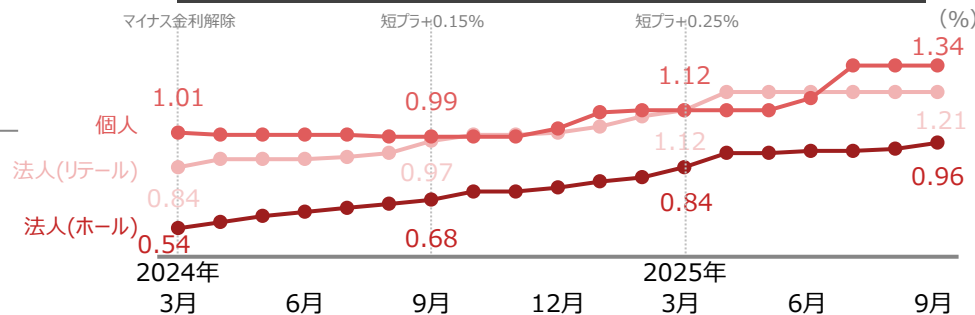
国内預貸金利回り・利鞘の推移

（%）



部門別貸出金利回りの推移

（%）

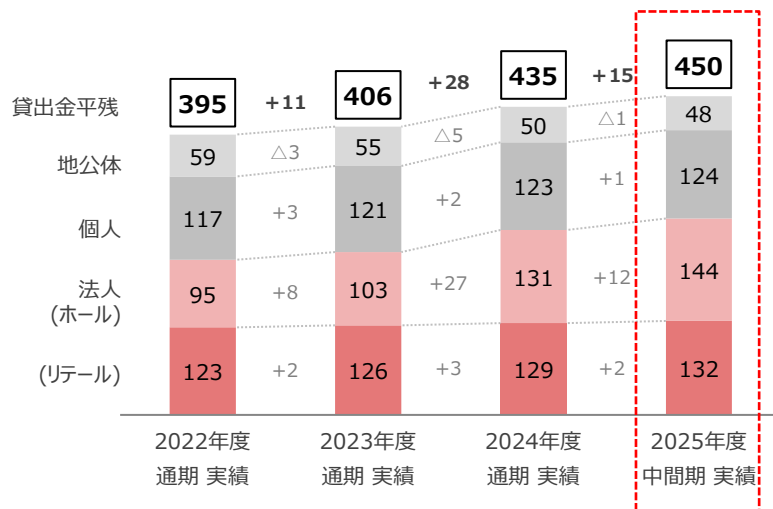


貸出金・預金等の状況

- ◆ 貸出金残高はホール部門を中心に増加し、4.5兆円となった
- ◆ 預金等残高は法人預金・その他預金が増加し、6.0兆円となった

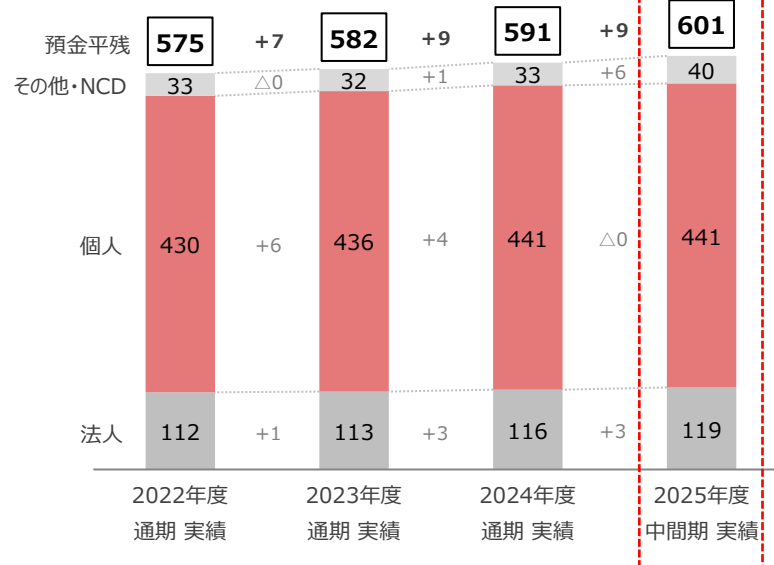
貸出金平残

(百億円)



預金等平残

(百億円)

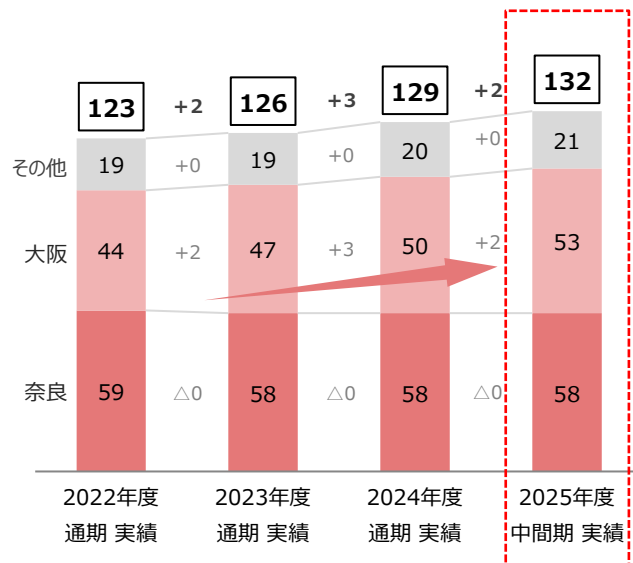


府県別法人貸出金残高および個人預金残高

- ◆ 法人(リテール)貸出金は大阪府では着実に増加する一方、奈良県においては漸減傾向にある
- ◆ 個人預金は奈良県での調達が約8割を占めており、前年度と同水準で推移している

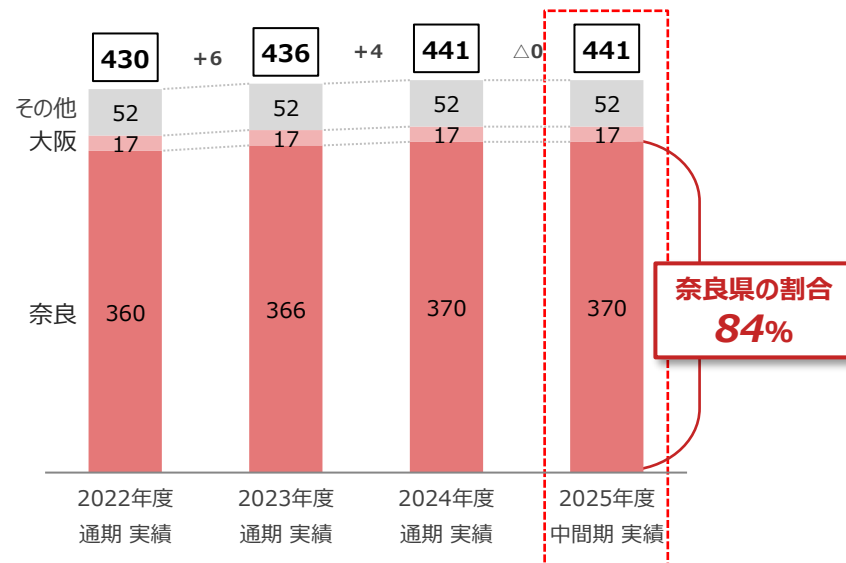
府県別 法人(リテール)貸出金平残

(百億円)



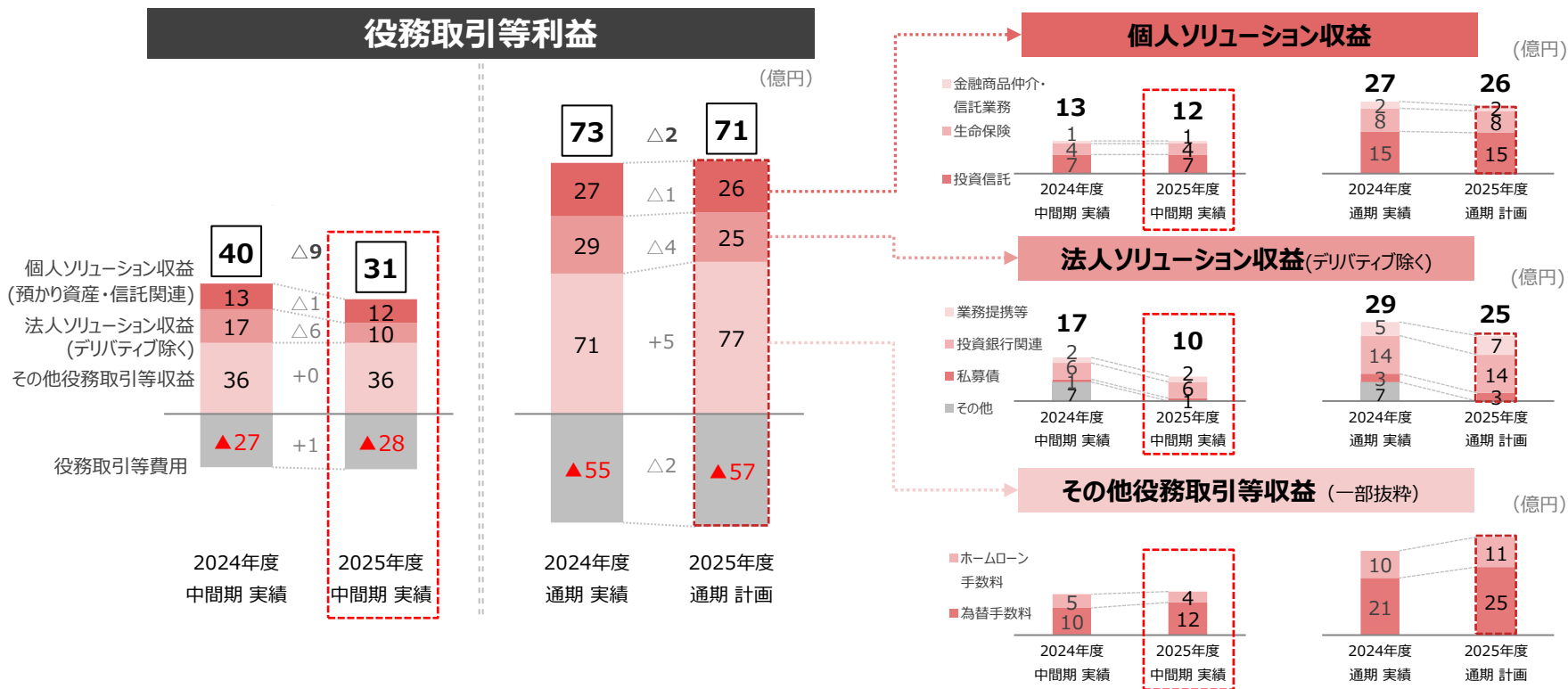
府県別 個人預金平残

(百億円)



役務取引等利益（単体）

◆ 役務取引等利益は前年同期比9億円減少の31億円となったものの、前年度法人ソリューション収益の仕組貸出関連収益の影響を除けば、概ね横ばいで推移している

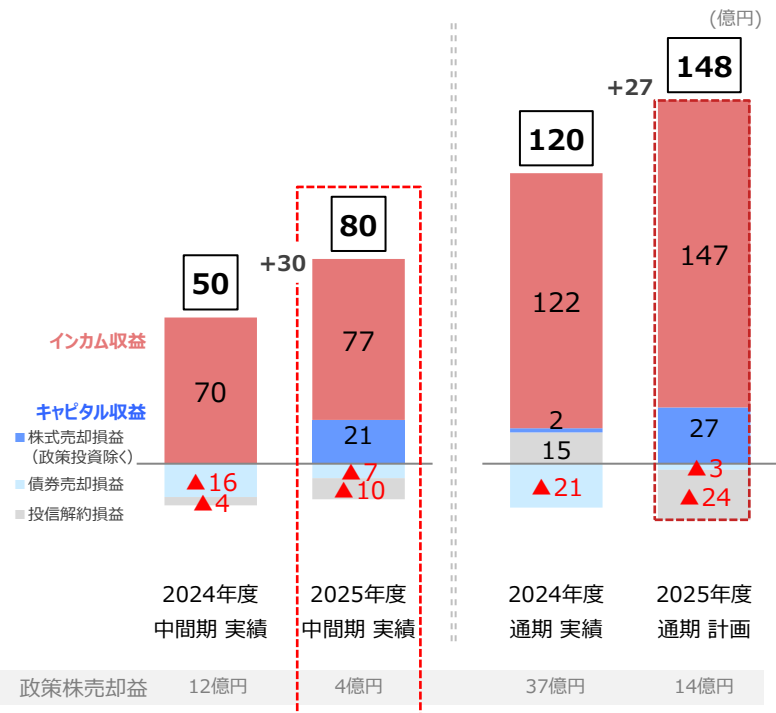


市場部門収益（単体）

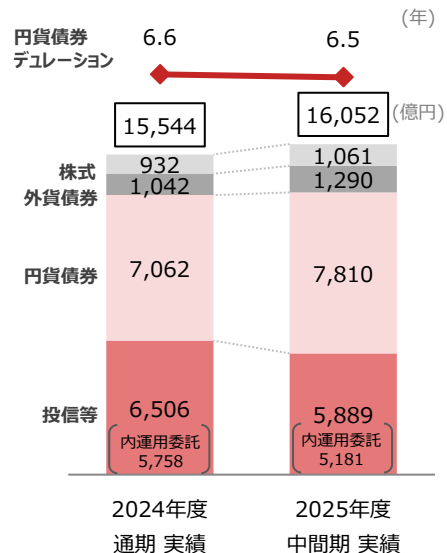
◆ 市場部門収益は、有価証券の利回り改善によりインカム収益が増加したことに加え、機動的な売買によるキャピタル収益の獲得により前年同期比30億円増加の80億円となった

市場部門収益

※政策投資除く



有価証券残高（末残）



有価証券評価損益

(億円)

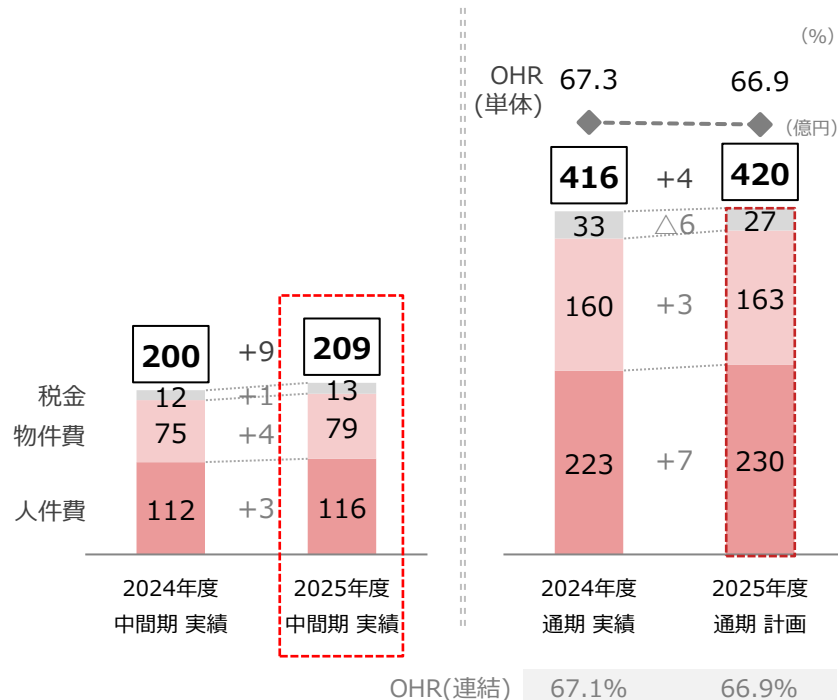
	2024年度 通期実績 繰延ヘッジ考慮後	2025年度 中間期実績 繰延ヘッジ考慮後
合計	△153	151
株式	501	648
外貨債券	△16	△8
円貨債券	△392	△438
投信等		
自己運用	△21	19
運用委託	△224	△69
(ご参考) 円貨債券10bpv	△46	△51

※10bpv: 金利がバラレルに10bp上昇した場合における評価損益の変化

経費（単体）

◆ ベースアップや従業員向け株式報酬制度等の人的資本投資およびIT投資や新本店償却費用の増加により経費は前年同期比9億円増加の209億円となった

経費



主な増減要因（中間期）

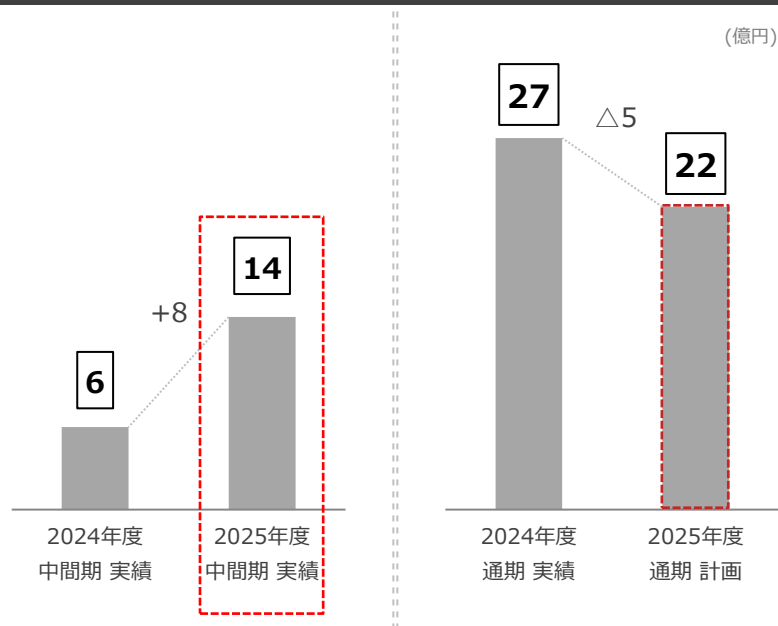
(億円)

	前年同期比	主な要因
税金	+1	店舗移転に伴う消費税の増加
物件費	+4	新本店償却費用・IT投資等の増加
人件費	+3	ベースアップ・従業員向け株式報酬制度導入

与信関連費用（単体）

- ◆ 与信関連費用は個別要因により不良債権処理額が増加し、前年同期比8億円増加の14億円となった
- ◆ 引き続き与信管理の徹底と事業再生支援により通期では計画通りの22億円を予定する

与信関連費用



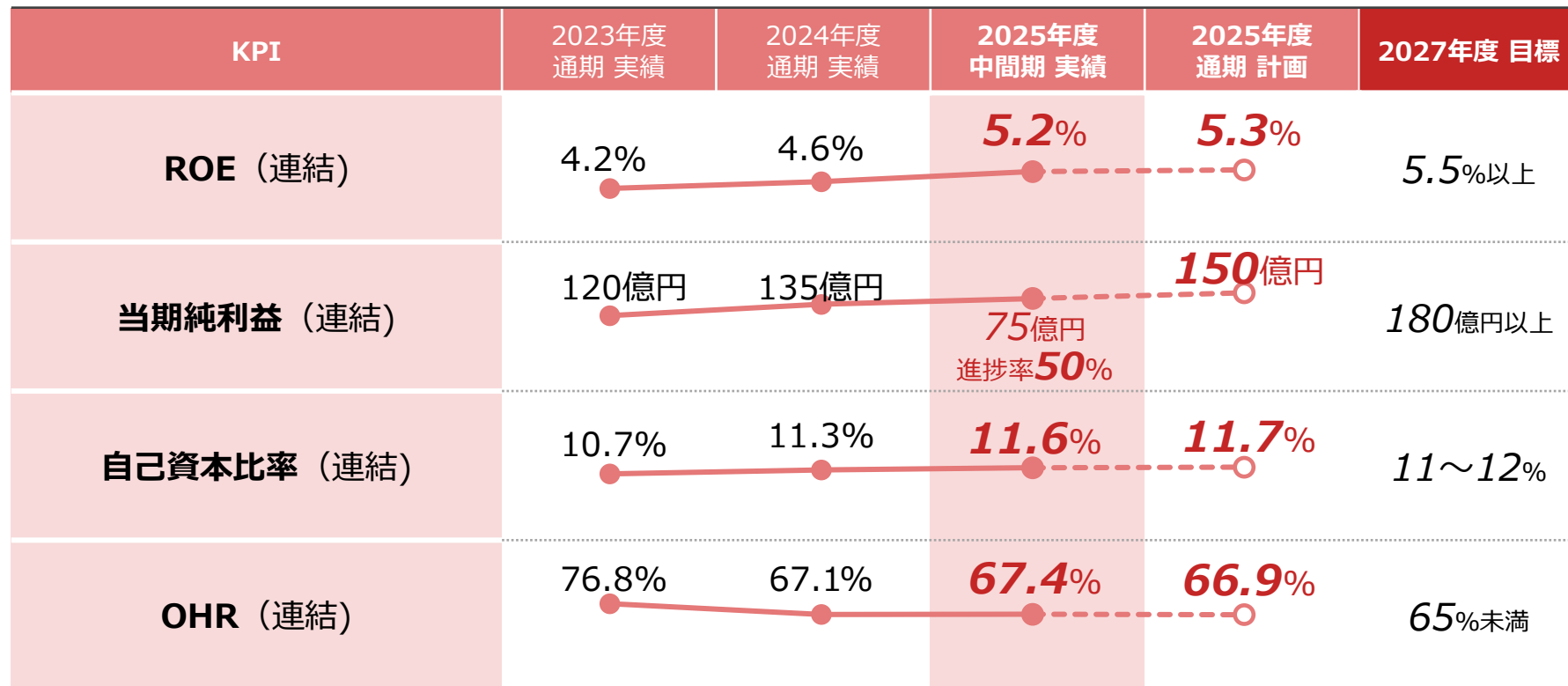
与信関連費用内訳

	2024年度 中間期 実績	2025年度 中間期 実績	前年同期比	2025年度 通期 計画
与信関連費用	6	14	+8	22
一般貸倒引当金繰入 (+)	Δ5	—	+5	—
個別貸倒引当金繰入 (+)	8	—	Δ8	—
不良債権処理額 (個別引当繰入除く) (+)	3	14	+11	26
貸倒引当金戻入益 (-)	—	0	Δ0	3
償却債権取立益 (-)	0	0	+0	0

(億円)

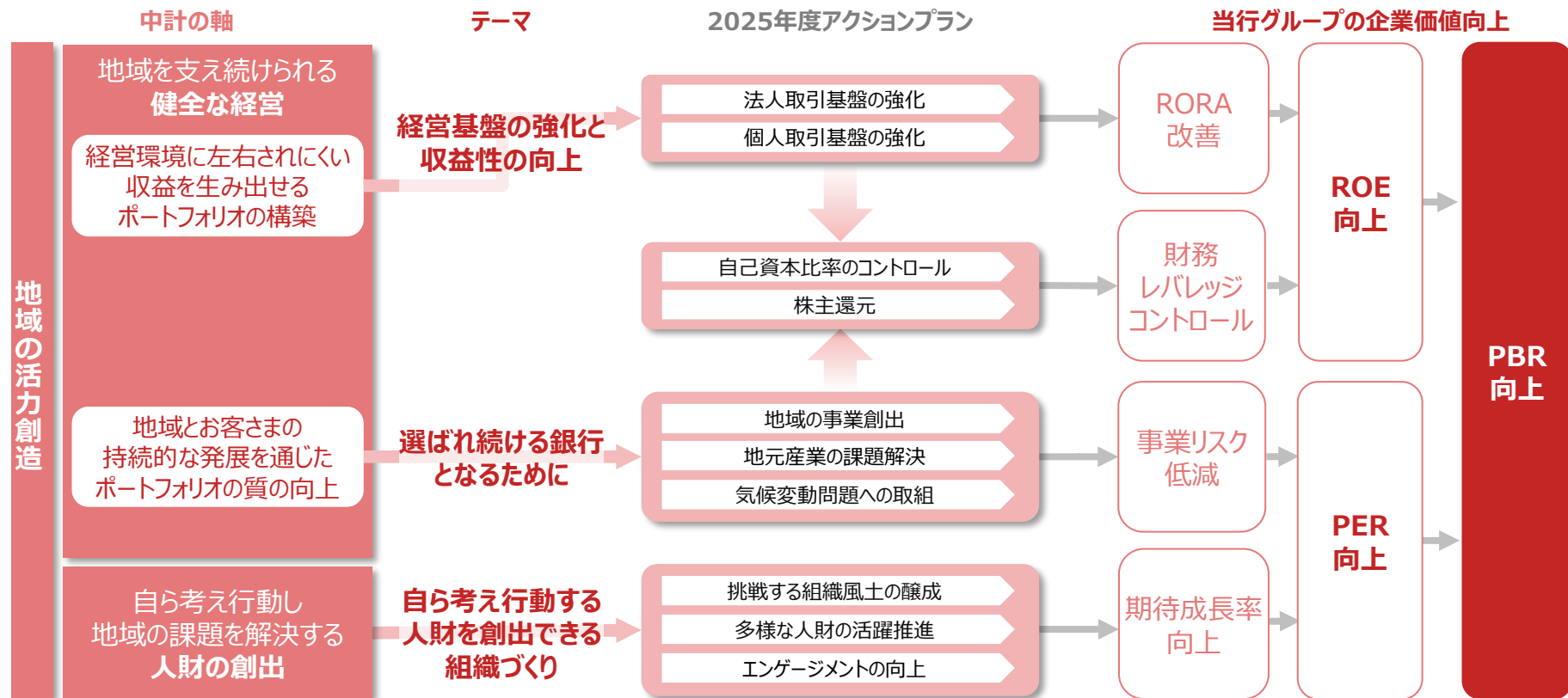
中期経営計画KPIの進捗状況

◆ 中期経営計画のKPIについては、通期計画の達成に向けて、中間期時点で各項目とも順調に進捗している



Ⅱ. 2025年度下期以降注力する取組

2025年度アクションプランの概要



経営基盤の強化と収益性の向上

当行グループの現状

- ◆ 当行グループは高いメインバンクシェアや預金・貸出金シェアなど、奈良県内で確固たる顧客基盤を有していることに加え、多くの市町村の指定金融機関となっており、地方公共団体との強い取引基盤を確立している

当行グループの現状

奈良県内メインバンクシェア※

- ✓ メインバンクとして情報の取得と提供を両立できる顧客基盤を有する

順位	銀行名	メインバンク社数	県内シェア
1	南都銀行	8,071社	60.2%
ご参考 2位		932社	6.9%

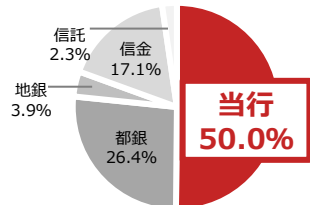
県内メインバンクシェア

全国**5**位

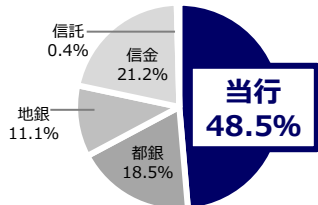
奈良県内預金/貸出金シェア

- ✓ 安定して高いシェアを維持しており、奈良県内での強固な顧客基盤を有する

奈良県内預金シェア

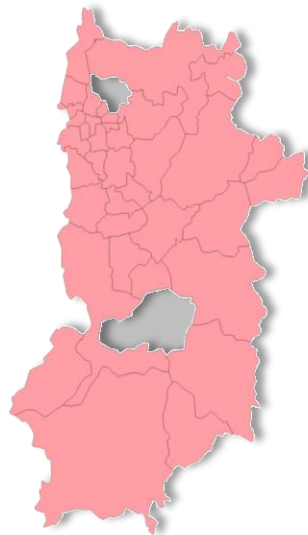


奈良県内貸出金シェア



指定金融機関の状況

- ✓ 奈良県内37市町村の指定金融機関であり、地方公共団体との取引基盤を確立している



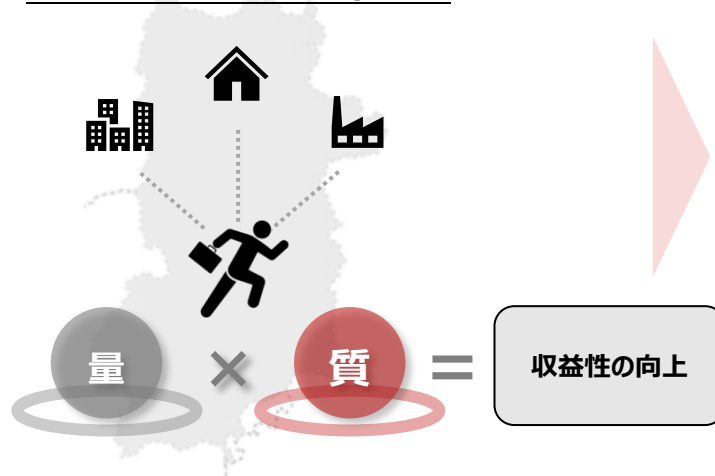
37/39市町村

奈良圏の取引基盤強化へ向けた方向性

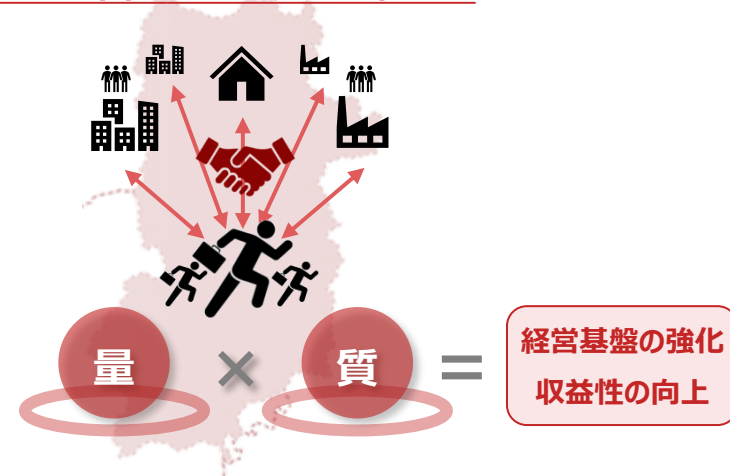
- ◆ マイナス金利環境下で収益性の向上を図るため、顧客を点で捉える営業活動が中心となった
- ◆ 金利のある世界への移行に伴う調達基盤の重要性の高まりを踏まえ、情報の集積を通じた経営基盤の強化と収益性の更なる向上を図るため地域を面でカバーする営業活動へ転換する



顧客を点で捉える営業活動



地域を面でカバーする営業活動



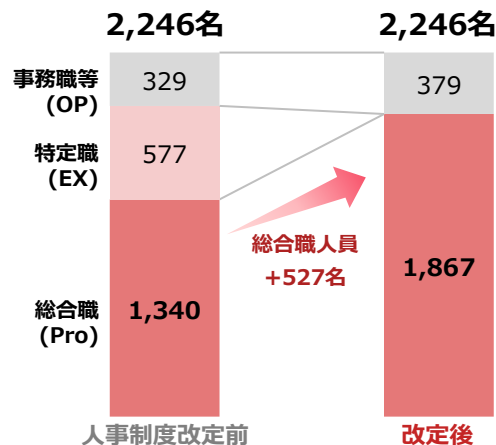
営業体制の整備と人財育成

- ◆ 人財の活躍の幅を広げつつ、地域を面でカバーする営業を導入することにより地域情報の集積と顧客とのリレーション強化を図る
- ◆ こうした営業活動を通じて、活動量、顧客接点を増加させ、対話の深化を通じた人財の成長を促す

営業体制の整備

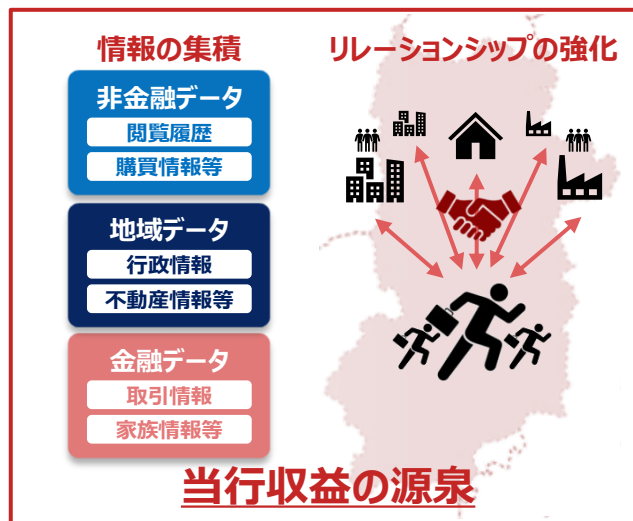
人事制度の改定

- ✓ 2024年度に実施した人事制度改定により個人営業等の特定業務に従事していた人財が幅広く活躍できる組織体制に移行
- ✓ 移行者への2年間の研修・トレーニーの実施により営業人財を増強



地域を面でカバーする営業の導入

- ✓ 地域の情報の集積
- ✓ データを活用した課題解決
- ✓ 顧客および地域とのリレーションシップ強化



人財の成長

- ✓ 地域を面でカバーする営業の導入により活動量、顧客接点を増加させることで人財の成長を促す

活動量の増加

顧客接点の増加

対話の深化と人財成長

法人取引基盤の強化

◆ お客さまとの深い対話によりリレーションを強化し、財務リバランスを活用しながら貸出金シェアアップと法人ソリューション収益の増強を図る

奈良県法人融資先のシェアアップ

財務リバランス提案

- ✓ 当行シェア低下先や財務リバランスニーズ、金利上昇へのリスクヘッジニーズのある企業を対象として融資ファンドを新設
- ✓ 他行との競争力を高めつつ、地域企業とのリレーション強化を図る

リバランス提案を通じたリレーション強化

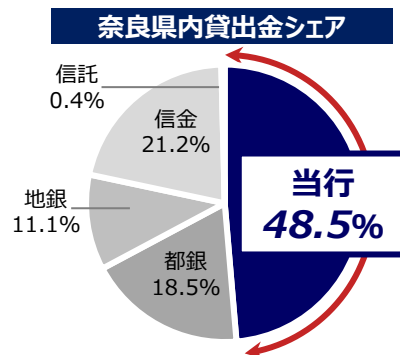
実態把握の向上

資金繰り改善

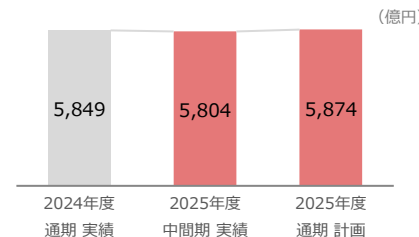
対話の深化

経営安定化

シェアアップ



奈良県法人(リテール)貸出金残高(平残)



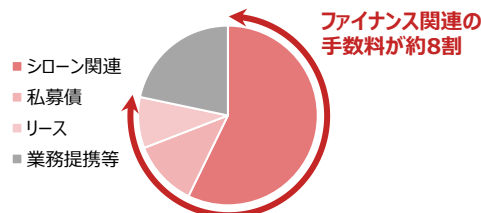
法人ソリューション収益の増強

- ✓ 法人ソリューション収益の約8割がファイナンス関連手数料
- ✓ 貸出金増加を通じて役務収益の拡充を図る

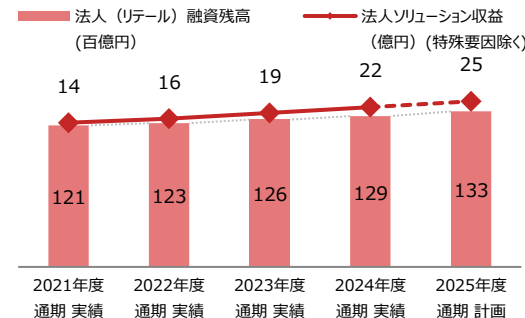
営業店へのサポート体制の強化

- ✓ 設備資金やプロジェクト融資案件に対し本部によるサポート体制を強化し、コベナント付き融資手数料の増強を図る
- ✓ 地域を面でカバーする営業活動による情報の集積を通じて、お客さまへの高い付加価値提供を実現するなかで役務収益の拡大につなげる

法人ソリューション収益内訳 (2025年度通期計画)



法人(リテール)貸出金残高(平残) 法人ソリューション収益



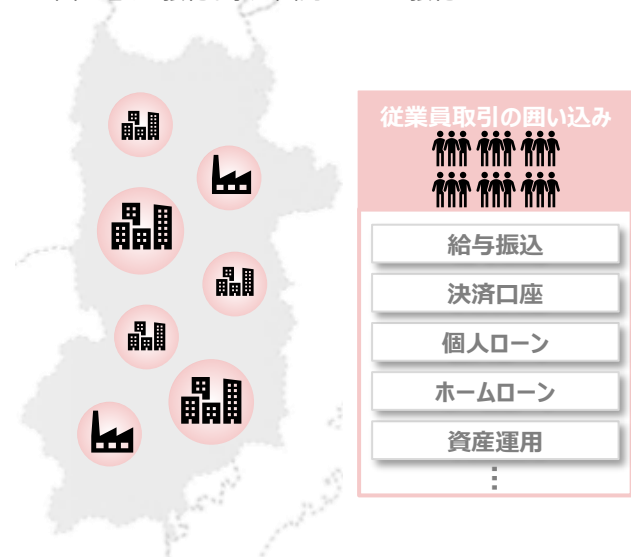
個人取引基盤の強化

- ◆ 中小企業とのリレーションシップ構築を起点とした職域推進により、従業員取引の囲い込みを強化し、奈良圏内の個人取引基盤を維持・拡充していく

法人営業を起点とした職域推進の強化

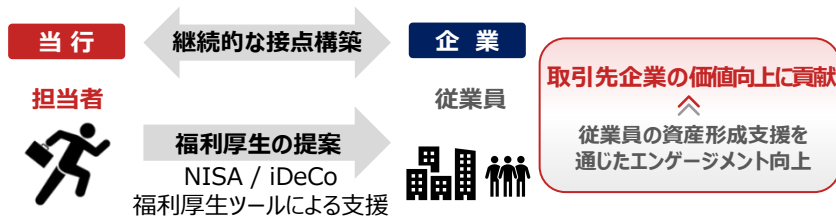
職域推進による個人基盤の拡充

- ✓ 中小企業に対する職域推進の徹底により、従業員取引の囲い込みを強化し奈良圏内の基盤を強化



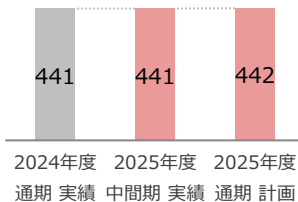
福利厚生を切り口とした個人基盤の拡大

- ✓ 取引先企業と従業員の橋渡し役となり、福利厚生を軸とした職域活動を実践し、「会える資産形成層」への接点強化を図る



個人預金残高（平残）

（百億円）



奈良圏の不動産ニーズの集約と市場活性化

- ✓ 当行グループが主体となって地域の不動産情報を活用し、お客さまのニーズに対応する

お客さまのニーズ

- ✓ マイホーム購入に関する情報提供
- ✓ ホームローン

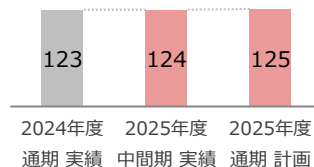


不動産関連業者のニーズ

- ✓ 不動産情報の提供
- ✓ プロジェクト融資

個人ローン残高（平残）

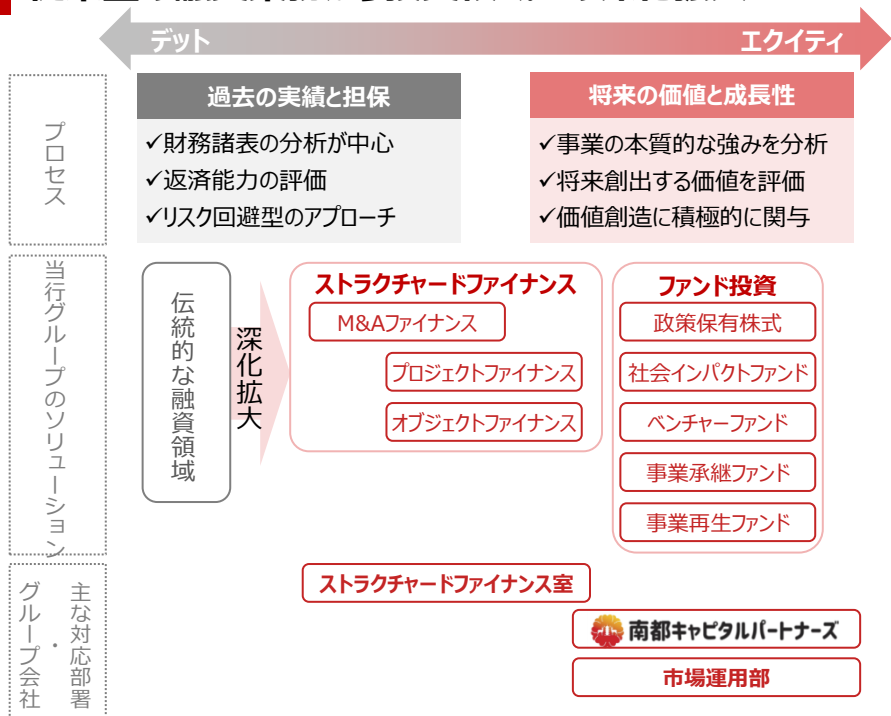
（百億円）



投資領域への深化拡大

- ◆ 融資に留まらず、多様なファイナンス手法を通じて収益の最大化を図る
- ◆ お客さまと未来を共創できる人財の育成に向けて、将来の価値と成長性を重視するエクイティの発想を浸透させる

従来型の融資業務から投資領域への深化拡大



地元産業の課題解決

やまとインパクト投資プログラム

- ✓ 地域の社会課題の解決に資するプロダクトおよびサービスを有するスタートアップ企業とともに、やまと地域の課題解決に対する実証実験を行うプログラム
- ✓ 実証実験の支援を通じてインパクトファンド投資先の選定も行う

<プログラム採択企業>

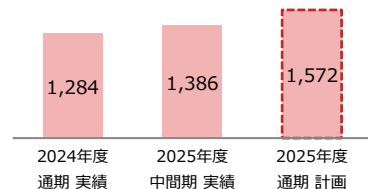
採択企業名	実証実験テーマ
AMI株式会社	奈良から救急搬送を無くす
ジオフラ株式会社	カプセルトイレ×観光で奈良の街を歩いて盛り上げる！
株式会社ジャパンヘルスケア	奈良から全国に普及できる足検診やまとモデルづくり
株式会社森未来	やまと地域における木材サプライチェーン革新プランの開発

<やまと社会インパクトファンド概要>

無限責任組合員	南都キャピタルパートナーズ株式会社 株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ
有限責任組合員	株式会社南都銀行、小山株式会社 トヨタユニテッド奈良株式会社
出資約束金額	10億円
運用期間	10年間

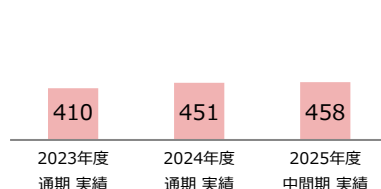
ストラクチャードファイナンス残高(末残)

(市場性ローン等除く) (億円)



エクイティ投資残高(出資約束総額※)

(億円)



※南都キャピタルパートナーズを含む当行グループ全体での出資約束総額

自ら考え行動する人財を創出できる組織づくり

意識改革へ向けた取組

- ◆ 経営方針への共感促進とAI活用による意識改革の取組を進め、組織力の強化、AIと共創するビジネスモデルの確立を目指す

意識改革へ向けた取組

経営方針への 共感促進による 意識改革

経営陣のビデオメッセージ

- ✓ 経営陣から職員に対するメッセージを毎月動画で配信

《主なテーマ》
「職員に求める力」
「エンゲージメント向上」

2025年度上期実績

6件配信



タウンホールミーティング

- ✓ 経営陣が営業店を訪問し、職員との直接対話機会を設け、経営陣と全職員とのリレーションを強化

2025年度上期実績

29回実施
244名面談



組織力の強化



今年度の取組

AI活用による 意識改革

フェーズ1

Microsoft365 CopilotChatの導入

- ✓ 全行員がAIを深く理解・適切に判断し、
倫理観を持って活用できる体制・環境を整備



情報収集



データ分析



文書コンテンツ生成



画像生成

フェーズ2

業務プロセスに
AIが組み込まれ、
最適なAI活用を
実践できる組織文化

フェーズ3

「人間にしかできない
価値提供の業務」
に職員が集中

AIと共創する ビジネスモデルの 確立



株主とのエンゲージメント向上

株式分割

- ◆ 当行グループの持続的な成長への取組に共感いただけるファン株主を増やすため株式分割を実施し、投資環境を整える

株式分割の実施（2025年11月10日公表）

分割比率

1 対 **5**

分割前最低投資額※

100株
約50万円



分割後最低投資額※

100株
約10万円

基準日

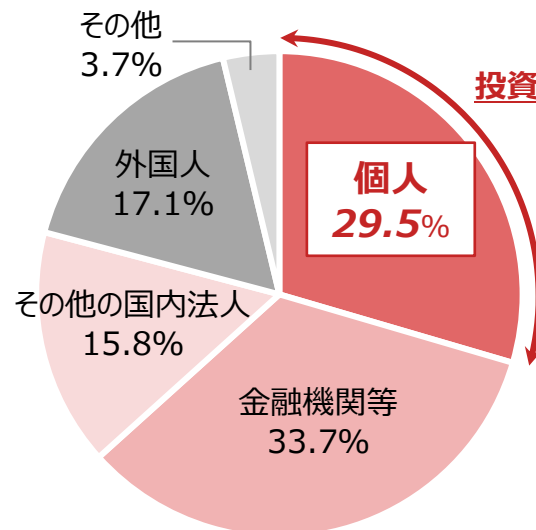
2026年3月31日

効力発生日

2026年4月1日

株主構成

（2025年9月末）



投資家層の拡大

株主優待の内容拡充

- ◆ 株主優待の内容拡充、必要最低保有株式数の引き下げにより当行株式の投資魅力向上を図り、ファン株主を増やすとともに、株主優待定期の新設により取引基盤の拡充にもつなげる

株主優待制度の改定（2025年11月10日公表）

保有株式数	保有期間	奈良県産品
300株以上	—	1,000円※
	5年以上	1,500円※
	10年以上	2,000円相当
1,000株以上	—	2,000円相当
	5年以上	2,500円相当
	10年以上	3,000円相当
5,000株以上	—	3,000円相当
	5年以上	3,500円相当
	10年以上	5,000円相当

※クオカード

保有株式数	保有期間	奈良県産品
200株以上 (分割後1,000株以上)	—	2,000円相当
	3年以上	3,000円相当
500株以上 (分割後2,500株以上)	—	3,000円相当
	3年以上	5,000円相当



株主優待定期預金の新設

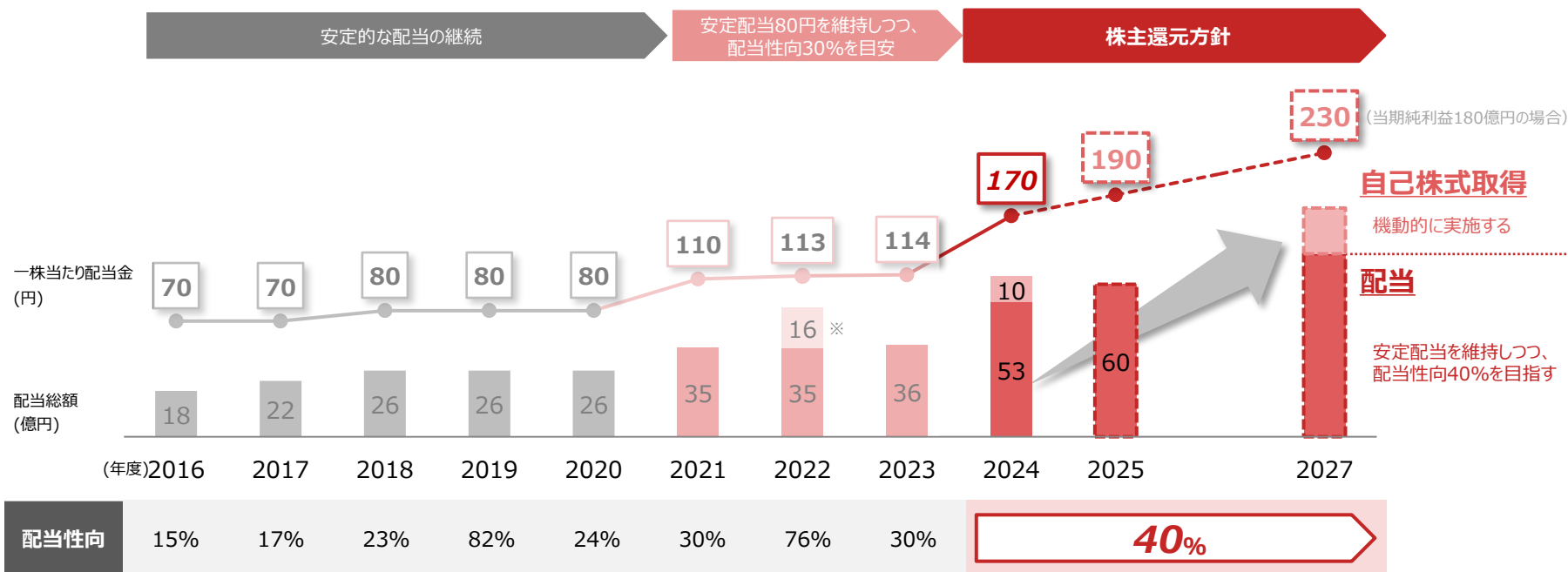
預入金額	10万円～500万円
預入期間	1年
適用利率	基準金利 + 0.30%

株主還元

◆ 持続的な利益成長を通じて株主還元を着実に増加させ、企業価値の更なる向上を図る

株主還元方針

- ✓ 安定配当を維持しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向40%を目指す
- ✓ 自己株式取得については機動的に実施する



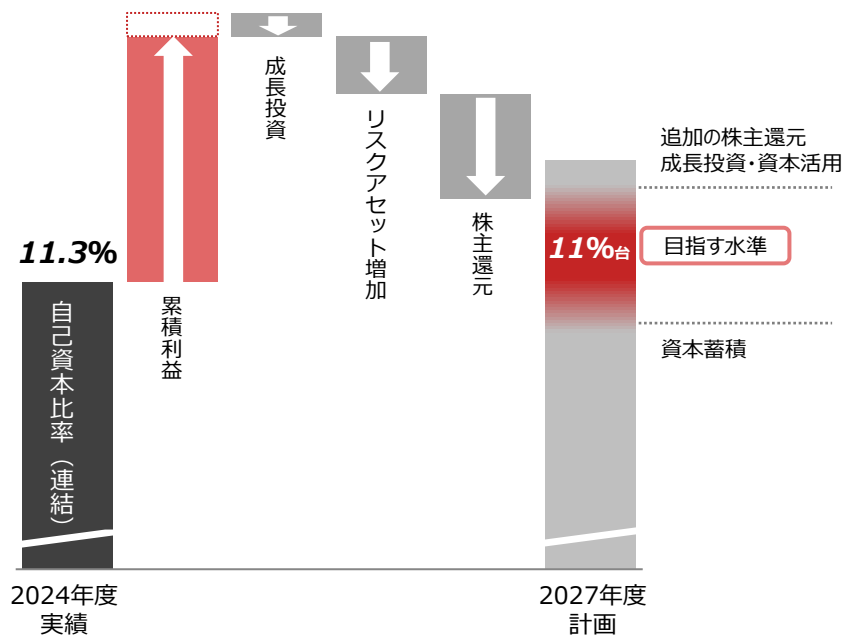
配当性向は小数点以下四捨五入

※自己株式取得総額

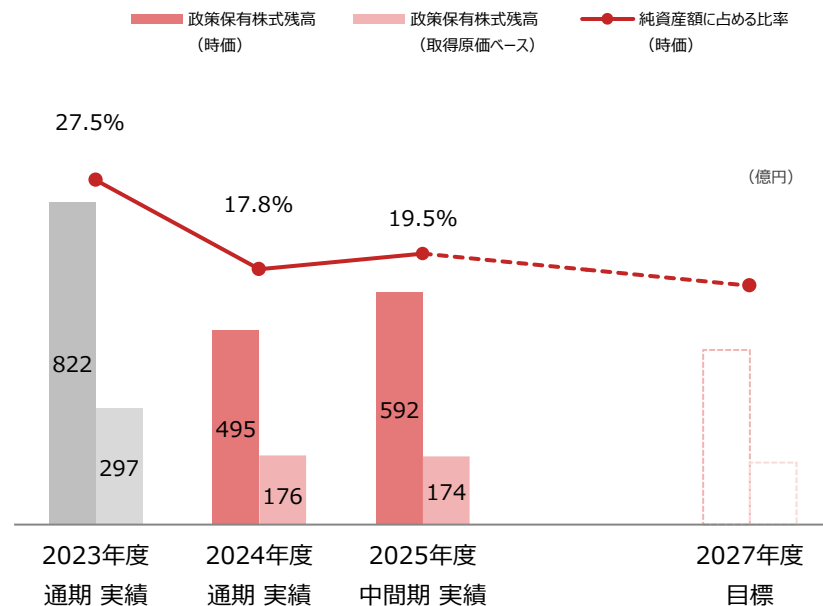
自己資本比率のコントロール・政策保有株式の縮減

- ◆ 企業価値を最大化させるため、資本効率を高める資本政策の遂行により、自己資本比率をターゲットレンジにコントロールする

自己資本比率のコントロール



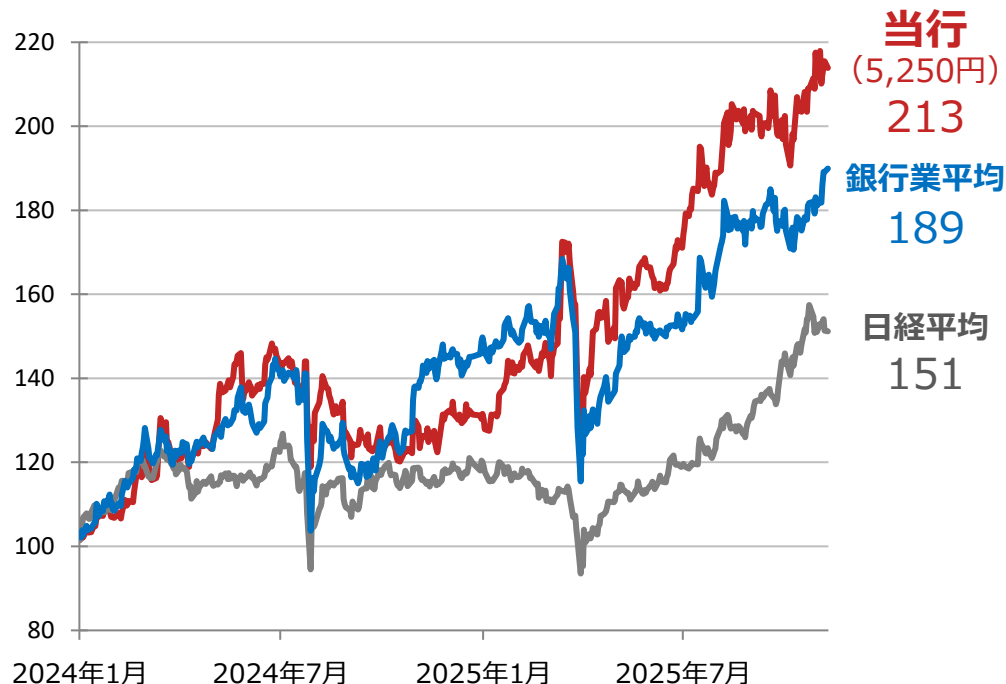
政策保有株式の縮減



株価推移・株式指標

◆ 当行株価は新中計を公表した2025年3月以降、銀行業平均や日経平均を上回る水準で推移している

株価推移（2024年1月を100として表示）



株式指標

上場市場 (証券コード)	東証プライム (8367)
株価	5,250円
PER (株価収益率)	10.99倍
PBR (株価純資産倍率)	0.59倍
EPS (1株あたり当期純利益)	477.56円
BPS (1株あたり純資産)	8,845.47円

※ 株価は2025年11月17日終値

※ PER：株価÷EPS（2026年3月期予想）

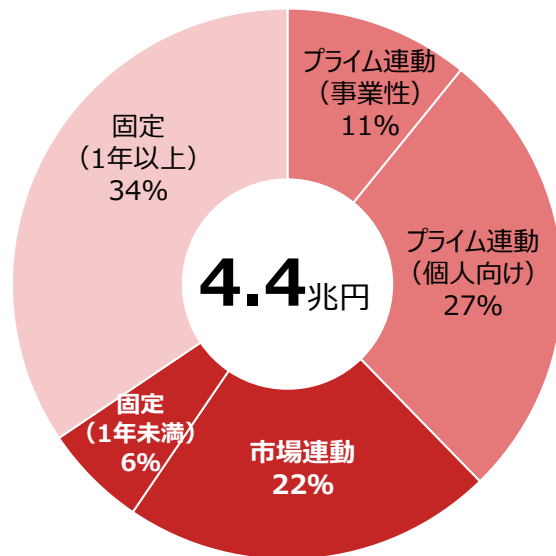
※ PBR：株価÷BPS（2025年3月期実績）

Appendix

円金利上昇による影響

- ◆ 2026年3月に政策金利が0.75%に上昇した場合、中計最終年度の資金利益への影響額は26億円となる
- ◆ 2027年3月までに2回の利上げで政策金利が1.00%に上昇した場合、中計最終年度の資金利益への影響額は48億円となる

円貸出金の金利別内訳(2025年9月末)



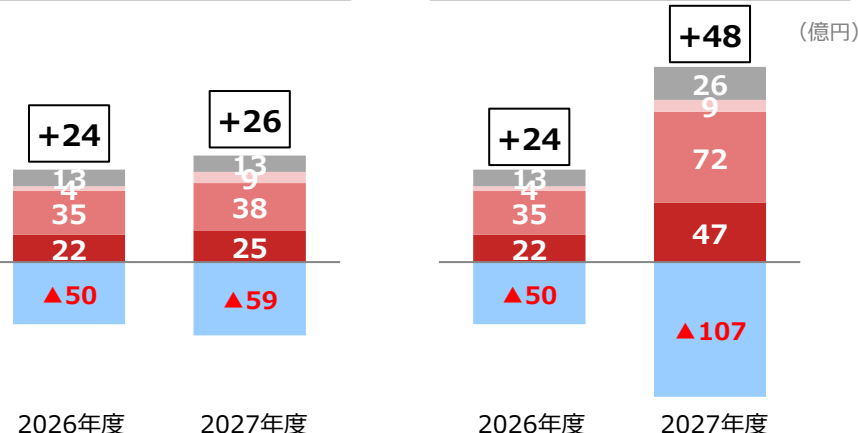
資金利益への影響額

2026年3月から政策金利0.75%

2026年3月から政策金利0.75%
2027年3月から政策金利1.00%

資金利益

預け金
固定金利
短プラ連動
市場連動
預金利息



前提条件

- ✓ 2025年9月の市場金利との差分を影響額として算出(個人ローン金利も金利上昇が即時反映される前提)
 - ✓ 有価証券の償還、再投資による影響は考慮せず
- 【金利】
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：2025年9月残高横ばい

選ばれ続ける銀行となるために

地元産業の課題解決

- ◆ 地域の発展に向けて、観光業の課題である奈良県北部への観光客の偏りに対し、当行グループが主体的に課題解決に取り組み、県中南部を含めた広域での滞在型観光地への転換を図る

観光産業の課題解決に向けた取組

課題

大半の観光客が県北部を周遊し、県外へ流出



課題解決に向けた取組

広域連携による流入経路の多様化

- ✓ 紀伊半島内の地方銀行にて「紀伊半島地域における観光産業の活性化に関する連携協定」を締結
- ✓ 今後、観光関連事業者への支援に向けた推進組織設立等について検討を進める

協定締結行

紀陽銀行・三十三銀行・百五銀行・当行

連携事項

- (1) 観光関連事業者への支援に向けた推進組織設立の検討
- (2) 観光関連事業者への支援に向けた多様な資金供給の仕組の検討
- (3) 観光関連事業者へのその他必要な支援の検討

魅力的なコンテンツ整備

- ✓ 滞在型観光拠点整備・まちづくり

御所市



GOSE SENTO HOTEL

田原本町



NIPPONIA田原本マルト醬油

奈良市



VILLA COMMUNICO

情報の発信・交流人口の増加

- ✓ ECサイト「ならわし」や観光情報サイト「ええ古都なら」を活用した県産品の認知度向上、地域の情報発信

奈良専門オンラインショップ

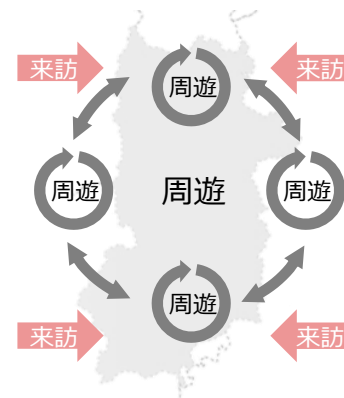


観光情報サイト



目指す姿

滞在価値の向上を通じた
広域での滞在型観光地への転換

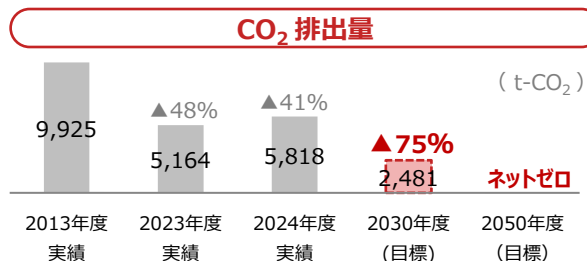


気候変動問題への取組

◆ 持続可能な地域社会の実現に向けて、当行グループ自らの脱炭素化に取り組むとともにファイナンスを通じてお客さまの脱炭素化を促進する

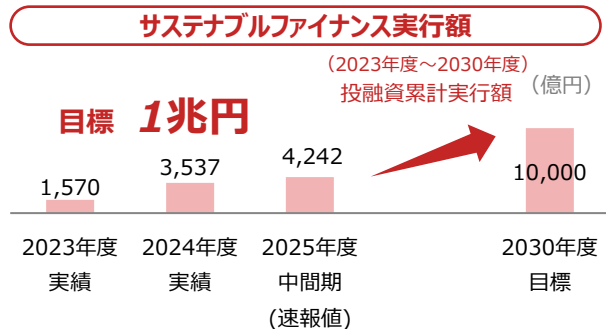
CO₂削減への取組

- ✓ CO₂削減目標達成のため、再エネ発電やエコカー導入などの取組を進める



お客さまの脱炭素化の促進

- ✓ ファイナンスやSDGs導入コンサルティングなどを通じてお客さまのサステナビリティへの取組を後押しする



環境問題への取組

地域環境保全功労者表彰（環境大臣表彰）※の受賞

- ✓ 金融面での地域の環境保全活動の支援や、グループ全体での清掃活動等を通じた環境保全活動に取り組んだことが評価され受賞

※ 環境保全または環境美化の全国的な普及啓発活動の一環として、顕著な功績のあったものに対して環境大臣より表彰

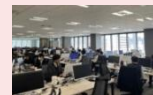


第38回日経ニューオフィス賞※の受賞

- ✓ お客さまのプライバシーに配慮した設計、本部執務室における「多様な働き方」を可能とするレイアウト、基礎免震構造の採用、**環境面でのCO₂排出実質ゼロを達成**など、今後のオフィス環境の模範として評価され受賞



- ✓ 屋上に太陽光パネルを設置したほか、再生可能エネルギー由来の電力を利用し、CO₂排出実質ゼロを達成



- ✓ 仕切りのないフロアによるコミュニケーションの活性化



- ✓ ジェンダーレストイレや多機能トイレ、授乳室の設置



- ✓ 基礎免震構造の採用による地震災害への備え

※ 快適かつ機能的なオフィスづくりの普及・促進を目的に、日本経済新聞社と一般社団法人ニューオフィス推進協会が主催し、創意と工夫をこらしたオフィスを表彰

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 0742-36-3701

E-mail ir-souki@nantobank.co.jp

URL <https://www.nantobank.co.jp/>