

2026年3月期 会社説明会資料

～人財の力で地域の活力を創造する～

2026年6月5日

株式会社南都銀行
頭取 石田 諭



目次

I. 中期経営計画 計数目標のアップデート

新たな計数目標	…	4
資本コストを上回るROEの実現	…	5

II. 2025年度決算および2026年度計画

2025年度決算・2026年度計画概要	…	7
当期純利益の増減要因	…	8
貸出金残高および預金等残高	…	9
市場部門収益	…	10
役務取引等利益	…	11
与信関連費用	…	12
経費	…	13

III. 2026年度アクションプラン

2026年度アクションプランの概要	…	15
-------------------	---	----

ポートフォリオの再構築に向けたアプローチ

運用基盤の強化・自己資本比率のコントロール	…	17
キャピタルアロケーションの最適化	…	18

ポートフォリオの再構築に向けた具体的な取組

基盤

地域を面でカバーする営業	…	21
面営業による取引基盤の拡大	…	22
大阪戦略	…	23
不動産市場の活性化	…	24

投資

投融資モデルの確立	…	26
有価証券運用方針	…	27
地域の事業創出	…	28
気候変動問題への取組	…	30
成長への投資による収益性の向上	…	31

人財

人財の成長	…	33
経営方針の浸透・多様な人財の活躍	…	34

資本効率の最大化

政策保有株式の縮減・還元方針	…	37
----------------	---	----

I. 中期経営計画 計数目標のアップデート

新たな計数目標

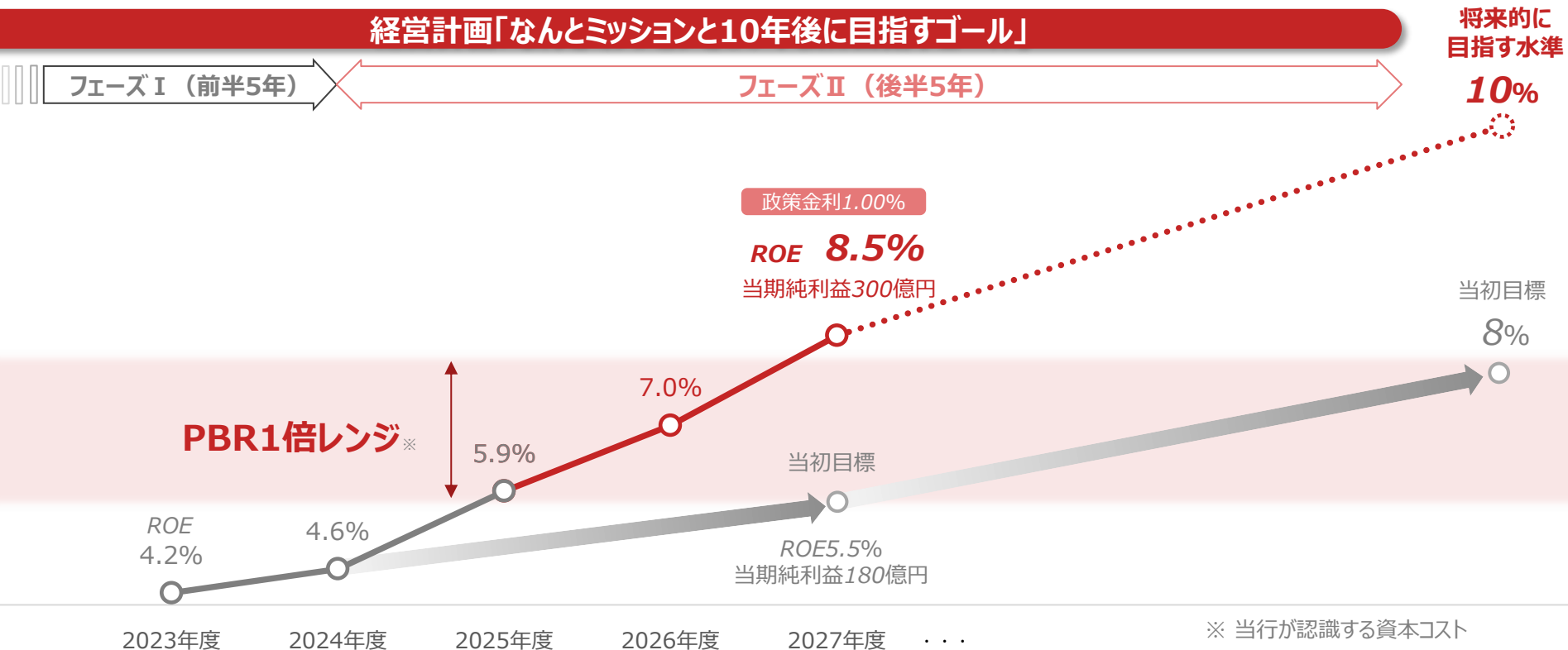
◆ 本業収益が順調に推移していることを踏まえ、中期経営計画の計数目標を上方修正する

計数目標

		2025年度 (実績)	2026年度 計画	2027年度 目標	(2027年度 当初目標)	将来的に 目指す水準
健全な経営	ROE (連結)	5.9%	7.0%以上	8.5%以上	5.5%以上	10%以上
	自己資本比率 (連結)	12.8%	11%~12%	11%~12%	ターゲットレンジ 11%~12%	—
	当期純利益 (連結)	170億円	220億円	300億円以上	180億円以上	—
	OHR (連結)	64.2%	60%未満	55%未満	65%未満	—
人財の創出	エンゲージメントスコア	73点	—	75点以上	72点以上	—
	女性管理職比率	16.4%	—	20%以上	20%以上	—

資本コストを上回るROEの実現

◆ 戦略的なアセットアロケーションの実施により、早期に資本コストを上回るROEを実現することでPBR1倍を達成する



Ⅱ. 2025年度決算および2026年度計画

2025年度決算・2026年度計画概要

◆ 2025年度の当期純利益は貸出金利息の増加を主因に、前年度比35億円増加の170億円となった

◆ 2026年度の当期純利益は前年度比49億円増加の220億円を計画する

業績概要

		2024年度 実績	2025年度 実績	前年度比	2026年度 計画	前年度比
連結	1 経常利益	196	248	+51	325	+76
	2 当期純利益	135	170	+35	220	+49
銀行単体	3 コア業務粗利益	618	660	+41	773	+113
	4 資金利益	563	617	+54	719	+101
	5 貸出金利息	434	551	+116	686	+135
	6 有価証券利息配当金	197	195	▲1	246	+51
	7 うち投信解約損益	15	▲27	▲43	15	+42
	8 預金利息	37	118	+80	210	+92
	9 役務取引等利益	73	67	▲6	72	+4
	10 その他業務利益(除く国債等債券損益)	▲17	▲24	▲6	▲18	+6
	11 うち外国為替売買益	29	22	▲6	16	▲6
	12 経費	416	424	+7	451	+27
	13 人件費	223	230	+7	238	+8
	14 物件費	160	165	+4	186	+21
	15 コア業務純益	201	235	+34	320	+84
	16 国債等債券損益	▲21	▲12	+8	▲35	▲22
	17 株式等損益	39	39	▲0	45	+5
	18 経常利益	190	237	+46	315	+77
	19 当期純利益	133	165	+32	215	+49
	20 与信関連費用	27	28	+1	25	▲3
	21 市場部門収益	129	158	+29	180	+21

✓ 資金利益 719億円 (前年度比+101億円)

(+) 貸出金利息	686億円	(同+135億円)
・残高要因	+13億円	
・利回り要因	+122億円	
(-) 預金利息	210億円	(同+92億円)

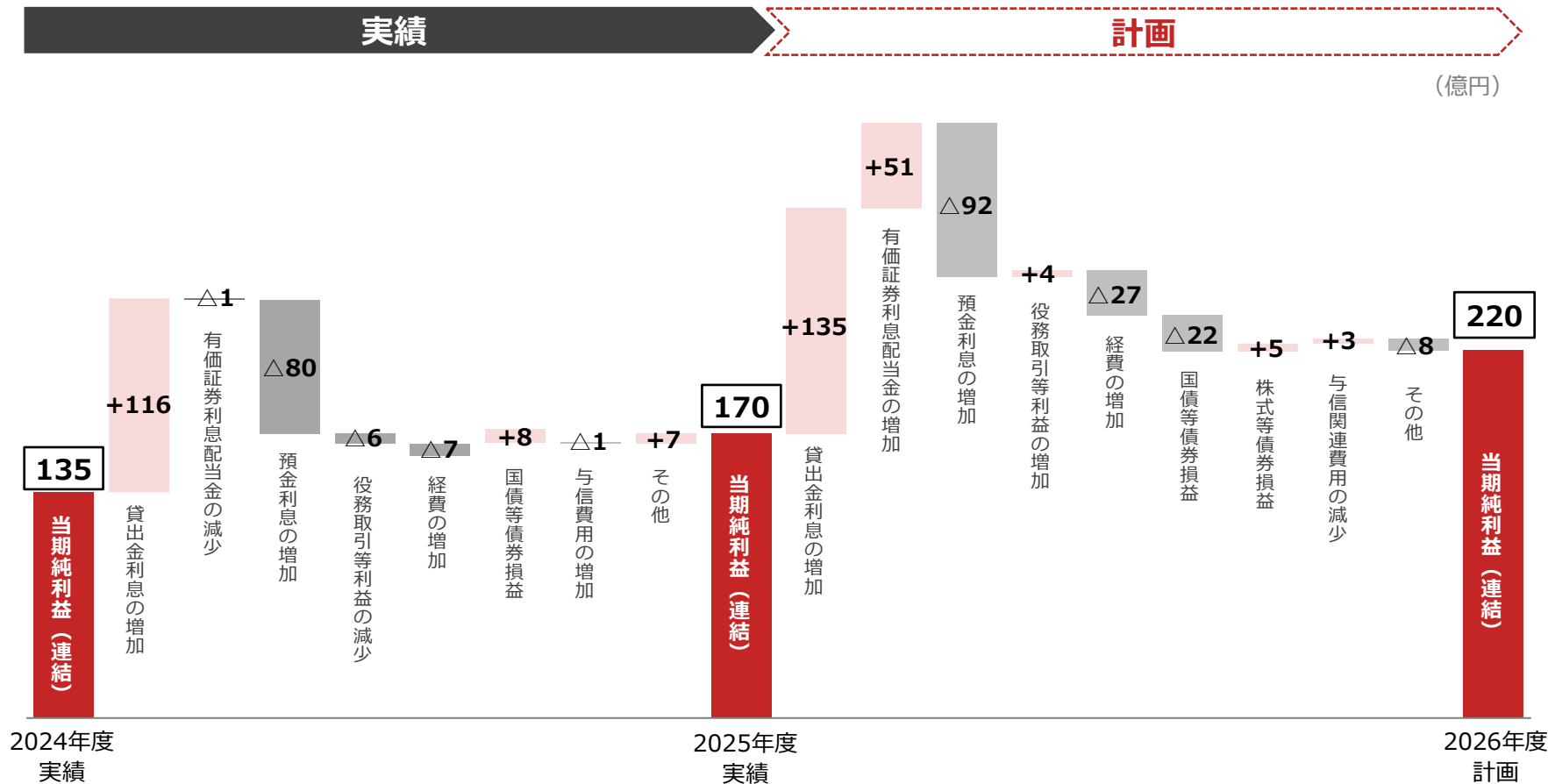
✓ 役務取引等利益 72億円 (前年度比+4億円)

(+) 個人部門	26億円	(同+0億円)
法人部門	28億円	(同+6億円)
その他収益	77億円	(同+1億円)
(-) その他費用	60億円	(同+2億円)

✓ 市場部門収益 180億円 (前年度比+21億円)

インカム収益	170億円	(同▲3億円)
キャピタル収益	10億円	(同+24億円)

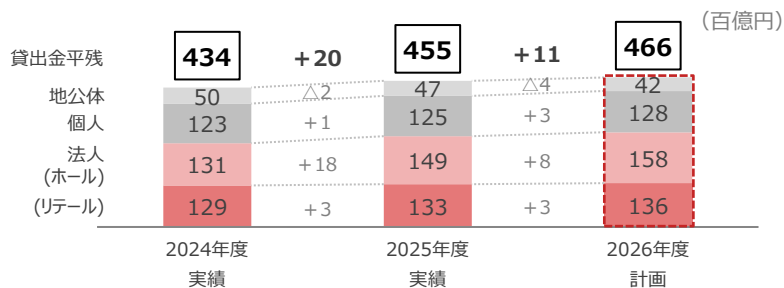
当期純利益の増減要因



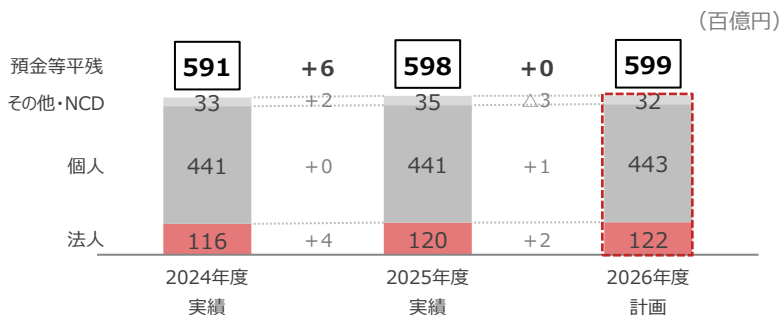
貸出金残高および預金等残高（単体）

- ◆ 2025年度は貸出金、預金等残高ともに増加した
- ◆ 2026年度の貸出金についてはストラクチャードファイナンス等を中心に約1,000億円の増加を計画し、預金等については地公体が減少するものの個人・法人預金によりカバーすることで増加を計画する

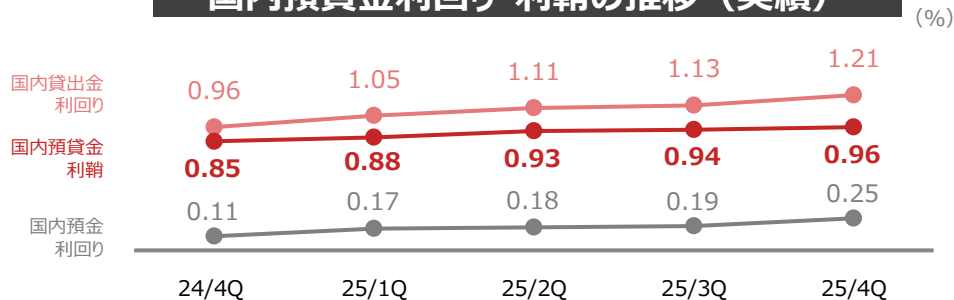
貸出金平残



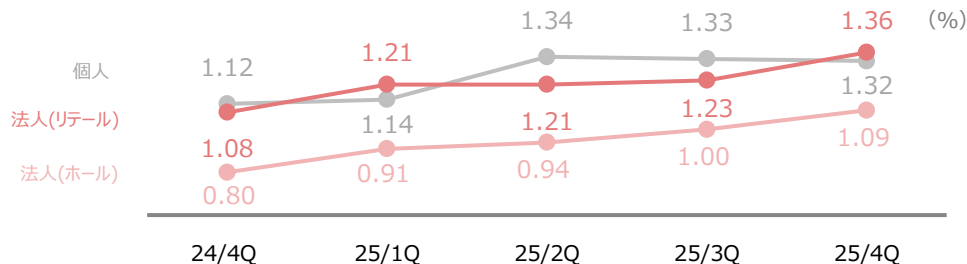
預金等平残



国内預貸金利回り・利鞘の推移（実績）



部門別貸出金利回りの推移（実績）

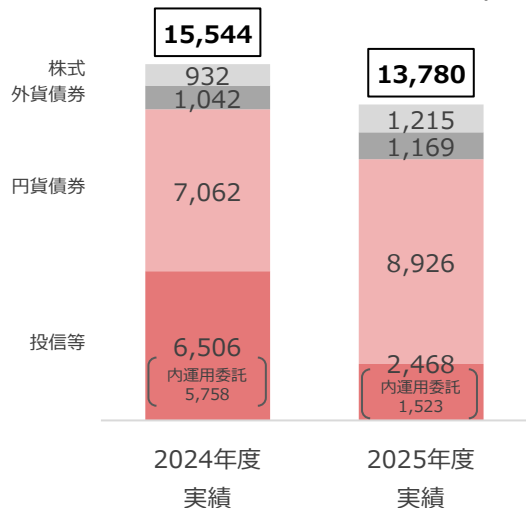


市場部門収益（単体）

- ◆ 2025年度は金利上昇に伴う円貨債券の含み損が拡大したが、株式の評価益等によりカバーした
- ◆ 2026年度は引き続き分散投資と円貨債券のデュレーション短期化を進めることで、金利変動リスクの抑制を図りつつ、収益性の向上に取り組む

有価証券残高（未残）

(億円)



2024年度
実績

2025年度
実績

有価証券利回り	1.31%	1.33%
円貨債券デュレーション	6.6年	6.0年

有価証券評価損益

(億円)

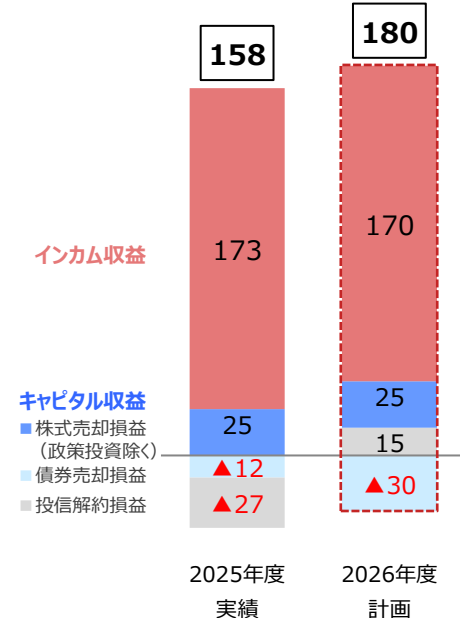
		2024年度実績 繰延ヘッジ考慮後	2025年度実績 繰延ヘッジ考慮後
合計		△153	13
株式		501	819
外貨債券		△16	△12
円貨債券		△392	△769
投信等	自己運用	△21	2
	運用委託	△224	△26
(ご参考) 円貨債券10bpv		△46	△54

※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

市場部門収益

※政策投資除く

(億円)

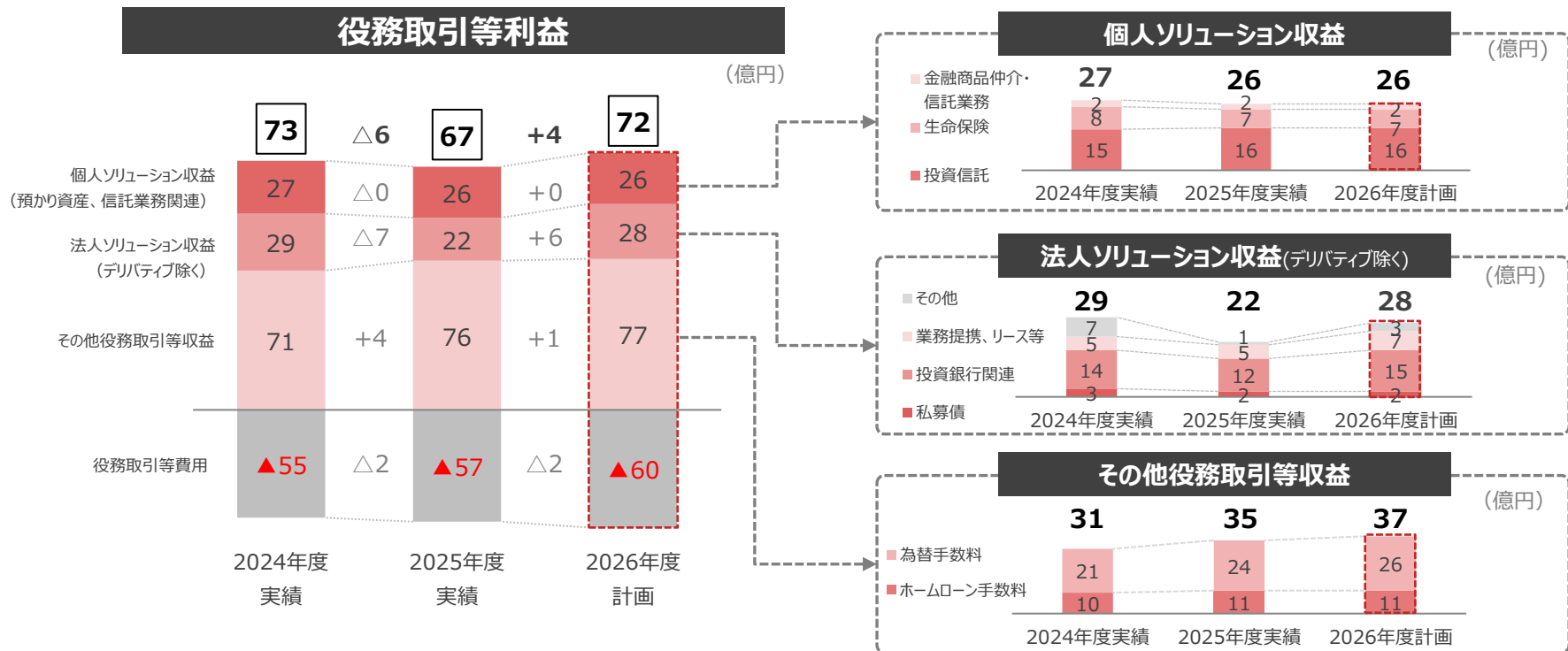


2025年度
実績

2026年度
計画

役務取引等利益（単体）

- ◆ 2025年度は前年度の仕組貸出関連収益7億円が剥落したことから、前年度比6億円減少の67億円となった
- ◆ 2026年度は法人ソリューション収益の増加により、前年度比4億円増加の72億円を計画する

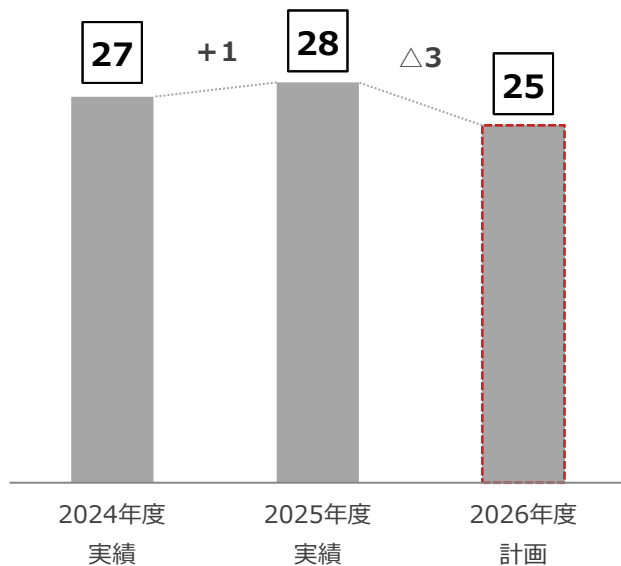


与信関連費用（単体）

- ◆ 2025年度の与信関連費用は前年度比1億円増加の28億円となり、2026年度は25億円を計画する
- ◆ 足元の中東情勢等を踏まえ、特別相談窓口の設置や営業店による業況ヒアリングなど、お客さま支援に万全の体制を整えている

与信関連費用

(億円)



与信関連費用内訳

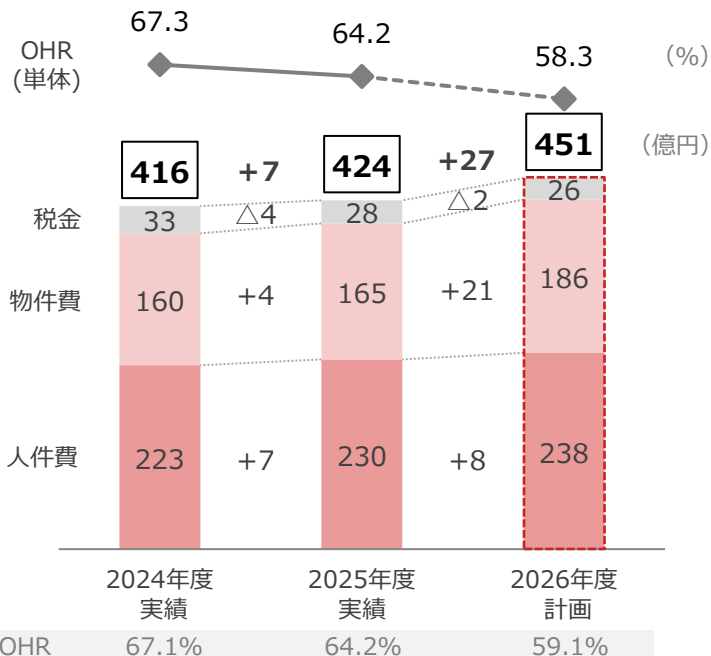
(億円)

	2024年度 実績	2025年度 実績	前年度比	2026年度 計画
与信関連費用	27	28	+1	25
一般貸倒引当金繰入 (+)	△9	13	+23	2
個別貸倒引当金繰入 (+)	31	△12	△43	12
不良債権処理額 (個別引当繰入除く) (+)	7	32	+24	11
貸倒引当金戻入益 (-)	-	-	-	-
償却債権取立益 (-)	1	3	+2	1

経費（単体）

- ◆ 2025年度の経費は人的資本投資の増加により、前年度比7億円増加した
- ◆ 2026年度は引き続き初任給の引き上げやIT投資により、前年度比27億円増加を計画するものの、収益力を高めることでOHRは58.3%を計画する

経費



主な増減要因

	2025年度実績 (億円)	
	前年度比	主な要因
税金	△4	2024年度に取得した新本店建設に係る消費税の減少
物件費	+4	新本店の償却費の増加
人件費	+7	ベースアップ 従業員向け株式報酬制度の導入

※2026年度計画の詳細は31頁に記載

Ⅲ. 2026年度アクションプラン

2026年度アクションプランの概要

- ◆ さらなる企業価値向上に向けて、ポートフォリオの再構築による収益力の最大化を実現するべく、「基盤」「投資」「人財」を中心としたアクションプランに取り組む

当行グループの現状



地域経済の縮小

- ✓ 人口減少・事業所減少への対応



調達コストの上昇

- ✓ 金利上昇への対応



期待リターンの向上

- ✓ PBR向上への取組

経営課題

ポートフォリオの再構築による収益力の最大化

2026年度アクションプラン

テーマ

基盤

面営業による取引基盤の拡大
大阪戦略
不動産市場の活性化
新たな投融資モデルの確立
成長への投資による収益性の向上

投資

自己資本比率のコントロール
資本効率の最大化

人財

地域の事業創出
気候変動問題への取組

人財の成長
経営方針の浸透・多様な人財の活躍

当行グループの企業価値向上

RORA改善

ROE向上

財務レバレッジ
コントロール

PBR
向上

事業リスク低減

PER向上

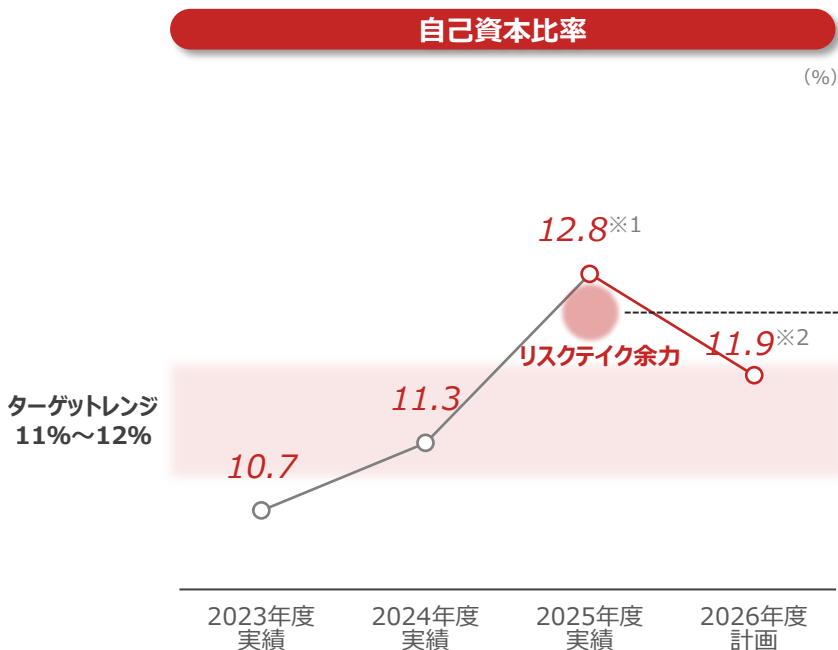
期待成長率向上

ポートフォリオの再構築に向けたアプローチ

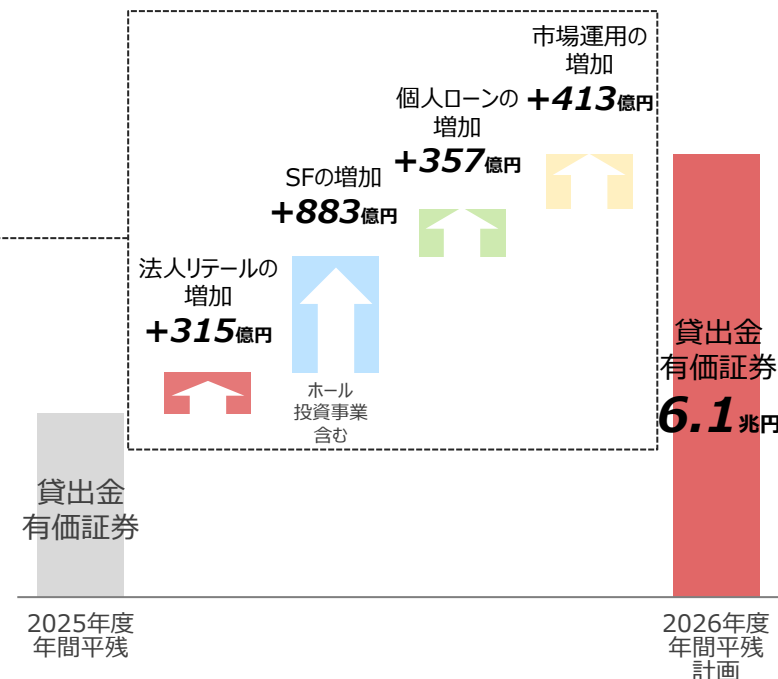
ポートフォリオの再構築に向けたアプローチ～運用基盤の強化・自己資本比率のコントロール～

◆ 自己資本の十分なリスクテイク余力を機動的に活用し、貸出・投資領域へ戦略投資を拡大する

自己資本比率のコントロール



2026年度年間平残計画

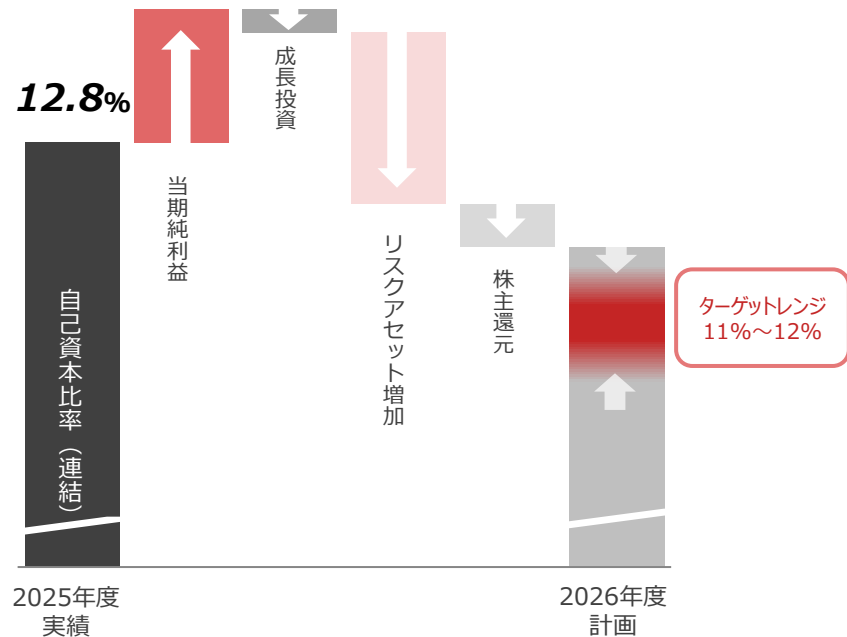


※1 運用委託を一時的に減少させたことを主因にリスク・アセットの額が減少し、自己資本比率が上昇
 ※2 数値については2027年3月末予想

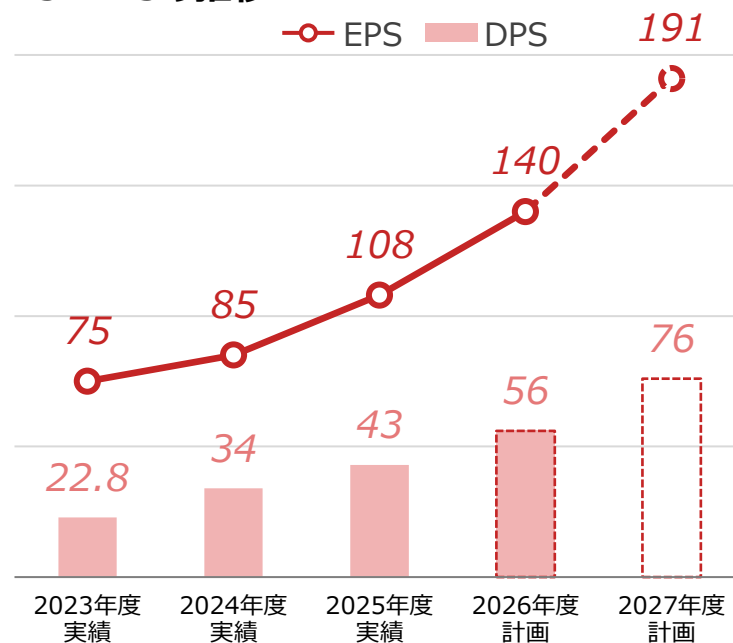
ポートフォリオの再構築に向けたアプローチ～キャピタルアロケーションの最適化～

- ◆ 前項の戦略投資を踏まえたキャピタルアロケーションの最適化により、EPS・DPSともに高い成長を実現する
- ◆ これにより、自社株買いによる資本政策を上回る、安定性と成長性を兼ね備えた株主リターンの創出を目指す

キャピタルアロケーション



EPS・DPSの推移 (円)



2026年度戦略投資の効果；2027年度EPSを51円（191円）押し上げる
 ※仮に自社株買いによる自己資本比率のコントロールを優先した場合、2027年度のEPS成長は43円に留まる

ポートフォリオの再構築に向けた具体的な取組



基盤

- 地域を面でカバーする営業
- 面営業による取引基盤の拡大
- 大阪戦略
- 不動産市場の活性化

投資

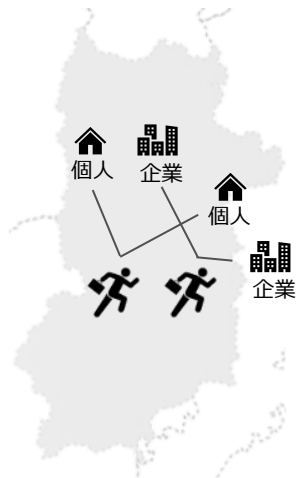
人財

ポートフォリオの再構築による
収益力の最大化

地域を面でカバーする営業

- ◆ 金利の上昇に伴う調達基盤の重要性の高まりを踏まえ、地域を面でカバーする営業活動へ転換した
- ◆ AIには代替できない対面によるリレーションを強化し、集積した情報をもとに、取引基盤の拡大、大阪戦略、不動産市場の活性化につなげる

顧客を点で捉える営業活動



- ✓ ターゲットの明確化による収益性の向上
- ✓ 地域・顧客との接点が点在

地域を面でカバーする営業活動

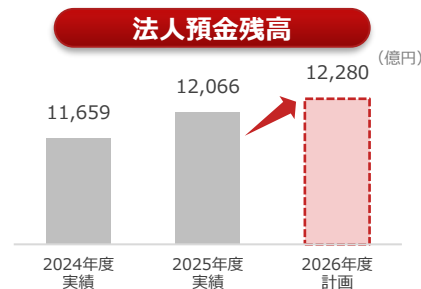
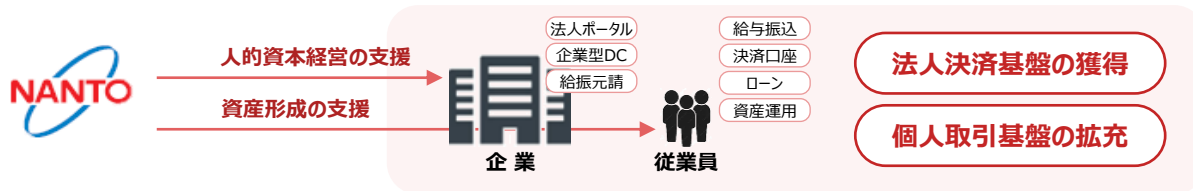


面営業による取引基盤の拡大

- ◆ 顧客との接点を強化し、お客さまの生産性向上や福利厚生支援により、持続的な取引基盤拡充へつなげる

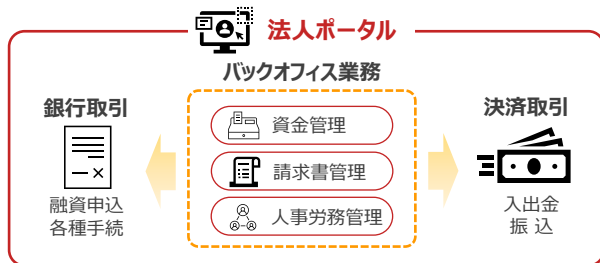
持続的な預金基盤拡充の仕組の形成

- ✓ 中小企業との決済基盤・人的資本経営を軸とした職域推進により、従業員取引を囲い込み、個人取引基盤を拡充



法人ポータル

- ✓ 法人IBの機能を内包し、金融サービスを一元化する業界でも先駆的な取組
- ✓ 経理・財務・労務を包括し、決済までをワンストップで実現



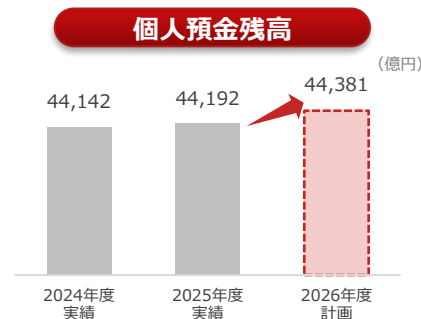
職域営業

- ✓ 取引先企業の福利厚生および人的資本経営への対応を支援する囲い込みプランを展開

<ナント> Life&Workサポートプラン 従業員

企業型DCおよび給与振込取引に対する優遇制度

- 【取引先企業向け】業務提携先の福利厚生サービスの月会費を優遇
- 【従業員向け】定期預金および各種ローン金利を優遇



大阪戦略

- ◆ 大阪エリアでの与信取引を中心とした基盤拡大のため、既存取引先のメイン化とターゲットを明確にした新規開拓に取り組む

大阪でのターゲット（成長領域の獲得）

- ✓ 高い成長性を有する中核企業を中心に新規開拓と取引拡大を図る

中核企業

国の戦略17分野に属するなど、市場成長の恩恵を受けると同時に、サプライチェーンや地域経済への影響力を持つ企業

- ✓ 企業開拓には奈良圏の顧客基盤、面の営業により集積した地域情報を活用

既存取引先の取引ポジションの向上

- ✓ これまで大阪エリアの既存取引先に対して、経営者などの企業の実権者との面談を徹底して実施
- ✓ 新事業展開やM&Aなどの企業のターニングポイントへの関与を通じて、将来のメイン化を図る

2025年度の実績

経営者との対話の強化

2026年度の取組

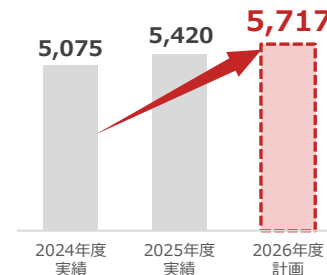
取引ポジションの向上

目指す姿

メイン化

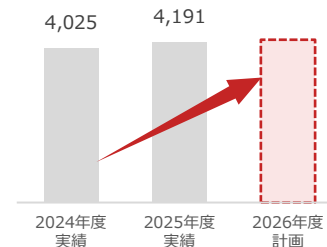
大阪リテール貸出金平残

(億円)



大阪預金平残（実績）

(億円)



不動産市場の活性化

◆ 奈良圏の不動産売買ニーズを一元化し、マッチングを強化することで不動産市場を活性化させる

STEP1

情報収集・地場業者拡充

2025年度の取組

- ✓ 有償ビジネスマッチング開始
- ✓ 不動産売買ニーズの集約
- ✓ 不動産情報の収集

課題

マッチング精度の向上

- ✓ 顧客ニーズに適した情報の抽出・比較に人の手が介在することで提供する情報の一貫性が不足

不動産情報の体系化・可視化

- ✓ 不動産情報がデータベース内に点在

STEP2

不動産情報の整備・活用 / アセットデータ基盤の構築

2026年度の取組

各営業店から集約する奈良圏の不動産売買・活用ニーズを体系化・可視化、最適なマッチングを実現する

■ 不動産情報の整備

- ✓ 不動産売買のニーズの一元管理システムの導入によるデータの体系化

■ 不動産情報の活用

- ✓ 顕在化している不動産売買ニーズの最適なマッチングを支援するシステムの稼働

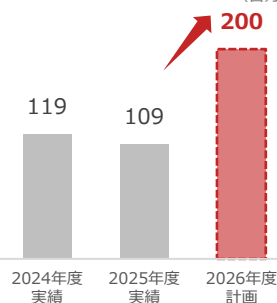
不動産ビジネスマッチング領域での収益向上

■ アセットデータ基盤構築

- ✓ 不動産データに金融・非金融情報を含めた付加価値の高い情報を統合し、潜在的なニーズへの対応を可能とする基盤を構築

不動産ビジネスマッチング手数料※

(百万円)



目指す姿

奈良圏の不動産開発への関与



アセットデータを活用した営業推進

都市計画での自治体との協働

新たな収益源の確保と既存収益の高度化

※不動産仲介会社・建築請負業者への紹介手数料



投融資モデルの確立

- ◆ ファンド投資やストラクチャードファイナンスなどエクイティ性の高い案件に取り組み、かつ、投資を通じて人財の育成や投資ノウハウの蓄積を図り、地域経済の課題を解決する

南都銀行グループの投融資モデルの確立

目指す姿

地域と企業の価値向上と新たな収益の柱の構築

投資領域

差別化された技術を有する産業を支える企業

ファンド投資、
ストラクチャードファイナンス強化

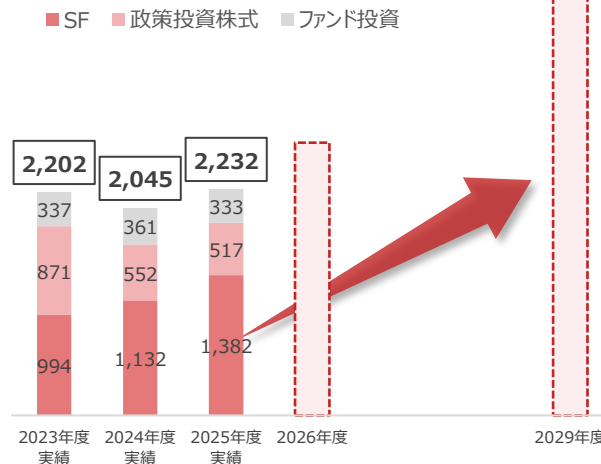
GP投資を含む直接投資の拡大

人財の育成・投資ノウハウの蓄積

地域と企業の価値向上と
新たな収益の柱の構築

投資事業部アセット(平残)

(億円)



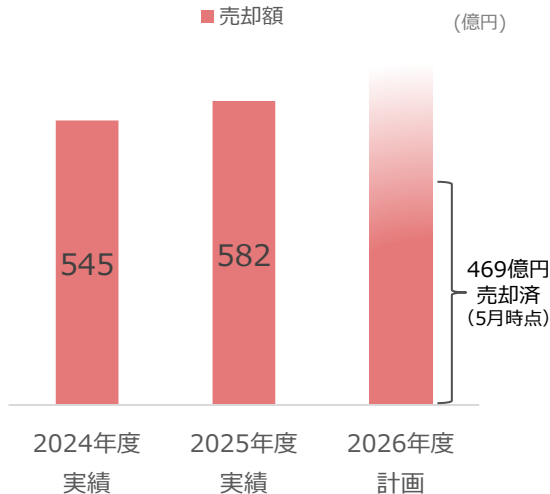
有価証券運用方針

- ◆ 低利回り債の機動的な入替や運用委託の戦略見直しにより、安定的なインカム収益を確保しつつ、計画を上回る収益は円債の評価損削減に充当していく

投資計画

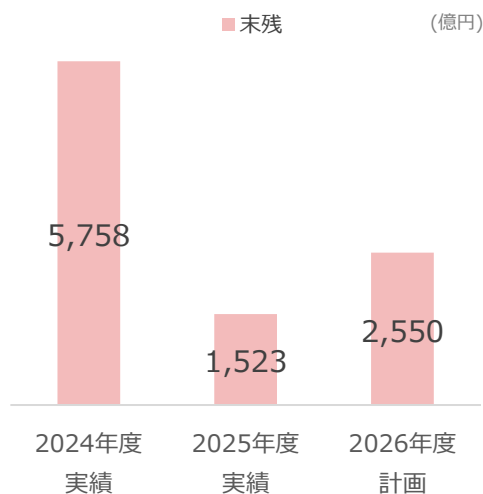
低利回り債の売却額

- ✓ 低利回りの地方債等を売却し、同等年限に再投資



運用委託の戦略見直し

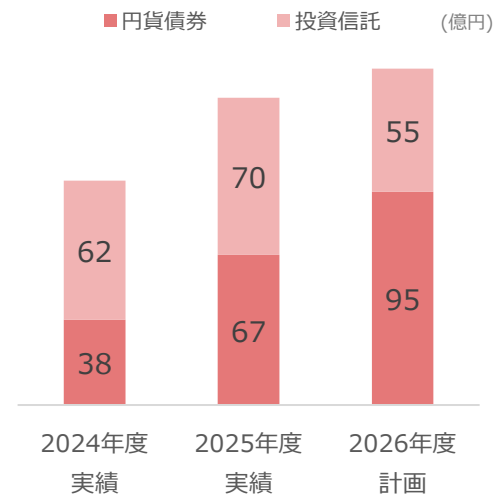
- ✓ 2025年度売却した運用委託を、期待リターンを引き上げ一部再投資



有価証券利息配当金

円貨債券・投資信託

- ✓ 金利変動リスクを抑制しつつ、インカム収益を積上げる



地域の事業創出～やまと社会インパクトファンド～

◆ やまと社会インパクトファンドを通じて、奈良県およびその周辺地域（以下、やまと地域）の社会課題解決を担う起業家人財を育成・支援する

やまと地域の社会課題解決に向けての取組

やまと地域課題デザインマップの作成



- ✓ 各地域事業者・自治体と健康資本・文化資本・自然資本の課題を共有するため『やまと地域課題デザインマップ』を作成

やまと地域課題デザインマップのアップデート

- 地域事業者・自治体・スタートアップと共にワークショップを実施
- やまと地域の課題の構造をより深く、高い解像度で可視化し、アップデート

2024年

教育や工芸、文化財、観光、スポーツ「文化資本」の課題をアップデート

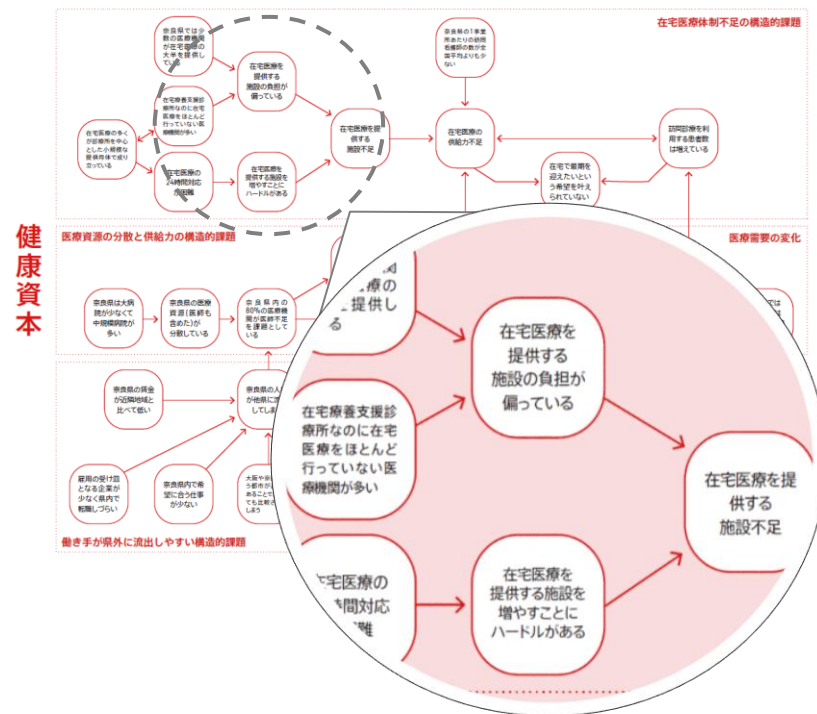
ワークショップ参加数： **7** (当行および自治体含む)

2025年

農業や林業、漁業「自然資本」の課題をアップデート

ワークショップ参加数： **12** (当行および自治体含む)

『やまと地域課題デザインマップ（一部抜粋）』



地域の事業創出～やまと社会インパクトファンド～

◆ 投資先企業とともに、地域に価値を生み出すことで、中長期的な当行グループの投資リターンの獲得を目指す

投資先企業の取組

奈良県医療における社会課題

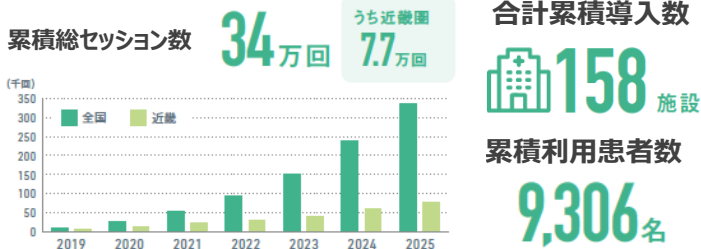
- ✓ 人口減少地域における脳血管疾患や脳梗塞による、片麻痺などの後遺症によって引き起こされる在宅介護等の介護負担

インパクト投資

mediVR 株式会社mediVR

VR（仮想現実）技術を用いた、体性認知協調療法を可能とするリハビリテーション用医療機器「mediVRカグラ」を開発

<2025年の実績>



地域の価値創出と投資リターン獲得へ向けて

地域に生み出す価値

- ✓ 従来では通常生活への復帰が困難であった患者がmediVRカグラを用いたリハビリテーションにより機能回復や社会復帰が期待される

インパクト効果

社会課題の解決

- ✓ 奈良県の労働力の創出
- ✓ 地域医療の負担軽減 など

⇒当行グループの掲げるマテリアリティ解決へ貢献



<やまと社会インパクトファンド>

投資実行

投資先のバリューアップ

Exit収益
(IPO、M&A)
2026年度以降

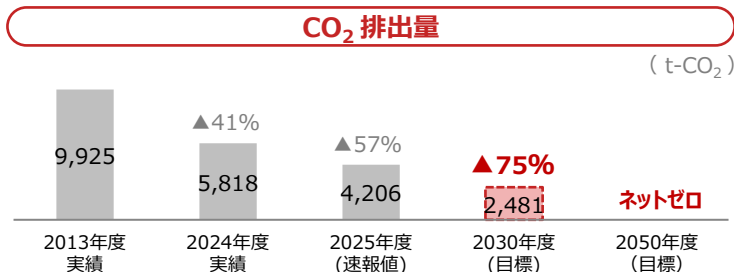
運用総額 **10** 億円
(内、当行出資約束額7.9億円)

既出資額
6.5 億円

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支援する

CO₂削減への取組



- ✓ 引き続き店舗のLED化と店外ATMのLED化を進め、CO₂削減目標達成に取り組む

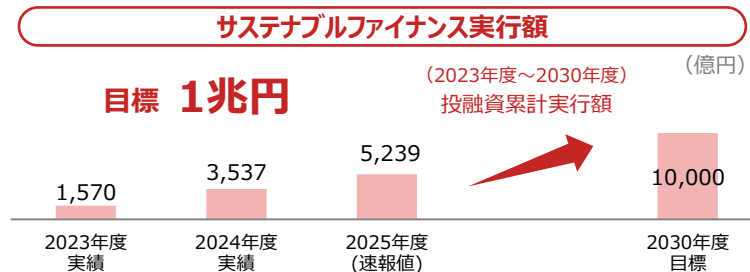
温室効果ガス排出量算定ツールの導入

- ✓ GHG排出量可視化プラットフォームC-Turtle※の導入により、銀行全体のCO₂排出量の算定の高度化を図り、2030年度の目標75%削減および2050年度のネットゼロに向けた取組を強化



※ 株式会社NTTデータが提供する、GHG排出量可視化プラットフォーム

お客さまの脱炭素化の支援



JCRアワード『地方金融機関サステナブルファイナンス賞※』の受賞

- ✓ 株式会社日本格付研究所（JCR）より、2024年度にJCRが第三者意見を発行した案件の中で、地方銀行として最も多くのポジティブインパクトファイナンスを実行したことが高く評価され受賞



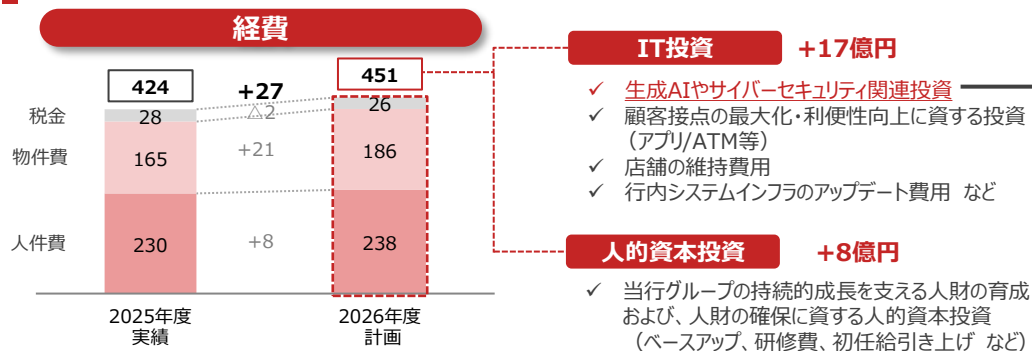
- ✓ 当行グループにてお客さまの企業活動が環境・社会・経済に与える影響に関する評価書を作成し、JCRから第三者意見を取得
- ✓ ファイナンスを中心にネガティブな影響を緩和しながらポジティブな影響を増大させる企業活動を支援

※ サステナブルファイナンスを推進する金融機関のうち、顕著な取り組みを行った金融機関に対し、その功績を表彰する制度

成長への投資による収益性の向上

- ◆ 顧客への価値提供の最大化を目的に、成長投資を継続し、「お客さまの利便性向上」、「当行グループの生産性向上」および「OHRの改善」を図る
- ◆ AI活用を進化させることで業務プロセスを変革し、組織全体の生産性を飛躍させる

投資計画 (億円)



AI浸透の加速・高度化の土台構築

生成AIチャットソリューションの試行

- ✓ 非生産業務の効率化
- ✓ 本部業務の効率化および企画の高度化

AI活用の進化と業務プロセス変革

業務特化型AIアシスタントの導入

- ✓ 「AIワークフロー」による一連の業務プロセスの自動化
- ✓ 「エージェントAI」による業務の自律的な計画と実行

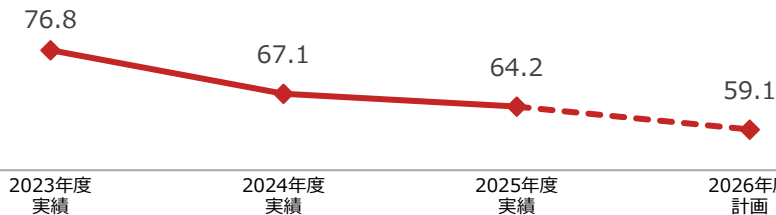


非生産業務のAIへの転換

対面営業の重要性の高まり

収益性の向上 (%)

OHR推移 (連結)





- 人財の成長
- 経営方針の浸透・多様な人財の活躍

人財の成長

- ◆ 面の営業の導入や投資事業の強化といった行動変容を促す取組に加え、スキルの可視化、成長機会の提供、評価制度のアップデート等の人的資本投資を積極化する



経営方針の浸透・多様な人財の活躍

◆ 職員と役員間のコミュニケーション強化を経営方針の浸透につなげ、多様な価値観や能力や持続的な組織力の強化に取り組む

経営方針の浸透に向けた取組

役員のビデオメッセージ

✓役員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》

「預金取引の重要性」

「人財について」



2025年度 実績

12件配信

タウンホールミーティング

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

2025年度 実績

96回実施

698名面談

1,475名*



*部室店長、パートを除く営業店人員（2026年4月時点）

女性管理職の育成に向けて

中計 KPI

人財の創出 女性管理職比率

2025年度実績
16.4%

2027年度目標
20%以上

- ✓育児復職前研修
- ✓女性管理職候補者研修（上司巻き込み研修）

✓役員による女性管理職のメンタリング

女性管理職の経営人財育成を目的として、役員をメンターに配置し、挑戦の後押しや経営視点の醸成に取り組む

役員（メンター）の役割

- ・経験や知見の共有
- ・挑戦の支援



職員（メンティー）効果

- ・キャリアパスの明確化
- ・エンゲージメントの向上



期待される効果



女性管理職の成長・活躍



ロールモデルの創出



持続的な組織力の強化

資本効率の最大化

資本効率の最大化

- ◆ ポートフォリオの再構築や政策保有株式の縮減に取り組むことで、資本効率を最大化する
- ◆ 創出される利益は安定配当を通じて株主に還元し、成長投資とのバランスにより中長期的な株主価値の最大化を目指す

再掲 P17、P18

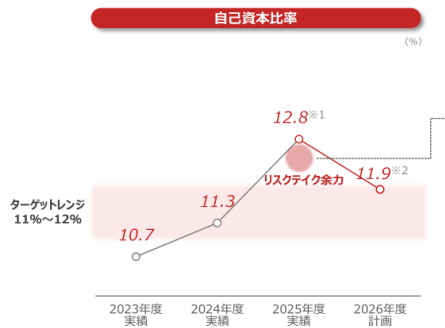
Ⅲ. 2026年度アクションプラン

ポートフォリオの再構築に向けたアプローチ～運用基盤の強化・自己資本比率のコントロール～



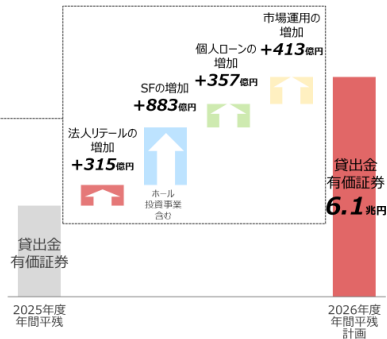
- ◆ 自己資本の十分なリスクテイク余力を機動的に活用し、貸出・投資領域へ戦略投資を拡大する

自己資本比率のコントロール



※1 運用委託を一時的に減少させたことを主にリスク・アセットの額が減少し、自己資本比率が上昇
 ※2 数値については2027年3月末予想

2026年度年間平残計画



17

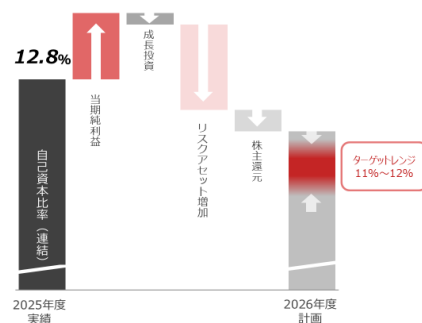
Ⅲ. 2026年度アクションプラン

ポートフォリオの再構築に向けたアプローチ～キャピタルアロケーションの最適化～

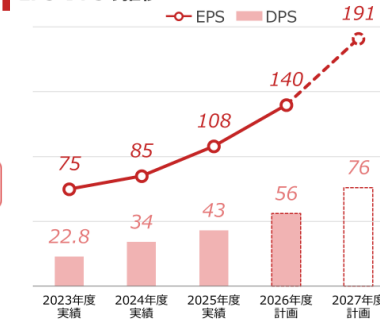


- ◆ 前項の戦略投資を踏まえたキャピタルアロケーションの最適化により、EPS・DPSともに高い成長を実現する
- ◆ これにより、自社株買いによる資本政策を上回る、安定性と成長性を兼ね備えた株主リターンへの創出を目指す

キャピタルアロケーション



EPS・DPSの推移 (円)

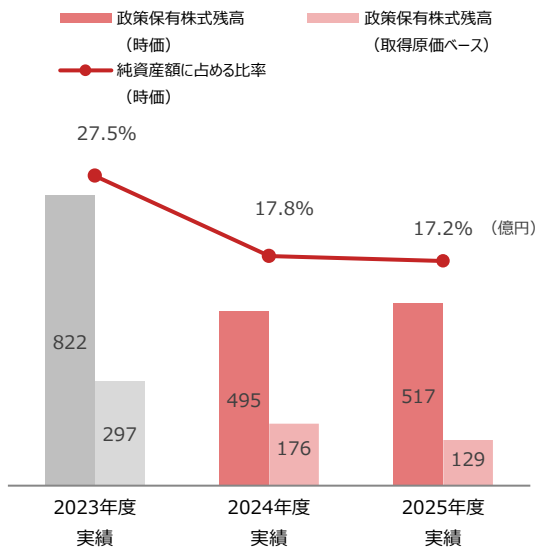


2026年度戦略投資の効果：2027年度EPS\$11円（191円）押し上げ
 ※6%に自社株買いによる自己資本比率のコントロールを優先した場合は、2027年度のEPS成長は43%に縮まる

政策保有株式の縮減・還元方針

- ◆ 政策保有株式については純資産額に占める比率が17.2%まで低下、引き続き保有意義が十分に認められない政策保有株式の縮減に努める
- ◆ 健全な財務基盤を維持しながら成長に向けた投資を行い、安定配当の継続と配当性向40%を目標に、株主還元の充実に努める

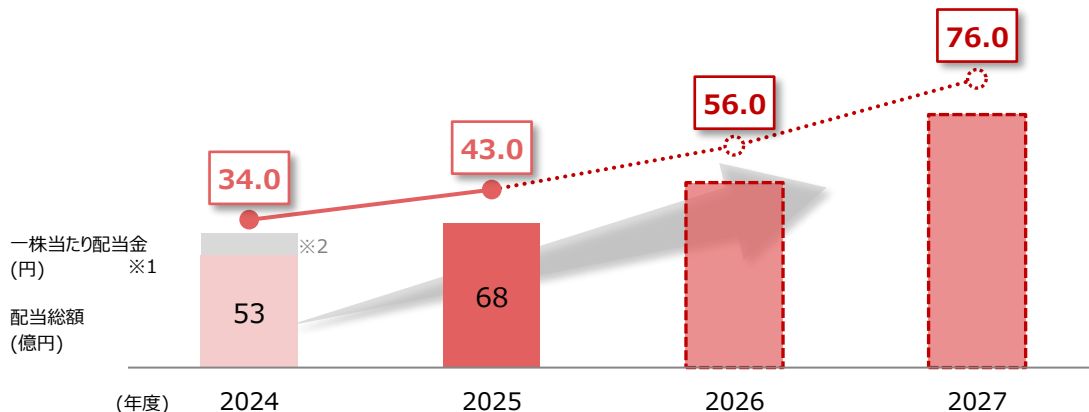
政策保有株式の縮減方針



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

(当期純利益300億円の場合)



- ※ 1 2026年4月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております
一株当たり配当金については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しております
- ※ 2 自己株式取得総額

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、目標対比とは異なる可能性があることにご留意ください。

【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/>