2026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～

2026年11月27日

株式会社南都銀行
頭取　石田 諭

ナント・なら・ずっと！
NANTO 南都銀行

目次

Ⅰ．2026年度中間期実績および通期計画

当期純利益・ROE計画の進捗状況 ･･･ 4
2026年度中間期実績・通期計画概要 ･･･ 5
貸出金残高・預金等残高 ･･･ 6
市場部門収益 ･･･ 7
役務取引等利益 ･･･ 8
与信関連費用 ･･･ 9
経費 ･･･ 10

Ⅱ．当行グループの持続的な成長

基　盤

面管理営業による取引基盤の拡大 ･･･ 13
調達基盤の確立　～粘着性の高い預金の獲得～ ･･･ 14
成長領域の確立　～貸出金の増加～ ･･･ 15

投　資

新たな投融資モデルの確立 ･･･ 17
事業承継 ･･･ 18
不動産市場の活性化 ･･･ 19
ストラクチャードファイナンスへの取組 ･･･ 20

人　財

人財の成長 ･･･ 22

Ⅲ．企業価値向上への取組

企業価値向上のロードマップ ･･･ 24
ROE向上に向けた資本効率の最大化 ･･･ 25
AI活用による収益性・生産性向上 ･･･ 26
サイバーレジリエンス強化による信頼・ブランド力の向上 ･･･ 27
気候変動対応とESG評価を通じた企業価値向上 ･･･ 28
利益成長と資本政策をつなぐ株主還元 ･･･ 29

中期経営計画KPIの進捗状況

中期経営計画KPIの進捗状況 ･･･ 31
2026年度アクションプランの概要 ･･･ 32

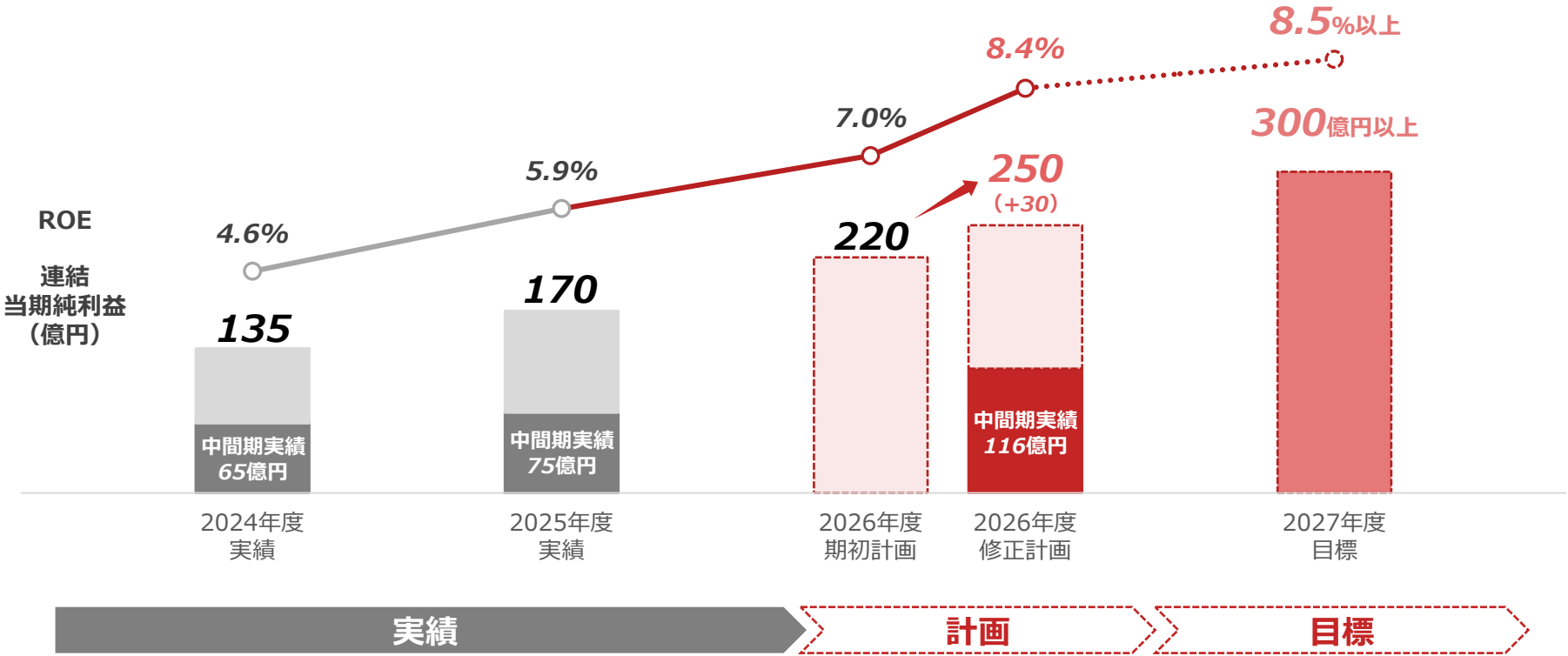
Ⅰ．2026年度中間期実績および通期計画

当期純利益･ROE計画の進捗状況

NANTO

◆ 中間期実績と市場金利を踏まえ、連結当期純利益の通期計画を220億円から250億円へ引き上げた

◆ 2027年度は貸出金利息、市場部門収益の拡大に加え、預金調達力の強化や非金利収益の増強、投資事業の成長により、連結当期純利益300億円以上･ROE8.5%以上を目指す



2026年度中間期実績･通期計画概要

NANTO

◆ 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40億円増加の116億円となった

◆ 中間期実績および政策金利上昇の影響を踏まえ、通期計画を上方修正する

業績概要

(億円)

			2025年度 中間期 実績	2026年度 中間期 実績	前年同期比	2026年度 通期 期初計画	2026年度 通期 修正計画	増減額
連結	1	**経常利益**	112	**165**	+53	**325**	370	+45
連結	2	**当期(中間)純利益**	75	**116**	+40	**220**	250	+30
銀行単体	3	コア業務粗利益	313	**408** ①	+95	**773**	823	+50
銀行単体	4	資金利益	297	**379**	+81	**719**	772	+53
銀行単体	5	貸出金利息	264	**332**	+67	**686**	722	+35
銀行単体	6	有価証券利息配当金	94	**141**	+47	**246**	302	+55
銀行単体	7	うち投信解約損益	▲10	**0**	+10	**15**	2	▲12
銀行単体	8	預金利息	52	**96** ②	+44	**210**	235	+24
銀行単体	9	役務取引等利益	31	**37**	+5	**72**	72	▲0
銀行単体	10	その他業務利益(除く国債等債券損益)	▲15	**▲7**	+8	**▲18**	▲17	+0
銀行単体	11	うち外国為替売買益	8	**15**	+7	**16**	24	+8
銀行単体	12	経費	209	**221**	+11	**451**	453	+1
銀行単体	13	人件費	116	**117**	+1	**238**	237	▲0
銀行単体	14	物件費	79	**89**	+9	**186**	187	+0
銀行単体	15	コア業務純益	103	**186**	+83	**320**	370	+51
銀行単体	16	国債等債券損益	▲7	**▲34**	▲26	**▲35**	▲34	+0
銀行単体	17	株式等損益	26	**21**	▲4	**45**	40	▲4
銀行単体	18	経常利益	110	**159**	+49	**315**	355	+44
銀行単体	19	当期(中間)純利益	75	**113**	+37	**215**	245	+30
銀行単体	20	与信関連費用	14	**16** ③	+1	**25**	25	+0
銀行単体	21	市場部門収益（政策投資除く）	75	**99**	+24	**180**	223	+43

①資金利益　379億円（前年同期比＋81億円）

（＋）貸出金利息　332億円　（同＋67億円）

・残高要因　＋10億円

・利回り要因　＋57億円

（－）預金利息　96億円　（同＋44億円）

②役務取引等利益　37億円　（前年同期比＋5億円）

（＋）個人部門　14億円　（同＋2億円）

法人部門　11億円　（同＋1億円）

その他収益　41億円　（同＋4億円）

（－）その他費用　30億円　（同＋1億円）

③市場部門収益　99億円（前年同期比＋24億円）

インカム収益　111億円　（同+33億円）

キャピタル収益　▲11億円　（同▲9億円）

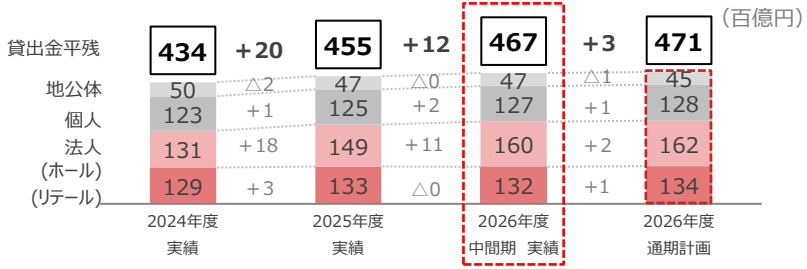
- ✓ **有価証券残高　16,249億円**
- ✓ **有価証券利回り　1.86%**
- ✓ **円貨債券デュレーション　5.5年**

貸出金残高･預金等残高（単体）

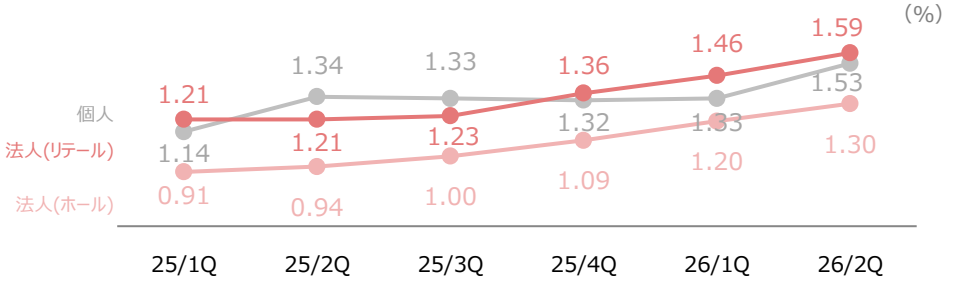
◆ 貸出金平残は法人ホール向け貸出を中心に前年度比12百億円増加の467百億円となり、預金等平残は堅調な積上げにより前年度比9百億円増加の608百億円となった

◆ 貸出金利回りは法人向けを中心に上昇し、預貸金利鞘は拡大している

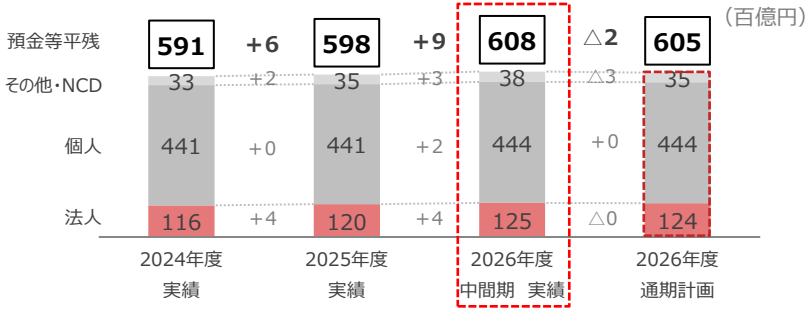
貸出金平残



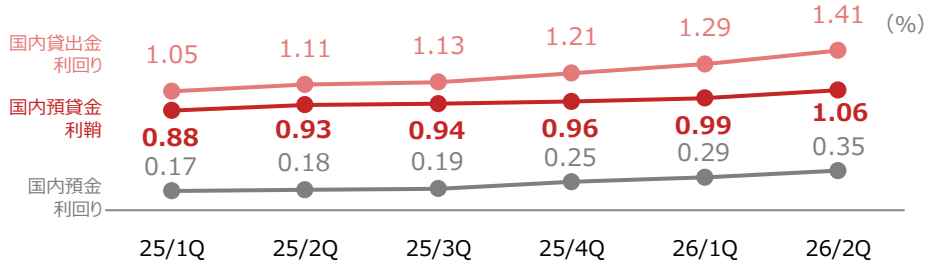
部門別貸出金利回りの推移（実績）



預金等平残



国内預貸金利回り･利鞘の推移（実績）



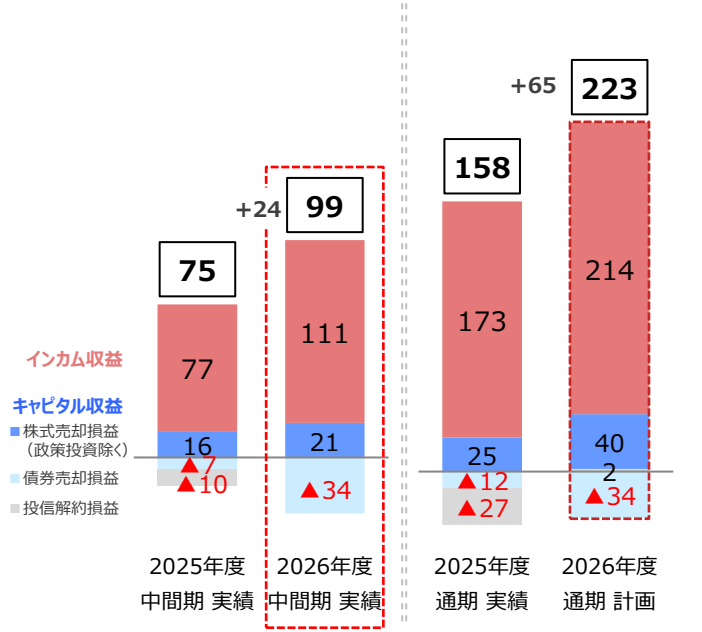
市場部門収益（単体）

NANTO

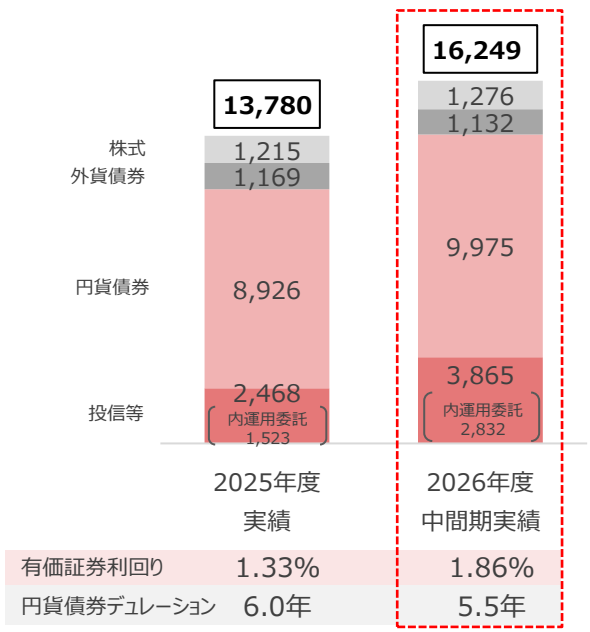
◆ 市場部門収益はインカム収益を中心に、前年同期比24億円増加の99億円となった

◆ 金利上昇により円貨債券の評価損は拡大したが、デュレーションを短期化しつつポートフォリオの入替を進めることで、収益性の向上を図る

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)

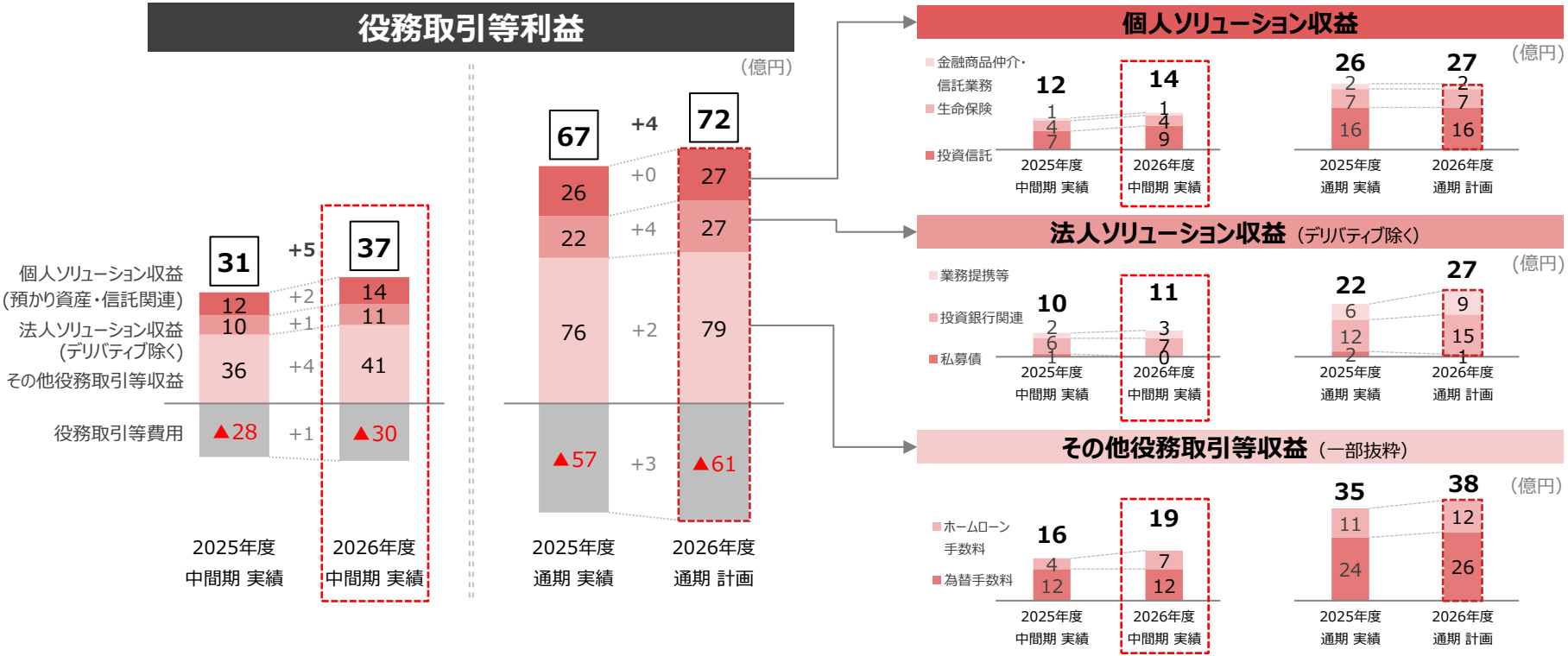
			2025年度 実績 繰延ヘッジ考慮後	2026年度 中間期実績 繰延ヘッジ考慮後
合計			13	△210
	株式		819	877
	外貨債券		△12	△43
	円貨債券		△769	△1,019
	投信等	自己運用	2	△8
		運用委託	△26	△17
（ご参考）円貨債券10bpv			△54	△55

※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

役務取引等利益（単体）

◆ 中間期実績は投資信託･ホームローン手数料の増加などにより、前年同期比5億円増加の37億円となった

◆ 通期計画では、投資銀行関連･M&A手数料の増加を見込み、前年度比4億円増加の72億円を計画する

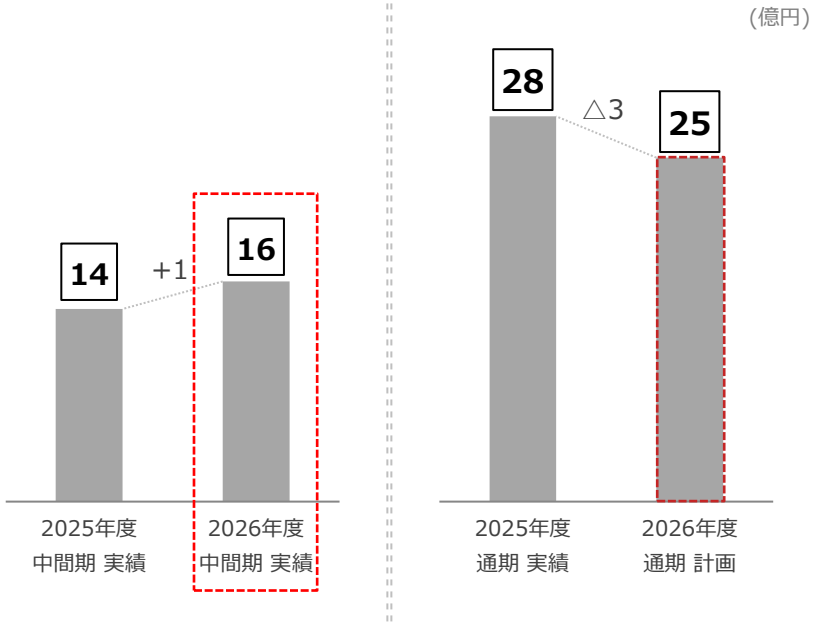


与信関連費用（単体）

◆ 中間期実績の与信関連費用は、当初計画通り前年同期比1億円増加の16億円となった

◆ 通期計画では引き続き与信管理を徹底し、前年度比3億円減少の25億円を計画する

与信関連費用



与信関連費用内訳

(億円)

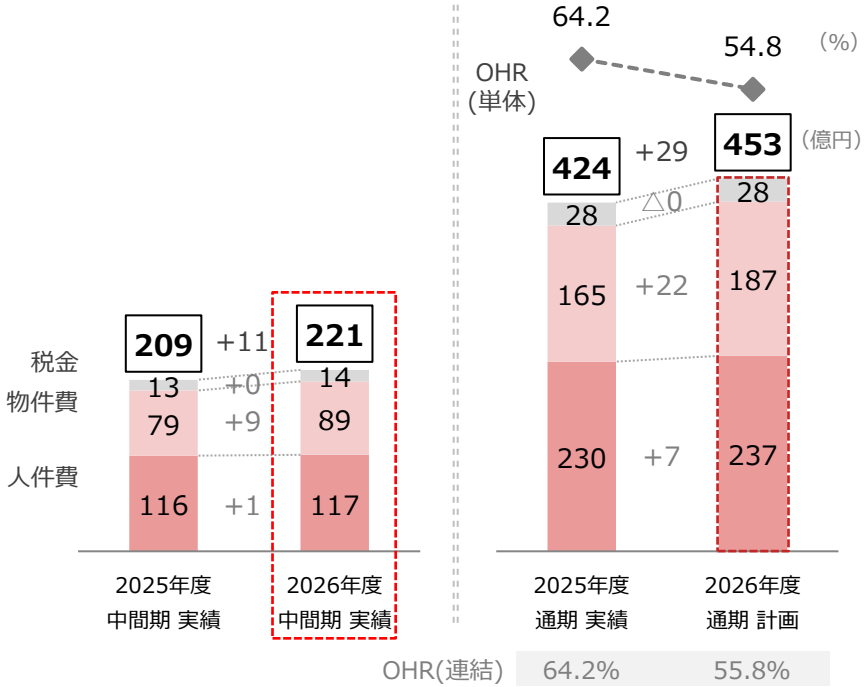
	2025年度 中間期 実績	2026年度 中間期 実績	前年同期比	2026年度 通期 計画
与信関連費用	**14**	**16**	+1	**25**
一般貸倒引当金繰入（+）	–	–	–	–
個別貸倒引当金繰入（+）	–	–	–	–
不良債権処理額（個別引当繰入除く）（+）	14	19	+4	31
貸倒引当金戻入益（–）	0	1	+1	4
償却債権取立益（–）	0	1	+1	1

経費（単体）

◆ 経費はIT投資などの物件費を中心に、前年同期比11億円増加の221億円となった

◆ 通期計画ではIT関連投資や人的資本投資により、前年度比29億円増加の453億円を計画する

経費



	2025年度 中間期 実績	2026年度 中間期 実績	2025年度 通期 実績	2026年度 通期 計画
OHR(連結)	64.2%		55.8%	

主な増減要因（中間期）

(億円)

	2026年度中間期実績 前年同期比	2026年度中間期実績 主な要因
税金	+0	—
物件費	+9	シンクライアント基盤の償却費増加 自己査定・稟議システムの導入
人件費	+1	ベースアップ（7月実施）

Ⅱ．当行グループの持続的な成長

当行グループの持続的な成長

基盤

- 面管理営業による取引基盤の拡大

  調達基盤の確立　～粘着性の高い預金の獲得～

  成長領域の確立　～貸出金の増加～

投資

人財

面管理営業による取引基盤の拡大

NANTO

◆ 地域を面でカバーする営業活動のなかで、お客さまとの接点増加に徹底してこだわり、活動量を増やすことで、取引基盤の拡充と地域情報の集積に取り組んだ

◆ 集積した情報を預金・貸出・投資機会につなげるとともに、お客さま・地域の課題解決を通じて人財の成長を図る

面管理営業の進捗

圧倒的な活動量

✓ エリアRMを増員し、全先への訪問による活動強化を実施

	2025年度上期	2026年度上期
対象先数※	28,783先	→ 45,221先
アプローチ先数	20,733先	→ 45,101先
有効面談先数	14,539先	→ 23,922先

※奈良県、京都府（京都北エリア除く）、
三重県、和歌山県（和歌山エリア除く）における法人・個人

職域接点の強化

✓ 従業員の資産形成取引など、面管理営業での接点を個人メイン化へ転換

	2025年度上期	2026年度上期
職域セミナー	99件	→ 478件

基盤取引の増加

✓ 法人IB、決済口座など日常取引の増加

	2025年度上期	2026年度上期
法人IB契約先数	18,758件	→ 19,295件

不動産情報の集積

✓ 集積した情報でアセットデータベースを構築

	2025年度上期	2026年度上期
不動産売りニーズ件数	540件	→ 1,006件

面管理営業の発展



地域情報を経営資源として活用

収益機会への転換

- 粘着性の高い預金
- 貸出金の増加
- 投資機会への接続

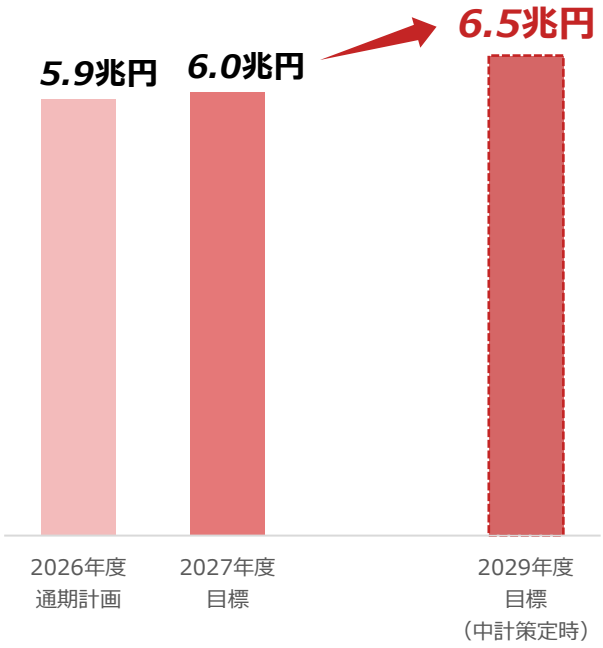
人財の成長

調達基盤の確立　～粘着性の高い預金の獲得～

NANTO

- ◆ 面管理営業により、決済口座の獲得と職域取引の拡充を図り、奈良県内の預金シェアを拡大する
- ◆ 粘着性の高い預金の積上げにより、調達コストの上昇を抑え、預貸金利鞘の拡大につなげる

預金残高（末残）



奈良県内預金シェア（2026年9月末時点）



個人預金

面管理営業を起点としたシェアの拡大

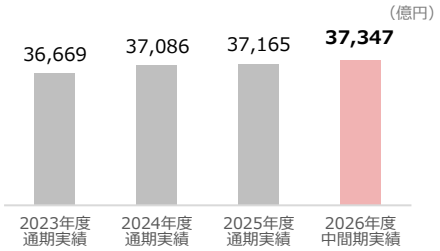
- ✓ 決済口座の獲得により粘着性の高い預金を増強
- ✓ 職域営業を通じた複合取引の拡大

法人預金

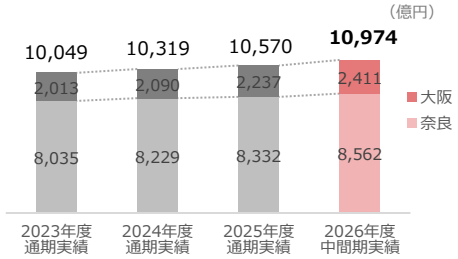
決済口座を起点としたメイン取引化

- ✓ 融資シェアに見合った預金取引の獲得を推進
- ✓ デジタルツールを活用し、利便性向上と継続的な口座利用につなげる

奈良県個人預金/平残



奈良県・大阪府法人預金/平残

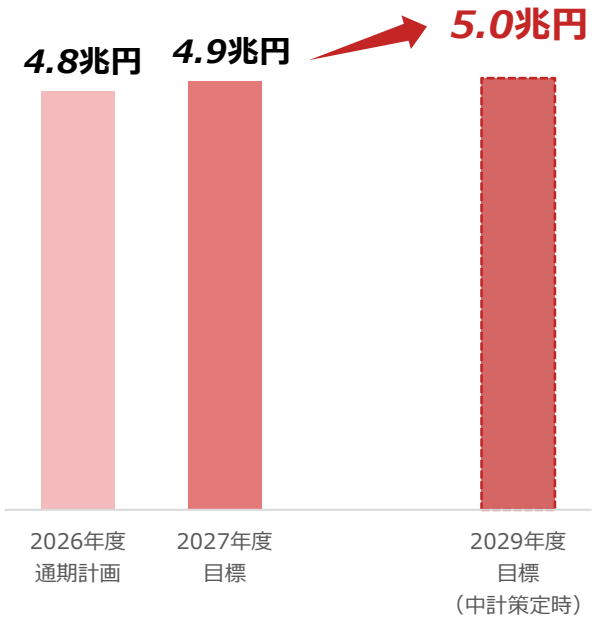


成長領域の確立　～貸出金の増加～

NANTO

- ◆ 奈良圏では、圧倒的なお客さまとの接点により、地域の資金需要を取り込む
- ◆ 大阪では、メイン化および成長産業・中核企業を起点としたサプライチェーンへのアプローチを強化する

貸出金残高（末残）



奈良圏

奈良県、京都府（京都北エリア除く）
三重県、和歌山県（和歌山エリア除く）

圧倒的な活動量によるリレーション向上

- ✓ 面管理営業による資金需要の創出、ソリューション提案型営業

奈良圏内活動実績		2025年度上期	2026年度上期
	アプローチ率	72.3%	99.7%
	有効面談率	50.7%	52.9%

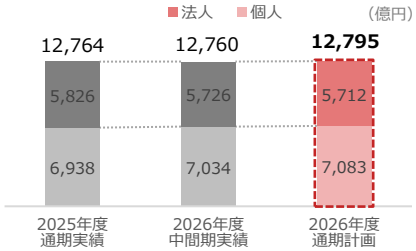
大阪

成長機会の獲得

- ✓ 収益性の高い大阪でのメイン化・新規先活動を加速
- ✓ 成長産業・中核企業を起点としたサプライチェーン全体への推進強化

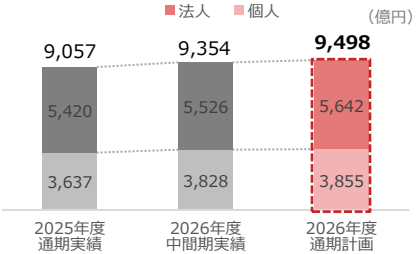
営業基盤を再構築：営業人員／営業拠点／スキル専門性

奈良県リテール貸出金/平残



※個人は総合口座を除く

大阪府リテール貸出金/平残



※個人は総合口座を除く

当行グループの持続的な成長

基盤

投資

人財

- 新たな投融資モデルの確立

  事業承継

  不動産市場の活性化

  ストラクチャードファイナンスへの取組

新たな投融資モデルの確立

NANTO

- 「事業承継」「不動産」を地域課題解決に向けた切り口とし、投資リターンを最大化する
- ストラクチャードファイナンス等の投融資により、収益およびノウハウを獲得し、地域へ循環させる

地域課題

企業の持続性低下
事業承継問題・人財不足
競争力低下

地域資産の活用不足
遊休不動産
低収益不動産

産業基盤の弱体化
業界の分散
サプライチェーンの脆弱化

注力する投融資分野

事業承継
事業成長・事業承継にかかる
潜在ニーズの発掘

不動産活用
注力分野の特定とリレーション強化
マッチングテックによるマッチング強化

ストラクチャードファイナンス
ノウハウの獲得と高収益領域への取組強化

地域への価値提供

投資機能の発揮

地域産業を支える
企業・事業の成長

不動産価値の向上

グループの持続的な収益基盤を強化

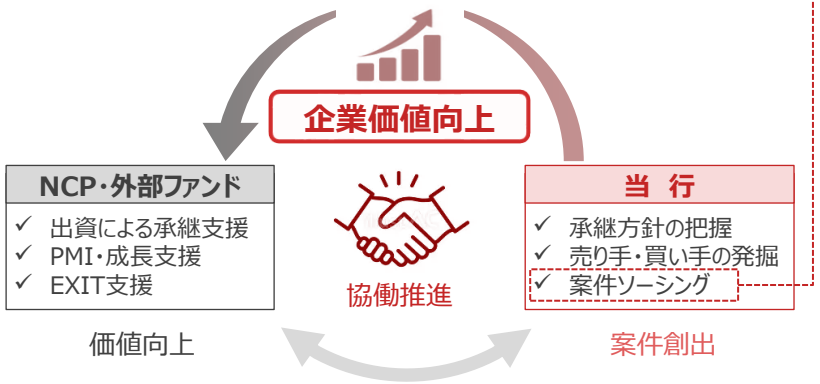
収益・ノウハウを地域へ循環

事業承継

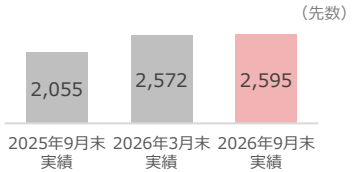
- ◆ 事業承継方針のヒアリング先数は、2,595先へと拡大し、潜在ニーズの把握が進んだ
- ◆ 下期は、本部の専門人財と営業店との連携を強化し、集積した情報の案件化、投資実行につなげる

2026年度上期の取組

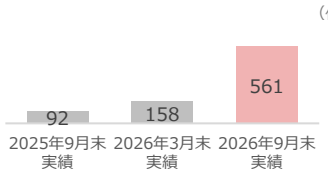
ファンド活用による事業承継・M&A支援



事業承継方針把握先数（累計）



M&A売りニーズ登録数（累計）



下期以降の取組

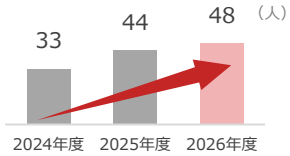
案件ソーシング力強化に向けた課題と取組

課題① オーナーとの接点不足	✓ 専門人財による訪問強化
課題② 潜在ニーズの発掘不足	✓ エクイティマインドの醸成・ノウハウの蓄積

投資領域に関わる人員数

✓ 投資事業部の設立に伴い、行内の投資領域に関わる人員を集約し、ノウハウの蓄積を加速させる

投資領域に関わる人員数



NCPファンドの活用 ＜事業承継ファンド ナントTSUNAGU＞

✓ 地域で蓄積した情報を活かし、南都キャピタルの事業承継ファンドを通じて、承継課題の解決につなげる

投資企業数7社
運用総額20億円



不動産市場の活性化

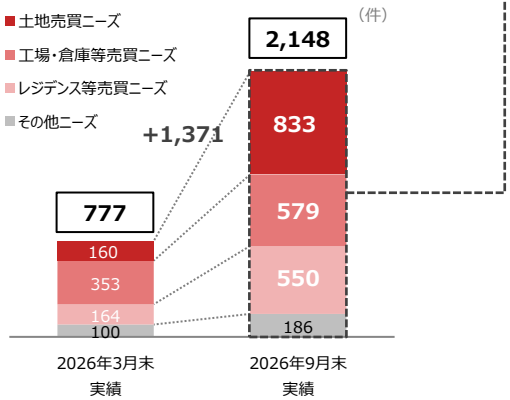
- ◆ 不動産ニーズの集積を通じ、アセットデータ基盤構築やマッチング機能強化に取り組んだ
- ◆ 不動産売買・人流の活性化に向けて、注力分野を特定し、不動産ビジネスマッチングや事業化構想の具体化に取り組む

不動産ニーズの収集・蓄積

2026年度上期の取組

- ✓ 面管理営業による不動産ニーズ情報の収集
- ✓ 不動産業者とのリレーション強化

不動産ニーズ件数



注力分野の特定と収益化・事業化

注力分野の特定

ホテル

県内宿泊者数の増加に対し客室数が不足

工場 物流

奈良県は工場の立地件数上位（近畿2位、全国8位）※1

集合住宅

世帯数増加上位4市※2（奈良・生駒・橿原・香芝）は賃貸住宅ニーズ堅調

アセットデータベースを基盤にニーズ情報をマッチングや事業化テーマへ転換

支援システムによりニーズ情報を管理

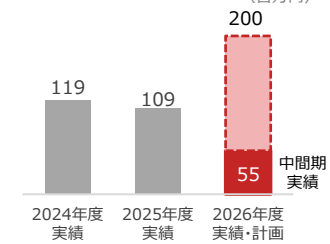
CCReB COMPACT CAR FOR RE BORN

アセットデータベースを基盤に外部事業者と連携し事業化

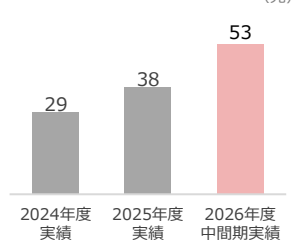
アセットデータベース × 事業化機能を有するパートナー

関西大手ハウスメーカー 不動産デベロッパー

不動産ビジネスマッチング手数料



外部連携先数（累計）

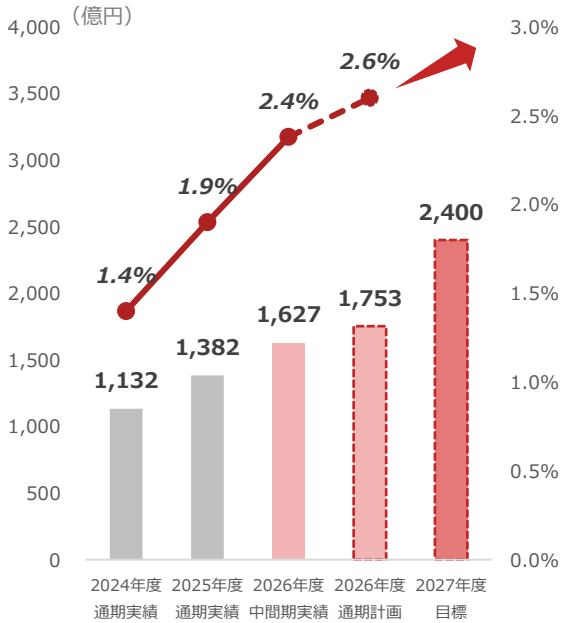


※1．経済産業省　令和7年工場立地動向調査結果
※2．総務省統計局　令和7年国勢調査

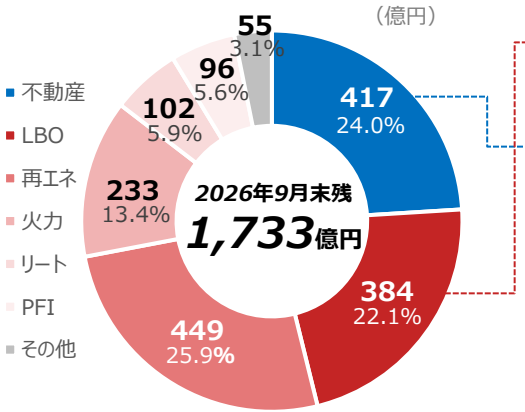
ストラクチャードファイナンスへの取組

- ストラクチャードファイナンスは、着実な新規案件の積上げにより、収益の柱として残高を拡大する
- LBO・不動産ノンリコースローンを中心に分散したポートフォリオを維持しながら、今後も適切なリスクテイクにより、ROA・RORAの向上を図る

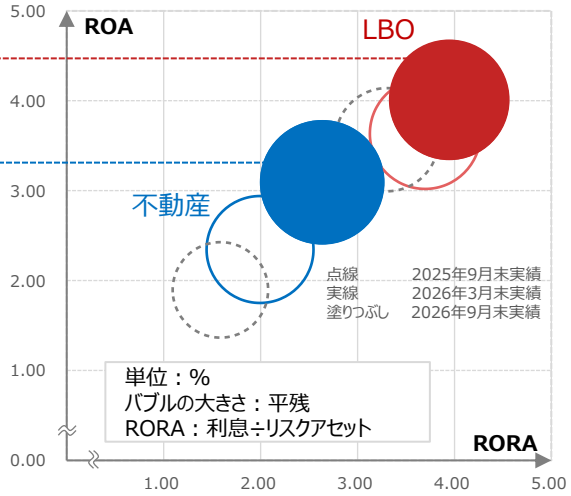
ストラクチャードファイナンス平残・IRR

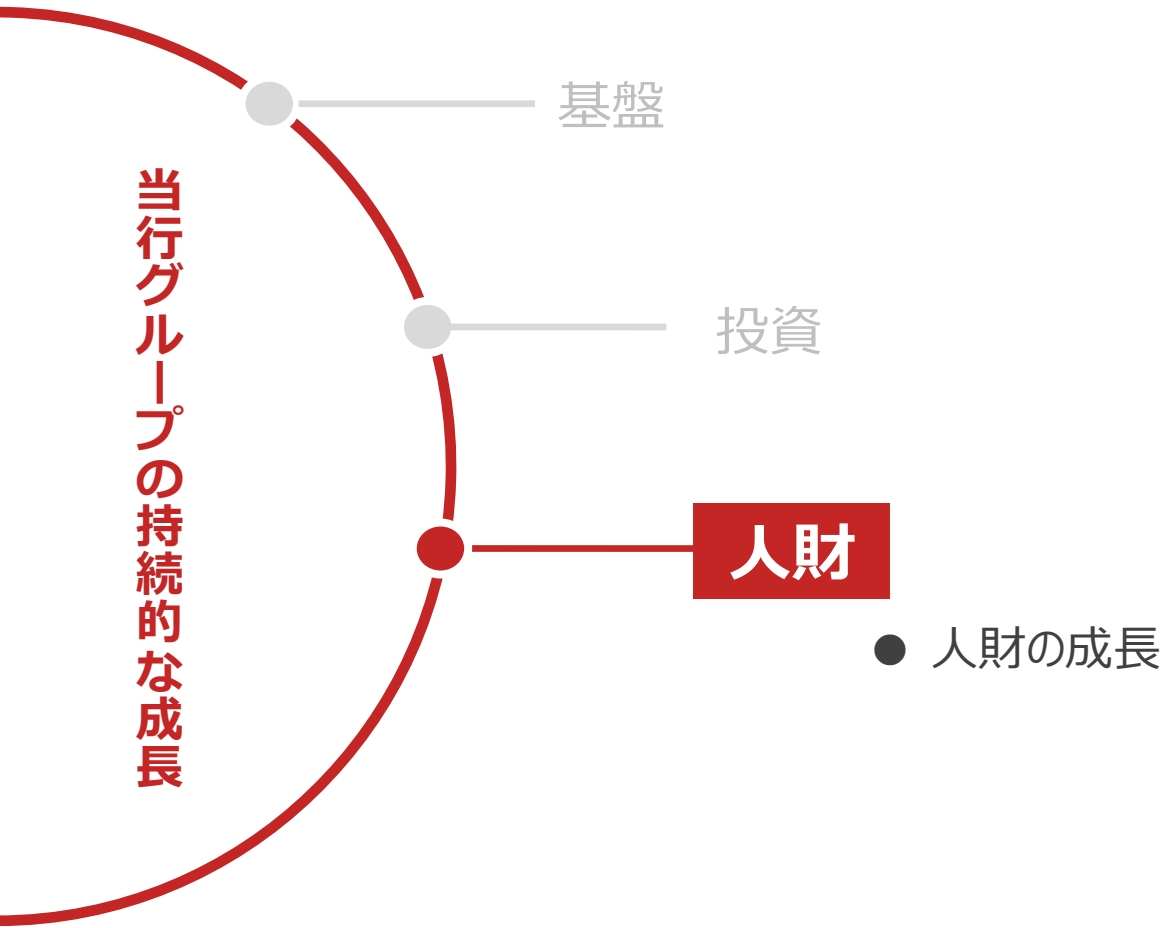


ポートフォリオ



ROA・RORA




当行グループの持続的な成長
基盤
投資
人財
人財の成長

人財の成長

NANTO

◆ **自ら考え行動し地域の課題を解決する人財の創出に向けて、面管理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に取り組んだ**

行動の変容 → **経験の蓄積** → **意識の変容**

行動の変容

地域単位の面でカバーする営業



対話の深化による
コンサルティング力の向上

投資事業の強化

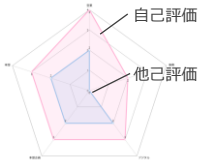
デット ⇔ エクイティ



投資案件を通じた
エクイティマインドの醸成

行動の変容につなげるための人的資本投資

スキルの可視化



自己評価と他己評価による
職員の現在地の認識

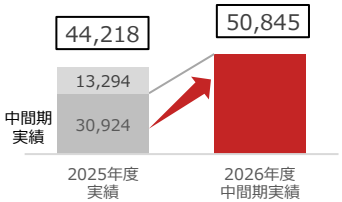
全職員のスキルをデータ化
2,231名

成長機会への投資



階層別研修
異業種との他流試合
女性活躍に向けた研修

総研修時間/時間



✓ 研修時間は大幅に増加

評価制度のアップデート

役割評価
＋
求められる力評価

多面評価による
行動様態の認識

新たな評価制度の導入



2027年度より運用開始

KPI

2028年3月末
エンゲージメントスコア
75点

2026年3月末
エンゲージメントスコア
73点
（2025年3月末　70点）

Ⅲ．企業価値向上への取組

企業価値向上のロードマップ

NANTO

- ◆ 成長施策を継続し、収益性と資本効率を高めてROEを改善する
- ◆ 地域・社会課題への対応とレジリエンス強化で信頼・成長期待を高め、PBR1倍超の実現とさらなる向上を目指す

ROE（収益性・資本効率） × **PER**（成長期待・利益の信頼性） = **PBR**（企業価値の市場評価）

PBR 1倍超

資本コストを安定的に上回るROEの実現 × 将来利益に対する市場の信頼獲得

ROE の向上　持続的な「収益力」を高める

RORAの向上

- 貸出利回りの改善・預資金収益の拡大
- 大阪戦略・法人ソリューションの強化
- 低採算アセットの入替、OHR改善

財務レバレッジのコントロール

- 自己資本比率11～12%の適正運営
- 余剰資本の成長投資への配賦
- 政策保有株式の期待効果の検証・縮減

リスクアセットの収益性と資本効率を両輪で改善

PER の向上　成長性と利益の信頼性を高める

成長期待の向上

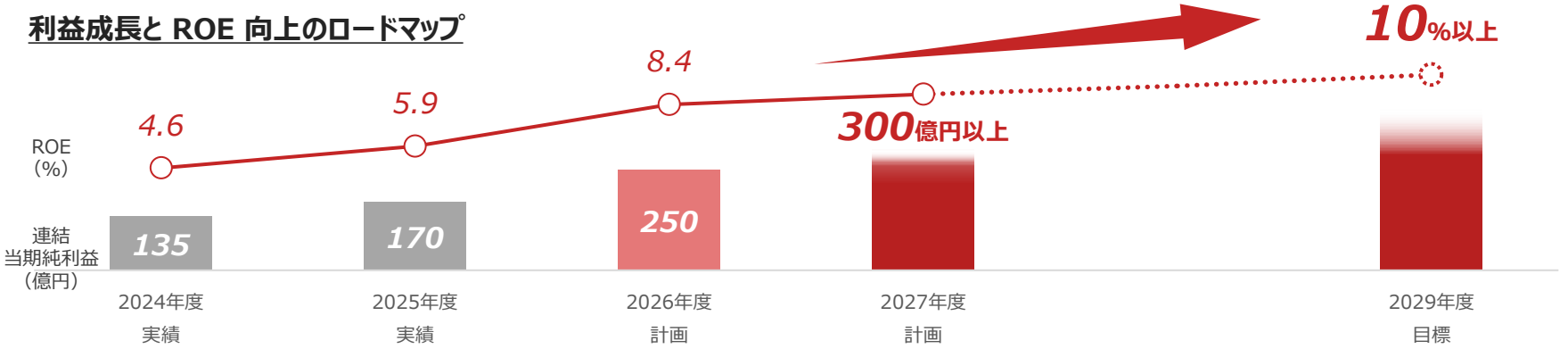
- 金利上昇だけに依存しない成長戦略
- 非金利収益・投資事業の拡大
- 300億円達成後の成長ストーリー

利益の確度・信頼性

- 財務目標と戦略の明確な接続
- KPI・進捗状況の継続的な開示
- 計画達成実績と規律ある資本政策

持続的な利益創出力への市場の信頼を醸成

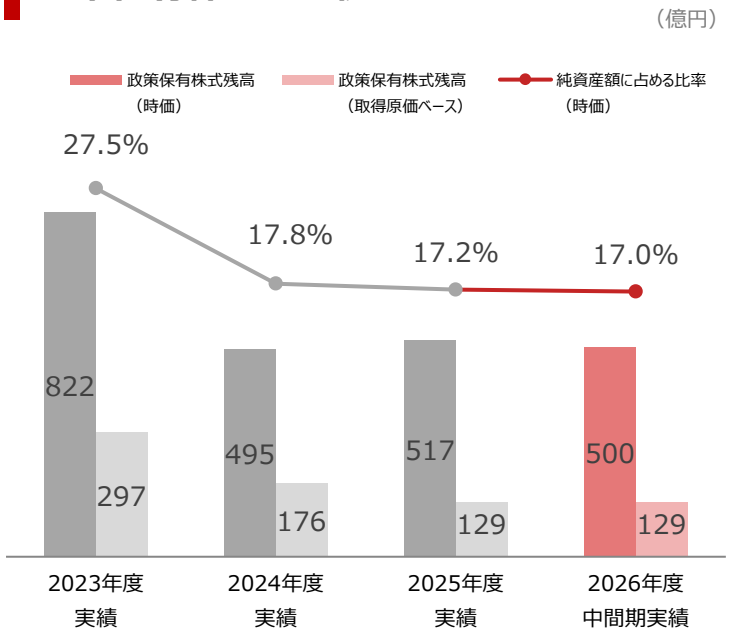
利益成長と ROE 向上のロードマップ



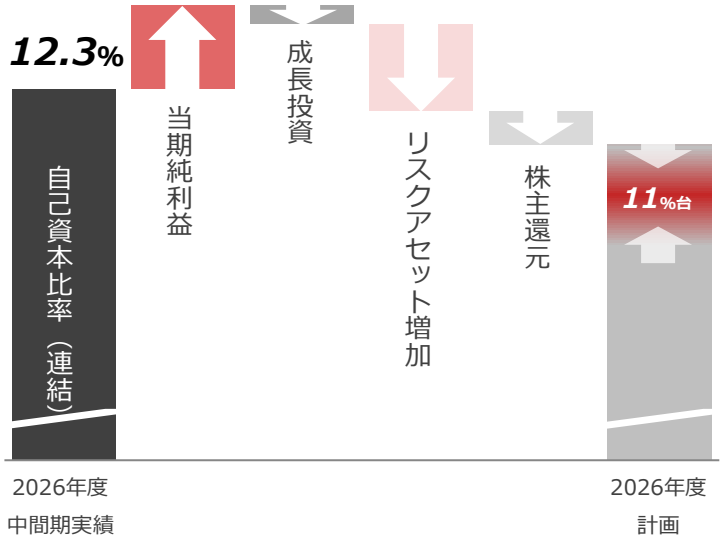
ROE向上に向けた資本効率の最大化

- ◆ 政策保有株式は、引き続き期待効果の検証を徹底し、成長投資へ資本を配分することで資本効率を高める
- ◆ 自己資本比率11～12%を目安に健全性と収益性を両立し、持続的なROE向上につなげる

政策保有株式の推移



キャピタルアロケーション



AI活用による収益性・生産性向上

- ◆ AI活用で業務プロセスを転換し、付加価値の高い業務へ人財を振り向け、収益性向上につなげる
- ◆ 利用定着から業務変革を着実に実行し、グループ全体の生産性向上により、持続的な成長を実現する

生産性・収益性の向上に向けた取組

AI浸透の加速・高度化



- ✓ Copilot Chatの定着
- ✓ PKSHA AIヘルプデスクの導入
- ✓ neoAI Chatの導入

Copilot Chat MAU 約90%

PHASE1	PHASE2	PHASE3
AI-Ready	AI-Native	AI-Driven
AIリテラシー向上 利用環境整備	AI活用の定着 業務プロセス転換の開始	高度領域への適用 業務プロセスの自動化

生産性向上×顧客提供価値の向上

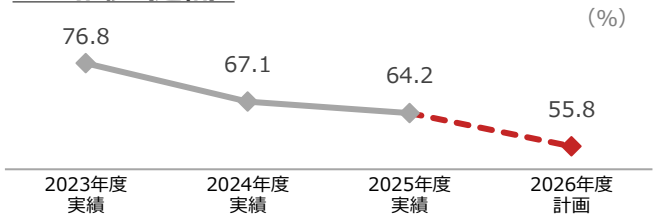
- ✓ AIが日常業務を支援・代替し、職員はお客さまとの対話や課題解決など、より付加価値の高い業務へシフト

事 務 行内事務の最適化

営 業 顧客理解の深化と提案機会の創出

OHR改善を通じた収益性・ROEの向上

OHR推移（連結）



サイバーレジリエンス強化による信頼・ブランド力の向上

NANTO

- ◆ 生成AIを悪用した攻撃の高度化に加え、ランサムウェアやサプライチェーン攻撃など、金融機関を取り巻くサイバー攻撃は複雑化・高度化している
- ◆ リスクへの備えと迅速な危機事象への対応で、お客さまの資産・情報を守り、安心安全な金融サービスを継続する

サイバーセキュリティリスクの高まり

✓ お客さまからの信頼と金融サービスの継続を脅かすリスク

情報漏えい

デジタルサービスの停止

ATM・決済機能の停止

基幹システムの停止

不正送金・不正取引

変化する脅威に対応し信頼される銀行へ

サイバーレジリエンスの高度化

✓ お客さまの資産・情報の保護と商品・サービスの継続の観点から必要な投資・施策の実効性の向上に取り組む

	認識するリスク	サイバーレジリエンスの高度化
発生前	①システムリスク	✓ システムの防衛強化 ✓ 脆弱性発生に備えた体制整備 ✓ BCP体制、事務フローの見直し
発生前	②サードパーティリスク	✓ リスクレベルに応じた対策の実施 ✓ 定期確認・立ち入り監査等による管理
発生後	③危機事象発生リスク	✓ CSIRTを中心とした本部対応 ✓ 代替手段の実効性の向上 ✓ 本部と営業店が連携した訓練の実施



サイバー攻撃を想定した危機管理訓練の様子

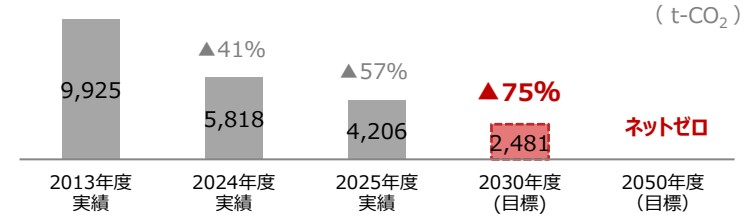
気候変動対応とESG評価を通じた企業価値向上

NANTO

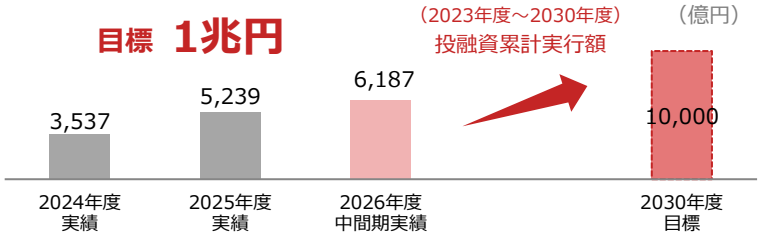
- ◆ 自らの脱炭素化とお客さまへのファイナンス支援により、社会の持続可能性と将来の収益機会を確保する
- ◆ 気候変動対応を含むESGに積極的に取り組み、社会的信頼と成長期待を高める

CO_2削減への取組

CO_2 排出量



サステナブルファイナンス実行額



ESGの取組

✓ ESG全体の取組を開示し、市場との対話を深めることで、資本市場の評価へつなげる

FTSE Russell ESGスコア※

前回		2026年スコア
2.7	➤	3.5

※ 企業の環境・社会・企業統治への対応を公開情報に基づき評価する指標

スコアの向上に伴い、
一定の**ESGの基準を満たす日本企業を選定した株価指数**である

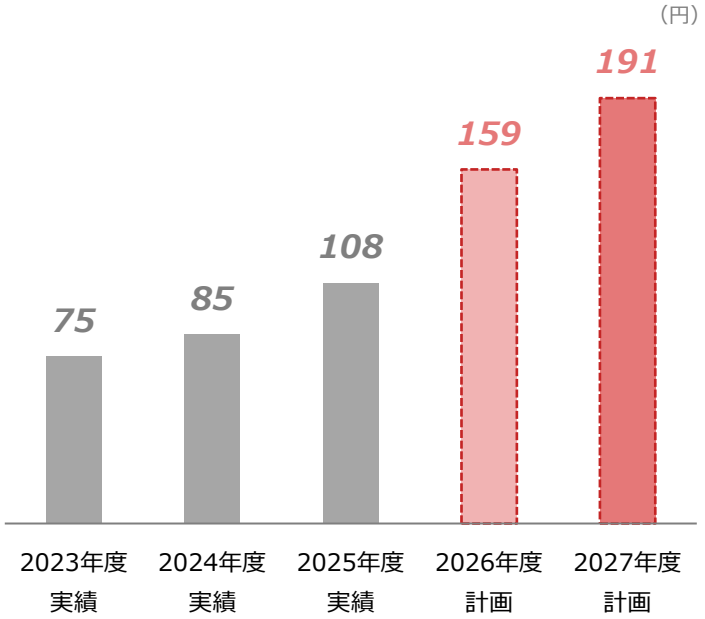
「FTSE JPX Blossom Japan Index」
「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」
構成銘柄への選定

年金積立金管理運用独立行政法人がESG投資のベンチマークとして採用

利益成長と資本政策をつなぐ株主還元

◆ 成長投資と健全性を確保しつつ、利益成長に応じた還元で資本効率とROEの向上を図る

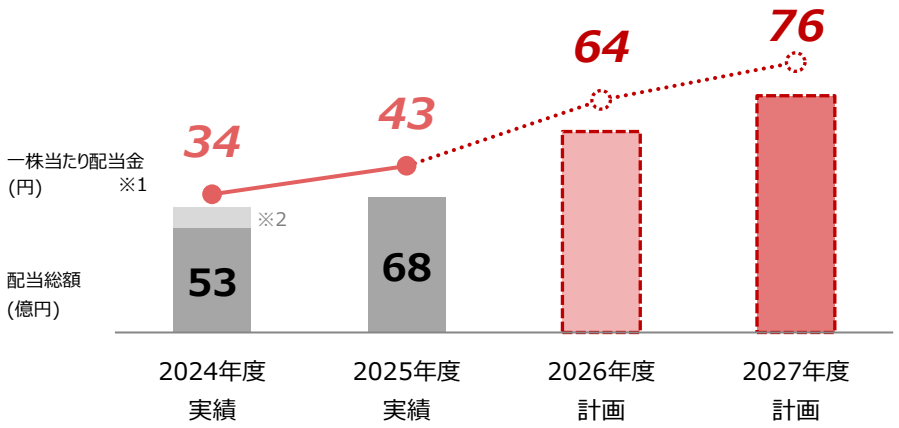
EPSの推移



DPS/配当総額の推移

（配当還元方針）
- ✓ 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

中期経営計画KPIの進捗状況

NANTO

◆ 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

中計の２つの軸

人財の創出
自ら考え行動し地域の課題を解決する人財の創出

健全な経営
地域を支え続けられる健全な経営

重点施策

- ✓ 面管理営業による基盤強化と人財育成
- ✓ 新たな投融資モデルの確立
- ✓ 有価証券運用の強化

KPI	2024年度 通期 実績	2025年度 通期 実績	2026年度 中間期 実績	2026年度 通期 計画	2027年度 目標
ROE（連結）	4.6%	5.9%	7.8%	8.4%	8.5%以上
当期純利益（連結）	135億円	170億円	116億円 進捗率46%	250億円	300億円以上
自己資本比率（連結）	11.3%	12.8%	12.3%	12.0%	11～12%
OHR（連結）	67.1%	64.2%	54.8%	55.8%	55%未満

2026年度アクションプランの概要

NANTO

◆ 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
- 面管理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

事業リスク低減

PER向上

期待成長率向上

PBR向上

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/