

経営計画

「なんとミッションと10年後に目指すゴール」

南都銀行は、2020年から2030年までの10年間の計画期間とする経営計画

「なんとミッションと10年後に目指すゴール」を策定しました。

本経営計画では、「南都銀行グループは、10年後に『活力創造No.1グループ』になる」を目指すゴールとし、地域・お客さまの活力創造を実現していきます。

2020

なんとミッション



地域を発展させる

— チエ・ヒト・カネの提供により、地域・お客さまの活力を創造する



活力創造人材を生み出す

— 地域・お客さまにとって「おもしろい」人材を生み出す



収益性を向上させる

— 地域・お客さまの活力を創造し、南都銀行グループの収益を極大化する

目指すゴール実現に向けた経営戦略

事業戦略	お客さまアプローチの 高度化戦略	デジタル技術の活用や非金融との融合により、お客さまとの接点を創出し、ニーズに添ったサービスを提供
	個々のお客さまへの 深耕戦略	お客さまを深く知り、カネだけではなく、チエ・ヒトの解決策までを提供
	地域課題解決の 事業化戦略	高度化戦略・深耕戦略では解決できない地域課題の解決を「事業化」
基盤戦略	チャネル戦略	事業戦略の遂行を支える最適なチャネルを構築
	人材戦略	地域・お客さまにとって「おもしろい」人材を生み出す
	市場運用戦略	中長期的に安定的な利回りを獲得できる有価証券ポートフォリオの構築

2025

中間目標
(5年後)顧客向けサービス損益^{※1}黒字化OHR^{※2} 70%未満 ROA 0.25%以上活力創造に関わる資格^{※3}保有者数
1,000人

2030

目指すゴール
(10年後)

活力創造No.1グループ

ジブンゴトとして、地域のお客さまの事業や資産運用についての不安や心配を解消・解決し、最も活力を創造できるグループ

奈良県(実質)県内総生産^{※4}

約3,500億円増加

(2016年度比+10%)

経営人材^{※5}創出数

350人

ROA

0.35%以上

※1 本業(貸出・手数料ビジネス)の利益

貸出金平残×預貸金利回り差+役務取引等利益-経費

※2 預金・貸出金・有価証券などの利息収入である「資金利益」、手数料等の収支である「役務取引等利益」、それ以外の業務の収支である「その他業務利益」を合計した利益から、国債等債券損益を控除した利益に対する経費の割合

※3 応用情報技術者、中小企業診断士、宅建、FP1級、簿記2級およびそれらと同等以上の資格

※4 県内総生産は、年度終了の約2年半後に発表されるため、本ゴールは2029年中に発表される2026年度までの達成を目指す

※5 地域のお客さまと経営の意思決定を一緒にできる人材

南都銀行グループ初の統合報告書を作成

南都銀行は、兼ねてよりディスクロージャー誌(情報編・資料編)を発行していましたが、今年度はディスクロージャー誌の情報編に替えて、グループの強みや、経営計画「なんとミッションと10年後に目指すゴール」で示した目指す姿、そこにたどりつく道筋を統合報告書「なんとレポート」にて紹介しています。

(サイト) https://www.nantobank.co.jp/investor/report/disclosure/pdf/2020_all.pdf

資料をご希望の方は、南都銀行の各営業店および出張所において、お渡します。

