

目指すゴール実現に向けた経営戦略トピックス

事業戦略

「〈ナント〉創業支援パッケージ」の取扱いを開始

10月1日から創業者へのサービス・特典をパッケージ化した「〈ナント〉創業支援パッケージ」の取扱いを開始しました。本パッケージは、創業者のニーズに合わせたサービスをワンストップで提供することで、円滑な事業活動に繋げ、奈良県の産業発展に寄与することを目的に創設しています。

6つの支援メニューでお客様の創業を全力サポート!

〈ナント〉創業支援パッケージ

ご利用いただける方

南都銀行営業エリア内で創業予定
もしくは創業3年未満の法人・個人
事業主のお客さま



〈ナント〉Web-ビジネス バンキング(国内版)申込特典

・月間基本手数料
6か月分無料



法人・個人事業主向け キャッシュレス決済サポート

・法人クレジットカード入会
ギフトカード3,000円贈呈
・キャッシュレス決済加盟店
初期導入費用無料・
決済手数料優遇



システム導入サポート

・給与計算サービス
初期導入費用 10%割引
・ホームページ作成費用
10%割引



資金調達のご相談

・事業計画/資金計画策定サポート
・信用保証協会申込サポート
・設備調達サポート
・融資商品のご案内



経営サポート

・士業紹介
・事業モニタリング
・補助金、助成金情報提供
・ビジネスマッチング 等



会員サービス

・経営セミナーご招待
・パッケージ会員
意見交換会・交流会ご招待
・メールマガジン配信 等

各ステップに応じた支援で
創業者の成長をしっかりサポート!



南都キャピタルパートナーズ株式会社設立

10月1日に、南都銀行が100%出資する子会社「南都キャピタルパートナーズ株式会社」を設立し、ファンドの組成や運営を手掛けお客さまに資本を提供することで、ベンチャー企業の育成や事業承継・経営課題などの解決に取り組むとともに、地域の活性化に資する事業会社を支援しています。

これにより、お客さまの多様化するニーズへ迅速に対応し最適かつ高度なサービスの提供と、グループ一体となったコンサルティング営業の定着に取り組んでいます。

会社概要

項目	内容
商号	南都キャピタルパートナーズ株式会社
本店所在地	奈良県奈良市橋本町16番地(南都銀行本店内)
事業内容	投資業
設立年月日	2020年10月1日
資本金	100百万円
株主	株式会社南都銀行(100%子会社)

奈良古民家まちづくりファンドによる株式会社マルト向け社債引受け

南都銀行、株式会社NOTE、三井住友ファイナンス&リース株式会社が100%出資するSMFLみらいパートナーズ株式会社の3社が共同で出資する奈良古民家まちづくりパートナーズ株式会社が運営する「奈良古民家まちづくりファンド投資事業有限責任組合」は、株式会社マルト向けに無担保社債を引受けました。

株式会社マルトが運営するマルト醤油は、1689年(元禄2年)創業の奈良最古の醤油蔵元で、一時は全国へ販路を拡大していましたが、戦後の原材料供給難により1949年頃に閉業を余儀なくされました。今般、70年ぶりに醤油蔵を再生、醸造を再開し2022年の商品化を目指しています。

さらに、当時のまま残されている蔵、醸造場、居住棟、道具類を活用し、宿泊施設やレストラン施設に改修し、8月29日に古民家ホテル「NIPPONIA 田原本 マルト醤油」として開業しました。



※「NIPPONIA 田原本 マルト醤油」の詳細につきましては同社コーポレートサイト <https://maruto-shoyu.co.jp/> をご参照ください。

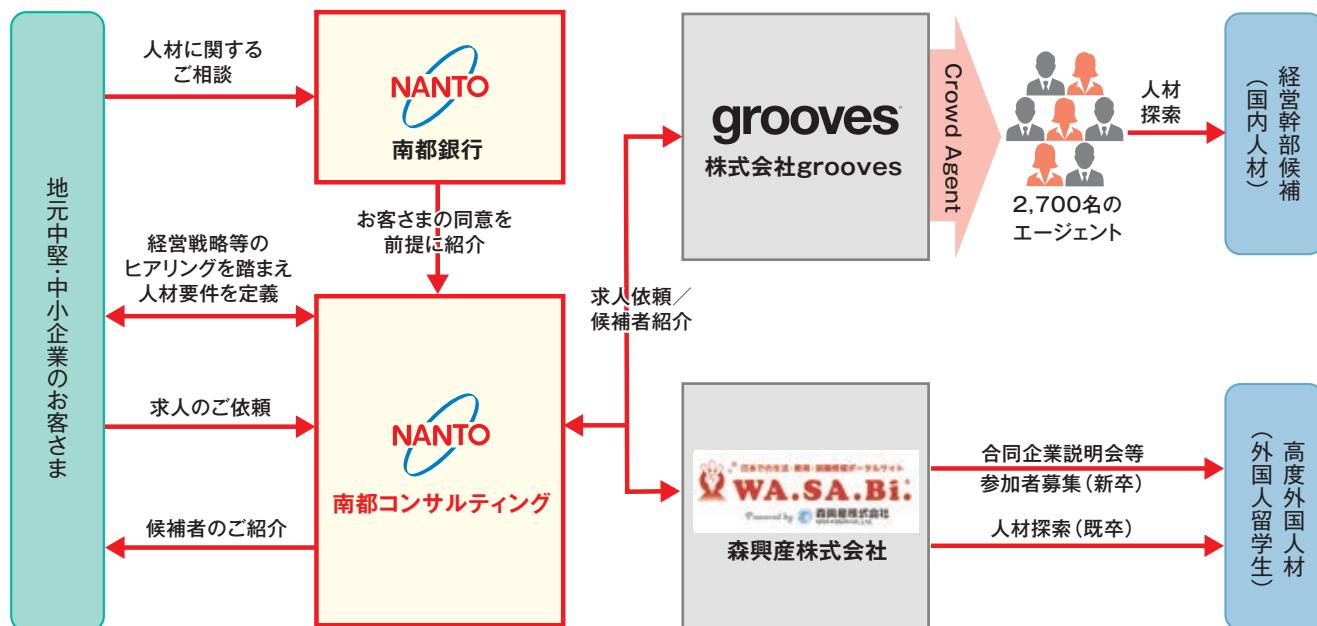
目指すゴール実現に向けた経営戦略トピックス

本格的人材紹介サービスの提供開始について

グループ会社の南都コンサルティング株式会社では、株式会社groovesおよび森興産株式会社との業務提携により、地元中堅・中小企業のお客さまに対し、有能な経営幹部候補や高度外国人材の提供を開始しました。この取組みにより、「地域の発展」・「活力創造人材の創出」・「収益性の向上」を遂行します。

なお、南都銀行、南都コンサルティング、株式会社grooves、森興産株式会社で組成するコンソーシアムは内閣府地方創生推進室まち・ひと・しごと創生本部事務局の「先導的人材マッチング事業」に採択されています。

【業務協力の具体的な内容】



南都コンサルティングは、人材紹介の受託会社として、地域企業の経営幹部や経営課題解決に最適な人材要件を定義したうえで、業務提携先2社と連携し、人材探索を行います。

また、最適な人材かどうかについて、選考および決定まで関与し、責任を持って紹介します。

基盤戦略

営業店のデジタル化

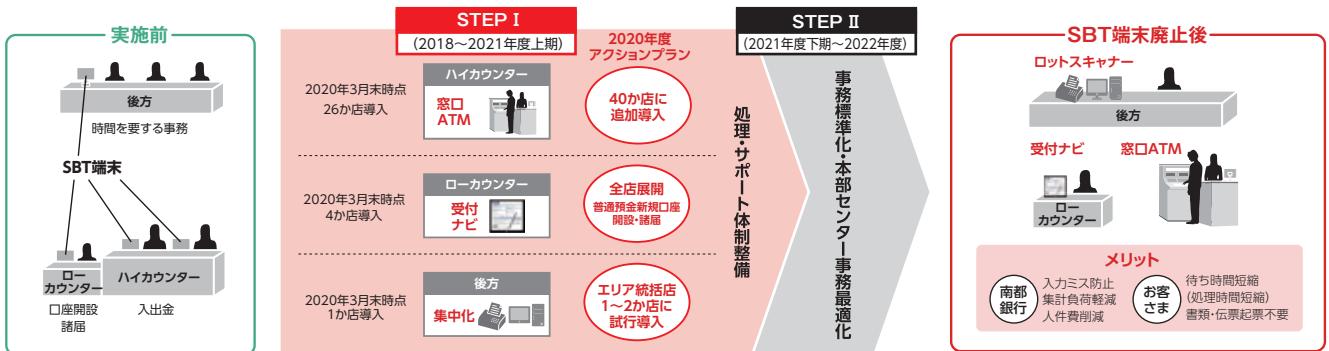
現在、南都銀行は富士通株式会社の協力を得て、次世代営業店への変革に向け、地域に根差した営業店のデジタル化を進めています。

2019年4月から2020年8月時点で約30か店にセミセルフ型の窓口ATMを配備。高額取引など従来は窓口でのみ対応していた取引も、行員が付き添いながらお客さまが自らATMを操作する方法に移行しました。

加えて、2019年7月からは口座開設業務、2020年6月からは住所変更など記入書類の多かった手続きについてもタブレット端末を活用したデジタル運用に切り替え、2020年度内には全店舗での活用を目指しています。

これによりお客さまには、窓口での書類の記入や現金の受渡し、手続き時間が短縮されるなど利便性が向上することとなります。

今後、これらの取組みを強化することでコンサルティングに注力した店舗づくりに取組むとともに、非対面チャネルの強化といったデジタル化にも取組んでいきます。



店舗の利活用

店舗ネットワークの再編によって生じた空き店舗の利活用を検討。具体的には、地公体や地元企業と連携を図り、地域の発展やお客さまのニーズに合うようなサービスの提供などに取組んでいきます。

利活用例	目的	効果	イメージ
保育園 託児所	子育て支援	・子育て世代流入 ・女性の社会進出促進	
食品宅配 販売拠点	山間部・高齢者等の 買い物困難者支援	・地域人口の維持 ・地域消費の維持・増加	
開業・起業 支援施設	創業支援	・地域雇用の増加 ・県内就業率の増加	

目指すゴール実現に向け、事業戦略や基盤戦略の実行を通じて、地域の課題解決に取組み続けることは、SDGsの達成にも繋がっています。

