

株主さまからのご質問や疑問に、石田頭取がお答えします



Q

頭取に就任されて1年が経過しましたが、今後注力したい取組を教えてください

A

頭取に就任して1年、私は様々なお客さまとの対話を重ねてまいりました。そのなかで、今後注力していきたいと考える取組が「お客さまとの接点強化」です。

お客さまとの接点を強化することは、職員が様々なお客さまと対話を重ねる機会を増やすことにつながります。日々の業務やお客さまとの関わりのなかで情報や経験を蓄積することで、高いコミュニケーション力や判断力を

備えた人財の育成が促進されます。こうした積み重ねがお客さまに提供する価値の向上にもつながり、結果として当行収益の最大化にも寄与すると考えています。

今後、当行グループが競合他社との違いを発揮し、お客さまから選ばれ続ける銀行グループとして地域経済の活力を創造していくために、今一度原点に立ち返って、「お客さまとの接点強化」を徹底的に実行していきます。

Q

人口減少や地域経済の縮小が懸念されるなかで、
南都銀行は今後どのような成長戦略を描いていますか

A

私は、人口減少や地域経済の縮小が懸念されるなかでも、当行グループには成長余地があると考えています。

第一に、エクイティ投資の拡大です。地域企業にはまだ成長ポテンシャルがあり、当行としても出資を通じた関与余地は広がっています。こうした機会を確実に取り込むため、2026年4月に「投資事業部」を新設し、専門組織として体制を強化しました。地域を限定せず成長性のある案件に取り組む一方、地域発展につながる企業への戦略的出資も進めてまいります。地域価値向上と収益獲

得の双方を実現することが狙いです。

第二に、地域産業の活性化です。当行グループ自らが一定のリスクを取り、観光振興、古民家活用など、従来の銀行の枠にとられない形で地域創生に踏み込んでいます。

第三に、不動産領域の強化です。「奈良県の不動産情報を最も把握する銀行グループ」として、さらに情報のハブ化を進めます。開発制約の多い奈良だからこそ、当行グループが主体的に利活用を促し、地域発展の核となることを目指してまいります。

