

2025年3月期 会社説明会資料

～預金と人財が高める当行グループの企業価値～

2025年6月6日

株式会社南都銀行
頭取 石田 諭



I. 中期経営計画「人財の力で地域の活力を創造する」

中期経営計画の概要	…	4
フェーズ I の振り返り	…	5
中計のKPI	…	6
計数計画	…	7

II. 2024年度決算および2025年度計画

当期純利益の増減要因	…	9
貸出金利息	…	10
貸出金・預金等の状況	…	11
役務取引等利益	…	12
市場部門収益	…	13
経費	…	14
与信関連費用	…	15
2024年度決算・2025年度計画概要	…	16

III. 2025年度アクションプラン

2025年度アクションプランの概要	…	18
-------------------	---	----

預金をベースとした経営基盤の強化と収益性の向上

法人取引基盤の強化	…	20
個人取引基盤の強化	…	25

選ばれ続ける銀行となるために

地域の事業創出	…	28
地元産業の課題解決	…	29
気候変動問題への取組	…	30
自己資本比率のコントロール・株主還元	…	31

自ら考え行動する人財を創出する組織づくり

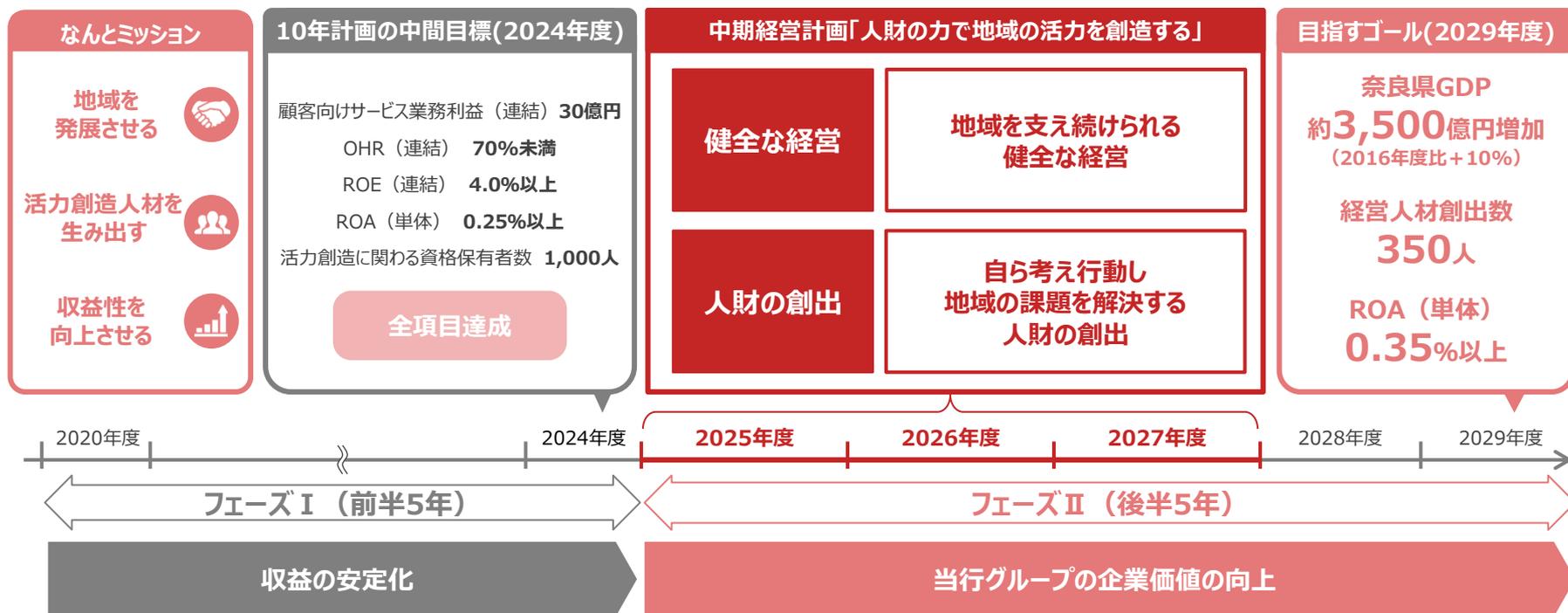
挑戦する組織風土の醸成・多様な人財の活躍推進	…	33
エンゲージメントの向上	…	34

I. 中期経営計画「人財の力で地域の活力を創造する」

中期経営計画の概要

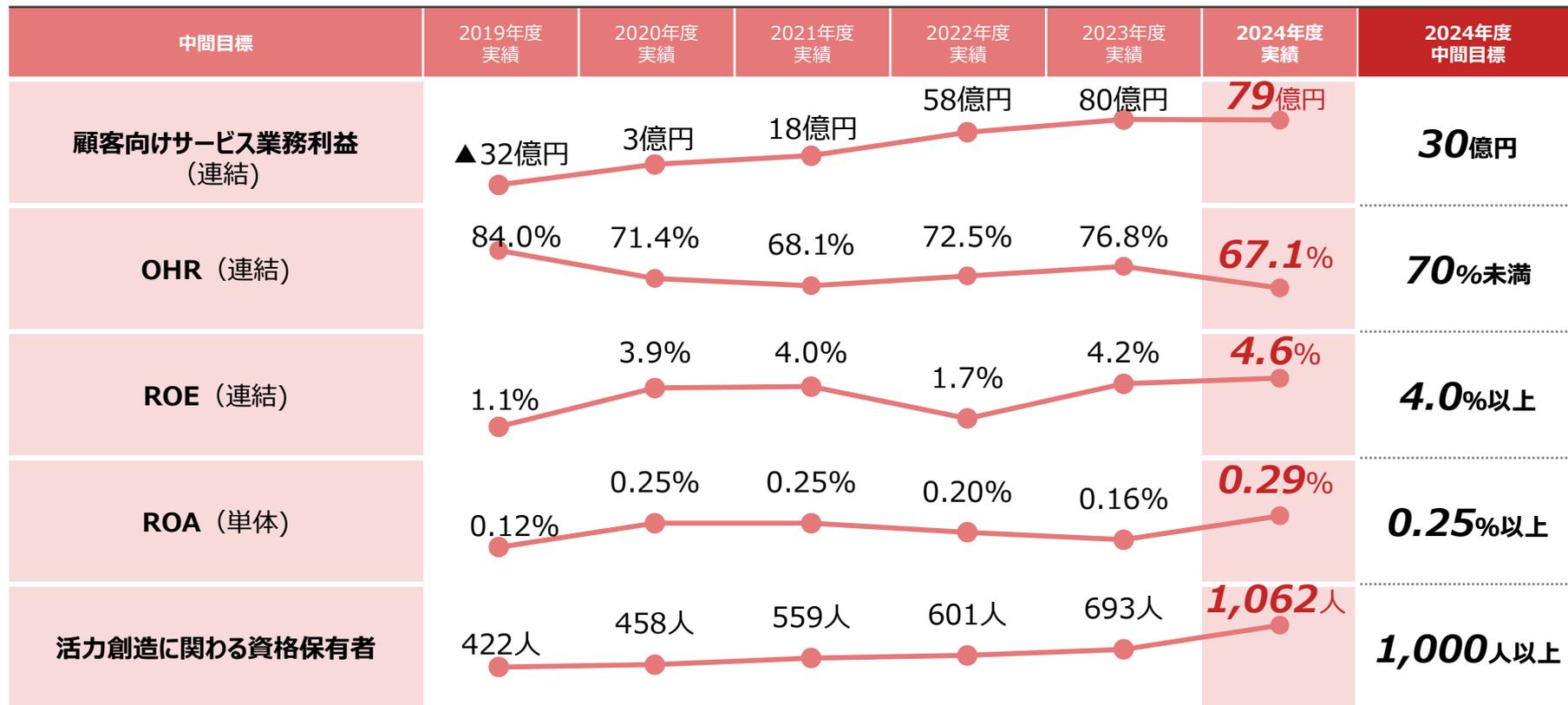
- ◆ 中期経営計画（以下、中計）はフェーズ I での収益の安定化を礎に「当行グループの企業価値を向上させる3年間」と位置付け、健全な経営と人財の創出を軸に地域の活力を創造する

経営計画「なんとミッションと10年後に目指すゴール」



フェーズIの振り返り

◆ フェーズIにおける目標は、収益の安定化に向けて経営基盤の強化に取り組んだ結果、全項目達成となった



中計のKPI

◆ 「健全な経営」と「人財の創出」に対してROEをはじめとする定量目標を設定する

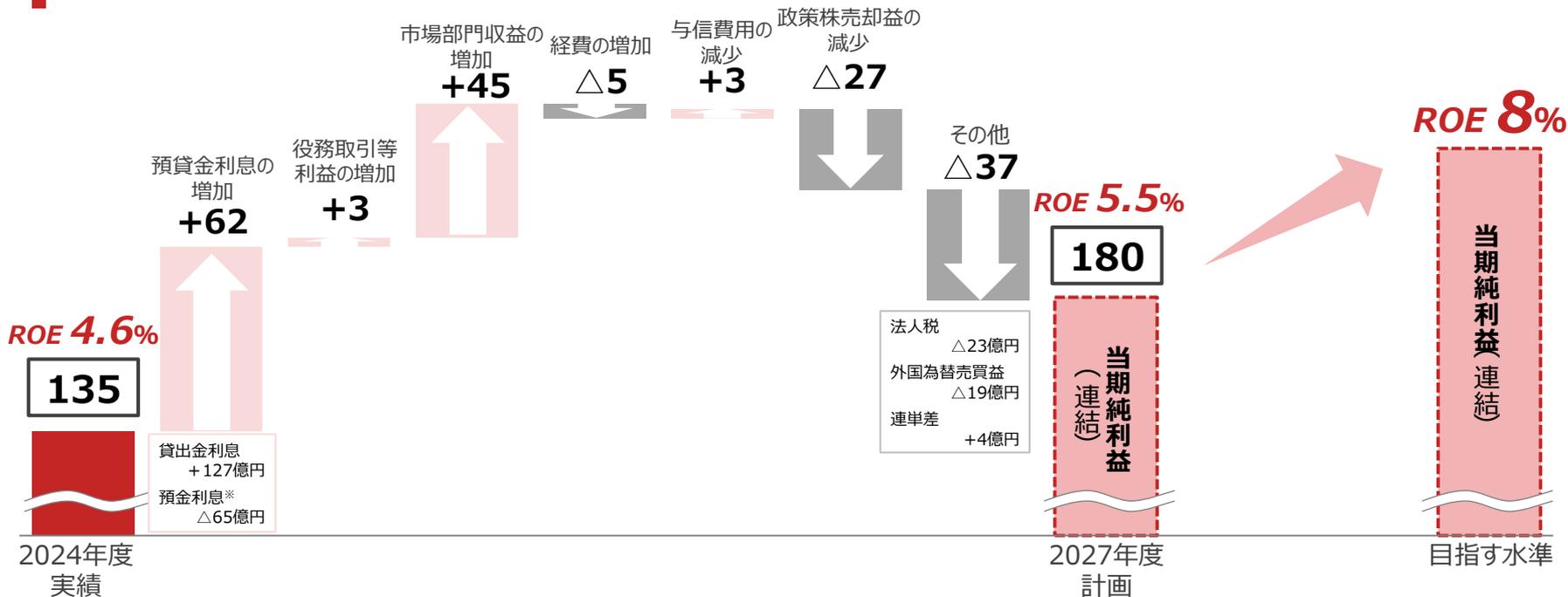
計数目標

		2024年度（実績）	2027年度目標
健全な経営	ROE（連結）	4.6%	5.5%以上 → <small>目指す水準</small> 8.0%以上
	自己資本比率（連結）	11.3%	ターゲットレンジ 11～12%
	当期純利益（連結）	135億円	180億円以上
	OHR（連結）	67.1%	65%未満
人財の創出	エンゲージメントスコア	70点	72点以上
	女性管理職比率	16.6%	20%以上

計数計画

- ◆ 政策金利0.5%据え置き的前提下、2027年度の当期純利益は180億円、ROEは5.5%を計画する
- ◆ 将来的には、更なる収益力の強化と資本効率の向上によりROE8%を目指す

当期純利益(連結)の増減内訳

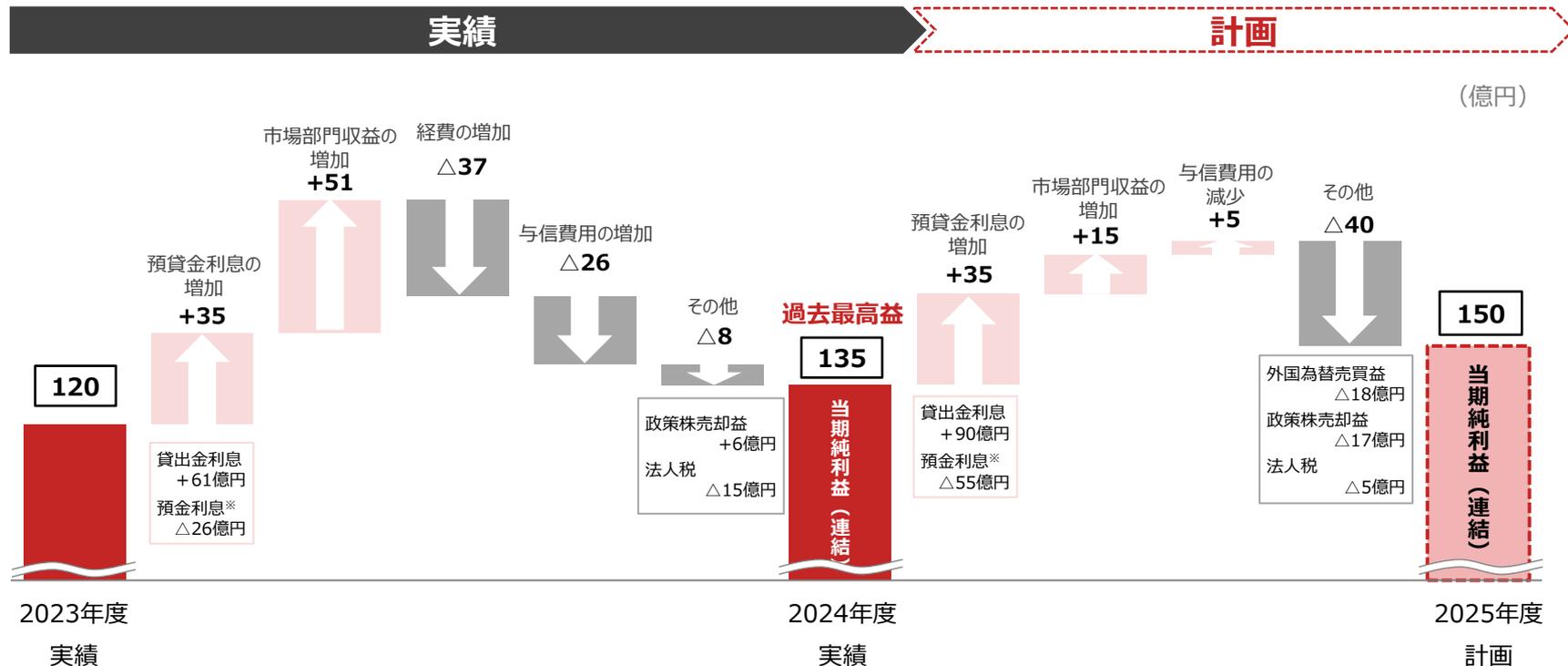


*預金利息 = 貸出金平残 × 預金利回り

Ⅱ. 2024年度決算および2025年度計画

当期純利益の増減要因

- ◆ 2024年度の当期純利益は貸出金利息や市場部門収益の増加を主因として、前年度比14億円増加の135億円となった
- ◆ 2025年度は引き続き貸出金利息と市場部門収益を増加させ、当期純利益150億円を計画する



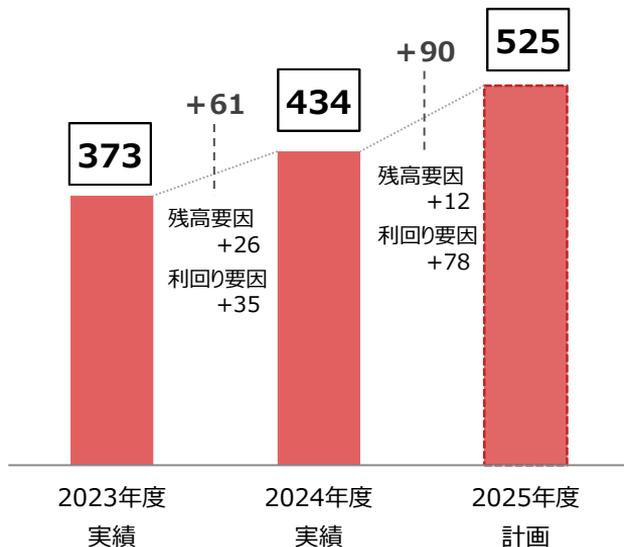
*預金利息 = 貸出金平残 × 預金利回り

貸出金利息（単体）

- ◆ 2024年度の貸出金利息は利回り上昇と残高の増加により前年度比61億円増加した
- ◆ 2025年度は前年度に実施した2度の金利引き上げの通期寄与と残高の増強をもって90億円の増加を計画する

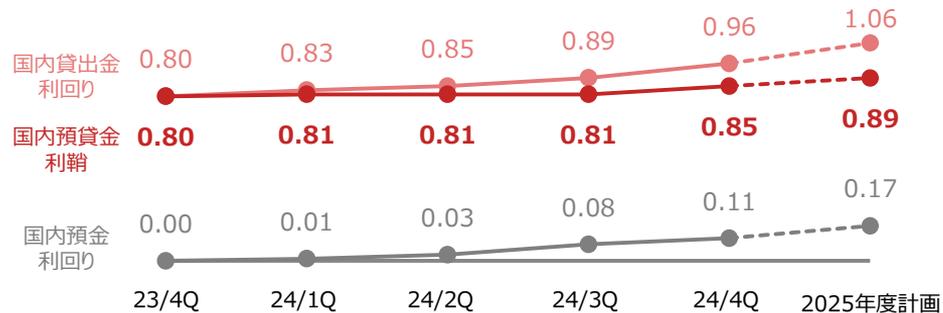
貸出金利息

(億円)

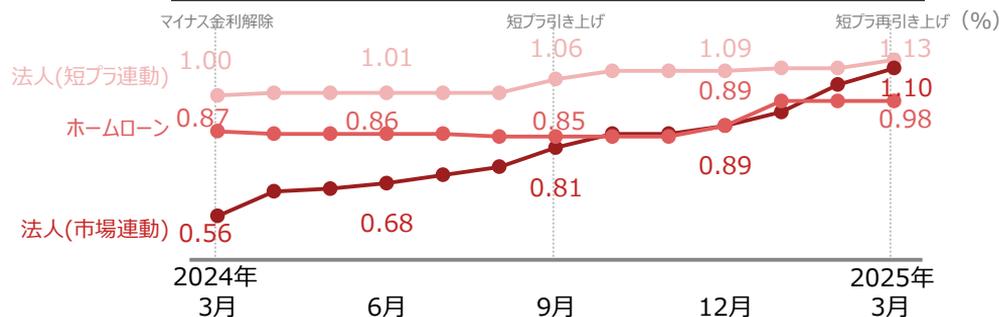


預貸金利回りの推移

(%)



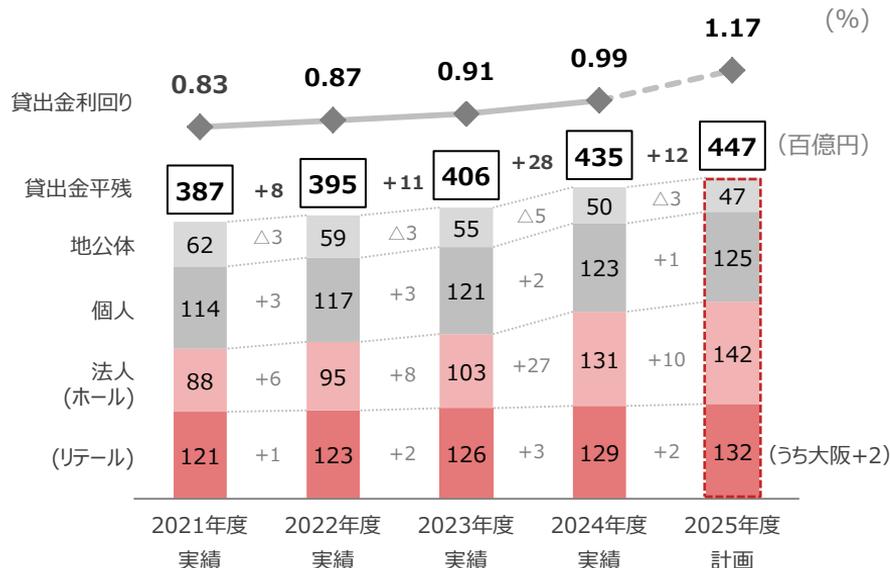
貸出金利回りの推移(基準金利別)



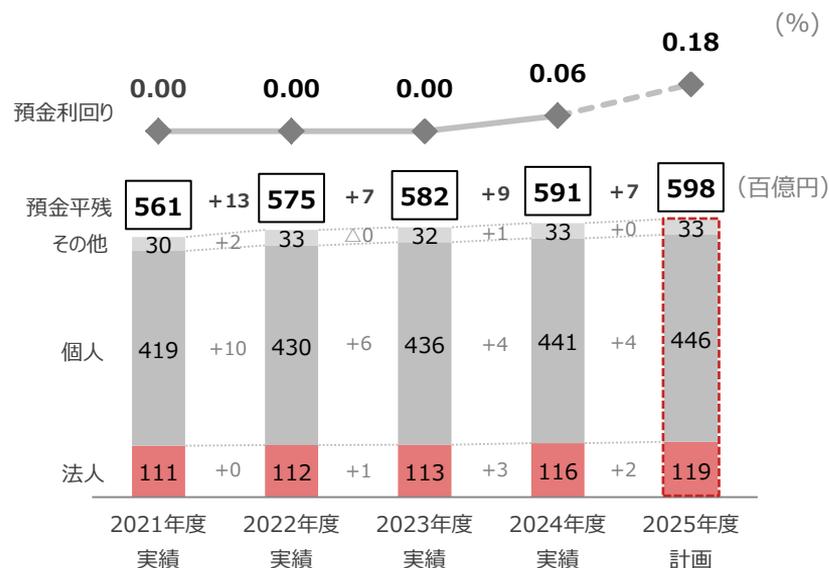
貸出金・預金等の状況

- ◆ 貸出金残高は着実に増加しており、リテール部門では特に大阪を中心に残高増加を計画する
- ◆ 預金等残高は、個人預金を中心に増加しており、一層の調達基盤強化により残高増加を計画する

貸出金利回り・平残



預金等利回り・平残

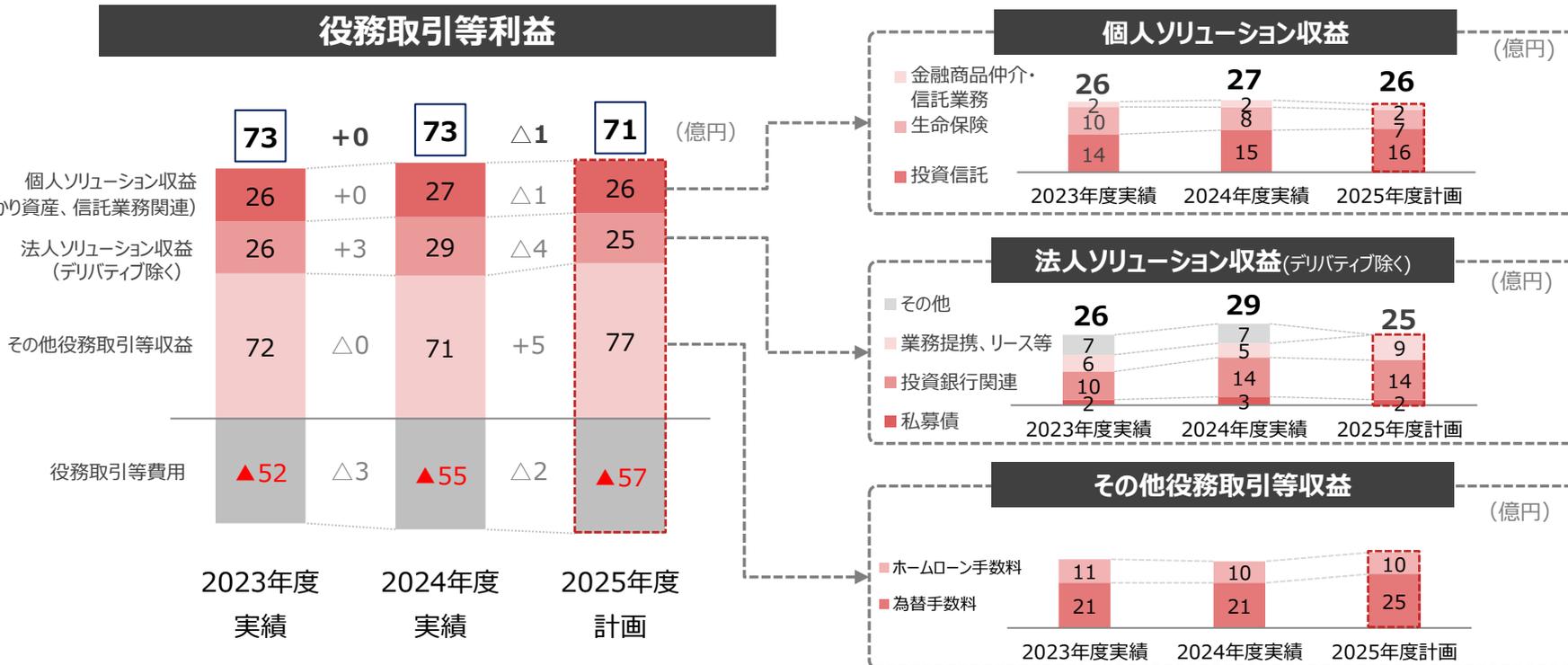


役務取引等利益（単体）

◆ 2024年度の役務取引等利益は個人ソリューション収益、法人ソリューション収益が増加した一方、役務取引等費用が増加したことから、前年度比横ばいの73億円となった

◆ 2025年度はその他役務収益の増加により、前年とほぼ同水準を計画する

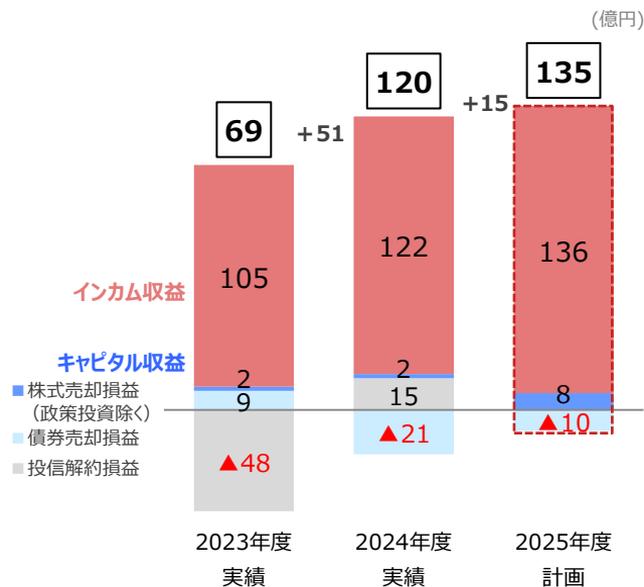
役務取引等利益



市場部門収益（単体）

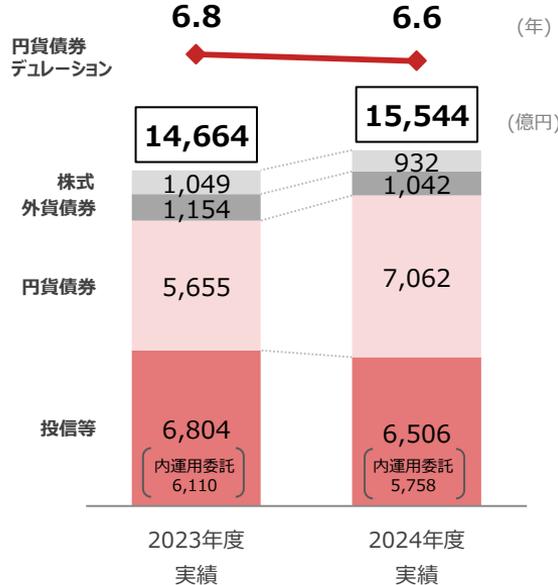
- ◆ 2024年度の市場部門収益は投信解約損益の改善により、前年度比51億円増加の120億円となった
- ◆ 2025年度は機動的なポートフォリオの入れ替えや円貨債券を中心とした分散投資により、安定収益を確保できるポートフォリオを構築するなか、前年度比15億円増加の135億円を計画する

市場部門収益 ※政策投資除く



政策株売却益 30億円 37億円 20億円

有価証券残高（未残）



有価証券評価損益

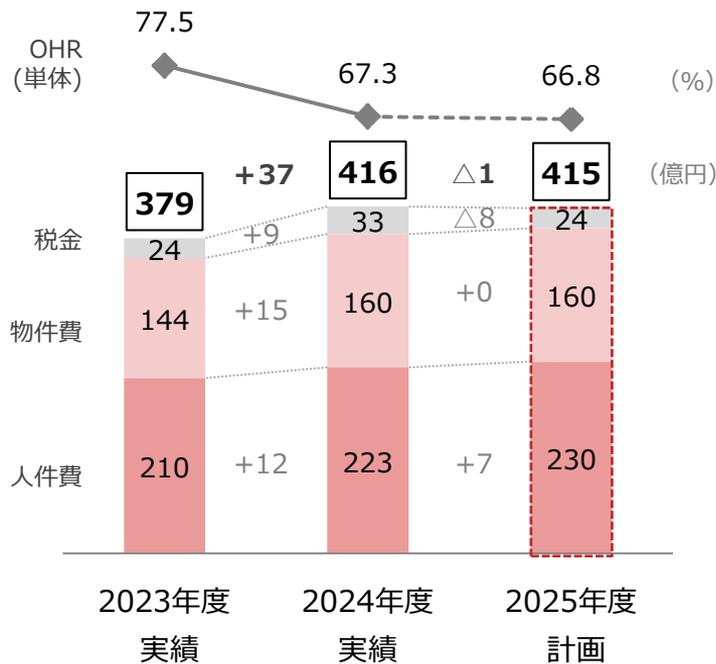
	2023年度 実績 繰延ヘッジ考慮後	2024年度 実績 繰延ヘッジ考慮後
合計	274	△153
株式	607	501
外貨債券	△13	△16
円貨債券	△137	△392
投信等		
自己運用	△16	△21
運用委託	△164	△224
(ご参考) 円貨債券10bpv	△38	△46

※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

経費（単体）

- ◆ 2024年度の経費はベアや本店移転に係る一時費用の発生により、前年度比37億円増加した
- ◆ 2025年度は持続的成長に向けた投資として、ベアの継続や従業員向け株式報酬制度等の人的資本投資、ITインフラ環境の刷新等により、前年度比横ばいの415億円、OHR66%を計画する

経費



主な増減要因

項目	2024年度		2025年度（計画）	
	前年度比	主な要因	前年度比	主な要因
税金	+9	新本店建設に係る消費税 +8億円	△8	前期の一時費用要因 △8億円
物件費	+15	新本店移転一時費用等 +10億円 IT投資等 +8億円	+0	前期の一時費用要因 △10億円 新本店償却費用 +5億円 IT投資等 +5億円
人件費	+12	ベースアップ等 +12億円	+7	ベースアップ等 +5億円 従業員向け株式報酬制度導入 +2億円

与信関連費用（単体）

- ◆ 2024年度の与信関連費用は個別貸倒引当金繰入額の増加により、前年度比26億円増加の27億円となった
- ◆ 2025年度は米国関税措置等による影響を受ける可能性のある取引先への支援の徹底と、個別貸倒引当金繰入額の減少により、前年度比5億円減少の22億円を計画する

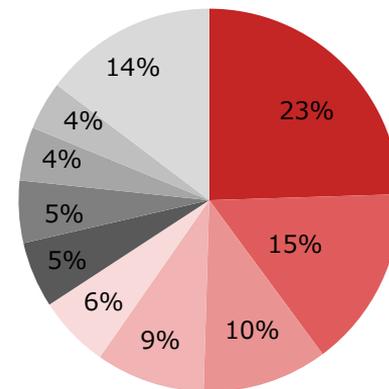
与信関連費用

	2023年度	2024年度	前年度比	2025年度	(億円)
	実績	実績		計画	前年度比
与信関連費用	0	27	+26	22	△5
一般貸倒引当金繰入 (+)	-	△9	△9	9	+19
個別貸倒引当金繰入 (+)	-	31	+31	3	△27
不良債権処理額 (個別引当繰入除) (+)	10	7	△3	10	+2
貸倒引当金戻入益 (-)	8	-	+8	-	-
償却債権取立益 (-)	1	1	△0	2	+0

ご参考：過去5期平均（2020～2024年度）与信費用 18億円

業種別貸出金割合（大企業を除く）

- 製造業
- 不動産業
- 個人による貸家業
- 卸売業
- 建設業
- 医療・福祉
- 小売業
- 運輸業、郵便業
- その他のサービス
- その他



- ✓ 貸出金は特定業種に集中しておらず、米国関税措置による直接的な影響は限定的と考えられるが、特別相談窓口の設置等により取引先への支援を徹底する

ご参考：2024年度決算・2025年度計画概要

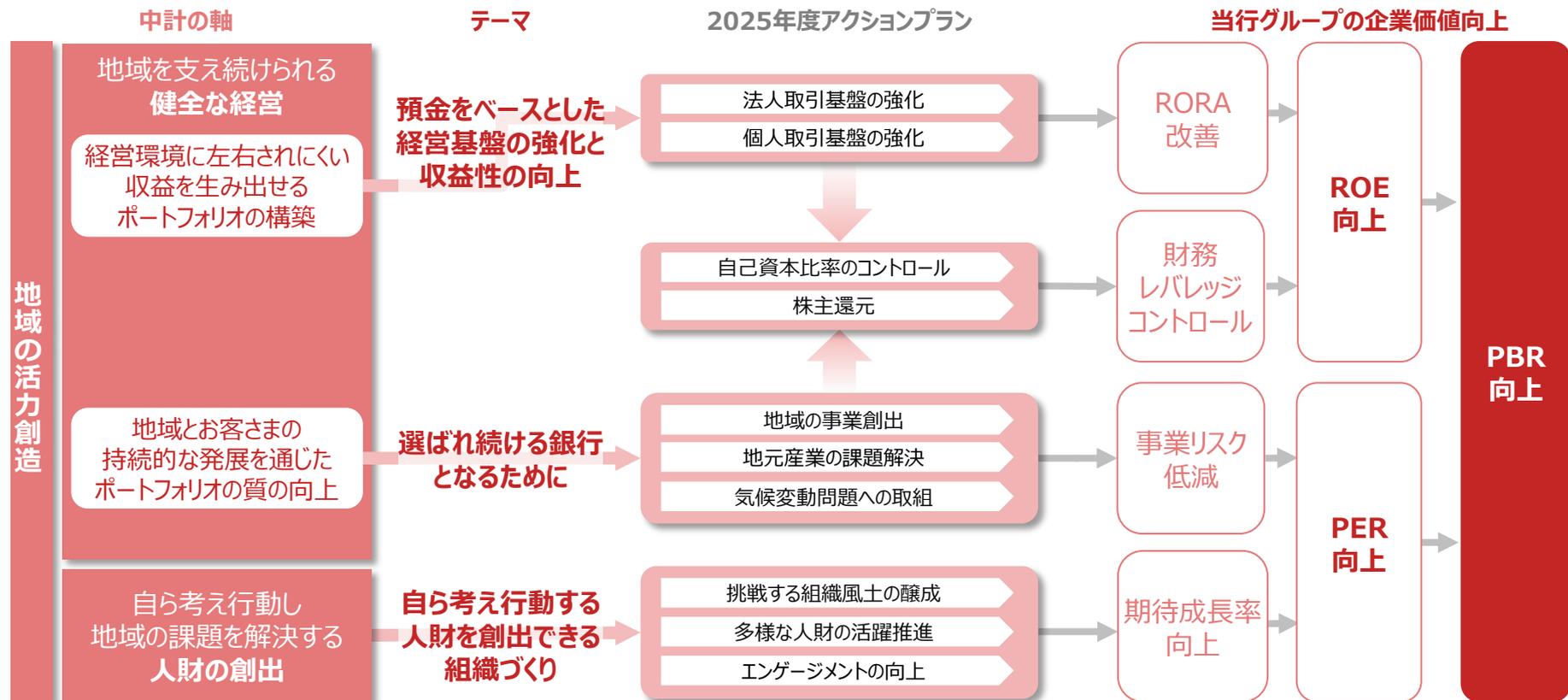
(億円)

		2023年度 実績	2024年度 実績	前年度比	2025年度 計画	前年度比
連結	1 経常利益	166	196	+30	215	+18
	2 当期純利益	120	135	+14	150	+14
銀行単体	3 コア業務粗利益	489	618	+129	620	+1
	4 資金利益	434	563	+128	578	+15
	5 貸出金利息	373	434	+61	525	+90
	6 有価証券利息	107	197	+90	174	▲23
	7 うち投信解約損益	▲48	15	+63	0	▲15
	8 預金利息	2	37	+34	109	+72
	9 役務取引等利益	73	73	+0	71	▲1
	10 その他業務利益(除く国債等債券損益)	▲19	▲17	+1	▲27	▲9
	11 経費	379	416	+37	415	▲1
	12 人件費	210	223	+12	230	+7
	13 物件費	144	160	+15	160	+0
	14 コア業務純益	109	201	+91	205	+3
	15 国債等債券損益	9	▲21	▲30	▲10	+11
	16 株式等損益	33	39	+6	28	▲11
	17 経常利益	158	190	+31	210	+19
	18 当期純利益	118	133	+15	150	+16
	19 与信関連費用	0	27	+26	22	▲5

Ⅲ. 2025年度アクションプラン

2025年度アクションプランの概要

- ◆ 中計の2つの軸に基づき、今年度は特に「預金調達」と「人財育成」をテーマにアクションプランに取り組み、当行グループの企業価値向上へつなげる

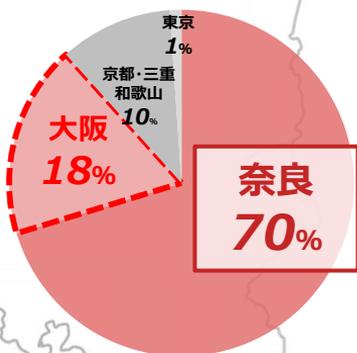


預金をベースとした経営基盤の強化と収益性の向上

法人取引基盤の強化～決済口座の獲得（メイン化）へ向けた取組強化～

- ◆ 当行の法人預金は奈良県からの調達が70%を占め、大阪府からの調達は18%に留まる
- ◆ 預金が集まる仕組につながる法人IBの機能強化を通じて、地元奈良県に加えて、これまで貸出先行の動きが強かった大阪での預金シェアの引き上げに取り組む

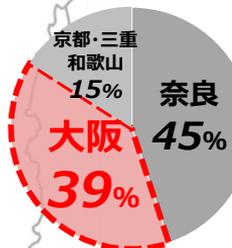
法人預金残高割合（府県別）



課題

奈良県内における法人取引先*の法人IB契約率は**16%**に留まる

法人(リテール)貸出金残高割合（府県別）



課題

大阪の法人(リテール)貸出金残高割合**39%**に対して、法人預金残高は**18%**に留まる

※個人事業主を含む

法人IBの機能強化

- ✓ 法人IBの機能強化、非対面申込導入により法人預金が集まる仕組みづくりを行うとともに個人のお客さまの給与振込取込につなげる
- ✓ 法人・個人決済取引の囲い込みにより為替手数料は前年度比4億円増加を計画する

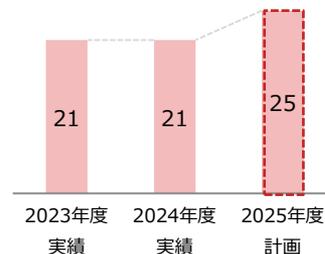
法人IB・データ伝送契約先数

■ 法人IB ■ データ伝送 (千件)



為替手数料

(億円)



大阪府における法人取引基盤の強化（詳細P21）

- ✓ 奈良と大阪の地域の連続性を踏まえ、地区ごとの特性に応じてリソースを適正に配置する

法人取引基盤の強化～大阪での取引拡充～

◆ 地域の連続性があり、人縁・地縁の深い大阪を「第二の地元」として、営業戦力増強や戦略的な営業拠点の見直しを通じて、当行の取引ポジションを高め、預金基盤の強化を図る

大阪での取引拡充

大阪市内中心部 多様な企業が集積する法人マーケット

営業戦力の増強を通じた浸透率の増加
融資シェアや取引関係に応じた預金取引の増強

浸透率^{※1}

大阪市内中心部

11%

大阪東部・南部 地域の連続性があり、奈良県との人縁・地縁が深いマーケット

取引ポジションの向上(メイン化・決済機能取込)
営業拠点の見直しによる預金調達機能の強化

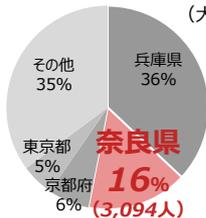
浸透率^{※1}

大阪東南部

15%

大阪府の経営者の居住地^{※2}

(大阪府を除く)



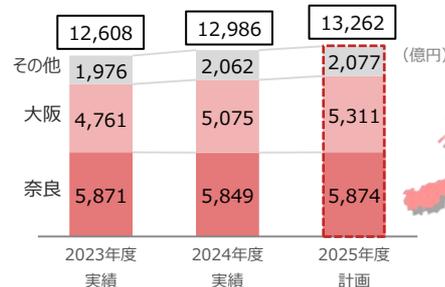
※1 取引先数/対象先数 ※2 帝国データバンク資料より当行作成

大阪府 営業人員

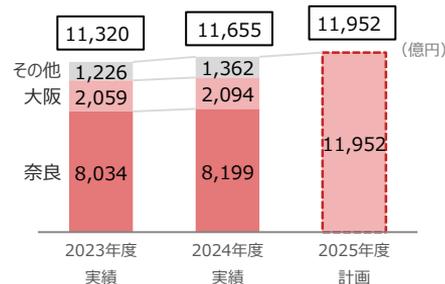
(人)



法人(リテール)貸出金残高(平残)



法人預金残高(平残)



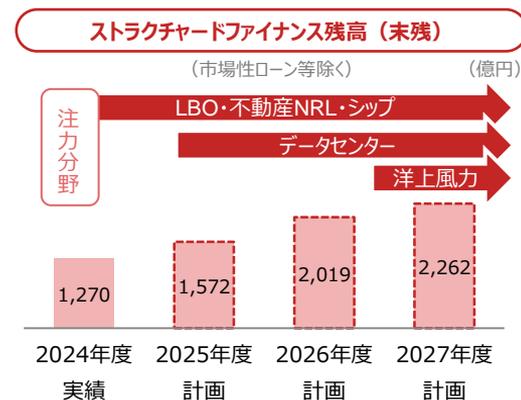
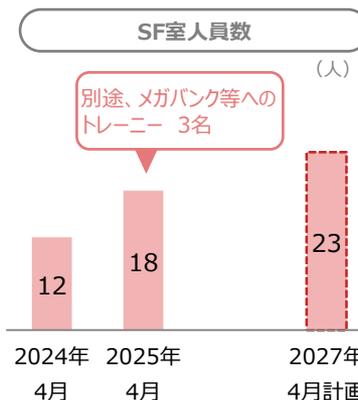
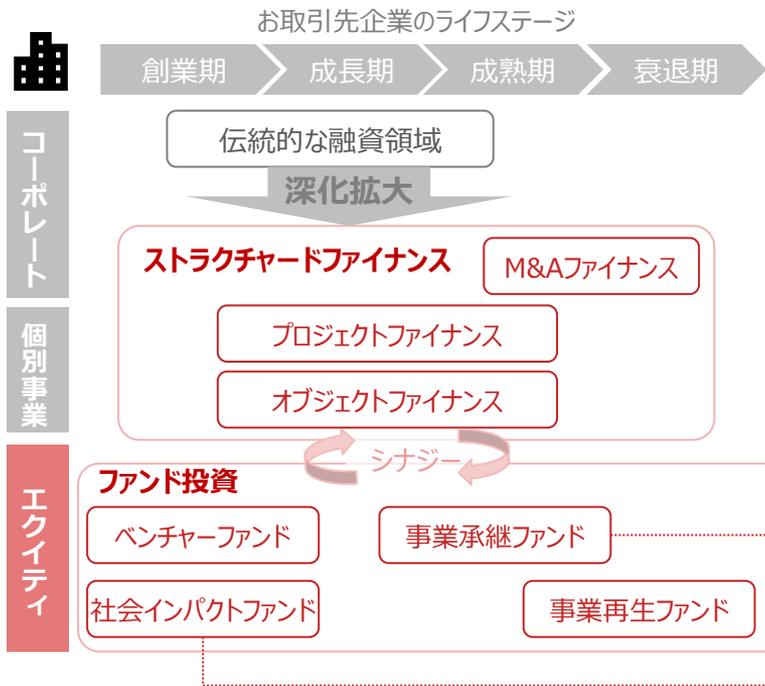
地縁

- ✓ 5路線の鉄道
- ✓ 3つの高速道路
- ✓ 歴史街道
- ✓ 堺県の歴史

法人取引基盤の強化～多様な資金調達手段の提供～

- ◆ 従来からの融資を切り口とした取組に加え、ストラクチャードファイナンスやエクイティ投資等を活用し、新たな法人基盤拡大へとつなげる

従来型の融資業務から投資領域への深化拡大

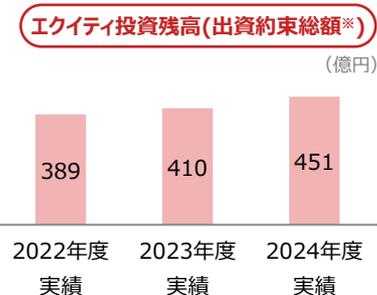


ナントTSUNAGUファンド(事業承継ファンド)

- ✓ ファンド総額：20億円
- ✓ 地域の産業や雇用の維持のため、事業承継を契機とした成長支援に取り組む

やまと社会インパクトファンド

- ✓ ファンド総額：10億円
- ✓ 地域課題解決の実践者を多数生み出し、やまと地域の課題を解決する



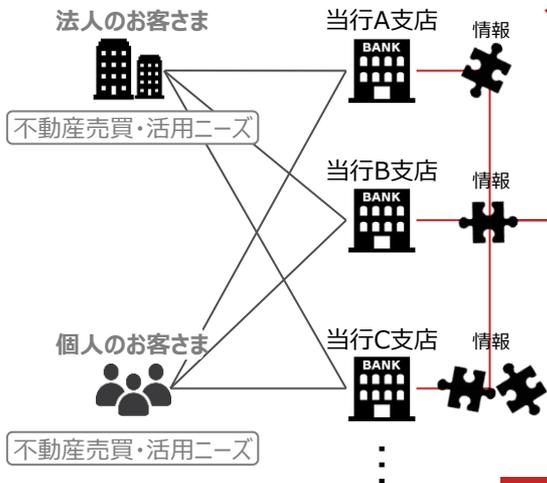
※南都キャピタルパートナーズを含む当行グループ全体での出資約束総額

法人・個人取引基盤の強化～不動産市場の活性化～

- ◆ 新設した不動産ビジネスマッチング室に不動産ニーズを集約し、差別化された付加価値を提供することで奈良圏の不動産市場の活性化を図る

現状

- ✓ 各支店に不動産ニーズが散在



2025年度の取組

- ✓ 不動産ビジネスマッチング室を新設し、不動産ニーズを集約することで付加価値の高い情報へ昇華する
- ✓ メインバンクとしての信頼・情報を背景に金融情報だけでなく、非金融情報を含めた潜在ニーズに対応する

(2025年4月新設)

法人ソリューション部 不動産ビジネスマッチング室

付加価値の高い情報へ昇華し、
お客さまの課題を解決

資産コンサルティング部 営業サポート部

- ✓ 不動産所有情報収集
- ✓ 不動産戦略の策定
- ✓ 潜在ニーズ発掘

法人の課題解決

- ✓ 工場・病院等の移転・拡張・建替
- ✓ 企業誘致

個人の課題解決

- ✓ マイホーム・増改築
- ✓ 不動産活用・相続対策

地域の課題解決

- ✓ 工業団地開発
- ✓ 宿泊・観光振興

奈良圏の不動産市場の活性化



法人・個人取引基盤の強化～信頼・安心・顧客満足～

◆ 金融犯罪への対策、CS向上への取組を継続することで、お客さまが信頼・安心・満足して取引できる、選ばれる銀行であり続ける

金融犯罪への対策強化

- ✓ 金融犯罪対策室の設置や警察との連携強化を通じて金融犯罪への対策を強化する

警察との連携強化

奈良県警と「情報提供に関する協定」を締結

捜査関係事項照会等への迅速な対応

連携協定締結式



金融犯罪被害の防止

危機事象発生における日本政策金融公庫との業務連携

- ✓ 危機事象発生時に備え、事業者に対する切れ目のない金融サービスの提供を可能にし、早期の事業者支援、災害復旧に貢献できる体制を整備するため、日本政策金融公庫と業務連携

南都銀行

連携

日本政策金融公庫

連携事項

事業者への迅速な資金繰り支援

双方向の事業者等の紹介

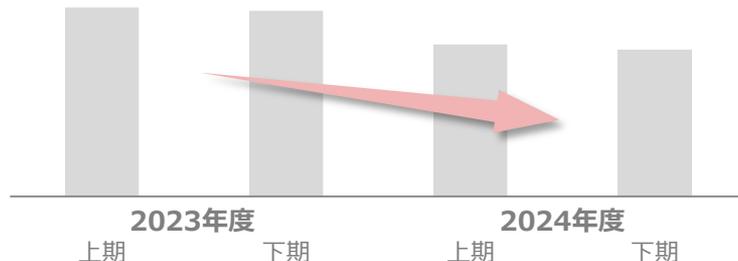
被災時の会議室などの施設の相互利用

CS向上へ向けた取組

- ✓ お客さまの期待を超えるCS向上にグループ一体となって取り組む
- ✓ 外部機関によるアンケート調査の実施を検討し、今後のCS施策と当行の強みとすべき「差別化ポイント」の明確化に取り組む

カスタマーリクエスト※件数の減少

お客さまからの要望に対して、本部と営業店が一体となって引き続き接客・応対の品質改善に迅速に対応する



※お客さまの声（意見・要望・不満等）

個人取引基盤の強化～対面の価値の向上～

- ◆ ネットバンクを含めた競合他行との差別化戦略として休日営業拠点の設置や総資産コンサルティングを通じた対面の価値のさらなる向上により、強固な預金基盤を作る

対面の価値の向上

休日営業拠点の設置

- ✓ お客さまの日常生活とつながりが深い大型商業施設への休日営業拠点設置によりお客さまの利便性を向上する

イオンモール大和郡山出張所
2025年4月オープン



イオンモール橿原出張所
2024年12月オープン

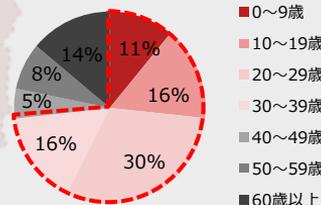


若年層との接点拡大

イオンモール橿原出張所における
年代別の新規口座開設割合

- ✓ 30歳代以下の口座開設割合※が**73%**と若年層との接点拡大に繋がっている

※全店平均：約6割



新たな定期預金商品の提供



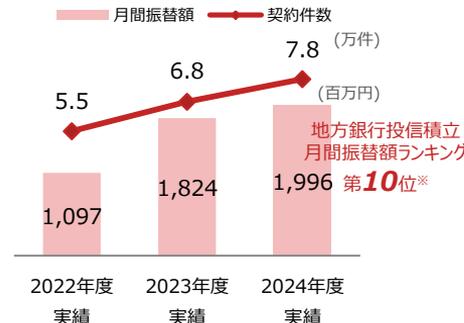
- ✓ 若年層の口座開設および子どもを持つ親世代のお客さまの困り込みを目的にお子さま名義の口座での定期預金に対する金利上乘せ等の特典を提供

総資産コンサルティング

- ✓ 総資産把握によるコンサルティングを通じてお客さまの課題解決を図り、お客さまの信頼を獲得することで、次世代取引の困り込みにつなげる



投信積立件数・月間振替額

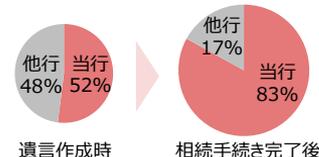


※ 出所：2025年3月 ニックン投信情報

遺言信託保管件数



遺言信託契約先の当行取引の推移



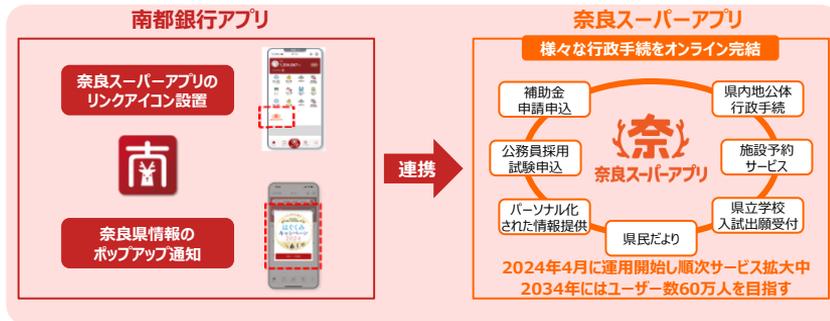
個人取引基盤の強化～非対面チャネルの充実～

◆ 預金基盤を一層拡大するためアプリの機能強化やダイレクトセンターの活用など、非対面チャネルの充実を図る

非対面チャネルの充実

南都銀行アプリの機能強化

- ✓ 金融機能だけでなく、奈良スーパーアプリとの連携等により非金融機能を強化し、利便性の向上を図る



ダイレクトセンターの活用



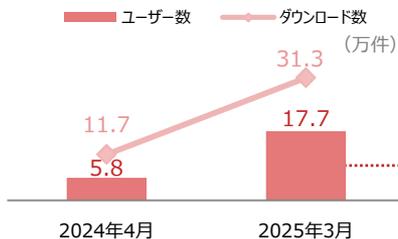
- ✓ 電話やWebなどを活用し、資産形成や各種ローンを提案
- ✓ 平日に接点を持つことができない、今後の顧客基盤となる資産形成層のお客さまのニーズに幅広く対応

相続案件のWeb受付フォーム新設



- ✓ お客さまの利便性向上を図るため、相続案件のWeb受付フォームを新設
- ✓ 相続案件への対応を通じて、次世代取引の囲い込みを図る

南都銀行アプリの実績推移

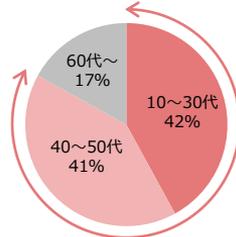


2027年度
ユーザー数目標
30万件

MAU※
86.5%

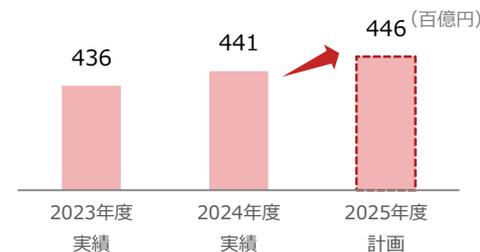
※月間アクティブユーザーの比率

南都銀行アプリの年齢別利用割合



50代以下の
若年・資産形成層が
83%

個人預金平残



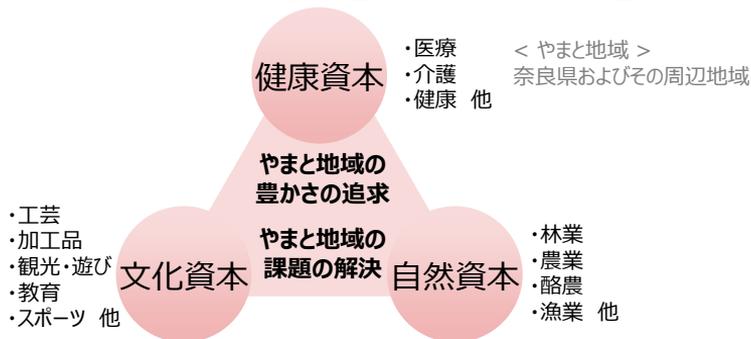
選ばれ続ける銀行となるために

地域の事業創出

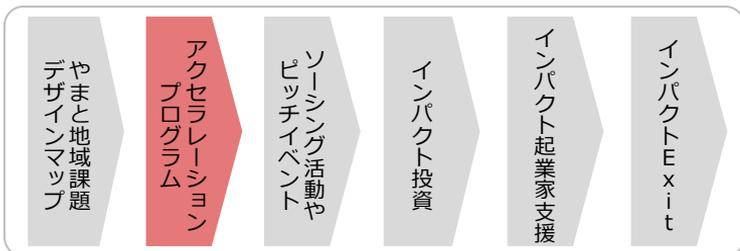
◆ 奈良圏の活力創造に向けて、インパクトファンドを通じた地域課題の解決や、起業家人材育成の環境整備に取り組む

やまと社会インパクトファンド スタートアップ支援

- ✓ やまと地域の課題解決のためのインパクトファンドの組成・運用を通じ、地域課題解決の実践者を多数生み出すことを目的として設立

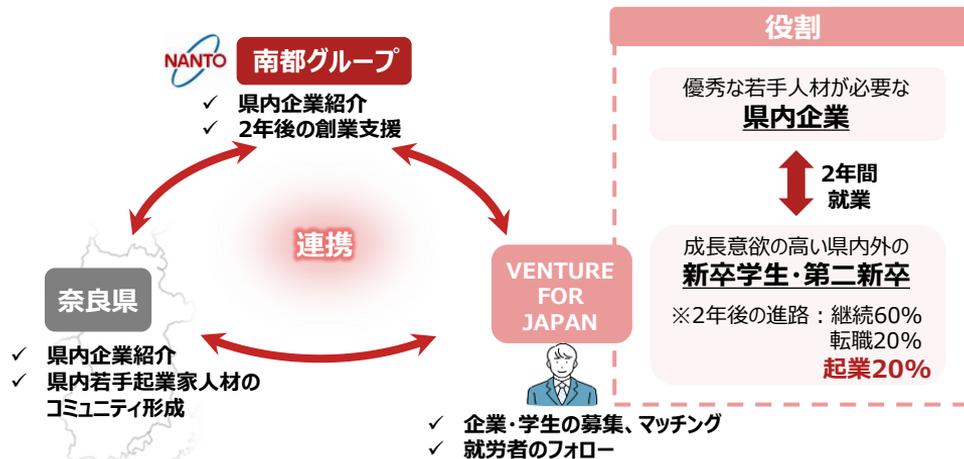


＜インパクトファンドプロセスイメージ＞



起業家人材育成の環境整備

- ✓ 南都銀行、奈良県、一般社団法人VENTURE FOR JAPANの3者で連携協定を締結し、官民連携により奈良県における起業家育成および県内企業の新規事業創出を後押し



＜法人概要＞ 一般社団法人VENTURE FOR JAPAN

所在地	宮城県仙台市青葉区一番町二丁目6番1号シティハウス一番町中央2F
事業内容	人材紹介事業/教育研修事業/日本企業の成長支援事業
特徴	起業家志望の新卒学生・第二新卒の若者が地方企業の経営者直下の事業責任者として2年間限定で就職する人材紹介サービスを提供

地元産業の課題解決

- ◆ 地域の発展に向けて、観光業の課題である奈良県北部への観光客の偏りに対し、当行グループが主体的に課題解決に取り組み、県中南部を含めた広域での滞在型観光地への転換を図る

観光産業の課題解決に向けた取組

課題

大半の観光客が県北部を周遊し、県外へ流出



課題解決に向けた取組

広域連携による流入経路の多様化

- ✓ 紀伊半島内の地方銀行にて「紀伊半島地域における観光産業の活性化に関する連携協定」を締結
- ✓ 今後、観光関連事業者への支援に向けた推進組織設立等について検討を進める

協定締結行 紀陽銀行・三十三銀行・百五銀行・当行

- 連携事項
- (1)観光関連事業者への支援に向けた推進組織設立の検討
 - (2)観光関連事業者への支援に向けた多様な資金供給の仕組の検討
 - (3)観光関連事業者へのその他必要な支援の検討

魅力的なコンテンツ整備

- ✓ 滞在型観光拠点整備・まちづくり

御所市



GOSE SENTO HOTEL

田原本町



NIPPONIA田原本マルト醤油

奈良市

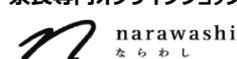


VILLA COMMUNICO

情報の発信・交流人口の増加

- ✓ ECサイト「ならわし」や観光情報サイト「ええ古都なら」を活用した県産品の認知度向上、地域の情報発信

奈良専門オンラインショップ



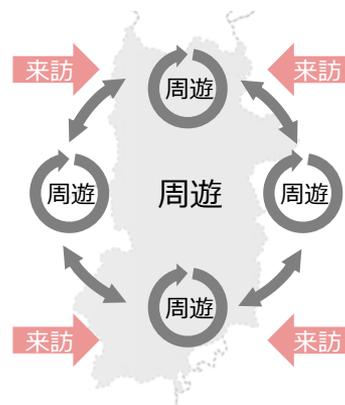
観光情報サイト



奈良の魅力発見

目指す姿

滞在価値の向上を通じた広域での滞在型観光地への転換



気候変動問題への取組

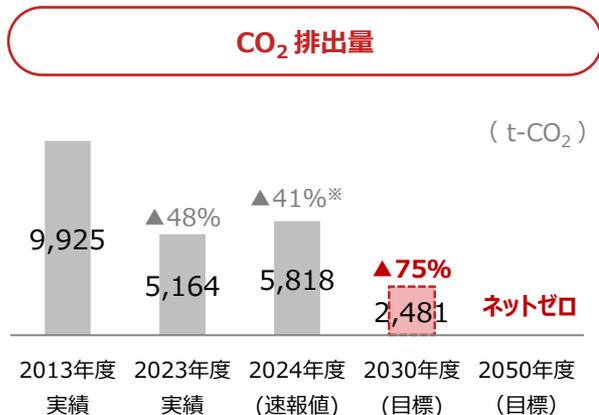
- ◆ 持続可能な地域社会の実現に向けて、当行グループ自らの脱炭素化に取り組むとともにファイナンスを通じてお客さまの脱炭素化を促進する

当行グループ自身の取組

- ✓ CO₂削減目標達成のため、再エネ発電やエコカー導入などの取組を進める



TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES



※エネルギー使用量は横ばいで推移しましたが、排出係数が上昇したことにより、CO₂排出量が前年度比増加しました

お客さまの脱炭素化の促進

- ✓ ファイナンスやSDGs導入コンサルティングなどを通じてお客さまのサステナビリティへの取組を後押しする



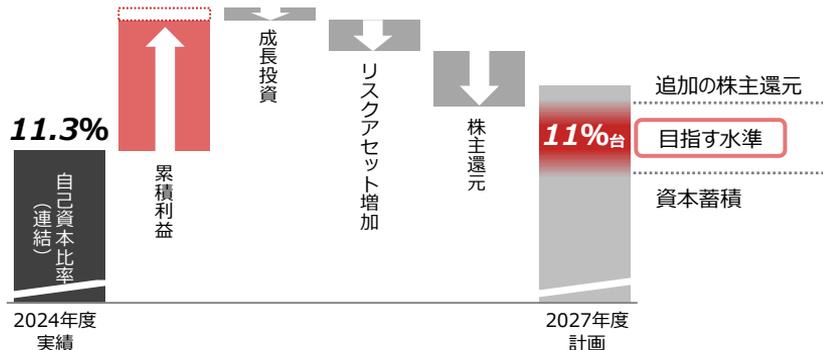
サステナビリティ基本方針

- ✓ 当行グループの経営理念の底流はサステナビリティそのものです
- ✓ 当行グループは経営理念のもと、社会・環境問題の解決を通じてステークホルダーの求める価値を提供し続けます
- ✓ 当行グループは持続可能な地域社会の実現に貢献し、当行グループの持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図っていきます

自己資本比率のコントロール・株主還元

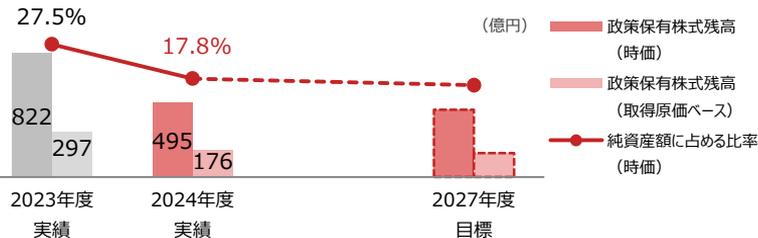
◆ 企業価値を最大化させるため、資本効率を意識した資本政策の遂行により、自己資本比率をターゲットレンジにコントロールする

自己資本比率のコントロール



政策保有株式の縮減

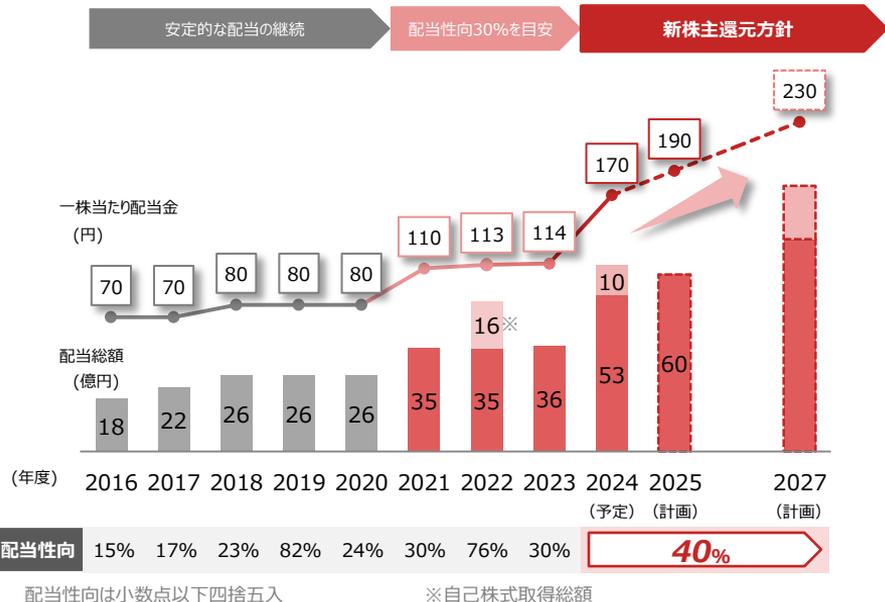
- ✓ 2025年3月末までの目標は達成 (純資産(連結)比率20%)
- ✓ 政策保有株式残高(時価)の純資産額に占める比率は、2025年3月末時点で17.8%まで低下しており、今後も引き続き縮減に取り組む



株主還元の強化

新株主還元方針 (2025年3月開示)

- ✓ 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



自ら考え行動する人財を創出できる組織づくり

挑戦する組織風土の醸成・多様な人財の活躍推進

◆ 自ら考え行動する人財を創出できる組織をつくるため、「挑戦する組織風土の醸成」と「多様な人財の活躍推進」に取り組む

挑戦する組織風土の醸成

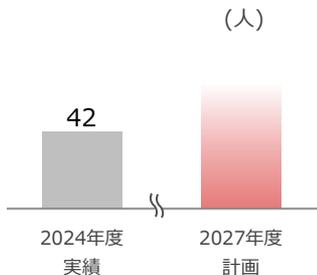
- ✓ 挑戦する組織風土を醸成するために、自発的なキャリア形成を促すキャリアチャレンジ制度の運用を活発化するとともに、地域企業・地方自治体等への外部出向や他金融機関等へのトレーニーの機会を広げる

キャリアチャレンジ制度応募者数

(2023年12月制度新設)

【キャリアチャレンジ制度応募者の配属先】

- ✓ 本部企画部門（経営企画部・人事総務部等）
- ✓ 東京営業部
- ✓ 外部出向・トレーニー等



外部出向・トレーニー数

(2020年度からの累計)
※50歳以上の出向を除く

【外部出向・トレーニー先】

- ✓ 地域企業
- ✓ 地方自治体
- ✓ メガバンク等



多様な人財の活躍推進

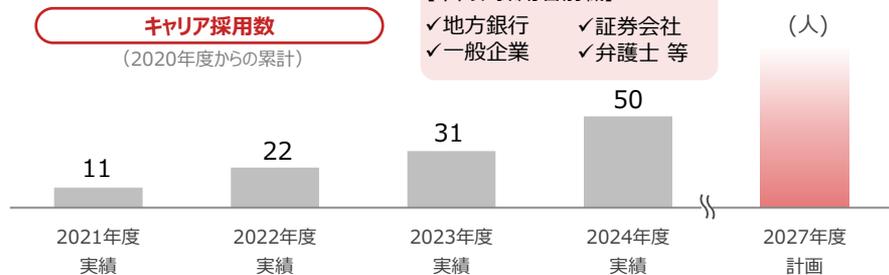
- ✓ 他企業での勤務経験を有するキャリア採用数を増加させるとともに、女性管理職比率を高めるなど、多様な人財の活躍を推進する

キャリア採用数

(2020年度からの累計)

【キャリア採用者前職】

- ✓ 地方銀行
- ✓ 証券会社
- ✓ 一般企業
- ✓ 弁護士等



女性管理職比率

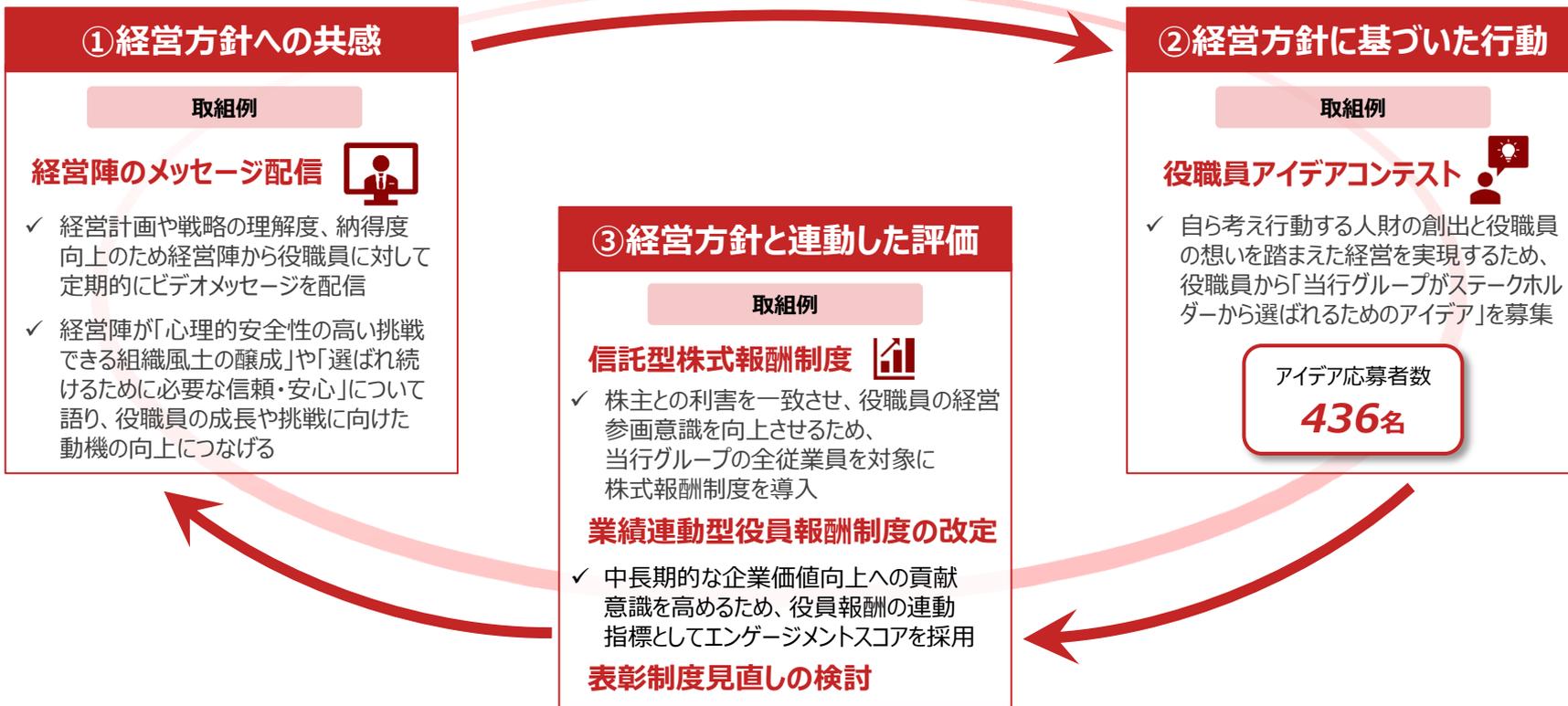
(%)



エンゲージメントの向上

◆ 「自ら考え行動する」動機の定着を図るため、共感⇒行動⇒評価のエンゲージメント向上サイクルを徹底する

エンゲージメント向上サイクル

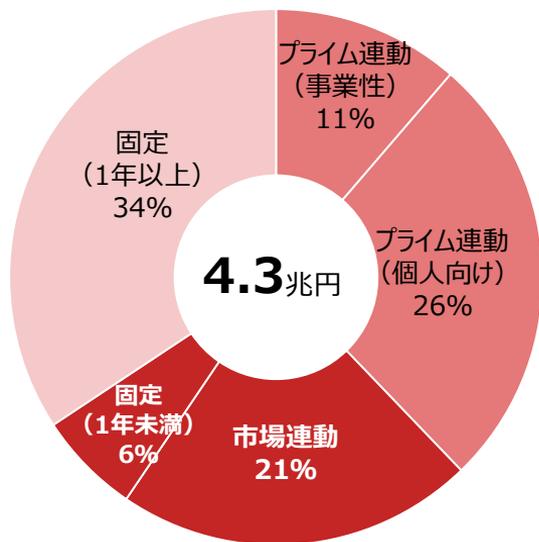


Appendix

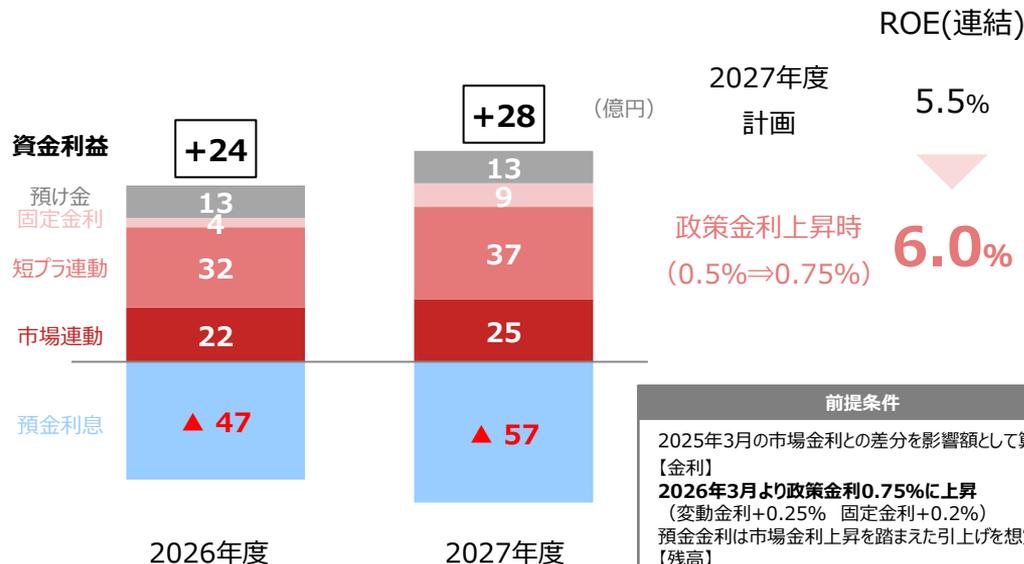
円金利上昇による影響

◆ 2026年3月に政策金利が0.75%に上昇した場合、中計最終年度の資金利益への影響額は28億円となる

円貨貸出金の金利別内訳(2025年3月末)



資金利益への影響額



前提条件
2025年3月の市場金利との差分を影響額として算出【金利】
2026年3月より政策金利0.75%に上昇 (変動金利+0.25% 固定金利+0.2%)
預金金利は市場金利上昇を踏まえた引上げを想定【残高】
預金貸出金残高：2025年3月残高横ばい
※有価証券の償還、再投資による影響は考慮せず

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、目標対比異なる可能性があることにご留意下さい。

【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/>