

個人投資家向け会社説明会

2026年2月17日

株式会社南都銀行
頭取 石田 諭



株式会社南都銀行 取締役頭取 石田 諭（いしだ さとし）

略歴

- ✓ 1997年4月 株式会社第一勧業銀行（現株式会社みずほ銀行）入行
株式会社産業再生機構、株式会社経営共創基盤を経て、
金融庁検査局モニタリング企画室長、地域金融企画室長を担当
- ✓ 2019年6月 南都銀行取締役副頭取執行役員（代表取締役）就任
- ✓ 2025年4月 南都銀行取締役頭取（代表取締役）就任

<経営ビジョン>

活力創造銀行

地域、お客さまの成長と発展に貢献していくことを地域金融機関の使命とし、
持てる力を最大限に發揮して、新たな価値を創造することで全てのステークホルダーに
選ばれる銀行グループを目指します。



- 1. 南都銀行とは**
- 2. 当行グループを取り巻く課題**
- 3. 課題解決へ向けた当行グループの取組**
- 4. 当行株式の魅力**

- 1. 南都銀行とは**
- 2. 当行グループを取り巻く課題**
- 3. 課題解決へ向けた当行グループの取組**
- 4. 当行株式の魅力**

◆ 南都銀行は奈良県を地盤とする

”唯一の地方銀行”

設立	1934年6月1日
本店所在地	奈良市大宮町四丁目297番地の2
資本金	379億24百万円
従業員数	連結：2,420人 単体：2,226人
拠点数	101拠点・インターネット支店1

| 店舗ネットワーク



2025年9月30日時点

| 南都銀行本店



◆南都銀行グループは「人財の創出」と「健全な経営」を軸に

地域の活力創造を実現します

地域の活力創造

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



マテリアリティの解決



多様な人材が活躍できる
健全な企業風土の醸成

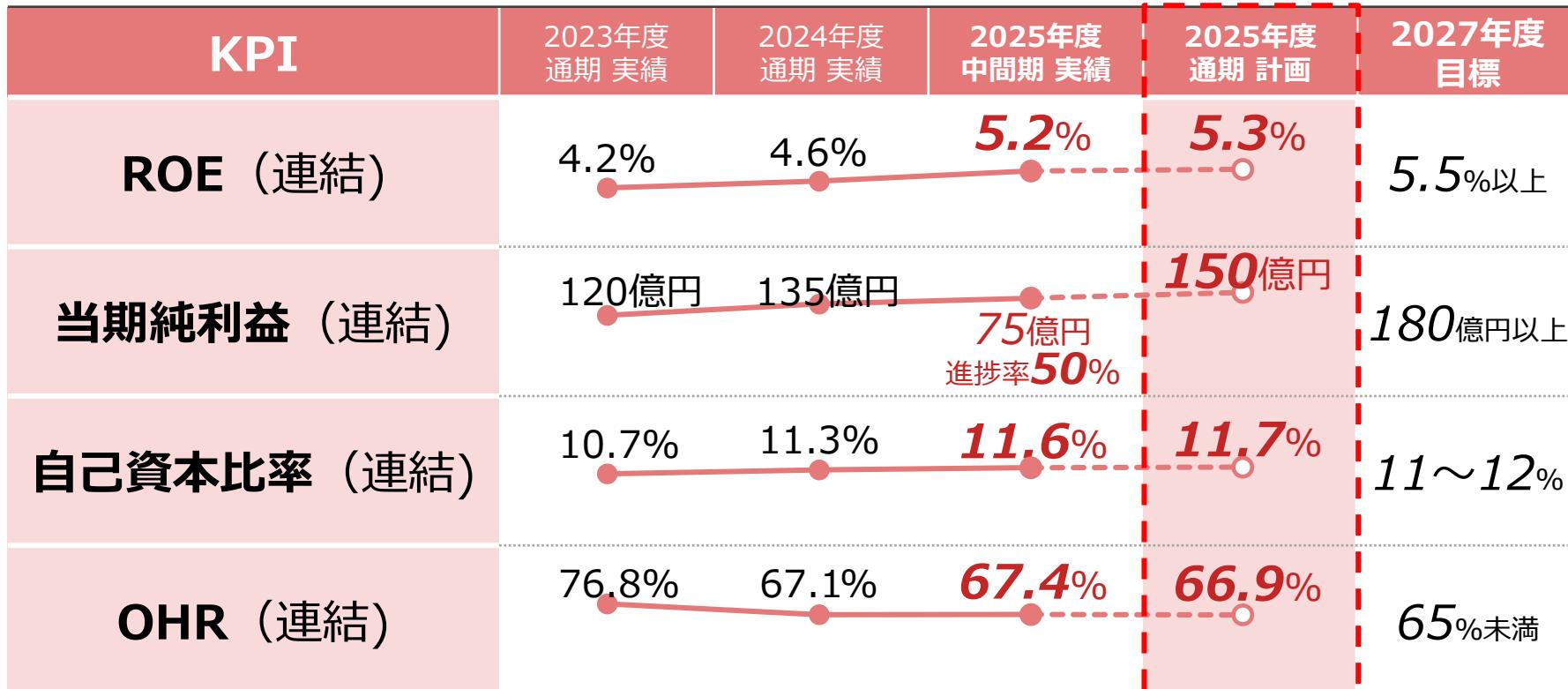
地域経済の
持続的成長の実現

深刻化する
気候変動問題への対応

便利で豊かな社会の実現

多様化・複雑化する
リスクへの備え

◆ 通期計画の達成に向けて、各項目とも順調に進捗



1. 南都銀行とは
2. 当行グループを取り巻く課題
3. 課題解決へ向けた当行グループの取組
4. 当行株式の魅力

奈良県のポテンシャル

◆ 奈良県は観光資源・家計資産・企業立地環境など高いポテンシャルを有するものの、、、

 観光資源

世界遺産

3件
全国1位

国宝／重要文化財

1,339件
全国3位

史跡名勝天然記念物

149件
全国1位
 家計資産

1世帯あたり金融資産

15,645千円
全国2位
 企業立地環境

工場立地件数(2024年)

46件
近畿2位

主要都市へのアクセス時間

近鉄奈良 ⇒ 大阪(難波) 40分

近鉄奈良 ⇒ 京都 40分

リニア中央新幹線の開業（最速で2037年）
「奈良市附近駅」の設置

東京 ⇒ 大阪

67分

2. 当行グループを取り巻く課題

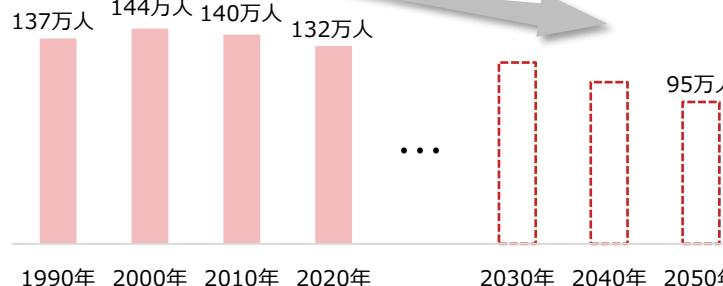
人口減少・事業所数の減少

NANTO

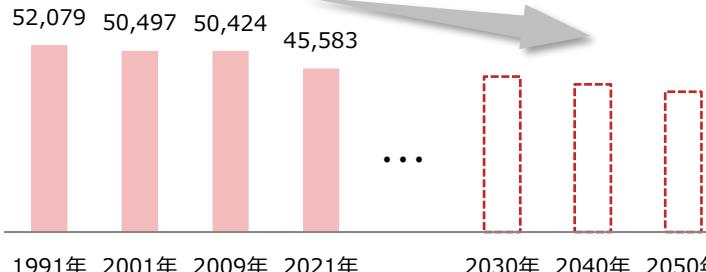
- ◆ 奈良県では人口減少や事業所数の減少が進行、先行して施策を講じなければ将来的な預金、貸出基盤の縮小、収益力の低下に直面することとなる

奈良県の人口/事業所 推移

人口



事業所数



課題認識

人口減少/事業所数の減少に対し
何の施策も講じなければ…

✓ 取引基盤の縮小

預金基盤の縮小



貸出基盤の縮小



地域情報の減少



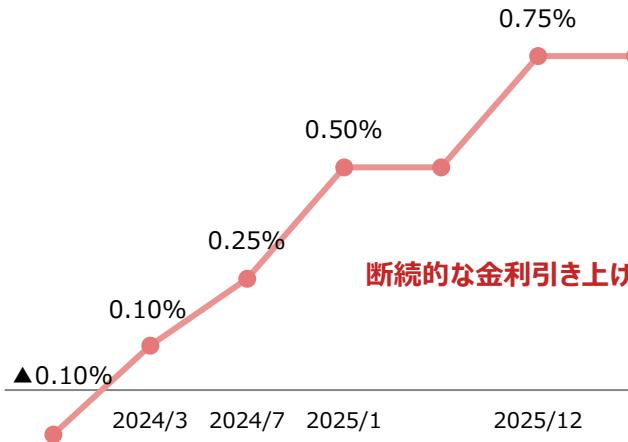
✓ 収益力の低下

当行が主体的に課題解決に取り組む必要がある

金利情勢の変化

◆ 長期間に及ぶ低金利環境の終了により、銀行収益の源泉である預金の獲得競争が激化

政策金利の推移



銀行への影響

【運用】



貸出金利息の
増加

貸出金



有価証券利息の
増加



債券評価損の
増加



市場運用利息の
増加

【調達】

預金利息の增加



預金

市場調達

市場調達費用の
増加



収益増加に必要な預金の獲得競争が激化

1. 南都銀行とは

2. 当行グループを取り巻く課題

3. 課題解決へ向けた当行グループの取組

- ①取引基盤の維持・拡大
- ②ALMの強化
- ③人財育成
- ④計数計画

4. 当行株式の魅力

3. 課題解決へ向けた当行グループの取組

- ①取引基盤の維持・拡大
- ②ALMの強化
- ③人財育成
- ④計数計画

✓ 将来的な取引基盤の縮小

預金基盤の縮小



貸出基盤の縮小



地域情報の減少



✓ **奈良圏の取引基盤強化**

➤ 既存取引基盤の維持・強化

✓ **大阪戦略**

➤ 取引基盤の拡大

奈良圏の取引基盤強化～当行の現状～

- ◆ 当行は地元での高いメインバンクシェアや取引シェア、地方公共団体との強固な取引基盤を背景として、貸出基盤、預金基盤、情報量を有するものの…
 ⇒前項の課題認識を踏まえて、更なる維持・強化を図る必要がある

奈良県内メインバンクシェア※

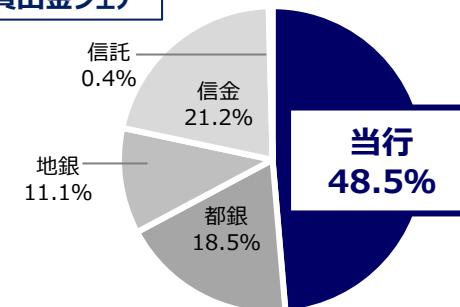
✓ メインバンクとして情報の取得と提供を両立できる顧客基盤を有する

順位	銀行名	メインバンク社数 (社)	県内シェア (%)
1	南都銀行	8,071	60.2
2	大和信金	932	6.9
3	奈良中央信金	912	6.8
4	りそな銀行	622	4.6
5	三菱UFJ銀行	534	3.9
6	奈良信金	398	2.9

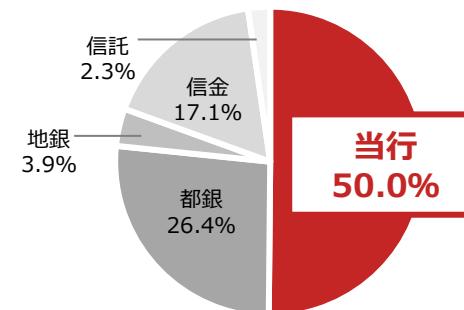
指定金融機関の状況

奈良県内
37/39市町村

奈良県内貸出金シェア



奈良県内預金シェア



維持・強化が不可欠

奈良圏の取引基盤強化

◆ 個々の顧客を追う点の営業活動から、**地域をくまなくカバーする面の営業活動**へ転換し、
地域情報の集積と活用により、取引基盤の強化を実現する

経営環境	取組姿勢	経営環境	取組姿勢
<ul style="list-style-type: none"> ✓ マイナス金利 ✓ 銀行法における業務範囲規制 	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> 顧客単位の点で捉える営業 ボリューム優先 </div>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 金利のある世界 ✓ 規制緩和 	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> 地域をくまなくカバーする面の営業 リスクリターンの最大化 </div>

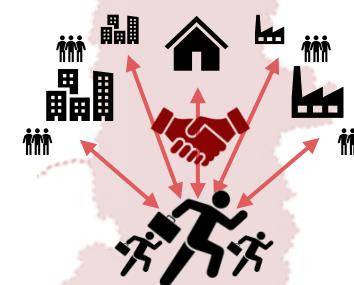
顧客単位の点で捉える営業活動



顧客単位の対象を限定した営業

= 収益性の向上

地域をくまなくカバーする面の営業活動



地域単位の細やかな営業

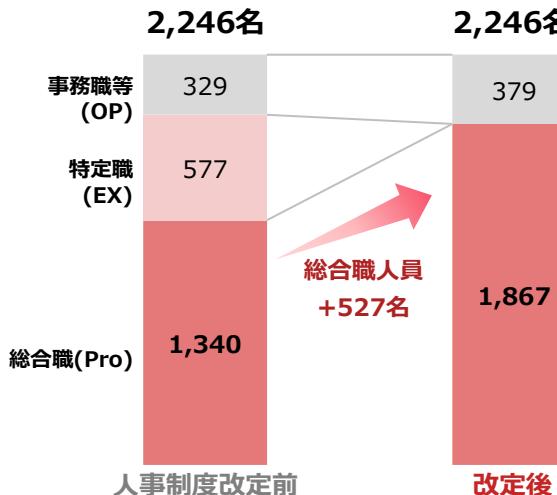
= 取引基盤の強化
収益性の向上

奈良圏の取引基盤強化～地域単位の面でカバーする営業活動～

- ◆ 地域をくまなくカバーする面の営業活動により、顧客とのリレーションシップ強化と情報の集積強化に取り組む
- ◆ 営業活動における活動量、顧客接点を増加させ、対話の深化を通じた人財の成長を促す

人事制度の改定

- ✓ 人事制度改革により
個人営業等の特定業務に従事していた人財が
幅広く活躍できる組織体制に移行

地域単位の面でカバーする営業への移行

- ✓ 地域の情報の集積
- ✓ データを活用した課題解決
- ✓ 顧客および地域とのリレーションシップ強化

人財の成長

- ✓ 地域単位の面でカバーする営業の導入により活動量、顧客接点を増加させることで人財の成長を促す

活動量の増加

顧客接点の増加

対話の深化と人財成長

3. 課題解決へ向けた当行グループの取組

奈良圏の取引基盤強化～個人基盤の維持・強化に向けた取組～

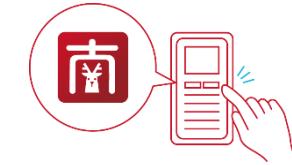
NANTO

- ◆ 休日営業拠点の設置やアプリの機能強化による顧客との接点創出により、取引基盤を強化
- ◆ 金融リテラシー向上に取り組み、地域のお客さまの資産を守り育てる

休日営業拠点の設置



南都銀行アプリの機能強化



奈良スーパー アプリの リンクアイコン設置



奈
奈良スーパー アプリ

オンライン行政手続サービス

お得なキャンペーン情報の ポップアップ通知



金融リテラシー向上への取組

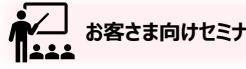
官民一体となり、金融について学べる環境を整備



親子向けセミナー



学生向け出張授業



お客様向けセミナー



金融リテラシー向上

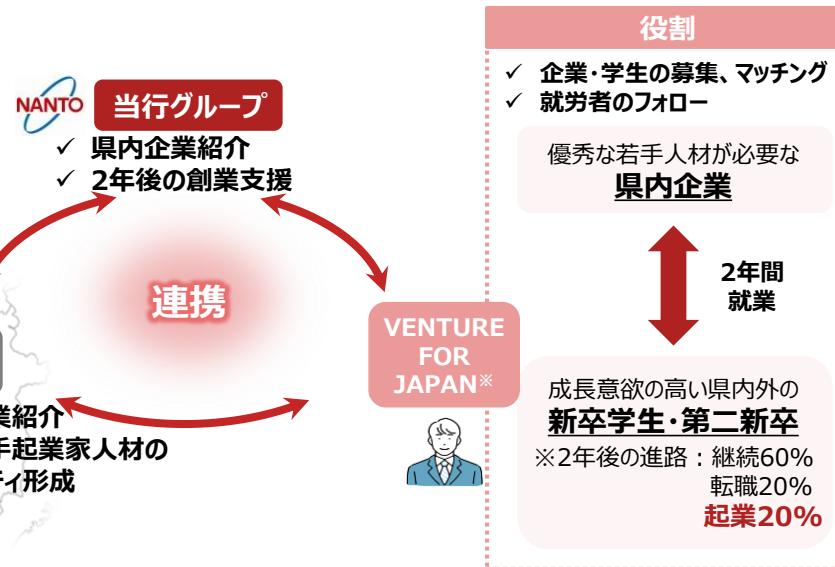
奈良圏の取引基盤強化～地域の事業創出～

NANTO

◆ 起業家人材育成やスタートアップ企業への支援を通じ地域の事業創出に取り組む

起業家人材育成の環境整備

- 官民連携により、奈良県の起業家育成と県内企業の新規事業創出を後押し



※一般社団法人VENTURE FOR JAPAN

所在地：宮城県仙台市 / 事業領域：日本企業の成長支援事業

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

スタートアップ企業への支援

<ナント> サクセスロード

- 社会課題解決・新事業展開を志す事業者を支援するビジネスプランコンテストを毎年開催



表彰式の様子

	新事業展開部門	スタートアップ部門
対象者	当行の営業エリア内で新事業展開を目指す方	ビジネスで奈良県および周辺地域の社会課題を解決する意思を持つ方
事業者への支援	<ul style="list-style-type: none"> 当行の専属担当者が外部機関とも連携しながら事業化を支援 賞金（最優秀賞100万円 他） 	<ul style="list-style-type: none"> アクセラレーションプログラム※の提供など、インパクト志向の起業家を育成 賞金（最優秀賞100万円 他）

※アクセラレーションプログラム：スタートアップを短期間で成長させるための支援プログラム

大阪戦略～取引基盤の拡大に向けた取組～

◆ 当行はこれまで大阪府で一定の貸出基盤を築いてきたが

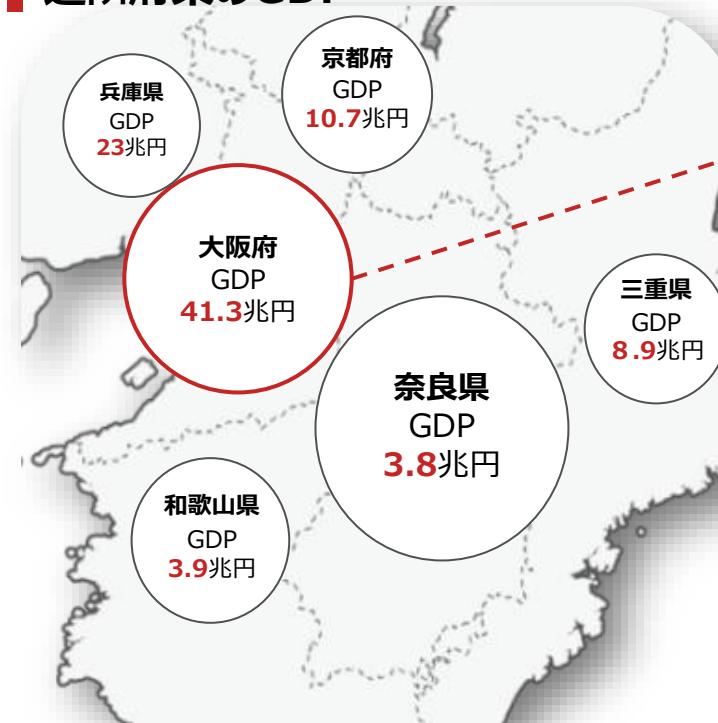
→前項の課題認識を踏まえて、**大阪での戦略的な取引基盤の拡大に取り組む**

府県別 法人(リテール*)貸出金平残

※主に中小企業向け貸出



近隣府県のGDP



大阪府

✓ GDP (実質)

41兆3,591億円全国
3位

✓ 事業所数

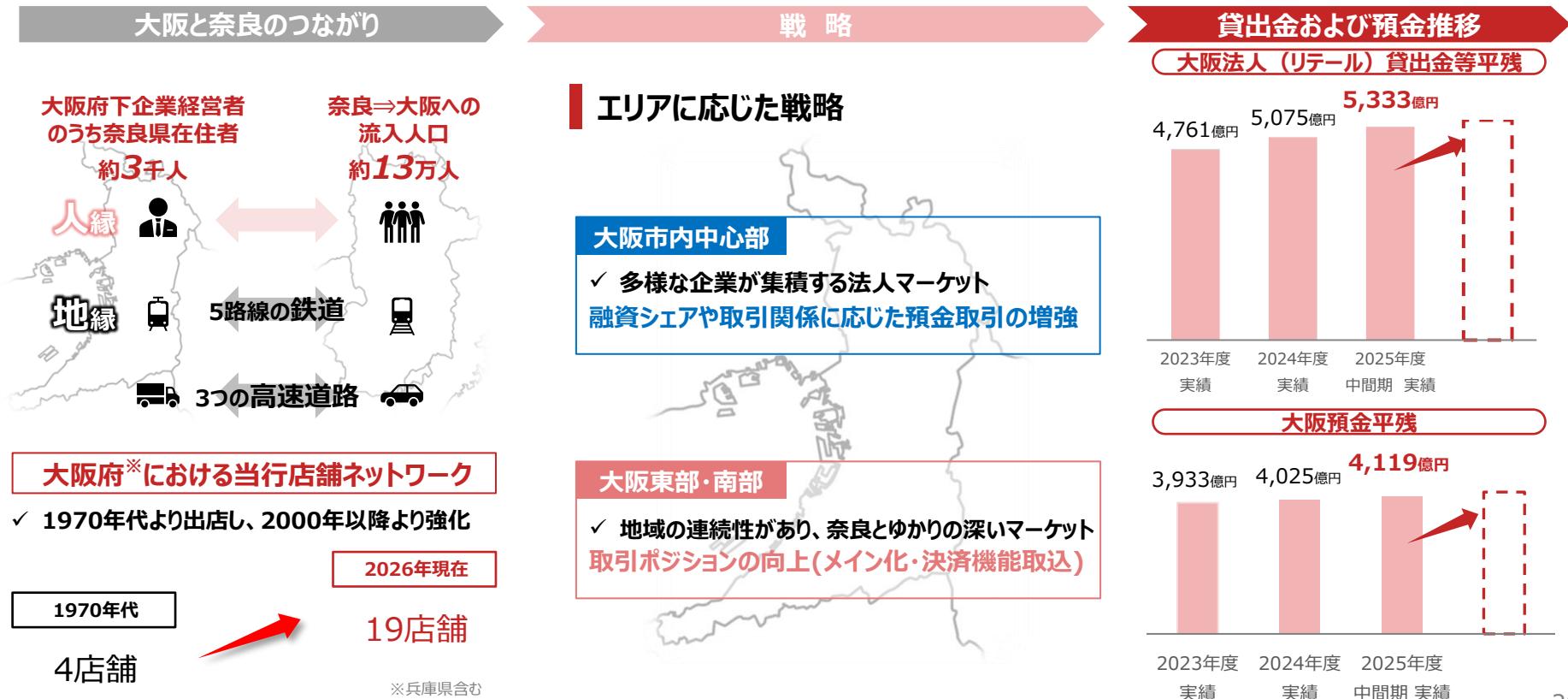
384,332事業所全国
2位

✓ 人口

883万人全国
3位

大阪戦略について

◆ 大阪と奈良のつながりを強みに「第二の地元」と位置づけ、取引基盤の拡大に注力する



3. 課題解決へ向けた当行グループの取組

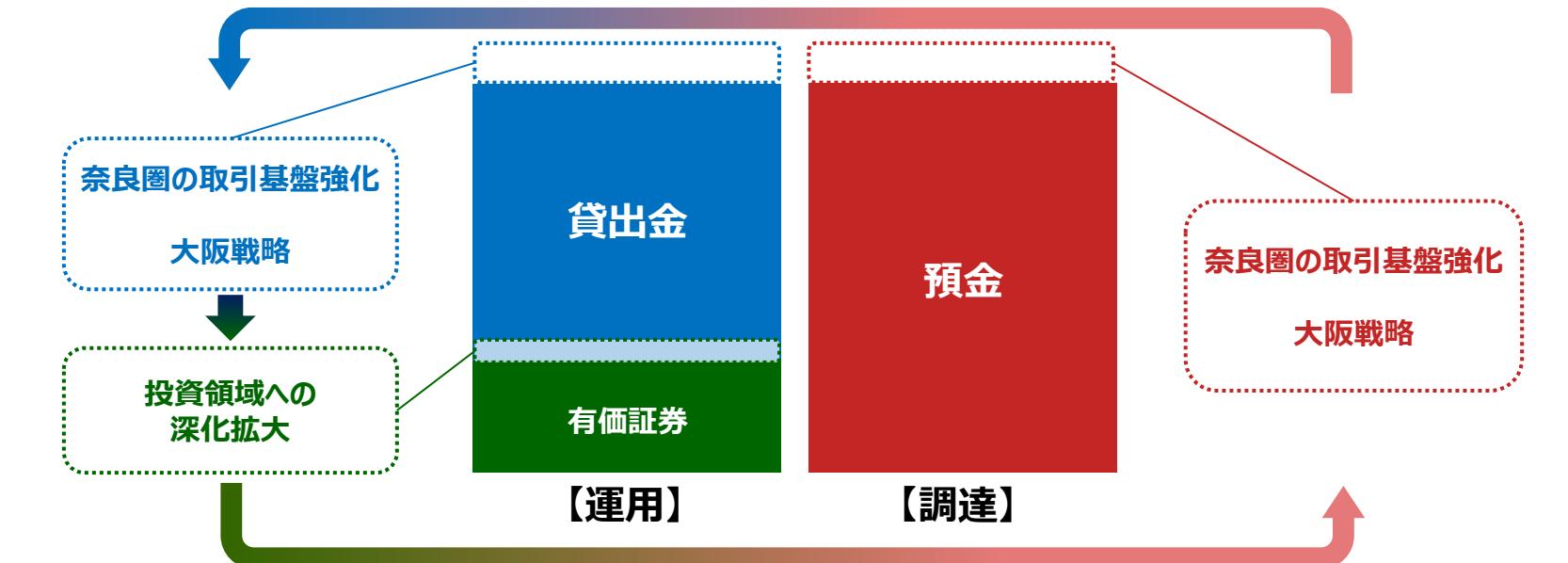
- ①取引基盤の維持・拡大
- ②ALMの強化
- ③人財育成
- ④計数計画

ALMの強化

- ◆ 奈良圏と大阪の取引基盤の維持・拡大により預金・貸出金の基盤強化に取り組み
投資領域の深化拡大によって収益の最大化と将来の取引基盤の創出による循環を生み出す
=銀行のALM機能の強化を実現する

※ALM機能…銀行が集めた資金を「いつ・どれだけ・どうやって」運用するのかを管理する機能

ALM（資産負債管理）の強化



投資領域への深化拡大に向けた取組

◆ 収益の最大化と人財育成に向け、将来価値と成長性を重視するエクイティの発想を浸透させる

従来型の融資業務から投資領域への深化拡大



3. 課題解決へ向けた当行グループの取組

- ①取引基盤の維持・拡大
- ②ALMの強化
- ③人財育成
- ④計数計画

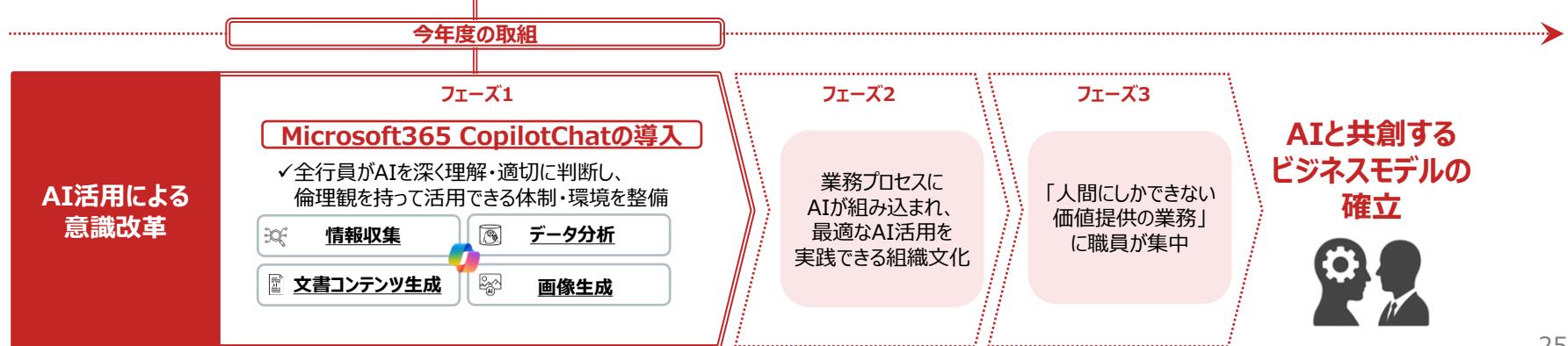
意識改革へ向けた取組

◆ 経営方針への共感促進とAI活用による意識改革の取組を強化
⇒ 組織力の強化、AIと共に創するビジネスモデルの確立を目指す

意識改革へ向けた取組



組織力の強化



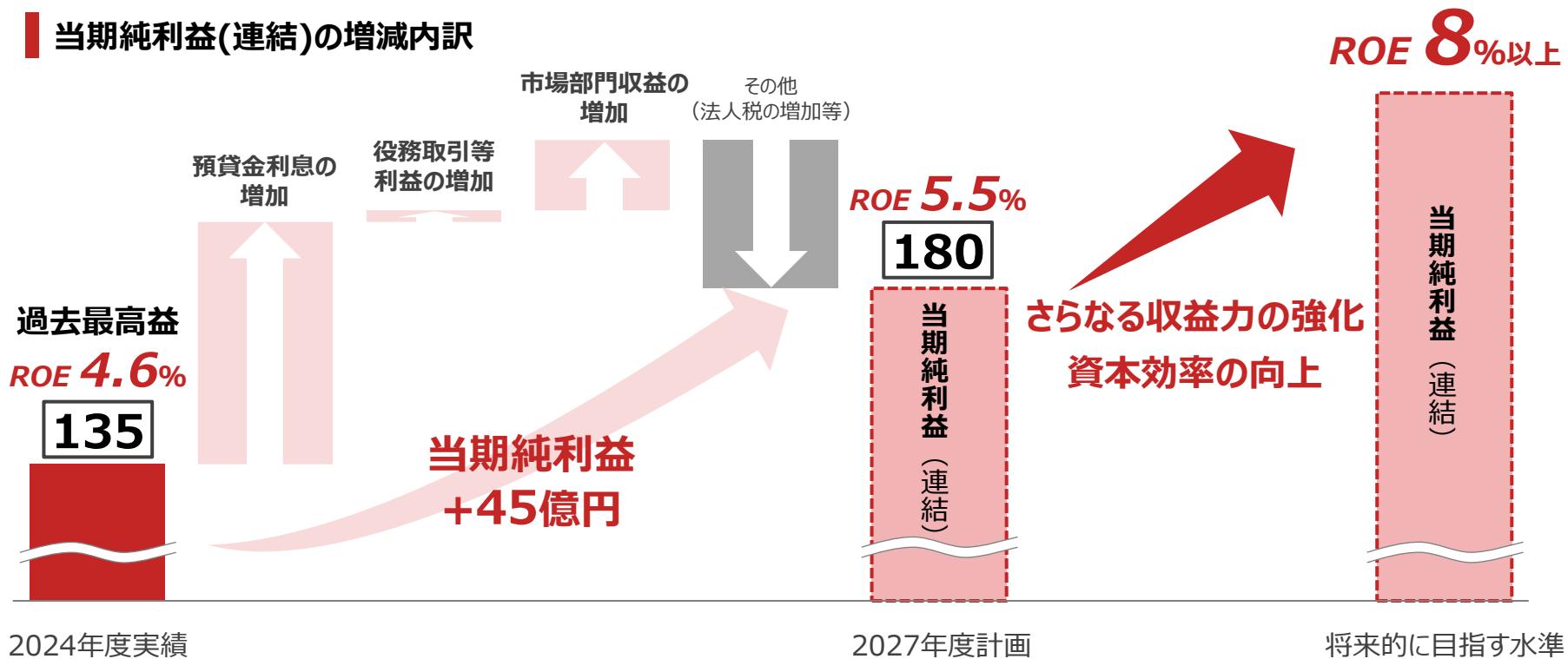
3. 課題解決へ向けた当行グループの取組

- ①取引基盤の維持・拡大
- ②ALMの強化
- ③人財育成
- ④計数計画

今後の計数計画について

- ◆ 2027年度計数計画は政策金利0.5%前提としており、12月の利上げによる底上げを見込む
- ◆ さらなる収益力の強化と資本効率の向上により、**早期のROE8%以上達成を目指す**

当期純利益(連結)の増減内訳



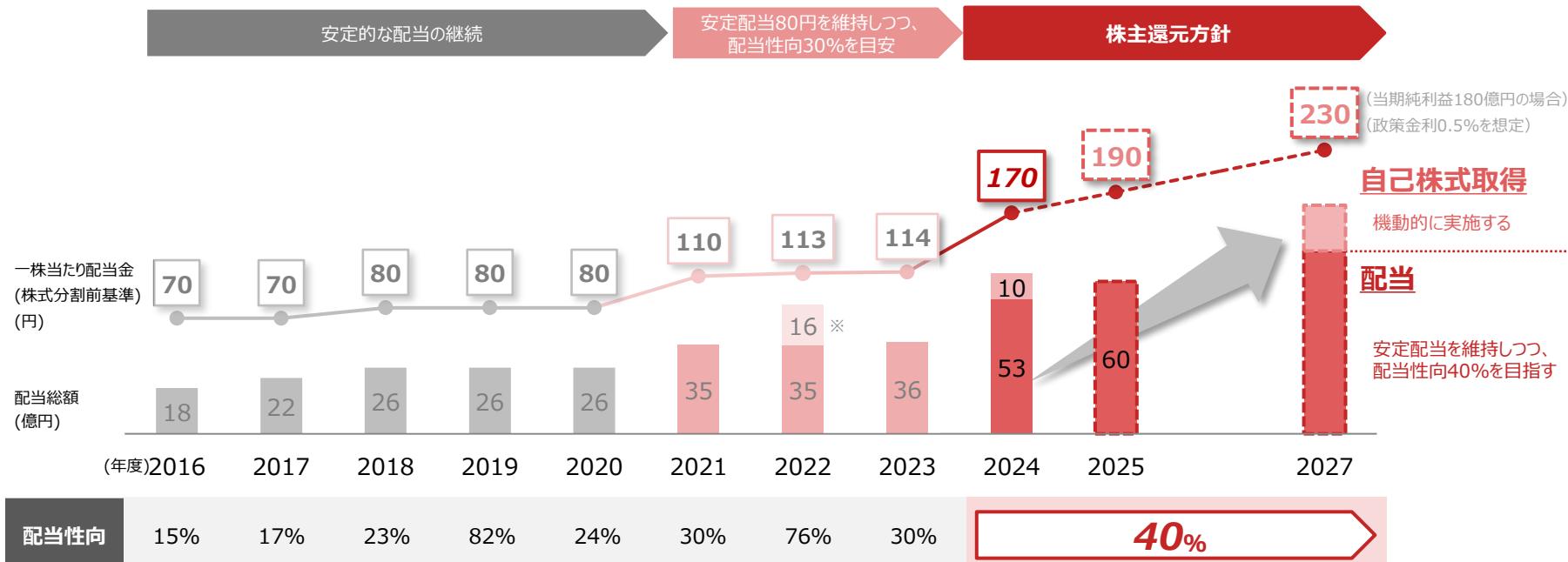
- 1. 南都銀行とは**
- 2. 当行グループを取り巻く課題**
- 3. 課題解決へ向けた当行グループの取組**
- 4. 当行株式の魅力**

株主還元

◆ 持続的な利益成長により株主還元を着実に増加させ、企業価値のさらなる向上を図る

株主還元方針

- ✓ 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



配当性向は小数点以下四捨五入

※自己株式取得総額

株式分割

◆ 株式の流動性向上と投資家層のさらなる拡大を図るため、株式分割を実施

⇒株主・投資家の皆さんにとってより**投資しやすい環境**を整える

■ 株式分割の実施（2026年4月1日）

分割比率

1 対 5

最低投資金額

100株
約77万円

分割後最低投資金額

100株
約15万円

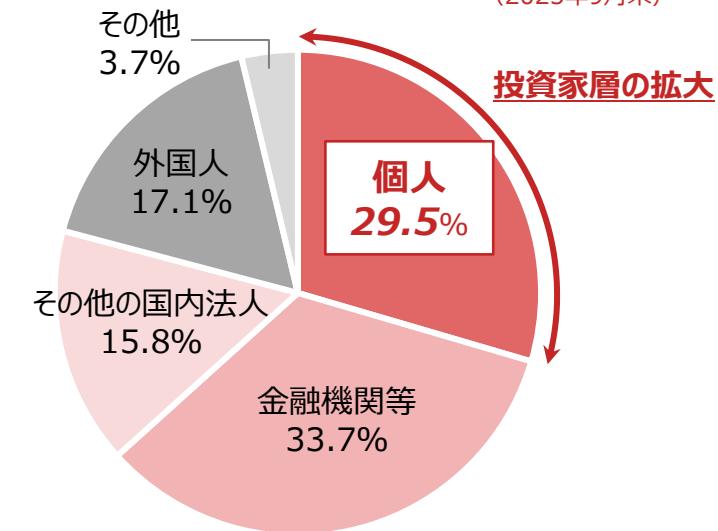
※2026年2月12日時点

基準日	2026年3月31日
効力発生日	2026年4月1日

株主構成

(2025年9月末)

投資家層の拡大



株主優待の内容拡充

- ◆ 株主優待定期の新設を含む株主優待の内容拡充、必要最低保有株式数の引き下げを実施
 ⇒ **当行株式の投資魅力向上**

株主優待制度の改定 (2025年11月10日公表)

保有株式数	保有期間	奈良県産品
300株以上	—	1,000円※
	5年以上	1,500円※
	10年以上	2,000円相当
1,000株以上	—	2,000円相当
	5年以上	2,500円相当
	10年以上	3,000円相当
5,000株以上	—	3,000円相当
	5年以上	3,500円相当
	10年以上	5,000円相当

※クオカード

保有株式数	保有期間	奈良県産品
200株以上 (分割後1,000株以上)	—	2,000円相当
	3年以上	3,000円相当
500株以上 (分割後2,500株以上)	—	3,000円相当
	3年以上	5,000円相当

改定のポイント


選択肢の増加・商品価額の引き上げ






対象者の増加

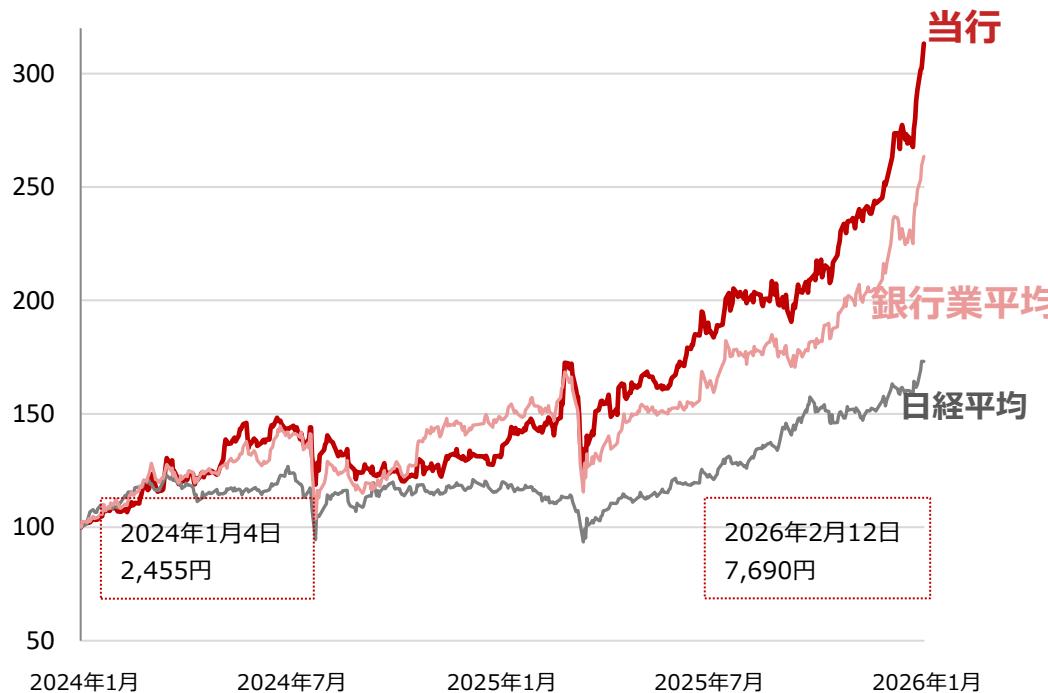

株主優待定期預金の新設

預入金額	10万円～500万円
預入期間	1年
適用利率	基準金利+0.30%

株価推移・株式指標

◆ 株価は政策金利の上昇や配当性向の引き上げ、最高益更新を背景に上昇基調を維持

株価推移（2024年1月4日を100として表示）



当行株式指標（2026年2月12日現在）

上場市場 (証券コード)	東証プライム (8367)
株価	7,690円
PER (株価収益率)	16.10倍
PBR (株価純資産倍率)	0.79倍
EPS (1株あたり当期純利益)	477.54円
BPS (1株あたり連結純資産)	9,649.77円

※ PER : 株価 ÷ EPS (2026年3月期予想)

※ PBR : 株価 ÷ BPS (2025年9月期実績)

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、経営環境の変化などにより、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 0742-20-3614

E-mail ir-souki@nantobank.co.jp

URL <https://www.nantobank.co.jp/>