

# 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発揮して、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

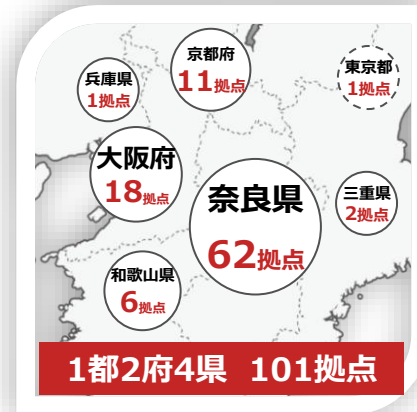
## 4. 当行株式の魅力

◆ 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

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

地域の活力創造

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**

KPI	2023年度 通期 実績	2024年度 通期 実績	2025年度 中間期 実績	2025年度 通期 計画	2027年度 目標
ROE（連結）	4.2%	4.6%	5.2%	5.3%	5.5%以上
当期純利益（連結）	120億円	135億円	75億円 進捗率50%	150億円	180億円以上
自己資本比率（連結）	10.7%	11.3%	11.6%	11.7%	11～12%
OHR（連結）	76.8%	67.1%	67.4%	66.9%	65%未満

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

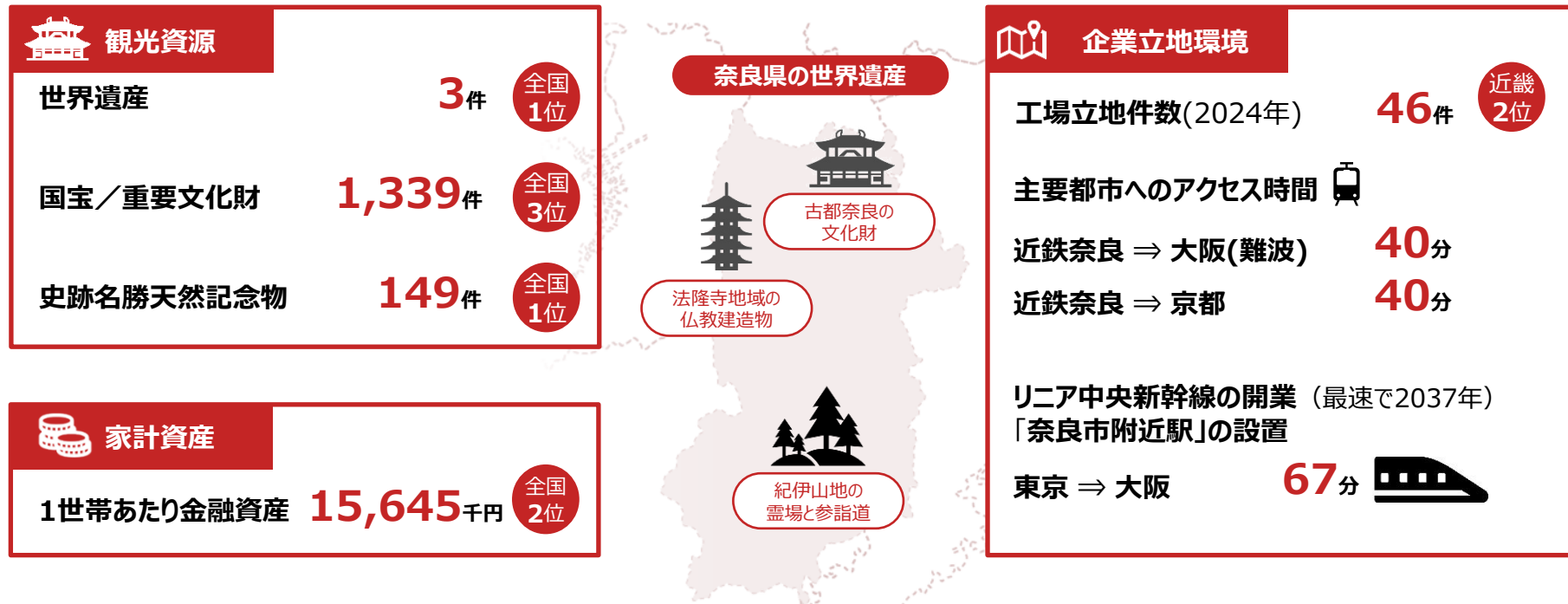
4. 当行株式の魅力



## 奈良県のポテンシャル

NANTO

◆ 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、、



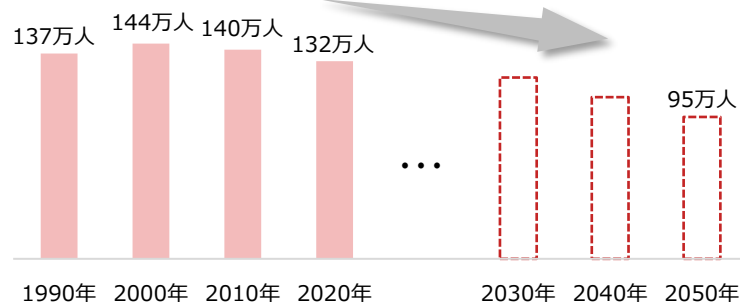
## 人口減少・事業所数の減少

- ◆ 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

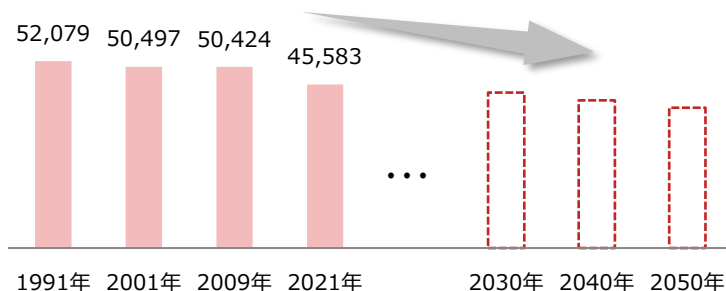
### 奈良県の人口/事業所 推移

### 課題認識

#### 人口



#### 事業所数



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



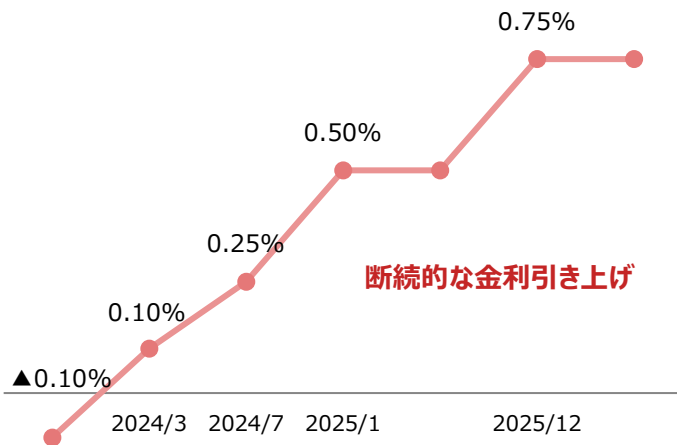
#### ✓ 収益力の低下

当行が主体的に課題解決に取り組む必要がある

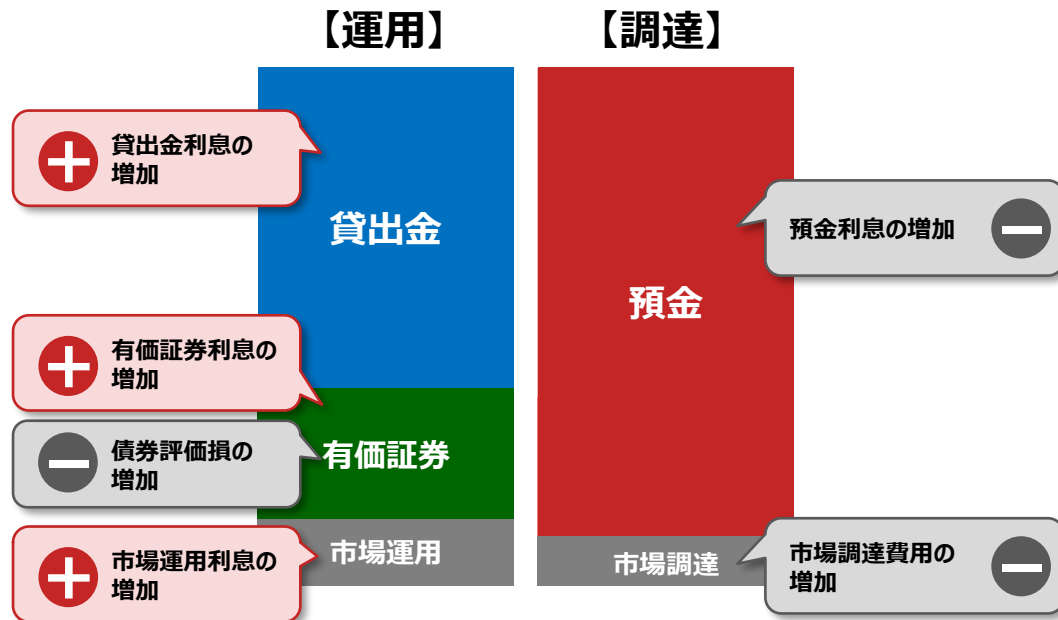
## 金利情勢の変化

◆ 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



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※

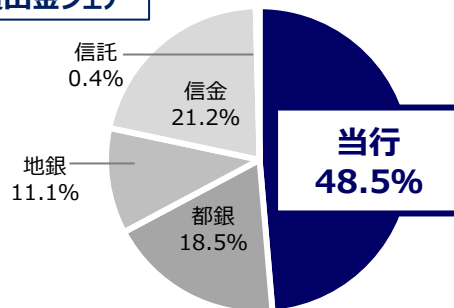
✓ メインバンクとして情報の取得と提供を両立できる顧客基盤を有する

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

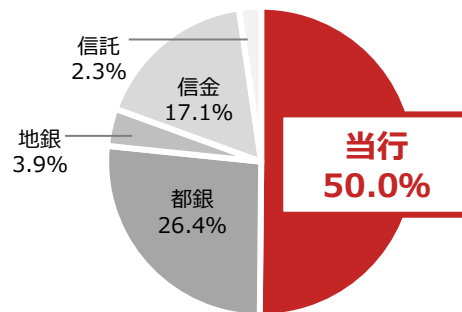
### 指定金融機関の状況

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

NANTO

- ◆ 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

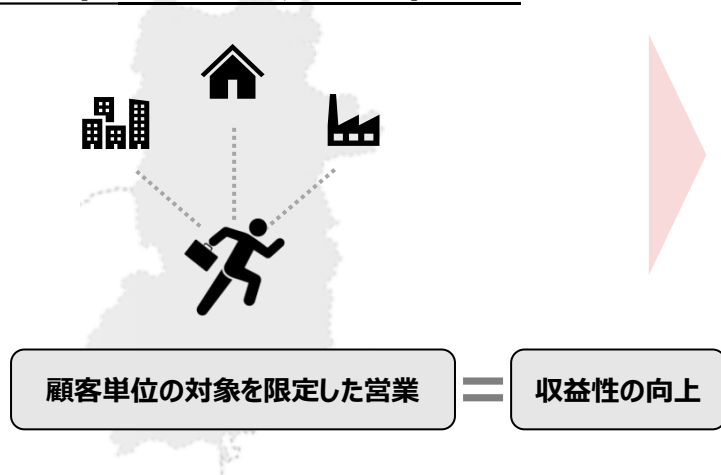
- ✓ マイナス金利
- ✓ 銀行法における業務範囲規制

### 取組姿勢

顧客単位の点で捉える営業

ボリューム優先

### 顧客単位の点で捉える営業活動



### 経営環境

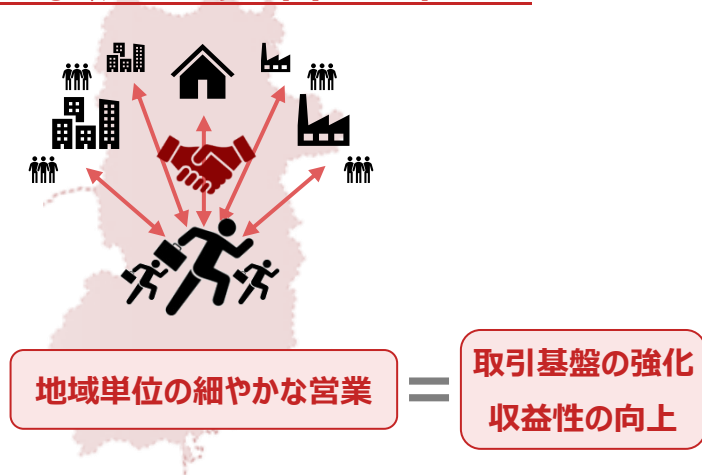
- ✓ 金利のある世界
- ✓ 規制緩和

### 取組姿勢

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

### 地域をくまなくカバーする面の営業活動



## 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～

NANTO

◆ 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

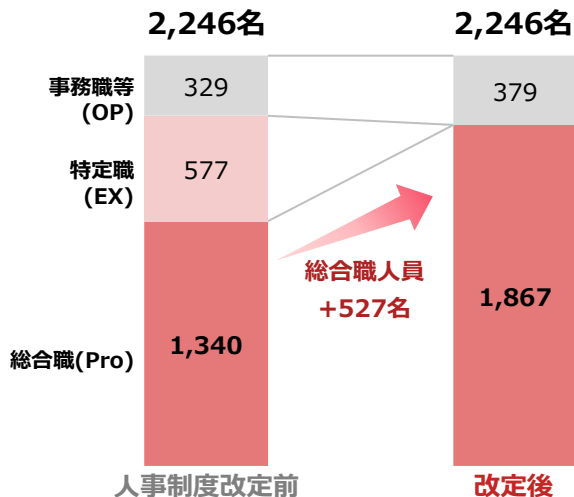
- ✓ 人事制度改定により  
個人営業等の特定業務に従事していた人財が  
幅広く活躍できる組織体制に移行

### 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

イオンモール大和郡山出張所



イオンモール橿原出張所



### 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

お得なキャンペーン情報の  
ポップアップ通知



奈良スーパーアプリ

オンライン行政手続サービス



### 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



お客さま向けセミナー



学生向け出張授業の様子

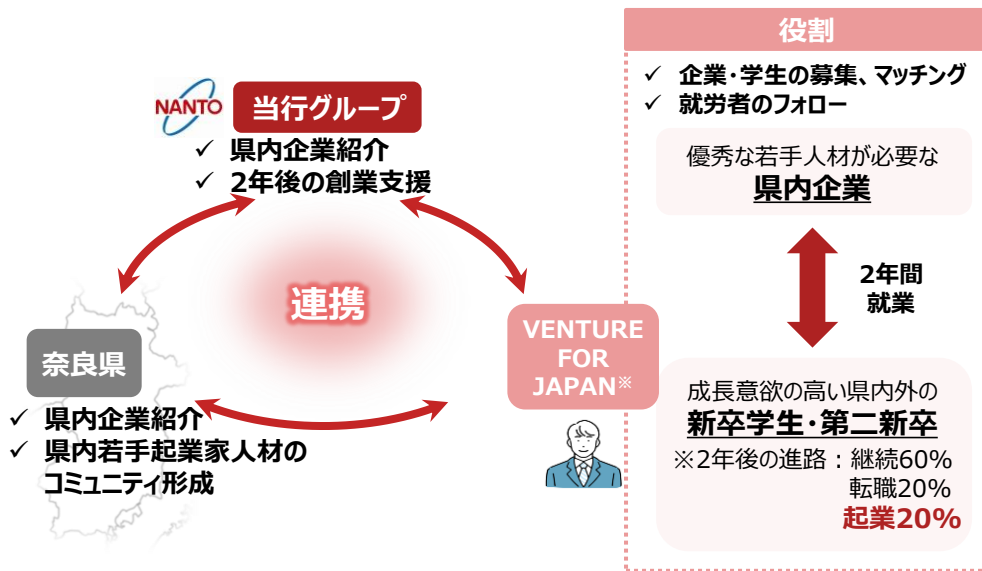
金融リテラシー向上

## 奈良圏の取引基盤強化～地域の事業創出～

## ◆ 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"> <li>・ 当行の専属担当が外部機関とも連携しながら事業化を支援</li> <li>・ 賞金（最優秀賞100万円 他）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 賞金（最優秀賞100万円 他）</li> </ul>

※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

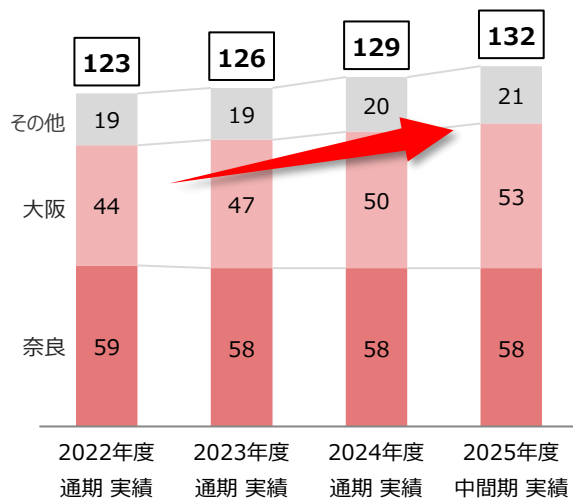
## 大阪戦略～取引基盤の拡大に向けた取組～

- ◆ 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**

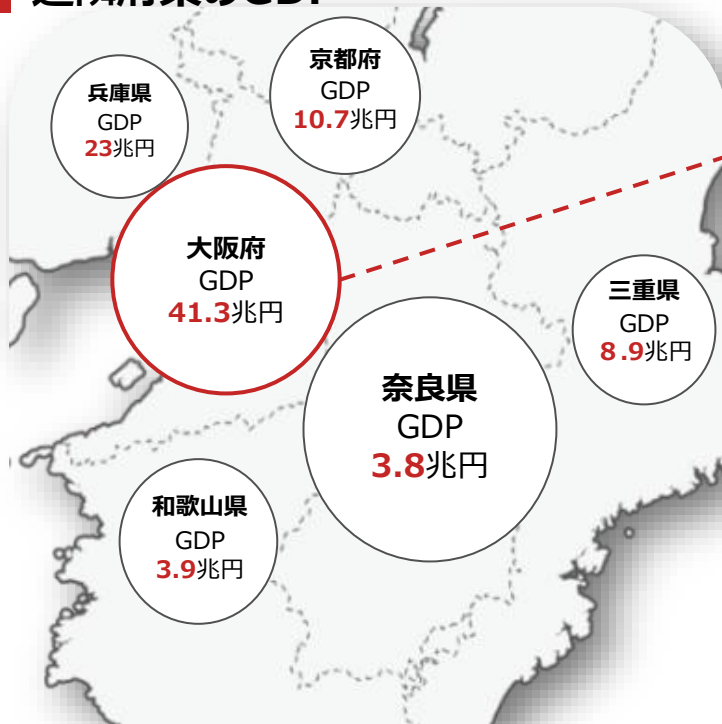
### 府県別 法人(リテール※)貸出金平残

※主に中小企業向け貸出

(百億円)



### 近隣府県のGDP



### 大阪府

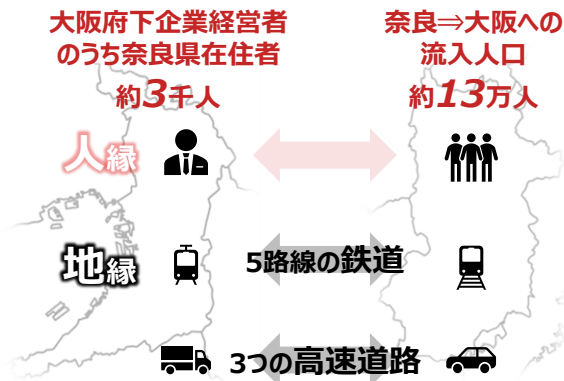
- ✓ GDP (実質)  
**41兆3,591億円** **全国3位**
- ✓ 事業所数  
**384,332事業所** **全国2位**
- ✓ 人口  
**883万人** **全国3位**

## 大阪戦略について

NANTO

### ◆ 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

#### 大阪と奈良のつながり



#### 大阪府※における当行店舗ネットワーク

- ✓ 1970年代より出店し、2000年以降より強化

2026年現在

1970年代

4店舗

19店舗

※兵庫県含む

#### 戦 略

#### エリアに応じた戦略

##### 大阪市内中心部

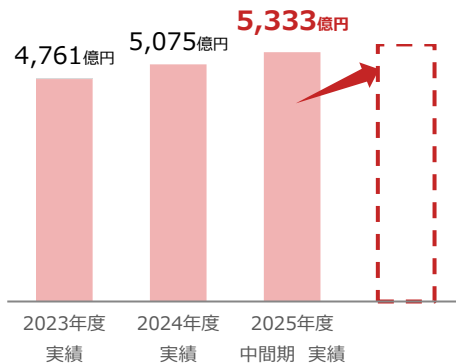
- ✓ 多様な企業が集積する法人マーケット  
融資シェアや取引関係に応じた預金取引の増強

##### 大阪東部・南部

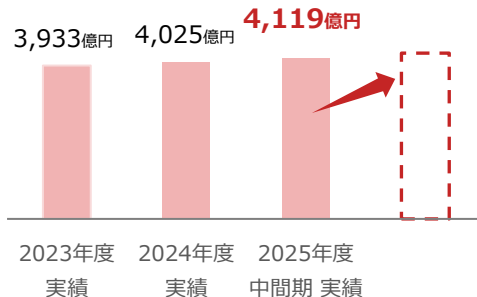
- ✓ 地域の連続性があり、奈良とゆかりの深いマーケット  
取引ポジションの向上(メイン化・決済機能取込)

#### 貸出金および預金推移

##### 大阪法人（リテール）貸出金等平残



##### 大阪預金平残



### 3. 課題解決へ向けた当行グループの取組

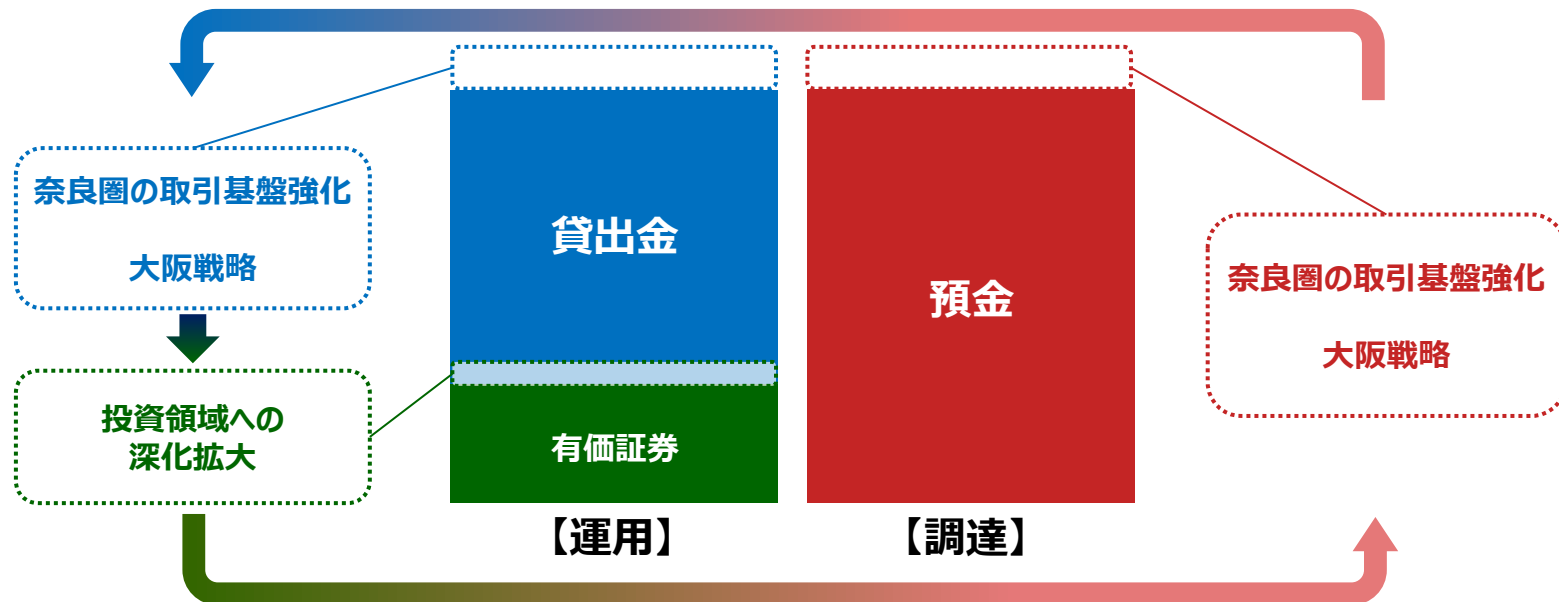
- ①取引基盤の維持・拡大    ②ALMの強化    ③人財育成    ④計数計画

## 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

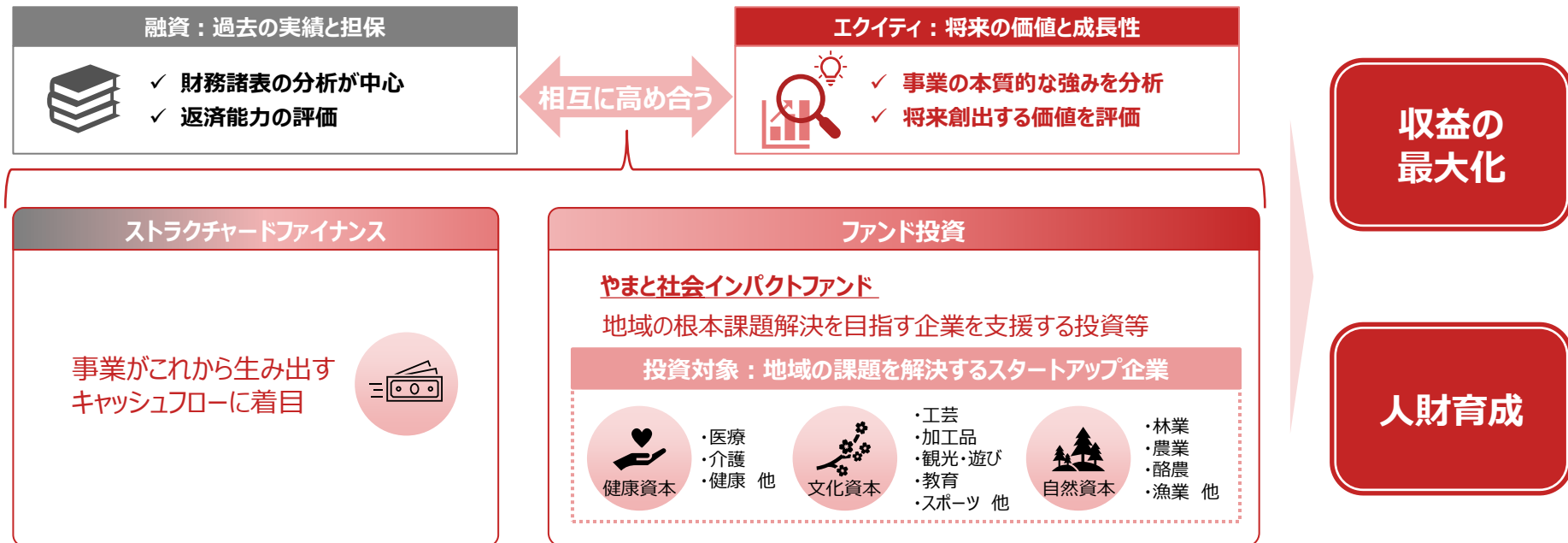
### ALM（資産負債管理）の強化



## 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

### 経営方針への 共感促進による 意識改革

#### 経営陣のビデオメッセージ

- ✓経営陣から職員に対するメッセージを毎月動画で配信
- 《主なテーマ》  
「職員に求める力」  
「エンゲージメント向上」

2025年度上期実績

6件配信



#### タウンホールミーティング

- ✓経営陣が営業店を訪問し、職員との直接対話機会を設け、経営陣と全職員とのリレーションを強化

2025年度上期実績

29回実施  
244名面談



### 組織力の強化



### 今年度の取組

### AI活用による 意識改革

#### フェーズ1

#### Microsoft365 CopilotChatの導入

- ✓全行員がAIを深く理解・適切に判断し、倫理観を持って活用できる体制・環境を整備



#### フェーズ2

業務プロセスに  
AIが組み込まれ、  
最適なAI活用を  
実践できる組織文化

#### フェーズ3

「人間にしかできない  
価値提供の業務」  
に職員が集中

### AIと共創する ビジネスモデルの 確立



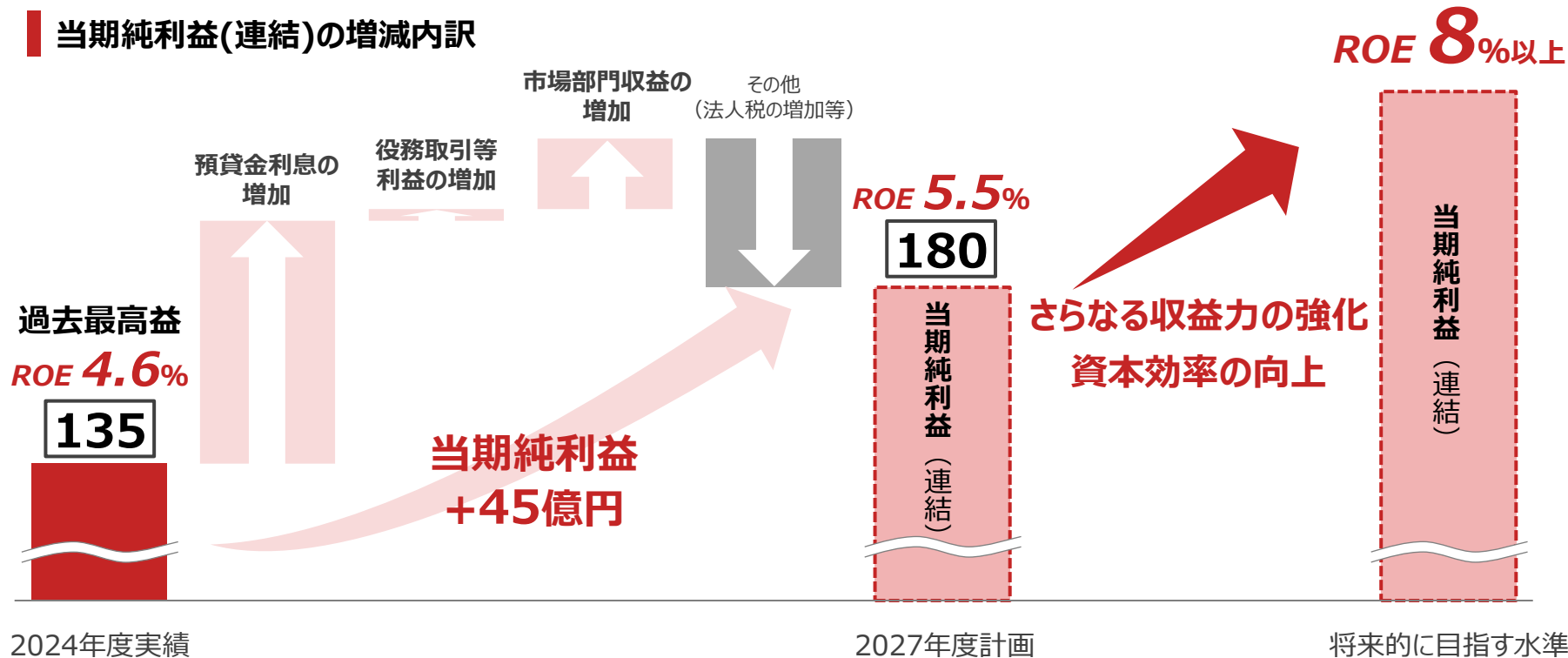
### 3. 課題解決へ向けた当行グループの取組

- 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



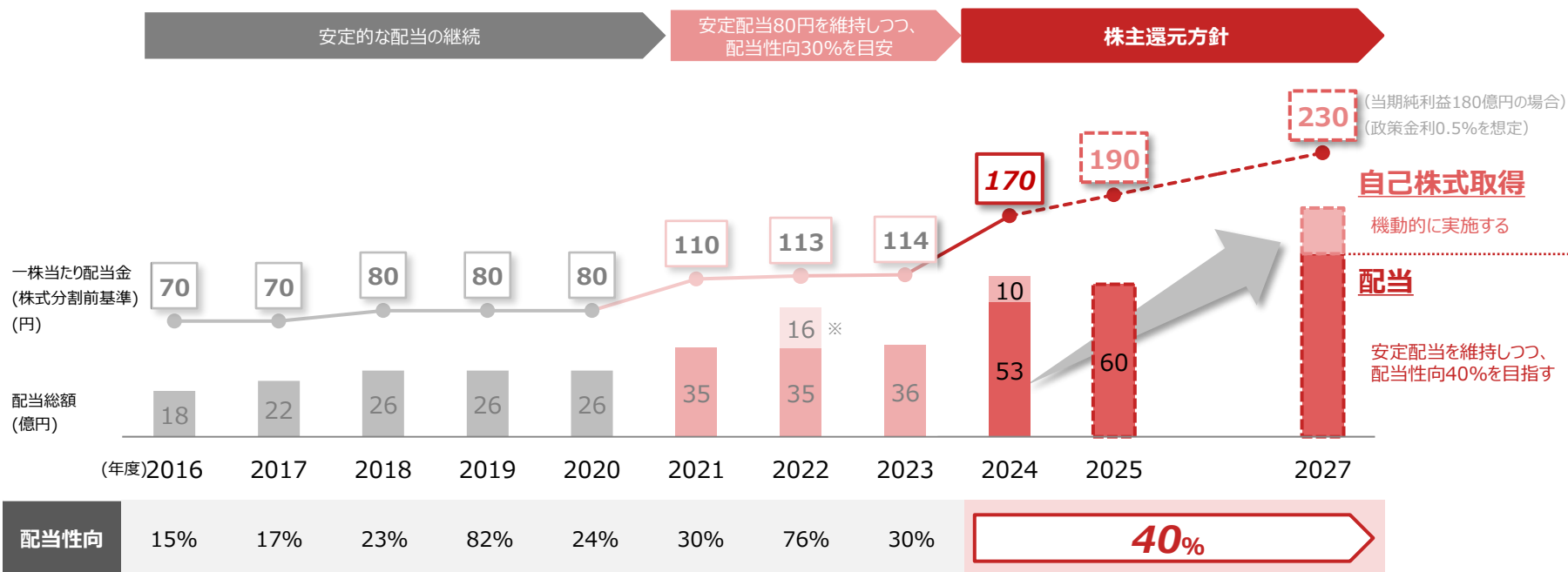
1. 南都銀行とは
2. 当行グループを取り巻く課題
3. 課題解決へ向けた当行グループの取組
- 4. 当行株式の魅力**

## 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・投資家の皆さまにとってより**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

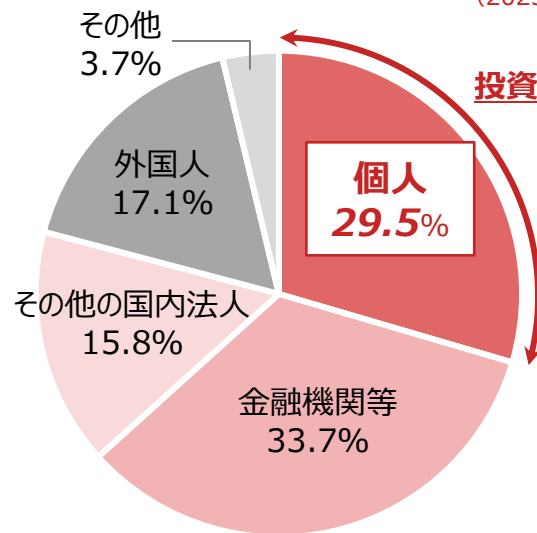
2026年3月31日

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
<b>200株以上</b> (分割後1,000株以上)	－	2,000円相当
	<b>3年以上</b>	<b>3,000円相当</b>
<b>500株以上</b> (分割後2,500株以上)	－	3,000円相当
	<b>3年以上</b>	<b>5,000円相当</b>

## 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

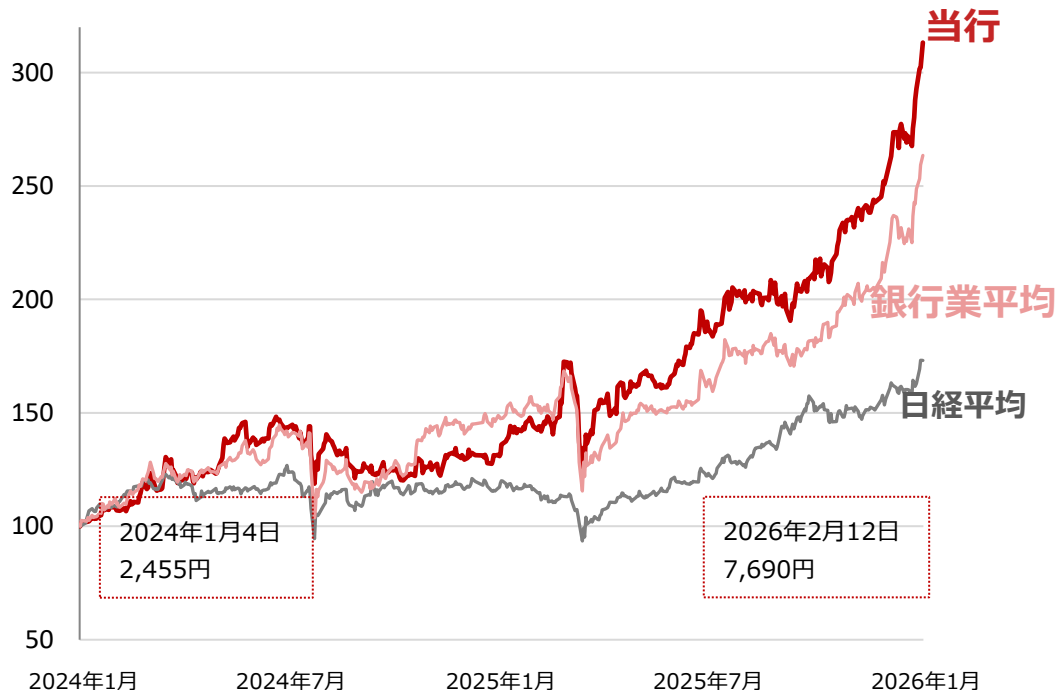
預入期間 1年

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](mailto:ir-souki@nantobank.co.jp)

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