



2026 年 5 月 29 日

各 位

上場会社名	株式会社	南日本銀行
代表者	取締役頭取	田中 暁爾 (コード番号 8554)
問合せ先責任者	執行役員総合企画部長	若松 丈 (TEL 099-226-1111)

第 2 次中期経営計画の策定について

株式会社南日本銀行（頭取 田中 暁爾）は、2026 年度から 2028 年度までの 3 年間を計画期間とする第 2 次中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画名称
第 2 次中期経営計画「Speed & Challenge ～変革から成長へ～」
2. 計画期間
2026 年 4 月～2029 年 3 月（3 年間）
3. 第 2 次中期経営計画の位置づけ
本計画は、第 1 次中期経営計画から継承する「インテグリティの浸透」を引き続き図っていくとともに、長期ビジョン（10 年後のありたい姿）を策定し、そこからバックキャストで設定した戦略により、これまでの延長線上にはない「南日本銀行グループ」に成長していく 3 年間としています。
4. 目指す姿
役職員が地域課題の解決にスピード感を持って果敢にチャレンジしていくことで、ステークホルダー（お客さま・株主・行員・地域）に必要とされる銀行グループへ成長することを目指します。
5. コア戦略
 - (1) 人材戦略
 - (2) DX 戦略
 - (3) パートナiership 戦略
6. 計画内容
別紙「第 2 次中期経営計画」をご参照ください。

以 上

第2次中期経営計画

Speed & Challenge
～変革から成長へ～

話せるところ 頼れるところ

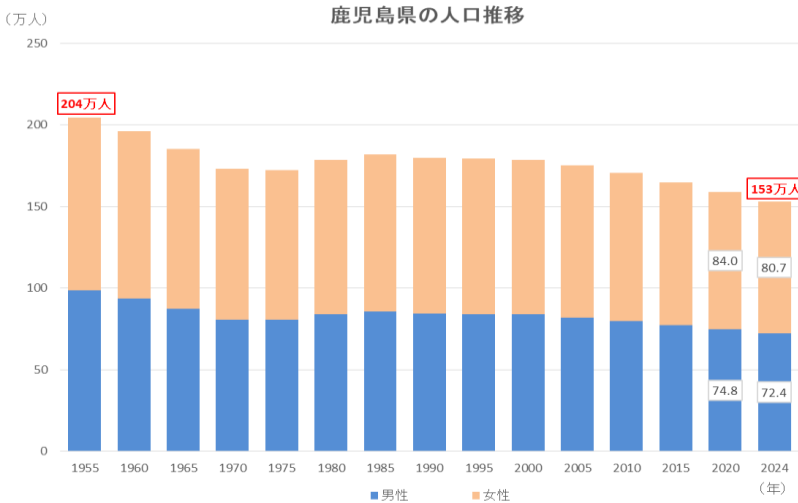


マザーマーケットの現状	2	重点施策	15
第1次中期経営計画の振返り	3	グループ体制の強化	16
長期ビジョン(10年後のありたい姿)	4	経営基盤強化	17
本中期経営計画の概要	8	ガバナンス強化	18
コア戦略	9	基本施策	19
人材戦略	10	資本政策	21
DX戦略	11	主要KPI	24
パートナーシップ戦略 ①ビジネスパートナー(事業者)	12		
パートナーシップ戦略 ②ライフパートナー(個人)	13		
パートナーシップ戦略 ③リージョナルパートナー(地域)	14		

マザーマーケットの現状

1.人口の推移

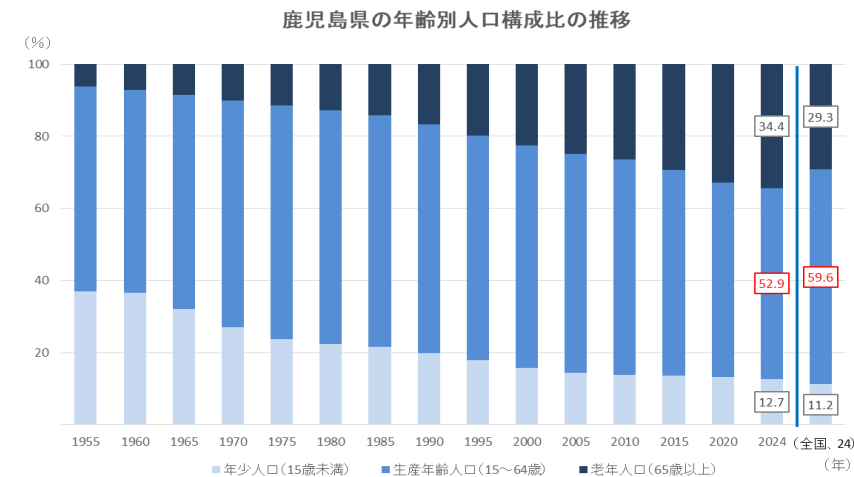
鹿児島県の人口は、2024年10月1日現在で153万1,712人となっており、ピーク時の1955年の204万4,112人から51万人程度減少している。



(出典: 総務省統計局「国勢調査」、鹿児島県「県推計人口」を加工して作成)

2.年齢別人口構成比の推移

2024年の鹿児島県の生産年齢人口(15～64歳)は52.9%であり、全国平均の59.6%を6.7%下回っている。



(出典: 総務省統計局「国勢調査」、鹿児島県「県推計人口」を加工して作成)

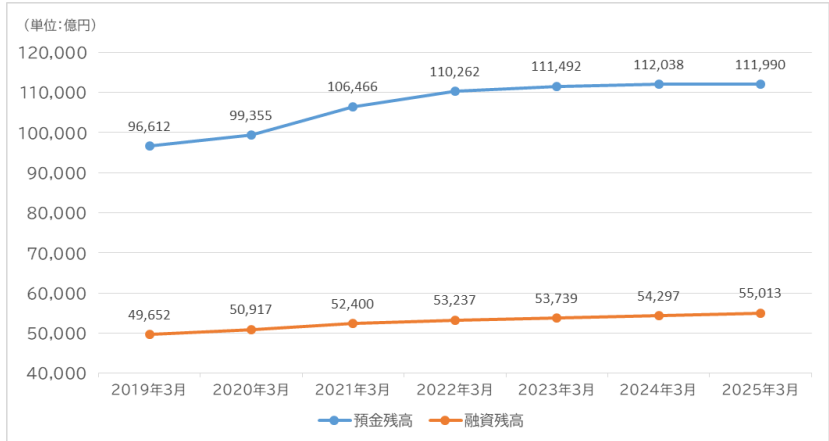
3.鹿児島県の状況

(出典: 令和6年 経済センサス-基礎調査結果(総務省統計局)・内閣府HP・農林水産省HPより作成)

指標	規模	
名目県内総生産	6兆円	全国26位(九州3位)
一人当り県民所得	272万円	全国39位(九州5位)
事業所数	61,774社	全国24位(九州3位)
農業産出額	5,438億円	全国2位(九州1位)

4.鹿児島県の預貸金の残高推移

(出典: 金融ジャーナル掲載データをもとに当行作成)



第1次中期経営計画「インテグリティある組織への変革」の振り返り

第1次中期経営計画では、変革ステージとして5つの重点戦略に「対話」と「インテグリティ」をドライバとして取組み、持続可能なビジネスモデルの土台作りを進めることができました。

重点戦略		主な施策	
1	中小規模事業者向け専門の金融機関としてのビジネスモデル構築	・コンサルティング業務の充実 ・投資専門子会社によるスタートアップ企業支援	・グループの総合力の発揮
2	経営戦略と人材戦略の融合による人的資本経営の実現	・人材戦略委員会の設置 ・人事諸制度改革(TSUNAGU)の実施	・行内用語「対話」の充実 ・インテグリティの浸透
3	人事・育成・評価制度の見直し	・「自発的に考えて行動できる人材」の育成 ・「データ人材」「ICTコンサル人材」の育成	・スキルマップシートの導入 ・タレントマネジメントの導入
4	組織改革・店舗戦略による重点分野への経営資源再配置	・本部組織の一部変更 ・非対面チャネルの拡大	・店舗運営の見直し
5	業務改革によるコスト圧縮と適正投資	・自己株式の取得及び消却の実施 ・DX戦略PTによる業務改革の実施	・政策投資株式の縮減

第1次中期経営計画 主要KPIの最終年度実績(単体ベース)

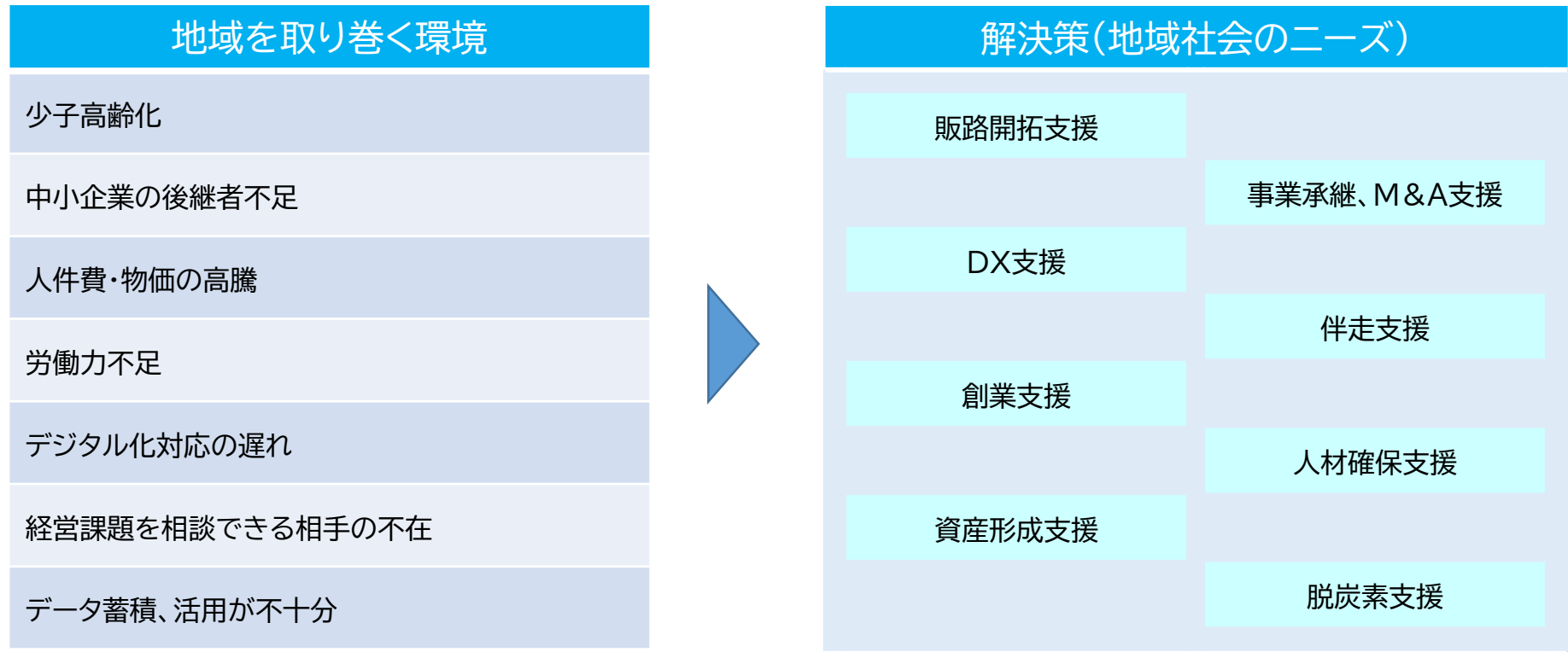
指標	項目	目標	2025年度実績
収益性指標	コア業務純益	28億円	25.1億円 
	当期純利益	12億円	27.7億円 
効率性指標	コアOHR	77%程度	79.06% 
健全性指標	自己資本比率	8%台後半	9.77% 

長期ビジョン(10年後のありたい姿)

○長期ビジョンの策定について

- ◆ 地域を取り巻く環境は、人口構造の変化やデジタル化、物価高騰など、これまでにないスピードで変化しています。これに伴い、お客さまのニーズは多様化し、経営課題も複雑・高度化する中、地域金融機関に求められる役割は一段と高まっています。
- ◆ 当行グループがこうした環境変化に迅速に対応し、地域とともに持続的な成長を実現していくためには、3年間の中期的な施策だけを掲げるのではなく、長期的な方向性を示すことが必要であると考えました。
- ◆ この考えのもと、『長期ビジョン(10年後のありたい姿)』を策定し、本ビジョンからバックキャストして第2次中期経営計画の目標・戦略を設定することで、目指すべき方向性を明確にしていきます。

○地域を取り巻く環境と解決策



長期ビジョン(10年後のありたい姿)

長期ビジョン : Only One Partner ~ 変わる 超える つくる ~

期間:2026年4月~2036年3月(10年間)

長期ビジョンの基本方針

1

これまでの考え方に捉われない自由な発想で、環境変化に迅速かつ柔軟に対応し、より高い価値を提供できる銀行へと**変わり**続けます。

2

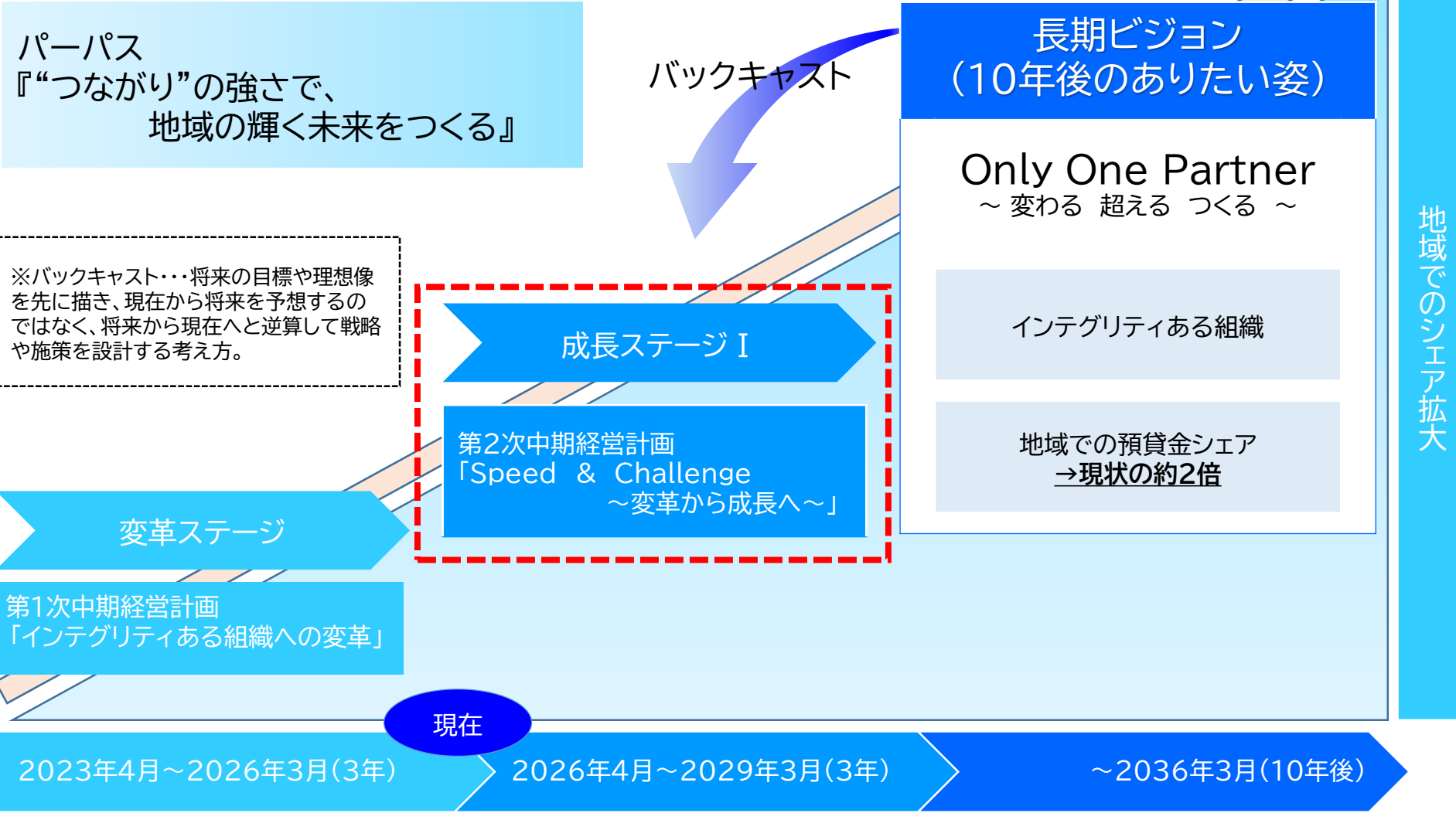
「人材」と「DX」を融合させることで、金融の枠を**超えて**地域課題の解決に果敢に挑戦します。

3

お客さま・株主・行員、そして地域の皆さまにとっての『Only One Partner』となることで、当行のパーパスである『“つながり”の強さで、地域の輝く未来をつくる』を実現します。

長期ビジョン(10年後のありたい姿)

本計画は『10年後のありたい姿』の具現化に向けた『成長ステージ』



長期ビジョン(10年後のありたい姿)

ステークホルダーとの関係性
(イメージ図)



【現在】
インテグリティを基盤とした当行グループは、ステークホルダーとのつながりを深めながら、地域課題の解決に取組み、『Only One Partner』の実現を目指します。



【10年後のありたい姿】
ステークホルダーとのつながりを更に強め、地域の課題解決に継続的に注力することで、10年後には地域における『Only One Partner』としての地位を確立し、預貸金のシェアを現状の約2倍を目指します。

本中期経営計画の概要

計画名称	第2次中期経営計画「Speed & Challenge ～変革から成長へ～」					
計画期間	2026年4月～2029年3月					
目指す姿	役職員が地域課題の解決に <u>スピード感を持って果敢にチャレンジしていくことで、ステークホルダー(お客さま・株主・行員・地域)に必要とされる銀行グループへ成長することを目指します。</u>					
本計画の位置づけ	本計画は、第1次中期経営計画から継承する「 <u>インテグリティの浸透</u> 」を引き続き図っていくとともに、長期ビジョン「Only One Partner ～変わる 超える つくる～」からバックキャストで設定した戦略により、 <u>これまでの延長線上にはない「南日本銀行グループ」に成長していく3年間とします。</u>					
戦略・施策	コア戦略		重点施策		グループ体制の強化	
					経営基盤強化	
					ガバナンス強化	
	基本施策					
	「インテグリティ」の浸透		「パーパス」の実践		「対話」の充実	

「人材戦略」×「DX戦略」⇒「パートナーシップ戦略（なんぎんファン）」

コア戦略

I.人材戦略

考え方

1. 経営方針と人材戦略を更に融合・連動・合致させていくことで、人材の成長を源泉とする人的資本経営を実現する
2. 行員一人ひとりの挑戦と成長が当行及び地域の未来をつくるという意識を醸成する
3. 多様な人材が公正に評価され、誇りをもって活躍できる組織を実現する

①多様な人材の確保

- ✓ 新卒採用:将来の中核人材を確保
- ✓ 中途採用:即戦力人材(専門人材含む)を重点獲得

②育成とリスキリング

- ✓ 経営課題を解決するスキル(デジタル・コンサルティング・目利き力など)を持つ『プロの人材』の育成
- ✓ 選抜的な専門人材(データ人材など)の育成
- ✓ 次世代リーダーの育成(サクセッションプラン)

③人材への積極投資

- ✓ 資格取得支援の拡充
- ✓ 奨学金返還支援(代理返還)制度の導入検討
- ✓ 外部出向や外部研修の拡充

④人材の可視化と最適配置

- ✓ タレントマネジメント(※1)による、行員スキルの可視化及び適材適所の人員配置
- ✓ キャリア自律支援

※1 タレントマネジメント・・・経営方針に基づき、行員一人ひとりのスキルや経験、適性を可視化し、育成・配置を行う仕組み。

⑤働きがいのある職場環境の構築

- ✓ 多様なキャリアパスを整備(総合職・専門職・ジョブ型)
- ✓ 働き方改革(副業制度、柔軟な勤務体系、健康経営(※2)などの導入)でエンゲージメント向上

※2 健康経営・・・行員の健康維持・増進を経営資源への投資と位置づけ、組織の活力と持続的成長の実現を図る経営の取組み。

⑥人材戦略の基盤となる人事評価

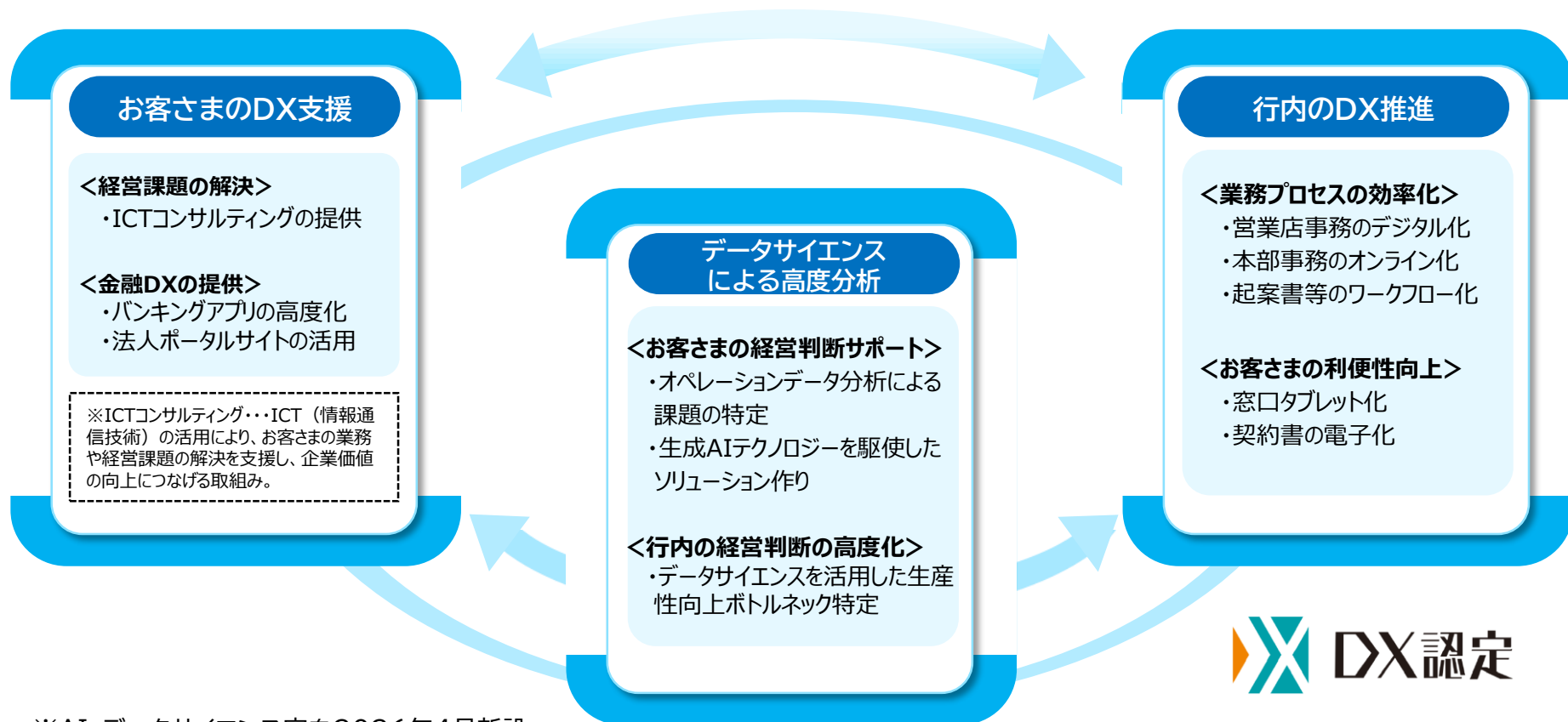
- ✓ 人事評価の質向上に向けたマネジメント力の高度化
- ✓ 頑張りが報われる評価体制の構築

お取引先の経営課題や地域課題に迅速に対応できる人材の育成

Ⅱ. DX戦略

考え方

1. ICTの活用で経営課題の解決を支援し、デジタルとリアルを最適融合したチャンネルで、お客さまのDXを支援する
2. デジタル技術を活用したDXを通じて業務を高度化・効率化し、生産性を高めることで、経営基盤を強固なものとする
3. データサイエンスによる高度分析を行い、お客さまの経営判断のサポート及び当行の経営判断の高度化に取り組む



※AI・データサイエンス室を2026年4月新設

IT・デジタル人材の育成・確保

DX戦略推進人材の確立

Ⅲ. パートナースhip戦略① 【ビジネスパートナー(事業者)】

考え方

- 1. 中小規模事業者向け専門の金融機関としてのビジネスモデルを構築する
- 2. なんぎんファン(お客さま、株主、行員、地域)を着実に増やす
- 3. 地域の成長により大きく寄与するため、鹿児島県内の預貸金等のシェアをアップする

ビジネスパートナー (事業者)

中小規模事業者向け専門の金融機関として、お取引事業者に対し、金融・非金融の両面から経営支援を行い、南日本銀行グループ一体となって、メインバンク機能を強化します。



事業活動の 基盤構築支援

- ✓ 資金決済口座の利便性向上
- ✓ デジタルチャネルを活用した金融基盤の構築支援
- ✓ お取引先とのつながりの深化(メインバンク化)



成長・再生を支える 金融支援

- ✓ 事業フェーズ(創業・成長・安定・再生・承継)に応じたきめ細やかな支援
- ✓ 地域課題解決につながる取組みへの支援の拡充
- ✓ 業種やエリア特性に応じた重点的な取組み



事業の持続性を高める 非金融支援

- ✓ WIN-WINネット業務のイノベーション
- ✓ 事業承継・M&A支援、人材確保支援の深化
- ✓ DX支援の充実

お取引先の経営課題解決

お取引先の成長および
事業のサステナビリティ支援

なんぎんファンの増加

Ⅲ. パートナースhip戦略② 【ライフパートナー(個人)】

ライフパートナー (個人)

お客さまの人生に寄り添い、非対面チャネルやコンサルティング機能を活かして最適なサービスを提供することで、コーポレートメッセージである『話せるところ 頼れるところ』を実現します。



お客さまとの つながりの深化

- ✓ なんぎんアプリの機能拡張およびATMネットワークの高度化
- ✓ 窓口お手続きの負担軽減
- ✓ 非対面手続きの拡充(ネット預金、ローン申し込み)



お客さまの 金融基盤の確立

- ✓ 資産形成ニーズへの対応
- ✓ 安心して利用できる金融サービス(なんぎんアプリの高度化)の提供
- ✓ 若年層の金融基盤の構築支援(給与振込口座、NISA口座等)



ライフコンサルティング

- ✓ 人生設計に合わせた住宅ローン等の提案
- ✓ 出産、教育などライフイベントに応じた各種提案
- ✓ 相続、老後資金等の相談体制の整備

お客さまの利便性向上

計画的な資産形成の支援

なんぎんファンの増加

コーポレートメッセージ:『話せるところ 頼れるところ』

南日本銀行の創業の理念である『相互扶助』のスピリットは脈々と引き継がれています。本コーポレートメッセージは、その培ってきた『相互扶助』のスピリットのもと金融のことに限らず、何でも、一番に相談され、頼ってもらえるところ(店舗・人・デジタル)でありたいという思いを込めています。また、そういった相談相手とされるプロ集団として、様々な個性をもった人材がそれぞれの能力を磨き、日々創意工夫しながら、その期待に応えていく、それが私たちの目指す“なんぎん”の姿であるとの決意も示しています。

Ⅲ. パートナシップ戦略③ 【リージョナルパートナー(地域)】

リージョナルパートナー (地域)

地域活性化や地域の成長企業への支援強化に取り組むとともに、地方公共団体との協働や金融リテラシー向上支援など、地域社会との接点を深めることで、地域に必要とされる銀行を目指します。

SX(※1)を通じた 地域活性化への取組み

- ✓ 地方創生等の企画・推進
- ✓ Payどんの推進による、地域事業者の支援および県内キャッシュレスの普及

地域の成長企業への支援強化

- ✓ 創業・新事業・スタートアップ支援の充実
- ✓ 「ローカル・ゼブラ企業(※2)」等、地域に根差した成長企業への支援強化
- ✓ 投資専門子会社を通じた資本性資金の供給

地域における資産形成や 金融経済教育における貢献

- ✓ 学校等と連携した金融教育プログラムの展開
- ✓ 若年層向け資産形成、金融リテラシー啓発活動
- ✓ 高齢者や地域住民向け詐欺防止の啓発活動

※1 SX(Sustainability Transformation)・・・地域経済・社会の持続可能性を高めるため、社会課題の解決と経済成長を両立させる変革の取組み。

※2 ローカル・ゼブラ企業・・・地域の課題解決と経済性の両立を目指す企業。

過疎地における顧客サービス 維持に向けた取組み

- ✓ ATM網の維持・最適化による利便性向上
- ✓ なんぎんアプリ等のデジタルチャネルの機能拡張

地方公共団体等との 連携の高度化

- ✓ 官公庁・公社・その他諸団体等との連携強化
- ✓ 地域運営への積極的な参画



※地域成長支援部を2026年4月新設

地域企業の価値向上への貢献

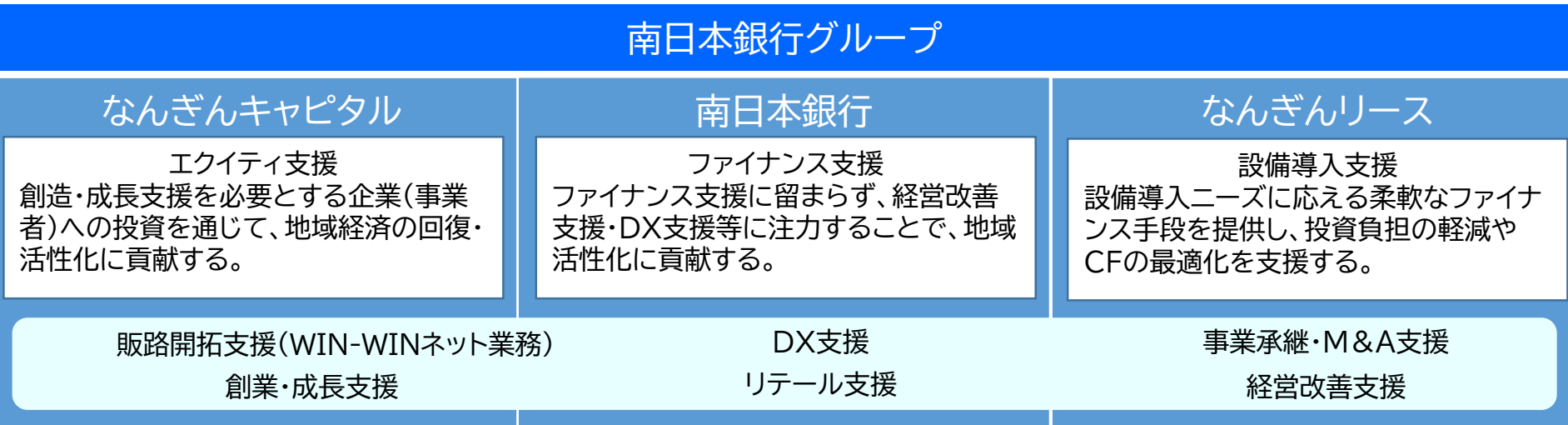
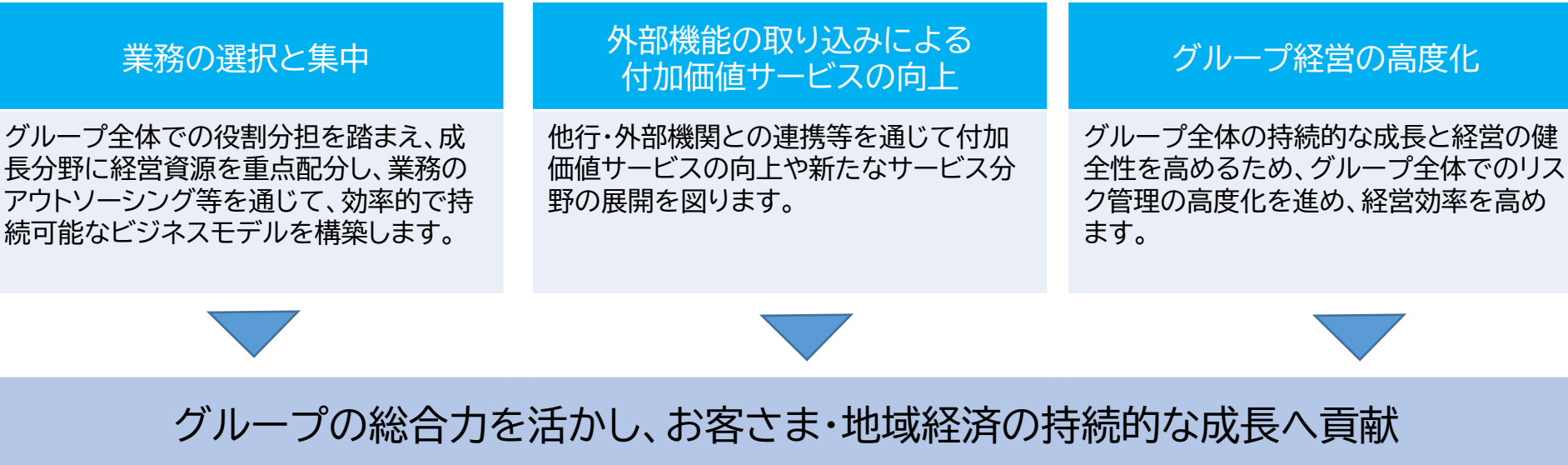
地域課題の解決

地域の金融リテラシー向上

重点施策

グループ体制の強化

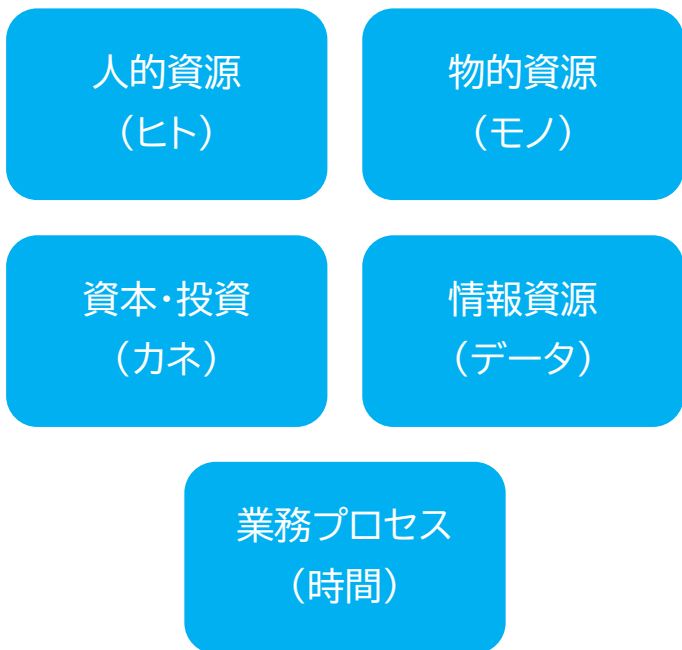
南日本銀行グループは、銀行単体だけではなく、グループ全体での成長を目指します。また、成長分野への重点投資や、他行や外部機関との連携等を通じて、地域経済の成長に貢献します。



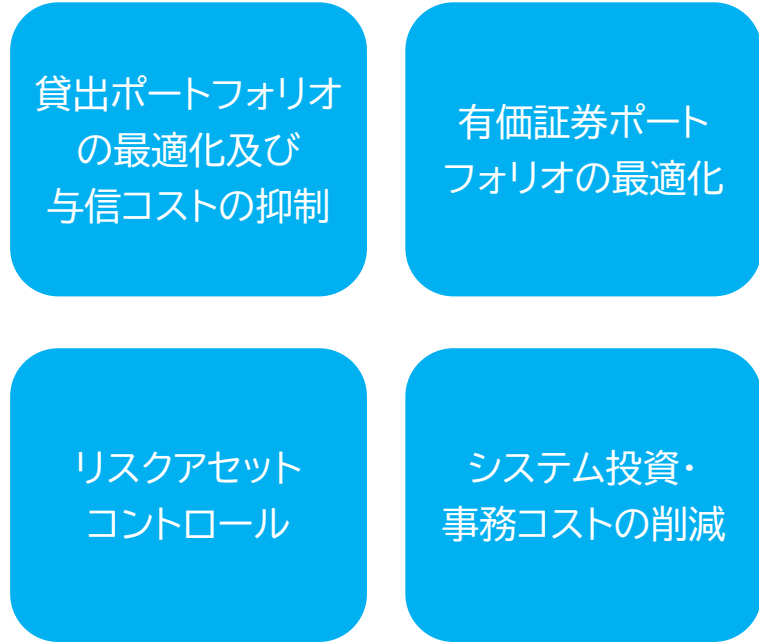
経営基盤強化

金利環境の変化やコスト上昇局面においても安定的に収益を創出できるように、経営資源の全体最適化と資産・コスト構造改革を進め、外部環境変化への適応力向上を図ります。

経営資源の全体最適化



資産・コスト構造改革



外部環境変化への適応力向上

ガバナンス強化

経営管理体制の強化によりガバナンスの実効性を高め、リスクと収益の適切な管理を推進します。

リスク・収益管理体制の強化

ALM・リスク管理体制の強化

市況変化に強い中長期のALMポートフォリオを構築し、リスクとリターンのバランスに基づく管理の強化を図ります。

収益管理体制の強化

収益状況を適切に管理するとともに収益構造の改善を進め、資金利益の着実な確保を通じて、持続的な成長を支える収益基盤の確立を図ります。

環境変化に強い収益基盤の構築

ガバナンス体制の高度化

ガバナンスとコンプライアンスの強化

お客さま本位の業務運営を徹底するとともに、サイバーセキュリティやマネー・ローンダリング等リスク管理態勢を強化し、金融インフラとしての信頼性の維持・確保を図ります。

内部監査の高度化

リスクベース監査やデータ活用を通じて、重要リスク領域に重点を置いた内部監査を高度化し、経営方針や業務改善に資する監査体制を構築します。

持続的成長の実現

基本施策

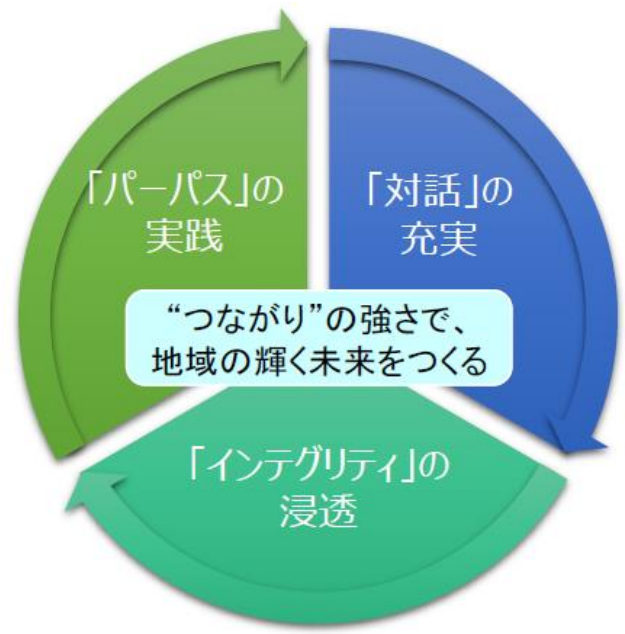
基本施策(第1次中期経営計画からの継承事項)

第1次中期経営計画の重点戦略の一つである、「経営戦略と人材戦略の融合による人的資本経営の実現」では、行職員の行動変容の促進やエンゲージメントの向上、組織パフォーマンスの向上を図るために、「パーパス」および「インテグリティ」の浸透や「対話」の充実に取組んできました。第2次中期経営計画でも本取組みを継承し、更なる進化を図ります。

パーパス

『“つながり”の強さで、地域の輝く未来をつくる』

当行の強みである、地域・お客さま・役職員間の“つながり”、そして、当行独自のWIN-WINネット業務における“つながり”により、地域とともに、持続可能で輝ける未来を創造していくことが私たちの存在意義を高める、という想いを込めたものです。



対話

- 当行は、経営情報等の積極的かつ公正な開示により、全てのステークホルダー(お客さま・行員・株主・地域など)との対話・コミュニケーションを図り、透明な経営の確保に努めます。
- 行内での対話についても、心理的安全性を確保し、自らの意見を積極的に示せる環境を構築し、自発的に考えて行動できる人材を育成します。

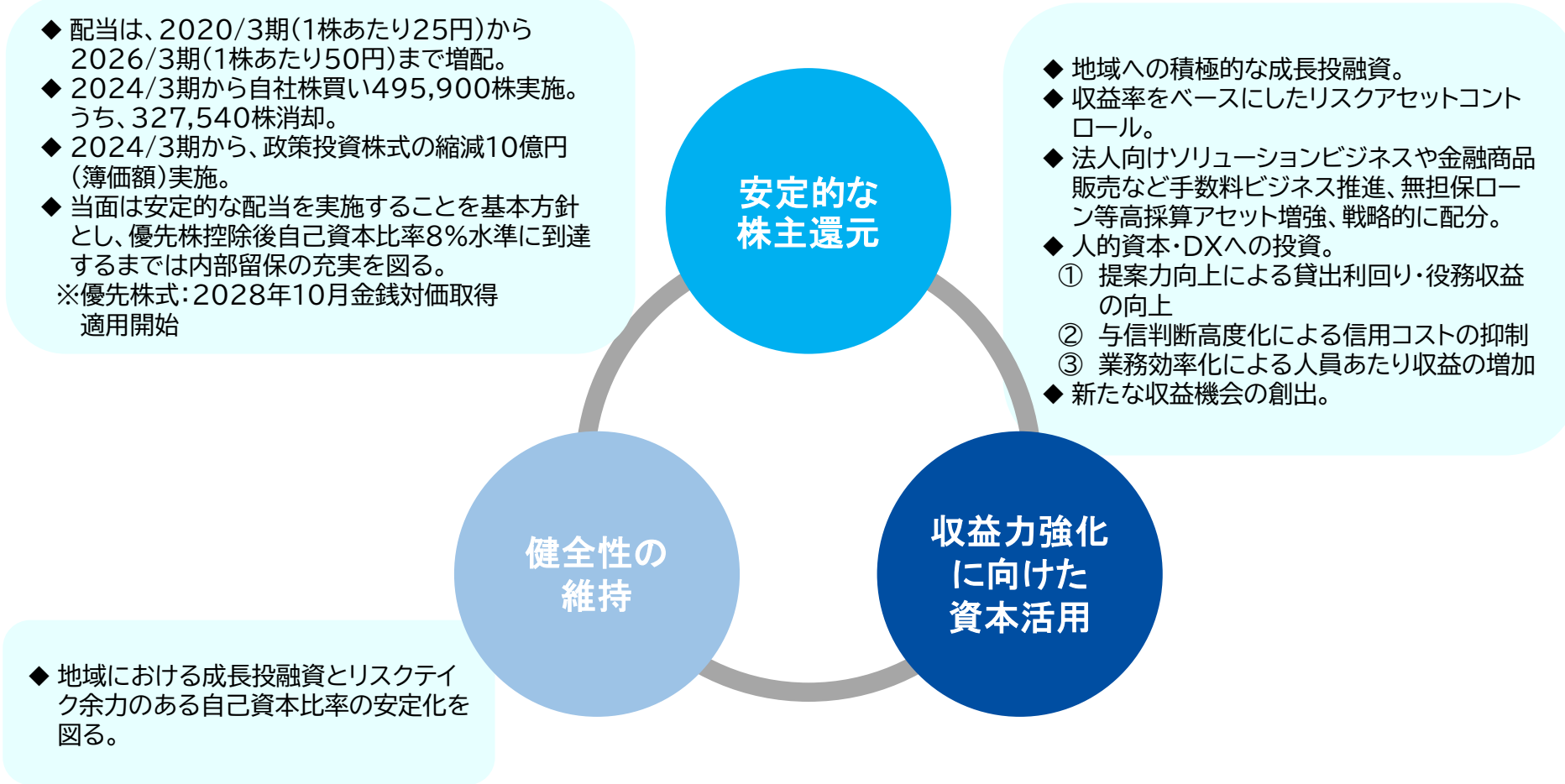
インテグリティ

第1次中期経営計画では、『インテグリティある組織への変革』を掲げ、誠実さ、公正さ、信頼される行動規範の確立に取組んできました。これは、持続的な信頼関係の構築と、地域に根差した健全な経営の基盤として、全行的に共有すべき課題です。本中計においても、このインテグリティを当行の重要な信条として引き続き、浸透させていきます。一人ひとりが自律的に誠実な行動を実践することにより、全てのステークホルダーからの信頼に応えるとともに、『Only One Partner』としての存在価値をさらに高めてまいります。

資本政策

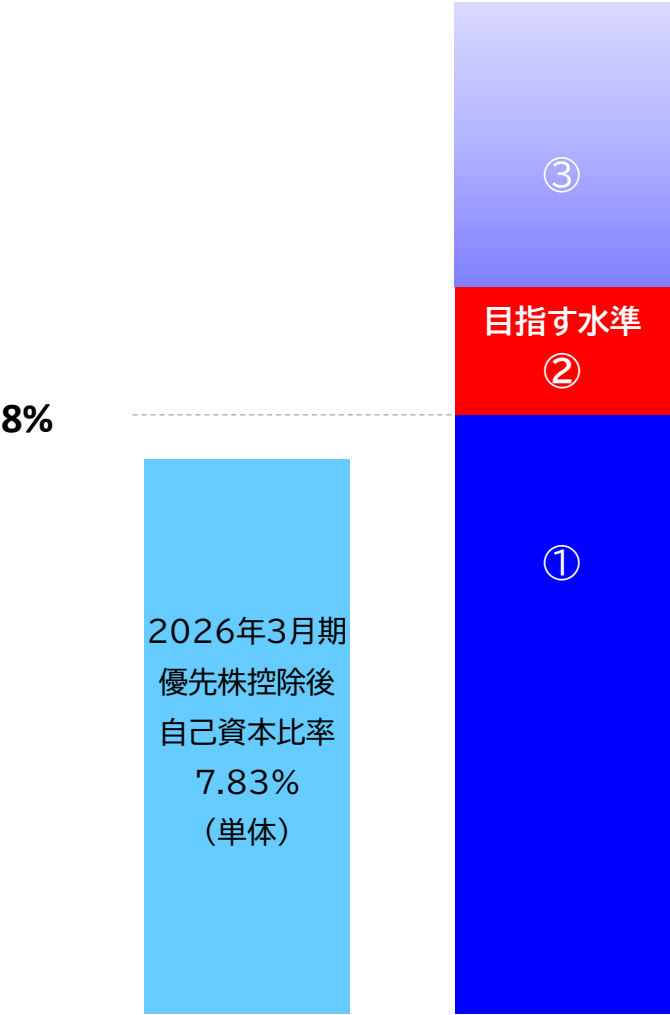
地域への積極的な投融資や、人的資本・DXへの投資を行いつつ、優先株式控除後自己資本比率8%水準に到達するまでは内部留保を優先した運営を行い、地域における成長投融資とリスクテイク余力のある自己資本比率の安定化を図ります。
(優先株式については、2028年度～2029年度にかけて償還し、償還を完了することを目指します)

企業価値の向上



資本政策

自己資本比率ターゲットレンジと株主還元イメージ



③長期的に累進的配当と自社株買いでの追加株主還元。
収益力強化・企業価値向上に向けた更なる資本活用を
検討。

②取り巻く環境を踏まえながら、内部留保による資本の
蓄積を図るとともに、配当引上げ、自社株買い等の追加
株主還元、または、収益力強化・企業価値向上に向けた
資本活用を検討。

①安定配当と内部留保の充実
優先株控除後自己資本比率が8%水準に到達するまで、
当面は安定配当とする。内部留保を優先し、資本増強を
図る。

主要KPI

主要KPI

主要計数目標		第2次中期経営計画 最終年度 (2028年度)	長期経営戦略 (2035年度)
収益性	当期純利益	40億円	70億円
健全性	自己資本比率	8%以上	10%程度
効率性	コアOHR	75%程度	60%程度
資本効率性	ROE	7%程度	8%程度

※コアOHR:投信解約益控除後
※ROE:当期純利益ベース
※単体ベース

主要KPIについては、各指標に係る担当部の主管役員を定め、四半期ごとに進捗管理を行います。計画の実効性を高めるため、進捗状況は取締役会にて定期的に報告し、必要に応じて施策の見直しや追加対応を行うことで継続的な改善につなげてまいります。また、進捗状況や外部環境に重要な変化が生じた場合には、計画の実効性確保の観点から、必要に応じて見直しを行います。



【本資料に関するお問い合わせ先】

南日本銀行 総合企画部

TEL 099-226-1111

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。
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。
本資料に記載された事項は予告なく修正されることがあります。