2027年3月期
第2四半期(中間期)
決算ダイジェスト

2026年11月11日(水)

話せるところ　頼れるところ
南日本銀行

目次　決算概要【単体】

1. 2026年9月期　決算サマリー　・・・2ページ

2. 資金利益の状況　・・・3ページ

3. 経費の状況　・・・4ページ

4. 貸出金の状況　・・・5ページ

5. 預金の状況　・・・6ページ

6. 与信関係費用と不良債権の状況　・・・7ページ

7. 自己資本比率の状況　・・・8ページ

8. 当行のトピックス　・・・9ページ～

1. 2026年9月期 決算サマリー 【単体】

主要財務計数

（単位：百万円）

	2026年9月期	2025年9月期比	2025年9月期
経常収益	9,068	1,106	7,962
コア業務粗利益	6,441	406	6,035
資金利益	6,483	452	6,031
うち貸出金利息	6,652	746	5,906
役務取引等利益	△42	△45	3
経費	4,953	180	4,773
コア業務純益	1,487	226	1,261
業務純益	1,336	82	1,254
経常利益	1,286	△107	1,393
特別損益	△3	19	△22
法人税等合計	452	523	△71
中間純利益	830	△612	1,442
与信関係費用	386	279	107
自己資本比率	9.76%	△0.04%	9.80%

経常収益

- 貸出金利息や有価証券利息配当金、預け金利息の増加により、前年比11億6百万円の増加
- 2期ぶりの増収（連結：2期ぶりの増収）

コア業務純益

- 預金（支払）利息や経費は増加したものの、貸出金利息等が増加したことにより前年比2億26百万円の増加

中間純利益

- コア業務純益は増加したものの、与信関係費用や法人税等の増加により、前年比6億12百万円の減少
- 2期連続の減益（連結：2期連続の減益）

与信関係費用

- 貸倒引当金の増加により、前年比2億79百万円の増加

自己資本比率

- 前年比0.04ポイント低下

2. 資金利益の状況 【単体】

損益

（単位：百万円）

	2026年9月期	2025年9月期比	2025年9月期	2024年9月期
資金利益	6,483	452	6,031	6,110
資金運用収益	7,887	1,092	6,795	6,242
貸出金利息	6,652	746	5,906	5,584
有価証券利息配当金	664	105	559	529
その他	571	241	330	129
資金調達費用	1,404	640	764	132
うち預金利息	1,404	640	764	132

利鞘

（単位：%）

	2026年9月期	2025年9月期比	2025年9月期	2024年9月期
資金運用利回（A）	1.87	0.21	1.66	1.57
貸出金利回	2.12	0.13	1.99	1.90
有価証券利回	1.51	0.27	1.24	1.24
資金調達原価（B）	1.56	0.16	1.40	1.21
預金等利回	0.34	0.15	0.19	0.03
総資金利鞘（A）－（B）	0.31	0.05	0.26	0.36

資金利益

- 前年比4億52百万円増加し、64億83百万円

貸出金利息

- 前年比7億46百万円増加し、66億52百万円

預金利息

- 前年比6億40百万円増加し、14億4百万円

貸出金利回

- 前年比0.13ポイント上昇し、2.12%

預金等利回

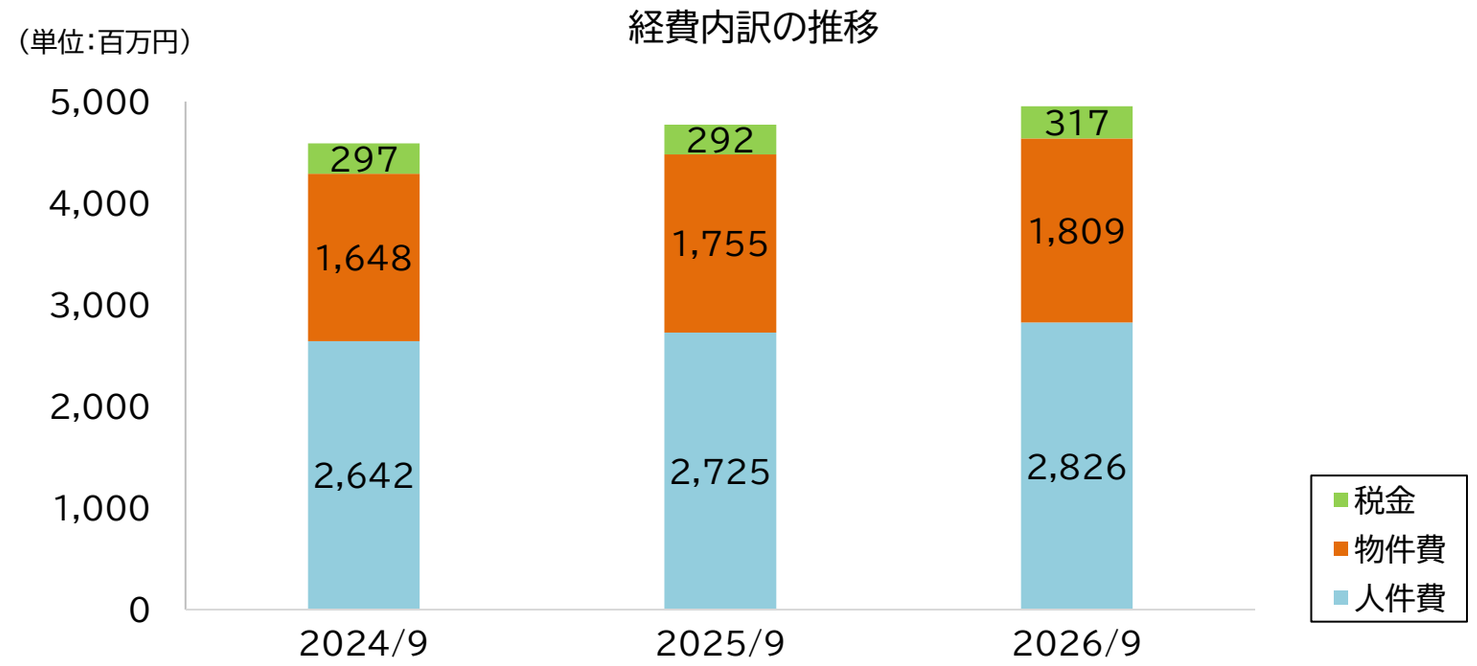
- 前年比0.15ポイント上昇し、0.34%

3. 経費の状況 【単体】

経費

（単位：百万円）

	2026年9月期	2025年9月期比	2025年9月期	2024年9月期
経費	4,953	180	4,773	4,587
人件費	2,826	101	2,725	2,642
物件費	1,809	54	1,755	1,648
税金	317	25	292	297



人件費

- 前年比1億1百万円増加し、28億26百万円

物件費

- 前年比54百万円増加し、18億9百万円

税金

- 前年比25百万円増加し、3億17百万円

4. 貸出金の状況 【単体】

貸出金

（単位：億円）

	2026年9月末	2026年3月末比	2026年3月末	2025年9月末
貸出金（期末残高）	6,408	250	6,158	5,965
中小企業貸出	4,118	98	4,020	3,962
消費者ローン	1,553	39	1,514	1,478
うち住宅ローン	1,266	38	1,228	1,193
うち個人ローン	287	1	286	284
その他	736	113	623	524
貸出金（平均残高）	6,233	234	5,999	5,918

貸出金（期末残高）

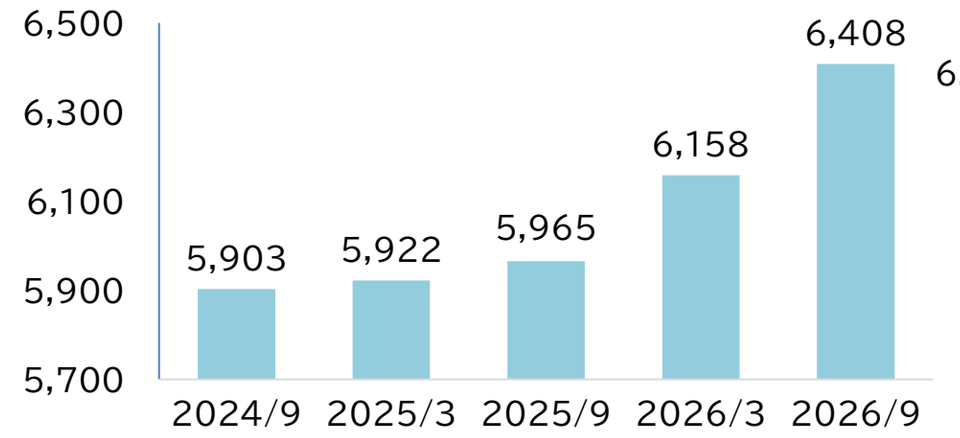
- 中小企業貸出が増加したことなどにより、2026年3月末比250億円増加し、6,408億円
- その他は、大中堅企業向け貸出や地方公共団体向け貸出の増加を主な要因として、113億円増加

貸出金（平均残高）

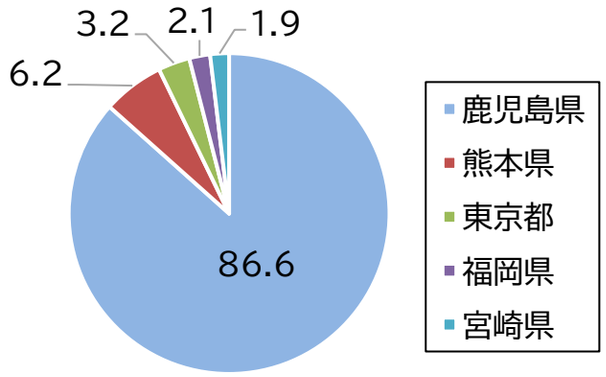
- 2026年3月末比234億円増加し、6,233億円

（単位：億円）

貸出金（期末残高）の推移



貸出金残高の県別割合（%）



5. 預金の状況 【単体】

預金

（単位：億円）

	2026年9月末	2026年3月末比	2026年3月末	2025年9月末
預金（期末残高）	8,081	9	8,072	7,899
個人預金	5,373	△49	5,422	5,393
法人預金	2,280	62	2,218	2,168
その他	428	△4	432	337
預金（平均残高）	8,097	170	7,927	7,891

預金（期末残高）

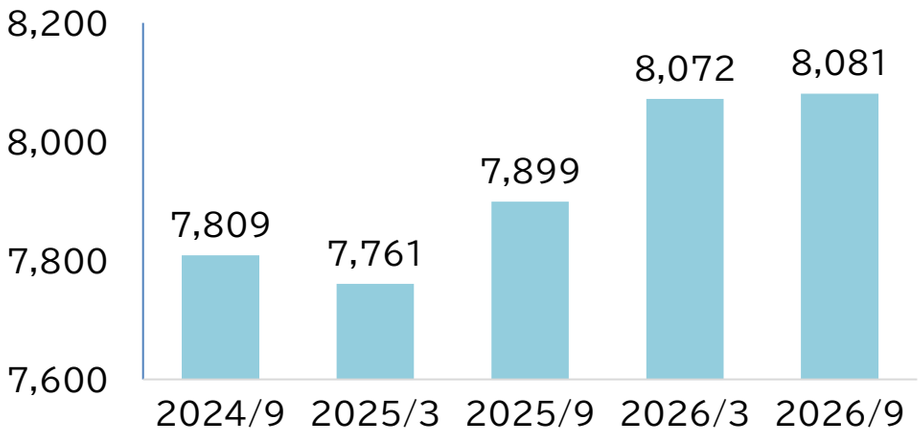
- 法人預金が2026年3月末比62億円増加したことなどにより、預金の期末残高は、9億円増加し、8,081億円
- 個人預金は、国債等の金融商品の購入資金や相続による支払などにより、49億円減少

預金（平均残高）

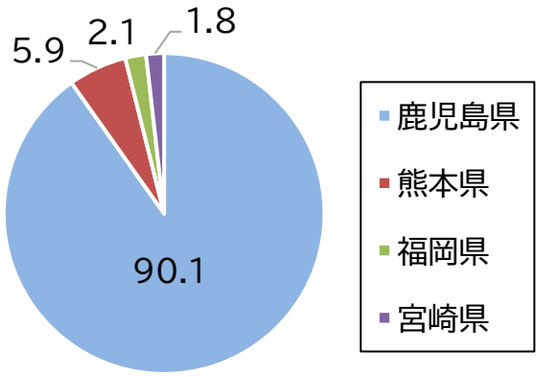
- 2026年3月末比170億円増加し、8,097億円

（単位：億円）

預金（期末残高）の推移



預金残高の県別割合（%）



6. 与信関係費用と不良債権の状況 【単体】

与信関係費用

（単位:百万円）

	2026年9月期	2025年9月期比	2025年9月期	2024年9月期
与信関係費用（①＋②－③）	386	279	107	374
一般貸倒引当金繰入額①	139	139	－	106
不良債権処理額②	247	138	109	267
貸倒引当金戻入益③	－	△2	2	－

不良債権の状況

（単位:百万円）

	2026年9月末	2026年3月末比	2026年3月末	2025年9月末
金融再生法開示債権	30,305	1,035	29,270	29,569
破産更生等債権	5,787	△155	5,942	7,179
危険債権	17,871	317	17,554	16,575
要管理債権	6,646	874	5,772	5,814
正常債権	615,904	24,113	591,791	571,895
総与信額	646,210	25,148	621,062	601,465
開示債権比率	4.68%	△0.03%	4.71%	4.91%
保全率	78.66%	△0.98%	79.64%	81.05%

与信関係費用

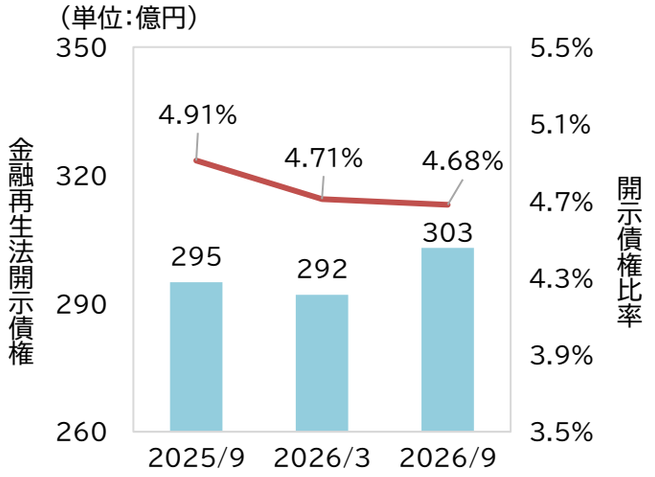
- 前年比2億79百万円増加し、3億86百万円

金融再生法開示債権

- 2026年3月末比10億35百万円増加し、303億5百万円

開示債権比率

- 2026年3月末比0.03ポイント低下し、4.68%



7. 自己資本比率の状況 【単体】

自己資本比率

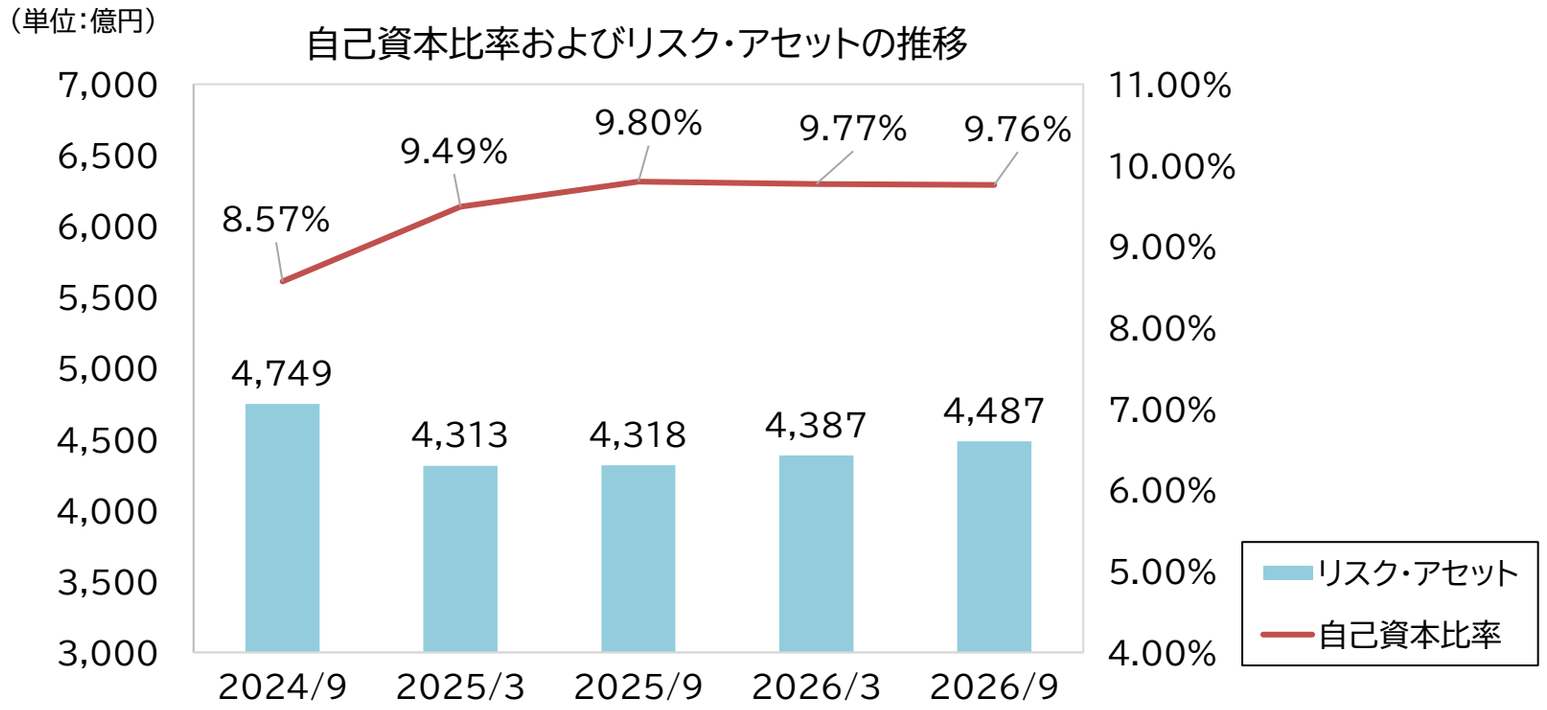
（単位：億円）

	2026年9月末	2026年3月末比	2026年3月末	2025年9月末
自己資本比率	**9.76%**	**△0.01%**	**9.77%**	**9.80%**
単体における自己資本の額	**438**	**10**	**428**	**423**
リスク・アセットの額	**4,487**	**100**	**4,387**	**4,318**

自己資本比率

- 2026年3月末比0.01ポイント低下し、9.76%

（単位：億円）



8. 当行のトピックス

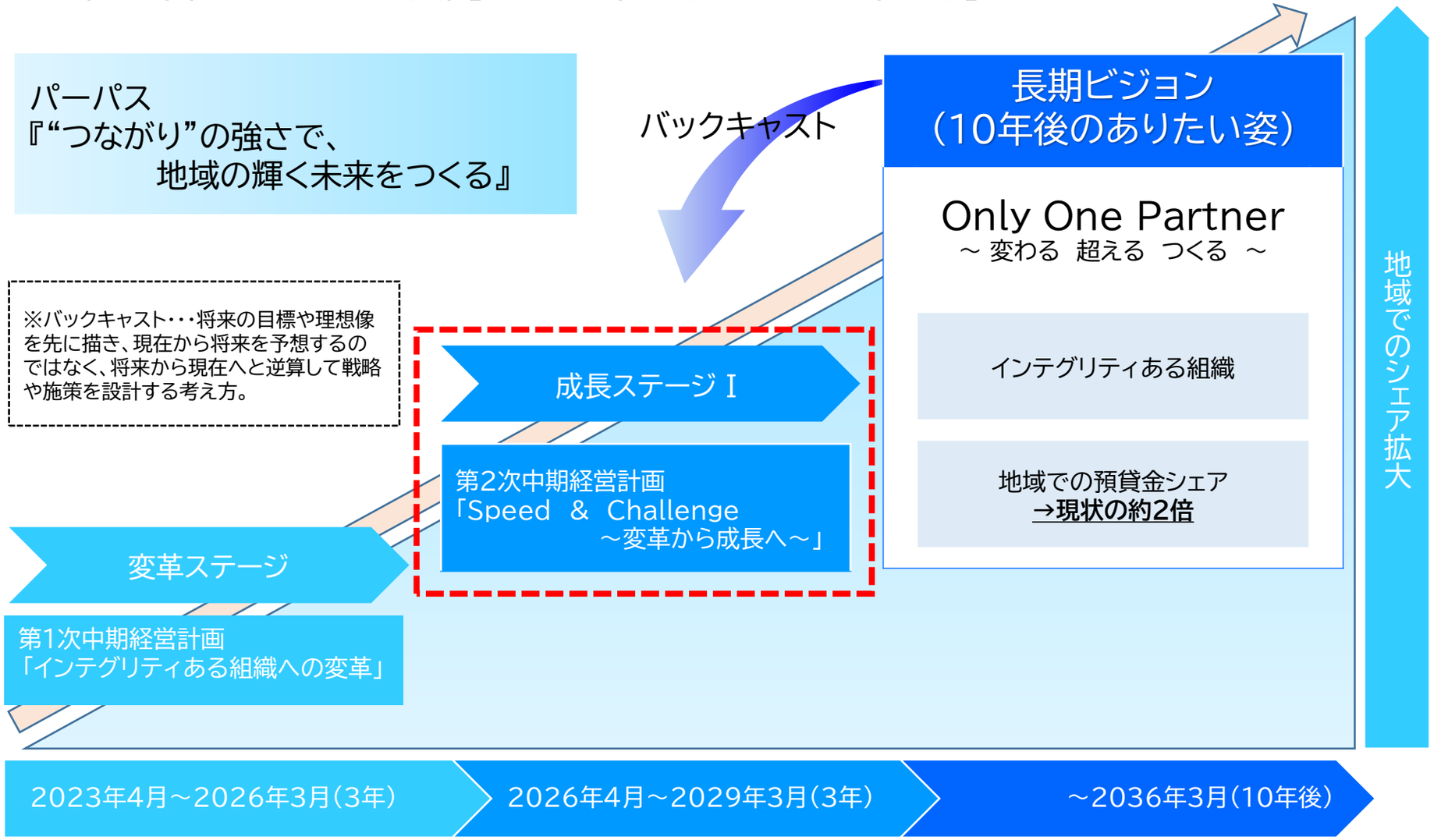
◆第1次中期経営計画の振返り

第1次中期経営計画では、変革ステージとして「対話」と「インテグリティ」を原動力に5つの主要戦略を推進し、持続可能なビジネスモデルの土台作りに取組んでまいりました。第2次中期経営計画においても、本中計で構築した土台をもとに、地域の成長を力強く支え続ける金融機関を目指します。

計画名称	第1次中期経営計画「インテグリティある組織への変革」		
計画期間	2023年4月～2026年3月（3年間）		
目指す姿	地域・お取引先の課題解決ニーズに応え、安定的な収益基盤を確保するとともに、当行の持続可能なビジネスモデルを一層進展させる。		
重点戦略	第1次中期経営計画で実施した主な取組み		
	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 ・㈱なんぎんキャピタル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

8. 当行のトピックス

◆長期ビジョン(10年後のありたい姿)【2026年4月～2036年3月】



8. 当行のトピックス

◆ 第2次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。			
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「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「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、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。			
戦略・施策	コア戦略	人材戦略	重点施策	グループ体制の強化
		DX戦略		経営基盤強化
		パートナーシップ戦略		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）」

8. 当行のトピックス

◆「地域成長支援部」と「AI・データサイエンス室」の新設について

当行は、2026年5月に公表した、第2次中期経営計画に掲げる戦略を着実に実行するため、「地域成長支援部」と「AI・データサイエンス室」を2026年4月に新設しました。この2つを計画推進の“ダブルエンジン”と位置づけ、計画の着実な達成を図ってまいります。

地域成長支援部

現在、人口減少や市場縮小など、地域経済を取り巻く環境が大きく変化する中、地域が持続的に発展するためには、地域金融機関による「地域金融力」の発揮が期待されています。

こうした認識のもと、当部を創設し、本部主導で地域の成長産業や地方公共団体との接点を拡大することで、地域企業の価値向上への貢献・地域課題の解決に積極的に取組んでまいります。 具体的には、一次産業などの地域の主要産業に加え、これまでお取引のなかった地域の成長企業や中堅企業に対して、業界データや既応先の非財務の商流データ等の分析も活用しながらアプローチしてまいります。

AI・データサイエンス室

AI・データを活用した価値創造を組織的に更に推進していくため、総合企画部内の「中計タスクフォース」を、「AI・データサイエンス室」として格上げしました。

戦略的な意思決定には、分析の目的に応じた十分な量と高い品質を備えたデータの収集・活用が不可欠であることを踏まえ、データの管理・活用の高度化や分析力の向上を図るための基盤を構築していきます。

さらに、生成AIやデータサイエンスを活用した分析を通じて、お客さまの経営判断をサポートするとともに、当行の経営判断の高度化を実現します。

◆「預金戦略室」と「BPR推進室」の新設について

第2次中期経営計画の重点施策である「経営基盤強化」を進め、収益・コスト・調達基盤の各面から経営基盤を再構築するため、2026年10月に「預金戦略室」及び「BPR推進室（人事総務部内）」を新設しました。

預金戦略室

金利ある世界への移行に伴い、預金は「貸出の原資」から「戦略的な経営資源」へと重要性が高まる一方で、預金利息は増加局面にあり、これまで以上に精緻な対応を行う体制の整備が急務となっています。

こうした環境変化を踏まえ、預金量・預金利息・粘着性・顧客属性・決済取引・ALM・デジタルマネー・預り資産等を一体的に分析・管理し、銀行全体の預金戦略を立案します。これにより、預金を経営資源として戦略的に運用し、粘着性の高い預金の確保や資金利益の最適化を図ります。

BPR推進室

物価高騰による人件費・物件費の上昇やシステム関連費用の増加に加え、店舗を含めた設備環境のあり方についても、中長期的な視点からの点検や最適化を進める必要があります。

こうした環境変化を踏まえ、本部・店舗の設備環境や拠点配置のあり方を含めた総合的な見直しを進めるとともに、業務プロセスの再設計・AI活用を主導してコスト構造改革を推進します。これにより捻出した経営資源を、成長分野・重点分野へ再配分し、経営資源の全体最適化を図ります。

8. 当行のトピックス

◆なんぎんファンを増やす取組み

当行では、『なんぎんファン』を増やす取組みを、重要課題として位置付けています。
コロナ禍を契機として、お客さまとの関係性が変化しつつあり、地域とのつながりの再構築が重要な課題となっています。
こうした環境の変化の中でもお客さまとの信頼関係を深め、「なんぎんファン」を着実に増やすことで、預金や貸出金のシェア拡大、さらには行員一人ひとりのやりがいや地域における当行の存在価値の向上につなげていきたいと考えています。

ファンを増やすための取組みの一例

＜取組み内容＞
A社さまは、10年ほど前に、事業活動の拠点を現在地へ移転されて以降、メインバンクの変更を検討していたところ、お客さまからのご紹介により、当行との取引が始まりました。
お客さまとの対話から、事業の悩みや将来の計画に向けた取組みニーズを発掘し、地道な活動を続けた結果、「親しみやすい金融機関」が決め手となり、当行がメインバンクとなりました。
具体的な支援としては、事業者支援サービスである「ビジネスマッチング」によるオペレーティングリースの紹介や、当行グループの㈱なんぎんキャピタルの出資先である「株式会社ZIFISH」による商品管理のデータ化提案を行っております。

継続的な対話と当行グループの総合力を活かした提案を通じて、お客さまに「なんぎんファン」となっていただけるよう、今後もグループ一体で取り組んでまいります。



課題
- 身近な相談先となる金融機関を見つけたい
- 将来的な設備投資を検討したい



課題解決に向けた提案
- 継続的な訪問による対話
- オペレーティングリースを活用した財務面・税務面での支援
- 商品のデータ管理による効率化に向けた、専門企業の紹介

8. 当行のトピックス

◆経営戦略と人材戦略の融合による人的資本経営の実現

賃金引上げ及び初任給の推移

行職員の「働きがいやエンゲージメントの向上」と将来に渡る「多様な人材の確保」の観点から、2026年度も全行職員のベースアップを実施しました。これにより、4期連続の賃上げとなりました。

	初任給			
	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
大学卒	220,000円	230,000円	260,000円	260,000円
短大卒	180,000円	190,000円	210,000円	210,000円
高校卒	170,000円	180,000円	200,000円	200,000円

※2026年度の賃上げ率は4.0%超となりました。

行内用語「対話」の充実

行内でのコミュニケーションを密に図り、組織としての違和感等を即座に共有するとともに、コーチングの実践により、「気付き」・「自主性」のある組織の醸成に取組んでいます。



【本部部長、営業店所属長、若手行員による対話】

外部機関への出向・派遣等の取組み

当行は人材育成の一環として、外部機関への出向・派遣等に積極的に取組んでいます。

◆ 鹿児島新事業開発プロジェクト研究（※）

鹿児島新事業開発プロジェクト研究に2024年度の1期生、2025年度の2期生に続き、2026年度も当行より2名の行員を派遣しています。

本プロジェクトへの参加を通じて、行内では得られない多様な知見やノウハウの習得、地元産学官の新たな人脈形成を図るとともに、研究活動で得られた知見を行内に還元し、組織全体の人材育成につなげています。



※ 鹿児島新事業開発プロジェクト研究は、事業構想大学院大学福岡校が主催し、地元企業の「既存事業の進化」や「新規事業の構築」「人材育成」「地元企業間の協創」「地域発展への貢献」等を目的としています。

◆ 鹿児島国際大学「企業経営講座」

人材育成およびお客さまの経営課題への対応力向上を目的に、2026年10月から12月にかけて鹿児島国際大学が開催する「企業経営講座」に当行行員2名が参加しています。

本講座では、企業経営やマーケティング、マネジメント、会計・税務、DXなど幅広い分野について、講義やグループワークを通じて実践的に学ぶほか、異業種の受講者との交流を通じて、多様な視点や考え方に触れる機会にもなっています。

受講を通じて得た知識や経験を、お客さまの課題解決や成長支援に活かしてまいります。

8. 当行のトピックス

◆働きがいのある職場環境の構築に向けて

「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」の認定

当行では、行職員の健康は当行の成長を支える大切な財産という考えのもと、「なんぎん健康経営宣言」を策定しております。
今回、経済産業省および日本健康会議が実施する健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定されました。
これを受け、今後さらに心身ともにいきいきと働ける環境づくりを推進し、健康経営を通じて地域社会との“つながり”をさらに強固にすることで、持続可能な未来の創造に貢献してまいります。

「なんぎん健康経営宣言」

当行は、「“つながり”の強さで、地域の輝く未来をつくる」というパーパス実現のため、行職員とその家族の健康を何よりも大切にし、心身ともにいきいきと働ける環境づくりを推進します。
行職員の健康は当行の成長を支える大切な財産です。健康経営を通じて地域社会との“つながり”をさらに強固にし、持続可能な未来の創造に貢献することを、ここに宣言いたします。

取締役頭取　田中　暁爾

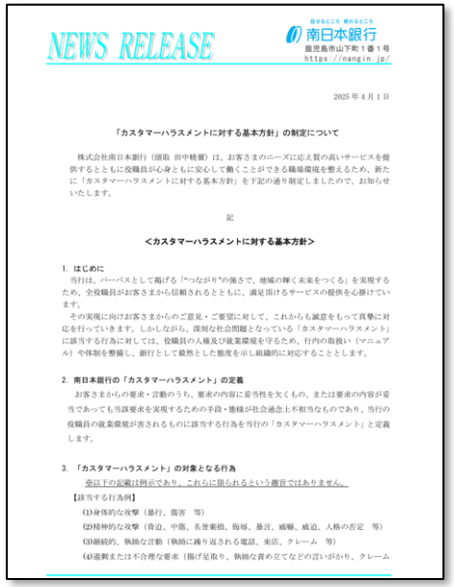
2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

【健康経営】
従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践すること。

【健康経営優良法人認定制度】
優良な健康経営を実践している法人を「見える化」することで、社会的な評価を受けることができる環境を整備することを目的とした顕彰制度。

「カスタマーハラスメントに対する基本方針」の制定

2025年4月1日に、「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を公表しました。
当行は、パーパスとして掲げる「“つながり”の強さで、地域の輝く未来をつくる」を実現するため、近年、社会問題となっているカスタマーハラスメントに対し、当行の対応方針を明確にしました。
今後も、役職員が心身ともに安心して働くことができる職場環境を整え、お客さまから信頼されるとともに、満足いただけるサービスの提供を目指してまいります。



NEWS RELEASE
南日本銀行
鹿児島市山下町１番１号
https://nangin.jp/

2025年４月１日

「カスタマーハラスメントに対する基本方針」の制定について

株式会社南日本銀行（頭取 田中暁爾）は、お客さまのニーズに応え質の高いサービスを提供するとともに役職員が心身ともに安心して働くことができる職場環境を整えるため、新たに「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を下記の通り制定しましたので、お知らせいたします。

記

＜カスタマーハラスメントに対する基本方針＞

1．はじめに
当行は、パーパスとして掲げる「“つながり”の強さで、地域の輝く未来をつくる」を実現するため、全役職員がお客さまから信頼されるとともに、満足頂けるサービスの提供を心掛けています。
その実現に向けお客さまからのご意見・ご要望に対して、これからも誠意をもって真摯に対応を行っていきます。しかしながら、深刻な社会問題となっている「カスタマーハラスメント」に該当する行為に対しては、役職員の人権及び就業環境を守るため、行内の取扱い（マニュアル）や体制を整備し、銀行として毅然とした態度を示し組織的に対応することとします。

2．南日本銀行の「カスタマーハラスメント」の定義
お客さまからの要求・言動のうち、要求の内容に妥当性を欠くもの、または要求の内容が妥当であっても当該要求を実現するための手段・態様が社会通念上不相当なものであり、当行の役職員の就業環境が害されるものに該当する行為を当行の「カスタマーハラスメント」と定義します。

3．「カスタマーハラスメント」の対象となる行為
次以下の記載は例示であり、これらに限られるという趣旨ではありません。
【該当する行為例】
(1)身体的な攻撃（暴行、傷害　等）
(2)精神的な攻撃（脅迫、中傷、名誉毀損、侮辱、暴言、威嚇、威迫、人格の否定　等）
(3)継続的、執拗な言動（執拗に繰り返される電話、来店、クレーム　等）
(4)過剰または不合理な要求（揚げ足取り、執拗な責め立てなどの言いがかり、クレーム

8. 当行のトピックス

◆DX化に向けた取組み

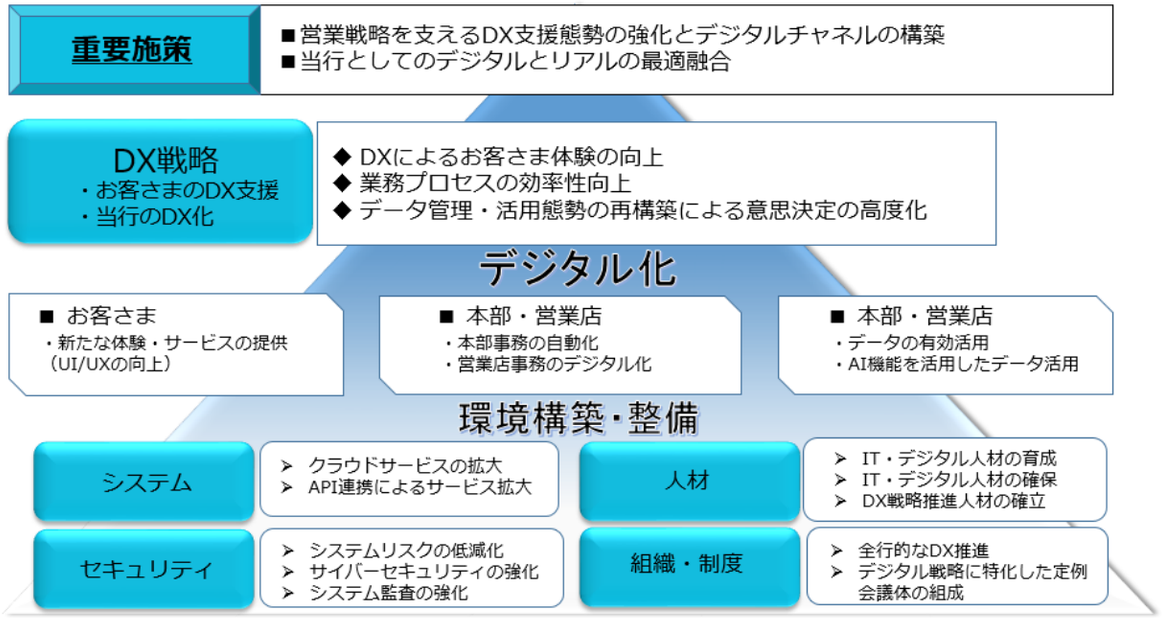
「南日本銀行DX戦略」の策定

策定の目的

デジタル技術革新の流れが急速に進展する中、デジタル技術を活用したDX（デジタルトランスフォーメーション）を通じて、業務の効率化や利便性向上、新たなサービスの提供を目指してまいります。

DX戦略の基本方針

デジタル技術を活用したDX（デジタルトランスフォーメーション）を通じて、生産性向上や業務効率化を図っていくとともに、お客さまが必要とする「デジタル」サービスを積極的に提供していくことで、地域に貢献・信頼される金融機関であり続けることを目指します。



「DX認定事業者」の認定取得について

当行は、第1次中期経営計画から、データとデジタル技術を活用した業務変革の取組みとして、DX（デジタルトランスフォーメーション）を掲げています。

DX施策を進展させるべく、2025年6月に『南日本銀行DX戦略』を策定し、2025年10月には、経済産業省が定めるDX認定制度に基づく『DX認定事業者』に認定されました。

当行は、デジタル技術を活用したDXを通じて、生産性向上や業務効率化を図るとともに、お客さまが必要とする「デジタル」サービスを積極的に提供していくことで、地域に貢献・信頼される金融機関であり続けることを目指してまいります。

【認定ロゴマーク】

DX認定

一般社団法人金融データ活用推進協会（FDUA※）への加盟について

当行は、AIをはじめとするIT技術を用いた金融データ活用の高度化を目的に、一般社団法人金融データ活用推進協会（FDUA）に一般会員として加盟しました。

本協会への加盟により、幅広い業務領域においてAI等のIT技術を効果的に活用し、業務の効率化やデータ分析の高度化を図ることで、業務改革（DX）を進めます。

加えて、お客さまの利便性を高める新たな付加価値サービスの展開を目指してまいります。

※FDUA…一般社団法人金融データ活用推進協会の略称。金融業界におけるデジタル化が急速に進む中、業界・各社の発展および個人のスキルアップに貢献することを目的として、金融機関の実務目線に立って、AI・データ活用の推進に取り組むため、金融機関とAIスタートアップなどが集まり発足した団体です。

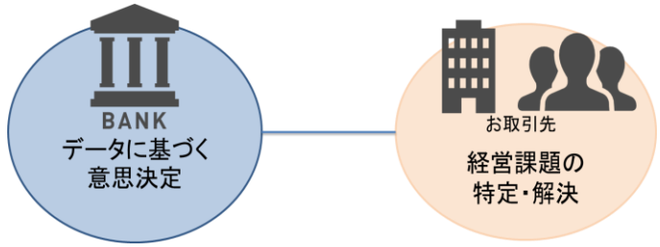
8. 当行のトピックス

◆DX化に向けた取組み

DX人材の育成について

◆データ人材の育成

データ活用による意思決定の高度化と、地域のお取引先へ経営支援を通じて持続可能な地域金融を実現するため、2025年2月より、データ人材の育成を開始しました。
お取引先の経営課題のキーとなる要因をデータ分析により導き出し、改善支援を行える人材の育成と、当行自身のデータに基づく意思決定の高度化を目指してまいります。



◆DX関連資格の取得状況（2026年9月末現在）

対象資格	資格取得率
・金融業務3級DX支援コーディネータコース ・ITパスポート ・G検定（ジェネラリスト検定） ・DS検定（データサイエンティスト検定） ・システム専門科目	49.1%

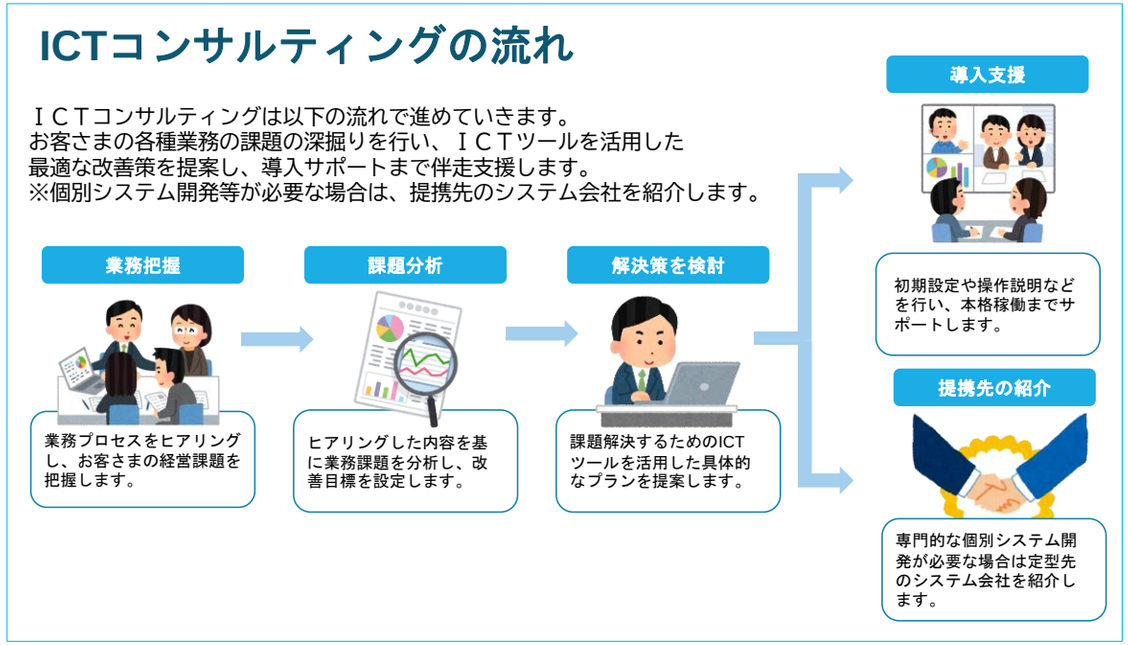
※取得率は正行員を対象に算出。

2026年度末の資格取得率80%を目標に、DX・データ活用を担う人材の育成に向け、関連資格の取得を促進し、専門性の向上を図ってまいります。

DX支援業務

2025年10月に、お客さまのDX化支援体制の強化を目的として営業統括部内にDX支援担当を配置しました。
2026年4月には、ICTコンサルタント育成研修を受講した行員をDX支援担当として増員し、お客さまの業務の経営課題を踏まえ、ICTコンサルティングの提供等により業務効率化・デジタル化、ひいては企業価値の向上につながる支援に取組んでまいります。

ICTコンサルティングについて



8. 当行のトピックス

◆コンサルティング業務の充実

WIN-WINネット業務について

業務の目的

お取引先事業者と当行が「WIN-WIN」の関係となり、永続的に良好かつ強力なリレーションを構築することを目的としています。

業務の概要

お客さまの売上を増やすために、当行ネットワークを活用して新たな販売見込先への販路開拓を支援し、商談から売上金入金まで見届ける『新販路開拓コンサルティング業務』です。

お客さまの WIN

・自社では困難な販路先の開拓を銀行が責任をもってお手伝いすることで、売上増加を支援します。

・行員同席による交渉支援に加え、経営改善や事業運営方法のアドバイスも行います。



当行の WIN

・お客さまの売上増加が収益拡大へつなげることで、当行との中長期的なお取引の継続、拡大へつなげてまいります。

・「地域に責任をもつ真の地域金融機関」として、地域経済活性化を下支えすることで、当行の持続可能性につなげてまいります。

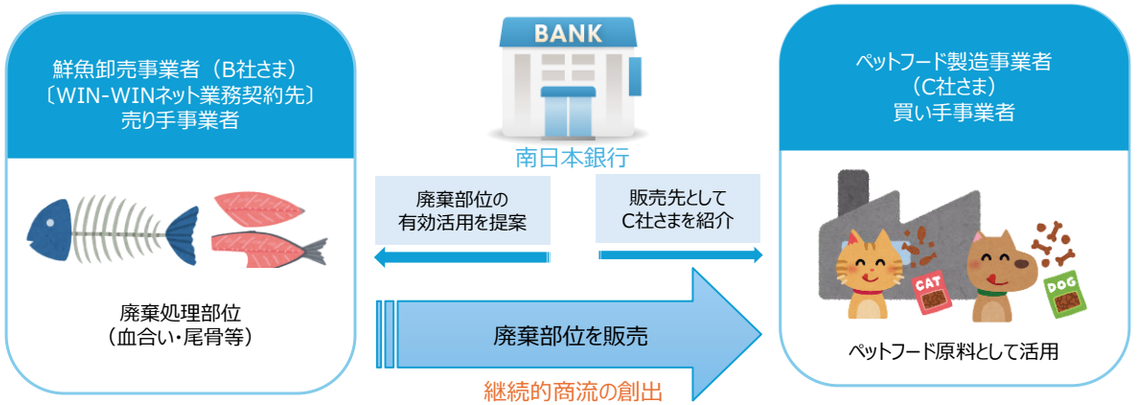
WIN-WINネット業務契約先およびコンサル案件成約状況

業務開始以降累計（2011年10月～2026年9月）	
売上付与累計金額	113億円
売上付与できたコンサル案件	3,951先

契約先数（2026年9月末現在）	
契約先数	769先
売上付与先数	580先
売上付与率	75.4%

支援事例

＜取組みの概要＞
・物価高騰のあおりを受け、価格転嫁に課題を持つ事業者（B社さま）に対し、事業性理解を深掘りする中で廃棄処理部位（血合い、尾骨等）の販売先として事業者（C社さま）を紹介することで、継続的商流につながりました。B社さまは、これまで廃棄していた部位の販売が可能となり、商品歩留り率の向上から利益改善につながりました。



8. 当行のトピックス

◆なんぎんキャピタルについて

2023年4月に、当行100%出資による投資専門子会社「株式会社なんぎんキャピタル」を設立し、当社を無限責任組合員、当行を有限責任組合員とする投資事業有限責任組合「なんぎん地域未来応援ファンド」を設立しています。

当ファンドは、地域経済に寄与する技術やサービスを有するスタートアップ企業等を支援することを目的としており、地域の将来を担う起業家の育成・支援や地域のお客さまのライフステージに応じた投資など、鹿児島県経済への貢献に繋がる企業への投資を行っています。

投資先

企業名	AMI株式会社	iCUREX株式会社	ファーマーズサポート株式会社	テラスマイル株式会社	株式会社ライトライト	株式会社ZIFISH
投資実行日	2024年5月28日	2024年10月11日	2025年4月28日	2025年7月30日	2025年10月31日	2026年3月5日
企業・事業概要	「誰もがどこにいても、質の高い医療を受けられる世界を実現する」ための、遠隔医療対応聴診器と遠隔AI診療システムの開発・販売。	慢性副鼻腔炎（蓄膿症）患者の治療に使用する、ゲル状の創傷被覆材の開発・研究。患者と医療従事者双方の治療負担軽減を目指す。【鹿児島大学認定ベンチャー】	牛の動体画像をAIが解析し、状況を畜産農家へ適切に通知するスマート畜産システム「MOOVIE」を開発。得意とする分娩のタイミングを適切に通知することで、農家の負担省力化を支援。	農業に関するあらゆるデータの集積・AI分析を通じて、生産や収穫・出荷のタイミング等を通知する「RightARM」と「JUST AG WAY」を開発。農業DXによる農作物の安定供給を目指す。	「事業承継をオープンに」を合言葉に、オープンネーム（実名開示）型の事業承継プラットフォーム「relay」を運営。売り手の思いや事業情報を伝え、全国の買い手とのマッチングを支援。	「100年先の食卓にも地魚を」をテーマに、AI・ITを活用して水産物流通の業務効率化に資するシステムを提供。産地と消費地をつなぐ水産物流通の情報基盤を構築。【鹿児島大学認定ベンチャー】

8. 当行のトピックス

◆地域活性化に向けた取組み

「Payどん」交通系決済機能の開発・運用について

当行を含む鹿児島県内の金融機関4行庫（鹿児島銀行、鹿児島相互信用金庫、鹿児島信用金庫）と、県内の交通事業者3社（いわさきコーポレーション、南国交通、鹿児島市交通局）は、2026年8月21日、キャッシュレス決済アプリ「Payどん」を活用した「交通系決済機能」の開発・運用に関する基本合意書を締結しました。

本取組みにより、路線バスや市電において「Payどん」による乗車料金の決済が可能となりました。当行は、公共交通の利便性向上や利用促進、県内キャッシュレス決済の更なる普及を通じて、地域社会の活性化に貢献してまいります。

【基本合意日】2026年8月21日（金）
【運用開始日】2026年10月21日（水）



合意書締結式の様子



地域行事・スポーツ活動等への参加

当行では、「鹿児島マラソン」でのボランティア活動や「おはら祭」「おぎおんさぁ」等の地域行事への参加、清掃活動に取り組んでいます。また、テニス部・野球部・フットサル同好会などのスポーツ活動を通じて、行職員間の交流や健康増進を図るとともに、地域の大会等にも積極的に参加し、地域社会とのつながりを深めています。











8. 当行のトピックス

◆地域活性化に向けた取組み

自然災害からの復興支援

◆鹿児島県内で発生した大雨等の復興支援

2025年度に鹿児島県内で発生した大雨や台風などの自然災害復興支援の一環として、「鹿児島応援定期預金（販売期間2025年11月25日～2026年1月30日）」を発売し、本定期預金のお預入総額の0.01%相当額を寄付金として鹿児島県へ拠出いたしました。

今後も、地域貢献活動を通じ、地域社会の発展及び地域経済の活性化に資する取組みを積極的に行ってまいります。



寄付金贈呈式の様子
左から塩田鹿児島県知事、田中頭取

◆令和8年熊本地震への対応および義援金の寄付

令和8年熊本地震に伴う災害等により影響を受けている、または影響のおそれのあるお客さまからのご相談にお応えするため、各種の柔軟なお取り扱いを行うとともに、「ご相談窓口」を設置しました。

あわせて、被災地の一日も早い復興を願い、熊本県の「令和8年熊本地震義援金」へ5百万円を寄付いたしました。

物価高騰が続くなか、地域の事業者は自然災害の影響も重なり、厳しい状況に置かれています。当行は、目の前のお客さまへの支援から復興・地域貢献まで、息の長い取組みを継続し、地域経済の活性化に貢献してまいります。

Instagramを活用した情報発信について

情報発信の充実を図るため、「Instagram」の新アカウント「@nangin_info」の運用を開始いたしました。今後も、より一層の情報発信の充実に努めてまいります。

@nangin_info	@nangin_recruit	@nangin_view373
各種商品やキャンペーン発信	採用活動発信	行員による地域情報の発信

投稿ページ　例







本資料に関するお問い合わせ先



南日本銀行　総合企画部

TEL099-226-1117

受付時間：銀行営業日　9:00～17:00

本資料には、将来の業績や見通し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、当初の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。
また、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ので、あらかじめご了承ください。