

# Information Meeting

～ 成長戦略へのストーリーと

ステークホルダーへのメッセージ ～

2019年6月7日

株式会社 名古屋銀行  
取締役頭取 藤原 一朗

## I. 成長戦略へのストーリー

---

(1)2019年3月期決算概要	4
(2)貸出金利息(単体)	5
(3)金利競争からの脱却	6
(4)海外サポート	7
(5)役務取引等利益 (単体)	9
(6)コンサルティング営業	10
(7)有価証券運用 (単体)	12
(8)営業経費と与信関連費用 (単体)	13
(9)BPR戦略から営業力強化へ	14
(10)2020年3月期決算見込み	15

## II. ステークホルダーへのメッセージ

---

(1)お客さま	17
(2)地域社会	19
(3)従業員	21
(4)株主	22

## 資料編

25~32

---

# I. 成長戦略へのストーリー

# I. 成長戦略へのストーリー (1) 2019年3月期決算概要

## 2019年3月期決算概要

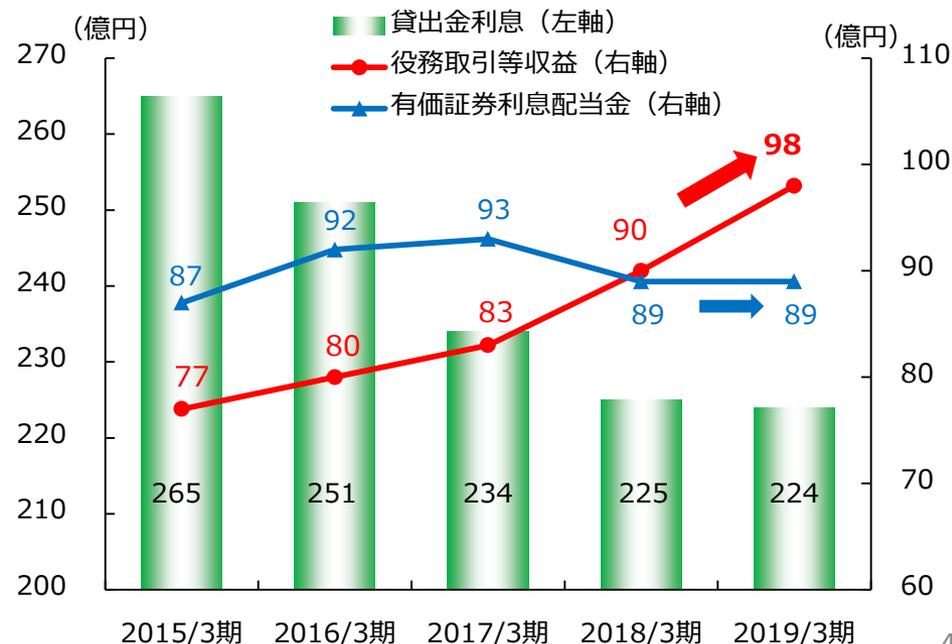
【単体】

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比
業務粗利益	361	<b>347</b>	▲14
資金利益	288	<b>283</b>	▲5
役務取引等利益	62	<b>69</b>	+7
その他業務利益	11	<b>▲5</b>	▲16
うち国債等債券損益	5	<b>▲6</b>	▲12
営業経費(▲)	298	<b>288</b>	▲9
人件費	168	<b>164</b>	▲3
物件費	112	<b>106</b>	▲5
税金	17	<b>17</b>	▲0
実質業務純益	63	<b>58</b>	▲5
コア業務純益	57	<b>65</b>	+7
一般貸倒引当金繰入額(▲)	▲6	<b>▲8</b>	▲1
業務純益	70	<b>67</b>	▲3
臨時損益	▲9	<b>19</b>	+29
うち不良債権処理額(▲)	14	<b>15</b>	+1
うち株式等関係損益	8	<b>40</b>	+32
経常利益	60	<b>86</b>	+25
特別損益	7	<b>▲0</b>	▲7
税引き前当期純利益	67	<b>86</b>	+18
当期純利益	48	<b>65</b>	+16
与信関連費用	7	<b>6</b>	▲0
(参考)			
顧客向けサービス業務利益	▲17	<b>▲3</b>	+14
【連結】			
親会社株主に帰属する当期純利益	58	<b>61</b>	+3

- 資金利益の落ち込みを役務取引等利益でカバー  
(貸出金利息は下げ止まり)  
(有価証券利息配当金を大幅に上回る役務取引等収益)
- 営業経費は継続的に減少、コア業務純益が増加
- 与信関連費用は引き続き、低い水準
- コーポレートガバナンスコードに則り、  
政策投資上場有価証券を縮減

## 経常収益構成要素の推移



# I. 成長戦略へのストーリー (2) 貸出金利息 (単体)

## 預貸金残高 (期中平残)

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比 (増減率)	2020/3期 計画
預金等	33,542	34,263	+720 (+2.1%)	35,144
貸出金	23,766	24,708	+942 (+3.9%)	25,980
うち事業性	15,635	15,909	+274 (+1.7%)	16,332
うち中小企業	11,762	12,149	+387 (+3.2%)	12,739
うち住宅ローン等	7,917	8,590	+672 (+8.4%)	9,102

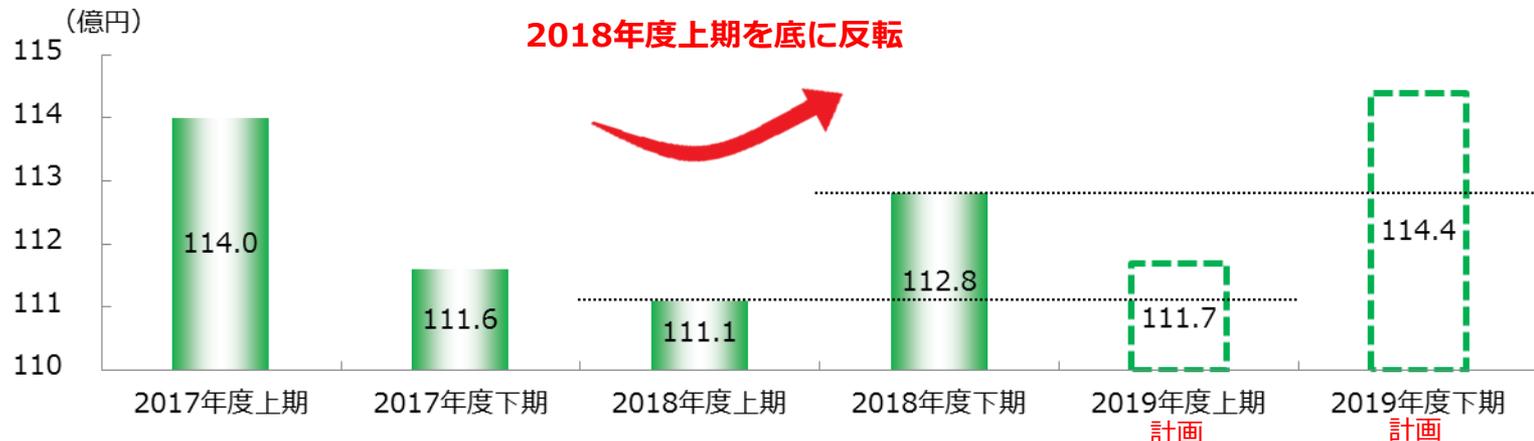
- ▶ お客さまへのソリューション提案
- ▶ 事業性評価を実施
- ▶ 資金需要のある住宅ローン等を積極的に推進  
⇒複合取引推進

【2019年度見込み】

- ▶ 貸出金利息は反転見込み  
(利回りは低下する見込みも下げ止まり)  
(残高の増加が大きく寄与)

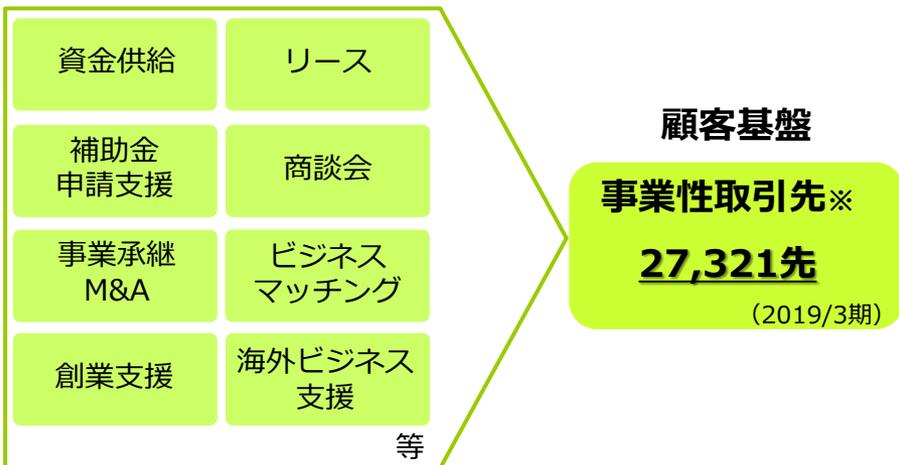
※預金等 = 預金 + 譲渡性預金

## 貸出金利息推移 (半期ベース)



# I. 成長戦略へのストーリー (3) 金利競争からの脱却

## ソリューションの提供



※事業性取引先：与信先および各種支援先

## 補助金申請サポート

- 認定支援機関として、積極的に支援
- 2017年度補正予算「ものづくり補助金」採択件数は、**全国2位、愛知県1位**（認定支援金融機関別）
- 当行採択率**66.4%**（全国の採択率 50.7%）

＜全国認定支援金融機関 採択順位＞			＜近隣認定支援金融機関 採択順位＞		
順位	認定支援機関	採択件数	順位	認定支援機関	採択件数
1	商工組合中央金庫	247件	1	<b>名古屋銀行</b>	<b>170件</b>
2	<b>名古屋銀行</b>	<b>170件</b>	2	A銀行	58件
3	E銀行	142件	2	B銀行	58件
4	F銀行	141件	4	C信用金庫	54件
5	G銀行	133件	5	D信用金庫	51件

※ 当行集計ベース

## 商談会

- あいち・じもと農林漁業成長応援「食」と「農」の大商談会
  - ・「食」と「農」に関わる地元業者さまの商談会

	2016年 (第1回)	2017年 (第2回)	2018年 (第3回)	2019年 (第4回)
出展企業	126社	203社	250社	251社
個別商談参加バイヤー企業	73社	102社	162社	179社
商談成約率	28.6%	33.5%	32.4%	商談中

- ビジネス商談会「名銀ジョイント」
  - ・成約率の高い逆見本市形式の商談会で、大企業と地元中小企業を橋渡し

主なバイヤー業種	2019/3期 総商談数
<ul style="list-style-type: none"> <li>● サービスエリア運営会社</li> <li>● 大手カタログ通信販売業者</li> <li>● 地元大手鉄道会社運営のネット通販 等</li> </ul>	<b>89件</b> <b>累計 559件</b>

## 事業性評価への取組み

- 事業性評価への取組みは地域金融機関として最重要課題
  - ・組織活動として「事業性評価」を実施

＜事業性評価に基づく融資を行っている与信先数※＞

与信先数および融資残高	<b>4,141社 (15.5%)</b>
(全与信先及び当該与信先の融資残高に占める割合)	<b>5,442億円 (30.0%)</b>

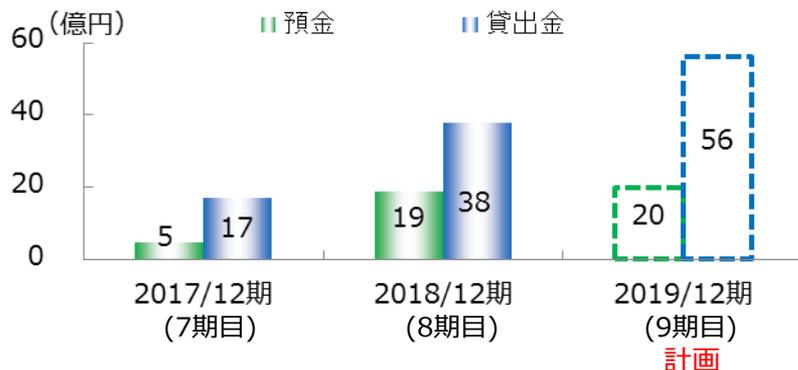
(2019/3期)

※事業性評価に基づく融資を行っている与信先数：  
当行所定の「事業性評価シート」を策定した上で融資を行っている先

# I. 成長戦略へのストーリー (4) 海外サポート①

## 中国・南通支店

### 南通支店の実績および計画 (期末残高)



- 全国の地域金融機関からスタンバイL/Cを受入れ、中小企業の中国における資金調達支援を行う

### 南通支店の概要

駐在員事務所設立	1986年9月
支店設立	2011年9月
人員	19名 (日本人5名、中国人14名) ※2019/3期
業務内容	預金業務・融資業務・送金業務
取引通貨	人民元、米ドル、日本円



### 南通への日系企業進出傾向

- 1980～90年代…綿花の産地で繊維関連企業が中心 (東レ、帝人など)
- 2000年代…化学関連企業が中心 (DIC、旭化成、王子製紙など)
- 2010年代…電子・自動車関連企業が中心 (アイシン精機など)

### 南通市および周辺地域の経済指標

	年末常住人口	域内総生産 (GDP)	経済成長率
江蘇省	8,051万人	92,595億元	6.7%
南通市	731万人	8,427億元	7.2%
上海市	2,424万人	32,680億元	6.6%

出所：2018年経済指標

### 中国トピックス

- 日系自動車メーカーは、2019年の新車販売台数の目標を前年比増加で設定、関連企業の資金調達意欲は旺盛  
⇒中国の現地法人に対して直接融資を行うことが出来る、東海地方に本店を構える銀行は当行のみ  
当行に対する期待は大きい

<参考：中国における自動車販売台数 (前年比) >

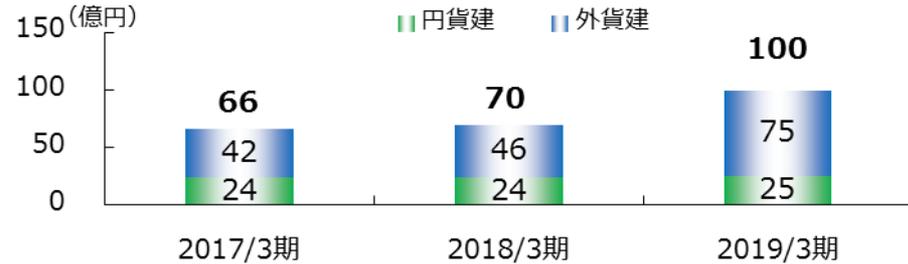
	2016年	2017年	2018年
中国国内全体	+13.6%	+3.0%	▲2.7%
うち日系自動車メーカーA社	+8.2%	+6.3%	+14.3%

出所：中国自動車工業協会発表

# I. 成長戦略へのストーリー (4) 海外サポート②

## 海外ビジネス支援

### 海外現地法人の資金調達支援 (期末残高)



### <スタンドバイL/C件数推移>

	2017/3期	2018/3期	2019/3期
当行発行のスタンドバイL/C	30件	31件	43件

▶ 国際業務にかかる業務提携契約を締結している金融機関

- ・ 商工組合中央金庫 (2019年2月15日契約締結)
- ・ 日本政策金融公庫 (2018年8月27日契約締結)

### 海外向けの主な商談会実績

▶ 現地企業との個別商談機会を提供

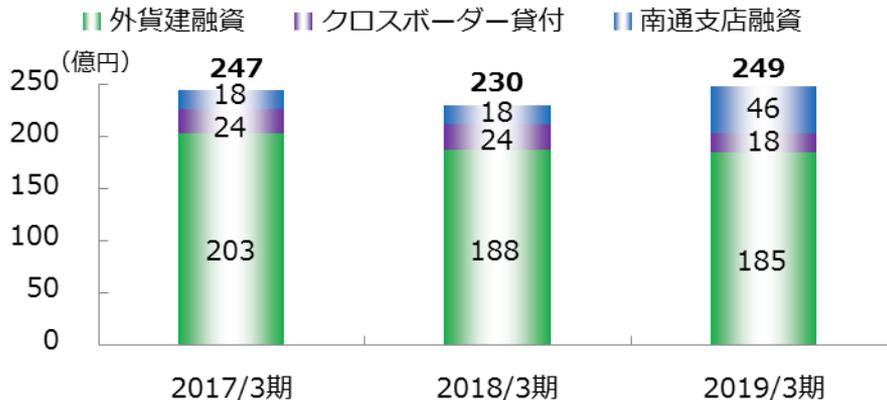
日付	開催場所	当行顧客の参加社数
2018.12.05 ~2018.12.08	インドネシア (ジャカルタ)	7社
2018.11.19 ~2018.11.21	中国 (上海)	21社
2018.06.20 ~2018.06.22	タイ (バンコク)	20社
2018.05.25	名古屋 (タイ向け)	6社

### 海外ビジネス向けの主なセミナー開催実績

▶ 現地のタイムリーな情報を提供

日付	セミナー名	参加人数
2019.01.18	メキシコセミナー	78名
2018.09.13	中国および東南アジアにおける労務管理リスクセミナー	64名
2018.07.24	海外での人材確保インドネシア編セミナー	8名
2018.05.25	海外での人材確保ベトナム編セミナー	16名

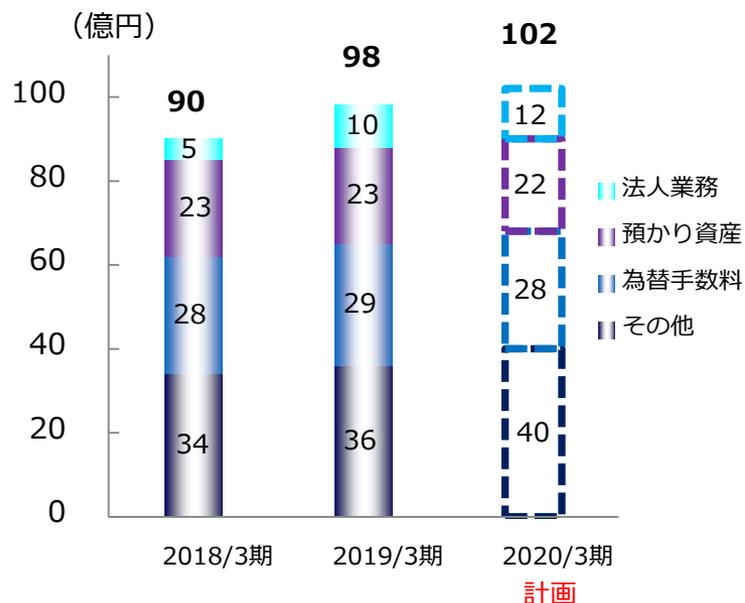
### 国際業務部門の貸出金残高の内訳 (期末残高)



# I. 成長戦略へのストーリー (5) 役務取引等利益 (単体)

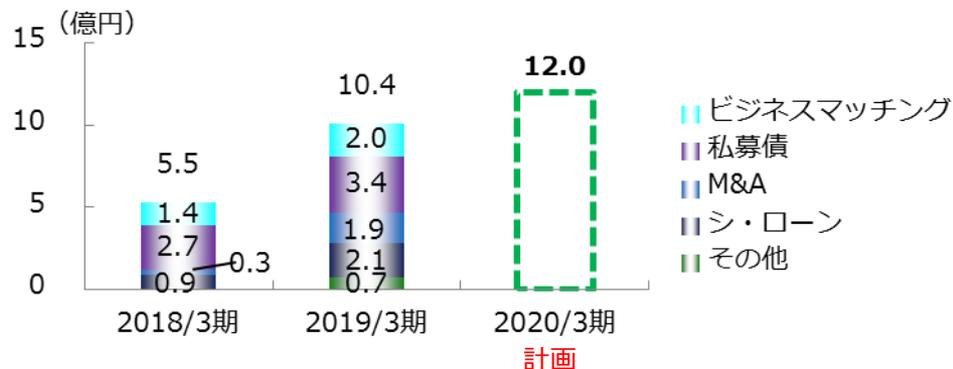
## 役務取引等利益

### 役務取引等収益の内訳

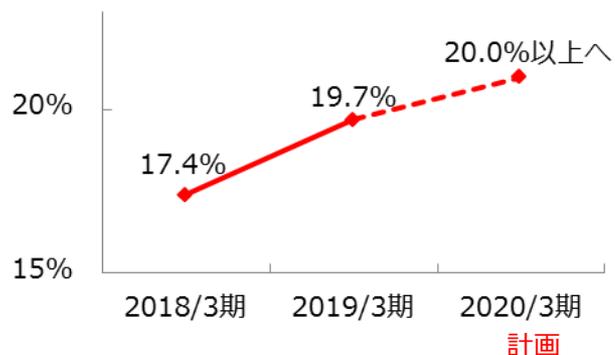


- 法人ニーズの吸い上げ営業
  - 相談しやすい環境整備と顧客本位の営業体制  
⇒コンサルティング営業を強化
- 【2019年度見込み】
- 役務取引等収益の積上げ、役務利益比率20%に

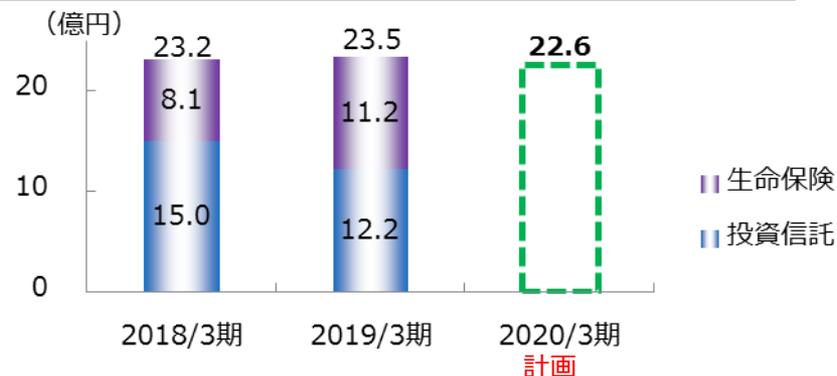
### 法人業務手数料収益の内訳



### 役務利益比率



### 預かり資産販売手数料収益の内訳



※ 役務利益比率 = 役務取引等利益 / コア業務粗利益

# I. 成長戦略へのストーリー (6) コンサルティング営業①

## 法人向け

### 事業承継・M&A



#### ➤ 円滑な事業承継をサポートするための取組み

- ・「事業承継」について具体的に考えるキッカケ作り  
⇒「事業承継相談会」の開催※個別で相談
- ・「次世代のビジネスリーダー」育成をご支援  
⇒「次世代経営塾」の開講
- ・経営者・後継者の婚活をご支援  
⇒「株式会社IBJ」(結婚相談所事業)をご紹介
- ・「企業の価値」と「従業員」の未来をご支援  
⇒M&Aのご提案
- ・(検)金融業務2級 事業承継・M&Aコース(金融業務能力検定)を全支店長が受験  
※新任支店長も随時受験予定

### 知財ビジネス評価書

#### ➤ お客さまが保有する知的財産の有効活用を支援

知財ビジネス評価書作成支援件数	10件
知財ビジネス評価書に基づく融資件数	6件

2019年5月末現在

### 「お取引先社員・職員さま専用サイト」の開設

- 2018年10月9日開設
- 当サイト契約企業にお勤めの社員・職員さまに、マイカーローン・外貨定期預金・投資信託を各種特典付きでご提供

利用契約申込社数 7,294社  
2019年3月末現在

### 人材紹介業務(有料職業紹介事業)

- 2019年6月10日業務開始予定
- 人材紹介を通じてお客さまの事業成長を支援

### ビジネスマッチング



### 様々な業種の企業とともに地域活性化をサポート

#### 提携企業(一部抜粋)

**西日本電信電話株式会社**  
ICTを活用したソリューション提供  
・販路開拓、業務効率化

**株式会社アイル**  
業務管理システム提供  
・販路開拓、販売促進

**株式会社ミロク情報サービス**  
総務・経理業務管理システム提供  
・業務効率化、地方創生

**freee株式会社**  
クラウド型会計ソフトを提供  
・業務効率化、地方創生

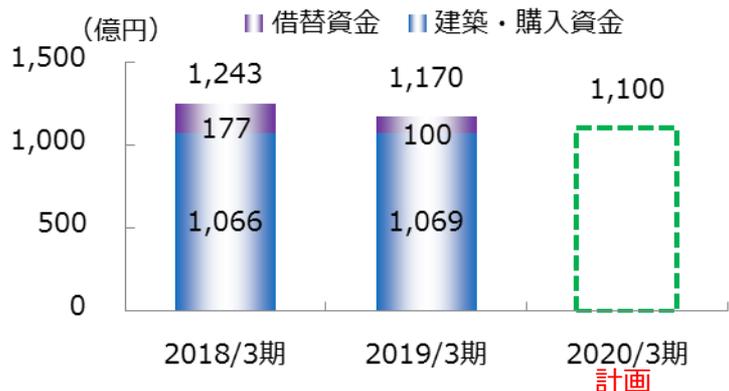
**ソフトブレン株式会社**  
クラウド型営業支援システム提供  
・業務効率化、人材教育

**株式会社あしたのチーム**  
クラウド型人事評価サービス提供  
・働き方改革、生産性向上

# I. 成長戦略へのストーリー (6) コンサルティング営業②

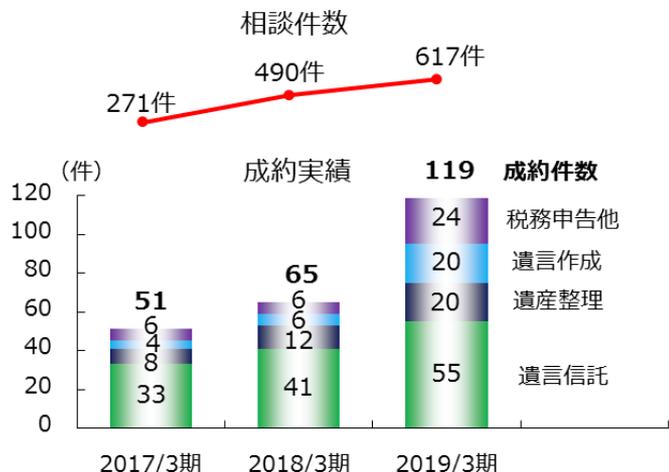
## 個人向け

### 住宅ローン実行額の内訳



### 相続相談プラザ

- 2015年7月1日オープン
- 相続相談業務に特化した独立プラザ

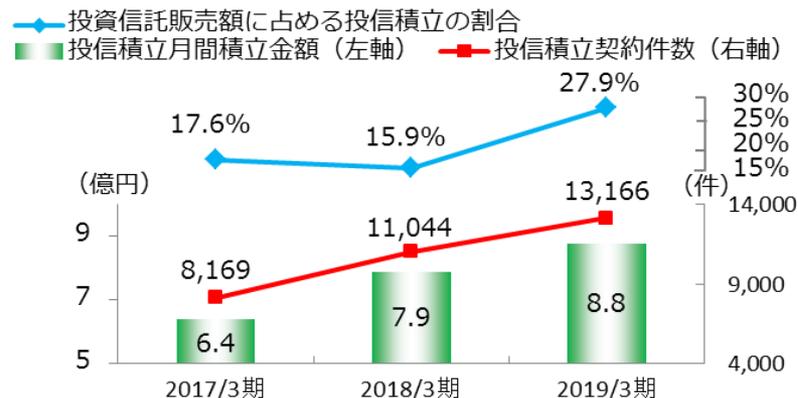


- 遺言代用信託の取扱い開始 (2019年2月8日)

・愛知県に本店を置く地方銀行で初の取扱い

### フィデューシャリー・デューティーに沿った販売体制

- パーソナル・コンシェルジュ (個人向け営業担当者) を愛知県内の営業店に配置 (2019/3期 79名)
  - お客さま本位のコンサルティングを実践
  - アフターフォローを通じたお客さまとの信頼関係を強化
- <投信積立の推移>



### ほけんプラザの開設

ほけんの窓口 @名古屋銀行

- 業務提携したほけんの窓口グループ株式会社 (2016年11月15日) のノウハウを活用した相談窓口を名古屋市と豊田市に開設

<平準払い保障性保険 (がん・医療等) 新規契約件数>



# I. 成長戦略へのストーリー (7) 有価証券運用 (単体)

## 有価証券評価損益

(億円)

	2018/3期		2019/3期		前期比	
	期末残高 (取得原価)	評価損益	期末残高 (取得原価)	評価損益	期末残高 (取得原価)	評価損益
債券	5,857	24	<b>5,423</b>	<b>22</b>	▲434	▲2
国債	710	5	<b>203</b>	<b>2</b>	▲506	▲3
地方債	1,177	6	<b>1,101</b>	<b>5</b>	▲76	▲0
政保債・ 公社公団債	1,890	4	<b>2,034</b>	<b>7</b>	+144	+3
金融債・ 事業債	2,079	7	<b>2,083</b>	<b>6</b>	+4	▲1
株式	556	794	<b>590</b>	<b>680</b>	+33	▲113
その他	1,505	▲29	<b>1,374</b>	<b>6</b>	▲130	+35
外国証券 (円貨建)	60	▲0	<b>48</b>	<b>▲0</b>	▲12	+0
外国証券 (外貨建)	1,235	▲22	<b>1,081</b>	<b>10</b>	▲154	+32
投信他	209	▲6	<b>245</b>	<b>▲3</b>	+36	+3
合計	7,919	789	<b>7,388</b>	<b>709</b>	▲531	▲80

## 政策投資株式の推移

(億円)

	2013/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期
期末残高 (取得原価)	508	505	493	<b>482</b>
政策投資株式 (取得原価) の連結普通株式等Tier1に 占める割合	32.4%	24.6%	21.8%	<b>21.4%</b>
期中売却額 (約定金額)	1	14	18	<b>55</b>

- 政策投資株式を縮減し、既存のポートフォリオを適時適切に入れ替えを実施
  - その他の証券の残高割合低く、リスクを管理した運用
- 【2019年度見込み】

- 金融投資部の新設により収益増強
- 政策投資株式は縮減方針

## 有価証券関係損益

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比
国債等債券損益	5	<b>▲6</b>	▲12
売却・償還益	20	<b>17</b>	▲2
売却・償還損(▲)	14	<b>24</b>	+9
償却(▲)	0	<b>0</b>	+0
株式等関係損益	8	<b>40</b>	+32
売却益	11	<b>44</b>	+33
売却損 (▲)	0	<b>3</b>	+2
償却 (▲)	2	<b>0</b>	▲2

## 金融投資部の新設

- 市場の仕組みや各種金融手法を取入れた運用資産への投資強化を目的として新設 (2019年4月1日)
- 上記運用資産は、案件によって複数の部署が携わっていた。一元対応することで収益面とリスク面を強固に管理していく (リスクアペタイトフレームワーク)

# I. 成長戦略へのストーリー (8) 営業経費と与信関連費用 (単体)

## 営業経費の内訳

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比	2020/3期 計画
営業経費	298	<b>288</b>	▲9	<b>289</b>
人件費	168	<b>164</b>	▲3	<b>164</b>
物件費	112	<b>106</b>	▲5	<b>106</b>
税金	17	<b>17</b>	▲0	<b>18</b>

コアOHR※	83.7%	<b>81.6%</b>	▲2.1P	<b>83.7%</b>
--------	-------	--------------	-------	--------------

※ コアOHR：営業経費／コア業務粗利益

## 与信関連費用

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比	2020/3期 計画
与信関連費用(▲)	7.1	<b>6.1</b>	▲0.9	<b>11.2</b>
与信関連費用比率※	0.02%	<b>0.02%</b>	▲0.00p	<b>0.04%</b>
一般貸倒引当金繰入額(▲)	▲6.8	<b>▲8.7</b>	▲1.9	<b>▲0.5</b>
不良債権処理額(▲)	14.6	<b>15.7</b>	+1.1	<b>13.1</b>
貸出金償却	0.0	<b>0.0</b>	▲0.0	<b>0.0</b>
個別貸倒引当金繰入額	10.5	<b>11.0</b>	+0.5	<b>7.3</b>
偶発損失引当金繰入額	-	-	-	-
延滞債権等売却損等	4.0	<b>4.6</b>	+0.5	<b>5.8</b>
偶発損失引当金戻入益	0.6	<b>0.8</b>	+0.1	<b>1.4</b>

※ 与信関連費用比率：与信関連費用／貸出金 (期中平残)

- BPR戦略が当行の文化として浸透 (考え方のBPR)
- 伝統的な小口分散による低い与信関連費用【2019年度見込み】
- 基幹系システム更改費用
- 与信関連費用は保守的に計上。

## 株式会社NTTデータとの基本契約締結

- 2018年1月25日に締結
- お客さまのニーズへの迅速な対応とサービス向上、システムの安全性強化、当行のビジネス戦略を実現していくための先進性などの観点から、株式会社NTTデータが運営する共同センター「STELLA CUBE」を採用
- 預金・為替・融資等の業務処理機能、お客さまのシステムや外部センターとの接続機能等を担う基幹系システムを利用予定
- 利用開始時期： 2021年1月を予定

## 基幹系システム更改の費用 (計画)

(億円)

導入費用 (総額)	除却費用	合計
42	2	44

2019年3月末現在

# I. 成長戦略へのストーリー (9) BPR戦略から営業力強化へ

## BPR戦略(第2ステージ: 2016年4月~2020年3月)

BPR (Business Process Re-engineering) : 業務プロセス再構築

### 新たな営業店運用体制の導入

- ▶ 店舗特性と業務量に応じた新しい店舗体制の構築
- ▶ お客さま目線に沿った営業時間・休日営業等の取組み

スマート店  
6ヶ店

店舗内店舗  
3ヶ店

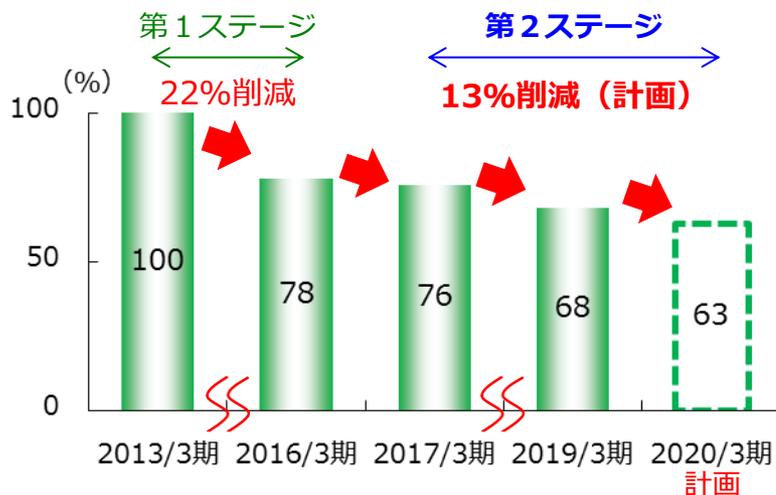
営業時間昼間休止  
1ヶ店

(2019/3期現在)

### 効果的な投資による業務効率化

- ▶ タブレット端末の利用拡大、テレビ会議システムの導入や新技術の導入及びFintech企業等との連携による営業力強化と業務効率化
- ▶ 既存システム見直しによる効率的なシステム運営の実施

### 店頭事務量の推移 (2013/3期を基準)



## 基幹系システム更改

### 「STELLA CUBE」の特長

#### ① 拡張性と柔軟性に優れた最先端システム

当行の業務ノウハウとの融合により、お客さまのニーズにあった商品・サービスをより迅速かつ安定的な提供が可能

#### ② システムの安全性と安定性

NTTデータ提供の「STELLA CUBE」は、2011年10月のサービス開始以降、安定した運用を続けており、当行にとって信頼性の高いシステム運営とセキュリティ管理の一層の強化が実現

#### ③ 基幹系共同センターのスケールメリット

システム開発・運用等のシステムコストの更なる削減により本業の抜本的な見直しが可能となり、経営基盤の強化が期待

### 基幹系システムの考え方

#### 標準化・簡素化 ~Simple & Standard~

これからの銀行のビジネスモデルは、コンサルティングで付加価値を付けていくことが重要であり、基幹系というベースのシステムはできるだけ標準化・簡素化して、他行との共同利用によってシステムコストを抑える

#### 抜本的見直しで生産性向上を追求

仕事の進め方を全面的に見直し、システム更改を通じて真の生産性向上を追求していくことで、働き方改革を実施していく

#### 優れたITリソース = 経営資源の戦略的再配分

これまで自営を続けてきたことで、システム・ITに強い人材という当行ならではの優れた経営資源を戦略的に再配分することで成長戦略を描く

# I. 成長戦略へのストーリー (10) 2020年3月期決算見込み

## 業績予想

[単体]

(億円)

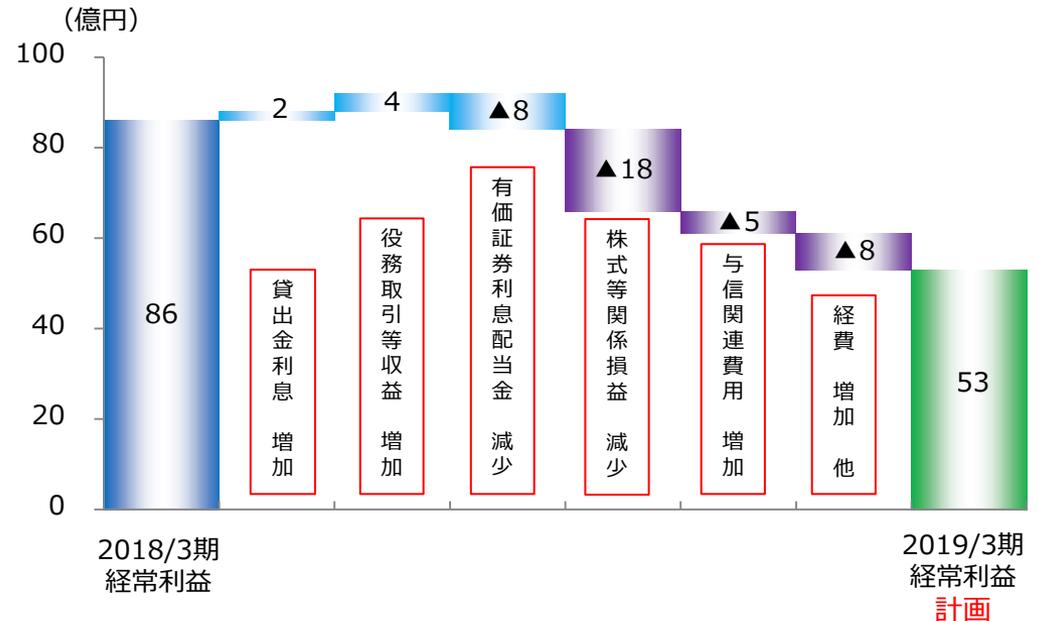
	2019/3期	2020/3期 計画	前期比
経常収益	487	449	▲38
経常利益	86	53	▲33
当期純利益	65	39	▲26
業務純益	67	62	▲5

[連結]

(億円)

経常収益	666	635	▲31
経常利益	87	55	▲32
親会社株主に 帰属する 当期純利益	61	37	▲24

## 経常利益の増減要因 (単体)



- 貸出金利息および役員取引等収益の本業部分は増加
- 有価証券利息配当金は、リスクを考慮した運用を実施  
⇒ 金融投資部の収益でカバー
- 株式等関係損益は、大幅減少  
⇒ 政策投資上場株式縮減の方針は継続
- 与信関連費用は、世界経済等不確実要素あり、保守的に予算計上
- 次期基幹系システム関連の費用増加

## Ⅱ. ステークホルダーへのメッセージ

未来創造業宣言



# 未来創造業宣言



名古屋銀行はおかげさまで今年70周年を迎えます

## 私たちは『未来創造業』です。

私たちは、

法人のお客さまと **会社の発展につながる未来** を創ります。

個人のお客さまと **家族の幸せにつながる未来** を創ります。

そして、私たちはお客さまと自分の未来のために一生懸命に仕事をします。

**銀行業から未来創造業へ 私たちは歩み続けます**



### 中期経営計画

計画名称

『より強く、より永く、より深く』  
～じもととの絆の深化～

計画期間

2017年4月～2020年3月 (3年間)

5つの  
基本方針

**より強く**

地域のお客さまのより  
豊かな生活の実現

**より永く**

「永年取引」を目指し  
た体制の整備

**より深く**

徹底した人財教育を通  
じ積極的で明るい行風  
の醸成

永続的なBPR戦略による全員営業体制の強化

ガバナンス・リスク管理・コンプライアンス (GRC)  
体制の強化

### 公表目標

●計画期間中  
不変の目標

2019/3期  
実績  
(達成率)

2020/3期  
計画  
(最終年度)

期間  
目標

事業性  
新規融資  
取引数

2,798先  
(93.2%)

3,000先

個人  
新規作成  
顧客数

40,770先  
(81.5%)

50,000先

●計画期間中  
毎年設定する目標

2019/3期  
実績  
(達成率)

2020/3期  
計画  
(最終年度)

期間  
目標

法人複合  
取引先数  
※1

17,243先  
(93.2%)

18,000先

個人複合  
取引先数  
※2

415,024先  
(100.0%)

420,000先

※1 法人複合取引先数とは、法人取引先で当行の指定するメイン化項目のお取引を1項目以上いただいているお客さまの数とします  
(E B総合振込、給与振込、でんさい稼働先、職域N I S A稼働先、関連会社取引先)

※2 個人複合取引先数とは個人取引先の中で当行の指定するメイン化項目のお取引を1項目以上頂いているお客さまの数とします  
(投資商品保有、ローン利用、bankstage利用、給与振込/年金振込利用、クレジットカード/デビットカード利用 (他社カード含まず))

### めいぎんSDGs宣言

**SDGs達成のために金融機関として貢献し、あらゆる活動を行っていくことを宣言しました**

### 名古屋銀行のSDGs取組方針

- ▶ 地域金融機関として、SDGs達成にむけ積極的に取組む
- ▶ 地域のお客さまにSDGsに関心を持っていただき、目標達成に向けた機運を高める

**84.2%の経営者が「SDGsについて全く知らない」と回答**

出所：関東経済産業局「中小企業のSDGs認知度・実態等調査」2018年10月

政府は中小企業への普及を「主戦場」と位置づけ

**お客さまとともにSDGs達成に向け取組み、持続的な地域経済の発展に貢献する**

### 外務省の取組事例企業に掲載

- ▶ 外務省のホームページ内にある、国内のSDGsに貢献している企業の取組みを紹介するページ「JAPAN SDGs Action Platform」に取組事例企業として掲載されました



**地銀初！**

### 主な取組み

#### 名銀グリーン財団



愛知県下の学校緑化を主な事業目的として、1975年3月に設立しました。その他にも、愛知県等の地公体への緑化協力等、幅広い緑化運動を展開しています。

#### 東山動植物園再生プランに関する連携協定



地域貢献の一環として、同園を支援しており、東山動植物園応援定期預金や、協力金の贈呈、オリジナルツアーの開催など、様々な取組みを行っています。

#### 名古屋銀行チャリティーコンサートの開催



1982年から毎年開催している大人気イベントです。チャリティーコンサートとして地域の皆さまへ文化の触れ合いを提供し、地域の社会福祉向上に役立っています。

#### ペーパーレス会議・テレビ会議の実施



会議の省エネ化・効率化のためにテレビ会議システムを導入し、移動時に発生するCO2を削減。会議資料をペーパーレスにし、資源の使用を削減しています。

#### ダイバーシティの推進



ポジティブアクション宣言などの女性活躍の推進や、ワークライフバランス支援制度、女性行員の復職支援など、様々な取組みにより、女性の活躍の場を広げています。

## Ⅱ. ステークホルダーへのメッセージ (2) 地域社会 (SDGsの取組み②)

### トピックス

#### 「あいち女性輝きカンパニー」優良企業に選定

女性の活躍に向けた取組みを特に積極的に推進し、他の模範となる企業として選定され、愛知県より表彰を受けました

- ・社内で女性活躍の風土が醸成されている
- ・男女ともに様々な業務にチャレンジできる人材育成制度
- ・他銀行・異業種企業等と意見交換会を開催し、地域社会に向けた女性活躍推進に積極的に取り組んでいる

#### 働き方改革宣言

Are you happy?

名古屋銀行で働くすべての人が、豊かな幸福を創造できるように、新しい働き方に取組みます

ムダ・ムラが無く効率的で、「やりがい」に溢れた働き方を実現します。  
お互いを尊重し、すべての人がこころもからだも健やかな働き方を実現します。  
仕事とプライベートを調和させ、人生が輝く働き方を実現します。

#### 名古屋銀行健康宣言

名古屋銀行は企業の活力を高め、地域社会の繁栄に奉仕するためには、役職員とその家族の心身の健康が重要であると考え、健康保持・増進に向けた取組みを積極的に行っていきます。

また、役職員が「やりがい」「いきがい」を持って働くことができる職場環境づくりに努めていきます。

健康宣言に基づく主な取組み

##### (1)からだの健康

- ・定期健康診断受診の徹底、特定保健指導実施率の向上
- ・ストレスチェックでの回答率向上、結果に基づき保健指導を実施

##### (2)こころの健康

- ・メンタル不調者に対するサポート
- ・ラインケア、産業保健スタッフによるケアの充実

##### (3)職場環境の改善

- ・受動喫煙対策の徹底
- ・労働時間適正化に向けた取組み

### お取引先へのSDGs取組み支援

#### SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」

- ・2017年2月取扱い開始、2019年1月債よりリニューアル
- ・私募債を発行されるお客さまから受け取る手数料の一部をSDGs達成に向けた活動をされている地域の教育機関や地方公共団体、NPO法人に寄付・寄贈を行います
- ・私募債を発行されたお客さまがSDGs宣言するお手伝いをいたします

#### <スキーム図>



取扱件数および金額 (2017年2月～2019年3月)	取扱件数	取扱総額
	198件	105億円

#### めいぎんSDGs応援資金

- ・2019年4月1日より取扱開始
- ・SDGs達成に向けた経営に取り組んでいる、または今後取組もうとする企業を支援する融資商品
- ・様々な情報提供を行い、SDGsに根差したビジネス展開の支援を行います

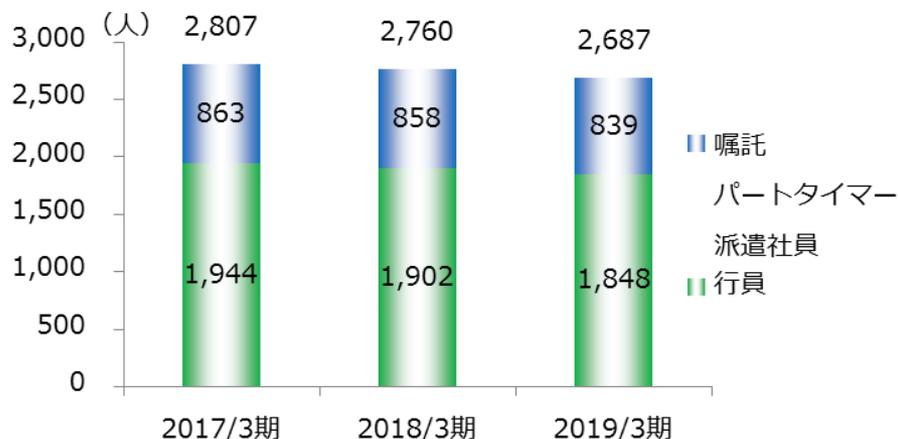
お客さまのSDGs達成に向けた取組みのお手伝いにも注力し、地域経済の活性化に努めてまいります

人財育成方針

当行が成長・発展していくには  
“人財育成=人づくり”が重要

- お客さまをよく知ることで、適切な事業性評価ができる行員を育成
- “匠の技”を伝承していくための研修・セミナーを実施
- 行員同士のコミュニケーションを深め帰属意識を高めること、そして専門知識の習得することを目的に「めいぎん大学校」を創設
- 未来志向のマネジメントを共通認識とし、支店長の資質向上を図る「支店長虎の巻」作成プロジェクトとして、生産性向上会議（PIM）を2019年4月より実施中

従業員数の推移



※ 行員：本支店行員、行外研修・出向者、休職者

めいぎん大学校

- 「自ら学びたい」と思う行員が、「学びたいこと」を「学びたい時に」学ぶことができる場所

めいぎんゼミ

- 行員のマインド向上を目的とし、専属講師による知見・ノウハウの伝承、多店舗行員との交流を行っております

めいぎん休日セミナー

- 従来の平日研修だけでなく、業務知識の補完、業務+αの知識習得、資格取得支援のため休日にセミナーを行っております

名銀ラボ

- 業界知識の共有を目的として、業種特性・業界動向等について本支店一体となって勉強会を実施しております

＜めいぎん大学校 参加実績（第1期生から延べ159名）＞

	第3期生	第4期生
めいぎんゼミ	47名	42名
	2018/3期	2019/3期
めいぎん休日セミナー	1,540名	1,252名
名銀ラボ	380名	134名

配当金の推移および株主への利益配分(単体)

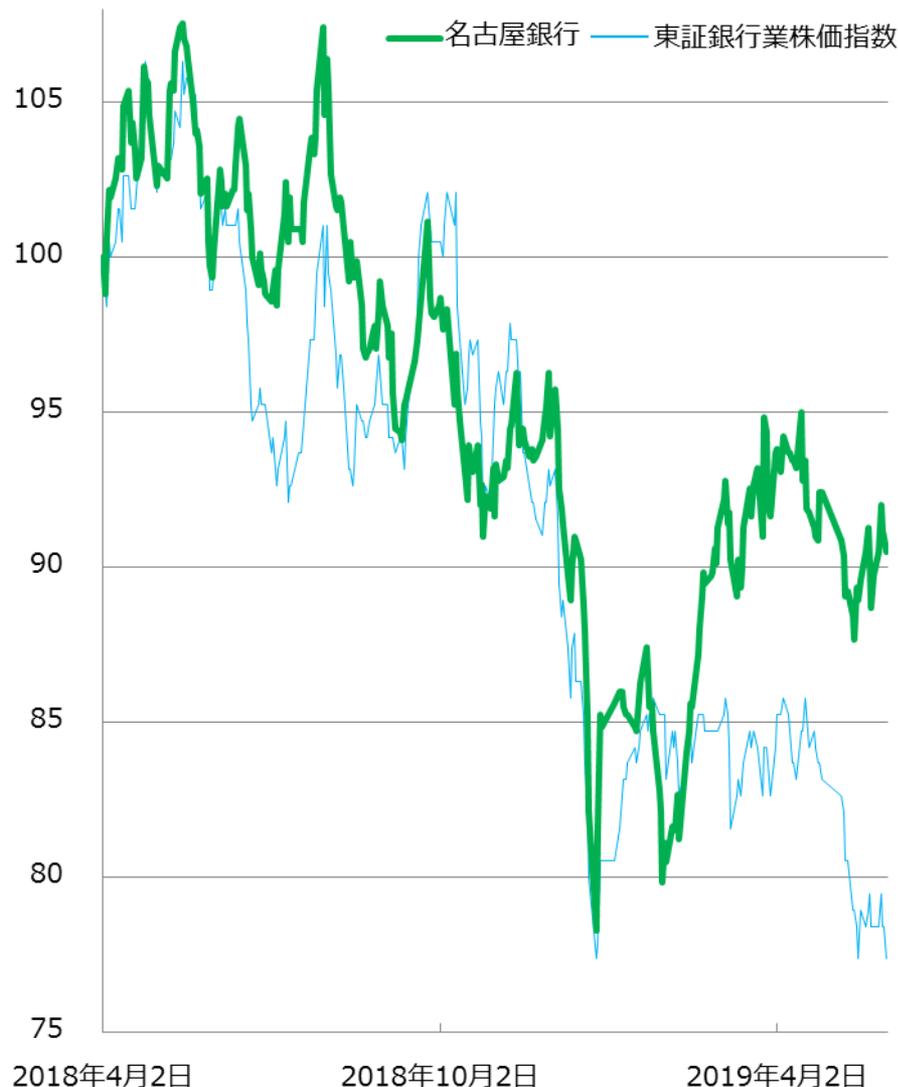
(億円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期 計画
1株あたり配当金	70円	70円	70円
配当利回り	1.7%	1.9%	-
年間配当額 ①	13.2	13.1	13.1
自己株式取得額 ②	5.6	0	-
株主還元額 ③=①+②	18.8	13.1	13.1
当期純利益 ④	48.6	60.5	39.0
配当性向 ①/④×100	27.2%	20.2%	33.7%
株主還元率 ③/④×100	38.7%	20.2%	33.7%

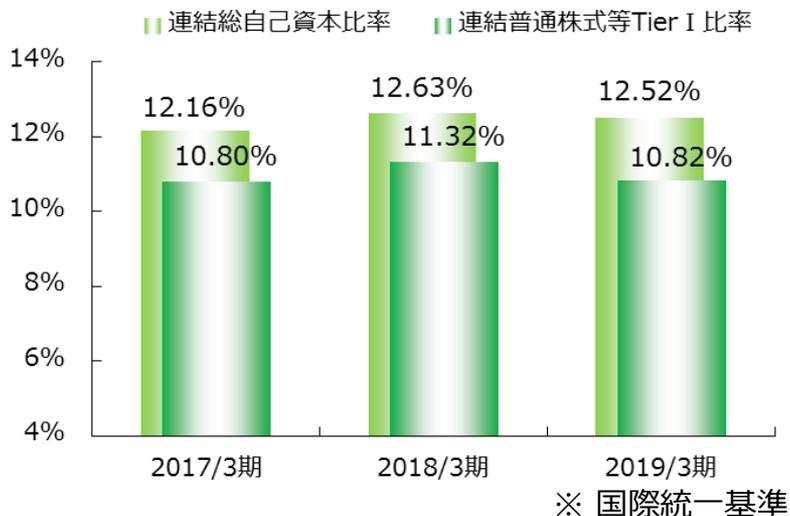
株主還元の今後の方針

- 長期的な関係構築を目指し、安定配当および機動的な自己株取得を行う
- 自己株取得は市場動向や業績見通しなどを勘案し対応予定

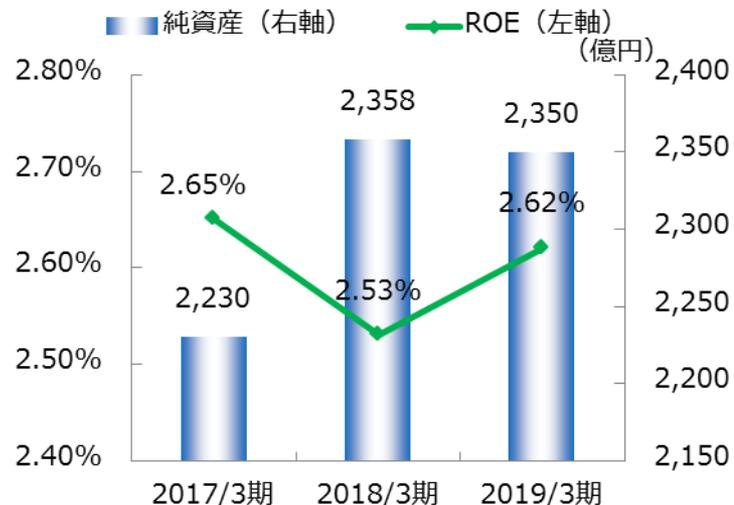
株価推移 (2018年4月2日~2019年5月31日)



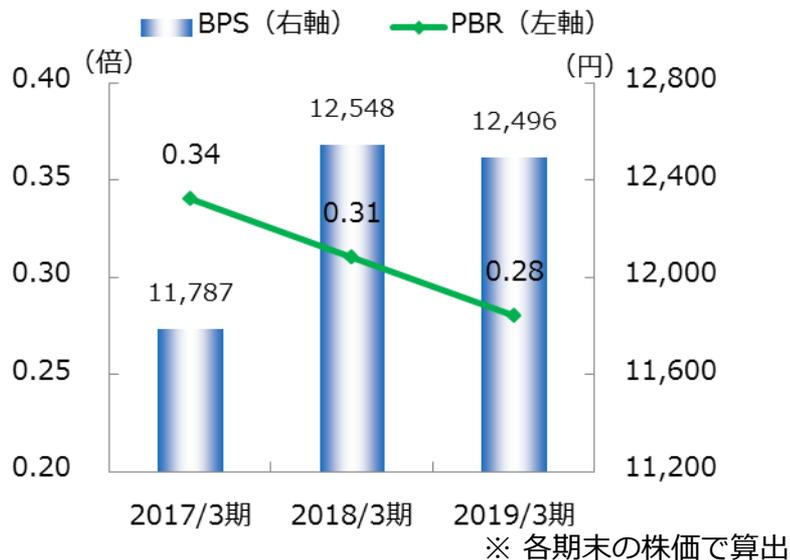
連結総自己資本比率と連結普通株式等Tier1比率



ROEの推移



PBRの推移



PERの推移



社是である「地域社会の繁栄に奉仕する」という理念のもと、  
愛知県に軸足を置き、地域経済の発展に注力してまいります。

ご清聴ありがとうございました



名古屋銀行イメージキャラクター「うさぎ支店長」



# 資料編

## 資料編

---

(1)地域経済の見通し	26	(4)開示債権	30
(2)魅力的なマーケット“愛知県”	27	(5)リスク管理の状況	31
(3)営業基盤および貸出金の状況	29	(6)株主	32

## ■ 東海3県の金融経済動向（2019年5月）

東海3県の景気は、拡大を続けている

### 【実態経済】

生産	増加基調にある	➡
輸出	増加基調にある	➡
設備投資	増加を続けている	➡
雇用・所得	改善を続けている	➡
個人消費	緩やかに増加している	➡

### 【金融】

貸出	前年を上回って推移	➡
貸出約定平均金利	引き続き低下傾向	⬇
預金	前年を上回って推移	➡

出所：「日本銀行名古屋支店  
2019年5月東海3県の金融経済動向」より

## ■ 第138回 企業経営動向調査（当行調べ）

＜業況双方判断推移表「全産業」（D.I.）＞



＜項目別のD.I.＞

	2018/9調査	2019/3調査	前回調査比
売上高	19.7	20.4	+0.7P
仕入価格	41.3	42.7	+1.4P
収益	9.9	8.1	▲1.8P

※ 2019年3月上旬名古屋銀行実施  
※ 名古屋を中心に3,215社対象1,103社（34.3%）から回答

(注) 「D.I.」：前期比『好転』企業の割合と『悪化』企業の割合の差  
(2019年4月～2019年9月は先行き)

## 経済活性化につながる各プロジェクト

### リニア中央新幹線開通

2027年東京～名古屋間、  
2045年までに大阪へ延伸



### 「ジブリパーク」

「スタジオジブリ」  
のテーマパークが  
愛・地球博記念公園  
(長久手市)に開業予定  
(2022年秋ごろ)



### 名古屋駅再開発

名鉄・近鉄 大型複合ビル  
(2027年ごろを目途)



### 栄地区再開発

旧住友商事ビル跡地  
(2022年ごろ)  
大丸松坂屋、中日ビル  
(2024年ごろ)



## 愛知県の経済指標

### 総人口 (2017年)

752万人 (全国4位/47都道府県)  
(東京、神奈川、大阪、**愛知**)

### 事業所数 (2014年)

33万事業所 (全国3位/47都道府県)  
(東京、大阪、**愛知**)

### 県内総生産 (2015年)

39兆円 (全国3位/47都道府県)  
(東京、大阪、**愛知**)

### 製造品出荷額等 (2014年)

43兆円 (全国1位/47都道府県)  
(**愛知**、神奈川、大阪)

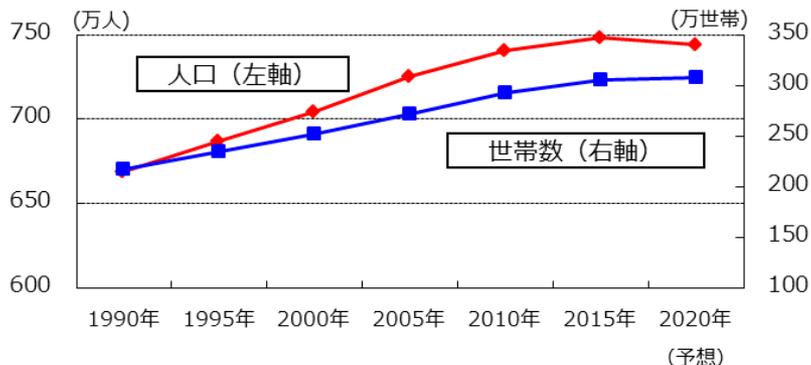
### 農業産出額 (2016年)

3,154億円 (全国8位/47都道府県)  
(北海道、茨城、鹿児島、千葉、宮崎、熊本、青森、**愛知**)

### 貿易額 (海港) (2017年)

16兆円 (全国2位)  
(東京港、**名古屋港**、横浜港)

## 愛知県人口・世帯数推移



出所：総務省統計局「国勢調査」  
国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

## 住みやすい街「愛知県」

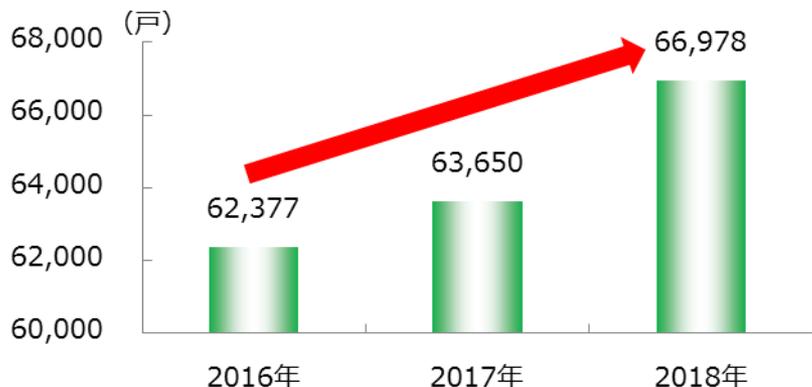
▶ 全国814市区のトップ50に6市がランクイン

<「住みよさランキング2018」総合評価トップ50>

2位	長久手市	20位	東海市
6位	大府市	28位	みよし市
11位	日進市	46位	常滑市

出所：東洋経済「都市データパック2018年版」

## 愛知県の新設住宅着工戸数推移

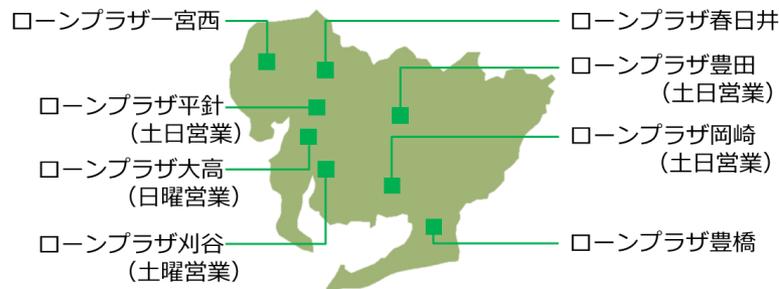


出所：愛知県「建築住宅着工統計」

## 住宅ローン増強策

▶ ローンプラザの充実

8か所を配置し、うち5か所で土・日なども営業



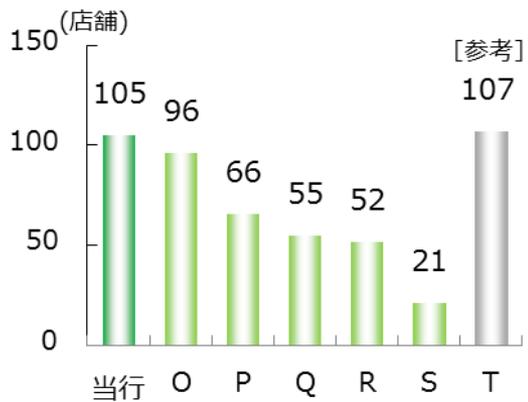
▶ 休日相談会の実施（2ヶ月毎、年6回実施開催）

▶ 渉外L A（ローンアドバイザー）を増員し、愛知県内のローンプラザに配置（2019/3期現在、43名）

# (3) 営業基盤および貸出金の状況

## 店舗数

<近隣地方銀行の愛知県内有人店舗数>

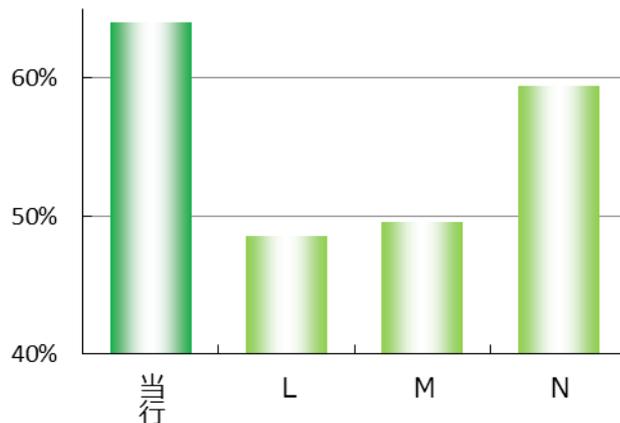


※当行調べ



(2019/3期)

## 事業性貸出比率 (東海地区他行比較)



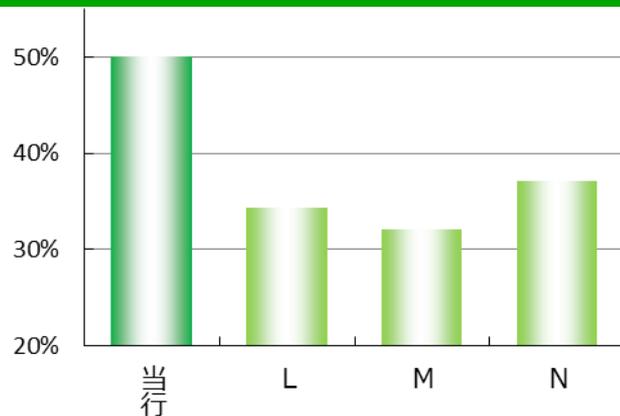
※ 事業性貸出とは貸出金から消費者ローン残高、地方公共団体残高を除く (当行調べ)

(2019/3期)

## 事業性取引先・メイン取引先数推移



## 中小企業貸出比率 (東海地区他行比較)



※ 中小企業貸出とは貸出金から消費者ローン残高、中堅・大企業、地方公共団体残高を除く (当行調べ)

(2019/3期)

# 資料編 (4) 開示債権

## 金融再生法開示債権

【単体】 2019/3期

(単位：百万円)

### 金融再生法に基づく開示額

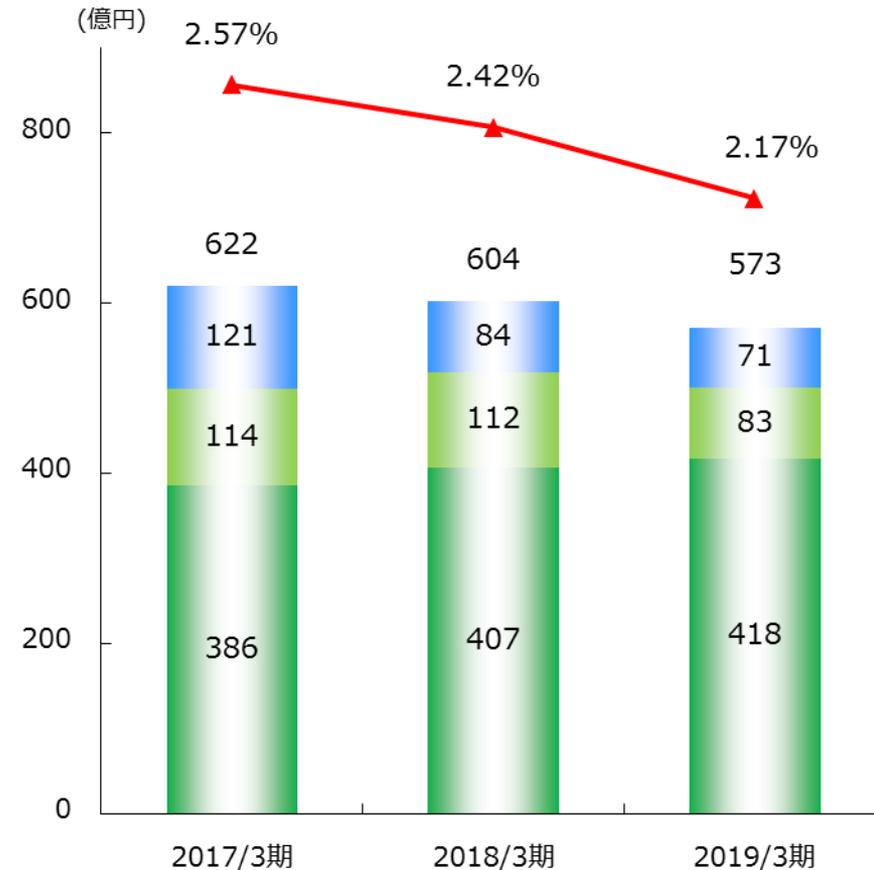
(対象債権：総与信及び自らの保証を付した私募債)

※要管理債権は貸出金のみ

債権区分	金額	貸倒引当金	担保補償等	保全率
破産更生債権 及びこれらに 準ずる債権	6,733 <3,910>	2,822	3,910	100.0 0%
危険債権	43,445	3,729	35,401	90.07 %
要管理債権※	7,157	1,000	2,941	55.08 %
小計	57,335 <54,512>	7,552	42,252	86.87 %
正常債権	2,586,952	金融再生法開示債権（小計） の対象債権に占める割合 < >内は、部分直接償却実施後		
合計	2,644,287 <2,641,464>	2.17% <2.06%>		

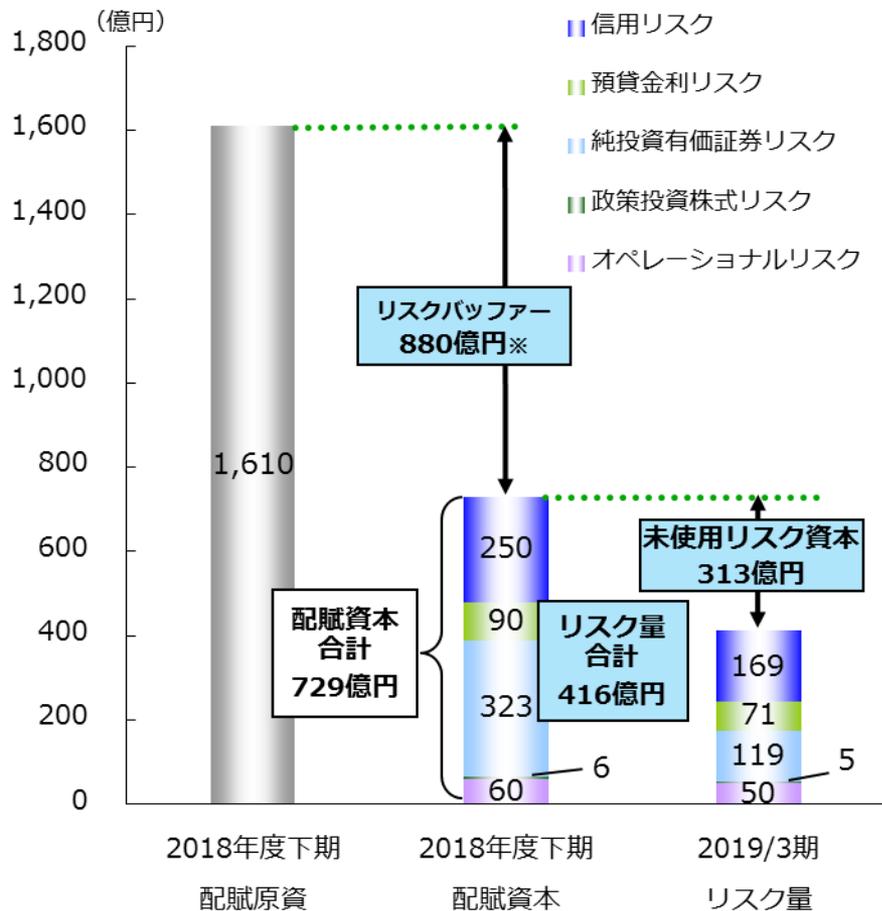
(注) 当行は部分直接償却を実施しておりませんが、  
実施した場合の開示債権額を< >内に記載しております

■ 要管理債権  
■ 危険債権以下新規発生  
■ 危険債権以下既存分残高  
▲ 不良債権比率



# 資料編 (5) リスク管理の状況

## 統合的リスク管理の状況



(普通株式等Tier1資本の額  
 - その他有価証券評価差額金等)

## 有価証券の資産カテゴリー毎の運用方針

カテゴリー	運用方針			
	残高	方針	デュレーション	
			2019/3期	2020/3期 計画
円貨債	抑制	短期化	3.6年	3.3年~3.6年
外貨債	横這い	やや長期化	3.8年	3.8年~4.3年
投資信託	増加			
株式	抑制			

## 銀行勘定の金利リスク (単体)

ΔEVE (金利ショックに対する経済的価値の減少額)

経済的価値減少額 (最大値)	Tier1の額 (2019/3期)	重要性テスト
225億円	2,163億円	10.4% ≤ 15%

## 流動性カバレッジ比率 (LCR)

	2019/3期
連結流動性カバレッジ比率	192.0% ≥ 100%
単体流動性カバレッジ比率	205.2% ≥ 100%

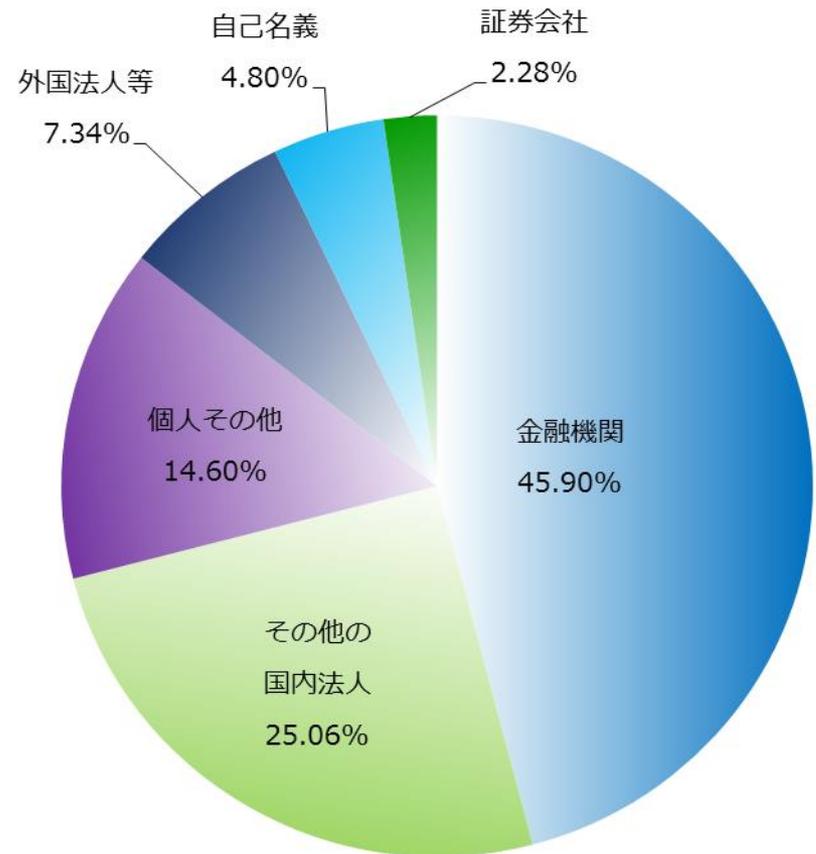
# 資料編 (6) 株主

## 上位株主 (2019/3期)

株主名	株数 (千株)	持株比率
株式会社三井住友銀行	860	4.35%
日本生命保険相互会社	726	3.67%
明治安田生命保険相互会社	726	3.67%
日本マスタートラスト信託銀行 (信託口)	721	3.65%
株式会社みずほ銀行	702	3.55%
名銀みのり会 (自社従業員持株会)	701	3.54%
日本マスタートラスト信託銀行 トヨタ自動車口	584	2.95%
住友生命保険相互会社	516	2.61%
日本トラスティ・サービス信託銀行 (信託口4)	430	2.17%
三井住友海上火災保険株式会社	409	2.07%

(注) 自己株式958,176株含まず

## 株主構成 (2019/3期)



名古屋銀行 経営企画部 広報グループ

TEL. (052) 962-7996

FAX. (052) 962-1843

URL : <https://www.meigin.com/>

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、リスクと不確実性を内包するものであります。

将来の業績は経営環境の変化等に伴い、目標対比変化し得ることにご留意ください。



