



名古屋銀行

Information Meeting

2020年3月期決算概要と第21次中期経営計画「未来創造業への進化」

2020年6月1日

株式会社 名古屋銀行
取締役頭取 藤原 一朗

I. 決算概要	
1. 2020年3月期決算概要	3
2. 貸出金利息	4
3. 役務取引等利益（単体）	5
4. 有価証券運用（単体）	6
5. 営業経費と与信関連費用（単体）	7
II. 2021年3月期決算見込み	8
III. 資本政策および株主還元	9
IV. 第20次中期経営計画の成果	10
V. 第21次中期経営計画	
1. 第21次中期経営計画の概要	12
2. 人財の育成	13
3. 顧客本位の営業体制の整備	15
4. テクノロジーの活用	21
5. 未来創造業への進化を支える経営管理	22

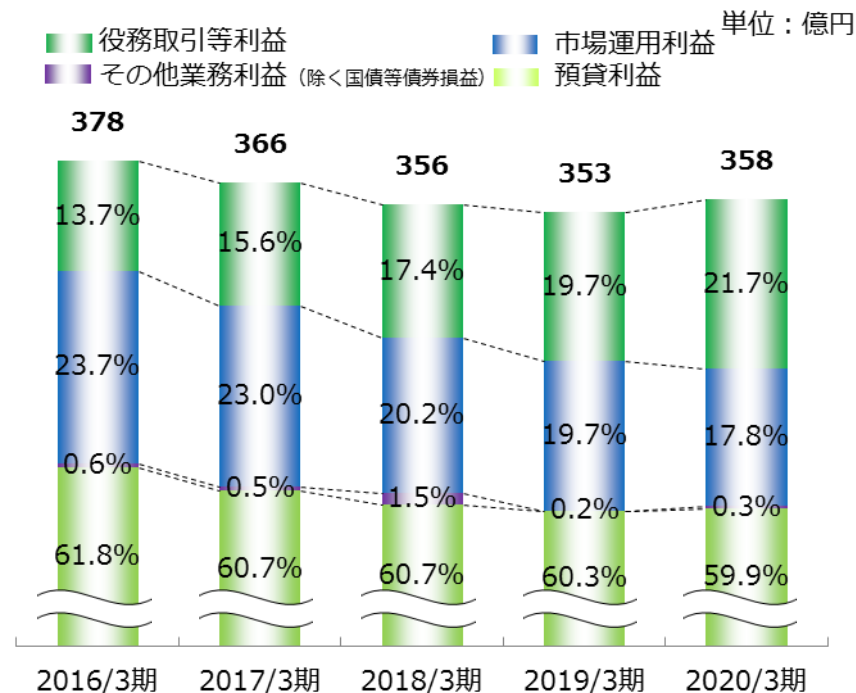
I. 決算概要

1. 2020年3月期決算概要

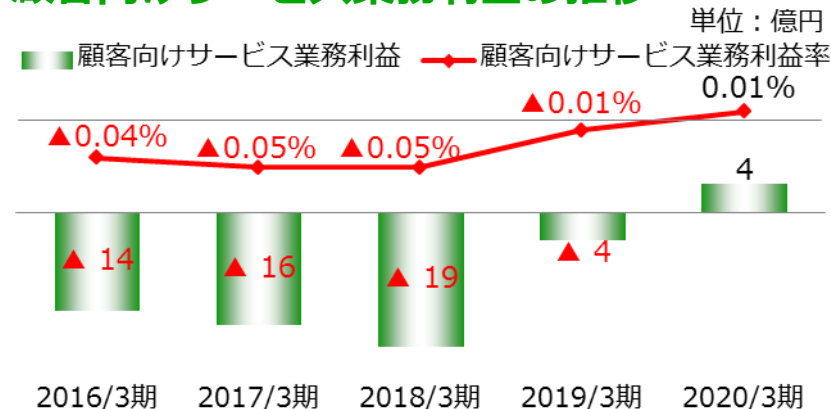
2020年3月期決算概要

単位：億円			
[単体]	2019/3期	2020/3期	増減
コア業務粗利益	353	358	+4
預貸利益	213	214	+1
貸出金利息	224	223	▲0
預金等利息(▲)	10	9	▲1
市場運用利益	69	64	▲5
有価証券利息配当金 他	94	80	▲14
うち投資信託解約損益	-	2	+2
調達コスト(▲)	24	16	▲8
役務取引等利益	69	78	+8
役務取引等収益	98	108	+10
役務取引等費用(▲)	28	30	+2
その他業務利益(除く国債等債券損益)	0	1	+0
その他業務収益	1	1	+0
その他業務費用(▲)	0	0	▲0
営業経費(▲)	288	285	▲3
コア業務純益	65	73	+8
コア業務純益(除く投資信託解約損益)	65	70	+5
その他要因	21	▲12	▲33
与信関連費用(▲)	6	8	+1
国債等債券損益	▲6	18	+25
株式等関係損益	40	2	▲38
その他臨時損益	▲6	▲24	▲18
経常利益	86	60	▲25
特別損益	▲0	▲1	▲1
税引前当期純利益	86	59	▲26
法人税等合計(▲)	21	11	▲10
当期純利益	65	48	▲16

コア業務粗利益構成比率の推移



顧客向けサービス業務利益の推移



※顧客向けサービス業務利益率
= 顧客向けサービス業務利益 ÷ 預金等（期中平残）

I. 決算概要 2. 貸出金利息

預貸金残高（期中平残）

単位：億円

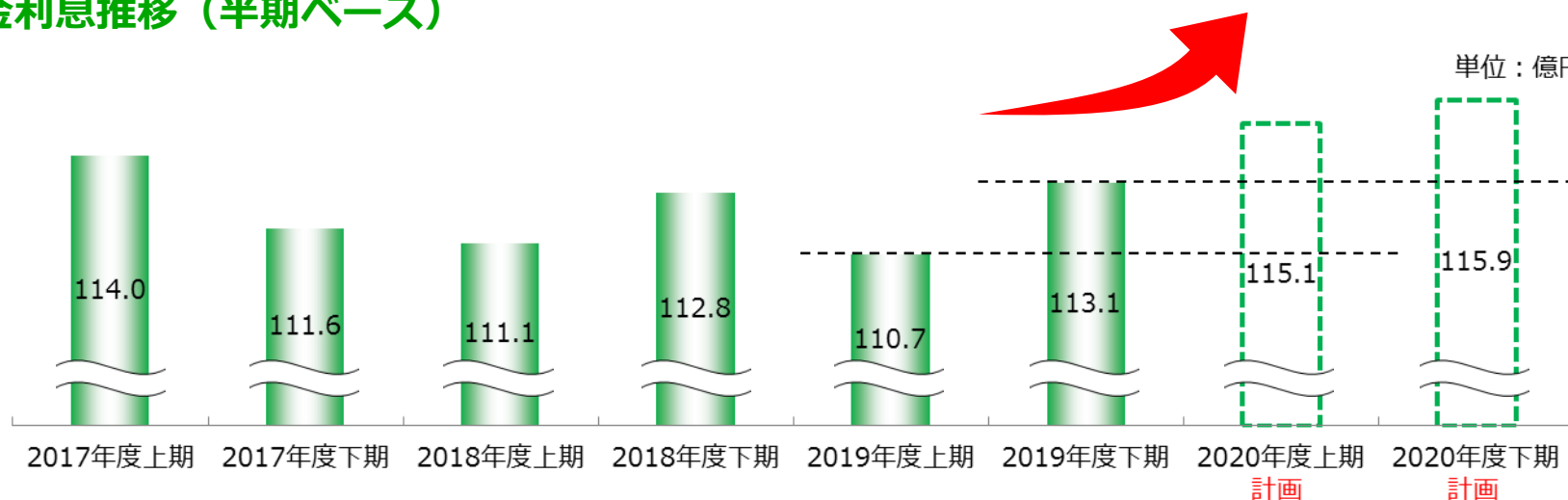
	2019/3期	2020/3期	前期比	2021/3期 計画
預金等※	34,263	35,228	+964	36,082
貸出金	24,708	26,226	+1,518	28,894
うち中小企業等	12,134	12,780	+646	14,421
うち住宅ローン等	8,590	9,156	+566	9,548

※預金等＝預金＋譲渡性預金

- 預金等および貸出金ともに順調に増加
- 貸出金は中小企業向けおよび住宅ローンともに増加（有価証券から貸出金にシフト）
- 2021/3期は貸出金利息の反転増加を見込む
- 預金は決済口座の獲得に注力し安定的に増加する仕組みを構築

貸出金利息推移（半期ベース）

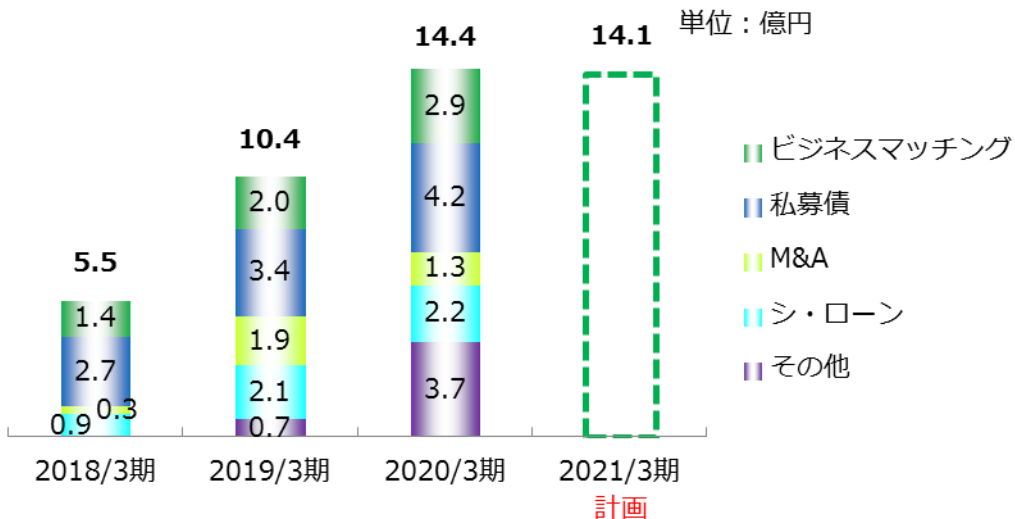
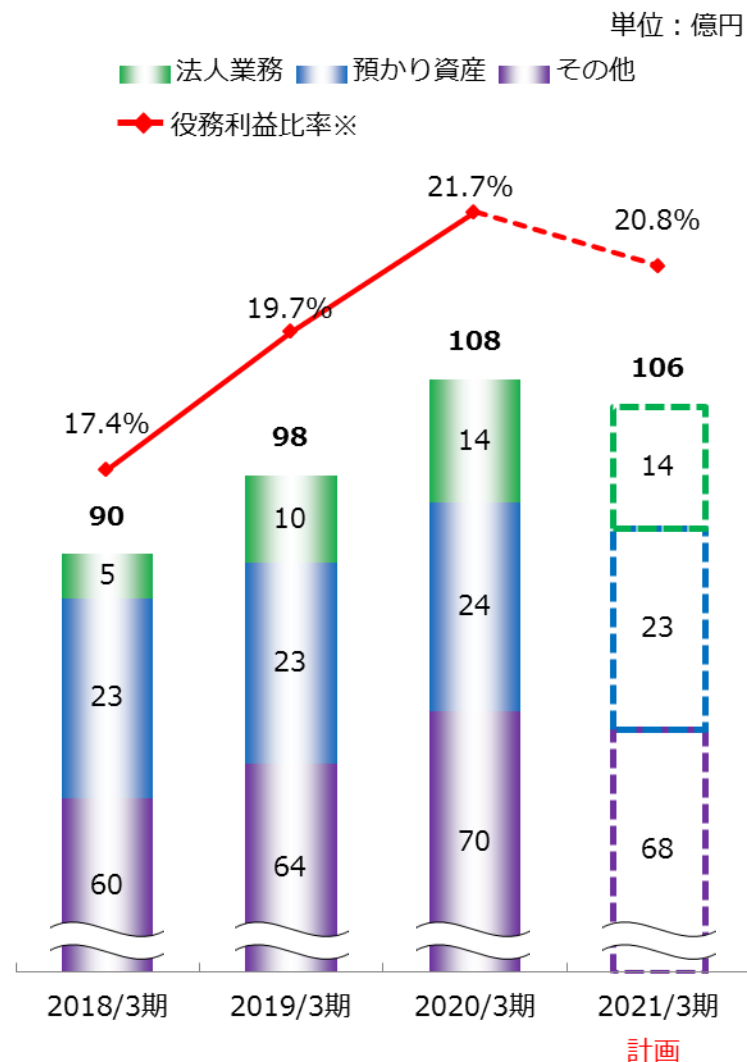
単位：億円



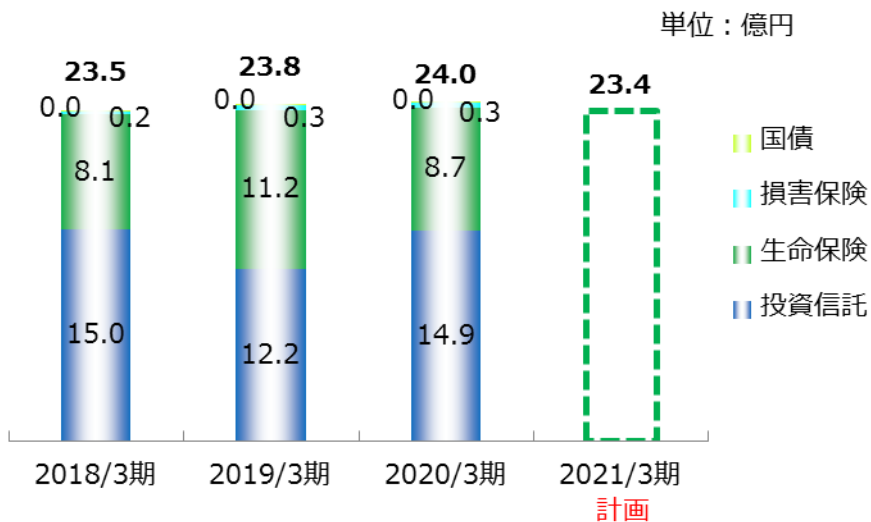
I. 決算概要 3. 役務取引等利益（単体）

役務取引等収益および役務利益比率

法人業務手数料の内訳



預かり資産販売手数料の内訳



※役務利益比率 = 役務取引等利益 ÷ コア業務粗利益

I. 決算概要 4. 有価証券運用（単体）

有価証券の期末残高および評価損益

単位：億円

	2019/3期		2020/3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	5,423	+22	5,491	▲0	+68	▲22
国債	203	+2	381	▲0	+177	▲2
地方債	1,101	+5	1,079	+1	▲22	▲4
政保債・ 公社公団債	2,034	+7	1,828	+1	▲206	▲6
金融債・ 事業債	2,083	+6	2,202	▲2	+119	▲9
株式	590	+680	517	+578	▲73	▲102
その他	1,374	+6	957	▲3	▲417	▲10
外国証券 (円貨建)	48	▲0	44	▲0	▲4	▲0
外国証券 (外貨建)	1,081	+10	558	+15	▲522	+5
投信他	245	▲3	355	▲19	+109	▲16
合計	7,388	+709	6,966	+573	▲421	▲135

政策投資株式の推移

単位：億円

	2013/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
期末残高(取得原価)	508	493	482	455
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%	21.8%	21.4%	21.0%
期中売却額(約定金額)	1	18	55	41

有価証券関係損益

単位：億円

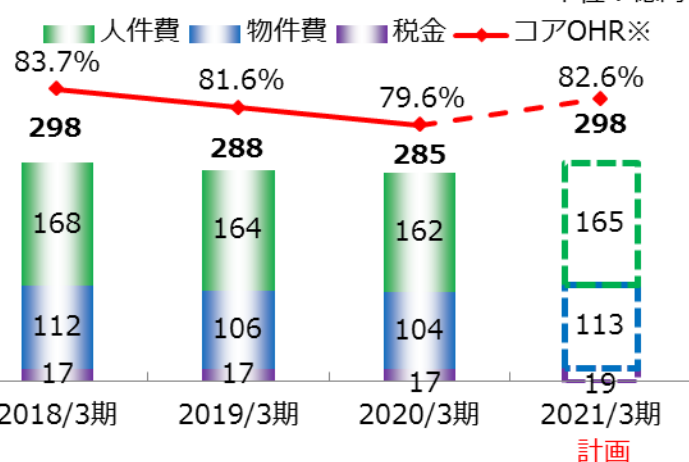
	2019/3期	2020/3期	前期比
国債等債券損益	▲6	18	+25
売却・償還益	17	21	+4
売却・償還損(▲)	24	3	▲20
償却(▲)	0	0	▲0
株式等関係損益	40	2	▲38
売却益	44	29	▲14
売却損(▲)	3	14	+11
償却(▲)	0	12	+12

- 市況の悪化により株式の評価益が減少
- 評価損が収益力に対し過大にならないよう価格の下落した銘柄は早期にロスカットを行った
- 株式の売却損・減損を債券・株式の売却益でカバー
- 政策投資株式はコーポレートガバナンスコードに則り引続き縮減方針

I. 決算概要 5. 営業経費と与信関連費用（単体）

営業経費およびコアOHR

単位：億円



※コアOHR = 営業経費 ÷ コア業務粗利益

基幹系システム更改の費用（計画）

単位：億円

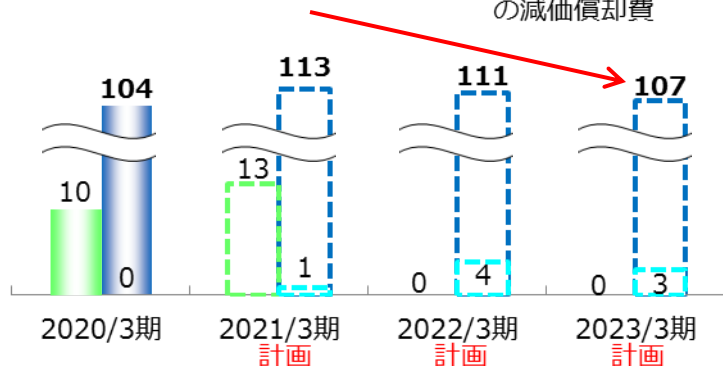
導入費用（総額）	除却費用	合計
47	2	49

※2020年3月末現在

<次期システム関係雑損および物件費の計画>

単位：億円

■ 次期システム関係雑損 ■ 物件費 ■ 内次期システム関係の減価償却費



与信関連費用

単位：億円

	2019/3期	2020/3期	前期比	2021/3期 計画
与信関連費用(▲)	6.1	8.0	+1.9	17.6
与信関連費用比率※	0.02%	0.03%	+0.00P	0.06%
一般貸倒引当金繰入額(▲)	▲8.7	▲5.5	+3.2	2.2
不良債権処理額(▲)	15.7	20.3	+4.5	15.5
貸出金償却	0.0	0.0	+0.0	0.0
個別貸倒引当金繰入額	11.0	14.9	+3.8	10.0
偶発損失引当金繰入額	-	-	-	-
延滞債権等売却損等	4.6	5.3	+0.7	5.5
偶発損失引当金戻入益	0.8	6.7	+5.9	0.1

※与信関連費用比率 = 与信関連費用 ÷ 貸出金（期中平残）

- BPR戦略を継続し営業経費は継続的に減少
- 2020/3期のコアOHRは79.6%まで低下
- 基幹系システム更改により雑損および物件費が増加（雑損は2021/3期までの一時的な増加）
- 2021/3期の与信関連費用は貸出金増加と保守的な見積もりにより増加を見込む

Ⅱ. 2021年3月期決算見込み

業績予想

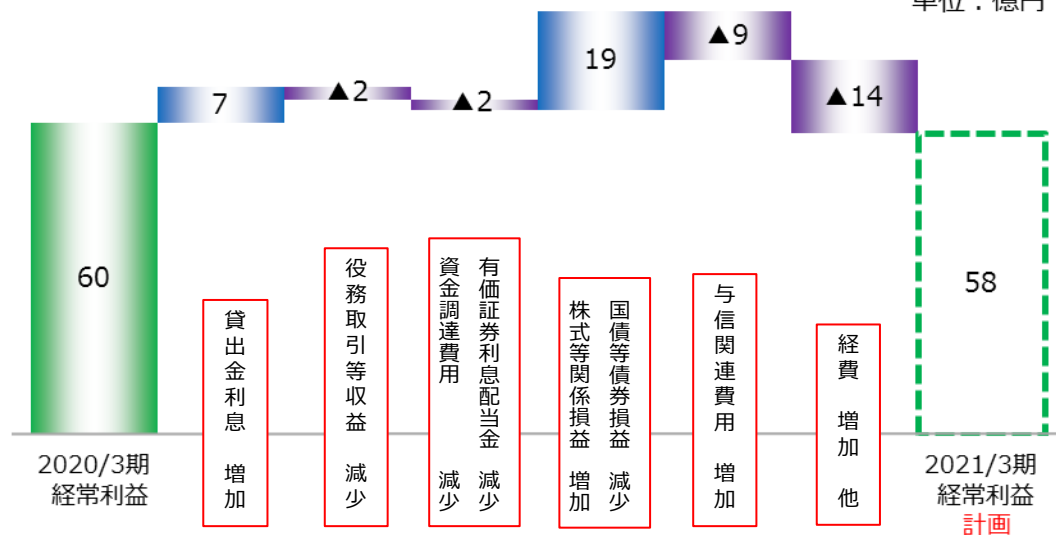
【単体】

単位：億円

	2020/3期	2021/3期 計画	前期比
経常収益	475	448	▲27
経常利益	60	58	▲2
当期純利益	48	40	▲8
業務純益	96	71	▲25

経常利益の増減要因（単体）

単位：億円



【連結】

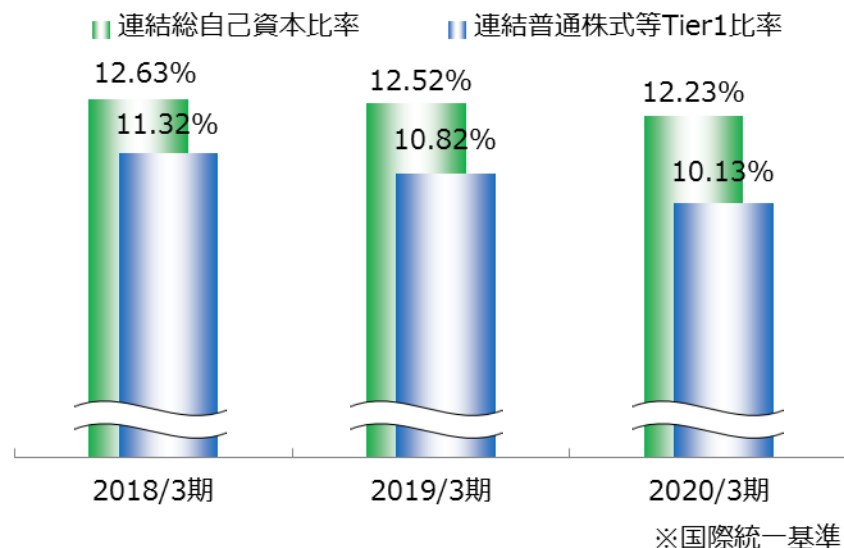
単位：億円

経常収益	670	650	▲20
経常利益	63	62	▲1
親会社株主に 帰属する 当期純利益	46	40	▲6

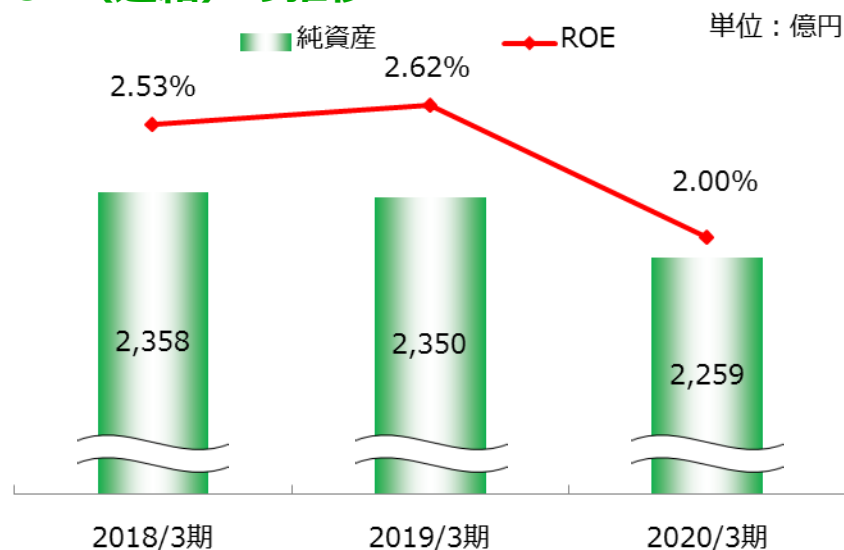
- 貸出金利息は金融投資部による積上げもあり増加
- 有価証券利息配当金の減少も下げ止まり資金利益は反転増加を見込む
- 与信関連費用は2020/3期対比の約2倍を見込む
- 政策投資株式の縮減と市況の回復等により株式等関係損益は増加
- 次期システム移行に伴い経費が一時的に増加

Ⅲ. 資本政策および株主還元

連結総自己資本比率および連結普通株式等Tier1比率



ROE（連結）の推移



株主還元

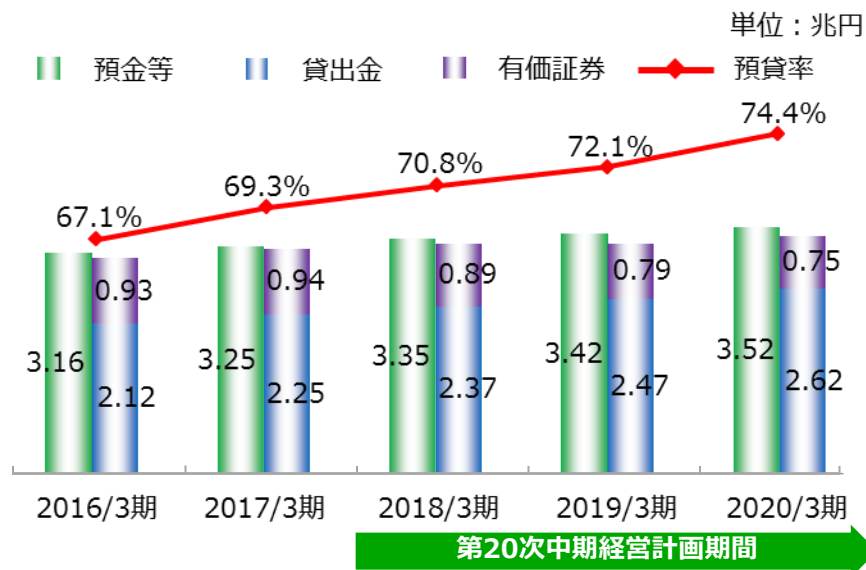
単位：億円

	2019/3期	2020/3期	2021/3期 計画
1株あたり配当金(年間) ①	70円	70円	70円
配当利回り ①/期末株価×100	1.9%	2.6%	—
配当金総額 ②	13.1	12.9	12.6
当期純利益 ③	65.0	48.0	40.0
配当性向 ②/③×100	20.2%	26.8%	31.6%
自己株取得金額 ④	—	22.9	—
総還元性向 (②+④)/③×100	20.2%	74.7%	31.6%

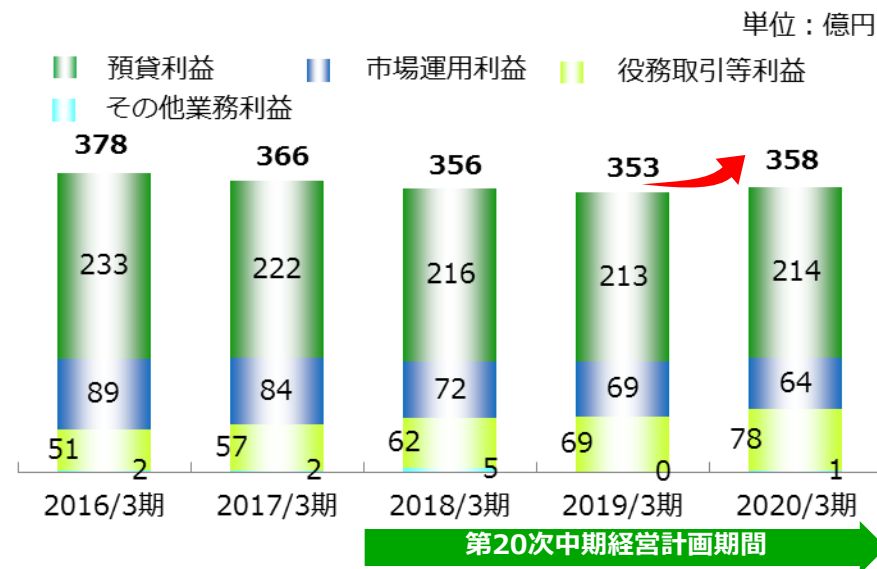
- 連結総自己資本比率は12.23%と健全性を維持
- 自己資本比率の減少は有価証券評価益の減少が主要因
- 2020/3期は自己株式の取得（700千株・22.9億円）および自己株式の消却（1,500千株）を実施
- 株主の皆さまとの長期的な関係構築を目指し安定配当の方針を継続
- 自己株式の取得は市場動向や業績見通し等を勘案し対応

IV. 第20次中期経営計画の成果（1）

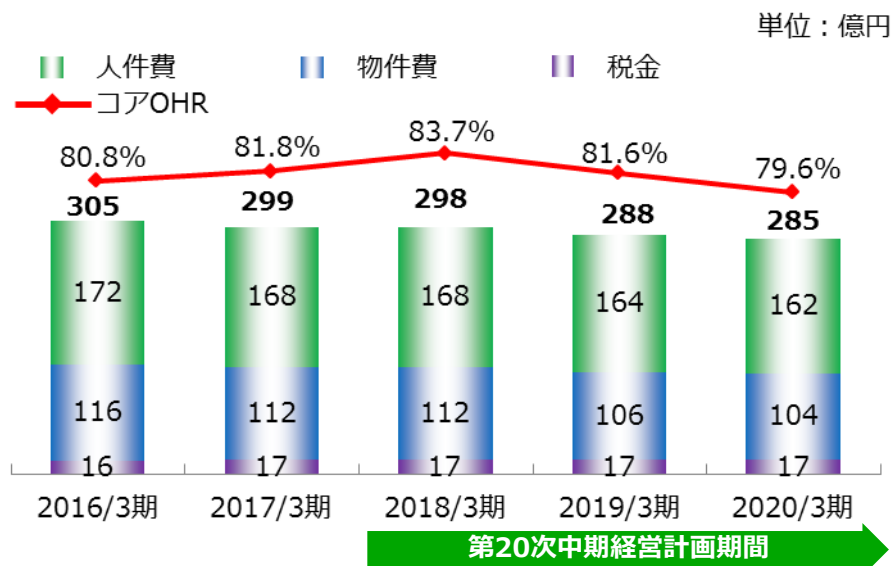
調達と運用（期中平残）



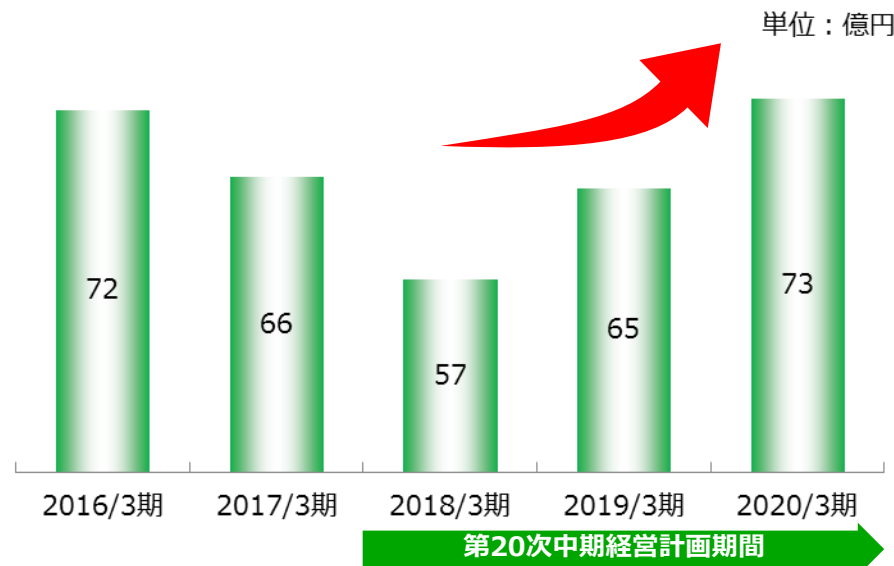
コア業務粗利益①



営業経費②



コア業務純益（①－②）

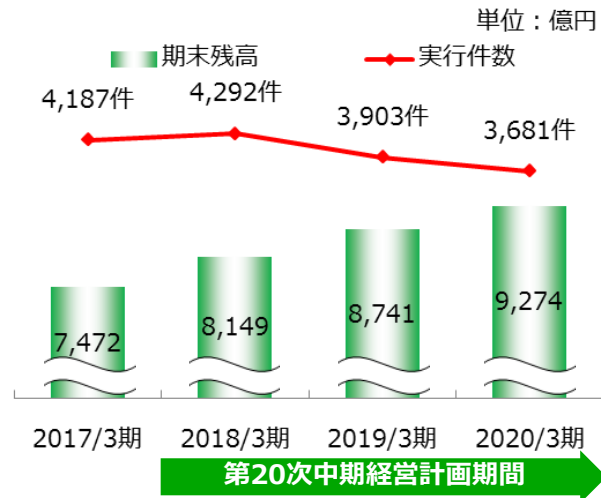


IV. 第20次中期経営計画の成果（2）

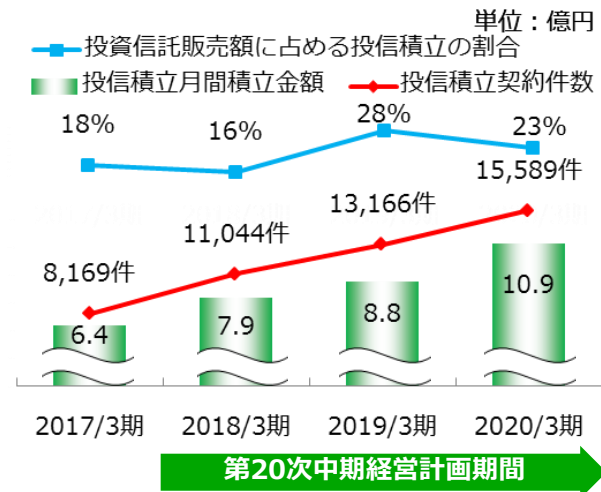
第20次中期経営計画「より強く、より永く、より深く」～じもととの絆の深化～（2017年4月～2020年3月）

より強く（個人のお客さまとの絆の深化）

住宅ローン

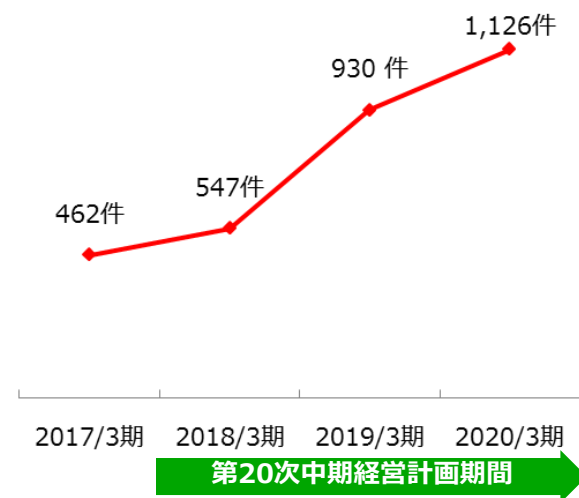


投信積立の推移

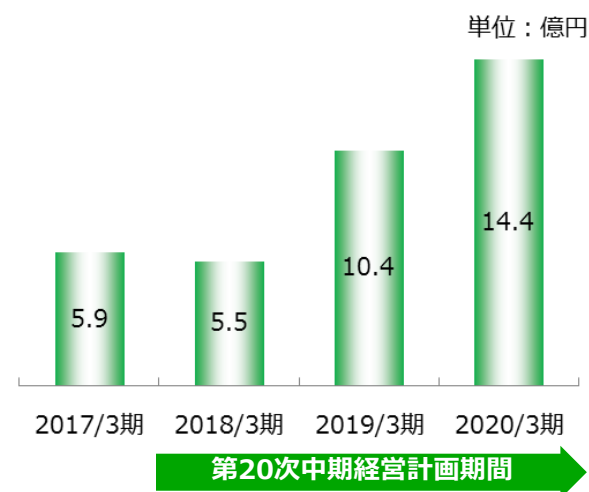


より永く（法人のお客さまとの絆の深化）

ビジネスマッチング成約件数



法人業務関連役務収益



より深く（人財教育）

めいぎん大学校 参加実績

<めいぎんゼミ>

第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期
38名	32名	47名	42名	28名	47名

第20次中期経営計画期間

<めいぎん休日セミナー>

2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
1,392名	1,540名	1,252名	792名

第20次中期経営計画期間

<名銀ラボ>

2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
19名	380名	134名	207名

第20次中期経営計画期間

**第20次中期経営計画の
成果を引継ぎ、
第21次中期経営計画へ**

第21次中期経営計画

計画期間 2020年4月～2023年3月

未来創造業への進化

10年ビジョンの達成に向けて

10年ビジョン（2017年4月～）

地域と徹底的に向かい合い、お客さまに対する新たな価値創造を通じて絶対的に必要とされる金融グループであり続ける

第20次中期経営計画
じもととの絆の【深化】
(2017年4月～2020年3月)

第21次中期経営計画
未来創造業への【進化】
(2020年4月～2023年3月)

第22次以降
未来創造業の【真価】の発揮
(2023年4月～)

未来創造業への進化で目指すサステナブルな共創のサイクル

お客さまとの未来

お客さま満足度の向上

行員のレベルアップ

お客さまとの
「未来」の共創

お客さまの課題把握・解決

取引の深化・メイン化

預金・貸出・
決済業務等

コンサルティングによる
ソリューションの実現

シーズ・ニーズの
発掘

複合取引の推進

ベースの銀行業務

共創した価値を地域社会に還元

行員のスキルアップを通じた価値の創造

第21次中期経営計画戦略

顧客本位の
営業体制の整備

人財の育成

テクノロジーの
活用

未来創造業への進化を支える経営管理

社は 地域社会の繁栄に奉仕する

これが銀行の発展と行員の幸福を併せもたらすものである

計数目標

最終年度目標

2022年度

コア業務純益（単体）

70億円

当期純利益（連結）

50億円

毎年度目標

2020年度～2022年度

法人ソリューション業務取組件数
※1

3,000件以上

個人ソリューション業務取組件数
※2

13,000件以上

※1 法人ソリューション業務
ビジネスマッチング、人材紹介、M&A、経営コンサルティング、事業承継、補助金支援、
創業支援等、法人のお客さまの発展につながる取組みの合計件数

※2 個人ソリューション業務
投資信託・生命保険等の新規顧客獲得件数、相続関連相談の件数、住宅ローンの件数等、
個人のお客さまの幸せにつながる取組みの合計件数

V. 第21次中期経営計画 2. 人財の育成（1）

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**

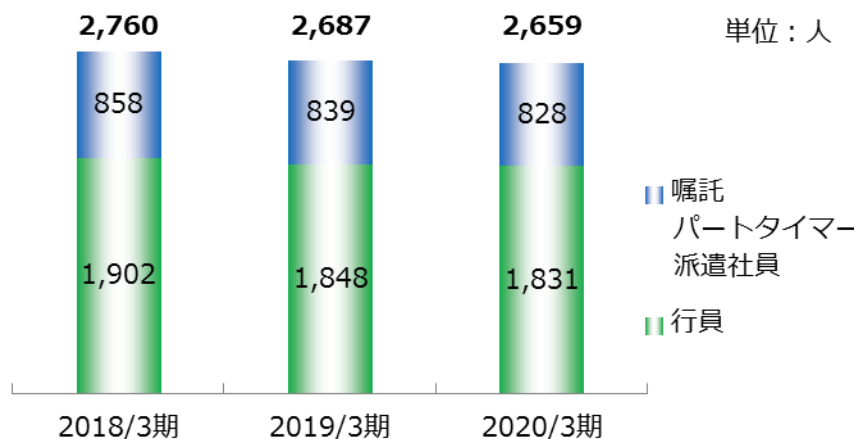
お客さまをよく知ることで、適切な事業性評価ができる
行員を育成

“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」を作成

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

- 知見・ノウハウ・パッション
など、業務知識に偏重しない
仕事に対する想い・考え方を
伝え育む場



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
ため休日に行うセミナー



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
て本支店一体となり開催する
勉強会



V. 第21次中期経営計画 2. 人財の育成（2）

eラーニング

自己啓発とOff-JTを充実

パソコン、タブレット、スマートフォンに対応

ビデオライブラリー

- ビジネスマナー、営業、商品提案、資産運用等さまざまなコンテンツを掲載



ドリル学習

- 「金融マーケットの価格変動と要因」や「財務諸表の見方と財務分析」などのウェブテキストを掲載し、知識の定着を支援

研修資料

- 各研修の資料を閲覧可能
- マネロン・テロ資金供与対策研修等、専用カリキュラムも充実



社内コミュニケーション機能

- 掲示板、メッセージ機能を搭載
- 行員同士の絆をウェブ上でも展開

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

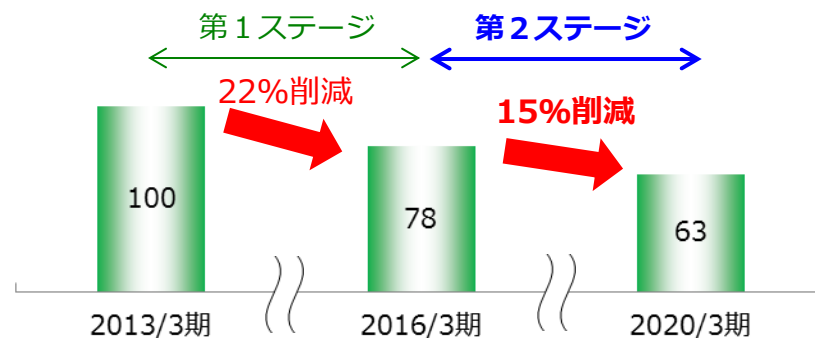
効率的な営業店運用体制

- 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	店舗内店舗	営業時間昼間休止
12ヶ店	3ヶ店	15ヶ店

(2020/5月末現在)

店頭事務量の推移 (2013/3期を基準)

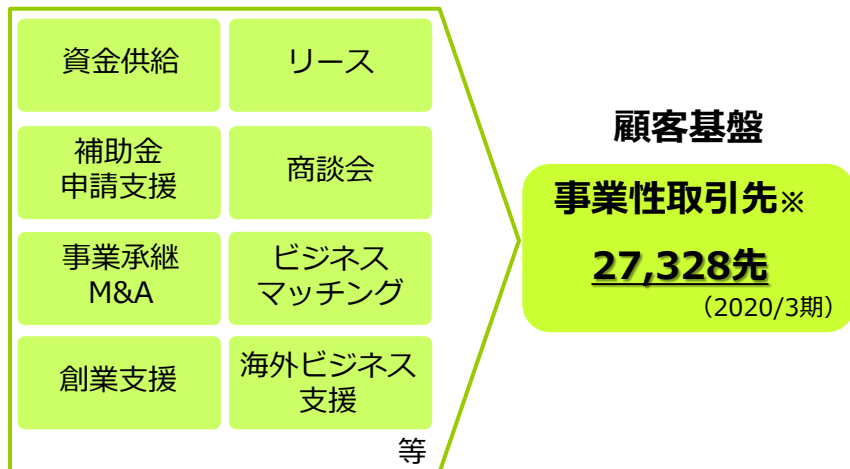


BPR戦略の進化 (第3ステージ)

- 期間：2020年4月～2023年3月 →BPR戦略10年の節目！（第21次中期経営計画と同期間）
- 第21次中期経営計画に沿い、「人事制度」「営業体制」「店舗体制」「事務効率化」の4項目をテーマに大胆な改革を行う
- BPR戦略本部会議は頭取直轄とし、テーマ毎に各部横断的なメンバーの選抜を行い、新しい視点で課題に向かって検討を行う

V. 第21次中期経営計画 3. 顧客本位の営業体制の整備 (1)

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
- 平成30年度補正予算「ものづくり補助金」採択件数は、

3年連続！

7年連続！

全国2位、愛知県1位 (認定支援金融機関別)

＜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	168件	1	名古屋銀行	110件
2	名古屋銀行	110件	2	D信用金庫	48件
3	A銀行	95件	3	E信用金庫	47件
3	B銀行	95件	4	F銀行	43件
5	C銀行	88件	5	G銀行	37件

※ 名古屋銀行集計ベース

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%	32.2%

※2020年は新型コロナウイルス感染拡大防止のため中止

- 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

2020/3期 総商談数 **89件**
累計 **648件**
(2020年3月末現在)

事業性評価への取組み

- 事業性評価への取組みは最重要課題として実施

＜事業性評価に基づく融資を行っている与信先数※累計＞

与信先数累計および期末融資残高	5,466社 (20.6%)
(全与信先および当該与信先の 融資残高に占める割合)	6,704億円 (33.8%)

(2020年3月末現在)

※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

＜知財ビジネス提案書の支援件数累計＞

知財ビジネス提案書作成支援件数	15件
知財ビジネス提案書に基づく融資件数	7件

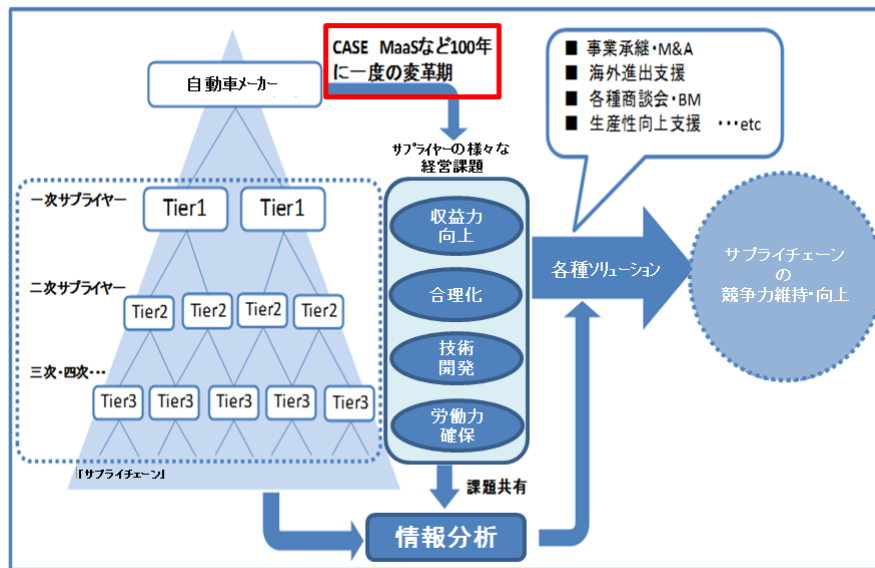
(2020年3月末現在)

V. 第21次中期経営計画 3. 顧客本位の営業体制の整備 (2)

自動車産業サポート室

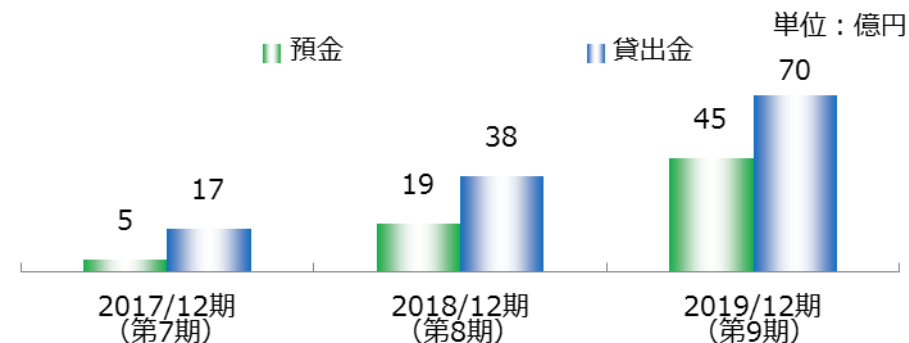
- 開設日：2019年10月1日
- 愛知県の基幹産業である自動車業界への提案力強化を目指す専担部署
- 「CASE※1」「MaaS※2」などの進展による、自動車業界の「100年に一度の大変革期」に対応
- 自動車業界のサプライチェーンに対して、産業分析や業界動向等の情報収集を行い、各種ソリューションをお客さまにご提案

- ※1 CASEとは、Connected（つながる）、Autonomous（自動運転）、Shared（共有）、Electric（電動）の頭文字で、自動車の新しい4つの技術・潮流を示す造語
- ※2 MaaSとは、Mobility as a Serviceの略で、マイカー以外の移動手段・サービスを連携させる新たな移動の概念



中国・南通支店

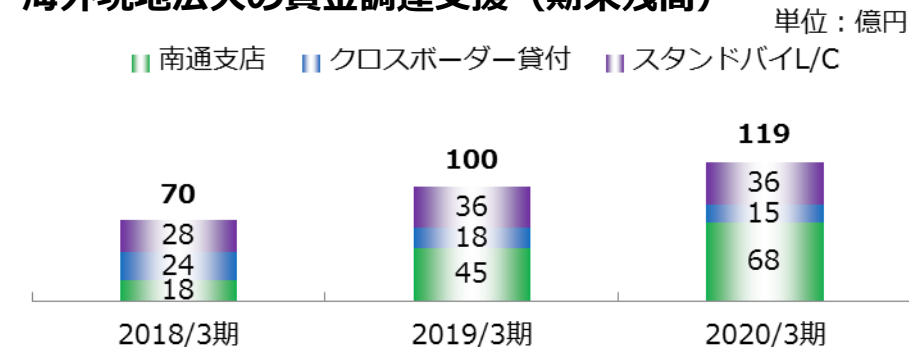
南通支店の実績（期末残高）



- 全国の地域金融機関からスタンドバイ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

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）

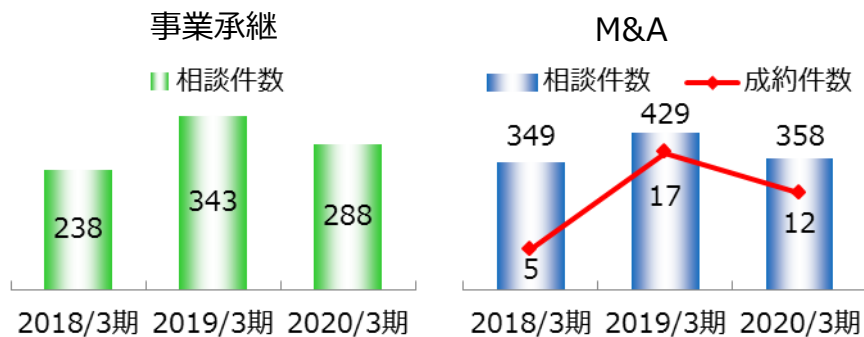


<スタンドバイL/C件数推移>

	2018/3期	2019/3期	2020/3期
当行発行のスタンドバイL/C	31件	43件	47件

V. 第21次中期経営計画 3. 顧客本位の営業体制の整備 (3)

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

株式会社名古屋キャピタルパートナーズ

- 設立日：2020年4月1日
- 主な事業内容は、投資事業有限責任組合（ファンド）の組成・運營業務
- 後継者不足により事業継続が困難となる中小企業が増加しているなか、名古屋銀行グループ主導でソリューションを提供する体制を整備

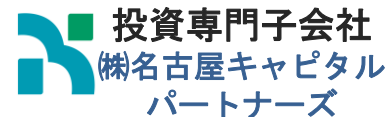
※2019年10月15日に銀行法施行規則が改正され、銀行の**投資専門子会社**において、事業承継を目的とした会社の議決権100%を5年間保有することが認められました。

事業承継に悩む中小企業のお客さま

株式引受

事業承継型ファンド

出資



【GP：無限責任組合員】

出資



【LP：有限責任組合員】

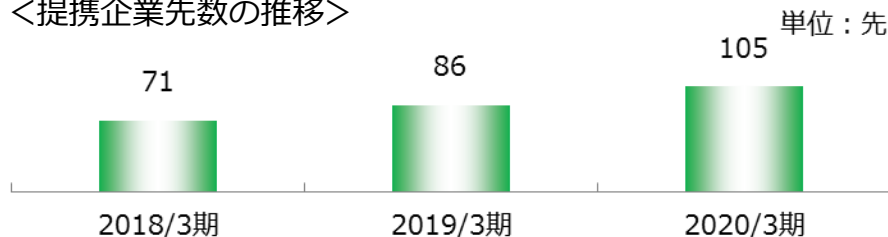
V. 第21次中期経営計画 3. 顧客本位の営業体制の整備 (4)

人材紹介業務（有料職業紹介事業）

- 2019年6月10日業務開始
- 人材紹介を通じてお客さまの事業成長を支援
 - ・内閣府が推進する「先導的人材マッチング事業※」の間接補助事業者を選定
 - ⇒ハイレベルな経営人材を地域のお客さまに紹介し、成長・生産性向上をサポート
- ※ 先導的人材マッチング事業とは、地域企業の人材ニーズを調査・分析し、職業紹介事業者等と連携してハイレベルな経営人材等のマッチングを行う取組み

様々な業種の企業とともに地域活性化をサポート

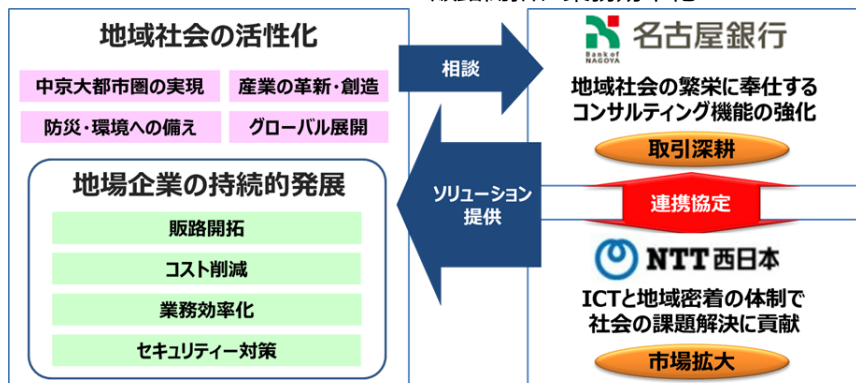
＜提携企業先数の推移＞



【提携企業の一例】

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



創業支援

＜創業者応援パック取扱い件数＞



名古屋銀行ビジネスクラブ

- 発足日：2020年5月1日
- 「つながりの場」「気づきの場」「成長の場」を三本柱として、お客さまのビジネスをサポート

つながりの場（交流）

- ☞ 各種講演会、営業研究部会などテーマごとに運営される「部会」をご案内

気づきの場（情報）

- ☞ 新入社員から経営者まで各階層別や各種ニーズに応じたセミナー、講習会をご案内

成長の場（経営サポート）

- ☞ ウェブ型本業支援プラットフォーム「めいぎんBig Advance」
 - ⇒500社を超える大手企業や、全国の会員企業とのビジネスマッチングにより、お客さまが抱える経営課題をワンストップで解決

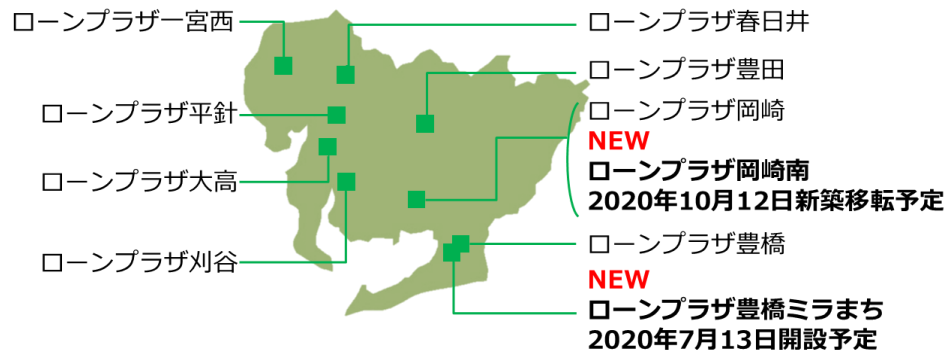
 **めいぎんBig Advance**
for名古屋銀行ビジネスクラブ

V. 第21次中期経営計画 3. 顧客本位の営業体制の整備 (5)

住宅ローン

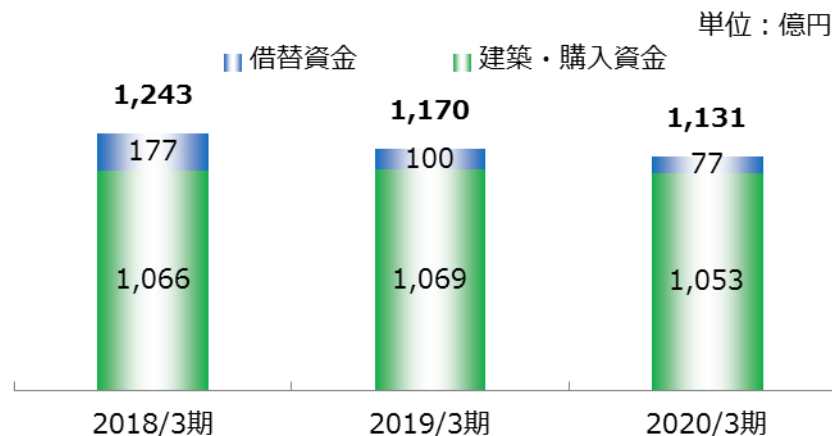
➤ ローンプラザ

- ・愛知県内の8カ所に設置（2020年3月末現在）
- ・一部のプラザでは土・日も営業



➤ LA（ローンアドバイザー）を愛知県内のローンプラザに配置（2020年3月末現在 渉外LA 41名）

➤ 住宅ローン実行金額

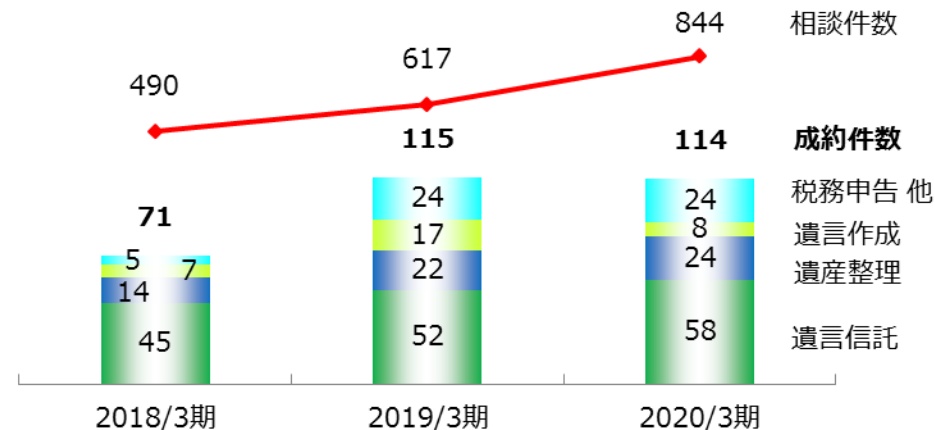


相続相談

➤ 相続相談プラザ

- ・開設日：2015年7月1日
- ・相続相談業務に特化した独立プラザ
- ・多様化する相続ニーズに応える体制を整備

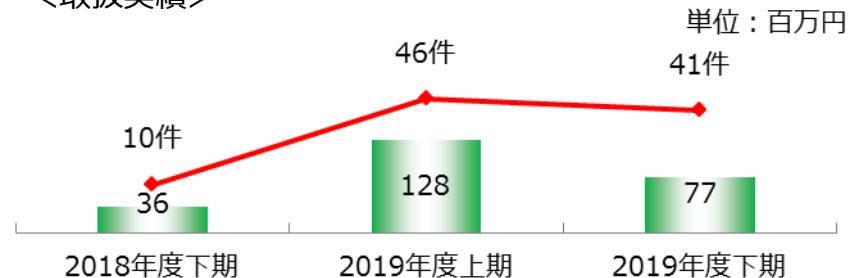
＜相談件数実績（契約書取入ベース）＞



➤ めいぎん遺言代用信託

- ・取扱開始日：2019年2月8日
- ・みずほ信託銀行(株)の信託代理店として、合同運用指定金銭信託（遺言代用型）を取扱い

＜取扱実績＞

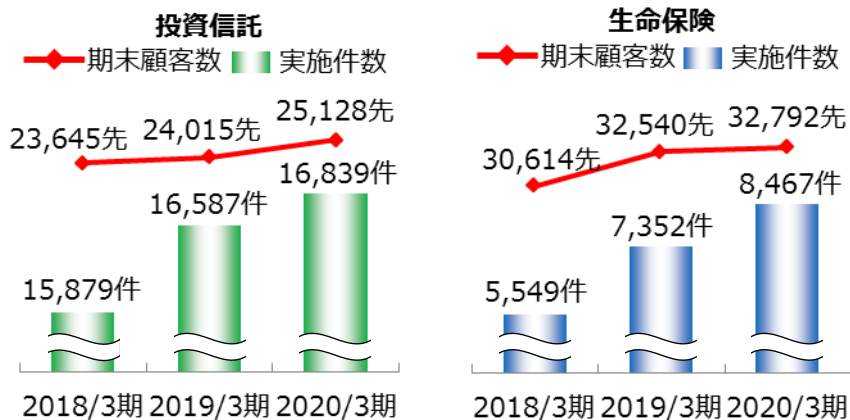


V. 第21次中期経営計画 3. 顧客本位の営業体制の整備 (6)

フィデューシャリー・デューティーを実践する販売体制

- 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（2020/3期 71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てお客さまとの信頼関係を強化

<定期アフターフォロー実績>



※世界同時株安時の2020年3月には別途、臨時アフターフォローも実施（2020年3月～4月実績 投資信託：2,183件、生命保険：86件）

- お客さまの長期的な資産形成を支援

<投資信託積立契約額（2019年12月末）>

単位：百万円

順位	金融機関名	契約額
1	A銀行	1,770
2	B銀行	1,212
3	名古屋銀行	1,122
4	C銀行	955
5	D銀行	858

全国の地銀・第二地銀で

第3位！！

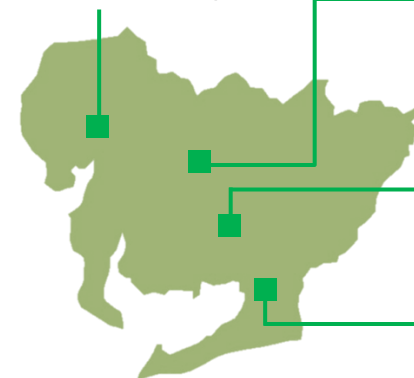
出所：ニッキン投資情報

- ほけんプラザの開設

- ・ほけんの窓口グループ株式会社と業務提携（2016年11月15日）
- ・ほけんの窓口グループのノウハウを活用した相談窓口「ほけんプラザ」を開設

ほけんプラザ 大名古屋ビルヂング
（2018年3月23日開設）

ほけんプラザ 豊田南
（2017年5月9日開設）



NEW

ほけんプラザ 岡崎南
（2020年10月12日開設予定）

NEW

ほけんプラザ 豊橋ミラまち
（2020年7月13日開設予定）

<平準払い保障性保険（がん・医療等）新規契約件数>



基幹系システム更改

「STELLA CUBE」の特長

- 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
- 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
- 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
- 利用開始時期：2021年1月を予定

ICTの活用

テレビ会議システムの導入

- 各種会議や本部・支店間の打ち合わせ等にテレビ会議を採用
- 移動時間やコストを大幅削減

テレワーク（在宅勤務型）の導入

- 場所、時間にとらわれない柔軟な働き方
- 社会インフラとして有事の事業継続にも活用

タブレット端末の活用

- 営業活動で使用しているタブレット端末の利用を拡大
- 各種ソリューション提案のサポートや、情報共有化ツール等に活用し、営業力強化と業務効率化を実施

FinTech企業との連携

- freee株式会社と「業務連携・協力に関する協定」を締結
(2017年4月6日)
- 株式会社ココペリが開発したプラットフォームサービスをベースに、「めいぎんBig Advance」の取扱いを開始
(2020年2月3日)

※基幹系システム更改後に本格的に取り組む予定

めいぎんSDGs宣言

名古屋銀行は、SDGsの達成のために、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す。

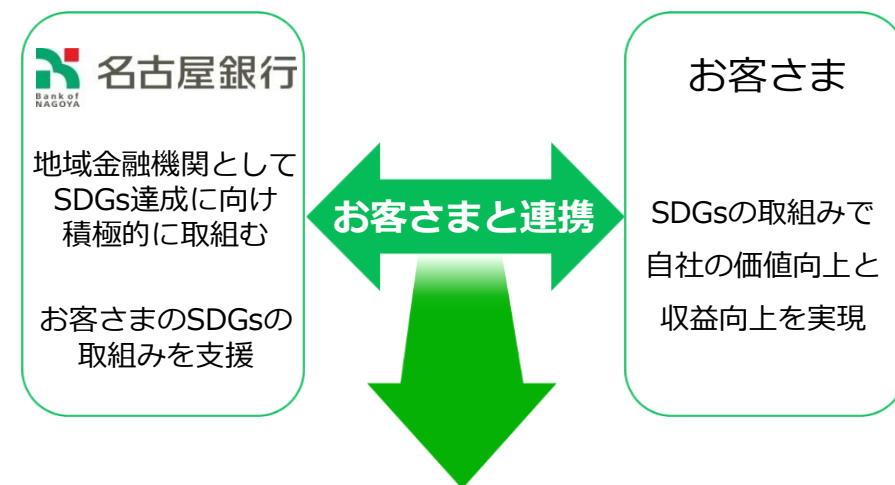
- 2018年8月制定
- 2030年までに目標を達成するためには、官民双方が真摯に取り組むべき課題とされています。
- 当行も、SDGsの達成に向け尽力することは社是である「地域社会の繁栄に奉仕する」ことにつながると考え、SDGsに賛同し、目標達成に向け取り組んで行くことを宣言しました。

社是

地域社会の繁栄に奉仕する
これが銀行の発展と行員の幸福を
併せもたらすものである

SDGs取組方針

- 地域金融機関として、SDGs達成に向け積極的に取り組む
- 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



地域経済の活性化へ

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

V. 第21次中期経営計画 5. 未来創造業への進化を支える経営管理（2）

お客さまの社会貢献をサポート

地元企業×地元中学校×教育委員会×商工会×地公体のコラボレーション

- 東郷町において、SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」を活用し、企業マップや大型時計、除塵マット、テント等を寄贈
- 企業マップは、地元中学校の生徒が、地元の企業の魅力を紹介するため、自ら訪問して取材研究を行い作成



<寄贈型私募債実績累計>

取扱件数	229件
取扱金額	134億円

(2020年3月末現在)

<2019年10月31日に行った合同贈呈式の様子>

愛知県内6大学との連携・協力

- 愛知県内6大学（愛知大学、愛知淑徳大学、中京大学、名古屋学院大学、南山大学、名城大学）と「人材育成に関わる連携協定」を締結
- 協定に基づき、3つのプログラム（企画体験型・就業体験型・営業体験型）による問題解決型学習の機会を提供し、学生のキャリア教育に貢献



<開催実績累計>

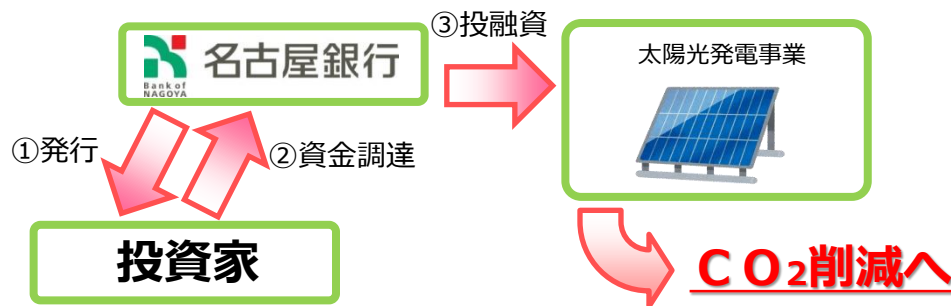
企画体験型	5回
就業体験型	延べ311名
営業体験型	延べ984名

(2020年3月末現在)

<2019年10月19日に行った
第5回企画体験型プログラム発表会の様子>

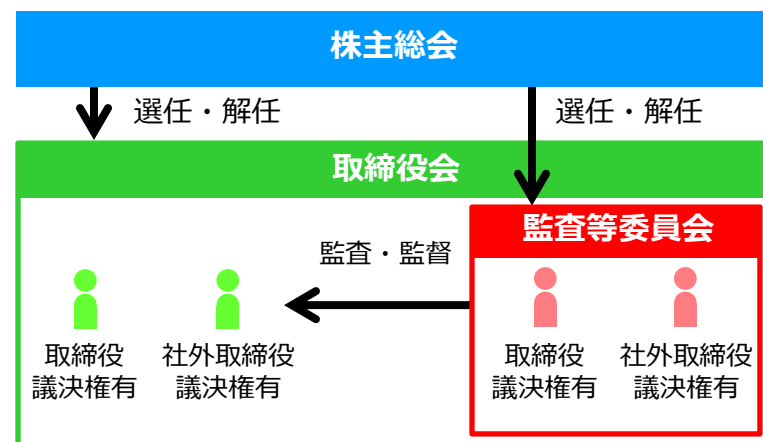
グリーンボンドの発行

- 環境問題や社会課題の解決に取り組まれているお客さまを支援させていただくとともに、当行のSDGsに対する積極的な取り組みについて、幅広くステークホルダーの皆さまに認知していただくため、2019年12月にグリーンボンドを発行
- 資金使途を太陽光発電事業向け設備投資に限定



監査等委員会設置会社への移行

- 2020年6月開催予定の株主総会での承認後に移行予定
- コーポレート・ガバナンスを強化する体制を整備



1. 地域経済の見通し	25
2. 魅力的なマーケット“愛知県”	26
3. 営業基盤および貸出金の状況	27
4. 開示債権	28
5. リスク管理の状況	29
6. 株主	30
7. SDGsの取組み	31

東海3県の金融経済動向（2020年5月）

下押し圧力が一段と強まっている

【実態経済】

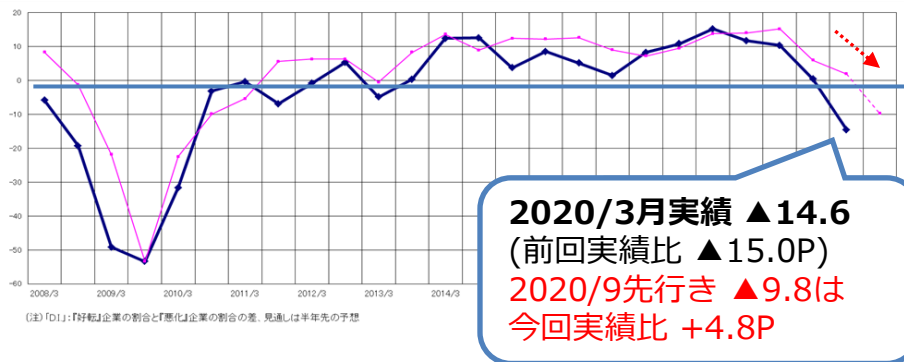
生産	弱い動きとなっている	↓
輸出	弱めの動きとなっている	↓
設備投資	増勢が鈍化している	→
雇用・所得	弱めの動きがみられている	↓
個人消費	減少している	↓

【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	↑

第140回 企業の経営動向調査（当行調べ）

<業況総合判断推移表「全産業」（D.I.）>



<項目別のD.I.>

	2019/9調査	2020/3調査	前回調査比
売上高	▲0.8	▲12.2	▲11.4P
仕入価格	32.8	22.8	▲10.0P
収益	0.6	▲11.4	▲12.0P

※ 2020年3月上旬名古屋銀行調べ

※ 名古屋を中心に3,228社対象1,201社（37.2%）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
(2020年4月～2020年9月は先行き)

出所:「日本銀行名古屋支店

2020年5月東海3県の金融経済動向」より

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)



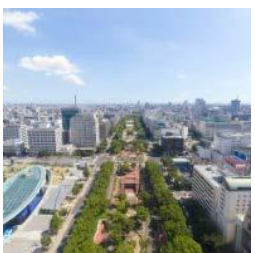
名古屋駅再開発

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 (2019年)

755万人 (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 (2016年)

39兆円 (全国2位/47都道府県)
(東京、**愛知**、大阪)

製造品出荷額等 (2018年)

46兆円 (全国1位/47都道府県)
(**愛知**、神奈川、大阪)

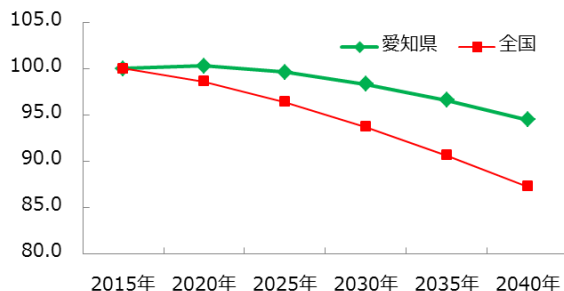
農業産出額 (2018年)

3,115億円 (全国8位/47都道府県)
(北海道、鹿児島、茨城、千葉、宮崎、熊本、青森、**愛知**)

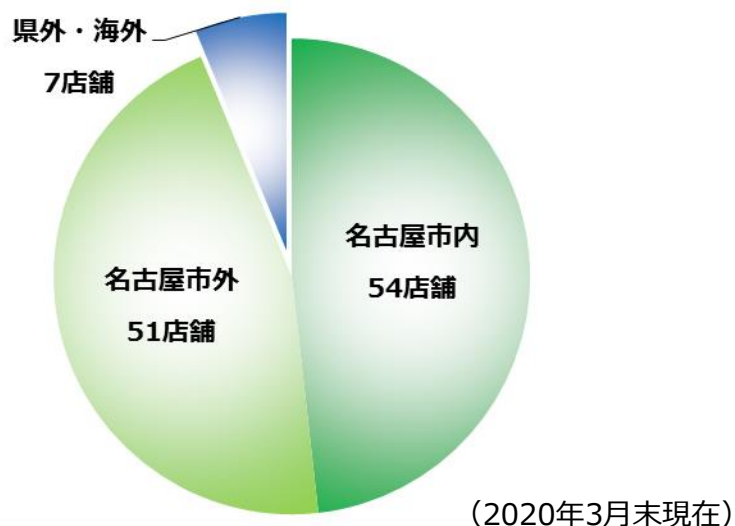
貿易額 (海港) (2017年)

17兆円 (全国1位)
(**名古屋港**、東京港、横浜港)

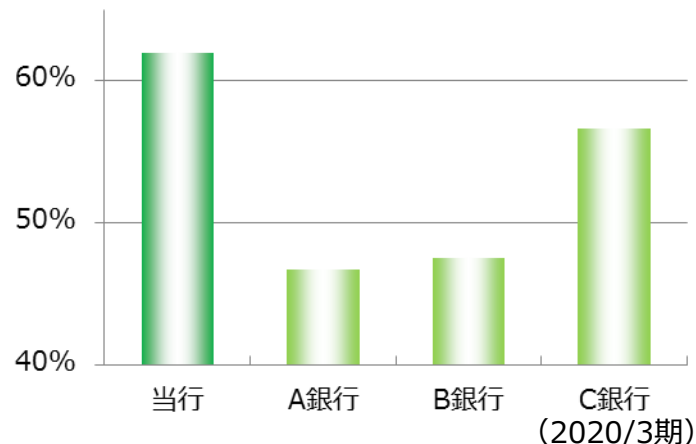
<将来人口の推移 (2015年=100とした場合)>



有人店舗数

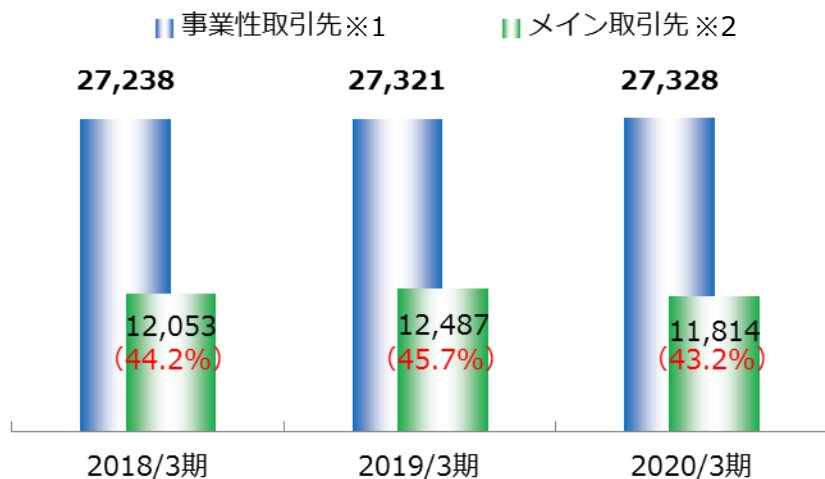


事業性貸出比率（東海地区他行比較）



※ 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）

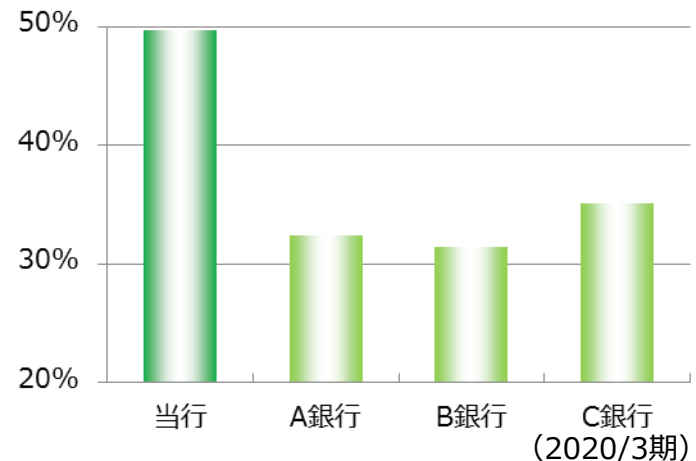
事業性取引先・メイン取引先数推移



※1事業性取引先：与信先および各種支援先

※2メイン取引先：与信先のうち当行の融資残高が最も多い先

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）

金融再生法開示債権

【単体】2020/3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	担保保証等	保全率
破産更生債権 及びこれらに 準ずる債権	6,891 <4,025>	2,865	4,025	100.00%
危険債権	41,251	4,368	33,428	91.63%
要管理債権※	7,418	995	3,338	58.43%
小計	55,562 <52,696>	8,230	40,793	88.23%
正常債権	2,819,032	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	2,874,594 <2,871,729>			

1.93%
<1.84%>

(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

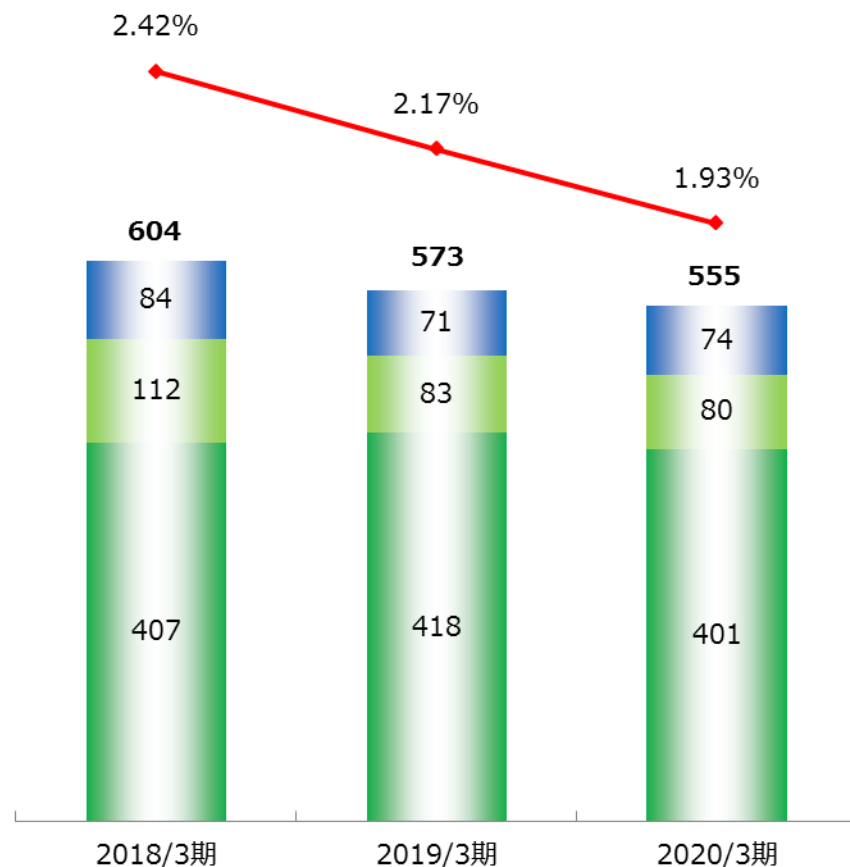
単位：億円

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



統合的リスク管理の状況

単位：億円

- 信用リスク
- 預貸金利リスク
- 純投資有価証券リスク
- 政策投資株式リスク
- オペレーショナルリスク

リスクバッファ
898億円

未使用リスク資本
208億円

1,568

配賦資本合計
669億円

リスク量合計
461億円

2019年度下期

2019年度下期

2020/3期

配賦原資

配賦資本

リスク量

(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	デュレーション		
		方針	2020/3期	2021/3期 計画
円貨債	抑制	やや長期化	3.5年	3.6年
外貨債	増加	横這い	2.7年	2.7年
投資信託	増加			
株式	抑制			

銀行勘定の金利リスク（単体）

△EVE（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 (2020/3期)	重要性テスト
142億円	2,076億円	6.8% ≤ 15%

流動性カバレッジ比率（LCR）

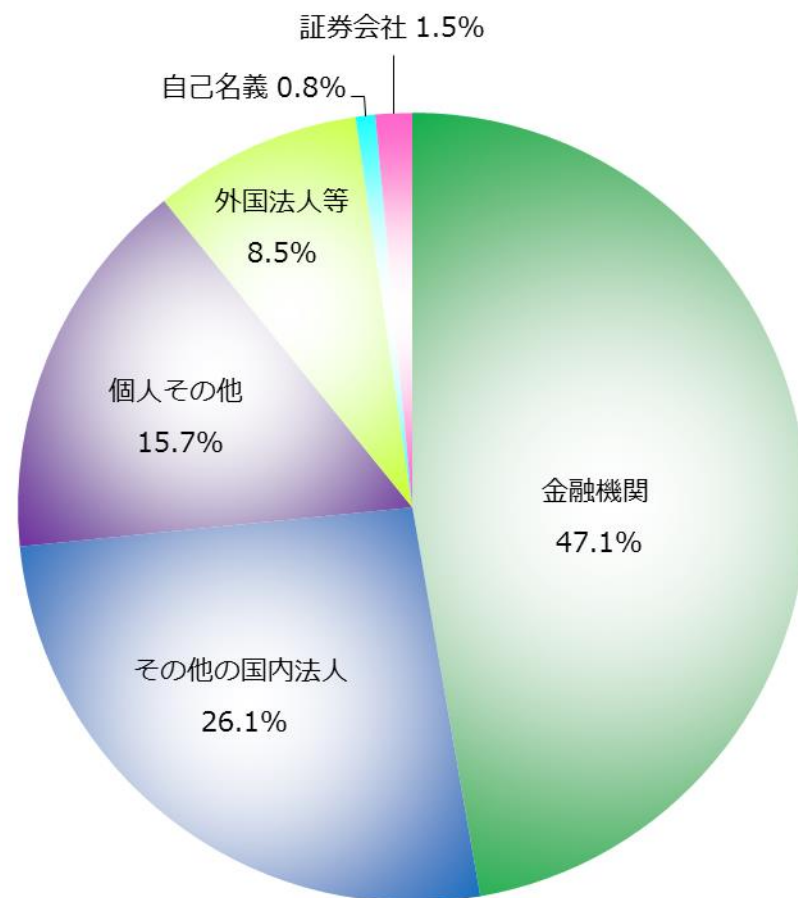
	2020/3期
連結流動性カバレッジ比率	141.5% ≥ 100%
単体流動性カバレッジ比率	151.0% ≥ 100%

上位株主（2020年3月末現在）

株主名	株数（千株）	持株比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	739	4.08%
日本生命保険相互会社	726	4.01%
明治安田生命保険相互会社	726	4.00%
名銀みのり会（自社従業員持株会）	697	3.85%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 トヨタ自動車口	584	3.22%
株式会社三井住友銀行	546	3.01%
住友生命保険相互会社	516	2.85%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	499	2.75%
株式会社みずほ銀行	446	2.46%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口4）	428	2.36%

（注）持株比率は自己株式147,002株を控除した発行済株式の総数で算出

株主構成（2020年3月末現在）



SDGs達成に向けた取組み一覧①



貧困をなくそう

- ・日本学生支援債権（ソーシャルボンド）への投資
- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」



飢餓をゼロに

- ・農業者向け融資「農業の底力」
- ・あいち・じもと農林漁業成長応援「食」と「農」の大商談会の開催
- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」



すべての人に健康と福祉を

- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」
- ・藤田医科大学との連携
- ・「名古屋銀行先進医療費ローン」
- ・セコム医療システム株式会社との業務提携
- ・医療機関・介護事業者向け融資商品「もっと医療、じもと介護」
- ・ピンクリボン活動
- ・ヘルプマーク普及パートナーシップ登録
- ・認知症サポーター養成
- ・愛知県及び名古屋市への寄付
- ・名古屋銀行働き方改革宣言
- ・名古屋銀行健康宣言



質の高い教育をみんなに

- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」
- ・名古屋銀行教育ローン
- ・自治体等各種団体との連携
- ・愛知県内7大学との連携・協力
- ・愛知県内6大学との人材育成に関わる連携
- ・名古屋銀行チャリティコンサート
- ・名古屋銀行キッズサッカー教室
- ・名古屋銀行ICキャッシュカードデザインコンクール
- ・日本学生支援債権（ソーシャルボンド）への投資
- ・名古屋銀行親子絵画教室2019



ジェンダー平等を実現しよう

- ・女性活躍の促進



安全な水とトイレを世界中に

- ・名銀グリーン財団
- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」
- ・国際協力機構債券（ソーシャルボンド）への投資



エネルギーをみんなにそしてクリーンに

- ・名銀グリーン財団
- ・太陽光パネルの設置
- ・太陽光ファンドへの投資
- ・国際協力機構債券（ソーシャルボンド）への投資
- ・グリーンボンド発行



働きがいも経済成長も

- ・ワークライフバランス支援制度
- ・女性活躍の促進
- ・コーポレートガバナンスの高度化
- ・リスク管理態勢の強化
- ・コンプライアンスの徹底
- ・逆見本市形式のビジネス商談会「名銀ジョイント」
- ・めいぎんSDGs応援資金
- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」
- ・大規模地震対策融資（元本免除特約付）地震あんしんローン
- ・名古屋銀行働き方改革宣言
- ・名古屋銀行健康宣言
- ・地方創生「移住・定住」住宅ローン（愛知県移住者応援プラン）
- ・自動車産業サポート室

SDGs達成に向けた取組み一覧②



産業と技術革新の基盤をつくろう

- ・逆見本市形式のビジネス商談会「名銀ジョイント」
- ・自治体等各種団体との連携
- ・愛知県内7大学との連携・協力
- ・国際協力機構債券（ソーシャルボンド）への投資
- ・自動車産業サポート室



人や国の不平等をなくそう

- ・ダイバーシティの推進



住み続けられるまちづくりを

- ・「BCP応援パッケージ」
- ・太陽光ファンドへの投資
- ・愛知県内6大学との人材育成に関わる連携
- ・大規模地震対策融資（元本免除特約付）地震あんしんローン
- ・国際協力機構債券（ソーシャルボンド）への投資
- ・地方創生「移住・定住」住宅ローン（愛知県移住者応援プラン）



つくる責任つかう責任

- ・環境対応型通帳・証書ケースの採用
- ・新形態管理システムの運用
- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」



気候変動に具体的な対策を

- ・名銀グリーン財団
- ・再生可能エネルギーファンドへの出資
- ・Value運動（ヒト・モノ・カネを大切に）



海の豊かさを守ろう

- ・名銀グリーン財団



陸の豊かさを守ろう

- ・名銀グリーン財団
- ・ペーパーレス化の推進
- ・国際協力機構債券（ソーシャルボンド）への投資
- ・愛知県の公園事業と東山動植物園へ寄付



平和と公正をすべての人に

- ・コーポレートガバナンスの高度化
- ・リスク管理態勢の強化
- ・コンプライアンスの徹底



パートナーシップで目標を達成しよう

- ・地公体との連携協定
- ・「めいぎん人財活躍サポートローン」
- ・東山動植物園再生プランに関する連携協定
- ・自治体等各種団体との連携
- ・愛知県内7大学との連携・協力
- ・愛知県内6大学との人材育成に関わる連携
- ・めいぎんSDGs応援資金
- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」
- ・大規模地震対策融資（元本免除特約付）地震あんしんローン
- ・愛知県の公園事業と東山動植物園へ寄付
- ・地方創生「移住・定住」住宅ローン（愛知県移住者応援プラン）

名古屋銀行 経営企画部 広報グループ

T E L . (0 5 2) 9 6 2 - 7 9 9 6

F A X . (0 5 2) 9 6 2 - 1 8 4 3

U R L : <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。