

銀行業から未来創造業へ



名古屋銀行

Bank of
NAGOYA

統合報告書

2025

2024年4月1日～2025年3月31日

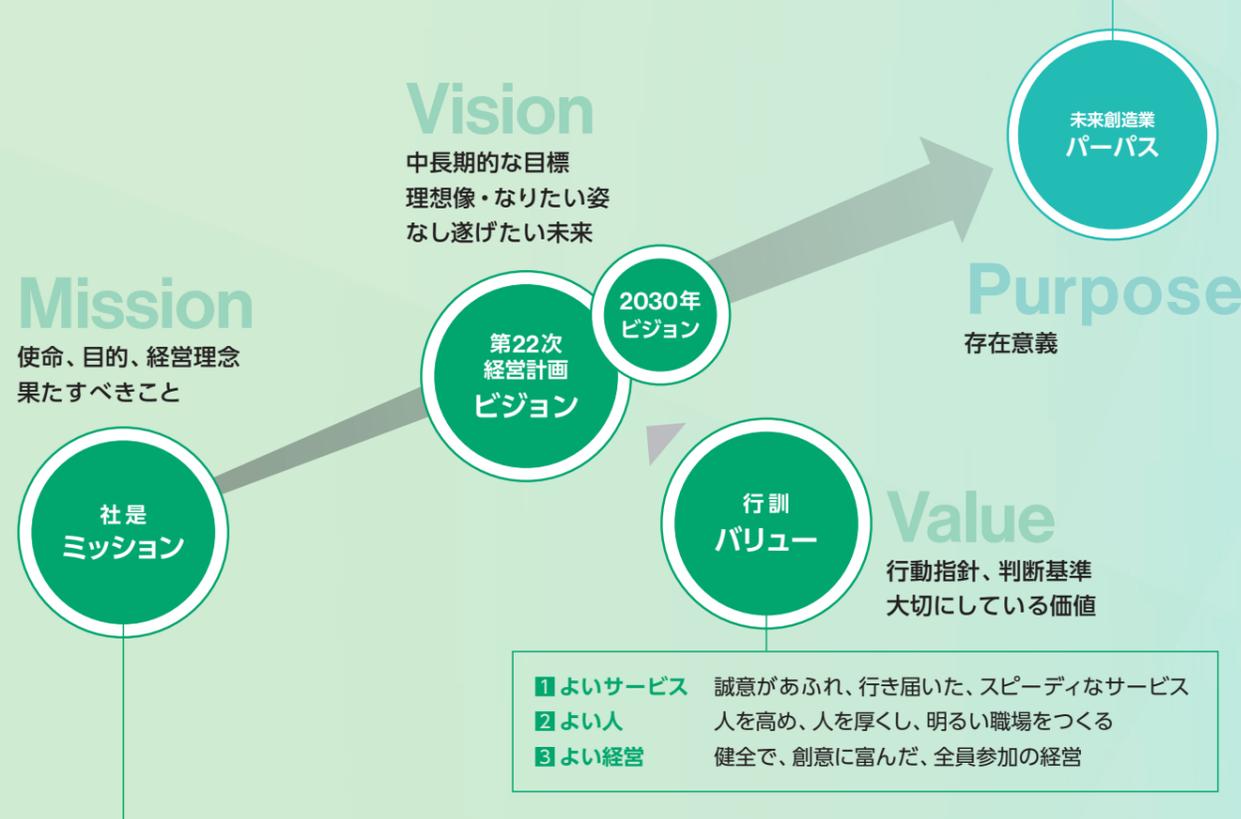


未来創造業宣言

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

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

創業以来、「地域社会の繁栄に奉仕する」ことを社是として、伝統的な堅実経営方針を維持し、先見性・先進性のある地域金融機関として地域の発展とともに歩み、地域のお客さまに信頼・支持される銀行を目指しています。

この社是・行訓で言い表わされた経営理念は、以来脈々と引き継がれ、行員一人一人の一貫した理念として反映されています。

また、事業の運営は、人であるとの理念から、人材育成には、特に力を入れています。

全員経営の理念は、当行の団結力と行動力に満ちた明るくバイタリティーあふれる行風として、広く知られているところです。

統合報告書2025

目次

マネジメントメッセージ

3 トップメッセージ

価値創造ストーリー

7 名古屋銀行のあゆみ

9 価値創造プロセス

11 営業基盤

12 名古屋銀行の強み

13 財務ハイライト

14 非財務ハイライト

持続可能な地域社会を実現するための戦略

15 財務担当役員メッセージ

19 第22次経営計画

21 トップライン強化

32 サステナビリティ

37 人的資本戦略

42 名古屋キャピタルパートナーズ座談会

45 DX戦略

48 ステークホルダーコミュニケーション

価値創造を支える基盤

49 社外取締役インタビュー

51 コーポレート・ガバナンス

55 役員一覧

57 グループ戦略

59 リスク管理

61 コンプライアンス

企業情報

62 企業情報



編集方針

名古屋銀行では、このたび、投資家を中心としたステークホルダーの皆さまに当行の持続的な価値創造に向けた取り組みをご理解いただくため、「統合報告書2025」を作成しました。

編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)が提唱する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイドライン2.0」を参考にし、当行のビジネスモデルや、持続的な価値創造の仕組みを統合的に説明しています。

なお、詳細な財務データ等につきましては、銀行法に基づいて作成した「2025年3月期ディスクロージャー誌」を当行ホームページに掲載していますので、ご覧ください。

※ 2021年6月に国際統合報告評議会(IIRC)はサステナビリティ会計基準審議会(SASB)と統合し、価値報告財団(VRF)を設立しています。

見直しに関する注意
 本報告書に記載されている業績見直しなどの将来に関する記述は、当行が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当行としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績などは様々な要因により大きく異なる可能性があります。

ソリューションビジネスで 培った信頼が結実し 過去最高益を達成 地域産業の明るい未来を信じ 成長への挑戦を続けます

取締役頭取 藤原 一朗



愛知県を基盤とする当行は、預金・貸出という伝統的な銀行業務に加え、早くからソリューションビジネスによるコンサルティング営業を展開してまいりました。製造業を中心とした地域企業の経営課題に向き合い、ともに解決策を模索する中で培われた信頼関係やノウハウは、当行の重要な経営資源となっています。構造改革の成果が顕在化し、新たな成長軌道に乗った現在、「未来創造業」を掲げる当行の事業戦略と今後の展望についてお伝えします。

未来創造業としての信頼が結実し、過去最高益を達成

2025年3月期の業績につきましては、連結当期純利益が147億円に達し、前期の100億円から46.7%増という大幅な増益を達成しました。

これには具体的に大きく三つの要因があったと考えています。第一に、有価証券運用ポートフォリオの大胆な構造転換です。2022年度以降のドル金利上昇局面において含み損を抱えた外貨債を思い切って処分し、比較的利回りの高いものへ入れ替えを行ってきたことが奏功しました。また、直近では円金利上昇の影響を受けた円貨債についても同様に入れ替えを行っており、その際に発生した売却損はコーポレートガバナンス・

コードに則った政策保有株式の売却益により相殺しました。その結果、市場運用のパフォーマンスは大幅に改善しています。

第二に、本業である預金・貸出業務の順調な推移です。預金残高は前期比8.4%増、貸出金残高は5.6%増と、いずれも大きく伸ばすことができました。

第三に、法人向けのソリューションビジネスによる役務収益の継続的な成長です。

これらは、自動車産業を中心とした日本一の「ものづくり県」であり、製造品出荷額において圧倒的なトップを誇る愛知県の経済環境に起因しています。この恵まれた経済環境において

当行はパーパスに「未来創造業」を掲げ、従来の銀行が預金・貸出・決済という三大業務に軸足を置いていたのに対し、私たちはソリューションビジネスによるコンサルティング営業を展開し、お客さまの課題解決を通じて地域の未来を創造することを目指してきました。

それはいわば、銀行としての法人営業に付加価値をつける取り組みといえます。例えば、預金・貸出業務だけではいわゆる「お願い営業」になりかねないと考え、10年ほど前からスタートさせたのが補助金申請支援です。

この支援は、現在「ものづくり補助金」「事業再構築補助金」において、民間金融機関で全国第2位の累計実績を誇っており、それだけ多くの中小企業のお客さまと膝詰め対話しニ

ズに応えたことで信頼関係が結ばれたことを意味します。また、2019年に新設した「自動車産業サポート室」を2022年に「自動車サプライチェーン支援室」へ改組し、より専門的なコンサルティングを行うほか、カーボンニュートラルや健康経営の支援など、地域企業の課題解決に直結するサービスを提供し続けていることに対して高い評価をいただいています。こうしたソリューションビジネスが支えとなり10期連続で役務取引等利益の増益を達成し、その評判と信頼の積み重ねが預金・貸出業務の成長につながる好循環を生み出しており、いま、金利のある時代に至って業績として花開いたものと考えます。短期的な目線ではなく、3年、5年、10年と続けてきた施策が、確かな収益力として当行の企業価値向上に繋がっていることを実感しています。

第22次経営計画の進捗状況と今後の見通し

2023年度よりスタートした第22次経営計画は、従来の「中期」ではなく8年間という長期視点で策定した点が最大の特徴です。これは、愛知県の基幹産業である自動車産業が大きな構造転換期を迎える中で、短期的な収益確保を目指すのではなく、ソリューションビジネスを通じて地域のお客さまの長期的な発展と成長に寄り添い、ともに持続的に成長していくという決意の表れです。

先の通り当行は業績面で前期を大幅に上回る成果を上げており、中間目標として掲げた2027年度の当期純利益（連結）150億円に対して147億円、ROE（連結）では目標5%超に対して5.08%となったことから、中間目標をそれぞれ200億円、6%超に上方修正しました。

具体的な取り組みでは、先の「自動車サプライチェーン支援室」の活動が挙げられます。中小企業の製造業のお客さまの多くは、生産性向上や品質改善に対し高い意欲をお持ちですが、アプローチ方法について専門的な知識・経験等が不足しているケースが少なくありません。そこで大手自動車メーカーOBを「現場改善コンシェルジュ」として起用し、製造現場で直接改善サポートを行っています。単に結論をお伝えするのではなく、社長や工場長をはじめとした皆さまとディスカッションしながら課題発見力と解決力を高めて改善を進めるプロセスが評判を呼び、多くの引き合いをいただいております。

また、「健康経営伴走支援コンサルティング」も成果を上げ、当期までの累計で3,130社の健康経営宣言をサポートし、522社で本格的なコンサルティングを実施しました。製造業における人材不足の要因のひとつは、過酷な職場環境のイメージにあ

ります。健康経営はそのイメージを払拭して採用難を改善し、また定着率向上にも寄与する極めて実効的な具体策となります。お客さまの持続的な成長基盤をつくる事業として注力してきた実績と、当行自身の健康経営が評価され、当行は健康経営優良法人2025のホワイト500において、全業界でトップレベルの評価をいただき、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する健康経営銘柄2025に初めて選定されました。

さて、今後の見通しについて申し上げますと、私は愛知県の自動車産業の未来に明るい展望を感じています。かねてより国内メディアでは、EV化によるエンジン部品メーカーの危機と、米国関税による貿易収支の悪化が懸念されていますが、それは「自動車産業」という粒度の粗い見方であり、愛知県のサプライチェーン全体に当てはまる事象とは必ずしも言い切れません。米国輸出に頼るばかりではなく、むしろインド、中近東、アフリカ、南米などの国々の成長も期待できます。また、こうした国々にEVはフィットせず、ハイブリッド車を含むガソリン車にニーズがあると私は予測します。

むしろ、厳格なEV化を先行したEUでは、ガソリン車販売禁止計画の見直しを迫られているものの、すでにガソリンエンジンの製造基盤はかつてに比べて弱体化している側面もあり、部品を日本から輸入している事実はあまり知られていません。これはエンジン部品の製造、組み上げが極めて精緻な技術であり、一度喪失してしまうと簡単には取り戻せない日本の宝であることを示しています。当行は引き続き、2030年ビジョン「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」の実現に向けて、ソリューションビジネスを通じて地域産業を支えてまいります。

地域金融機関の役割を担い、地域のサステナビリティに貢献する

ここまでのお話を通じ、国内産業を支える愛知県を地盤とする当行にとって、単に預金と貸出で利益を得るビジネスではなく、お客さまのニーズに寄り添う支援こそが果たすべき役割と考えていることをご理解いただけたと思います。

当行がサステナビリティを当経営計画の柱に据え、マテリアリティに「健全な地域経済の成長への支援」と「持続可能な環境保全への貢献」掲げるのは、地域金融機関として地域社会の持続的な発展なくして当行の持続的成長もあり得ないという確信からです。これは単なる社会貢献活動ではなく、経営の根幹をなす取り組みと考えます。

地域経済の成長支援においては、人材紹介、健康経営コンサルティングも重要な戦略です。特に人材不足への対応では、一次的には人材派遣会社と連携し、お客さまの状況をよく知る当行がお客さまに必要な人材のマッチングをサポートします。その上で、事業基盤の整備として健康経営の支援を行っています。地道な取り組みではありますが、お客さまのもとで当行の保健師を帯同して健康経営セミナーを実施し、従業員の皆さまに「心身ともに健康になれば生産性がアップし、会社の収益が上がり、皆さまの給料も上がる」と理解してもらうことから取り組んでいます。自主的に推進する大企業はともかく、中小企業への健康経営ガイダンスには行政も苦慮しており、こうした地

道な啓蒙こそ中小企業とつながる地域金融機関が担うべき、地域の持続的な発展に向けた役割といえるでしょう。

また、特徴的な取り組みのひとつは投資専門子会社「名古屋キャピタルパートナーズ」です。従来の銀行ではデットファイナンス（融資）しかできませんでしたが、中小企業の経営改善や事業成長にはエクイティファイナンス（出資）が有効な局面があり、グループとしてお客さまへの金融支援の多様化を進めています。特に、地域の雇用を守ることにつながる、事業承継や事業再生におけるファンド出資に注力し、単に資金提供だけでなく、同社社員がお客さまのもとに頻りに足を運び、ハンズオンで経営に関与しています。この取り組みを通じて得られる知見は、通常の融資業務にも活かされ、お客さまへの付加価値提供の幅を大きく広げています。

環境保全への貢献では、特に「カーボンニュートラル宣言策定コンサルティング」を通じたお客さまのCO₂削減に向けた支援を重視し、CO₂排出量の測定から排出量削減に向けた具体策の実施を推進しています。また、今後はトランジションファイナンスへの対応が重要になると認識しています。中小企業における化石燃料からのエネルギー転換を支援するのは地域金融機関の役割と考え、多くのお客さまに適用できる現実的な支援のあり方を検討してまいります。

経営と現場の思いをひとつにすることが人的資本戦略の要

私たちが目指す「未来創造業」は、高度な専門性と深い共感力を持った人材なくしては実現できません。当経営計画では「人的資本経営」も戦略の柱とし、全業界でトップクラスと評価される健康経営の一層の推進と計画的な人材育成、やりがいを持って働ける環境整備「働きがい改革」を通じたウェルビーイング経営の視点も取り入れ、積極的で温かい組織風土の醸成に努めています。

非財務目標として「女性配置率」「ワークエンゲージメント」「クロスキャリア比率」を設定していますが、ワークエンゲージメントについては、役員の業績連動報酬の指標として利用しており、経営陣が主体的にコミットする仕組みを構築しました。健康経営においても、まず経営陣の姿勢と実践が重要だと考え、私も週に20kmのランニングを習慣化し、マラソン大会にも参加しています。

また、DX戦略では「業務・事務のDX化」を掲げ、業務自動化

と本部集中化を通じ、営業店の事務ゼロ化を推進していますが、その目的は最終的には「お客さまとの接点の強化」にあります。人的リソースの余剰をお客さまとのコミュニケーションに充て、高付加価値業務へシフトしていきます。

ただし、こうした組織改革の要諦は、経営者の考えを全行員にまで浸透させることにあります。その具体策として、毎月開催される支店長向け会議では、経営者としての考えを示すため必ず自分で原稿とスライドを作成し、自分の言葉で伝えています。そして、その資料を行内のイントラネットでパートタイマーを含む全行員が閲覧できるようにすることで、経営者の考えの「見える化」を図っています。

さらに、当行には20年以上前から経営陣が行員とランチミーティングを行う文化があり、私自身も非常に重視しています。私の場合、営業店を訪問した際には昼食をテイクアウトしてカジュアルな対話を行い、行員からの様々な質問に対しても分

かりやすい説明を行っています。例えば、パーパスである「未来創造業」とは何かと言っても、資料上の戦略だけでは伝わりません。個々の業務に置き換えた説明が必要です。

こうした行員との対話・発信の機会において、私は「仕事の目的は数字をつくることではない。法人営業なら会社の発展をお客さまと一緒に考え、個人のお客さまならご本人さまとご家族の幸せにつながる未来をつくっていくんだ。それを一生懸命やれば結果的に数字はついてくる」という話を、何度も繰り返しています。当期の好業績を受け、「みんなが一生懸命お客さまのために動いたから業績がついてきたんだ。君たちの仕事は間違っていない」と言えることに無上の喜びを感じますし、行員た

株主還元を強化し、皆さまとともにさらなる成長・発展を目指す

他県であれば地域で過半数のシェアを持つ地方銀行もありますが、愛知県は多数の金融機関による競争が激しく、歴史ある銀行でも決して安泰とはいえません。このような環境にあるからこそ、当行は知恵を絞り、行員たちは額に汗してシェアを高める努力をしてきました。そして、チャレンジの積み重ねがあるからこそ、この変化の激しい時代を私たちはチャンスと捉えることができます。

変化の激しい環境にあるからこそ新規事業への参入の余地が生まれ、既存事業においても危機感を持ってサービスとマインドを磨き続けることで、淘汰に勝ち残ることができます。その不屈のマインドは、お客さまの熱い思いに触れて学んだことにほかなりません。これからも当行は2030年ビジョンの実現に

ちの納得感につながり、さらにモチベーションを高める好循環が生まれています。

今後の課題は人材育成であると考えます。当行のソリューションビジネスは多角化し、お客さまへの資金供給の手段も多様化しています。2019年に当行は金融投資部を設置し、各部署で分散していたストラクチャードファイナンスを専任担当部署として一元対応するとともに、資金調達やリスク管理のノウハウを積み上げています。こうした知見を行内で共有する枠組みや、スキル向上の教育機会を充実させ、さらにお客さまに寄り添える人材育成に努めてまいります。

向け、地域とともに一步一步、着実に歩みを進めてまいります。

また、株主の皆さまには着実な成果でお応えしてまいります。2025年3月期の配当金は、2024年3月期の180円から270円に増配いたしました。さらに、2026年3月期は10月1日で株式分割を行います。分割前ベースで300円に増配する予定です。これらは一時的な好業績によるものではなく、これまでお話しした通り、持続可能な収益基盤に裏打ちされたものです。PBRの改善についても、企業価値の着実な向上により、市場からの評価を高めていく考えです。ステークホルダーの皆さまには、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



名古屋銀行のあゆみ

名古屋銀行は、1949年の創立以来、時代とともに変化するお客さまや社会の課題をいち早く的確に捉え、解決に向けた金融・情報サービスを提供し、地域とともに成長を続けています。
銀行業から未来創造業へ 私たちは歩み続けます。

1949年
共和殖産株式会社設立



名古屋殖産無尽株式会社に
商号変更

1951年
相互銀行法の施行により
株式会社名古屋相互銀行に
商号変更

1959年
伊勢湾台風被災
移動バスで港支店営業



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

創業以来、「地域社会の繁栄に奉仕する」ことを社として、伝統的な堅実経営方針を維持し、先見性・先進性のある地域金融機関として地域の発展とともに歩み、地域のお客さまに信頼・支持される銀行を目指しています。
この社・行訓で言い表わされた経営理念は、以来脈々と引き継がれ、行員一人一人の一貫した理念として反映されています。
また、事業の運営は、人であるとの理念から、人材育成には、特に力を入れています。
全員経営の理念は、当行の団結力と行動力に満ちた明るくバイタリティーあふれる行風として、広く知られているところです。

Mission

使命、目的、経営理念
果たすべきこと



1963年
本店新築移転
(名古屋市中区錦三丁目)



1986年
中国南通市に海外駐在員
事務所開設 (2011年9月閉鎖)



1989年
普通銀行へ転換
株式会社名古屋銀行に
商号変更



2018年

未来創造業宣言

未来創造業宣言

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

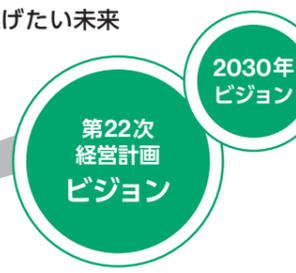
Purpose

存在意義



Vision

中長期的な目標、理想像・なりたい姿
なし遂げたい未来



Value

行動指針、判断基準
大切にしている価値



- 1 **よいサービス**
誠意があふれ、行き届いた、スピーディなサービス
- 2 **よい人**
人を高め、人を厚くし、明るい職場をつくる
- 3 **よい経営**
健全で、創意に富んだ、全員参加の経営

2011年
中国南通市に南通支店開業



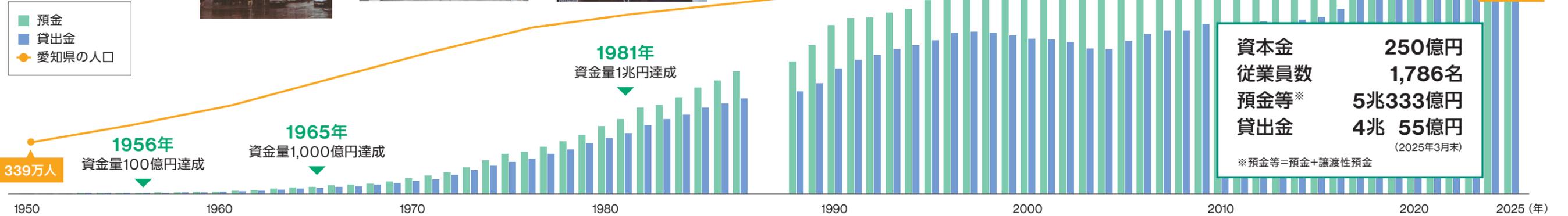
2022年
静岡銀行と包括業務提携
「静岡・名古屋アライアンス」締結



2024年
資金量5兆円達成

2020年
資金量4兆円達成

2011年
資金量3兆円達成



資本金	250億円
従業員数	1,786名
預金等*	5兆333億円
貸出金	4兆55億円

(2025年3月末)
* 預金等=預金+譲渡性預金



マネジメントメッセージ

価値創造ストーリー

持続可能な地域社会を実現するための戦略

価値創造を支える基盤

企業情報

価値創造プロセス

これまで培ってきた当行の強み（財務資本と非財務資本）を活用しながら、「未来創造業」として事業を展開し、ステークホルダーの皆さまとの価値協創を通して、企業価値の向上と持続可能な地域社会の実現に貢献していきます。

活用する資本

社会・関係資本

- ・強固な営業基盤
- ・充実した店舗ネットワーク

▶P.11

財務資本

- ・健全な貸出資産
- ・充実した自己資本
- ・株式会社日本格付研究所格付「A」評価

▶P.13

知的資本

- ・蓄積された事業性評価
- ・多様なソリューション手法

▶P.23

人的資本

- ・多様な人材
- ・女性活躍の推進
- ・専門人材の育成・採用

▶P.37

2031年3月のありたい姿「2030年ビジョン」

お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ

戦略 第22次経営計画 ▶P.19

「未来創造業の真価の発揮」

(計画期間：2023年4月～2031年3月)



サステナビリティ



人的資本戦略



DX戦略

マテリアリティ



健全な地域経済の成長への支援



持続可能な環境保全への貢献



将来にわたり活躍し続ける人財の育成

名古屋銀行グループ **名古屋銀行** Bank of NAGOYA 提携

ファンドの組成・運営業務 **名古屋キャピタルパートナーズ** リース業 **名古屋リース**

ICT支援業務 **ナイス** 伝票類の保管業務 **名古屋ビジネスサービス**

クレジットカード業 **名古屋カード** **名古屋エム・シーカード**

静岡・名古屋アライアンス Shizuoka-Nagoya Alliance

地方公共団体/
地域の教育機関/
ビジネスニーズマッチング提携先等

価値創造を支える基盤 ▶P.51

目指す姿

銀行業から「未来創造業」へ

生み出される成果(アウトプット)

「財務」中間目標

	2024年度実績	2027年度見直し後目標
当期純利益(連結)	147億円	200億円 ^{※1}
ROE(連結)	5.0%	6%超 ^{※1}
コアOHR	57.2%	50%台
預貸和	9.0兆円	10兆円
上場政策株式縮減額(取得原価ベース)	116億円	124億円 ^{※2}

※1 2025年5月に2027年度目標を上方修正
 ※2 2024年4月に2027年度目標を上方修正

「非財務」2030年度目標

	2024年度実績	2030年度目標
女性配置率 ^{※1}	90%	100%
ワークエンゲージメント ^{※2}	3.59	3.60
クロスキャリア比率 ^{※3}	61%	80%
ESG投融資額(2030年度までの10年間累積実行額)	3,054億円	5,000億円
CO ₂ 排出量(2013年度対比)	▲42%	▲70%

※1 本部・営業店の管理職及びグループの中で女性が複数名在籍している比率
 ※2 ユトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度の「活力」「熟意」「没頭」の平均値
 ※3 11～20年目行員のうち複数の職種、銀行以外の業務等を経験した比率

提供する価値

地域社会

地域社会の繁栄

法人のお客さま

会社の発展につながる未来

個人のお客さま

家族の幸せにつながる未来

株主さま

安定的な利益還元
中長期的な企業価値の向上

従業員

やりがいを持ち、いきいきと働くことができる職場

社会

- ・人口減少
- ・少子高齢化
- ・人生100年時代の到来
- ・デジタル化
- ・自動車産業の変革

金融

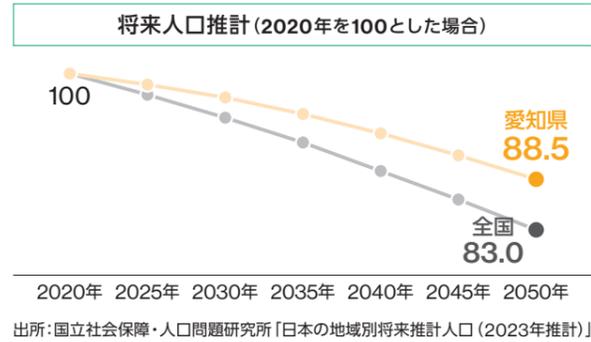
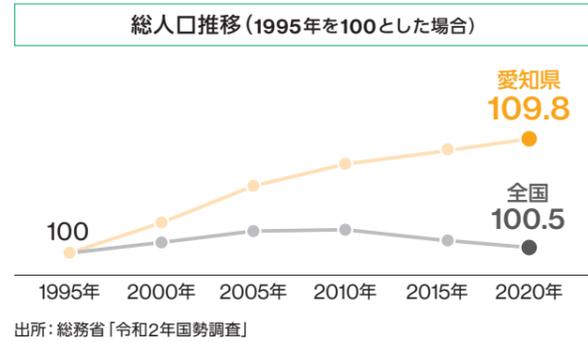
- ・金利のある世界への対応
- ・キャッシュレス化

環境

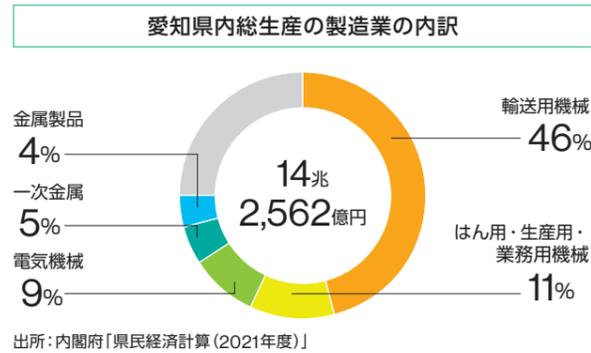
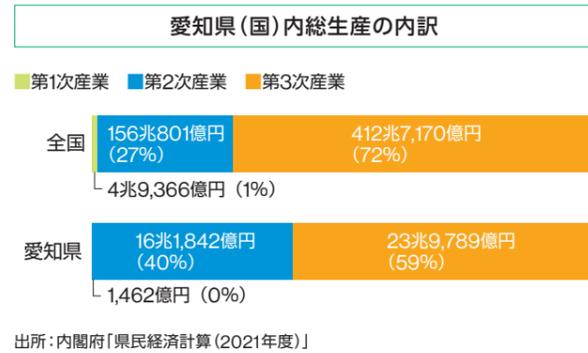
- ・脱炭素化への対応
- ・気候変動、地球温暖化

営業基盤

名古屋銀行の主な営業エリアである愛知県は、製造業を中心に産業が集積する日本の「ものづくり」を支える地域で、強固な経済基盤を有する魅力的なマーケットです。



総生産



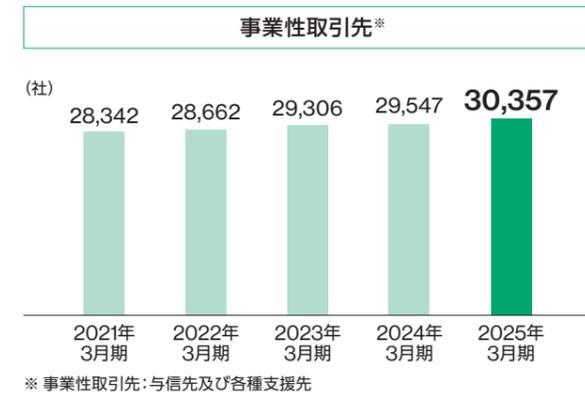
製造業における各種都道府県別順位											
事業所数			製造品出荷額等			従業者数			付加価値額		
順位	都道府県	事業所数(事業所) 構成比(%)	順位	都道府県	製造品出荷額等(億円) 構成比(%)	順位	都道府県	従業者数(人) 構成比(%)	順位	都道府県	付加価値額(億円) 構成比(%)
1	大阪府	18,604 8.3	1	愛知県	524,098 14.5	1	愛知県	849,965 11.0	1	愛知県	142,521 13.2
2	愛知県	18,509 8.3	2	大阪府	202,489 5.6	2	大阪府	449,661 5.8	2	静岡県	61,879 5.7
3	東京都	15,400 6.9	3	静岡県	190,291 5.3	3	静岡県	409,607 5.3	3	大阪府	61,793 5.7
4	埼玉県	13,252 5.9	4	兵庫県	183,403 5.1	4	埼玉県	385,746 5.0	4	兵庫県	57,918 5.4
5	静岡県	10,586 4.7	5	神奈川県	182,318 5.0	5	兵庫県	362,845 4.7	5	埼玉県	51,863 4.8

出所：総務省・経済産業省「2023年経済構造実態調査」 ※従業者29人以下は租付加価値額

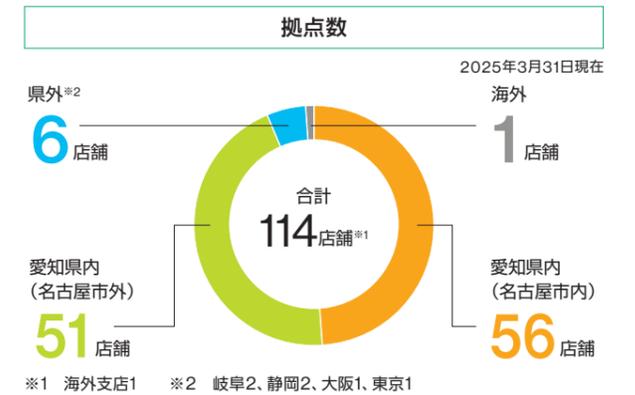
名古屋銀行の強み

創業から培ってきたお客さまとの強固な関係や、愛知県内を中心に豊富な店舗網を有しています。預金・貸出金ともに愛知県内比率が高く、地域に密着した金融機関として営業活動を行っています。

顧客基盤



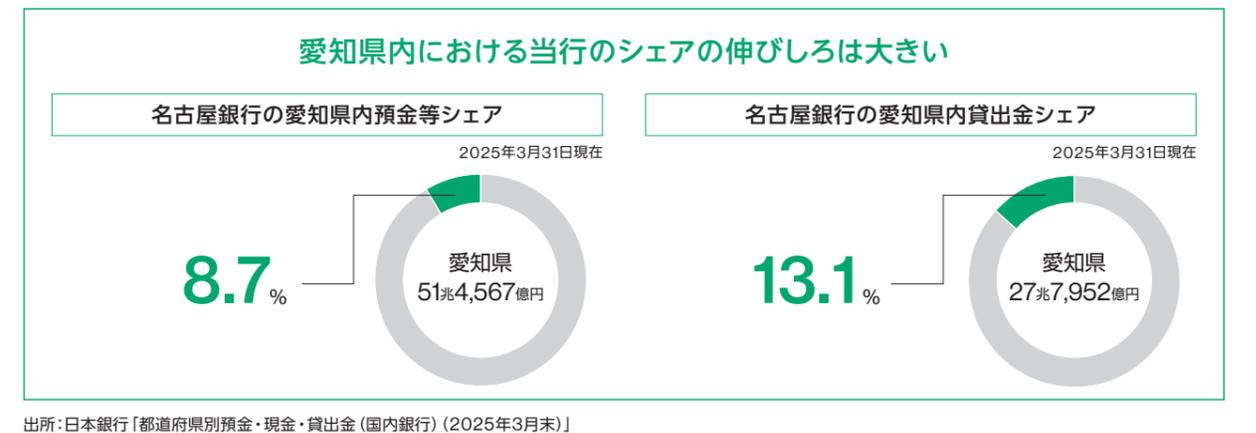
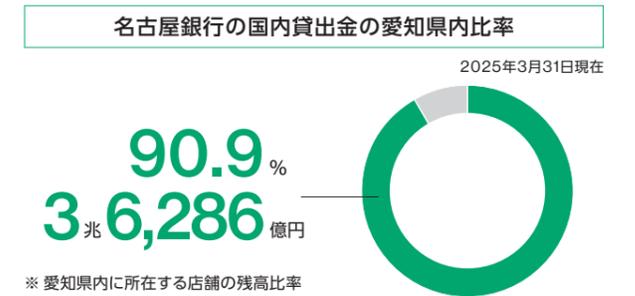
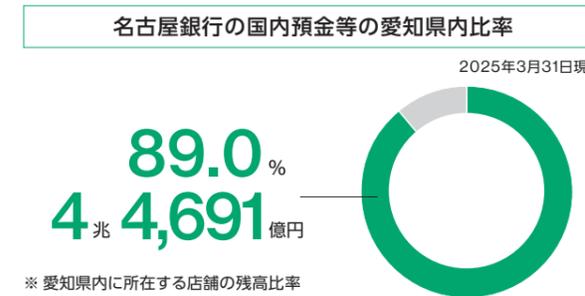
店舗ネットワーク



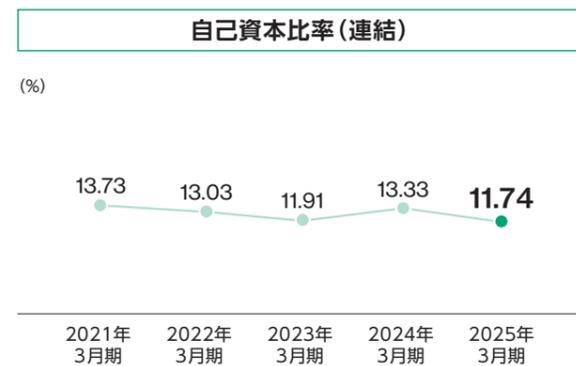
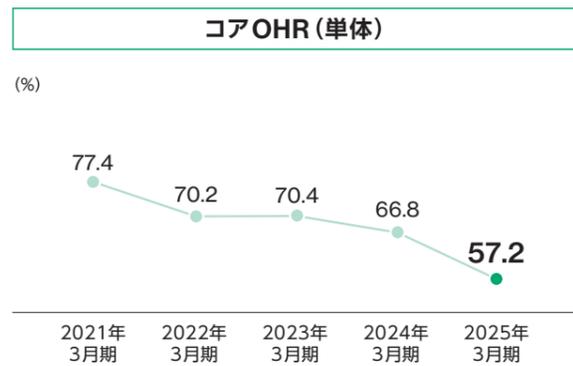
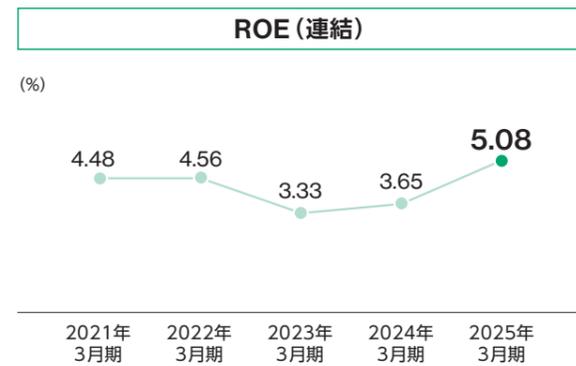
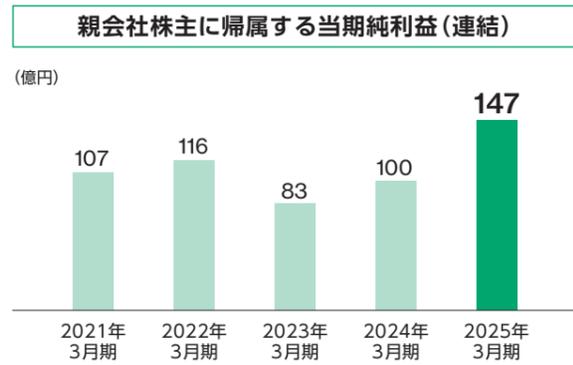
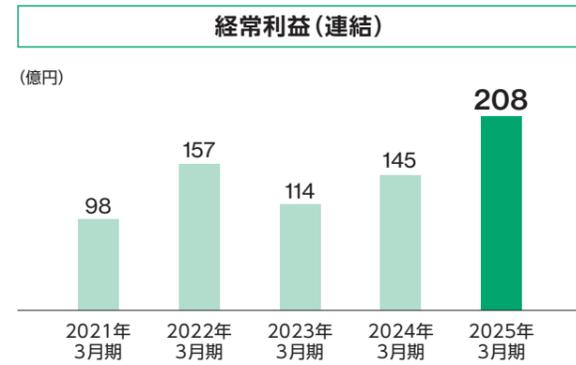
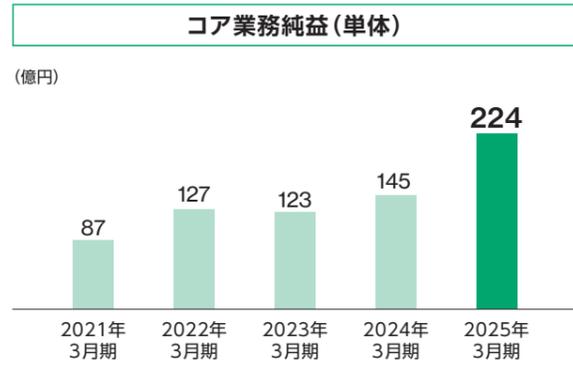
預金等(預金等：預金+譲渡性預金)



貸出金

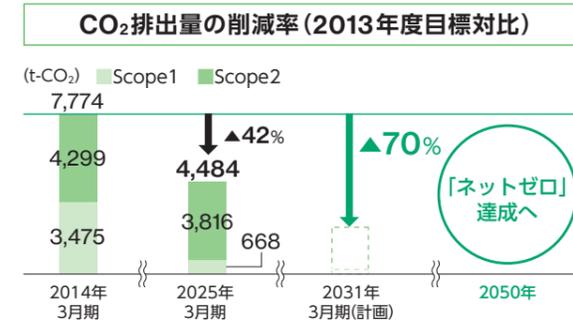


財務ハイライト

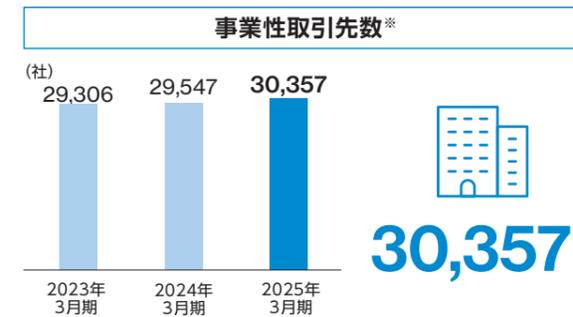


非財務ハイライト

Environment 環境



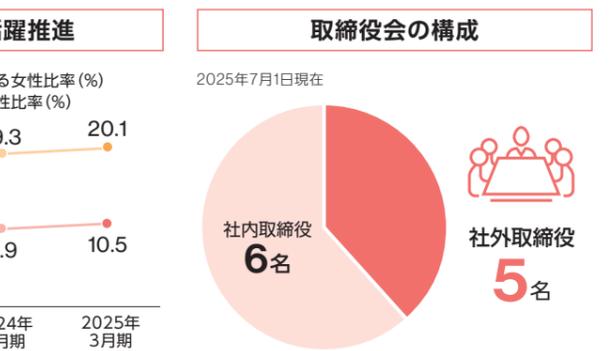
Social 社会



外部評価

- 健康経営銘柄 2025** (KENKO Investment for Health): 優れた健康経営を実践する企業として、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する健康経営銘柄2025に初選定
- DX認定**: DXを推進する準備が整っているとして経済産業省から「DX認定事業者」の認定取得
- 健康経営優良法人 2025** (KENKO Investment for Health): 健康経営を実践している企業として上位500法人に該当する「ホワイト500」に3年連続で認定
- 女性が活躍しています!**: 女性の活躍推進が優良な企業「えるぼし」の2段階目を取得
- 顧客本位 S+ R+**: 投資信託販売にて「お客さま本位の業務運営」ができており「S+」評価取得
- SPORTS YELL COMPANY 2025**: 従業員の健康増進に向けた積極的な取り組みにおいて「スポーツエールカンパニー2025」を取得

Governance ガバナンス





2030年ビジョン 「お客さまとともに成長する地域 No.1金融グループ」の実現に向けて 企業価値向上に努めます

常務執行役員 経営企画部長 飯田 篤

2024年度決算の振り返り

2024年度は、グループ連結・銀行単体の当期純利益が過去最高益を記録するなど大きな飛躍の年度となりました。

預貸利益については、政策金利が引き上げられ預金等利息は増加しましたが、貸出金の残高積み上げと貸出金利回り改善により対前期比7億円増加、市場運用利益については2023年度から2期連続で大幅に債券の入れ替えを行ったことで有価証券利回りが改善し対前期比73億円増加、役員取引等利益は法人向けソリューションの提供に伴う手数料収益増加が寄与し10期連続増益を達成、営業経費は人的資本への戦略的な投資などにより微増しましたが、本業の利益であるコア業務純益は対前期比78億円増加し224億円となりました。

一方、与信関連費用は大口の破綻が少なかったことに加え、与信先の格付けランクアップ等により対前期比31億円減少、国債等債券損益と株式等関係損益についてはコーポレートガバナンス・コードに則り政策投資株式の売却を進め、それを原資に債券の入れ替えを実施いたしました。経常利益は199億円と対前期比63億円の増加、当期純利益も143億円と対前期比45億円の増加となりました。

この結果、ROE（連結）は5.08%と対前期比1.43P上昇、コアOHRは57.2%と対前期比9.6P減少となり、2027年度の財務中間目標として掲げている同2項目を3年前倒しで達成することができました。

(億円)	2023年度	2024年度	前期比
コア業務粗利益	439	523	+84
預貸利益	271	278	+7
市場運用利益	63	137	+73
役員取引等利益	100	104	+4
その他業務利益	4	2	▲1
営業経費(▲)	294	299	+5
コア業務純益	145	224	+78
その他要因	▲9	▲24	▲15
与信関連費用(▲)	39	7	▲31
国債等債券損益	▲169	▲111	+57
株式等関係損益	194	87	▲107
その他臨時損益	4	7	+3
経常利益	136	199	+63
特別損益	▲0	▲1	▲1
税引前当期純利益	136	197	+61
法人税等合計(▲)	39	54	+15
当期純利益	97	143	+45

第22次経営計画の進捗状況

当行は、2023年4月より計画期間を8カ年とする第22次経営計画「未来創造業の真価の発揮」に取り組んでおり、「財務」中間目標として当期純利益（連結）、ROE（連結）、コアOHR、預貸和、上場政策株式縮減額（取得原価ベース）の5項目を掲げています。

2024年度決算において、当期純利益（連結）は当初目標の150億円に対し147億円と早期達成に目途が付き、ROE（連結）は当初目標5%超に対し5.08%、コアOHRは当初目標50%台に対し57.2%と中間目標を達成いたしました。

この結果を受け、当期純利益（連結）とROE（連結）の目標については2025年5月に上方修正しており、引き続き歩みを止めることなく更なる成長を目指しております。

財務中間目標の達成に向けて

当期純利益（連結）とROE（連結）の目標については、日銀の政策転換により「金利のある世界」となったことを追い風に、預貸利益および市場運用利益の更なる積み上げによる達成を目指します。政策金利引上げの影響により、先行して預金の金利コストが上昇となりますが、その後は貸出金利の増加がこれを上回り、預貸利益は中長期で見れば増加すると予想しています。また市場運用においても、有価証券残高を維持しつつ、2023年度は外貨債、2024年度は円貨債を中心に含み損があり、かつ利回りの低い債券の入れ替えを実施したことで収益力は上がっており、今後とも入替や償還再投資を通じて、中期的に保有する債券等の利回り向上による収益拡大を目指します。

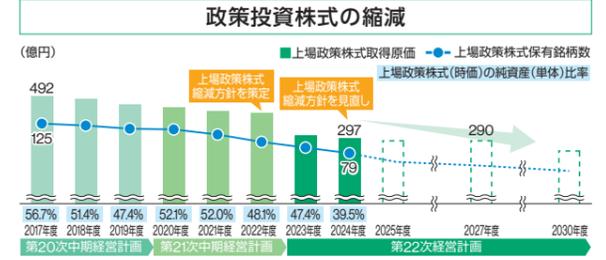
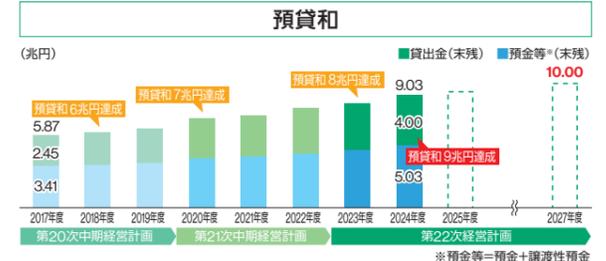
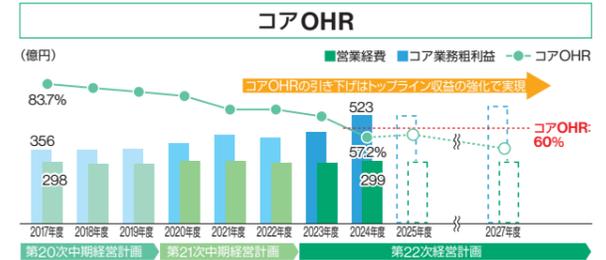
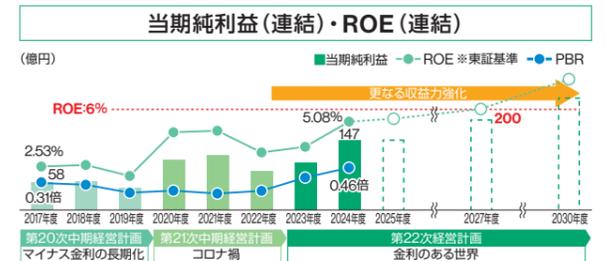
コアOHRについては、人的資本やDXへの戦略的な投資などにより営業経費は一定程度の増加を見込みますが、トップライン収益を強化していくことで、引き続き50%台維持を図ります。

預貸和目標については、地域金融機関として積み上げてきた中小企業向け貸出・住宅ローン関連貸出も、顧客へのコンサルティング力強化をしてきたことで堅調に推移しています。また、マイナス金利下でも当行は店舗網を維持してきました。この面的な強みは、預金獲得を図る上で大きくプラスに働くと考えています。

政策投資株式の縮減については、上場政策株式は原則として縮減を基本方針とし、収益性や地域経済の成長、当行の企業価値向上の観点から保有の妥当性を判断しています。保有意義を満たしていない個別銘柄については採算改善を目指し、一定期間内に改善されない場合には、十分な対話を経た上で売却を検討しています。今後ともコーポレートガバナンス・コードに従い、投資先との対話を継続的に続け着実に縮減していく方針です。

「財務」中間目標			
	2023年度実績	2024年度実績	2027年度見直し目標
当期純利益（連結）	100億円	147億円	200億円 ^{※1}
ROE（連結）	3.6%	5.0%	6%超 ^{※1}
コアOHR	66.8%	57.2%	50%台
預貸和	8.4兆円	9.0兆円	10兆円
上場政策株式縮減額（取得原価ベース）	103億円	116億円	124億円 ^{※2}

※1 2025年5月に2027年度目標を上方修正
※2 2024年4月に2027年度目標を上方修正



企業価値向上に向けて～ROE～

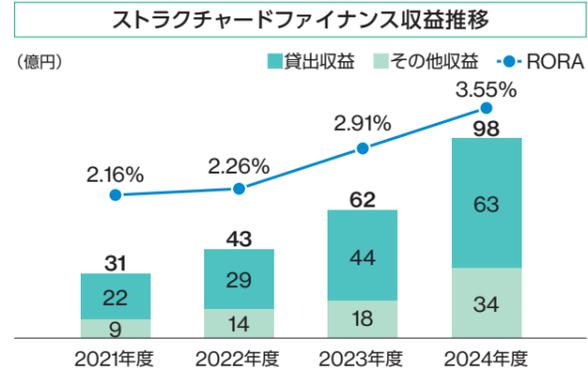
当行は2018年より「未来創造業」というパーパスを掲げ、地域社会の発展と企業価値向上の両立を目指しています。その成果は、株価や時価総額といった投資家の皆さまからの評価に反映されつつあります。PBRは0.46倍と依然1倍を下回っていますが、着実に改善傾向を示しています。更なるPBR向上のため、当行では特にROE（自己資本利益率）の改善に注力しています。ROEはPBRに大きく影響する指標であり、当行の経営計画における最重要目標の一つです。ROE向上に向けた戦略として「トップライン収益の強化」「コストコントロール」「リスクアセットコントロール」「資本の最適配分」に取り組んでいます。

「トップライン収益の強化」

法人部門においては、強固な顧客基盤を活用するとともに、事業性評価（顧客の財務面だけでなく事業内容、経営状況、将来性などを多角的に分析・評価）をした上で伴走支援するコンサルティング力の向上により、法人業務役務手数料が順調に積み上がっています。加えて、顧客と深いリレーションを築くことで中小企業向け貸出の増加にも繋がっています。

個人部門においては、総資産営業を掲げ営業店と本部各々が連携し、シームレスな金融サービスの提供に取り組んでいます。金融商品に関するお客さま本位の業務運営基本方針に則って推進を行い、預かり資産販売手数料も堅調に推移しています。

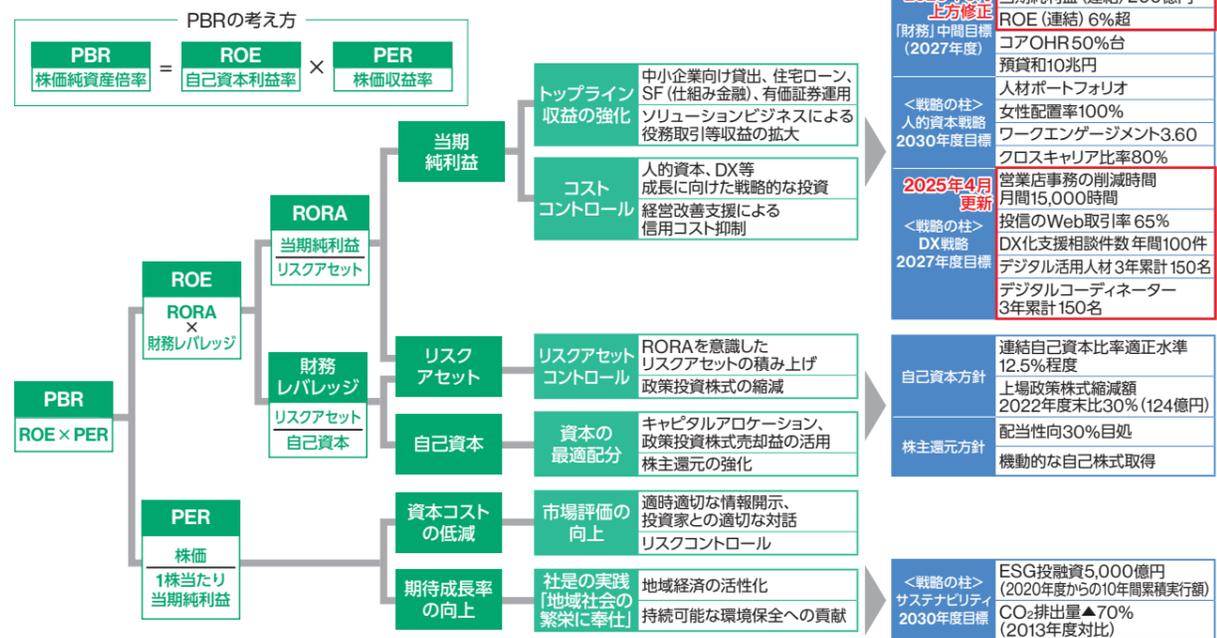
RORA（リスクアセット対比リターン）が相対的に高いストラクチャードファイナンスについても、リスクアセットを適切にコントロールしながら順調に積み上げており、収益の強化に繋がっています。



「コストコントロール」

戦略的な人的資本、DX等への投資は持続的な生産性向上のためには必要不可欠です。今後ともしっかりと費用対効果を見極め、適切な投資を行っていく方針です。また与信コスト抑制の一環として、本部に経営改善・再生支援の専任者を配置し、顧客支援体制を整備しています。従前の資金繰り支援に留まらず、お客さまの経営課題を共有しながら経営改善・企業価値向上に向けたソリューションを提供しています。

PBRロジックツリー



「リスクアセットコントロール」

単純に規模を拡大させていくのではなく、ポートフォリオ全体における収益最大化を目指し、リスクアセットの最適化を重視したアセットアロケーションを構築することが重要だと考えています。財務中間目標としている上場政策株式の縮減も、資本コストおよびRORA改善を意識して取り組んでいます。

「資本の最適配分」

株主の皆さまへの継続的な利益還元を目的として、当行では株主還元方針を制定しています。資本の健全性と成長投資の機会との最適なバランスを図りながら配当性向は30%を目途とし、自己株式取得も機動的に実施してまいります。

次に自己資本の考え方についてです。当行が適正と考える自己資本比率は、規制水準である10.5%に2%のバッファを加えた12.5%程度と認識しています。企業価値向上に向けた成長投資や株主還元等のバランスを取りながら、今後とも資本の効率的な活用を行ってまいります。

企業価値向上に向けて～PER～

PBR改善においては、PERも重要な指標となります。PER向上のためには、資本コストの低減と期待成長率の向上が鍵であり、具体的な取り組みとして「市場評価の向上」と、社是である「地域社会の繁栄に奉仕」の実践に注力しています。

「市場評価の向上」

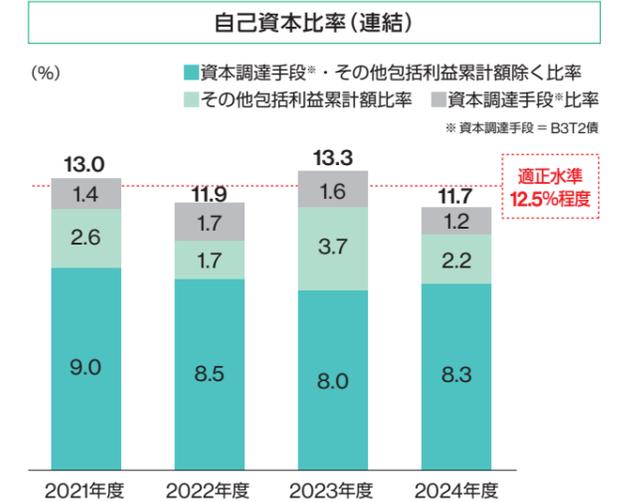
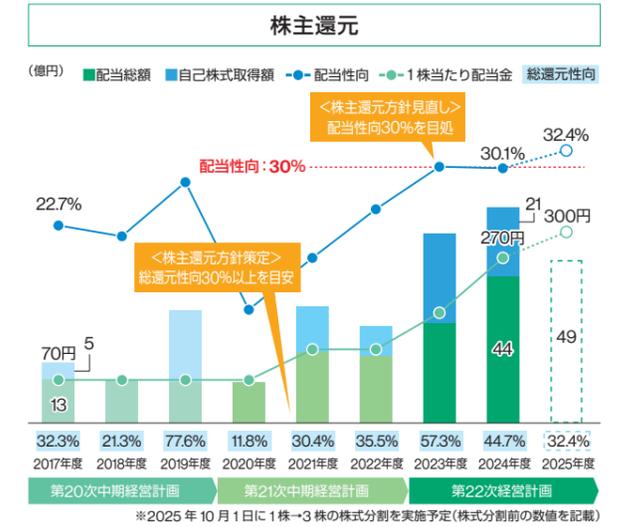
当行は「透明性と説明責任の向上」をコーポレート・ガバナンスに関する基本方針として掲げており、機関投資家向け会社説明会や個別面談を実施しています。

2025年10月には株式分割（3分割）実施を予定しており、投資単位当たりの金額を引き下げることで株式の流動性を高め、投資家層のさらなる拡大を目指します。

社是の実践「地域社会の繁栄に奉仕」

当行は、創業以来不変である社是「地域社会の繁栄に奉仕する」を掲げています。ESG投資への取り組みやCO₂排出量の削減などサステナビリティに関する取り組みも、最終的にはこの社是に繋がっていると考えます。

社会が目まぐるしく変容し顧客ニーズが更に多岐に渡っていく中でも、この考えが柱にあることは変わりません。今後とも長期的な企業価値向上の実現に努め、2030年ビジョン「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」の達成を目指してまいります。



第22次経営計画

未来創造業の真価の発揮

2023年4月～2031年3月

第22次経営計画「未来創造業の真価の発揮」では、長期的な目線で当行が地域の中でどのような価値を提供できるかを検討し、ありたい姿を目指して変革していくために、計画期間の区切りを2030年度としています。

2030年ビジョン(2031年3月のありたい姿)と3つの注力戦略

お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ



サステナビリティ



人的資本戦略



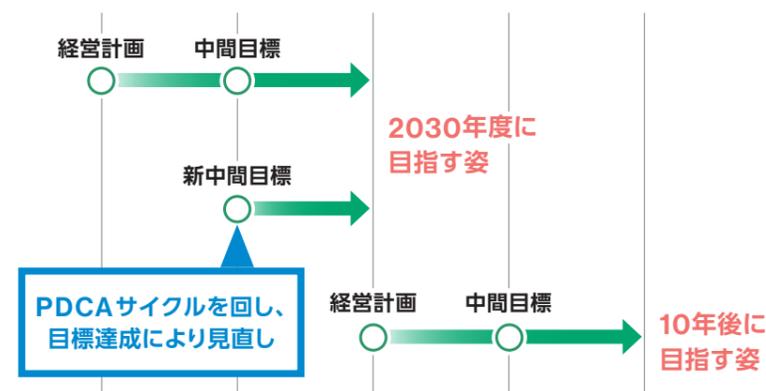
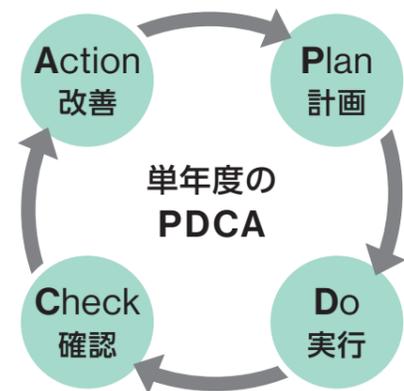
DX戦略

経営計画のブラッシュアップ

経営計画の目標について、8年間という長期の経営計画期間ですが、PDCAは1年サイクルで実施し、毎年のIRで実績や進捗状況を説明します。財務面の中間目標を設定し、達成した場合には、その時点における新たな目標を再設定します。そして、経営計画が終了する2031年には、新たな長期ビジョンを設定したいと考えています。

毎年のIRで、実績、進捗状況を報告

中間目標の達成により、新たな目標に再設定



経営計画の流れ



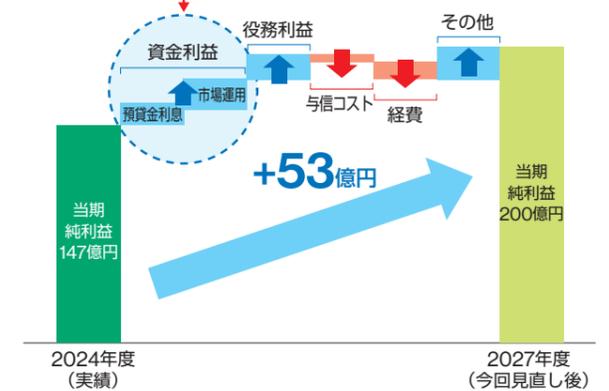
財務中間目標の見直し

	見直し後の財務目標		増減
	2027年度 目標見直し前	2027年度 目標見直し後	
当期純利益(連結)	150億円	200億円	+50億円
ROE(連結) [*]	5%超	6%超	+1.0P
コアOHR	50%台	50%台	(変更なし)
預貸和	10兆円	10兆円	(変更なし)
上場政策株式縮減額(取得原価ベース)	124億円	124億円	(変更なし)

※東証基準

当期純利益(連結)の増加イメージ

貸出金や有価証券などのポートフォリオ全体における収益最大化を目指し、**リスクアセットの最適化を重視したアセットアロケーション**を行います。



「財務」中間目標

	2024年度 実績	2027年度 見直し後目標
当期純利益(連結)	147億円	200億円 ^{※1}
ROE(連結)	5.0%	6%超 ^{※1}
コアOHR	57.2%	50%台
預貸和	9.0兆円	10兆円
上場政策株式縮減額(取得原価ベース)	116億円	124億円 ^{※2}

※1 2025年5月に2027年度目標を上方修正

※2 2024年4月に2027年度目標を上方修正

「非財務」2030年度目標

	2024年度 実績	2030年度 目標
女性配置率 ^{※1}	90%	100%
ワークエンゲージメント ^{※2}	3.59	3.60
クロスキャリア比率 ^{※3}	61%	80%
ESG投資総額(2030年度までの10年間累積実行額)	3,054億円	5,000億円
CO ₂ 排出量(2013年度対比)	▲42%	▲70%

※1 本部・営業店の管理職及びグループの中で女性が複数名在籍している比率

※2 コトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度の「活力」「熟意」「没頭」の平均値

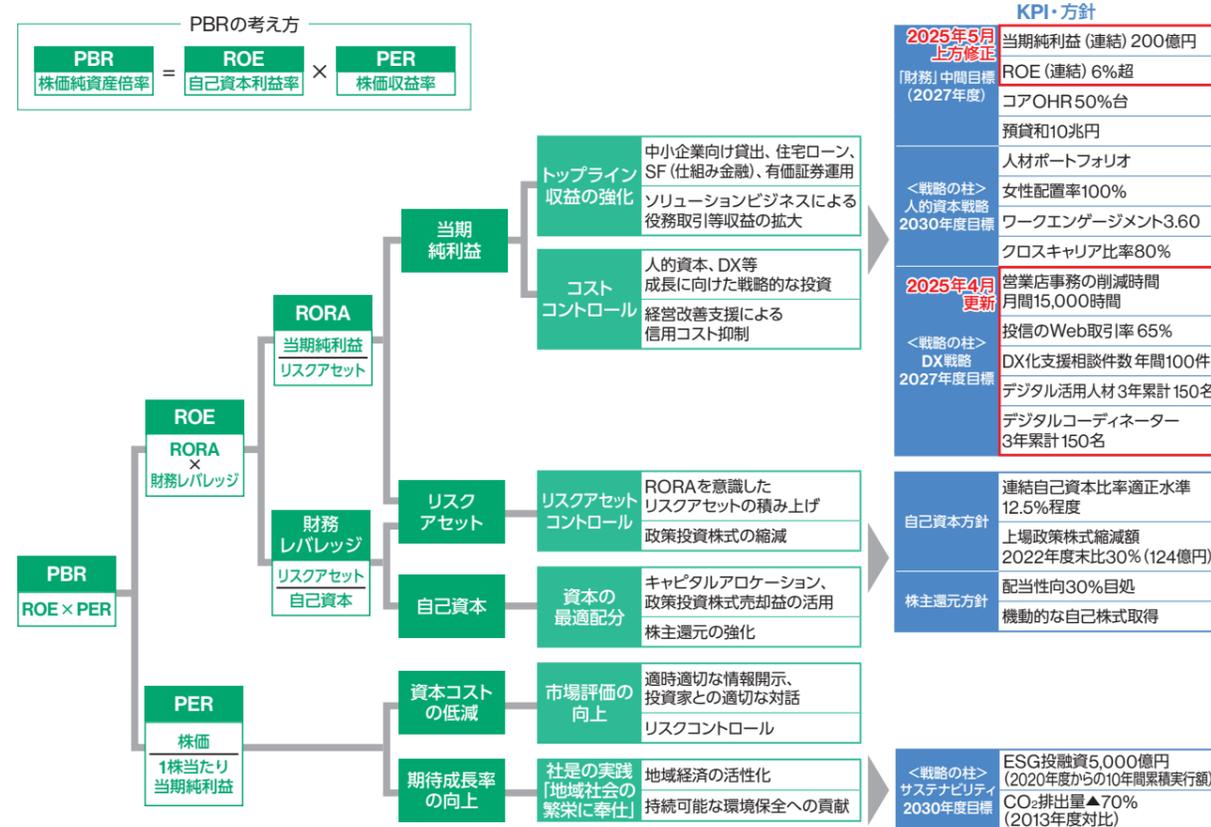
※3 11～20年目行員のうち複数の職種、銀行以外の業務等を経験した比率

トップライン強化

企業価値向上に向けたロジックツリーを分解して、項目ごとに具体的な考え方・取り組みについて説明します。まずは、ROE (=RORA×財務レバレッジ) 向上に向けた、トップライン強化・RORA改善施策についてです。

企業価値 (PBR) 向上と経営計画の関連性

PBRロジックツリー



顧客基盤

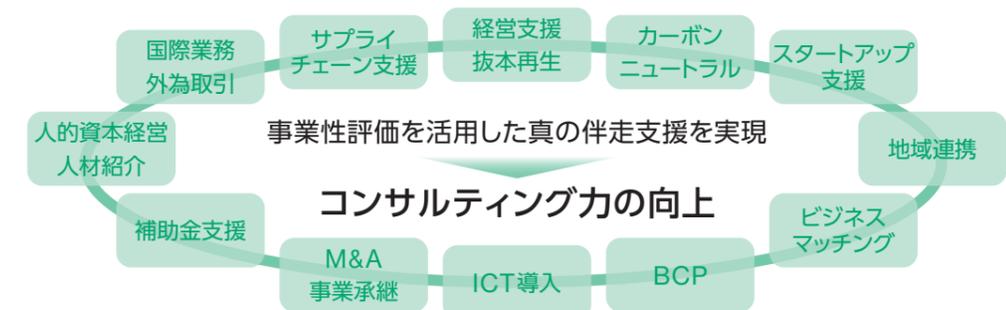
- 強固な顧客基盤を活用し、トップライン収益の強化を図る



※事業性取引先: 与信先及び各種支援先 (2025年3月末時点)

法人営業の推進方針

法人営業の推進方針としては、当行の強み・特色を活かしながら、コンサルティング力の向上に努めることで、事業性評価を活用した真の伴走支援を実現し、お客さまの企業価値向上に貢献できるものと考えています。



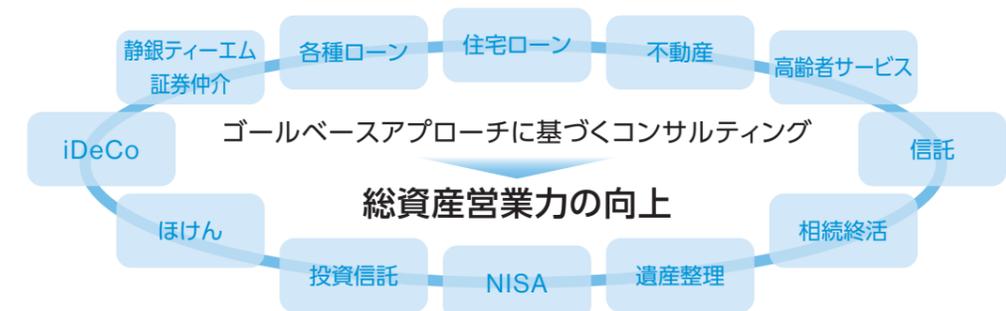
名古屋銀行の強み・特色

- 上位サプライヤーと中小零細サプライヤーのパイプ役
- 中小零細サプライヤー支援
- 差別化された新商品・新業務の推進力および開発力
- セミナー・勉強会の実施による正確な情報提供
- 経営支援・各種メニューを提供しての実行支援
- 豊富な中国ビジネス

豊富なソリューションメニュー・ノウハウ

個人営業の推進方針

個人営業の推進方針としては、当行では総資産営業を掲げ、営業店と本部各部署が一体となって情報共有を行い、商品ごとの縦割りではないシームレスな金融サービスの提供に取り組んでまいります。



名古屋銀行の強み・特色

- 職域セミナーの積極開催
- 相続コンサルティング
- ポートフォリオ提案
- 金融リテラシー向上への取り組み

中小企業オーナーとの強固なリレーション

INTERVIEW



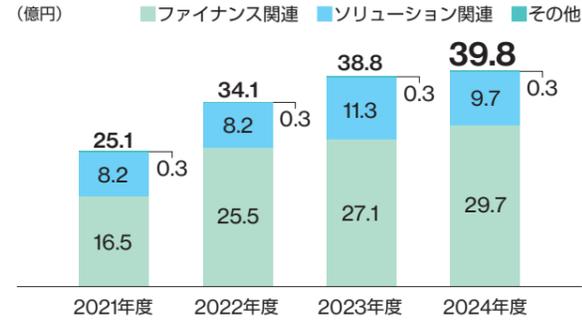
経営企画部 企画グループ 宮野 貴仁

地域社会とお客さまを支え「未来創造業」を目指す

経営企画部ではトップライン収益やROEを向上させるために様々な施策に取り組んでいます。パーパスである「未来創造業」を目指しながら、地域社会の繁栄に奉仕し、お客さまの事業の支えとなって、延いては銀行の発展となる施策を実行し続けなければならないという想いがあります。2022年4月に静岡銀行と包括的業務提携「静岡・名古屋アライアンス」を締結したことも、まさしく地域社会の産業構造の変革を支え、地域経済の未来を創造する取り組みであると考えています。アライアンスによって名古屋銀行の色を失くさずに、静岡銀行の知見やリソースも活用しながら、より広く発展的に顧客課題を解決することができています。今後も地域金融機関の使命を果たしながら、収益力向上に繋がる施策に取り組む予定です。

法人業務役務手数料の内訳

顧客の財務面だけでなく事業内容、経営状況、将来性などを多角的に分析する「事業性評価」をした上で伴走支援を行うことで、法人コンサルティング力は着実に向上しており、法人業務役務手数料も順調に積み上がっています。



補助金申請支援

●認定支援機関として積極的に支援しており、特に「ものづくり補助金(一般型)」と「事業再構築補助金」は全国でも有数の実績

ものづくり補助金(一般型) (1次~18次累計)		
順位	金融機関	採択件数
1	A信用金庫	280件
2	名古屋銀行	203件
3	B銀行	202件
4	C信用金庫	175件
5	D信用金庫	134件

事業再構築補助金 (1回~11回累計)		
順位	金融機関	採択件数
1	E信用金庫	766件
2	名古屋銀行	608件
3	政府系金融機関	577件
4	F信用金庫	576件
5	G信用金庫	551件

(全国認定支援金融機関別、名古屋銀行調べ)

人材紹介業務

●事業性評価を通じてお客さまの人材ニーズを把握した上で、人材紹介を通じてお客さまの事業成長を支援

成約件数	122件
------	------

(2024年度)

INTERVIEW



豊橋支店
渉外グループ
榎原 彩乃

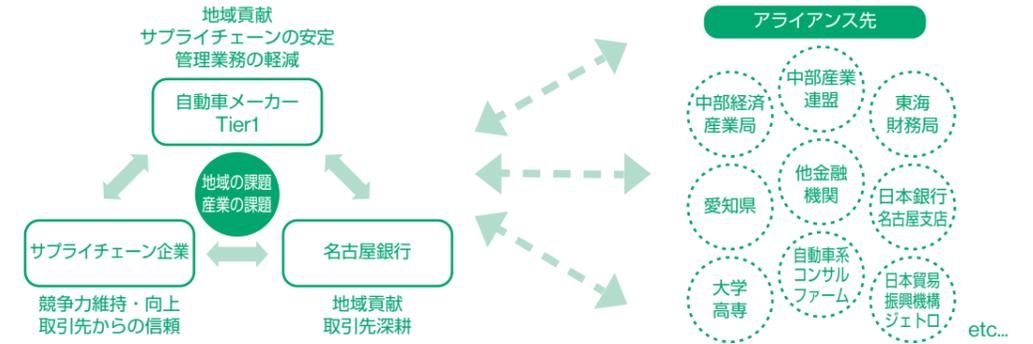
醍醐味はお客さまの潜在的ニーズを引き出し応えること

私は高校卒業後、名古屋銀行に入行しました。入行後、窓口業務や融資事務などを経験した際に、お客さまと直接コミュニケーションを図ることに楽しさを感じ、より深く関わることのできる渉外担当をしてみたいと思うようになりました。そして3年目の春から渉外担当となり、当初は不安もありましたが周囲の方々に支えられながら、お客さまの表面的ニーズだけでなく、潜在的ニーズを引き出し、応えていく日々がやりがいを感じています。今後も感謝の気持ちを忘れず、これからも「名古屋銀行と取引して良かった」と言ってもらえるよう一層努力してまいります。

自動車サプライチェーン支援室

- 愛知県の基幹産業である自動車業界のサプライチェーンを支援し、地域経済の活性化や強靱化に貢献
- 自動車産業支援に注力する地方銀行7行(名古屋、足利、群馬、静岡、広島、山形、横浜銀行)と自動車産業支援の取り組みの高度化を図るため覚書を締結

サプライヤー支援のイメージ



■ 関税措置に関する主な取り組み

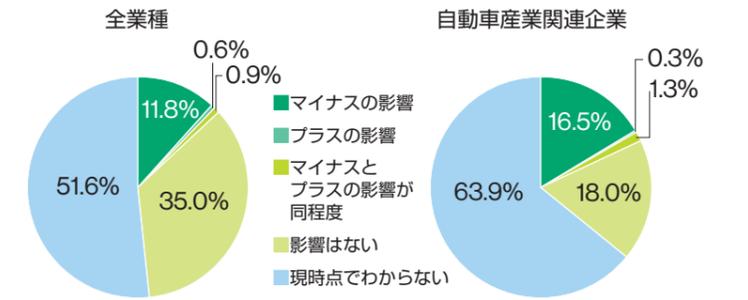
- 米国の政権交代後から速やかに各省庁やアナリストと情報交換を開始
- 自動車業界のTier1企業とも情報交換会を開催
- 2025年4月には「米国の政治経済動向と日系企業への影響」セミナー(JETRO共催)を開催



■ 取引先へのアンケートの実施

- 米国の政権交代後、2025年2月に第1回、4月に第2回のアンケートを実施し、2025年4月時点では、半数程度が「現時点でわからない」と回答
- 引き続き状況を注視し、取引先を支援していく方針

米国関税措置が自社に与える影響(第2回) 母数: 8,589社



INTERVIEW

サプライヤーとの問題解決で日本のものづくりを支える

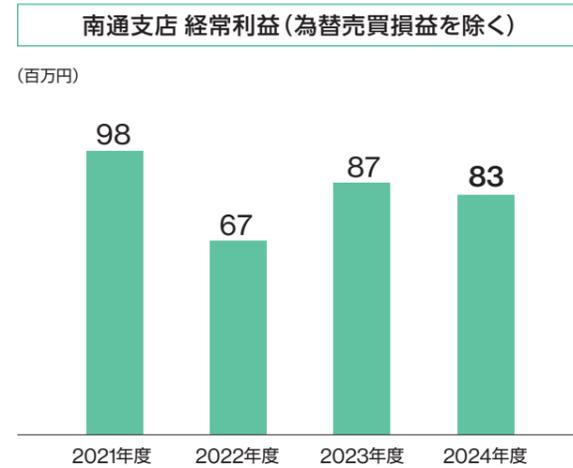
日本の基幹産業である自動車産業は100年に一度の変革期にあり、「自動車サプライチェーン支援室」はその中で、国内最大のサプライヤー数を擁する愛知県を中心に地域経済を支える役割を担う専門チームです。現場では部品メーカーなど地元企業の声を聞き、必要であれば他部署や南通支店などとも連携して、経営課題を共有し深掘りすることでサプライヤーと一緒に解決に向けた取り組みを行っています。また、行政や自治体と連携し、支援制度の改善や将来の産業構造転換を支える政策に関わることもあります。幅広い知識と専門性を要する難しい業務ですが、日本のものづくりを支えるという使命感と達成感を日々感じています。



法人営業部
自動車サプライチェーン支援室
塩澤 圭一

海外ビジネス支援

- 中国に南通支店を開設するなど幅広いネットワークを活用し、海外進出をサポート
- 40年以上の月日をかけて中国との関係を構築
- 人民元業務等の金融サービスが提供できる金融機関は、メガバンク3行を含め全国でも7行のみ
- 各地方銀行と協調して中国現地の顧客へ資金支援を行うなど、南通支店は各地方銀行のインフラ機能の一翼を担う
- 愛知県のみならず、全国の中小企業の中国における資金調達を支援



南通支店の経緯

1982年頃	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 繊維業を中心に、中国へ関心を寄せる取引先が増加 ▶ 愛知県と友好提携の関係にあった江蘇省への進出検討を開始
1985年5月	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 江蘇省の主要都市・南通市と業務協力協定を締結 <ul style="list-style-type: none"> ・服地接着芯地メーカーの合併企業設立など、多くの取引先の中国進出を支援
1986年6月	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 江蘇省初の外国金融機関拠点として、南通駐在員事務所を開設 ・当時の南通市の主要産業であった繊維業の取引先の南通進出を多数支援 
1990年代	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 自動車産業を中心に製造業が南通市への進出を開始 ▶ 南通支店開業 
2011年9月	
2017年11月	▶ 人民元業務の取り扱いを開始
2019年10月	▶ CIPS (人民元国際決済システム) への参加により、外国送金も人民元の取り扱いが可能に

※ 愛知県内と江蘇省内の友好都市 (提携日)
 愛知県—江蘇省 (1980年7月)、名古屋市—南京市 (1978年12月)、
 豊橋市—南通市 (1987年5月)、田原市—昆山市 (1993年5月)、
 半田市—徐州市 (1993年5月)、豊川市—無錫市新呉区 (2009年4月)、
 常滑市—宜興市 (2019年10月)

INTERVIEW



南通支店
業務グループ
福永 真由美

使命は日中間のスムーズなコミュニケーションのサポート

私は現在、中国の南通支店で日系現地法人のお客さまのビジネスを現地ファイナンスや決済サービス等を通じて支援する業務を行っています。中国の銀行業務はレギュレーションが複雑かつ厳格に管理されており、また国の政策と密接に関連するため急に変更となることも少なくありません。その中で現地のお客さまに日本と変わらない「名古屋銀行」のサービスをお届けするために、迅速かつ正確な日々のオペレーションはもちろんのこと、中国と日本間のスムーズなコミュニケーションをサポートすることをミッションとしています。一筋縄ではいかないこともあります。自身の語学力や現地知識、経験をダイレクトに活かせるこの環境にやりがいを感じています。

サステナビリティ経営支援

- 取引先企業のサステナビリティ経営を支援するため、コンサルティングとファイナンスサービスを提供

<コンサルティング>

■ SDGs実践計画策定支援コンサルティング

- ・SDGs達成に向け、SDGs実践計画の策定・実践を伴走支援

契約社数 130社

※ 2025年3月末現在累計

■ カーボンニュートラル宣言策定コンサルティング

- ・取引先企業のCO₂排出量削減に向けた取り組みの宣言書策定を支援

契約社数 123社

※ 2025年3月末現在累計

■ 健康経営伴走支援コンサルティング

- ・従業員の健康維持・増進と生産性向上を目指す健康経営の取り組みを支援
- ・名古屋市の委託事業として、東京海上日動火災保険株式会社、TOPPANエッジ株式会社と連携し、中小企業の健康経営を支援する「なごや健康経営支援プロジェクト『N健』」を実施

健康宣言作成支援社数 3,130社

契約社数 522社

※ 2025年3月末現在累計

■ 企業版ふるさと納税マッチング

- ・寄附を希望される取引先企業と寄附先の地方公共団体をつなぎ、取引先企業の地方創生の取り組みを支援

マッチング社数 7社

※ 2025年3月末現在累計

<企業版ふるさと納税マッチング支援契約締結団体 (2025年6月末時点)>

江南市、日進市、稲沢市、名古屋市、知立市、瀬戸市、長久手市、東浦町、多治見市、春日井市、小牧市、知多市 (取扱開始順)

<ファイナンス>

■ めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン

- ・取引先企業のサステナブルな経営戦略・企業価値向上を支援

取扱件数 14件

※ 2025年3月末現在累計

■ めいぎんポジティブインパクトファイナンス

- ・取引先企業の企業活動をポジティブ・インパクト金融原則に基づき分析し、適切なKPIを設定

取扱件数 64件

※ 2025年3月末現在累計

■ SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」

- ・私募債で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団体へ寄附等を行い、取引先企業の地域貢献活動を支援

取扱件数 937件

※ 2025年3月末現在累計

■ 地産地消カーボンオフセット型私募債

- ・発行金額の一定割合相当額の地域のカーボンクレジットを購入し、地域のイベント等で排出される温室効果ガスに対してオフセットを行い、地域の脱炭素に向けた取り組みを支援

取扱件数 43件

※ 2025年3月末現在累計

■ グリーンローン

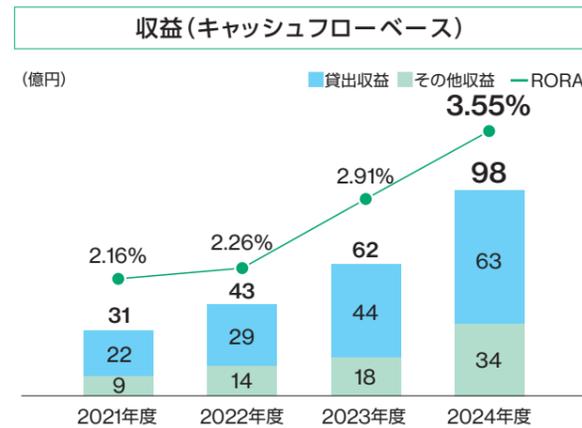
- ・日本生命保険相互会社との「地域のサステナビリティ推進に関するパートナーシップ協定」に基づき、ニッセイ・グリーンローン・フレームワークを活用
- ・日本生命保険相互会社による地域金融機関のサステナブルファイナンスに係る評価のサポートは当事者が初

取扱件数 2件

※ 2025年3月末現在累計

ストラクチャードファイナンス

- 順調に推移しており、当行の収益力強化に寄与
- 引き続きリスクアセットを適切にコントロールしながら積み上げを図る



ESG投融資

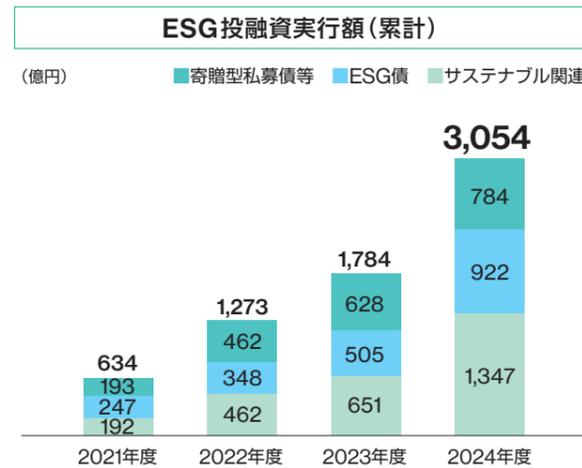
- 第22次経営計画において、「非財務」2030年度目標として10年間累計実行額を5,000億円に設定

2025年3月期 ESG 投融資実行額

サステナブル関連融資・出資	689億円
ESG債出資	417億円
寄贈型私募債	156億円
災害対策融資	6億円
合計	1,269億円

※主なESG投融資商品

- ・めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン
- ・めいぎんポジティブインパクトファイナンス
- ・SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」
- ・地産地消カーボンオフセット型私募債
- ・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等



INTERVIEW



金融投資部 ストラクチャード
ファイナンスグループ
山田 剛義

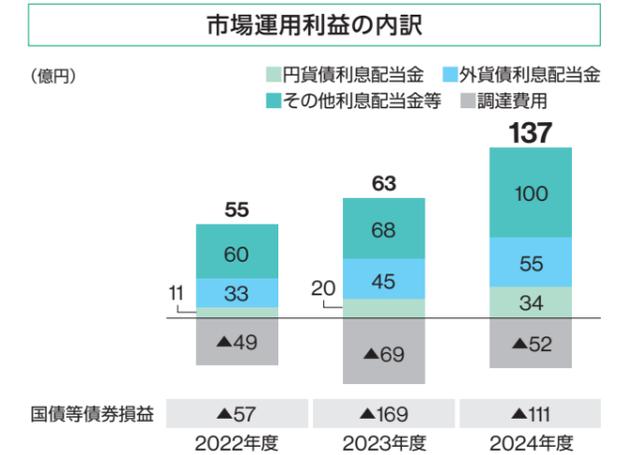
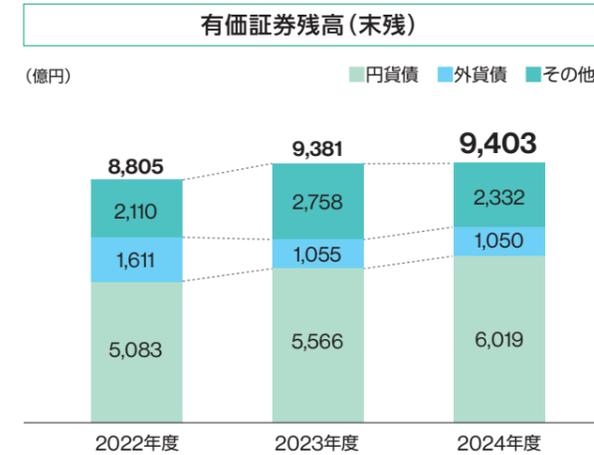
最新の金融商品・手法に挑戦し、収益の最大化を目指す

当グループは、LBOローン・不動産ノンリコースローン・プロジェクトファイナンス等のローンによる資金供給に加え、ファンドを通じたエクイティ性の資金供給等、幅広い業務に従事しています。「ローン供給者」となる案件もあれば、「エクイティ供給者」となる案件もあり、2つの目線を経験できる点は醍醐味のひとつと言えます。買収関連、不動産関連、再生可能エネルギー関連、インフラ関連、ベンチャー関連等の幅広い知識が求められ、かつ常に最新の情報にアップデートすることへの大変さがありますが、最新の金融手法に触れ、これまで当行が組みましてこなかった新たなアセット及びスキーム等に積極的に挑戦し、収益の最大化を目指すことに大きなやりがいを感じています。

有価証券運用

有価証券ポートフォリオの改善

- 有価証券残高を維持しつつ、2023年度は外貨債、2024年度は円貨債の入れ替えを行い、利回りを改善し収益力が向上

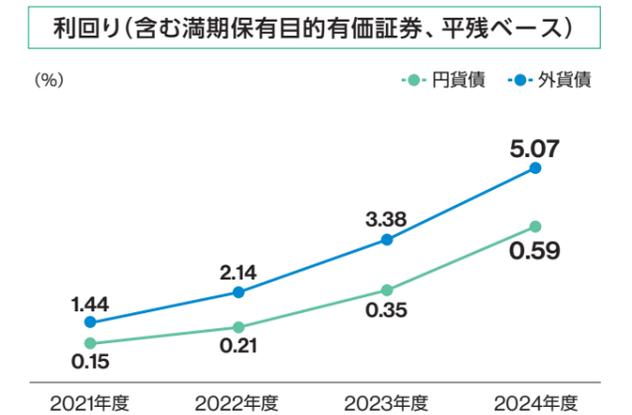


有価証券運用

- 適正なデュレーションとなるようコントロールし、急激な有価証券運用収益の変動抑制を図る

資産カテゴリー別運用方針

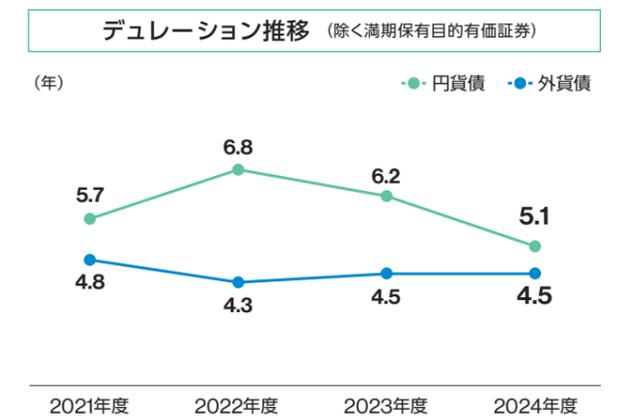
	円貨債	外貨債	投資信託	株式
残高	増加	横這い	横這い	抑制
デュレーション	横這い	横這い	-	-



有価証券の評価損益

(億円)

	2023年度	2024年度	前期比
満期保有目的	▲25	▲79	▲53
その他有価証券	1,150	688	▲461
株式	1,297	855	▲442
債券	▲137	▲171	▲34
その他	▲9	5	+15

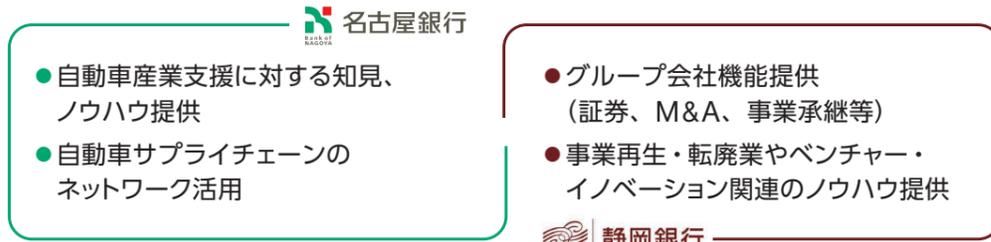


静岡・名古屋アライアンス

愛知・静岡両県主要産業の取引先支援を強化するため、2022年4月に静岡銀行と「静岡・名古屋アライアンス」を締結しました。

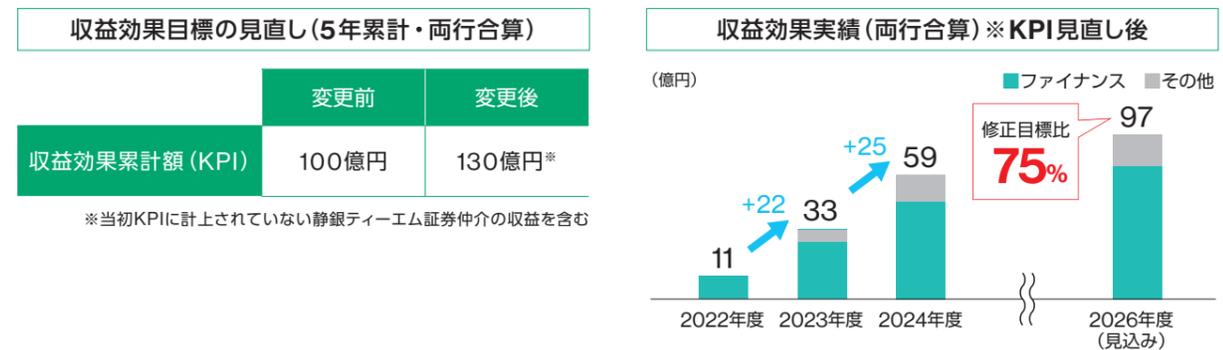
提携のイメージ

両行の有する経営リソースの活用によるサービスメニューの拡充、レベルアップによる収益の拡大や、事務の共同化などを通じたコスト削減等に取り組み、地域と両行の持続的な成長を実現することを目指しています。



地域やお客さまの課題解決を通じて地域経済の持続的な成長に貢献

さまざまな連携施策を加速させ、お客さまの課題解決を通じた地域産業の活性化を図るとともに、アライアンスの更なる発展を目指し、2025年5月に共通KPI (重要業績評価指標) を上方修正しました。



INTERVIEW



本店営業部
渉外グループ
田中 寛樹

静岡銀行出向経験活かし、さらなる地域成長を牽引

私は静岡・名古屋アライアンスによる人的交流の一環として2023年7月からの1年6か月間、静岡銀行の営業店に出向していました。お客さまと真剣に向き合い地元金融機関としての使命感を持っている点は同じでも、本部との連携体制や事務処理の進め方などで異なっている点多々ありました。この出向経験により、当行でも活用できそうな多くの考え方を学ぶとともに、当行自身の強み・弱みを今まで以上に明確に認識できるようになったと思います。私を含め、当行出向者が得た経験を名古屋銀行に還元し続けることで、今後より一層お客さまと共に飛躍できる銀行になれると考えています。

金融商品に関するお客さま本位の業務運営

■ 預り資産

- 経営方針の一つとして「お客さまのニーズに適合した金融サービスの提供」を定め、「金融商品に関するお客さま本位の業務運営 (FD) 基本方針」に則って推進
- 「R&I顧客本位の金融販売会社評価*」で「S+」評価を取得
- 内閣府による資産所得倍増プランに沿って、お客さまの長期的な資産形成をサポート



NISA口座数 31,257口座
(2024年度)

*株式会社格付投資情報センター(R&I)が、投資信託販売業務を行う金融事業者に対し「お客さま本位の業務運営」を行っているか評価する制度

信託業務

■ 相続業務

- 信託業務の兼営認可を取得し、お客さまの相続・資産承継ニーズに対しワンストップで対応

遺言信託業務実績 110件
(2024年度)

金融教育

- 地域のお客さまの中長期的な視点に立った資産形成をサポートするため、金融教育を積極的に実施

金融教育実績

開催回数	13回
延べ参加人数	2,455名

(2024年度)

職域セミナー実績

開催回数	1,620回
延べ参加人数	10,070名

(2024年度)

静岡ティーエム証券 名古屋本店

- 開設日2023年10月30日
金融商品仲介業務の協業により、当行窓口では取り扱っていない株式・債券等、提案の幅が拡大

預かり資産残高 56億円
(2025年3月末実績)



INTERVIEW

お客さまニーズを店内で共有、真に必要な提案を心掛ける

マネーアドバイザーは、「業務グループ全体の営業推進の旗振り役」を目的として2024年10月に創設された新たな係です。業務グループ全体の『営業』に対する意識を高めるとともに、支店全体としてお客さまに最適なサービスを、最適なタイミングでご提案できるように、お客さまのニーズ・情報を店内で共有しまとめることが主な役割です。ご来店いただいたお客さまが、当行の窓口担当者にお話しいただいたご相談ごとを、専門知識を持った個人営業担当者にトスアップすることで、お客さま自身も気づいていなかった本当に必要なニーズを満たす商品・サービスの提案にまで繋がるのがよくあります。どんな情報にも耳を傾け、支店一丸となってお応えできるよう日々努めています。

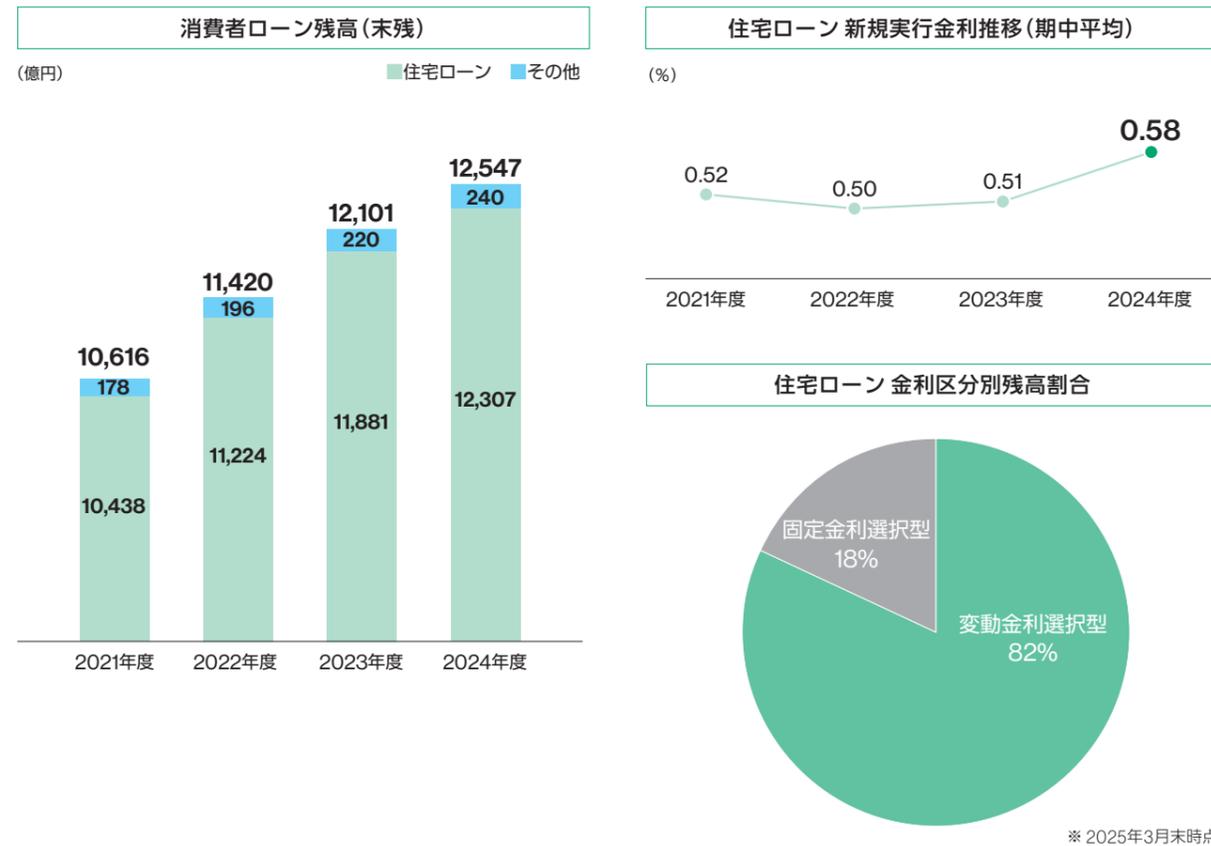


安城支店 業務グループ
マネーアドバイザー
加藤 菜穂美

住宅ローン

「金利のある世界」となり住宅ローンの新規実行金利は上昇しており、収益面での重要性も高まっています。地域金融機関として引き続き戦略的に積み上げを図ってまいります。

■ 個人戦略



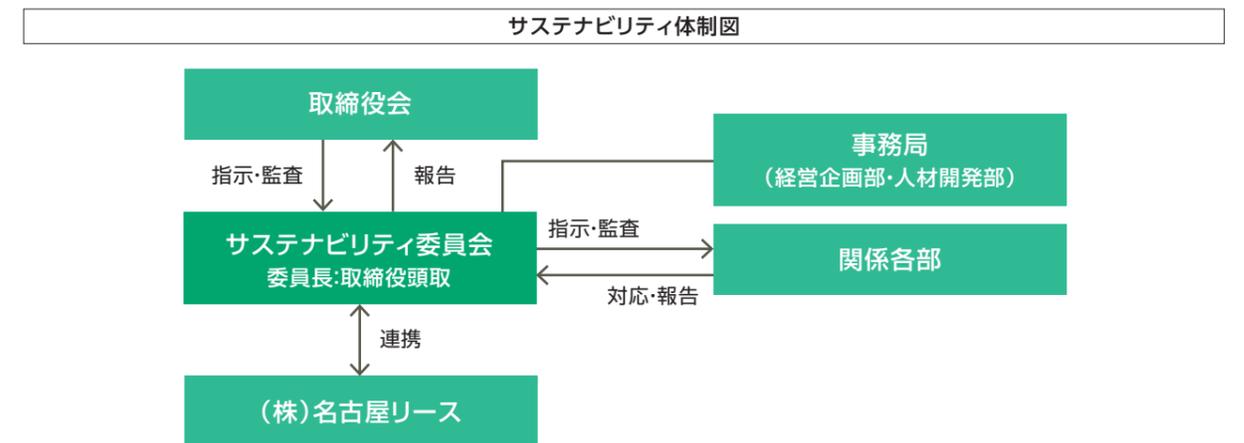
サステナビリティ

地域社会を支える金融機関として、持続可能な社会の実現に貢献するとともに持続的な企業価値向上を目指すべく、「健全な地域経済の成長への支援」「持続可能な環境保全への貢献」「将来にわたり活躍し続ける人財の育成」の3つのマテリアリティを特定し、課題解決に向け、真摯に取り組んでいます。



サステナビリティに関する基本方針

地域における持続可能な社会の実現と当行の持続的な企業価値向上を両立するため、2021年10月に「サステナビリティに関する基本方針」を制定するとともに、取締役頭取を委員長とした「サステナビリティ委員会」を設置しました。



INTERVIEW



個人営業部
ローンアドバイザー
上村 莉沙

人生最大の買い物「マイホーム」購入の不安を取り除きたい

私は現在ローンセンターで住宅ローン専門の営業を担当しており、主に不動産会社やハウスメーカーからご紹介いただいたお客さまに対して商品説明から申込、契約までを一貫して行っています。お客さまは住宅ローンを初めて取り組む方が多いため、不安をひとつずつ取り除けるよう、丁寧で分かりやすい説明を心掛けています。多くの人にとって人生で最も大きな買い物となるマイホーム購入の際に、当行の住宅ローンを選んでいただけることには大きな責任とやりがいを感じています。今後も一人でも多くの方に「名古屋銀行で住宅ローンを組んでよかった」と思ってもらえるよう、誠実な対応を続けていきたいです。

INTERVIEW

持続可能な社会の成長戦略立案で、銀行の長期的価値向上に寄与

私の主な業務は、気候変動に関連した持続可能な成長戦略を長期的視点で立案・実行することです。具体的には、当行におけるScope1~3のGHG排出量を算定し、気候変動リスクと機会を評価しながら、これらを経営戦略に統合する施策を検討・推進しています。また、国際的なイニシアティブを踏まえ、当行の取り組みを透明性高く情報開示することも重要な役割です。この分野では専門的な知識と最新の動向を常にキャッチする必要があるため難しいと感じることもありますが、自身の提案や活動が当行の長期的価値向上に寄与し、持続可能な社会の実現にまで繋がっていると考えています。



経営企画部
企画グループ
加藤 友章
(所属は2025年6月末時点)

TCFD提言への賛同表明

近年、世界各地で異常気象や大規模な自然災害による被害が甚大化するなど、気候変動が企業の事業環境や経営そのものに大きな影響を及ぼしており、世界共通の課題となっています。

こうした状況の中、当行は社である「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同し、気候変動リスク・機会に関する開示の充実に努めるとともに、今後も環境・社会的課題の解決に向けて積極的に取り組み、地域の持続可能な社会の実現に貢献していきます。



取り組み状況

気候変動を含む環境課題を経営の重要課題として捉えています。TCFD提言の推奨開示項目である「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」ごとに、透明性のある開示に努めています。

ガバナンス

- 「サステナビリティに関する基本方針」に基づき、取締役頭取を委員長とする「サステナビリティ委員会」において、気候変動を含む環境・社会的課題への取り組み方針等を審議し、お客さまと地域社会の未来を創造する経営戦略へと反映しています。
- 「サステナビリティ委員会」では、取締役及び本部各部の部長、ESG投融資に関わるグループ会社代表取締役をメンバーとして年4回開催し、審議内容を取締役会に報告しています。これにより取締役会が気候変動への取り組みを監督する体制を構築しています。

戦略

- 全体**
- 持続可能な地域社会の実現のため、「めいぎんSDGs宣言」のもと、お客さまの脱炭素社会への移行を支援するサステナブルファイナンスやコンサルティングサービスの提供を積極的に推進しています。
 - 特定セクターに対する「ESG投融資方針」を新たに策定したほか、組織横断的な「サステナビリティ推進室」及び「自動車サプライチェーン支援室」を設置し、当行グループ一体で推進する体制を強化しています。
 - 気候変動に関連するリスクと機会を特定しています。

リスクと機会

	内容	リスクカテゴリ	シナリオ		時間軸*
			1.5℃	4℃超	
リスク	気候変動に関する規制強化や技術革新が産業や企業に影響し、貸出資産や保有株式等の価値が毀損するリスク	信用リスク	大	小	中期～長期
	脱炭素に向けた規制対応や消費者嗜好の変化に伴う需要減少がビジネスモデルや財務にネガティブな影響を及ぼすリスク	信用リスク	大	小	中期～長期
	甚大・広範な自然災害による金融市場の混乱に伴うリスク	市場リスク	小	大	短期～長期
	気候変動に関する取り組みや情報開示が不十分と判断されることに伴うレピュテーションリスク	その他	大	小	短期～長期
物理的リスク	自然災害等による不動産担保資産の価値が毀損するリスク	信用リスク	小	大	短期～長期
	投融資先の営業拠点が被災により事業活動の継続が困難になるリスク	信用リスク	小	大	短期～長期
	社会インフラや当行グループの営業拠点が毀損するリスク	オペレーショナルリスク	小	大	短期～長期
機会	脱炭素社会への移行を支援する金融商品・サービスの提供等、ビジネス機会の増加	—	大	小	短期～長期
	省エネ・再エネ化による事業コストの低下	—	大	中	短期～長期
	気候変動対策のためのインフラ整備や技術開発等に対する投融資機会の増加	—	中	大	中期～長期

* 短期:5年、中期:10年、長期:30年

シナリオ分析

移行リスク

- CO₂排出量の大きい「エネルギー」と愛知県内の基幹産業である「自動車」の2セクターを対象として、IEA及びPRIの外部シナリオを参考に試算を行いました。
- エネルギーセクターでは、IEAのSDS(2℃未満シナリオ)を参考に、再生可能エネルギーへの追加設備投資費用の増加に起因した2040年までの与信コスト増加額を試算しました。分析の結果、2040年までの与信コストへの影響は単年度1億円程度となる見込みです。
- 自動車セクターでは、PRIのFPS(予測政策シナリオ)を参考に、EV化に伴う当セクター全体の企業価値への影響を考慮した場合の与信コスト増大額を試算しました。分析の結果、2050年までの与信コストへの影響は単年度0.3億円程度となる見込みです。

物理的リスク

- IPCCのRCP8.5(4℃上昇シナリオ)のもとで、気候変動に起因する自然災害の大半を占め、愛知県で特に発生確率の高い浸水災害による担保不動産毀損に起因した2050年までの与信コストへの影響を試算しました。
- 分析の結果、与信コストへの影響は、2050年まで最大15億～24億円となる見込みです。

いずれの分析結果についても影響は限定的となる見込みとなりましたが、今後もリスクについて注視していくとともに、脱炭素社会への移行に向けたお客さまの取り組みを支援していきます。

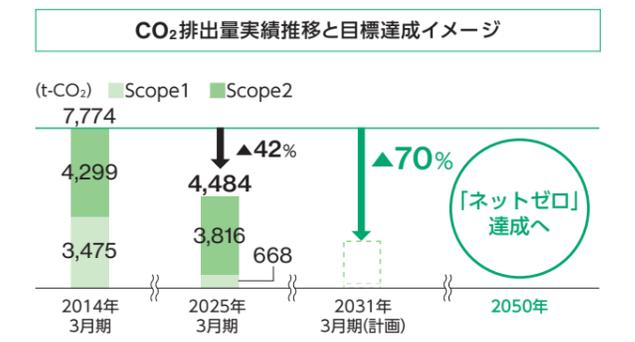
*上記分析結果は、一定の前提のもと外部シナリオに基づき実施した試算です。引き続きIEAのNZEシナリオ(1.5℃シナリオ)等、外部シナリオの活用による分析の向上及び精緻化に取り組みます。

リスク管理

- 「気候変動リスク」を重要なリスクの一つとして位置付けるべく「気候変動リスク管理規程」を策定する等、気候変動に対応したリスク管理体制を整備しました。
- 気候変動を要因としてあらゆるリスクが顕現化することを踏まえ、気候変動が与える影響を「統合的リスク管理」の枠組みで対応する体制としています。

指標と目標

- 第22次経営計画にて「ESG投融資を2030年度までの10年間で5,000億円実行すること」、「CO₂排出量を2030年度までに2013年度比70%削減し、2050年度までにネットゼロとすること」を目標として設定しました。
- ESG投融資は、お客さまの脱炭素化支援を行うべく様々な商品を通じて積極的に実施しています。
- CO₂排出量削減のため、店舗の省エネ化、CO₂フリー電力の利用、営業車両としてC+Pod 100台以上導入等の施策を実施しています。



炭素関連資産

TCFDでは、炭素関連資産を以下4つのセクターに定義しています。当行貸出金残高に占める割合は以下の通りです。

	I エネルギー	II 運輸関連業	III 素材・建築物	IV 農業・食料・林産物
(2025年3月末)	1.56%	4.67%	16.84%	1.17%

*「エネルギー」石油及びガス、石炭、電力ユーティリティ / 「運輸関連業」旅客空輸、航空貨物、海上輸送、鉄道輸送、トラックサービス、自動車及び部品 / 「素材・建築物」金属・鉱業、化学、建設資材、資本財、不動産管理・開発 / 「農業・食料・林産物」飲料、加工食品・加工肉、農業、製紙・林業製品

CO₂排出量

TCFD提言等を踏まえ、下記のとおりCO₂排出量の算定を行っております。2023年度よりScope1～3のすべての項目の算定を実施しております。今後も排出量把握の精緻化に努めていきます。

温室効果ガス排出量

算定項目	2024年度 CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)
Scope1 (燃料の燃焼等、直接排出)	668
Scope2 (電気の使用等、間接排出)	3,816
Scope3 (上記以外の間接エネルギー消費) *	7,690,792
カテゴリー1 (製品・サービスの購入)	13,966
カテゴリー2 (資本財)	819
カテゴリー3 (燃料・エネルギー使用)	904
カテゴリー4 (購入物品の輸送・配送)	1,825
カテゴリー5 (廃棄物)	52
カテゴリー6 (出張)	62
カテゴリー7 (通勤)	736
カテゴリー15 (投融資)	7,672,429
合計	7,695,276

※カテゴリー8～14は該当無し

Scope3カテゴリー15の試算

投融資を通じた間接的な温室効果ガス排出量は、金融機関におけるScope3 (サプライチェーンにおけるCO₂排出量) の中でも大きな割合を占めるため、2022年度よりPCAFスタンダード*の計測手法を参考に当行の国内事業法人向け融資について試算しました。試算概要は以下のとおりです。

※Partnership for Carbon Accounting Financials。金融機関の投融資先における温室効果ガス排出量の計測・開示方法を開発する国際的なイニシアティブ。

セクター	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	炭素強度 (t-CO ₂ /百万円)	セクター	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	炭素強度 (t-CO ₂ /百万円)
石油及びガス	41,970	6.15	化学	48,970	12.32
石炭	0	—	建設資材	193,865	16.33
電力ユーティリティ	213,711	31.74	資本財	2,604,939	3.83
旅客空輸	1,201	12.14	不動産管理・開発	51,813	1.10
航空貨物	0	—	飲料	18,291	2.87
海上輸送	33,172	17.43	加工食品・加工肉	180,484	6.16
鉄道輸送	5,680	3.06	農業	9,726	5.72
トラックサービス	384,492	3.80	製紙・林業製品	148,640	13.43
自動車及び部品	370,401	4.44	その他	3,095,439	2.75
金属・工業	269,634	7.74	合計	7,672,429	—

算定式 排出量 = Σ [業種別の売上高当たりの炭素強度 × 融資先売上高 × 当行融資の寄与度]

- 試算条件
- 融資残高: 2025年3月末時点
 - 融資先売上高等財務情報: 試算実施の2025年3月末時点で当行の保有する各融資先の最新決算情報
 - PCAF定義によるデータ品質は、スコア4相当

※策定結果については、国際的な基準の明確化に対する議論が進む中で、今後大きく変化する可能性があります。

社是の実践「地域社会の繁栄に奉仕」

■ 地域経済の活性化

● 各種経営課題に対し最適なソリューションを提供することで、地域の持続的な発展に貢献

課題 自動車産業の「100年に一度の大変革」の到来

ソリューション

<自動車サプライチェーン支援室>

- 製造現場改善支援や伴走型の経営課題解決支援を行い、愛知県の基幹産業である自動車業界のサプライチェーン強化を支援

<静岡・名古屋アライアンス>

- 両行の経営リソースを活用し、愛知・静岡両県の主要産業の取引先支援を強化
- アライアンスの一環として設立したファンドを通じ、地域産業の活性化、雇用の維持・機会創出を支援

名古屋銀行
名古屋キャピタル
パートナーズ

<投資専門子会社>

- 事業承継ファンド
投資実績: 9件 (うち1件Exit)
- ベンチャーファンド
投資実績: 5件
- 事業再生ファンド
投資実績: 2件
- 地域活性化ファンド
投資実績: 2件
- 静岡・名古屋アライアンスファンド
投資実績: 1件

(2025年3月末時点)

課題 経営者の高齢化・後継者不足

ソリューション

<事業承継支援>

- 円滑な事業の承継をサポートするため、社内承継やM&A、IPO、後継者育成など豊富なメニューを提供
- M&Aに精通した人材を養成すべく「M&Aシニアエキスパート」の認定取得を推奨

<ファンドを通じた支援>

- 株式を譲り受けることで経営に参画し、内部人材の育成や外部人材の招聘を通じて自立可能な後継経営体制の構築を図る

課題 地域の新たな基幹産業の創出

ソリューション

<創業・スタートアップ支援>

- 日本最大級のスタートアップ支援拠点「STATION Ai」に協賛・入居し、支援体制を拡充

<ファンドを通じた支援>

- スタートアップ企業に対し、資金供給と成長ステージに沿った経営支援を行い、更なる成長をサポート

■ 社会貢献活動

名銀グリーン財団

- 1975年に当行創立25周年の記念事業として設立
- 50年以上に亘り、愛知県下の学校緑化や地方公共団体への緑化協力など、幅広い緑化運動を展開

愛知県内の学校等への植樹寄贈 **のべ572校**

愛知県内の公共施設の整備並びに植樹寄贈 **のべ53施設**

(2025年3月末時点累計)

ボランティア活動・地域スポーツの振興

- 2025年4月、2026年に開催される愛知・名古屋2026アジア・アジアパラ競技大会など国際的なスポーツ大会や、被災地支援などへの自発的な参加によって地域貢献を推進すべく、ボランティア特別休暇を制定
- 明治安田生命保険相互会社との「地方創生に関する連携協定」の取り組みの一環として、小学生向けのサッカー教室を共同開催
- 地元スポーツチームへの出資・協賛などの応援を通じて、地域活性化やスポーツ振興に貢献

<サッカー:名古屋グランパス><ラグビー:トヨタヴェルブリッツ><バレーボール:ウルフドッグス名古屋>

東山動植物園との連携

- 2011年に名古屋市と「東山動植物園再生プランに関する連携と協力の協定」を締結
- 東山動植物園が主催する障がい者貸切無料招待プログラム「ハートフルナイト」のボランティア参加や、名古屋市が推進する「東山動植物園 花いっぱいプロジェクト」に参画
- 「東山動植物園応援定期預金」の実績に応じて動物たちのえさ代等への協力金を提供 (累計18,200千円)

自治体への寄附

- 地域自治体との連携ニーズ・災害対策ニーズに対応した融資にご賛同いただいた法人のお客さまから收受した手数料の一部を、東海地方の自治体へ寄附
- 地方創生応援税制 (通称: 企業版ふるさと納税) のマッチング支援契約や遺贈寄附にかかる協定を締結する団体を拡大し、お客さまの地方創生への貢献を支援

企業版ふるさと納税マッチング支援契約締結団体数	12団体
遺贈寄附に係る協定締結機関数 (教育機関含む)	23団体

(2025年6月2日時点)



人的資本戦略

当行が未来創造業として事業を展開し、価値創造を行うためには、将来にわたり活躍し続ける人財の育成が必要です。そのため「人的資本戦略」を経営計画の重要な戦略の柱の一つとして設定しています。今まで以上に幅広い事業領域の展開、新たな収益分野への参入を推進するため「リスクリング」で人材強化を図り、戦略的人材配置で収益力向上を目指していきます。

人事担当責任者メッセージ



常務執行役員 人材開発部長
兼 健康経営推進室長
鈴木 克典

「働きがい改革」を通じて、積極的で温かい組織風土を一層高めることで、当行で働く役職員のウェルビーイングを進めていきます。

私たちは、第22次経営計画で「未来創造業」をパーパスと位置付け、法人のお客さまと会社の発展につながる未来を、個人のお客さまと家族の幸せにつながる未来を創ることを当行の存在意義としています。また経営計画ではマテリアリティの一つとして「将来にわたり活躍し続ける人財の育成」を掲げており、お客さまの課題解決のために、既存の考え方に捉われず社内外で社会に貢献する人づくりに積極的に取り組んでいきます。経営計画では、具体的な人的資本戦略としてDE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)の考え方にに基づき3つの目標を設定しました。2025年3月末において、各職階層及び本部・営業店の各グループに複数名の女性を配置する「女性配置率」、従業員のワークエンゲージメントスコア、11~20年目の中堅行員の

うち複数の職種や当行以外の業務を経験している行員の割合であるクロスキャリア比率のいずれも数値を向上させることができました。

また2024年5月に名古屋銀行グループとして「人権方針」を策定し、ステークホルダーの人権尊重を徹底するため、全従業員が人権尊重に関する研修に参加しました。お取引先に対する人権デュー・デリジエンスを進めることで、安全な地域づくりに貢献してまいります。「DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)の推進」と「健康経営」を通じて「働きがい改革」を実践することで、積極的で温かい組織風土を一層高め、役職員一人ひとりがイキイキと輝きながら、お客さまとともに地域の未来を創り出す企業として挑戦し続けてまいります。

当行独自指標項目

①女性配置率

女性配置率は、本部・営業店の各グループにおいて複数名の女性が配置されている割合を示しています。女性がどの分野でも活躍でき、女性の感性・考えが自然に組織全体に溶け込んでいる状態を目指します。

	2023年度	2024年度	2030年度目標
女性配置率	87%	90%	100%

③クロスキャリア比率

11~20年目の中堅行員のうち複数の職種や当行以外の業務を経験している行員の割合で、80%を目指します。当行が「未来創造業」として事業領域を拡大し多様なサービスを提供していくためには、それを担う行員の多様なスキルや経験が必要になります。

	2023年度	2024年度	2030年度目標
クロスキャリア比率	49%	61%	80%

②ワークエンゲージメント

ユトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度を採用し、「活力」・「熱意」・「没頭」の3要素の平均値より算出します。

	2023年度	2024年度	2030年度目標
ワークエンゲージメント	3.58	3.59	3.60

2024年度内訳

	20代以下	30代	40代	50代	60代以上	全体
ワークエンゲージメント	3.47	3.58	3.65	3.67	3.66	3.59

人材育成方針

当行は、2018年に「未来創造業宣言」を行いました。預金と貸出の利鞘に依存した従来の銀行業のビジネスモデルから、「お客さまと未来を創る」、「お客さまと自分の未来のために一生懸命に仕事をする」という新しいビジネスモデルのイメージを「未来創造業」と表現しました。この考えは「お客さまとの持続的な価値向上」を目指す当行グループ全体で共有するものであります。

第22次経営計画ではこの未来創造業を当行のパーパス、存在意義と定めました。当行がこの未来創造業の「真価」を発揮していくためには「将来にわたり活躍し続ける人財の育成」が重要課題であり、様々な行員のキャリア自律と環境整備、そして働きがい改革を推進していくことで、当行の企業価値向上を目指します。

社内環境整備方針

第22次経営計画における7色のダイバーシティを起点として多様な人材が多様なスキルを身に付けながら自律的にキャリアを形成していくための体制を整備します。

7色のダイバーシティ

カテゴリー	課題や施策案
① 年齢	若年層の離職防止、シニアのモチベーション向上
② 性別	女性活躍(管理職・営業)
③ 中途採用	プロ人材採用、パートナー比率増加
④ 知識・経験	リスクリングによる再配置、銀行業務以外の経験
⑤ ライフプラン	一時的な環境変化(育児・介護・病気、大学院進学)への対応
⑥ 働き方	フレックスタイム、短時間勤務、リモートワーク
⑦ 価値観	各々の価値観に沿った働き方の選択

人権方針

当行グループでは、名古屋銀行のパーパスである「未来創造業」のもと、人権の尊重を経営における重要な課題と位置付け、お客さまとともに、すべての人々の人権が尊重される持続可能な社会の実現に向けて取り組むことを宣言しています。

人権教育や負の影響に対する人権デュー・デリジエンスを実施していきます。

人権尊重に関する研修の実施について

2024年度は、「ビジネスにおける人権」及び「名古屋銀行グループの人権尊重に対する取り組み」について理解を深めるため、全従業員向けに人権尊重に関する研修(全4回)を実施。

	研修テーマ
第1回	名古屋銀行にとっての「ビジネスと人権」
第2回	なぜ人権尊重の取り組みを行うのか
第3回	尊重するべき「人権」とは
第4回	名古屋銀行グループの人権尊重に対する取り組み

人材ポートフォリオ

人材ポートフォリオについては、2030年度までは自然減で総人員が減少していきますが、業務効率化とリスクリングにより営業部門の人員は逆に増加させ、当行の営業力向上につなげることで成長戦略を描きます。(A)

	2022年度(経営計画策定時)				2024年度				2030年度目標			
	本部	営業	事務	合計	本部	営業	事務	合計	本部	営業	事務	合計
支店長級	20	90	0	110	16	75	0	91	20	80	0	100
課長級	150	110	280	540	165	96	247	508	140	100	170	410
一般	150	470	420	1,040	177	548	266	991	120	630	140	890
パートナー(フルタイム)	60	0	250	310	51	7	229	287	140	30	430	600
パートナー(パートタイム)	40	0	460	500	34	4	430	468	50	0	300	350
合計/割合	420 16.8%	670 26.8%	1,410 56.4%	2,500	443 18.9%	730 31.1%	1,172 50.0%	2,345	470 20.0%	840 35.7%	1,040 44.3%	2,350

↑ リスクリングを中心に+60人 ↑

公認心理師インタビュー



人材開発部 健康経営推進室
公認心理師
上島 聖良

全従業員が自分らしく働くことができる職場づくり

当行は障がいのある方に特化した部署や特定の職種を設けず、個人の適性や強みを活かせるよう様々な部門へ配属しています。採用にあたっては2024年度より就労移行支援事業所と連携を図り、支援者、利用者の皆さまへ当行の企業説明会を実施し、当行の職場環境や業務内容を理解いただいた上での採用を行うことでマッチングを強化しました。入行後は定期的な職場定着支援面談や、いつでも相談できる体制を整えて就労継続をサポートしています。その結果、2025年6月の障がい者雇用率は2.78%となりました。今後も公認心理師の専門性を活かし、相互理解の橋渡しや安心して働くことができる仕組みの拡充を行いながら、全従業員が自分の可能性を発揮し、自分らしく働くことができる職場づくりを推進していきます。

・障がい者雇用の促進

障がいの有無にかかわらず、多様な特性を持つ従業員が個々の能力を活かしてイキイキと働くことができるような職場環境整備を推進しています。個々の障がい特性に配慮し、リクルート時点より公認心理師が面談を実施し、入行後も配属部署と公認心理師が連携し継続的な職場定着支援を行っています。

・ユニバーサルマナー検定の全行員取得

2024年4月より改正された障害者差別解消法に伴い、全行員が同月に「ユニバーサルマナー検定3級」を取得しました。多様な方へ適切な理解の上で応対する合理的配慮の必要性について理解を深め、自分とは違う誰かのことを思いやる気持ちを大切に、今まで以上にお客さまへ安全・安心に配慮したサービスが提供できるよう努めています。

※「ユニバーサルマナー検定」とは、高齢者や障がい者、ベビーカー利用者、外国人など、多様な方々との関わりの中で「自分とは違う誰かの視点に立ち、行動する人を育てる」ことを目的に、「マインド」と「アクション」を体系的に学び、身に付けるための検定であり、株式会社ミライロが主催・運営し、「一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会」が認定しています。

■ 主な取り組み

・こころの健康づくり・からだの健康づくり

保健師がすべての職場に訪問し、従業員に健康や職場環境に関するヒアリングを実施しています。また、1年目～5年目の若手従業員には、常勤の公認心理師が面談を実施し、職場定着支援、パフォーマンス向上、メンタル不調の予防と早期発見に主眼を置いた支持的対応を実践しています。



・全役職員ウォーキング

従業員の運動促進のため、年2回全役職員でのウォーキングを開催しています。2025年3月には、お取引先企業さまと一緒にバーチャルウォーキングイベント「みんなで歩こう歩みんピック」を開催し、3月23日には東部丘陵線連絡協議会主催の「2025リニモ春風ウォーキング」に参加しリニモ沿線約7kmを歩く参加型イベントを開催しました。



特集 名古屋キャピタルパートナーズ座談会

人と資金を投入し支援先を大きく成長させ、地域に雇用と発展をもたらす「未来創造業」実現



スタートアップ投資チーム ディレクター 石井 真	支援活性化チーム 課長 志賀 正規	スタートアップ投資チーム キャピタリスト 森島 元子	スタートアップ投資チーム キャピタリスト 安藤 恵梨奈	事業承継チーム 課長 加藤 弘貴
--------------------------------	-------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	------------------------

2020年に設立された名古屋銀行グループの投資専門子会社である名古屋キャピタルパートナーズでは、「事業承継ファンド」「ベンチャーファンド」「事業再生ファンド」「地域活性化ファンド」の主要4ファンドでお客さまの課題解決と地域産業の活性化に貢献しています。その活動内容と目的を、各ファンドの担当者よりご紹介します。

主要4ファンドの位置付け

加藤（事業承継ファンド担当） 名古屋キャピタルパートナーズが運営する主要な4つのファンドは、企業の創業期から成熟期にかけての各ステージで直面する経営課題に対するソリューションを提供することを目的としています。いずれのファンドにおいても企業や事業の存続と成長を通じて雇用を創出し、地域経済の発展に貢献していくことを共通の目的としています。

伝統的な銀行業務で提供しているサービスでは対応しきれない経営課題に対し、「ファンド」による出資と「ハンズオン支援」で専門家を派遣して行う経営サポートを通じて課題を解決し、更なる成長に向けた中長期的な戦略立案を担うことが当社の役割です。

まずは、それぞれのファンドについて担当者から概要を説明いたします。

私の担当する「事業承継ファンド」は、後継者の不在など事業

承継課題を抱える企業の株式を取得することを通じて、新たな経営体制を整備していきます。事業承継課題とは、資産的な価値の承継もさることながら、経営の承継が上手くいかずに事業が立ち行かなくなることにあります。名古屋銀行グループの持つネットワークを最大限に活用し、新たな経営人材のもとで企業が安定的に成長できる基盤を整えるための支援を行っています。



森島 (ベンチャーファンド担当) 愛知県は製造品出荷額ベースで日本一でありながら「ベンチャー不毛の地」と呼ばれ、東京や大阪に比べてベンチャー企業の育成・支援が遅れているという課題があります。「ベンチャーファンド」は中部地域のベンチャー企業の探索や投資・育成を通じて地域経済を発展させることが設立の目的です。

志賀 (事業再生ファンド担当) 「事業再生ファンド」は、コロナ禍の真っ只中の2022年2月に設立されました。設立当時、愛知県の基盤産業である自動車産業では、世界規模でカーボンニュートラルやEV化など新たな取り組みの必要性が本格化して「100年に一度の大変革の時代」と言われ始めていました。特に内燃機関に携わる企業が苦境に立たされることが予想されたため、「融資が困難な財務状況であっても大切なお客さまを助けたい」という思いから生まれました。

石井 (地域活性化ファンド担当) 「地域活性化ファンド」では、名古屋銀行営業エリア内で地方創生や地域活性化に貢献できる事業を探し、その事業成長を支援していきます。その特性上、先の3つのファンドに比べて財務リターンよりも、地域産業への貢献や雇用創出といった戦略的リターンを重視しています。

大事なのは、一緒に汗を流す パートナーとして認められるか

加藤 「事業承継ファンド」の支援先は、主に名古屋銀行のお客さまです。近年、親族内には後継候補者がおらず、従業員を後継者にしたいというご相談が増えていますが、実は優良企業であるほど自社株の評価額が高くなるため、事業承継の実現には困難を伴います。

そこで、ファンドがオーナーから株式を取得し、後継者には経営の部分を担当していただく、いわゆる所有と経営の分離を行います。そして、ハンズオン支援を通じて経営をサポートし、安定的な成長の見通しを立てた上で後継者に株式を買い戻していただく、あるいはシナジーの見込まれる安定株主を探して引き継いでいただくといった手法で事業承継を行います。

ハンズオン支援の内容は企業の置かれた状況によって多様



であり、支援項目は多岐に渡りますが、多くの企業に共通する経営課題は「人事」です。私たちが社外役員として経営に参画し、採用や教育、人事評価、報酬体系、あるいはスキル管理などの構築や戦略立案とともに考えます。ときには採用の面接にも立ち会うなど、まさに二人三脚で経営をサポートするのです。

志賀 「事業再生ファンド」では株式買収はせず、ファンドからの資金供給とハンズオン支援で、業況改善や事業計画の管理を行います。一般的なコンサルティングとは異なり出資を伴うので、事業再生が失敗すれば当社も損失を被ります。お客さまではありますが対等なパートナーとして言うべきことは言い、緊張感を持って経営をサポートしていくことが必要です。

出資先の取締役会や営業会議、各所の会議に参加して助言したり、現場に入って改善指導も行いますが、大切なことは経営者や従業員からの信頼です。上からものを言うスポンサーではなく、いかに一緒に汗を流すパートナーとして認められるかが肝となります。そのために、従業員一人ひとりの不満や要望に耳を傾けることを大切にしています。この現場の「もっとこうすればいいの」という声がまさに経営改善のヒントの宝庫なのです。そういった声を集約し、経営者に直接ぶつけて課題認識を促すのは、第三者だからこそできることであり、そういった方法で経営者を支え、課題を解決していく経営判断を後押ししています。

ともに「未来」を見据えて、IPOに向けたガバナンス体制まで視野に

安藤 (ベンチャーファンド担当) 当社の「ベンチャーファンド」の強みは金融機関のリソースを活かした支援にあります。もっともニーズがあり効果的なのは、名古屋銀行の広いネットワークを活用した協業先や取引先とのマッチングです。投資先企業の事業や試作品を紹介するマスコミ向けお披露目会を主催したこともあります。名古屋銀行グループ全体でスタートアップを支援する体制づくりが整っています。

シード・アーリー期のベンチャー企業では、サービスや製品を世に出すことを優先しがちで、その先の成長戦略まで意識して

いないことも多々あります。私たちは早い時期からIPOに向けた道筋を示し、事業計画の作成も支援します。それ以外にも、土業の協力を得て企業としての基盤づくりも行っており、ともに「未来」を見ることを大切にしています。

石井 私の担当する「地域活性化ファンド」も、ビジネスマッチングを通じた支援を行っています。投資先の特色のひとつは、地域産業に貢献する製品・サービスを提供する企業であり、名古屋銀行の取引先さまにメリットを提供できる事業ともいえます。具体的な実績では、小口のファクタリング(企業の保有する売掛金を、手数料を差し引いて買い取るサービス)を取り扱う企業や、遊休不動産を活用した地産地消型の再生可能エネルギー発電事業を営む企業への投資をしています。

投資先事業の成長だけでなく、そこに地域活性化の要素があれば、当ファンドのサポートを通じて名古屋銀行・投資先・地域のWin-Win-Winを実現することができます。

また、投資先は必ずしも地元企業である必要はなく、東京に本社を置く優れた企業に出資し、中部地域への事業展開を促すことで地域の活性化に貢献することも当ファンドの重要な役割と考えています。

世界的ベンチャーを生み出し、自動車産業に代わる新たな産業を地域にもたらす

加藤 各ファンドに共通する課題認識のひとつは、収益性の確保です。お客さまの抱える各種課題に、この先も継続してソリューションを安定提供するためには適切な収益を確保することが重要です。ただし短期的な収益を追求するのではなく、あくまで銀行グループ全体として中長期的な視座に立ってリターンを得ることを考えています。また、どのファンドもお客さまからのニーズが高い一方で、支援業務には高い専門性や経験が必要となるため、当社が人的リソースを確保することが大きな課題になっています。

決して容易な事業ではないのです。しかし、それゆえに他の金融機関には追随できない取り組みであると自負しており、名古屋銀行の社是である「地域社会の繁栄に奉仕する」、パーパス



「未来創造業」に偽りのない事業であると考えます。2020年に当社が設立されて以来、着実に投資先数は増加しており、弊社の取り組みによって新たに生まれた支援先の雇用者数として、すでに一定の戦略的リターンを地域経済にもたらしていると考えています。

志賀 「事業再生ファンド」は名古屋銀行の既存の大切なお客さまが投資対象であり、収益性のみならず、お客さまの救済と地域の雇用を守り発展させることを重視しております。事業再生ファンドの取り組みは、愛知県の金融機関では唯一となります。「名古屋銀行は、業績悪化で困ったときも見捨てずに支援する」という評判が地域の信頼につながり、結果として「地域No.1金融グループ」へ至る道と考え、ファンドの運営に懸命に取り組んでいます。

森島 現在、名古屋に2024年に誕生したスタートアップ支援施設「STATION Ai」に名古屋銀行も常駐しており、そこで弊社の取り組みもスタートアップ支援の一つとして期待されています。入居するベンチャー企業には、大企業の傘下で成長したい企業と、独自の革新的な技術とビジネスモデルで成長したい企業と大きく二つのパターンがみられます。

当ファンドでは後者に投資を行うことで、名古屋発の世界的に活躍するであろうベンチャー企業の誕生を支援し、自動車産業に代わる新たな産業を地域に生み出したいと思っています。その夢に向かって、当社のビジネスマッチング等を通じて支援先企業のサプライチェーンを愛知県内に構築し、地域に大きな雇用と発展をもたらしたいと考えております。現在の大手自動車メーカーも創業時はベンチャー企業であり、決して荒唐無稽なことではないはずで

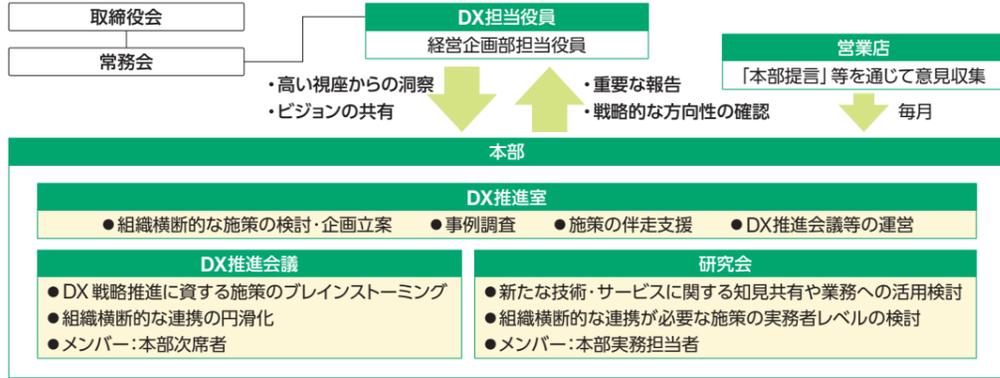
石井 当社はまだ創設6年目のベンチャー企業であり、支援のスキルや名古屋銀行との連携のあり方など、磨きをかける必要があると思っています。

4つのファンドは異なる役割を持ちながらも、「地域の活性化」という共通の目標を有しております。名古屋銀行グループのパーパス「未来創造業」の実現に向け、様々なアプローチで全社を挙げてお客さまと地域の支援に取り組んでまいります。



DX戦略

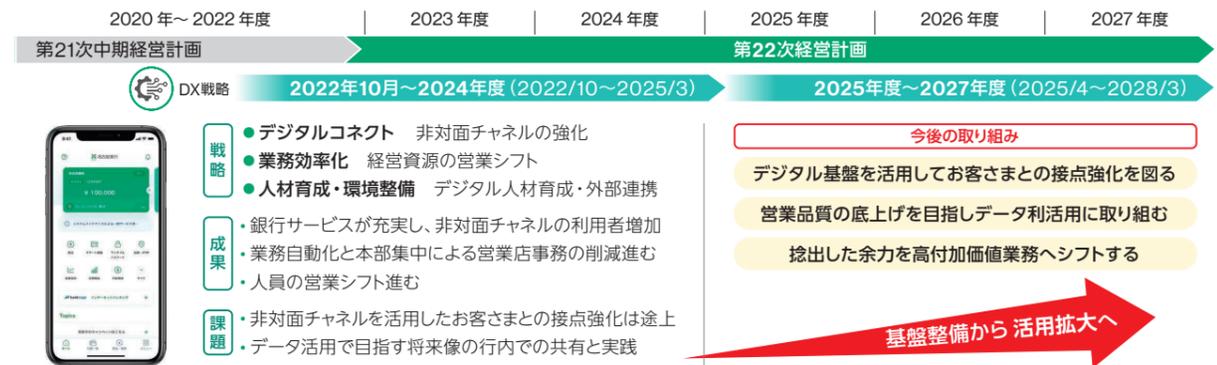
DX推進室を通じて、デジタルチャネルの推進・強化と業務効率化を進め、お客さまの利便性向上と付加価値の高いサービスの提供を目指しています。



DX推進体制

DX推進室

- デジタルチャネルの推進・強化と事業効率化を進め、お客さまの利便性向上と付加価値の高いサービス提供を目指します。
- DX推進の準備が整っている事業者として、経済産業省より「DX認定事業者」に認定されました。



銀行サービスのDX化 パーソナライズ・接点強化	主要数値目標 営業店事務削減: 月間15千時間 投信のWeb取引率: 65%
業務・事務のDX化 業務効率化・データ活用*	

個人 パーソナライズ提案と窓口事務の省力化
 デジタルマーケティング等による精度の高いパーソナライズ提案で取引深耕を図る。事務面では、店頭タブレット導入でセミセルフ化を進め、更なる省力化を図る。

法人 営業品質の底上げと営業担当の余力捻出
 データ活用*の高度化でお客さまの理解を深め、豊富なソリューションからニーズにあった提案ができるよう営業支援基盤を強化。また、AI等を活用し更なる生産性の向上を図り、捻出する余力を付加価値の高い業務へ振り向けていく。

お客さまのDX化支援 人材育成	主要数値目標 DX化支援相談件数: 年間100件 デジタル活用人材: 累計150名 デジタルコーディネーター: 累計150名
---------------------------	--

お客さまのDXの立ち上げを支援
 中小企業のおよび相談相手となり、DXの初期段階の取り掛かり支援を強化。

従業員のデジタル活用力向上に向けた人材育成
 「ITパスポート」で基礎知識を習得した人材を、業務でデジタル活用が実践できるレベルへ育成。
 行内DX推進を担う人材と、お客さまに寄り添いDX化が推進できる人材を確保する。

* 銀行が従来保有している顧客属性・取引履歴・交渉履歴などのデータに加え、非対面サービス拡大に伴い取得できるようになった操作履歴等のデータを収集・蓄積・分析。アプリやIB等を活用した広告や、営業支援システムへの適時適切なレコメンド情報の展開など、お客さまとの接点強化や営業品質の底上げ、余力捻出に繋がる施策を実施していく。

	第21次中期経営計画	2022年9月27日「DX戦略」基本戦略の公表	第22次経営計画		
	2020年度～2022年度		2023年度～2024年度	2025年度～2027年度	2028年度～
テクノロジーの活用	勘定システム移行に合わせた業務の見直し ICTの活用による業務効率化と顧客利便性向上 働きがいさらに膨らむ企業風土の醸成と制度の整備 外部企業との連携等によるソリューションのノウハウ蓄積	銀行サービスのDX化	アプリの機能拡充 Web完結商品のラインナップ強化 Webでの諸届受付	デジタル接点の活用強化(パーソナライズ提案、法人ポータル等) 既存サービスの機能改善	
	+ (2013年度～) BPR戦略推進		業務・事務のDX化	RPA活用 ペーパーレス化 業務自動化・本部集中化	データ利活用に向けた基盤整備(営業品質底上げ・余力捻出) クラウド環境整備と利用拡大(生成AI等) グループ内の業務効率化
お客さまのDX化支援		ICT支援のための外部連携 デジタル人材育成(国家資格取得支援)		DXの立ち上がり支援 デジタル活用力向上に向けた人材モデル定義と計画的な育成	キャッシュレス店舗・無人店舗の検討 DXのコンサル営業拡大 地方創生に資するサービス提供 人材モデルの高度化 育成人材の適所配置(活躍機会の拡大)



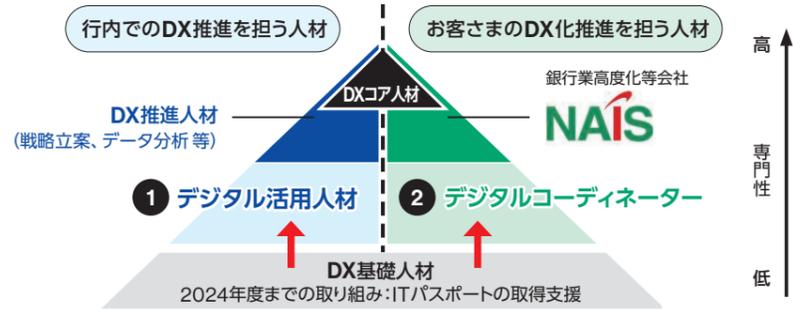
DX推進室インタビュー

デジタルの新技术でお客さまの利便性向上・働き方改革へ

DX推進室では、銀行サービスのDX化、業務・事務のDX化、お客さまのDX化支援を柱に活動しています。例えば、電子契約やWeb口座開設を導入することで、長年必要とされてきた印鑑による押印を不要とし、お客さまの利便性向上と業務効率化を実現しました。他にも住宅ローン業務における説明動画の活用やAIチャットボットの導入、行員へのスマホ支給による働き方改革などに取り組んでいます。今後も新たな技術等を取り入れ、従来の業務プロセスを変革していくチャレンジを続けていくことが、私たちの存在意義だと考えています。

経営企画部 DX推進室 吉本 純子

データ利活用や生成AI等のスキルの重要度が増すことを念頭に、業務でデジタル活用を
実践できるレベルを目指し、新たに①②の人材モデルを定義し、計画的に育成する。



人材モデル(行内呼称)	求めるスキル	育成方法	主な対象者
DX基礎人材	・DXの基礎知識	・資格取得を推奨 (ITパスポート、金融業務3級(DX))	全行員
① デジタル活用人材 ^{※1}	・RPA ・AI ・データ理解・活用 ・マーケティング	・行内のDX推進活動への参画 ・e-ラーニング ・通信教育	本部勤務者
② デジタルコーディネーター ^{※2}	・現状分析 ・課題明確化 ・商品知識	・DX支援トレーナー(短期出向) ・課題別講習会 ・階層別研修 ・通信教育	法人営業担当者

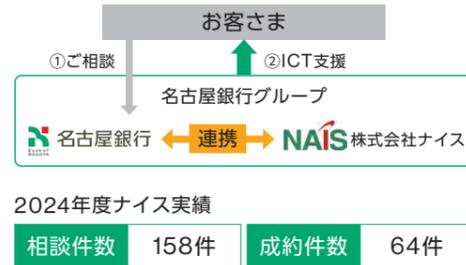
※1 提供されるデジタル技術を業務に活用しDXに取り組める人材。ITパスポート/金融業務3級DX+DX推進活動参画/eラーニング受講を踏まえて社内資格として認定。e-ラーニングは、IPAのデジタルスキル標準に準拠した講座を中心に組み立て。
※2 お客さまのDXニーズを把握し適切にトスアップ等ができる人材。ITパスポート/金融業務3級DX+トレーナー/講習会受講+DX支援実績を踏まえて認定。

お客さまのDX化支援

取り組み

株式会社ナイス

- 株式会社ナイスを銀行業高度化等会社として連結子会社化し、2021年7月にお客さまのICT支援業務を開始
- 2022年4月、当行のICT関連サービスを株式会社ナイスへ移行し、名古屋銀行グループのお客さま向けICT支援体制を強化



2024年度目標	2024年度		
	目標	実績	達成率
ITパスポート取得者数	600名	639名	106.5%
名古屋銀行アプリ登録者数	180,000件	190,886件	106.0%
スマート通帳口座数	35,000件	40,533件	115.8%
非対面チャネルでの諸届受付数	30%	14.4%*	48.0%*
法人EB契約数	22,000件	22,236件	101.0%

※ 2025年3月単月では31.0% (達成率103.3%)

2027年度目標	DX戦略の柱			2027年度目標
	銀行サービスのDX化	業務・事務のDX化	お客さまのDX化支援	
営業店事務の削減時間		●		月間15,000時間
投信のWeb取引率	●	●		65%
DX化支援相談件数			●	年間100件
デジタル活用人材		●		3年累計150名
デジタルコーディネーター		●	●	3年累計150名

ステークホルダーコミュニケーション

株主への活動

積極的な情報発信活動の取り組みとして、IR (インベスターリレーションズ)、ディスクロージャー誌・Information Letter (インフォメーションレター) の発刊、ホームページ等での情報開示を行っています。

情報開示方針 詳しくは、ホームページに掲載しています。
<https://www.meigin.com/about/pdf/index/disclosure-policy.pdf>



投資家との対話

対話の主なテーマ

融資関連	政策金利上げの影響(取引先の業況への影響、貸出金利への影響)、資金需要について、与信コストの見込みについて
有価証券関連	ポートフォリオについて、政策金利上げの影響
経営計画関連	公表目標の進捗状況について、人的資本戦略
政策投資株式関連	縮減目標の進捗状況、今後の縮減方針

投資家との対話状況

	2023年度	2024年度
機関投資家向け会社説明会	1回(6月)	2回(6月、12月)
個別面談	10回	9回

株式分割

- 株式分割の実施により、投資単位当たりの金額(最低投資金額)を引き下げること、投資家が投資しやすい環境を整備
- 株式の流動性を高め、投資家層の更なる拡大を図る

分割比率 **1対3** 分割基準日:2025年9月30日(火曜日)
効力発生日:2025年10月1日(水曜日)

株主優待

株主優待制度の変更について

株主優待制度の変更の目的

当行は、株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、当行株式への投資魅力を高める目的で株主優待制度を実施しておりますが、今般の株式分割を踏まえ、株主さまにより長期的に当行株式を保有していただけるよう、2026年3月31日を基準日とする株主優待制度から実施内容を変更いたします。

なお、2025年3月31日を基準日とする株主優待制度は、現行の内容を適用いたします。

株主優待制度の変更の内容

① 現行の株主優待内容(基準日3月31日 年1回)

保有株式数	継続保有期間	優待内容
100株以上 500株未満	—	地元特産品を掲載したギフトカタログ(3,000円相当)
500株以上	—	地元特産品を掲載したギフトカタログ(5,000円相当)

② 変更後の株主優待内容(基準日3月31日 年1回)

保有株式数 ^{※1}	継続保有期間 ^{※2,3,4}	優待内容
300株以上 1,000株未満	1年以上	地元特産品を掲載したギフトカタログ(3,000円相当)
1,000株以上 1,500株未満	1年以上	地元特産品を掲載したギフトカタログ(5,000円相当)
1,500株以上	1年以上	地元特産品を掲載したギフトカタログ(10,000円相当)

※1 2025年10月1日に予定している1対3の株式分割後の株数にて表示しております。

※2 継続保有期間1年以上とは、毎年3月31日を基準日として、当行株主名簿(3月31日及び9月30日基準)に同一の株主番号かつ300株以上の保有記録で3回以上連続して記録されていることを指します。

※3 同一の株主番号の連続性が中断した場合(株主名簿記録後に当行株式を全て売却し再度当行株式を購入した場合や相続等)は、継続保有の要件を満たさないものといたします。

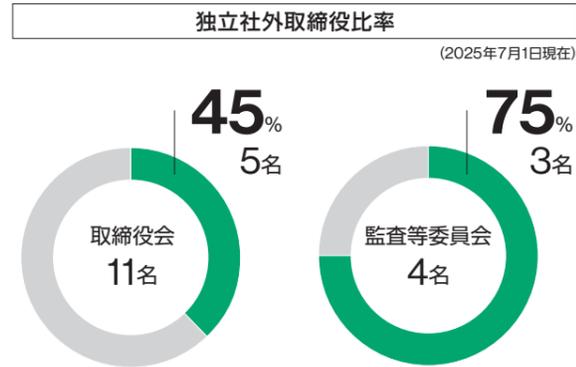
※4 2026年3月31日を基準日とする株主優待制度から実施内容を変更いたしますが、2026年3月31日基準の株主優待については、2025年9月30日時点で100株以上、2026年3月31日時点で300株以上の保有記録を同一の株主番号で当行株主名簿に連続して記録されている株主さまを対象といたします。

コーポレート・ガバナンス

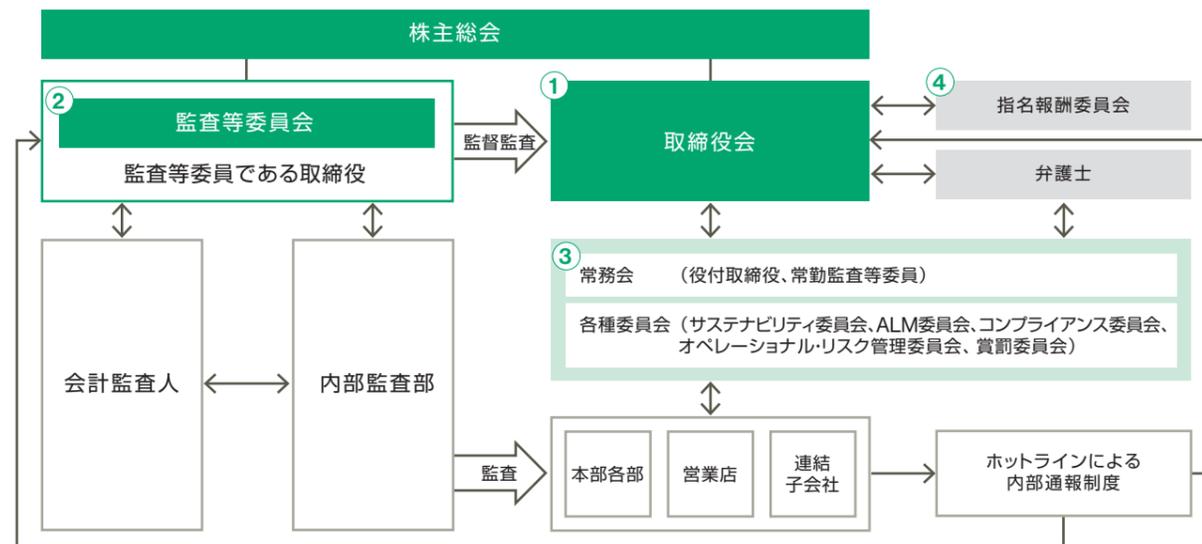
基本的な考え方

当行では、コーポレート・ガバナンスの充実、地域社会の繁栄に奉仕する地域金融機関としての企業価値の一層の向上に努めるとともに、その責務を果たし、株主の皆さまをはじめとするすべてのステークホルダーの方々に、揺るぎない支持と信頼の確立を目指していくための最も重要な経営課題の一つであると位置付けています。

このような位置付けのもと、経営の根幹として、社是と行訓を掲げるとともに、役職員の基本的な価値観や倫理観の共有を図り、業務に反映させるために、「名古屋銀行役職員の倫理行動規範」、「法令等の遵守に関する方針」をそれぞれ制定し企業価値の向上に取り組んでいます。



コーポレート・ガバナンス体制図



各委員会の構成

◎=議長または委員長 ○=出席メンバー

地位	氏名	①取締役会	②監査等委員会	③常務会	④指名報酬委員会
取締役頭取	藤原 一郎	◎		◎	○
専務取締役	南出 政雄	○		○	○
常務取締役	水野 秀樹	○		○	
常務取締役	近藤 和	○		○	
常務取締役	清水 貞晴	○		○	
社外取締役	絹川 幸恵	○			◎
社外取締役	吉田 あけみ	○			○
取締役 常勤監査等委員	岡 智明	○	◎	○	
社外取締役 監査等委員	小川 悦雄	○	○		○
社外取締役 監査等委員	渡邊 穰	○	○		○
社外取締役 監査等委員	森 美穂	○	○		○

① 取締役会

取締役会は、取締役11名(うち社外取締役5名)で構成され、原則月1回開催し、経営に関する重要事項の決定を行うほか、取締役の業務執行状況(常務会決定事項を含む)の監督を行います。なお、2022年1月より「重要な業務執行の決定」を取締役に委任しています。

② 監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名(うち社外取締役3名)で構成され、原則月1回開催し、「監査等委員会規則」等に従い、取締役の職務の執行を監査し、取締役会とともに監督機能を担っています。

③ 常務会

常務会は、6名で構成され、原則毎週1回開催し、取締役会で定めた基本方針や常務会基本規程に基づき、取締役会で決定する事項を除く重要な銀行業務の経営意思の決定機関として役割を担っています。

④ 指名報酬委員会

指名報酬委員会は、7名(うち社外取締役5名)で構成され、取締役の選解任や、代表取締役等の選定・解職、報酬等の方針の決定、後継者計画について協議しています。

監査の状況

2024年度は監査等委員会を16回開催し、岡常勤監査等委員が16回、小川監査等委員が11回、渡邊監査等委員が11回、森監査等委員が10回出席し、監査計画の策定、監査報告の作成、会計監査人の再任及び報酬同意等に関し決議したほか、内部監査部等関係部署との意見交換等を行うなど内部統制システムを活用した組織的な監査を実施し、常勤監査等委員は毎月の監査状況等を報告しました。監査等委員会の平均開催時間は約51分でした。

常勤監査等委員

常勤監査等委員は、取締役会に加え、常務会、部長会、コンプライアンス委員会、ALM委員会、オペレーショナル・リスク管理委員会、サステナビリティ委員会など主要な会議に出席するほか、主要な議の閲覧、内部監査部の監査講評会への立ち会い等の日常監査を実施いたしました。

また、会計監査人とも定期的もしくは必要に応じて意見交換・情報交換を実施するなど緊密に連携を図りました。非常勤の監査等委員の主な活動状況は、取締役会、監査等委員会への出席のほか、次の通りです。

すべての監査等委員と代表取締役との意見交換	4回
すべての監査等委員と社外取締役と内部監査部との意見交換	2回
すべての監査等委員と会計監査人との意見交換	6回

内部監査の状況

2024年度において担当人員29名が内部監査にあたっております。具体的には、営業店監査を延べ116店舗で実施、本部連結子会社等業務監査(業務所管部、連結子会社、業務委託先等に対して行う監査)、テーマ別監査(リスク統制、機能別監査)を実施いたしました。また、財務報告に係る内部統制についての評価を連結子会社も含め実施いたしました。

会計監査の状況

監査法人の名称	有限責任 あずさ監査法人	公認会計士	14名	
業務を執行した公認会計士	鈴木 賢次 大江 友樹	監査業務に係る補助者の構成	会計士試験合格者等	7名
		その他	17名	

内部監査体制

内部監査は、その独立性を確保するために取締役会直轄の内部監査部が担当しています。内部監査部は、本部各部、営業店、連結子会社及び業務委託先を対象に、各種リスク管理・顧客保護・事務処理等の態勢が、法令・経営方針・各種規程等に沿って、適正かつ効率的に運営されているかを監査しています。また、本部各部及び営業店でも定期的に自主検査を行い、相互牽制とチェック体制の充実を図っています。さらに、資産の自己査定管理に係る部署に対しては、自己査定及び自己査定結果に基づく償却・引当金の算定が適正に実施されているか監査しているほか、財務報告に係る内部統制についての評価も実施しています。これらの監査結果については、定期的に経営陣に報告し、改善状況等のフォローアップにも努めています。また、監査方法等の充実と体制の整備を図り、業務の健全かつ適切な運営に努めています。

社外取締役期待する役割

絹川 幸恵	金融業務の重職を歴任し、愛知県における金融マーケットも熟知され、豊富な経験と幅広い知見を有し、当行の経営及びダイバーシティへの助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、社外取締役として選任しております。
吉田 あけみ	大学教授として豊富な経験と幅広い知見を有していることから、経営陣から独立した立場で、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化、当行の経営及びダイバーシティへの助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、社外取締役として選任しております。
小川 悦雄	愛知県庁等において重職を歴任され、豊富な経験と幅広い知見を有しており、また愛知県信用保証協会では理事長を務められ財務・会計に関する適切な知見を有し、当行の経営への助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、監査等委員である社外取締役として選任しております。
渡邊 穰	これまで企業経営者として重職を歴任され、豊富な経験と財務・会計に関する適切な知見を有し、当行の経営への助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、監査等委員である社外取締役として選任しております。
森 美穂	法曹界における豊富な経験と幅広い知見を有し、当行の経営及びダイバーシティへの助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、監査等委員である社外取締役として選任しております。

取締役および執行役員の報酬体系

地域社会の繁栄に奉仕する地域金融機関としてすべてのステークホルダーの価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう取締役だけでなく執行役員に対しても報酬体系を適切に設定しています。報酬等の決定プロセスの透明性を確保するために、社外取締役が委員長となり、役員報酬制度や個人別の報酬内容等について決議するための指名報酬委員会を設置しており、報酬水準については、当行の業績や経済・社会情勢、従業員給与の水準等を踏まえ、適正性を重視して決定しています。取締役および執行役員の報酬等は、「基本報酬」、「業績連動報酬」、「譲渡制限付株式報酬」で構成しています。なお、報酬の具体的な決定につきましては、以下の通り社内の規程に基づいて金額が算出され、指名報酬委員会で決定後、取締役会に報告されます。監査等委員については、上記の方針を踏まえて監査等委員間の協議にて決定しています。なお、社外取締役および監査等委員については、「基本報酬」のみの支給としています。

基本報酬	月例の固定報酬とし、役位、職責、業績、従業員給与の水準をも考慮しながら、総合的に勘案して決定しています。
業績連動報酬	経営計画等に掲げる財務目標を指標としたうえで、非財務目標を加味した各事業年度の業績を踏まえて決定しています。
譲渡制限付株式報酬	中長期的な企業価値及び株主価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与するため導入しています。割当株式数は役位別に決定しています。

取締役会の実効性評価

取締役会に期待されている役割・機能が適切に果たされているかを検証し、その向上を図っていくために、毎年、取締役会の実効性評価を実施しています。2024年度の実効性評価の実効性の評価方法及び評価結果の概要は以下の通りです。

(1) 評価方法について

取締役に対して取締役会の運営・議題や取締役会を支える体制等についてアンケートを実施しております。実効性評価の独立性・客観性を検証するため、アンケートによる分析および論点の抽出を行い、取締役会でのディスカッションを経て、最終的な評価を確認いたしました。

(2) 評価結果の概要について

上記の分析結果を踏まえ、取締役会において審議を行った結果、社外取締役への事前説明の充実と審議にかかる十分な時間の確保により、社内外の取締役が積極的に意見を交換し、高い問題意識と継続的な改善への姿勢を持って運営されており、実効性が十分に確保されていることを確認いたしました。

(3) 今後の対応方針

当行取締役会は、実効性に関する分析・評価の結果を踏まえて、さらに取締役会の実効性を高めるため、オープンで活発な議論を継続すると共に、社内取締役が自身の担当部以外の議題にも、積極的に発言することの重要性を共有し、長期的な経営戦略の観点からの議論に努めてまいります。

株式の保有状況

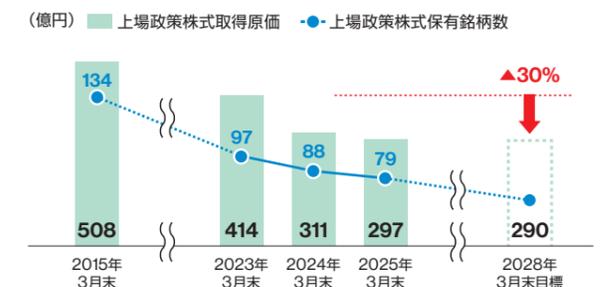
当行は、投資株式について、もっぱら株式の価値の変動又は配当の図量によって利益を得ることを目的として保有する株式を純投資目的である投資株式、それ以外の株式を純投資目的以外の目的である投資株式（政策保有株式）に区分しております。政策投資上場株式については、収益性や当行のサービス向上への寄与、地域経済の成長・活性化と当行の中長期的な企業価値向上の観点から、保有の妥当性を判断しております。なお、原則として縮減していくことを基本方針とし、保有の妥当性が認められる場合であっても、状況の変化や財務戦略などを勘案し、投資先との十分な対話を経たうで売却を検討いたします。

上場政策株式の縮減目標

コーポレートガバナンス・コードに則り、引き続き縮減方針としています。第22次経営計画で定める2027年度「財務」中間目標の上場政策株式の項目について、2023年度に中間目標を達成したため上方修正しました。今後も投資先との十分な対話を経たうで、更なる上場政策株式の縮減を図っていきます。

2027年度「財務」中間目標

上場政策株式縮減額（取得原価ベース）
変更前：50億円 ▶ 変更後：124億円（2022年度末比30%）



コーポレート・ガバナンス 詳しくは、ホームページに掲載しています。
<https://www.meigin.com/about/c-governance/index.html>



役員一覧 (2025年7月1日現在)

取締役

…取締役 …取締役(監査等委員)



氏名	藤原 一郎	南出 政雄	水野 秀樹	近藤 和	清水 貞晴	絹川 幸恵	吉田 あけみ	岡 智明	小川 悦雄	渡邊 穰	森 美穂
略歴	1987年4月 株式会社日本興業銀行入行 2002年4月 株式会社みずほ銀行 2003年8月 当行入行、融資部次長 2004年1月 本店営業部副部長 2004年10月 名古屋駅前支店長 2005年6月 執行役員名古屋駅前支店長 2006年6月 常務取締役本店営業部長 2008年6月 常務取締役 2013年6月 取締役副頭取 2017年6月 取締役頭取(現職)	1988年4月 当行入行 2009年5月 一宮西支店長 2010年10月 鳴海支店長 2012年6月 総合企画部統括次長 2014年1月 総合企画部副部長 2014年4月 豊田南支店長 2016年4月 個人営業部長 2018年4月 経営企画部長 2020年6月 取締役経営企画部長 2021年6月 常務取締役 2024年6月 専務取締役(現職)	1990年4月 当行入行 2012年6月 鴻仏目支店長 2014年4月 総合企画部次長企画グループ 2014年10月 総合企画部統括次長 2015年4月 経営企画部統括次長 2015年7月 経営企画部副部長 2018年10月 今池支店長 2020年5月 経営企画部付部長兼次期システム移行室長 2020年9月 事務システム部長兼経営企画部次期システム移行室長 2021年2月 事務システム部長 2021年6月 執行役員経営企画部長 2022年6月 取締役経営企画部長 2023年6月 常務取締役(現職)	1990年4月 当行入行 2012年1月 総合企画部次長企画グループ 2014年4月 総合企画部統括次長 2014年10月 浜松支店長 2017年4月 市場営業部副部長 2019年4月 金融投資部長 2021年6月 執行役員金融投資部長 2022年6月 取締役金融投資部長 2023年6月 取締役経営企画部長 2024年6月 常務取締役(現職)	1989年4月 当行入行 2010年6月 愛西支店長 2012年6月 枇杷島通支店長 2014年7月 六番町支店長 2016年4月 豊橋支店長 2018年4月 名古屋北エリア長 兼 藤が丘支店長 2020年6月 執行役員 上前津エリア長 兼 上前津支店長 2023年6月 取締役事業支援部長 2025年6月 常務取締役(現職)	1988年4月 株式会社富士銀行入行 2004年8月 みずほ証券株式会社 市場営業第4部長 2008年6月 同 人事部ダイバーシティ推進室長 2010年4月 同 ウェルスマネジメント部長 2013年4月 同 成城支店長 2015年4月 同 名古屋駅前支店長 2017年4月 同 執行役員名古屋支店長 2019年4月 同 執行役員リテール・事業法人部門営業担当 2021年4月 みずほビジネスパートナー株式会社 代表取締役社長 2023年6月 当行社外取締役(現職) 2025年4月 みずほビジネスパートナー株式会社 顧問(現職)	2000年4月 広島文教女子大学(現・広島文教大学) 人間科学部助教授 2007年4月 椋山女学院大学 人間関係学部 教授(現職) 2022年4月 同 大学院 人間関係学研究科 教授(現職) 2010年4月 同 キャリア育成センター長 2022年4月 同 トータルライフデザインセンター長(現職) 2025年6月 当行社外取締役(現職)	1984年4月 当行入行 2008年6月 融資部次長 2010年6月 千音寺支店長 2012年10月 桜山支店長 2015年6月 事務システム部副部長 2018年9月 内部監査部長 2021年9月 監査等委員会事務局長 2022年6月 取締役(監査等委員)(現職)	1974年4月 愛知県庁入庁 2002年4月 同 総務部知事公室調整監 2004年4月 同 総務部次長 2007年4月 同 知事政策局長 2010年4月 愛知県副知事 2014年5月 公益財団法人愛知県健康づくり振興事業団 理事長 2015年7月 愛知県信用保証協会 理事長 2024年6月 当行社外取締役(監査等委員)(現職)	1978年4月 中部電力株式会社入社 2007年7月 同 執行役員 販売本部 法人営業部長 2008年7月 同 執行役員 販売本部 営業部長 2009年7月 同 常務執行役員 販売本部 営業部長 2011年7月 同 取締役 専務執行役員 販売本部長 2012年7月 同 取締役 専務執行役員 お客さま本部長 2015年6月 株式会社中電オートリース 取締役社長 2018年4月 中電不動産株式会社 取締役社長 2024年6月 当行社外取締役(監査等委員)(現職)	1996年4月 弁護士登録(名古屋弁護士会(現愛知県弁護士会)) 1996年4月 那須國宏法律事務所入所 2002年9月 森美穂法律事務所(現森法律事務所) 開設 代表(現職) 2021年6月 株式会社プロトコーポレーション 社外取締役 2022年3月 初穂商事株式会社 社外取締役(監査等委員)(現職) 2024年6月 当行社外取締役(監査等委員)(現職)
地位及び担当	取締役頭取	専務取締役	常務取締役	常務取締役	常務取締役	社外取締役	社外取締役	取締役監査等委員	取締役監査等委員(社外取締役)	取締役監査等委員(社外取締役)	取締役監査等委員(社外取締役)
スキル	経営戦略	●	●	●	●	●	●		●	●	
	財務会計	●	●	●	●	●		●	●	●	
	法務・リスク管理	●		●				●			●
	人材開発・ダイバーシティ	●	●	●			●				●
	営業戦略・マーケティング	●	●			●				●	
	国際・市場運用		●		●		●				
	IT・システム			●					●		

※ 上記一覧表は、取締役の有するすべての知見を表すものではありません。

執行役員

常務執行役員(経営企画部長) **飯田 篤**

執行役員(事業支援部長) **金森 保憲**

執行役員(本店営業部長) **大橋 達**

常務執行役員(営業企画部長) **石田 真一**

執行役員(名古屋駅前ブロック長兼名古屋駅前支店長) **伊藤 宏嘉**

執行役員(金融投資部長) **柳田 拓孝**

常務執行役員(人材開発部長 兼 健康経営推進室長) **鈴木 克典**

執行役員(上前津ブロック長 兼 上前津支店長) **木村 学**

執行役員(法人営業部長) **坂田 直樹**

常務執行役員(業務部長) **安藤 彰英**

執行役員(港ブロック長 兼 港支店長) **山本 直文**

執行役員(個人営業部長) **間瀬 正彦**

グループ戦略

多角的な事業展開とグループシナジーの最大化により、2030年ビジョン「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」を実現し持続的な成長を目指します。



総合ファイナンスリース業

“リースが変える新しい経営”をモットーに各種産業機械・工作機械・通信機器等のリースと自動車リースを手がけています。

設立	1974年7月2日	資本金(百万円)	60
住所	名古屋市中区上前津2-4-5	当行議決権比率	100%



投資事業有限責任組合の組成・管理業務

事業承継のサポート、株式公開や資本政策のアドバイスを通じて、中堅中小企業の成長発展をサポートします。

設立	2020年4月1日	資本金(百万円)	50
住所	名古屋市中区錦3-19-17	当行議決権比率	100%



名古屋リース 三河営業部
佐藤 渉

リースが変える新しい経営

私は入社してからの7年間リース営業に従事しています。当社のお客さまの多くは名古屋銀行の取引先ですが、金融とリースを組み合わせた設備調達を提案することは、お客さまの選択肢を広げ、より良いかたちでの調達に繋がると考えています。省人化、3R、カーボンニュートラル等、多様化するお客さまのニーズにお応えするべく、名古屋銀行の渉外担当者とタッグを組み、ワンストップで最適なプラン提案と速やかなサービス提供が行えることを強みに、地域企業に寄り添う金融サービスの提供者として、誇りを持ってお客さまと接しています。



医療システム事業・ICT支援事業

医事会計、電子カルテシステム等の医療システムを中心とし、各種システム開発・運用、IT商材の導入支援やコンサルティングを通じて、中小企業の成長発展をサポートします。

設立	1973年10月16日	資本金(百万円)	30
住所	名古屋市東区葵1-16-38	当行議決権比率	100%



クレジットカード業、信用保証業務

日本最大規模のJCBのフランチャイズ会社としてJCBカードの各種サービスを提供します。

設立	1982年7月1日	資本金(百万円)	50
住所	名古屋市中区上前津2-4-5	当行議決権比率	100%



クレジットカード業

MUFGカードのVISA・Masterカード並びにアメリカン・エクスプレスカードの発行業務および各種キャッシング、ローン業務を行っています。

設立	1989年6月28日	資本金(百万円)	30
住所	名古屋市中区上前津2-4-5	当行議決権比率	100%



株式会社ナイス ICTコンサルティング部
尾関 美穂

中小企業のDX化を支援

名古屋銀行の渉外担当と共に、法人のお客さまに対して事務系システムを中心にDX化の推進・支援を行っています。支援する際は銀行グループである強みを活かし、銀行が持つお客さまのビジネスモデルや課題情報を理解した上で提案するように努めています。当社の支援は、何度か現地を訪問して業種特有の文化や業務の流れを把握した上で、導入と運用のサポートを伴走型で実施することを特長としています。私の提案内容を評価いただいたお客さまに「システムを導入してよかった」「業務が楽になった」とのお言葉をいただくことが大きなやりがいとなっています。



伝票類の保管業務

名古屋銀行の多様な事務業務を、正確に遂行しサポートしています。

設立	1984年6月12日	資本金(百万円)	10
住所	名古屋市中区錦3-19-17	当行議決権比率	100%

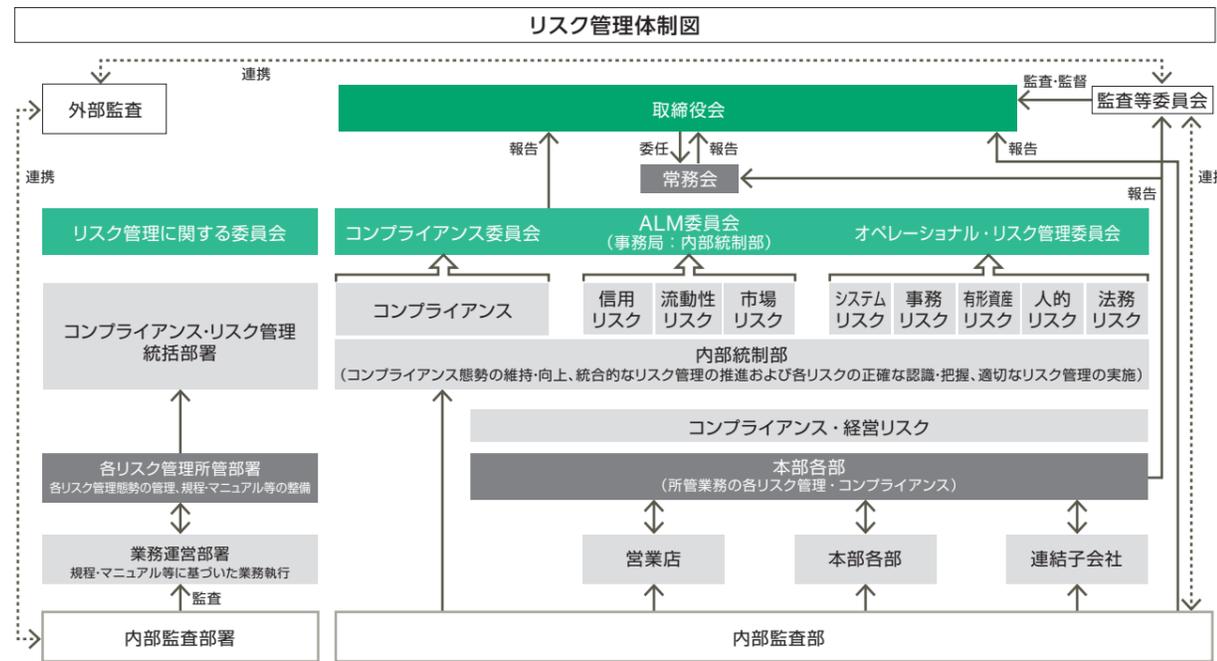
(2025年7月1日現在)

リスク管理

経営上発生するリスク管理について

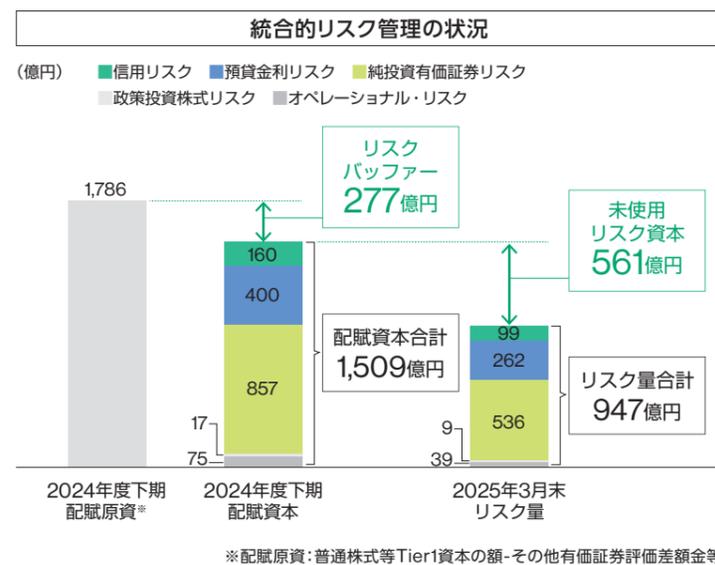
金融の技術革新や規制緩和、グローバル化が急速に進展する中で、銀行の抱えるリスクもまた複雑、多様になっています。そのため、信用リスク（貸出先の倒産等による貸倒れリスク）や事務リスクに加えて市場リスク（金利、株価、為替相場の変動リスク）や流動性リスク（安定的な資金調達に関わるリスク）、さらにはシステムリスク、法務リスク等、様々なリス

クを適切にコントロールしていくことは経営課題として重要と認識しています。当行においては、内部統制部をリスク管理統括部署としてリスク管理態勢を整備し、銀行業務で発生する各種リスクをより正確に把握、認識し、適切なリスク管理を通じて経営の健全性と安定した経営基盤の確立を図っています。



統合的リスク管理の状況

経営上重要な位置付けにあるALMについては、経営陣主導による「ALM委員会」を中心に運営しています。毎月開催される委員会では、市場リスク、流動性リスク、信用リスクなどのリスクを、シミュレーション、BPV、VaRなどの多面的な分析により的確に把握したうえで、ALM運営にかかる重要事項について審議しています。こうしたALM運営体制の充実に加え、統合的リスク管理手法の一つとしてリスク資本配賦を実施し、経営体力である自己資本の範囲内で各種リスクをコントロールすることにより健全性を確保するとともに、資本の効率的な活用を意識した業務運営に努めています。



信用リスク管理と審査体制

一定の基準を超える案件については、本部審査部門の専門スタッフが個別案件毎に、より高度な審査・管理を行い、貸出資産の健全性の維持・向上を図っています。また、定期的に当行全体の貸出構成について分析・検討し、貸出先が特定の業種やお取引先に偏ることのないよう、また地域の中小企業・個人のお客さまを中心とした幅広い運

用を行うよう常に心掛けています。そのほか、信用リスク計量化システムを導入し、貸倒れ発生の将来予測や、その減少のための方策について多面的に検討を行い、それを実践するとともに、審査能力・信用リスク管理能力アップのため、定期的な審査研修や本部スタッフによる臨店指導を行っています。

市場リスク管理及び流動性リスク管理体制

有価証券やデリバティブ取引を中心とした市場リスクについては、各商品のBPV^{※1}、VaR^{※2}を毎日算出し、現状におけるリスクテイクの状況を経営陣に報告・管理する体制をとっています。また、流動性リスクについては、安定した資金繰りを最優先に考え、日次、週次、月次ペースでの管理を行って

ます。
^{※1} BPV (ベース・ポイント・バリュー) = 金利商品については該当通貨のイールドカーブが0.1%上昇した場合、株式についてはTOPIXが10%下落した場合の保有ポジションの評価損益の変動値。
^{※2} VaR (バリュー・アット・リスク) = 特定の保有期間、信頼区間のもと、保有ポジションが被りうる最大損失額を過去の実績から統計的手法により算出した推定値。

オペレーショナル・リスク管理体制

業務の過程、役職員の活動もしくはシステムが不適切なため、あるいは大規模地震・広範囲な停電等の外生的な事象により被るリスクをオペレーショナル・リスクといいます。具体的には役職員が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等を起こすことにより被るリスク「事務リスク」、コンピュータシステムのダウンまたは誤作動等のシステムの不備に伴うリスク「システムリスク」等があります。当行では、お客さまの信頼を得るために、銀行業務の基盤となる情報システムの安定稼働及びセキュリティの強化を、

また、事務処理の正確かつ厳正な取扱いを心掛けることで、ミス・事故・不祥事件等の発生及びそれに付随する損失を未然に防止するよう努めています。さらに、内部統制部を事務局としたオペレーショナル・リスク管理委員会を毎月開催し、事務リスク、システムリスク等について、総合的に把握・管理し、リスク対応方針等を審議するとともに、事務事故・システム障害等に対する再発防止策等の審議・検討を行っています。

情報セキュリティ管理体制

お客さまの情報については、外部への漏洩や、紛失、改ざん及び災害による消失等の様々なリスクを充分認識した上で、こうした脅威から保護するための安全対策の方針を明確にするため、情報資産保護の基本方針、いわゆる「セキュリティポリシー」を制定しています。さらに、より具体的な規程として、情報の取扱いに関する規程である「情報管理規程」を、また、コンピュータシステムに関する管理規程である「シ

ステム関連リスク管理要領」を制定しています。これに基づき、各支店本部に、それぞれ情報管理責任者を置き、所属職員に対する教育や、安全対策の徹底を図る等、顧客情報の厳正な取扱いと管理の実践に努めています。また、サイバーセキュリティの維持向上を図るとともに、問題事象が発生した場合に備えて、その被害の低減と迅速な復旧対応を行うための環境及び体制づくりを行っています。

サイバーセキュリティ管理体制

サイバーセキュリティ対策の重要性が各企業共通の課題となっている中、当行はサイバーセキュリティリスクを経営上のトップリスクの一つととらえ、経営陣のリーダーシップのもとで管理体制の強化に努めています。最新のサイバー攻撃に対応したセキュリティシステムの導入や外部から社内への接続制限等の基本的な対策の実施、各種訓練・行内研修・注意

喚起による従業員のセキュリティ意識の啓蒙を行っています。2025年7月1日にはサイバーセキュリティ管理態勢をより強化するために業務部内に「サイバーセキュリティ統括グループ」を新設いたしました。

コンプライアンス

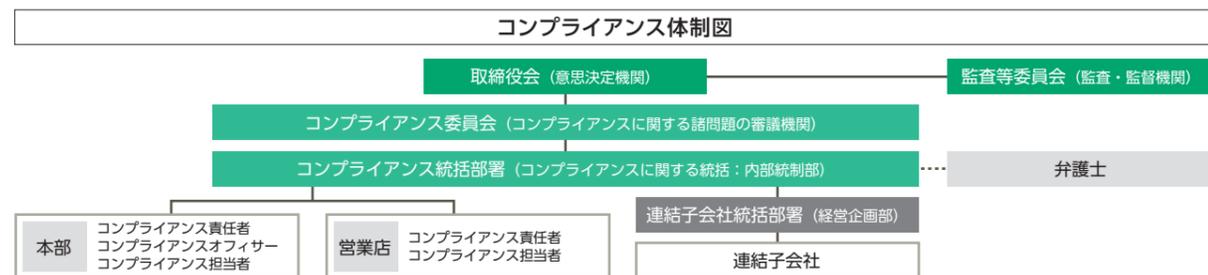
コンプライアンスの基本方針

お客さまへの説明・相談態勢の充実や法令等遵守態勢の強化、反社会的勢力との関係遮断・銀行取引からの排除など、日々の業務において、コンプライアンス態勢の強化・充実に取り組んでいます。

運営においては、外部弁護士を含めたコンプライアンス委員会を審議機関として設置し、毎月定例開催しています。また、コンプライアンスに関する諸事項は内部統制部が統括・管理しています。

毎年度、取締役会の決議を経て、役職員の法令等遵守に関する意識の向上と各種取引における利用者保護の徹底、チェック機能の確立等に向けた具体的施策を「コンプライアンスプログラム」として策定しています。このプログラムの達成状況はコンプライアンス委員会で審議しています。

さらに、全役職員が「コンプライアンスマニュアル」を手引書として、日々の研鑽に努めています。研修においてもコンプライアンスに関するカリキュラムを充実させ、地域の皆さまから高い信頼を得られるように、努力を重ねています。



個人情報保護への対応

当行は、お客さまからの信頼を第一と考え、個人情報をお客さまのご希望に沿って取り扱うとともに、個人情報保護の観点から正確性・機密性の保持に努めるなど、個人情報を適正かつ安全に取り扱うことが重要であると認識し、「個人情報保護宣言(プライバシーポリシー)」を制定・公表しています。

この個人情報保護宣言に基づき、①個人情報に関する法令等の遵守、②個人情報の適正取得、③個人情報の取得・利用におけるその利用目的の特定及び当行のホームページ等での公表、④当行の個人情報の取り扱い及び安全管理措置に関するご質問、苦情の相談窓口の設置等、個人情報の適正かつ安全な取り扱いを実施しています。苦情やお問い合わせに対しては、迅速かつ誠意をもってお応えし、お客さまへ変わらぬ安心をご提供できるよう努めています。

マネー・ローndリング等防止に向けた取り組み

当行は、マネー・ローndリング及びテロ資金供与(以下、マネロン等)対策を経営上の重要課題として位置付け、取締役会をはじめとして経営陣の主導的な関与のもと、マネロン等防止に取り組んでいます。

また、管理態勢強化のため、内部統制部担当取締役をマネロン等防止責任者とし、「金融犯罪対策グループ」の設置、「マネー・ローndリング等防止ポリシー」の制定、公表を行っています。

金融ADR制度への対応

当行は、指定紛争解決機関である一般社団法人全国銀行協会、一般社団法人信託協会と苦情対応手続き及び紛争解決手段に関し、契約を締結しています。

連絡先 : 全国銀行協会相談室
 電話番号 : 0570-017-109 または 03-5252-3772
 連絡先 : 一般社団法人信託協会
 電話番号 : 0120-817-335 または 03-6206-3988

(2025年3月31日現在)

反社会的勢力等への対応についての基本方針

当行は企業の社会的責任を果たし、金融機関自身や役員、顧客、様々なステークホルダーが反社会的勢力からの被害を受けることを防止するために、反社会的勢力との関係を遮断するための取り組みを推進します。

1. 組織として対応します。
2. 外部専門機関との連携を図ります。
3. お取引を含めた一切の関係を遮断を図ります。
4. 有事における民事と刑事の法的対応を図ります。
5. 裏取引や資金提供を禁止します。

企業情報

名古屋銀行の概要 (2025年3月31日現在)

名称	株式会社名古屋銀行
所在地	名古屋市中区錦三丁目19番17号
設立	1949年2月24日
総資産(連結)	5兆7,703億円
貸出金	4兆55億円
有価証券	9,403億円
預金等*	5兆333億円
資本金	250億円
従業員数	1,786名

*預金等=預金+譲渡性預金



本社

グループ会社一覧 (2025年7月1日現在)

名称	住所	事業内容
株式会社名古屋リース	名古屋市中区上前津2-4-5	総合ファイナンスリース業
名古屋ビジネスサービス株式会社	名古屋市中区錦3-19-17	伝票類の保管業務
株式会社名古屋カード	名古屋市中区上前津2-4-5	クレジットカード業、信用保証業務
株式会社名古屋エム・シーカード	名古屋市中区上前津2-4-5	クレジットカード業
株式会社名古屋キャピタルパートナーズ	名古屋市中区錦3-19-17	投資事業有限責任組合の組成・管理業務
株式会社ナイス	名古屋市東区葵1-16-38	医療システム事業、ICT支援事業

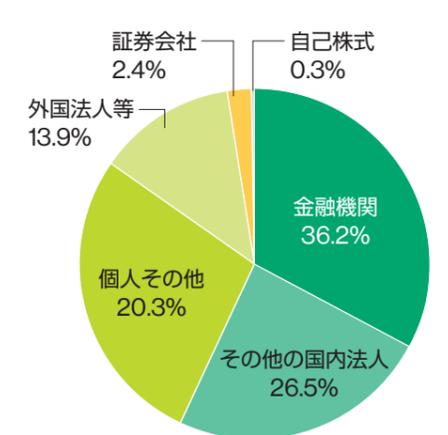
株式の状況 (2025年3月31日現在)

発行済株式総数 16,455千株
 株主数 13,265名
 大株主一覧

株主名	所有株式数(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)	1,549	9.45
日本生命保険相互会社	726	4.43
明治安田生命保険相互会社	581	3.54
名銀みのり会(自社従業員持株会)	550	3.35
住友生命保険相互会社	516	3.14
株式会社みずほ銀行	421	2.57
三井住友海上火災保険株式会社	409	2.49
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	389	2.37
MORGAN STANLEY & CO. LLC	378	2.30
大樹生命保険株式会社	368	2.24

*持株数等は、千株未満を切り捨てて表示しています。
 *持株比率は、自己株式を控除した発行済株式の総数により算出し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しています。

所有者別株式状況



銀行業から未来創造業へ



ホームページのご案内

当行では、お客さまにご満足いただけるよう様々な活動、商品の開発に取り組んでいます。最新のサービスの情報や、経営に関する情報につきましては、ホームページにてご覧いただけます。



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

名古屋銀行 経営企画部
〒460-0003 名古屋市中区錦三丁目19番17号
TEL052-951-5911

2025年7月発行