



名古屋銀行

Information Meeting

【2023年3月期決算】

2023年6月9日

株式会社 名古屋銀行
取締役頭取 藤原 一郎

名古屋銀行の藤原です。本日は、皆さんご多忙の中、名古屋銀行の会社説明会にお越しいただき、ありがとうございます。

本日は40分ほど時間をいただきまして、2022年度の決算概要、当行の企業価値向上に向けた取組み、そして今年度より新たに始まった第22次経営計画について、資料に沿って説明いたします。

それでは、資料2ページをご覧ください。

I. 決算概要（単体）

1. 2023年3月期決算概要	2
2. 預金等、貸出金	3
3. 役務取引等収益	4
4. コア業務粗利益、コア業務純益、 営業経費、与信関連費用	5
5. 有価証券運用	6
6. 不良債権及びリスク管理の状況	7

II. コーポレートガバナンス

1. 資本政策と株主還元	8
2. 企業価値向上に向けた取組み	9

III. 第22次経営計画

1. 第22次経営計画の概要	10
2. サステナビリティ	13
3. 人的資本戦略	19
4. DX戦略	21
5. 静岡・名古屋アライアンス	23

資料

1. 第21次中期経営計画の振り返り	25
2. 愛知県経済	26
3. 株主の状況	27

I. 決算概要 1. 2023年3月期決算概要

2023年3月期決算概要

単位: 億円

	2022年3月期	2023年3月期	前期比
コア業務粗利益	426	416	▲9
預貸利益	255	260	▲4
貸出金利息	259	269	9
預金等利息(▲)	4	9	5
市場運用利益	73	55	▲18
有価証券利息配当金 他	78	104	26
うち投資信託解約損益	-	-	-
調達コスト(▲)	5	49	44
役務取引等利益	93	99	6
役務取引等収益	125	131	5
役務取引等費用(▲)	32	31	▲1
その他業務利益(除く国債等債券損益)	4	1	▲2
その他業務収益	4	1	▲2
その他業務費用(▲)	0	0	▲0
営業経費(▲)	299	293	▲5
コア業務純益	127	123	▲3
コア業務純益(除く投資信託解約損益)	127	123	▲3
その他要因	24	▲16	▲41
与信関連費用(▲)	22	18	▲4
国債等債券損益	▲16	▲57	▲40
株式等関係損益	67	56	▲11
その他臨時損益	▲3	2	6
経常利益	151	107	▲44
特別損益	▲0	▲0	0
税引前当期純利益	151	106	▲44
法人税等合計(▲)	40	24	▲15
当期純利益	111	82	▲28

預貸利益 (前期比+4億円)

- 円貸出の期中平残増加が寄与し、貸出金利息が増加
- 預金等利息の増加は外貨預金の金利上昇分

市場運用利益 (前期比▲18億円)

- 米国の利上げに伴い有価証券利息配当金は増加
- ドル調達コストも増加し全体では前期比減少

役務取引等利益 (前期比+6億円)

- 伴走支援により法人向けのフィービジネスが好調

営業経費 (前期比▲5億円)

- 預金保険料率引下げにより預金保険料減少

与信関連費用 (前期比▲4億円)

- 倒産件数増加も小口先が中心で与信関連費用は減少

国債等債券損益 (前期比▲40億円)

- 米国の利上げにより含み損となった債券を売却
- 株式等関係損益を勘案しつつポートフォリオの入替を実施

株式等関係損益 (前期比▲11億円)

- 政策投資株式はコーポレートガバナンス・コードに従い継続的に対話をを行い縮減する方針

2

初めに2023年3月期決算について説明いたします。

預貸利益、役務取引等利益は増加し、営業経費が減少するなど本業部分は順調に推移し、コア業務純益は123億円と前期比3億円の微減に留まりました。

一方で、ドル調達コスト上昇から市場運用利益は大幅減少、合わせて含み損となった米国債を積極的に売却した結果、国債等債券損益は大きくマイナスし、経常利益は107億円と前期比44億円のマイナスとなりました。

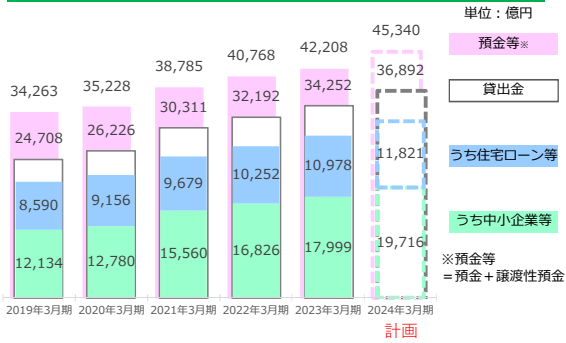
前期の決算を総括すると、本業で稼ぐ力は着実についてきたものの、当初想定以上の米国の利上げの影響により市場運用での大きなマイナスを余儀なくされました。

一方で、しっかり処分売りを実施したことで、今期以降に大きな影響を残さないようにしております。

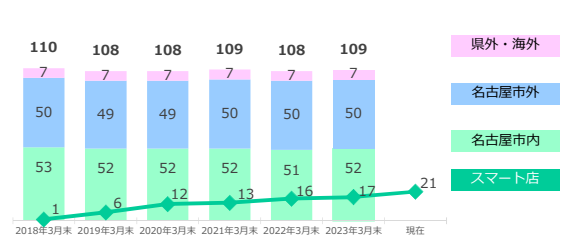
3ページをご覧ください。

I. 決算概要 2. 預金等、貸出金

預金等、貸出金（期中平残）

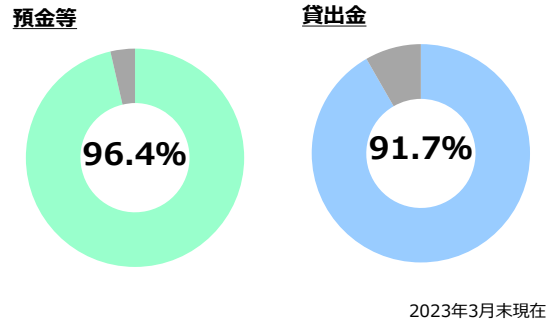


店舗拠点数(店舗内店舗除く)

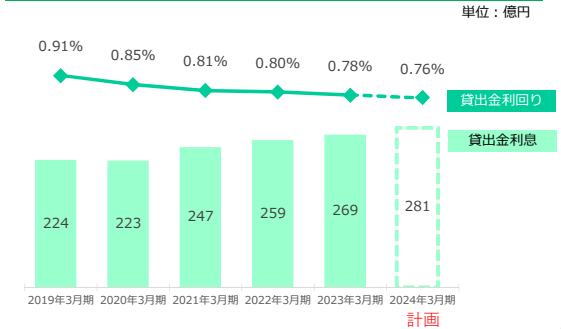


- 顧客接点である店舗拠点の維持がボリュームの増加に寄与
- 本部集中等による少人数運営体制とし店舗維持コストを削減

預金等及び貸出金の愛知県内比率



貸出金利息



預貸金の状況について説明します。

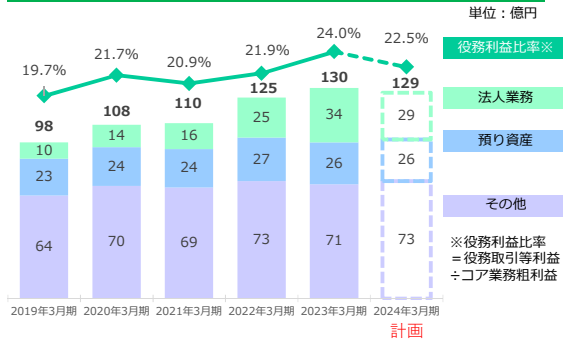
預金、貸出金ともに、順調にボリュームの積上げが図られています。顧客接点である店舗拠点数の維持がボリューム増加に寄与していると考えており、当行の預金、貸出金の9割以上が愛知県内であることから、当面は店舗網を維持しながらスマート店と呼んでいる少人数店舗の割合を増やすなど、効率化による店舗維持コストの削減には努めてまいります。

貸出金利回りは低下が継続していますが、中小企業等向け融資、住宅ローン、ストラクチャードファイナンスとバランス良く期中平残が増加しており、貸出金利息は9億円増加しました。

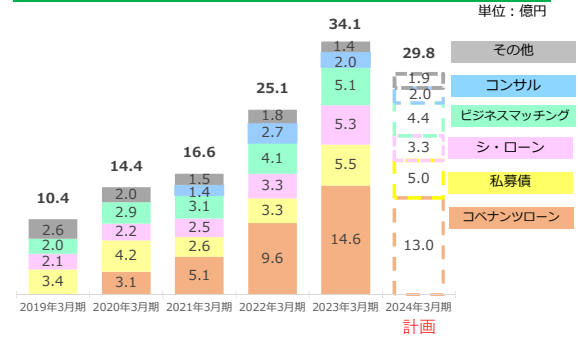
4ページをご覧ください。

I. 決算概要 3. 役務取引等収益

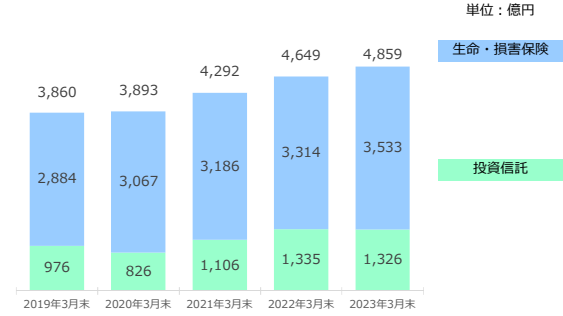
役務取引等収益及び役務利益比率



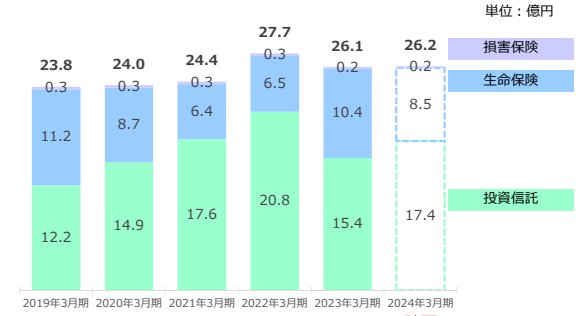
法人業務手数料の内訳



預り資産残高



預り資産販売手数料の内訳



役務取引等収益について説明します。

役務取引等収益は、130億円と8期連続で過去最高を更新しました。特に、役務利益比率24.0%は地銀トップクラスの水準を維持できています。

法人業務手数料は、コベナンツローンや私募債など、付加価値の提供を伴う融資の取扱いが好調で全体を牽引していますので、今後もお客さまに提供できるソリューションの幅を広げることが必要だと考えています。

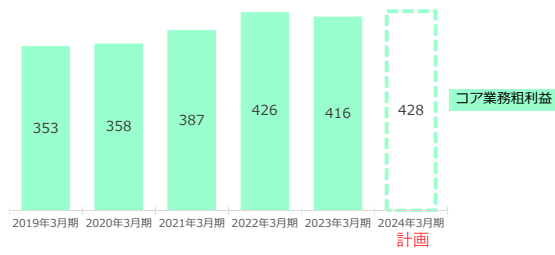
今期の計画がマイナスとなっているのは、2023年3月期の実績が直前の予想を大幅に上回った結果であり、何かマイナス要因を抱えている訳ではございません。

5ページをご覧ください。

I. 決算概要 4. コア業務粗利益、コア業務純益、営業経費、与信関連費用

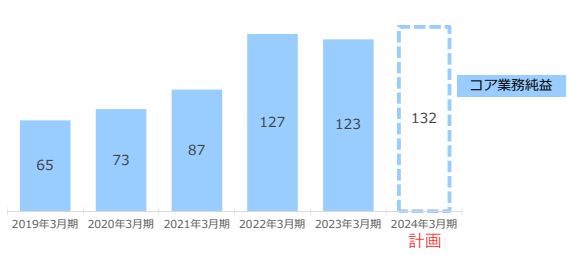
コア業務粗利益

単位：億円



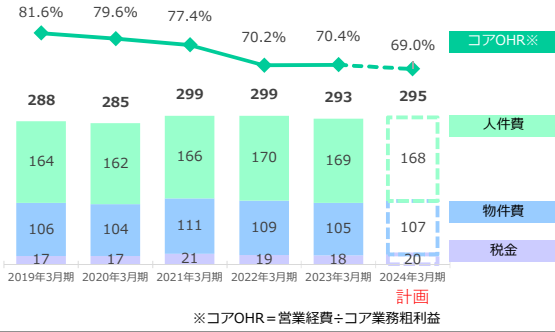
コア業務純益

単位：億円



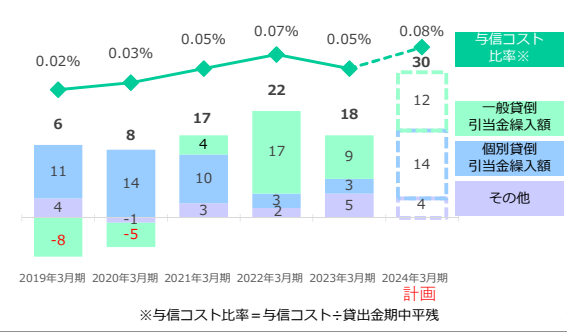
営業経費

単位：億円



与信関連費用

単位：億円



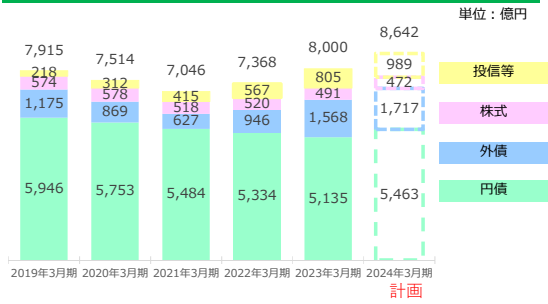
コア業務粗利益は、外貨調達費用の増加を主因として前期比9億円減の416億円、コア業務純益も前期比3億円減の123億円となりました。

営業経費は、預金保険料が預金保険料率の引下げにより減少したことを主因として、5億円減少となりました。

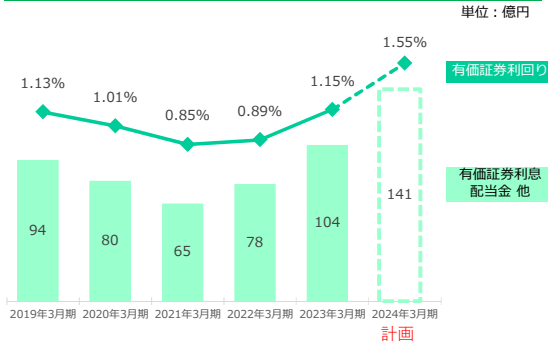
与信関連費用は、倒産件数、倒産時債権額は増加しましたが、小口先かつ引当を含めた保全率の高い先が多かったため、前期比4億円減少の18億円に留まりました。

6ページをご覧ください。

有価証券（期中平残）



有価証券利息配当金



有価証券関係損益

単位：億円

	2022年3月期	2023年3月期	前期比
国債等債券損益	▲16	▲57	▲40
売却・償還益	8	1	▲7
売却・償還損(▲)	24	57	+33
償却(▲)	0	0	▲0
株式等関係損益	67	56	▲11
売却益	69	58	▲11
売却損(▲)	1	1	+0
償却(▲)	0	0	▲0

有価証券の評価損益

単位：億円

	2022年3月末 評価損益	2023年3月末 評価損益	前期比
満期保有目的	-	▲2	▲2
その他有価証券	710	495	▲214
株式	850	715	▲134
債券	▲36	▲87	▲50
その他	▲102	▲132	▲29
合計	710	493	▲217

有価証券運用について説明します。

2023年3月期の有価証券の期中平残は8,000億円へ増加しましたが、主に円安の進行による外債の円換算額の増加によるものです。

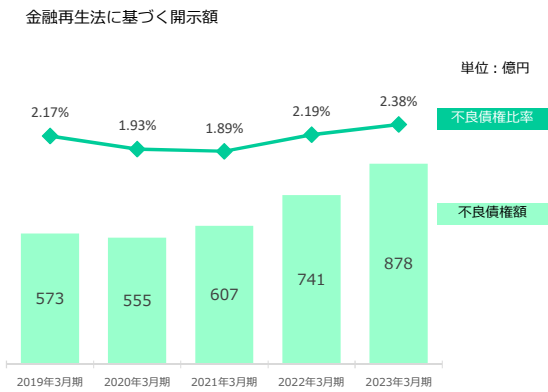
処分売りの実施により債券売却損57億円を計上しましたが、政策投資株式の縮減方針に則った株式売却益56億円の計上により損益への影響をカバーのうえ、適宜、高利回りの債券を購入しており、債券のポジションは維持しています。

有価証券の評価損益は前期比217億円減少しましたが、株式の評価益が715億円あることから、全体でも495億円の評価益となっています。

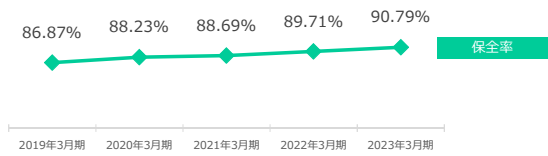
7ページをご覧ください。

I. 決算概要 6.不良債権及びリスク管理の状況

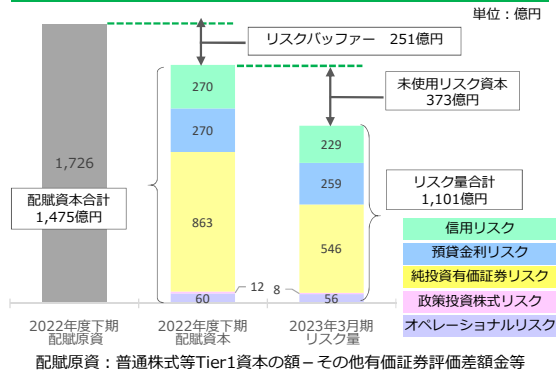
金融再生法開示債権



不良債権に対する保全率



統合的リスク管理の状況



銀行勘定の金利リスク

△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（2023/3期）	重要性テスト
185億円	2,235億円	8.2% ≦ 15%

流動性カバレッジ比率（LCR）

	2023年3月末時点	2022年度第4四半期 日次平均
流動性カバレッジ比率	160.8% ≧ 100%	137.2% ≧ 100%

不良債権及びリスク管理の状況について説明します。

不良債権比率は2021年3月期を底に緩やかに増加しています。一方で、不良債権に対する保全率も上昇しており、9割以上が引当、担保・保証によりカバーされています。

統合的リスク管理の状況について、当行では「普通株式等Tier1資本の額」から「その他有価証券評価差額金等」を控除した額を配賦原資としています。配賦原資のうち約15%の251億円をリスクバッファとしたうえで、各種リスクに対し合計1,475億円の資本配賦を行い、期末リスク量合計は配賦額の約3分の2の1,101億円となっています。

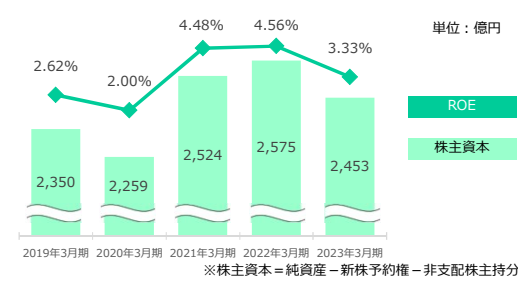
銀行勘定の金利リスクについて、Tier1に対する金利リスク量を示す重要性テストは8.2%と、規制水準15%から見て十分な余裕を持っています。流動性カバレッジ比率（LCR）についても同様に、規制水準100%から見て問題ない水準にて推移しています。

8ページをご覧ください。

II.コーポレートガバナンス 1.資本政策と株主還元

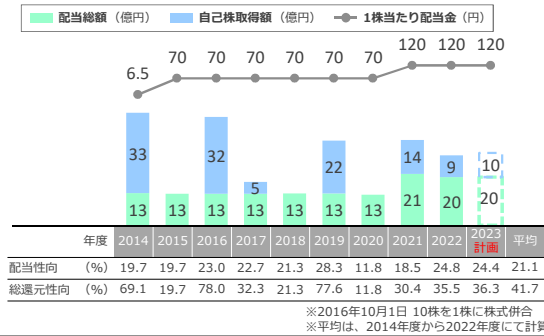
ROE(連結)

2027年度までに連結でのROEを5%超とする中間目標を設定



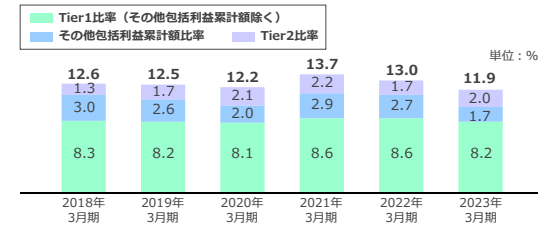
株主還元方針

2022年2月、総還元性向の目安を30%以上とする株主還元方針を策定
2023年4~5月、自己株式の取得300千株（10億円）を実施済み



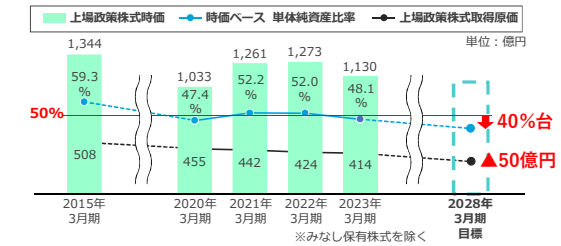
自己資本比率 (連結)

地元愛知県は経済規模も大きく、更なる成長は可能
規模拡大には、規制水準(10.5%)+2%のバッファが必要
適正水準は、自己資本比率12.5%程度



上場政策株式の縮減目標

2027年度までに上場政策株式を取得原価ベースにて50億円縮減
(時価ベースの単体純資産比率は50%を十分に下回る水準)



執行役員への譲渡制限付株式報酬制度の導入

2023年6月、譲渡制限付株式報酬を執行役員に拡大

コーポレートガバナンスに関して、資本政策と株主還元について説明します。

ROEについては後ほども触れますが、今年度から始まった第22次経営計画において、2027年度までに5%超とする中間目標を設定しました。

自己資本比率は、2022年12月に劣後ローン200億円を調達しTier2部分は増加しましたが、債券の評価損拡大とリスクアセットの大幅増加を要因として11.9%に低下しました。

自己資本比率の適正水準は、規制水準の10.5%に対し2%程度余裕のある12.5%程度と考えています。

当行の置かれた環境について、愛知県の経済規模は大きく、更なる成長も期待できる地域です。

当行は規模の拡大によるリスクアセットの増加を見込みつつ、株主還元とのバランスを図りながら自己資本比率の適正水準を維持してまいります。

株主還元については、2022年2月に総還元性向30%以上を目安とする株主還元方針を策定済みです。当方針に沿って、2021年度より配当を120円に引き上げ、自己株式取得も適切に実施しており、今年度も300千株の自己株式の取得を実施済みです。

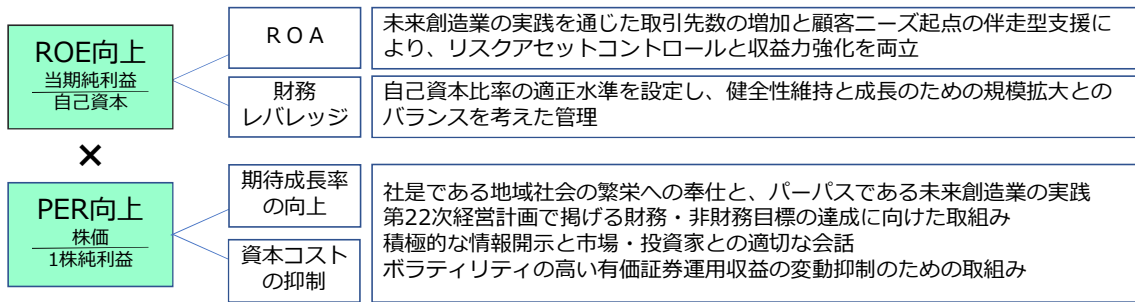
上場政策株式の縮減目標については、5年後の2027年度までに取得原価ベースで50億円縮減とし、まずは時価ベースの単体純資産に対する比率を50%を十分に下回る水準とします。

9ページをご覧ください。

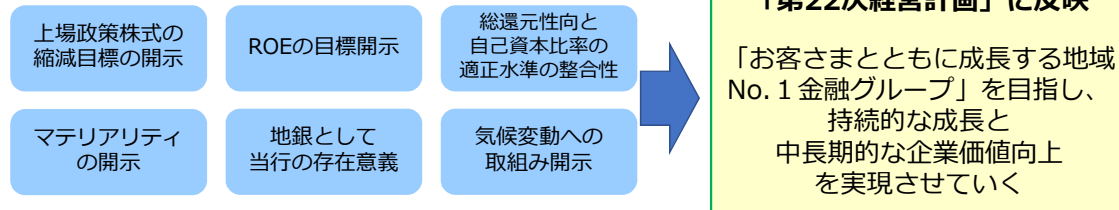
II.コーポレートガバナンス 2.企業価値向上に向けた取組み

企業価値向上に向けて（PBR向上）

<PBRの考え方> $PBR = ROE \times PER$



投資家とのエンゲージメントにおける要望事項



企業価値向上に向けた取組みについて、東証からの要請に基づきいわゆるPBR1倍割れ問題という観点から、当行の取組姿勢を説明します。

釈迦に説法となりますが、PBRはROEとPERに分解されます。

ROEについては、さらにROAと財務レバレッジに分解されますので、ROA引上げのためには、未来創造業の実践を通じた取引先数の増加と顧客ニーズ起点の伴走型支援により、リスクアセットコントロールと収益力強化の両立を図ります。財務レバレッジは、自己資本比率の適正水準を設定し、健全性維持と成長のための規模拡大とのバランスを考えた管理を行ってまいります。

PERについては、期待成長率の向上と資本コストの抑制により向上を目指します。具体的には地域社会の発展、適切な目標の設定と情報開示などが寄与すると考えており、何れも第22次経営計画に可能な限り反映してまいりました。

10ページをご覧ください。

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

パーパス(存在意義)とミッション・ビジョン・バリュー



今年度よりスタートした第22次経営計画について説明します。計画の名称は「未来創造業の真価の発揮」としました。

計画期間は2031年3月までの8年間としました。社会の変化がこれまで以上に早く大きくなる中、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は、今まで同様の3年間では不十分であり相応の時間が必要であると考え、2030年度を区切りとしました。

当行は、2018年に未来創造業宣言を行いました。

2016年にマイナス金利政策が導入され、預金と貸出の利鞘に依存した既存の銀行業のビジネスモデルは成り立たなくなると考え、新しいビジネスモデルを模索しました。

その中で「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」という言葉にしました。

当計画では、この「未来創造業」を当行のパーパス、存在意義と決めました。

資料下段の図は、パーパス「未来創造業」と、当行が創業間もない60年前から掲げている社是・行訓との関係を再定義したものです。

左下の社是「地域社会の繁栄に奉仕する」は、当行のミッション・使命であり、不変です。

この社是を礎にパーパスに向かっていくための中長期的な目標が、中央に示している当経営計画であり、その中で定義した2030年ビジョンです。

ビジョンを実践していくための行動指針、判断基準が、行訓「よいサービス、よい人、よい経営」であり、これも不変です。

当計画を実行していくことで、当行が「未来創造業」へ変革していくことを、ステークホルダーの皆様を示したいと考えています。

11ページをご覧ください。

長期ビジョンと単年度戦略

2030年ビジョン (2031年3月のありたい姿)

お客さまとともに成長する地域 No. 1 金融グループ



経営計画のブラッシュアップ

単年度のPDCAサイクルを回し、中間目標の達成により、新たな目標を再設定

「財務」中間目標			「非財務」2030年度目標	
	2022年度	2027年度		
当期純利益 (連結)	83億円	150億円	女性配置率	100%
ROE (連結)	3.3%	5%超	ワークエンゲージメント	3.60
コアOHR	70.4%	50%台	クロスキャリア比率	80%
預貸和	7.9兆円	10兆円	ESG投融資額 (2030年度までの10年間累積実行額)	5,000億円
上場政策株式縮減額 (取得原価ベース)		50億円	CO ₂ 排出量 (2013年度対比)	▲70%

11

2030年ビジョンは「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」とし、中長期的な目線、2031年3月にありたい姿を表しました。

「お客さまとともに」という言葉は、自分達だけではなくお客さまの未来を創っていくことを表現しました。

「地域No.1」という言葉は、お客さまの未来のために一番お役に立ち、一番頼りにされる銀行でありたいという、行員の思いを表現しました。

「金融グループ」としたのは、「未来創造業」は既存の銀行業に捉われない概念であることから、投資専門子会社である(株)名古屋キャピタルパートナーズや、銀行業高度化等会社として認可を取得した(株)ナイスを含めた、グループ全体でソリューションを提供していくことを表現しました。今後も、銀行業の枠組みにとられない事業領域の拡大を目指します。

ビジョンを実現させるために「サステナビリティ」、「人的資本戦略」、「DX戦略」を戦略の柱とします。詳細は後半で説明します。

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。今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。

財務に関する中間目標として2027年度を期限とし、連結当期純利益150億円、連結のROE5%超、コアOHR50%台、預貸和10兆円と先ほど説明した上場政策株式縮減額50億円としました。収益性、効率性、成長性の指標を採用しています。当期純利益については、次ページにて達成の見通しを説明します。

非財務目標は、2030年ビジョンに沿った人的資本戦略とサステナビリティに関するものです。こちら後ほどサステナビリティと人的資本戦略のところでも説明します。

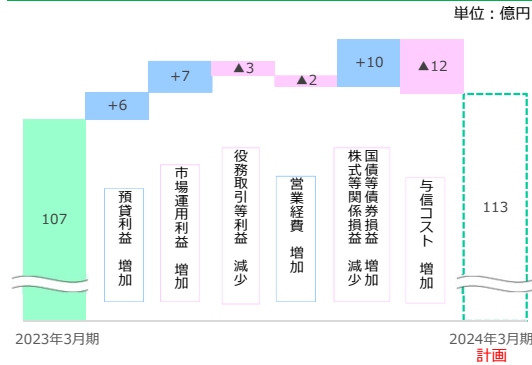
12ページをご覧ください。

Ⅲ.第22次経営計画 1.第22次経営計画の概要③

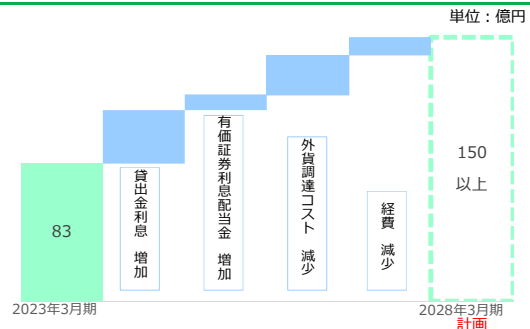
業績予想

[単体] 括弧内は連結	2023年3月期	2024年3月期 計画	前期比
経常収益	570 (797)	577 (809)	+6 (+11)
経常利益	107 (114)	113 (120)	+5 (+5)
当期純利益	82 (83)	83 (85)	+0 (+1)

経常利益の増減要因（単体）



中間目標 当期純利益（連結）達成イメージ



2024年3月期の経常利益

- 貸出金の継続的な伸長による貸出金利の増加
- ポートフォリオの見直しによる市場運用利益の増加
- 米国金利上昇が一服し売却損は減少見込み
- 保守的な計上による与信コストの増加

2027年度の当期純利益

- 預貸和10兆円のボリューム効果により資金利益増加
- 米国短期金利が落ち着き調達コストは低下
- 行員数の自然減により人件費が低下
- 過去5年で40億円増加した役員収益はバッファー

12

今期の業績予想と、経営計画における中間目標の達成イメージについて説明します。




まず、今期の業績予想ですが、経常収益は前期比6億円増加の577億円、経常利益は前期比5億円増加の113億円、当期純利益は前期並みの83億円を見込んでいます。

経常利益の増減要因として、ポートフォリオ見直しによる市場運用利益の増加や、米国の金利上昇が一服したことによる債券売却損減少を見込んでいます。一方で、与信コストは保守的に計上していますので、これらの結果、経常利益は前期比5億円増加としています。

経営計画における5年後の中間目標である連結当期純利益の達成イメージについて、2023年3月期の当期純利益の約2倍となる目標ですが、預貸和10兆円のボリューム効果により資金利益が増加することや、行員数の自然減により人件費が低下することなどを想定し、達成を見込みます。役員収益は、計画上は増加を見込んでいませんが、引き続き増加に向けた努力は続けてまいりますのでバッファーと捉えています。

13ページをご覧ください。

マテリアリティ

- 
健全な地域経済の成長への支援
 銀行業の枠組みに捉われないお客さまの成長に資するサービスの提供
- 
持続可能な環境保全への貢献
 CO₂排出削減、ESG投融資を通じた環境負荷の低減
- 
将来にわたり活躍し続ける人財の育成
 多様なキャリア形成を可能とする職場環境の整備

取組方針

地域社会を支える金融機関として、課題解決に向け真摯に取り組むことで、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の向上を目指す

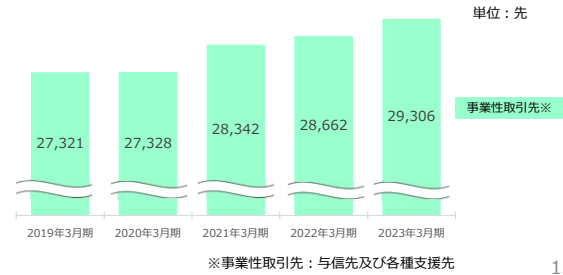


マテリアリティの特定プロセス

- プロセス1 課題の抽出**
 SDGsやSASBスタンダード等から社会課題を抽出
- プロセス2 重要度に応じた選別**
 社会および当行における重要度に加え、課題解決に対する当行の寄与度に応じて重要課題として選別
- プロセス3 承認**
 社是やサステナビリティに関する基本方針との整合性や、当行の取組みと合致するよう各会議体での複数回の議論のうえ取締役会で決議

顧客基盤

強固な顧客基盤にソリューションを提供



戦略の一つ目の柱とである「サステナビリティ」について説明します。

当行は今般、「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」をマテリアリティとして特定しました。

その特定プロセスは左下に記載の通りです。

「健全な地域経済の成長への支援」を実践するために、当行が抱える顧客基盤は事業性取引先数で29,306先と強固であり、每期その基盤を拡大させながらソリューションを提供してまいります。

14ページをご覧ください。

法人営業に関する推進方針

「お客さまの企業価値向上に貢献」



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 ●セミナー・勉強会の実施による正確な情報提供
 ●中小零細サプライヤー支援 ●経営支援・各種メニューを提供しての実行支援

補助金申請支援

- 認定支援機関として積極的に支援
- 令和元年度補正・令和3年度補正「ものづくり補助金(一般型)」第1次～13次の採択件数は**全国2位**(認定支援金融機関別)
- 事業再構築補助金第1次～8次の採択件数は、**全国3位**(金融機関別)
 <ものづくり補助金(一般型)の> <事業再構築補助金の>

全国認定支援金融機関 採択順位>			全国金融機関 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	A信金	185件	1	E信金	659件
2	名古屋銀行	169件	2	政府系金融機関	531件
3	B銀行	163件	3	名古屋銀行	520件
4	C信金	152件	4	F信金	505件
5	D信金	109件	5	G信金	475件

※ 名古屋銀行調べ

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に対し、より深い支援を目指す
- 開設日：2019年10月1日(2022年1月4日改編)

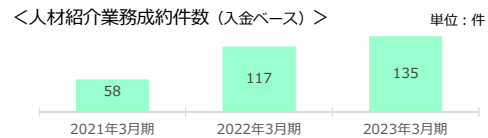
お客さまの製造現場「カイゼン」支援

- 現場改善コンシェルジュがお客さまの製造現場に訪問し「現場改善サポート」を実施
- 財務面だけでなく、お客さまの本業も強力にサポート
 「現場改善サポート」の内容

直接部門の生産性向上	作業中のムダ排除
在庫圧縮	品質向上
リードタイム短縮	物流コスト低減
設備保全による稼働改善	標準時間の設定、見える化

人材紹介業務

- 業務開始日：2019年6月10日
 - 人材紹介を通じてお客さまの事業成長を支援
 - 事業性評価を通じて、お客さまの真の人材ニーズを把握
 - 2022年度の先導的人材マッチング※
 採択件数は全国の金融機関で**トップ15位以内**(名古屋銀行調べ)
- ※先導的人材マッチング事業とは、内閣府が推進する、地域企業の人材ニーズを調査・分析し、職業紹介事業者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り組みです。



先ほど説明した顧客基盤を活かした、法人のお客さまに関する取組みについて説明します。

法人営業に関する推進方針として、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。

補助金申請支援については、「ものづくり補助金」の採択件数が全国2位、「事業再構築補助金」の採択件数は全国3位と、認定支援機関として積極的に支援を行っています。

愛知県の基幹産業である自動車産業に対しては、より深い支援を行うべく2022年1月に自動車サプライチェーン支援室に改編のうえ、お客さまの財務面だけでなく本業も強力にサポートしています。

人材紹介業務については、お客さまの真の人材ニーズを把握し、人材紹介を通じてお客さまの事業成長を支援しており、順調に成約件数を伸ばしています。

15ページをご覧ください。

健康経営支援

従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践する「健康経営」に取組むお客さまを支援

健康宣言作成サポート

全国健康保険協会愛知支部より、健康宣言の普及活動へ感謝状受賞！

- 2021年8月より、「健康宣言」の作成サポートを実施

支援企業社数（2023年3月時点累計）	2,127件
---------------------	--------

健康経営伴走支援コンサルティング

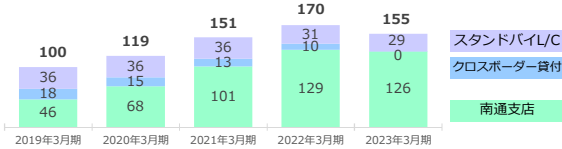
- 2021年8月より、当行担当者がお客さまを訪問し、健康経営優良法人の認定取得をサポート

契約件数（2023年3月時点累計）	239件
-------------------	------

海外ビジネス支援

海外拠点等幅広いネットワークを活用して海外進出をサポート

<海外現地法人への融資（未残）>



TOPICS！日本の銀行初の「在外公館長表彰」を受賞

日中平和友好条約45周年を記念し、日本国駐上海総領事館より中国との経済・人的交流に資する取組みが評価され、受賞



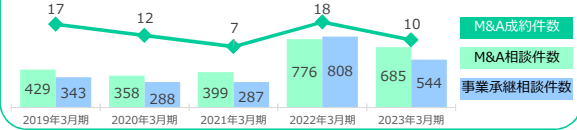
株式会社名古屋キャピタルパートナーズ

各種課題に対し、投資専門子会社としてファンド出資を通じて貢献

事業承継 めいぎん経営承継投資事業有限責任組合

- お客さまの事業存続やビジネスモデル変革に向けた資金の提供、経営支援を行いサプライチェーンの維持に資することを旨とする
- 2022年10月ファンド総額を40億円に増額、第6号まで実行

<当行でのM&A、事業承継実績>



ベンチャービジネス めいぎんベンチャー1号投資事業有限責任組合

- スタートアップ企業への資金供給・経営支援等を行い、成長に資することを旨とする
- 第2号案件として、2023年1月にプロeスポーツチームの運営等を行うベンチャー企業へ投資を実行

事業再生 めいぎん事業再生1号投資事業有限責任組合

- 過剰債務など財務に不安はあるが、収益の改善が見込まれる企業に対し、再生スキームにより収益改善及び財務改善を目指す

2023年5月19日に新たに設立

地域活性化 めいぎん地域活性化1号投資事業有限責任組合

- 地方創生や、地域経済活性化に資する事業活動を行うこと全般を目的とした企業に対して、資金供給や経営支援を提供する

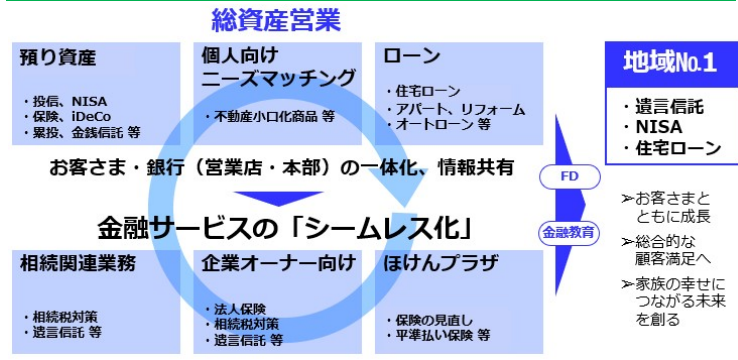
引続き、法人のお客さまに関する取組みについて説明します。

健康経営支援については、2021年8月に開始した「健康宣言作成サポート」が好評で、全国健康保険協会愛知県支部より当行の普及活動に対し感謝状を受賞するほど支援実績、ノウハウの積上げができています。

株式会社名古屋キャピタルパートナーズについては、「事業承継」、「ベンチャービジネス」、「事業再生」、「地域活性化」に関する4本のファンドを立ち上げ、特に「事業承継ファンド」については、40億円規模までファンド総額を増額し、6件の投資を実行するなど、顕著な実績を上げています。

16ページをご覧ください。

個人営業に関する推進方針




TOPICS !

「R&I顧客本位の投信販売会社評価」で「S」評価を取得！

- 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が、いかに「お客さま本位の業務運営」を行っているかを評価
- 東海3県の地銀で初めて評価取得



- 金融教育**
- 従業員さま向けセミナーを随時開催
 - 成人年齢の引下げや高校での金融教育必須化に伴い、各種学校にて出張授業を開催
(東郷町立春木中学校での様子)
- 
- ほけんプラザ**
- 業務提携したほけんの窓口グループ株式会社のノウハウを活用した相談窓口「ほけんプラザ」を4カ所設置
 - 累計来店者数が1万人を突破
(募集代理店：株式会社名古屋銀行)
- ほけんの窓口 @名古屋銀行

信託業務

- 銀行本体での取扱いにより、お客さまの相続・資産承継ニーズに対し、ワンストップで最適な商品・サービスを提供

めいぎん贈与らくらく信託	21件	遺言信託	64件
めいぎん家族あんしん信託	36件	遺産整理	10件

(2023年3月期)

- お客さまの遺志に沿った遺贈寄付を行う体制を構築するため、各種機関と連携協定を締結し、締結先を拡大中
(2023年3月時点で18先と協定締結)

続きまして、個人のお客さまに関する取組みについて説明します。

個人営業に関する推進方針として、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。

トピックスとして、「R&I顧客本位の投信販売会社評価」で「S」評価を取得しています。

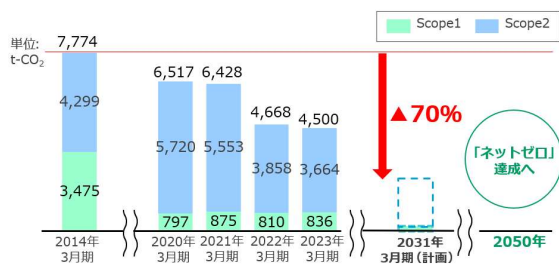
ほけんプラザの取組みや、銀行本体での信託業務への取組みなどと合わせて、今後もお客さま目線に立った取組みを行ってまいります。

17ページをご覧ください。

TCFD提言への賛同

TCFD提言への対応状況	
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、頭取を委員長とする「サステナビリティ委員会」にて審議
戦略	持続可能な地域社会の実現に向けて以下の戦略を実施 <ul style="list-style-type: none"> ● お客さまの脱炭素社会への移行を支援 ● ESG投資方針に準拠したESG投資の推進 ● CO₂排出量の削減 ● リスクと機会を検討し、シナリオ分析を実施
リスク管理	「気候変動リスク管理規程」を策定し、管理体制を整備 気候変動の影響を「統合的リスク管理」の枠組みで対応
指標と目標	ESG投資：2030年度までの10年間で5,000億円実行 CO ₂ 排出量：2030年度までに当行のCO ₂ 排出量（Scope1&2）を2013年度比で70%削減 2050年度までに当行のCO ₂ 排出量ネットゼロ

CO₂排出量



ESG投資の推進

- 再生可能エネルギー関連投資等を積極的に実施
- ESG投資商品（抜粋）
 - ・ めいぎんポジティブインパクトファイナンス
 - ・ めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン
 - ・ SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」
 - ・ 大規模地震対策融資（元本免除特約付き）地震あんしんローン

	2022年3月期	2023年3月期	累計額
サステナブル関連融資・出資	187億円	266億円	2021年度から累計 1,273億円
ESG債出資	247億円	101億円	
寄贈型私募債	193億円	268億円	
災害対策融資	5億円	3億円	
合計	634億円	638億円	

「グリーン預金」

- 開始日：2023年3月1日 **愛知県に本店を置く金融機関初！**
- 預入資金を原資に太陽光・風力発電等再生可能エネルギー分野を対象とし環境改善に資する事業向けの投融資に充当

「グリーンボンド」

- 開始日：2019年12月13日
- グリーンボンドの発行によって調達した資金を適格クライテリアを満たす投融資案件に充当
- 環境問題や社会課題の解決に取組むお客さまを支援すると同時に当行のSDGsへの積極的な取組みの認知のため発行

削減されたCO ₂ 排出量推計値	14,511t-CO ₂ /年
-----------------------------	----------------------------

(2022年9月30日時点)

2つ目のマテリアリティ「持続可能な環境保全への貢献」につながる取組みについて説明します。

当行では、2021年10月、TCFD提言への賛同表明を行いました。CO₂排出量については、Scope1,2の2030年度までの削減目標を50%から70%に引き上げています。

また、当行の脱炭素への取組みと地域のお客さまの脱炭素支援を両輪で進めるべく、ESG投資やグリーン預金、グリーンボンドの取扱いを行っています。ESG投資については、経営計画の非財務目標として、2030年度までの10年間で5,000億円実行を掲げていますが、2年間の実行額1,273億円、進捗率は25.4%と順調に推移しています。

18ページをご覧ください。

SDGs宣言策定支援コンサルティング

- 当行のSDGs取組方針「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」の具現化
- お客さまにSDGsの理解を深めていただき、SDGs宣言や目標設定などをサポート

コンサルティング契約社数 3,531社

(2020年4月10日～2023年3月31日累計)



カーボンニュートラル宣言策定コンサルティング

- 提携開始日：2022年1月14日
- 2050年カーボンニュートラル達成に向けて、お客さまのCO₂排出量の削減に向けた取組み内容について宣言書を策定
- カーボンニュートラルへの取組みは、お客さまの事業拡大やイノベーション等のビジネスチャンス拡大に繋がることから積極的に促進・支援

コンサルティング契約社数 107社

(2022年1月14日～2023年3月31日累計)

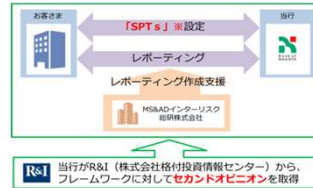
ESG報告書作成支援コンサルティング

- 提携開始日：2023年1月4日
- ESG報告書の作成サポートと納品を実施
- 企業価値向上に資するサービスとして、お客さまの「ESG」の取組みの開示を支援



めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン

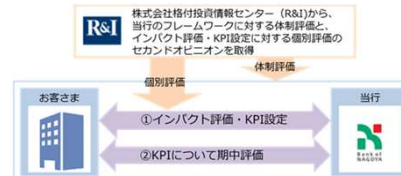
- 取扱開始日：2021年11月1日
- お客さまのサステナブルな経営戦略・企業価値向上をサポート
- SPTs※は当行が評価・設定を実施（自行評価型）



※SPTs (Sustainability Performance Targets)
お客さまが定めた社会の持続可能性に対する貢献度合いを測ることができる、野心的目標数値

めいぎんポジティブインパクトファイナンス

- 取扱開始日：2022年1月11日
- 当行がお客さま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（重要業績評価指標）をお客さまとともに設定（自行評価型）



※国連の補助機関である国連環境計画（UNEP）と世界各地の金融機関による広範で緊密なパートナーシップである国連環境計画・金融イニシアティブ（UNEP FI）が、2017年1月に発表したSDGs達成へ向けた金融の共通枠組み

前ページに引続きの説明となります。

当行が他行に先駆けて2020年度に取扱いを開始した「SDGs宣言策定支援コンサルティング」については、3,531社まで取扱い実績が拡大しました。2021年度には、「カーボンニュートラル宣言策定コンサルティング」、「サステナビリティリンクローン」、「ポジティブインパクトファイナンス」を、2022年度には「ESG報告書作成支援コンサルティング」の取扱いを開始するなど、今後もお客さまに提供できるソリューションメニューの拡大を図ってまいります。

19ページをご覧ください。

将来にわたり活躍し続ける人財の育成～多様なキャリア形成を可能とする職場環境の整備

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	リスキ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	一次的な環境変化（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

※ パートナー：パートタイマー、嘱託、定年再雇用等

		2022年度	2030年度 目標
女性活躍	女性配置率※1	82%	100%
やる気	ワークエンゲージメント※2	3.08	3.60
能力・スキル	クロスキャリア比率※3	44%	80%

※1 本部・営業店の管理職およ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」「熱意」「没頭」の平均値
 ※3 11～20年目行員のうち複数の職種、当行以外の業務等を経験した比率

人材戦略

企業価値向上に寄与する営業力 =
 行員のやる気 × 行員の能力・スキル × 営業の人数



人材ポートフォリオ

労働人口減少や行員の年齢構成から、2030年度までに総人員は自然減の見込み
 デジタルを活用した業務効率化とリスキリングによる再配置により営業力向上させる

	2022年度				2030年度			
	本部	営業	事務	単位：人	本部	営業	事務	単位：人
支店長級	20	90	-	110 4.4%	20	80	-	100 4.3%
課長級	150	110	280 (50)	540 21.6%	140	100	170 (20)	410 17.4%
一般	150	470	420 (50)	1,040 41.6%	120	630	140 (30)	890 37.9%
パートナー (フルタイム)	60	-	250 (70)	310 12.4%	140	30	430 (130)	600 25.5%
パートナー (パートタイム)	40	-	460 (70)	500 20.0%	50	-	300 (80)	350 14.9%
	420 16.8%	670 26.8%	1,410 56.4%	2,500	470 20.0%	840 35.7%	1,040 44.3%	2,350

(事務部門の括弧内は、集中部門の人員) 19

3つ目のマテリアリティ「将来にわたり活躍し続ける人財の育成」であり、経営計画の戦略の2つ目の柱である「人的資本戦略」について説明します。

当行が未来創造業へ変革していくためには、将来にわたり活躍し続ける人材の育成が必要となります。

7色のダイバーシティについては、多様な人材は当行が成長を続ける基礎と考えており、カテゴリーを①～③の表層的なものに、④～⑦の深層的なものを加えた七つに分類し、各種課題を改善してまいります。

人材戦略については、当行の企業価値向上に寄与する営業力を「やる気 × 能力・スキル × 営業の人数」と定義しました。

これらの考え方から、人的資本戦略に関する三つの目標を設定しました。

「女性配置率」は、本部・営業店の各グループに複数名の女性を置くことであり、100%を目指します。女性がどの分野でも当たり前活躍でき、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となります。

「ワークエンゲージメント」は、ユトレヒトワークエンゲージメント尺度を利用し、これを向上させることを目指します。

「クロスキャリア比率」は、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。

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、業務効率化とリスキ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繋げることで成長戦略を描きます。

20ページをご覧ください。

働き方改革 & 健康経営推進について

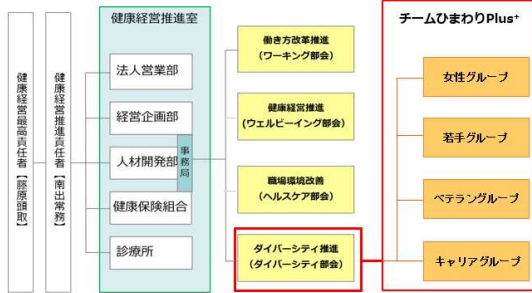
- 2022年6月に銀行全体の健康経営と働き方改革について一層強化する目的で健康経営推進室を発足
- 2023年1月には女性活躍推進PT「チームひまわり」を従業員のD&I(ダイバーシティ&インクルージョン)を活かす目的で「チームひまわりPlus+」に発展的再構築。宗方比佐子社外取締役をチームアドバイザーに迎え、現場の意見を反映した企画の立案及び実現をバックアップ。
- ダイバーシティは、当行が成長を続ける基礎と考え「7色のダイバーシティ」を定め、各種課題の改善を実施



(ひまわりPlus+発足式の様子)

推進体制

頭取を健康経営最高責任者とした各部横断的な推進体制



「チームひまわりPlus+」での取組み

フェムテックサービス「ルナルナオフィス」の導入：2023年2月

- 働く女性の健康課題改善と行内全体のリテラシー向上を目的に、**銀行業界初**、同社提供の「月経プログラム」導入(女性グループ施策)

早朝出勤の是正：2023年4月

- 課長級未満の行員は原則8：30以降の出勤(若手グループ施策)

ドレスコードフリーの試行：2023年6月

- 多様性を尊重する風土を醸成する目的でドレスコードフリーの試行運用を開始(女性グループ施策)

ワークライフバランスの実現

育児に携わる従業員がワークライフバランスを実現しながら、柔軟に働き、活躍できる職場の実現に向け、以下を2023年5月制定

「イクメン企業宣言」・「イクボス宣言」

- 厚生労働省が推進する「イクメンプロジェクト」に賛同し、上記2つの宣言を制定



「男性育休100%宣言」

- 株式会社ワーク・ライフバランスが設立・運営する取組み
- 2016年以降、男性育休100%を既に継続達成しており、今後も長期的に育休休業取得できる環境整備を図る

健康経営度優良法人2023 (ホワイト500)

- 健康優良法人認定2023「ホワイト500」にて全申請企業の中で総合順位1位~50位となる
- この順位は銀行業界で**2位**、地方銀行では**1位**の結果(名古屋銀行調べ)



引続き、「人的資本戦略」について説明します。

人的資本戦略を進めるうえで、行員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践することが重要だと考え、健康経営推進室を発足させ、健康経営の実践に向けた取組みを進めています。

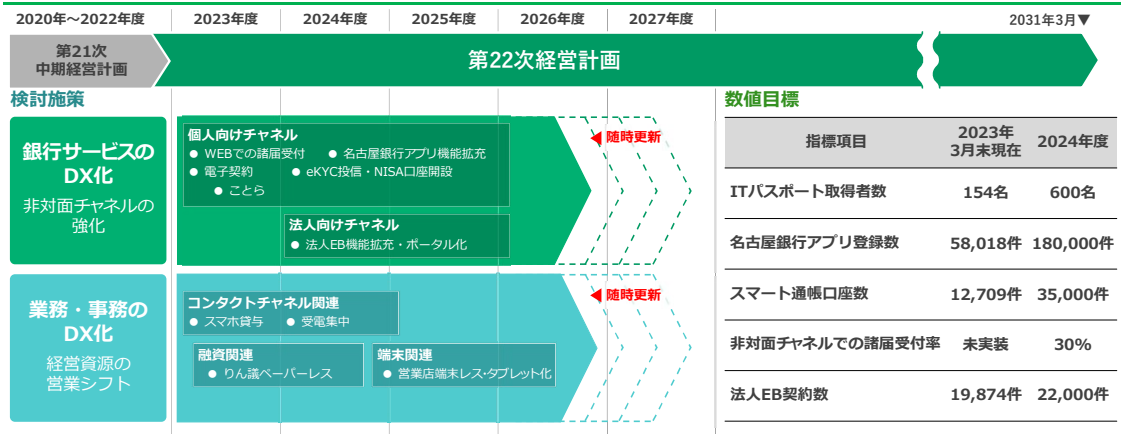
また、先ほど説明した「7色のダイバーシティ」に基づき、女性活躍推進のプロジェクトチームとして発足した「チームひまわり」に、様々な立場の行員を加え、「チームひまわりPlus+」へと発展的再構築を行いました。再構築に伴い、現場の意見を反映した企画の立案及び実現をバックアップする体制を整備しました。「チームひまわりPlus+」は、「女性」、「若手」、「ベテラン」、「キャリア(中途採用者)」の4つのグループで構成され、既にいくつかの施策が実現しています。

このような取組みを継続してきた結果、2023年ホワイト500の認定を取得し、地方銀行では1位という評価をいただきました。

多様なキャリア形成を可能とする職場環境の整備を今後も進め、将来にわたり活躍し続ける人財の育成を進めてまいります。

21ページをご覧ください。

「DX戦略」ロードマップ



銀行サービスのDX化

スマホ 口座開設サービス：2023年1月

- スマートフォンで普通預金の口座開設
- 印鑑不要で、紙の通帳の発行無し

電子契約：2023年5月

- 住宅ローンの契約手続きに電子契約の取扱いを開始
- 紙の契約書への署名・捺印が不要で収入印紙代も不要



業務・事務のDX化

住宅ローン業務の本部集中：2022年10月

- 住宅ローン業務の拠点を10カ所から集中拠点4カ所に集約
- 自動審査システム導入による電子化や手続き効率化

受電集中を見据えた行員のスマホ利用開始：2023年5月

- 固定電話を廃止しコールセンターでの受電集中を見据え、行員全員にスマートフォンを貸与
- 電話取次の負担軽減や、外出先でのメール確認で生産性向上

経営計画の3つ目の柱「DX戦略」について説明します。

当行のDX戦略は、「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」の3つの取組みを行ってまいります。

「銀行サービスのDX化」は、お客さま目線で銀行サービスをDX化します。直近では、スマホ口座開設サービスや住宅ローンの電子契約サービスを開始しました。今後も「名古屋銀行アプリ」の機能拡充やWEB完結商品の拡充など、お客さまとの接点拡大と利便性向上を図ってまいります。

「業務・事務のDX化」は、RPA活用や各種書類のペーパーレス化、各種業務の本部集中化を進めることで、営業店業務のトランスフォーメーションを進めます。

DXに関するKPIについては5つの数値目標を設定しました。デジタル分野は変化が速いため、2024年度を目標期限としていますが、その都度、当行の戦略に沿った目標に置き換えます。

22ページをご覧ください。

お客様のDX化支援

お客様のICT化・DX化を促進し、生産性向上をサポート

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月にお客様の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様向けICT支援体制を強化



<2022年度ナイス実績>

相談件数	520件	成約件数	114件
------	------	------	------

各種セミナーの実施

飲食業DXセミナー

- 開催日：2022年11月28日
- アフターコロナの財務と戦略、スタートアップ企業が持つIT技術・アイデアを組み合わせたDX商材、集客方法の多様化を中心に案内
- コロナ禍の影響を大きく受けた飲食業のお客様を応援

建設・不動産DXセミナー

- 開催日：2023年3月7日
- 建設・不動産事業者のお客様に向けてスタートアップのDXサービスを紹介
- 現場調査の時間短縮となるサービスなど経営課題解決に向けたサポートを実施



TOPICS ! 当行のDX推進体制について

デジタルチャネルの推進・強化と事業効率化を進め、お客様の利便性向上と付加価値の高いサービス提供を目指す

DX推進室の設置

- 実施日：2022年10月1日
- 経営企画部内の「BPR推進室」を「DX推進室」に再編

「DX認定事業者」の認定取得

- 認定日：2023年3月1日
- DXに関する戦略および体制の整備を行うなど、DX推進の準備が整っている事業者として、経済産業省が認定



「お客様のDX化支援」については、お客様のICT化・DX化を促進し、生産性向上をサポートします。

営業行員のデジタルリテラシーを高めるとともに、専門的なシステム開発やDX化支援については、システム開発業務を受託できる連結子会社の(株)ナイスと連携する体制を構築していますので、当行グループのみでお客様のICT化・DX化支援を行うことが可能となっています。

トピックスとし、この3月に「DX認定」を取得しました。今後もデジタルチャネルの推進・強化と事業の効率化を進め、お客様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まいります。

23ページをご覧ください。

Ⅲ.第22次経営計画 5.静岡・名古屋アライアンス

提携のイメージ 2022年4月27日提携

名古屋銀行

- 自動車産業支援に対する知見、ノウハウ提供
- 自動車サプライチェーンのネットワーク活用

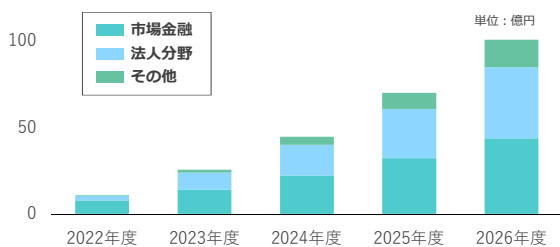
静岡銀行

- グループ会社機能提供（証券、M&A、事業承継等）
- 事業再生・転廃業やベンチャー・イノベーション関連のノウハウ提供

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

収益効果（両行合算）

市場金融（ストラクチャードファイナンス等）、法人分野（産業変革支援、シロローン等）を中心に、100億円以上の収益効果（5年累計・両行合計）実現を目指す



実現施策

人材交流

- 事業再生分野における人材交流
 - 静岡 → 名古屋 1名
 - 名古屋 → 静岡 1名
- 共同研修による人材交流
 - 若手リーダー講習会 5名
 - 営業店トレーナー 6名
- 内定式でのコラボ企画
 - 両行の内定式をWEBで中継し、両地域の魅力を紹介する動画を放映



案件の協業

- シロローン等共同組成 **8件 / 76億円**
- ベンチャーファンドへの共同出資 **2件 / 26億円**
- 共同商品の開発
 - ・変額保険「つみたて果実」の取扱い開始（2022年11月）
 - ・個人年金保険「じぶん年金☆介護プラス」の取扱い開始（静岡銀行：2023年6月、名古屋銀行：2023年8月）

アライアンスロゴ・キャラクターの決定

たけちよ



静岡・名古屋 アライアンス

Shizuoka-Nagoya Alliance

静岡と愛知の偉人である徳川家康の幼名「竹千代」に由来。富士山と名古屋城の金鯱をモチーフにした甲冑に身を包む。

23

昨年4月27日に提携開始した静岡・名古屋アライアンスについて説明します。

自動車産業を中心に産業構造が似ている愛知県と静岡県を地盤とする両行が、地域やお客さまの課題を解決することを目的に提携しました。

当行からは従前から実施していた自動車産業サプライチェーン支援室の知見やノウハウを、静岡銀行からは証券、M&A等の事業承継、事業再生やベンチャービジネス等のノウハウを共有し、お互いのお客さまにスピード感をもってサービス提供してまいります。

アライアンスの提携効果を上げるために、人材交流を重視しており、地域のお客さまの事業再生に携わる専門部署の担当者が各1名出向しています。また、研修や内定式などにおいても一部共同で実施しました。

案件の協業については、シンジケートローン実行8件、ベンチャーファンド共同出資2件を行いました。

収益効果は、目標の5年間で両行合算の100億円のうち、2022年度は11.3億円、5年換算では34億円の実績となりました。

以上で、説明を終了します。ご清聴、ありがとうございました。

資料

経済規模・各種指標

製造業を中心に優良企業が多く、日本の成長をリードしている

主要項目	愛知県	全国	都道府県別順位
総人口	754万人	1億2,614万人	4位(2020年)
総世帯数	323万世帯	5,583万世帯	4位(2020年)
県内総生産(名目)	40兆9千億円	559兆6千億円	3位(2019年)
一人当たり県民所得	366万円	318万円	2位(2019年)
預金	46兆292億円	924兆133億円	4位(2022年)
貸出金	24兆101億円	548兆3,397億円	3位(2022年)

産業	愛知県	全国	都道府県別順位
事業所数	36万事業所	639万事業所	4位(2019年)
製造品出荷額等	43兆9千億円	302兆円	1位(2021年)
商品販売額等	41兆6千億円	544兆8千億円	3位(2016年)
農業産出額	2,922億円	8兆8,600億円	8位(2021年)
総農家数	6万戸	174万戸	6位(2020年)
新設住宅着工戸数	5万7千戸	86万戸	4位(2022年)

出所：総務省「国勢調査」、「経済センサス」他より

東海3県の金融経済動向(2023年5月)

東海3県の景気は、持ち直しの動きが一服している

【実体経済】

生産	緩やかに持ち直している	
輸出	横ばい圏内となっている	
設備投資	緩やかに増加している	
雇用・所得	緩やかに改善している	
個人消費	緩やかに持ち直している	

【金融】

貸出	前年を上回っている	
貸出約定平均金利	新規は下げ止まっている ストックは低下傾向にある	
預金	前年を上回っている	

出所：「日本銀行名古屋支店2023年5月東海3県の金融経済動向」より

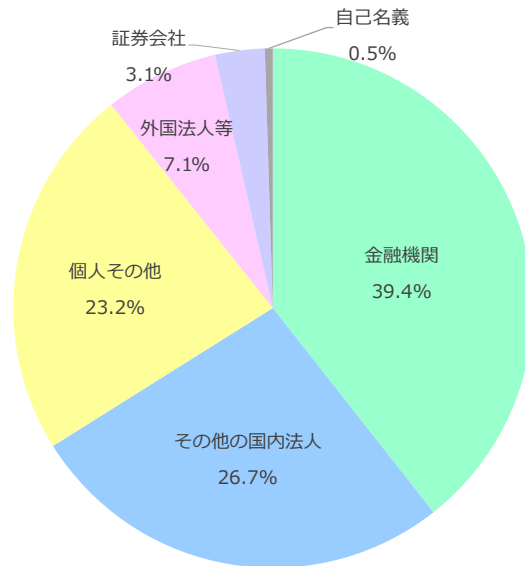
資料 3.株主の状況

上位株主（2023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)	1,272	7.36%
日本生命保険相互会社	726	4.20%
明治安田生命保険相互会社	726	4.20%
名銀みのり会（自社従業員持株会）	692	4.01%
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	3.38%
住友生命保険相互会社	516	2.98%
株式会社日本カस्टディ銀行（信託口）	424	2.45%
株式会社みずほ銀行	421	2.44%
三井住友海上火災保険株式会社	409	2.37%
株式会社十六銀行	407	2.35%

※持株比率は自己株式79,908株を控除した発行済株式の総数で算出

株主構成（2023年3月末現在）



名古屋銀行 経営企画部 広報グループ

TEL : (052) 962-7996

FAX : (052) 962-1843

E-Mail : ir_info@ex.meigin.co.jp

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

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。
こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであります。
将来の業績は経営環境の変化等に伴い、目標対比変化し得ることにご留意ください。