



名古屋銀行

# Information Meeting

【2024年3月期決算】

お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ

2024年6月7日

株式会社 名古屋銀行  
取締役頭取 藤原 一朗

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、2024年3月期の決算概要、第22次経営計画と当行の企業価値向上に向けた取り組みについて、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. 名古屋銀行のあゆみ**

|              |   |
|--------------|---|
| 1. 名古屋銀行のあゆみ | 2 |
| 2. 業績推移      | 3 |

**II. 決算概要（単体）**

|                        |    |
|------------------------|----|
| 1. 2024年3月期決算概要        | 4  |
| 2. 預貸金                 | 5  |
| 3. 有価証券運用              | 6  |
| 4. 役務取引等収益             | 7  |
| 5. 営業経費・コア業務粗利益・コア業務純益 | 8  |
| 6. 与信関連費用              | 9  |
| 7. 業績予想                | 10 |

**III. 第22次経営計画**

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 1. 第22次経営計画の概要            | 11 |
| 2. 企業価値向上に向けて             | 12 |
| 3. トップライン強化・RORA改善        | 14 |
| 4. 資本の最適配分・ステークホルダーへの還元強化 | 19 |
| 5. サステナビリティ               | 20 |
| 6. DX戦略・人的資本戦略            | 25 |
| 7. 事業リスクの低減               | 29 |
| 8. 目指す姿                   | 30 |

**資料**

|              |    |
|--------------|----|
| 1. 愛知県経済     | 32 |
| 2. 株主の状況     | 33 |
| 3. 名古屋銀行グループ | 34 |

## 名古屋銀行のあゆみ

1949年

共和殖産株式会社設立  
商号変更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

伊勢湾台風に被災  
移動バスで港支店営業

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

1995年

中国上海市に海外駐在員  
事務所開設

2011年

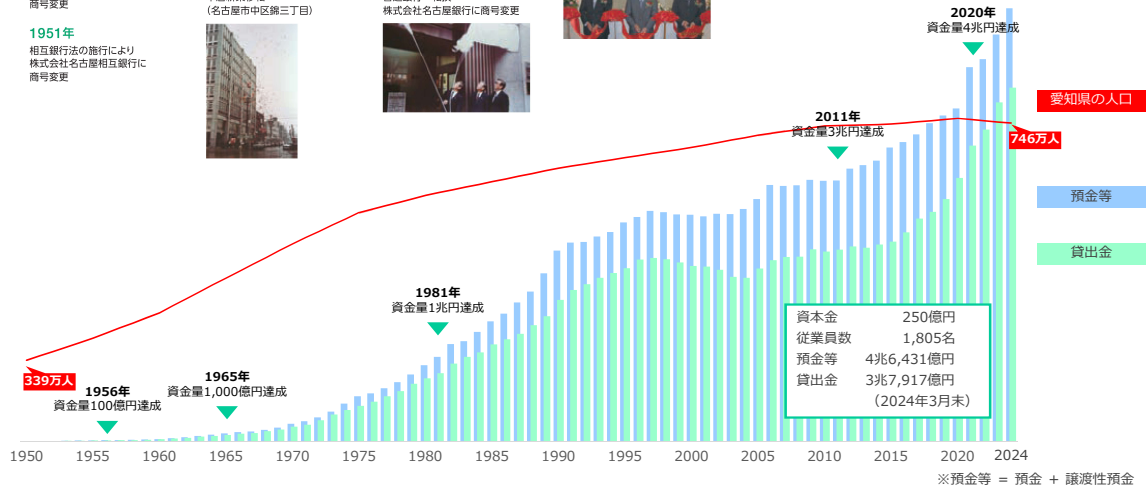
中国南通市に南通支店開業

2018年

未来創造業宣言



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

初めに名古屋銀行のあゆみについて説明いたします。

こちらは、愛知県の人口と当行の預金、貸出金の推移をグラフにしたものです。

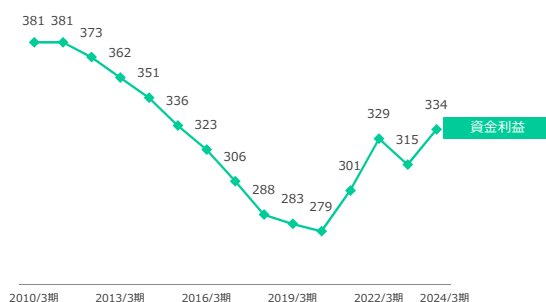
グラフの通り、当行の預金・貸出金は堅調な愛知県経済を基盤として右肩上がりに増加しています。

まさに愛知県の発展とともに当行も発展してきたといえます。

3ページをご覧ください。

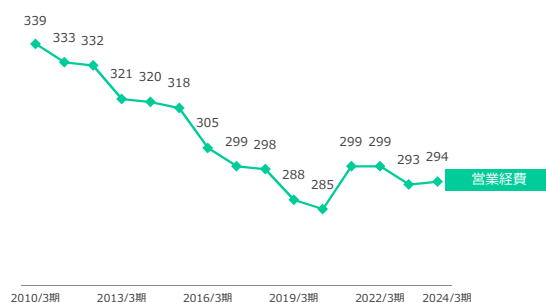
## 資金利益

単位：億円



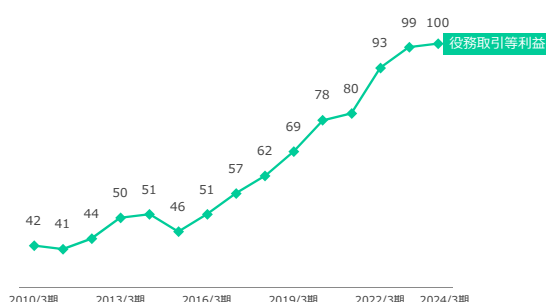
## 営業経費

単位：億円



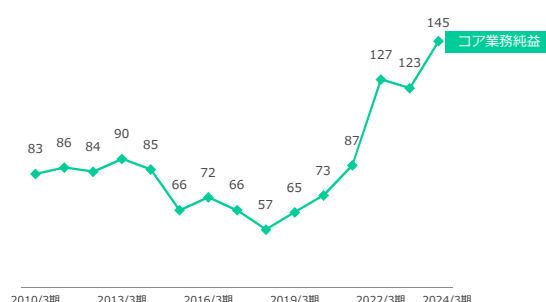
## 役務取引等利益

単位：億円



## コア業務純益

単位：億円



続いて、当行の業績推移について説明いたします。

資金利益は2010年3月期以降減少していましたが、2020年3月期をボトムに反転し、足元では増加傾向にあります。

役務取引等利益については、100億円で9期連続の増益となり、過去最高を更新しました。

その結果、コア業務純益も2018年3月期をボトムに右肩上がりで増加し、2024年3月期は145億円を計上しています。

4ページをご覧ください。

2024年3月期決算概要

単位：億円

|                    | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 前期比    |
|--------------------|----------|----------|--------|
| コア業務粗利益            | 416      | 439      | +23    |
| 預貸利益               | 260      | 271      | +10    |
| 貸出金利息              | 269      | 286      | +16    |
| 預金等利息(▲)           | 9        | 15       | +5     |
| 市場運用利益             | 55       | 63       | +8     |
| 有価証券利息配当金 他        | 104      | 133      | +28    |
| うち投資信託解約損益         | —        | —        | —      |
| 調達コスト(▲)           | 49       | 69       | +19    |
| 役務取引等利益            | 99       | 100      | +0     |
| 役務取引等収益            | 131      | 134      | +2     |
| 役務取引等費用(▲)         | 31       | 33       | +2     |
| その他業務利益(除く国債等債券損益) | 1        | 4        | +2     |
| その他業務利益            | 1        | 4        | +3     |
| その他業務費用(▲)         | 0        | 0        | +0     |
| 営業経費(▲)            | 293      | 294      | +0     |
| コア業務純益             | 123      | 145      | +22    |
| コア業務純益(除く国債等債券損益)  | 123      | 145      | +22    |
| その他要因              | ▲16      | ▲9       | +6     |
| 与信関連費用(▲)          | 18       | 39       | +21    |
| 国債等債券損益            | ▲57      | ▲169     | ▲111   |
| 株式等関係損益            | 56       | 194      | +138   |
| その他臨時損益            | 2        | 4        | +1     |
| 経常利益               | 107      | 136      | +29    |
| 特別損益               | ▲0       | ▲0       | +0     |
| 税引前当期純利益           | 106      | 136      | +29    |
| 法人税等合計(▲)          | 24       | 39       | +14    |
| 当期純利益              | 82       | 97       | +14    |
| 顧客向けサービス業務利益       | 77       | 89       | +12    |
| 顧客向けサービス業務利益率※     | 0.18%    | 0.19%    | +0.01P |

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

預貸利益（前期比+10億円）

- 貸出金の期中平残増加に加え利回りの下げ止まりにより貸出金利息が増加、外貨預金金利上昇により預金等利息が増加

市場運用利益（前期比+8億円）

- 債券の入れ替えによる利回り上昇により有価証券利息配当金等が増加、調達コスト増加はドル金利上昇に伴う外債運用に係る外貨調達为主因

役務取引等利益（前期比+0億円）

- 法人向けソリューション提供に伴う手数料収益等増加により、役務取引等利益が初めて100億円を突破

営業経費（前期比+0億円）

- 人件費は減少も、建物取得に伴う消費税の増加により営業経費は横這い

コア業務純益（除く国債等債券損益）（前期比+22億円）

- 預貸利益、市場運用利益増加によりコア業務純益が増加

与信関連費用（前期比+21億円）

- 与信先の格付ランクダウン等により貸倒引当金繰入額が増加

国債等債券損益（前期比▲111億円）

- 株式等関係損益を勘案しながら含み損のある外債を売却

株式等関係損益（前期比+138億円）

- 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

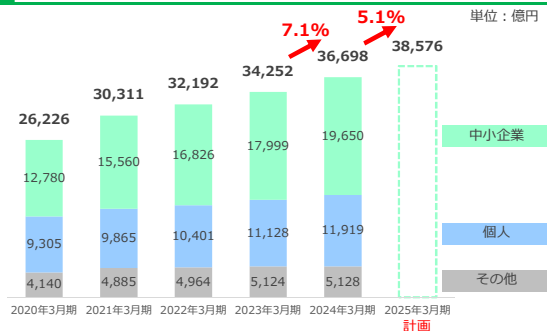
2024年3月期決算について説明いたします。

コア業務粗利益を構成する、預貸利益、市場運用利益、役務取引等利益、その他業務利益がすべて増加、営業経費は横這いと本業部分は順調に推移し、コア業務純益は145億円と前期比22億円の増加となりました。

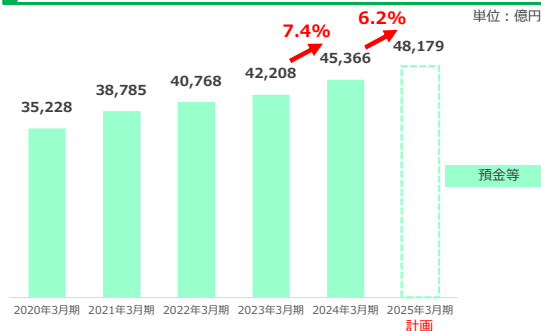
一方で、与信先の格付ランクダウン等による貸倒引当金の増加により与信関連費用は増加しました。また含み損のある外債を積極的に売却した結果、国債等債券損益は大きくマイナスしたものの、政策投資株式の売却を進め株式等関係損益が大きく増加したことで、経常利益は136億円と前期比29億円の増加となりました。

5ページをご覧ください。

貸出金（貸出先別 期中平残）

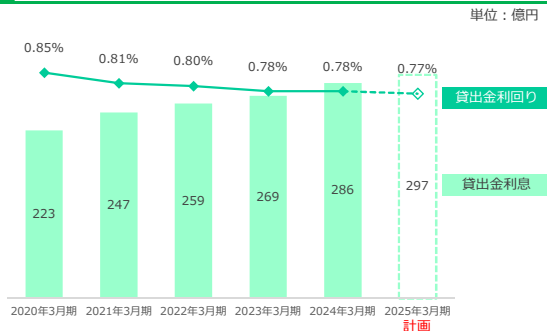


預金等（期中平残）

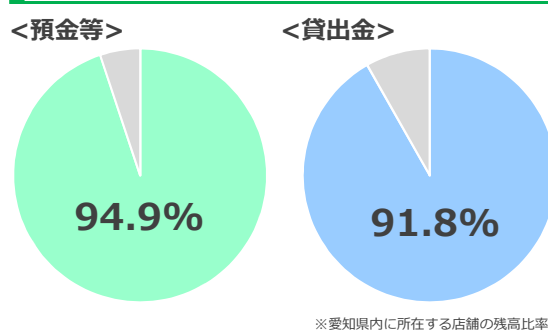


※預金等 = 預金 + 譲渡性預金

貸出金利息・利回り



預金等・貸出金の愛知県内比率



預貸金の状況について説明します。

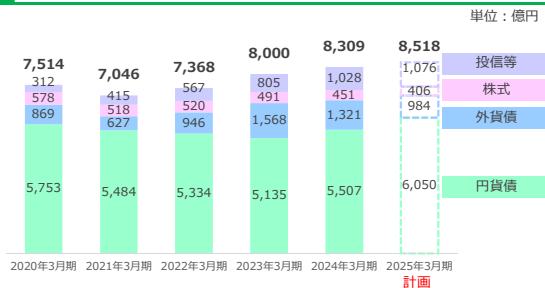
預金、貸出金ともに、大きく増加しており順調にボリュームの積み上げが図られています。

貸出金利回りは下げ止まりが見られ、貸出金の期中平残も各カテゴリーがバランスよく増加したことで、貸出金利息は286億円と前期比16億円の増加となりました。

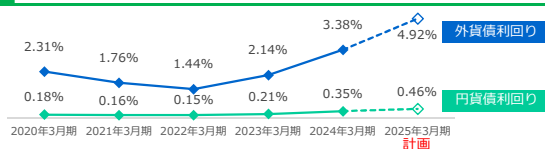
預金についても金利上昇局面において重要度がさらに増すため、顧客接点である店舗拠点数を維持しつつ、少人数店舗の割合を増やすなど効率化によりコスト削減をしながらボリューム増加を図ってまいります。

6ページをご覧ください。

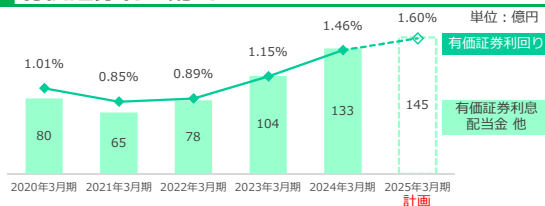
### 有価証券（期中平残）



### 円貨債・外貨債利回り



### 有価証券利息配当金



### 有価証券関係損益

単位：億円

|           | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 前期比  |
|-----------|----------|----------|------|
| 国債等債券損益   | ▲57      | ▲169     | ▲111 |
| 売却・償還益    | 1        | 1        | +0   |
| 売却・償還損(▲) | 57       | 168      | +110 |
| 償却(▲)     | 0        | 2        | +2   |
| 株式等関係損益   | 56       | 194      | +138 |
| 売却益       | 58       | 196      | +137 |
| 売却損(▲)    | 1        | 0        | ▲1   |
| 償却(▲)     | 0        | 1        | +0   |

### 有価証券の評価損益

単位：億円

|         | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 前期比  |
|---------|----------|----------|------|
| 満期保有目的  | ▲2       | ▲25      | ▲23  |
| その他有価証券 | 495      | 1,150    | +654 |
| 株式      | 715      | 1,297    | +581 |
| 債券      | ▲87      | ▲137     | ▲49  |
| その他     | ▲132     | ▲9       | +122 |
| 合計      | 493      | 1,124    | +631 |

有価証券運用について説明します。

2024年3月期の有価証券の期中平残は8,309億円と前期比309億円の増加となりました。

円貨債・外貨債ともに低利回りの債券を高利回りの債券へ入れ替えたことで債券売却損168億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196億円を計上することで、損益への影響を抑えながら債券ポートフォリオの見直し及び利回りを改善しました。

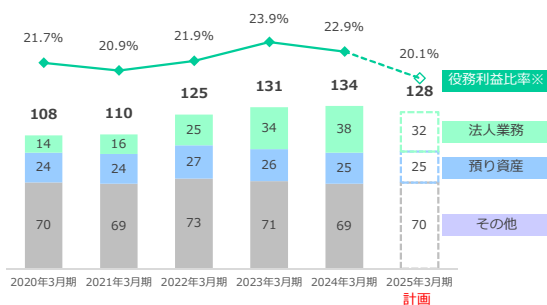
有価証券利息配当金他は、有価証券残高の積み上げ、利回りの上昇により133億円と前期比28億円の増加となりました。

有価証券の評価損益は保有株式の株価上昇による評価益増加に伴い、有価証券全体で1,124億円の評価益と前期比631億円の増加となりました。

7ページをご覧ください。

### 役務取引等収益及び役務利益比率

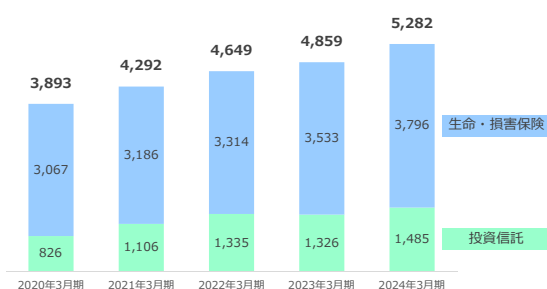
単位：億円



※役務利益比率 = 役務取引等利益 ÷ コア業務粗利益

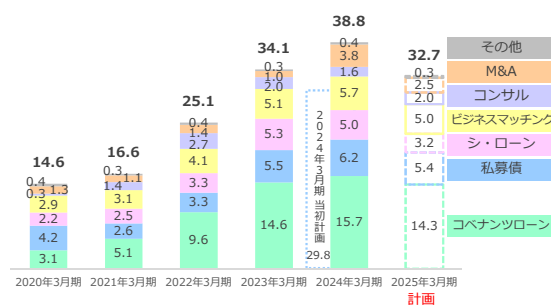
### 預り資産残高

単位：億円



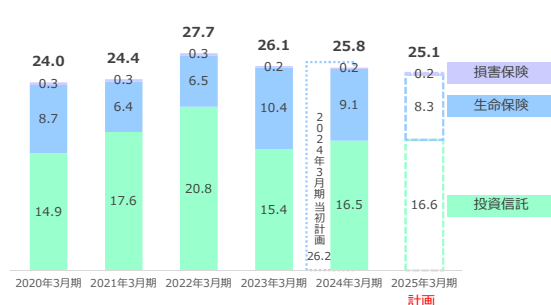
### 法人業務手数料の内訳

単位：億円



### 預り資産販売手数料の内訳

単位：億円



役務取引等収益について説明します。

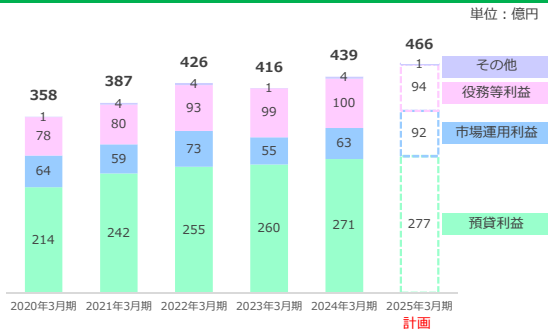
役務取引等収益は、134億円で10期連続の増収となり、過去最高を更新しました。役務利益比率は20%超と地銀トップクラスの水準を維持しています。

法人業務手数料は、M&Aにおいて大型案件の取り組みや業務の内製化により収益性が高まったことで増加となりました。今後も、収益力とコンサルティング力の強化に努めてまいります。

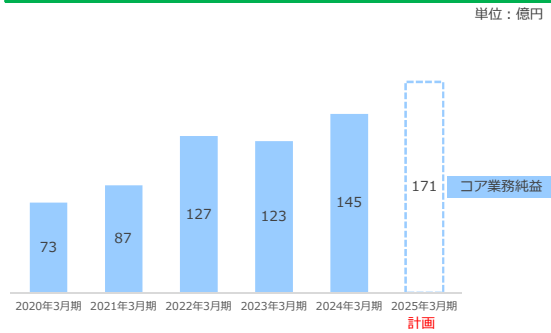
今期の計画は減少としていますが、過去最高を更新し続けている法人業務手数料では先期も予算を大幅に超過した実績となっており、今期についても実績を着実に積み上げ、2024年3月期以上の利益水準を達成していきたいと思っています。

8ページをご覧ください。

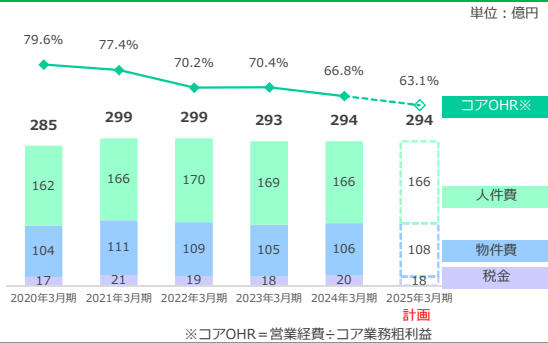
## コア業務粗利益



## コア業務純益



## 営業経費



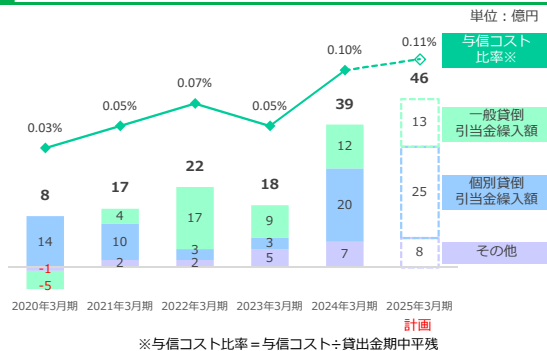
## 営業経費の主な増減要因

|     | 2024年3月期 |                       | 2025年3月期 |                              |
|-----|----------|-----------------------|----------|------------------------------|
| 人件費 | ▲2       | ➢行員数の自然減及び、退職給付費用減少   | +0       | ➢定例資金は増加も、退職給付費用減少により横這いを見込む |
| 物件費 | +0       | ➢横這い                  | +1       | ➢旧名古屋銀行協会ビルの減価償却費増加を見込む      |
| 税金  | +2       | ➢旧名古屋銀行協会ビルの建物分消費税が増加 | ▲1       | ➢前期の特殊要因が除かれ、減少を見込む          |

コア業務粗利益は、貸出の積み上げや有価証券の積み上げおよび利回りの上昇を主因として439億円と前期比23億円の増加に対し、営業経費は、人件費が減少したものの税金が増加したため全体では微増の294億円となり、コア業務純益は前期比22億円増加の145億円となりました。

9ページをご覧ください。

## 与信関連費用

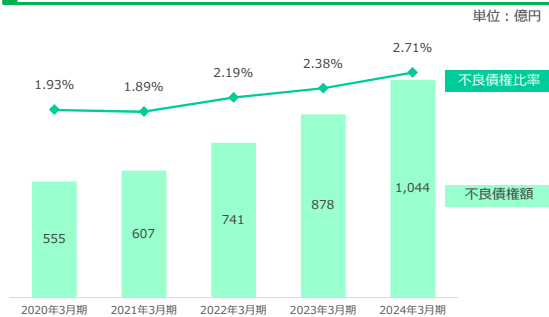


## 与信関連費用の主な増減要因

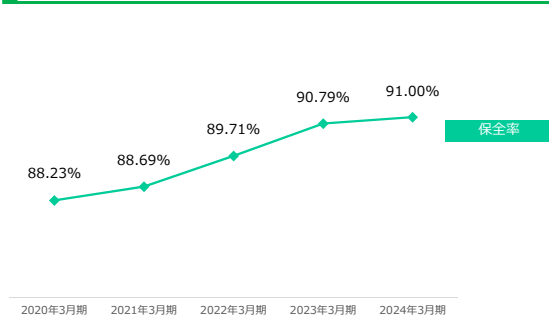
単位：億円

|            | 2024年3月期                   | 2025年3月期                       |
|------------|----------------------------|--------------------------------|
| 一般貸倒引当金繰入額 | +2<br>➤与信先の格付ランクダウン等により増加  | +0<br>➤横這いを見込む                 |
| 個別貸倒引当金繰入額 | +16<br>➤与信先の格付ランクダウン等により増加 | +4<br>➤2024年3月期実績を鑑み保守的に増加を見込む |
| その他        | +2<br>➤与信先の格付ランクダウン等により増加  | +0<br>➤横這いを見込む                 |

## 金融再生法開示債権



## 不良債権に対する保全率



与信関連費用は、与信先の格付ランクダウン等による貸倒引当金の増加により39億円と前期比21億円の増加となりました。  
その結果、金融再生法開示債権は2.71%に上昇していますが、一方で不良債権に対する保全率は91.00%と高い水準となっています。

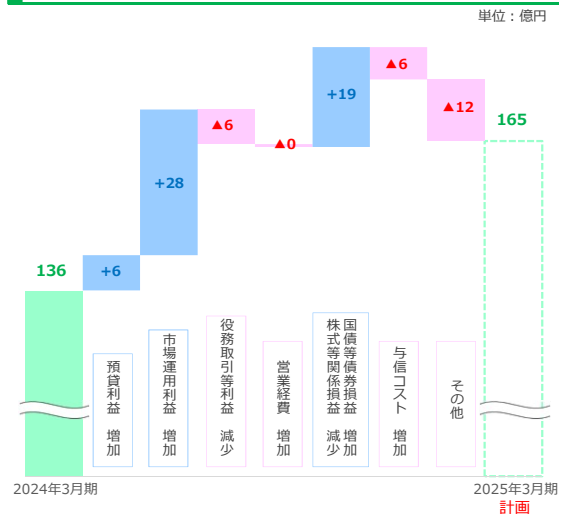
引き続き地域金融機関として、経営改善支援に取り組み、伴走型支援を進めることで不良債権の縮減に努めていきます。

10ページをご覧ください。

業績予想

|                 |                | 単位：億円              |                    |                    |
|-----------------|----------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                 |                | 2024年3月期           | 2025年3月期 計画        | 前期比                |
| 単体              | 経常収益           | 759                | 651                | ▲108               |
|                 | 経常利益           | 136                | 165                | +28                |
|                 | 当期純利益          | 97                 | 119                | +21                |
|                 | コア業務純益         | 145                | 171                | +25                |
|                 | 一株当たり<br>当期純利益 | 575円               | 713円               | +137円              |
| 連結              | 経常収益           | 1,012              | 899                | ▲113               |
|                 | 経常利益           | 145                | 173                | +27                |
|                 | 当期純利益          | 100                | 121                | +20                |
|                 | 一株当たり<br>当期純利益 | 594円               | 725円               | +131円              |
| 年間配当金<br>(配当性向) |                | 180円00銭<br>(30.3%) | 220円00銭<br>(30.3%) | +40円00銭<br>(±0.0P) |

経常利益の増減要因（単体）



- 貸出金残高の伸長による貸出金利息増加
- 外貨調達コストの減少による市場運用利益増加
- 外債の売却損減少による国債等債券損益増加
- 保守的な見積もりによる与信コスト増加

今期の連結の業績予想ですが、経常収益は前期比113億円減少の899億円、経常利益は前期比27億円増加の173億円、当期純利益は前期比20億円増加の121億円を見込んでいます。

経常利益の増減要因として、債券の入れ替えを進めたこと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27億円増加としています。

11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)

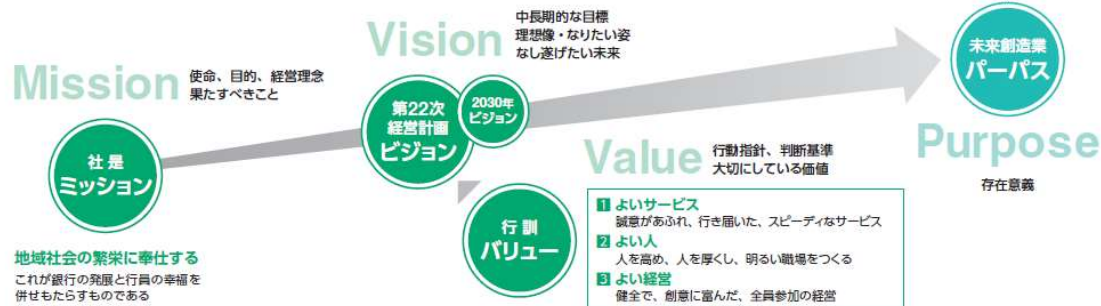
## パーパス(存在意義)とミッション・ビジョン・バリュー

## 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



今年度は第22次経営計画の2年目となりました。

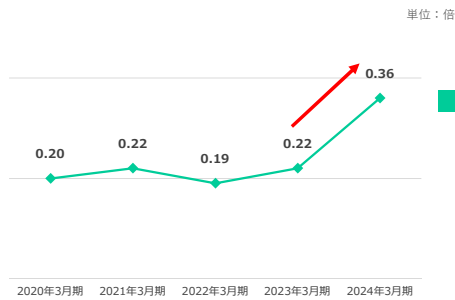
計画期間は、長期的な目線で当行が地域の中でどのような価値を提供できるかを検討し、ありたい姿を目指して変革していけるよう2031年3月までとしており、「お客さまと未来を創る」、「お客さまと自分の未来のために一生懸命に仕事をする」という新しいビジネスモデルのイメージを「未来創造業」という言葉にしました。

当行が「未来創造業」へ変革していくこと、そしてそれが企業価値の向上につながることを、ステークホルダーの皆様を示したいと考えています。

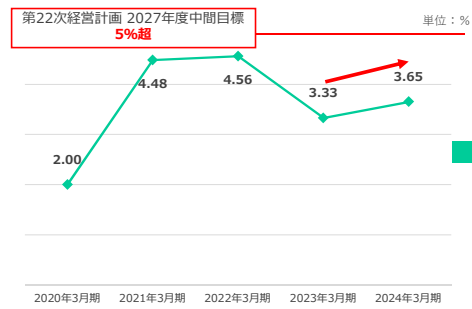
12ページをご覧ください。

## 企業価値の現状分析

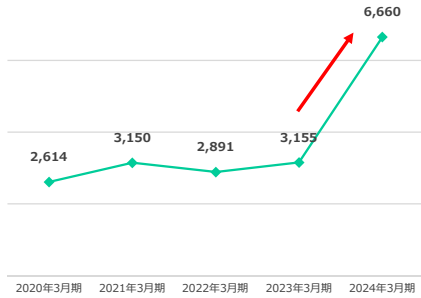
## &lt;PBR推移&gt;



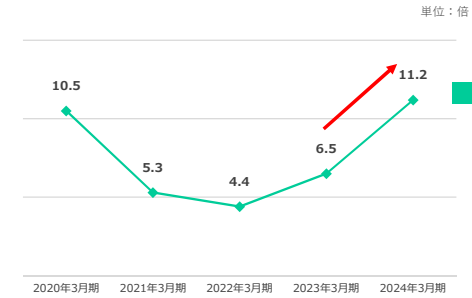
## &lt;ROE推移&gt; ※短信ベース



## &lt;株価推移&gt; ※2016年10月1日 10株を1株に株式併合



## &lt;PER推移&gt;



企業価値向上に向けて、まずは足元の当行の状況について説明します。

PBRは、ROEもPERも上昇したことで、2024年3月期には停滞から抜け出し0.36倍と上昇傾向にあります。

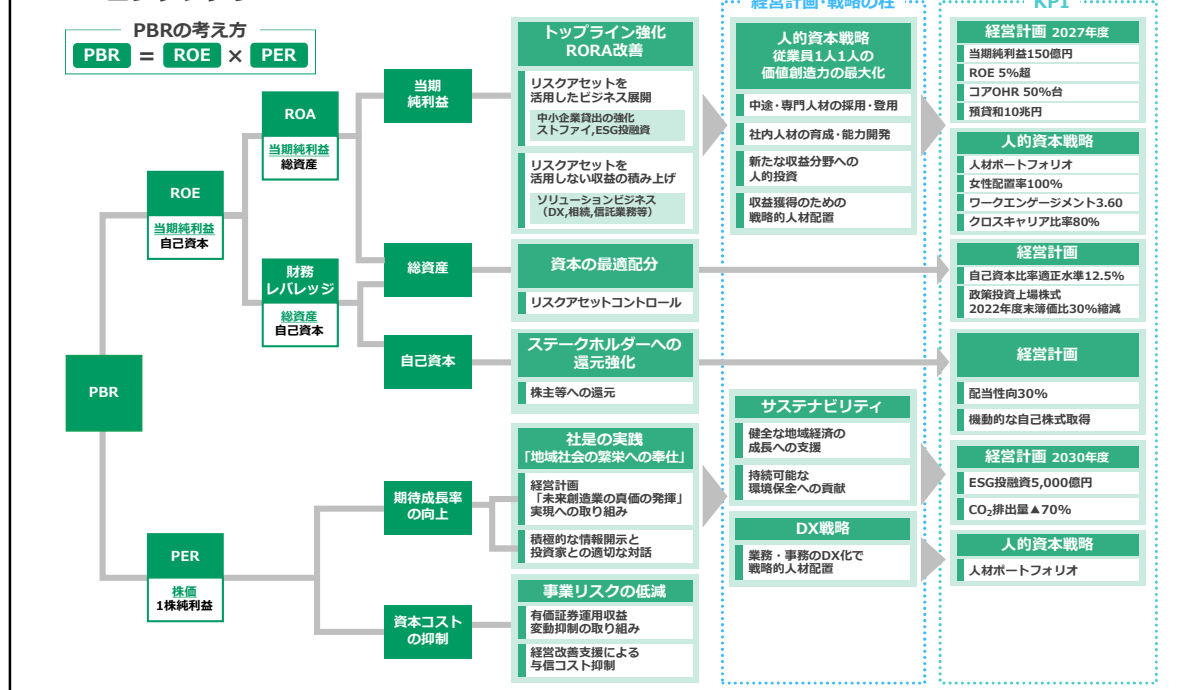
当行の株価も2023年3月期の3,155円から6,660円まで上昇し、5月31日現在の直近の株価では7,570円となっており、PBRも0.41倍に改善されています。

引き続き、更なるPBR改善に向け、取り組む施策について次ページにて説明します。

13ページをご覧ください。

## 企業価値（PBR）向上と経営計画の関連性

## &lt;PBRロジックツリー&gt;



企業価値向上に向けた取り組みについて、ロジックツリー形式で経営計画との関連性も含めて説明します。

まず左からPBRは、 $ROE \times PER$ と分解することができますが、その中でも特にPBR向上に向け、当行が重視する項目はROE向上です。  
 ROEはPBRとの相関性が高い指標であるため、経営計画においても財務目標の1つに設定しています。

まずROE向上に向けたアプローチとして、「ROA改善」と「財務レバレッジのコントロール」がありますが、これらの具体的な取り組みとして、「トップライン強化・RORA改善」や「資本の最適配分」、「ステークホルダーへの還元強化」の3つに取り組んでいきます。

「トップライン強化・RORA改善」では、従来から当行が取り組んできた中小企業向け貸出の強化や、RORAが相対的に高いストラクチャードファイナンスに組み込み、また時代のニーズに沿ったESG投融資に取り組むなどリスクアセットを活かしたビジネス展開を行っています。  
 また一方でリスクアセットを活用しない収益の積み上げ施策として、信託業務におけるワンストップでの相続サービスの提供や、連結子会社と連携したDX支援など幅広いソリューションビジネスにも取り組んでいます。

このように当行が幅広い業務、つまり「未来創造業」を実践するためには、従業員1人1人の価値創造力の最大化が必須となります。  
 中途・専門人材の採用や登用、新たな収益分野への人的投資や収益獲得のための戦略的人材配置等を通じて、一番右側の当期純利益の目標やROE5%超などKPIを達成していきます。

「トップライン強化・RORA改善」の箱の下「資本の最適配分」として自己資本比率は一番右側にある規制水準の10.5%に対し、2%程度余裕のある12.5%程度を適正水準と考え、当行の規模拡大によるリスクアセット増加を見込みつつ、収益性と健全性のバランスが取れるようリスクアセットのコントロールを図るとともに、政策投資株式の縮減に努めています。

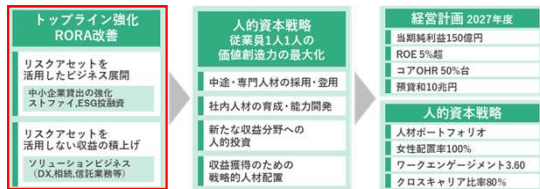
PER向上に向けては、「社是【地域社会の繁栄への奉仕】の実践」として、経営

計画「未来創造業の真価の発揮」実現に取り組むこと、また積極的な情報開示と投資家との適切な対話を行うことで、当行への理解が深まり、期待成長率が上がると考えています。

このように経営計画の各戦略の柱の実行を通じて、収益力の強化を行うことで、企業価値を向上させていきます。

14ページをご覧ください。

## トップライン強化・RORA改善



- ROE（＝ROA×財務レバレッジ）を向上させるため、ROA・RORAを意識したリスクアセットの積み上げを図る

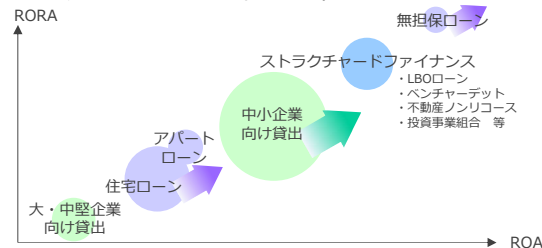
## 中小企業向け貸出・住宅ローン関連

- 地域金融機関として戦略的に残高を積み上げるとともに、将来的な金利上昇による収益性向上を見込む

## ストラクチャードファイナンス関連

- 適切なリスクアセットコントロールの実践により残高を積み上げるとともに、収益性の高いLBOローンやベンチャーデット等の着実な取り込みを図る

<アセットアロケーション（イメージ）>

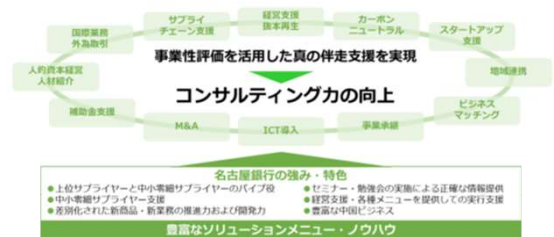


## 顧客基盤

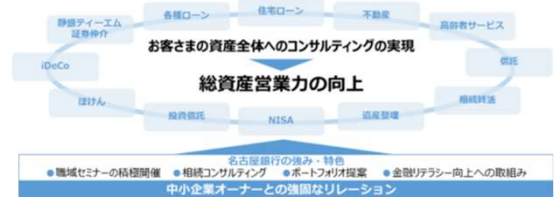
- 強固な顧客基盤を活用し、トップライン収益の強化を図る



## 法人営業の推進方針



## 個人営業の推進方針



ここからは、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（＝ROA×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。

RORA改善については、ROA・RORAを意識したリスクアセットの積み上げを図ります。

中小企業向け貸出・住宅ローン関連については、地域金融機関として戦略的に残高を積み上げるとともに、将来的な金利上昇による収益性向上を見込んでいます。ストラクチャードファイナンス関連については、適切なリスクアセットコントロールの実践により残高を積み上げるとともに、収益性の高いLBOローンやベンチャーデット等の着実な取り込みを図ります。全体的なアセットアロケーションのイメージについては、左下の図を参照ください。

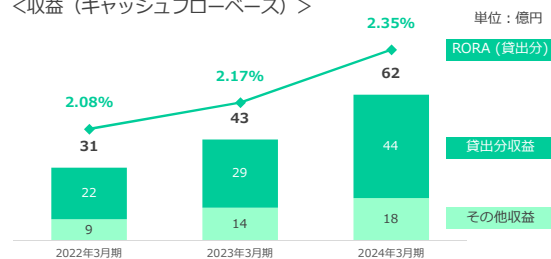
また事業性取引先29,000社を超える強固な顧客基盤を活用し、トップライン収益の強化を図ります。

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。また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。

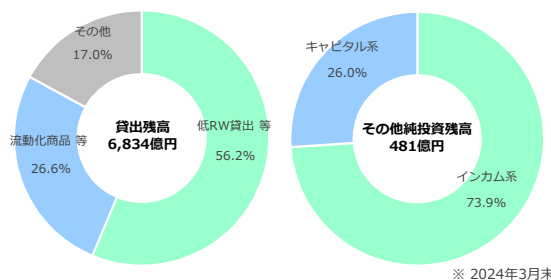
15ページをご覧ください。

## ストラクチャードファイナンス

- 2019年4月に金融投資部を創設し、行内に分散していたストラクチャードファイナンス等に関わる機能を一元化
- バランスシートの見通しや金利政策、自己資本比率を踏まえたうえでリスクアセットをコントロールし、収益力強化を目指す<収益（キャッシュフローベース）>



&lt;残高構成割合&gt;



## ESG投融资

- 再生可能エネルギー関連投融资等を積極的に実施
- 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

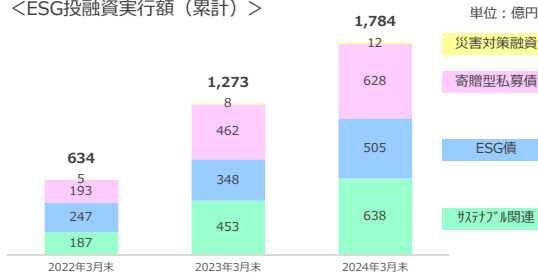
&lt;2024年3月期 ESG投融资実行額&gt;

|               |       |
|---------------|-------|
| サステナブル関連融資・出資 | 184億円 |
| ESG債出資        | 156億円 |
| 寄贈型私募債        | 166億円 |
| 災害対策融資        | 3億円   |
| 合計            | 511億円 |

※主なESG投融资商品

- 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」
- 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 等

&lt;ESG投融资実行額（累計）&gt;



引き続き、ROE向上に向けた、トップライン強化・RORA改善施策について説明します。

ストラクチャードファイナンスは、2019年4月に金融投資部を創設し、行内で一元的に対応できる体制を整えました。

その結果、収益は順調に積み上げが図れており、今後もバランスシートの見通しや金利政策、自己資本比率を踏まえたうえで、リスクアセットをコントロールし、収益力強化を目指していきます。

またESG投融资は、再生可能エネルギー関連投融资等を積極的に実施しており、第22次経営計画において「非財務」目標の1つとしています。

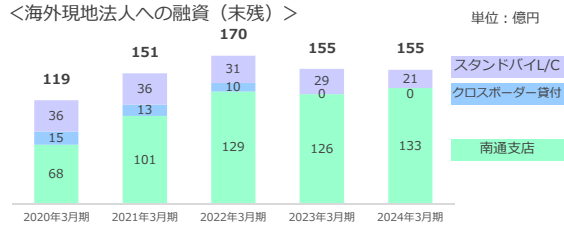
2030年度目標として10年間累計実行額を5,000億円としていますが、3年目現在で累計1,784億円と順調な進捗となっています。

16ページをご覧ください。

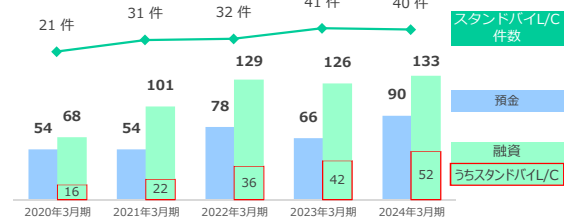
## 海外ビジネス支援

- 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

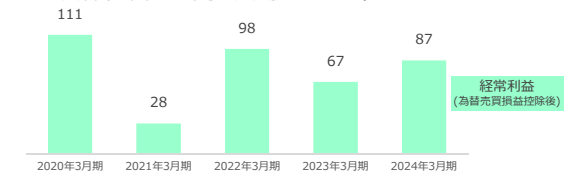
## &lt;海外現地法人への融資（未残）&gt;



## &lt;南通支店 預貸金（未残）&gt;



## &lt;南通支店 経常利益（為替売買損益控除後）&gt;



## &lt;南通支店の経緯&gt;

|          |                                                                                                                              |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1982年頃   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 繊維業を中心に、中国へ関心を寄せる取引先が増加</li> <li>➢ 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</li> </ul>           |
| 1985年5月  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 江蘇省の主要都市・南通市と業務協力協定を締結</li> <li>➢ 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</li> </ul>     |
| 1986年6月  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 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</li> <li>➢ 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</li> </ul> |
| 1990年代   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 自動車産業を中心に製造業が南通市への進出を開始</li> </ul>                                                  |
| 2011年9月  | ➢ 南通支店開業                                                                                                                     |
| 2017年11月 | ➢ 人民元業務の取り扱いを開始                                                                                                              |
| 2019年10月 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 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</li> </ul>                               |

※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－宣興市（2019年10月）

- 40年以上の月日をかけて中国との関係を構築
- 進出当時は繊維業、現在は自動車産業を含め幅広い業種の企業が南通市へ進出
- 地元愛知県のみならず、全国の中小企業の中国における資金調達を支援
- 経常利益（為替売買損益控除後）は、コロナ禍という特殊要因があった2021年3月期を除き安定的に黒字を計上

トップライン強化・RORA改善施策のうち、海外ビジネス支援について説明します。

当行は中国に南通支店を開設し、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しています。

南通支店は、40年以上の月日をかけて中国との関係を構築しており、中国国内で人民元業務の取り扱いが可能となっています。

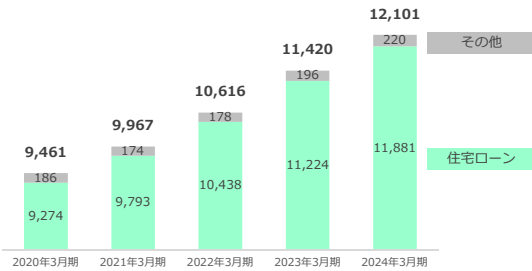
中国国内で金融サービスを提供できる銀行はメガバンク3行を含め、全国に7行しかありません。

また各地方銀行と協調して顧客へ資金支援を行うスタンドバイL/C付融資は、2024年3月期で南通支店の融資量全体の約40%のボリュームとなっており、南通支店が各地方銀行のインフラ的な役割で中国での顧客支援の一翼を担っています。地元愛知県のみならず、全国の中小企業の中国における資金調達の支援ができています。

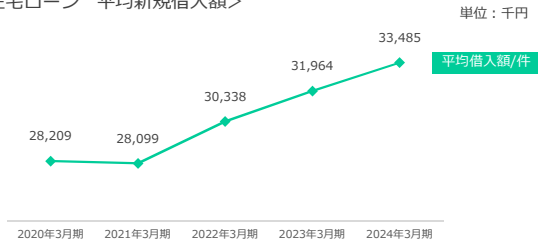
17ページをご覧ください。

## 個人向けローン

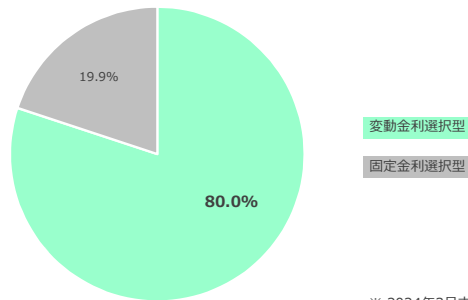
&lt;消費者金融残高（末残）&gt;



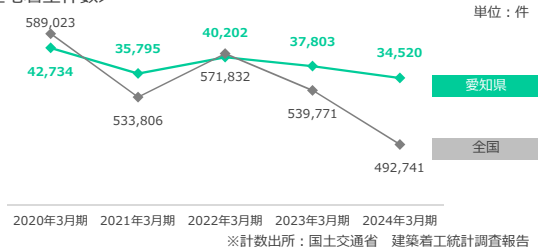
&lt;住宅ローン 平均新規借入額&gt;



&lt;住宅ローン 金利区分別残高割合&gt;



&lt;住宅着工件数&gt;



- 消費者金融残高は住宅ローンを中心に順調に増加
- 住宅ローンの金利区分は変動金利が大半を占める
- 住宅ローンの平均借入額は増加傾向
- 愛知県の住宅着工件数は全国に対し堅調に推移

トップライン強化・RORA改善施策のうち、個人向けローンについて説明します。

消費者金融残高は、住宅ローンを中心に順調に増加しております。

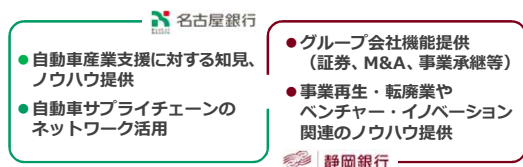
住宅ローンの金利区分別残高をみると、8割が変動金利を選択しており、金利上昇局面において市場金利との連動性が高い貸し出しが大半を占めています。

また、住宅ローンの平均借入額は増加傾向にあり、愛知県の住宅着工件数は全国に対し堅調に推移していることから、今後も残高の積み上げを目指してまいります。

18ページをご覧ください。

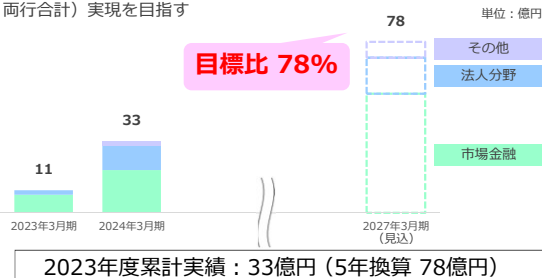
## 静岡・名古屋アライアンス 2022年4月27日締結

## &lt;提携のイメージ&gt;



## &lt;収益効果（両行合算）&gt;

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、シローン等）を中心に、100億円以上の収益効果（5年累計・両行合算）実現を目指す



## &lt;実現施策&gt;

## 人材交流

## &lt;長期トレーニングの派遣・受け入れ&gt;

事業再生分野・システム分野・個人営業分野・営業店渉外

## ファイナンス

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 不動産ノンリコースローン・LBO等 | 270億円 |
| シンジケートローン等共同組成    | 254億円 |
| (2024年3月末累計)      |       |

## 静銀ティーエム証券 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

## &lt;実績&gt;

|           |      |
|-----------|------|
| 預り資産販売額   | 12億円 |
| 預り資産残高    | 14億円 |
| ※2024年3月期 |      |



## 静岡・名古屋アライアンスファンド

- 愛知県・静岡県に集積する二輪・四輪関連事業者で、ビジネスモデルの変更など事業の変革に取り組む中小企業者等をファンド出資を通じて支援
- 2024年3月、事業領域拡大を目指す愛知県の射出成型部品加工業に対し、第1号案件の投資を実行

トップライン強化・RORA改善施策のうち、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、2022年度から行っていた地域のお客さまの事業再生に携わる専門部署に加え、システム分野、営業店の渉外の担当者が各1名出向しています。

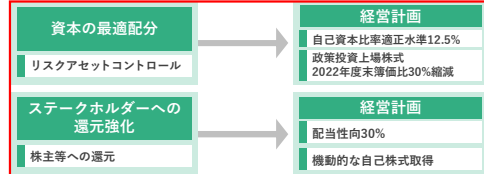
2023年10月には、静銀ティーエム証券名古屋本店を開設し、金融商品仲介業務の協業により、当行窓口では取り扱っていない株式・債券等、提案の幅を拡大することができました。

また静岡・名古屋アライアンスファンドでは、2024年3月に第1号案件の投資を実行し、事業領域拡大を目指すお客さまの支援を行いました。

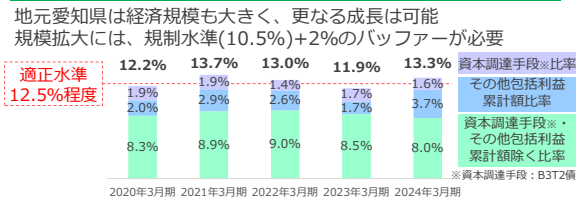
収益効果は、目標の5年間で両行合算の100億円のうち、2023年度は累計で33億円、5年換算では78億円の実績となりました。

19ページをご覧ください。

### 資本の最適配分・ステークホルダーへの還元強化

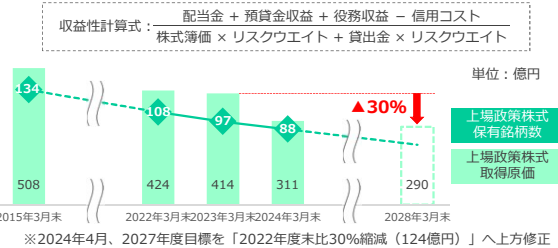


### 自己資本比率（連結）

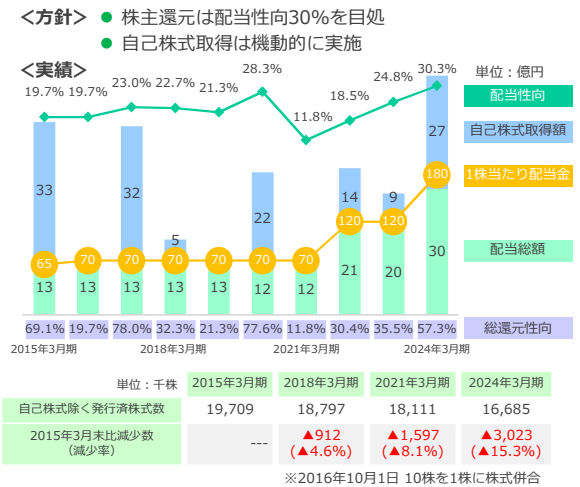


### 上場政策株式の縮減目標

- ＜基本方針＞
- 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
  - 原則として縮減を基本方針とし、保有の妥当性が認められる場合であっても、投資先との十分な対話を経たうえで売却を検討
- ＜検証方法＞
- 資本コストおよびRORAによる収益性等の定量面、地域経済発展への寄与等の定性面の観点から取締役会にて保有の妥当性を検証
  - 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、十分な対話を経たうえで売却を検討



### 株主還元



次にROE向上に向けた財務レバレッジのコントロールの取り組みである、「資本の最適配分・ステークホルダーへの還元強化」について説明します。

資本の最適配分として、1つ目は自己資本比率についてです。

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。

地元愛知県の経済規模は大きく、更なる成長は可能と考えており、当行の規模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。

2つ目は上場政策株式についてです。

第22次経営計画で定める2027年度「財務」中間目標として「縮減額（取得原価ベース）50億円」を掲げていましたが、2023年度に中間目標を達成したため、「縮減額(取得原価ベース)2022年度末比30%（124億円）」へ上方修正しました。今後も投資先との十分な対話を経たうえで、更なる上場政策株式の縮減を図っていきます。

尚、縮減により生じた資金は、サステナビリティ投融資・人的資本およびDX化への投資、株主の皆さまへの還元等に充当し、企業価値向上に努めます。

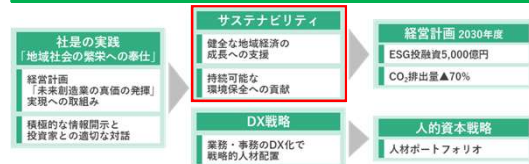
次にステークホルダーへの還元強化として、株主還元についてです。

2022年2月に株主還元方針を策定後、2023年11月に株主還元方針を見直し、配当性向30%を目途とすることとしました。

当方針に沿って取り組んでおり、2023年度には配当を180円に引き上げし、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。

20ページをご覧ください。

## サステナビリティ



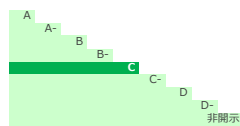
## TCFD提言への賛同

| 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、<br>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<br><ul style="list-style-type: none"> <li>●お客さまの脱炭素社会への移行を支援</li> <li>●ESG投資方針に準拠したESG投資の推進</li> <li>●CO<sub>2</sub>排出量の削減</li> <li>●リスクと機会を検討し、シナリオ分析を実施</li> </ul> |
| 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<br>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<br>CO <sub>2</sub> 排出量：2030年度までに当行のCO <sub>2</sub> 排出量<br>(Scope1&2)を2013年度比で70%削減<br>2050年度までに当行のCO <sub>2</sub> 排出量ネットゼロ                                      |

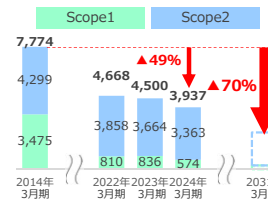
## CDP気候変動調査の評価

- 国際的な環境NGOであるCDPによる環境に対する戦略および取り組みの評価を取得

※「C」はアジア地域平均と同等

CO<sub>2</sub>排出量単位：t-CO<sub>2</sub>

<CO<sub>2</sub>排出量削減目標>  
● 2050年ネットゼロへ

2024年3月期 CO<sub>2</sub>排出量

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| Scope1<br>(直接的エネルギー消費)                | 574       |
| Scope2<br>(間接的エネルギー消費)                | 3,363     |
| Scope3<br>(Scope1・2以外の<br>間接的エネルギー消費) | 7,415,060 |
| カテゴリ15(投融資)                           | 7,392,183 |
| 合計                                    | 7,418,997 |

## グリーンボンド

- 環境問題や社会課題の解決に取り組むお客さまを支援するため  
2019年に続き2023年12月に2回目のグリーンボンドを発行

削減されたCO<sub>2</sub>排出量推計値 17,529t-CO<sub>2</sub>/年

※2019年12月発行分のみ、2023年9月末

## 人権尊重

## &lt;人権方針の策定&gt;

- 公表日：2024年5月22日
- 人権尊重に対する姿勢および責任を果たすため「名古屋銀行グループ 人権方針」を策定・公表

## &lt;全行員の「ユニバーサルマナー検定」取得&gt;

2024年4月に改正された障害者差別解消法に対応し、合理的配慮の提供など今まで以上に多様なお客さまへの安全・安心に配慮したサービスを提供するため、全行員が「ユニバーサルマナー検定※3級」を取得

※株式会社ミライロが主催・運営する、「一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会」が認定する検定

ここからは、PER向上に向けたサステナビリティの取り組みについて説明します。

第22次経営計画では、「サステナビリティ」を戦略の柱の1つとしており、その中で「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が、これはまさに社是の実践とイコールになるものだと考えています。

そのためTCFD提言への賛同やCDP気候変動調査の評価の取得や、人権方針の策定などの取り組みを進めています。

21ページをご覧ください。

## 主な取引先支援

## &lt;コンサルティング&gt;

## SDGs実践計画策定支援コンサルティング

- SDGsに対し、より実践が求められるフェーズに入っていることから、支援を「宣言」から「実践」へ移行

|              |     |
|--------------|-----|
| 契約社数         | 86社 |
| ※ 2024年3月末累計 |     |

## カーボンニュートラル宣言策定コンサルティング

- 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り組み内容について宣言書を策定

|              |      |
|--------------|------|
| 契約社数         | 119社 |
| ※ 2024年3月末累計 |      |

## ESG報告書作成支援コンサルティング

- 企業価値向上に資するため、お客さまの「ESG」の取り組みの開示支援としてESG報告書の作成サポートと納品を実施

|              |     |
|--------------|-----|
| 契約社数         | 13社 |
| ※ 2024年3月末累計 |     |

## 健康経営伴走支援コンサルティング

- 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り組むお客さまを支援

|              |        |
|--------------|--------|
| 健康宣言作成支援社数   | 2,843社 |
| 契約社数         | 356社   |
| ※ 2024年3月末累計 |        |

## &lt;ファイナンス&gt;

## めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン

- お客さまのサステナブルな経営戦略・企業価値向上を支援

|            |    |
|------------|----|
| 契約社数       | 2社 |
| ※ 2024年3月期 |    |

## めいぎんポジティブインパクトファイナンス

- 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をお客さまとともに設定

|            |     |
|------------|-----|
| 契約社数       | 21社 |
| ※ 2024年3月期 |     |

## 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達成に向けた活動がされている団体へ寄付・寄贈を行う
- 寄贈型私募債のスキームを活用し、「令和6年能登半島地震」の被災地へ日本赤十字社を通じて義援金の寄付を実施

|            |      |
|------------|------|
| 契約社数       | 204社 |
| ※ 2024年3月期 |      |

## 地産地消カーボンオフセット型私募債

- 発行金額の0.1%相当額の地域のカーボンプレジットを購入し、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

|            |     |
|------------|-----|
| 契約社数       | 19社 |
| ※ 2024年3月期 |     |

- 当商品を通じた脱炭素に向けた協力を柱事業の一つとして、2023年12月に名古屋市と「連携・協力に関する包括協定」を締結

- 地域の活性化など相互の持続的な発展を目指す



前ページに引き続きの説明となります。

マテリアリティである「持続可能な環境保全への貢献」の取り組みとして、コンサルティング・ファイナンス等の様々な形で地域のお客さまの支援を行っています。

コンサルティングのメニューとして、他行に先駆けて2020年度より「SDGs宣言策定支援コンサルティング」にて多くのお客さま支援を行ってきましたが、SDGsに対し、より実践が求められるフェーズに入っていることから支援を「宣言」から「実践」に移行し、「SDGs実践計画策定支援コンサルティング」を新たに取り扱い開始し、現在86件の取り組みとなっています。

ファイナンスメニューとしては、「地産地消カーボンオフセット型私募債」の取り扱いを開始しました。

この商品を通じた脱炭素に向けた協力を柱事業の一つとして、2023年12月には名古屋市と「連携・協力に関する包括協定」を締結し、地域の活性化など相互の持続的な発展を目指します。

これらの取り組みに加え、今後も幅広くお客さまを支援できるメニューの提供を行ってまいります。

22ページをご覧ください。

## 補助金申請支援

- 認定支援機関として積極的に支援
- 特に、「ものづくり補助金(一般型)」「事業再構築補助金」は全国の金融機関でも有数の実績
- 各種セミナーや個別相談会等、最新情報もタイムリーに提供

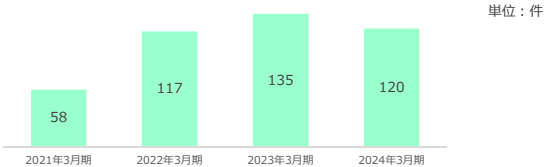
| ＜ものづくり補助金(一般型)の<br>全国認定支援金融機関 採択順位＞<br>(1次～16次累計) |              |             | ＜事業再構築補助金の<br>全国金融機関 採択順位＞<br>(1次～11次累計) |              |             |
|---------------------------------------------------|--------------|-------------|------------------------------------------|--------------|-------------|
| 順位                                                | 金融機関         | 採択件数        | 順位                                       | 金融機関         | 採択件数        |
| 1                                                 | A信用金庫        | 276件        | 1                                        | E信用金庫        | 766件        |
| 2                                                 | B銀行          | 197件        | 2                                        | <b>名古屋銀行</b> | <b>608件</b> |
| 3                                                 | <b>名古屋銀行</b> | <b>192件</b> | 3                                        | 政府系金融機関      | 577件        |
| 4                                                 | C信用金庫        | 172件        | 4                                        | F信用金庫        | 576件        |
| 5                                                 | D信用金庫        | 130件        | 5                                        | G信用金庫        | 551件        |

※ 名古屋銀行調べ

## 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

＜人材紹介業務成約件数(入金ベース)＞



## 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

## 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

「カイゼン」支援実績 22件  
※ 2024年3月末累計

|             |                |
|-------------|----------------|
| 製造部門の生産性向上  | 作業中のムダ排除       |
| レイアウトの最適化   | 5Sの推進          |
| リードタイム短縮    | 在庫低減           |
| 設備保全による稼働改善 | 標準時間の設定、見える化 等 |

## 「自動車産業支援の高度化に向けた覚書」締結

- 締結日：2023年8月28日
  - 自動車産業支援に注力している地方銀行7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
- ＜覚書締結銀行と本店所在地＞



前ページに引き続きの説明となります。

続いて、マテリアリティである「健全な地域経済の成長への支援」としての取り組みを説明します。

補助金申請支援については、認定支援機関として積極的に支援をしており、「ものづくり補助金」の採択件数が全国3位、「事業再構築金補助金」の採択件数が全国2位の実績となっています。

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ては、自動車サプライチェーン支援室を通じて大手自動車関連出身の現場改善コンシェルジュによる「現場改善サポート」を行うなどより深い支援が行える体制を整備しています。また支援の取り組みを高度化するため、自動車産業支援に注力している地方銀行7行と覚書を締結するなど更なる強化を図っています。

23ページをご覧ください。

## 金融教育

- 地域のお客さまの中長期的な視点にたった資産形成をサポートするため、金融教育を積極的に推進
- 取引先での金融教育を実施することで、取引先従業員の満足度を高め、エンゲージメント向上に貢献
- 地域の教育機関にて、学生向けに金融教育を実施

## &lt;金融教育実績&gt;

|            |        |
|------------|--------|
| 開催回数       | 8回     |
| 参加人数（延べ）   | 790名   |
| <職域セミナー実績> |        |
| 開催回数       | 829回   |
| 参加人数（延べ）   | 5,666名 |

※ 2024年3月期



## NISA

- 内閣府による資産所得倍増プランに沿い、新NISA等を推進
- お客さまの長期的な資産形成をサポート

NISA口座数 29,951口座  
※ 2024年3月末

## 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、相談窓口「ほけんプラザ」を4カ所設置

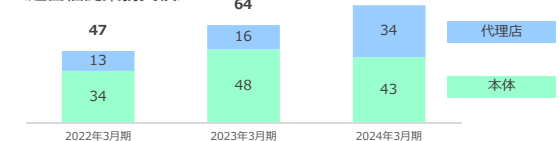
ほけんの窓口 @名古屋銀行

(募集代理店：株式会社名古屋銀行)

## 相続業務

- 2021年4月に第二地方銀行では初めて信託業務の兼営認可を取得
- 銀行本体での取り扱いにより、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
- 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、各種自治体、教育機関等21先と連携協定を締結

## &lt;遺言信託業務実績&gt;



## フィデューシャリー・デューティー

- 経営方針の一つとして「金融商品に関するお客さま本位の業務運営基本方針」を制定
- お客さまの安定的な資産形成や資産運用の実現に向けて、常にお客さま本位で考え行動するよう徹底

「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



トップライン強化・RORA改善施策のうち、個人のお客さまに関する取り組みについて説明します。

金融教育については、取引先や地域の教育機関を対象に積極的に実施しており、金融教育は8回、職域セミナーは829回開催するなど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しています。  
その結果、NISA口座数も29,951口座と積み上げが図れています。

他にも銀行本体での信託業務の取り組み、ほけんプラザの取り組みなど、先ほど説明した個人営業の推進方針に基づき、幅広く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。

24ページをご覧ください。

## 企業の成長ステージに応じた各種支援

## &lt;事業承継&gt;

- 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目指す

## &lt;当行でのM&amp;A、事業承継実績&gt;



## &lt;ベンチャービジネス&gt;

- スタートアップ企業への資金供給・経営支援等を行い、成長をサポート

## &lt;事業再生&gt;

- 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

## &lt;地域活性化&gt;

- 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

## 株式会社名古屋キャピタルパートナーズ

- ファンド出資を通じて、各種経営課題解決をサポート

➤事業承継ファンドの運営  
(地域の雇用を守る) 総額40億円 ⇒ 9件 投資実行

➤ベンチャーファンドの運営  
(地域雇用の創出) 総額5億円 ⇒ 3件 投資実行

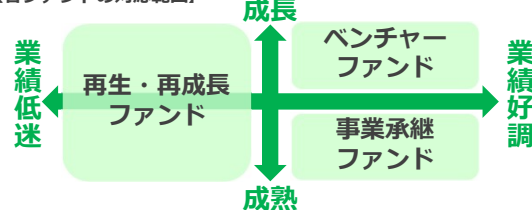
➤事業再生ファンドの運営  
(地域の雇用を守る) 総額20億円 ⇒ 1件 投資実行

➤地域活性化ファンドの運営  
(地域経済の活性化) 総額5億円 ⇒ 2件 投資実行

➤静岡・名古屋アライアンスファンド  
(自動車関連の課題解決) 総額5億円 ⇒ 1件 投資実行

※ 2024年3月末累計

## 【各ファンドの対応範囲】



## 【提供価値】



引き続き、サステナビリティに関する取り組みについて説明します。

お客さまへの支援としては、事業承継やベンチャービジネス等の各成長ステージに応じて各種取り組みを行っています。

特にM&Aの相談件数は953件と増加したことで、成約件数も27件と増加しています。

株式会社名古屋キャピタルパートナーズについては、ファンド出資を通じて多様化する経営課題解決に向け、財務面・経営面の支援を行っています。

ファンドも<事業承継>、<ベンチャー>、<事業再生>、<地域活性化>に関する4つのファンドに加え、<静岡・名古屋アライアンス>のファンドを立ち上げ、事業承継ファンドは総額40億円規模で9件実行しています。

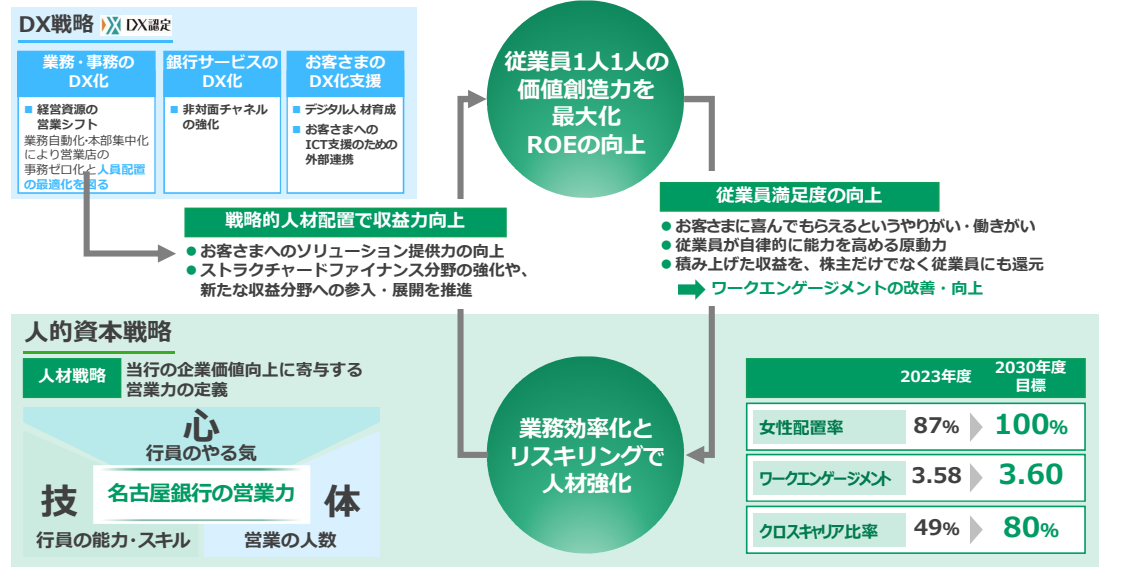
25ページをご覧ください。

## 人的資本への投資の強化

## 【第22次経営計画】未来創造業の真価の発揮

当行が未来創造業へ変革するためには、将来にわたり活躍し続ける人財の育成が必要

→「人的資本戦略」を経営計画の戦略の柱の1つに設定



次に、DX戦略・人的資本戦略について全体的な考え方から説明します。

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1つとして設定しています。

「未来創造業」の実践を進めていく中で、当行の事業領域は広がっており、収益機会を拡大させています。

そのため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に、図の一番下「業務効率化」と「リスキング」で人材強化を図り、

「業務効率化」に向けては、もう一つの経営計画の戦略の柱「DX戦略」の中で、経営資源の営業シフトを進め、戦略的人材配置で収益力向上を目指していきます。

このように従業員1人1人の価値創造力を最大化することで、収益力を向上させ、ROEの向上につなげていきます。

自身の価値が向上することで、お客さまに喜んでもらえるというやりがい、働き甲斐となり、従業員自らが能力を高める原動力になるとともに、積み上げた収益に関しては、株主だけでなく従業員にも還元するといった流れを生み出し、これが従業員満足度の向上につながることで、ワークエンゲージメントを改善するサイクルとなります。

こうしたサイクルが次なる収益力向上の施策につながるなど好循環を生み出すと考えており、これらを通じて2030年度「非財務」目標を達成していきます。

26ページをご覧ください。

## DX戦略



- 労働人口減少や行員の年齢構成から、総人員は自然減の見込み
- DXを活用した業務効率化とリスクリングによる再配置により営業力向上へ

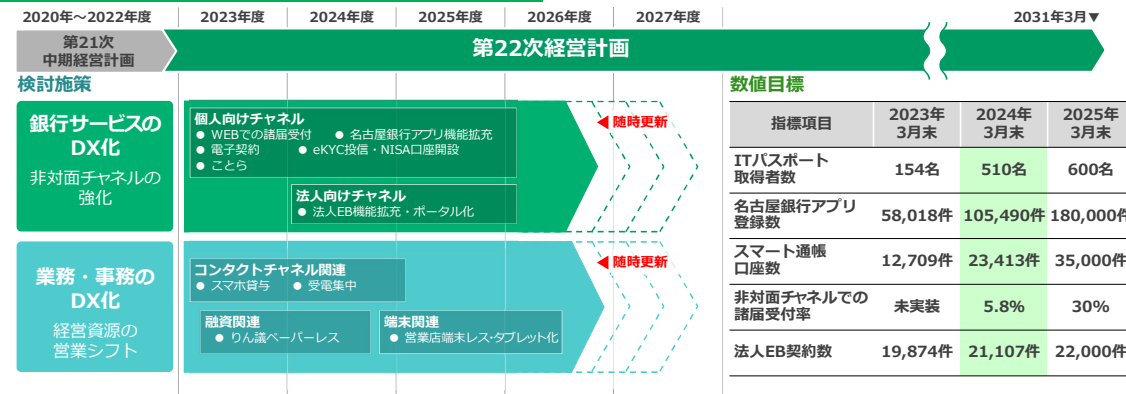
## 人材ポートフォリオ

単位：人

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

(事務部門の括弧内は、集中部門の人員)

## DX戦略ロードマップ



前ページの説明の続きとなります。

労働人口減少や行員の年齢構成から、総人員は自然減の見込みですが、これに対し先程説明したDXを活用した業務効率化とリスクリングによる再配置により、右図の人材ポートフォリオのような戦略的人材配置を行い、営業力の向上を図ります。

DX戦略では、「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」の3つの取り組みを行っています。

この中でお客さま目線で銀行サービスをDX化する「銀行サービスのDX化」と営業店業務を営業シフト化する「業務・事務のDX化」に向けてはロードマップを定め、施策を進めています。  
具体的な施策については、次ページで紹介します。

そしてDXに関するKPIとして5つの数値目標を設定しています。2024年度が目標期限であり、随時当行の戦略や時流に沿った目標に置き換える予定です。

27ページをご覧ください。

## 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



## お客さまのDX化支援

お客さまの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3月期 ナイス実績>

|      |      |
|------|------|
| 相談件数 | 158件 |
| 成約件数 | 117件 |

## 銀行サービスのDX化

非対面チャネルの強化により、お客さまとの接点拡大・利便性向上を図る

## 投資信託・NISA口座Web開設サービス

- 来店不要で投資信託やNISA口座の開設手続きが完了するサービスの取り扱いを開始

## Web諸届受付サービス

- お客さまの利便性向上のため、通帳・印鑑等の喪失・発見届、通帳・キャッシュカードの再発行手続き等をWeb上で受付するサービスの取り扱いを開始

## 業務・事務のDX化

業務効率化・本部集中化により、営業店の事務ゼロ化と人員配置の最適化を図り、経営資源を営業シフトへ

## りん議書類のペーパーレス化

- 書類の搬送時間削減によるりん議決済の迅速化、りん議作成事務の効率化を図るため、りん議書類のペーパーレス化を実施

## 外線電話の本部集中化

- 専門オペレーターによる均一で高品質な応対を提供するため、外線電話の本部集中化を実施

引き続き、「DX戦略」について説明します。

当行ではDX推進室を通じて、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。

「お客さまのDX化支援」では、システム開発業務を受託できる連結子会社の株式会社ナイスと連携することで、当行グループ内でお客さま支援が完結する体制が整っています。

「銀行サービスのDX化」としては、投資信託・NISA口座Web開設サービスやWeb諸届受付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」では、りん議書類のペーパーレス化や外線電話の本部集中化を行いました。

今後もRPA活用による業務効率化や各種業務の本部集中化を進めることで、経営資源の営業シフトを進めます。

28ページをご覧ください。

## 働きかた改革&amp;健康経営推進

## &lt;健康経営優良法人2024「ホワイト500」&gt;

- 健康経営優良法人「ホワイト500」に2年連続で認定
- 2年連続で総合順位50位以内の金融機関は当行のみ



## 保健師による全職場訪問面談の実施

- 人材開発部所属の保健師が全ての職場に訪問のうえ従業員との面談を実施。従業員のこころとからだの健康維持や職場環境に関する項目をヒアリング

## 役職員向けウォーキングキャンペーンの実施

- 職場内のコミュニケーション促進と運動習慣改善を目的に開催

|           | 2023年秋        | 2024年春        |
|-----------|---------------|---------------|
| 参加人数（参加率） | 2,070名（85.0%） | 2,126名（88.8%） |

## 健康応援スポーツフェスタの開催

- 2023年6月に当行及び名古屋銀行ビジネススクラブ主催による健康経営イベント「ココロはずむカラダげんき 健康応援スポーツフェスタ」を開催
- お客さまの健康経営サポート、地域活性化への貢献、当行自身の健康意識の醸成を目的に開催



## &lt;チームひまわりPlus+&gt;

- 様々な立場の従業員の視点を組み入れたD&I（ダイバーシティ&インクルージョン）を推進し、全従業員が主体的にいきいきと働くことができる環境を目指すワーキンググループを組成

## ドレスコードフリー（ビジネスカジュアル）の正式導入

- 多様性を尊重し、役職員が発想豊かに「自律的に考える」風土を醸成するための手段の一つとしてドレスコードフリーを導入



## &lt;ワークライフバランスの実現&gt;

従業員一人ひとりが安心して働くことのできる職場環境を整備

## 「プラチナくるみんプラス」認定の取得

- 不妊治療と仕事を両立しやすい職場環境整備に取り組む企業として、プラチナくるみんプラスの認定を取得
- 愛知県に本社を置く企業では当行含め2社が取得



## 「休み方改革特別休暇」の制定

- 愛知県が各業界とともに取り組む「休み方改革プロジェクト」のイニシアチブ賛同企業として、全従業員に特別休暇を1日付与

## イクメン企業宣言・イクボス宣言・男性育休100%宣言の制定

- 出生時育児休暇（産後パパ育休）では、10日分の給与を補償し、男性従業員の育児参画を推進

|               | 2023年3月期  | 2024年3月期  | 増減    |
|---------------|-----------|-----------|-------|
| 男性育休取得率（取得者数） | 100%（38人） | 100%（36人） | ±0p   |
| 男性育休平均取得日数    | 3.2日      | 8.2日      | +5.0日 |

次に「人的資本戦略」について説明します。

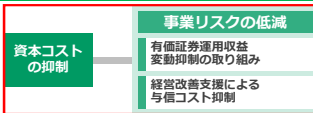
当行では、健康経営の取り組みを通じて、役職員が熱意と活力に満ち、働きがいを感じられる職場環境の整備や、D&I（ダイバーシティ&インクルージョン）を推進し、多様性に満ちた人材が活躍できる職場風土の構築を目指しております。健康経営については、2024年ホワイト500の認定を2年連続で取得し、金融機関では当行のみ2年連続で総合順位50位以内という評価をいただきました。

具体的な取り組みとしては、保健師による全職場訪問面談の実施や、社内のコミュニケーション促進を目的としたウォーキングキャンペーンの実施。お客さまの健康経営と当行自身の健康意識の醸成を目的とした「健康応援スポーツフェスタ」を開催いたしました。

また働きかた改革では、D&I（ダイバーシティ&インクルージョン）推進チームである「チームひまわりPlus+」の提案で「自律的に考える」風土を醸成するための手段の一つとして「ドレスコードフリー」を正式導入しました。それ以外にもワークライフバランスの実現として、「プラチナくるみんプラス」認定の取得を始め、各種休暇制度の制定など従業員一人ひとりが安心して働くことのできる職場環境を整備し、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。

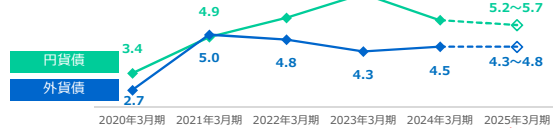
29ページをご覧ください。

## 事業リスクの低減



## 有価証券運用

## &lt;デュレーション推移&gt;

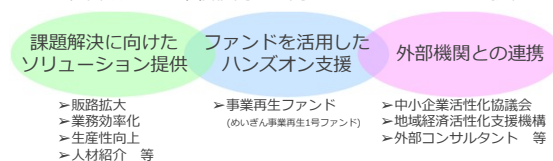


## &lt;資産カテゴリー別運用方針&gt;

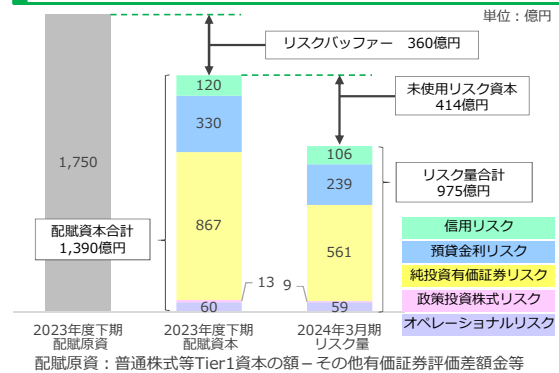
|         | 円貨債 | 外貨債 | 投資信託 | 株式 |
|---------|-----|-----|------|----|
| 残高      | 増加  | 横ばい | 横ばい  | 抑制 |
| デュレーション | 短期化 | 横ばい | -    | -  |

## 経営改善支援

- 本部に経営改善・再生支援の専担者を配置し、支援体制を整備
- 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



## 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（2024年3月期） | 重要性テスト※    |  |
| 90億円                      | 2,731億円           | 3.3% ≤ 15% |  |

※金融庁監督指針により国際統一基準の△EVEはTier1資本の15%以下であることが求められている

## 流動性カバレッジ比率（LCR）

|            | 2024年3月末      | 2023年度第4四半期<br>日次平均 |
|------------|---------------|---------------------|
| 流動性カバレッジ比率 | 140.5% ≥ 100% | 134.4% ≥ 100%       |

次に「事業リスクの低減」について説明します。

「有価証券運用収益に対する変動抑制の取り組み」や「経営改善支援による与信コスト抑制」などを行うことで、業績予想に対するボラティリティが改善され、負債コストが下がり資本コストの抑制につながり、PERの改善になると考えています。

「有価証券運用」では適正なデュレーションとなるようコントロールし、有価証券運用収益変動の抑制を図ります。

「経営改善支援」として、本部に経営改善・再生支援の専担者を配置して支援体制を整備し、従前の資金繰り支援に留まらない経営改善・企業価値向上に向けたソリューションを提供することで、与信コストの抑制を図っています。

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360億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1,390億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975億円となっています。

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3.3%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。

30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



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

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

|                        | 2022年度 | 2023年度 | 2027年度 |
|------------------------|--------|--------|--------|
| 当期純利益（連結）              | 83億円   | 100億円  | 150億円  |
| ROE（連結）                | 3.3%   | 3.6%   | 5%超    |
| コアOHR                  | 70.4%  | 66.8%  | 50%台   |
| 預貸和                    | 7.9兆円  | 8.4兆円  | 10兆円   |
| 上場政策株式縮減額<br>（取得原価ベース） | ---    | 103億円  | 124億円※ |

※2024年4月に目標を2022年度末比50億円縮減から  
2022年度末比30%縮減（124億円）へ上方修正

## 企業価値向上のインセンティブとなる役員報酬制度の設計

- 2024年度より業績向上のインセンティブ向上及び業績に対する経営責任を明確化する観点から、取締役及び執行役員を対象に業績連動報酬制度を導入

| 役員報酬制度    | 目的                          | 指標                                               |
|-----------|-----------------------------|--------------------------------------------------|
| 月例固定報酬    | -                           | -                                                |
| 業績連動報酬    | 経営目標の達成に向けた業績向上のインセンティブ付与等  | ＜財務目標＞<br>連結ROE、コア業務純益<br>＜非財務目標＞<br>ワークエンゲージメント |
| 譲渡制限付株式報酬 | 当行の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブ付与等 | -                                                |

最後に、当行が目指す姿と経営計画の進捗について説明します。

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㈱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㈱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。

ここまで説明してきた「サステナビリティ」、「人的資本戦略」、「DX戦略」を戦略の柱として、ビジョンの実現を目指します。

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、ここまで説明してきた通り毎年のIRで実績や進捗状況を説明します。

財務に関する中間目標として2027年度を期限とし、収益性、効率性、成長性の指標から5項目を採用しており、各種順調な推移となっています。財務面の中間目標を達成した場合には、その時点における新たな目標を再設定することとしており、今回上場政策株式縮減額について、再設定を行いました。

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、こちらも順調に推移をしております。

これら経営計画の目標に対しては、2024年度より取締役及び執行役員を対象に業績連動報酬制度を導入し、業績向上のインセンティブ向上及び業績に対する経営責任を明確化させ、目標達成に向けたコミットを強くしています。

引き続き、「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」として更なる成長を遂げるべく、未来創造業としての取り組みを充実させてまいります。

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

| 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<br>(名目) | 39兆6千億円    | 558兆7千億円  | 3位(2020年) |
| 一人当たり<br>県民所得 | 342万円      | 312万円     | 2位(2020年) |
| 預金            | 48兆541億円   | 957兆1千億円  | 4位(2023年) |
| 貸出金           | 25兆6,626億円 | 570兆3千億円  | 3位(2023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       | 47兆8千億円    | 330兆2千億円  | 1位(2021年) |
| 付加価値額         | 13兆1千億円    | 106兆6千億円  | 1位(2021年) |
| 農産物産出額        | 3,114億円    | 9兆147億円   | 8位(2022年) |
| 新設住宅<br>着工戸数  | 5万9千戸      | 85万戸      | 4位(2022年) |

出所：総務省統計局「国勢調査」、「経済センサス」  
内閣府「県民経済計算」  
農林水産省「生産農業所得統計」  
国土交通省「建築着工統計調査報告」

東海3県の金融経済動向（2024年5月）

東海3県の景気は、一部に弱めの動きもみられるが、  
緩やかに回復している。

【実体経済】

|       |                                |   |
|-------|--------------------------------|---|
| 生産    | 一時的に下押し圧力を受けているものの、<br>増加基調にある | ▲ |
| 輸出    | 一時的に下押し圧力を受けているものの、<br>増加基調にある | ▲ |
| 設備投資  | 増加している                         | ▲ |
| 雇用・所得 | 緩やかに改善している                     | ▲ |
| 個人消費  | 持ち直している                        | ▲ |

【金融】

|              |                                       |   |
|--------------|---------------------------------------|---|
| 貸出           | 前年を上回っている                             | ▲ |
| 貸出約定<br>平均金利 | 新規は横ばい圏内の動きとなっている<br>ストックは引き続き低下傾向にある | ▶ |
| 預金           | 前年を上回っている                             | ▲ |

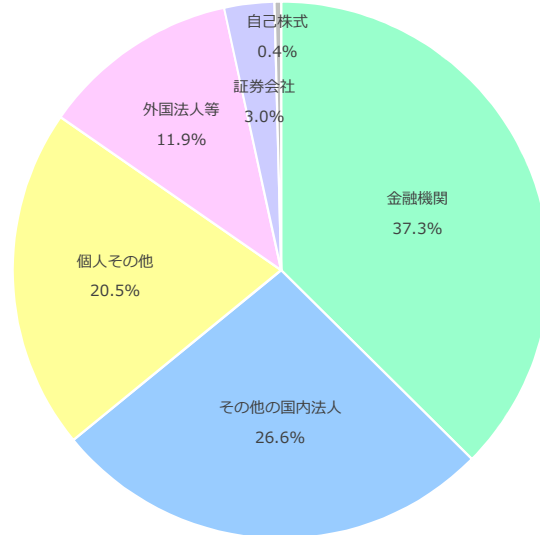
出所：「日本銀行名古屋支店2024年5月東海3県の金融経済動向」

## 上位株主（2024年3月末）

| 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） | 1,333  | 7.98% |
| 日本生命保険相互会社              | 726    | 4.35% |
| 名銀みのり会（自社従業員持株会）        | 599    | 3.59% |
| 明治安田生命保険相互会社            | 581    | 3.48% |
| 住友生命保険相互会社              | 516    | 3.09% |
| 株式会社みずほ銀行               | 421    | 2.52% |
| 株式会社日本カストディ銀行（信託口）      | 413    | 2.47% |
| 三井住友海上火災保険株式会社          | 409    | 2.45% |
| 大樹生命保険株式会社              | 368    | 2.20% |
| 株式会社十六銀行                | 366    | 2.19% |

※持株比率は自己株式69,754株を控除した発行済株式の総数で算出

## 株主構成（2024年3月末）



## 地域のお客さま

### 課題

#### 社会

人口減少  
自動車産業の変革  
人生100年時代の到来

#### 金融

金利ある世界の到来  
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

総合金融サービスの提供





# 名古屋銀行

株式会社名古屋銀行

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](mailto: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。

※本資料の金額などは原則として単位未満を切り捨てしております。