

Information Meeting

【2025年度中間決算】

お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ

2025年12月5日

株式会社 名古屋銀行
取締役頭取 藤原 一朗

I. 2025年度中間決算概要

2025年度中間決算概要（単体）	3
業績予想	4

II. 第22次経営計画

第22次経営計画の概要	6
第22次経営計画の目標および実績	7
政策投資株式縮減目標の見直し	8
「財務」中間目標の進捗	9

III. 企業価値向上に向けた取り組み

PBRロジックツリー	13
PBR1倍以上に向けて	14
トップライン収益の強化	15
資本の最適配分	20
社是の実践「地域社会の繁栄に奉仕」	22
市場評価の向上	23

資料（単体財務情報）

コア業務粗利益	25
預貸金	26
有価証券運用	28
役務取引等収益	31
営業経費	32
与信関連費用	33
経常利益・当期純利益	34

資料（非財務情報）

法人戦略	36
個人戦略	38
サステナビリティ	39
人的資本戦略	40
DX戦略	42

I . 2025年度中間決算概要

2025年度中間決算概要（単体）

単位：億円

	2024年度 上期	2025年度 上期	前年同期比
コア業務粗利益	247	300	+53
預貸利益	140	142	+1
貸出金利息	152	213	+61
預金等利息(▲)	11	71	+60
市場運用利益	62	106	+44
有価証券利息配当金 他	90	128	+37
うち投資信託解約損益	▲3	0	+3
調達コスト(▲)	28	21	▲6
役務取引等利益	44	50	+6
役務取引等収益	65	74	+8
役務取引等費用(▲)	21	23	+2
その他業務利益(除く国債等債券損益)	▲0	1	+1
その他業務収益	0	1	+1
その他業務費用(▲)	0	0	▲0
営業経費(▲)	146	155	+9
コア業務純益	100	145	+44
コア業務純益(除く投資信託解約損益)	103	144	+41
その他要因	1	▲15	▲17
与信関連費用(▲)	2	12	+9
国債等債券損益	▲42	▲61	▲18
株式等関係損益	41	55	+13
その他臨時損益	5	2	▲2
経常利益	102	129	+27
特別損益	▲1	3	+4
税引前中間純利益	101	132	+31
法人税等合計(▲)	24	36	+12
中間純利益	76	95	+18

預貸利益（前年同期比+1億円）

- 政策金利の引き上げにより貸出金利息・預金等利息ともに増加

市場運用利益（前年同期比+44億円）

- 円債の入れ替えを実施したことで収益性が改善したことに加え、資金量増加に伴い預け金利息が増加

役務取引等利益（前年同期比+6億円）

- 法人向けソリューションの提供に伴う手数料に加え、好調な市況や金利上昇を背景に預かり資産販売手数料も増加

営業経費（前年同期比+9億円）

- 人的資本への戦略的な投資により人件費を中心に増加

与信関連費用（前年同期比+9億円）

- 大口先の倒産等により個別貸倒引当金が増加

国債等債券損益（前年同期比▲18億円）

- 株価上昇局面にて、株式売却益を活用して円債の入れ替えを実施

株式等関係損益（前年同期比+13億円）

- 政策投資株式はコーポレートガバナンス・コードに従い、投資先と継続的に対話を行った上で縮減する方針

単位：億円

単体		2024年度 通期実績	2025年度 通期計画	前期比
	經常収益	758	860	+101
	經常利益	199	209	+9
	当期純利益	143	149	+5
	コア業務純益	224	216	▲8

	2024年度 上期実績	2025年度 上期実績	前年 同期比
經常収益	356	476	+119
經常利益	102	129	+27
中間純利益	76	95	+18
コア業務純益	100	145	+44

連結	經常収益	1,027	1,130	+102
	經常利益	208	217	+8
	当期純利益	147	152	+4

經常収益	483	604	+120
經常利益	103	127	+24
中間純利益	75	91	+16

Ⅱ. 第22次経営計画

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）

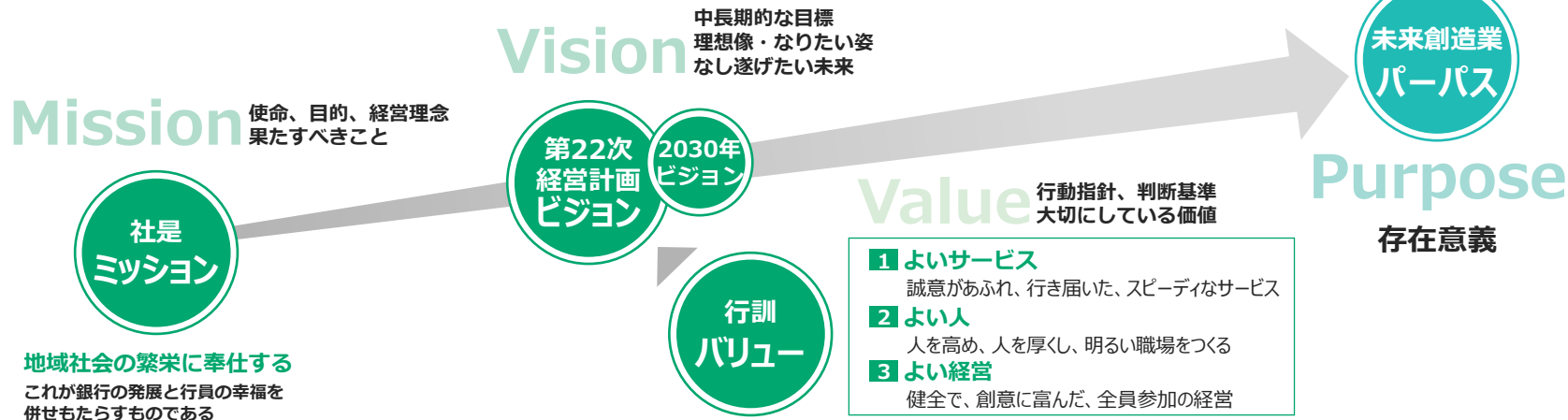
パーパス（存在意義）とミッション・ビジョン・バリュー

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



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



「財務」目標と実績

<2027年度「財務」中間目標>

	2022年度 実績	2025年度 上期実績	2027年度 目標	
当期純利益(連結)	83億円	91億円	200億円	2025年5月に見直し
ROE(連結)※	3.3%	6.3%	6%超	2025年5月に見直し
コアOHR	70.4%	51.7%	50%台	
預貸和	7.9兆円	9.4兆円	10兆円	

※ 東証基準

<2030年度「財務」目標>

	2022年度 実績	2025年度 上期実績	2030年度 目標	
連結純資産に占める政策投資株式と みなし保有株式の合計額（時価ベース）の割合	52.3%	25.6%	20%未満	2025年11月に達成期限、 達成基準、対象株式等 を見直し



「非財務」2030年度目標と実績

	2022年度 実績	2025年度 上期実績	2030年度 目標
女性配置率	82%	91%	100%
ワークエンゲージメント	3.08	3.48	3.60
クロスキャリア比率	44%	71%	80%
ESG投融资額（2030年度までの10年間累積実行額）	1,273億円	3,842億円	5,000億円
CO ₂ 排出量（2013年度対比）	▲42%	—	▲70%

政策投資株式の縮減 2030年度「財務」目標

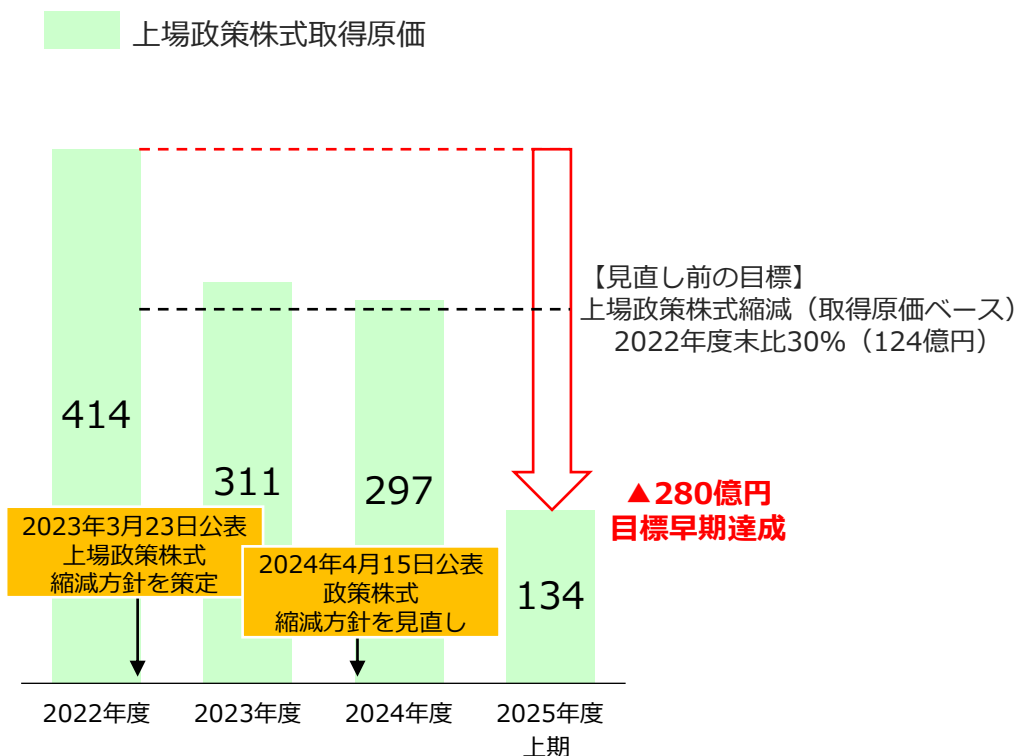
- コーポレートガバナンス・コードの趣旨に基づき、保有の妥当性を判断し投資先との十分な対話を経たうえで縮減していく方針
- 2024年4月に改定した上場政策株式の縮減目標を、2025年9月末に前倒しで達成
- この達成を踏まえ、2025年11月に政策投資株式の縮減目標について、改めて見直しを実施

<縮減目標の変更点>

	変更前	変更後
達成期限	2027年度	2030年度
対象株式	上場政策株式	政策投資株式(上場・非上場)、みなし保有株式
設定基準	取得原価ベース	時価ベース
達成基準	2022年度末比30%縮減 (▲124億円)	連結純資産に占める割合 20%未満

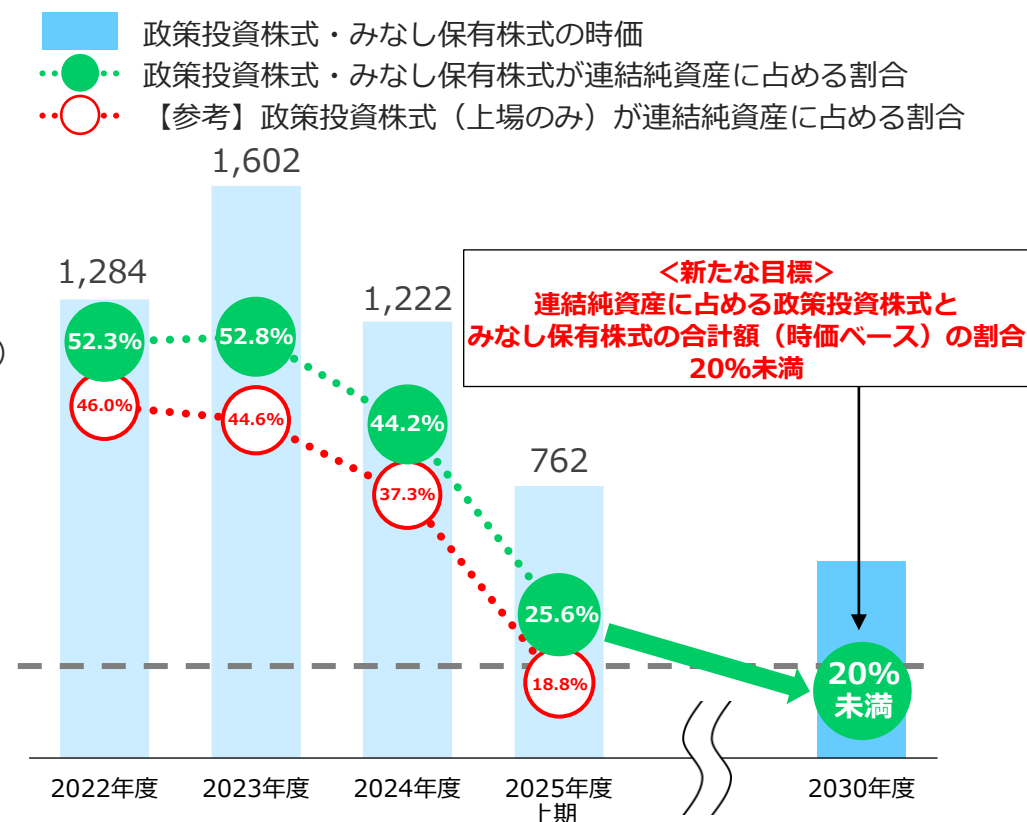
<目標見直し前>

単位：億円



<目標見直し後>

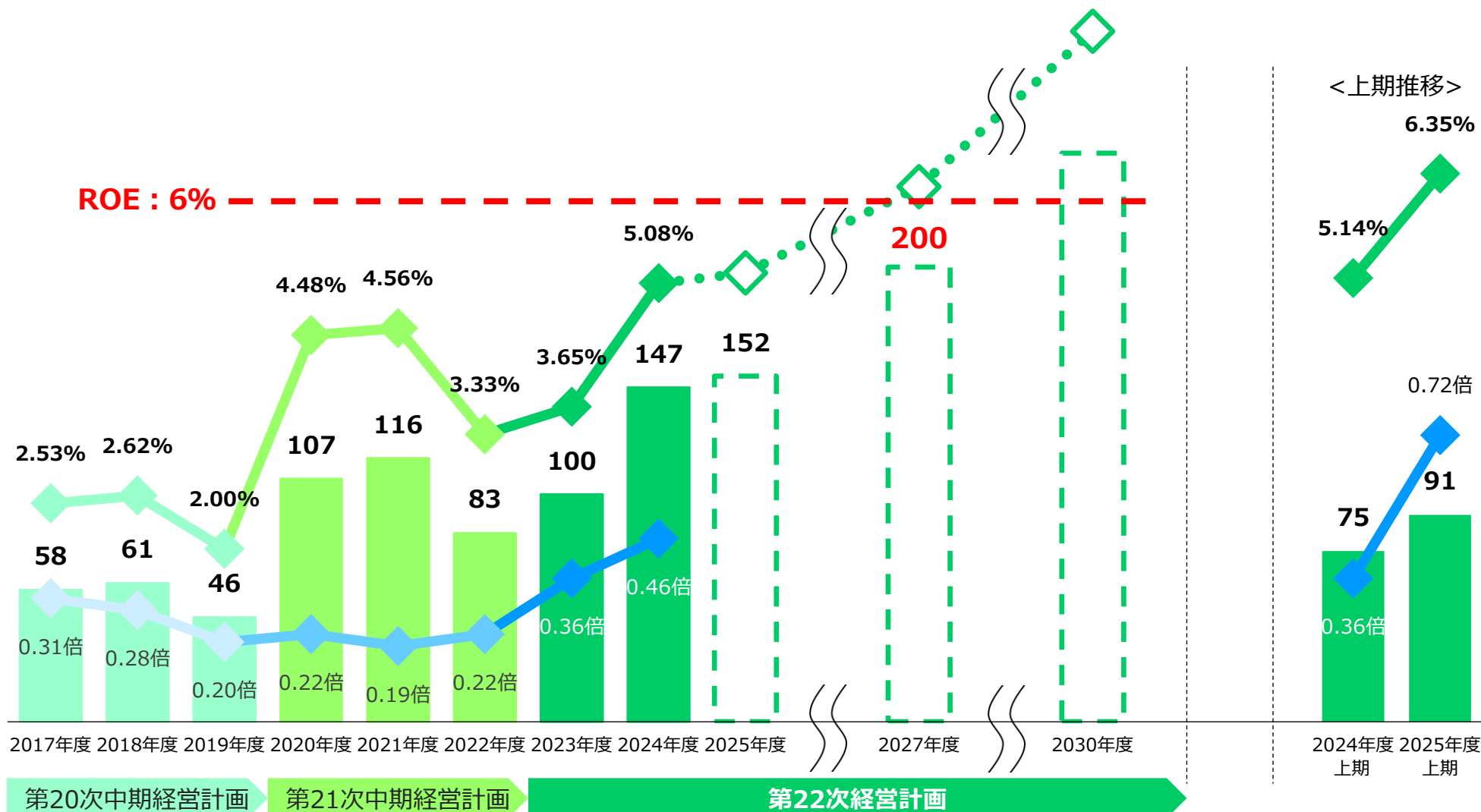
単位：億円



当期（中間）純利益（連結）・ROE（連結） 2027年度「財務」中間目標

単位：億円

■ 当期純利益 ◆ ROE（東証基準） ◆ PBR

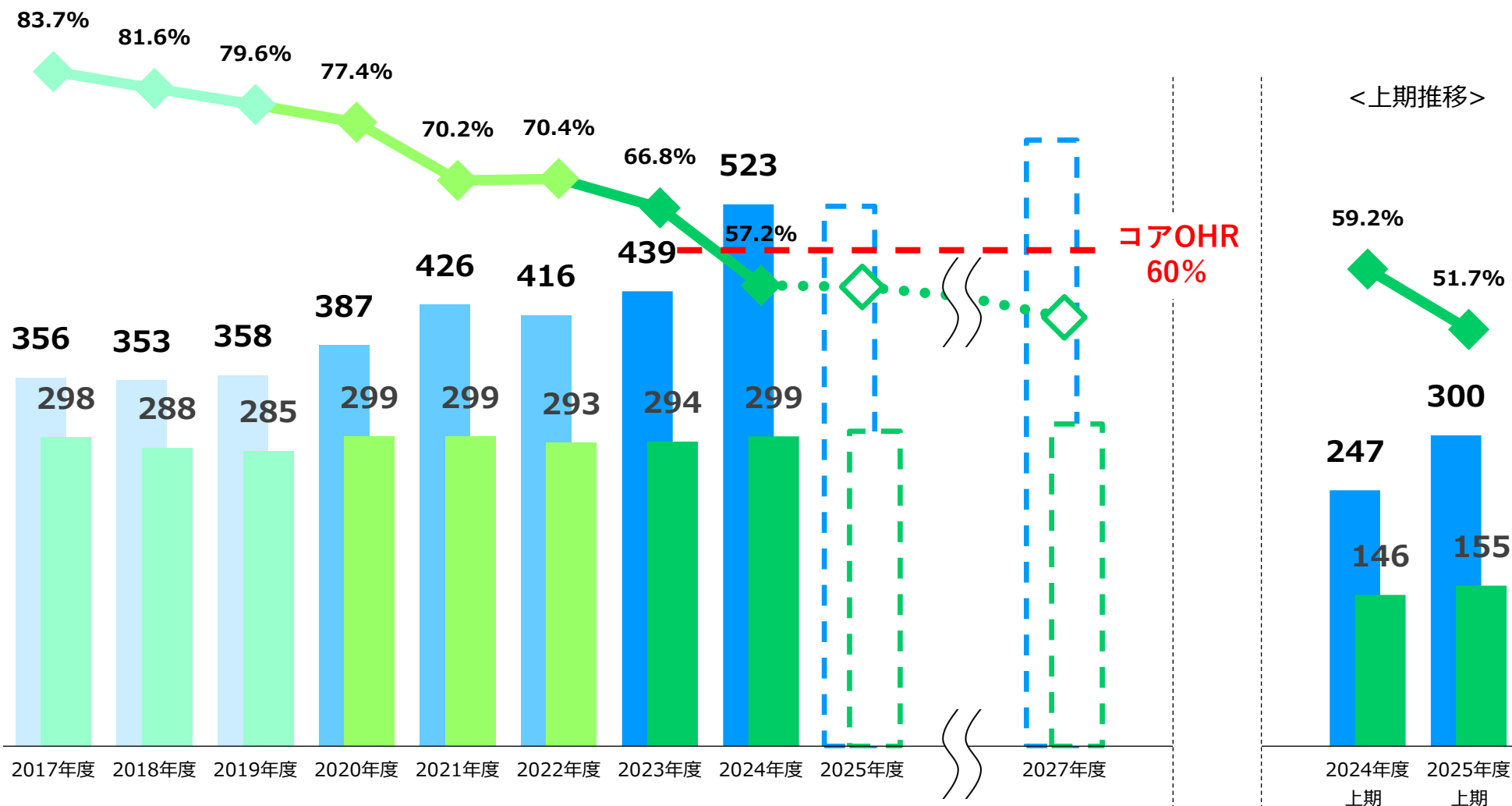


PBR = 期末株価終値（2025年度上期は2025年11月末株価終値）÷ 期末連結1株当たり純資産額
ROE = 連結当期純利益（上期は年換算）÷ 期首期末平均連結純資産額

コアOHR 2027年度「財務」中間目標

単位：億円

営業経費 コア業務粗利益 コアOHR



第20次中期経営計画

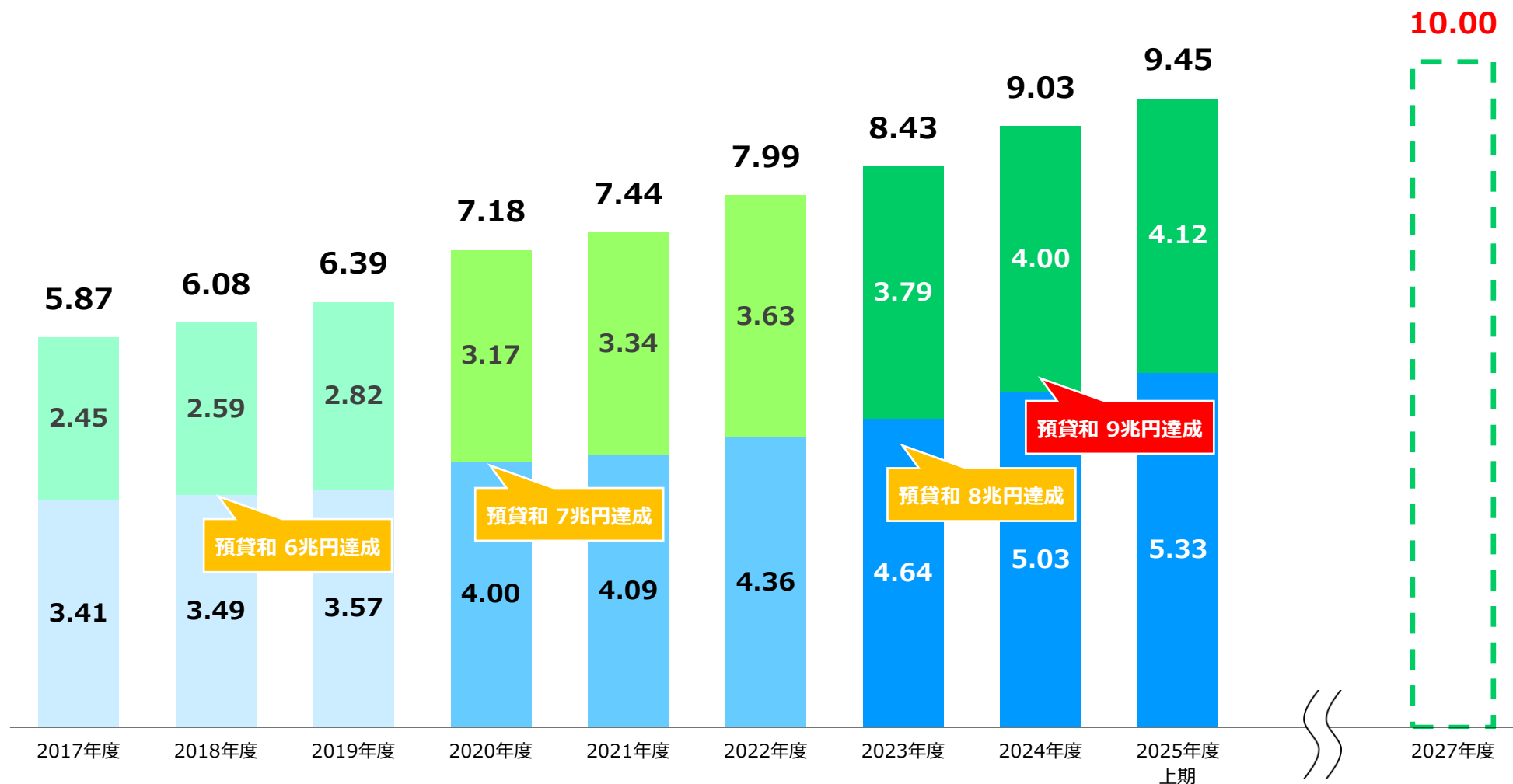
第21次中期経営計画

第22次経営計画

預貸和 2027年度「財務」中間目標

単位：兆円

貸出金（末残） 預金等※（末残）



第20次中期経営計画

第21次中期経営計画

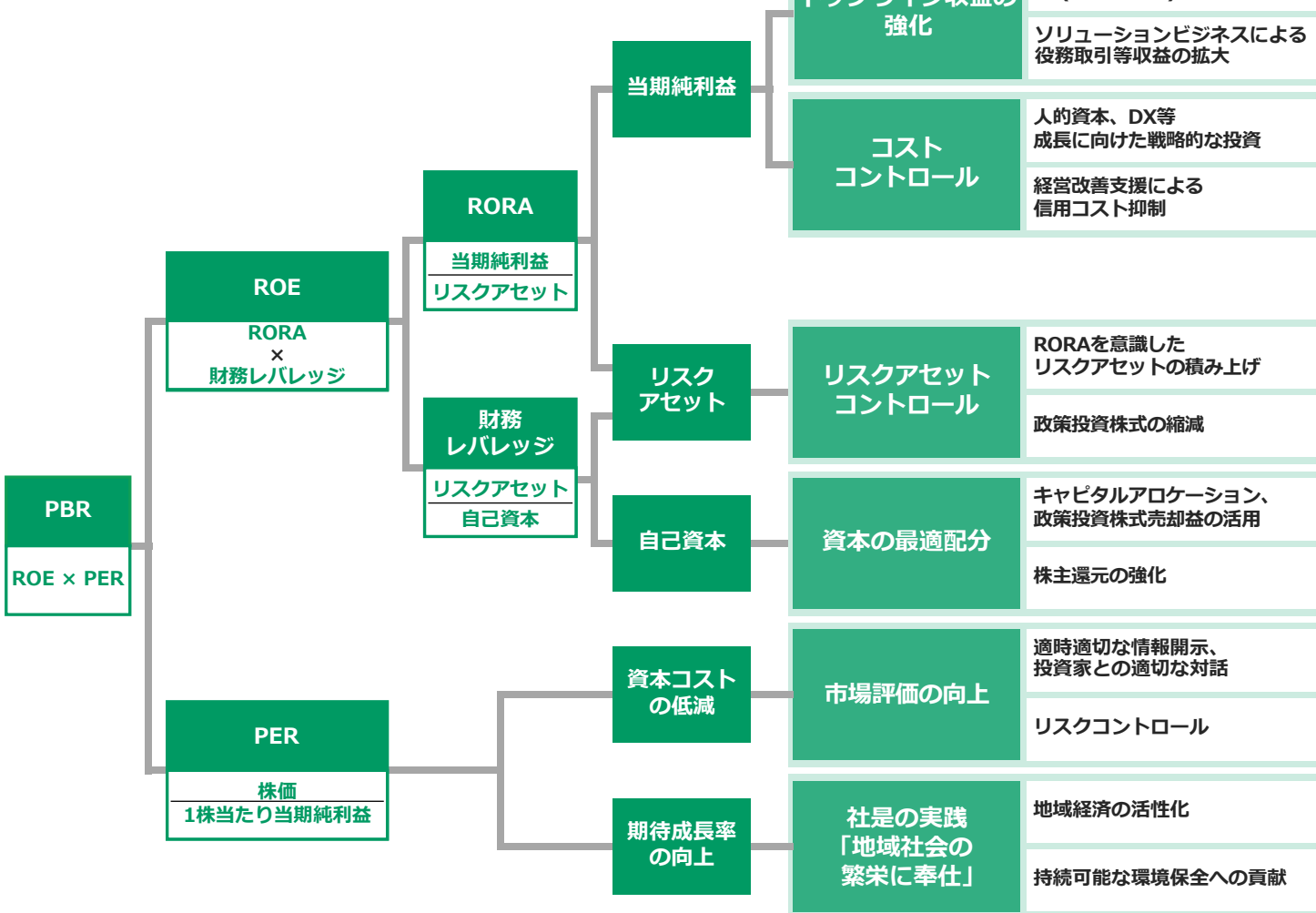
第22次経営計画

Ⅲ. 企業価値向上に向けた取り組み

PBRの考え方

$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

株価純資産倍率 = 自己資本利益率 × 株価収益率



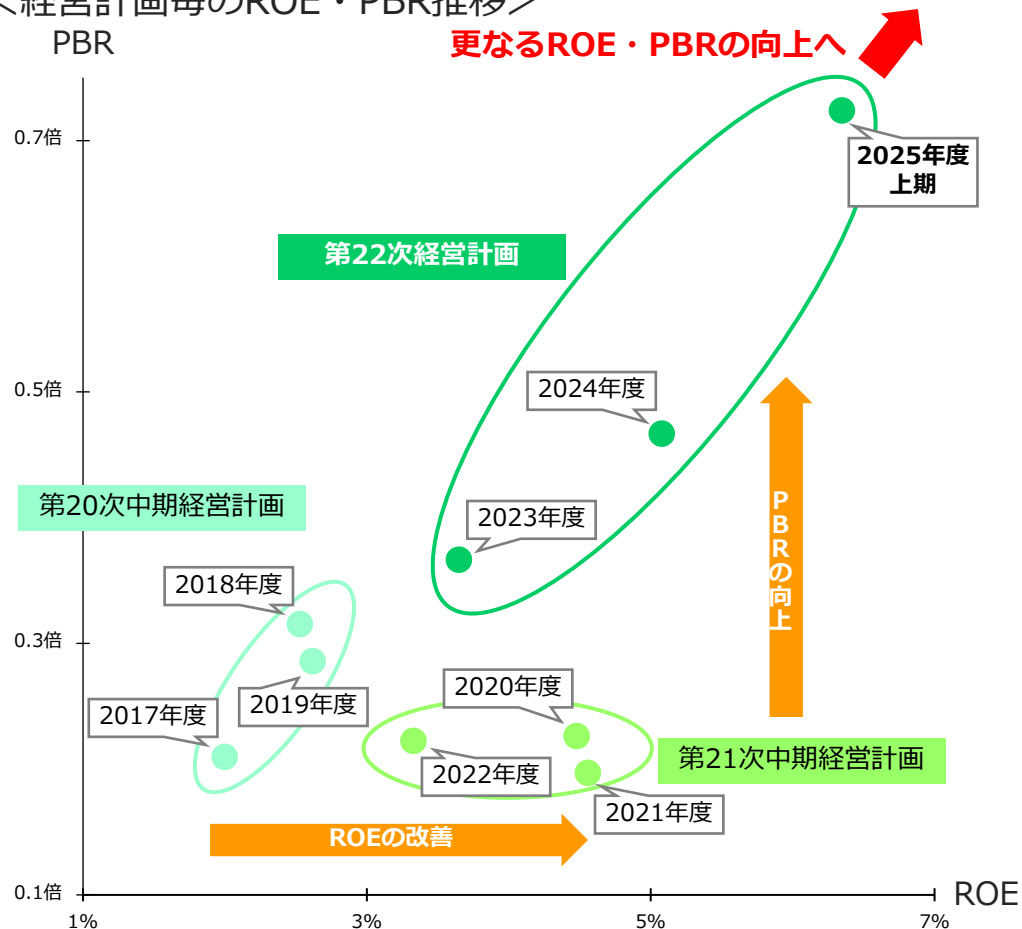
KPI・方針

「財務」中間目標 (2027年度)	当期純利益(連結) 200億円
	ROE(連結) 6%超
	コアOHR 50%台 預貸和10兆円
<戦略の柱> 人的資本戦略 2030年度目標	人材ポートフォリオ
	女性配置率100%
	ワークエンゲージメント3.60 クロスキャリア比率80%
<戦略の柱> DX戦略 2027年度目標	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
自己資本 方針 2025年11月に見直し	連結自己資本比率適正水準 12.5%程度
	連結純資産に占める政策投資株式と みなし保有株式の合計額(時価ベース) の割合 20%未満
株主還元 方針	配当性向30%目処
	機動的な自己株式取得
<戦略の柱> サステナビリティ 2030年度目標	ESG投融资5,000億円
	CO ₂ 排出量▲70%

PBR1倍以上に向けて

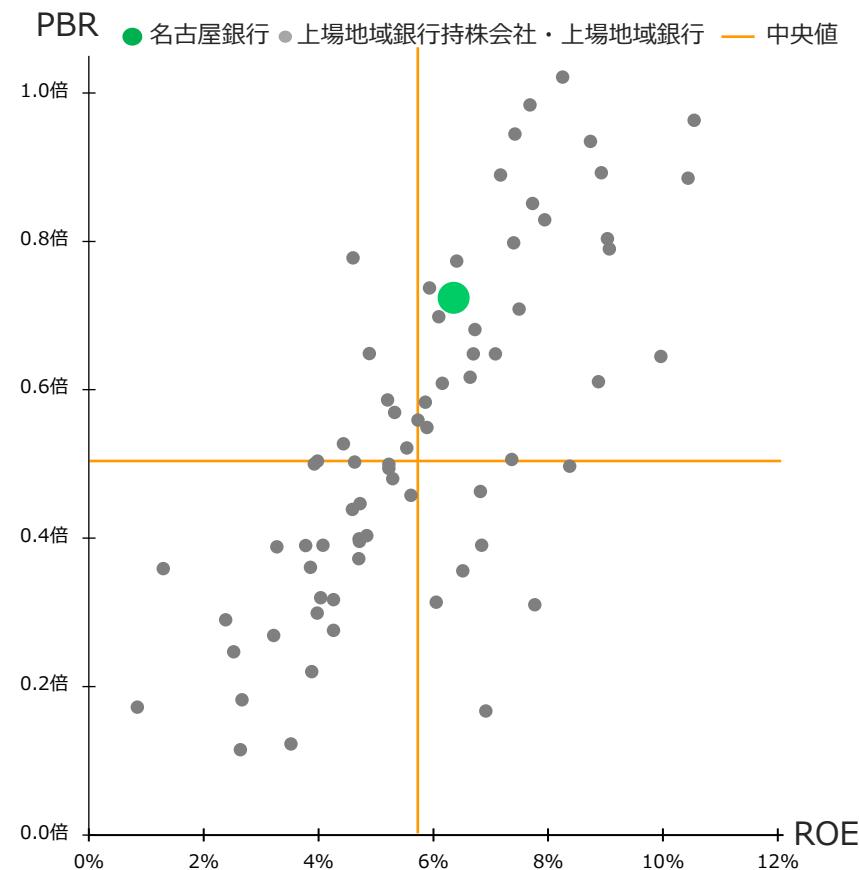
- トップライン収益の強化等によるROEの向上と、株主資本コストの低減および期待成長率の向上の両輪でPBR向上を目指す

<経営計画毎のROE・PBR推移>



<2025年度上期のROE・PBR 他行比較（当行調べ）>

	当行	地域銀行中央値
ROE	6.35%	5.73%
PBR	0.72倍	0.50倍



PBR = 期末株価終値（2025年度上期は2025年11月末株価終値）÷ 期末連結1株当たり純資産額
 ROE = 連結当期純利益（上期は年換算）÷ 期首期末平均連結純資産額

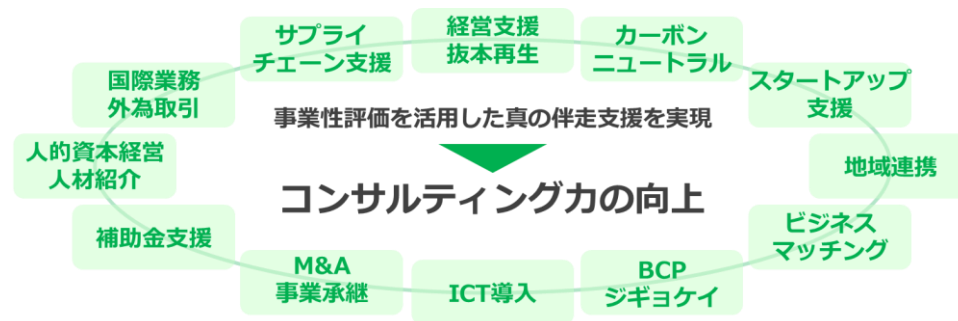
法人向け戦略

サステナブル経営支援による持続的成長の実現

- お客さまのサプライチェーン強靱化やサステナブルな経営を支援するため、総合的な営業力と高度な専門性を活かした最適なソリューションを提供し、お客さまとともに持続的な成長を実現

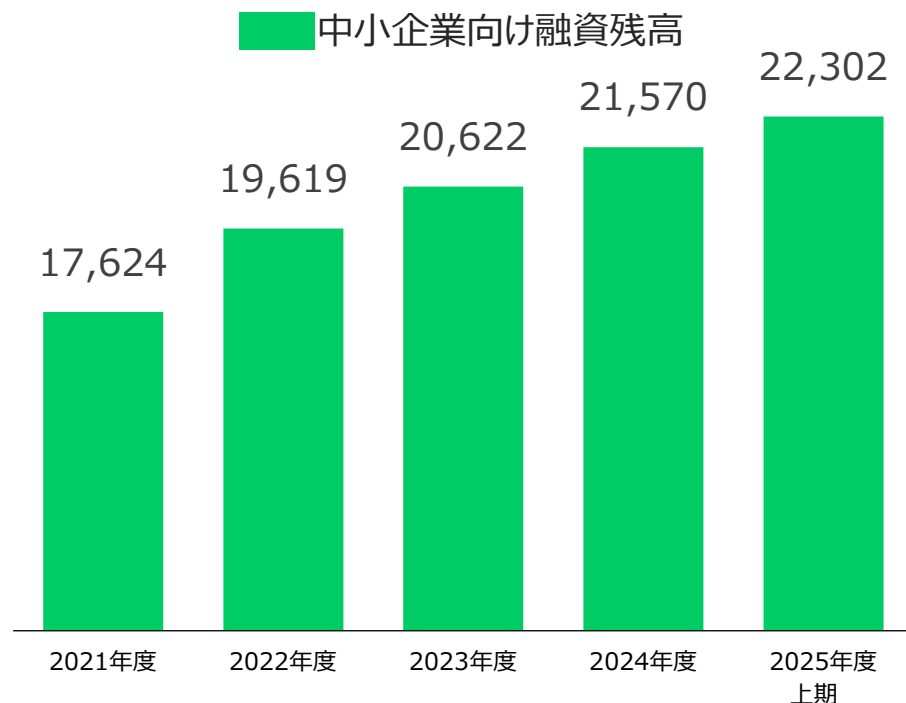
グループ総合力の発揮による課題解決

- グループ各社の強みと専門性を結集し、シームレスな連携体制を構築することで、お客さまの経営課題の解決に向けて総合力を発揮



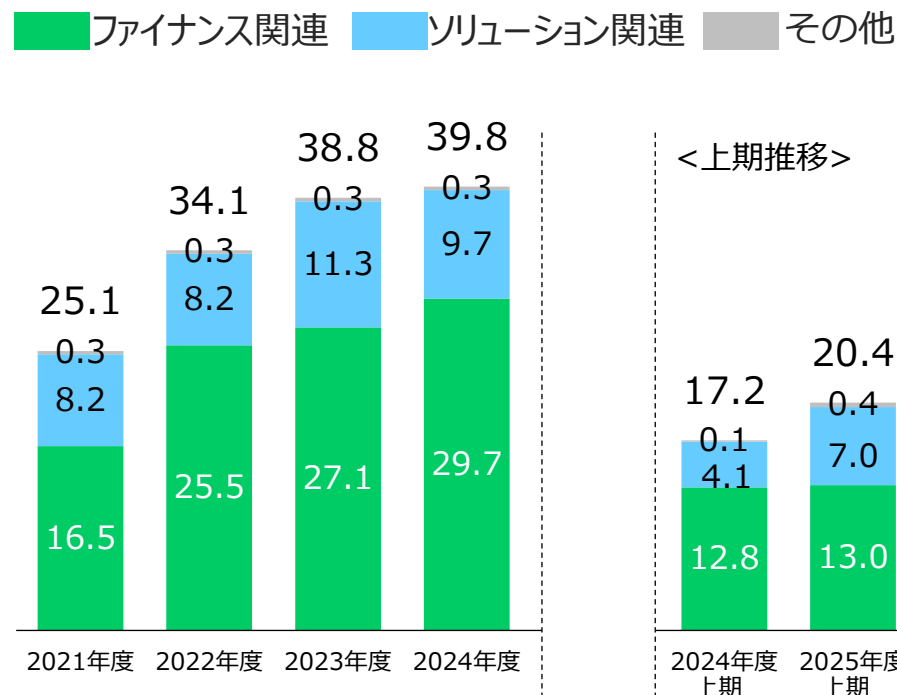
<中小企業向け融資残高（末残）>

単位：億円



<法人業務役務手数料の内訳>

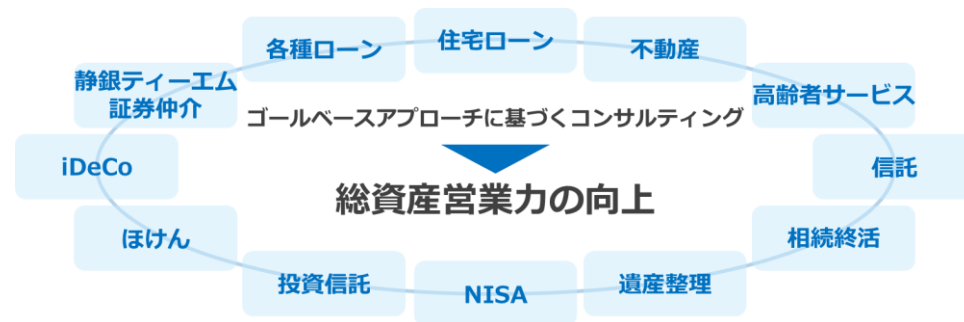
単位：億円



個人向け戦略

個人のお客さまとその家族の安心できる未来を創るために

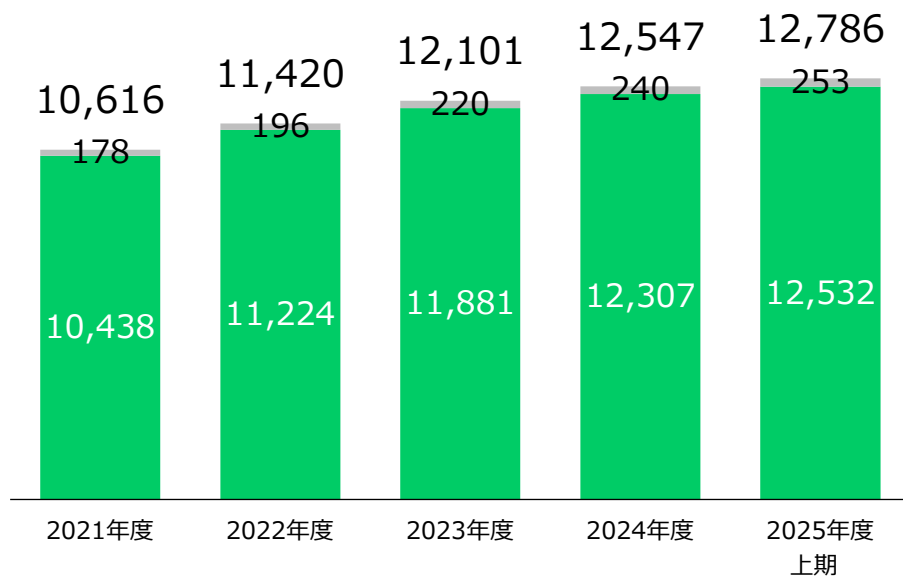
- お客さまの最善の利益に資するため当行のFD基本方針に沿った顧客本位の提案を実践
- 県内唯一の銀行本体が提供する信託業務をはじめとした相続ソリューションメニューの提供で、地域の円満な資産承継に貢献



<消費者ローン残高（末残）>

単位：億円

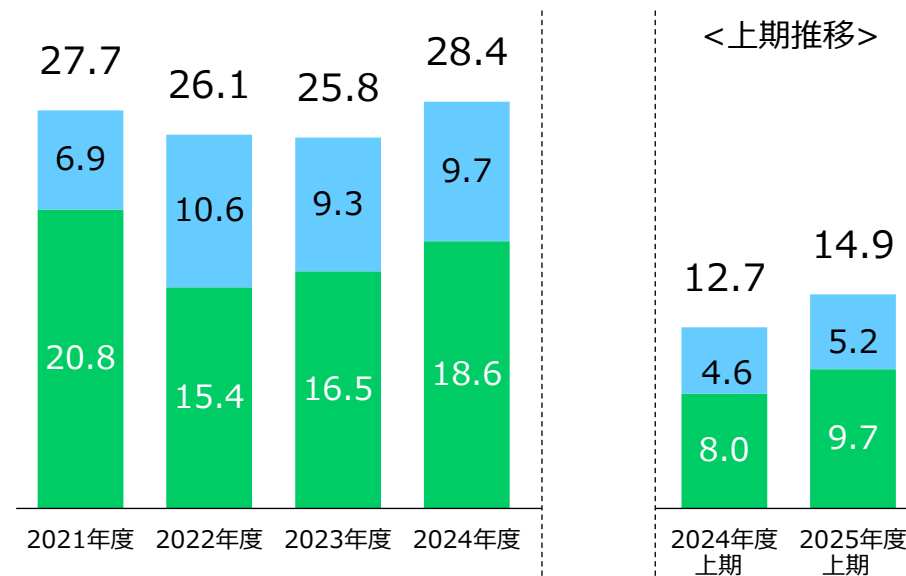
■ 住宅ローン ■ その他



<預り資産販売手数料の内訳>

単位：億円

■ 投資信託 ■ 生命・損害保険



有価証券運用

- 金利上昇による評価損拡大リスクに配慮しつつ、適切にデュレーション・コントロールを行う

<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	—	—

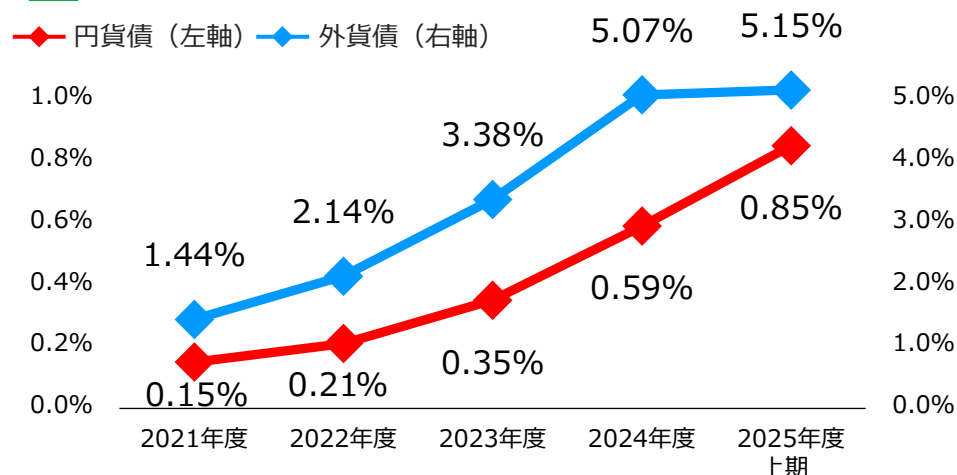
<有価証券の評価損益>

単位：億円

	2024年度	2025年度 上期	前期比
満期保有目的	▲79	▲56	+23
その他有価証券	688	897	+209
株式	855	980	+125
債券	▲171	▲144	+27
その他	5	61	+55

利回り

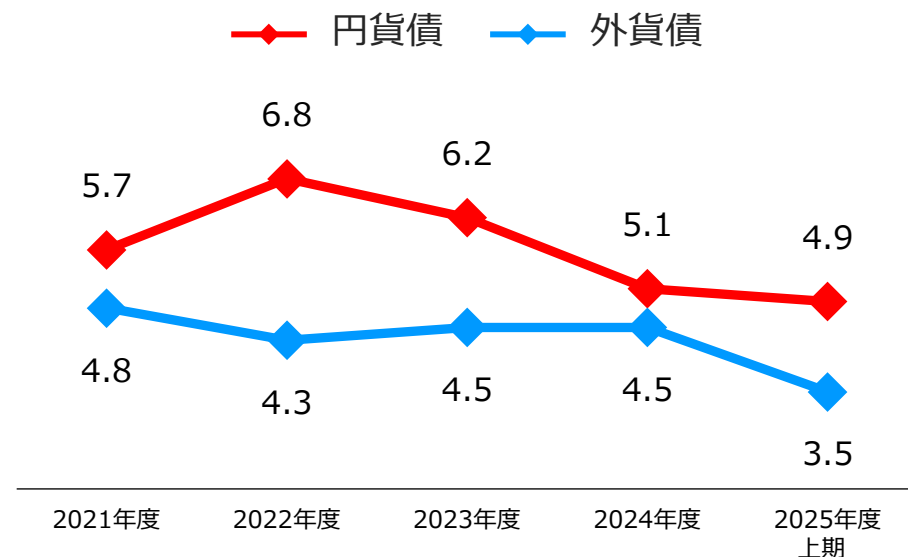
(含む満期保有目的の有価証券、平残ベース)



デュレーション推移

(除く満期保有目的の有価証券)

単位：年

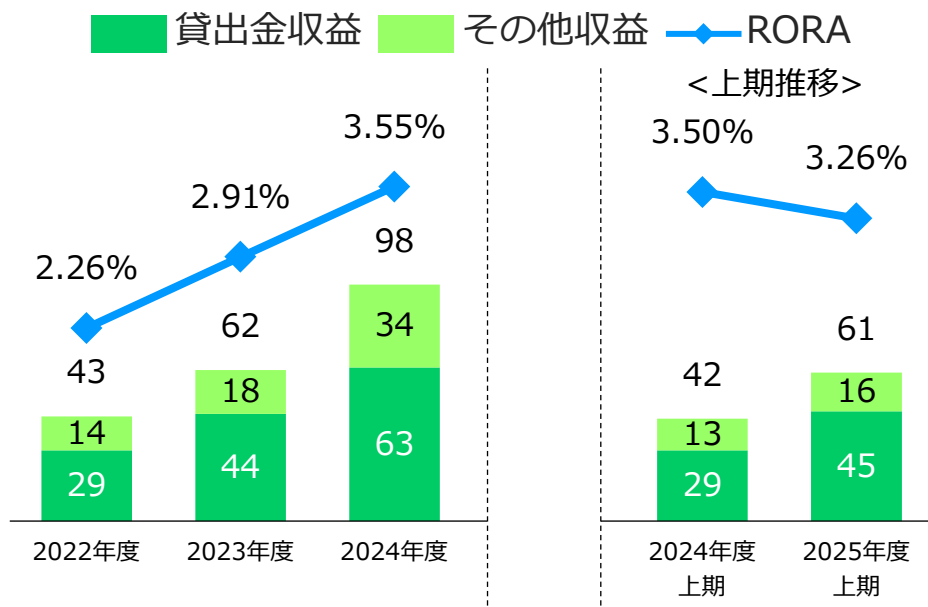


ストラクチャードファイナンス

取組目的・方針

- 金利情勢や自己資本比率等を踏まえた上で適切なリスクアセットコントロールを実践し、更なる収益力強化を目指す
- RORAを意識した案件の選定、案件毎に定量・定性両面からのリスク評価を実施することで、資本効率の最大化とリスク管理の両立を図る
- ポートフォリオ全体のリスク・リターンのバランスを最適化し、中長期的な安定収益の確保を目指す

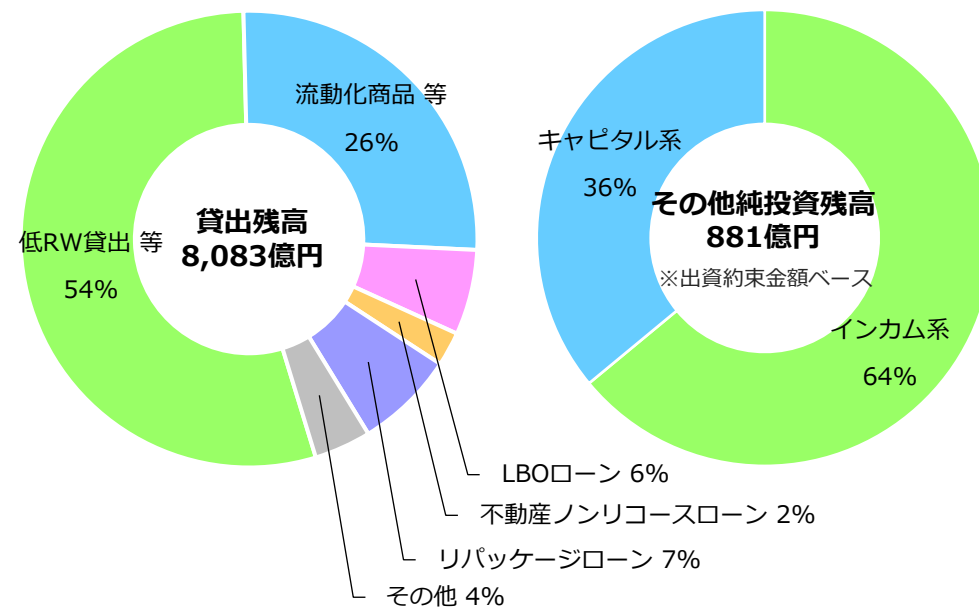
＜収益（キャッシュフローベース）＞ 単位：億円



リスク管理体制

- 2019年4月に金融投資部を創設し、ストラクチャードファイナンスに関わる機能を一元化したことで、専門知識を持つ人材の育成及びノウハウの蓄積を実施
- 適切なリスクテイクを行うために、ポートフォリオのバランスを考慮した上で計画を策定
- 投資実行後は定期的にRORAやリスク・リターンの分析を実施

＜残高構成割合（2025年9月末時点）＞



※JGBリパッケージローンの残高は「0」

海外ビジネス支援

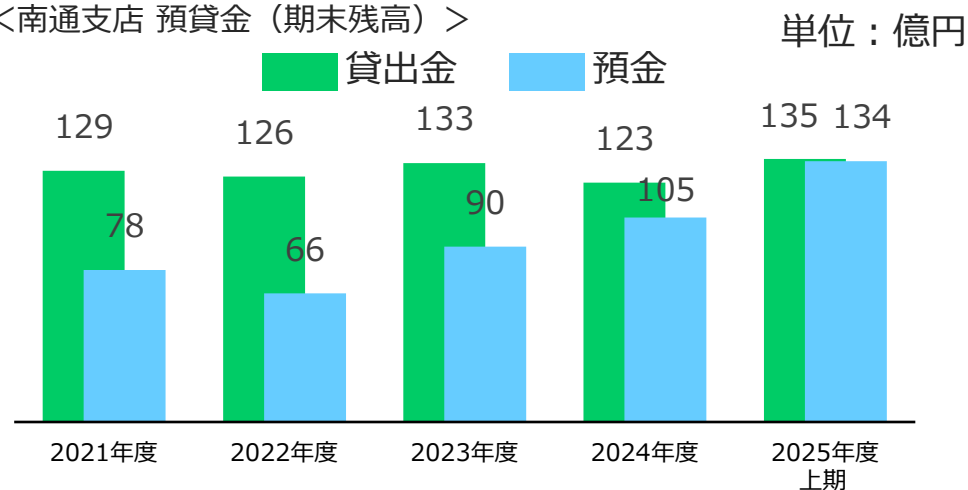
南通支店（中華人民共和国・江蘇省）

- 40年以上の月日をかけて中国との関係を構築
- 金融インフラとして全国の中小企業の中国における資金調達を支援
- 南通支店単独で為替差損益控除後の経常利益は安定的に黒字を計上

<南通支店の歴史>

1982年頃	➢ 繊維業中心に、中国へ関心を寄せる取引先が増加
1985年5月	➢ 江蘇省の主要都市・南通市と業務協力協定を締結
1986年6月	➢ 江蘇省初の外国金融機関拠点・南通駐在員事務所を開設 ➢ 南通の主要産業であった繊維業取引先の進出を支援
1990年代	➢ 自動車産業を中心に製造業が南通市への進出を開始
2011年9月	➢ 南通駐在員事務所を南通支店に昇格
2017年11月	➢ 人民元業務の取り扱いを開始

<南通支店 預貸金（期末残高）>



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
- 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めざす

<収益効果目標（5年累計・両行合算）>

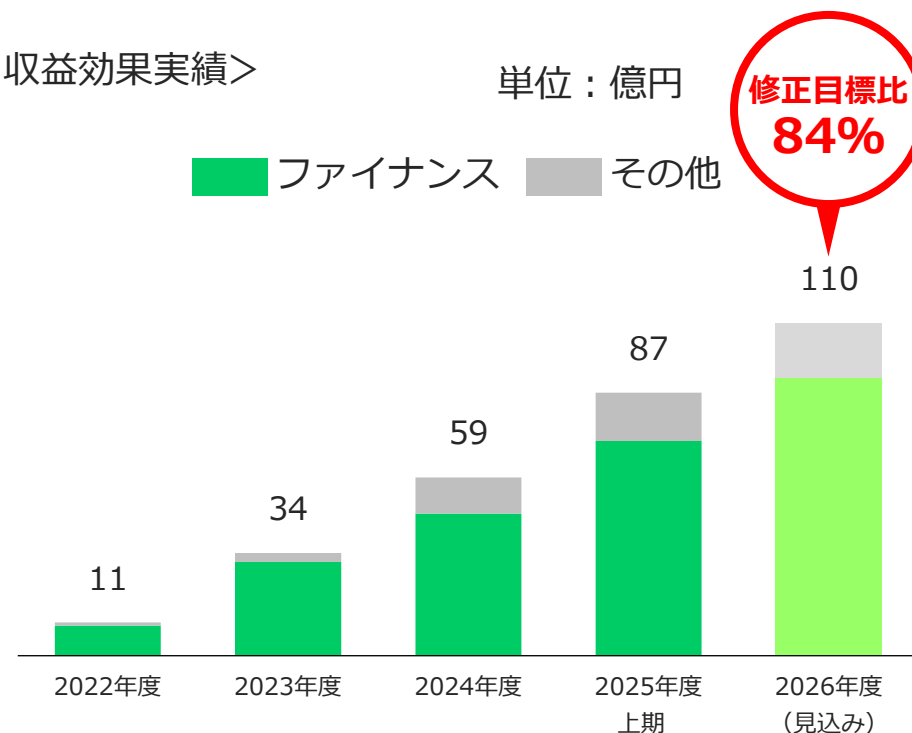
収益効果累計額（KPI） 130億円

※2025年9月に目標を100億円から上方修正

<収益効果実績>

単位：億円

ファイナンス その他



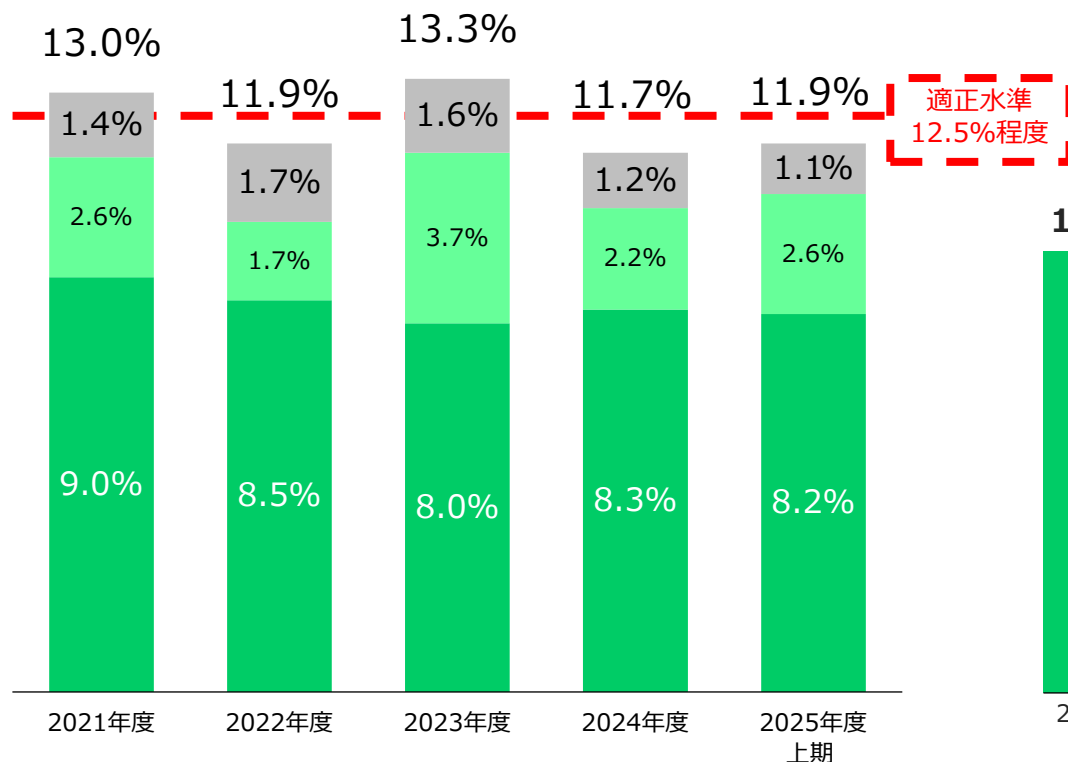
自己資本比率（連結）

- 適正と考える自己資本比率は規制水準（10.5%）に+2%のバッファを加えた12.5%程度

資本調達手段※
・その他包括利益
累計額除く比率

その他包括
利益累計額
比率

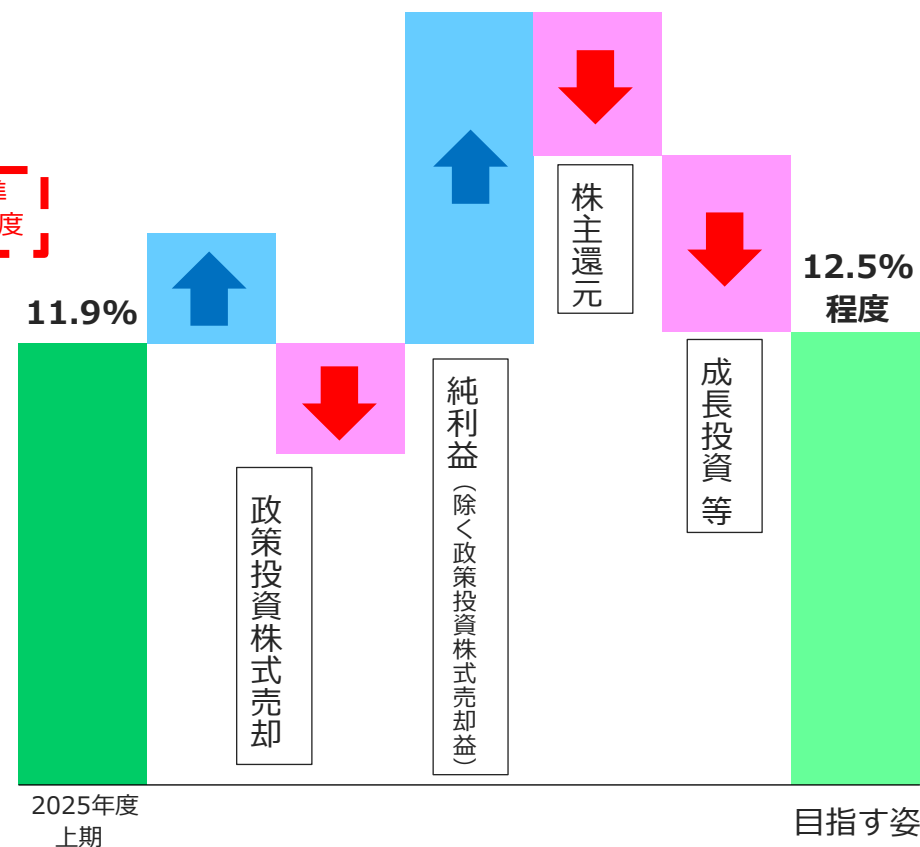
資本調達
手段※比率



キャピタルアロケーション

- 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適正水準の自己資本比率（12.5%程度）の維持を目指す

<イメージ>

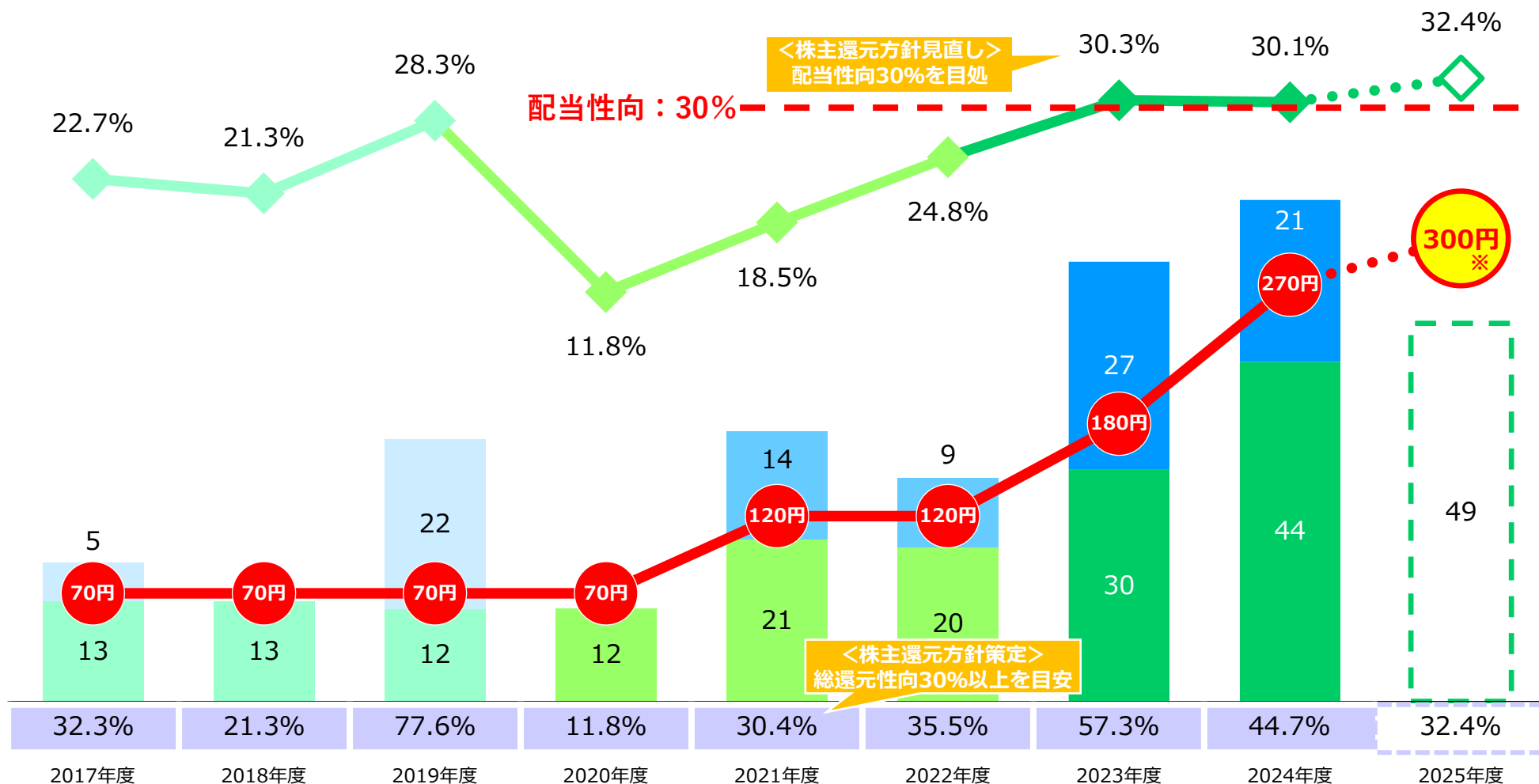


※ 資本調達手段 = 劣後債・劣後ローン

株主還元

単位：億円

■ 配当総額 ■ 自己株式取得額 ◆ 配当性向 ● 1株当たり配当金 ■ 総還元性向



第20次中期経営計画

第21次中期経営計画

第22次経営計画

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
- 地元スポーツチームへの出資・協賛や、スポンサーゲームにお客さまを招待するなど、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）



自治体との連携

- 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収受した手数料の一部を、東海地方の自治体へ寄附し、地域活性化に貢献
- 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、お客さまの地域貢献活動を支援

企業版ふるさと納税マッチング支援契約締結団体数

17団体

遺贈寄附に係る協定締結機関数（教育機関含む）

24団体

(2025年9月末時点)

投資家との対話

対話の主なテーマ

預貸関連	トランプ関税の影響 政策金利上げの見通し、および業績への影響 資金量獲得状況について
有価証券関連	円債の含み損処理、ポートフォリオについて
経営計画関連	公表目標の進捗状況について
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

	2024年度	2025年度 上期
機関投資家向け会社説明会	2回（6月、12月）	1回（6月）
個別面談	9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）

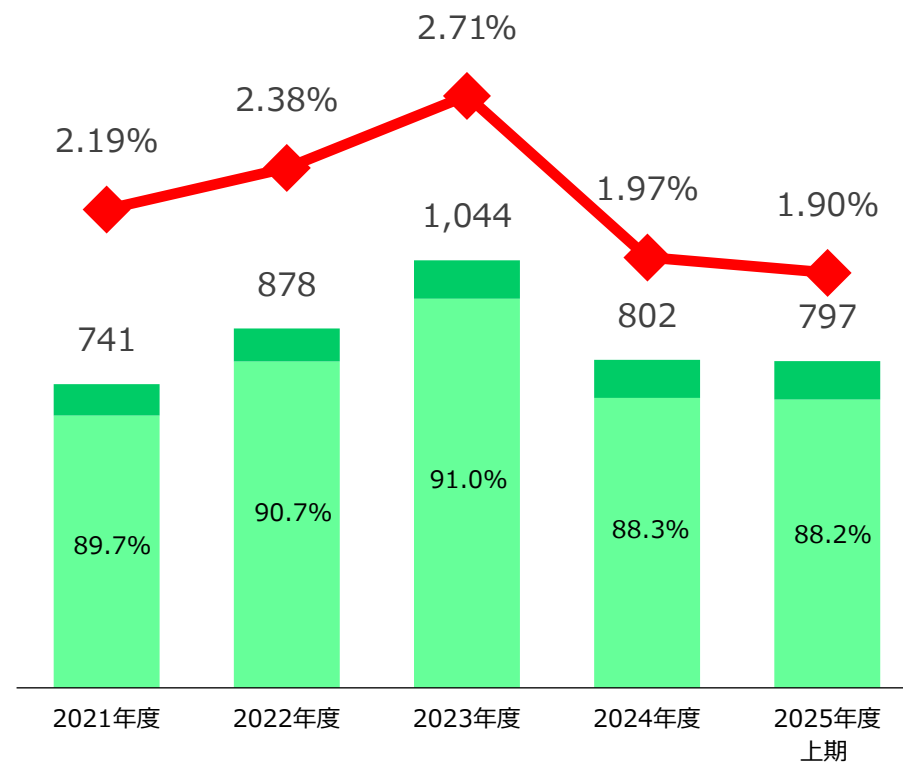
リスクコントロール

金融再生法開示債権（単体）

- 2024年度は与信先のランクアップや不良債権を処理したことに加え、貸出金が増加したことにより不良債権比率が低下

単位：億円

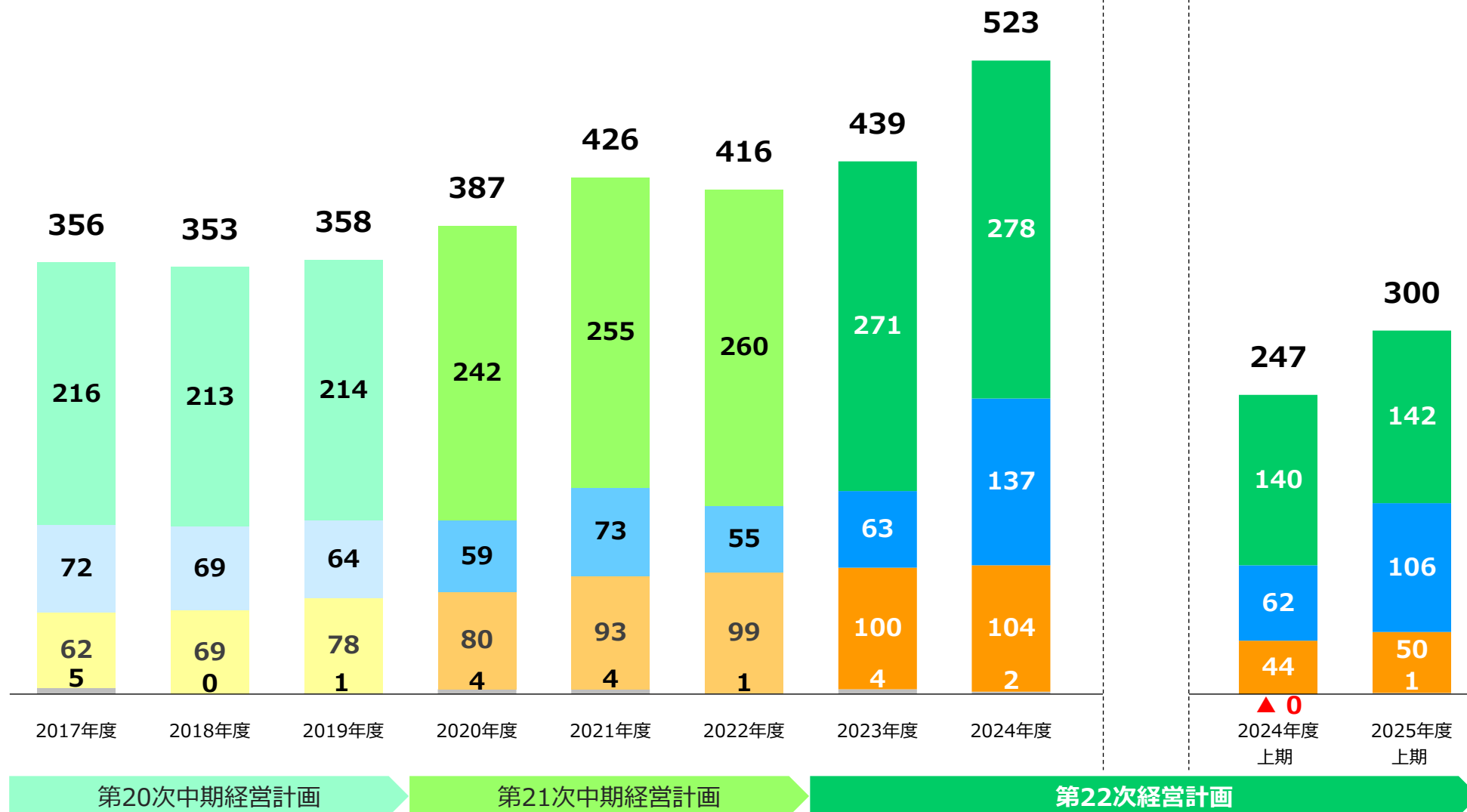
■ 不良債権額（ ■ うち保全率） ◆ 不良債権比率



資料（単体財務情報）

コア業務粗利益 預貸利益 市場運用利益 役務取引等利益 その他業務利益 単位：億円

<上期推移>

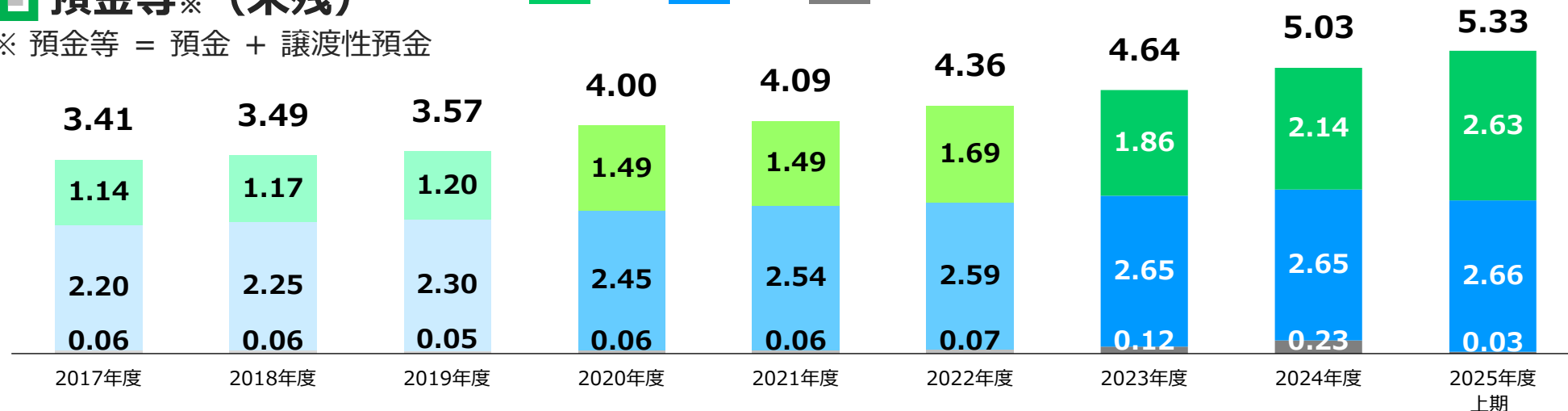


預金等※（末残）

※ 預金等 = 預金 + 譲渡性預金

法人 個人 譲渡性預金

単位：兆円

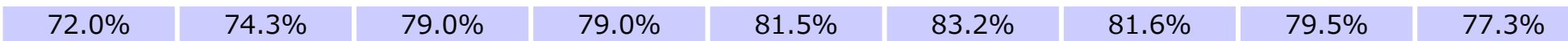
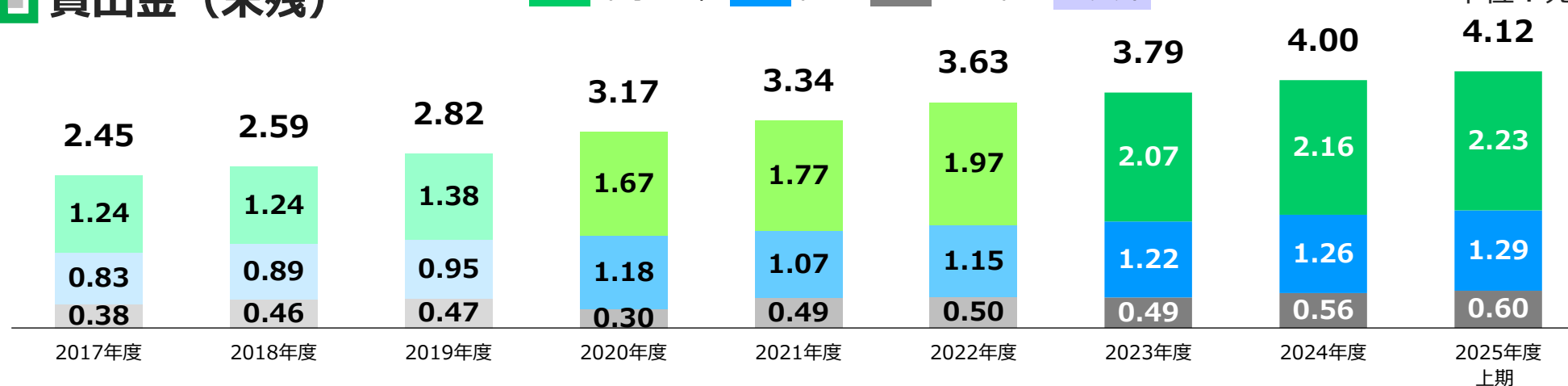


貸出金（末残）

中小企業 個人 その他

預貸率

単位：兆円



第20次中期経営計画

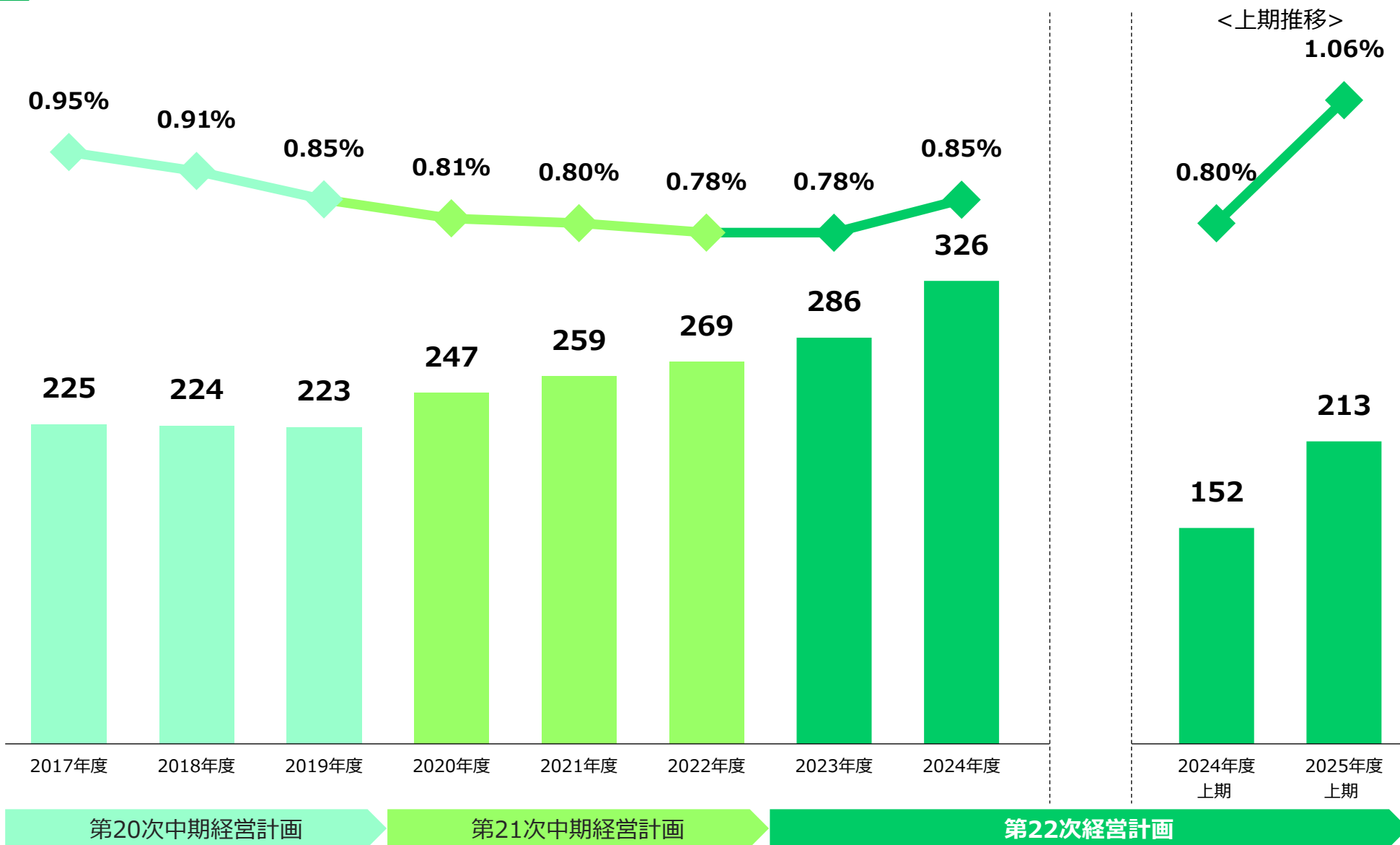
第21次中期経営計画

第22次経営計画

貸出金利息・利回り

貸出金利回り 貸出金利息

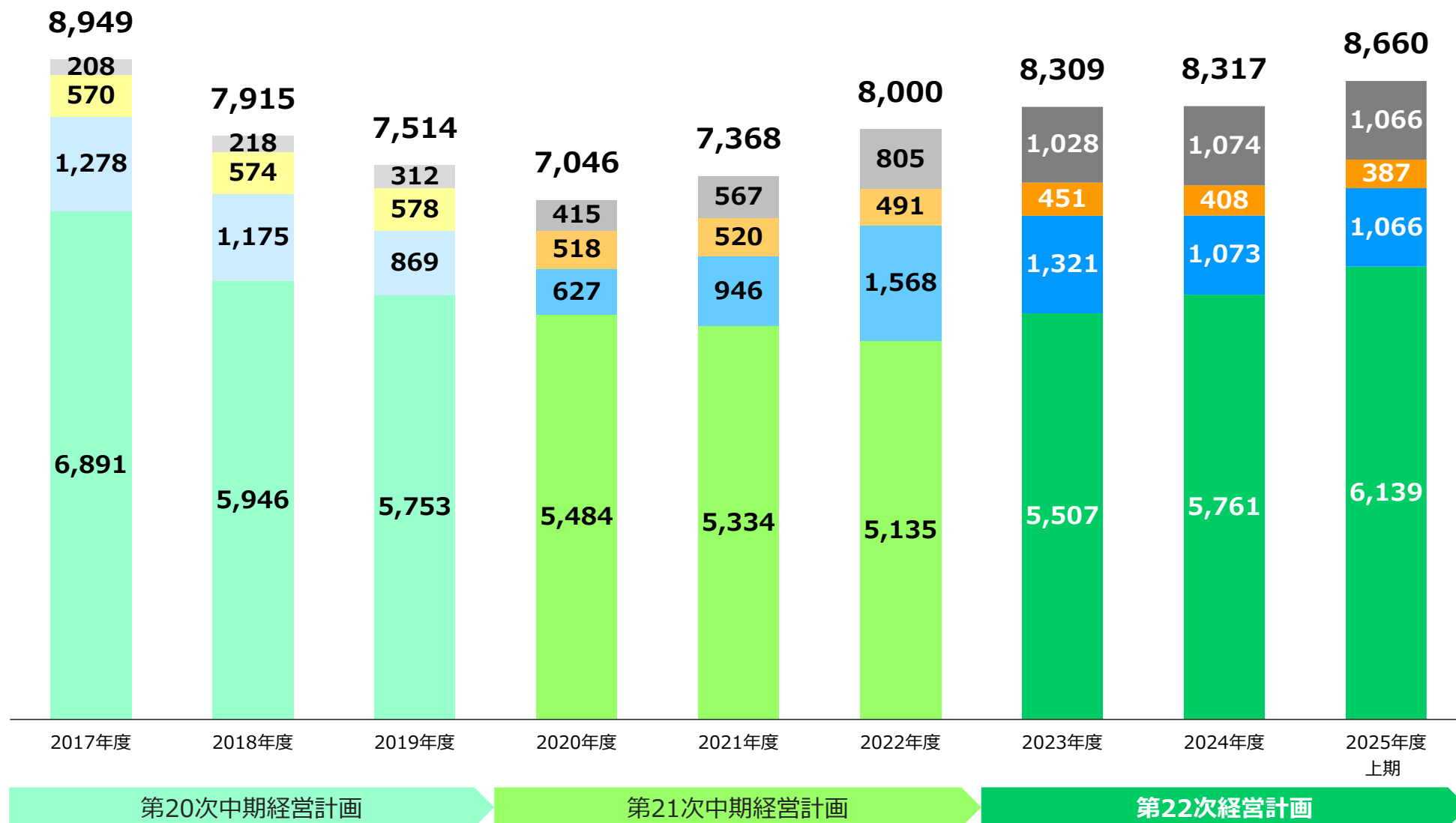
単位：億円



有価証券（期中平残）

円貨債 外貨債 株式 投信等

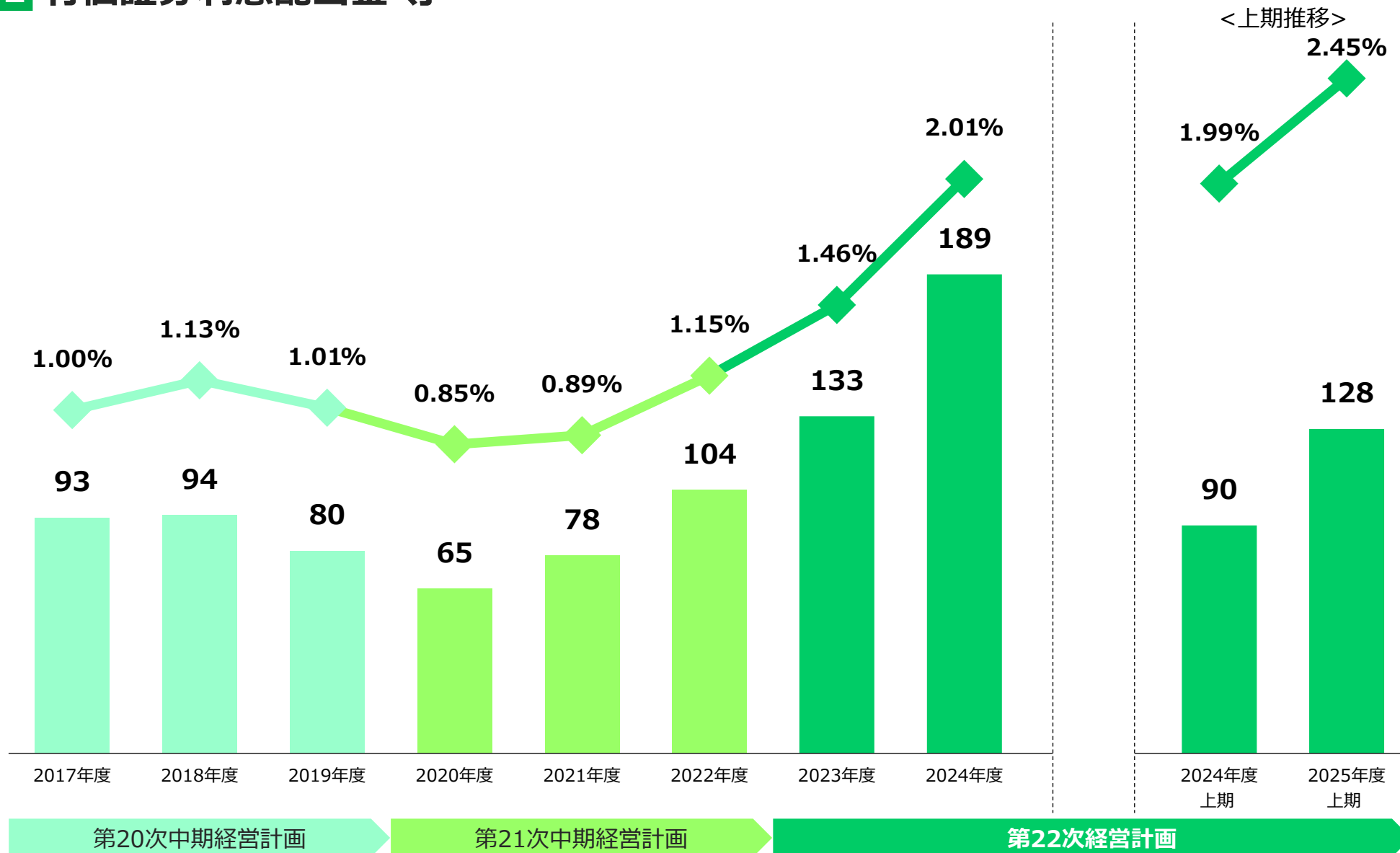
単位：億円



有価証券利息配当金 等

有価証券利回り 有価証券利息配当金 等

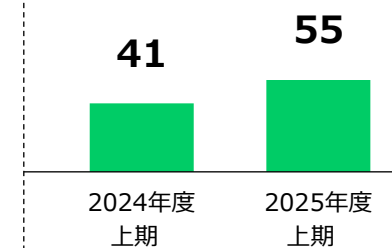
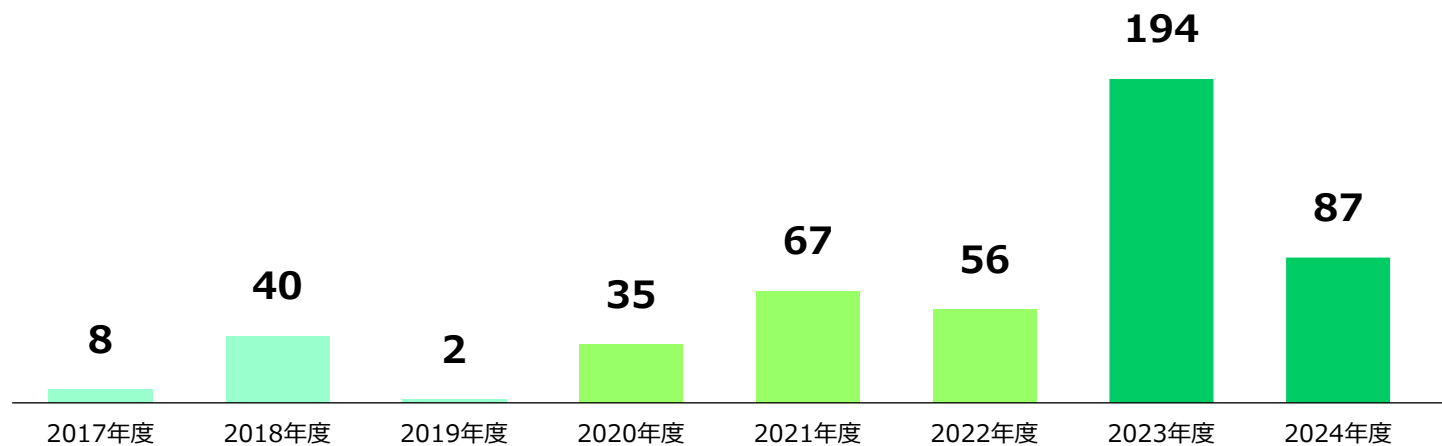
単位：億円



株式関係損益

単位：億円

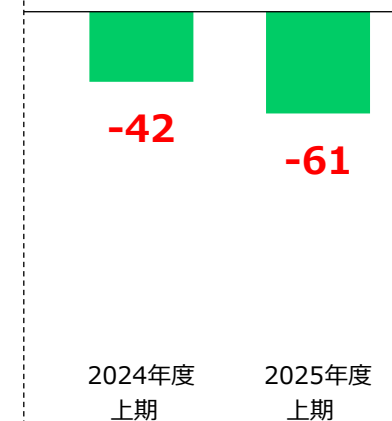
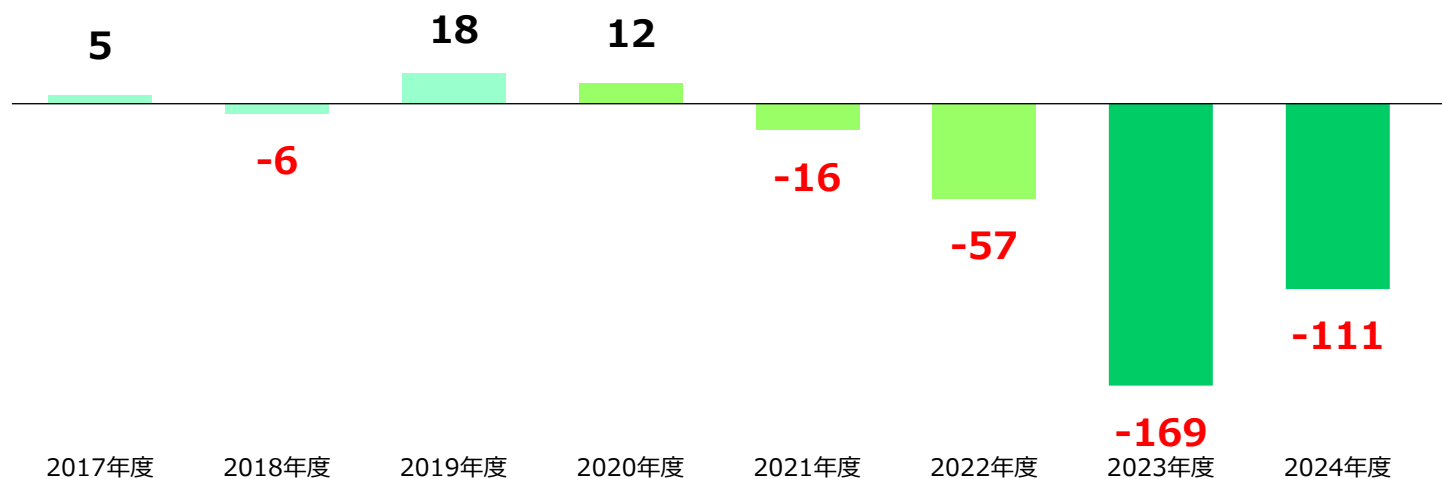
<上期推移>



国債等債券損益

単位：億円

<上期推移>



第20次中期経営計画

第21次中期経営計画

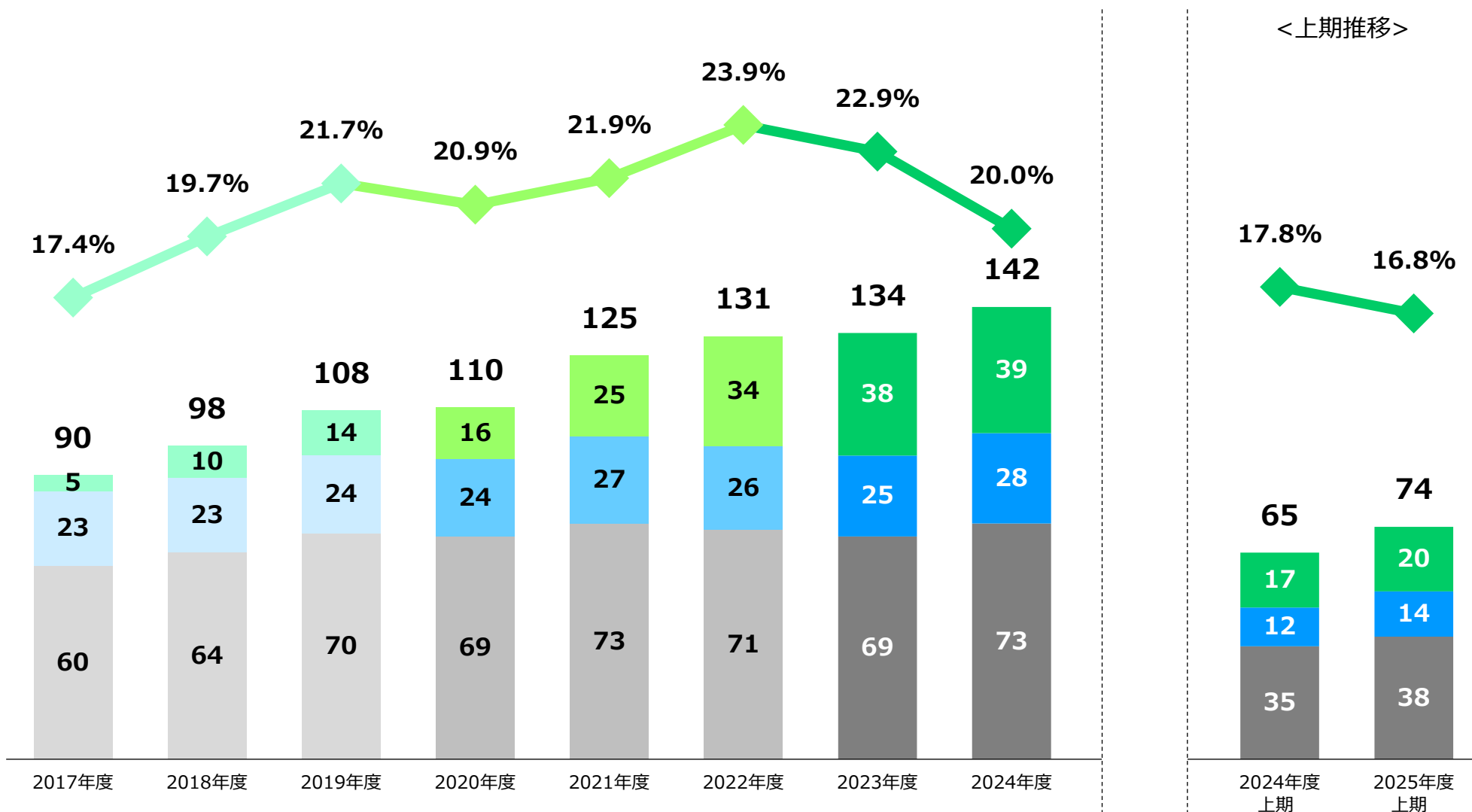
第22次経営計画



役務取引等収益

法人業務 預り資産 その他 役務利益比率※

単位：億円



第20次中期経営計画

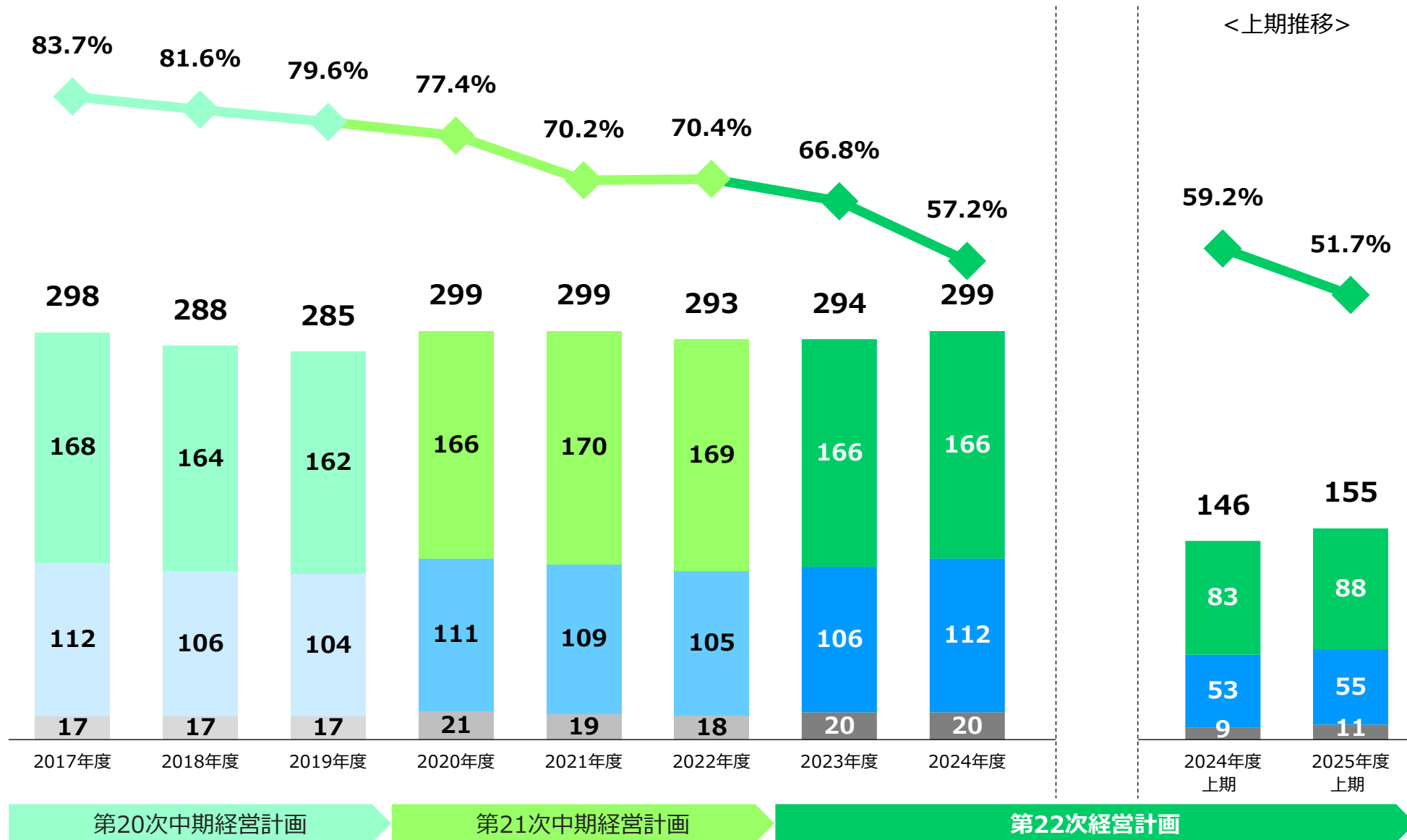
第21次中期経営計画

第22次経営計画

営業経費

人件費 物件費 税金 コアOHR※

単位：億円

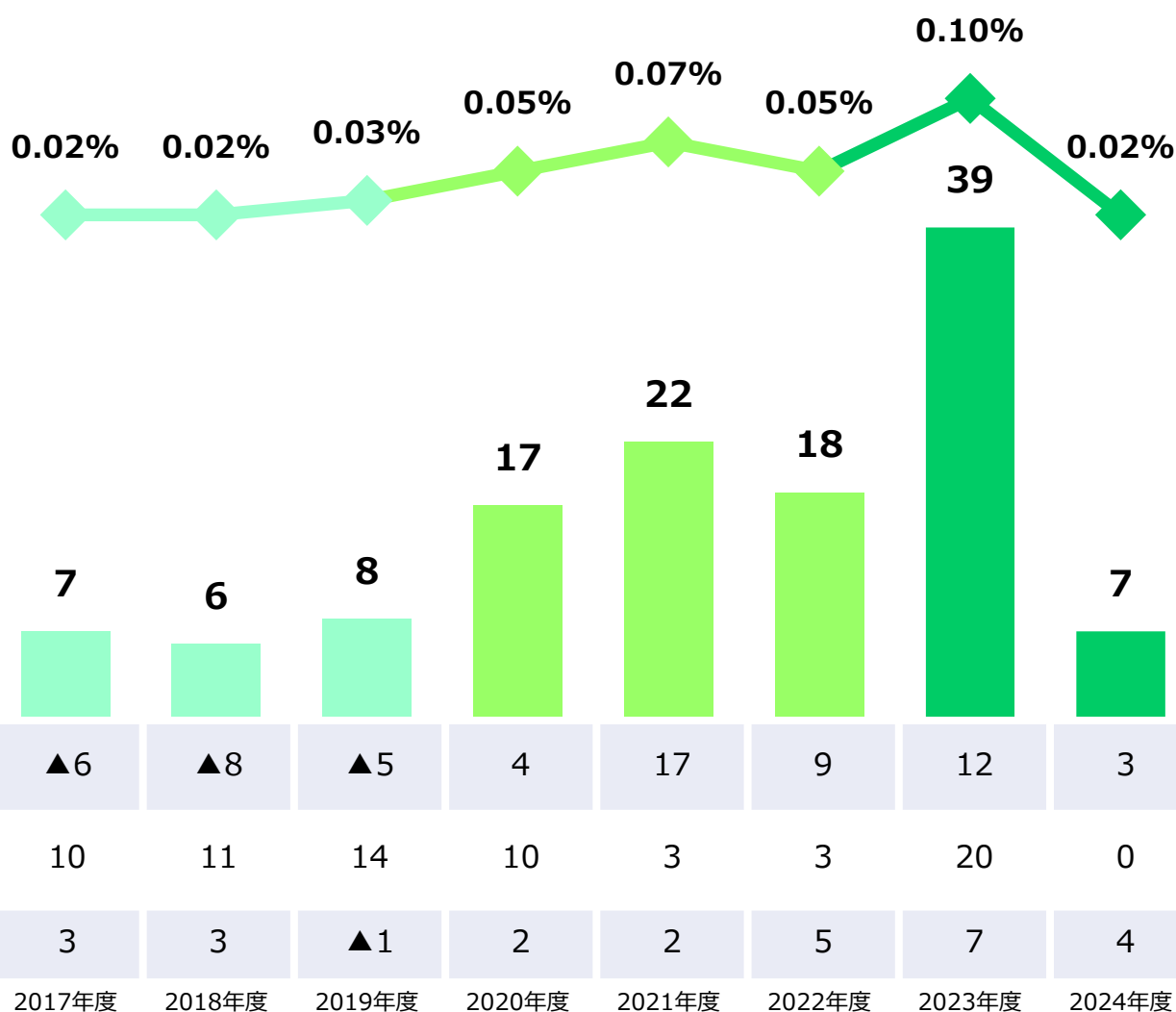


※ コアOHR = 営業経費 ÷ コア業務粗利益

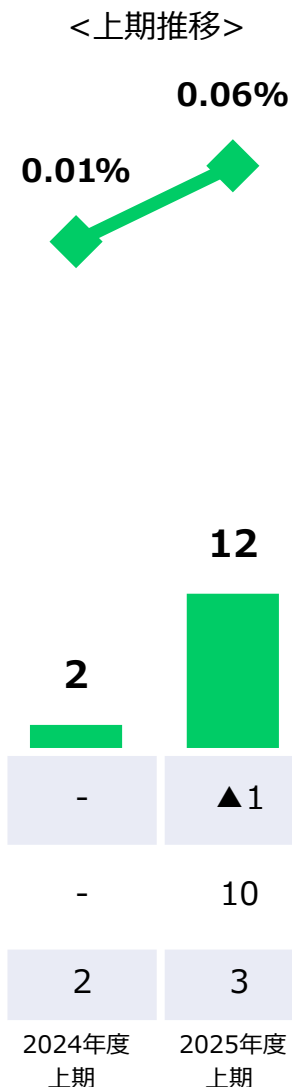
与信関連費用

与信関連費用 与信コスト比率※

単位：億円



一般貸倒引当金繰入額	▲6	▲8	▲5	4	17	9	12	3
個別貸倒引当金繰入額	10	11	14	10	3	3	20	0
その他	3	3	▲1	2	2	5	7	4



第20次中期経営計画

第21次中期経営計画

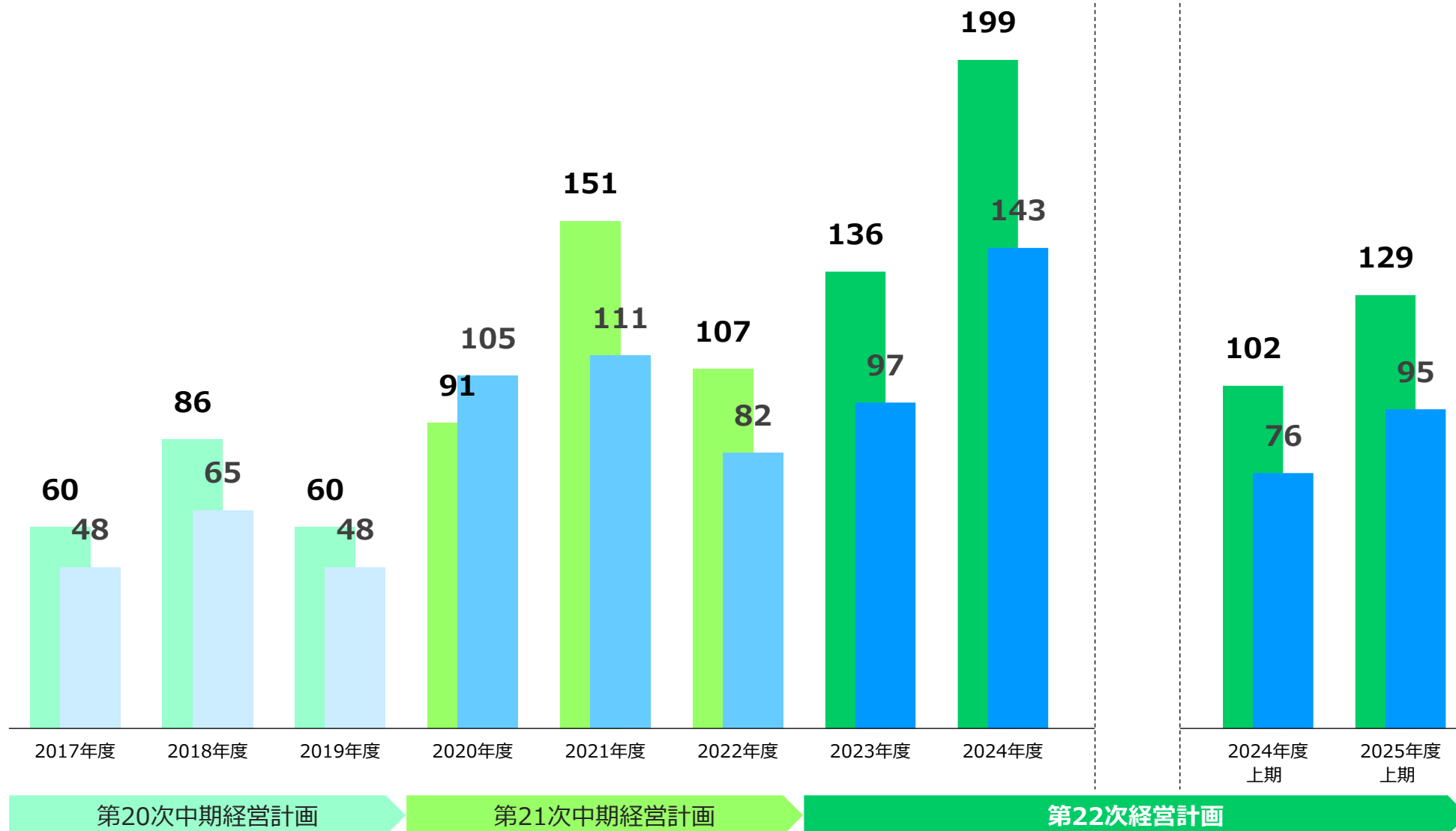
第22次経営計画

經常利益・当期純利益

■ 經常利益 ■ 当期純利益

単位：億円

<上期推移>



資料（非財務情報）

事業継続力強化支援

- 経済産業省認定の「事業継続力強化計画（ジギョケイ）」の申請から認定支援をはじめ、BCP策定や防災・リスク対策を支援し、企業の持続的な事業継続力向上に貢献

契約社数

637社

(2025年度上期)

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

76件

(2025年度上期)

ICT支援業務

- 連結子会社の株式会社ナイス（銀行業高度化等会社）とともにお客さまのICT化・DX化を促進し、生産性向上をサポート

相談件数

78件

成約件数

40件

(2025年度上期)

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、より深い支援を行うために設置

未来創造プロジェクト「ミラプロ」

- 自動車関連製造業のお客さまの経営課題解決を図るための個社別支援サービスを提供
- 喫緊の課題である価格転嫁から販路拡大、新製品開発、原価管理、品質管理、カーボンニュートラル対応など多岐に亘る専門家から、課題に応じて選定し紹介
- サプライチェーンの維持・強靱化に貢献

マッチング件数

40件

(2025年9月末時点累計)

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（自動車関連企業OBの当行行員）がお客さまの製造現場に訪問し、現場改善のサポートを実施

支援件数

138件

(2025年9月末時点累計)

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、ファイナンスとコンサルティングサービスを提供

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

142社

(2025年9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

- 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9月末累計)

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

健康宣言作成支援社数

3,236社

契約社数

571社

(2025年9月末累計)

- 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

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、取引先企業の地域貢献活動を支援

マッチング社数

27社

(2025年9月末累計)

＜企業版ふるさと納税マッチング支援契約締結団体（2025年9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、碧南市、刈谷市、豊明市、豊田市、豊橋市（取扱開始順）

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9月末累計)

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9月末累計)

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

1,026件

(2025年9月末累計)

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

49件

(2025年9月末累計)

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行が初

取扱件数

2件

(2025年9月末累計)

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

49件

(2025年度上期)

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
- 「資産運用立国」に向けた貯蓄から投資への取組みに資するため、お客さまの長期的な資産形成をサポート



NISA口座数

31,484口座

(2025年度上期)

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

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>

開催回数

3回

延べ参加人数

221名

(2025年度上期)

<職域セミナー>

開催回数

1,175回

延べ参加人数

6,810名

(2025年度上期)

個人向けニーズマッチングサービス

- 個人のお客さまの生活に関わるお困り事の解決をサポートするため、ご要望に応じて提携専門企業によるサービスを紹介

不動産

不動産仲介業者紹介 等



住まい・暮らし

住宅の新築・リフォーム
ホームセキュリティ紹介 等



高齢者向けサービス

高齢者向け住宅紹介 等



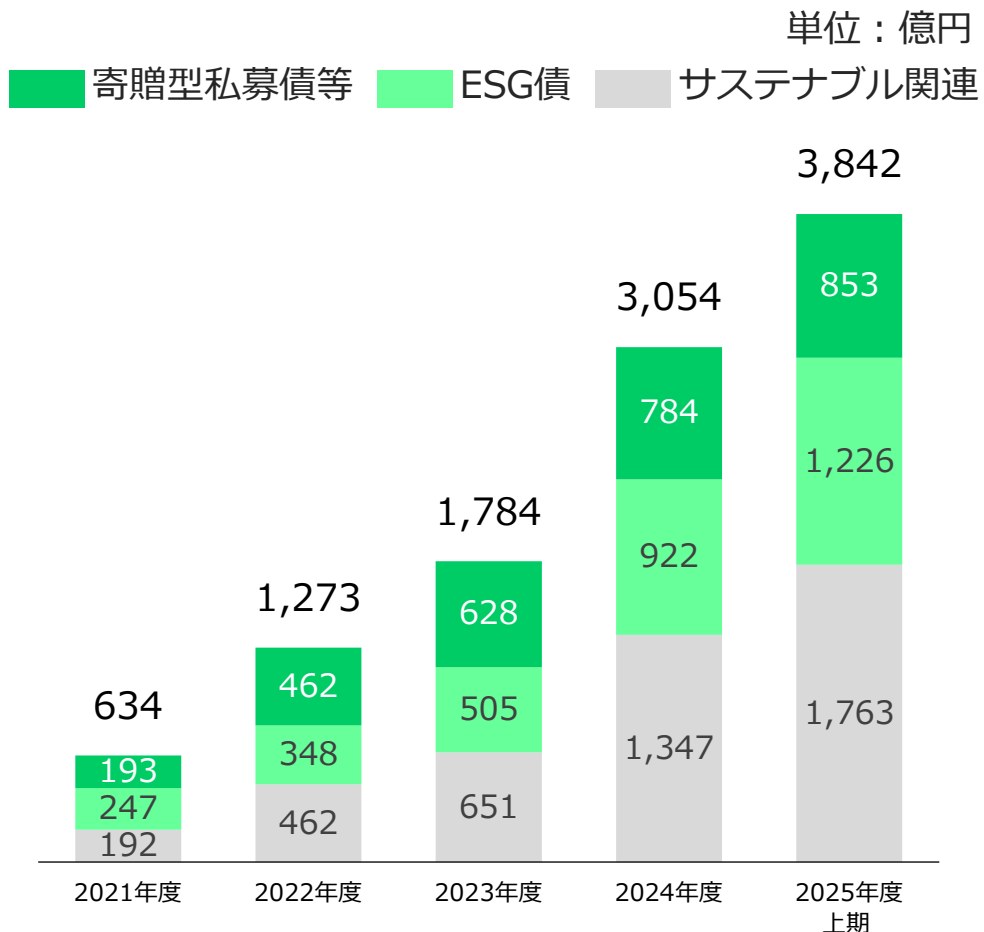
相続・終活

生前整理、遺品整理
貴金属等の買取 等



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

CO₂排出量の削減

GHG排出量算定ツール「C-Turtle」の導入

- 2026年3月期からGHG排出量算定ツール「C-Turtle」による算定開始。算定の精緻化と効率的な管理を実現することで環境負荷低減への取り組みを強化
- 排出量算定支援を通じて取引先とのエンゲージメントを深め、ESG投融資などの拡大に繋げる

CO₂排出量の削減

- 2030年度までに当行のCO₂排出量（Scope1&2）を2013年度比70%削減、2050年度までにネットゼロを目指す

<CO₂排出量削減目標対比実績>単位：t-CO₂

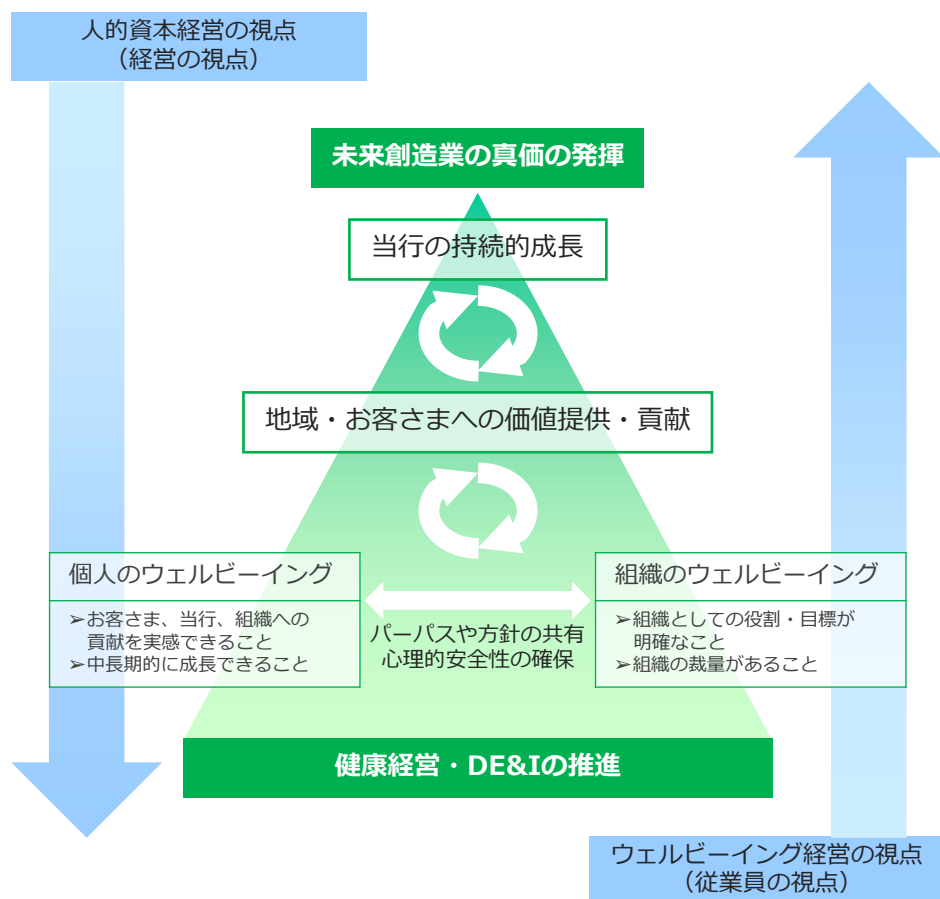
2014年 3月期	2025年 3月期実績	削減率	2031年 3月期目標
7,774	4,484	▲42%	▲70%

<2024年度 CO₂排出量>単位：t-CO₂

Scope1（直接排出）	668
Scope2（間接排出）	3,816
Scope3（Scope1・Scope2以外の間接排出）	7,690,792
カテゴリ15（投融資）	7,672,429
合計	7,695,276

人的資本経営とウェルビーイング経営

- 人的資本経営は人材を「資本」と捉え、その価値を最大限に引き出すことで中長期的な企業価値向上に繋げる経営手法
- 従業員側の視点に立って「働きがい」のある職場環境を創ることがウェルビーイング経営の視点



第22次経営計画「非財務」目標

	2022年度 (経営計画策定時)	2025年度 上期実績	2030年度 目標
女性配置率※1	82%	91%	100%
ワークエンゲージメント※2	3.08	3.48	3.60
クロスキャリア比率※3	44%	71%	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 ユトレヒト・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年目の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

人材ポートフォリオ

単位：人

	2022年度 (経営計画策定時)				2025年度上期 実績				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	176	102	241	519	140	100	170	410
一般	150	470	420	1,040	186	595	267	1,048	120	630	140	890
パートナー (フルタイム)	60	0	250	310	53	4	241	298	140	30	430	600
パートナー (パートタイム)	40	0	460	500	34	9	433	476	50	0	300	350
合計 割合	420 16.8%	670 26.8%	1,410 56.4%	2,500	465 19.1%	785 32.3%	1,182 48.6%	2,432	470 20.0%	840 35.7%	1,040 44.3%	2,350

リスクリングを中心に
+115人

健康経営の推進と働きがい改革

- 健康経営を人的資本戦略の重要施策と位置づけ
- 従業員がやりがいをもって働ける環境をつくる「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、「将来にわたり活躍し続ける人財の育成」を実践

- 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



- 総合順位が3年連続1-50位にてホワイト500に認定され、金融機関においてトップクラスの評価



- 健康経営において他の模範となる優れた取り組みを実践している企業として、愛知県から2025年度「あいち健康経営アワード」（大規模法人部門）を受賞



DE&Iの推進

- 2024年4月に施行された改正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・運営し、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

- 多様な人材が活躍できる環境を整備し、障がい者の法定雇用率を上回る状況

障がい者雇用率

2.78% ≥ 2.50%※

(2025年6月1日時点)

※民間企業における障がい者の法定雇用率

両立支援

- 育児・介護・疾病等、様々な事象を抱えながらも、個々の能力を発揮し、自分らしく働くことができる職場を目指し、環境を整備

＜主な両立支援施策＞

2023年1月

- 従業員の視点を組み入れたDE&I実践に向けた施策を立案するため「チームひまわりPlus+」を組成

2023年4月

- 保存有給休暇の適用事由に「不妊治療」を追加

2023年7月

- フェムテックサービス「ルナルナオフィス」を導入
- 「疾病短時間勤務制度」「妊産婦短時間勤務制度」を導入

2024年4月

- 女性休憩室の設置

2024年9月

- 「育児と介護の両立支援」に関する研修を全従業員に実施

2024年10月

- 仕事と介護の両立支援として相談窓口を設置
- 保存有給休暇の適用事由に「介護」を追加

2025年2月

- 両立支援制度に関する研修を管理職に実施

2025年4月

- 両立支援制度拡充に向け「フレックスタイム制」を導入

2025年10月

- 育児介護支援を目的に在宅勤務制度を改定

- 「プラチナくるみんプラス」(厚生労働省認定)を取得している企業は、愛知労働局管内では当行を含め2社のみ
(2025年9月厚生労働省公表)



初任給の引き上げ

- 従業員の働きがい向上を通じてウェルビーイング経営を実現していくことを目的に、新規入行者の初任給引き上げを実施

	～2023年4月	2024年4月～	2025年4月～	2026年4月～
大学卒・大学院卒	22.0万円	24.0万円	26.0万円	30.0万円※
短大卒	18.1万円	20.1万円	22.1万円	24.3万円
高卒	17.4万円	19.4万円	21.4万円	23.6万円

※職務手当を含む

- 2025年4月、DX戦略を2025年度～2027年度の3年間を期間とする新たな計画に更新

取組方針

銀行サービスのDX化 | パーソナライズ・接点強化

業務・事務のDX化 | 業務効率化・データ利活用

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

データ利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

- お客さまのDXの立ち上がりを支援
- 従業員のデジタル活力向上に向けた人材育成

中小企業のよき相談相手となり、DXの初期段階の取り掛かり支援を強化。

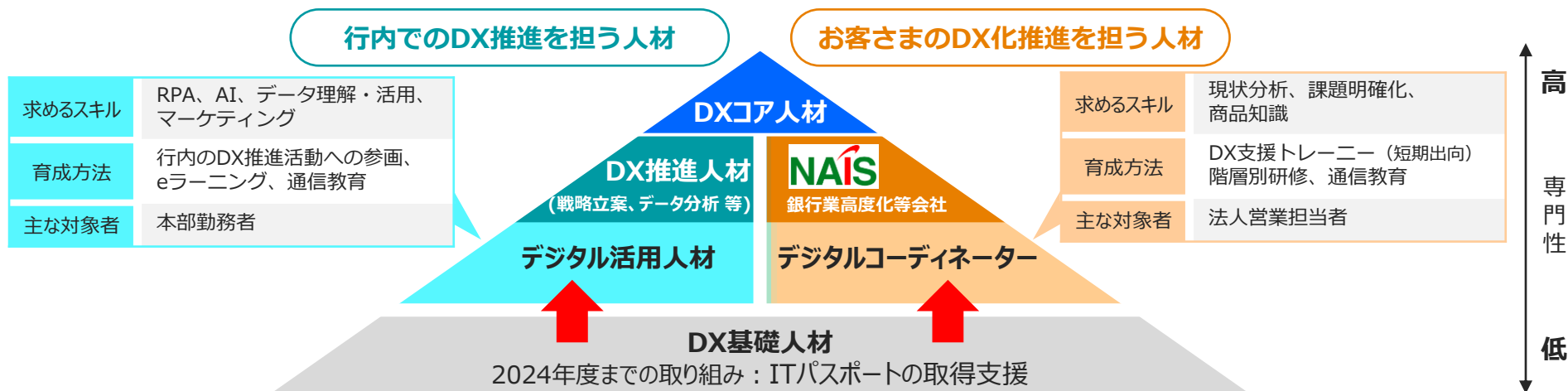
「ITパスポート」で基礎知識を習得した人材を、業務でデジタル活用が実践できるレベルへ育成。
行内DX推進を担う人材と、お客さまに寄り添いDX化が推進できる人材を確保する。

DXロードマップ

第22次経営計画			
	2023年度～2024年度	2025年度～2027年度	2028年度～
銀行サービスのDX化	アプリの機能強化	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）	
	WEB完結商品のラインナップ強化	既存サービスの機能改善	
	WEBでの諸届受付	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）	データ利活用の促進（他社との連携、新たな価値創出）
業務・事務のDX化	RPA活用	クラウド環境整備と利用拡大（生成AI等）	
	ペーパーレス化	グループ内の業務効率化	
	業務自動化・本部集中化	店頭タブレットによるセミセルフ化	キャッシュレス店舗・無人店舗の検討
お客さまのDX化支援	ICT支援のための外部連携	DXの立ち上がり支援	DXのコンサル営業拡大 地方創生に資するサービス提供
	デジタル人材育成（国家資格取得支援）	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	人材モデルの高度化 育成人材の適所配置（活用機会の拡大）

人材の育成

- 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、新たに人材モデル（デジタル活用人材、デジタルコーディネーター）を定義し、計画的に育成



公表目標

- 営業店事務の削減時間は、2025年度4,000時間、2026年度9,500時間、2027年度15,000時間と段階的伸長の計画。
- 2025年下期は、営業店端末のタブレット化（セミセルフ化）による大幅削減見込む

<2027年度目標>

	DX戦略の柱			2025年度 上期実績	2027年度 目標
	銀行サービスのDX化	業務・事務の効率化	お客さまのDX化支援		
営業店事務の削減時間		●		月間 1,311時間	月間 15,000時間
投信のWeb取引率	●	●		72.5%	65%
DX化支援相談件数			●	上期 78件	年間 100件
デジタル活用人材		●		累計 37名	3年累計 150名
デジタルコーディネーター		●	●	累計 37名	3年累計 150名



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

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。