

名古屋銀行会社説明会

～個人投資家の皆さまへ～

平成30年1月22日

株式会社 名古屋銀行
取締役頭取 藤原 一朗

(東証・名証第1部：8522)

I. 魅力的なマーケット“愛知県”

1. 愛知県の強み	3
2. 農業に強い愛知県	4

II. 名古屋銀行について

1. 名古屋銀行の概要	6
2. 名古屋銀行の特徴	8

III. 愛知県の発展と共に

1. 名古屋銀行のあゆみ	10
2. 県内預金・貸出金シェア	11

IV. 名古屋銀行の営業施策

1. 第20次中期経営計画	13
2. 個人のお客さまへの取組み ～より強く～	16
3. 法人のお客さまへの取組み～より永く～	20
4. 人財教育への取組み ～より深く～	24
5. BPR戦略	26
～持続的なBPR戦略による全員営業体制の強化～	

V. 業績推移と株式

1. 業績推移	28
2. 株主還元	29

参考資料

1. 愛知県の人口動態	33
2. 愛知県の未来	34
3. 決算概要	35
4. 今年度の業績見通し	36
5. 社会貢献活動	37
6. 日経平均株価と名古屋銀行株価の推移	38
7. 株主構成の推移	39
8. 用語集	40

I. 魅力的なマーケット“愛知県”

I. 魅力的なマーケット“愛知県” 1. 愛知県の強み

“全国有数の経済力”

愛知県は、自動車産業やセラミックス産業が盛んであり、全国屈指の地域経済力を有する。今後は、航空機産業が新たな基軸産業として地域のけん引役となるよう、期待されている。

人 口

		(万人)
1位	東京都	1,351
2位	神奈川県	912
3位	大阪府	883
4位	愛知県	748
5位	埼玉県	726

出所：総務省統計局「国勢調査・人口速報集計」（平成28年）

事業所数

		(万ヶ所)
1位	東京都	72.9
2位	大阪府	44.6
3位	愛知県	33.9
4位	神奈川県	32.4
5位	埼玉県	26.5

出所：総務省統計局「経済センサス」（平成26年）

県内総生産（GDP）

		(兆円)
1位	東京都	93.1
2位	大阪府	37.3
3位	愛知県	35.4
4位	神奈川県	30.2
5位	埼玉県	20.6

出所：内閣府「県民経済計算」（平成28年）

製造品出荷額等

		(兆円)
1位	愛知県	43.8
2位	神奈川県	17.7
3位	大阪府	16.5
4位	静岡県	16.1
5位	兵庫県	14.9

出所：経済産業省「工業統計確定」（平成26年）

貿易額（海港）

		(兆円)
1位	東京港	17.6
2位	名古屋港	16.8
3位	横浜港	12.1
4位	神戸港	8.8
5位	大阪港	8.4

出所：神戸税関「全国港別貿易額表」（平成28年）

I. 魅力的なマーケット“愛知県” 2. 農業に強い愛知県

愛知県の農産物合計産出額は全国 8 位！

愛知県が誇る特産品（産出額全国1位の個別農産物）



ふき
11億円（35.5%）
（東海, 知多, 南知多, 稲沢, 愛西）



しそ
123億円（69.9%）
（豊橋, 豊川, 碧南）



いちじく
18億円（25.4%）
（安城, 碧南, 常滑, 豊田, 西尾）



冬瓜
5億円（62.5%）
（豊橋, 東海, 安城）



うずら卵
34億円（70.8%）
（豊橋, 豊川, 阿久比, 常滑）



きく
235億円（34.0%）
（田原, 豊川）



ばら
26億円（13.7%）
（豊川, 田原, 西尾, 豊橋）



洋ラン類（鉢）
63億円（18.9%）
（豊橋, 西尾, 東海, 碧南, 南知多, 東浦, 豊田）



観葉植物（鉢）
35億円（34.5%）
（田原, 西尾, 岡崎, 豊橋, 南知多, 美浜, 安城）

品名
年間産出額（全国シェア）
（県内主要産地）

出所：愛知県「農業の動き」（2017年）

農業産出額（平成27年）

3,063億円 <全国8位>

（北海道, 茨城, 鹿児島, 千葉, 宮崎, 熊本, 青森, **愛知**）

Ⅱ. 名古屋銀行について

社是

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

Ⅱ. 名古屋銀行について 1. 名古屋銀行の概要（1）

会 社 概 要（2017年3月31日現在）

商 号	株式会社名古屋銀行
上 場（証券コード）	東証1部、名証1部（8522）
設 立	昭和24年2月24日
代表者	取締役頭取 藤原 一郎
従業員数	1,948名
拠点数	国内 112カ所 海外支店 1カ所 海外駐在員事務所 1カ所
総資産	3兆6,675億円
資本金	250億円
発行済株式数	19,755千株 （うち自己株式数 830千株）
総自己資本比率 （国際統一基準）	連結12.16% 単体12.00%



名古屋銀行イメージキャラクター
うさぎ支店長

Ⅱ. 名古屋銀行について 1. 名古屋銀行の概要（2）

名古屋銀行 グループ会社（2017年9月30日現在）

会社名	主要業務内容	当行が有する 子会社等の 議決権比率
株式会社名古屋リース	総合ファイナンス リース業	100.00%
株式会社名古屋カード	クレジットカード業 保証業務	53.40%
株式会社名古屋エム・シーカード	クレジットカード業 保証業務	100.00%
名古屋ビジネスサービス株式会社	現金等の整理・精査業務 事務集中業務	100.00%

Ⅱ. 名古屋銀行について 2. 名古屋銀行の特徴

社是「地域社会の繁栄に奉仕する」を实践し、愛知県内の個人、中小企業とのお取引に努めています。

充実した支店ネットワークを有し、愛知県トップ地銀として営業活動を展開しています。

東海3県（愛知・岐阜・三重）の地域金融機関では唯一の海外支店を有しています。

第20次経営計画「より強く、より永く、より深く」を实践し、新たな取組みを積極的に行っています。

安定的な配当を継続的に行うことを第一と考えています。

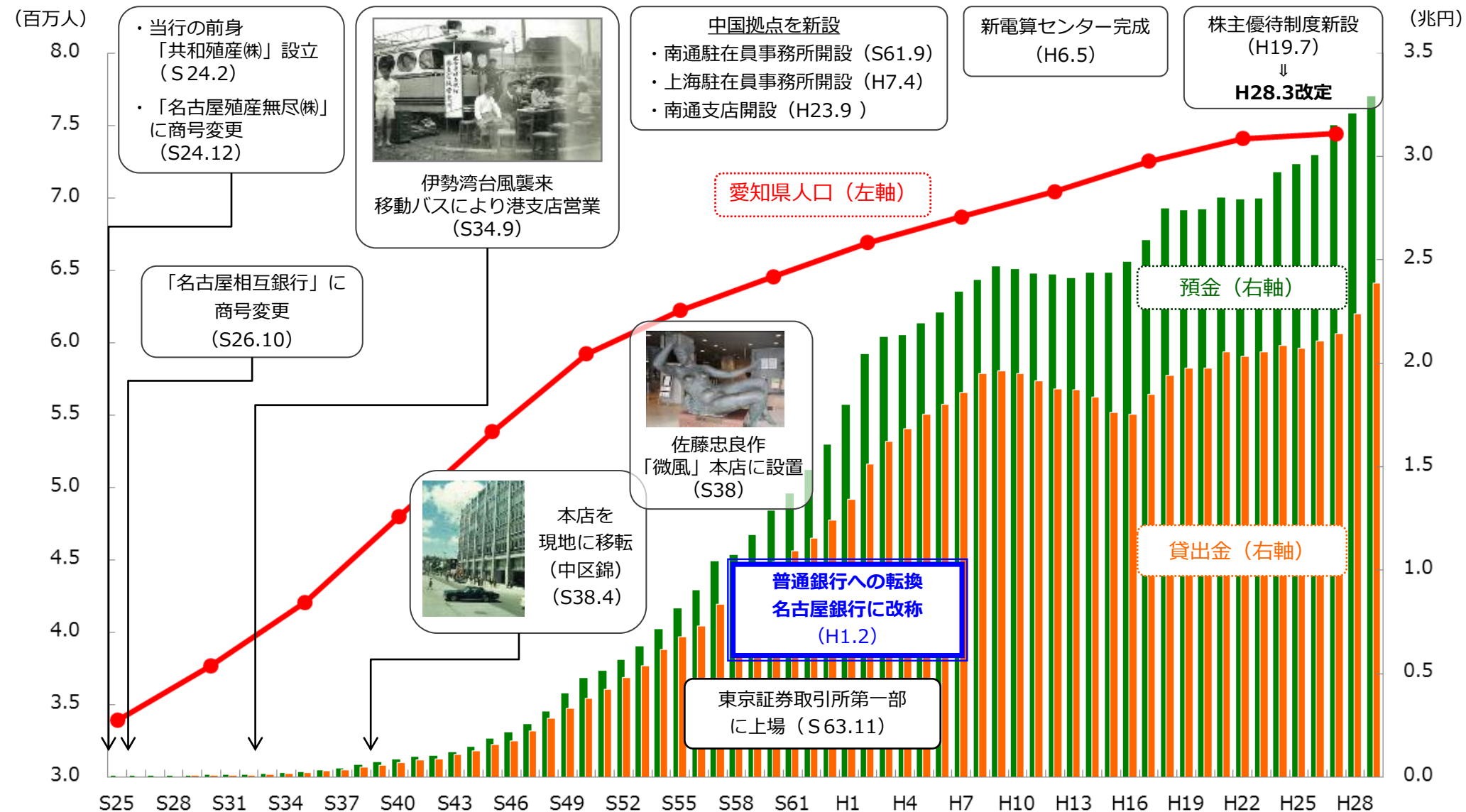
地域金融機関として地方創生・社会貢献活動へ積極的に取り組んでいます。

女性が生き生きと働くことができる職場とするために、ポジティブ・アクション宣言を行いました。

Ⅲ. 愛知県的发展と共に

Ⅲ. 愛知県の発展と共に 1. 名古屋銀行のあゆみ

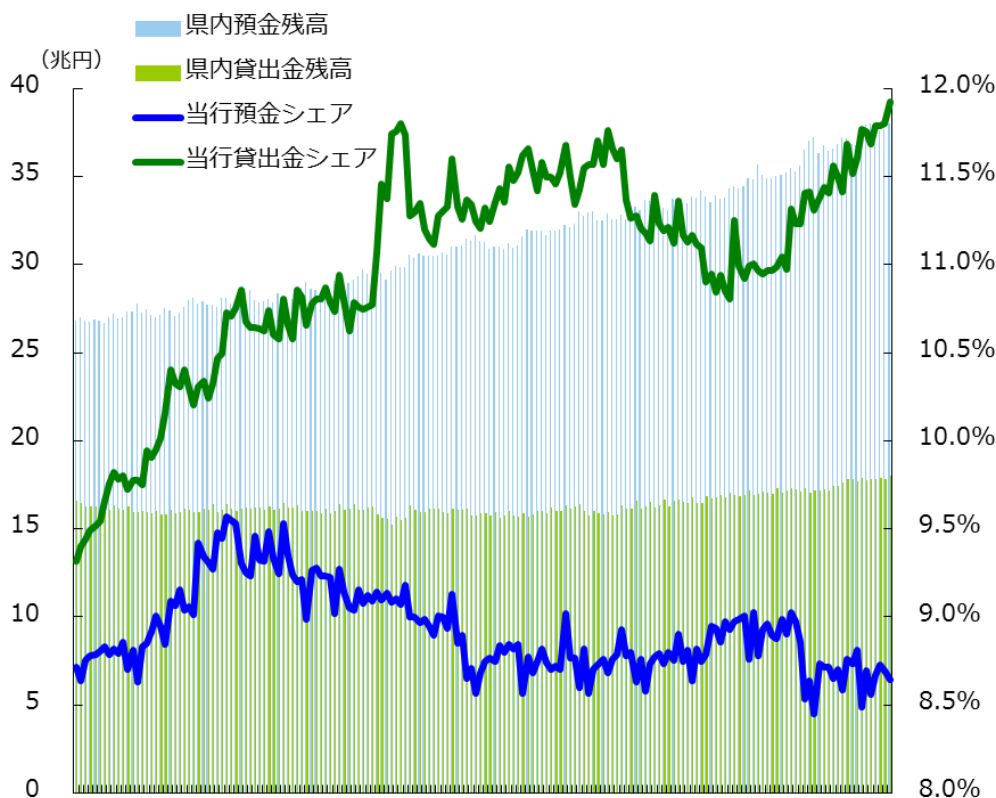
「愛知県の人口」と「当行の預貸金残高」 (出所) 愛知県の人口：あいちの人口



Ⅲ. 愛知県の発展と共に 2. 県内預金・貸出金シェア

愛知県内における当行の預金・貸出金推移

愛知県内の多くのお客さまにご利用いただき、
県内シェアを確保



※ゆうちょ銀行、信金、信組は除く
出所：「日本銀行 都道府県別預金／貸出金」

当行の預貸金残高全体に占める愛知県割合

(平成29年9月30日現在)

地元“愛知県”に特化



IV. 名古屋銀行の営業施策

IV. 名古屋銀行の営業施策 1. 第20次中期経営計画（1）

社 是

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

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

－ 10年ビジョンで目指す姿－

徹底した地元密着戦略

「永年取引」を目指した体制の整備

お客さまの新たな価値提案

お客さま

信 頼

安 心

期 待

名古屋銀行

当行に対する信頼の強化

当行の利用機会の増加

当行に対する適切な対価

10年ビジョン

第20次
中期経営計画
の実行

10年ビジョンを達成するための具体的戦略としての位置づけ

IV. 名古屋銀行の営業施策 1. 第20次中期経営計画（2）

計画名称

『より強く、より永く、より深く』 ～じもととの絆の深化～

地域社会を取り巻く環境は厳しく、IT技術等の進化によりその変化も激しくなっております。
前中期経営計画においては「変革」を通じた営業力強化を実施いたしました。本中期経営計画においては「変革を文化」としながら、当行の社是「地域社会に奉仕する」を一層具現化して参ります。
満足度の高いサービスの提供を通じて「地域社会」・「地域のお客さま」・「従業員」といったステークホルダーと強く、永く、深く結びつき、結果として当行自身がより強く、そしてより永く、より深く地域に必要とされる金融機関であり続ける、という想いで今中計の名称としております。

計画期間

平成29年4月 ～ 平成32年3月（3年間）

5つの基本方針

より強く

地域のお客さまの
より豊かな生活の実現

名古屋銀行グループ全体でお客さま視点に立ったサービス・営業体制の確立により、お客さまとの強い絆を創る

より永く

「永年取引」を目指した
体制の整備

事業性評価に基づき、お客さまの状況に応じたソリューション提案体制の確立により、お客さまとの永い絆を創る

より深く

徹底した人財教育を通じ
積極的で明るい行風の醸成

人財教育を通じたチャレンジングで明るい企業風土の醸成とダイバーシティの深化により、お客さまとの深い絆を創る

永続的なBPR戦略による全員営業体制の強化
変革を当行の文化にまで昇華

ガバナンス・リスク管理・コンプライアンス（G R C）体制の強化
積極的なリスクテイクが出来る体制の構築と法令遵守体制の徹底

IV. 名古屋銀行の営業施策 1. 第20次中期経営計画（3）

公表目標

期間目標

◆ 期間目標は計画期間中、不変の目標となります

事業性新規融資取引数

3,000先（毎年度）

事業性のお客さまとの新たな接点を増加していきます

個人新規作成顧客数

50,000先（毎年度）

個人のお客さまとの新たな接点を増加していきます

単年度目標

◆ 単年度目標は計画期間中、毎年設定する目標となります

※法人複合取引先数

17,000先

事業を営むお客さまへの各種提案力を高め、当行の複合取引先を増加していきます

※ 複合取引先とは事業取引先（法人取引先）の中で当行の指定するメイン化項目のお取引を1項目以上頂いているお客さまの数とします（E B総合振込、給与振込、でんさい稼働先、職域N I S A稼働先、関連会社取引先）

※個人複合取引先数

580,000先

個人のお客さまへの各種提案力や利便性を高め、当行の複合取引先を増加していきます

※ 複合取引先とは個人取引先の中で当行の指定するメイン化項目のお取引を1項目以上頂いているお客さまの数とします（投資商品保有、ローン利用、公共料金/税金等口座振替複数利用、bankstage利用、給与振込/年金振込利用、クレジットカード利用）

IV. 名古屋銀行の営業施策 2. 個人のお客さまへの取組み ～より強く～ (1)

～ 常にお客さま本位で考え行動してまいります ～



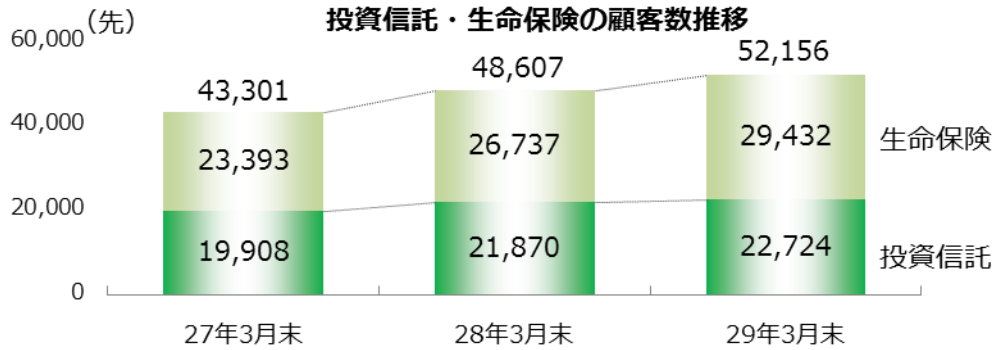
IV. 名古屋銀行の営業施策 2. 個人のお客さまへの取組み ～より強く～ (2)

金融商品に関するお客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）に沿った販売体制

- 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、役職員一人ひとりが、常にお客さま本位で考え行動します
- 各種取組みを行い、お客さまのニーズに適合した質の高い金融サービスに提供に努めます

契約顧客数の増加

投資信託・生命保険の顧客数推移



※ 投資信託は残高有り、生命保険は有効契約有りが対象。

長期・積立・分散投資

長期投資

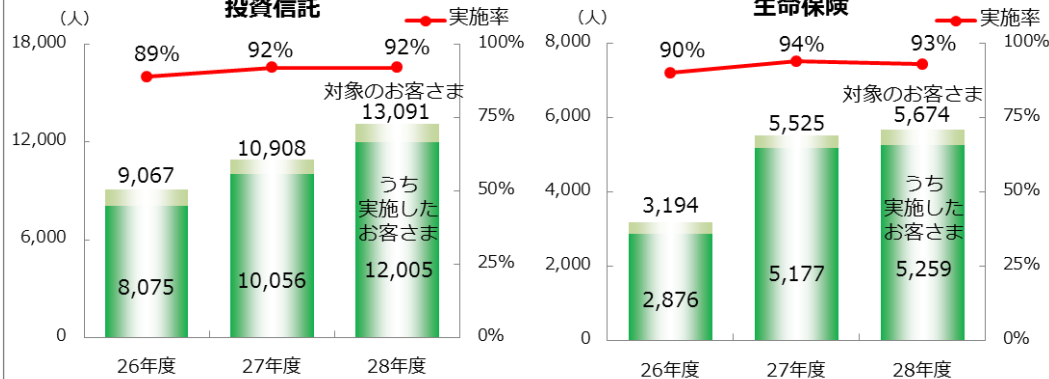


※ 公社債型除く。

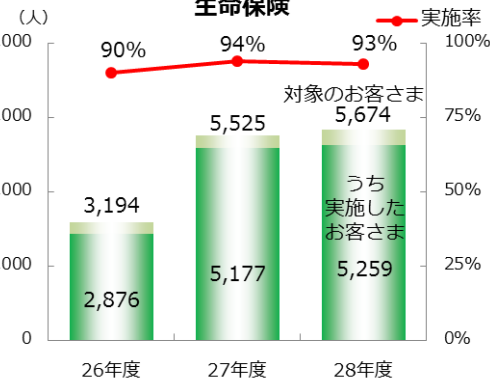
※ 算出方法は、当年度中の平均残高÷当年度中の解約額。

アフターフォローの徹底

投資信託

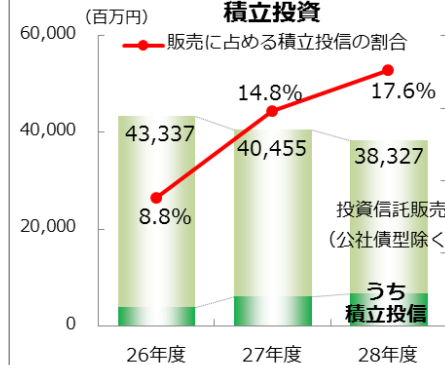


生命保険



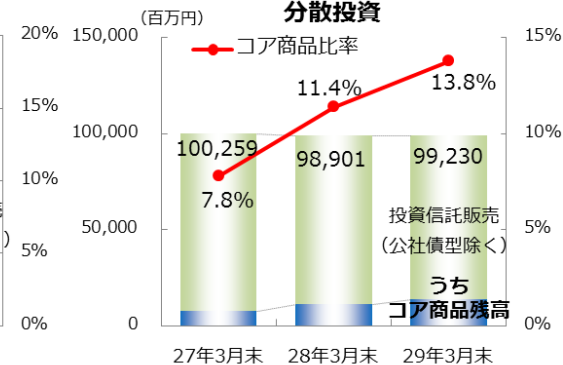
※対象のお客さまは、当行が定める基準に該当するお客さま。

積立投資



※ 公社債型除く。

分散投資



※ 公社債型除く。

※ コア商品とは、当行の基準により選定したバランス型ファンドを中心とした中長期での運用に適した商品。

IV. 名古屋銀行の営業施策 2. 個人のお客さまへの取組み ～より強く～ (3)

「相続相談プラザ」の開設

(平成27年7月1日オープン)

相続相談業務に特化した独立プラザ

- 事前予約制で専門のスタッフが対応し、遺言相続など生前のご相談についてもサポート

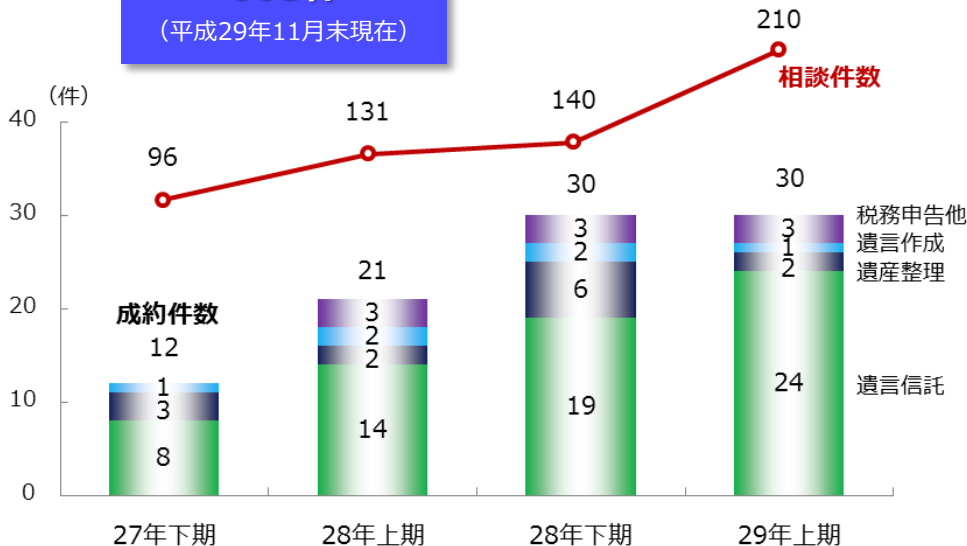
多様化する相続ニーズに
応える体制を整備

信託契約代理店として
「個人信託」「入居一時金
保全信託」の取扱開始

相談件数累計

665件

(平成29年11月末現在)



ICキャッシュカード発行サービス

(平成27年12月1日サービス開始)

デザインICキャッシュカード

- 選べる豊富なデザイン
- 店頭にて即時発行

全国初の取組み

オリジナルICキャッシュカード

- お客さま自ら撮影した画像を使用
- 世界に一枚だけのカードを発行

デザイン数
34種類



大学コラボレーションカード

第1回デザインコンクール受賞作品

東山動植物園コラボレーションカード

平成28年5月16日 取扱い開始

デザイン数
55種類
(平成29年2月現在)



企業コラボレーションカード

平成29年1月4日 受付開始

企業さまの「画像」「会社ロゴ」などをデザインにICキャッシュカードを作成いただけます！

第2回デザインコンクール受賞作品

平成29年6月19日 取扱い開始



IV. 名古屋銀行の営業施策 2. 個人のお客さまへの取組み ～より強く～ (4)

「名古屋銀行ハートフルプラザ」の開設 (平成28年3月1日オープン)

情報発信拠点

名古屋ビルディング16階

bankstage体験デモ

お客さまとの商談会を開催

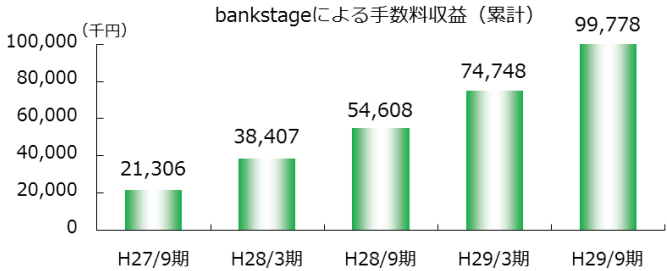
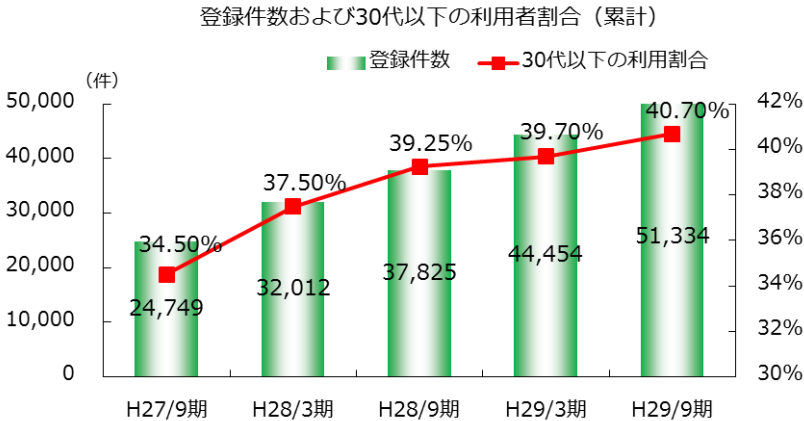
毎月、各種セミナーを開催

【セミナー開催実績 (H28年10月～H29年12月)】

ジャンル	回数	参加人数
マネープランアドバイス	9回	105名
生活に密着した情報提供	17回	273名
相続相談	13回	106名
やさしい金融入門	32回	399名
仕事に役立つ活用術	33回	371名
趣味・グルメ	18回	285名
インターネットバンキング講座	4回	26名
計	126回	1,565名
※ うち、女性限定セミナー	24回	343名

個人向けインターネットバンキング「bankstage」のサービス開始 (平成27年1月23日サービス開始)

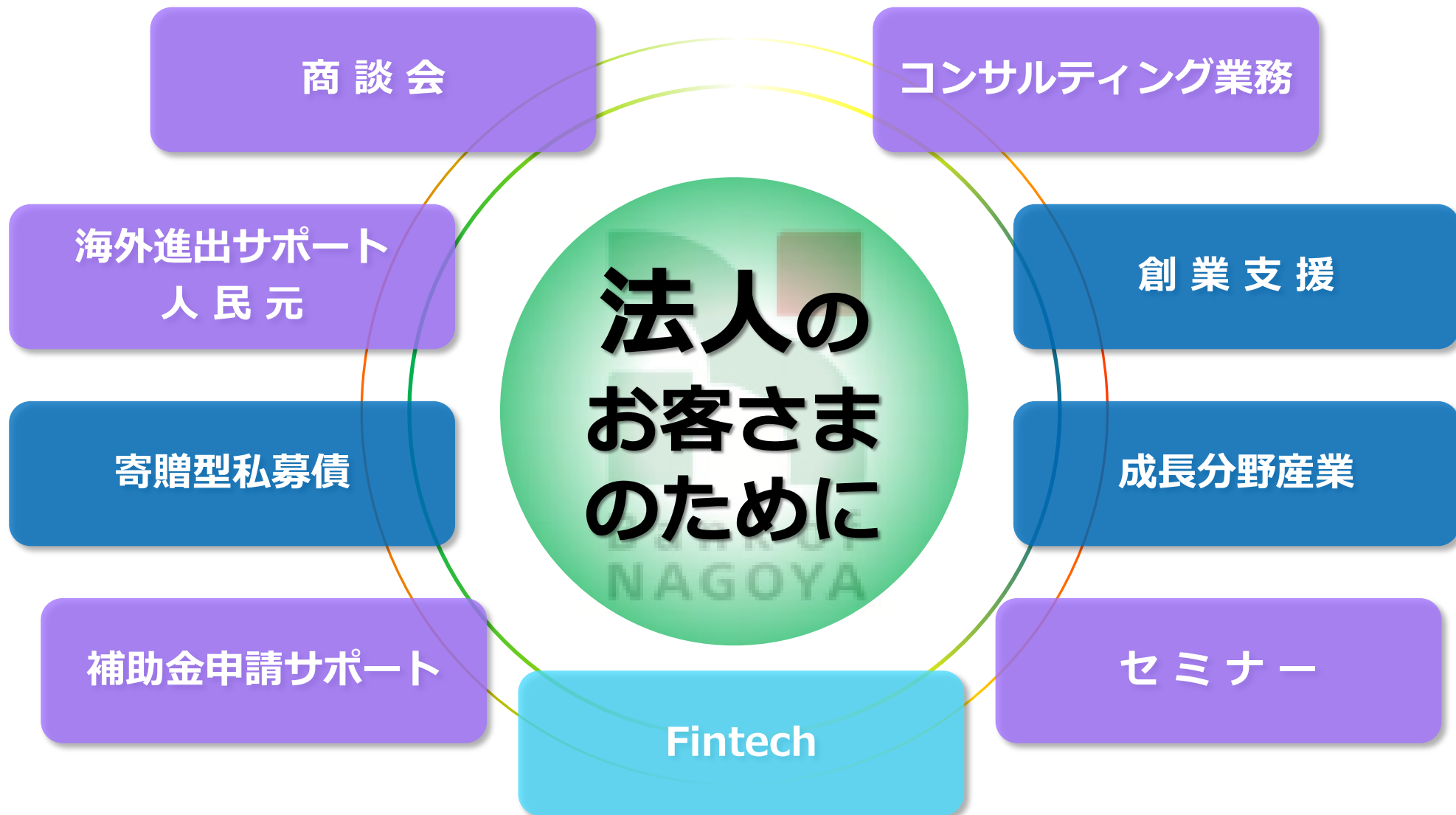
これまで接点を持てなかった年代層を中心に取引拡大



中部電力のポイントサービス開始 (平成29年1月11日締結)

カテエネポイントサービスを自社のポイントサービスとして運用するのは名古屋銀行が初めて

～ 多様なニーズにお応えしてまいります ～



IV. 名古屋銀行の営業施策 3. 法人のお客さまへの取組み ～より長く～ (2)

商談会の取組み

あいち・じもと農林漁業成長応援「食」と「農」の大商談会

「食」と「農」に関わる地元事業者さまの販路拡大
などの応援をテーマとした商談会を開催

□ 第1回 (平成28年3月24日開催)

□ 第2回 (平成29年3月3日開催)

開催結果	
出展企業	126社 (318名)
個別商談参加 バイヤー企業	73社 (156名)
個別商談件数	443件
一般来場者	236名
セミナー参加者	53名

開催結果	
出展企業	203社 (555名)
個別商談参加 バイヤー企業	102社 (157名)
個別商談件数	512件
一般来場者	520名
セミナー参加者	85名

「第3回 あいち・じもと農林漁業成長応援「食」と「農」の大商談会 with いいともあいち交流会」

日時：平成30年3月13日(火) 10:00～16:00(予定)

会場：名古屋市中企業振興会館(吹上ホール)



ビジネス商談会「名銀ジョイント」

新たな販路拡大に向けた取組みをサポート
(大企業と地元中小企業の橋渡し)

➤ 逆見本市形式の商談会を開催

バイヤー業種

- 中日本高速道路(株) (サービスエリアなど運営事業者14社)
- 地元大手カタログ通信販売業者
- 東海旅客鉄道(株) (JR東海が運営するネット通販)
- 地元大手設備メーカー
- 大手エンジニアリング会社
- 金型部品・加工会社
- 福利厚生アウトソーシング会社
- 旅行会社4社
- 自動車部品メーカー
- ラインビルダー
- 鋼材商社
- カタログ通信販売
- プレス製造
- 電気・管・空調工事
- 航空宇宙・防衛分野

総商談数

294件

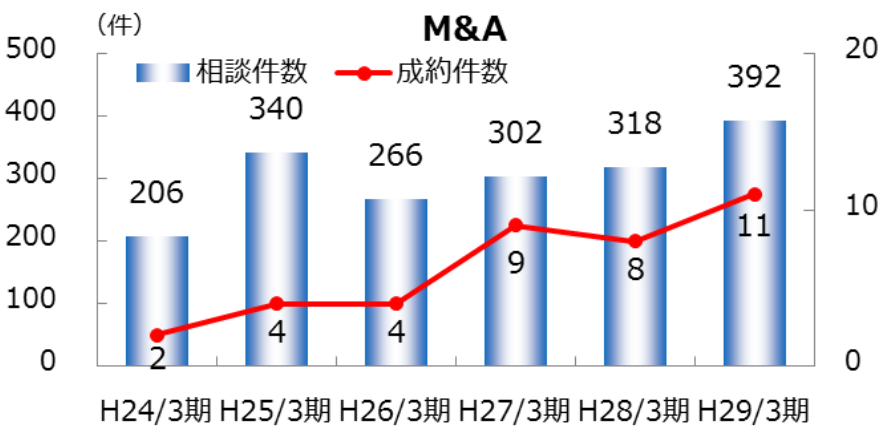
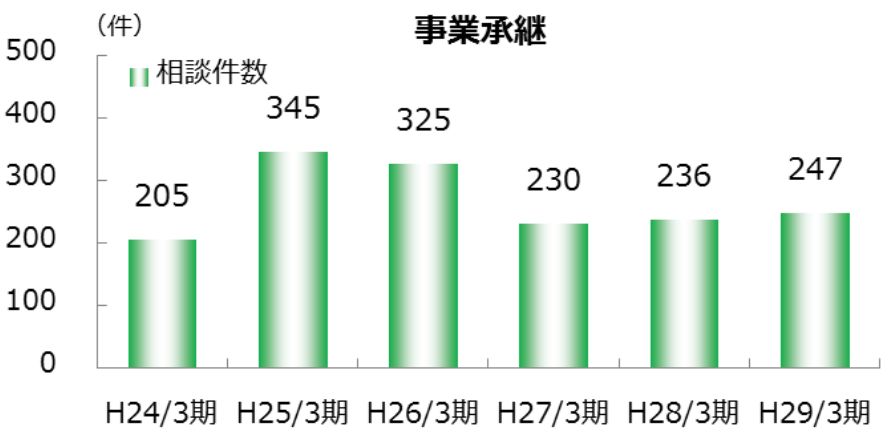
(平成29年12月末現在)



IV. 名古屋銀行の営業施策 3. 法人のお客さまへの取組み ～より長く～ (3)

コンサルティング業務への取組み

営業店と法人コンサルティンググループが連携して
ご相談を承ります



補助金申請サポート

認定支援機関として、積極的に支援

平成28年度「ものづくり補助金」は
県内1位，全国2位 の採択件数

革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金
「(通称) ものづくり補助金」

：中小企業が取り組む、革新的なサービスや試作品開発に
かかる経費を補助してくれる補助金

【愛知県金融機関別 採択順位】

順位	金融機関	採択件数
1	名古屋銀行	73件
2	A信用金庫	31件
3	B銀行	28件
4	C銀行	26件
5	D銀行	23件

【全国金融機関別 採択順位】

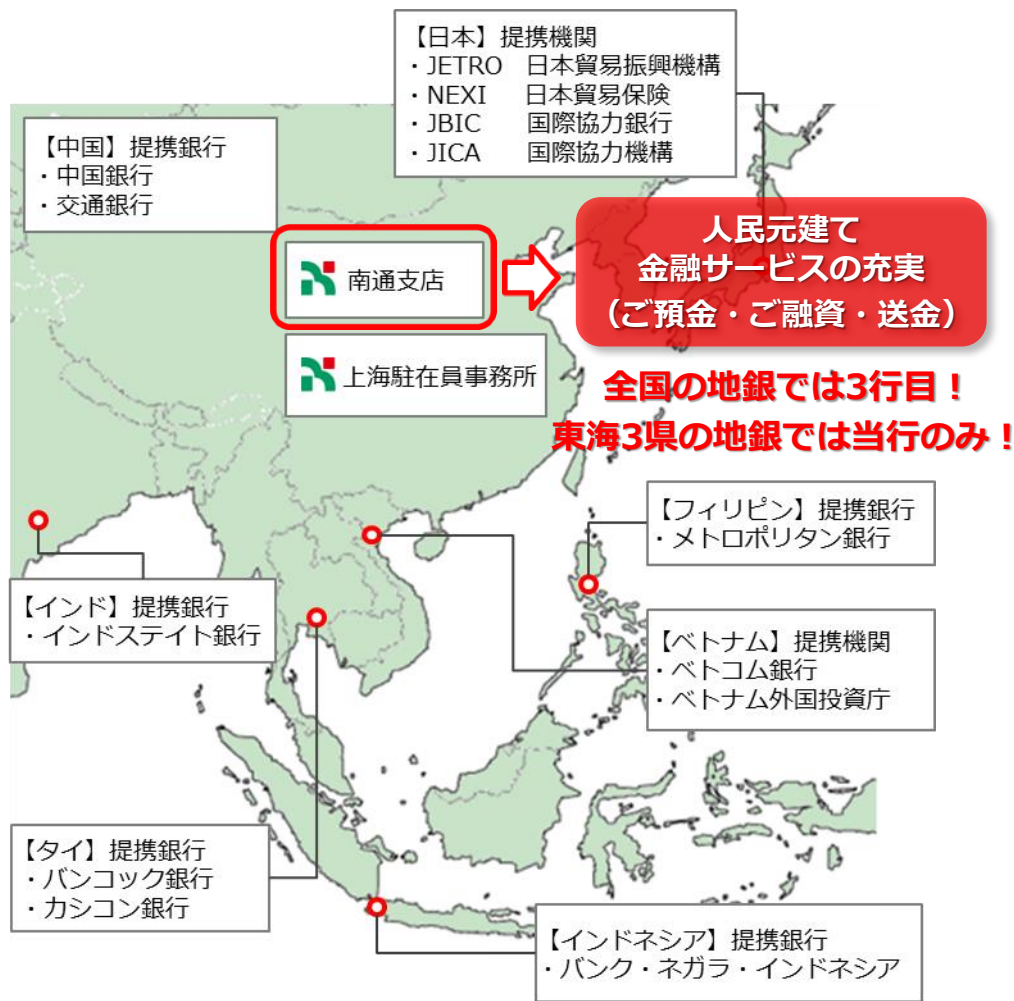
順位	金融機関	採択件数
1	商工組合中央金庫	289件
2	名古屋銀行	73件
3	E銀行	72件
4	F銀行	68件
5	G銀行	64件

※ 当行集計ベース

IV. 名古屋銀行の営業施策 3. 法人のお客さまへの取組み ~より長く~ (4)

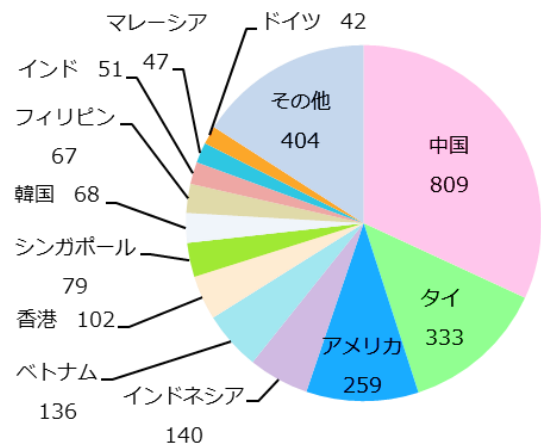
中国・東南アジアへの進出サポート

中国・東南アジアを中心に情報収集機能と
海外進出する取引先の支援体制を強化



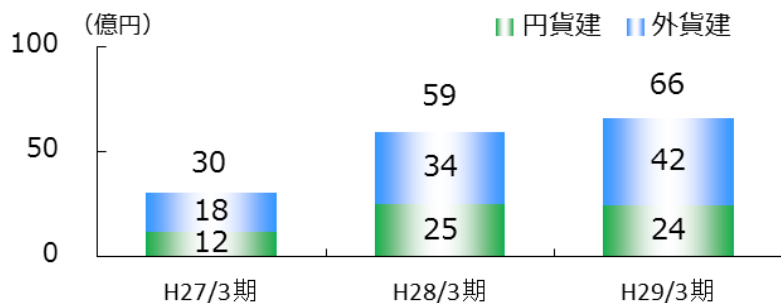
当行のお客さまの海外進出状況

(H28年調査)



合計2,537拠点
(前年比+181拠点)

海外現地法人の資金調達支援



【融資種別別件数推移 (単位: 件)】

	H27/3期	H28/3期	H29/3期
スタンドバイL/Cなど	18	26	30
クロスボーダー貸付	3	9	8

IV. 名古屋銀行の営業施策 4. 人財教育への取組み ～より深く～ (1)

人財育成への取組み

当行が成長・発展していくには“人財育成＝人づくり”が重要

- お客さまをよく知り、適切な事業性評価ができる行員を育成
- “匠の技”を伝承していくための研修・セミナーを実施
- 行員同士のコミュニケーションを深め帰属意識を高めること、そして専門知識の習得を目的に、「めいぎん大学校」を創設

めいぎん大学校		
めいぎんゼミ	めいぎん 休日セミナー	名銀ラボ
• 各種業務のレベル別専門講師付きカリキュラム • 平日業務終了後に自主的に参加	専門知識や資格対策、実務分野のセミナー <内容> • 融資スキル • 預かり資産 • 住宅ローン • 財務、法務などの資格試験 • 女性行員向けなど	業種特性や業界動向を少人数のゼミ形式による勉強会 <内容> • トヨタ生産方式 • 人材派遣業界の現状 • 調剤薬局の現状など
		

IV. 名古屋銀行の営業施策 4. 人財教育への取組み ~より深く~ (2)

ポジティブ・アクション宣言 (平成27年4月)

平成32年3月末までの取組目標

- 渉外担当者に占める女性比率20%以上
- 女性行員に占める役席（係長以上）比率30%以上
- パートタイマー、嘱託、派遣社員からの行員転換を積極的に推進

女性活躍推進チーム「チームひまわり」 (平成27年8月1日結成)

- 女性の視点を活かした成長戦略の企画・検討

女性活躍への取組み

『女性の活躍推進企業』更新認定
(平成27年1月 名古屋市)

『あいち女性輝きカンパニー』認証
(平成27年7月 愛知県)

『えるぼし（2段階目）』認定
(平成28年9月 厚生労働省)

碧海信用金庫との連携協定
(平成29年2月15日締結)

- 合同研修およびセミナーの開催

ワーク・ライフ・バランスへの取組み

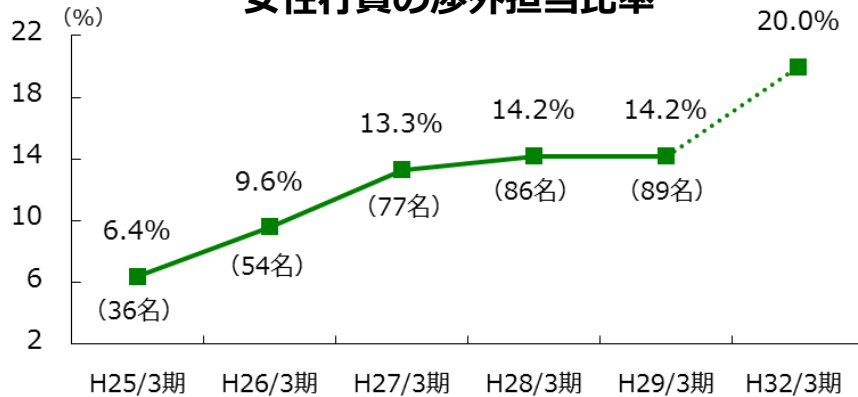
『ファミリーフレンドリー企業』認定
(平成17年 愛知県)

『くるみん』の取得
(平成27年12月 厚生労働省)

『子育て支援企業』認定
(平成29年1月 名古屋市)

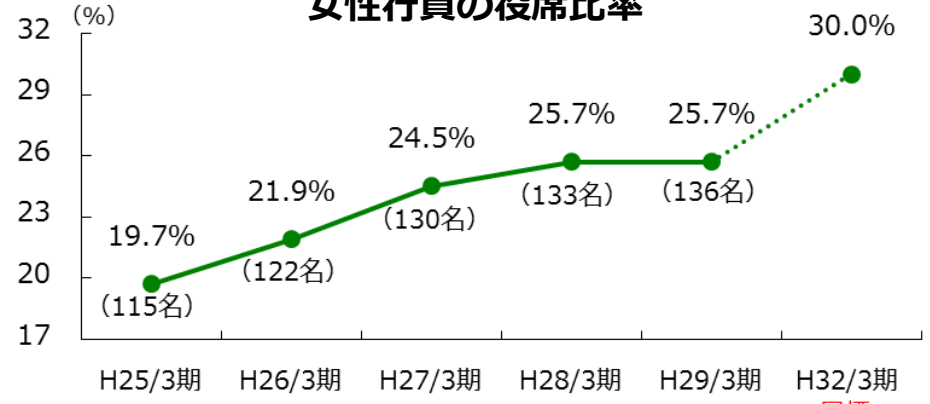
『名古屋市ワーク・ライフ・バランス推進企業』認証
(平成29年8月 名古屋市)

女性行員の渉外担当比率



※ %は渉外人員に占める女性行員の割合
※ () 内人員数は女性渉外人数

女性行員の役席比率



※ %は女性行員（育児休職者を除く）に占める女性役席の割合
※ () 内人員数は女性役席（係長以上）人数

IV. 名古屋銀行の営業施策 5. BPR戦略 ~持続的なBPR戦略による全員営業体制の強化~

BPR戦略

B P R (Business Process Re-engineering) : 業務プロセス再構築

新たな営業店運用体制の導入と営業力強化

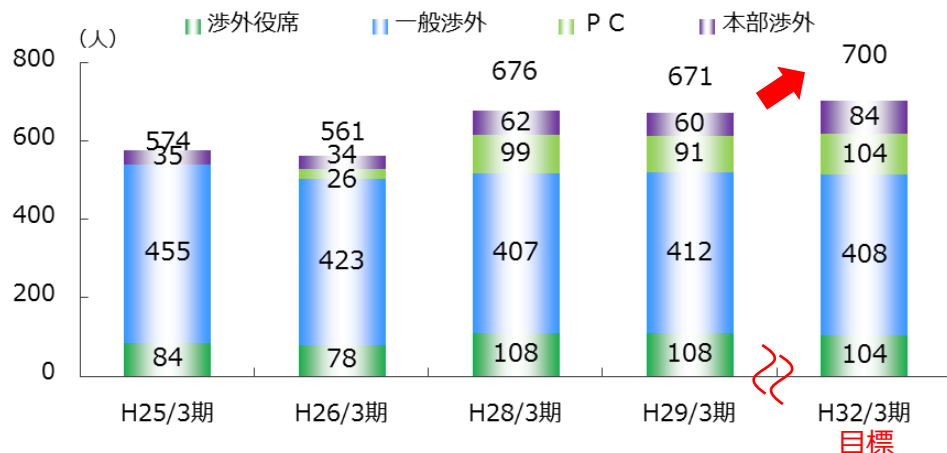
- 店舗特性と業務量に応じた新しい店舗体制の構築
⇒ 「**スマート店**」の導入等

スマート店

- ・ 融資機能と渉外人員を近隣の大規模店舗に移すことで効率的な店舗運営を可能にした店舗
- ・ 渉外人員を集約することで、情報共有やOJTを行いやすい環境を整備し、営業力強化にもつなげる

- お客さま目線に沿った営業時間・休日営業等の取組み
- 人員構成の見直しによる営業人員の増強

渉外人員

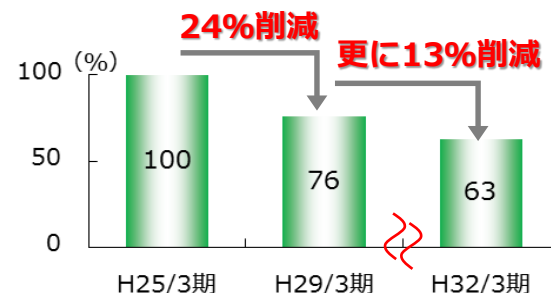


効果的な投資による営業力強化と業務効率化 (平成28年4月~平成32年3月)

- タブレット端末の利用拡大や、新技術の導入及びFintech企業等との連携による営業力強化と業務効率化
- 既存システムの見直しによる効率的なシステム運営の実施



- 各種投資により営業時間を捻出し、全員営業体制をさらに強化
- 店頭業務量はさらに13%削減 (平成32年3月末)
(BPR開始後4年間で24%削減)

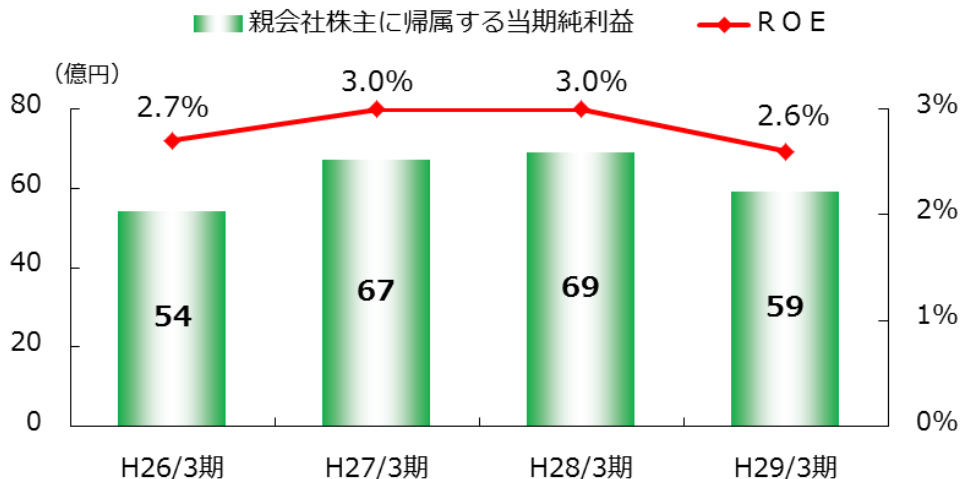


V. 業績推移と株式

V. 業績推移と株式

1. 高い健全性

親会社株主に帰属する当期純利益とR O E



※ R O E = 親会社株主に帰属する当期純利益 / 純資産 (期首・期末残高平均)

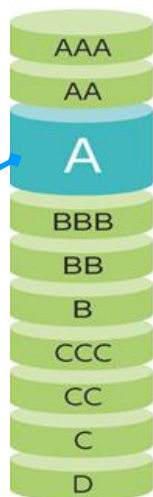
信用格付

■ 日本格付研究所 (J C R)

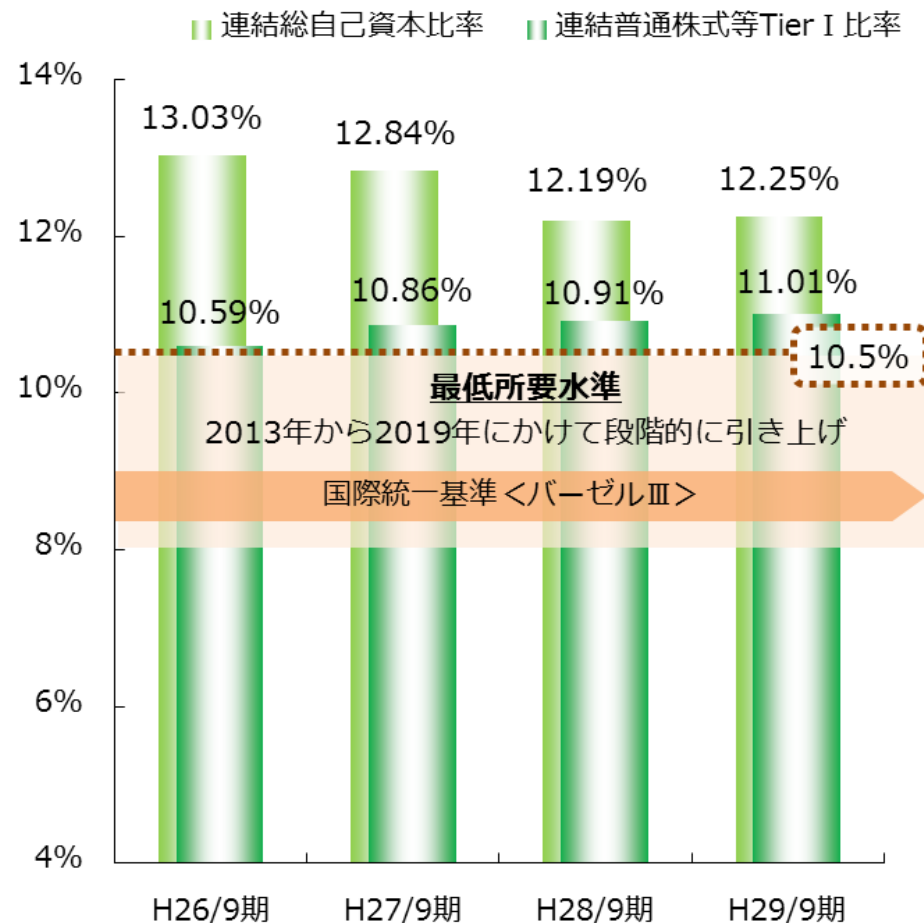
名古屋銀行

A+

債務履行の確実性は高い



連結総自己資本比率と連結普通株式等Tier I 比率

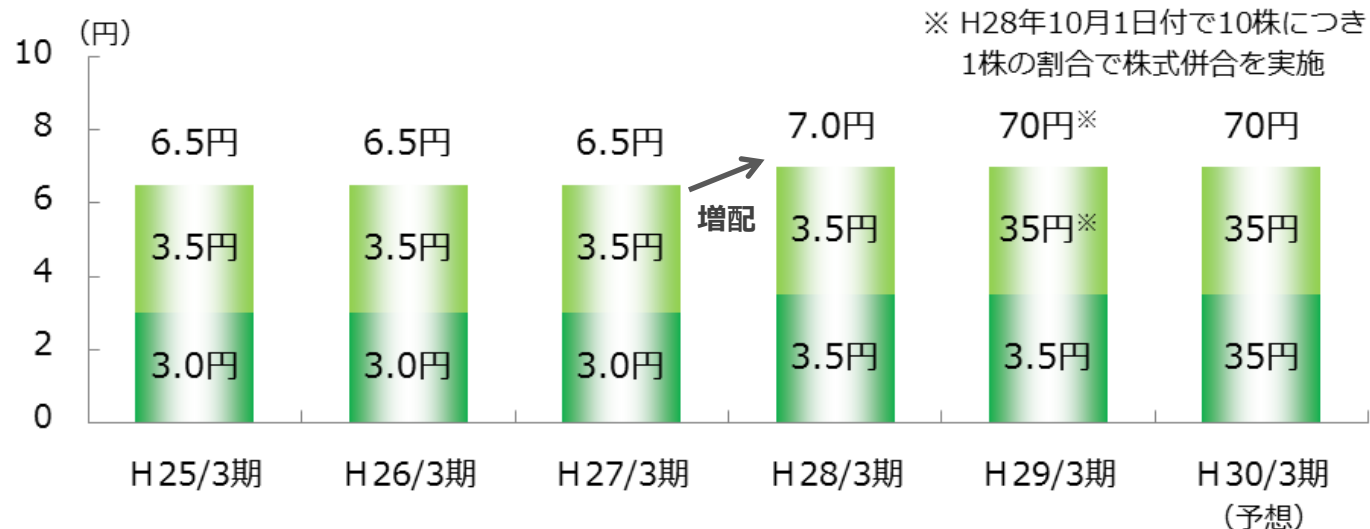


※ 平成24年3月末より、国際統一基準を適用

V. 業績推移と株式

2. 株主還元（1）

1株当たりの年間配当金



安定配当を継続

機動的な自己株式取得

積極的な
株主還元を継続

(億円)	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期	H30/3期 (予想)
年間配当額①	13.3	13.3	13.0	13.8	13.5	(13.2)
自己株式取得額②	0	0	33.3	0	32.8	(5.6)
株主還元額③=①+②	13.3	13.3	46.4	13.8	46.4	(18.8)
当期純利益（単体）④	57.2	50.1	62.2	66.9	54.6	(35.0)
総還元性向⑤=③/④×100	23%	27%	75%	21%	85%	(54%)

自己株式取得
H29年9月28日
5.6億円

2. 株主還元 (2)

株主優待制度

- 平成28年10月1日をもって、当行株式の売買単位を1,000株から100株に変更し、平成28年9月30日の最終の株主名簿に記録された株主さまの所有株式10株につき1株の割合で併合いたしました
- 平成29年3月31日現在の株主名簿に記載された株主さまから下記優待制度を適用させていただきます

対象となる株主さま	保有期間	優待内容
毎年3月31日現在で100株（1単元）以上300株（3単元）未満保有の株主さま	期間の制限なし	①スーパー定期預金(期間1年、金額10万円以上100万円まで)金利 店頭提示金利＋年0.1%上乘せ ②投資信託購入手数料 お申込金額の0.3%（上限3,000円）をキャッシュバック ③外貨定期預金手数料 30%（上限3,000円）をキャッシュバック ・店頭での申込のみの取扱い ・上記①～③のうち、いずれかを選択
毎年3月31日現在で300株（3単元）以上保有の株主さま	1年未満	同上
	継続して1年以上（※）	上記①～③のうち、いずれかの優待に加えて、地元特産品を掲載したギフトカタログより3,000円相当の商品を選択 例えば、 桂新堂「海老づくし」、「ヤマサちくわ詰合せ」、「愛知みかわ豚ハムウィンナーセット」など

(※) 「継続して1年以上」保有されている株主さまとは、毎年3月31日現在および9月30日現在の株主名簿に同一株主番号で連続して3回以上記録された株主さまといたします

株主優待ギフト（地元特産品）

Gourmet Gift



海老づくし

● 串えびの刺し身2枚と湯煮えび1枚入りの×1カップ、甘えび7個の焼売2と湯煮えび4枚入りの×1カップ、甘えびと味噌煮えび2と湯煮えび2枚入りの×2袋、甘えび炙り焼き1枚入りの×3袋、串えび炙り焼き1枚入りの×3袋、ぼたえび炙り焼き1枚入りの×3袋



ヤマサちくわ詰合せ

● 特製ちくわ2本入・豆ちくわ10個入・生豪豆10個入・上揚半3枚入・元豆くん3枚入・野添ソフト10個入・青じき揚8個入 各1袋



さんわの手羽煮(醤油・味噌)詰合せ

● 手羽煮醤油味4本入り・手羽煮味噌味4本入り 各2袋



名古屋三昧 お話合せ

● 名古屋たまご(3個入)、とうふ味噌漬八丁(120g)、八丁味噌ぼろ(100g)、守口漬(140g)、月形ゆめりん奈良漬漬漬(120g)



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 白醤油(特級)1本・白だし1本・特選白豚(計1本)・土佐しょうゆ(かつおだし)1本 各380円、生豪豆1本 300円



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



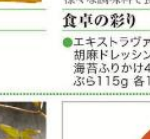
三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット



三河黒豚名産品詰合せ5本セット

● 三河黒豚名産品詰合せ5本セット

※写真はイメージです。 ※商品内容は予告なく変更する場合があります。

ご清聴ありがとうございました。



名古屋銀行 経営企画部 広報秘書グループ

TEL. (052) 962-7996

FAX. (052) 962-1843

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

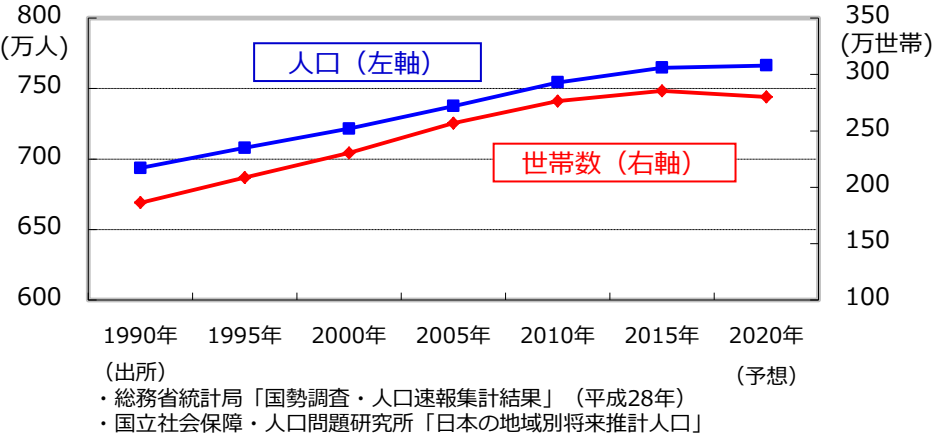
本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。

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下さい。

參考資料

参考資料 1. 愛知県の人口動態

愛知県人口・世帯数推移



65歳以上人口の減少のタイミング

65歳以上人口が減少に転じるタイミング	都道府県
2020年頃	岩手、秋田、富山、長野、和歌山、島根、岡山、山口、徳島、香川、愛媛、高知
2025年頃	北海道、青森、山形、福島、新潟、福井、鳥取、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島
2030年頃	—
2035年頃	—
2040年以降	宮城、茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川、石川、山梨、岐阜、静岡、 愛知 、三重、滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、広島、福岡、沖縄

東海4県の今後の人口増減率

(単位: 人)

愛知県	2015年	2025年	増減率
15～64歳	4,650,983	4,503,760	-3.165%
総数	7,470,407	7,348,135	-1.637%

岐阜県	2015年	2025年	増減率
15～64歳	1,197,912	1,092,908	-8.766%
総数	2,035,473	1,907,818	-6.272%

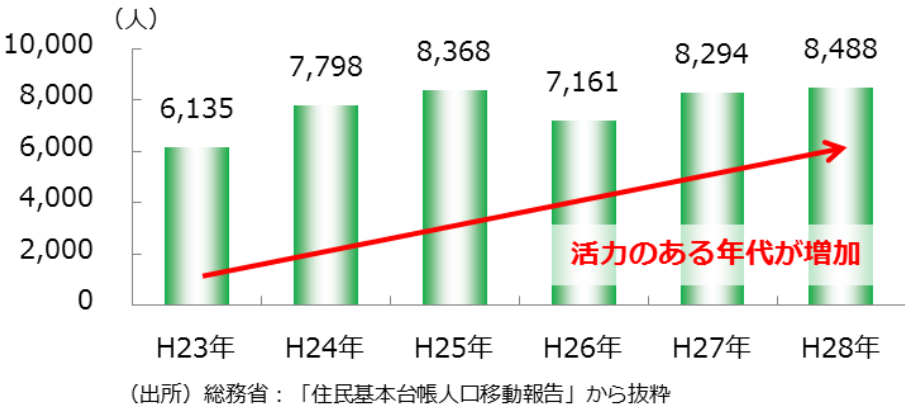
三重県	2015年	2025年	増減率
15～64歳	1,080,019	993,239	-8.035%
総数	1,821,273	1,714,523	-5.861%

静岡県	2015年	2025年	増減率
15～64歳	2,190,722	1,984,786	-9.400%
総数	3,696,499	3,480,333	-5.848%

全国	2015年	2025年	増減率
15～64歳	76,818,271	70,844,911	-7.776%
総数	126,597,295	120,658,815	-4.691%

(出所: 国立社会保障・人口問題研究所)

愛知県の人口流入状況 (20～30歳代)



- 愛知県は人口、世帯数ともに増加
- 愛知県の将来の人口減少幅は近隣他県に比べ小さい
- 65歳以上の人口減少は2040年以降であり、退職世代が増加
- 愛知県は20～30歳代の人口流入が続いている

参考資料 2. 愛知県の未来



金シャチ横丁

名古屋城および名古屋城周辺の魅力向上と名古屋の魅力発信を目的とした城下町を再現した施設が開業予定（H30年春）



名古屋駅再開発

ささしまライブ24地区グローバルゲート
（H29年10月5日全面開業）
名鉄・近鉄 大型複合ビル
（H39年ごろを目途）



金城ふ頭に 子ども向けテーマパーク 「レゴランド」

（H29年4月1日オープン）

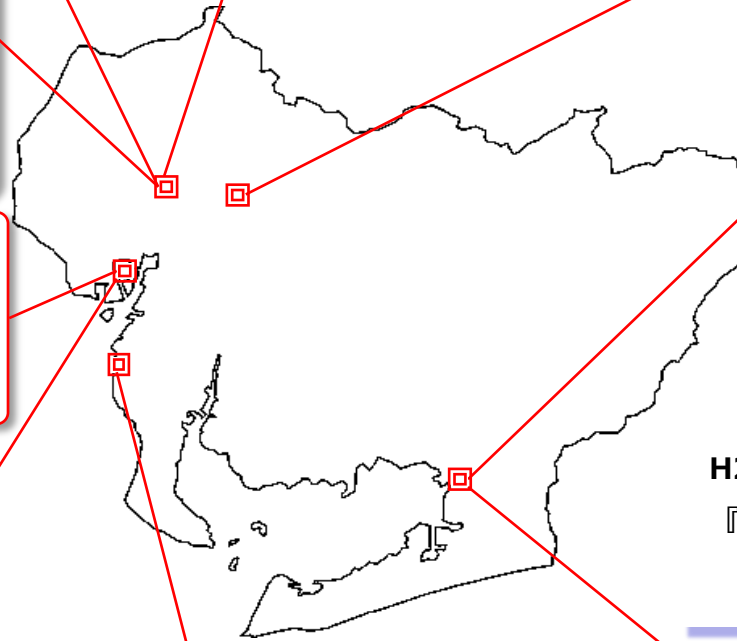
minatoAQUUS内に 「(仮称)ららぽーと名古屋港明」 （H30年秋）

名古屋市港区に新しく誕生するまち「みなとアクルス」内に、東海3県初進出となるリージョナル型ショッピングセンター「(仮称)ららぽーと名古屋港明」が開業予定



リニア中央新幹線開通

H39年東京～名古屋間、
H57年までに大阪へ延伸
開業予定



「ジブリパーク」

「スタジオジブリ」のテーマパークが愛・地球博記念公園に開業予定
（2020年代初め）



第2期 豊橋市中心市街地 活性化基本計画

豊橋駅前大通を中心とした
125haの開発
（H31年3月まで）



H29年12月22日 日本銀行名古屋支店
『東海3県の景気は、拡大している。』
と発表（「東海3県の金融経済動向」）

中部国際空港

ボーイング787 初号機を
中心とした複合商業施設が
開業予定（H30年夏）

新ターミナル建設予定
（H31年初旬）



東三河広域連合（仮称） 設立準備

（H26年4月合意）



参考資料 3. 決算概要

平成29年9月期決算概要

(単位：億円)

[単体]	H27/3期	H27/9期	H28/3期	H28/9期	H29/3期	H29/9期
経常収益	486	239	480	224	465	228
業務粗利益	392	193	383	192	377	182
資金利益	336	165	323	152	306	148
役務取引等利益	46	24	51	27	57	26
その他業務利益	9	3	7	11	13	7
営業経費	318	152	305	150	299	150
人件費	182	86	172	84	168	85
物件費	121	57	116	56	112	56
税金	15	8	16	8	17	8
業務純益	73	41	77	41	82	38
コア業務純益	66	38	72	32	66	26
与信関連費用	▲29	▲11	▲19	20	19	1
株式等関係損益	1	1	6	1	10	6
経常利益	101	51	101	20	65	34
当期純利益	62	32	66	24	54	23

親会社株主に帰属する 当期純利益	67	35	69	26	59	28
---------------------	----	----	----	----	----	----

【平成29年9月期決算概要】

業務粗利益 **182**億円（前年同期比▲9億円）

⇒ 資金利益は、貸出金利息の減少が主要因
※貸出金平残は1,499億円増加も、利回りが0.11%低下

営業経費 **150**億円（前年同期比±0億円）

経常利益 **34**億円（前年同期比＋13億円）

⇒ 不良債権処理額の減少が要因

中間純利益 **23**億円（前年同期比▲1億円）

参考資料 4. 今年度の業績見通し

平成30年3月期決算見通し

(単位：億円)

【単体】	H29/3期	H30/3期 見通し	増 減
業務粗利益	377	351	▲26
資金利益	306	284	▲22
役務取引等利益	57	55	▲2
その他業務利益	13	12	▲1
営業経費	299	300	1
人件費	168	170	2
物件費	112	111	▲1
税金	17	18	1
業務純益	82	51	▲31
コア業務純益	66	41	▲25
与信関連費用	19	2	▲17
株式等関係損益	10	5	▲5
経常利益	65	49	▲16
当期純利益	54	35	▲19

【主な増減要因】

前年度貸出金利回りは1.04%であったが、今年度は0.94%を見込む

前年度は個別貸倒引当金見積もり方法を変更し19億円を計上したが、今年度は特殊要因が無く2億円を計上

H30年/3期（%表示は対前期増加率）

融資量（平残） 23,664億円（5.0%）
 うち、事業性 15,973億円（4.5%）
 うち、ローン 7,690億円（6.0%）

親会社株主に帰属する 当期純利益	59	41	▲18
---------------------	----	----	-----

主な社会貢献活動

東山動植物園との企画



- 「東山動植物園再生プランに関する連携と協力の協定」
(平成23年3月23日締結)
- 「東山動植物園応援定期預金」の実績に応じ協力金を提供 <平成28年度 100万円>
- 「東山動植物園応援定期預金」にお預けいただいたお客さまの中から抽選で、年2回(春・秋)のプレゼントや特別企画動物園ツアーにご招待

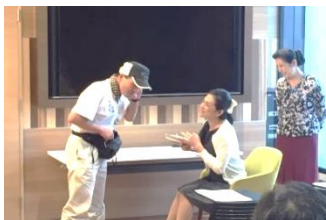
愛知県内6大学との連携・協力



- 平成27年2月23日締結(愛知大学はH25年11月29日締結済み)
- 愛知大学、愛知淑徳大学、中京大学、名古屋学院大学、南山大学、名城大学 (50音順)
- 問題解決型学習プログラムを実施

地域金融機関として地元学生の育成に関わり、
将来その人材が地域経済を活性化させる担い手
となる取組み

認知症サポーター



- 女性活躍推進チーム「チームひまわり」の提案による取組み
- 認知症の方への接し方を学ぶことで、お客さまをもてなす心を銀行全体で高める

**全従業員をサポーターにする取組みは
東海3県の金融機関で初!**



名古屋銀行チャリティーコンサート開催



- 昭和57年より毎年開催し、これまでに35回開催
- 第28回よりチャリティー方式とし、売上金は全額寄付
- 平成28年11月9日に開催の際は、180万円を寄付
- 今年は平成29年11月21日に開催

マラソンフェスティバルナゴヤ運営ボランティア



- 名古屋ウィメンズマラソン、シティマラソンの運営ボランティアとして参加し、コース誘導や給水サポートを実施

名古屋銀行キッズサッカー教室開催



- 当行の創立60周年記念事業として平成21年より毎年開催
- 名古屋グランパスのスクールコーチによるサッカー教室と、親子ペア観戦券プレゼントを実施
- 今年は平成29年8月20日に実施

名銀グリーン財団



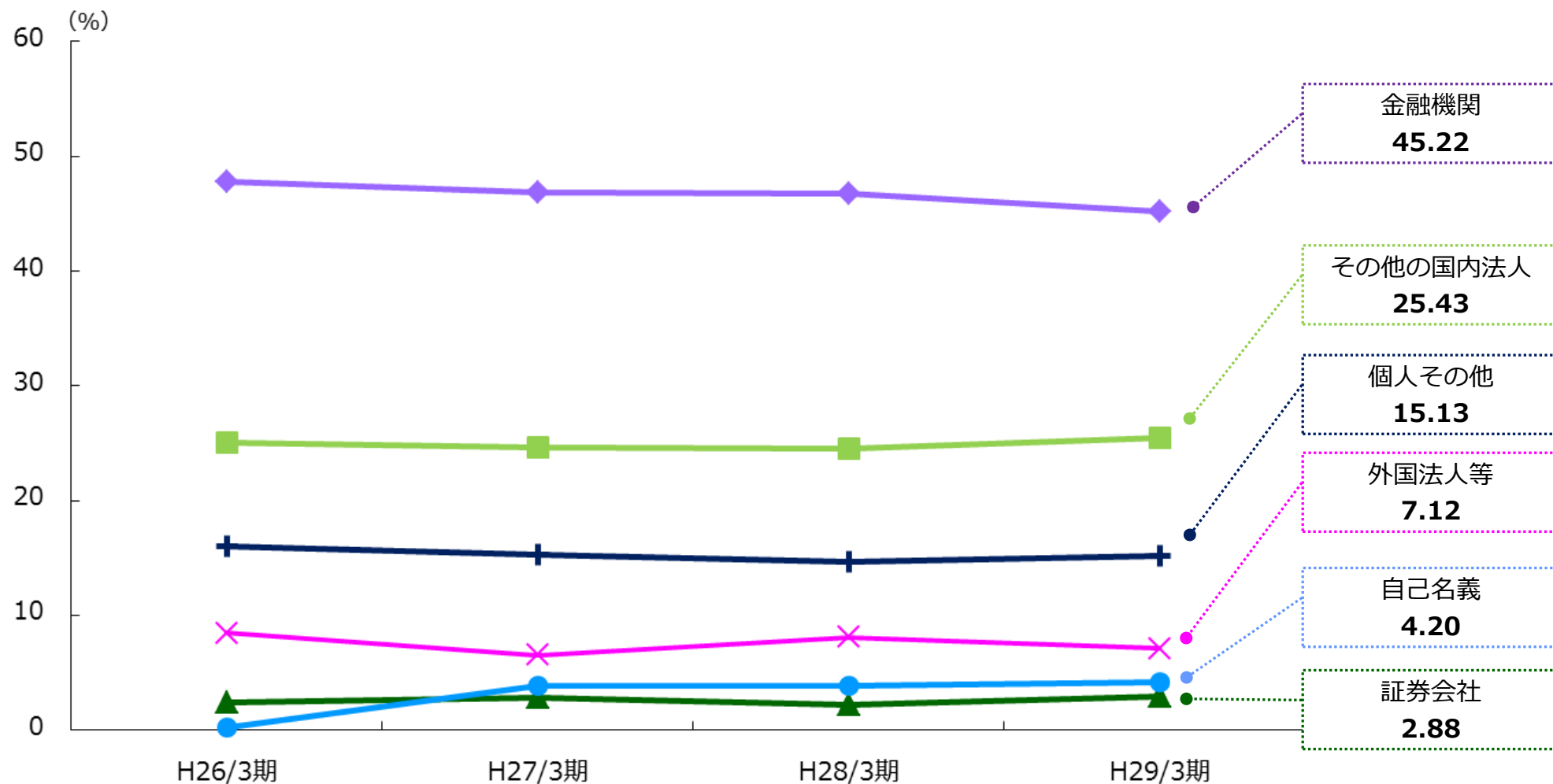
- 昭和50年3月、当行創立25周年の記念事業として「名銀グリーン財団」が誕生。愛知県内の幼稚園・小・中学校への樹木寄贈をはじめ、公共施設への緑化、緑化推進事業への助成などの活動を展開

参考資料 6. 日経平均株価と名古屋銀行株価の推移

株価推移（終値） 2015年3月31日～2017年12月29日



参考資料 7. 株主構成の推移



参考資料 8. 用語集

該当ページ	用 語	意 味
28	総自己資本比率	銀行の健全性を示す重要な指標のひとつ。 国際統一基準行（海外に営業拠点を有する銀行）は、現在8%以上の維持が求められている。
28	格付	格付会社が、経営陣とのミーティング、財務分析、業界分析などを行い、企業・政府などの信用力をある一定の基準に基づいて、「A+」「B B B」などの記号や数字を用いて表示した等級で評価する。
35	経常収益	銀行の営業活動によって経常的に発生する収益。
35	業務粗利益	業務粗利益は、資金運用収支、役務取引等収支、特定取引収支、その他業務収支の4つの収支から構成される利益。
35	資金利益	資金利益とは、銀行業における収益の一つで、貸付等による資金の提供に伴う収益から預金等による資金の調達費用を差し引いたもの。
35	役務取引等利益	役務取引等利益とは、銀行業における収益の一つで、金融サービスの提供による手数料収益から、サービス提供に係る直接的な費用を差し引いたもの。
35	業務純益	業務純益とは、銀行業における営業利益に該当する利益概念。 業務粗利益から、臨時的経費を除く経費と一般貸倒引当金繰入額を控除した利益で、銀行本来の業務の成果から得られた収益を意味する。
35	コア業務純益	貸出業務など金融機関の本来の収益力をあらわす。 本業のもうけを示す営業利益にあたる業務純益から、国債の売買など一時的な変動要因をのぞいたもの。
35	与信関連費用	不良債権の処理等にかかった費用のことで、一般貸倒引当金や個別貸倒引当金等の合計。 一般貸倒引当金・・・債権に対して過去の一定期間における貸倒実績率に基づき引当した もの。 個別貸倒引当金・・・個別の貸出金などについて回収不能と見込まれる一定の事実が発生した 場合などに、その将来の損失に備えるため引当したもの。
35	株式等関係損益	株式等売却益から株式等売却損と株式等償却額を差し引きしたもの。

MEMO

[illegible]