

名古屋銀行会社説明会

～個人投資家の皆さまへ～

2019年9月5日

株式会社 名古屋銀行
取締役頭取 藤原 一郎

(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 4
- 2. 農業に強い愛知県 5

II. 名古屋銀行について

- 1. 名古屋銀行の概要 7
- 2. 名古屋銀行のネットワーク 8
- 3. 名古屋銀行のあゆみ 9
- 4. 株主還元 10
- 5. 高い健全性 13

III. 成長戦略へのストーリー

- 1. 未来創造業宣言 15
- 2. 第20次中期経営計画 16
- 3. 2019年3月期決算概要 17
- 4. 貸出金利息(単体) 18
- 5. 個人向けコンサルティング営業 19
- 6. 金利競争からの脱却 23
- 7. 海外サポート 25
- 8. 役務取引等利益(単体) 27
- 9. 法人向けコンサルティング営業 28
- 10. 有価証券運用(単体) 30
- 11. 営業経費と与信関連費用(単体) 31
- 12. BPR戦略から営業力強化へ 32
- 13. 人材育成 34
- 14. 2020年3月期決算見込み 35
- 15. SDGsの取組み 36

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	1,352
2位	神奈川県	913
3位	大阪府	884
4位	愛知県	748
5位	埼玉県	727

出所：総務省統計局「平成27年国勢調査・人口速報集計」

事業所数

		(万ヶ所)
1位	東京都	68.6
2位	大阪府	42.3
3位	愛知県	32.3
4位	神奈川県	30.7
5位	埼玉県	25.1

出所：総務省統計局「平成28年経済センサス」

県内総生産（GDP）

		(兆円)
1位	東京都	104.3
2位	愛知県	39.6
3位	大阪府	39.1
4位	神奈川県	33.9
5位	埼玉県	22.3

出所：内閣府「平成27年度県民経済計算」

製造品出荷額等

		(兆円)
1位	愛知県	44.9
2位	神奈川県	16.2
3位	静岡県	16.1
4位	大阪府	15.8
5位	兵庫県	15.1

出所：経済産業省「平成30年工業統計速報」

貿易額（海港）

		(兆円)
1位	名古屋港	17.8
2位	東京港	17.6
3位	横浜港	12.4
4位	神戸港	9.2
5位	大阪港	9.2

出所：神戸税関「平成30年全国港別貿易額表」

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7位！

愛知県が誇る特産品（産出額全国1位の個別農産物）



キャベツ

270億円 (21.7%)
(田原、豊橋)



ふき

11億円 (37.9%)
(東海,知多,愛西,稲沢)



しそ

128億円 (70.3%)
(豊橋,豊川,田原)



冬瓜

5億円 (41.7%)
(豊橋)



いちじく

18億円 (27.3%)
(安城,碧南,常滑,豊川,
稲沢,西尾,豊田)



うずら卵

32億円 (69.6%)
(豊橋,豊川,阿久比,常滑,田原)



きく

216億円 (34.6%)
(田原,豊川)



ばら

25億円 (14.0%)
(豊川,田原,西尾,豊橋)



洋ラン類 (鉢)

60億円 (16.5%)
(豊橋,西尾,東海,
碧南,東浦,豊田)



観葉植物 (鉢)

43億円 (34.4%)
(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」(2018年)

農業産出額 (2017年)

3,232億円 <全国7位>

(北海道,鹿児島,茨城,千葉,宮崎,熊本,愛知)

Ⅱ. 名古屋銀行について

Ⅱ. 名古屋銀行について 1. 名古屋銀行の概要

会社概要 (2019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	1949年2月24日
代表者	取締役頭取 藤原 一郎
従業員数	1,856名
拠点数	国内 113カ所 海外支店 1カ所 海外駐在員事務所 1カ所
総資産	3兆8,972億円
資本金	250億円
発行済株式数	19,755千株 (うち自己株式数 949千株)
総自己資本比率 (国際統一基準)	連結12.52% 単体12.37%

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

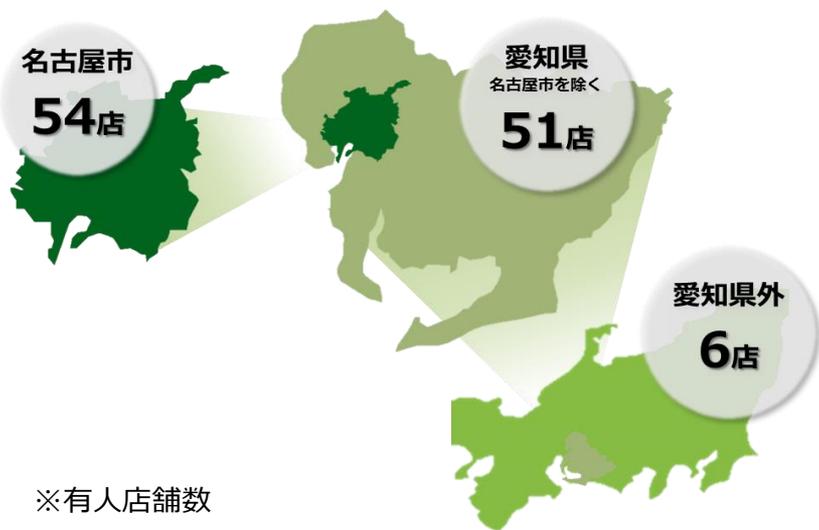
名古屋銀行 グループ会社

会社名 (当行が有する子会社等の議決権比率)	主要業務内容
株式会社名古屋リース (100.0%)	総合ファイナンス リース業
株式会社名古屋カード (53.4%)	クレジットカード業 保証業務
株式会社名古屋エム・シーカード (100.0%)	クレジットカード業 保証業務
名古屋ビジネスサービス株式会社 (100.0%)	現金等の整理 精査業務 事務集中業務

Ⅱ. 名古屋銀行について 2. 名古屋銀行のネットワーク

名古屋銀行のネットワーク

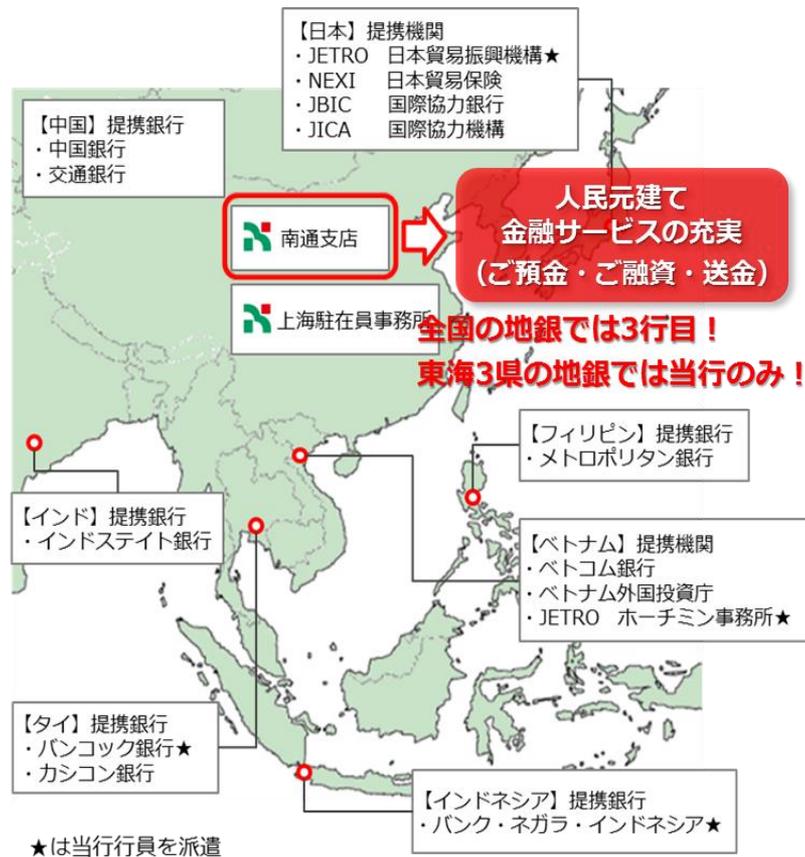
国内



(2019年3月末日現在)

名古屋市		54店
愛知県	名古屋市を除く	51店
愛知県外	岐阜支店、多治見支店、 浜松支店、静岡支店、 大阪支店、東京支店	6店

海外

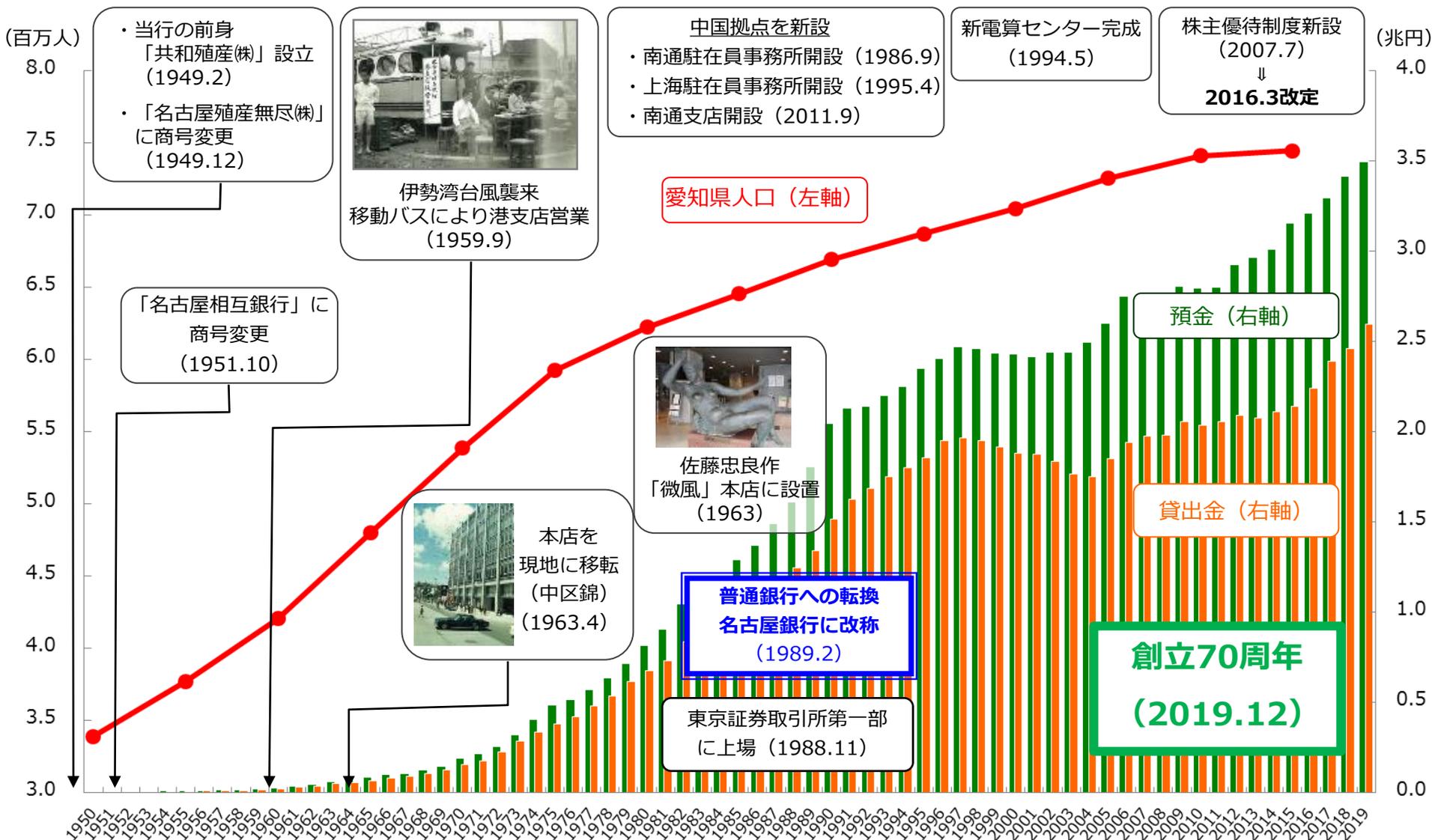


海外	南通支店 (中国)	1店
海外駐在員事務所	上海駐在員事務所 (中国)	1カ所

Ⅱ. 名古屋銀行について 3. 名古屋銀行のあゆみ ~おかげさまで今年70周年を迎えます~

「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



Ⅱ. 名古屋銀行について 4. 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

株主への利益配分

（億円）

	2018/3期	2019/3期	2020/3期 計画
1株あたり配当金	70円	70円	70円
配当利回り	1.7%	1.9%	—
年間配当額 ①	13.2	13.1	13.1
自己株式取得額 ②	5.6	—	—
株主還元額 ③=①+②	18.8	13.1	13.1
当期純利益 ④	48.6	60.5	39.0
配当性向 ①/④×100	27.2%	20.2%	33.7%
株主還元率 ③/④×100	38.7%	20.2%	33.7%

Ⅱ. 名古屋銀行について 4. 株主還元（2）

株主優待制度

▶ 名古屋銀行では、株主の皆さまのご愛顧に感謝し、株主優待制度を下記の通りお取扱いしております。

お取扱い期間：2019年6月24日（月）～2020年6月19日（金）

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 ・ 店頭での申込みのみの取扱い ・ 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) 「さんわの手羽唐」、「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

II. 名古屋銀行について 4. 株主還元 (3)

株主優待ギフト (地元特産品)

Gourmet Gift



オリーブオイルや2色の胡麻香味油、ドレッシング、出汁醤油の素、ふりかけ…様々な調味料で食卓を華やかに彩ります。

食卓の彩り

- エキストラヴァージンオリーブオイル115g、胡麻ドレッシング120ml、醤油の素6g、有明海苔ふりかけ40g、香味あぶら115g、白金あぶら115g 各1本



良質な小麦粉に多く水を加えて熟成させることにより、つるつるしこしこの食感の麺に仕上げました。

半生ざるきしめん・みそ煮込うどん

- 半生きしめん100g×7袋、めんつゆ25g×7袋、半生うどん100g×7袋、あじみそ45g×7袋



淡白な味わいの青柳ういろや、餡入りの四季づくしの他に小倉サンド、カエルまんじゅうなど名古屋銘菓の詰合せです。

なごやかセット

- ひとくちくる・しる・抹茶・さくら・上がり5個、四季づくし(上がり・抹茶・さくら・しる)4個、カエルまんじゅうこしあん3個入、青柳小倉サンド5個、青柳ういろさくら1本



外はカリッと中はジュワッとくる食感がいやみつきで、大人からお子様まで幅広い世代で人気の商品です。

さんわの手羽唐

- 300g(7~10本)×3袋、たれ・スパイス・ゴマ各6袋



人気のメープルシフォンケーキと焼菓子詰合せました。フレイバーの魅力が詰まった商品のセットです。

フレイバー ベストアソート

- メープルシフォンケーキ・マーナズグラノラ・ウォルナッツブラウニー・バナナケーキスライス・クランベリーホワイトチョコクッキー・チョコチップピカンクッキー・ピーナツバタークッキー 各1



三河黒豚の風味豊かなスパイスカレーと、名古屋コーチンの旨みをトマトの酸味と玉ねぎの甘みが引き立てるカレー。

三河黒豚カレー&名古屋コーチンカレー

- 三河黒豚カレー200g×2袋、名古屋コーチンカレー200g×2袋



じっくりと煮込んだ国産の牛すじはとても柔らかく、愛知県産の豆味噌「八丁味噌」のコクや旨味と相性抜群です。温めるだけで直ぐに食べられます。

牛すじ 湯で煮

- 150g×4袋



文政10年(1827年)創業以来、豊橋名産として本物の味を求めてきた、ヤマサちくわの中でも人気のある商品の詰合せです。

ヤマサちくわ詰合せ

- 特製ちくわ2本入・豆ちくわ10個入・生姜豆10個入・上揚半3枚入・タコそふと1枚入・野菜ソフト10個入・青じそ揚8個入 各1袋



あいちのかおりは、「薫るような芳醇な味」という意味の名前で、大粒でさっぱりとした食感で、冷めても美味しくいただけます。

愛知県産 あいちのかおり

- 5kg



赤えび、甘えび、芝えび、ぼたんえび。四種の「炙り焼き」が入った詰合せ。四種のえびの個性が立っつ香り、食感、甘みと旨みをお楽しみいただけます。

桂新堂 炙り焼き詰合せ

- 赤えび炙り焼き1枚入×16袋、甘えび炙り焼き1枚入×8袋、芝えび炙り焼き1枚入×6袋、ぼたんえび炙り焼き1枚入×3袋



愛知県産みかわ豚を、独自の製法で仕上げたハムとウインナーの詰合せです。

愛知みかわ豚 ハム詰合せ

- ロースハム50g、ベーコン50g、厚切りモモハム80g、あらびきウインナー130g、あらびきチョリソー130g



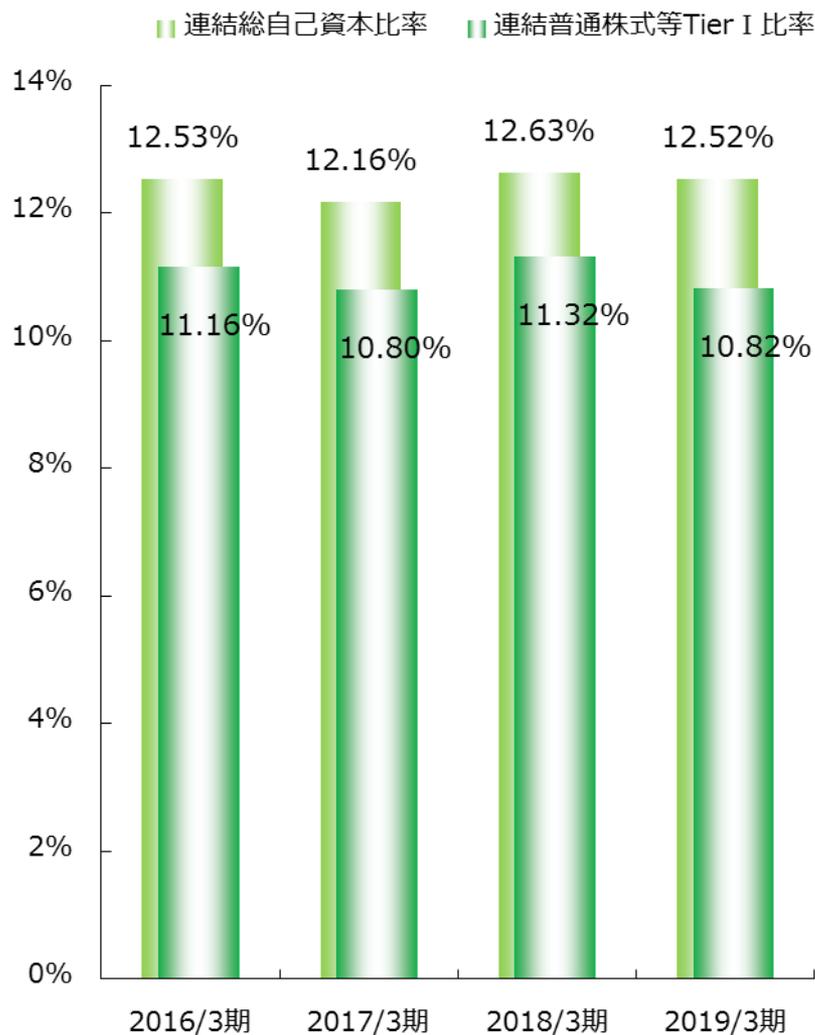
株主優待品の贈呈に代えて、優待品相当額(3,000円)を「社会福祉法人 中部善意銀行」へ寄付させていただきます。

社会貢献活動団体への寄付

- ご注意
株主さまへの領収書・預り証等は発行いたしませんのでご了承ください。

Ⅱ. 名古屋銀行について 5. 高い健全性

連結総自己資本比率と連結普通株式等Tier I 比率

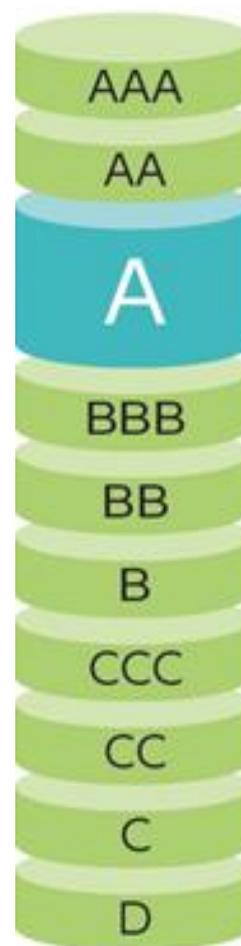


※ 国際統一基準を適用

格付け

■ 日本格付研究所 (JCR)

名古屋銀行



A
債務履行の確実性は高い

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 1. 未来創造業宣言

未来創造業宣言

未来創造業宣言

～ 名古屋銀行はおかげさまで創立70周年 ～

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



Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 2. 第20次中期経営計画

中期経営計画

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～

計画期間 2017年4月 ～ 2020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	より永く 「永年取引」を目指した体制の整備	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
永続的なBPR戦略による全員営業体制の強化		
ガバナンス・リスク管理・コンプライアンス（GRC）体制の強化		

公表目標

●計画期間中 不変の目標

	2019/3期実績 (達成率)	2020/3期計画 (最終年度)
事業性新規融資取引数	2,798先 (93.2%)	3,000先
個人新規作成顧客数	40,770先 (81.5%)	50,000先

●計画期間中 毎年設定する目標

	2019/3期実績 (達成率)	2020/3期計画 (最終年度)
法人複合取引先数 ※1	17,243先 (93.2%)	18,000先
個人複合取引先数 ※2	415,024先 (100.0%)	420,000先

※1 法人複合取引先数とは、法人取引先で当行の指定するメイン化項目のお取引を1項目以上いただ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）
 ※2 個人複合取引先数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項目以上いただ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、bankstage利用、給与振込/年金振込利用、クレジットカード/デビットカード利用（他社カード含まず））

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 3. 2019年3月期決算概要

2019年3月期決算概要

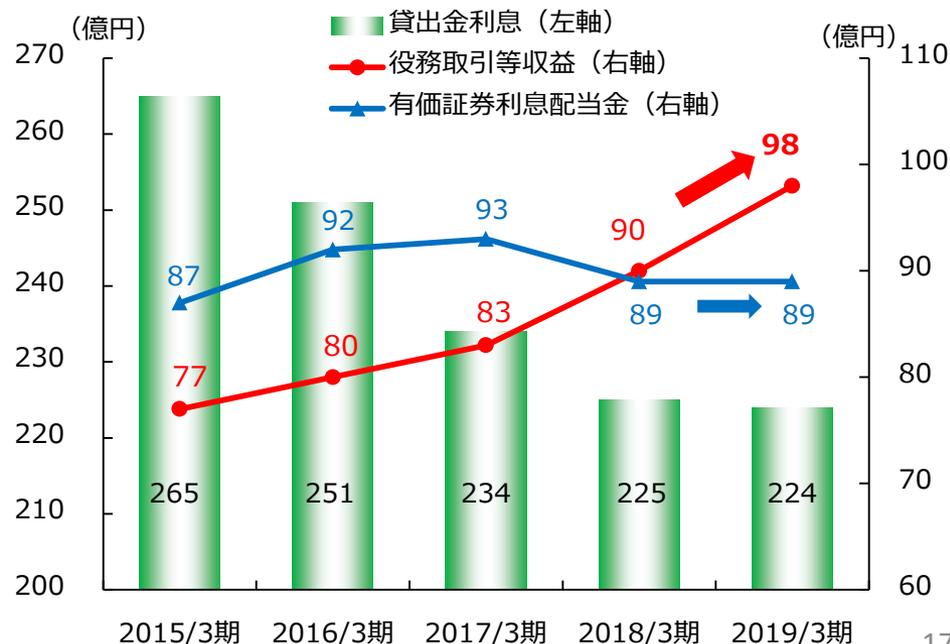
【単体】

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比
業務粗利益	361	347	▲14
資金利益	288	283	▲5
役務取引等利益	62	69	+7
その他業務利益	11	▲5	▲16
うち国債等債券損益	5	▲6	▲12
営業経費(▲)	298	288	▲9
人件費	168	164	▲3
物件費	112	106	▲5
税金	17	17	▲0
実質業務純益	63	58	▲5
コア業務純益	57	65	+7
一般貸倒引当金繰入額(▲)	▲6	▲8	▲1
業務純益	70	67	▲3
臨時損益	▲9	19	+29
うち不良債権処理額(▲)	14	15	+1
うち株式等関係損益	8	40	+32
経常利益	60	86	+25
特別損益	7	▲0	▲7
税引き前当期純利益	67	86	+18
当期純利益	48	65	+16
与信関連費用	7	6	▲0
(参考)			
顧客向けサービス業務利益	▲17	▲3	+14
【連結】			
親会社株主に帰属する当期純利益	58	61	+3

- 資金利益の落ち込みを役務取引等利益でカバー
(貸出金利息は下げ止まり)
(有価証券利息配当金を大幅に上回る役務取引等収益)
- 営業経費は継続的に減少、コア業務純益が増加
- 与信関連費用は引き続き、低い水準
- コーポレートガバナンスコードに則り、
政策投資上場有価証券を縮減

経常収益構成要素の推移



Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 4. 貸出金利息（単体）

預貸金残高（期中平残）

（億円）

	2018/3期	2019/3期	前期比 (増減率)	2020/3期 計画
預金等	33,542	34,263	+720 (+2.1%)	35,144
貸出金	23,766	24,708	+942 (+3.9%)	25,980
うち事業性	15,635	15,909	+274 (+1.7%)	16,332
うち中小企業	11,762	12,149	+387 (+3.2%)	12,739
うち住宅ローン等	7,917	8,590	+672 (+8.4%)	9,102

- ▶ お客さまへのソリューション提案
- ▶ 事業性評価を実施
- ▶ 資金需要のある住宅ローン等を積極的に推進
⇒複合取引推進

【2019年度見込み】

- ▶ 貸出金利息は反転見込み
(利回りは低下する見込みも下げ止まり)
(残高の増加が大きく寄与)

※預金等 = 預金 + 譲渡性預金

貸出金利息推移（半期ベース）



Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 5. 個人向けコンサルティング営業①

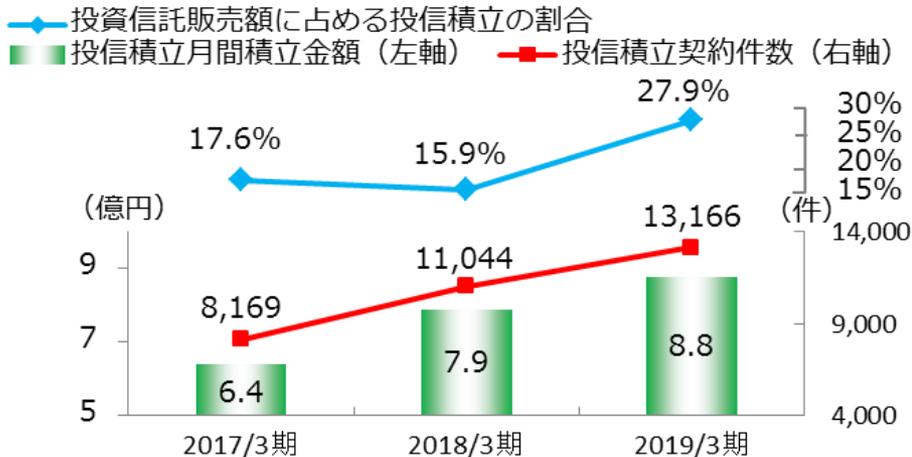
資産形成

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の提供に努めます

- パーソナル・コンシェルジュ（個人向け営業担当者）を愛知県内の営業店に配置（2019/3期 79名）
- お客さま本位のコンサルティングを実践
- アフターフォローを通じたお客さまとの信頼関係を強化

<投信積立の推移>



「ほけんプラザ」の開設

- お客さまのライフプランに応じたコンサルティング機能の強化
- ほけんの窓口グループ株式会社との業務提携(2016年11月15日)
- 業務提携したほけんの窓口グループ株式会社のノウハウを活用した保険相談窓口としてほけんプラザを開設

ほけんの窓口 @名古屋銀行

『ほけんプラザ豊田南』 (ローンプラザ豊田内)

(開設日：2017年5月9日)

[営業時間]

平日：10:00～18:00
土・日：10:00～18:00

TEL 0120-758-055

[定休日]

水曜日、土日以外の祝日、
12月31日～1月3日



『ほけんプラザ大名古屋ビルヂング』 (ハートフルプラザ内)

(開設日：2018年3月23日)

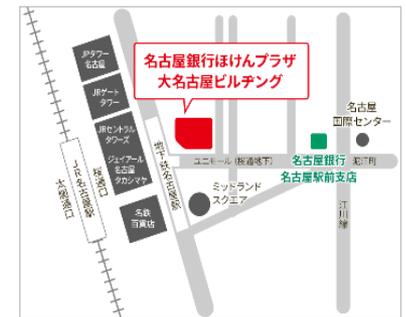
[営業時間]

平日：11:00～19:00
土・日：10:00～18:00

TEL 0120-758-133

[定休日]

月曜日、土日以外の祝日、
12月31日～1月3日

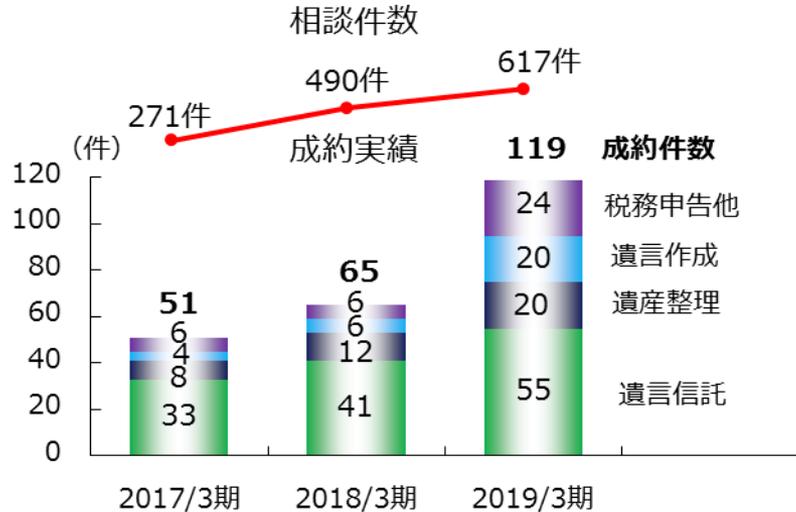


Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 5. 個人向けコンサルティング営業②

相続相談プラザ

相続相談業務に特化した独立プラザ

- 開設日：2015年7月1日
- 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」「公益信託」「特定贈与信託」の取扱開始



<名古屋銀行相続相談プラザ>
 名古屋市千種区内山三丁目31番20号
 今池NMビル2F
 TEL 0120-758-776
 受付時間：平日9：00～17：00
 (土日祝・銀行休業日は除きます)

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
 サポートいたします。



「めいぎん遺言代用信託」の取扱い開始

愛知県に本店を置く地方銀行で初！

- 取扱開始日：2019年2月8日
- みずほ信託銀行(株)の信託代理店として、合同運用指定金銭信託(遺言代用型)の取扱開始
- 相続発生時に遺言書等によらず簡便な手続きでご家族にスムーズに金銭を引渡すことが可能

「名古屋銀行リ・バース60」の取扱い開始

満60歳以上の方のためのリバースモーゲージ型住宅ローン

退職金で
自宅を購入
 したいけど
 全部を使ってしまうと将来が不安

退職後の収入では
住宅ローンの返済が不安
 返済額を減らせないかしら

近郊の住宅から
 便利なマンションに
住み替えたい

自宅をバリアフリーに
リフォーム
 したいけど、
 年長的にローンが難しい

- 取扱開始日：2018年10月1日
- 商品の特徴：①毎月のお支払いはお利息のみ
 ②お借入期間は終身
 ③お借入金額は最高5,000万円まで
 ④ご相続人も安心なノンリコース型

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 5. 個人向けコンサルティング営業③

「名古屋銀行ハートフルプラザ」の開設

- 開設日：2016年3月1日
- 情報発信拠点として大名古屋ビルディング16階に開設
- bankstage体験デモや各種セミナー、お客さまとの商談会を随時開催



名古屋銀行ハートフルプラザ セミナー予定 (抜粋)

日時	テーマ	定員
9月7日(土)	進化する通信技術 ～5Gが実現する未来～	20名
9月12日(木)	相続セミナー特別編 終活でみる遺言と後見	20名
9月25日(水)	今から始める介護の備えセミナー ～人生100年時代に必要な介護の知識～	20名
9月27日(金)	知らなかった！コーヒーの世界	20名

<お問い合わせ・お申し込み先>
名古屋銀行ハートフルプラザ TEL 052-562-0758

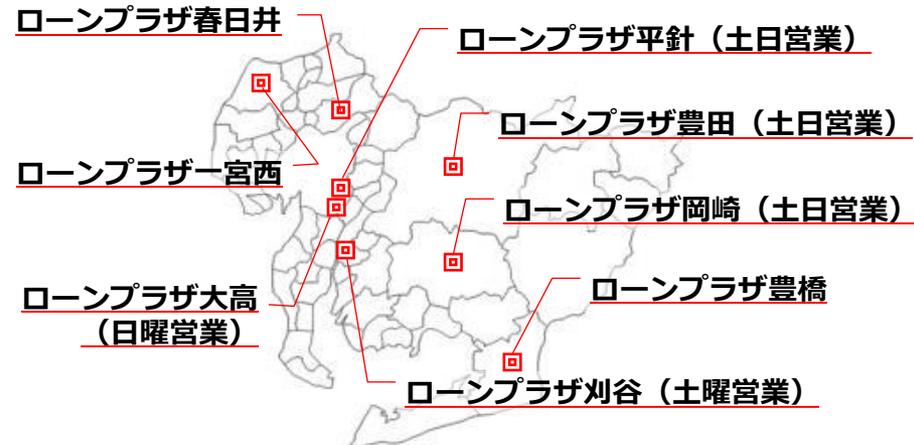
住宅ローン

- 休日相談会の実施 (2ヶ月毎、年6回実施)
- 渉外L A 人員を増加 (L A = 0-アドバザ-) し、愛知県内のローンプラザに配置 (2019年3月末現在、43名)
- 既存先へのアフターフォロー強化によるクロスセル推進

「地方創生『移住・定住』住宅ローン (愛知県移住者応援プラン)」

- 取扱開始日：2019年7月18日
 - 愛知県移住支援金※受給者のお客さまに対し、通常の住宅ローンより申込条件を緩和
- ※愛知県が実施する、東京23区から愛知県49市町村に移住し、対象の法人に就職した方等に支援金が支給される移住支援制度

ローンプラザ (愛知県内8カ所)



※全店、水曜、祝日定休日

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 5. 個人向けコンサルティング営業④

ICキャッシュカード発行サービス

- | | |
|--|---|
| デザインICキャッシュカード | オリジナルICキャッシュカード |
| <ul style="list-style-type: none"> ➢ 選べる豊富なデザイン ➢ 店頭にて即時発行 | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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 |

サービス開始日：2015年12月1日

全国初の取組み

- 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
取扱開始日：2016年5月16日
- 企業コラボレーションカード
取扱開始日：2017年1月4日

- 第2回デザインコンクール受賞作品
取扱開始日：2017年6月19日
- 地公体コラボレーションデザイン
取扱開始日：2018年2月19日
- 第3回デザインコンクール受賞作品
取扱開始日：2018年6月18日

ICデザインキャッシュカード一覧（一部抜粋）



デザイン数74種類（2019年7月22日現在）

めいぎんJCBデビット

**愛知県の金融機関で発行する
初のブランドデビットカード！**

- 取扱開始日：2017年10月2日
- 商品の特徴：①JCBと提携したデビットカード（ブランドデビットカード）
 - ②ご利用代金のお支払が、即時に口座から引き落とし
 - ③JCB、Cirrusマークの海外ATM・CDで、口座から現地通貨のお引出しが可能
 - ④ご利用金額に応じてOki Dokiポイントが付与
- 対象となる方：当行に普通預金口座をお持ちの15歳以上の個人のお客さま
- 利用可能店舗・時間：国内外のJCB加盟店約2,800万店（オンラインショップ含む）
365日、24時間利用可能



Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 6. 金利競争からの脱却①

ソリューションの提供

顧客基盤

事業性取引先※

27,321先

(2019/3期)

資金供給

リース

補助金
申請支援

商談会

事業承継
M&A

ビジネス
マッチング

創業支援

海外ビジネス
支援

等

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30年度補正予算「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」一次公募の採択件数は、

全国2位・愛知県1位（認定支援金融機関別）

＜全国認定支援金融機関 採択順位＞

順位	認定支援機関	採択件数
1	商工組合中央金庫	144件
2	名古屋銀行	91件
3	A銀行	84件
4	B銀行	76件
5	C銀行	74件

＜近隣認定支援金融機関 採択順位＞

順位	認定支援機関	採択件数
1	名古屋銀行	91件
2	D信用金庫	42件
3	E信用金庫	41件
4	F銀行	31件
5	G銀行	30件

※ 名古屋銀行集計ベース

※事業性取引先：与信先および各種支援先

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 6. 金利競争からの脱却②

商談会

- 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」に関わる地元業者さまの商談会

	2016年 (第1回)	2017年 (第2回)	2018年 (第3回)	2019年 (第4回)
出展企業	126社	203社	250社	251社
個別商談 参加バイヤー企業	73社	102社	162社	179社
商談成約率	28.6%	33.5%	32.4%	商談中

- ビジネス商談会「名銀ジョイント」
 - ・成約率の高い逆見本市形式の商談会で、大企業と地元中小企業を橋渡し

主なバイヤー業種

- サービスエリア運営会社
- 大手カタログ通信販売業者
- 地元大手鉄道会社運営のネット通販等

2019/3期 総商談数
89件
累計 559件
(2016年9月9日～
2019年3月31日)

事業性評価への取組み

- 事業性評価への取組みは地域金融機関として最重要課題
 - ・組織活動として「事業性評価」を実施

<事業性評価に基づく融資を行っている与信先数※>

※事業性評価に基づく融資を行っている与信先数：
当行所定の「事業性評価シート」を策定した上で
融資を行っている先

与信先数および融資残高

(全与信先及び当該与信先の
融資残高に占める割合)

4,141社
(15.5%)

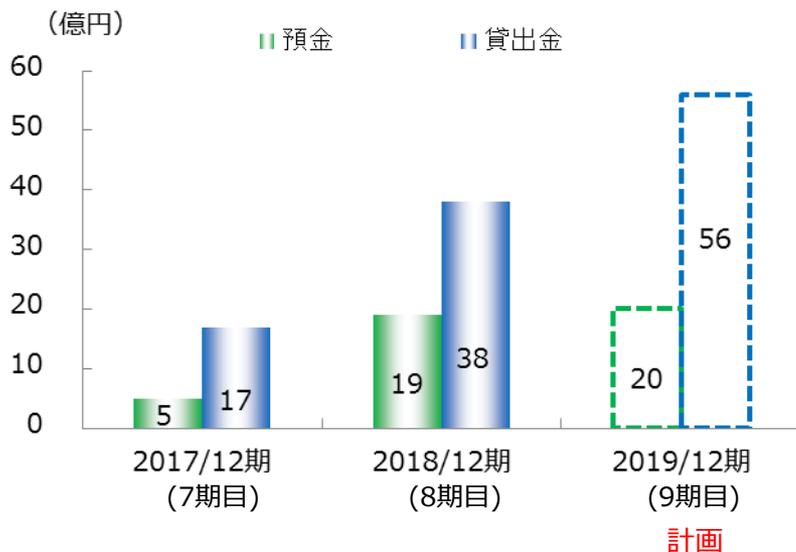
5,442億円
(30.0%)

(2019/3期)

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 7. 海外サポート①

中国・南通支店

南通支店の実績および計画（期末残高）



- 全国の地域金融機関からスタンドバイL/Cを受入れ、中小企業の中国における資金調達支援を行う

南通支店の概要

駐在員事務所設立	1986年9月
支店設立	2011年9月
人員	19名（日本人5名、中国人14名） ※2019/3期
業務内容	預金業務・融資業務・送金業務
取引通貨	人民元、米ドル、日本円



南通への日系企業進出傾向

- 1980～90年代…綿花の産地で繊維関連企業が中心（東レ、帝人など）
- 2000年代…化学関連企業が中心（DIC、旭化成、王子製紙など）
- 2010年代…電子・自動車関連企業が中心（アイシン精機など）

南通市および周辺地域の経済指標

	年末常住人口	域内総生産 (GDP)	経済成長率
江蘇省	8,051万人	92,595億元	6.7%
南通市	731万人	8,427億元	7.2%
上海市	2,424万人	32,680億元	6.6%

出所：2018年経済指標

中国トピックス

- 日系自動車メーカーは、2019年の新車販売台数の目標を前年比増加で設定、関連企業の資金調達意欲は旺盛

⇒中国の現地法人に対して直接融資を行うことが出来る、東海地方に本店を構える銀行は当行のみ
当行に対する期待は大きい

<参考：中国における自動車販売台数（前年比）>

	2016年	2017年	2018年
中国国内全体	+13.6%	+3.0%	▲2.7%
うち日系自動車メーカーA社	+8.2%	+6.3%	+14.3%

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 7. 海外サポート②

海外ビジネス支援

海外現地法人の資金調達支援（期末残高）



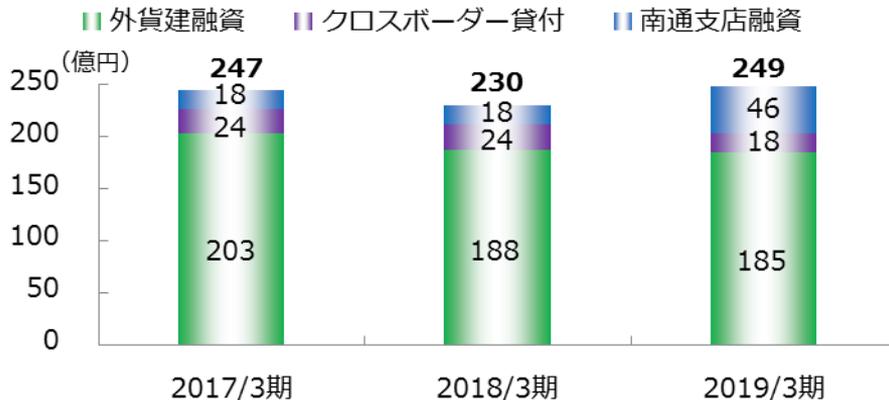
<スタンドバイL/C件数推移>

	2017/3期	2018/3期	2019/3期
当行発行のスタンドバイL/C	30件	31件	43件

➤ 国際業務にかかる業務提携契約を締結している金融機関

- ・ 商工組合中央金庫（2019年2月15日契約締結）
- ・ 日本政策金融公庫（2018年8月27日契約締結）

国際業務部門の貸出金残高の内訳（期末残高）



海外向けの主な商談会実績

➤ 現地企業との個別商談機会を提供

日付	開催場所	当行顧客の参加社数
2018.12.05 ～2018.12.08	インドネシア（ジャカルタ）	7社
2018.11.19 ～2018.11.21	中国（上海）	21社
2018.06.20 ～2018.06.22	タイ（バンコク）	20社
2018.05.25	名古屋（タイ向け）	6社

海外ビジネス向けの主なセミナー開催実績

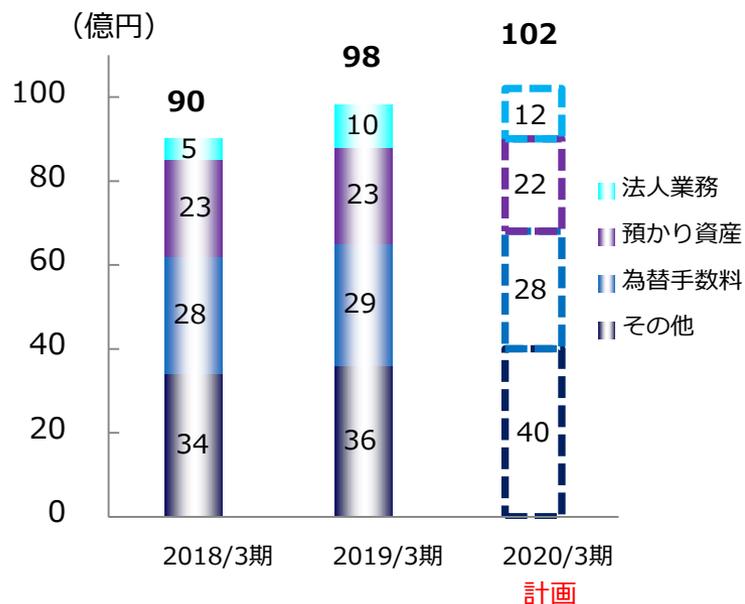
➤ 現地のタイムリーな情報を提供

日付	セミナー名	参加人数
2019.01.18	メキシコセミナー	78名
2018.09.13	中国および東南アジアにおける労務管理リスクセミナー	64名
2018.07.24	海外での人材確保インドネシア編セミナー	8名
2018.05.25	海外での人材確保ベトナム編セミナー	16名

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 8. 役務取引等利益（単体）

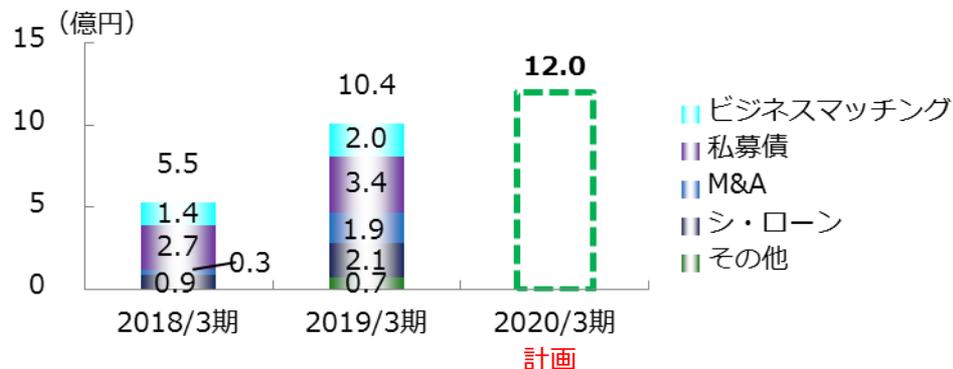
役務取引等利益

役務取引等収益の内訳

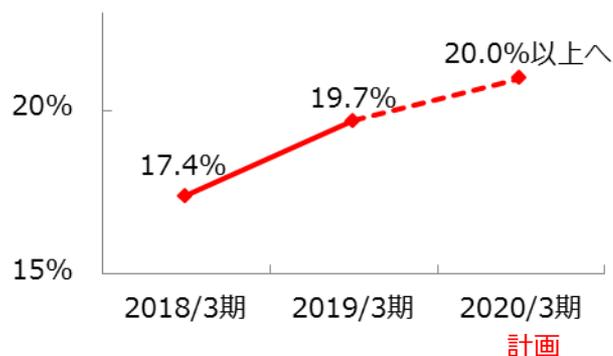


- 法人ニーズの吸い上げ営業
 - 相談しやすい環境整備と顧客本位の営業体制
⇒コンサルティング営業を強化
- 【2019年度見込み】
- 役務取引等収益の積上げ、役務利益比率20%に

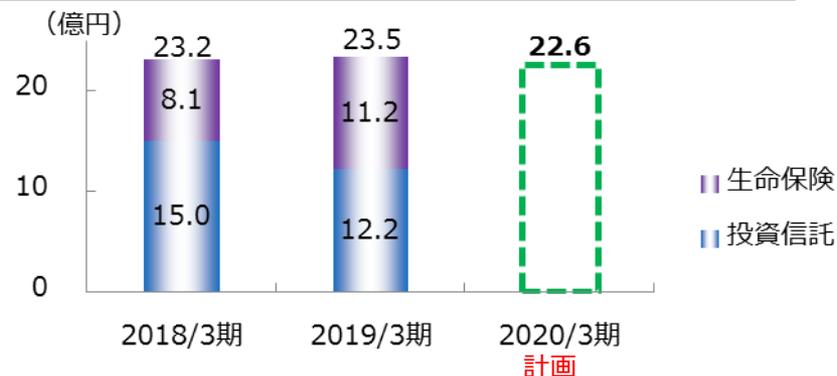
法人業務手数料収益の内訳



役務利益比率



預かり資産販売手数料収益の内訳



※ 役務利益比率 = 役務取引等利益 / コア業務粗利益

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 9. 法人向けコンサルティング営業①

事業承継・M&A



➤ 円滑な事業承継をサポートするための取組み

- ・「事業承継」について具体的に考えるキッカケ作り
⇒「事業承継相談会」の開催※個別で相談
- ・「次世代のビジネスリーダー」育成をご支援
⇒「次世代経営塾」の開講
- ・経営者・後継者の婚活をご支援
⇒「株式会社IBJ」（結婚相談所事業）をご紹介
- ・「企業の価値」と「従業員」の未来をご支援
⇒M&Aのご提案
- ・（検）金融業務2級 事業承継・M&Aコース（金融業務能力検定）を全支店長が受験
※新任支店長も随時受験

知財ビジネス評価書

➤ お客さまが保有する知的財産の有効活用を支援

知財ビジネス評価書作成支援件数	10件
知財ビジネス評価書に基づく融資件数	6件

2019年5月末現在

お取引先社員・職員さま専用サイト

- サイト開設日：2018年10月9日
- 当サイト契約企業にお勤めの社員・職員さまに、マイカーローン・外貨定期預金・投資信託を各種特典付きでご提供



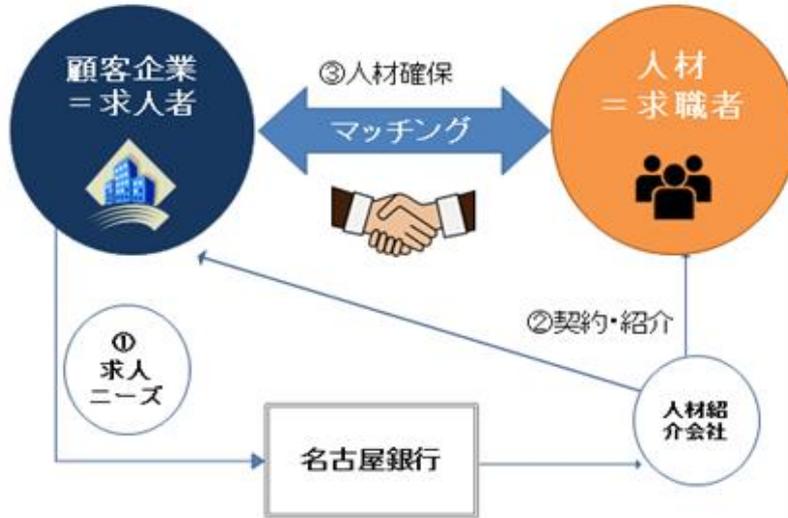
利用契約申込社数	7,294社
----------	--------

2019年3月末現在

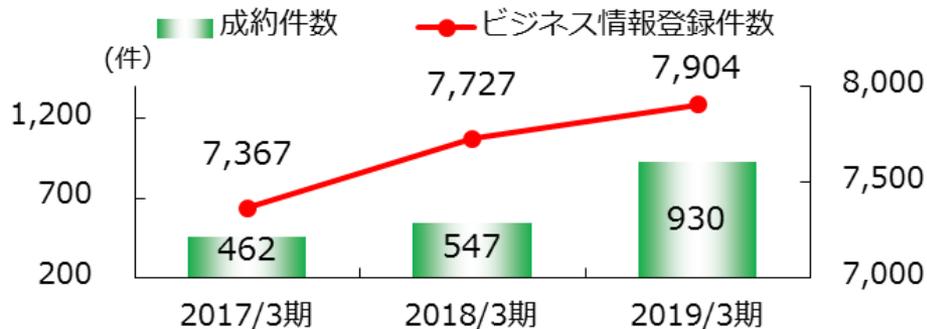
Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 9. 法人向けコンサルティング営業②

人材紹介業務（有料職業紹介事業）

- 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



ビジネスマatching



様々な業種の企業とともに地域活性化をサポート 提携企業（一部抜粋）

収益を拡大したい

西日本電信電話株式会社
ICTを活用したソリューション提供
・販路開拓、業務効率化

株式会社アイル
業務管理システム提供
・販路開拓、販売促進

業務を効率化したい

株式会社ミロク情報サービス
総務・経理業務管理システム提供
・業務効率化、地方創生

freee株式会社
クラウド型会計ソフトを提供
・業務効率化、地方創生

営業力を強化したい

ソフトブレイン株式会社
クラウド型営業支援システム提供
・業務効率化、人材教育

離職率を改善したい

株式会社あしたのチーム
クラウド型人事評価サービス提供
・働き方改革、生産性向上

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 10. 有価証券運用（単体）

有価証券評価損益

(億円)

	2018/3期		2019/3期		前期比	
	期末残高 (取得原価)	評価損益	期末残高 (取得原価)	評価損益	期末残高 (取得原価)	評価損益
債券	5,857	24	5,423	22	▲434	▲2
国債	710	5	203	2	▲506	▲3
地方債	1,177	6	1,101	5	▲76	▲0
政保債・ 公社公団債	1,890	4	2,034	7	+144	+3
金融債・ 事業債	2,079	7	2,083	6	+4	▲1
株式	556	794	590	680	+33	▲113
その他	1,505	▲29	1,374	6	▲130	+35
外国証券 (円貨建)	60	▲0	48	▲0	▲12	+0
外国証券 (外貨建)	1,235	▲22	1,081	10	▲154	+32
投信他	209	▲6	245	▲3	+36	+3
合計	7,919	789	7,388	709	▲531	▲80

政策投資株式の推移

(億円)

	2013/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期
期末残高（取得原価）	508	505	493	482
政策投資株式（取得原価） の連結普通株式等Tier1に 占める割合	32.4%	24.6%	21.8%	21.4%
期中売却額（約定金額）	1	14	18	55

- 政策投資株式を縮減し、既存のポートフォリオを適時適切に入れ替えを実施
- その他の証券の残高割合低く、リスクを管理した運用【2019年度見込み】

- 金融投資部の新設により収益増強
- 政策投資株式は縮減方針

有価証券関係損益

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比
国債等債券損益	5	▲6	▲12
売却・償還益	20	17	▲2
売却・償還損(▲)	14	24	+9
償却(▲)	0	0	+0
株式等関係損益	8	40	+32
売却益	11	44	+33
売却損(▲)	0	3	+2
償却(▲)	2	0	▲2

金融投資部の新設

- 市場の仕組みや各種金融手法を取入れた運用資産への投資強化を目的として新設（2019年4月1日）
- 上記運用資産は、案件によって複数の部署が携わっていた。一元対応することで収益面とリスク面を強固に管理していく（リスクアペタイトフレームワーク）

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 11. 営業経費と与信関連費用（単体）

営業経費の内訳

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比	2020/3期 計画
営業経費	298	288	▲9	289
人件費	168	164	▲3	164
物件費	112	106	▲5	106
税金	17	17	▲0	18

コアOHR※	83.7%	81.6%	▲2.1P	83.7%
--------	-------	--------------	-------	--------------

※ コアOHR：営業経費／コア業務粗利益

与信関連費用

(億円)

	2018/3期	2019/3期	前期比	2020/3期 計画
与信関連費用(▲)	7.1	6.1	▲0.9	11.2
与信関連費用比率※	0.02%	0.02%	▲0.00p	0.04%
一般貸倒引当金繰入額(▲)	▲6.8	▲8.7	▲1.9	▲0.5
不良債権処理額(▲)	14.6	15.7	+1.1	13.1
貸出金償却	0.0	0.0	▲0.0	0.0
個別貸倒引当金繰入額	10.5	11.0	+0.5	7.3
偶発損失引当金繰入額	-	-	-	-
延滞債権等売却損等	4.0	4.6	+0.5	5.8
偶発損失引当金戻入益	0.6	0.8	+0.1	1.4

※ 与信関連費用比率：与信関連費用／貸出金（期中平残）

- BPR戦略が当行の文化として浸透（考え方のBPR）
- 伝統的な小口分散による低い与信関連費用【2019年度見込み】
- 基幹系システム更改費用
- 与信関連費用は保守的に計上。

株式会社NTTデータとの基本契約締結

- 契約締結日：2018年1月25日
- お客さまのニーズへの迅速な対応とサービス向上、システムの安全性強化、当行のビジネス戦略を実現していくための先進性などの観点から、株式会社NTTデータが運営する共同センター「STELLA CUBE」を採用
- 預金・為替・融資等の業務処理機能、お客さまのシステムや外部センターとの接続機能等を担う基幹系システムを利用予定
- 利用開始時期：2021年1月を予定

基幹系システム更改の費用（計画）

(億円)

導入費用（総額）	除却費用	合計
42	2	44

2019年3月末現在

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 12. BPR戦略から営業力強化へ①

BPR戦略(第2ステージ：2016年4月～2020年3月)

BPR (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

- 店舗特性と業務量に応じた新しい店舗体制の構築
- お客さま目線に沿った、営業時間・休日営業等の取組み

スマート店
12ヶ店

店舗内店舗
3ヶ店

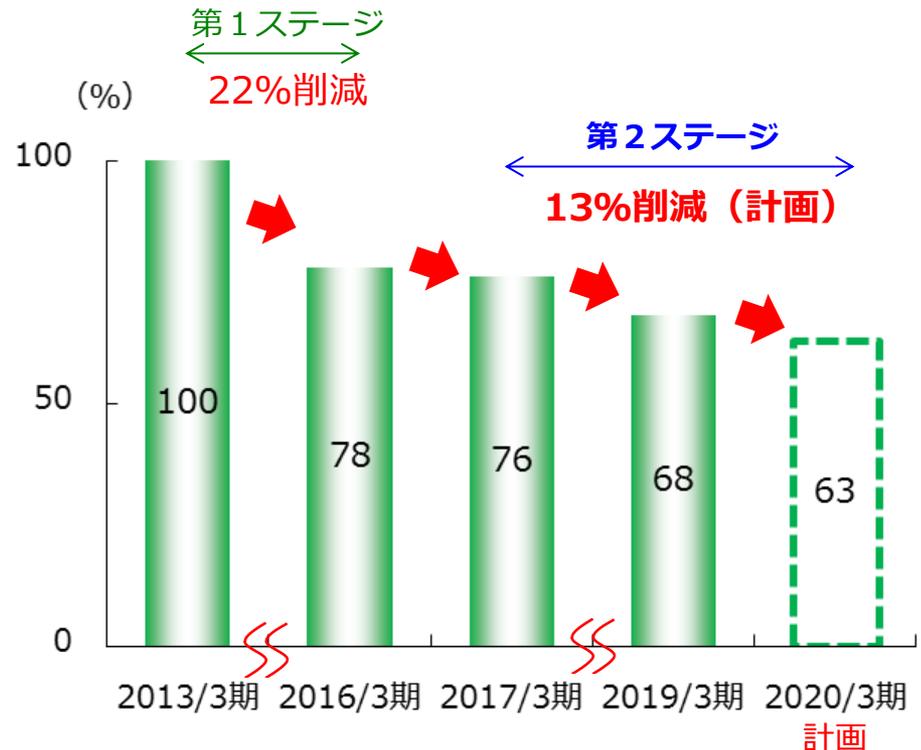
営業時間昼間休止
1ヶ店

(2019/7末現在)

効果的な投資による業務効率化

- タブレット端末の利用拡大、テレビ会議システムの導入や、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
- 既存システム見直しによる効率的なシステム運営の実施

店頭事務量の推移 (2013/3期を基準)



基幹系システム更改

「STELLA CUBE」の特長

① 拡張性と柔軟性に優れた最先端システム

当行の業務ノウハウとの融合により、お客さまのニーズにあった商品・サービスをより迅速かつ安定的な提供が可能

② システムの安全性と安定性

NTTデータ提供の「STELLA CUBE」は、2011年10月のサービス開始以降、安定した運用を続けており、当行にとって信頼性の高いシステム運営とセキュリティ管理の一層の強化が実現

③ 基幹系共同センターのスケールメリット

システム開発・運用等のシステムコストの更なる削減により本業の抜本的な見直しが可能となり、経営基盤の強化が期待

基幹系システムの考え方

標準化・簡素化 ～Simple&Standard～

↓
これからの銀行のビジネスモデルは、コンサルティングで付加価値を付けていくことが重要であり、基幹系というベースのシステムはできるだけ標準化・簡素化して、他行との共同利用によってシステムコストを抑える

抜本的見直しで生産性向上を追求

↓
仕事の進め方を全面的に見直し、システム更改を通じて真の生産性向上を追求していくことで、働き方改革を実施していく

優れたITリソース＝経営資源の戦略的再配分

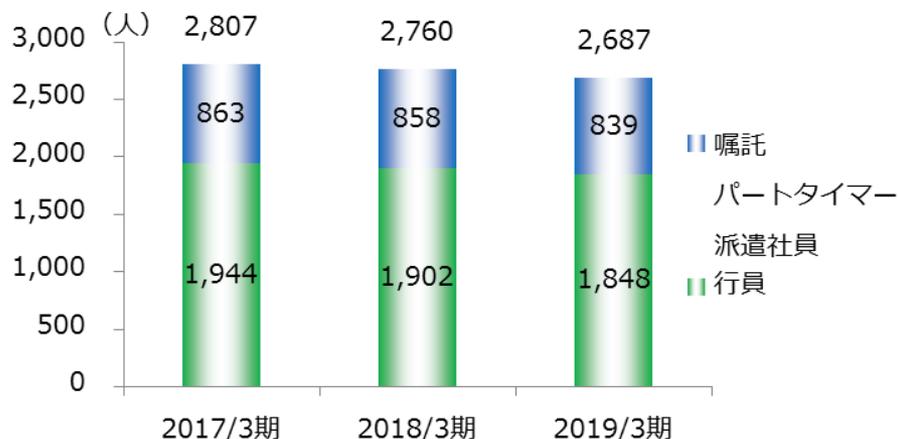
↓
これまで自営を続けてきたことで、システム・ITに強い人材という当行ならではの優れた経営資源を戦略的に再配分することで成長戦略を描く

人財育成方針

**当行が成長・発展していくには
“人財育成=人づくり”が重要**

- お客さまをよく知ることで、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することを目的に「めいぎん大学校」を創設
- 未来志向のマネジメントを共通認識とし、支店長の資質向上を図る「支店長虎の巻」作成プロジェクトとして、生産性向上会議（PIM）を2019年4月より実施中

従業員数の推移



※ 行員：本支店行員、行外研修・出向者、休職者

めいぎん大学校

- 「自ら学びたい」と思う行員が、「学びたいこと」を「学びたい時に」学ぶことができる場所

めいぎんゼミ

- 行員のマインド向上を目的とし、専属講師による知見・ノウハウの伝承、多店舗行員との交流を行っております

めいぎん休日セミナー

- 従来の平日研修だけでなく、業務知識の補完、業務+αの知識習得、資格取得支援のため休日にセミナーを行っております

名銀ラボ

- 業界知識の共有を目的として、業種特性・業界動向等について本支店一体となって勉強会を実施しております

＜めいぎん大学校 参加実績（第1期生から延べ159名）＞

	第3期生	第4期生
めいぎんゼミ	47名	42名
	2018/3期	2019/3期
めいぎん休日セミナー	1,540名	1,252名
名銀ラボ	380名	134名

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 14. 2020年3月期決算見込み

業績予想

[単体]

(億円)

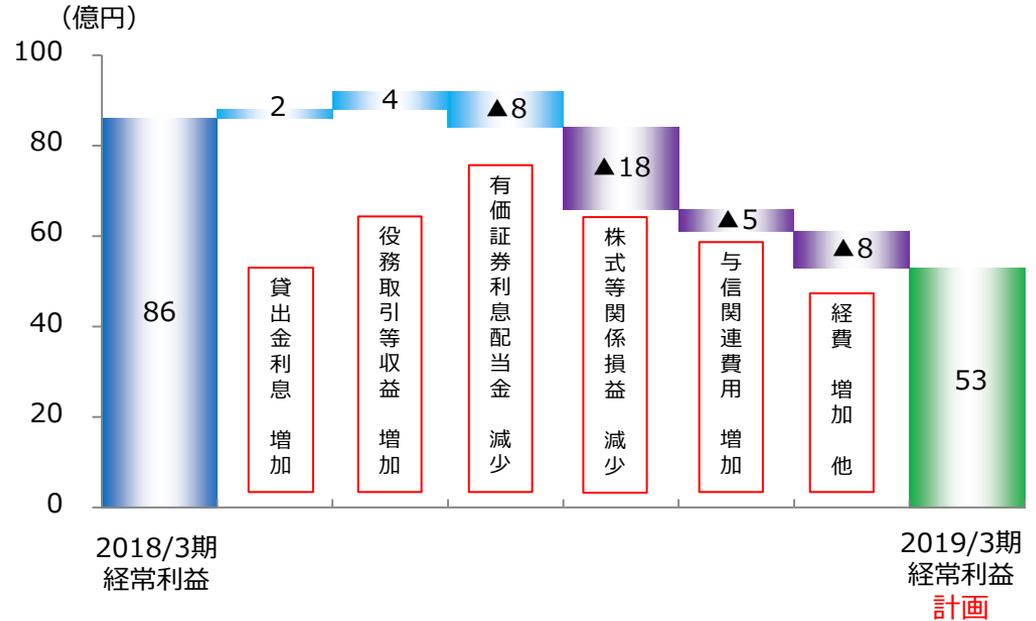
	2019/3期	2020/3期 計画	前期比
経常収益	487	449	▲38
経常利益	86	53	▲33
当期純利益	65	39	▲26
業務純益	67	62	▲5

[連結]

(億円)

経常収益	666	635	▲31
経常利益	87	55	▲32
親会社株主に 帰属する 当期純利益	61	37	▲24

経常利益の増減要因 (単体)



- 貸出金利息および役務取引等収益の本業部分は増加
- 有価証券利息配当金は、リスクを考慮した運用を実施
⇒ 金融投資部の収益でカバー
- 株式等関係損益は、大幅減少
⇒ 政策投資上場株式縮減の方針は継続
- 与信関連費用は、世界経済等不確実要素あり、保守的に予算計上
- 次期基幹系システム関連の費用増加

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 15. SDGsの取組み①

めいぎんSDGs宣言

SDGs達成のために金融機関として貢献し、あらゆる活動を行っていくことを宣言しました

名古屋銀行のSDGs取組方針

- ▶ 地域金融機関として、SDGs達成に向け積極的に取組む
- ▶ 地域のお客さまにSDGsに関心を持っていただき、目標達成に向けた機運を高める

84.2%の経営者が「SDGsについて全く知らない」と回答

出所：関東経済産業局
「中小企業のSDGs認知度・実態等調査」2018年10月

政府は中小企業への普及を「主戦場」と位置づけ

お客さまとともにSDGs達成に向け取組み、持続的な地域経済の発展に貢献する

外務省の取組事例企業に掲載

- ▶ 外務省のホームページ内にある、国内のSDGsに貢献している企業の取組みを紹介するページ「JAPAN SDGs Action Platform」に取組事例企業として掲載されました



主な取組み

名銀グリーン財団



愛知県下の学校緑化を主な事業目的として、1975年3月に設立しました。その他にも、愛知県等の地公体への緑化協力等、幅広い緑化運動を展開しています。



名古屋銀行チャリティーコンサートの開催



1982年から毎年開催している大人気イベントです。チャリティーコンサートとして地域の皆さまへ文化の触れ合いを提供し、地域の社会福祉向上に役立っています。



東山動植物園再生プランに関する連携協定



地域貢献の一環として、同園を支援しており、東山動植物園応援定期預金や、協力金の贈呈、オリジナルツアーの開催など、様々な取り組みを行っています。



ダイバーシティの推進



ポジティブアクション宣言などの女性活躍の推進や、ワークライフバランス支援制度、女性行員の復職支援など、様々な取り組みにより、女性の活躍の場を広げています。



Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 15. SDGsの取組み③

トピックス

「あいち女性輝きカンパニー」優良企業に選定



女性の活躍に向けた取組みを特に積極的に推進し、他の模範となる企業として選定され、愛知県より表彰を受けました

- ・社内で女性活躍の風土が醸成されている
- ・男女ともに様々な業務にチャレンジできる人材育成制度
- ・他銀行・異業種企業等と意見交換会を開催し、地域社会に向けた女性活躍推進に積極的に取り組んでいる

働き方改革宣言



Are you happy?

名古屋銀行で働くすべての人が、豊かな幸福を創造できるように、新しい働き方に取組みます

- ・ムダ・ムラが無く効率的で、「やりがい」に溢れた働き方を実現します。
- ・お互いを尊重し、すべての人がこころもからだも健やかな働き方を実現します。
- ・仕事とプライベートを調和させ、人生が輝く働き方を実現します。

名古屋銀行健康宣言



名古屋銀行は企業の活力を高め、地域社会の繁栄に奉仕するためには、役職員とその家族の心身の健康が重要であると考え、健康保持・増進に向けた取組みを積極的に行っていきます。

また、役職員が「やりがい」「いきがい」を持って働くことができる職場環境づくりに努めていきます。

健康宣言に基づく主な取組み

(1)からだの健康

- ・定期健康診断受診の徹底、特定保健指導実施率の向上
- ・ストレスチェックでの回答率向上、結果に基づき保健指導を実施

(2)こころの健康

- ・メンタル不調者に対するサポート
- ・ラインケア、産業保健スタッフによるケアの充実

(3)職場環境の改善

- ・受動喫煙対策の徹底
- ・労働時間適正化に向けた取組み

Ⅲ. 成長戦略へのストーリー 15. SDGsの取組み④

お取引先へのSDGs取組み支援

SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」



- ・ 取扱開始月：2017年2月債
(2019年1月債よりリニューアル)
- ・ 私募債を発行されるお客さまから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地域の教育機関や地方公共団体、NPO法人に寄付・寄贈を行います
- ・ 私募債を発行されたお客さまがSDGs宣言するお手伝いをいたします

<スキーム図>



めいぎんSDGs応援資金



- ・ 取扱開始日：2019年4月1日
- ・ SDGs達成に向けた経営に取り組んでいる、または今後取組もうとする企業を支援する融資商品
- ・ 様々な情報提供を行い、SDGsに根差したビジネス展開の支援を行います

お客さまのSDGs達成に向けた取組みのお手伝いにも注力し、地域経済の活性化に努めてまいります

取扱件数および金額 (2017年2月～2019年3月)	取扱件数	取扱総額
	198件	105億円

社是である「地域社会の繁栄に奉仕する」という理念のもと、
愛知県に軸足を置き、地域経済の発展に注力してまいります。

ご清聴ありがとうございました



名古屋銀行イメージキャラクター「うさぎ支店長」

名古屋銀行 経営企画部 広報グループ

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ください。