

# 名古屋銀行会社説明会

～個人投資家の皆さまへ～

平成29年9月2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)

# 目次

## I. 名古屋銀行の特徴

- 1. 名古屋銀行の特徴 3

## II. 愛知県の発展と共に

- 1. 名古屋銀行のあゆみ 5
- 2. 県内預金・貸出金シェア 6

## III. 魅力的なマーケット“愛知県”

- 1. 愛知県の強み 8
- 2. 農業に強い愛知県 9
- 3. 愛知県の人口動態 10
- 4. 愛知県の未来 11

## IV. 名古屋銀行の営業施策

- 1. 第19次中期経営計画の総括 13
- 2. 第20次中期経営計画 15
- 3. 個人のお客さまへの取組み ~より強く~ 18
- 4. 法人のお客さまへの取組み~より永く~ 24
- 5. 人財教育への取組み ~より深く~ 29
- 6. BPR戦略 31  
~持続的なBPR戦略による全員営業体制の強化~
- 7. お客さまの利便性を重視した取組み 32

## V. 業績推移と株式

- 1. 業績推移 34
- 2. 今年度の業績見通し 35
- 3. 高い健全性 36
- 4. 資本政策 37
- 5. 株主還元 38

## VI. 社会貢献活動

- 1. 社会貢献活動 40

- (参考資料) 43

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。

# I. 名古屋銀行の特徴

## 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

## I.名古屋銀行の特徴

社是「地域社会の繁栄に奉仕する」を実践し、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」を実践し、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。

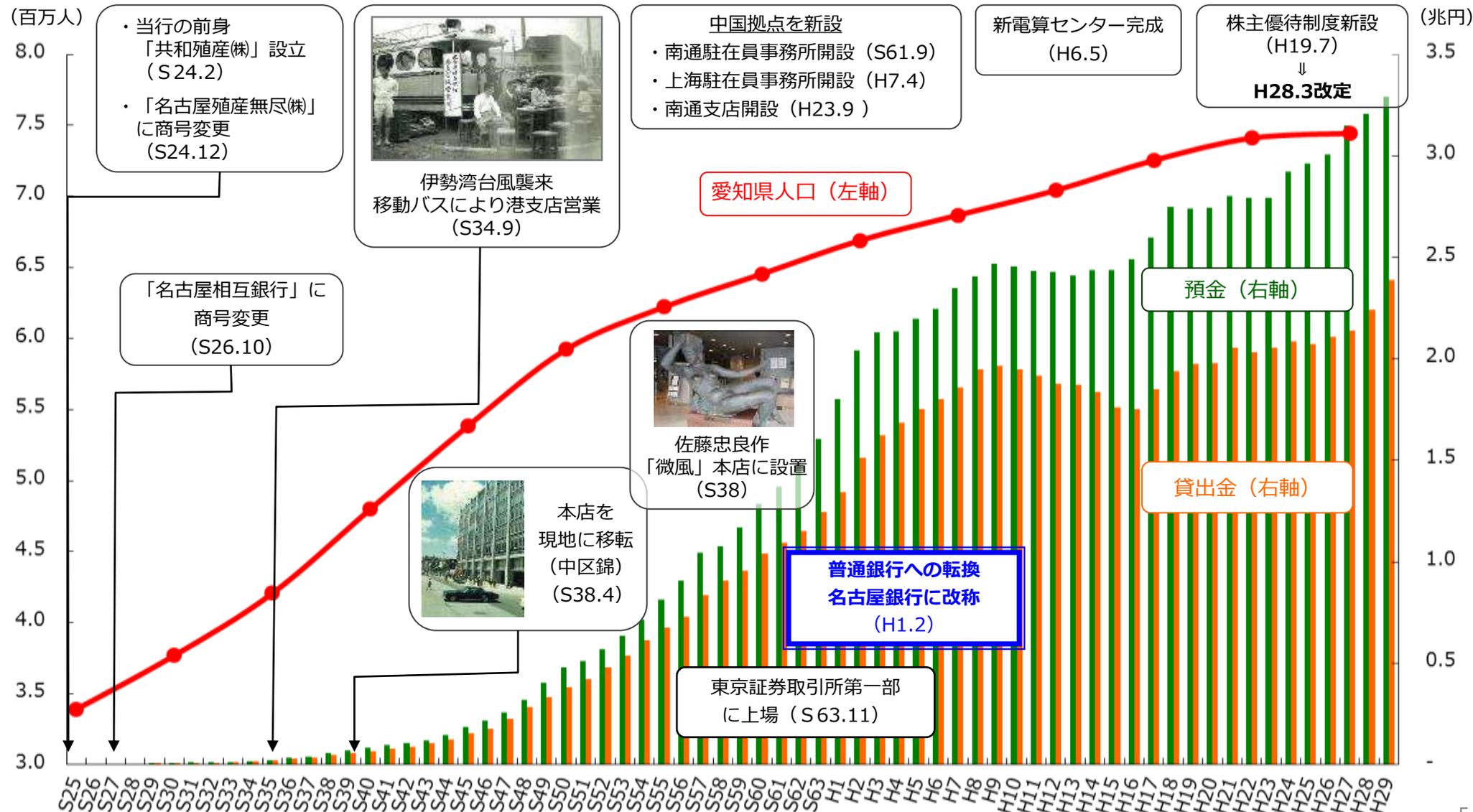
女性が生き生きと働くことができる職場とするために、ポジティブ・アクション宣言を行いました。

## Ⅱ. 愛知県的发展と共に

## Ⅱ.愛知県の発展と共に 1. 名古屋銀行のあゆみ

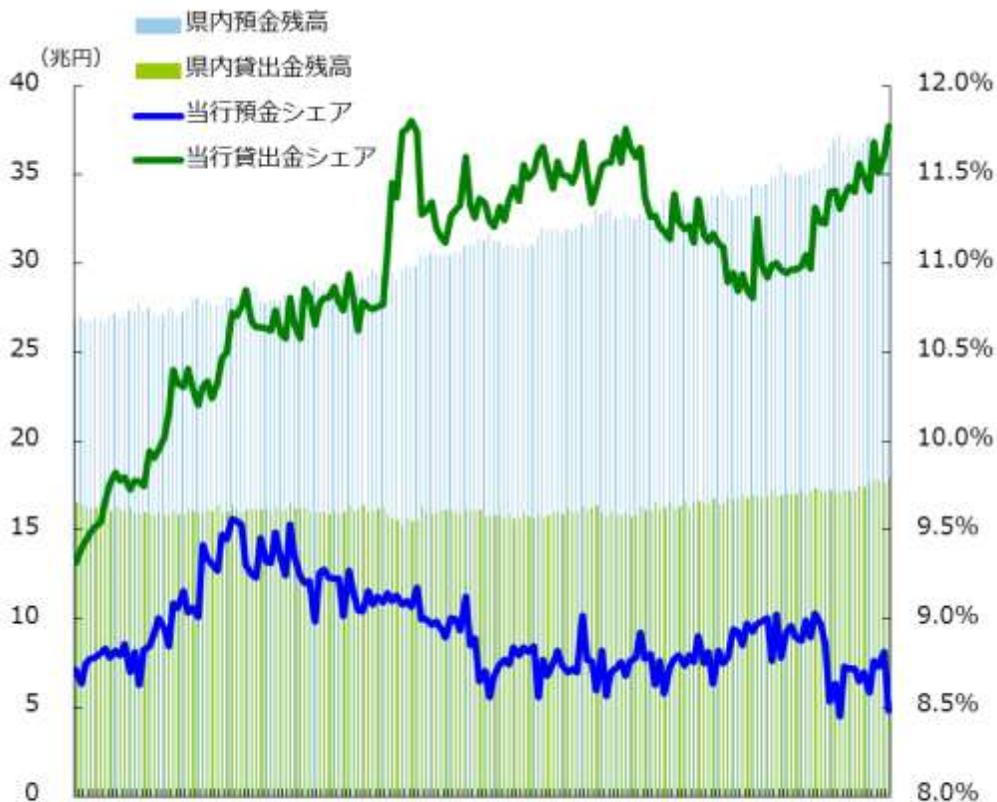
### 「愛知県の人口」と「当行の預貸金残高」

(出所) 愛知県の人口：あいちの人口



## Ⅱ.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

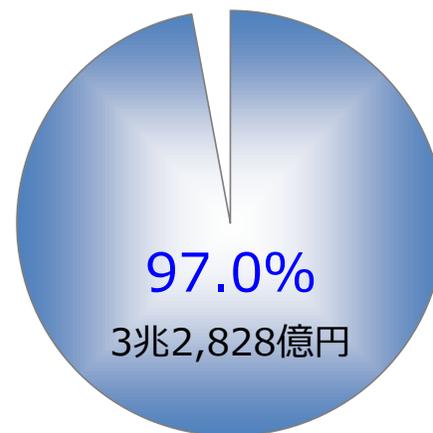


※ゆうちょ銀行、信金、信組は除く  
出所：「日本銀行 都道府県別預金/貸出金」

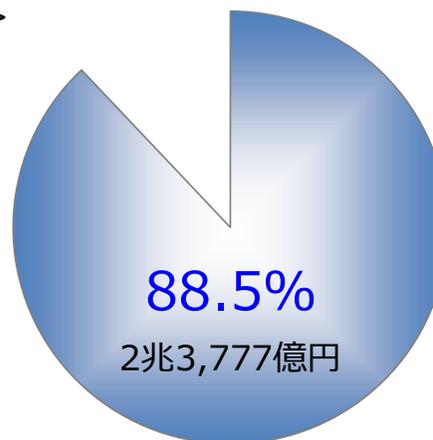
### 当行の預貸金残高全体に占める愛知県割合

(平成29年6月30日現在)

<預金>



<貸出金>



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

地元“愛知県”に特化

### Ⅲ. 魅力的なマーケット“愛知県”

# Ⅲ.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
<b>4位</b>	<b>愛知県</b>	<b>748</b>
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
<b>3位</b>	<b>愛知県</b>	<b>33.9</b>
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
<b>3位</b>	<b>愛知県</b>	<b>35.4</b>
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)
<b>1位</b>	<b>愛知県</b>	<b>43.8</b>
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
<b>2位</b>	<b>名古屋港</b>	<b>16.8</b>
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）

# Ⅲ.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)

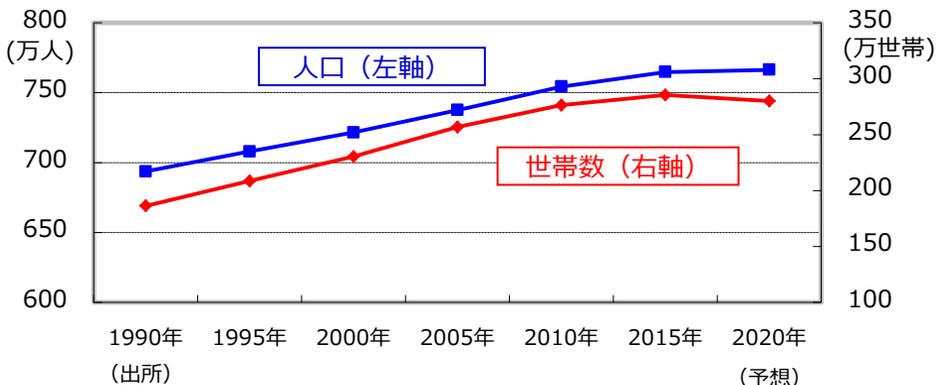
## 農業産出額 (平成27年)

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)

# Ⅲ.魅力的なマーケット“愛知県” 3. 愛知県の人口動態

## 愛知県人口・世帯数推移



(出所) 総務省統計局「国勢調査・人口速報集計結果」(平成28年)  
 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

## 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、 <b>愛知</b> 、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

# Ⅲ.魅力的なマーケット“愛知県” 4. 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）



## 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）



## 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）

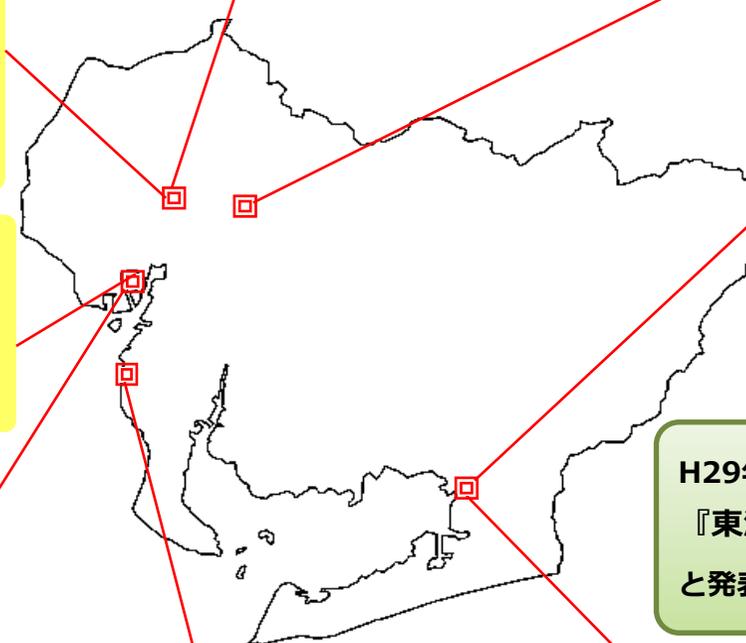


## 金城ふ頭に子ども向けテーマパーク「レゴランド」

（H29年4月1日オープン）

## 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）



## 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



H29年7月7日 日本銀行名古屋支店『東海3県の景気は、緩やかに拡大している』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）

## IV. 名古屋銀行の営業施策

# IV. 名古屋銀行の営業施策 1. 第19次中期経営計画の総括 (1)

BPRによる人員再配置、業務効率化、業務集中化により、経営資源の最適化と同時にボリューム増加を実現

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

計画名称	「変わる！変える！生まれ変わる！」 ～満足のおふれる銀行へ～
計画期間	「平成26年4月～平成29年3月(3年計画)」
目的	「経済環境の変化に柔軟に対応し、革新的創造を通じて成長力を高める3年間。」
共有ビジョン	「誰よりも親切にお客さまに接し、誰よりも真剣にお客さまのことを考え、誰からも喜ばれる銀行へ。全役職員の総力を結集し、地域社会の繁栄に奉仕していく。」



## 新規作成顧客数

## 事業性新規取引数

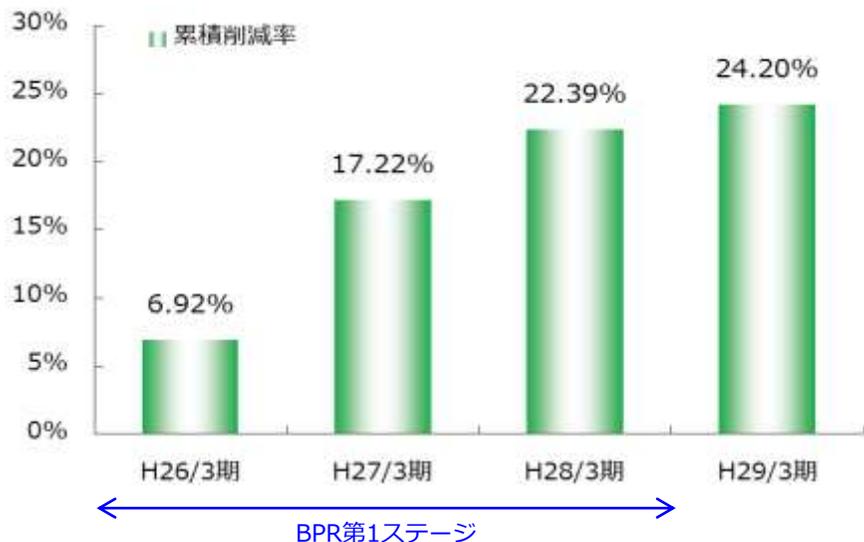
## 中小企業向け融資量 (平残) 融資量増加率 (平残)



# IV. 名古屋銀行の営業施策 1. 第19次中期経営計画の総括 (2)

《BPR第1ステージ（平成25年4月～平成28年3月）の成果》

## 営業店事務量削減の推移



## 総人員の推移



渉外役席	84	78	103	108	108
一般渉外	455	423	421	407	412
P C	0	26	71	99	91
本部渉外	35	34	32	62	60
合計	574	561	627	676	671

【一人当たり生産性（正行員）】（単位： 利益は千円、量は百万円）

	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期	H25/3期比
役務取引等利益	2,453	2,545	2,377	2,699	<b>2,955</b>	120.5%
資金量	1,438	1,500	1,615	1,668	<b>1,692</b>	117.6%
融資量	1,007	1,052	1,098	1,165	<b>1,229</b>	122.0%

# IV. 名古屋銀行の営業施策 2. 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

10年ビジョン

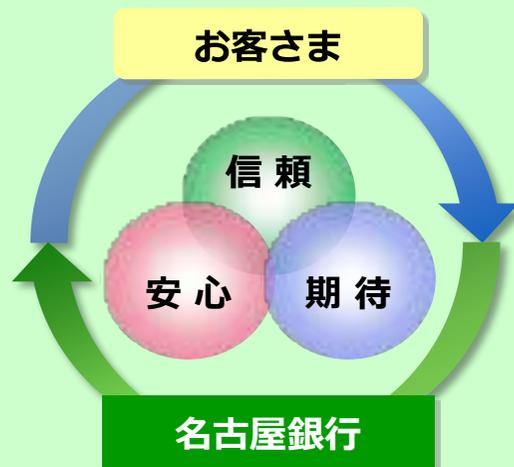
地域と徹底的に向かい合い、お客さまに対する新たな価値創造を通じて  
絶対的に必要とされる金融グループであり続ける

－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



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

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 2. 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（GRC）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 2. 第20次中期経営計画（3）

### 公表目標

- ◆ 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

※ 複合取引先数とは事業取引先（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）

### 期間目標

### 単年度目標

# IV. 名古屋銀行の営業施策 3. 個人のお客さまへの取組み ~より強く~ (1)

## 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



※ 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

#### アフターフォローの実施状況



※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。



※ 公社債型除く。

※ 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 3. 個人のお客さまへの取組み ~より強く~ (2)

## キャッシュレス化への取組み

### 「めいぎんJCBデビット」の取扱い開始

- 取扱開始日： 平成29年10月予定
- 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

**愛知県の金融機関で発行する初のデビットカード！**



## お客さまのライフプランに合わせた取組み

### 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
- 「ほけんプラザ豊田南」を開設（平成29年5月9日）

平成28年11月15日に業務提携した、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をローンプラザ豊田内に開設（豊田市山之手6丁目63番地）

- 営業時間：10時～18時  
（定休日：水曜日、土日以外の祝日、12月31日～1月3日）

**土曜・日曜も18時まで営業します！**

- 業務内容：お客さまのライフプランに合わせたご相談、保険商品のご提案

**充実した商品（16社約80商品）の中から  
お客さまのご意向に沿ったご提案を行います！**

- 予約方法：電話またはWebで受付
  - ①電話：0120-758-055
  - ②予約ページ：<http://www.meigin.com/kojin/hokenmado/index.html>



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

## 情報発信拠点

- ▶ 平成28年3月1日に「**名古屋銀行ハートフルプラザ**」をオープン
- ▶ 名古屋駅に直結する大名古屋ビルディング16F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 (木)	今さら聞けない 債券の仕組み	20名
9月9日 (土)	土曜日マーケット講座③<全3回シリーズ> ~資源国、新興国経済とマーケット~	20名
9月15日 (金)	お酒を深く楽しもう ~ビール編~	20名
9月26日 (火)	iDeCo(個人型確定拠出年金)で始める資産運用	20名
9月27日 (水)	知って得する終活セミナー ~税理士から学ぶ相続税~	20名

## 相続関連業務の推進

- ▶ 平成27年7月1日に「**相続相談プラザ**」をオープン
- ▶ 相続相談業務に特化した独立プラザ
- ▶ 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



今池NMビル2階 (今池支店入居ビル)



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。

# IV. 名古屋銀行の営業施策 3. 個人のお客さまへの取組み ~より強く~ (4)

## 個人向けインターネットバンキング「bankstage」

個人向けインターネットバンキングサービス



利用申込みの方法は3パターン！  
⇒いずれの場合も同じサービスが受けられます。

### ①インターネット支店で新規口座を開設する方

- ・来店不要で口座開設&申込み
- ⇒インターネットから直接申込み、**印鑑不要**
- ・通帳なし、キャッシュカードのみ
- ・原則、地域限定なし(日本国内に限る)
- ・年齢満18歳以上

### ②既に口座をお持ちの方

- ・来店不要で申込み
- ・お客さまは既存店舗の口座を利用し、bankstageの利用が可能。

### ③新規口座を店舗で開設する方

- ・店頭にて普通預金新規口座開設の際にbankstage利用のチェックを入れて受付手続き(仮申込み)は完了。

- 平成27年1月23日サービス開始
- 使いやすい画面設計とシンプルな導線
- **来店なし・印鑑なしで口座開設可能(インターネット支店)**
- これまで接点を持てなかった年代層を中心に取引拡大
- キャンペーンの実施

名称	bankstageで投資信託キャンペーン
期間	平成29年8月1日(火)~10月31日(火)
内容	bankstageで投資信託をご購入したお客さまに、期間中の購入時手数料の半額を <b>もれなく</b> キャッシュバック！ さらに、投資信託購入に対する中部電力の <b>カテエネポイントが通常ポイントの2倍!</b>
対象	株式投資信託のご購入



## 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
- 中部電力(株)が運用・展開するカテエネポイントサービスを名古屋銀行のポイントサービスとして利用開始
- 地域に根差した両社の提携を通じて、地元の多くの方々により楽しく、より満足度の高いサービスを提供

**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**

### お客さまサービス拡充



bankstage※1からカテエネ会員番号をご登録いただくと300Pプレゼント!

bankstageログインでポイント!

他行へのお振込みでポイント!

投資信託ご購入でポイント!

外貨預金でポイント!

bankstageご利用者がカテエネに登録すると... (一例)



※1 個人向けインターネットバンキング

### カテエネの価値向上



毎月の電気のご使用実績のチェックで、ポイント!

カテエネ経由のネットショッピングでポイント!

WEB検針票にお切替いただくとポイント!

省エネなどのコラムのチェックでポイント!

# IV. 名古屋銀行の営業施策 3. 個人のお客さまへの取組み ~より強く~ (5)

## ICキャッシュカード発行サービス

▶ デザイン・オリジナルICキャッシュカードの即時発行サービス

### デザインICキャッシュカード

- ▶ 選べる豊富なデザイン
- ▶ 店頭にて最短2分の**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写真を使用
- ▶ 世界に一つだけのカードを発行

平成27年12月1日 サービス開始

デザイン数  
34種類



(男性人気1位)



(女性人気1位)



(平成28年11月30日時点)

### 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」等をデザインに  
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



## 個人ローンへの取組み

### 「名古屋銀行カードローンS」の取扱い開始

- 取扱開始日： 平成28年9月26日
- 商品の特徴： ①Web上でお申込みから契約まで完結

**口座・来店不要型商品**

- ②Webでお申込み後、店頭契約にてローンカードをその場でお受取り

**ご契約手続き完了後、  
すぐにお借入が可能**

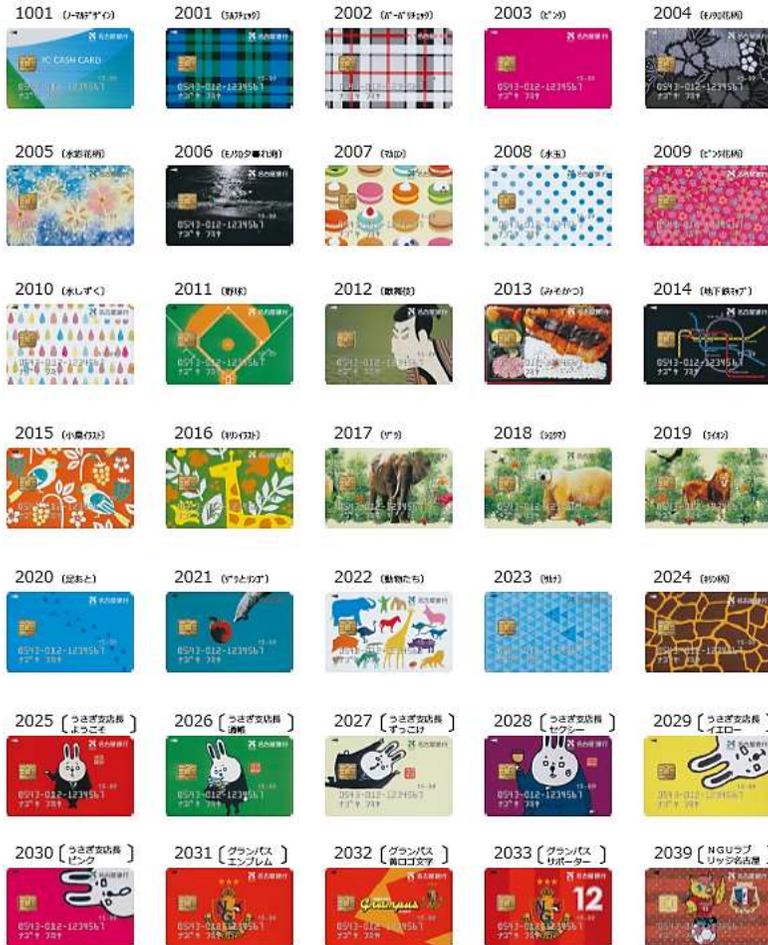
- ご契約極度額： 10万円以上1,000万円以内（10万円単位）



# IV. 名古屋銀行の営業施策 3. 個人のお客さまへの取組み ~より強く~ (6)

## デザインICキャッシュカード一覧

2017年2月27日現在



平成28年5月~ 追加デザイン

### 東山動植物園コラボレーションデザイン



### 大学コラボレーションデザイン



### ICキャッシュカードデザインコンクール受賞作品



コンクール受賞作品につきましては  
郵送発行のみのお取扱いです。  
<即時発行のお取扱いはできません>

平成29年1月~ 追加デザイン

### 企業コラボレーションデザイン



# IV. 名古屋銀行の営業施策 4. 法人のお客さまへの取組み ~より永く~ (1)

## 与信額地域別残高（未残）・愛知県内割合



## 与信額階層別残高（未残）・「身の丈」層割合



## 地方創生への取組み

### 「食」と「農」の分野への取組み

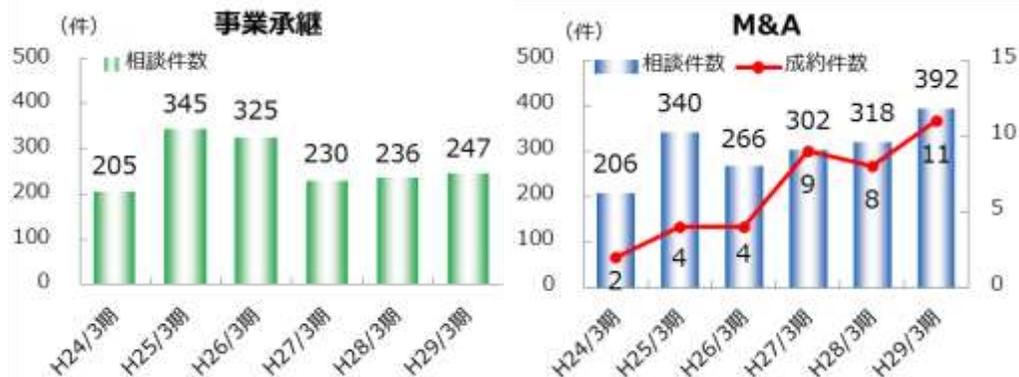
- 事業の成長・発展のために助言・提案
- 『あいち・じもと農林漁業成長応援ファンド』の設立 (平成26年3月19日)  
 目的： 農林漁業者のサポート強化のため、6次産業化に取り組む事業者に対して本ファンドから出資  
 参加金融機関： (株)農林漁業成長産業化支援機構、(株)名古屋リース、(株)みずほ銀行、豊橋信用金庫、瀬戸信用金庫、豊川信用金庫、豊田信用金庫、碧海信用金庫、西尾信用金庫、蒲郡信用金庫、(株)名古屋銀行

**愛知県第1号案件出資** (平成28年6月10日)

**愛知県第2号案件出資決定** (平成29年9月下旬予定)

## 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

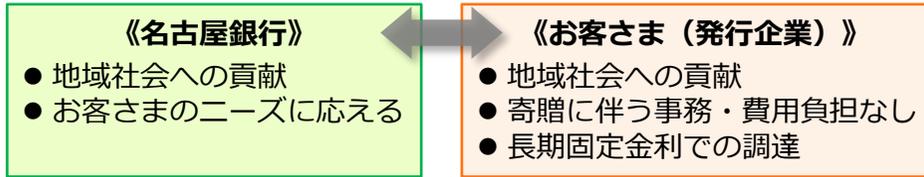


# IV. 名古屋銀行の営業施策 4. 法人のお客さまへの取組み ~より永く~ (2)

## 地域金融機関としての取組み

### 寄贈型私募債「～未来への絆～」

- ▶ お客さまの社会貢献のニーズに応えることで、「地元・お客さま・名古屋銀行」のつながり強化を図る



東海3県の金融機関として初の取組み！

- ▶ 寄贈先は、原則、じもとの学校に限定  
寄贈品(例)：ポスター、楽器、はちまき 等

引き受け実績 **31件**  
(平成29年7月末現在)

### 補助金申請サポート

- ▶ 認定支援機関として、積極的に支援
- ▶ 「ものづくり補助金」は

県内1位 , 全国2位

の採択件数

【近隣認定支援機関 採択順位】

【全国認定支援機関 採択順位】

順位	認定支援機関	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

順位	認定支援機関	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

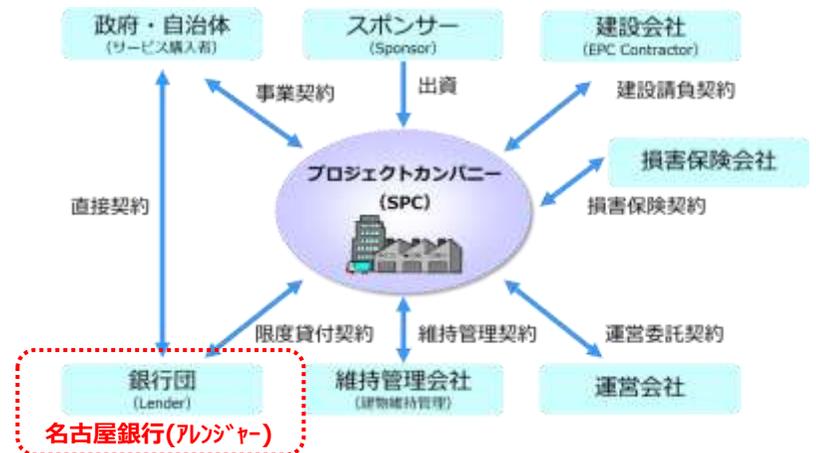
### PFI※1事業への取組み

- ▶ 名古屋市が実施するPFI※1事業である国内最大級の溶融炉を活用した「名古屋市北名古屋工場（仮称）整備運営事業」に対し融資契約を締結

当行初のアレンジャー※2案件！

- 事業内容：名古屋市が一般廃棄物処理施設をPFI※1により新規整備・運営を行い、ごみを安定的かつ経済的に処理する事業。償却灰等の資源化や熱エネルギーの有効活用、循環型社会に適した処理システムの確立を目的とする。

※1 PFIとは、Private Finance Initiative の略  
公共施設等の設計・建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う手法  
※2 アレンジャーとは、複数金融機関の融資の取りまとめ役



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

## 成長分野産業への取組み

### 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等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

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

□ 第2回  
平成29年3月3日開催

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



## ビジネスマッチングへの取組み

### 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	総商談数
第1回	中日本高速道路(株) (サービスエリア等運営事業者14社)	<b>182</b> <b>&lt;13件成約&gt;</b>
第2回	地元大手カタログ通信販売業者	<b>11</b>
第3回	東海旅客鉄道(株) (JR東海が運営するネット通販)	<b>12</b>
第4回	地元大手設備メーカー	<b>13</b>
第5回	大手エンジニアリング会社	<b>10</b>
第6回	金型部品・加工会社	<b>8</b>
第7回	福利厚生アウトソーシング会社	<b>6</b>

#### 今後の開催予定

- 第8回 9月21日
- 第9回 9月22日
- 第10回 10月6日
- 第11回 10月27日



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

## 創業支援への取組み

### 創業Café

- 日本政策金融公庫と共催で創業者向けに講座やセミナーを開催  
対象者： 愛知県内で創業（第二創業）予定者・創業後間もない方で資金調達を予定されている方

- 第1回創業Café  
平成28年5月14日,28日開催  
参加者：12組14名

参加者12組中、  
9組が創業しました  
(平成29年7月31日時点)

- 第2回創業Café  
平成29年7月1日,8日, 8月12日開催
- 創業Caféミニセミナー  
平成29年2月17日開催  
参加者：16組17名

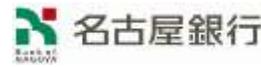
### 創業者応援パックの取扱い

- 名古屋銀行グループ全体でサポート
- 取扱開始日： 平成29年9月15日
- 対象となる方： 設立・創業5年以内の法人・個人事業主の方
- サービス内容：
  - ①法人向けインターネットバンキング 月間手数料 半年間無料
  - ②貸金庫 年間手数料 最大1年間無料
  - ③法人クレジットカード 年会費 初年度無料
  - ④クラウド会計ソフトfreee、給与計算ソフトfreee  
月間手数料 3か月無料
  - ⑤カーリース・事務機器リースのご紹介
  - ⑥印刷・写真・名刺作成 通常価格より初回10%off

## フィンテック対応

### freeとの連携協定（平成29年4月6日締結）

- 創業者様向けサービスの提供
- 税理士・会計事務所様向けや事業者様向けの各種セミナーの共同開催
- 「クラウド会計ソフト free」ユーザー様向け融資商品の開発を検討
- 「クラウド会計ソフト free」と名古屋銀行インターネットバンキングのAPI連携を検討



### 創業者様向けサービスの提供

- 創業者様向けに創業セミナーの開催や優遇サービスの提供を行う

### 各種セミナーの共同開催

- 「クラウド会計ソフトfree」の活用方法といったバックフィス効率化に関するセミナー等を共同開催する

### 「クラウド会計ソフト free」ユーザー様向け融資商品の開発

- 「クラウド会計ソフトfree」のデータを活用した融資商品やユーザー様向け優遇融資商品の開発を検討する

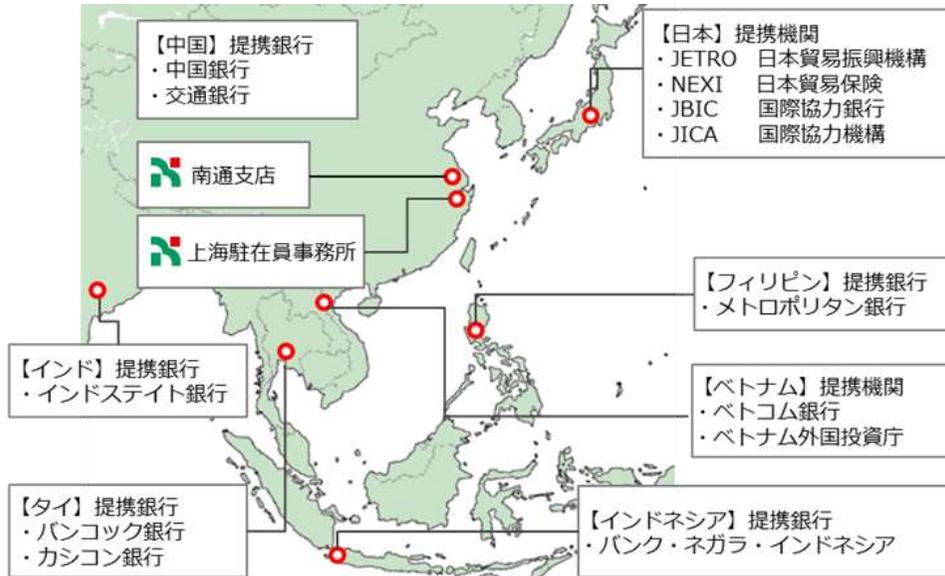
### API連携の検討

- ユーザー様がより安全かつ安定的に利用できる環境を目指し、将来的なAPI連携を検討する

# IV. 名古屋銀行の営業施策 4. 法人のお客さまへの取組み ~より永く~ (5)

## 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

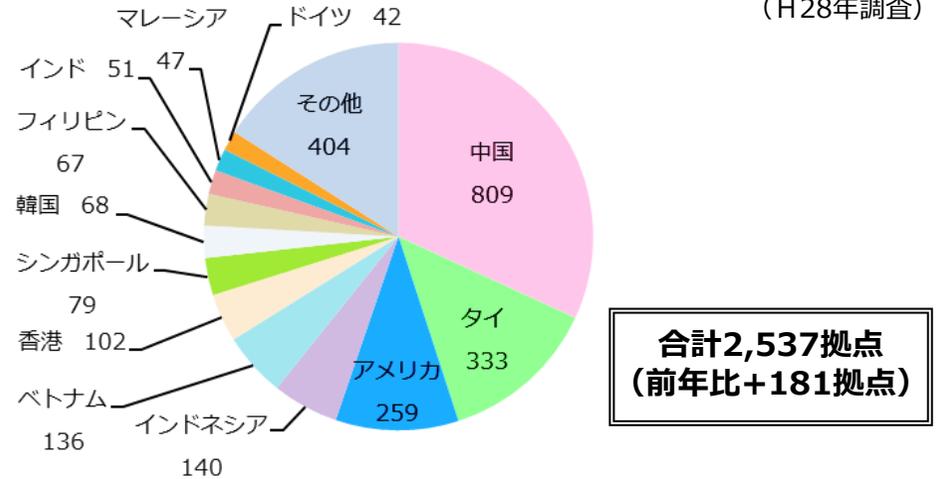


## 人民元の取扱いに向けて

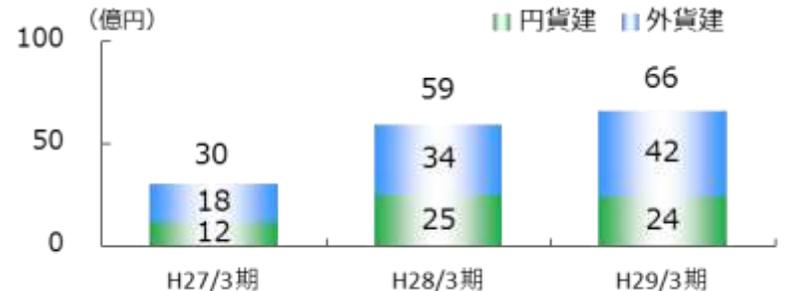
- ▶ 南通支店および上海駐在員事務所の2拠点により、進出や展開を検討する企業に対し、現地情報提供・調査・金融サービスなどの進出支援対応を実施
- ▶ 現在、南通支店では、外貨（米ドル・日本円）の取扱しか認められていないため、本年11月下旬の人民元取扱を目指し、現地通貨の取扱いにより現地での金融サービスの強化を図る

## 当行のお客さまの海外進出状況

(H28年調査)



## 海外現地法人の資金調達支援



【融資種類別件数推移 (単位: 件)】

	H27/3期	H28/3期	H29/3期
スタンドバイL/C等	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 5. 人財教育への取組み ~より深く~(1)

## お客様満足度（CS）と従業員満足度（ES）の向上

当行が成長・発展していくには、“人財育成=人づくり”が重要

### CS向上のために

- ▶ 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
- ▶ お客さまへより良い提案を行うため、専門知識を習得できる機会を行員に提供
- ▶ 行員の意識をより高めるための人財育成に取り組む

### ES向上のために

- ▶ 自発的な教育機会の提供を目的とし、「めいぎん大学校」を創設
- ▶ “匠の技”を伝承していくための研修・セミナーを実施
- ▶ ダイバーシティ推進体制を強化し、“働きがい”と“働きやすさ”の双方を具現化
- ▶ 行外や関連会社へのトレーニー制度を積極的に活用
- ▶ e-learningシステムの拡充



## 人財育成への取組み

### 具体的な取組み

- ▶ 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
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 各種業務のレベル別 専門講師付きカリキュラム</li> <li>• 平日業務終了後に自主的に参加</li> </ul>	専門知識や資格対策、実務分野のセミナー  <内容> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 融資実務</li> <li>• 預かり資産</li> <li>• 住宅ローン</li> <li>• 財務、法務等の資格試験</li> <li>• 女性行員向け等</li> </ul>	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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• トヨタ生産方式</li> <li>• 人材派遣業界の現状</li> <li>• 調剤薬局の現状等</li> </ul>

- ▶ 情報収集やヒアリングだけでなく、お客さまの事業（商売）をより理解するため、工場見学等を実施



# IV. 名古屋銀行の営業施策 5. 人財教育への取組み ~より深く~(2)

## 女性行員の渉外担当比率



## ポジティブ・アクション宣言 (平成27年4月)

➤ これまでの取組みをより一層推進し、女性が個々の能力を最大限発揮できる組織を構築

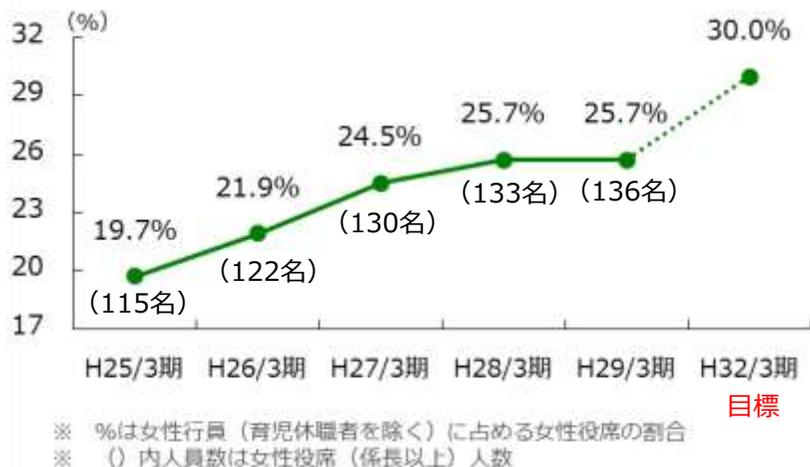
### 平成32年3月末までの取組目標

- 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
- ・商品開発、サービス、ワークライフバランス、ブランド構築を具体的に推進

## 女性行員の役席比率



## 女性活躍への取組み

- 「あいち女性輝きカンパニー」認証  
→ 女性の活躍に対して積極的に取り組む企業として評価
- 女性活躍推進法に基づく行動計画の策定
  - ・女性行員に占める役席比率（係長以上）30%以上
  - ・渉外担当者に占める女性比率20%以上
- 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

- 「名古屋市ワーク・ライフ・バランス推進企業認証制度」認証
  - ・意欲と能力に応じて、パート労働者等が正行員へ転換できる制度、実績がある
  - ・ノー残業デーの設定など長時間労働の抑制、働き方改革に取り組んでいる
  - ・法令を超えた短時間勤務制度、介護休職制度、独自の短期育児休職制度など、男女ともに介護・育児と仕事を両立しやすい制度を整備している

# IV. 名古屋銀行の営業施策 6. 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
- 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

### 店舗特性と業務量に応じスマート店舗の導入

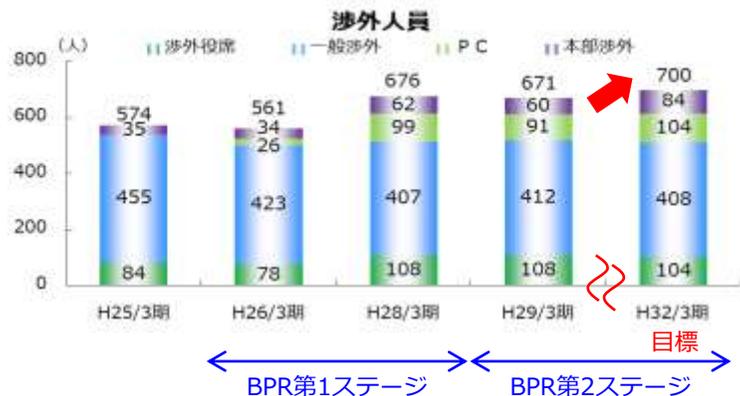
母店	スマート店
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 渉外・融資担当は母店に在籍</li> <li>● スマート店舗の口座番号等はそのまま</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 役席数減少</li> <li>● 渉外・融資担当は母店へ集約</li> <li>● 個人営業担当は店質により配置</li> <li>● 営業時間の拡大等検討</li> </ul>

### 効果的な投資による営業力強化と業務効率化

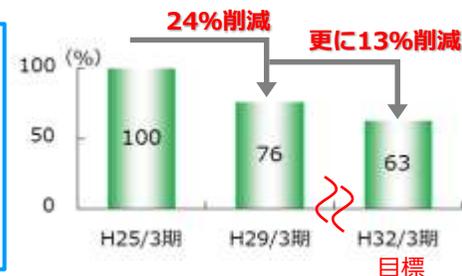
(BPR第2ステージ 平成28年4月~平成32年3月)

- タブレット端末の利用拡大による営業力強化と業務効率化
- 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

タブレット端末の導入	各種会議・研修等の効率化	各種業務の本部集中化・効率化
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 資料の画面表示やお客さま情報の蓄積等による提案力強化</li> <li>● 電子サインの導入、書類の電子化およびCRM機能強化等による業務効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● テレビ会議システム等による各種会議、研修、行内連絡・相談等の効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 為替業務の本部集中化および相続業務の本部集中業務拡大</li> <li>● 役席承認端末の導入や各種書類のペーパーレス化による業務効率化</li> </ul>



- 各種投資により営業時間を捻出し、全員営業体制を更に強化
- 店頭業務量は更に13%削減 (平成32年3月末) (第1ステージ開始後4年間で24%削減)



# IV. 名古屋銀行の営業施策 7. お客様の利便性を重視した取組み

## 安城支店の移転

▶ 平成29年9月19日リニューアルオープン予定

- 全自動貸金庫の設置
- 店舗内外のバリアフリー化
- コンサルタントスペースの充実



## 貸金庫サービスの充実

- ▶ 貸金庫を国内110店舗のうち103店舗に設置
- ▶ 33店舗に**全自動貸金庫**を設置  
→ 行員の立会なしで利用可
- ▶ 12店舗(※)は**平日夜間・休日も稼動**  
→ 元日を除く364日間利用可

※葵、大高、瀬戸、守山、東郊通、豊田南、豊明、柳橋、藤が丘、野並、一宮西の各支店については、1月1日を除く9：00～20：30までご利用いただけます。



- ✓ 各種預金通帳、印鑑
- ✓ 権利証、保険証書
- ✓ 公正証書、契約書、遺言状
- ✓ 手紙、コレクション

災害の備えに  
貸金庫への  
注目度大！

などを安全にお預けいただけます。

## 愛知県内104店舗のネットワーク

**地銀として愛知県内最多の店舗網！**



## 異常取引・不正口座検知システムの導入

日常の取引とは違う不審な取引については至急お客様へご連絡し、確認を行っており、盗難、偽装による被害の早期発見と極小化に努めています。

## 振込め詐欺被害、未然防止への取組み

**金融犯罪にご用心！**

- ▶ 還付金詐欺・振り込め詐欺被害防止のため、キャッシュカード振込の一部利用を制限
- ▶ 70歳以上かつ過去3年間、当行キャッシュカードを使ったATMでの振込のご利用がないお客様が対象
- ▶ 利用制限実施日：平成29年4月3日より

## V. 業績推移と株式

# V. 業績推移と株式

## 1. 業績推移

### 平成29年3月期決算概要

(単位：億円)

[単体]	H27/3期	H28/3期	H29/3期	増減
業務粗利益	392	383	<b>377</b>	<b>▲5</b>
資金利益	336	323	<b>306</b>	<b>▲17</b>
役務取引等利益	46	51	<b>57</b>	<b>5</b>
その他業務利益	9	7	<b>13</b>	<b>6</b>
営業経費	318	305	<b>299</b>	<b>▲5</b>
人件費	182	172	<b>168</b>	<b>▲3</b>
物件費	121	116	<b>112</b>	<b>▲3</b>
税金	15	16	<b>17</b>	<b>1</b>
業務純益	73	77	<b>82</b>	<b>4</b>
コア業務純益	66	72	<b>66</b>	<b>▲6</b>
与信関連費用	▲29	▲19	<b>19</b>	<b>39</b>
株式等関係損益	1	6	<b>10</b>	<b>4</b>
経常利益	101	101	<b>65</b>	<b>▲35</b>
特別損益	▲0	0	<b>5</b>	<b>5</b>
当期純利益	62	66	<b>54</b>	<b>▲12</b>

親会社株主に帰属する当期純利益	67	69	<b>59</b>	<b>▲10</b>
-----------------	----	----	-----------	------------

### 【平成29年3月期決算概要】

**業務粗利益 377億円 (前期比▲5億円)**

- ⇒ 資金利益は、貸出金利息の減少（17億円）が要因  
※貸出金平残は1,263億円増加も、利回りが0.14%低下
- ⇒ 役務取引等利益は、私募債引受手数料（1.2億円）  
やM&A手数料(0.6億円)等の法人業務手数料の増加が要因

**営業経費 299億円 (前期比▲5億円)**

- ⇒ 物件費は業務の見直し等により削減

**経常利益 65億円 (前期比▲35億円)**

**当期純利益 54億円 (前期比▲12億円)**

### 当期純利益とROE（連結）



※ ROE = 当期純利益 / 純資産 (期首・期末残高平均)

### 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)

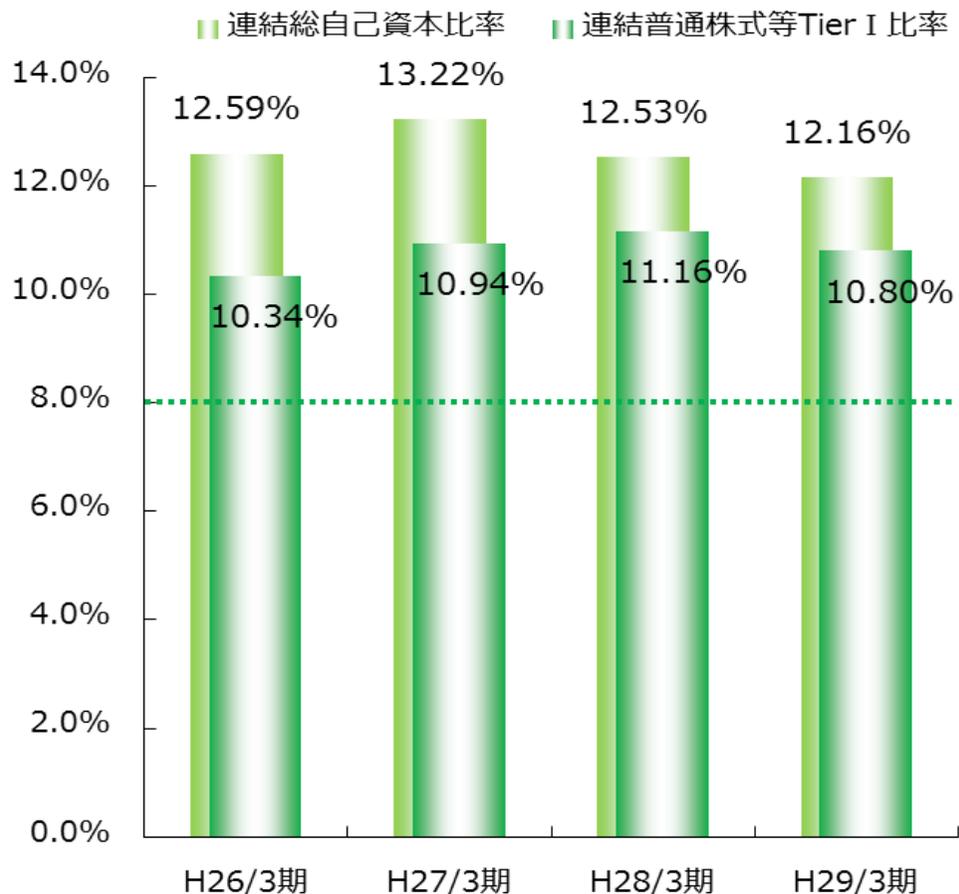
融資量(平残) 23,664億円 (5.0%)  
 うち、事業性 15,973億円 (4.5%)  
 うち、ローン 7,690億円 (6.0%)

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

# V. 業績推移と株式

## 3. 高い健全性

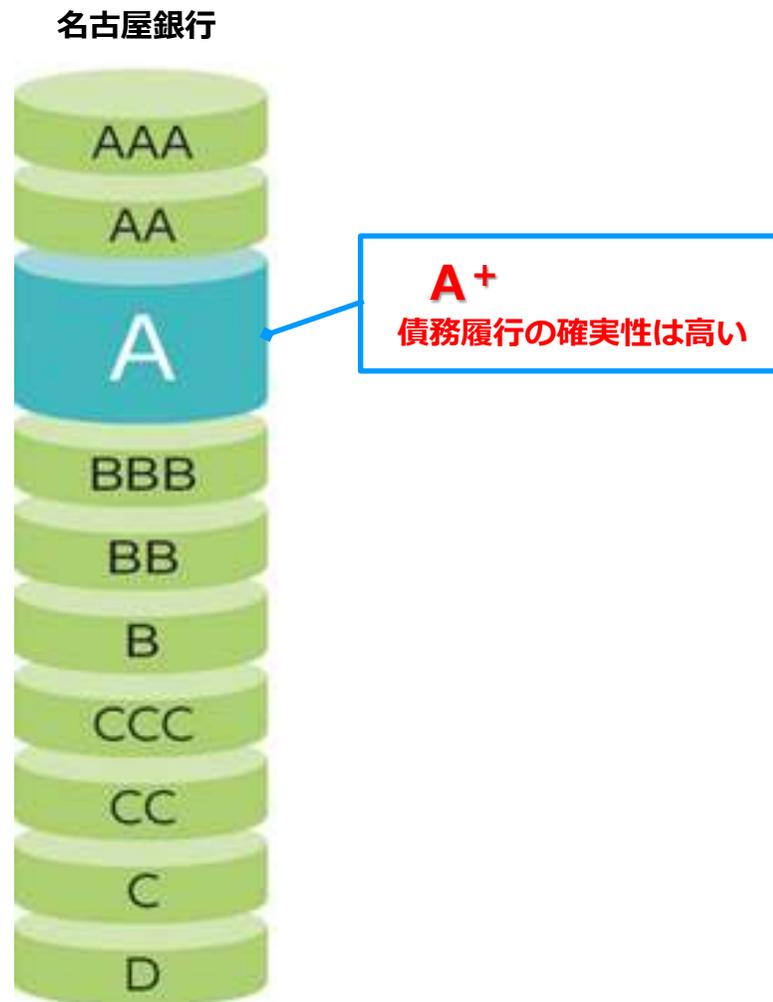
### 連結総自己資本比率と連結普通株式等Tier I 比率



※ 平成24年3月末より、国際統一基準を適用

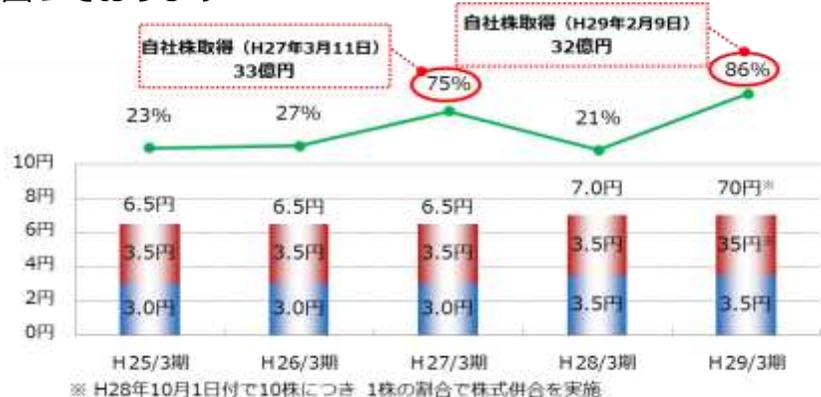
### 配当政策 (単体)

#### ■ 日本格付研究所 (JCR)



## 総還元性向について

- ▶ 資本向上の効率を通じて、株主の皆さまへの利益還元の充実を図っております



## 株式指標について (平成29年7月31日時点)

### － 株価純資産倍率 (PBR) －

名古屋銀行の株価純資産倍率 (PBR)  
0.35倍 (株価：4,060円)

<参考> 県内金融機関のPBR

地銀H： 0.30倍      地銀I： 0.48倍

※東証1部全銘柄の平均PBRは1.28倍

### － 配当利回り －

名古屋銀行の配当利回り  
1.72% (株価：4,060円)

<参考> 県内金融機関の配当利回り

地銀J： 1.47%      地銀K： 1.72%

※東証1部全銘柄の平均配当利回りは1.69%

## 資本政策

### 当行の自己資本比率 (平成29年3月期)

#### 【連結】

総自己資本比率	12.16%
Tier1比率	10.88%
普通株式等Tier1比率	10.80%
普通株式等Tier1資本の額	2,049億円

(注) 自己資本比率の算出にあたっては、以下の手法を採用しております

- ・信用リスクに関する手法：標準的手法
- ・オペレーション・リスクに関する手法：粗利益配分手法

### 具体的な政策

- ▶ 当行は国際基準行であり、社債 (劣後債) 相当分を総自己資本比率に算入可能
- ▶ 平成29年2月7日に、効力発生期間を2年とする300億円の社債 (劣後債) 発行登録を実施
- ▶ 平成29年3月24日に、100億円の第1回期限前償還条項付無担保社債 (実質破綻時免除特約及び劣後特約付) を発行

## 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
毎年3月31日現在で300株(3単元)以上保有の株主さま	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**  
 甲斐・九州産の車えび、北海道の目えびなどをそれぞれの産地の持ち味をいかして焼き上げました。

●車えび1頭の焼きおとろし14枚入り×1パック、目えび1頭の焼きおとろし14枚入り×1パック、目えび1頭の焼きおとろし14枚入り×1パック、目えび1頭の焼きおとろし14枚入り×1パック、目えび1頭の焼きおとろし14枚入り×1パック



**ヤマサちくわ詰合せ**  
 文政10年(1827)創業以来、昔傳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。

●特製ちくわ2本入、空ちくわ10個入・生薬豆10個入・上野半3枚入・えだ煮ちくわ3枚入・野菜ソフト10個入・青じし餅8個入、各1袋



**さんわの手刺身(醤油・味噌)詰合せ**  
 赤だしに選んだ手刺身を、独自の二段燻製でじっくりと時間をかけてやわらかくなるまで蒸しあげました。醤油と味噌の2種類の味を知ります。

●手刺身醤油4本入り・手刺身味噌4本入り、各2袋



**名古屋三味 お詰合せ**  
 ●名古屋たまご(3個入り)、とうろ味噌焼八丁(120g)、八丁味噌のぼろ(100g)、守口漬(140g)、朝日味噌(100g)各1袋



**三河黒豚の旨味カレー**  
 三河黒豚の旨味は「ローストスライス」を利かせたカレー、コーン等の旨みとトマトソースの酸味と五香の旨みでバランスよく味わえます。

●三河黒豚カレー200g×2袋



**もちもち食頃のざるうどん**  
 胡麻だれさしめん、豆製乾燥のざるめんをセットにしました。

●もちもち食頃のざるうどん(めん100g、胡麻だれ50g)×2、さしめん220g×3、めんつゆ25g×3、半生もちもちうどん(めん100g、めんつゆ25g)×2



**高いちのわおり**  
 「高いちのわおり」という愛知の名産です。大粒でさらさらとした食感で、ゆめも美味しいお米です。

●愛知特産 高いちのわおり 5kg



**オリブオイルやま色の胡麻味噌漬、ドレッシング**  
 2汁調味料の味、おかけ一つで色々な調味料で食卓を華やかに彩ります。

●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、醤油のま6g、胡麻油15g、おかけ40g、香味あじ6115g、白あんあじ115g、各1本



**三河名産詰合せ本セット**  
 ●白身魚(特選)1本・白だし1本・特選白だし1本・上野半しょうゆ(かつお節)1本、各390円、生薬だし1本、300円



**愛知みかわ豚ハムウィンナーセット**  
 ●ロースハムスライス50g、ベーコンスライス50g、生ハムスライス50g、厚切ソーセージ50g、煎焼きウィンナー120g



**愛知新橋の味噌漬**  
 「八丁味噌」でじっくりと煮込んだ国産の牛すじはとても柔らかく、コクのある味噌との相性が抜群です。

●牛すじ 150g×4袋



**社会貢献活動団体への寄付**  
 ●150g×4袋



株主優待品の増強に代えて、優待品用当座(3,000円)を「社会貢献法人 中部赤色銀行」へ寄付させていただきます。

●150g×4袋

※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。

## VI. 社会貢献活動

# VI. 社会貢献活動 1. 社会貢献活動 (1)

## 主な社会貢献活動

### 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
- 趣旨：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
- 平成29年3月末までに全従業員を認知症サポーターに

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！



#### キャラバンメイトの役割

企業内での認知症サポーター取得促進するための、企業内専門の講師



(グループワークの様子)

#### 認知症サポーターの役割

認知症を正しく理解し、認知症の人や、その人を取り巻く家族の良き理解者となる



(ロールプレイの様子)

### 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

&

名古屋銀行

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

就業体験型プログラム：長期有償型インターンシップ

企画体験型プログラム：新規サービスモニター

営業体験型プログラム：講義&フィールドワーク

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



社是  
「地域社会の繁栄に奉仕する」

## VI. 社会貢献活動 1. 社会貢献活動 (2)

### 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



### 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



### 名古屋銀行チャリティーコンサート

- 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月に開催予定



### 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

- 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



# 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 広報秘書グループ

TEL. (052) 962-7996

FAX. (052) 962-1843

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



# (参考資料) 用語集

該当ページ	用語	意味
34	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。
34	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。
34	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。
34	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。
34	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。
34	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。
34	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。
34	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。
36	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。
36	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。

