

銀行業から未来創造業へ



名古屋銀行

Bank of  
NAGOYA

統合報告書

2024

2023年4月1日～2024年3月31日

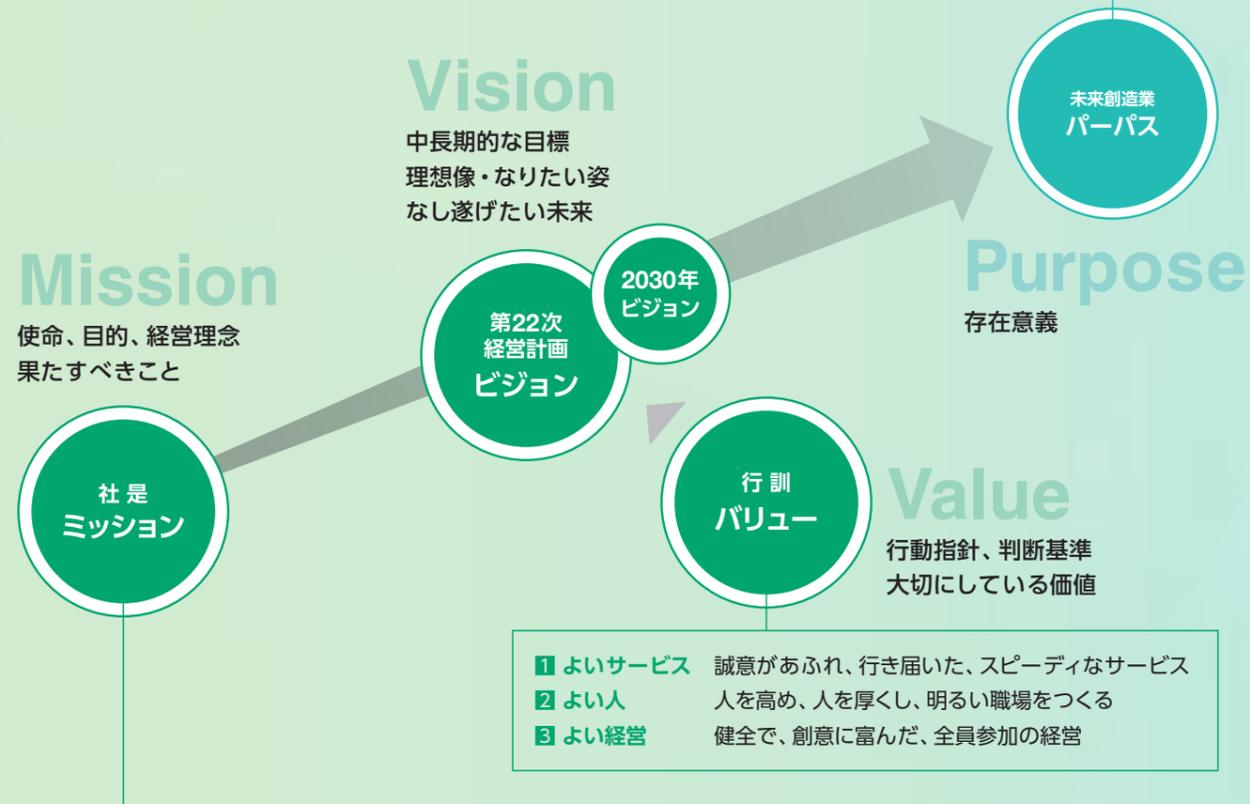


## 未来創造業宣言

**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**

### 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

創業以来、「地域社会の繁栄に奉仕する」ことを社是として、伝統的な堅実経営方針を維持し、先見性・先進性のある地域金融機関として地域の発展とともに歩み、地域のお客さまに信頼・支持される銀行を目指しています。

この社是・行訓で言い表わされた経営理念は、以来脈々と引き継がれ、行員一人一人の一貫した理念として反映されています。

また、事業の運営は、人であるとの理念から、人材育成には、特に力を入れています。

全員経営の理念は、当行の団結力と行動力に満ちた明るくバイタリティーあふれる行風として、広く知られているところです。



## 統合報告書2024

### 目次

#### マネジメントメッセージ

- 3 トップメッセージ
- 7 財務担当役員メッセージ

#### 価値創造ストーリー

- 11 価値創造プロセス
- 13 名古屋銀行のあゆみ
- 15 営業基盤
- 16 名古屋銀行の強み
- 17 財務ハイライト
- 18 非財務ハイライト

#### 持続可能な地域社会を実現するための戦略

- 19 第22次経営計画
- 21 トップライン強化・RORA改善
- 27 サステナビリティ
- 35 人的資本戦略
- 41 DX戦略

#### 価値創造を支える基盤

- 43 株主とのコミュニケーション
- 44 コーポレート・ガバナンス
- 48 社外取締役インタビュー
- 51 役員一覧
- 53 リスク管理
- 54 コンプライアンス

#### 企業情報

- 55 企業情報

#### 編集方針

名古屋銀行では、このたび、投資家を中心としたステークホルダーの皆さまに当行の持続的な価値創造に向けた取り組みをご理解いただくため、「統合報告書2024」を作成しました。

編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)が提唱する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイダンス2.0」を参考にし、当行のビジネスモデルや、持続的な価値創造の仕組みを統合的に説明しています。

なお、詳細な財務データ等につきましては、銀行法に基づいて作成した「2024年3月期ディスクロージャー誌」を当行ホームページに掲載していますので、ご覧ください。

<https://www.meigin.com/ir/disclosure/index.html>

※ 2021年6月に国際統合報告評議会(IIRC)はサステナビリティ会計基準審議会(SASB)と統合し、価値報告財団(VRF)を設立しています。

#### 見直しに関する注意

本報告書に記載されている業績見直しなどの将来に関する記述は、当行が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当行としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績などは様々な要因により大きく異なる可能性があります。



## 「未来創造業」として 地域の持続的な発展に貢献し お客さまにとっての 地域No.1金融グループを 目指します。

取締役頭取  
藤原 一朗



当行は設立以来75年にわたり、自動車産業を中心とした日本一のものづくり県である愛知県を営業基盤とし、地域のお客さまに寄り添う経営を続けてまいりました。そうして得た約3万社の法人のお客さまとのつながりを活かし、いま、当行は未来創造業として新たなソリューションサービスに領域を広げています。地域産業の課題解決支援に真摯に取り組む、持続的な発展を支える中で当行が目指していることについてお伝えします。

### 銀行業のビジネスモデルを脱し、新たな「未来創造業」の確立へ

当行は社是に「地域社会の繁栄に奉仕する」を掲げています。社是は創業以来不変の理念として大切な言葉ですが、仕事の目的が明確化されていないのではないかと考え、2018年に「未来創造業宣言」を打ち出しました。

銀行員はお客さまのために仕事をすべきであり、地域のお客さまに貢献し、その結果として収益を得ることができ、お客さまから感謝されることが銀行員の働きがいとなります。こうした仕事の目的を明確にすることで行員一人ひとりがより高いモチベーションで業務に取り組むことができます。これを言語化した

ものが未来創造業です。

未来創造業という言葉が浸透し仕事の目的が明確化されてから、若年層を中心に行員たちがイキイキとしているのを感じています。離職者も減少しました。また、「名古屋銀行の提案は面白いね」「そんなことまで提案してくれるの?」という驚きとともに、当行はお客さまから高い評価をいただいています。それが行員たちのモチベーションにつながり、新しいビジネスに挑戦する好循環が生まれています。

具体的には、既存の銀行業の枠を意識して仕事をすると「預

金・融資・為替」にとらわれてしまいましたが、未来創造業の仕事はお客さまに寄り添うことから始まります。お客さまの必要に応じたビジネスを展開し、会社と会社をつなぐことで解決を図る、マーケットイン型のソリューションビジネスに当行は軸足を移したのです。お客さまの希望や夢、課題意識を伺い、そのニーズから「お客さまの未来のためにできることは何か?」を考え、実行するのです。例えば、SDGsやカーボンニュートラル、健康経営といったお客さまの抱える社会的な課題に対しても、当行がコンサルティング機能を備えて具体的な解決策を提案しています。また、人材不足に悩むお客さまに対しては、当行と人材紹介会社がタッグを組み、お客さまの事業や財務状況を踏まえて人材計画を立てるのです。

こうした事業転換の背景には、長年にわたる日銀の金融緩和政策もあります。マイナス金利では、預金業務・融資業務ともに収益を生み出すことは困難であり、従来の銀行のビジネスモデルは破綻したといってもいいでしょう。しかし、当行には先人たちが築き上げてきた、中部地方でトップクラスとなる約3万社の顧客基盤があります。そのお客さま一社一社と対話を重ね、拾い上げたニーズから銀行業の常識を覆す新しいソリューション

を生み出し、事業領域を拡大しているところです。

さらに、当行が地域に生み出した付加価値は、業績にも反映されています。本業の貸出金利の増加に加え、ソリューションビジネスから得られる役員取引等収益が増加し続け、「第22次経営計画」初年度の2024年3月期においても、経常収益は前期比27%増の1,012億76百万円、経常利益では同26.3%増の145億13百万円に成長しています。純利益では同19.8%増の100億36百万円となり、今後更なる発展を期し、2025年3月期には同20.6%増の121億円を見込んでいます。

### ～PURPOSE (存在意義)～



### 8年にわたる第22次経営計画と「2030年ビジョン」の意図

2024年3月期に開始した第22次経営計画「未来創造業の真価の発揮」では、計画期間を従来の3年ではなく、2031年3月期を見据えた8年の計画としました。また、「2030年ビジョン」として「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」を目指し、これまでの未来創造業としてのあり方をパーパスと位置付け、皆さまに公表いたしました。

なぜ、8年という長期にわたる計画を策定したのかといえば、まさに今、愛知県の産業構造は大きな転換期を迎え、この8年間が地域のお客さまにとって非常に重要な時期であるからにほかなりません。

愛知県の中心産業である自動車業界では、2030年をEV(電気自動車)シフトの目標年とし、自動運転技術の導入などの先進技術が模索されています。そのサプライチェーンを担う県内企業も変化への対応を求められています。また、リニア中央新幹線についても当初予定していた2027年の開業は延期が公表されましたが、開業に向けて地域の再開発が進んでいきます。この激しい転換期に、地域を代表する金融機関としてお客さまに寄り添い、地域産業を支え、未来創造業としての真価を発揮していきたいという想いがあります。

その途上で3年刻みの経営計画を置くことは、短期的な収益

確保に意識を傾けることになり、2030年を見据えるお客さまと意識のズレを生じさせかねません。1年ごとのPDCAによる取り組みの検証・改善、および財務の中間目標を設定しながらも、8年間を一つの計画期間として一貫性を持って取り組んでいきたいと考えています。

また、その成果として「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」を2030年ビジョンに掲げました。ここでいう「地域No.1」とは、お客さまへの提案力や実行力、評判、頼りがいなど、数字には表せない総合力を表します。当経営計画の8年間を通じ、お客さまにとってのNo.1金融グループとして地域におけるプレゼンスを確立してまいります。

### 2030年ビジョン (2031年3月のありたい姿)



## 地域経済のサステナビリティに資することが当行の務め

当行の未来創造業としての想いをご理解いただいたうえで、具体的な取り組み事例についてもいくつかお話ししたいと思います。当行の主な営業エリアである愛知県は製造業が盛んであり、製造品出荷額は47兆円と全国1位を誇ります。第2位の大阪府(18兆円)と約2.5倍の差をつける圧倒的な経済規模を有しています。その中心は先述の通り自動車産業であり、産業構造の変革期を迎えています。

当行では、自動車産業のサプライチェーンを担う県内のお客さまに対し、深い事業理解のもとで伴走すべく、2019年10月に「自動車産業サポート室」を設置しました。さらに、2022年には「自動車サプライチェーン支援室」に改編し、課題抽出と解決策の提案による支援体制を強化しました。

企業の皆さまと積極的に情報交換を行い、ニーズに寄り添う様々な支援を行っていますが、特にご好評をいただいているサービスが「現場改善サポート」です。大手自動車メーカーを定年退職された生産管理や製造のプロフェッショナルを「現場改善コンシェルジュ」として採用し、お客さまの工場を訪問して改善指導を行います。潜在的な問題点まで一つひとつ洗い出し、レポートにまとめたうえでディスカッションを通じて課題解決を図ります。そのアドバイスは非常に具体的で的確であると喜ばれています。また、抽出された課題に対しては、改善後の生産性を前提とした財務分析を行い、設備投資の提案につなげる効果も生まれています。

このような取り組みは、当行が当経営計画の柱の一つであるサステナビリティにおいてマテリアリティの一つに掲げる「健全な地域経済の成長への支援」にあたります。銀行として融資相談を待つのではなく、銀行側がお客さまの産業を学び、課題解決にアプローチして成長支援を行うことで、地域経済の持続的な発展を実現する取り組みです。

また、自動車産業以外でも、当行は補助金申請のサポートにおいて全国の金融機関でもトップクラスの実績を継続的にあげてきました。設備投資を支援する補助金は、融資業務を行う銀行にとって目先では利益相反となりますが、お客さまのサステナビリティを優先し、未来を見据えた長いお付き合いを重視しています。

さらに、お客さまの事業承継や事業再生、ベンチャー支援にも積極的にアプローチしています。銀行として必要額の融資が困難な企業に対しては、2020年に立ち上げた投資専門子会社「名古屋キャピタルパートナーズ」とのファンドを通じた支援体制を構築しています。この事業は短期的な収益には直結しないかもしれませんが、目先の利益を得てお客さまや地域を蔑ろにすれば、地域経済の持続的な発展は望めません。人的資本戦略にも関わることですが、投資先への経営改善に携わることで行員の知見と経験を高め、他のお客さまへのコンサルティングにも還元できるという長期的な視点で取り組んでいます。

## 人を軸とし、組織のあり方を柔軟に変えていく人的資本戦略

銀行業では昔から「人こそ財産」といわれてきましたが、当行が目指す未来創造業はソリューションビジネスであり、一層の顧客理解に向けた行員の学びやスキル向上が求められます。リスティングによる人材の再配置も含め、今後さらに研修や勉強会を充実させる予定です。人材配置についても、DX戦略に掲げる「業務・事務のDX化」を通じて営業店の事務ゼロ化を目指し、ソリューションビジネスの成長に向けた配置の最適化を図ってまいります。

また、人が財産であるからこそ、健康的に働ける環境づくりを重視しています。当行は銀行業界でトップクラスと評価される健康経営を実現しており、昨年は新たに愛知県の「休み方改革」の提唱に賛同し「休み方改革特別休暇」を新設しました。愛知県が平日に学校休みを設けるので、それに合わせて当行の行員も分散して平日休みを取ることができ、土日では混雑して楽しみにくい行楽地を平日に親子で悠々と楽しむことができる

など、家族のQOL<sup>\*</sup>を高めるワークライフバランスの本質をつかんだ施策です。

ありがたいことに、当行のいち早い取り組みを愛知県に評価いただき、好事例として紹介されました。また、制度の波及に貢献したことにも感謝の言葉をいただきました。当行が先陣を切って新たな取り組みを実践することは、お客さまへの健康経営コンサルティングにおいても提案力と説得力を高めると考えています。

こうした人的資本戦略のKPIについては、非財務の2030年度目標として「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%」を設定しました。特に、女性配置率の要点は本部です。営業店の女性割合が高くても、企画や方針を考える本部の性別が偏っては変化が起きません。本部人材の変化によって考え方に多様性が生じる社内事例を積み重ね、今後も人的資本におけるPDCAを推進してまい



人が組織の都合や常識に合わせるのではなく、組織を人に合わせて変えていくこと、それが当行の人的資本戦略の要です。

ります。

ワークエンゲージメントについては、福利厚生や待遇改善だけで高まるものではなく、日常で生じる様々な欲求や要望に応じていくことが重要です。例えば、若年層の行員はデジタルネイティブであり、情報への感度が高い一方で、情報が不足し正しく共有されないことに強い不満を感じます。そのため、私は毎月の支店長会議において自分で原稿や資料を作成しイントラネットに掲載することで、平易かつ具体的な言葉で経営の意向を伝えています。これは、パーパスや経営戦略における経営層の考えが、ダイレクトに現場に伝わり、新卒の行員にも理解されることを意図しています。

また、今年からドレスコードフリーを正式に導入しました。

スーツの着用を義務付けず、TPOに応じて自分で考えてもらうのです。これは若手行員からの要望であり、昨年の夏季に試験導入したところ、お客さまにも好評でした。例えば、作業着を着ている工場では、銀行員もカジュアルな服装のほうが雰囲気になじみやすく、会話が弾みました。社内でもリラックスできて心身の負担がなく、職場の雰囲気も明るくなりました。

私は、人が組織の都合や常識に合わせて合わせるのではなく、組織を人に合わせて変えていくことが当行の人的資本戦略の要だと考えています。若手の行員たちに「あなたたちが会社に合わせる必要はない。会社があなたたちに合わせていくから、自分の頭で『ベストは何か』を建設的に考えてほしい」と伝え、新しいアイデアや意見を求め続けています。

## 地域にとことん向き合い、お客さまに付加価値を提供する

静岡銀行との業務提携は今年で3年目を迎えますが、相互に収益を向上させるWin-Winの関係を構築できています。静岡県は県全域で製造業が多く、全国でも有数の工業が盛んな地域です。愛知県と産業構造が類似しており、地方銀行としての問題意識も共通しているため、人材交流や共同研究によって得られる知見が非常に有用であり、刺激的です。また、当行には静岡県への進出や提携企業を検討するお客さまが多く、その逆も然りです。互いのネットワークを駆使したコンサルティングで相乗効果を上げています。

さらに、静岡銀行を通じて山梨中央銀行との三行合同の取り組みもスタートしました。相互の地域のお客さまに貢献する取り組みを進めてまいります。

地方銀行の使命は地域にとことん向き合い、付加価値を提

供していくことです。そのために、地域のお客さまが持つ多様なニーズを汲み取り、自らの事業領域を拡大し、企業価値の向上を図ることが必要です。それが2030年ビジョン「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」を目指す、当行の描く成長ストーリーです。

当行は幸いにして、経済的なダイナミズムにあふれる恵まれた営業地盤を有しており、地域への愚直な貢献がPBRの改善や株主の皆さまへの還元にもダイレクトにつながると考えています。

ステークホルダーの皆さまには引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

\* QOL:「Quality of Life」の略で、「人生の質」や「生活の質」のこと。個人や社会全体の幸福や満足度を評価するための指標。



## 経営計画の各戦略の柱の 実行を通じて収益力を強化し 企業価値向上を目指します。

執行役員 経営企画部長  
飯田 篤

### 2023年度決算の振り返り

2023年度は、中小企業向けの貸出金や住宅ローン等が順調に増加したことや、外貨債の入れ替えによる利回り上昇に伴う有価証券利息配当金等の増加により、コア業務粗利益は439億円と前期比23億円増加しました。特に役員取引等利益については、法人向けソリューション提供に伴う手数料収益等が増加したことで、初めて100億円の大台を突破しました。

本業の利益であるコア業務純益についても、145億円と前期比22億円増加となり、日銀によるマイナス金利政策開始以後、従来型の銀行業からビジネスモデルの転換を目指し、未来創造業として地域の持続的な発展に貢献してきた効果が表れたものと考えています。

一方、与信関連費用は与信先の格付ランクダウン等による貸倒引当金の増加により39億円と前期比21億円の増加となりました。また、国債等債券損益は海外金利上昇に伴い含み損のある外貨債を積極的に入れ替えたことで大きくマイナスしたものの、コーポレートガバナンス・コードに則った政策投資株式の売却益によりカバーし、経常利益は136億円と前期比29億円の増加、当期純利益も97億円と前期比14億円の増加となりました。

この結果、ROE（連結）は3.65%と前期比0.32P上昇させることができましたが、2027年度の財務目標であるROE5%超を目指し、引き続き収益力強化による企業価値向上を図ってまいります。

	2022年度	2023年度	前期比
コア業務粗利益	416	439	+23
預貸利益	260	271	+10
市場運用利益	55	63	+8
役員取引等利益	99	100	+0
その他業務利益	1	4	+2
営業経費(▲)	293	294	+0
コア業務純益	123	145	+22
その他要因	▲16	▲9	+6
与信関連費用(▲)	18	39	+21
国債等債券損益	▲57	▲169	▲111
株式等関係損益	56	194	+138
その他臨時損益	2	4	+1
経常利益	107	136	+29
特別損益	▲0	▲0	+0
税引前当期純利益	106	136	+29
法人税等合計(▲)	24	39	+14
当期純利益	82	97	+14

### 第22次経営計画の進捗状況

当行は、2023年4月より計画期間を8カ年とする第22次経営計画「未来創造業の真価の発揮」に取り組んでおり、「財務」中間目標として当期純利益（連結）、ROE（連結）、コアOHR、預貸和、上場政策株式縮減額（取得原価ベース）の5つを掲げています。

初年度となる2023年度は、各目標において順調に推移しており、特に上場政策株式縮減額（取得原価ベース）は、早期に目標を達成したことから2024年4月に目標の上方修正を行いました。

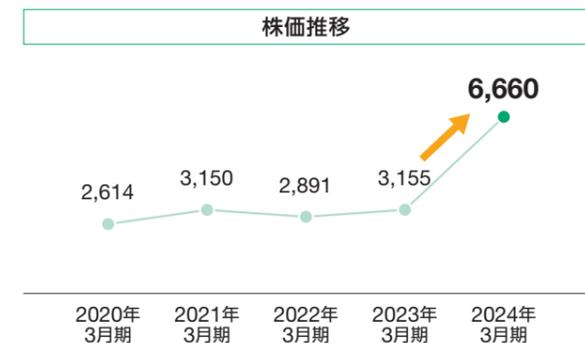
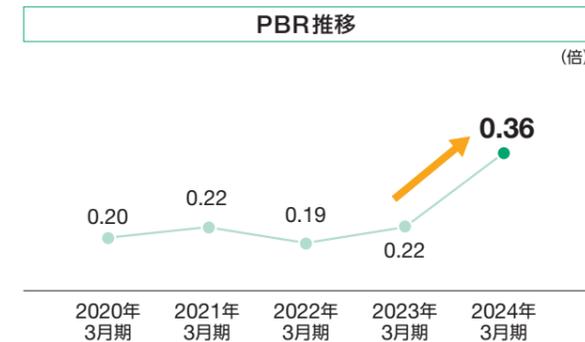
### 企業価値向上に向けて～ROE～

当行は、創業以来不変の理念として社是「地域社会の繁栄に奉仕する」を掲げ、2018年より未来創造業をパーパス（存在意義）とし、地域の持続的な発展に貢献することで企業価値を高めてまいりました。

企業価値に対する投資家の皆さまからの評価は、株価や時価総額に反映されます。企業価値の指標であるPBRの推移を見ると、0.36倍と依然1倍割れではあるものの、足元では改善傾向にあります。

引き続き更なるPBR改善に向け、様々な施策に取り組んでまいります。PBRはROE×PERと分解することができますが、当行が特に重視する項目はROEの向上です。ROEはPBRとの相関性が高い指標であるため、経営計画においても財務目標の一つに設定しています。

まずROE向上に向けたアプローチとして、「ROA改善」と「財



「財務」中間目標			
	2022年度実績	2023年度実績	2027年度目標
当期純利益（連結）	83億円	100億円	150億円
ROE（連結）	3.3%	3.6%	5%超
コアOHR	70.4%	66.8%	50%台
預貸和	7.9兆円	8.4兆円	10兆円
上場政策株式縮減額（取得原価ベース）	—	103億円	124億円*

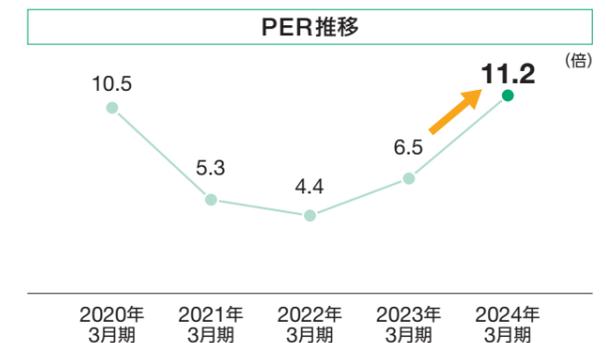
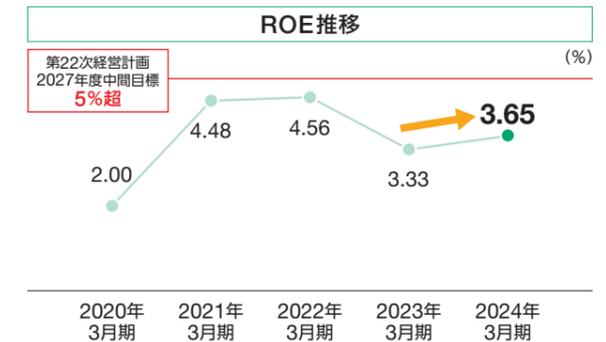
\*2024年4月、2027年度目標を「2022年度末比30%縮減(124億円)へ上方修正

務レバレッジのコントロール」を定義していますが、これらの具体的な取り組みとして、「トップライン強化・RORA改善」、「資本の最適配分」、「ステークホルダーへの還元強化」の3つに取り組んでまいります。

#### ■ トップライン強化・RORA改善

従来から当行が取り組んできた中小企業向け貸出の強化や、RORAが相対的に高いストラクチャードファイナンスに取り組み、また時代のニーズに沿ったESG投融資に取り組むなど引き続きリスクアセットを活かしたビジネス展開を行ってまいります。

また一方で、リスクアセットを活用しない収益の積み上げ施策として、信託業務におけるワンストップでの相続サービスの提供や、連結子会社と連携したDX支援など幅広いソリューションビジネスにも取り組み、役員取引等利益の強化も図って





# 価値創造プロセス

これまで培ってきた当行の強み（財務資本と非財務資本）を活用しながら、「未来創造業」として事業を展開し、ステークホルダーの皆さまとの価値協創を通して、企業価値の向上と持続可能な地域社会の発展の実現に貢献していきます。

## 活用する資本

### 社会・関係資本

- ・強固な営業基盤
- ・充実した店舗ネットワーク

▶P15

### 財務資本

- ・健全な貸出資産
- ・充実した自己資本
- ・株式会社日本格付研究所格付「A」評価

▶P17

### 知的資本

- ・蓄積された事業性評価
- ・多様なソリューション手法

▶P31

### 人的資本

- ・多様な人材
- ・女性活躍の推進
- ・専門人材の育成・採用

▶P35

2031年3月のありたい姿「2030年ビジョン」

## お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ

戦略 第22次経営計画 ▶P19

## 「未来創造業の真価の発揮」

(計画期間：2023年4月～2031年3月)



サステナビリティ



人的資本戦略



DX戦略

マテリアリティ



健全な地域経済の成長への支援



持続可能な環境保全への貢献



将来にわたり活躍し続ける人財の育成

名古屋銀行グループ **名古屋銀行** 提携

ファンドの組成・運営業務 **名古屋キャピタルパートナーズ** リース業 **名古屋リース**

ICT支援業務 **ナイス** 事務集中業務 **名古屋ビジネスサービス**

クレジットカード業 **名古屋カード** **名古屋エム・シーカード**

**静岡・名古屋アライアンス**

地方公共団体/  
地域の教育機関/  
ビジネスニーズマッチング提携先 等

価値創造を支える基盤 ▶P44

## 目指す姿

# 銀行業から「未来創造業」へ

## 生み出される成果(アウトプット)

### 「財務」中間目標

	2023年度実績	2027年度目標
当期純利益(連結)	100億円	150億円
ROE(連結)	3.6%	5%超
コアOHR	66.8%	50%台
預貸和	8.4兆円	10兆円
上場政策株式縮減額(取得原価ベース)	103億円	124億円*

\*2024年4月、2027年度目標を「2022年度末比30%縮減(124億円)へ上方修正

### 「非財務」2030年度目標

	2023年度実績	2030年度目標
女性配置率※1	87%	100%
ワークエンゲージメント※2	3.58	3.60
クロスキャリア比率※3	49%	80%
ESG投融資額(2030年度までの10年間累積実行額)	1,784億円	5,000億円
CO <sub>2</sub> 排出量(2013年度対比)	▲49%	▲70%

※1 本部・営業店の管理職及びグループの中で女性が複数名在籍している比率  
 ※2 コトレヒト・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年目行員のうち複数の職種、銀行以外の業務等を経験した比率

## 提供する価値

### 地域社会

地域社会の繁栄

### 法人のお客さま

会社の発展につながる未来

### 個人のお客さま

家族の幸せにつながる未来

### 株主さま

安定的な利益還元  
中長期的な企業価値の向上

### 従業員

やりがいを持ち、いきいきと働くことができる職場

## 社会

- ・人口減少
- ・少子高齢化
- ・人生100年時代の到来
- ・デジタル化
- ・自動車産業の変革

## 金融

- ・金利のある世界への対応
- ・キャッシュレス化

## 環境

- ・脱炭素化への対応
- ・気候変動、地球温暖化

# 名古屋銀行のあゆみ

名古屋銀行は、1949年の創立以来、時代とともに変化するお客さまや社会の課題をいち早く的確に捉え、解決に向けた金融・情報サービスを提供し、地域とともに成長を続けています。  
銀行業から未来創造業へ 私たちは歩み続けます。

## 1949年

共和殖産株式会社設立



名古屋殖産無尽株式会社に  
商号変更

## 1951年

相互銀行法の施行により  
株式会社名古屋相互銀行に  
商号変更

## 1959年

伊勢湾台風被災  
移動バスで港支店営業



## 1963年

本店新築移転  
(名古屋市中区錦三丁目)



## 1986年

中国南通市に海外駐在員  
事務所開設 (2011年9月閉鎖)



## 1989年

普通銀行へ転換  
株式会社名古屋銀行に商号変更



## 2018年

未来創造業宣言



## 2011年

中国南通市に南通支店開業



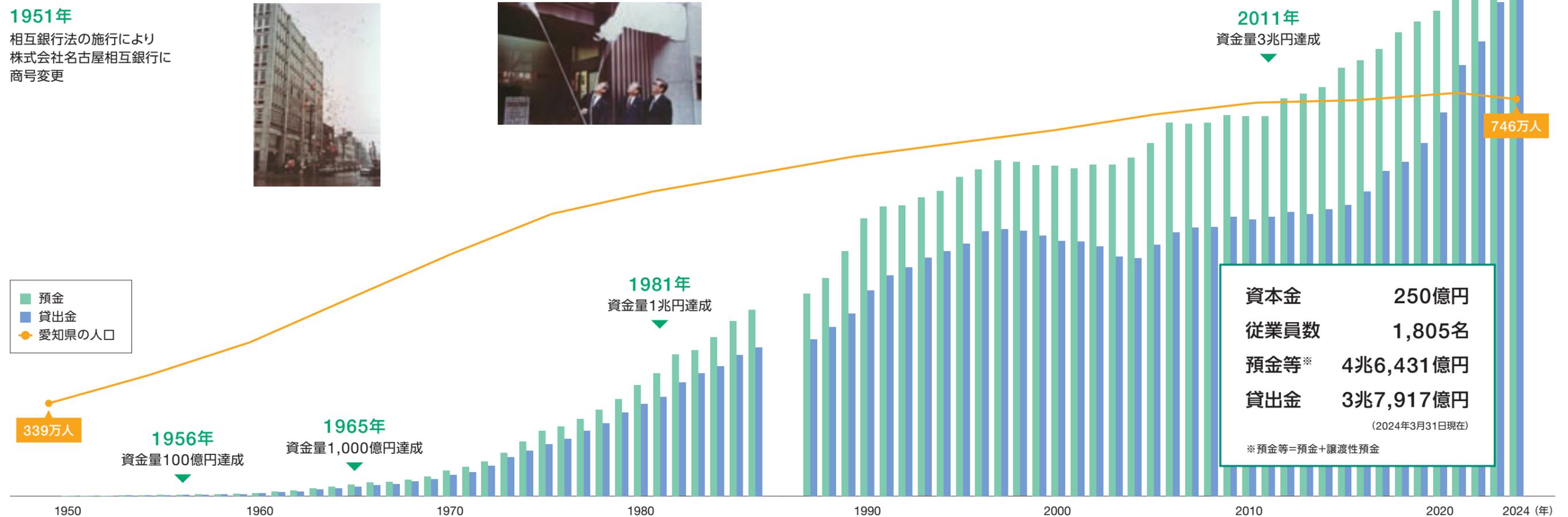
## 2022年

静岡銀行と包括業務提携  
「静岡・名古屋アライアンス」締結



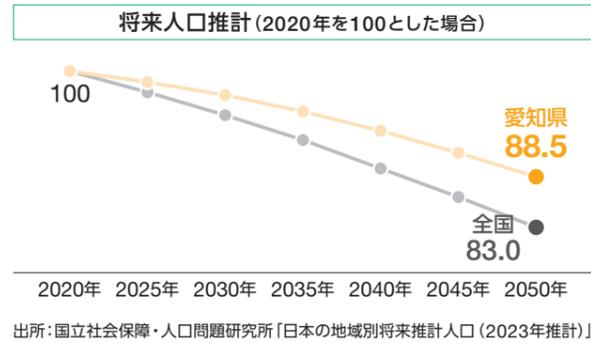
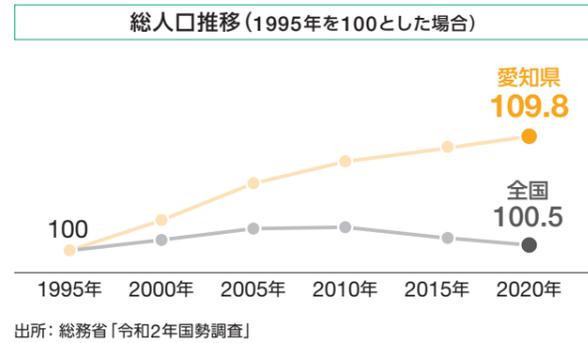
2020年  
資金量4兆円達成

2011年  
資金量3兆円達成

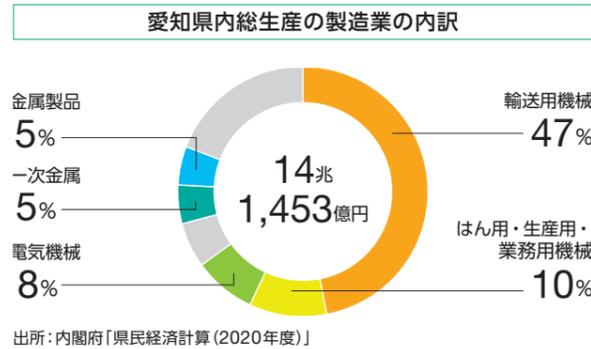
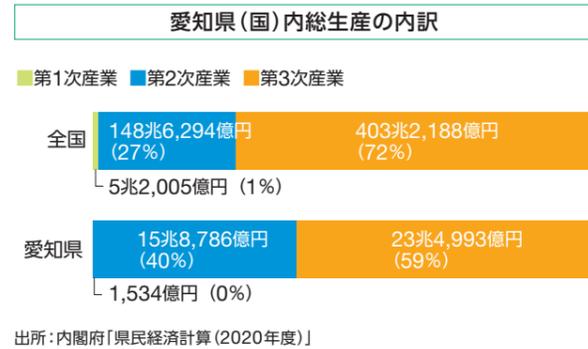


# 営業基盤

名古屋銀行の主な営業エリアである愛知県は、製造業を中心に産業が集積する日本の「ものづくり」を支える地域で、強固な経済基盤を有する魅力的なマーケットです。



## 総生産



### 製造業における各種都道府県別順位

事業所数				製造品出荷額等				従業者数				付加価値額			
順位	都道府県	事業所数 (事業所)	構成比 (%)	順位	都道府県	製造品出荷額等 (百万円)	構成比 (%)	順位	都道府県	従業者数 (人)	構成比 (%)	順位	都道府県	付加価値額 (百万円)	構成比 (%)
1	大阪府	18,584	8.3	1	愛知県	47,894,579	14.5	1	愛知県	847,082	10.9	1	愛知県	13,168,963	12.3
2	愛知県	18,476	8.2	2	大阪府	18,605,836	5.6	2	大阪府	447,022	5.7	2	大阪府	6,170,681	5.7
3	東京都	15,416	6.9	3	神奈川県	17,375,178	5.2	3	静岡県	404,241	5.2	3	静岡県	5,871,672	5.5
4	埼玉県	13,216	5.9	4	静岡県	17,290,539	5.2	4	埼玉県	389,587	5.0	4	兵庫県	5,442,362	5.1
5	静岡県	10,526	4.7	5	兵庫県	16,502,307	4.9	5	神奈川県	358,626	4.6	5	神奈川県	5,409,427	5.0

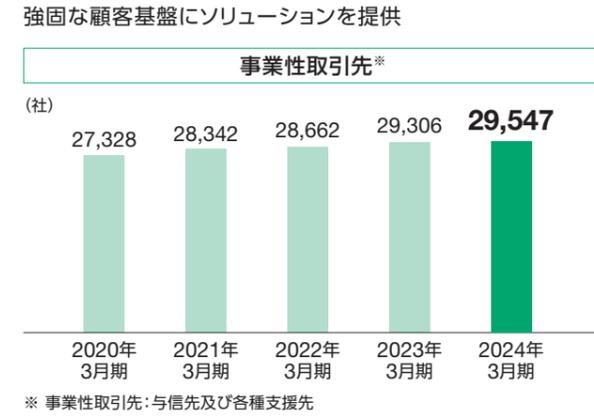
出所：総務省・経済産業省「2022年経済構造実態調査」

※ 従業者29人以下は租付加価値額

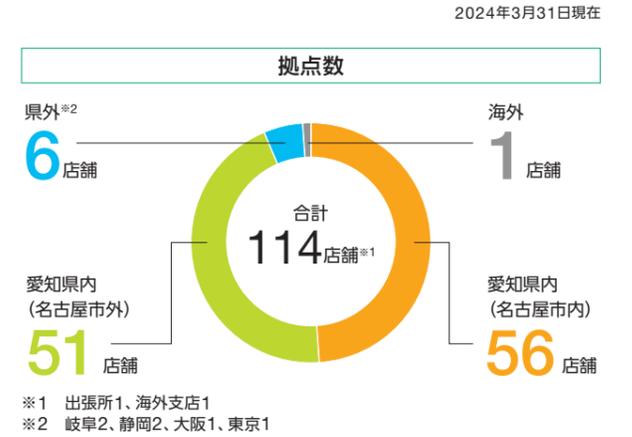
# 名古屋銀行の強み

創業から培ってきたお客さまとの強固な関係や、愛知県内を中心に豊富な店舗網を有しています。預金・貸出金ともに愛知県内比率が高く、地域に密着した金融機関として営業活動を行っています。

## 顧客基盤



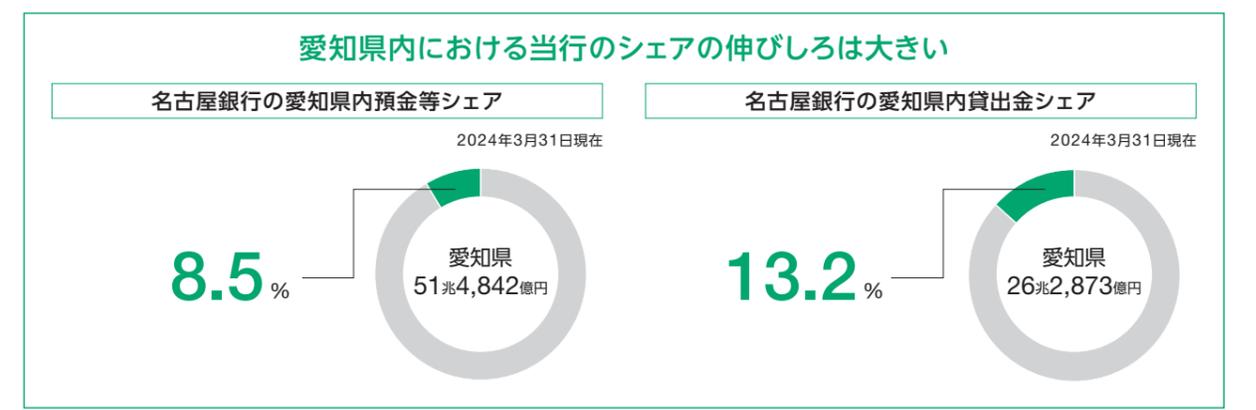
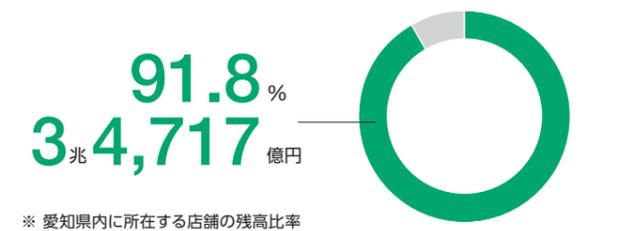
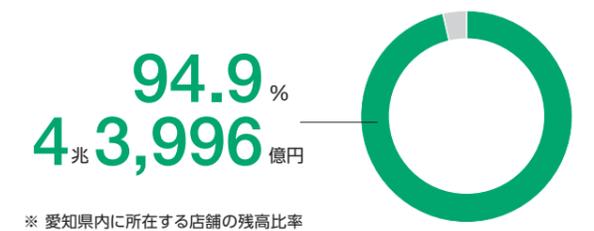
## 店舗ネットワーク



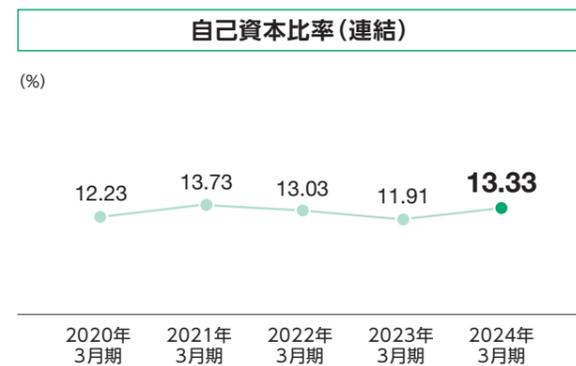
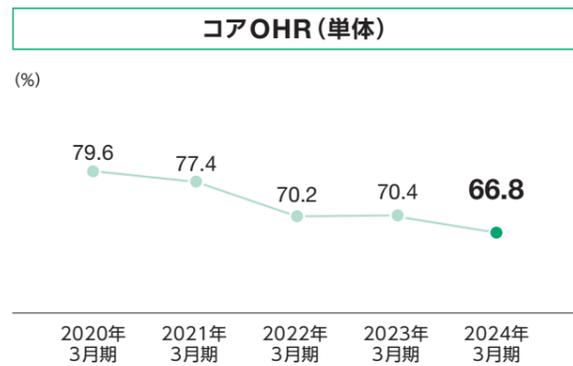
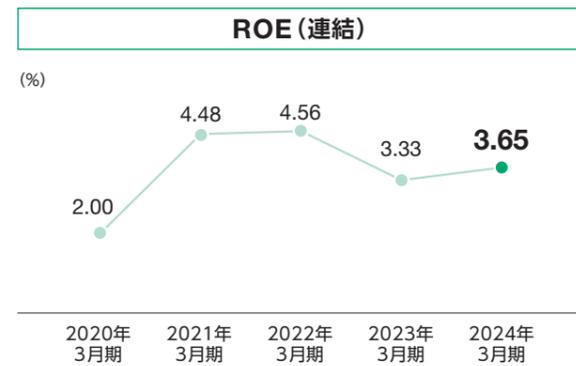
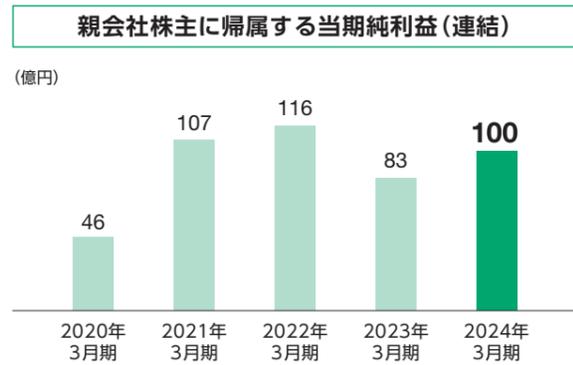
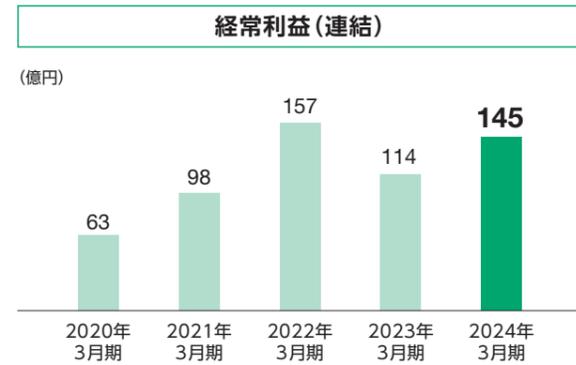
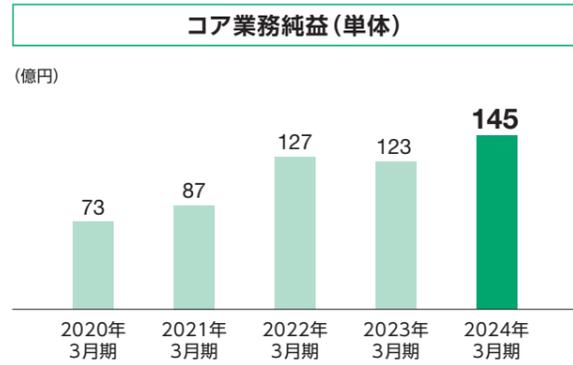
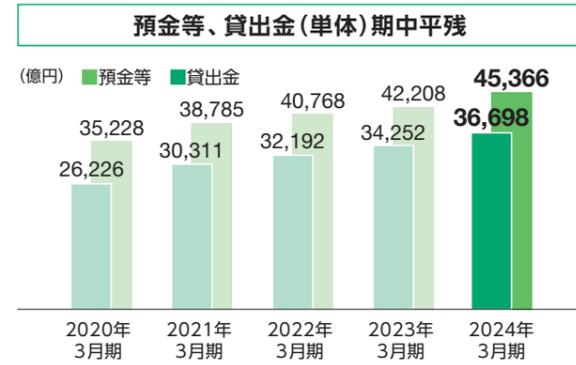
## 預金等



## 貸出金



# 財務ハイライト



### 格付

日本格付研究所(JCR)

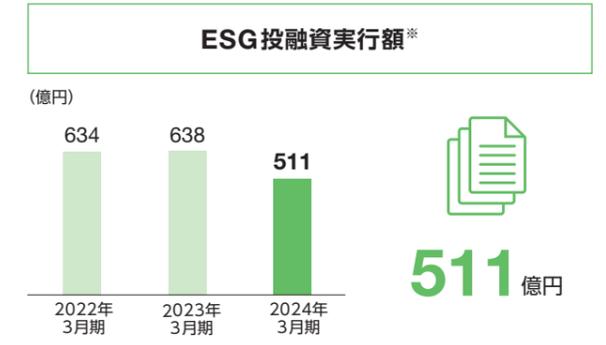
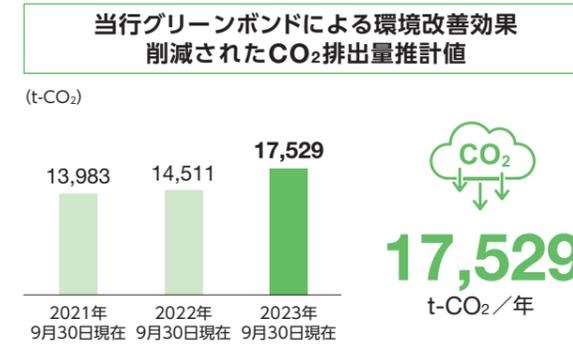
**A**

(債務履行の確実性が高い)

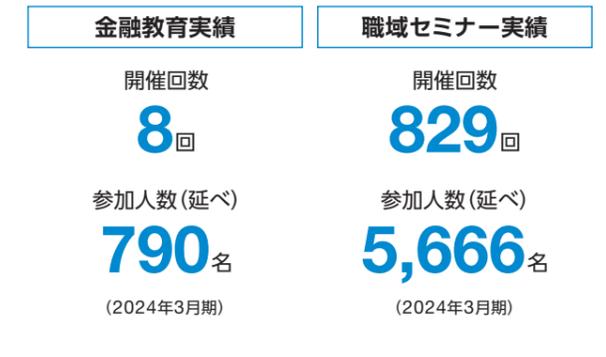
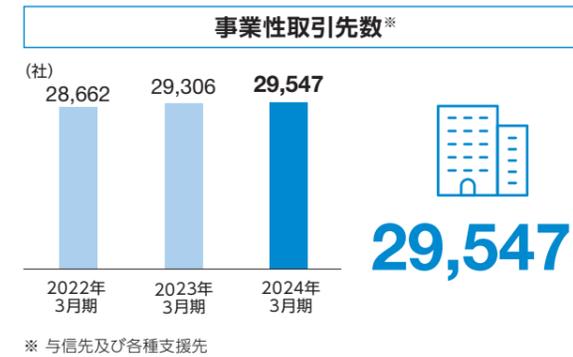
(2024年3月31日現在)

# 非財務ハイライト

## Environment 環境



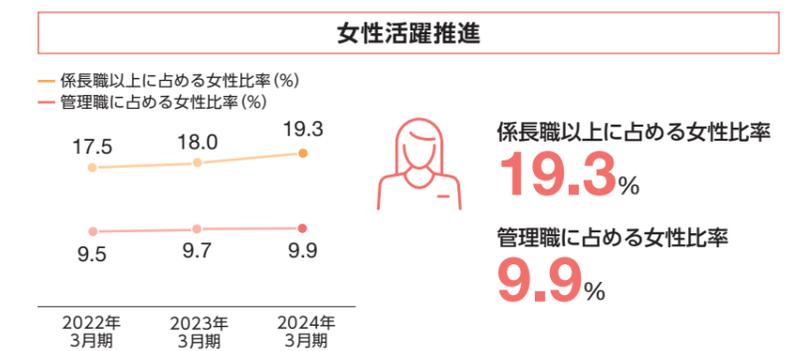
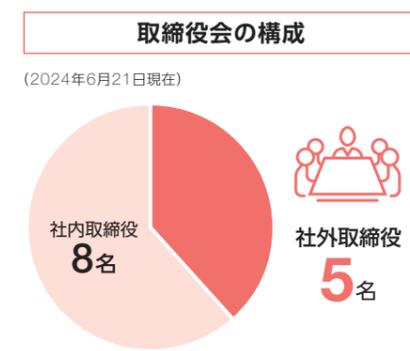
## Social 社会



## 外部評価

- 健康経営を実践している企業として上位500法人に該当する「ホワイト500」に2年連続で認定
- DXを推進する準備が整っているとして経済産業省から「DX認定事業者」の認定取得
- 投資信託販売にて「お客さま本位の業務運営」ができているとして「S」評価取得
- 従業員の子育てを高い水準でサポートする企業「プラチナくるみんプラス」認定を取得
- 女性の活躍推進が優れた企業「えるぼし」の2段階目を取得
- 従業員の健康増進に向けた積極的な取り組みにおいて「スポーツエールカンパニー2024」を取得

## Governance ガバナンス



# 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

第22次経営計画「未来創造業の真価の発揮」では、長期的な目線で当行が地域の中でどのような価値を提供できるかを検討し、ありたい姿を目指して変革していくために、計画期間の区切りを2030年度としています。

2024年度は第22次経営計画の2年目として、当行が「未来創造業」へ変革していくこと、そしてそれが企業価値の向上につながることをステークホルダーの皆さまに示したいと考えています。

### 2030年ビジョン（2031年3月のありたい姿）と3つの注力戦略

## お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ



サステナビリティ



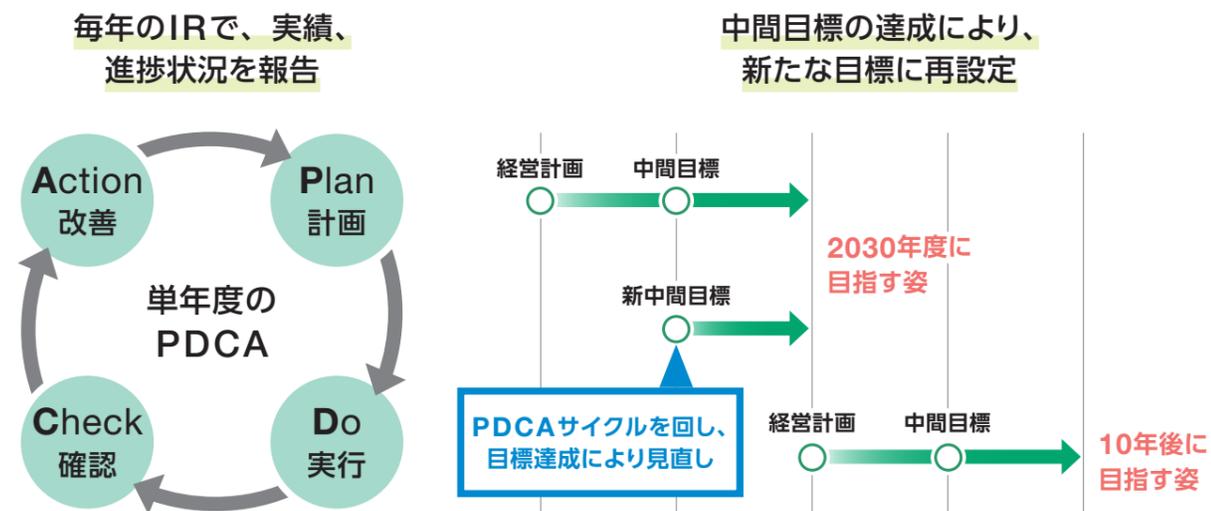
人的資本戦略



DX戦略

### 経営計画のブラッシュアップ

経営計画の目標について、8年間という長期の経営計画期間ですが、PDCAは1年サイクルで実施し、毎年のIRで実績や進捗状況を説明します。財務面の中間目標を設定し、達成した場合には、その時点における新たな目標を再設定します。今経営計画が終了する2031年には、新たな長期ビジョンを設定したいと考えています。



### 経営計画の流れ



### 「財務」中間目標

	2023年度実績	2027年度目標
当期純利益（連結）	100億円	150億円
ROE（連結）	3.6%	5%超
コアOHR	66.8%	50%台
預貸和	8.4兆円	10兆円
上場政策株式縮減額（取得原価ベース）	103億円	124億円*

\*2024年4月、2027年度目標を「2022年度末比30%縮減（124億円）」へ上方修正

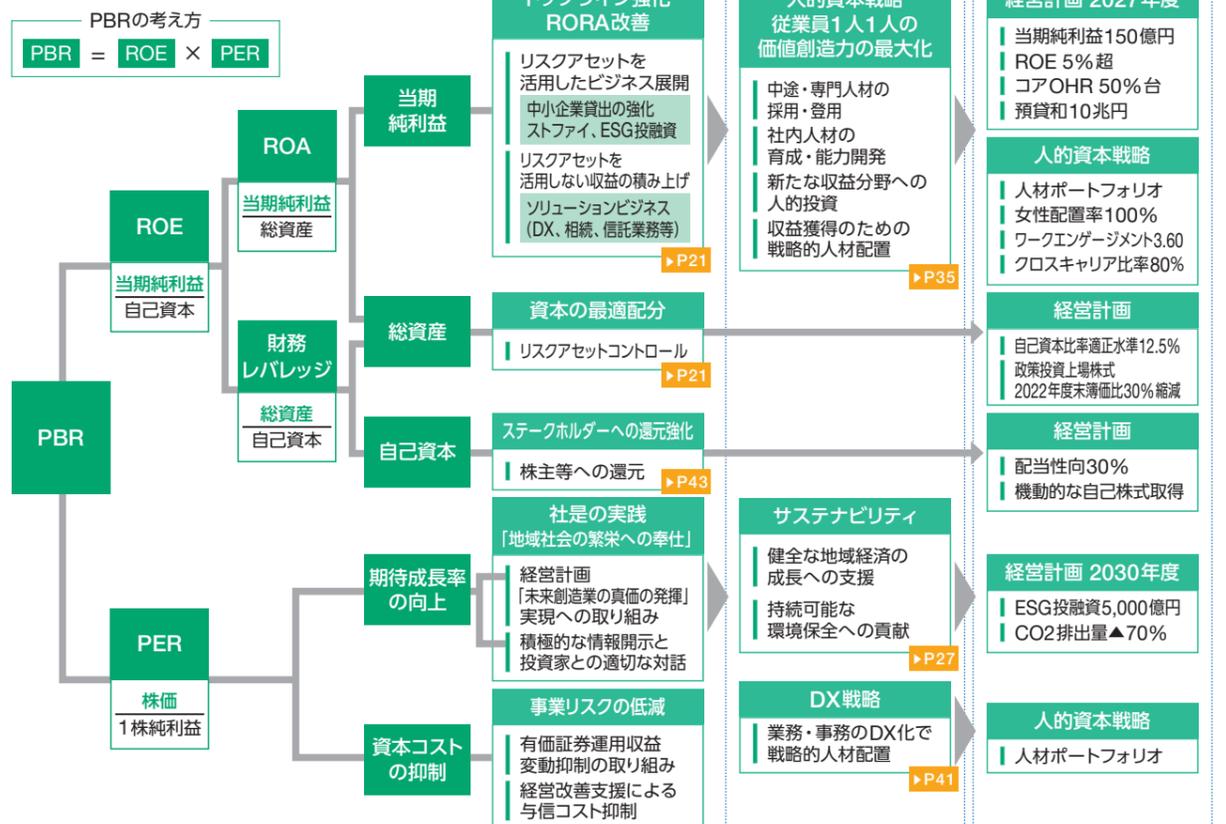
### 「非財務」2030年度目標

	2023年度実績	2030年度目標
女性配置率 <sup>*1</sup>	87%	100%
ワークエンゲージメント <sup>*2</sup>	3.58	3.60
クロスキャリア比率 <sup>*3</sup>	49%	80%
ESG投資総額（2030年度までの10年間累積実行額）	1,784億円	5,000億円
CO <sub>2</sub> 排出量（2013年度対比）	▲49%	▲70%

\*1 本部・営業店の管理職及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」「熟意」「没頭」の平均値  
\*3 11～20年目行員のうち複数の職種、銀行以外の業務等を経験した比率

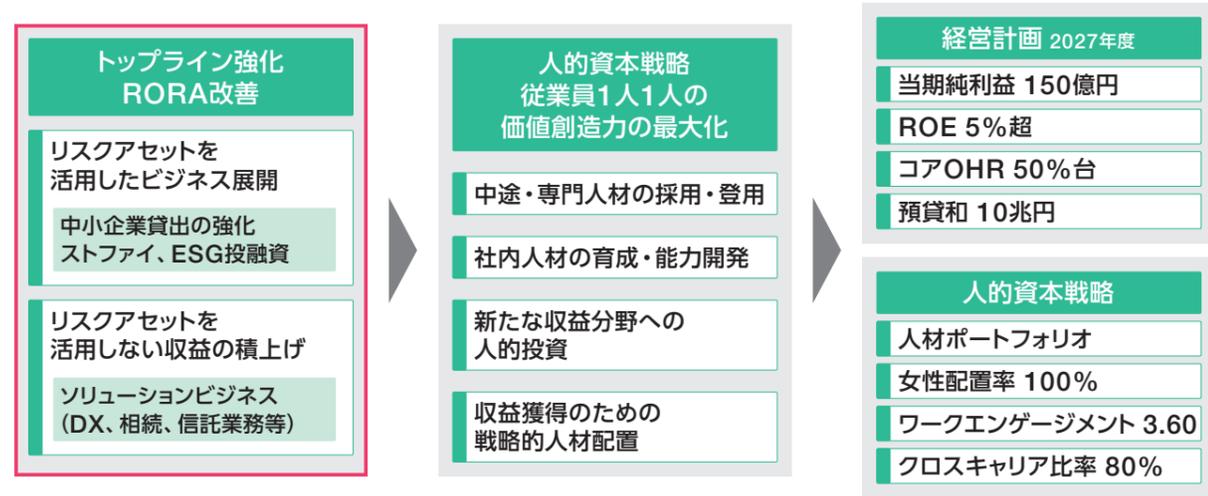
### 企業価値（PBR）向上と経営計画の関連性

#### PBRロジックツリー



# トップライン強化・RORA改善

企業価値向上に向けたロジックツリーを分解して、項目ごとに具体的な考え方・取り組みについて説明します。まずは、ROE (=ROA×財務レバレッジ) 向上に向けた、トップライン強化・RORA改善施策についてです。



## リスクアセットを活用したビジネス展開

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

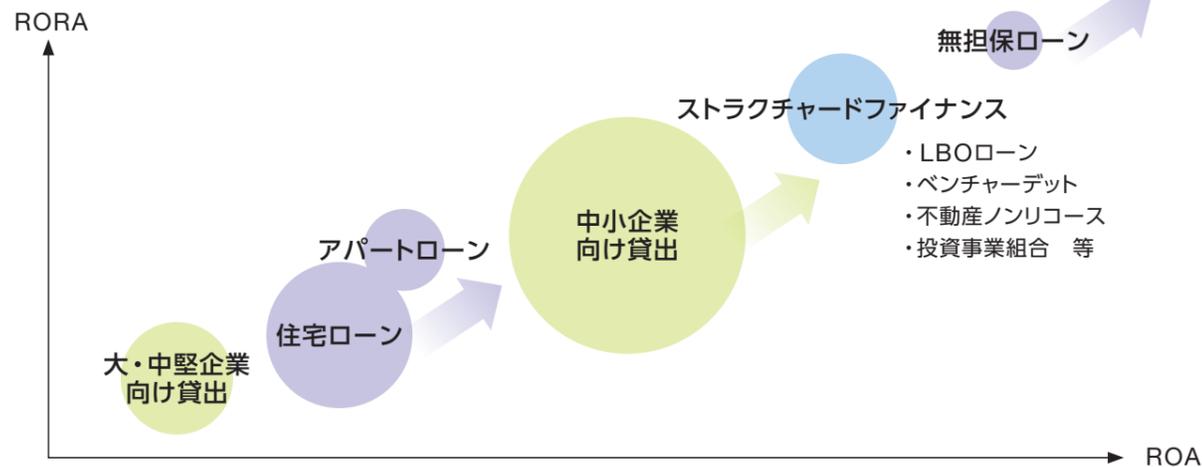
## 中小企業向け貸出・住宅ローン関連

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

## ストラクチャードファイナンス関連

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

## アセットアロケーション (イメージ)



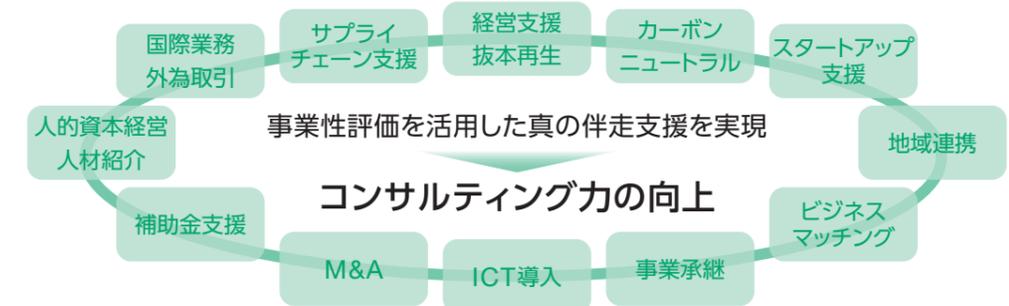
## 顧客基盤

- 強固な顧客基盤を活用し、トップライン収益の強化を図る



## 法人営業の推進方針

法人営業の推進方針としては、当行の強み・特色を活かしながら、コンサルティング力の向上に努めることで、事業性評価を活用した真の伴走支援を実現し、お客さまの企業価値向上に貢献できるものと考えています。



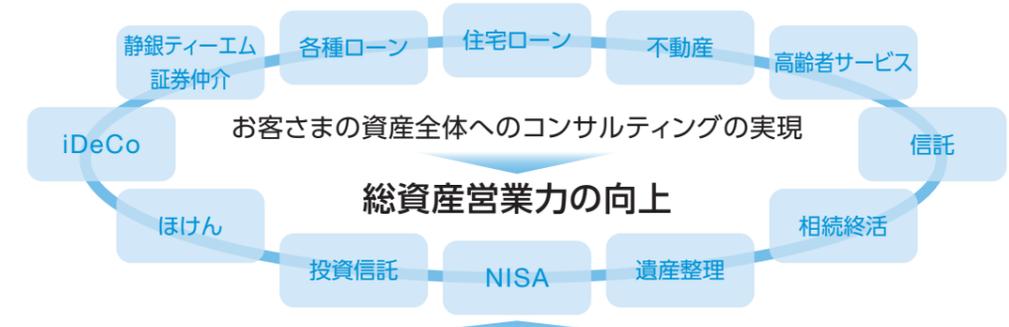
**名古屋銀行の強み・特色**

- 上位サプライヤーと中小零細サプライヤーのパイプ役
- 中小零細サプライヤー支援
- 差別化された新商品・新業務の推進力および開発力
- セミナー・勉強会の実施による正確な情報提供
- 経営支援・各種メニューを提供しての実行支援
- 豊富な中国ビジネス

**豊富なソリューションメニュー・ノウハウ**

## 個人営業の推進方針

個人営業の推進方針としては、当行では総資産営業を掲げ、営業店と本部各部署が一体となって情報共有を行い、商品ごとの縦割りではないシームレスな金融サービスの提供に取り組んでまいります。



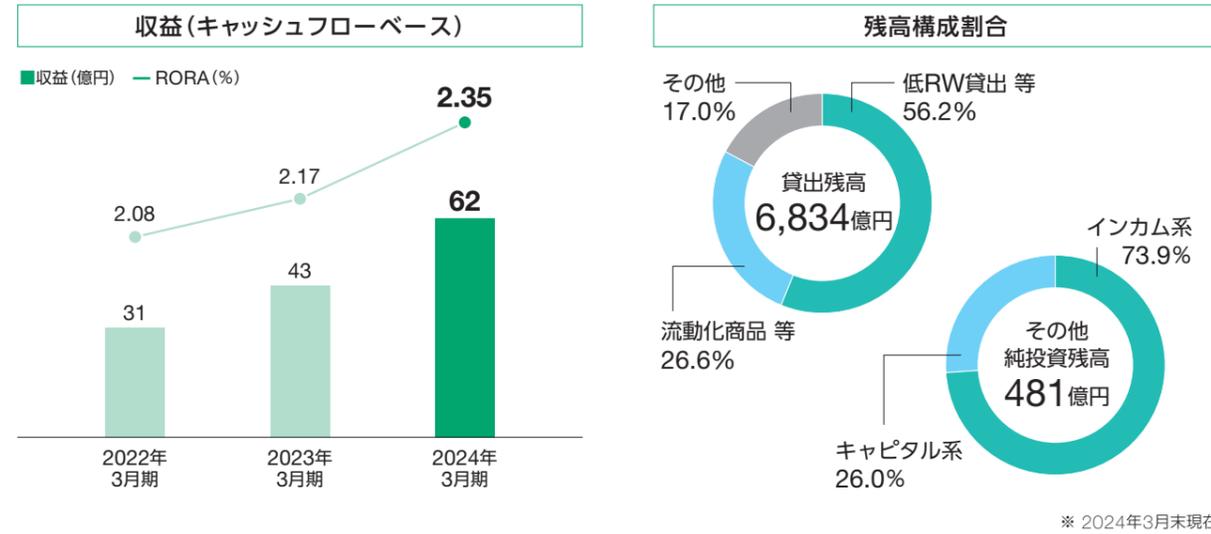
**名古屋銀行の強み・特色**

- 職種セミナーの積極開催
- 相続コンサルティング
- ポートフォリオ提案
- 金融リテラシー向上への取り組み

**中小企業オーナーとの強固なリレーション**

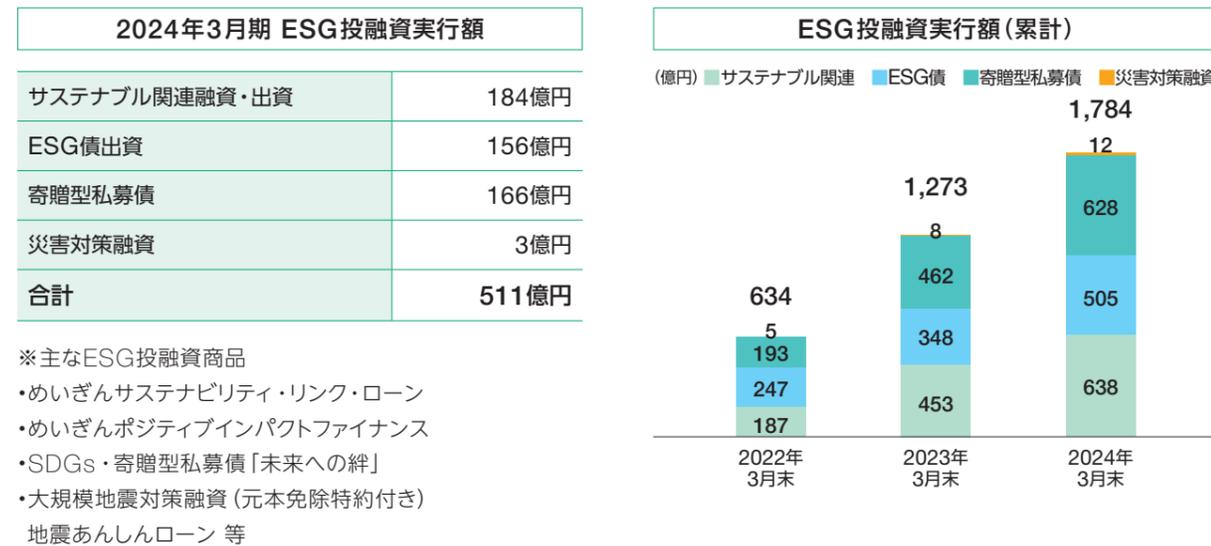
### ストラクチャードファイナンス

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



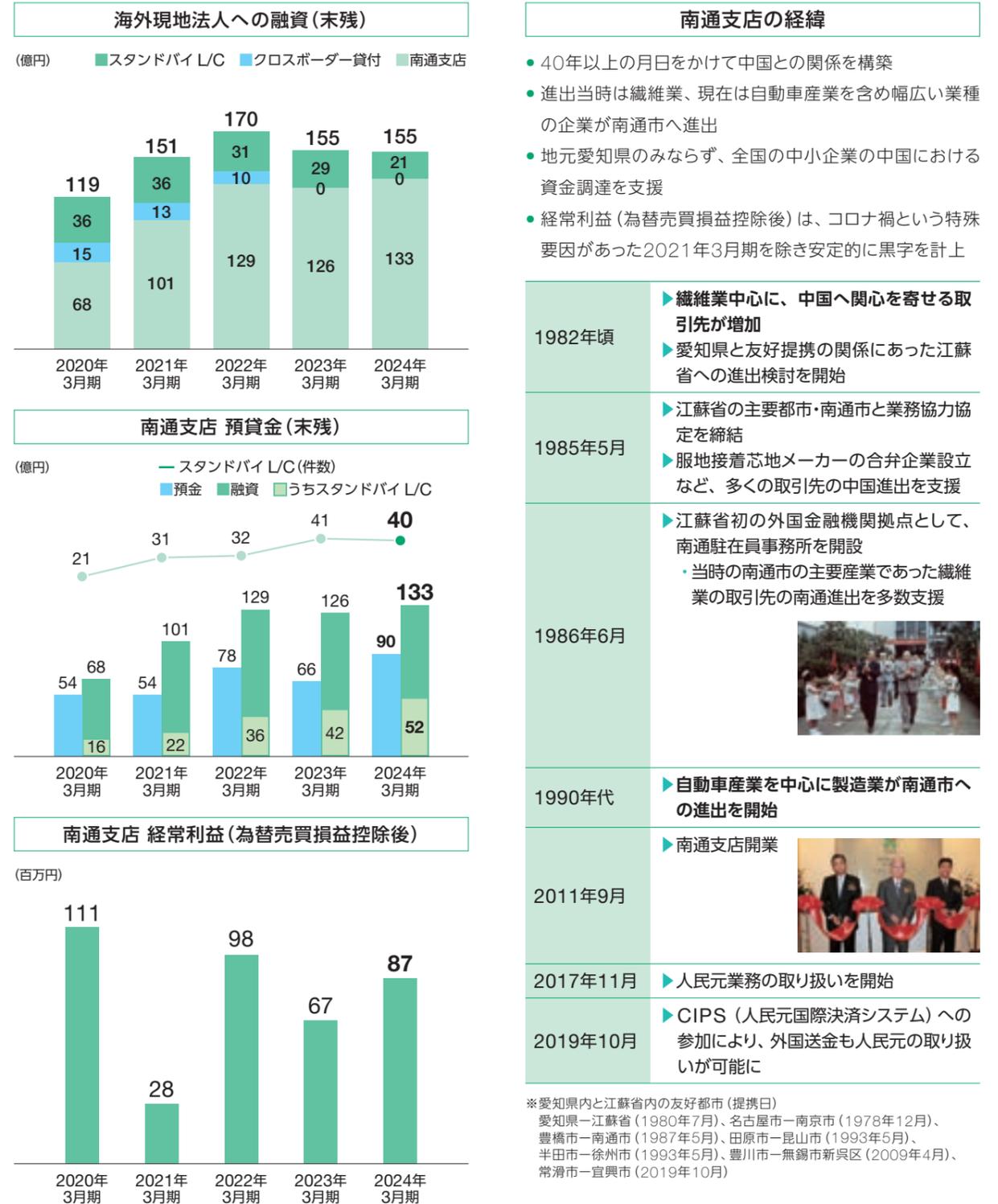
### ESG投融資

- 再生可能エネルギー関連投融資等を積極的に実施
- 第22次経営計画において、「非財務」2030年度目標として10年間累計実行額を5,000億円に設定



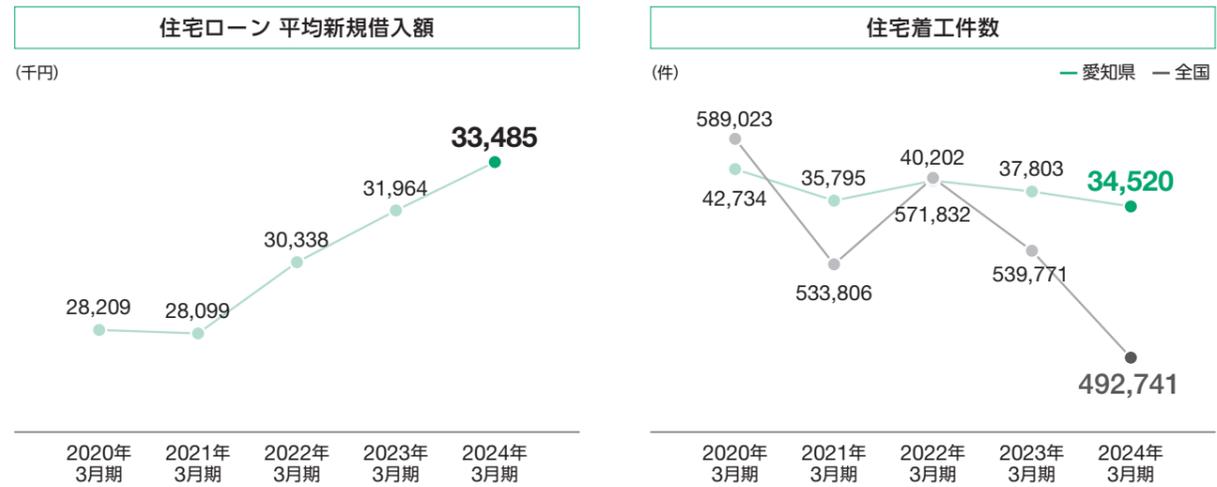
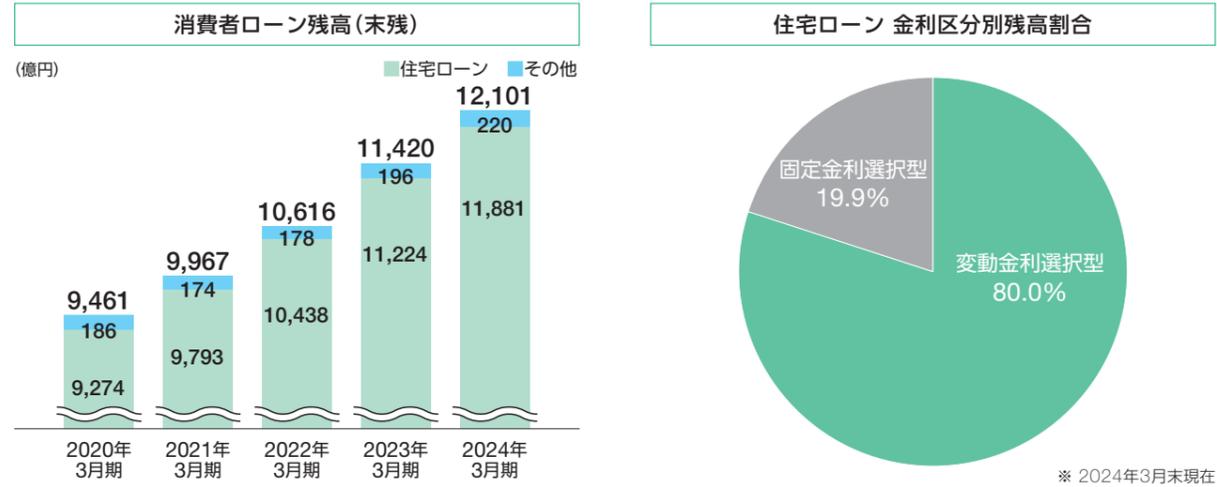
### 海外ビジネス支援

- 中国に南通支店を開業し、海外拠点等幅広いネットワークを活用して海外進出をサポート



## 個人向けローン

愛知県の住宅着工件数は、全国に対し堅調に推移していることから今後も残高の積み上げを図ります。



## DXの活用

顧客利便性向上・非対面チャネルの強化により顧客基盤拡大を図る

### 「Web完結型」各種ローン

- お申し込みからお借り入れまですべての手続きをWeb上で完結するため、ご来店や郵送による契約書等のやりとりが不要となり、お客さまの利便性が格段に向上

- マイカーローン
- フリーローン
- 教育ローン
- カードローン
- リフォームローン

### 住宅ローン「重要事項説明動画システム」導入

- 住宅ローンのご契約内容についてより一層ご理解を深めていただくため、重要事項説明を事前にご確認いただける動画システムを導入
- お申し込み時のお客さま負担を軽減

### 住宅ローン契約に電子契約を導入

- 紙の契約書への署名、捺印が不要で収入印紙代も不要となりお客さまの負担を軽減

## 静岡・名古屋アライアンス

自動車産業を中心に産業構造が似ている愛知県と静岡県を地盤とする両行が、地域やお客さまの課題を解決することを目的に、2022年4月27日、包括業務提携「静岡・名古屋アライアンス」を締結しました。

### 提携のイメージ

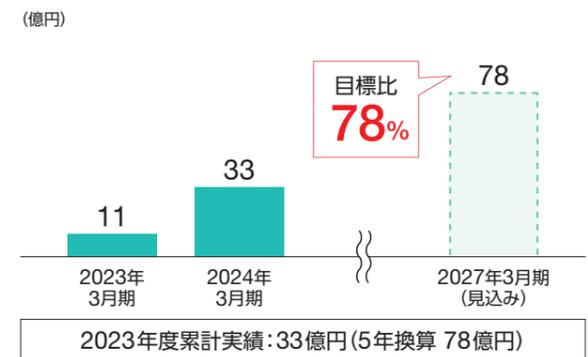
両行の有する経営リソースの活用によるサービスメニューの拡充、レベルアップによる収益の拡大や、事務の共同化などを通じたコスト削減等に取り組み、地域と両行の持続的な成長を実現することを目指しています。

- 自動車産業支援に対する知見、ノウハウ提供
- 自動車サプライチェーンのネットワーク活用
- グループ会社機能提供 (証券、M&A、事業承継等)
- 事業再生・転廃業やベンチャー・イノベーション関連のノウハウ提供

地域やお客さまの課題解決を通じて地域経済の持続的な成長に貢献

### 収益効果(両行合算)

市場金融(ストラクチャードファイナンス等)、法人分野(産業変革支援、シ・ローン等)を中心に、100億円以上の収益効果(5年累計・両行合計)実現を目指します。



### 実現施策

#### 人材交流

〈長期トレーニーの派遣・受け入れ〉

- 事業再生分野
- システム分野
- 個人営業分野
- 営業店渉外

#### ファイナンス

不動産ノンリコースローン・LBO等	270億円
シンジケートローン等共同組成	254億円

(2024年3月末累計)

#### 静銀ティーエム証券 名古屋本店

- 開設日:2023年10月30日
- 金融商品仲介業務の協業により、当行窓口では取り扱っていない株式・債券等、提案の幅が拡大

実績

預り資産販売額	12億円
預り資産残高	14億円

※2024年3月期



#### 静岡・名古屋アライアンスファンド

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

### アライアンスロゴ・キャラクター



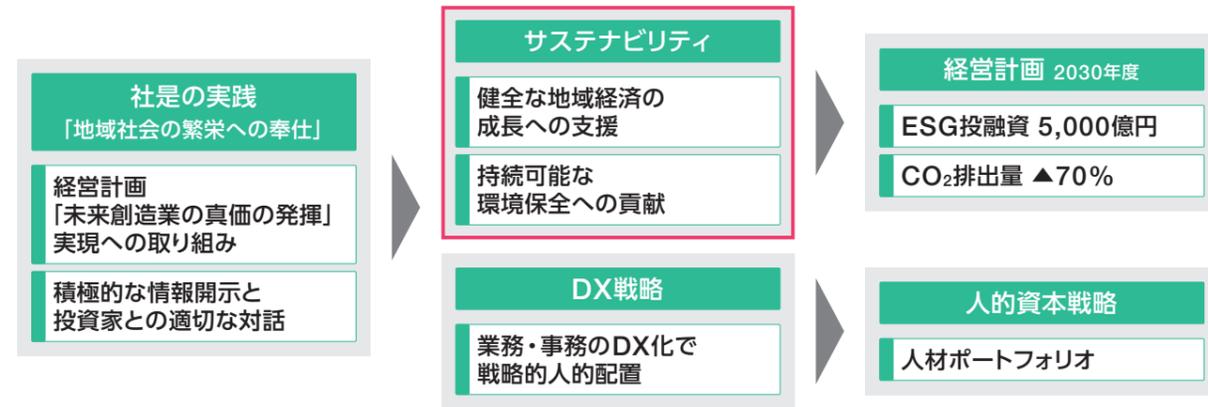
たけちょ

静岡と愛知の偉人である徳川家康の幼名「竹千代」に由来。富士山と名古屋城の金鯱をモチーフにした甲冑に身を包む。



## サステナビリティ

地域社会を支える金融機関として、持続可能な社会の実現に貢献するとともに持続的な企業価値向上を目指すべく、「健全な地域経済の成長への支援」「持続可能な環境保全への貢献」「将来にわたり活躍し続ける人財の育成」の3つのマテリアリティを特定し、課題解決に向け、真摯に取り組んでいます。



### サステナビリティに関する基本方針

地域における持続可能な社会の実現と当行の持続的な企業価値向上を両立するため、2021年10月に「サステナビリティに関する基本方針」を制定するとともに、頭取を委員長とした「サステナビリティ委員会」を設置しました。

### TCFD提言への賛同表明

近年、世界各地で異常気象や大規模な自然災害による被害が甚大化するなど、気候変動が企業の事業環境や経営そのものに大きな影響を及ぼしており、世界共通の課題となっています。



こうした状況の中、当行は社是である「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同し、気候変動リスク・機会に関する開示の充実に努めるとともに、今後も環境・社会的課題の解決に向けて積極的に取り組み、地域の持続可能な社会の実現に貢献していきます。

### 取り組み状況

気候変動を含む環境課題を経営の重要課題として捉えています。TCFD提言の推奨開示項目である「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」ごとに、透明性のある開示に努めています。

### ガバナンス

- 「サステナビリティに関する基本方針」に基づき、頭取を委員長とする「サステナビリティ委員会」において、気候変動を含む環境・社会的課題への取り組み方針等を審議し、お客さまと地域社会の未来を創造する経営戦略へと反映しています。
- 「サステナビリティ委員会」では、取締役及び本部各部の部長、ESG投融資に関わるグループ会社代表取締役をメンバーとして年4回開催し、審議内容を取締役に報告しています。これにより取締役会が気候変動への取り組みを監督する体制を構築しています。

### 戦略

#### 全体

- 持続可能な地域社会の実現のため、「めいぎんSDGs宣言」のもと、お客さまの脱炭素社会への移行を支援するサステナブルファイナンスやコンサルティングサービスの提供を積極的に推進しています。
- 特定セクターに対する「ESG投融資方針」を新たに策定したほか、組織横断的な「サステナビリティ推進室」及び「自動車サプライチェーン支援室」を設置し、当行グループ一体で推進する体制を強化しています。
- 気候変動に関連するリスクと機会を特定しています。

### リスクと機会

	内容	リスク カテゴリ	シナリオ		時間軸*
			1.5℃	4℃超	
			影響度合い		
リスク	移行リスク	気候変動に関する規制強化や技術革新が産業や企業に影響し、貸出資産や保有株式等の価値が毀損するリスク	大	小	中期～長期
		脱炭素に向けた規制対応や消費者嗜好の変化に伴う需要減少がビジネスモデルや財務にネガティブな影響を及ぼすリスク	大	小	中期～長期
		甚大・広範な自然災害による金融市場の混乱に伴うリスク	小	大	短期～長期
	物理的リスク	気候変動に関する取り組みや情報開示が不十分と判断されることに伴うレピュテーションリスク	大	小	短期～長期
		自然災害等による不動産担保資産の価値が毀損するリスク	小	大	短期～長期
		投融資先の営業拠点が被災により事業活動の継続が困難になるリスク	小	大	短期～長期
機会	社会インフラや当行グループの営業拠点が毀損するリスク	小	大	短期～長期	
	脱炭素社会への移行を支援する金融商品・サービスの提供等、ビジネス機会の増加	—	大	小	短期～長期
	省エネ・再エネ化による事業コストの低下	—	大	中	短期～長期
	気候変動対策のためのインフラ整備や技術開発等に対する投融資機会の増加	—	中	大	中期～長期

※ 短期:5年、中期:10年、長期:30年

### シナリオ分析

#### 移行リスク

- CO<sub>2</sub>排出量の大きい「エネルギー」と愛知県内の基幹産業である「自動車」の2セクターを対象として、IEA及びPRIの外部シナリオを参考に試算を行いました。
- エネルギーセクターでは、IEAのSDS(2℃未満シナリオ)を参考に、再生可能エネルギーへの追加設備投資費用の増加に起因した2040年までの与信コスト増加額を試算しました。分析の結果、2040年までの与信コストへの影響は単年度1億円程度となる見込みです。
- 自動車セクターでは、PRIのFPS(予測政策シナリオ)を参考に、EV化に伴う当セクター全体の企業価値への影響を考慮した場合の与信コスト増大額を試算しました。分析の結果、2050年までの与信コストへの影響は単年度0.3億円程度となる見込みです。

#### 物理的リスク

- IPCCのRCP8.5(4℃上昇シナリオ)のもとで、気候変動に起因する自然災害の大半を占め、愛知県で特に発生確率の高い浸水災害による担保不動産毀損に起因した2050年までの与信コストへの影響を試算しました。
- 分析の結果、与信コストへの影響は、2050年までで最大15億～24億円となる見込みです。

いずれの分析結果についても影響は限定的となる見込みとなりましたが、今後もリスクについて注視していくとともに、脱炭素社会への移行に向けたお客さまの取り組みを支援していきます。

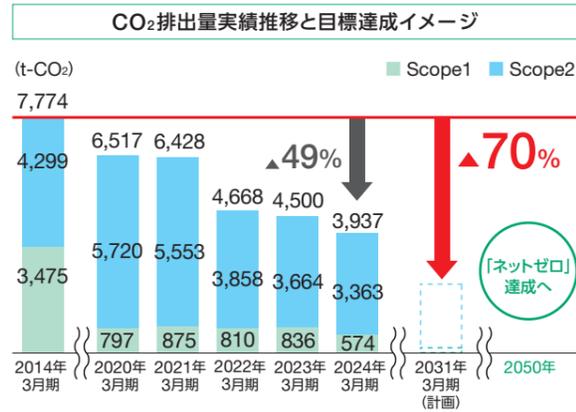
※ 上記分析結果は、一定の前提のもと外部シナリオに基づき実施した試算です。引き続きIEAのNZEシナリオ(1.5℃シナリオ)等、外部シナリオの活用による分析の向上及び精緻化に取り組めます。

リスク管理

- 「気候変動リスク」を重要なリスクの一つとして位置付けるべく「気候変動リスク管理規程」を策定する等、気候変動に対応したリスク管理体制を整備しました。
- 気候変動を要因としてあらゆるリスクが顕現化することを踏まえ、気候変動が与える影響を「統合的リスク管理」の枠組みで対応する体制としています。

指標と目標

- 第22次経営計画にて「ESG投融資を2030年度までの10年間で5,000億円実行すること」、「CO<sub>2</sub>排出量を2030年度までに2013年度比70%削減し、2050年度までにネットゼロとすること」を目標として設定しました。
- ESG投融資は、お客さまの脱炭素化支援を行うべく様々な商品を通じて積極的に実施しています。
- CO<sub>2</sub>排出量削減のため、店舗の省エネ化、CO<sub>2</sub>フリー電源の利用、営業車両としてC+Pod 100台導入等の施策を実施しています。



炭素関連資産

TCFDでは、炭素関連資産を以下4つのセクターに定義しています。当行貸出金残高に占める割合は以下の通りです。

(2024年3月末)

I エネルギー	II 運輸関連業	III 素材・建築物	IV 農業・食料・林産物
1.83%	4.90%	27.68%	1.24%

※「エネルギー」石油及びガス、石炭、電力ユーティリティ / 「運輸関連業」旅客空輸、航空貨物、海上輸送、鉄道輸送、トラックサービス、自動車及び部品 / 「素材・建築物」金属・鉱業、化学、建設資材、資本財、不動産管理・開発 / 「農業・食料・林産物」飲料、加工食品・加工肉、農業、製紙・林業製品

CO<sub>2</sub>排出量

TCFD提言等を踏まえ、現状下記の通りCO<sub>2</sub>排出量の算定を行っています。今後も算定対象範囲の拡大や、排出量把握の精緻化に努めていきます。

温室効果ガス排出量

(t-CO<sub>2</sub>)

計測項目	2023年度
Scope1	574
Scope2	3,363
Scope3	7,415,060
Scope1・2以外の間接的エネルギー消費	7,415,060
カテゴリ1	12,646
カテゴリ2	6,813
カテゴリ3	752
カテゴリ4	1,842
カテゴリ5	60
カテゴリ6	51
カテゴリ7	713
カテゴリ8~14	該当なし
カテゴリ15	7,392,183
合計	7,418,997

Scope3カテゴリ15の試算

投融資を通じた間接的な温室効果ガス排出量は、金融機関におけるScope3（サプライチェーンにおけるCO<sub>2</sub>排出量）の中でも大きな割合を占めるため、2022年度よりPCAFスタンダード\*の計測手法を参考に当行の国内事業法人向け融資について試算しました。試算概要は以下の通りです。

\*Partnership for Carbon Accounting Financials。金融機関の投融資先における温室効果ガス排出量の計測・開示方法を開発する国際的なイニシアティブ

TCFDでの19業種に当行融資先を分類し、試算した業種別排出量

セクター	炭素強度 (t-CO <sub>2</sub> /百万円)	排出量 (t-CO <sub>2</sub> )	セクター	炭素強度 (t-CO <sub>2</sub> /百万円)	排出量 (t-CO <sub>2</sub> )
石油・ガス	6.16	45,920	化学	12.41	57,118
石炭	—	0	建設資材	15.76	178,819
電力ユーティリティ	31.74	169,630	資本財	3.87	2,621,920
旅客空輸	12.14	1,368	不動産管理・開発	1.10	56,584
航空貨物	—	0	飲料	2.87	17,002
海上輸送	17.43	37,138	加工食品・加工肉	6.14	174,335
鉄道輸送	3.06	5,109	農業	5.72	7,468
トラックサービス	3.80	376,426	製紙・林業製品	13.24	142,837
自動車及び部品	4.44	373,394	その他	2.89	2,858,822
金属・鉱業	7.27	268,294	総計	—	7,392,183

算定式

$$\text{業種別炭素強度} = \frac{\sum \text{融資先ごとの炭素強度}}{\text{融資先数}} \quad \text{排出量} = \sum \text{業種別の売上高当たりの炭素強度} \times \text{融資先売上高} \times \text{当行融資の寄与度}$$

試算条件

- 融資残高：2024年3月末時点
- 融資先売上高等財務情報：試算実施の2024年3月末時点で当行の保有する各融資先の最新決算情報
- PCAF定義によるデータ品質は、スコア4相当

※今回の策定結果については、国際的な基準の明確化に対する議論が進む中で、今後大きく変化する可能性があります。

TOPICS 環境負荷軽減や生物多様性保全に向けた取り組み

東山動植物園との「東山動植物園再生プランに関する連携と協力の協定」

- 名古屋銀行と名古屋市が、相互に連携と協力をして再生プランを推進し、地域の活性化を図ること、東山動植物園が「人と自然をつなぐ懸け橋」となることに資することを目的に、2011年3月協定を締結
- 自然や環境の保護・保全活動を通して地域社会の繁栄に奉仕し、地域の未来を共創することや、自然の素晴らしさや大切さを体験、体感する場として、東山動植物園の活用を図ることが主な内容
- 東山動植物園応援定期預金を取り扱い、定期預金の実績に応じて当行から100万円を提供（動物たちのえさ代等に充当）



名銀グリーン財団による緑化運動

- 1975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
- 愛知県下の学校緑化や、その他、県、市等の地方公共団体への緑化協力として、幅広い緑化運動を展開

愛知県内の小・中学校への植樹寄贈 (2024年3月末)	延べ560校	愛知県内の公共施設の整備ならびに植樹寄贈 (2024年3月末)	延べ53カ所
-----------------------------	--------	---------------------------------	--------

ペーパーレス化の取り組み

- 通帳を発行しない名古屋銀行アプリ「スマート通帳」の取り扱い
- 投資信託や保険商品のタブレット端末による手続き

## 主な取引先支援

### <コンサルティング>

#### SDGs実践計画策定支援コンサルティング

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

契約社数	86社
※ 2024年3月末現在累計	

#### カーボンニュートラル宣言策定コンサルティング

- 2050年カーボンニュートラル達成に向けて、お客さまのCO<sub>2</sub>排出量の削減に向けた取り組み内容について宣言書を策定

契約社数	119社
※ 2024年3月末現在累計	

#### ESG報告書作成支援コンサルティング

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

契約社数	13社
※ 2024年3月末現在累計	

#### 健康経営伴走支援コンサルティング

- 従業員等の健康管理を経営的な視点で考え戦略的に実践する健康経営に取り組むお客さまを支援

健康宣言作成支援社数	2,843社
契約社数	356社
※ 2024年3月末現在累計	

### <ファイナンス>

#### めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン

- お客さまのサステナブルな経営戦略・企業価値向上を支援

契約社数	2社
※ 2024年3月期	

#### めいぎんポジティブインパクトファイナンス

- お客さまの企業活動をポジティブ・インパクト金融原則に基づき分析し、適切なKPIをお客さまとともに設定

契約社数	21社
※ 2024年3月期	

#### SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」

- 私募債で受け取る手数料の一部を、SDGs達成に向けた活動をされている団体へ寄付・寄贈を行う
- 寄贈型私募債のスキームを活用し、「令和6年能登半島地震」の被災地へ日本赤十字社を通じて義援金の寄付を実施

契約社数	204社
※ 2024年3月期	

#### 地産地消カーボンオフセット型私募債

- 発行金額の0.1%相当額の地域のカーボン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
- 当商品を通じた脱炭素に向けた協力を柱事業の一つとして、2023年12月に名古屋市と「連携・協力に関する包括協定」を締結
- 地域の活性化など相互の持続的な発展を目指す

契約社数	19社
※ 2024年3月期	

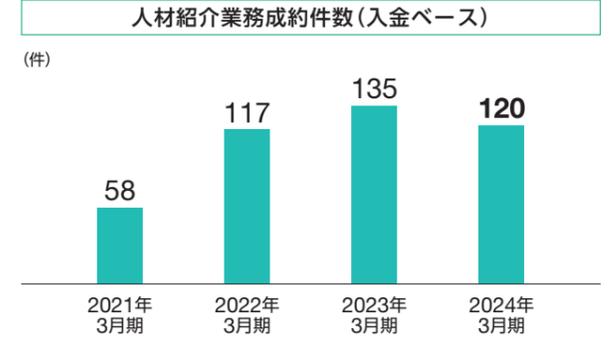
## 補助金申請支援

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

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

## 人材紹介業務

- 業務開始日：2019年6月10日
- 人材紹介を通じてお客さまの事業成長を支援
- 事業性評価を通じて、お客さまの真の人材ニーズを把握



## 自動車サプライチェーン支援室

- 愛知県の基幹産業である自動車業界のサプライチェーンに対し、より深い支援を目指す

### お客さまの製造現場「カイゼン」支援

- 現場改善コンシェルジュがお客さまの製造現場に訪問し「現場改善サポート」を実施

「カイゼン」支援実績	22社
※ 2024年3月末現在累計	

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

### 「自動車産業支援の高度化に向けた覚書」締結

- 締結日：2023年8月28日
- 自動車産業支援に注力している地方銀行7行で、自動車産業支援の取り組みの高度化を図るため、覚書を締結

#### 覚書締結銀行と本店所在地



### 金融教育

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



#### 金融教育実績

開催回数	8回
参加人数(延べ)	790名

(2024年3月期)

#### 職域セミナー実績

開催回数	829回
参加人数(延べ)	5,666名

(2024年3月期)

### NISA

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

NISA口座数	29,951口座
---------	----------

※ 2024年3月末現在

### ほけんプラザ

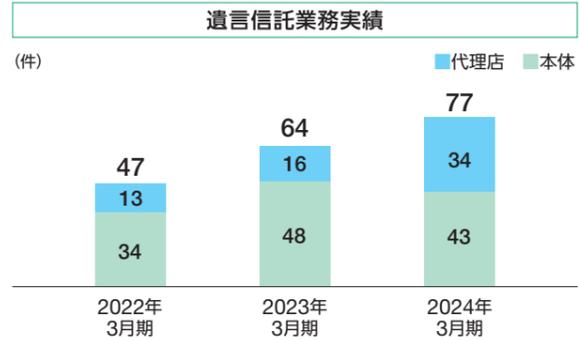
- 業務提携したほけんの窓口グループ株式会社のノウハウを活用し、相談窓口「ほけんの窓口」を4カ所設置



(募集代理店:株式会社名古屋銀行)

### 相続業務

- 2021年4月に第二地方銀行では初めて信託業務の兼営認可を取得
- 銀行本体での取り扱いにより、お客さまの相続・資産承継ニーズに対し、ワンストップで最適な商品・サービスを提供
- お客さまの遺志に沿った遺贈寄付を行う体制を構築するため、各種自治体、教育機関等21先と連携協定を締結



### フィデューシャリー・デューティー

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

### TOPICS 「R&I顧客本位の投信販売会社評価」で「S」評価を取得

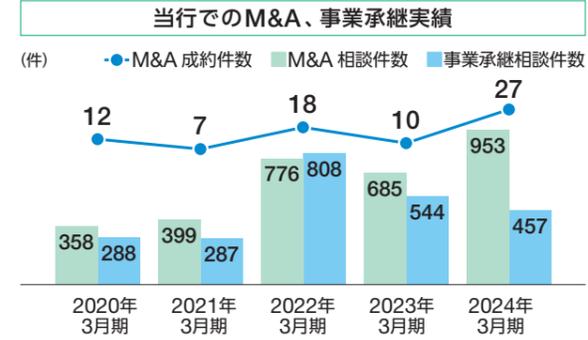
株式会社格付投資情報センター(以下、「R&I」)による「R&I顧客本位の投信販売会社評価」を、東海3県の地方銀行として初めて取得しました。本評価は、投資信託販売業務を行う金融事業者が、いかに「お客さま本位の業務運営」を行っているかについて、その取り組み方針や取り組み状況をR&Iが中立的な立場で評価するものです。



### 企業の成長ステージに応じた各種支援

#### 事業承継

- お客さまの事業存続やビジネスモデル変革に向けた資金の提供、経営支援を行いサプライチェーンの維持に資することを目指す



#### ベンチャービジネス

- スタートアップ企業への資金供給・経営支援等を行い、成長をサポート

#### 事業再生

- 過剰債務など財務に不安はあるが、収益の改善が見込まれる企業に対し、再生スキームにより収益改善及び財務改善を目指す

#### 地域活性化

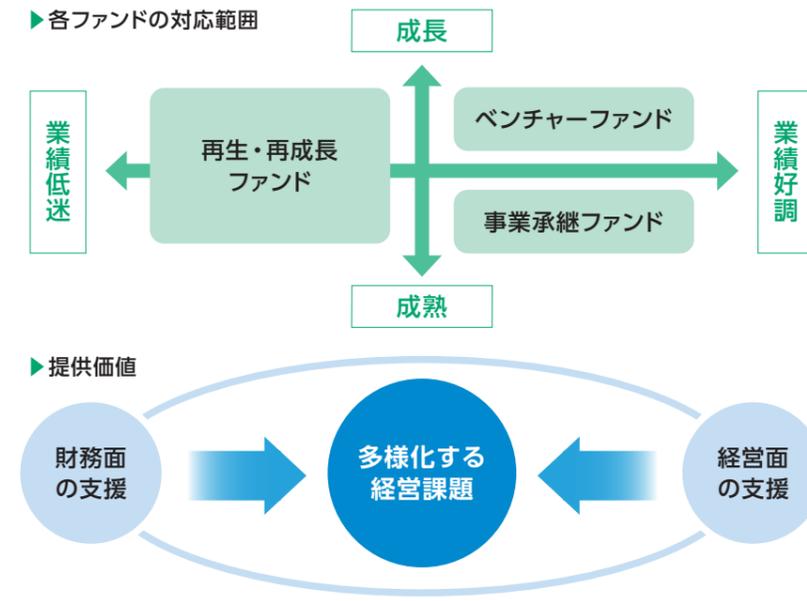
- 地方創生や、地域経済活性化に資する事業活動を行うこと全般を目的とした企業に対して、資金供給や経営支援を提供する

### 株式会社名古屋キャピタルパートナーズ

- ファンド出資を通じて、各種経営課題解決をサポート

#### ファンド運営実績

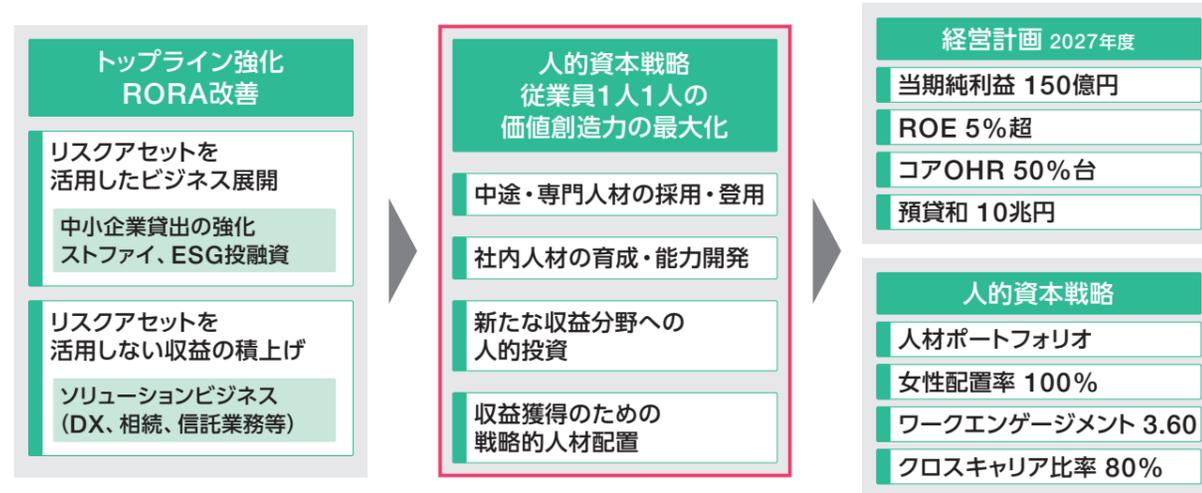
ファンドの種類	地域・課題	総額	投資実行
事業承継ファンドの運営	地域の雇用を守る	総額40億円	▶9件 投資実行
ベンチャーファンドの運営	地域雇用の創出	総額5億円	▶3件 投資実行
事業再生ファンドの運営	地域の雇用を守る	総額20億円	▶1件 投資実行
地域活性化ファンドの運営	地域経済の活性化	総額5億円	▶2件 投資実行
静岡・名古屋アライアンスファンド	自動車関連の課題解決	総額5億円	▶1件 投資実行



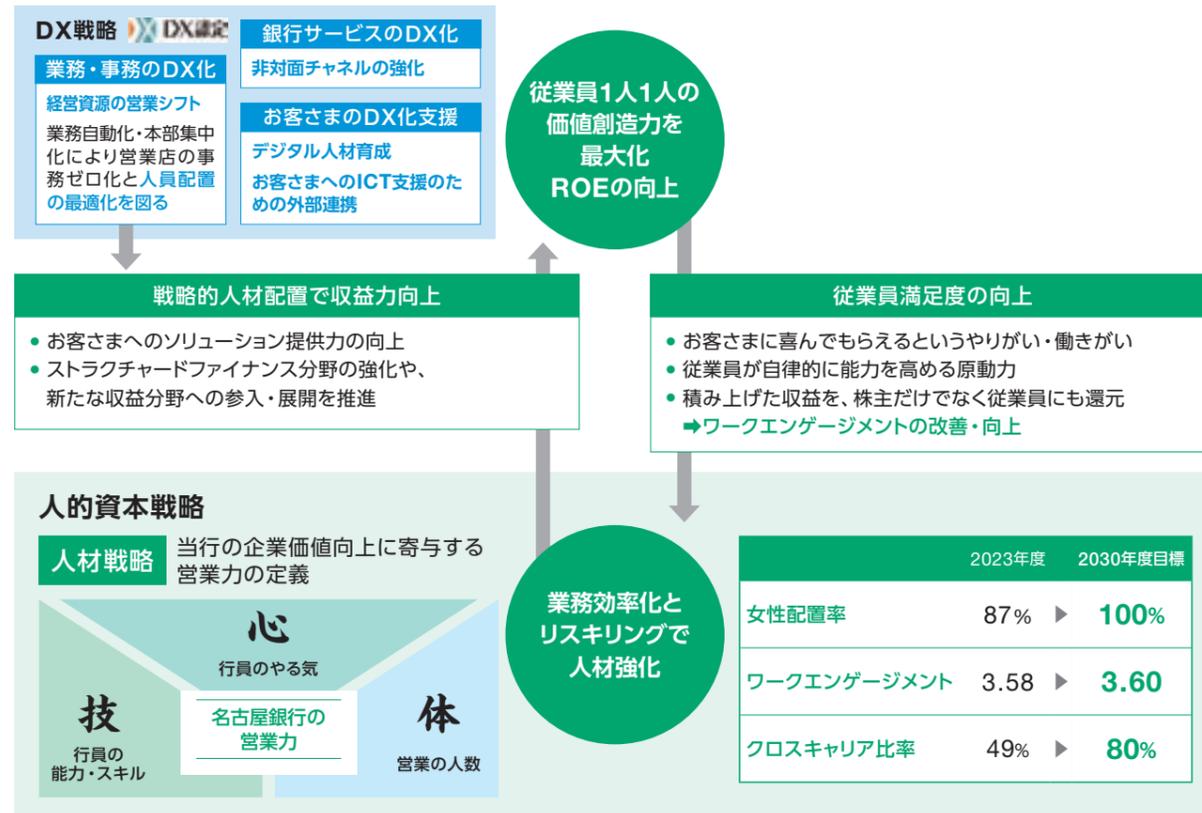


## 人的資本戦略

当行が未来創造業として事業を展開し、価値創造を行うためには、将来にわたり活躍し続ける人材の育成が必要です。そのため「人的資本戦略」を経営計画の重要な戦略の柱の一つとして設定しています。今まで以上に幅広い事業領域の展開、新たな収益分野への参入を推進するため「リスクリング」で人材強化を図り、戦略的人材配置で収益力向上を目指していきます。

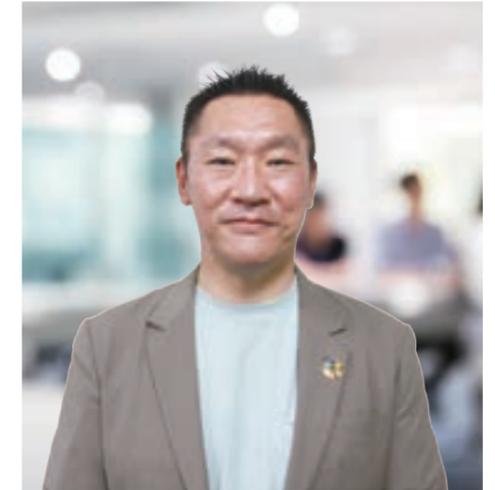


### 人的資本への投資の強化



### 人事担当責任者メッセージ

当行で働く役職員が熱意と活力に満ち、働きがいを感じられる組織風土の構築を一層進めていきます。



執行役員 人材開発部長 兼 健康経営推進室長  
鈴木 克典

私たちは、第22次経営計画で「未来創造業」をパーパスと位置付け、法人のお客様と会社の発展につながる未来を、個人のお客様と家族の幸せにつながる未来を創ることを当行の存在意義としています。また経営計画ではマテリアリティの一つとして「将来にわたり活躍し続ける人材の育成」を掲げており、お客様の課題解決のために、既存の考え方に捉われず社内外で社会に貢献する人づくりに積極的に取り組んでいきます。

経営計画では、具体的な人的資本戦略としてD&I（ダイバーシティ&インクルージョン）の考え方に基づき3つの目標を設定しました。2024年3月末において、各職務階層及び本部・営業店の各グループに複数名の女性を配置する「女性配置率」は計画策定時より5ポイント増加し87%、従業員のワークエンゲージメントスコアは同じく0.5ポイント増加し3.58ポイント、

11~20年目の中堅行員のうち複数の職種や当行以外の業務を経験している行員の割合であるクロスキャリア比率も同じく5ポイント増加し49%となりました。

また2024年5月には名古屋銀行グループとして「人権方針」を策定し、ステークホルダーの人権尊重を徹底するため、全従業員に人権教育を実施するとともに、お取引先に対する人権デュー・ディリジェンスを進めることで、安全な地域づくりに貢献してまいります。

当行が「未来創造業」として事業領域を拡大し多様なサービスを提供していくためには、それを担う行員の多様なスキルや経験が必要となります。「D&I（ダイバーシティ&インクルージョン）の推進」と「健康経営」を通じて「働きがい改革」を実践することで、積極的で温かい組織風土を一層高め、役職員一人ひとりがイキイキと輝きながら、お客様とともに地域の未来を創り出す企業として挑戦し続けてまいります。

### TOPICS 人権方針の策定

当行グループでは、名古屋銀行のパーパスである「未来創造業」のもと、人権の尊重を経営における重要な課題と位置付け、お客様とともに、すべての人々の人権が尊重される持続可能な社会の実現に向けて取り組むことを宣言。人権教育や負の影響に対する人権デュー・ディリジェンスを実施していきます。

公表日：2024年5月22日

### 人材育成方針

当行は、2018年に「未来創造業宣言」を行いました。預金と貸出の利鞘に依存した従来の銀行業のビジネスモデルから、「お客さまと未来を創る」、「お客さまと自分の未来のために一生懸命に仕事をする」という新しいビジネスモデルのイメージを「未来創造業」と表現しました。この考えは「お客さまとの持続的な価値向上」を目指す当行グループ全体で共有するものであります。

第22次経営計画ではこの未来創造業を当行のパーパス、存在意義と定めました。当行がこの未来創造業の「真価」を発揮していくためには「将来にわたり活躍し続ける人材の育成」が重要課題であり、様々な行員のキャリア自律と環境整備、そして働きがい改革を推進していくことで、当行の企業価値向上を目指します。

**人材戦略** 企業価値向上に寄与する営業力=やる気×能力・スキル×営業の人数



### 社内環境整備方針

第22次経営計画における7色のダイバーシティを起点として多様な人材が多様なスキルを身に付けながら自律的にキャリアを形成していくための体制を整備します。

7色のダイバーシティ	カテゴリー	課題や施策案
① 年齢	若年層の離職防止、シニアのモチベーション向上	
② 性別	女性活躍(管理職・営業)	
③ 中途採用	プロ人材採用、パートナー比率増加	
④ 知識・経験	リスキリングによる再配置、銀行業務以外の経験	
⑤ ライフプラン	一次的な環境変化(育児・介護・病気、大学院進学)への対応	
⑥ 働き方	フレックスタイム、短時間勤務、リモートワーク	
⑦ 価値観	各々の価値観に沿った働き方の選択	

### TOPICS 「M&Aシニアエキスパート」認定者数194名

事業承継対策としての重要な選択肢の一つであるM&Aに精通した人材を養成すべく支店長をはじめとした営業店管理者を中心に受験を推奨。2023年12月時点で194名が認定となりました。



### TOPICS 全行員の「ユニバーサルマナー検定3級」取得

2024年4月に改正された障害者差別解消法に対応し、合理的配慮の提供など今まで以上に多様なお客さまへの安全・安心に配慮したサービスを提供するため、全行員が「ユニバーサルマナー検定\*3級」を取得しました。  
\*株式会社ミライロが主催・運営する「一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会」が認定する検定



### 人材ポートフォリオ

人材ポートフォリオについては、2030年度までは自然減で総人員が減少していきますが、業務効率化とリスキリングにより営業部門の人員は逆に増加させ、当行の営業力向上につなげることで成長戦略を描きます。

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

※ 事務部門の括弧内は、集中部門の人員

### 当行独自指標項目

#### ①女性配置率

女性配置率は、本部・営業店の各グループにおいて複数名の女性が配置されている割合を示しています。女性がどの分野でも活躍でき、女性の感性・考えが自然に組織全体に溶け込んでいる状態を目指します。

	2022年度	2023年度	2030年度目標
女性配置率	82%	87%	100%

2023年度は、営業店渉外グループにおける女性行員の複数配置化を推進したことで増加しました。引き続き女性が安心して働くことができる職場環境を構築すべく、社内公募制度の促進や適切な人事異動を通じて更なる引き上げを目指します。

#### ②ワークエンゲージメント

ユトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度を採用し、「活力」・「熱意」・「没頭」の3要素の平均値より算出します。

	2022年度	2023年度	2030年度目標
ワークエンゲージメント	3.08	3.58	3.60

#### 2023年度内訳

	20代以下	30代	40代	50代	60代以上	全体
	3.21	3.58	3.60	3.72	3.68	3.58

2023年度は、比較的低位にある若年層に対して研修制度の充実と職場内コミュニケーションを一層拡充するための人事施策を実施したことで良化につながったと考えられます。また、2024年7月より導入する業績連動報酬制度の業績連動指標の非財務目標項目としてワークエンゲージメントを設定しております。当該指標に対する経営層のコミットメントを従来以上に高め、全社的な取り組みとして推進してまいります。

#### ③クロスキャリア比率

11~20年目の中堅行員のうち複数の職種や当行以外の業務を経験している行員の割合で、80%を目指します。当行が「未来創造業」として事業領域を拡大し多様なサービスを提供していくためには、それを担う行員の多様なスキルや経験が必要になります。

	2022年度	2023年度	2030年度目標
クロスキャリア比率	44%	49%	80%

2023年度は、社内公募制度の活用や社外研修の充実を促進したことで増加しました。今後は中堅層向けの社外研修の拡充を通じて更なる引き上げを目指します。

### TOPICS リスキリング・チャレンジ(営業・本部)

2023年度より公募制のリスキリング制度を実施しております。主に営業店の預金・融資業務を担う行員に対し営業職や本部職へのリスキリングの場を提供し、行員のキャリア自律を促します。

#### 2023年度応募者数

	第1回	第2回	第3回	合計
営業チャレンジ	22名	7名	3名	32名
本部チャレンジ	6名	4名	—	10名

## 働きがい改革と健康経営

2022年6月に働きがい改革を推進する目的で、頭取を健康経営最高責任者とした健康経営推進室を発足しました。健康経営推進室では下記基本方針のもと、働きがい向上に向け、前向きなチャレンジを応援する風土の醸成と、従業員とその家族のこころとからだの健康の促進を目的に活動を行っています。

### 健康経営基本方針

役職員が「働きがい」を感じながら働くためには役職員とその家族の心身の健康が重要であり、こころもからだも健やかな状態で働くことは、役職員の満足度が高まり、未来創造業としてお客さまとともに発展し、地域への貢献、生産性やパフォーマンス向上につながります。名古屋銀行では、従業員が安心して働ける環境を整え、また従業員一人ひとりが自律的な健康保持・増進活動を行うことを責務として行動していけるよう、4つの基本方針に基づき積極的に健康経営を推進してまいります。

- こころの健康づくり**  
メンタルヘルス対策やコミュニケーション強化施策を通じて、従業員の心理的安全性を高め、期待やワクワク感を創ります。
- からだの健康づくり**  
生活習慣の改善や重症化予防対策の実施、各種健康イベントの開催等を通じて従業員の資本となる体を整えます。
- 良い職場環境づくり**  
働き方改革や職場環境の整備を通じて、適切なリスクを踏まえた健康確保措置を実施し、良い職場環境を整えます。
- ダイバーシティ&インクルージョン (D&I) の実践**  
互いを尊重し、多様な従業員の活躍を認め、受け入れる体制を構築します。

### こころの健康づくり・からだの健康づくり

#### 保健師による全職場訪問面談の実施

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



#### 役職員向けウォーキングキャンペーンの実施

役職員が仕事をしながらも、楽しみながら定期的な運動習慣を意識し、定着できるよう、従業員組合と健康保険組合との共催でウォーキングキャンペーンを実施。参加者数も年々増加し、パートタイマーを含めた全従業員の85%を超える参加率を達成となりました。



開催時期	2023年秋	2024年春
参加人数 (参加率)	2,070名 (85.0%)	2,126名 (88.8%)

#### 健康応援スポーツフェスタの開催

2023年6月17日に当行及び名古屋銀行ビジネスクラブ主催による健康経営イベント「ココロはずむカラダげんき健康応援スポーツフェスタ」を開催しました。お客さまの従業員家族や、当行役職員とその家族が楽しみながら健康と向き合う、盛況なイベントとなりました。



## 良い職場環境づくり

仕事と育児・介護、不妊治療、がん等治療との両立支援体制を整え、従業員一人ひとりが安心して働くことのできる職場環境を整備しています。

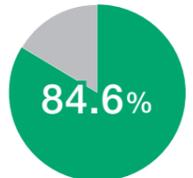
### 「イクメン宣言」「イクボス宣言」の制定

育児に携わる従業員がワークライフバランスを実現しながら柔軟に働き、活躍できる職場の実現に向け、厚生労働省が推進する「イクメンプロジェクト」に賛同。



### 「休み方改革特別休暇」の制定

愛知県が各業界とともに取り組む「休み方改革プロジェクト」のイニシアチブ賛同企業として、2023年度に全従業員に対し特別休暇を1日付与し、取得率は84.6%。2024年度も継続実施を決定。



## TOPICS 有給休暇・男性育休

### 有給休暇取得率及び平均取得日数

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	増減
有給休暇取得率	63.5%	68.8%	76.2%	+7.4p
有給休暇平均取得日数	11.9日	12.9日	14.4日	+1.5日

### 男性育休取得率及び平均取得日数

出生時育児休業(産後パパ育休)体制では、2022年10月から10日分の給与を補償しています。男性従業員の育児休業取得率を維持しながら日数を増加させ、育児参画を推進しています。

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	増減
男性育休取得率(取得者数)	100%(46人)	100%(38人)	100%(36人)	±0p
男性育休平均取得日数	1.0日	3.2日	8.2日	+5.0日

## ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の実践

様々な立場(女性、若手、ベテラン、キャリア採用)の従業員の視点を組み入れD&I(ダイバーシティ&インクルージョン)を推進する「チームひまわりPlus+」では、全従業員が主体的にいきいきと働くことのできる環境を整備しています。

### ドレスコードフリー(ビジネスカジュアル)の正式導入

チームひまわりPlus+の提言のもと、役職員の多様性を尊重し、発想豊かに「自律的に考える」風土を醸成する為の手段の一つとして2023年10月に役職員のドレスコードフリーを正式導入。



### 正規雇用労働者の中途採用比率

事業年度	正規雇用労働者採用数	うち中途採用者数	中途採用比率
2021年度	129人	14人	10.9%
2022年度	117人	22人	18.8%
2023年度	89人	27人	30.3%

## 働きがい改革に関する外部評価・認定

### 健康経営優良法人



経済産業省の健康経営優良法人認定制度において、2019年から5年連続「健康経営優良法人」に認定。また上位500社にあたる「ホワイト500」に2年連続認定。

### プラチナくるみんプラス



### えるぼし(二段階目)



不妊治療と仕事を両立しやすい職場環境整備に取り組む企業として、プラチナくるみんプラスの認定を取得。

厚生労働省による女性の活躍促進に関する状況が優良な企業に認定。

### スポーツエールカンパニー



### がんアライアワード



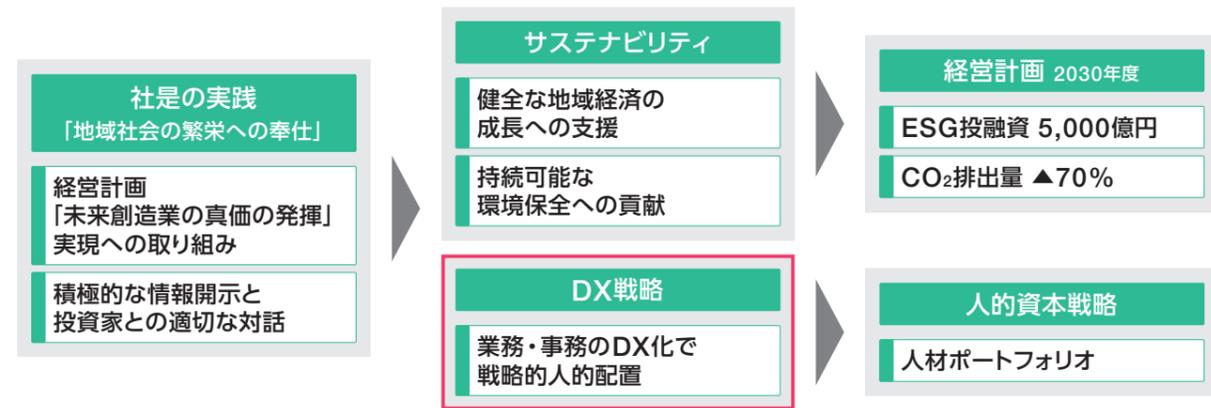
スポーツ庁による従業員の健康増進を目的にスポーツに取り組む企業に認定。

民間団体「がんアライ部」によるがんを治療しながらいきいきと働くことのできる職場として2年連続ゴールド受賞。

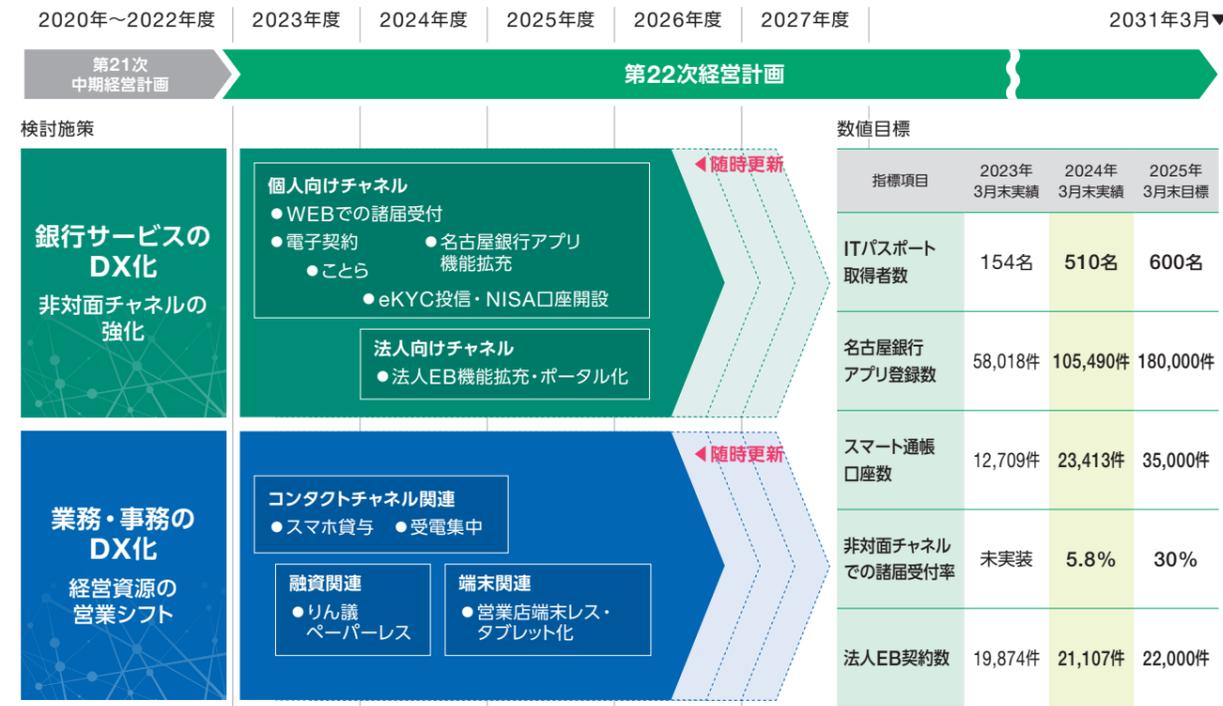


# DX戦略

DX推進室を通じて、デジタルチャネルの推進・強化と業務効率化を進め、お客さまの利便性向上と付加価値の高いサービスの提供を目指しています。



## DX戦略ロードマップ



## DX推進体制

### DX推進室

- デジタルチャネルの推進・強化と事業効率化を進め、お客さまの利便性向上と付加価値の高いサービス提供を目指す
- DX推進の準備が整っている事業者として、経済産業省より「DX認定事業者」に認定



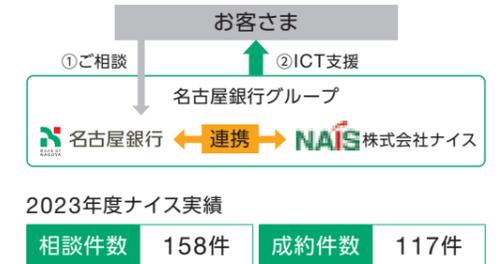
## お客さまのDX化支援

### 戦略

- デジタル人材育成**  
デジタルリテラシーの向上を図り、お客さまのDX化への対応をサポートするため、営業行員に国家資格である「ITパスポート」の取得を推奨しています。
- お客さまへのICT支援のための外部連携**  
システム開発を担う連結子会社株式会社ナイスと連携しています。NTT西日本グループ社員の受け入れ、スタートアップ企業との提携など外部連携も強化しています。

### 取り組み

- 株式会社ナイス**
  - 株式会社ナイスを銀行業高度化等会社として連結子会社化し、2021年7月にお客さまのICT支援業務を開始
  - 2022年4月、当行のICT関連サービスを株式会社ナイスへ移行し、名古屋銀行グループのお客さま向けICT支援体制を強化



## 銀行サービスのDX化

### 戦略

- 非対面チャネルの強化**  
「名古屋銀行アプリ」の機能拡充やWeb完結商品のラインナップ強化、Webでの諸届受付などにより、お客さまとの接点拡大・利便性向上を図ります。

### 取り組み

- 投資信託・NISA口座Web開設サービス**  
来店不要で投資信託やNISA口座の開設手続きが完了するサービスの取り扱いを開始
- Web諸届受付サービス**  
お客さまの利便性向上のため、通帳・印鑑等の喪失・発見届、通帳・キャッシュカードの再発行手続き等をWeb上で受け付けるサービスの取り扱いを開始



## 業務・事務のDX化

### 戦略

- 経営資源の営業シフト**  
RPA活用やペーパーレス化を積極的に推進し、業務自動化・本部集中化により、営業店の事務ゼロ化と人員配置の最適化を図ります。

### 取り組み

- りん議書類のペーパーレス化**  
書類の搬送時間削減によるりん議決済の迅速化、りん議作成事務の効率化を図るため、りん議書類のペーパーレス化を実施
- 外線電話の本部集中化**  
専門オペレーターによる均一で高品質な応対を提供するため、外線電話の本部集中化を実施

# 株主とのコミュニケーション

## 株主への活動

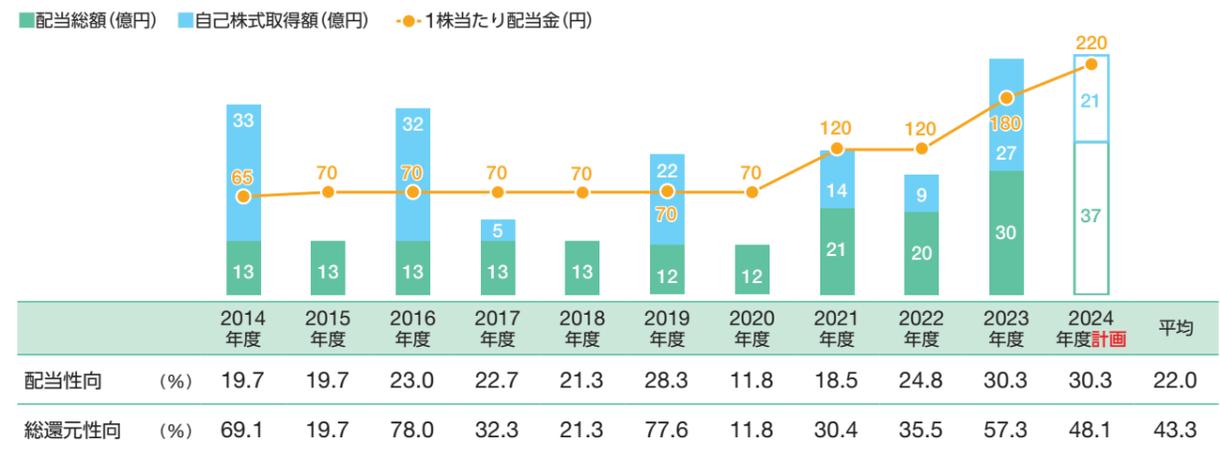
積極的な情報発信活動の取り組みとして、IR（インベスターリレーションズ）、ディスクロージャー誌・Information Letter（インフォメーションレター）の発刊、ホームページ等での情報開示を行っています。

情報開示方針 詳しくは、ホームページに掲載しています。  
<https://www.meigin.com/about/pdf/index/disclosure-policy.pdf>

## 株主還元

2022年2月に株主還元方針を策定後、2023年11月に株主還元方針を見直し、配当性向30%を目途とすることとしました。当方針に沿って取り組み、2023年度には配当を180円に引き上げました。自己株式取得も適切に実施しており、今年度も300千株の自己株式の取得を実施済みです。

株主還元の推移



※2016年10月1日に10株を1株に株式併合  
 ※平均は、2014年度から2023年度にて計算

## 株主優待

対象となる株主さま	毎年3月31日現在の当行株主名簿に記載された100株以上500株未満保有の株主さま	毎年3月31日現在の当行株主名簿に記載された500株以上保有の株主さま
優待内容	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	地元特産品を掲載したギフトカタログより5,000円相当の商品を選択
取扱期間	2024年6月24日(月)～2024年9月30日(月)	

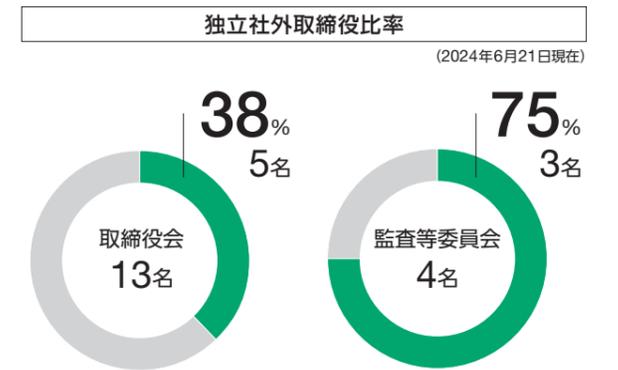
※上記株主優待制度は、2024年3月31日現在の株主名簿に記載された株主さまが対象です。

# コーポレート・ガバナンス

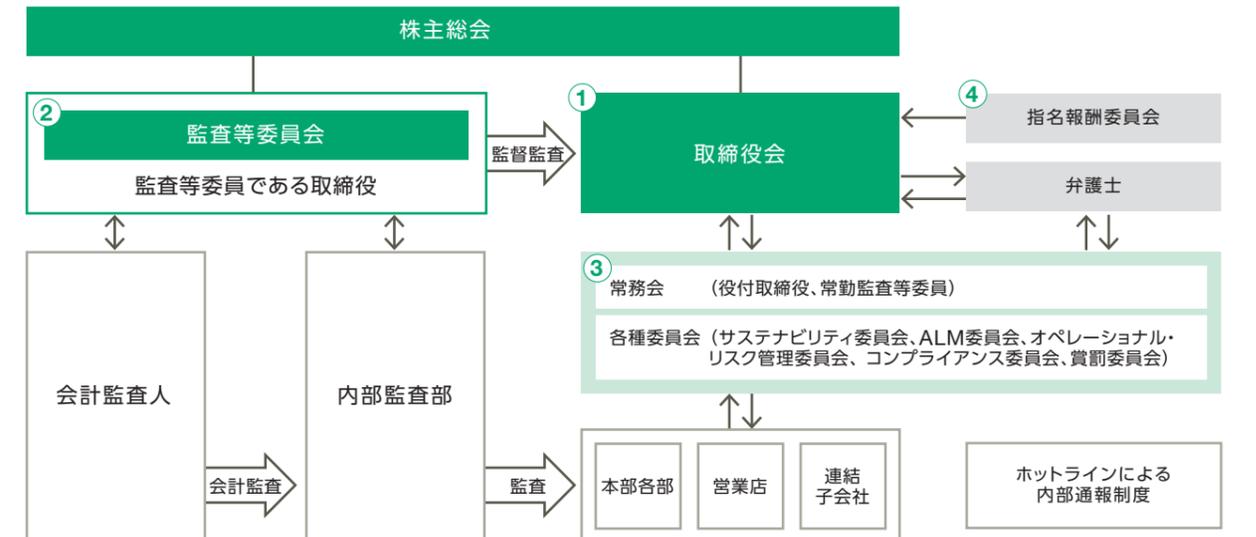
## 基本的な考え方

当行では、コーポレート・ガバナンスの充実、地域社会の繁栄に奉仕する地域金融機関としての企業価値の一層の向上に努めるとともに、その責務を果たし、株主の皆さまをはじめとするすべてのステークホルダーの方々に、揺るぎない支持と信頼の確立を目指していくための最も重要な経営課題の一つであると位置付けています。

このような位置付けのもと、経営の根幹として、社是と行訓を掲げるとともに、役職員の基本的な価値観や倫理観の共有を図り、業務に反映させるために、「名古屋銀行役職員の倫理行動規範」、「法令等の遵守に関する方針」をそれぞれ制定し企業価値の向上に取り組んでいます。



## コーポレート・ガバナンス体制図



## 各委員会の構成

地位	氏名	①取締役会	②監査等委員会	③常務会	④指名報酬委員会
取締役頭取	藤原 一郎	◎		◎	○
専務取締役	南出 政雄	○		○	○
常務取締役	水野 秀樹	○		○	
常務取締役	近藤 和	○		○	
常務取締役	吉富 文秀	○		○	
取締役	清水 貞晴	○			
取締役	館 征彦	○			
社外取締役	宗方 比佐子	○			◎
社外取締役	絹川 幸恵	○			○
取締役 常勤監査等委員	岡 智明	○	◎	○	
社外取締役 監査等委員	小川 悦雄	○	○		○
社外取締役 監査等委員	渡邊 穰	○	○		○
社外取締役 監査等委員	森 美穂	○	○		○

◎=議長または委員長 ○=出席メンバー

**施策の実施状況** (2024年6月21日現在)

① 取締役会

取締役会は、取締役13名(うち社外取締役5名)で構成され、原則月1回開催し、経営に関する重要事項の決定を行うほか、取締役の業務執行状況(常務会決定事項を含む)の監督を行います。なお、2022年1月より「重要な業務執行の決定」を取締役に委任しています。

② 監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名(うち社外取締役3名)で構成され、原則月1回開催し、「監査等委員会規則」等に従い、取締役の職務の執行を監査し、取締役会とともに監督機能を担っています。

③ 常務会

常務会は、6名で構成され、原則毎週1回開催し、取締役会で定めた基本方針や常務会基本規程に基づき、取締役会で決定する事項を除く重要な銀行業務の経営意思の決定機関として役割を担っています。

④ 指名報酬委員会

指名報酬委員会は、7名(うち社外取締役5名)で構成され、取締役の選解任や、代表取締役等の選定・解職、報酬等の方針の決定、後継者計画について協議しています。

**監査の状況**

2023年度は監査等委員会を17回開催し、岡常勤監査等委員が17回、長谷川監査等委員が17回、近藤監査等委員が17回、阪口監査等委員が16回出席し、監査計画の策定、監査報告の作成、会計監査人の再任及び報酬同意等に関し決議したほか、内部監査部等関係部署との意見交換等を行うなど内部統制システムを活用した組織的な監査を実施し、常勤監査等委員は毎月の監査状況等を報告しました。監査等委員会の平均開催時間は約47分でした。

**常勤監査等委員**

常勤監査等委員は、取締役会に加え、常務会、部長会、コンプライアンス委員会、ALM委員会、オペレーショナル・リスク管理委員会、サステナビリティ委員会など主要な会議に出席するほか、主要なりん議の閲覧、内部監査部の監査講習会への立ち会い等の日常監査を実施いたしました。

また、会計監査人も定期的にしくは必要に応じて意見交換・情報交換を実施するなど緊密に連携を図りました。非常勤の監査等委員の主な活動状況は、取締役会、監査等委員会への出席のほか、次の通りです。

すべての監査等委員と代表取締役との意見交換	4回
すべての監査等委員と社外取締役と内部監査部との意見交換	2回
すべての監査等委員と会計監査人との意見交換	5回

**内部監査の状況**

2023年度において担当人員24名が内部監査にあたっております。具体的には、営業店監査を延べ88店舗で実施、本部連結子会社等業務監査(業務所管部、連結子会社、業務委託先等に対して行う監査)、テーマ別監査(リスク統制、機能別監査)を実施いたしました。また、財務報告に係る内部統制についての評価を連結子会社も含め実施いたしました。

**会計監査の状況**

監査法人の名称	有限責任 あずさ監査法人	公認会計士	6名	
業務を執行した公認会計士	中村 哲也 鈴木 賢次	監査業務に係る補助者の構成	会計士試験合格者等	5名
			その他	14名

**内部監査体制**

内部監査は、その独立性を確保するために取締役会直轄の内部監査部が担当しています。

内部監査部は、本部各部、営業店、連結子会社及び業務委託先を対象に、各種リスク管理・顧客保護・事務処理等の態勢が、法令・経営方針・各種規程等に沿って、適正かつ効率的に運営されているかを監査しています。また、本部各部及び営業店でも定期的に自主検査を行い、相互牽制とチェック体制の充実を図っています。

さらに、資産の自己査定管理に係る部署に対しては、自己査定及び自己査定結果に基づく償却・引当金の算定が適正に実施されているか監査しているほか、財務報告に係る内部統制についての評価も実施しています。

これらの監査結果については、定期的に経営陣に報告し、改善状況等のフォローアップにも努めています。また、監査方法等の充実と体制の整備を図り、業務の健全かつ適切な運営に努めています。

**取締役に特に期待する分野**

地位	氏名	経営戦略	財務会計	法務・ リスク管理	人材開発・ ダイバーシティ	営業戦略・ マーケティング	国際・ 市場運用	IT・ システム
取締役頭取	藤原 一朗	○	○	○	○	○		
専務取締役	南出 政雄	○	○		○	○	○	
常務取締役	水野 秀樹	○	○	○				○
常務取締役	近藤 和	○	○				○	
常務取締役	吉富 文秀	○	○			○	○	
取締役	清水 貞晴		○			○		
取締役	館 征彦		○			○		
社外取締役	宗方 比佐子				○			
社外取締役	絹川 幸恵	○	○		○		○	
取締役 常勤監査等委員	岡 智明		○	○				
社外取締役 監査等委員	小川 悦雄	○	○					
社外取締役 監査等委員	渡邊 穰	○	○			○		
社外取締役 監査等委員	森 美穂			○	○			

※ 上記一覧表は、取締役の有するすべての知見を表すものではありません。

**社外取締役に期待する役割**

宗方 比佐子	社会心理学、産業・組織心理学を専門分野として女性のキャリア発達、女性管理職・女性リーダー、職場のメンタルヘルス等を幅広く研究され、大学教授に加えて学校法人の理事や特命副学長等の重職を歴任されるなど豊富な経験と幅広い知見を有し、当行の経営に対して適切な助言をいただけることを期待した為、社外取締役として選任しております。
絹川 幸恵	金融業務の重職を歴任し、愛知県における金融マーケットも熟知され、現在は企業経営者として豊富な経験と幅広い知見を有し、当行の経営及びダイバーシティへの助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、社外取締役として選任しております。
小川 悦雄	愛知県庁等において重職を歴任され、豊富な経験と幅広い知見を有しており、また愛知県信用保証協会では理事長を務められ財務・会計に関する適切な知見を有し、当行の経営への助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、監査等委員である社外取締役として選任しております。
渡邊 穰	これまで企業経営者として重職を歴任され、豊富な経験と財務・会計に関する適切な知見を有し、当行の経営への助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、監査等委員である社外取締役として選任しております。
森 美穂	法曹界における豊富な経験と幅広い知見を有し、当行の経営及びダイバーシティへの助言・提言、業務執行に対する監督等に貢献いただけることを期待した為、監査等委員である社外取締役として選任しております。

### 取締役および執行役員の報酬体系

地域社会の繁栄に奉仕する地域金融機関としてすべてのステークホルダーの価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう取締役だけでなく執行役員に対しても報酬体系を適切に設定しています。

報酬等の決定プロセスの透明性を確保するために、社外取締役が委員長となり、役員報酬制度や個人別の報酬内容等について決議するための指名報酬委員会を設置しており、報酬水準については、当行の業績や経済・社会情勢、従業員給与の水準等を踏まえ、適正性を重視して決定しています。

取締役および執行役員の報酬等は、「基本報酬」、「業績連動報酬」、「譲渡制限付株式報酬」で構成しています。なお、報酬の具体的な決定につきましては、以下の通り社内の規程に基づいて金額が算出され、指名報酬委員会で決定後、取締役会に報告されます。

監査等委員については、上記の方針を踏まえて監査等委員間の協議にて決定しています。なお、社外取締役および監査等委員については、「基本報酬」のみの支給としています。

基本報酬	月例の固定報酬とし、役位、職責、業績、従業員給与の水準をも考慮しながら、総合的に勘案して決定しています。
業績連動報酬	経営計画等に掲げる財務目標を指標としたうえで、非財務目標を加味した各事業年度の業績を踏まえて決定しています。
譲渡制限付株式報酬	中長期的な企業価値及び株主価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与するため導入しています。割当株式数は役位別に決定しています。

### 取締役会の実効性評価

取締役会に期待されている役割・機能が適切に果たされているかを検証し、その向上を図っていくために、毎年、取締役会の実効性評価を実施しています。

2023年度の取締役会全体の実効性の評価方法及び評価結果の概要は以下の通りです。

#### 評価方法

取締役会の実効性評価は、実効性評価の独立性・客観性を検証するため、外部機関の助言を得ながらアンケートによる分析および論点の抽出を行い、取締役会でのディスカッションを経て、最終的な評価を確認いたしました。

#### 評価結果の概要

上記の分析結果を踏まえ、取締役会において審議を行った結果、取締役会の役割・機能について常務会への権限移譲や権限移譲と併せて規程類の整備が行われ、役割が明確化したことでモニタリング機能が強化された点や、経営陣とのコミュニケーションにおける社外取締役が会社を理解するための機会として営業店訪問や本部各部からの施策説明など、行員との接点が増加しオープンな情報収集ができていた点が高く評価され、全体として実効性は十分に確保されていることを確認いたしました。

#### 今後の対応方針

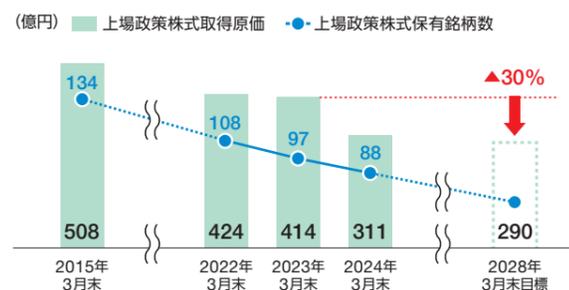
当行取締役会は、実効性に関する分析・評価の結果を踏まえて、さらに取締役会の実効性を高めるため、資本コストや株価を意識した経営の実現に関する定期的な議論や、ジェンダーダイバーシティの確保に向けた女性管理者の育成など必要な取り組みを実施し、改善に努めてまいります。

### 上場政策株式の縮減目標

コーポレートガバナンス・コードに則り、引き続き縮減方針としています。第22次経営計画で定める2027年度「財務」中間目標の上場政策株式の項目について、2023年度に中間目標を達成したため上方修正しました。今後も投資先との十分な対話を経たうえで、更なる上場政策株式の縮減を図っていきます。

#### 2027年度「財務」中間目標

上場政策株式縮減額（取得原価ベース）  
変更前：50億円 ▶ 変更後：124億円（2022年度末比30%）



コーポレート・ガバナンス 詳しくは、ホームページに掲載しています。  
<https://www.meigin.com/about/c-governance/index.html>

## 社外取締役インタビュー



地域を愛し、地域に愛される  
名古屋銀行の強みを大切に  
成長・発展を支えてまいります。

社外取締役  
絹川 幸恵

### Q 第22次経営計画について、初年度の成果をどのように評価していますか。

私は前職のみずほ証券で名古屋支店長をしていた頃から当行との付き合いがあります。当時の私が深く感銘を受けたのは、個人投資家向けセミナーで藤原頭取が熱く語った当行の歴史です。1959年の伊勢湾台風の際、通帳も担保もない被災者に信用だけで融資を行い、地域復興に貢献した歴史があり、それが当行の社是「地域社会の繁栄に奉仕する」の原点になっているというお話でした。

愛知県の産業基盤である製造業が大変革を迎える今、その原点を再確認し道標を明示した言葉がまさに「未来創造業」だと考えます。第22次経営計画においても、銀行業の枠を超えて変革期のお客さまを支え、地域の未来とともに創造していくことを通じて、企業価値向上を目指す姿勢が貫かれています。また、8年という中長期スパンで地域の課題に向き合うスタンスに私も強く共感しています。

計画初年度は地域社会の課題に向き合う本格的なアクションが具体的に進んだ1年となりました。例えば、「自動車サプライチェーン支援室」では、これまで進めてきた人材強化やネットワーク拡充の成果を活用して、実践的なサービス提供を加速しました。取締役会でも、自動車メーカーで顕在化した各種課題に関し、サプライチェーン

企業への具体的な影響と当行がやるべき支援について活発な議論を行いました。現場と経営が一体となって取り組む姿勢は、名古屋銀行の強みであると感じています。

また、新経営計画のスタートにあたり、課題であった外国債券の逆ザヤを株式の売却益で相殺し、安定的な金利収益確保を目指した運用ポートフォリオを構築できたことは大きな成果です。PBR1倍越えへの道のりはまだ遠いですが、適切なリスクテイクを通じた収益力の強化を着実に進めていきます。資本政策面では、当期は配当性向30%をクリア、総還元性向50%超を実現し、株主の皆さまに対する姿勢を示せたのではないかと考えています。

### Q 当行の人的資本戦略に対する考察をお聞かせください。

以前から積極的に人材育成に取り組んでいますが、まだまだ道半ばですね。お客さまのニーズも変化していくため、人材育成、人的資本戦略は終わりのない取り組みとなります。

「未来創造業」では、お客さまの課題に寄り添い解決策を模索することが仕事であり、融資などの従来の銀行サービスは手段の一つに過ぎません。お客さまの業界や事業に関する知見はもちろん、求められるスキルも多様化しています。そのため、専門性を尊重しつつも、多角的な視点とスキルを身につけた人材を計画的に育成

していく必要があります。当行では、複数の職種や当行外での業務を経験した人材の割合「クロスキャリア比率」80%を目標に掲げ、「未来創造業」を担える人材の育成を進めています。

また、知識・スキルだけでなくマインドも重要です。「未来創造業」というパーパスを自分ごととして捉え、お客さまと自分の未来のために「どうありたいか」「どういう仕事をしたいか」を自律的に考えて行動することが働きがいやモチベーションにつながります。そして、この行員一人一人のパーパス実現とエンゲージメント向上に向けた取り組みは、経営陣が中心となって進めていくべきと考えています。そのため、「ワークエンゲージメント指数」を重要目標として掲げるとともに、役員報酬の評価項目の1つに組み込み、経営のコミットメントを明確にしました。

もう一つの数値目標は「女性配置率」です。これは、本部・営業店の管理職及びグループの中で女性が複数名在籍している比率で、100%を目指しています。象徴的な抜擢人事で少数の女性を登用するだけでは組織は変わりません。あらゆる分野で当たり前女性活躍できる組織を地道に作り上げていくことで、多様な視点を取り入れられ新たな発想が生まれてくるはず。また、役員・部長クラスへの女性登用を加速するため、将来的な幹部候補の発掘・育成にも注力しています。対象者に対しては個別のメンタリングや研修など、私もロールモデルとして積極的に関わっています。

## Q サステナビリティの取り組みについてはいかがでしょうか。

第22次経営計画においてもサステナビリティを3つの戦略の柱の一つと位置付け、様々な角度から取り組んでおります。CO<sub>2</sub>排出量の削減など当行自身の取り組みに加えて、環境・社会課題解決

に向けた資金需要への対応など、地域のお客さまのサステナビリティへの取り組みを支援していくことが金融機関としては大変重要です。

当行はESG投融資に積極的に取り組んでいるだけでなく、具体的な課題解決のための多様なコンサルティングサービスを取り揃えて、お客さまのニーズにきめ細かく対応しています。「SDGs宣言策定支援コンサルティング」は累計3,500社を超えるお客さまにご利用いただきました。今は支援の重点を「宣言」から「実践」に移行、「SDGs実践計画策定支援コンサルティング」などの伴走型支援を強化しています。

また、EVシフトなどの産業構造の転換が進む中、自動車サプライチェーンを担う中堅・中小企業のサステナブルな成長を支えていくことは、愛知県を地盤とする当行の重大な使命です。「自動車サプライチェーン支援室」はお客さまの経営改革や新しい挑戦を従来の銀行業務を超えた視点とサービスで支えていきます。

## Q 取締役会の実効性を高めるために、どのような取り組みがなされていますか？

私たち社外取締役にとって、銀行を取り巻く規制・市場動向をフォローし、ビジネス実態や実務の現場をきちんと理解することは容易ではありません。そのため、取締役会の前日に各部署の部長級の方々から議案や事業に関するかなり丁寧な事前説明を受けています。その場ではざっくばらんに質問をし、社外取締役同士でも熱心に意見交換を行い、議案のポイントを確認しています。取締役会当日は、そうして煮詰めた意見や質問をぶつけることで、頭取はじめ社内取締役の皆さんを交えた建設的かつ実効的な議論を行うようにしています。



自分の職場を家族に自慢できる  
ポジティブな気持ちで  
行員が活躍していること。  
これが当行の最大の強みです。

また、普段からのオープンな情報収集の機会も多く、年2回ほどの頻度で営業店への臨店も行っています。取締役会後の各部との情報交換、こちらからのリクエストに応じた各種説明などの場を活用して、現場実態をより立体的に捉えるように努めています。

社外取締役から問題提起したテーマについても、かなり前向きに取締役会でとりあげていただいています。例えば、政策保有株の方針やPBR1倍割れへの対応などの重要課題について、投資家目線での議論をさらに深めるべきではないかとリクエストした際も翌月の取締役会でスピーディーに対応、機関投資家向け説明会や株主総会で発信の質を高めることを目標に骨太な議論を行うことができました。

昨年くらいから、機関投資家の地方銀行セクターへの関心が高まってきていると感じます。東証によるPBR改善要請はもちろん、日銀のマイナス金利政策解除がその要因です。当行は第二地方銀行ですが、愛知県という営業基盤の魅力に加えて経営に対する評価も高く、注目されることも増えてきました。今後、株主の皆さま、地域の皆さまのお声もうかがいながら、一層高い問題意識を持って社外取締役としての役割を果たすよう努めてまいります。

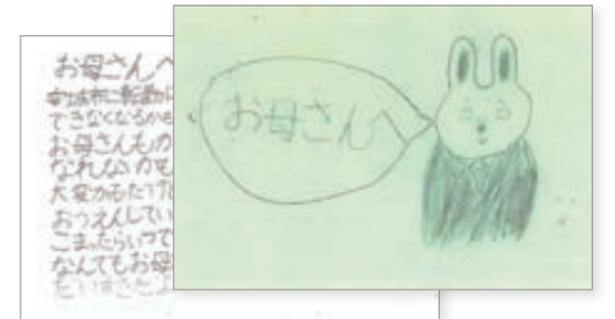
## Q 最後に、名古屋銀行の強みや今後の期待についてお聞かせください。

当行の強みについては、これまでに多角的にお伝えしましたが、改めて2点についてお話しします。

一つは、自動車産業に代表される圧倒的な経済規模を有する愛知県において、地域の皆さまから頼られ愛されている銀行だということです。地域にコミットし、産業を支え、皆さんの生活に寄り添ってきた姿勢と、地域の課題解決のために新しい知恵や手法を進取果敢に取り込み提供してきた実績が、高い信頼につながっていると感じます。

近年、無責任な憶測も含めて、地銀の再編・合従連衡について話題に上ることが少なくありませんが、地域事情や各行の目指す方向性を考慮しない議論は意味がないと思います。統合して規模を多少大きくし「小さなメガバンク」を作っても、地域社会へのコミットが弱くなってしまえば地銀の存在価値はありません。当行は幸い、日本一の産業県として安定した経済基盤を持つ愛知県を拠点としています。地域の課題に向き合い、解決策と一緒に考えていくことで、地域とともに当行も成長していけるはず。一方、

銀行に求められることが多様化している中、自前ですることには限界もあります。静岡銀行とのアライアンスのような課題を共有できるパートナーとの連携や、外部機能を利用した非金融サー



行員のお子さんが書いた手紙

ビス等の機動的な拡充は、今後もオープンに検討していくべきと考えます。

もう一つの強みは、行員の高いエンゲージメントです。研修で幹部候補の女性行員と話した際、お子さんからもらったというお手紙を見せてもらったことがあります。そこには「お母さん、がんばって!」というメッセージとともに、当行イメージキャラクター「うさぎ支店長」の絵が描かれていました。お子さんが「うさぎ支店長」を描いたのは、ママが「名古屋銀行で働くこと」を楽しくポジティブに伝えていたからでしょう。お子さんはママの話聞いて、当行のことが大好きになったに違いありません。銀行の業務は、このような自分の仕事を誇りに思い、深い愛着を持って働いている行員の皆さんに支えられています。

家族に自分の職場を自慢できるのは、会社の目指す方向性に共感し自発的に貢献しようと思っているから、そして良い仕事をしている実感を得られているからです。頭取はじめ経営陣のダイレクトで具体的なメッセージ発信と現場の声を聴く姿勢が、このような貢献意欲高く活躍する行員を増やしています。引き続きエンゲージメント向上にこだわり、強い組織となっていくことを期待しています。

私は金融機関出身の社外取締役として、金融ビジネスとそのリスクの理解を踏まえた発言、投資家目線の助言を期待されています。企業価値の向上・PBRの改善に向けて、収益力強化や適切なリスクコントロール等、財務指標や各種計数に基づく視点を提供し、当行の成長に貢献していきます。一方で、「地域社会の繁栄に奉仕する」という当行の原点も大切にしたいと感じています。収益はお客さまに「ありがとう」と感謝され、その結果としていただけるものです。一人一人が会社と地域に愛着を持ち、お客さまの「ありがとう」の言葉を何より嬉しいと思える、そのような姿を目指して、「未来創造業」としての当行の歩みを支えてまいります。

# 役員一覧 (2024年7月1日現在)

## 取締役



**取締役頭取**  
**藤原 一郎**

1987年 4月 株式会社日本興業銀行入行  
2002年 4月 株式会社みずほ銀行  
2003年 8月 当行入行、融資部次長  
2004年 1月 本店営業部副部長  
2004年 10月 名古屋駅前支店長  
2005年 6月 執行役員名古屋駅前支店長  
2006年 6月 常務取締役本店営業部長  
2008年 6月 常務取締役  
2013年 6月 取締役副頭取  
2017年 6月 取締役頭取(現職)



**専務取締役**  
**南出 政雄**

1988年 4月 当行入行  
2009年 5月 一宮西支店長  
2010年 10月 鳴海支店長  
2012年 6月 総合企画部統括次長  
2014年 1月 総合企画部副部長  
2014年 4月 豊田南支店長  
2016年 4月 個人営業部長  
2018年 4月 経営企画部長  
2018年 6月 執行役員経営企画部長  
2020年 6月 取締役経営企画部長  
2021年 6月 常務取締役  
2024年 6月 専務取締役(現職)



**取締役(社外取締役)**  
**宗方 比佐子**

1985年 4月 聖徳学園短期大学非常勤講師  
1988年 4月 名古屋市立女子短期大学非常勤講師  
1992年 9月 愛知淑徳短期大学非常勤講師  
1993年 4月 豊田短期大学人間関係学助教授  
1998年 4月 桜花学園大学人文学部助教授  
2002年 4月 金城学院大学人間科学部教授  
2015年 4月 学校法人金城学院理事  
2018年 4月 金城学院大学特命副学長  
2018年 4月 同 女性みらい研究センター長  
2020年 6月 当行取締役(現職)  
2021年 4月 金城学院大学名誉教授(現職)  
2021年 4月 宗方比佐子キャリア心理学ラボ代表(現職)



**取締役(社外取締役)**  
**絹川 幸恵**

1988年 4月 株式会社富士銀行入行  
2004年 8月 みずほ証券株式会社  
市場営業第4部長  
2008年 6月 同 人事部ダイバーシティ推進室長  
2010年 4月 同 ウェルスマネジメント部長  
2013年 4月 同 成城支店長  
2015年 4月 同 名古屋駅前支店長  
2017年 4月 同 執行役員名古屋支店長  
2019年 4月 同 執行役員リテール・事業法人部門  
営業担当  
2021年 4月 みずほビジネスパートナー株式会社  
代表取締役社長(現職)  
2023年 6月 当行取締役(現職)



**常務取締役**  
**水野 秀樹**

1990年 4月 当行入行  
2012年 6月 鴻仏目支店長  
2014年 4月 総合企画部次長企画グループ  
2014年 10月 総合企画部統括次長  
2015年 4月 経営企画部統括次長  
2015年 7月 経営企画部副部長  
2018年 10月 今池支店長  
2020年 5月 経営企画部付部長兼  
次期システム移行室長  
2020年 9月 事務システム部長兼経営企画部  
次期システム移行室長  
2021年 2月 事務システム部長  
2021年 6月 執行役員経営企画部長  
2022年 6月 取締役経営企画部長  
2023年 6月 常務取締役(現職)



**常務取締役**  
**近藤 和**

1990年 4月 当行入行  
2012年 1月 総合企画部次長企画グループ  
2014年 4月 総合企画部統括次長  
2014年 10月 浜松支店長  
2017年 4月 市場営業部副部長  
2019年 4月 金融投資部長  
2021年 6月 執行役員金融投資部長  
2022年 6月 取締役金融投資部長  
2023年 6月 取締役経営企画部長  
2024年 6月 常務取締役(現職)

## 取締役(監査等委員)



**取締役監査等委員**  
**岡 智明**

1984年 4月 当行入行  
2008年 6月 融資部次長  
2010年 6月 千首寺支店長  
2012年 10月 桜山支店長  
2015年 6月 事務システム部副部長  
2018年 9月 内部監査部長  
2021年 9月 監査等委員会事務局長  
2022年 6月 取締役(監査等委員)(現職)



**取締役監査等委員(社外取締役)**  
**小川 悦雄**

1974年 4月 愛知県庁入行  
2002年 4月 同 総務部知事公室 調整監  
2004年 4月 同 総務部 次長  
2007年 4月 同 知事政策局長  
2010年 4月 愛知県副知事  
2014年 5月 公益財団法人愛知県健康づくり  
振興事業団 理事長  
2015年 7月 愛知県信用保証協会 理事長  
2024年 6月 当行取締役(監査等委員)(現職)



**常務取締役**  
**吉富 文秀**

1990年 4月 当行入行  
2012年 1月 一ツ木支店長  
2013年 10月 東中島支店長  
2016年 1月 小田井支店長  
2017年 6月 営業企画部副部長  
2020年 1月 尾張西エリア長兼一宮支店長  
2021年 6月 執行役員法人営業部長  
2022年 6月 取締役営業企画部長  
2024年 6月 常務取締役(現職)



**取締役**  
**清水 貞晴**

1989年 4月 当行入行  
2010年 6月 愛西支店長  
2012年 6月 枇杷島通支店長  
2014年 7月 六番町支店長  
2016年 4月 豊橋支店長  
2018年 4月 名古屋北エリア長兼藤が丘支店長  
2020年 6月 執行役員 上前津エリア長兼  
上前津支店長  
2023年 6月 取締役事業支援部長(現職)



**取締役監査等委員(社外取締役)**  
**渡邊 穰**

1978年 4月 中部電力株式会社 入社  
2007年 7月 同 執行役員 販売本部 法人営業部長  
2008年 7月 同 執行役員 販売本部 営業部長  
2009年 7月 同 常務執行役員 販売本部 営業部長  
2011年 7月 同 取締役 専務執行役員 販売本部長  
2012年 7月 同 取締役 専務執行役員  
お客さま本部長  
2015年 6月 株式会社中電オートリース  
取締役社長  
2018年 4月 中電不動産株式会社 取締役社長  
2024年 6月 当行取締役(監査等委員)(現職)



**取締役監査等委員(社外取締役)**  
**森 美穂**

1996年 4月 弁護士登録(名古屋弁護士会  
(現愛知県弁護士会))  
1996年 4月 那須國宏法律事務所入所  
2002年 9月 森美穂法律事務所(現森法律事務所)開設  
代表(現職)  
2021年 6月 株式会社プロトコーポレーション  
社外取締役  
2022年 3月 初穂商事株式会社 社外取締役(監査等委員)  
(現職)  
2024年 6月 当行取締役(監査等委員)(現職)



**取締役**  
**館 征彦**

1989年 4月 当行入行  
2010年 10月 平田町支店長  
2013年 4月 鳴海東支店長  
2014年 7月 営業統括部 次長  
2015年 4月 法人営業部 次長  
2015年 6月 営業企画部 副部長  
2017年 6月 八熊支店長  
2019年 7月 法人営業部長  
2021年 6月 執行役員 営業企画部長  
2022年 6月 執行役員 本店営業部長  
2023年 6月 取締役本店営業部長(現職)

## 執行役員

**執行役員(上前津ブロック長 兼 上前津支店長)**  
**金森 保憲**

**執行役員(豊田ブロック長 兼 豊田営業部長)**  
**木村 学**

**執行役員(経営企画部長)**  
**飯田 篤**

**執行役員(営業企画部長)**  
**石田 真一**

**執行役員(法人営業部長)**  
**大橋 達**

**執行役員(港ブロック長 兼 港支店長)**  
**伊藤 宏嘉**

**執行役員(個人営業部長)**  
**山本 直文**

**執行役員(人材開発部長 兼 健康経営推進室長)**  
**鈴木 克典**

**執行役員(業務部長)**  
**安藤 彰英**

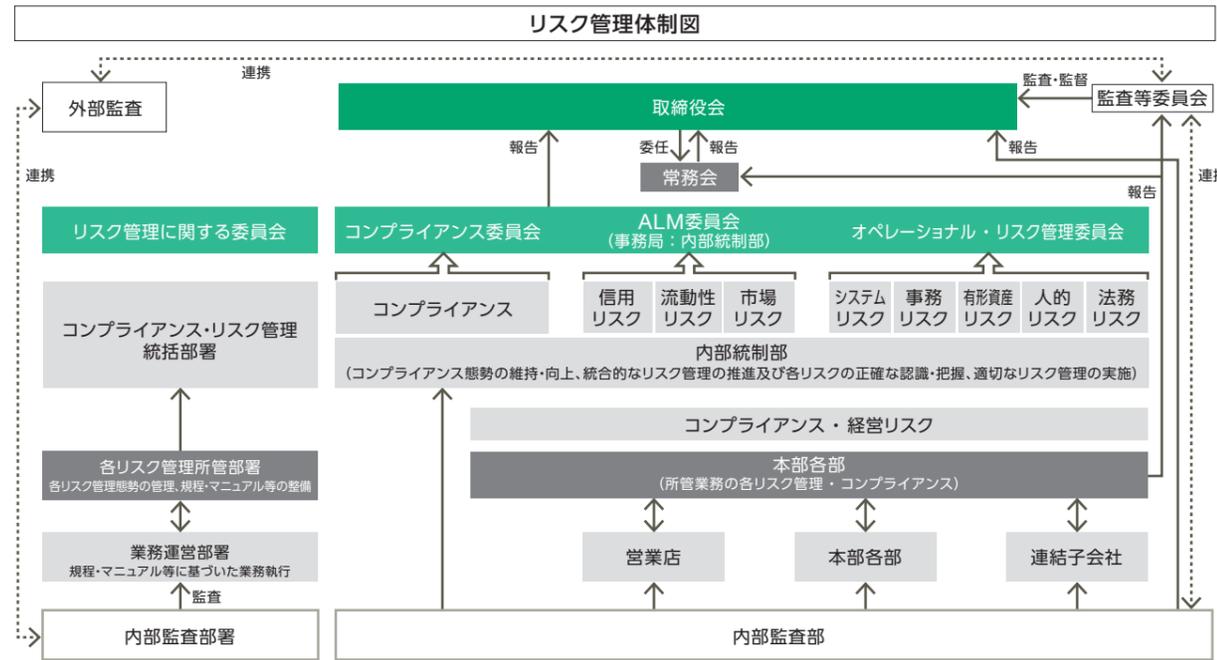
**執行役員(金融投資部長)**  
**柳田 拓孝**

# リスク管理

## 経営上発生するリスク管理について

金融の技術革新や規制緩和、グローバル化が急速に進展する中で、銀行の抱えるリスクもまた複雑、多様になっています。そのため、信用リスク（貸出先の倒産等による貸倒れリスク）や事務リスクに加えて市場リスク（金利、株価、為替相場の変動リスク）や流動性リスク（安定的な資金調達に関わるリスク）、さらにはシステムリスク、法務リスク等、様々なリス

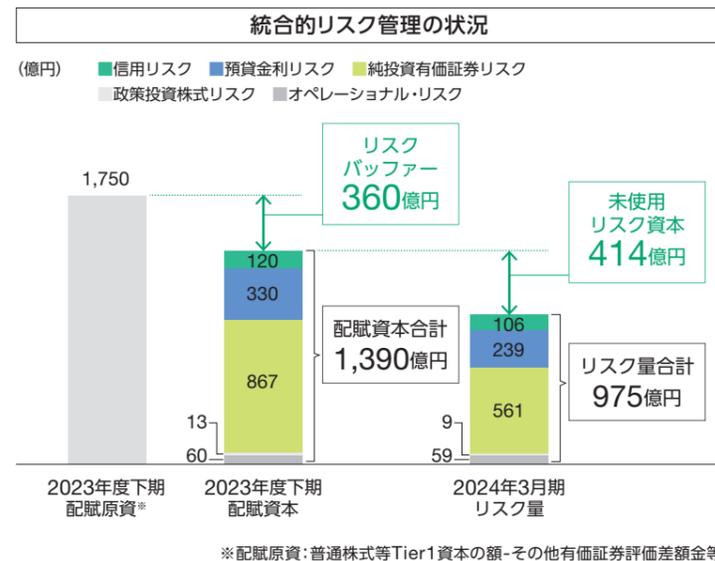
クを適切にコントロールしていくことは経営課題として重要と認識しています。当行においては、内部統制部をリスク管理統括部署としてリスク管理態勢を整備し、銀行業務で発生する各種リスクをより正確に把握、認識し、適切なリスク管理を通じて経営の健全性と安定した経営基盤の確立を図っています。



## 統合的リスク管理の状況

経営上重要な位置付けにあるALMについては、経営陣主導による「ALM委員会」を中心に運営しています。毎月開催される委員会では、市場リスク、流動性リスク、信用リスクなどのリスクを、シミュレーション、BPV、VaRなどの多面的な分析により的確に把握したうえで、ALM運営にかかる重要事項について審議しています。

こうしたALM運営体制の充実に加え、統合的リスク管理手法の一つとしてリスク資本配賦を実施し、経営体力である自己資本の範囲内で各種リスクをコントロールすることにより健全性を確保するとともに、資本の効率的な活用を意識した業務運営に努めています。



# コンプライアンス

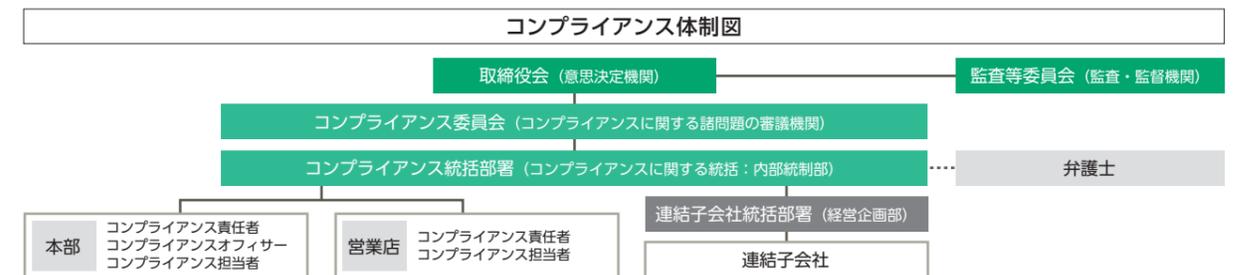
## コンプライアンスの基本方針

お客さまへの説明・相談態勢の充実や法令等遵守態勢の強化、反社会的勢力との関係遮断・銀行取引からの排除など、日々の業務において、コンプライアンス態勢の強化・充実に取り組んでいます。

運営においては、外部弁護士を含めたコンプライアンス委員会を審議機関として設置し、毎月定例開催しています。また、コンプライアンスに関する諸事項は内部統制部が統括・管理しています。

毎年度、取締役会の決議を経て、役職員の法令等遵守に関する意識の向上と各種取引における利用者保護の徹底、チェック機能の確立等に向けた具体的施策を「コンプライアンスプログラム」として策定しています。このプログラムの達成状況はコンプライアンス委員会で審議しています。

さらに、全役職員が「コンプライアンスマニュアル」を手引書として、日々の研鑽に努めています。研修においてもコンプライアンスに関するカリキュラムを充実させ、地域の皆さまから高い信頼を得られるように、努力を重ねています。



## 個人情報保護への対応

当行は、お客さまからの信頼を第一と考え、個人情報をお客さまのご希望に沿って取り扱うとともに、個人情報保護の観点から正確性・機密性の保持に努めるなど、個人情報を適正かつ安全に取り扱うことが重要であると認識し、「個人情報保護宣言（プライバシーポリシー）」を制定・公表しています。

この個人情報保護宣言に基づき、①個人情報に関する法令等の遵守、②個人情報の適正取得、③個人情報の取得・

利用におけるその利用目的の特定及び当行のホームページ等での公表、④当行の個人情報の取り扱い及び安全管理措置に関するご質問、苦情の相談窓口の設置等、個人情報の適正かつ安全な取り扱いを実施しています。苦情やお問い合わせに対しては、迅速かつ誠意をもって応え、お客さまへ変わらぬ安心をご提供できるよう努めています。

## マネー・ローンダリング等防止に向けた取り組み

当行は、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与（以下、マネロン等）対策を経営上の重要課題として位置付け、取締役会をはじめとして経営陣の主導的な関与のもと、マネロン等防止に取り組んでいきます。

また、管理態勢強化のため、内部統制部担当取締役をマネロン等防止責任者とし、「マネロン・テロ資金供与対策室」の設置、「マネー・ローンダリング等防止ポリシー」の制定、公表を行っています。

## 金融ADR制度への対応

当行は、指定紛争解決機関である一般社団法人全国銀行協会、一般社団法人信託協会と苦情対応手続き及び紛争解決手段に関し、契約を締結しています。

連絡先：全国銀行協会相談室  
 電話番号：0570-017-109 または 03-5252-3772  
 連絡先：一般社団法人信託協会  
 電話番号：0120-817-335 または 03-6206-3988  
 (2024年3月31日現在)

## 反社会的勢力等への対応についての基本方針

当行は企業の社会的責任を果たし、金融機関自身や役職員、顧客、様々なステークホルダーが反社会的勢力からの被害を受けることを防止するために、反社会的勢力との関係を遮断するための取り組みを推進します。

1. 組織として対応します。
2. 外部専門機関との連携を図ります。
3. お取引を含めた一切の関係を遮断を図ります。
4. 有事における民事と刑事の法的対応を図ります。
5. 裏取引や資金提供を禁止します。

# 企業情報

## 名古屋銀行の概要 (2024年3月31日現在)

名称	株式会社名古屋銀行
所在地	名古屋市中区錦三丁目19番17号
設立	1949年2月24日
総資産(連結)	5兆4,310億円
貸出金	3兆7,917億円
有価証券	9,381億円
預金等*	4兆6,431億円
資本金	250億円
従業員数	1,805名

\*預金等=預金+譲渡性預金



本社

## グループ会社一覧 (2024年3月31日現在)

名称	住所	事業内容
株式会社名古屋リース	名古屋市中区上前津2-4-5	総合ファイナンスリース業
名古屋ビジネスサービス株式会社	名古屋市中区錦3-19-17	現金の整理・精査業務等
株式会社名古屋カード	名古屋市中区上前津2-4-5	クレジットカード業、信用保証業務
株式会社名古屋エム・シーカード	名古屋市中区上前津2-4-5	クレジットカード業
株式会社名古屋キャピタルパートナーズ	名古屋市中区錦3-19-17	投資事業有限責任組合の組成・管理業務
株式会社ナイス	名古屋市中区葵1-16-38	医療システム事業、ICT支援事業

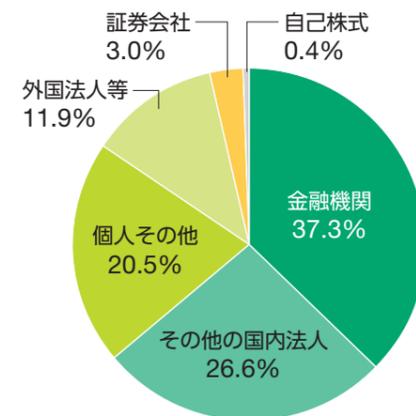
## 株式の状況 (2024年3月31日現在)

発行済株式総数 16,755千株  
株主数 13,196名  
大株主一覧

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,333	7.98
日本生命保険相互会社	726	4.35
名銀みのり会(自社従業員持株会)	599	3.59
明治安田生命保険相互会社	581	3.48
住友生命保険相互会社	516	3.09
株式会社みずほ銀行	421	2.52
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	413	2.47
三井住友海上火災保険株式会社	409	2.45
大樹生命保険株式会社	368	2.20
株式会社十六銀行	366	2.19

※ 持株数等は、千株未満を切り捨てて表示しています。  
※ 持株比率は、自己株式を控除した発行済株式の総数により算出し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しています。

所有者別株式状況



銀行業から未来創造業へ



### ホームページのご案内

当行では、お客さまにご満足いただけるよう様々な活動、商品の開発に取り組んでいます。最新のサービスの情報や、経営に関する情報につきましては、ホームページにてご覧いただけます。

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



名古屋銀行 経営企画部

〒460-0003 名古屋市中区錦三丁目19番17号

TEL052-951-5911

2024年7月発行