

銀行業から未来創造業へ



統合報告書 2023

2022年4月1日～2023年3月31日

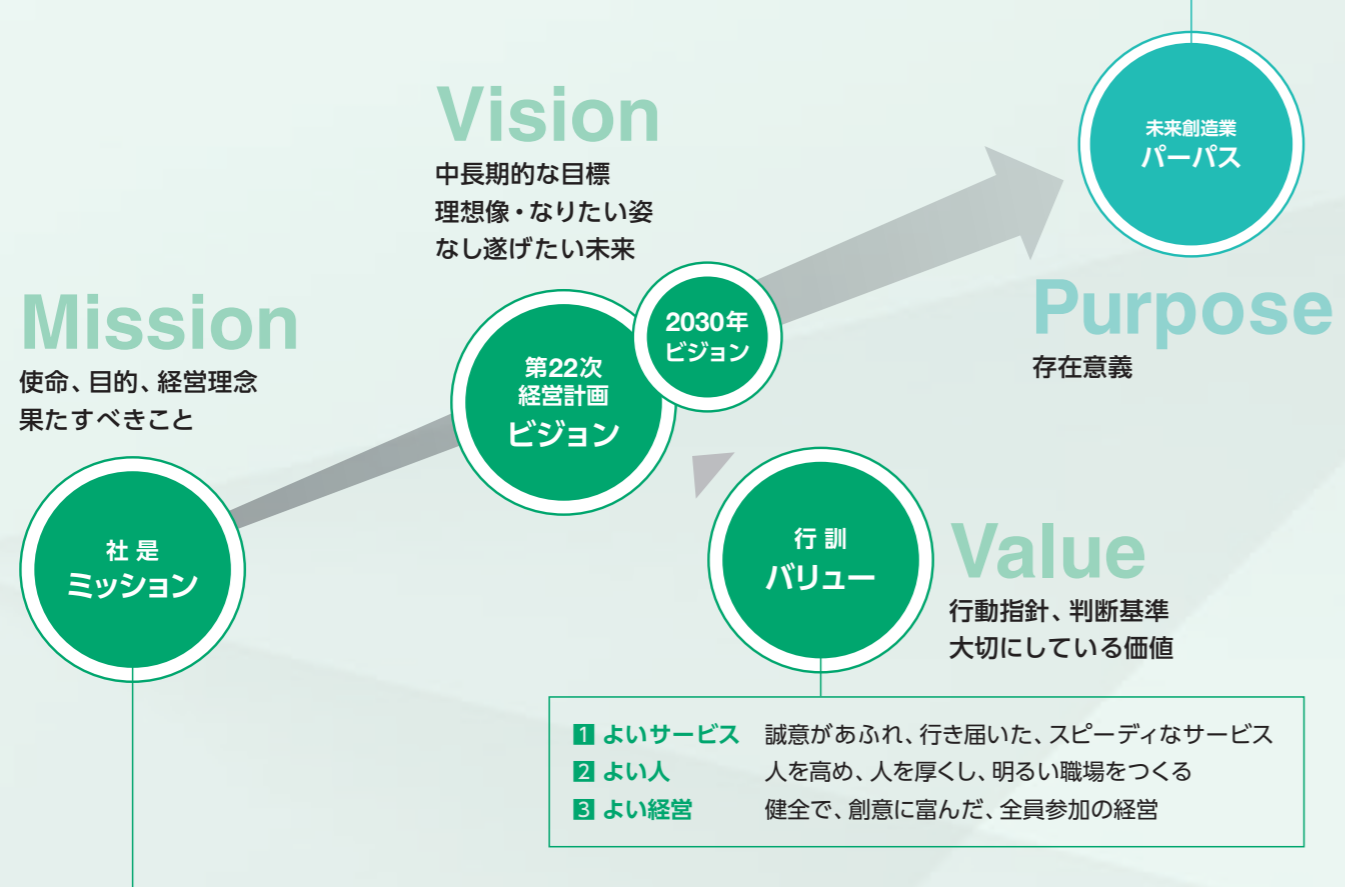


未来創造業宣言

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溢れる行風として、広く知られているところです。



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2023」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「2023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。

統合報告書2023

目次

名古屋銀行について

- 02 名古屋銀行のあゆみ
- 04 頭取インタビュー
- 08 価値創造プロセス
- 10 営業基盤
- 11 名古屋銀行の強み
- 12 財務ハイライト
- 13 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

- 14 第22次経営計画
- 16 注力戦略① サステナビリティ
- 26 注力戦略② 人的資本戦略
- 26 人事担当責任者メッセージ
- 29 特集: 人的資本座談会
名古屋銀行のダイバーシティ&インクルージョン
- 32 注力戦略③ DX戦略
- 34 静岡・名古屋アライアンス
- 35 第21次中期経営計画の振り返り

価値創造を支える基盤

- 36 コーポレート・ガバナンス
- 40 役員一覧
- 42 コンプライアンス
- 43 リスク管理
- 44 株主とのコミュニケーション

企業情報

- 45 企業情報

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変更



1995年

中国上海市に海外駐在員
事務所開設

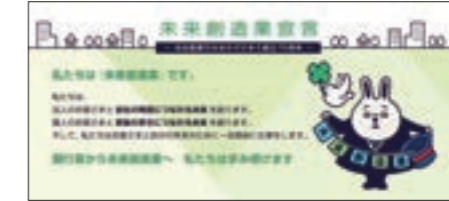


2011年

中国南通市に南通支店開業

2018年

未来創造業宣言



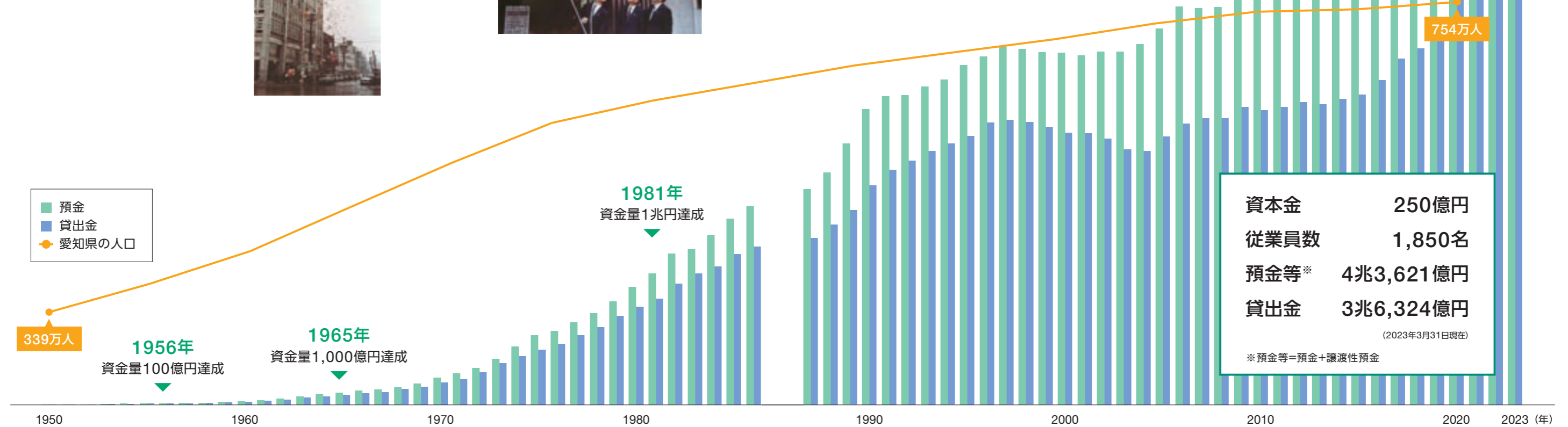
2022年

静岡銀行と包括業務提携
「静岡・名古屋アライアンス」締結



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



資本金	250億円
従業員数	1,850名
預金等*	4兆3,621億円
貸出金	3兆6,324億円

(2023年3月31日現在)
※預金等=預金+譲渡性預金





地域社会の課題に真摯に取り組む中で、「未来創造業」を目指し事業領域と収益機会の拡大に邁進してまいります。

取締役頭取 藤原 一郎

当行は、お客さまの課題解決に真摯に取り組む中で、お客さまとともに明るい未来を創り出す「未来創造業」に向けて大きく前進しています。その背景として、設立以来74年にわたり、愛知県という経済力に富んだ地域にて、地域のお客さまに寄り添う経営を続けてきました。今日では、「地域社会の繁栄に奉仕する」という社是を礎に、自動車産業を筆頭に製造業などの多岐にわたる業種のお客さまとの厚い信頼のもとで事業を展開しています。つきましては、事業の現状と今後の展望についてお伝えします。

「第21次中期経営計画」は目標を大きく上回る成果

まず2023年3月期の業績につきましては、「第21次中期経営計画」の着実な実行を通じて、「未来創造業への進化」に向けた取り組みが確実に進み、経常収益については、本業の貸出金利が増加したほか、様々なソリューションビジネスから得られる役員取引等収益などが増加したことから堅調に推移しました。一方で、米国の金利上昇に伴う外国債券の価格低下の影響を受けて、含み損を抱えましたが、将来に向けて禍根を残すことのないように早めの処分売りを実施しました。この影響で最終利益は前期比で減少となったものの、有価証券のポートフォリオを入れ替えたことで、将来において利益を出していく体制になったと判断しています。

2022年度、本業の業績が堅調だった背景としましては、ここ数年においてお客さまの課題にしっかり向き合い、一つひとつ解決していくことを重要課題として進めてきたことが奏功していると考えます。実際、「第21次中期経営計画」ではコア業務純益の2022年度公表目標が70億円、連結当期純利益の同目標が50億円であったのに対して、それぞれ123億円、83億円と目標を大きく上回る実績となっています。

2013年に日本銀行によるいわゆる異次元の金融緩和が始まり、2023年で10年を迎えます。マイナス金利政策のもと、貸出金利が低下することで、従来型の銀行のビジネスモデルが成り立たなくなっていくという危機感のもと、当行ではいち早くビジネスモデルの転換に挑んできました。そして、地域のお客さまに寄り添い、お客さまの課題解決に注力するという伴走型の営業スタイルを貫いてきたことで、取り組みの成果が徐々に表れるようになったのです。その結果、ソリューションビジネスから利益を得られる経営体質になったことが大きな前進と捉えています。

加えて、重要なことはソリューションビジネスによるお客さまの経営支援を通じて、結果的に新たな資金需要の創出につながった点です。つまり、ソリューションビジネスと資金供給が両輪となり、当行の成長に寄与する経営基盤が整いつつあります。2023年4月から開始しました「第22次経営計画」においては、ソリューションビジネスをさらに深く追求しつつ、資金需要の創出についてもさらに注力してまいります。

事業領域を広げていく中で収益機会をさらに拡大

さらに成果について付け加えますと、お客さまの経営支援の一環として実施している各種補助金の採択件数が大幅に伸びています。たとえば、ものづくり補助金や事業再構築補助金の支援については全国トップレベルの実績となっています。それとともに、当行が特に力を注いでいるのは、お客さまの健康経営に対する伴走支援コンサルティングです。銀行が企業の健康経営を支援することに違和感を抱かれるかもしれませんが、健康経営は企業価値の向上に直結する課題であることから、当行としてお客さまに貢献する一手と考え、支援を積極的に行っています。また当行自体の健康経営にも力を入れており、健康経営優良法人認定制度における「ホワイト500」の認定取得について、地方銀行では全国トップ、銀行業界全体でも第2位という実績となっています。

お客さまからは「名古屋銀行はそこまで手広く手がけているのか」「名古屋銀行からの提案は面白い。ワクワクするね」といった言葉を多数頂戴しており、私を含めて役職員一同、自信を深めているところです。

約10年前の異次元の金融緩和以降、銀行業界を取り巻く環境が一気に悪化する中、思い切ってビジネスモデルの変革を進めてきたことが、今日の業績につながりました。災い転じて福となすといわれますが、環境の変化に対して座視するのではなく、積極的な試行錯誤を通じて持続可能なビジネスモデルの創出にコツコツと挑み続けてきたことで、「第22次経営計画」で掲げています「未来創造業の真価の発揮」が現実のものとなりつ

つあります。また、当行が事業領域を着実に広げているのは、改正銀行法に基づく規制緩和が大きく寄与しています。これによって、地域の企業に対するカーボンニュートラルに向けた支援や、自動車産業におけるCASE（自動車のIoT、自動運転、所有から共有、電気自動車といった新潮流）に向けた支援は、セミナー等の情報提供に留まらず、事業会社への出資といった活動が可能になり、銀行の収益機会が大幅に広がりました。

当行は規制緩和の追い風を先手先手で活用し、銀行業から未来創造業への転換を図っています。特に事業会社への出資のため、2020年に投資専門子会社として株式会社名古屋キャピタルパートナーズを設立し、その後事業承継をはじめ、ベンチャー投資、事業再生、地域活性化といったテーマごとのファンドを立ち上げています。事業承継については地域の中小企業を中心に切実な経営課題であることから、事業承継に課題を抱えていたお客さまから大変喜ばれており、すでに6社へ投資しているのに加えて、ファンドの規模も拡大基調にあります。それ以外にも営業店の店頭デジタルサイネージを活用した広告放映サービスを提供し認知度向上を支援したり、システム開発業務を受託できる株式会社ナイスを2021年銀行業高度化等会社として連結子会社化してDX支援を行ったり、私としても貸出という手段だけでなく、当行グループという基盤で様々なニーズに応えられていることに次の成長ステージに向けた確かな手応えを感じているところです。

長期にわたり地域のお客さまとの接点を強化

当行は「第22次経営計画」の策定に併せて、パーパス（存在意義）及び「2030年ビジョン」を公表しました。このビジョンでは、目標として「お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ」を掲げるとともに、サステナビリティ、人的資本戦略、DX戦略という3つの重点項目を明らかにしました。いずれの項目も単に時流に乗って掲げたわけではなく、行内での議論を経て、当行グループの持続的成長に欠かせないものとして取り上げたものです。「地域No.1金融グループ」が意味するところは、事業の規模にとどまらず、当行グループの総合力を通じてお客さまの課題に応じていくうえで、「No.1」と評価されることが一番の目的です。特に「地域No.1でありたい」というのは、多くの行員から出た声でした。すでにお客さまの未来に寄り添って提案をしているという自信の表れでもあり、その思いを頭取として活かしたく、反映しました。

「第22次経営計画」は8年といういわば長期の計画となっています。これは、愛知県という地域をこれから先、どのように振興していくのかについて、長い目線で考える必要があると判断したからです。そして、それを踏まえお客さまの課題解決につながるソリューションを模索し、実施したとしても、すぐに成果が

出るものではありません。種時ををし、時間をかけてしっかり育てていくためにも8年としました。当行としては、長期にわたり地域のお客さまとの接点を強化する中で、一緒に明るい未来を創っていききたいの思いを計画に込めています。

現在、当行における法人のお客さまは約2万9,000社に上ります。東海3県の地方銀行としてはトップクラスの規模です。まずはこうしたお客さまの課題にしっかり向き合い、様々なソリューションを提案することで成果を上げていきます。これが積み上がっていくことで、より多くのお客さまにソリューションビジネスの展開が可能となっていくなど、事業としての可能性はとても大きいと考えます。

また、法人のお客さまには当然、従業員の方々がいらっしゃることから、個人のお客さまにも当行として貢献できることがあると思っています。日本政府が「貯蓄から投資へ」や「資産所得倍増計画」を掲げる現在、当行としては職域を通じて従業員の方々にアプローチすることで、積立NISAなどの投資信託などを提案する機会、ビジネスチャンスを生み出すことができるはずです。この点もまた当行として提案力を高めていきたいと考えます。

時代の変化に機敏に対応し、お客さまに寄り添った提案に注力

従来、銀行の評価指標としては、預金残高や融資額のシェアなどが中心でした。しかし、マイナス金利政策を背景に従来型の銀行のビジネスモデルが成り立たなくなりつつある中、こうした指標は必ずしも意味を持たなくなっています。それよりも、お客さまとしては、自分のためにどんな提案を行ってくれるか、自分の困りごとと一緒に考えてくれるのか、といったことが重要です。当行としては、この点に焦点を合わせ、経営資源を集中させたことで、お客さまに寄り添う方向に目線が変わり、お客さまから評価いただけるようになったため、当行ブランドとしての価値向上につながったと思っています。今後もこういった姿勢を継続して存在価値をさらに高めていきたいと考えます。

投資家の皆さまにぜひお伝えしたいのは、当行の事業はまだまだ伸びしろがあるということです。多くのお客さまの存在に加えて、事業領域の拡大を通じて、収益機会はさらに大きなものとなります。それとともに、強調したいことは、愛知県の経済力です。製造品出荷額が47兆円と全国で断トツの1位です。第2位の神奈川県が17兆円なので、実に2倍以上の規模を誇っ

ています。このような恵まれた市場において、当行はソリューションビジネスにさらに注力していく考えです。

なお、愛知県といえば、自動車産業が有名ですが、近年はいわゆるEV(電気自動車)シフトが加速しています。この点に関して、EVでは生産時の部品点数が減ることを懸念される方がいらっしゃるかもしれませんが。たしかにEVシフトの影響は無視できるものではないものの、私としては必ずしも悲観的な見方をしておりません。むしろ、変化はチャンスと捉えています。自動車産業に関わるお客さまが変化に対応されていくように、当行も変化の中で新たな事業機会を見つけ出していきます。ものづくりのあり方が変わるのであれば、生産設備の転換に向けた融資の提案や、工場の現場改善支援を行います。M&Aをお求めであれば、マッチングに努めます。EVシフトに対応した人材をお探しであれば、人材紹介を行います。このように当行は変化に対して機敏に動き、お客さまに寄り添った提案を行い、地域経済のさらなる繁栄に貢献していく覚悟です。

SDGsコンサルティングに対する引き合いが増加中

変化はチャンスということでは、業種を問わずビジネスのあり方が大きく変わってきたことを実感します。すなわち、自社の業績だけが伸びればよいという時代ではないということです。SDGsに象徴されるように社会的課題の解決にどれだけ貢献できるかが、企業経営における重要な視点となっています。この点については、地域金融機関は地域社会の課題に応える経営を追求するということから、元来、SDGsとの親和性があると考えます。

特に近年は当行が提供するSDGsコンサルティングのサービスに対する引き合いが急増しています。中小企業のお客さまの中には「SDGsは大切だが何から手を付ければよいかかわから

ない」というところが少なくありません。これに対し、当行ではお客さまの事業内容の見える化を起点に、事業がSDGsの17項目のどこに該当するかの特定作業を支援しています。そのうえでSDGs宣言書の作成、対外的な発信をお手伝いしています。

この先には、さらにカーボンニュートラルに向けたコンサルティングなどを用意しています。加えて、CO₂排出抑制に資する設備の購入に際しては融資の提案を展開していきます。お客さまとしては、社会課題の解決を通じて、実は企業の持続的成長に向けた取り組みを促進することとなり、一方で当行としてはソリューションビジネス及び融資などのビジネスチャンスを獲得するという双方にとって利点の大きな挑戦となります。

行内での人材基盤の強化と併せて、お客さまの人材の課題に対応

長期ビジョンである「2030年ビジョン」の重点戦略の中に人的資本戦略を掲げた意図としては、従業員一人一人がお客さまの課題に応えることで、お客さまから感謝され、仕事のやりがいを実感できる金融機関でありたいという願いを込めています。仕事に対する満足度が上がることで、人はさらにお客さまのためにがんばろうという気になります。ここが人的資本戦略の主眼です。

日本は人口減少を背景に人手不足が顕著です。まるで1980年代のバブル経済並みの失業率の低さであり、これが継続していくことが想定されます。こうした背景のもと、人材の採用から育成、活躍推進に至るまで人的資本戦略が欠かせない

ものです。すでに申しました健康経営の支援についても、こうした観点のもとでお客さまの活動を支援しています。

さらに、人手不足から導き出されるのは、設備投資の重要性です。労働力人口が減り続ける中、省力化や自動化への対応が企業として不可欠の時代を迎えています。この点、興味深いのは当行の商圏を中心に東海3県の企業は、全国平均と比べて、設備投資に対する意欲が高いことです。また、産業界に人手不足という逆風が吹いているものの、自動化に役立つ生産設備などを導入することで、生産性や収益性、品質を高めることが可能であることも旺盛な設備投資を下支えしています。こうした状況を背景に、当行にとって新たな資金需要が生まれて

おり、大きなビジネスチャンスの一つとなっています。

当行は人的資本戦略の中で「7色のダイバーシティ」を設定し、年齢や性別、中途採用、知識・経験、ライフプラン、働き方、価値観といった視点ごとに課題と施策案を定め、人事制度の改定を含めて、働く人のモチベーション向上などに尽力しています。未来創造業へ転換したことで、貸出業務だけでなく課題解決を支援するようになった結果、お客さまに喜んでいただけることがやりがいとなるなど行員の満足度は向上していると感じています。こういった経験を多くの行員が積むためには、多様なスキルとセンスが必要であると考えており、2030年に向けては、女性活躍推進やワークエンゲージメント、クロスキャリアといった指標について目標を設け、女性だけに限らず行員全員が活躍できる取り組みを加速させています。なお、2023年においては女性の取締役を1人から2人へと増員しています。

取り組み成果を着実に積み上げていくのが当行のDX戦略

「2030年ビジョン」のもう一つの重点戦略であるDX(デジタルトランスフォーメーション)戦略については、いずれの企業においても必須の取り組みであります。この点について、銀行サービスのDX化を推進することで、「名古屋銀行アプリ」を通じた非対面チャネルの強化、WEB完結商品のラインナップ強化などを図り、お客さまとの接点拡大・利便性向上を図っています。

このほか、行内における業務や事務のDX化を進め、業務自動化と本部集中化により、営業店の事務ゼロ化と人員配置の最適化を目指しているところです。併せて、お客さまのDX化支援もまた重要であり、行内におけるデジタル人材育成、外部連

携を通じて、お客さまに対する支援に向けた環境整備を行っています。特に先に触れましたシステム開発業務を受託できる株式会社ナイスを連結子会社化したことにより、当行グループのみで直接お客さまのDX化支援が可能になりました。

肝心なことは、DXという言葉に惑わされることなく、小さな取り組みを含めて成果を着実に継続的に上げていくことにあります。その時々生まれる新しい技術を適時適切に取り入れていき、その結果として、生産性を上げ、ビジネスのあり方を時代に即して変えていくことが当行におけるDXの主眼です。

静岡銀行との業務提携に対して、高まりつつあるお客さまの期待

最後に「静岡・名古屋アライアンス」の現状についてお伝えします。静岡銀行と業務提携して約1年が経過した現在、きわめて良好な関係を築いています。それというもお互いが経営統合を想定していない提携であることからです。そのため、双方が胸襟を開き、情報を開示し合い、提携におけるシナジーを追求しています。また、両行の営業エリアが重なることが少ないことも良い関係の構築につながっています。

これによって、2022年度は両行合算で約11億円に上る収益効果が生じています。今後、ストラクチャードファイナンスやシンジケートローンなどで協調体制をさらに強化していくことを大いに期待しているところです。先日、当行のお客さまへ会社説明会を行った際、静岡県の商圏に対する関心が想像以上に強いことを実感しました。「商品の販路を静岡県に広げたい」「静岡県内で工場立地を探したい」など、様々な要望が出ており、今後収益機会が増えていくものと考えます。

もう一点、提携効果を申しますと、両行での人材交流が盛んになっており、お互いの強み、業務ノウハウを学ぶ機会が増えています。たとえば、事業再生分野では静岡銀行が持つ豊富なノウハウを、システム分野では行内システムの内製化やセキュリティ体制等の互いのノウハウを共有すべく、双方が人材を派遣することで互いに学び合うことに努めています。こういった良好な関係を発展させていくことで、ともに成長していきたいと考えます。

愛知県は従来、金融激戦地といわれるほど、金融機関同士の競争が激しい地域です。しかし、それだけに各金融機関が切磋琢磨しつつ、新たなサービスの追求にしのぎを削っています。当行が様々なことにチャレンジできているのも、そういった環境にあるからこそです。こうした状況の中、当行は、設立以来74年にわたり先輩たちが築いてきた顧客基盤をはじめとする財産を活かして、地域社会の課題に真摯に取り組むとともに、社会のお役に立つことで事業領域の拡大、収益機会のさらなる獲得を目指しています。つきましては、今後とも引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



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へ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

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

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

▶P10

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

▶P12

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

▶P16

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

▶P26

戦略

▶P14

第22次経営計画

「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

価値創造を支える基盤 ▶P36

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

- マイナス金利の長期化
- 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

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

	2027年度
当期純利益(連結)	150億円
ROE(連結)	5%超
コアOHR	50%台
預貸和	10兆円
上場政策株式縮減額 (取得原価ベース)	50億円

「非財務」2030年度目標

	2030年度
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%
ESG投融資額 (2030年度までの10年間累積実行額)	5,000億円
CO ₂ 排出量(2013年度対比)	▲70%

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

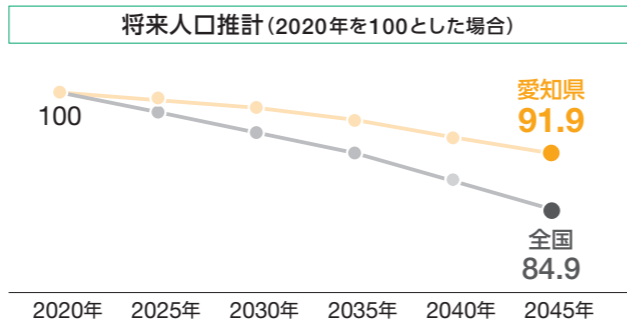
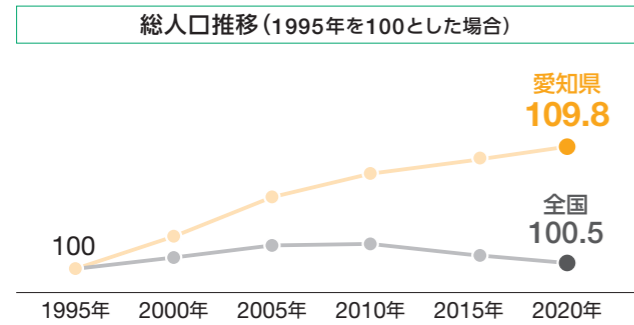
安定的な利益還元
中長期的な企業価値の向上

従業員

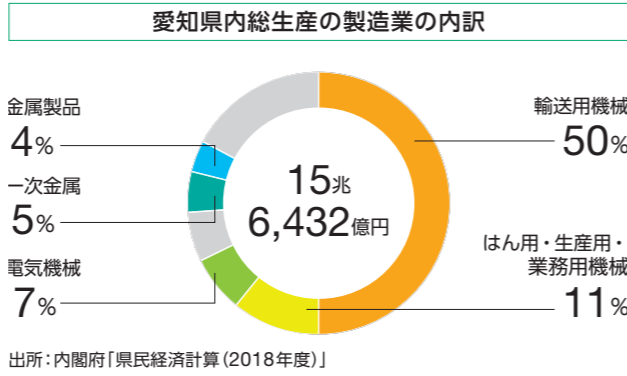
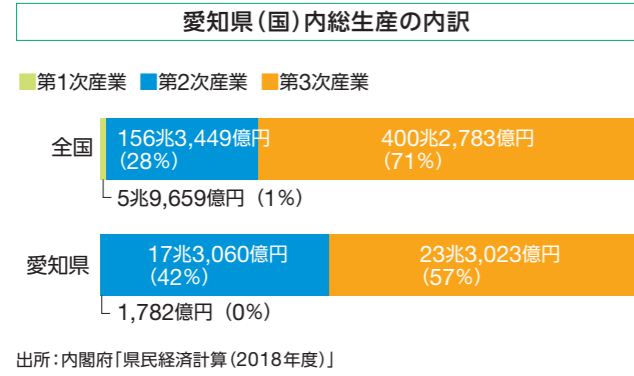
やりがいを持ち、いきいきと働くことができる職場

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

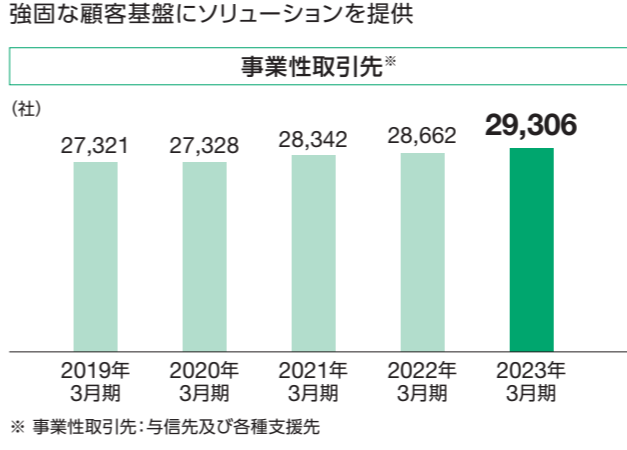
事業所数				製造品出荷額等				従業者数				付加価値額			
順位	都道府県	事業所数(事業所)	構成比(%)	順位	都道府県	製造品出荷額等(百万円)	構成比(%)	順位	都道府県	従業者数(人)	構成比(%)	順位	都道府県	付加価値額(百万円)	構成比(%)
1	大阪府	15,522	8.5	1	愛知県	47,924,390	14.8	1	愛知県	848,565	10.9	1	愛知県	12,810,137	12.7
2	愛知県	15,063	8.2	2	神奈川県	17,746,139	5.5	2	大阪府	444,362	5.7	2	静岡県	5,889,989	5.8
3	埼玉県	10,490	5.7	3	静岡県	17,153,997	5.3	3	静岡県	413,000	5.3	3	大阪府	5,375,996	5.3
4	東京都	9,887	5.4	4	大阪府	16,938,356	5.2	4	埼玉県	389,487	5.0	4	兵庫県	5,078,604	5.0
5	静岡県	8,786	4.8	5	兵庫県	16,263,313	5.0	5	兵庫県	363,044	4.7	5	神奈川県	5,067,528	5.0

出所: 経済産業省「2020年工業統計」

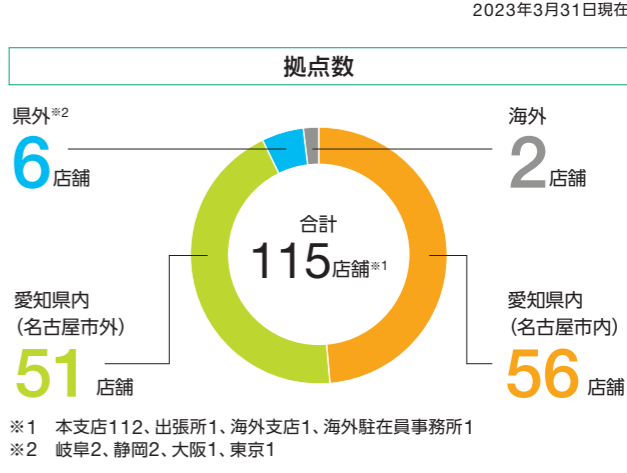
名古屋銀行の強み

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



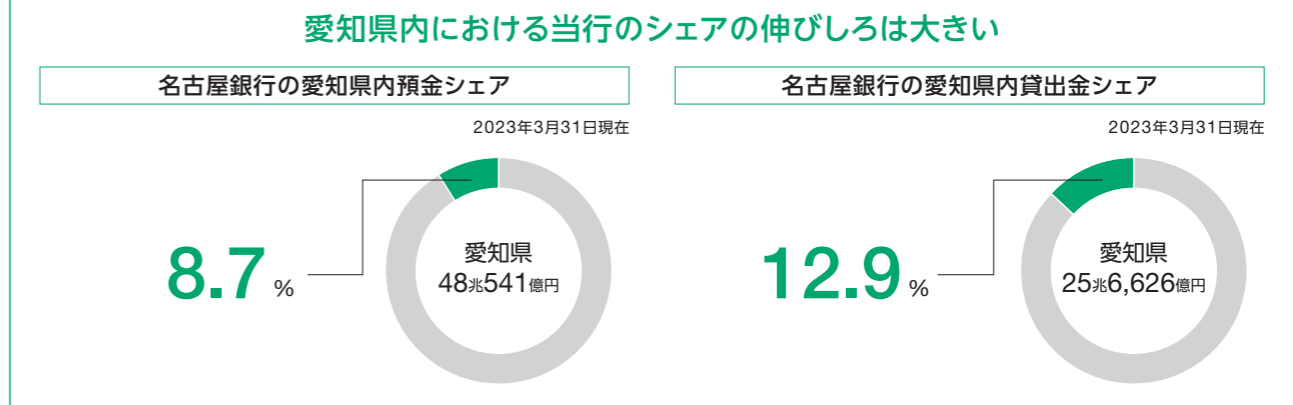
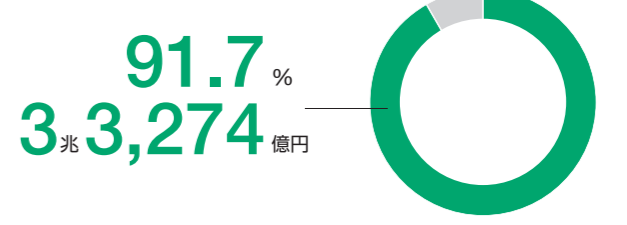
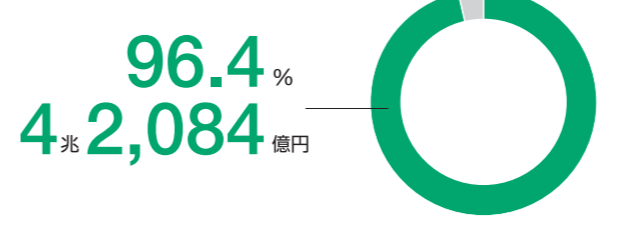
店舗ネットワーク



預金

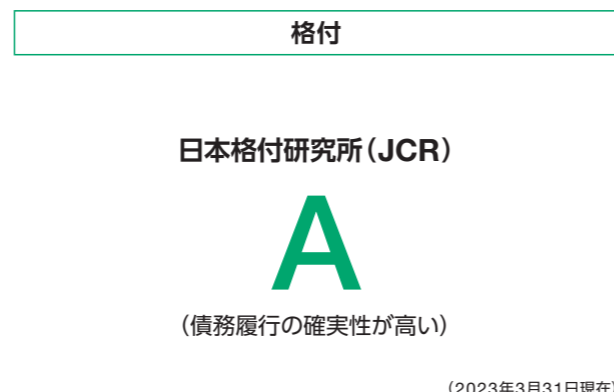
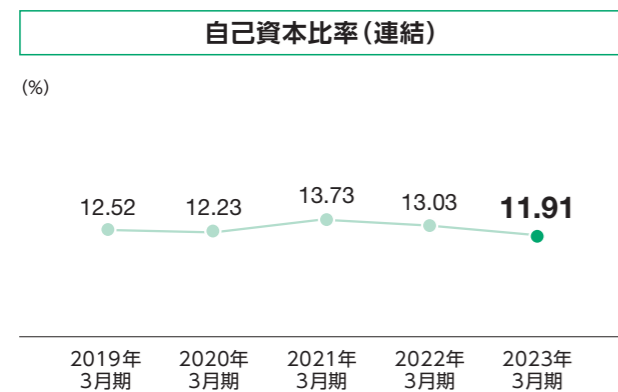
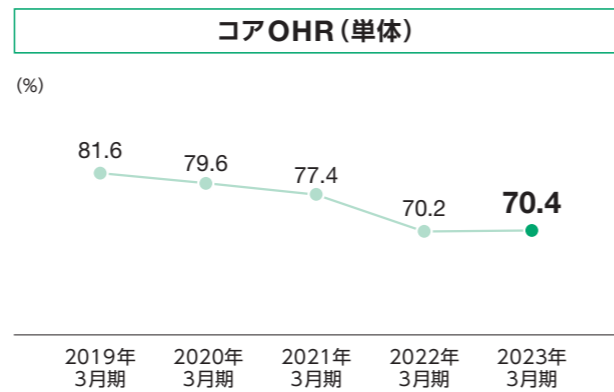
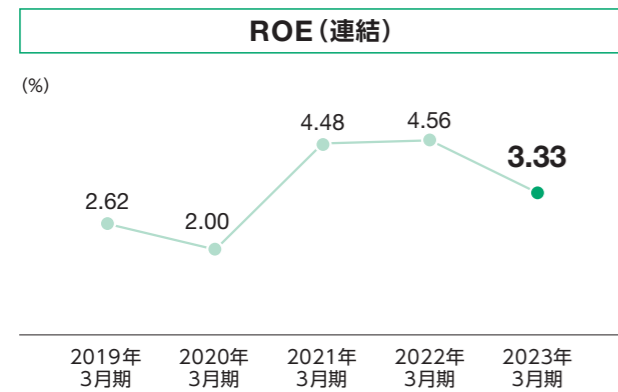
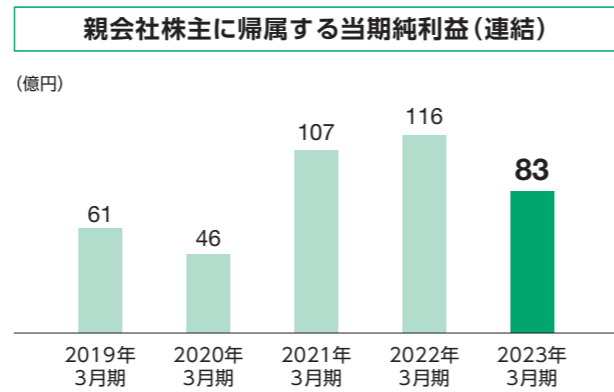
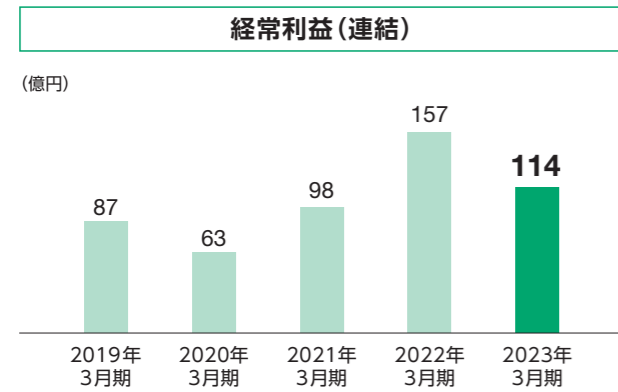
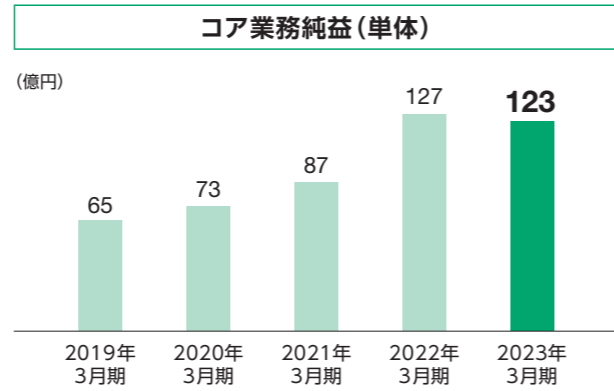
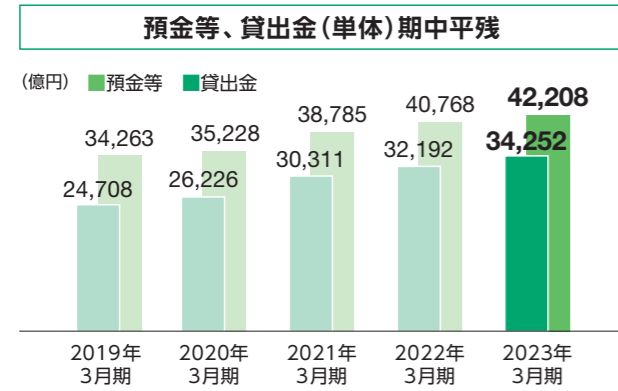


貸出金



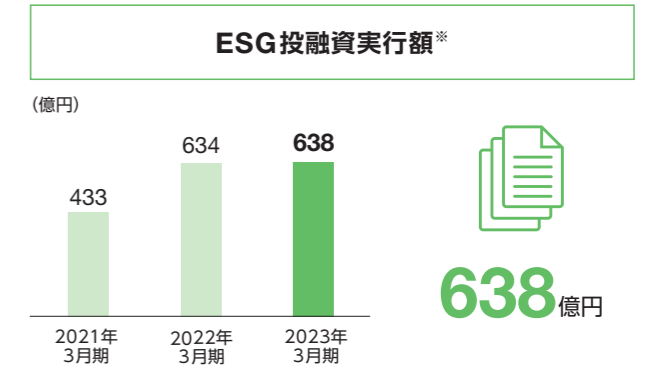
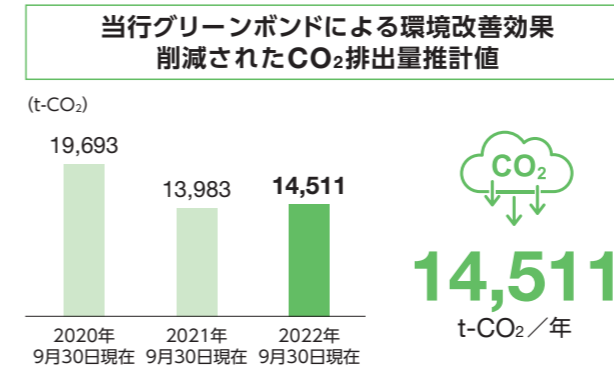
出所: 日本銀行「都道府県別預金・現金・貸出金(国内銀行)(2023年3月末)」

財務ハイライト

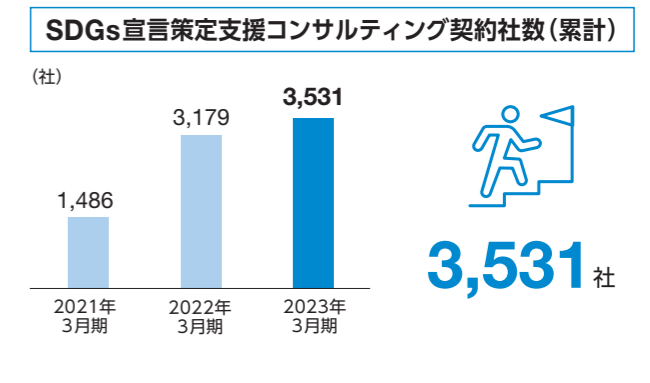
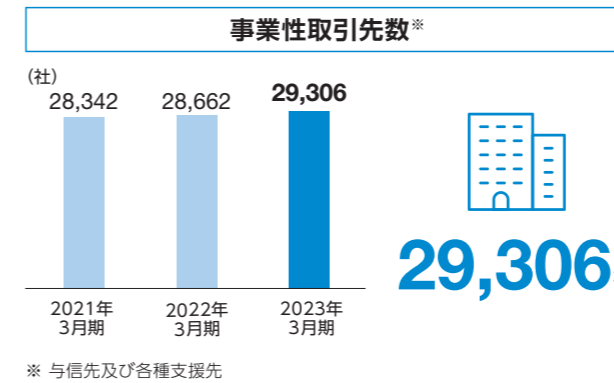


非財務ハイライト

Environment 環境



Social 社会



外部評価

健康経営実践している企業のうち2023年上位500法人に該当する「ホワイト500」を取得

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

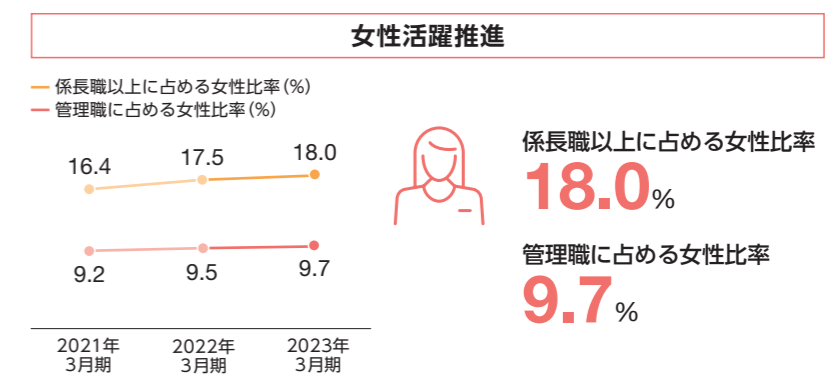
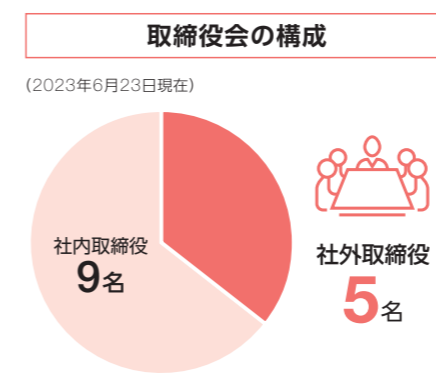
投資信託販売にて「お客さま本位の業務運営」ができているとして「S」評価取得

従業員の子育てを高い水準でサポートする企業「くるみん」認定を取得

女性の活躍推進が優良な企業「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2023」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

今年度よりスタートした第22次経営計画について説明します。計画の名称は「未来創造業の真価の発揮」としました。社会の変化がこれまで以上に早く大きくなる中、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は、今まで同様の3年間では不十分であり相応の時間が必要であると考え、2030年度を区切りとし、計画期間は2031年3月までの8年間としました。

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



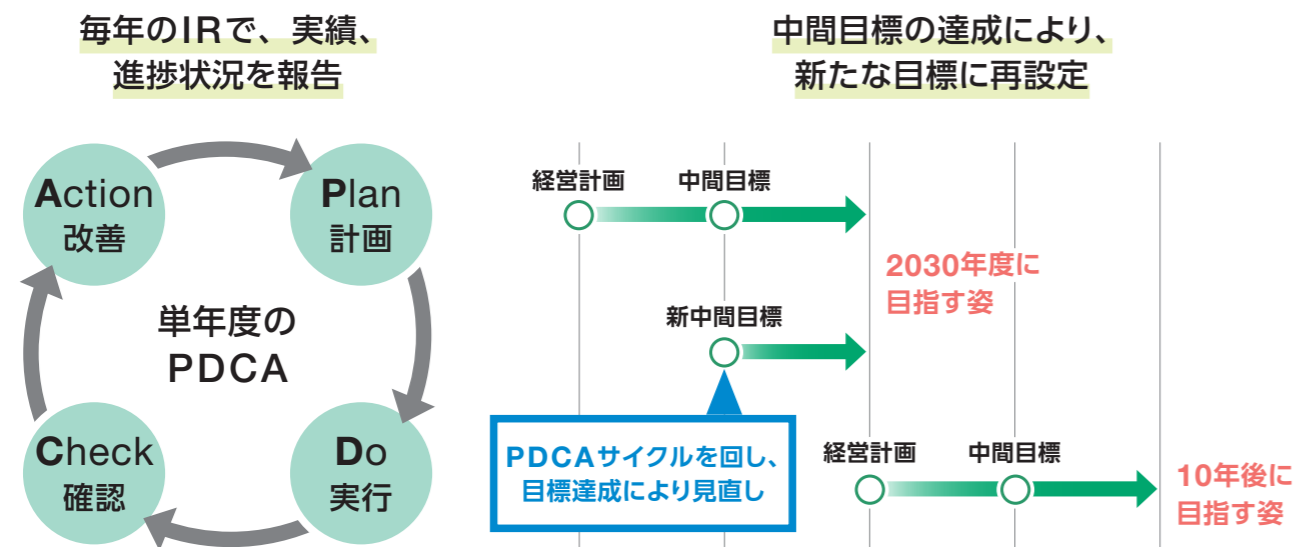
人的資本戦略



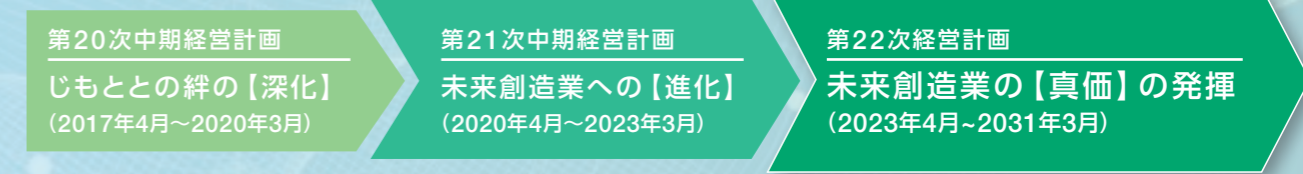
DX戦略

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



3つの注力戦略 主な施策

	主な施策	掲載ページ
サステナビリティ	法人営業(補助金申請支援、自動車サプライチェーン支援室、人材紹介業務、健康経営支援、海外ビジネス支援、事業承継、ベンチャービジネス、事業再生、地域活性化)	P17~18
	個人営業(金融教育、ほけんプラザ、信託業務)	P19
人的資本戦略	TCFD提言への取り組み、ESG投融資の推進、グリーン預金、グリーン債券、SDGs宣言策定支援コンサルティング、カーボンニュートラル宣言策定コンサルティング、めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン、めいぎんポジティブインパクトファイナンス	P20~25
	7色のダイバーシティ、人材戦略、3つの目標、人材ポートフォリオ	P26~27
DX戦略	働き方改革&健康経営推進(健康経営優良法人2023「ホワイト500」、[チームひまわりPlus+]での取り組み、ワークライフバランスの実現)	P28~31
	DX戦略ロードマップ、銀行サービスのDX化、業務・事務のDX化、お客さまのDX化支援、各種セミナーの実施	P32~33

「財務」中間目標

	2022年度	2027年度
当期純利益(連結)	83億円	150億円
ROE(連結)	3.3%	5%超
コアOHR	70.4%	50%台
預貸和	7.9兆円	10兆円
上場政策株式縮減額(取得原価ベース)	—	50億円

「非財務」2030年度目標

	2030年度
女性配置率 ^{※1}	100%
ワークエンゲージメント ^{※2}	3.60
クロスキャリア比率 ^{※3}	80%
ESG投融資額(2030年度までの10年間累積実行額)	5,000億円
CO ₂ 排出量(2013年度対比)	▲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



注力戦略①

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の向上を目指すべく、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。

サステナビリティへの取り組み体制

サステナビリティ推進室の設置

サステナビリティに対するガバナンス体制強化のため組織横断的な体制としています。健康経営の推進、サステナビリティ・リンク・ローンやポジティブインパクトファイナンスといったESGファイナンス等、環境・社会的課題解決に向けて銀行一体となり取り組んでいます。

自動車サプライチェーン支援室の設置

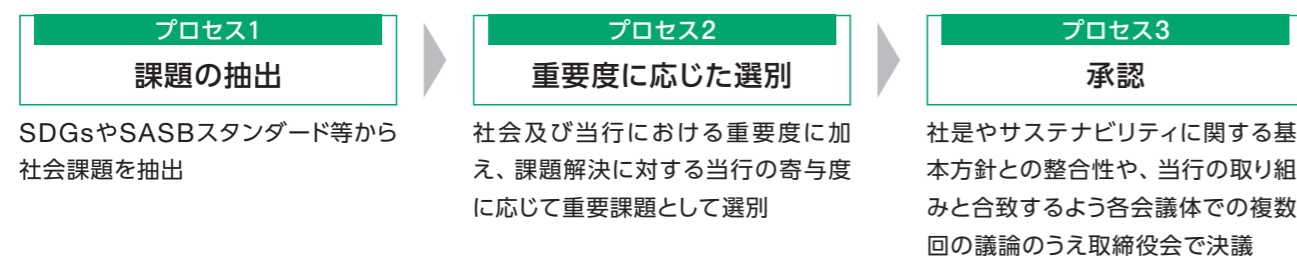
2019年10月より専門部署を設置し、愛知県の基幹産業である自動車業界について幅広く情報収集を行ってきました。2022年1月、地域の自動車サプライチェーンに対して、事業承継や製造現場改善、カーボンニュートラルへの取り組み等の支援を強化するため組織横断的な体制へと再編しました。

マテリアリティ (重要課題)

「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」をマテリアリティとして特定しました。その特定プロセスは下記に記載の通りです。

	健全な地域経済の成長への支援	銀行業の枠組みに捉われないお客さまの成長に資するサービスの提供
	持続可能な環境保全への貢献	CO ₂ 排出削減、ESG投融资を通じた環境負荷の低減
	将来にわたり活躍し続ける人財の育成	多様なキャリア形成を可能とする職場環境の整備

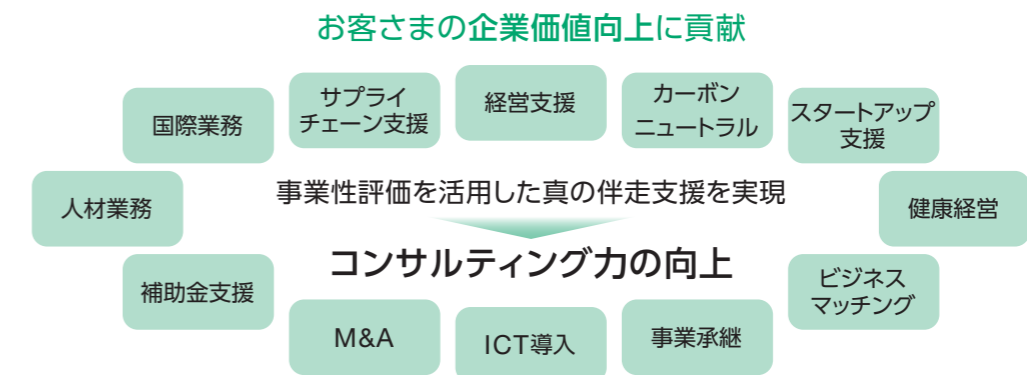
マテリアリティの特定プロセス



マテリアリティ 健全な地域経済の成長への支援

法人営業に関する推進方針

法人営業に関する推進方針として、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
 - 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

補助金申請支援

- 認定支援機関として積極的に支援しています。
- 令和元年度補正・令和3年度補正「ものづくり補助金（一般型）」第1次～13次の採択件数は**全国2位**（認定支援金融機関別）
 - 事業再構築補助金第1次～8次の採択件数は、**全国3位**（金融機関別）

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			事業再構築補助金の全国認定支援金融機関 採択順位		
順位	認定支援機関	採択件数	順位	認定支援機関	採択件数
1	A信金	185件	1	E信金	659件
2	名古屋銀行	169件	2	政府系金融機関	531件
3	B銀行	163件	3	名古屋銀行	520件
4	C信金	152件	4	F信金	505件
5	D信金	109件	5	G信金	475件

※名古屋銀行調べ

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しています。
- 開設日：2019年10月1日（2022年1月4日改編）

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」を実施し、財務面だけでなく、お客さまの本業も強力にサポートしています。

「現場改善サポート」の内容

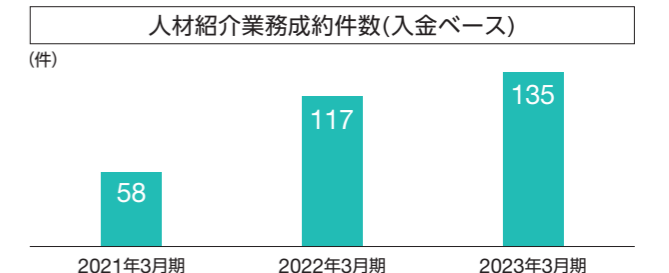
製造部門の生産性向上	作業中のムダ排除
在庫圧縮	品質向上
リードタイム短縮	物流コスト低減
設備保全により稼働改善	標準時間の設定、見える化 等

人材紹介業務

事業性評価を活かして、お客さまの真の人材ニーズを把握し、適切な人材ソリューションを提供することで、お客さまの事業成長の支援を行っています。

- 業務開始日：2019年6月10日
- 2022年度の先導的人材マッチング*採択件数は全国の金融機関でトップ15位以内（名古屋銀行調べ）

*先導的人材マッチング事業とは、内閣府が推進する、地域企業の人材ニーズを調査・分析し、職業紹介事業者と連携してハイレベルな経営人材等のマッチングを行う取り組みです。



健康経営支援

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しています。

健康宣言作成サポート

- 2021年8月より、「健康宣言」の作成サポートを実施



全国健康保険協会愛知支部より、健康宣言の普及活動へ感謝状受領!

*「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

健康経営伴走支援コンサルティング

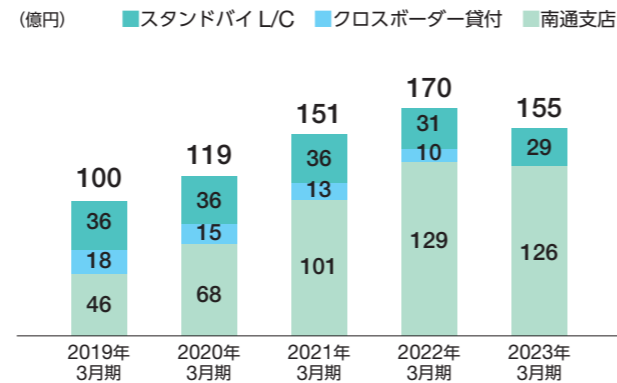
- 2021年8月より、当行担当者がお客さまを訪問し、健康経営優良法人の認定取得をサポート



海外ビジネス支援

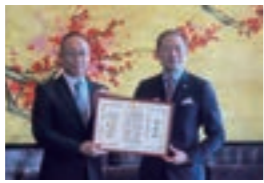
海外拠点等幅広いネットワークを活用して海外進出をサポートしています。

海外現地法人への融資(未残)



TOPICS 日本の銀行初の「在外公館長表彰」を受賞

日中平和友好条約45周年を記念し、日本国駐上海総領事館より中国との経済・人的交流に資する取り組みが評価され、受賞しました。



株式会社名古屋キャピタルパートナーズ

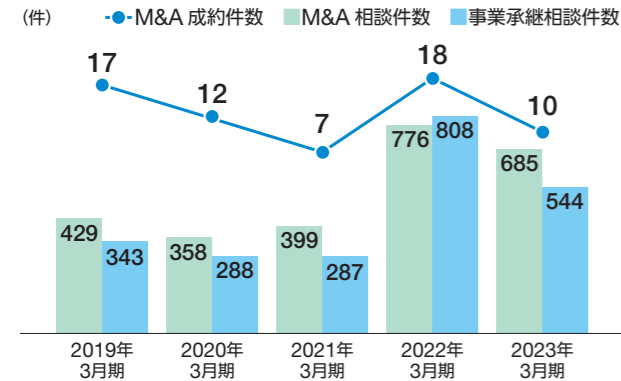
各種課題に対し、投資専門子会社としてファンド出資を通じて貢献しています。

事業承継

めいぎん経営承継投資事業有限責任組合

- 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
- 2022年10月ファンド総額を40億円に増額、第6号まで実行

当行でのM&A、事業承継実績



ベンチャービジネス

めいぎんベンチャー1号投資事業有限責任組合

- スタートアップ企業への資金供給・経営支援等を行い、成長に資することを目指す
- 第2号案件として、2023年1月にプロeスポーツチームの運営等を行うベンチャー企業へ投資を実行

事業再生

めいぎん事業再生1号投資事業有限責任組合

- 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

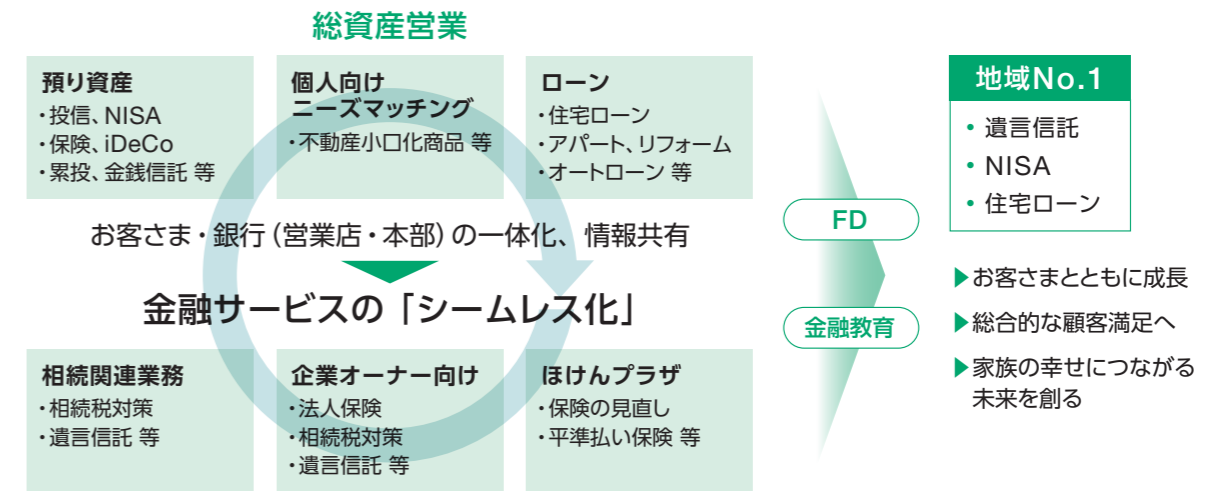
めいぎん地域活性化1号投資事業有限責任組合

- 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

2023年5月19日に新たに設立

個人営業に関する推進方針

個人営業に関する推進方針として、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います。



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。



金融教育

- 従業員さま向けセミナーを随時開催
- 成年年齢の引き下げや高校での金融教育必須化に伴い、各種学校にて出張授業を開催



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た相談窓口「ほけんプラザ」を4カ所設置
- 累計来店者数が1万人を突破 (募集代理店: 株式会社名古屋銀行)



信託業務

- 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

めいぎん贈与らくらく信託	21件
めいぎん家族あんしん信託	36件
遺言信託	64件
遺産整理	10件

(2023年3月期)

- 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、各種機関と連携協定を締結し、締結先を拡大中 (2023年3月時点で18先と協定締結)



マテリアリティ 持続可能な環境保全への貢献

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、審議内容を取締役会に報告しています。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、「めいざん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	オペレーショナルリスク	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

- CO₂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。

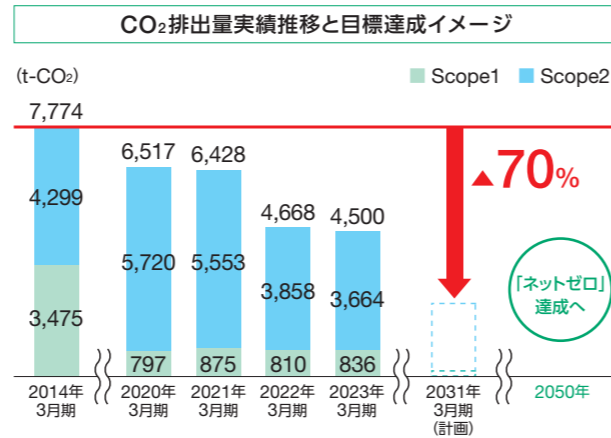
※上記分析結果は、一定の前提のもと外部シナリオに基づき実施した試算です。引き続きIEAのNZEシナリオ(1.5℃シナリオ)等、外部シナリオの活用による分析の向上及び精緻化に取り組みます。

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」、「CO₂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。
- CO₂排出量削減のため、店舗の省エネ化、CO₂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。

(2023年3月末)

エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食糧・林業製品
1.90%	8.13%	18.79%	1.39%

※「エネルギーセクター」石油・ガス、石炭・電力 / 「運輸セクター」空運、海運、陸運、自動車
 「素材・建築物セクター」金属・鉱業、化学、建設資材・資本財、不動産管理・開発 / 「農業・食糧・林業製品セクター」飲料・食品、農業、製紙・林業

CO₂排出量

TCFD提言等を踏まえ、現状下記の通りCO₂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-CO₂)

計測項目		2022年度	
Scope1	直接的エネルギー消費	836	
Scope2	間接的エネルギー消費	3,664	
Scope3	Scope1・2以外の間接的エネルギー消費	7,874,766	
	カテゴリ1~5	未算定	
	カテゴリ6	出張	54
	カテゴリ7	雇用者の通勤	787
	カテゴリ8~14	—	該当なし
	カテゴリ15	投融資	7,873,925
合計		7,879,266	

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CO₂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14業種に当行融資先を分類し、試算した業種別排出量

業種	炭素強度 (t-CO ₂ /百万円)	排出量 (t-CO ₂)	業種	炭素強度 (t-CO ₂ /百万円)	排出量 (t-CO ₂)
建築資材・資本財	7.25	1,230,681	不動産管理・開発	1.10	58,380
金属・鉱業	14.42	485,795	化学	9.95	57,094
自動車	4.91	414,604	海運	17.43	47,823
陸運	3.04	384,673	石油・ガス	8.60	17,528
飲料・食品	6.29	233,543	農業	5.64	7,208
電力	26.35	160,208	空運	12.14	1,206
製紙・林業	12.65	131,143	その他	3.26	4,644,041
			総計		7,873,925

算定式

$$\text{業種別炭素強度} = \Sigma [\text{融資先ごとの炭素強度}] / \text{融資先数}$$

$$\text{排出量} = \Sigma [\text{業種別の売上高当たりの炭素強度} \times \text{融資先売上高} \times \text{当行融資の寄与度}]$$

試算条件

- 融資残高：2023年3月末時点
- 融資先売上高等財務情報：試算実施の2023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。

ESG投融資の推進

再生可能エネルギー関連投融資等を積極的に実施しています。

ESG投融資商品 (抜粋)

- めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン
- めいぎんポジティブインパクトファイナンス
- SDGs・寄贈型私募債「未来への絆」
- 大規模地震対策融資 (元本免除特約付き)
地震あんしんローン

ESG投融資実行額			
	2022年 3月期	2023年 3月期	累計額
サステナブル関連 融資・出資	187億円	266億円	2021年度 から累計 1,273億円
ESG債出資	247億円	101億円	
寄贈型私募債	193億円	268億円	
災害対策融資	5億円	3億円	
合計	634億円	638億円	

愛知県に本店を置く金融機関初!

グリーン預金

預入資金を原資に太陽光・風力発電等再生可能エネルギー分野を対象とし環境改善に資する事業向けの投融資に充当し、環境課題の解決に向けた取り組みに貢献します。

- 取扱開始日: 2023年3月1日

グリーンボンド

グリーンボンドの発行によって調達した資金を適格クライテリアを満たす投融資案件に充当し、環境問題や社会課題の解決に取り組むお客さまを支援すると同時に、当行のSDGsへの積極的な取り組みの認知のため発行しています。

- 取扱開始日: 2019年12月13日

削減されたCO ₂ 排出量推計値	14,511t-CO ₂ /年
	(2022年9月30日時点)

SDGs宣言策定支援コンサルティング

当行のSDGs取り組み方針「地域のお客さまにSDGsに関心を持っていただき、目標達成に向けた機運を高める」の具現化として、お客さまにSDGsの理解を深めていただき、SDGs宣言や目標設定などのサポートを行うコンサルティングサービスを提供しています。

コンサルティング契約社数	3,531社
	(2020年4月10日~2023年3月31日累計)



カーボンニュートラル宣言策定コンサルティング

カーボンニュートラルへの取り組みは、お客さまの事業拡大やイノベーション等のビジネスチャンス拡大につながることから積極的に促進・支援しており、2050年カーボンニュートラル達成に向けて、お客さまのCO₂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するコンサルティングサービスを提供しています。

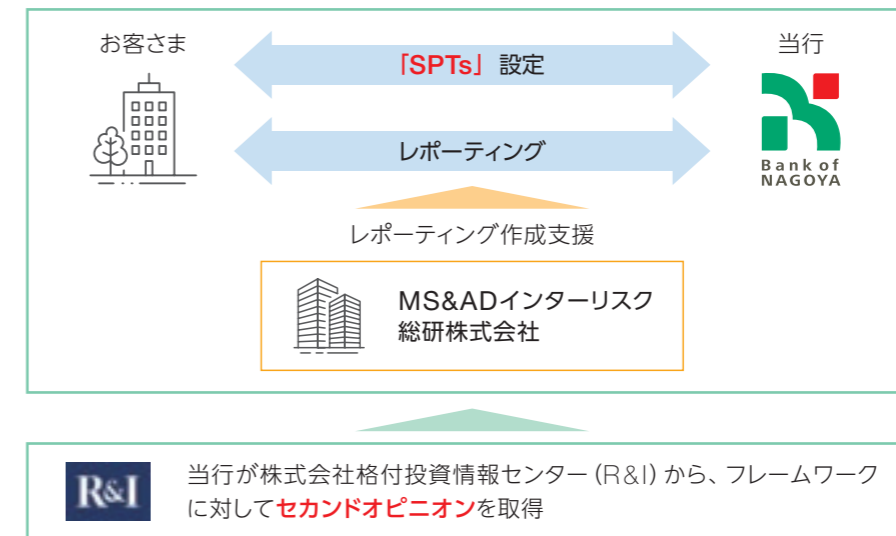
- 提供開始日: 2022年1月14日

コンサルティング契約社数	107社
	(2022年1月14日~2023年3月31日累計)

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経営をサポートするため、「めいぎんサステナビリティ・リンク・ローン」の取り扱いを開始しました。毎年、第三者の算定評価を得ることで対外的なサステナブル経営戦略の積極性アピールにつながり、お客さまの社会的支持獲得をサポートします。

- 取扱開始日: 2021年11月1日
- お客さまのサステナブルな経営戦略・企業価値向上をサポート
- SPTs*は当行が評価・設定を実施 (自行評価型)

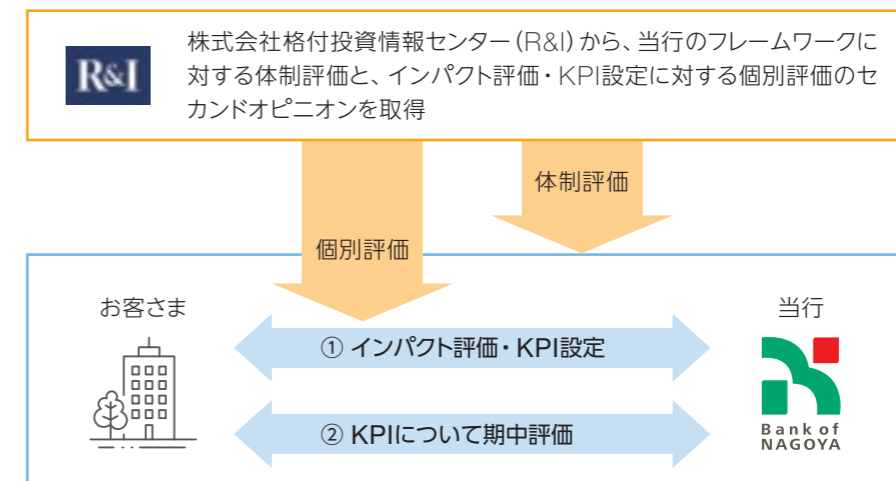


* SPTs (Sustainability Performance Targets) …お客さまが定めた社会の持続可能性に対する貢献度合いを測ることができる、野心的目標数値

めいぎんポジティブインパクトファイナンス

お客さまのサステナブル経営をサポートするため、「めいぎんポジティブインパクトファイナンス」の取り扱いを開始しました。お取引先企業さまのSDGs及びESGの目標を明瞭化し、取り組みを具体化することでサステナビリティ経営の充実を図り、社会的評価の向上をサポートします。

- 取扱開始日: 2022年1月11日
- 当行が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 (重要業績評価指標) をお客さまとともに設定 (自行評価型)



* 国連の補助機関である国連環境計画 (UNEP) と世界各地の金融機関による広範で緊密なパートナーシップである国連環境計画・金融イニシアティブ (UNEP FI) が、2017年1月に発表したSDGs達成へ向けた金融の共通枠組み



注力戦略②

人的資本戦略

当行が未来創造業へ変革していくためには、将来にわたり活躍し続ける人財の育成が必要となります。3つ目のマテリアリティ「将来にわたり活躍し続ける人財の育成」であり、経営計画の戦略の2つ目の柱である「人的資本戦略」について説明します。



マテリアリティ 将来にわたり活躍し続ける人財の育成

人事担当責任者メッセージ

努力する行員を応援する
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」をテーマと位置付け、法人のお客さまと会社の発展につながる未来を、個人のお客さま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財の育成」を掲げており、お客さま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。

具体的な人的資本戦略として、ダイバーシティ&インクルージョンの考えに基づき3つの目標を設定しました。「女性配置率」は、本部・営業店の各グループに複数名の女性を置くことであり、100%を目指します。女性がどの分野でも当たり前活躍でき、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となります。「ワークエンゲージメント」は、ユトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度を利用し、行員の働きがい、満足度を高める活動を通じて向上させることを目指します。「クロスキャリア比率」は、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。働き方改革と健康経営の強化を通じて行員の働きがいを向上させることで、ウェルビーイングでかつ努力する行員を応援する組織風土の構築を一層進めていきたいと考えています。

7色のダイバーシティ

7色のダイバーシティについては、多様な人材は当行が成長を続ける基礎と考えており、カテゴリーを①～③の表層的なものに、④～⑦の深層的なものを加えた7つに分類し、各種課題を改善していきます。

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

※ パートナー：パートタイマー、嘱託、定年再雇用等

人材戦略

人材戦略については、当行の企業価値向上に寄与する営業力を「やる気×能力・スキル×営業の人数」と定義しました。



3つの目標

		2022年度	2030年度目標
女性活躍	女性配置率 ^{*1}	82%	100%
やる気	ワークエンゲージメント ^{*2}	3.08	3.60
能力・スキル	クロスキャリア比率 ^{*3}	44%	80%

※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」「熱意」「没頭」の平均値
 ※3 11～20年目行員のうち複数の職種、当行以外の業務等を経験した比率

人材ポートフォリオ

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				→	2030年度			
	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

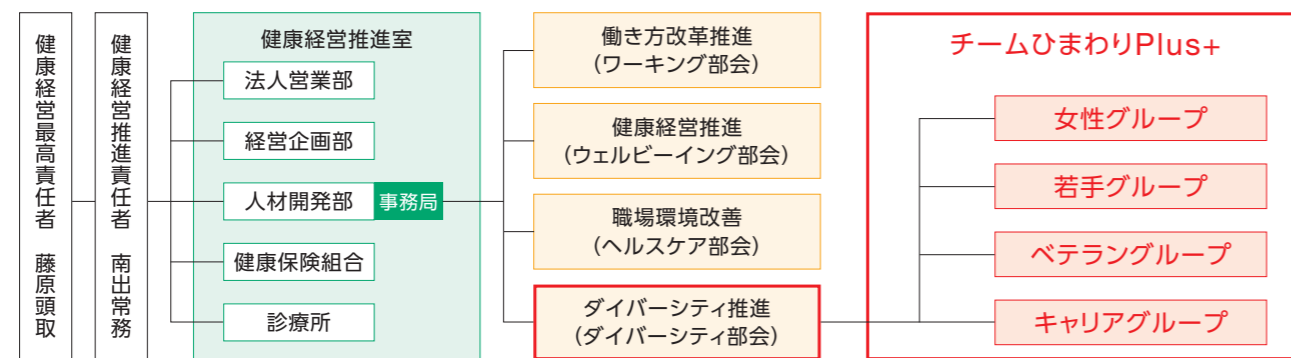
※ 事務部門の括弧内は、集中部門の人員

働き方改革&健康経営推進について

2022年6月に銀行全体の健康経営と働き方改革について一層強化する目的で健康経営推進室を発足しました。2023年1月には女性活躍推進PT「チームひまわり」を従業員のD&I(ダイバーシティ&インクルージョン)を活かす目的で「チームひまわりPlus+」に発展的再構築し、宗方比佐子社外取締役をチームアドバイザーに迎え、現場の意見を反映した企画の立案及び実現をバックアップできる体制としました。ダイバーシティは、当行が成長を続ける基礎と考え「7色のダイバーシティ」を定め、各種課題の改善を実施していきます。

推進体制

頭取を健康経営最高責任者とした各部横断的な推進体制で健康経営と働き方改革について推進をしています。



健康経営優良法人2023「ホワイト500」

健康経営優良法人2023「ホワイト500」に認定され、全申請企業の中で総合順位1位～50位となりました。この順位は銀行業界で2位、地方銀行では1位という評価でした。(名古屋銀行調べ)



「チームひまわりPlus+」での取り組み

- フェムテックサービス「ルナルナオフィス」の導入 (2023年2月:女性グループ施策)
 - ・働く女性の健康課題改善と行内全体のリテラシー向上を目的に、銀行業界初、同社提供の「月経プログラム」導入
- 早朝出勤の是正 (2023年4月:若手グループ施策)
 - ・課長級未満の行員は原則8:30以降の出勤励行
- ドレスコードフリーの試行 (2023年6月:女性グループ施策)
 - ・多様性を尊重する風土を醸成する目的でドレスコードフリーの試行運用を開始

ワークライフバランスの実現

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、2023年5月に以下を制定しました。

- 「イクメン企業宣言」・「イクボス宣言」
 - ・厚生労働省が推進する「イクメンプロジェクト」に賛同し、上記2つの宣言を制定
- 「男性育休100%宣言」
 - ・株式会社ワーク・ライフバランスが設立・運営する取り組み
 - ・2016年以降、男性育休100%をすでに継続達成しており、今後も長期的に育児休業取得できる環境整備を図る



特集 人的資本座談会

名古屋銀行のダイバーシティ&インクルージョン

多様なキャリア形成を可能とする職場環境の整備を進め、将来にわたり活躍し続ける人財の育成を目指しています。今回は様々な立場の従業員の視点を組み入れるべく、女性・若手・ベテラン・キャリアの4つのグループで構成された「チームひまわりPlus+ (P28参照)」の各グループリーダー、そしてアドバイザーである宗方社外取締役で座談会を開催し、名古屋銀行のダイバーシティ&インクルージョン (以下D&I) について話し合いました。



【若手グループ】 豊橋支店渉外グループ係長 木俣 圭
 【キャリアグループ】 株式会社ナイス出向 ICTコンサルティング部部長 中島 淳生
 【アドバイザー】 社外取締役 宗方 比佐子
 【女性グループ】 川原通支店支店長 馬場 祐子
 【ベテラングループ】 半田支店支店長 山口 秀樹

名古屋銀行のD&Iの土壌について

木俣 (若手グループ) パパ育休の拡充や、ワークライフバランス休暇、人事制度改定など時代に合わせた柔軟な対応が加速し、周囲の理解も非常にあって働きやすい会社だと思っています。

山口 (ベテラングループ) 昔は、なぜパパ育休がないのか、という疑問を持つことすらない時代でしたが、今は仕事とバランスを取って休むことは普通で、管理者の立場で考えれば、モチベーションの維持、向上につながるため、どんどん取得してほしいと思っています。

また支店長対象の研修で、不妊治療の講義を受講しまし

た。出産・育児と比べると通院頻度や体の負担など治療の大変さについて知らないことが多く、やはり知ることは非常に大事で日々勉強が必要と痛感しました。今後、様々な立場の方を受け入れる側として適切な理解をするためのきっかけになったと思います。

木俣 時代とともに求めるものが変わり、それに対応するため各種制度を変えている過渡期だと思います。時代が急激に変わっていく中で、それをすべて反映すると戸惑いが生じてしまうと思うので、少しずつ辛抱強く継続して制度を整えて企業文化にするのが、より良いと思います。

中島 (キャリアグループ) 私が中途入社した時は、中途入社者が多いタイミングで、受け入れ体制がしっかりしていたと



思っています。

最近も未来創造業として幅広いソリューションを提供するにあたり、専門性の高い人材の採用も増えており、受け入れ体制は引き続きあると思っていますが、少なかつたタイミングで入社された方のケアがしっかりできていたか、そこをフォローすることは課題だと思っています。

馬場(女性グループ) やっぱ同じ立場の人がいることは、安心材料になると思います。女性は「女性活躍推進」という言葉のもと、環境はありましたが、やはり初期は新たな取り組みに女性を登用する際は、正直ブランド戦略の位置付けのような意味合いもあったかもしれません。ただ今は、しっかり意見を述べて施策を実施する力をつけていくことで、女性もやろうとしたことが実現していくことを肌で感じられるようになってきたと思います。また周りの男性も最初はどこまで任せて良いのか手探りの部分もあったかと思いますが、ともにできることを確認しながら歩んできたのが今だと思います。

宗方(アドバイザー) 日本は他国と比べると女性活躍の進展スピードがゆっくりですが、今は女性活躍について社会全



体で後押ししている状態だと思います。名古屋銀行もそういった中で、女性に限らず銀行を良くするためにもっとこうした方がいいということを考えて、施策として提言していける場があるということは、新しいやり方で画期的だと外から見ていて思います。

■ 第22次経営計画について

山口 支店内でも多様な人材が働いていることもあり、日々の業務に関する意識やスキルに違いはあると正直思っています。

その中で、経営計画があることで同じ意識を持って一丸となって取り組めるようになってきていると思っています。

中島 今、お客さまのICT支援業務を行う連結子会社の株式会社ナイスに出向し、システムの営業をしていると思うことは、専門的過ぎる説明ではお客さまに届かないということです。専門性に特化した人材はもちろん必要ですが、お客さまに近



い立場、言葉で幅広く話せる人材が増えることが大事だと思っています。その点で経営計画の中で設定された目標「クロスキャリア比率」は、「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、それを担う行員に多様なスキルや経験が身につくことを推進する目的があり、良いことだと感じています。

木俣 今まで半期に一度自己申告という制度を通じて希望を伝える機会はありませんでしたが、今回のクロスキャリア比率の設定やジョブチャレンジと公募制度ができたことで、より様々なことに挑戦しやすい風土ができたことは私も良いことだと思っています。

もはや融資等の既存の銀行業だけでは成り立たない中で未来創造業として様々なサービスを提供したいと思って名古屋銀行に入行する世代も増えていると思っています。その世

代に対し様々な選択肢を提示できることは、やる気や帰属意識の高まりにつながるとも感じています。

また「未来創造業」という言葉が結構好きで、やはり長期スパンでお客さまに寄り添い、ニーズを掘り起こす提案をすることでお客さまと当行の成長につながるものだと思います。

会社ですから利益も大事ですが、今回経営計画の期間が従前の3年から8年になったことに合わせて、現場に対してもより長期の目線で成果を待てる環境があると、未来創造業にじっくり取り組み、成長を感じられるなどやりがいを持って前向きに働けるのではないかと思います。

■ 今後のチームひまわりPlus+での活動

中島 キャリアチームとして、中途採用の方に向けてアンケートを実施した結果、多くの方が環境には満足されていることがわかりました。待遇改善の施策を検討するよりは、いかに中途入社の方の経験や能力を銀行に還元していくかをミッションに、セミナーなど還元できる場を模索したいと考えています。

馬場 女性に関しては、「女性活躍推進」として働きやすい環境整備がものすごく進んでいます。たとえば、産休が2年間取得できたり、時短勤務の取得期間が延長されたりして、女性がキャリアを継続できる確率はとても高まってきました。

その中でここから何ができるのかと考えると、この環境に甘えることなく、自分らしい働き方で、自分が目指すべきところで、きちんとその能力が発揮できる方向性にもっていきたいと思っています。ワークライフバランスを整えながら、いかに貢献できるかを考えて、それぞれが自立して仕事に取り組みたら、それは本当にブランド戦略にもなるし、後進の育成にもつながっていくため、そこを目指していきたいです。

山口 シニアステージ(55歳以上)の行員は、全行員の3割以上を占めています。ベテランチームとしては、シニアステージに移行しても引き続き活躍してもらおうことが名古屋銀行にとって大事で大きな戦力になると考えています。ベテラン行員の活躍推進のため、待遇面などの整備を考えていかないと考えています。

木俣 若手チームでは、終身雇用制度という考えは古いかもしれないですが、せっかく入って出会った仲間と一緒にやっていきたいという気持ちがあります。そのためにも、離職率防止につながるような施策を考えていきたいです。

ダイバーシティという言葉は浸透して、大体みんなが理解していると思いますが、インクルージョンにおける重要性とか認め合うという文化については、名古屋銀行は正直まだ弱いとも思っています。世代間ギャップなども含め、このチームで検討し施策の提言を通じて、より浸透させて、お互いに



認め合えるような、会社を目指していきたいです。

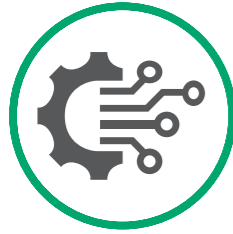
宗方 今まで女性活躍に関する施策に提言などを行う形で携わってきましたが、今回チームひまわりPlus+になって、アドバイザーとして参加する中で、各チーム、それぞれの側面を通じて名古屋銀行の多様性や働きやすさについていろいろな意見が出るということはとても重要だと思っています。

若手の方や、行員以外の方も含め様々な方の意見が活かされなければ、未来創造業の実現は難しいですね。これらの多様性を反映するための課題を今後どうやって解決していくかが大事だと思います。

また心理学の立場から申しますと、健康かつ幸福度の高い、いわゆるハッピーワーカーは有能な人材であることは明らかです。健康経営という概念も普及している中、体だけでなく脳の疲労も取り、健康でいることが、生産性向上につながると考えていますが、中々、こういった視点で取り組んでいる企業は少ないと感じています。

今回アドバイザーとして就任しましたが、そういった立場から名古屋銀行のD&Iの取り組みの深化に関与していきたいと思っています。





注力戦略③

DX戦略

未来創造業の体現に向け、デジタルチャネルを推進・強化し、伴走型支援等のコンサルティングを重視したリアルチャネルとの融合によるビジネスモデルの改革を進めることで中長期的な成長を目指すとともに、地域社会の発展に貢献していきます。

3つの戦略

銀行サービスのDX化 デジタルコネクト

▶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。

業務・事務のDX化 業務効率化

▶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。

お客さまのDX化支援 人材育成・環境整備

▶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。

DX戦略ロードマップ



検討施策	数値目標																		
銀行サービスのDX化 非対面チャネルの強化 個人向けチャネル ●WEBでの諸届受付 ●電子契約 ●ことら ●名古屋銀行アプリ機能拡充 ●eKYC投信・NISA口座開設 法人向けチャネル ●法人EB機能拡充・ポータル化	<table border="1"> <thead> <tr> <th>指標項目</th> <th>2023年3月末現在</th> <th>2024年度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ITパスポート取得者数</td> <td>154名</td> <td>600名</td> </tr> <tr> <td>名古屋銀行アプリ登録数</td> <td>58,018件</td> <td>180,000件</td> </tr> <tr> <td>スマート通帳口座数</td> <td>12,709件</td> <td>35,000件</td> </tr> <tr> <td>非対面チャネルでの諸届受付率</td> <td>未実装</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>法人EB契約数</td> <td>19,874件</td> <td>22,000件</td> </tr> </tbody> </table>	指標項目	2023年3月末現在	2024年度	ITパスポート取得者数	154名	600名	名古屋銀行アプリ登録数	58,018件	180,000件	スマート通帳口座数	12,709件	35,000件	非対面チャネルでの諸届受付率	未実装	30%	法人EB契約数	19,874件	22,000件
指標項目	2023年3月末現在	2024年度																	
ITパスポート取得者数	154名	600名																	
名古屋銀行アプリ登録数	58,018件	180,000件																	
スマート通帳口座数	12,709件	35,000件																	
非対面チャネルでの諸届受付率	未実装	30%																	
法人EB契約数	19,874件	22,000件																	
業務・事務のDX化 経営資源の営業シフト コンタクトチャネル関連 ●スマホ貸与 ●受電集中 融資関連 ●りん議ペーパーレス 端末関連 ●営業店端末レス・タブレット化																			

銀行サービスのDX化

お客さまとの接点拡大・利便性向上を図るため、各種サービスを提供しています。

- スマホ 口座開設サービス (2023年1月)
 - ・スマートフォンで普通預金の口座開設
 - ・印鑑不要で、紙の通帳の発行無し
- 電子契約 (2023年5月)
 - ・住宅ローンの契約手続きに電子契約の取り扱いを開始
 - ・紙の契約書への署名・捺印が不要で収入印紙代も不要



業務・事務のDX化

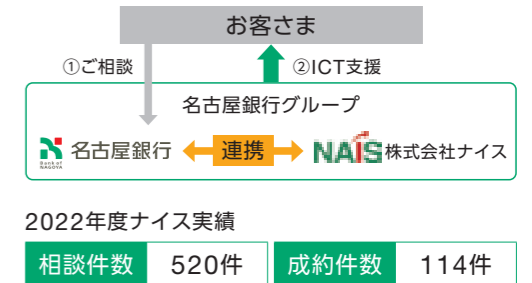
経営資源を営業シフトするための、各種施策を実施しています。

- 住宅ローン業務の本部集中 (2022年10月)
 - ・住宅ローン業務の拠点を10カ所から集中拠点4カ所に集約
 - ・審査支援システム導入による電子化や手続き効率化
- 受電集中を見据えた行員のスマホ利用開始 (2023年5月)
 - ・固定電話を廃止しコールセンターでの受電集中を見据え、行員全員にスマートフォンを貸与
 - ・電話取次の負担軽減や、外出先でのメール確認で生産性向上

お客さまのDX化支援

お客さまのICT化・DX化を促進し、生産性向上をサポートしています。

- 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



各種セミナーの実施

- 飲食業DXセミナー (開催日:2022年11月28日)
 - ・アフターコロナの財務と戦略、スタートアップ企業が持つIT技術・アイデアを組み合わせたDX商材、集客方法の多様化を中心に案内
 - ・コロナ禍の影響を大きく受けた飲食業のお客さまを応援
- 建設・不動産DXセミナー (開催日:2023年3月7日)
 - ・建設・不動産事業者のお客さまに向けてスタートアップのDXサービスを紹介
 - ・現場調査の時間短縮となるサービスなど経営課題解決に向けたサポートを実施

TOPICS 当行のDX推進体制について

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しています。

- DX推進室の設置 (2022年10月1日)
 - ・経営企画部内の「BPR推進室」を「DX推進室」に再編
- 「DX認定事業者」の認定取得 (2023年3月1日)
 - ・DXに関する戦略及び体制の整備を行うなど、DX推進の準備が整っている事業者として、経済産業省が認定

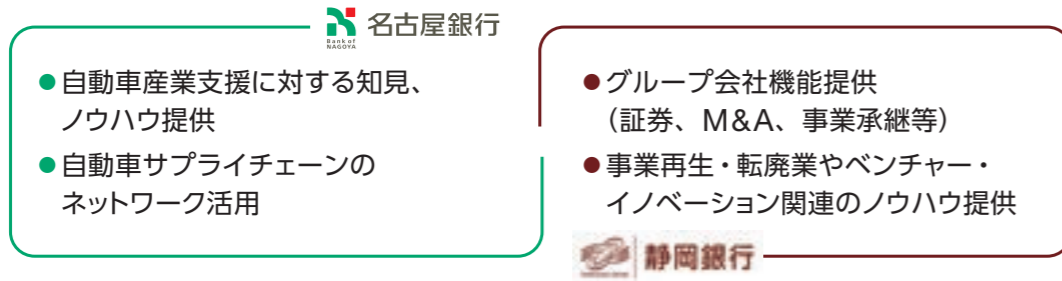


静岡・名古屋アライアンス

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提携しました。

提携のイメージ

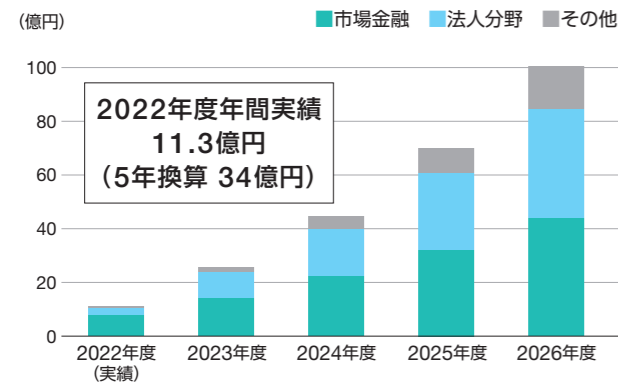
両行の有する経営リソースの活用によるサービスメニューの拡充、レベルアップによる収益の拡大や、事務の共同化などを通じたコスト削減等に取り組み、地域と両行の持続的な成長を実現することを目指しています。



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。



アライアンスロゴ・キャラクターの決定

たけちよ



静岡・名古屋アライアンス

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。

実現施策

人材交流

- 事業再生分野における人材交流
静岡 → 名古屋 1名 名古屋 → 静岡 1名
- 共同研修による人材交流
若手リーダー講習会 5名 営業店トレーナー 6名
- 内定式でのコラボ企画
両行の内定式をWEBで中継し、両地域の魅力を紹介する動画を放映



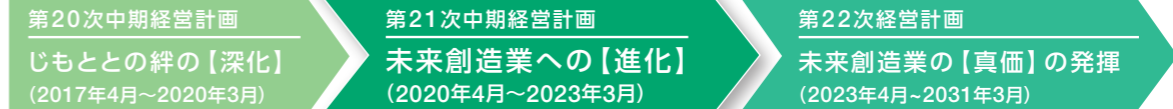
案件の協業

- シ・ローン等共同組成 8件/76億円
- ベンチャーファンドへの共同出資 2件/26億円
- 共同商品の開発
 - ・ 変額保険「つみたて果実」の取り扱い開始（2022年11月）
 - ・ 個人年金保険「じぶん年金☆介護プラス」の取り扱い開始（静岡銀行：2023年6月、名古屋銀行：2023年8月）
- 「静岡・名古屋アライアンスファンド」を共同設立
 - ・ お客さまの課題解決を通じた地域産業の活性化ならびに雇用の維持や機会の創出を目的に設立（2023年6月）

第21次中期経営計画「未来創造業への進化」の振り返り

位置付け

マイナス金利政策等、金融機関を取り巻く環境が目まぐるしく変化していく中、第20次中期経営計画内の2018年に「未来創造業」宣言を行い、旧来型の銀行業からこの新しいビジネスモデル「未来創造業」への進化を遂げるべく、第21次中期経営計画を策定しました。



基本方針

お客さまとの未来のために、行員のスキルアップを通じた価値の創造を行い、共創した価値を地域社会に還元するという、お客さまとのサステナブルな共創のサイクルを実現し、地域から絶対的に必要とされる金融グループであり続けることを目指しました。

経営計画の主な戦略

- 顧客本位の営業体制の整備
- 人財の育成
- テクノロジーの活用

成果

- 既存の銀行業のビジネスモデルからソリューションビジネスへの変革
- ソリューションビジネスによるお客さまの経営支援を通じて新たな資金需要を創出
- 事業領域を拡大し、持続可能なビジネスモデルを創出
 - ・ 投資専門子会社「株式会社名古屋キャピタルパートナーズ」の設立
 - ・ ICT支援業務を行う株式会社ナイスの連結子会社化

役務取引等収益や預貸利益が増加し、以下経営計画の計数目標はすべて達成

最終年度目標	2022年度 目標	2022年度 実績
コア業務純益（単体）	70億円	123億円 計画達成!
連結純利益（連結）	50億円	83億円 計画達成!

毎年度目標	2020年度	2021年度	2022年度
法人ソリューション件数（3,000件以上） ^{※1}	5,784件	6,680件	5,066件 計画達成!
個人ソリューション件数（13,000件以上） ^{※2}	13,062件	17,188件	16,299件 計画達成!

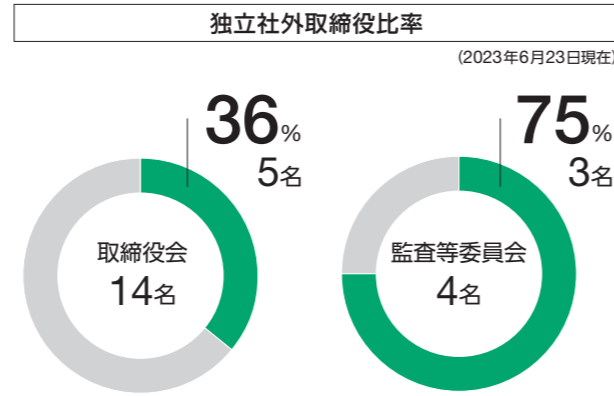
※1 ビジスマッチング、人材紹介、M&A、経営コンサルティング、事業承継、補助金支援、創業支援等、法人のお客さまの発展につながる取り組みの合計件数です。
 ※2 投資信託・生命保険等の新規顧客獲得件数、相続関連相談の件数、住宅ローンの件数等、個人のお客さまの幸せにつながる取り組みの合計件数です。

コーポレート・ガバナンス

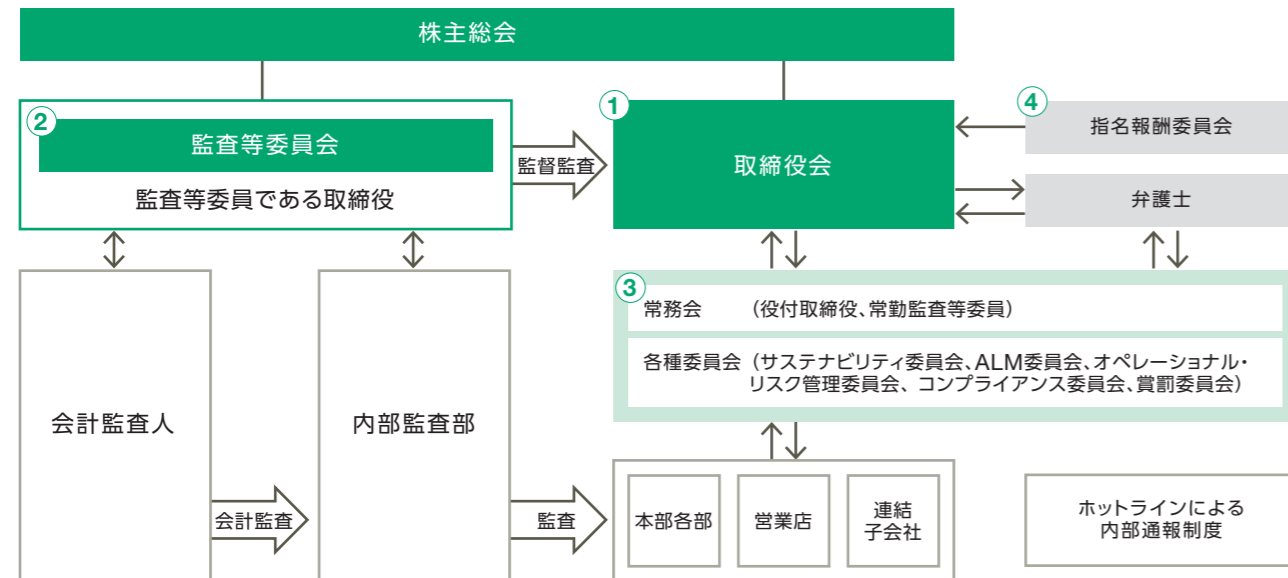
基本的な考え方

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

◎=議長または委員長 ○=出席メンバー

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	◎		◎	○
常務取締役	南出 政雄	○		○	○
常務取締役	山本 克俊	○		○	
常務取締役	水野 秀樹	○		○	
取締役	近藤 和	○			
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	長谷川 信義	○	○		○
社外取締役 監査等委員	近藤 堯夫	○	○		○
社外取締役 監査等委員	阪口 正敏	○	○		○

施策の実施状況 (2023年6月23日現在)

① 取締役会

取締役会は、取締役14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、5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

2022年度は監査等委員会を14回開催し、杉田常勤監査等委員が4回、岡常勤監査等委員が10回、長谷川監査等委員、近藤監査等委員が14回、阪口監査等委員が12回出席し、監査等委員会規則、監査等委員会監査等基準、監査方針の立案及び監査計画の策定等のほか、会計監査人及び内部監査部等関係部署との意見交換等を実施し、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50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、主要な議論の閲覧、内部監査部の監査講評会への立ち会い等の日常監査を実施しました。

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

2022年度において担当人員23名が内部監査にあたっています。具体的には、営業店監査を延べ96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	8名	
業務を執行した公認会計士	中村 哲也 膳亀 聡	監査業務に係る補助者の構成	会計士試験合格者等	13名
			その他	17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	○	○	○	○	○		
常務取締役	南出 政雄	○	○		○	○	○	
常務取締役	山本 克俊	○	○			○	○	
常務取締役	水野 秀樹	○	○	○				○
取締役	近藤 和	○	○				○	
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	長谷川 信義	○	○					
社外取締役 監査等委員	近藤 堯夫			○				
社外取締役 監査等委員	阪口 正敏	○						

※ 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 取締役

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し、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するなど、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行うことを期待したため、社外取締役として選任しています。

■ 絹川 幸恵 取締役

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し、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することを期待したため、社外取締役として選任しています。

■ 長谷川 信義 取締役

愛知県庁等において重職を歴任し、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、財務・会計に関する適切な知見も有しており、当行の監査に反映することを期待したため、監査等委員である社外取締役として選任しています。

■ 近藤 堯夫 取締役

法曹界における豊富な経験と幅広い知見を当行の監査に反映することを期待したため、監査等委員である社外取締役として選任しています。

■ 阪口 正敏 取締役

これまで企業経営者として重職を歴任され、豊富な経験と幅広い知見を有していることから、監査等委員である社外取締役として選任しています。

取締役の報酬体系

当行の取締役（監査等委員である取締役を除く。以下同じ）の報酬は、企業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報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。具体的には、取締役の報酬は、固定報酬としての基本報酬、役員賞与、譲渡制限付株式報酬により構成し、社外取締役にについてはその職務に鑑み、基本報酬のみとしています。

なお、個人別の報酬額については、株主総会決議により決定された報酬総額の範囲内で、社外取締役が委員長を務め、委員の過半数が社外取締役に構成される指名報酬委員会がその具体的内容を決定しています。

監査等委員である取締役の報酬はその職務に鑑み、基本報酬のみとし、監査等委員会にて決定しています。

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。
役員賞与	役位、職責、業績や経済・社会情勢等を踏まえたうえで適正性を重視しつつ決定しています。
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。

2022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、以下の方法（手順）で実施しました。

- ・実効性評価の独立性・客観性を検証するため、取締役にに対しアンケートを実施（アンケートの内容は、取締役会の運営・議題や取締役会を支える体制等について）
- ・アンケートによる分析及び論点の抽出を行い、取締役会でディスカッションを経て、最終的な評価を確認

評価結果の概要

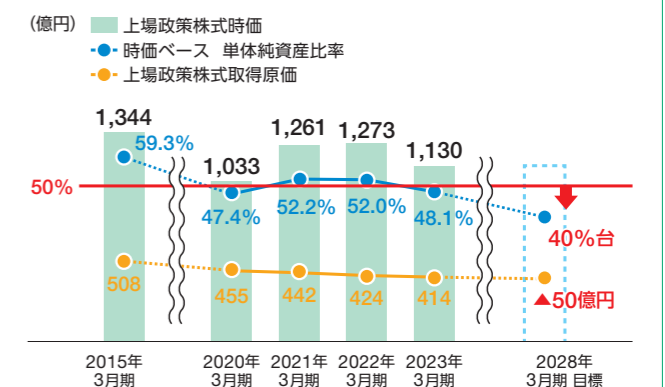
上記の分析結果を踏まえ、取締役会において審議を行った結果、モニタリングモデルへの移行に伴う議題の最適化や監査機関と社外取締役との連携、社外取締役の会社理解が高く評価され、全体として実効性は十分に確保されていることを確認しました。

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必要な取り組みを実施し、改善に努めていきます。

上場政策株式

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、縮減目標については、5年後の2027年度までに取得原価ベースで50億円縮減とし、まずは時価ベースの単体純資産に対する比率を50%を十分に下回る水準とします。



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>

役員一覧 (2023年6月23日現在)

取締役



取締役頭取
藤原 一朗

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)



常務取締役
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(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科助教授
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
山本 克俊

1987年 4月 当行入行
2008年 4月 当知支店長
2010年 10月 小牧支店長
2013年 1月 営業統括部副部長
2015年 4月 営業企画部副部長
2015年 6月 八熊支店長
2017年 6月 法人営業部長
2018年 6月 執行役員法人営業部長
2019年 7月 執行役員営業企画部長
2021年 6月 取締役本店営業部長
2022年 6月 常務取締役(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)

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)
長谷川 信義

1965年 4月 愛知県庁入行
1998年 4月 同 国際博推進局長
1999年 4月 同 労働部長
2000年 4月 同 環境部長
2001年 4月 同 公営企業管理者企業庁長
2002年 4月 愛知県副知事
2006年 6月 愛知県信用保証協会理事長
2008年 1月 名城大学非常勤理事
2010年 7月 愛知環状鉄道株式会社取締役社長
2012年 10月 公益財団法人愛知大学教育研究支援財団非常勤理事(現職)
2016年 6月 当行監査役
2020年 6月 同 取締役(監査等委員)(現職)



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(現職)



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(現職)



取締役監査等委員(社外取締役)
近藤 堯夫

1969年 4月 最高裁判所司法研修所入所
1971年 3月 同 卒業
1971年 4月 弁護士登録、本山亨法律事務所入所
1976年 5月 近藤堯夫法律事務所 開所(現職)
2016年 6月 当行監査役
2018年 4月 学校法人桜花学園理事(現職)
2020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)
阪口 正敏

1975年 4月 中部電力株式会社入社
2005年 7月 同 執行役員発電本部原子力部長
2006年 6月 同 取締役執行役員発電本部原子力部長
2007年 7月 同 常務執行役員発電本部原子力部長
2009年 6月 同 取締役専務執行役員発電本部部長
2010年 6月 同 代表取締役副社長執行役員発電本部部長
2017年 6月 同 常勤顧問
2019年 4月 同 特任アドバイザー
2019年 6月 当行監査役
2020年 6月 同 取締役(監査等委員)(現職)
2021年 7月 中部電力株式会社特別嘱託(現職)
2022年 7月 原子力発電環境整備機構副理事長(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
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(上前津エリア長 兼 上前津支店長)

金森 保憲

執行役員(豊田エリア長 兼 豊田営業部長)

木村 学

執行役員(法人営業部長)

飯田 篤

執行役員(金融投資部長)

石田 真一

執行役員(港エリア長 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

コンプライアンス

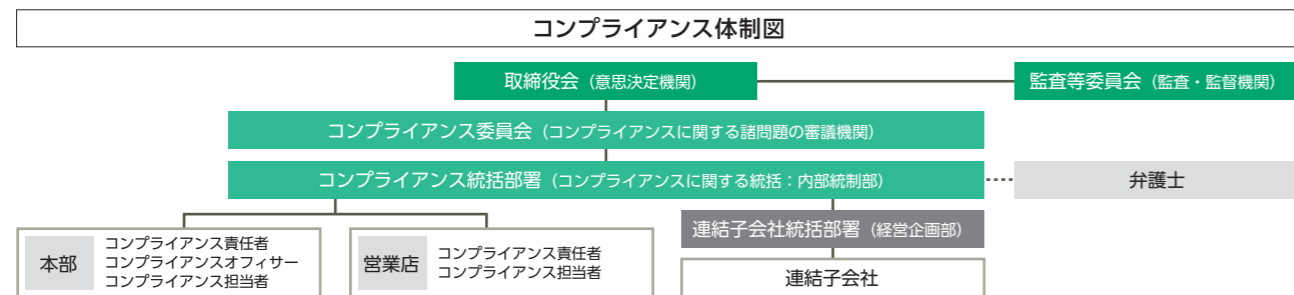
コンプライアンスの基本方針

「コンプライアンスの実践」を経営方針の一つに掲げて、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、毎月定期開催しています。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・ローダリング等防止に向けた取り組み

当行は、マネー・ロー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
 (2023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。

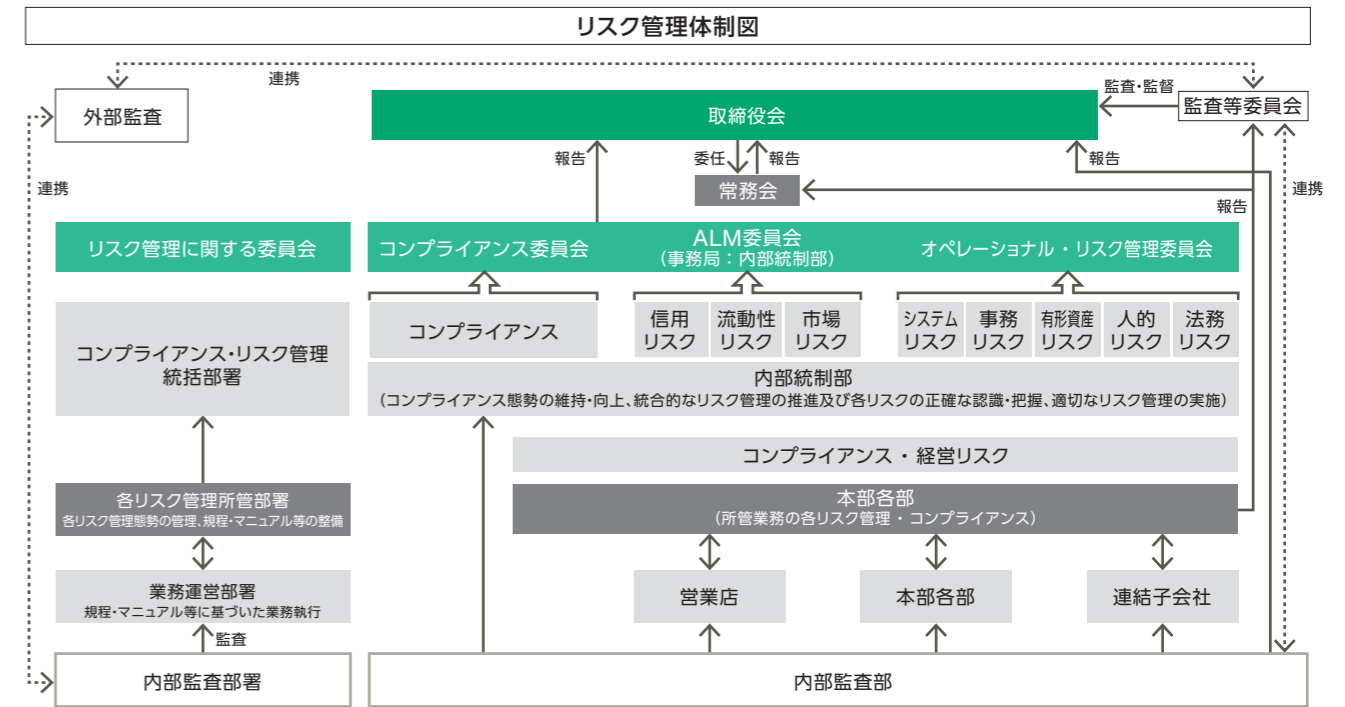
1. 組織として対応します。
2. 外部専門機関との連携を図ります。
3. お取引を含めた一切の関係を遮断を図ります。
4. 有事における民事と刑事の法的対応を図ります。
5. 裏取引や資金提供を禁止します。

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

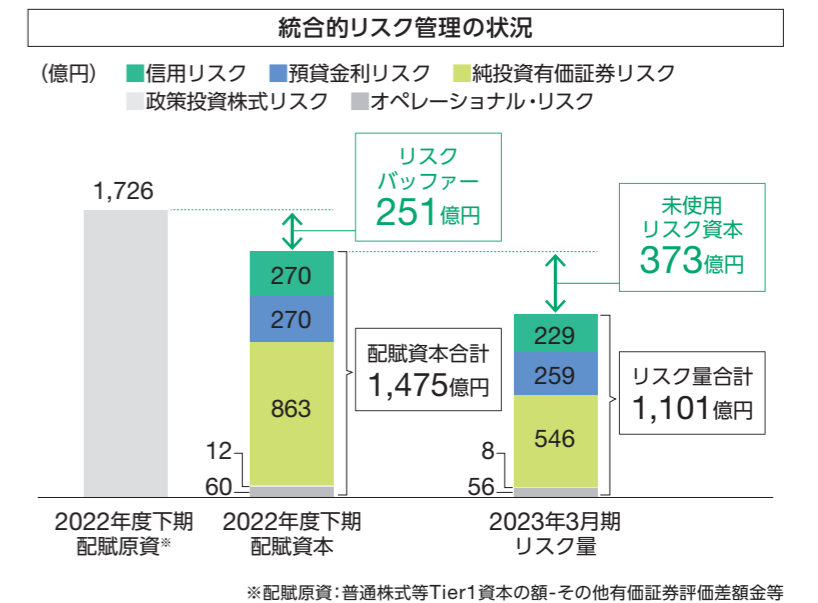
クを適切にコントロールしていくことは経営課題として重要と認識しています。当行においては、内部統制部をリスク管理統括部署としてリスク管理態勢を整備し、銀行業務で発生する各種リスクをより正確に把握、認識し、適切なリスク管理を通じて経営の健全性と安定した経営基盤の確立を図っています。



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。



株主とのコミュニケーション

株主への活動

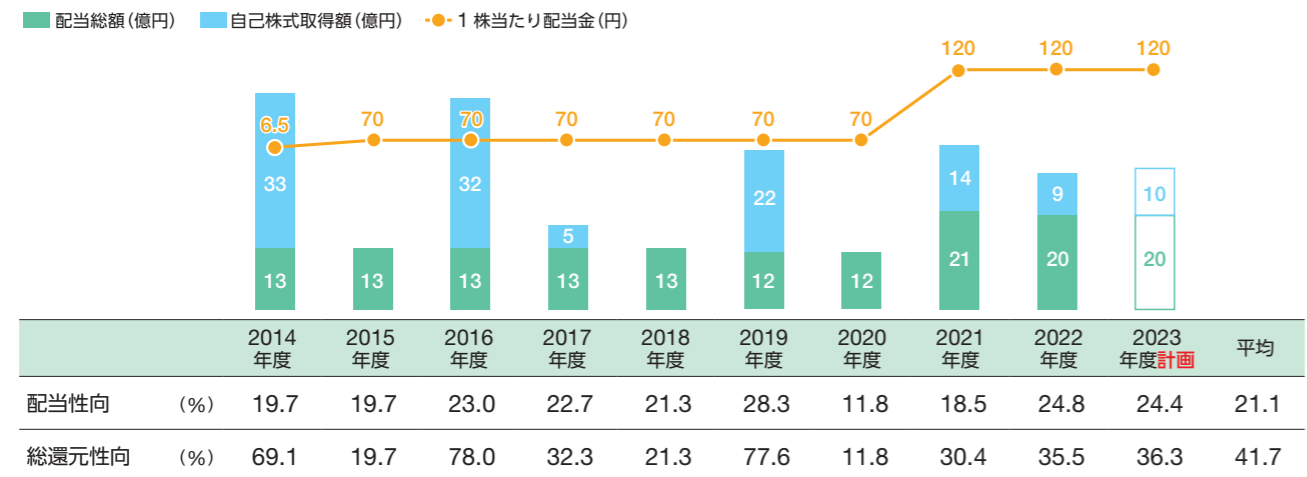
積極的な情報発信活動の取り組みとして、IR（インベスターリレーションズ）、ディスクロージャー誌・Information Letter（インフォメーションレター）の発刊、ホームページ等での情報開示を行っています。

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月に総還元性向30%以上を目安とする株主還元方針を策定し、当方針に沿って、2021年度より配当を120円に引き上げ、自己株式取得も適切に実施しており、2023年度も300千株の自己株式の取得を実施しました。

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2022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	2023年6月26日(月)～2023年9月30日(土)	

※上記株主優待制度は、2023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。

企業情報

名古屋銀行の概要 (2023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)	5兆982億円
貸出金	3兆6,324億円
有価証券	8,805億円
預金等*	4兆3,621億円
資本金	250億円
従業員数	1,850名

※預金等=預金+譲渡性預金



本社

グループ会社一覧 (2023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務など
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・精査業務など
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務、保証業務など
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務、保証業務など
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	ファンドの組成・運営業務など
株式会社ナイス	名古屋市東区葵1-16-38	ICT支援業務、受託サービス業務など

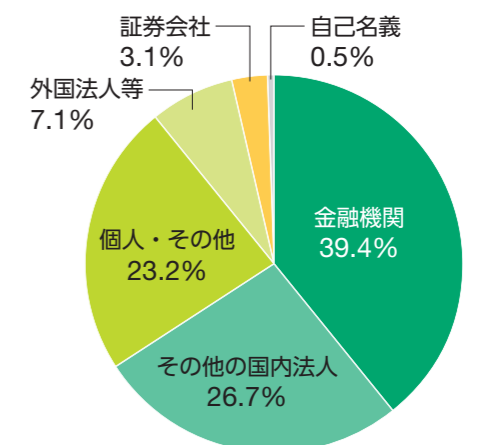
株式の状況 (2023年3月31日現在)

発行済株式総数 17,355千株
 株主数 16,349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)	1,272	7.36
日本生命保険相互会社	726	4.20
明治安田生命保険相互会社	726	4.20
名銀みのり会(自社従業員持株会)	692	4.01
日本マスタートラスト信託銀行株式会社トヨタ自動車口	584	3.38
住友生命保険相互会社	516	2.98
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	424	2.45
株式会社みずほ銀行	421	2.44
三井住友海上火災保険株式会社	409	2.37
株式会社十六銀行	407	2.35

※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

2023年7月発行