



2023年3月23日

各 位

会 社 名 株式会社 名古屋銀行
代表者名 取締役頭取 藤原 一朗
(コード番号:8522 東証プライム・名証プレミア)
問合せ先 取締役経営企画部長 水野 秀樹
(TEL. 052-951-5911)

経営計画の策定について

株式会社名古屋銀行（頭取 藤原 一朗）は、2023年度から2030年度までを計画期間とする第22次経営計画を策定いたしましたので、概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

少子高齢化、人口減少と社会構造の変化に加え、コロナ禍により人々の行動様式も大きく変化しました。また、デジタル化等の技術革新、フィンテックによるキャッシュレス社会の進展、気候変動対応や脱炭素などサステナビリティへの関心の高まり等、社会の変化はこれまで以上に早く、大きくなっており、

こうした環境下においても、地域金融機関として愛知県を中心とした地域の成長と当行の成長が密接に関わっている構図は変わっておらず、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検討し、ありたい姿を設定いたしました。

これを実現させるためのマテリアリティ（重点課題）を特定し、解決のために取り組む項目を実行していくことで地域社会の繁栄に寄与することを目指します。

1. パーパスの策定

「未来創造業」

- ・2018年の未来創造業宣言にて「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」と掲げました。これを当行が地域の中で提供する価値であるとし、当計画にてパーパス（存在意義）と位置づけ取組みを一層推進していきます。

2. 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」

- ・①サステナビリティ、②人的資本戦略、③DX戦略を3つの重点項目とし、2030年ビジョンの実現を目指します。

3. 計画期間

2023年4月～2031年3月（8年間）

4. 計数目標

(1) 「財務」中間目標

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

(2) 「非財務」2030 年度目標

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
CO2 排出量（2013 年度対比）	▲70%

※1 本部・営業店の管理職およ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、銀行以外の業務等を経験した比率

以上

（添付資料） 「第 22 次経営計画」



名古屋銀行

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

お客さまとともに成長する地域No.1金融グループ

1. パーパス（存在意義）

2. パーパスとミッション・ビジョン・バリュー

3. 長期ビジョンと単年度戦略

4. サステナビリティ

5. 人的資本戦略

6. DX戦略

7. 静岡・名古屋アライアンス

8. 資本政策と株主還元

9. 各種施策と公表目標

10. 第21次中期経営計画「未来創造業への進化」の振り返りと
2023年度業績予想

～ Purpose ～

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。

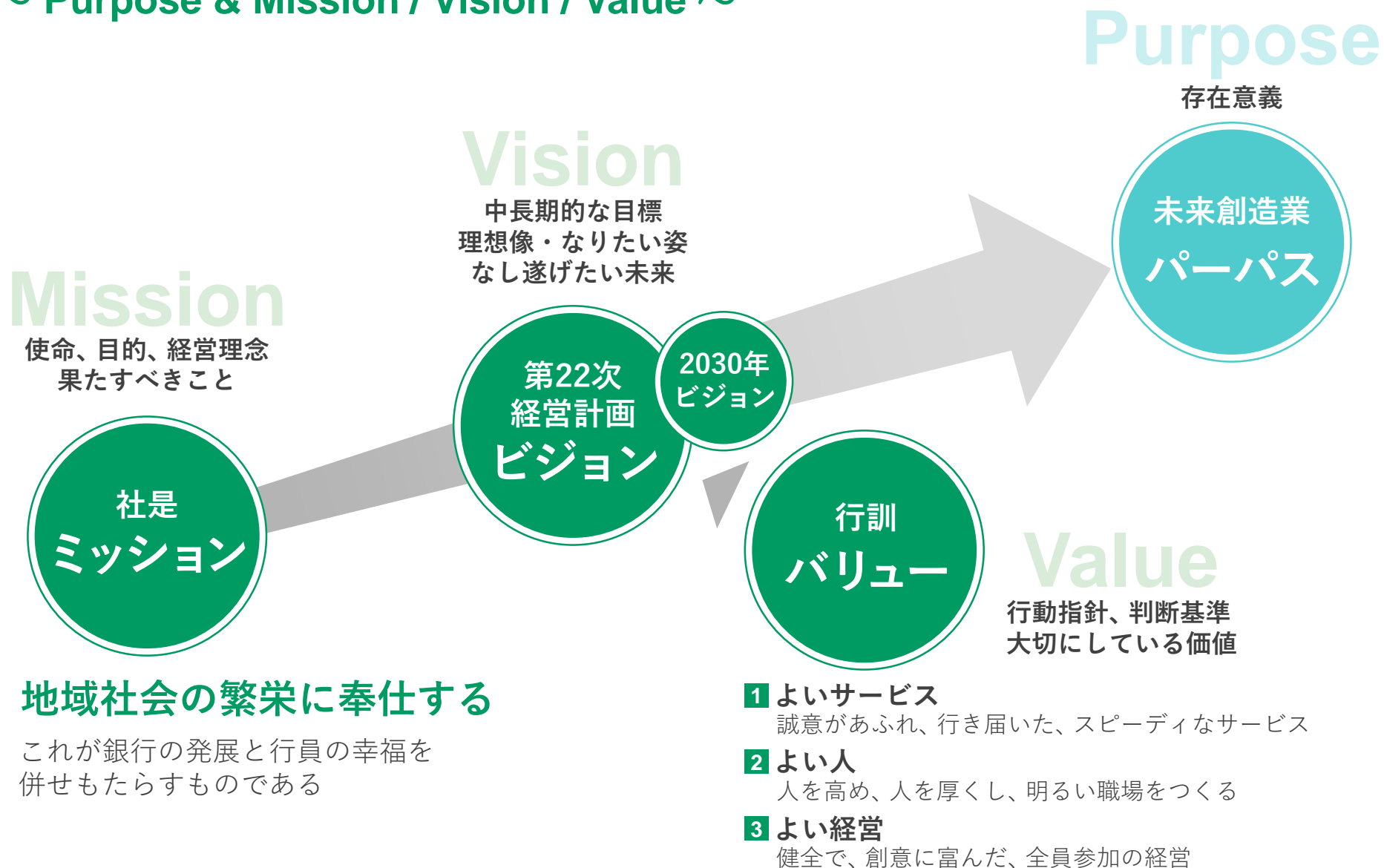
個人のお客さまと **家族の幸せにつながる未来** を創ります。

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



～ Purpose & Mission / Vision / Value ～



2030年ビジョン (2031年3月のありたい姿)

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

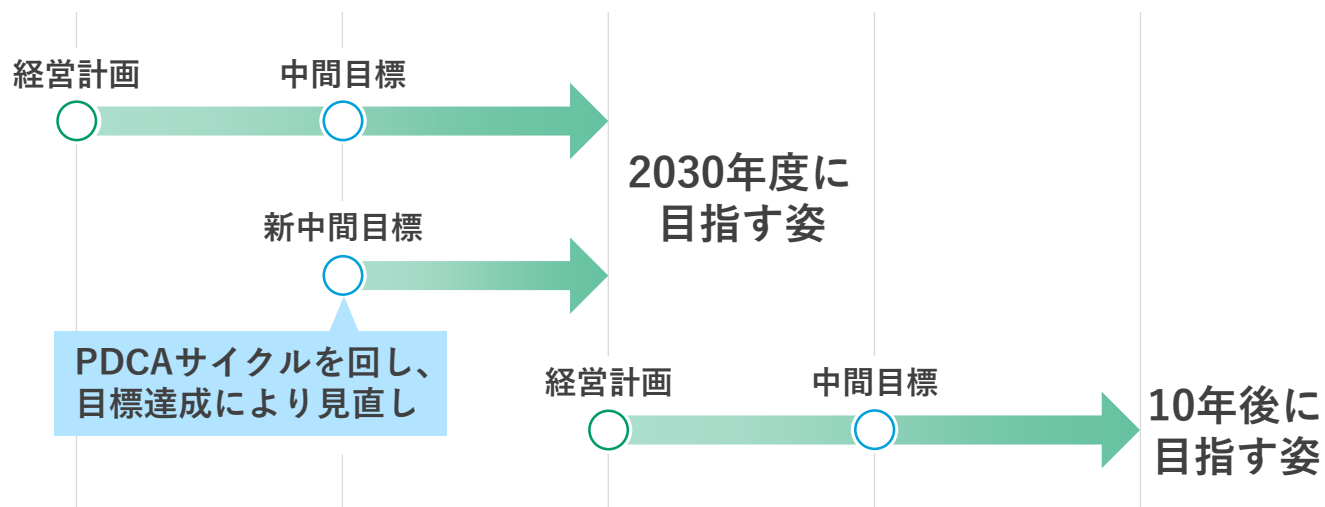
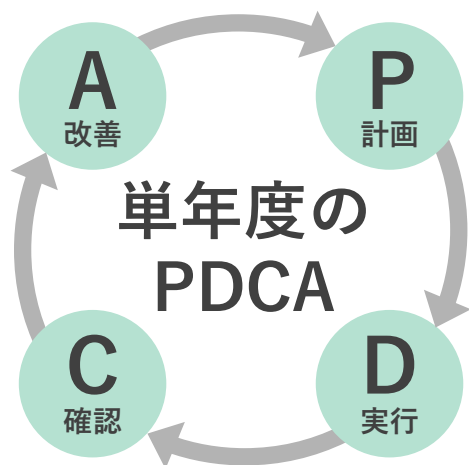


DX戦略

経営計画のブラッシュアップ

毎年のIRで、実績、
進捗状況を報告

中間目標の達成により、新たな目標に再設定



マテリアリティ

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

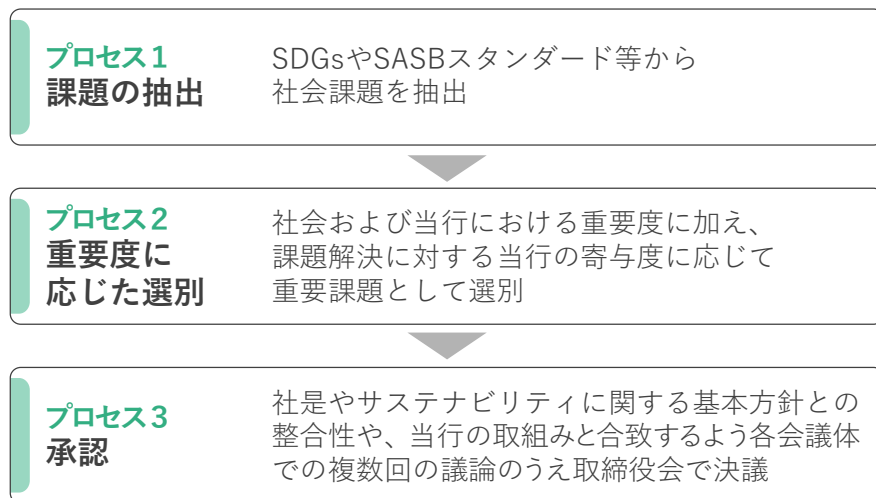
持続可能な環境保全への貢献

CO₂排出削減、ESG投融資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

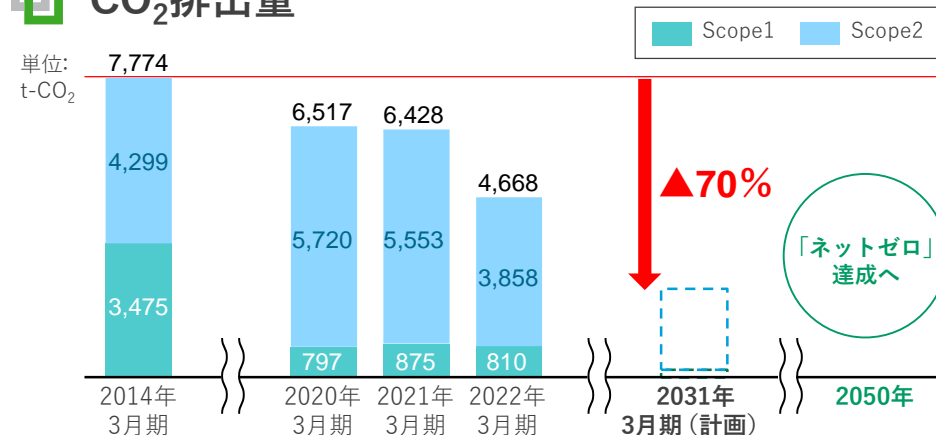
マテリアリティの特定プロセス



TCFD提言への賛同

TCFD提言への対応状況	
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」にて審議
戦略	持続可能な地域社会の実現に向けて以下の戦略を実施 <ul style="list-style-type: none"> ● お客さまの脱炭素社会への移行を支援 ● ESG投融資方針に準拠したESG投融資の推進 ● CO₂排出量の削減 ● リスクと機会を検討し、シナリオ分析を実施
リスク管理	「気候変動リスク管理規程」を策定し、管理体制を整備気候変動の影響を「統合的リスク管理」の枠組みで対応
指標と目標	ESG投融資：2030年度までの10年間で5,000億円実行(2021年度634億円) CO ₂ 排出量：2030年度までに当行のCO ₂ 排出量(Scope1&2)を2013年度比で70%削減 2050年度までに当行のCO ₂ 排出量ネットゼロ

CO₂排出量



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



		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・営業店の管理職およ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

人材戦略

企業価値向上に寄与する営業力 =
行員のやる気 × 行員の能力・スキル × 営業の人数



人材ポートフォリオ

労働人口減少や行員の年齢構成から、2030年度までに総人員は自然減の見込み
デジタルを活用した業務効率化とリスキングによる再配置により営業力は向上させる

2022年度

単位：人

	本部	営業	事務	
支店長級	20	90	-	110 4.4%
課長級	150	110	280 (50)	540 21.6%
一般	150	470	420 (50)	1,040 41.6%
パートナー (フルタイム)	60	-	250 (70)	310 12.4%
パートナー (パートタイム)	40	-	460 (70)	500 20.0%
	420 16.8%	670 26.8%	1,410 56.4%	2,500

2030年度

	本部	営業	事務	
支店長級	20	80	-	100 4.3%
課長級	140	100	170 ↓ (20)	410 17.4%
一般	120	630 ↑	140 ↓ (30)	890 37.9%
パートナー (フルタイム)	140 ↑	30	430 ↑ (130)	600 25.5%
パートナー (パートタイム)	50	-	300 ↓ (80)	350 14.9%
	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)

銀行サービスのDX化 | デジタルコネク

- 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・利便性向上を図る。

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。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る。

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。
- 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。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。

「DX戦略」ロードマップ DX認定 2023年3月1日認定取得



検討施策

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送信・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

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

数値目標


指標項目	2023年 2月末現在	2024 年度
ITパスポート取得者数	139名	600名
名古屋銀行アプリ登録数	54,940件	180,000件
スマート通帳口座数	11,678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	19,845件	22,000件

提携のイメージ 2022年4月27日提携



- 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

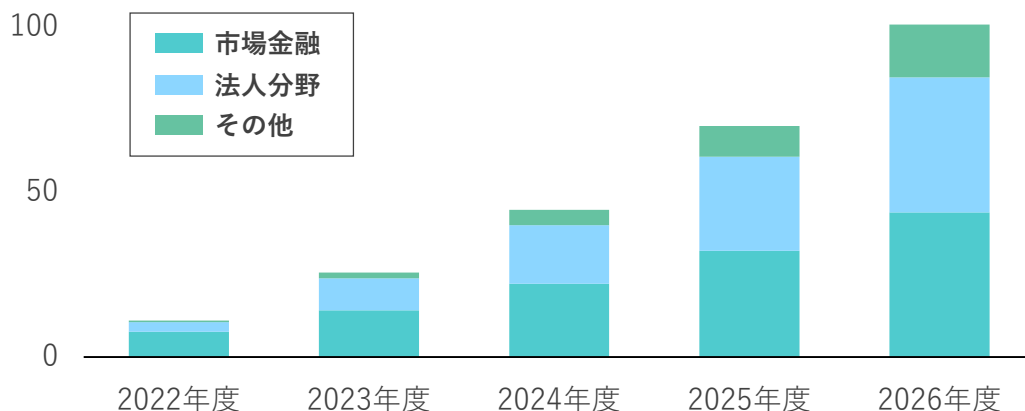
- グループ会社機能提供 (証券、M&A、事業承継等)
- 事業再生・転廃業やベンチャー・イノベーション関連のノウハウ提供



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)

単位：億円



2022年度第3四半期実績：8.7億円 (5年換算 20.9億円)

実現施策

人材交流

- 事業再生分野における人材交流
 - 8月～静岡 → 名古屋 1名
 - 9月～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 **5件 / 74億円**
- ベンチャーファンドへの共同出資 **2件 / 26億円**

アライアンスロゴ・キャラクターの決定

たけちょ



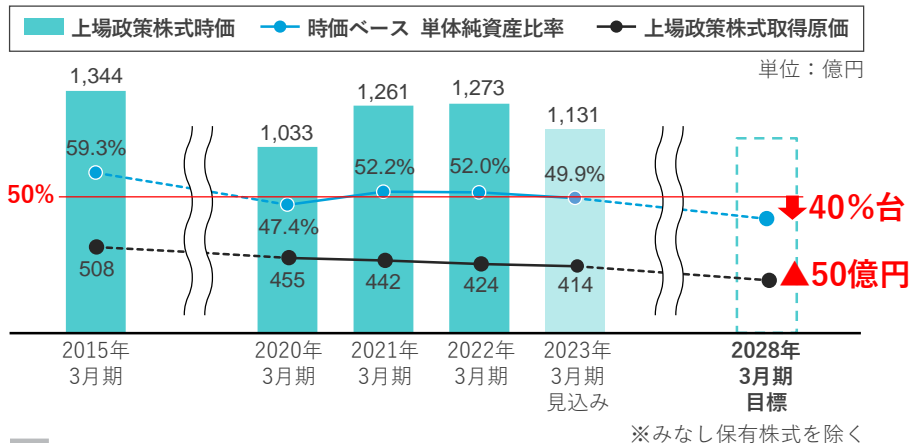
静岡・名古屋アライアンス

Shizuoka-Nagoya Alliance

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。

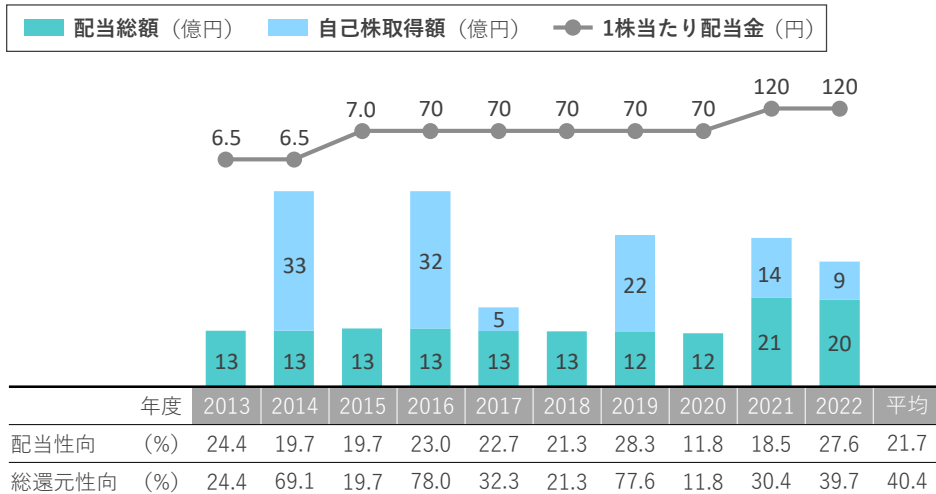
上場政策株式の縮減目標

2027年度までに上場政策株式を取得原価ベースにて50億円縮減
(時価ベースの単体純資産比率は50%を十分に下回る水準)



株主還元方針

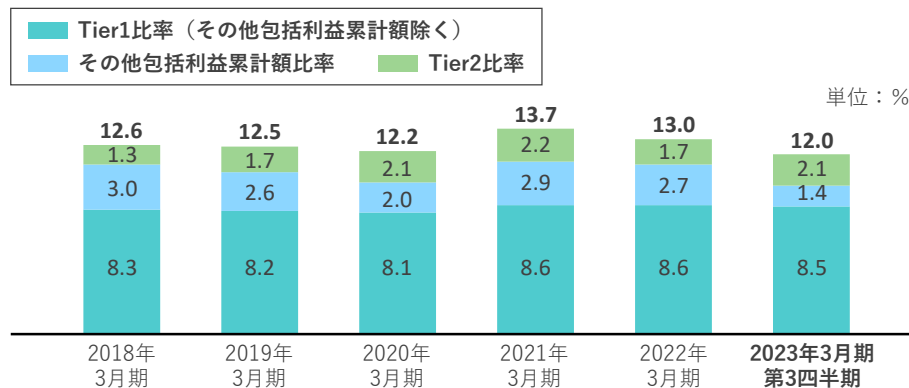
2022年2月、総還元性向の目安を30%以上とする株主還元方針を策定



※2016年10月1日 10株を1株に株式併合

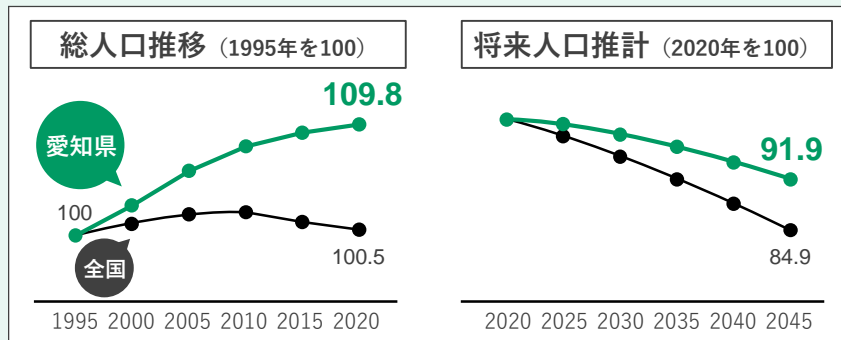
自己資本比率 (連結)

地元愛知県は経済規模も大きく、更なる成長は可能
規模拡大には、規制水準(10.5%)+2%のバッファが必要
適正水準は、自己資本比率12.5%程度



愛知県の総人口と将来予測

愛知県	全国	都道府県別順位
754万人	1億2,614万人	4位 東京、神奈川、大阪、愛知



※総務省「令和2年国勢調査」

※国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口 (2018年推計)」

サービス・商品

- 自動車SC支援
- 創業・ベンチャー支援
- 事業承継、M&A
- 経営改善支援
- DX支援
- 人材紹介
- SDGs・CN支援
- 補助金申請
- ほけんプラザ
- NISA拡充・投信積立
- 相続相談プラザ
- アプリ拡充
- 信託業務
- WEB完結商品

STEP75×8（ステップなごや）

- 健康経営
- ウォーキング
- 自己啓発
- リスキリング
- 業務効率化
- コミュニケーション
- ボランティア
- ファイナンシャル・ウェルネス

創立75周年の2024年度まで2年間実施する行員向け施策。
未来創造業を担う行員のやる気と能力を高めるため
8つのカテゴリーに分けて目標設定し、評価。



「財務」中間目標

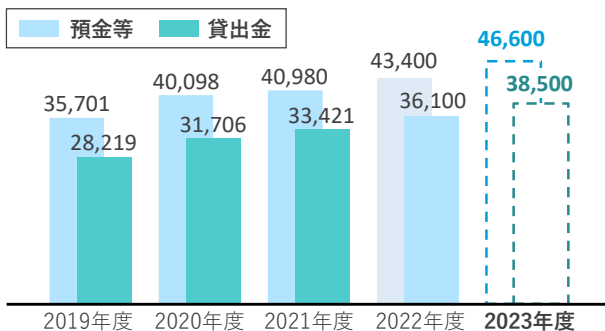
	2022年度予想	2027年度
当期純利益（連結）	75億円	150億円
ROE（連結）	3.0%	5%超
コアOHR	71.4%	50%台
預貸和	7.9兆円	10兆円
上場政策株式縮減額（取得原価ベース）		50億円

「非財務」2030年度目標

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投融资額 <small>（2030年度までの10年間累積実行額）</small>	5,000億円
CO ₂ 排出量（2013年度対比）	▲70%

単位：億円

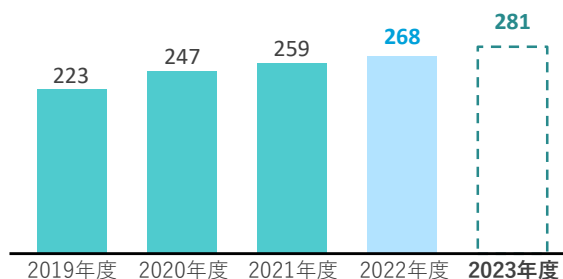
預金等、貸出金（末残）



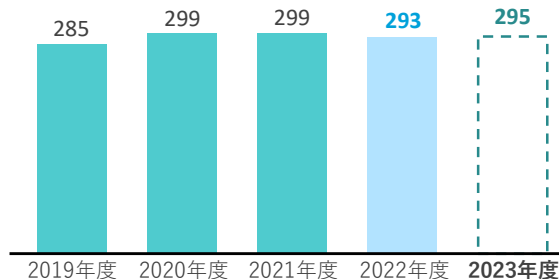
項目	< 第21次中期経営計画期間 >				
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
預金等（末残）	35,701	40,098	40,980	43,400	46,600
貸出金（末残）	28,219	31,706	33,421	36,100	38,500
貸出金利息	223	247	259	268	281
役務取引等収益	108	110	125	129	129
営業経費	285	299	299	293	295
コア業務純益	73	87	127	117	132
経常利益	60	91	151	99	113
当期純利益（連結）	46	107	116	75	85

※2022年度、2023年度は予想値

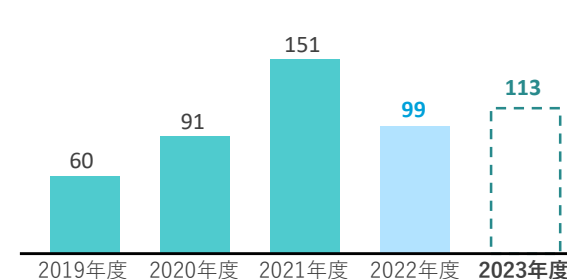
貸出金利息



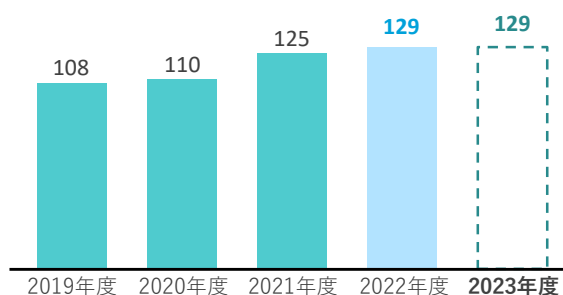
営業経費



経常利益

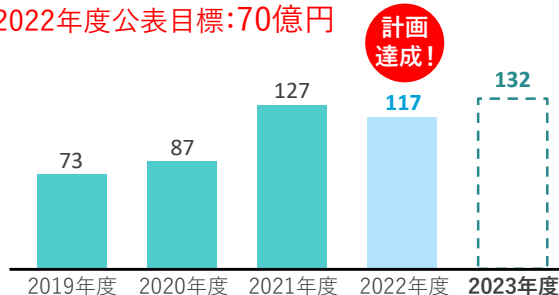


役務取引等収益



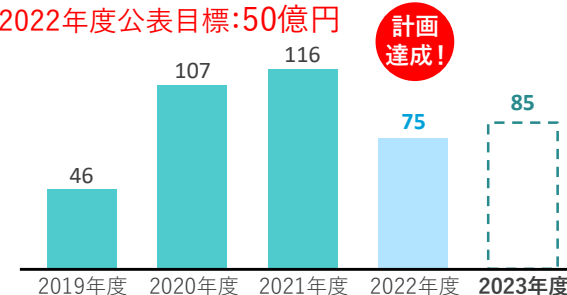
コア業務純益

2022年度公表目標:70億円



当期純利益（連結）

2022年度公表目標:50億円





本資料に関するご意見、ご感想、お問い合わせは
下記担当までお願いいたします。

株式会社名古屋銀行
経営企画部 広報グループ

TEL: (052)962-7996

FAX: (052)962-1843

E-Mail: ir_info@ex.meigin.co.jp

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

- 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。
- 本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであります。将来の業績は経営環境の変化等に伴い、目標対比変化し得ることにご留意ください。