

機関投資家向け説明会

～ 2024決算 および 企業価値向上への取組み ～

2025/6/4

株式会社 **岩手銀行**

2024 決算

- ✓ 増収増益。経常収益437億円（前期比＋50億円）、当期純利益68億円（同＋28億円）、**連結当期純利益69億円（同＋27億円）**。政策金利引上げに連動対応した利ザヤ改善と貸出金ボリュームの増加による資金利益の増加（同＋36億円）が主因
- ✓ 貸出金平残は2.1兆円（同＋4.8%）と中小企業向けがけん引し、預貸率は63.7%（同＋3.9^{ポイント}、平残ベース）に上昇。利回りは9bp上昇
- ✓ 有価証券は新規投資利回り上昇や配当・分配金の増加で総体利回りが1%台へ回復。債券や投資信託などの含み損処理も順次実施
- ✓ バーゼルⅢ最終化を適用し、リスクアセットは前期末比＋228億円。連結自己資本比率は11.39%（同＋0.1^{ポイント}）

2025 業績予想 / 配当予想

- ✓ コア業務純益117億円（前期比＋1億円）、連結当期純利益75億円（同＋6億円）とし利益成長軌道を持続
- ✓ 25年3月の短プラ引上げ効果が通年で波及し貸出金利息の増加を見込む。経費や与信コストの増加も、資金利益の増加と有価証券関係損益の改善による増益を見込む
- ✓ 中計主要計数のうち、連結当期純利益と顧客向けサービス業務利益の最終年度（2025）目標を上方修正
- ✓ 配当方針は維持し、2025年度の1株当たり配当額は前年度から10円増配し135円を予定

戦略テーマ 等

- ✓ 2025の戦略テーマは、「**預貸ビジネスを基軸としたバランスシート運営**」、「**グループの総力を挙げたソリューション営業**」、「**生産性向上に向けた業務体制の整備**」
 - ・ 中小企業向けを中心に各部門で貸出増強するとともに、運用原資となる預金獲得に注力
 - ・ グループ機能、外部連携による包括的ソリューション営業を一段と強化、事業承継M&A分野など事業領域をさらに拡大
 - ・ 次期中計に向けたフロント部門の生産性改革の推進（広域型営業体制の全地域移行、大和証券との協業体制の構築等）
- ✓ 長期目標であるROE5%、連結当期純利益100億円の前倒し実現を見据えた次期中期経営計画の策定に着手（2026/3、発表予定）

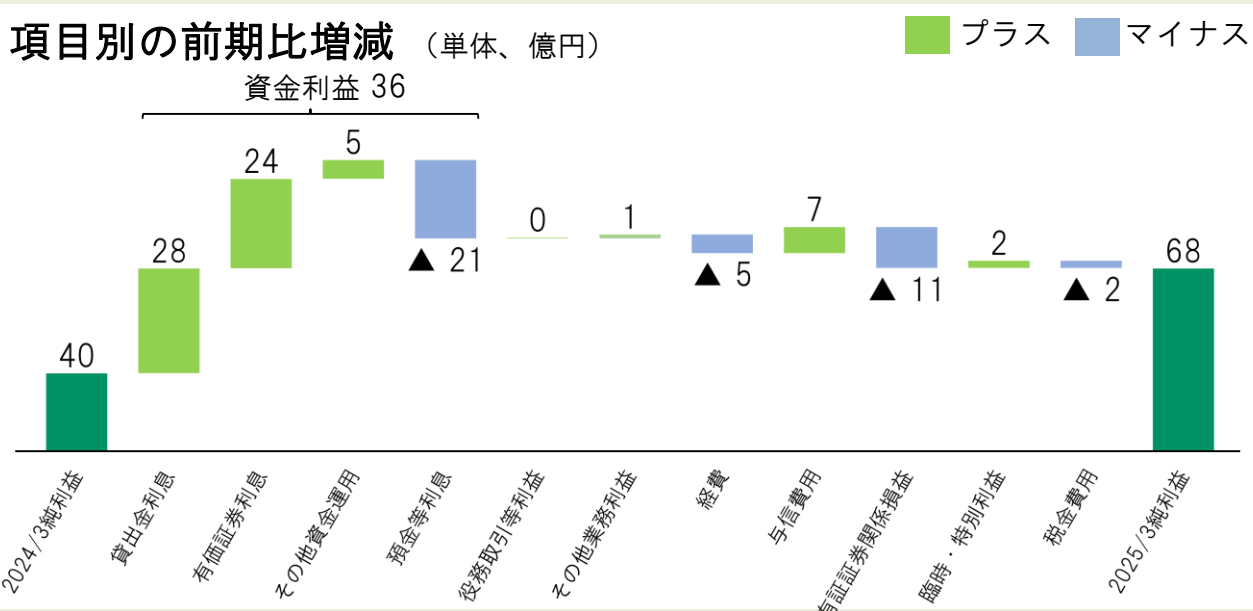
<u>2024決算</u> ／ <u>2025予想</u>	業績	4	<u>成長戦略</u>	マーケットシェアの向上	26
	貸出金	5		法人向け貸出の強化	27
	有価証券	6		預金増強	28
	預金等	7		アセットアロケーション変革	29
	役務	8		データ利活用/デジタル支援	30
	預り資産	9		リテール分野（資産形成、ライフプラン）	31
	与信費用・不良債権	10		生産性の高い業務運営体制の構築	32
	経費	11		外部連携	33
	業績予想	12		新事業領域の拡大	34
	金利上昇シミュレーション	13			
<u>中期経営計画等進捗状況</u>	中期経営計画/長期ビジョン	15	<u>ESG/SX経営</u>	ESG推進	36
	主要計数目標の進捗状況	16		人材戦略	37～38
	中計施策の進捗状況	17		ステークホルダーとの対話強化等	39
				株主還元	40
<u>資本コストや株価を意識した経営の実践</u>	現状認識・取組方針	19	<u>APPENDIX</u>	主要エリア「岩手県の産業」	42
	ROE向上に向けたロジックツリー	20		ROE/RORA/財務レバレッジ推移	43
	キャピタルアロケーション	21		株主の状況	44
	リスクアセットコントロール	22		地域価値共創への取組み	45
	資本コスト抑制（PER向上）への取組み	23		金融犯罪防止への取組み	46
	人材戦略と事業戦略の融合	24		グループ会社	47



2024 決算 / 2025 予想

利ザヤ改善とボリューム効果による資金利益の増加を主因に、連結経常利益は前期比40%増、連結当期純利益は同65%増

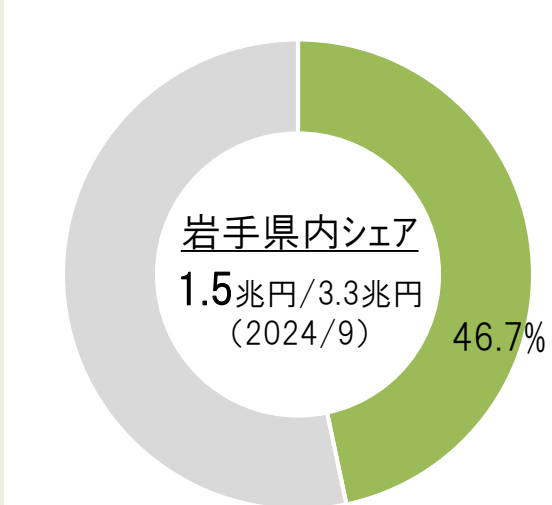
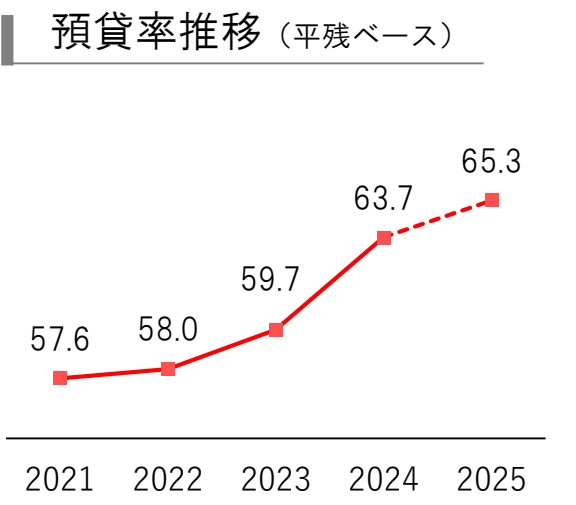
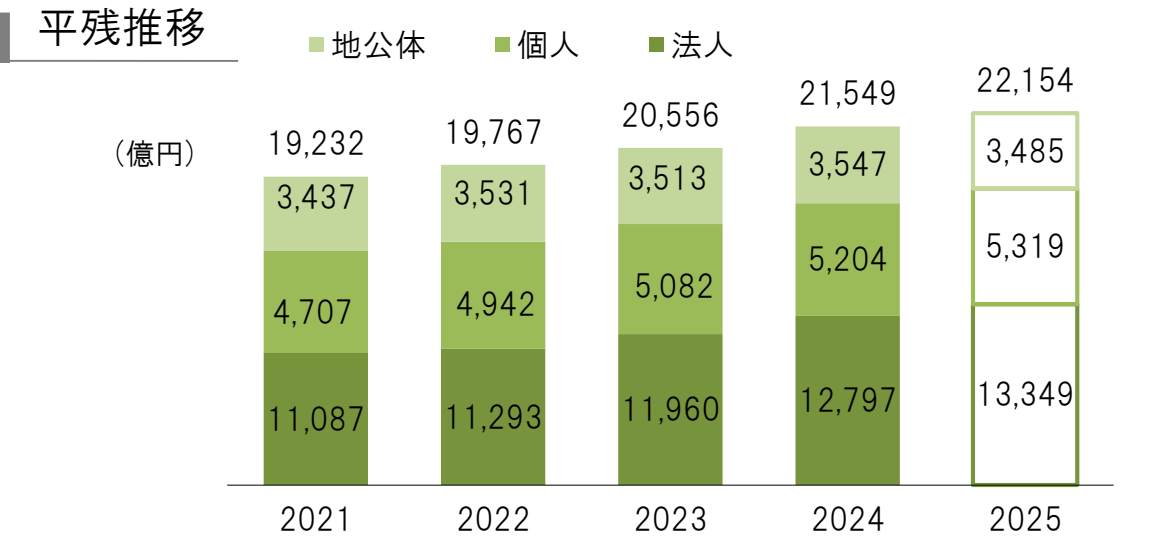
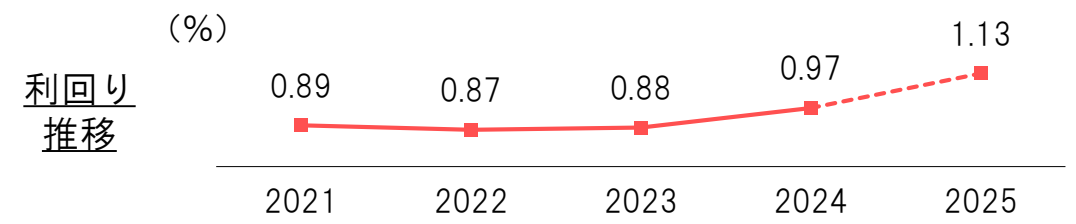
単体（億円）	2023	2024	前期比
経常収益	386	437	50
コア業務粗利益	312	350	38
資金利益	279	315	36
貸出金利息	182	210	28
有価証券利息配当金	100	124	24
預金利息（▲）	1	22	21
役務取引等利益	46	46	0
経費（▲）	228	233	5
コア業務純益	84	116	32
国債等債券損益	▲ 12	▲ 15	▲ 3
一般貸倒引当金繰入額（▲）	▲ 4	▲ 1	3
業務純益	76	103	27
臨時損益	▲ 10	▲ 8	2
不良債権処理額（▲）	18	9	▲ 9
株式等関係損益	8	0	▲ 8
経常利益	66	95	29
特別損益	▲ 2	▲ 0	2
当期純利益	40	68	28
与信関係費用	15	8	▲ 7
連結（億円）	2023	2024	前期比
経常利益	69	97	28
親会社株主に帰属する当期純利益	42	69	27



グループ会社（億円）	2023	2024	前期比
当期純利益 A	4.6	4.1	▲ 0.5
いわぎんリース	1.6	1.6	0.0
いわぎんディーシーカード	0.3	0.2	▲ 0.1
いわぎんクレジットサービス	1.9	1.0	▲ 0.9
いわぎんリサーチ&コンサルティング	0.6	1.2	0.6
manordaいわて	0.0	0.0	0.0
いわぎん未来投資	0.0	0.0	0.0
親会社への配当等（▲） B	3.1	3.0	▲ 0.1
連単差 A-B	1.5	1.0	▲ 0.5

2024は全人格で増加（前期比＋4.8％）、特に注力した中小企業等向けやストラクチャードファイナンスが堅調。
2025は25年3月の短プラ追加利上げ効果による利回りアップ（＋16bp）と利息増加（＋42億円）を見込む

貸出金平残				
（億円）	2023	2024	2025	前期比
人格別	20,556	21,549	22,154	605
法人	11,960	12,797	13,349	552
個人	5,082	5,204	5,319	115
地公体	3,513	3,547	3,485	▲ 62
種別別				
中小企業等(SF除)	5,530	5,822	6,105	283
ストラクチャードファイナンス	2,522	2,847	3,000	153
個人ローン	5,238	5,373	5,493	120
住宅ローン	4,891	5,010	5,100	90
貸出金利回り	0.88%	0.97%	1.13%	0.16%
貸出金利息額	182	210	252	42

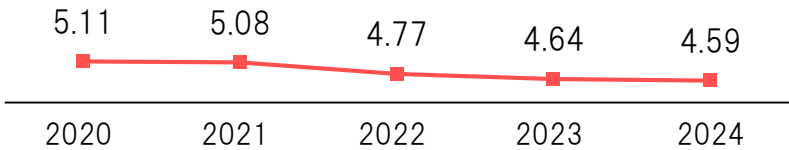


市場金利上昇による新規投資利回りの改善に加え、株式・投信の増配により総体の利回りが1%台へ回復。
2025は円債投資を中心に、アセットスワップ等を活用しつつ金利上昇への耐性を考慮したポートフォリオ運営を行う

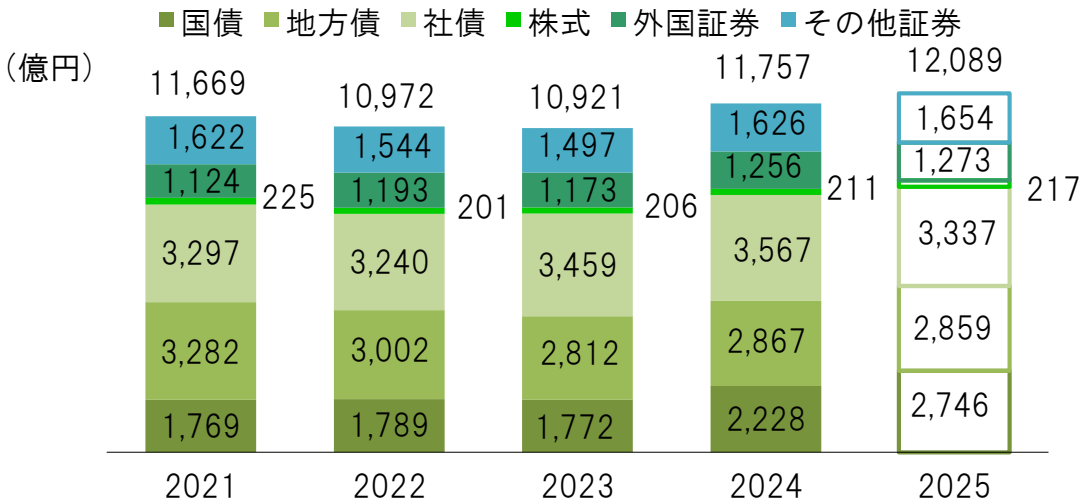
有価証券平残（※短期社債除く）

（億円）	2023	2024	2025	前期比
種別	10,921	11,757	12,089	332
国債	1,772	2,228	2,746	518
地方債	2,812	2,867	2,859	▲ 8
社債	3,459	3,567	3,337	▲ 230
株式	206	211	217	6
外国証券	1,173	1,256	1,273	17
その他証券	1,498	1,626	1,654	28
売却損益	▲ 3.1	▲ 15.0	▲ 1.0	14.0
国債等債券	▲ 12.1	▲ 15.0	▲ 4.0	11.0
株式等	8.9	0.0	3.0	3.0
配当利回り	0.90%	1.06%	1.05%	▲0.01%
利息配当額	100.7	124.6	127.0	2.4

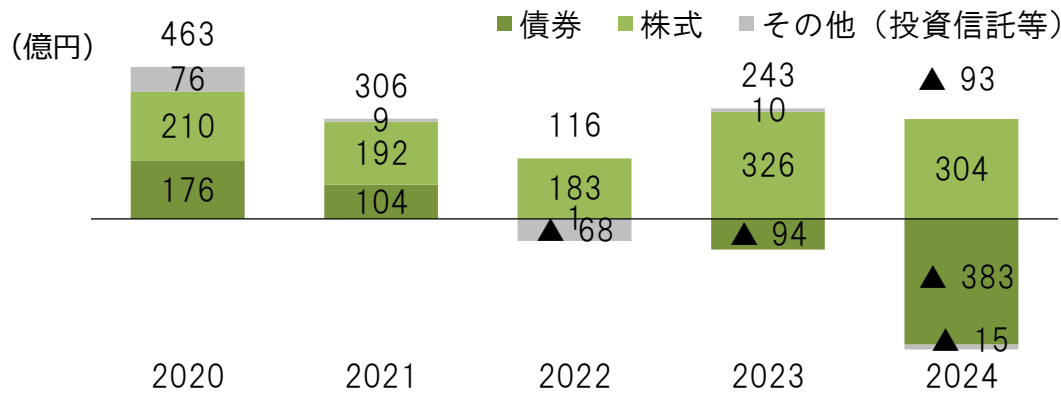
円債の
デュレーション
（年）



平残推移（※ 短期社債を除く）

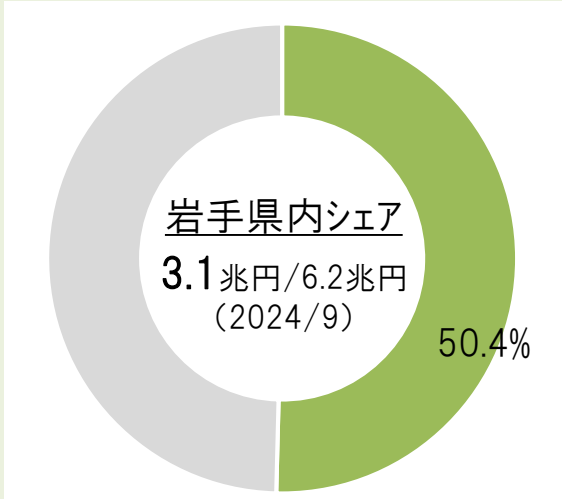
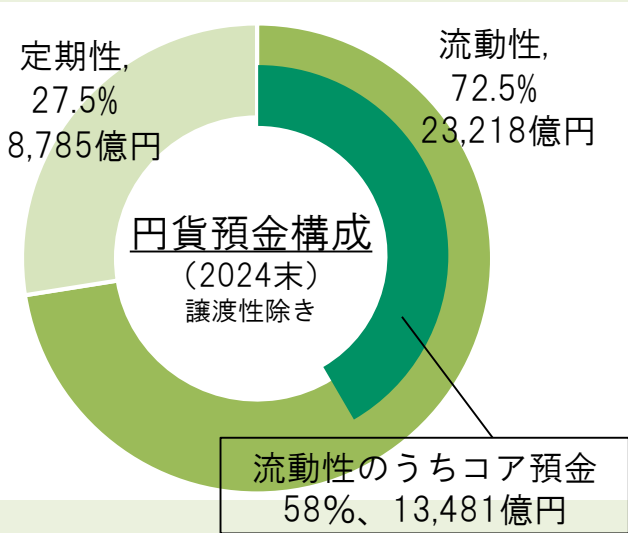
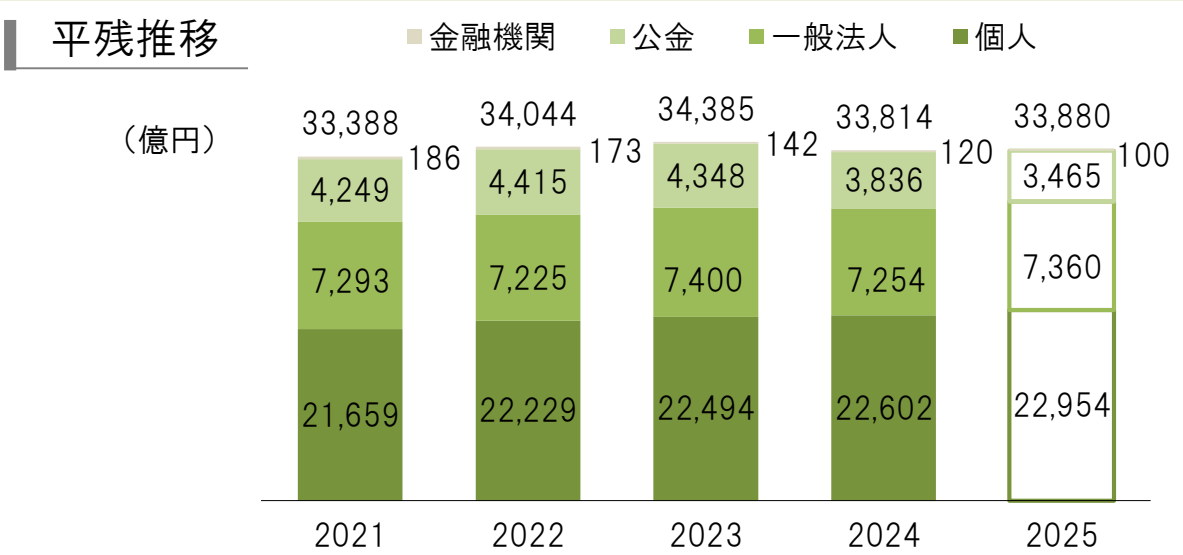


有価証券評価差額（年度末）



2024は個人増加も法人・公金減少で総体は571億円減少。2025は公金の減少幅を抑制しつつ、個人・法人預金の増強に注力し、年増プラスへの転換を図る

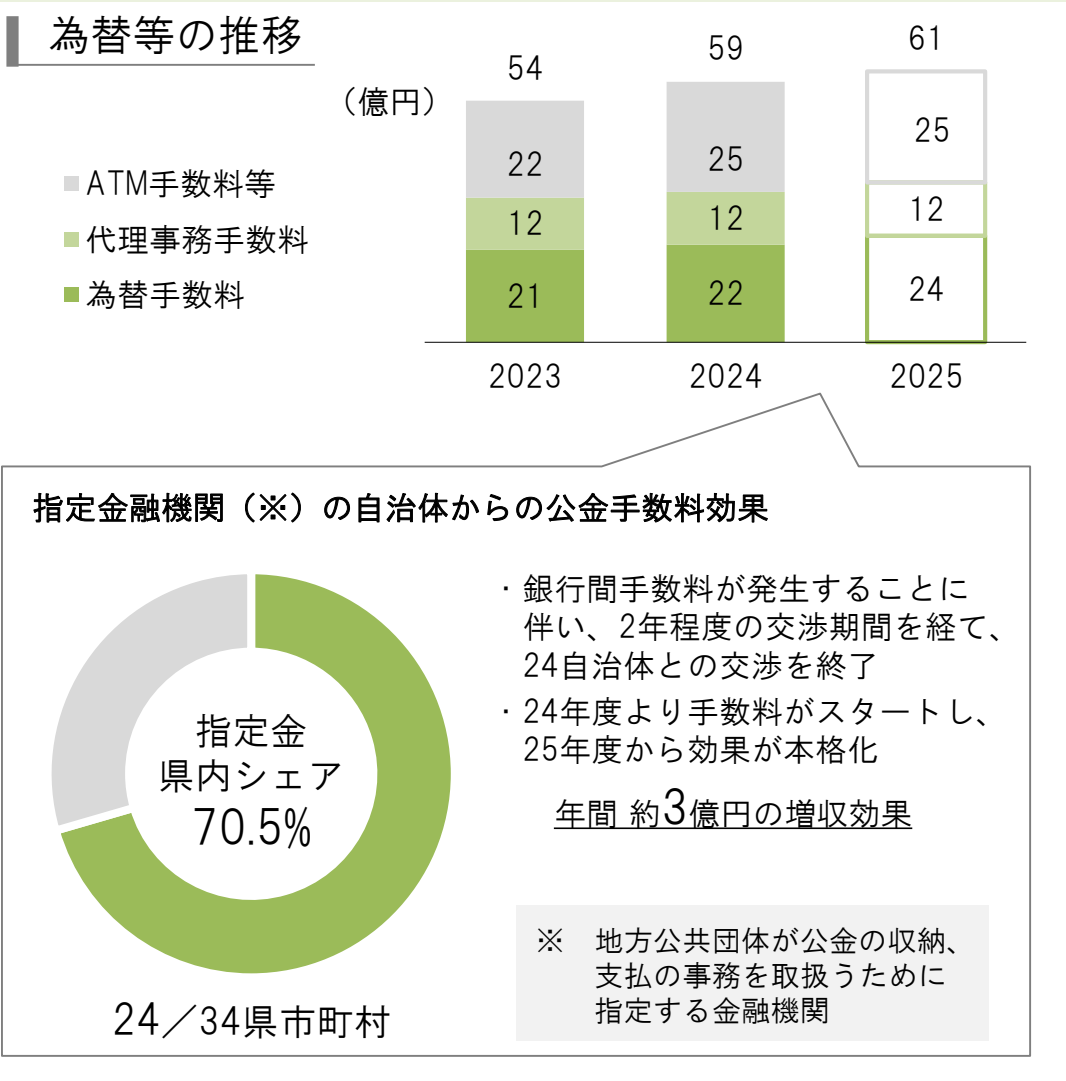
預金等平残				
(億円)	2023	2024	2025	前期比
人格別	34,385	33,814	33,880	66
個人	22,494	22,602	22,954	352
一般法人	7,400	7,254	7,360	106
公金	4,348	3,836	3,465	▲ 371
金融	142	120	100	▲ 20
科目別				
流動性	23,108	23,389	23,775	386
定期性	9,455	8,977	8,776	▲ 201
外貨預金	21	18	18	0
譲渡性預金	1,800	1,428	1,309	▲ 119
預金等利回り	0.002%	0.065%	0.187%	0.122%
預金等利息額	0.9	22.0	63.6	41.6



2024はストラクチャードファイナンス手数料が減少も、公金手数料や各種手数料見直し効果で増収。2025は預り資産手数料の減少も、公金手数料効果の本格化などで横ばい

役務取引				
(億円)	2023	2024	2025	前期比
役務収益	85	86	87	1
為替・代理事務等	54	59	61	2
為替手数料	21	22	24	2
代理事務手数料	12	12	12	0
個人（主要2項目）	25	24	22	▲ 2
預り資産	21	21	19	▲ 2
住宅ローン	3	3	3	0
法人（主要2項目）	6	3	4	1
ストラクチャードファイナンス	5	2	2	0
ビジネスマッチング	1	1	1	0
役務費用（団信、保証料 等）	38	39	40	1
役務利益	43	46	46	0
リサーチ&コンサル売上(※)	4	5	4	▲ 1

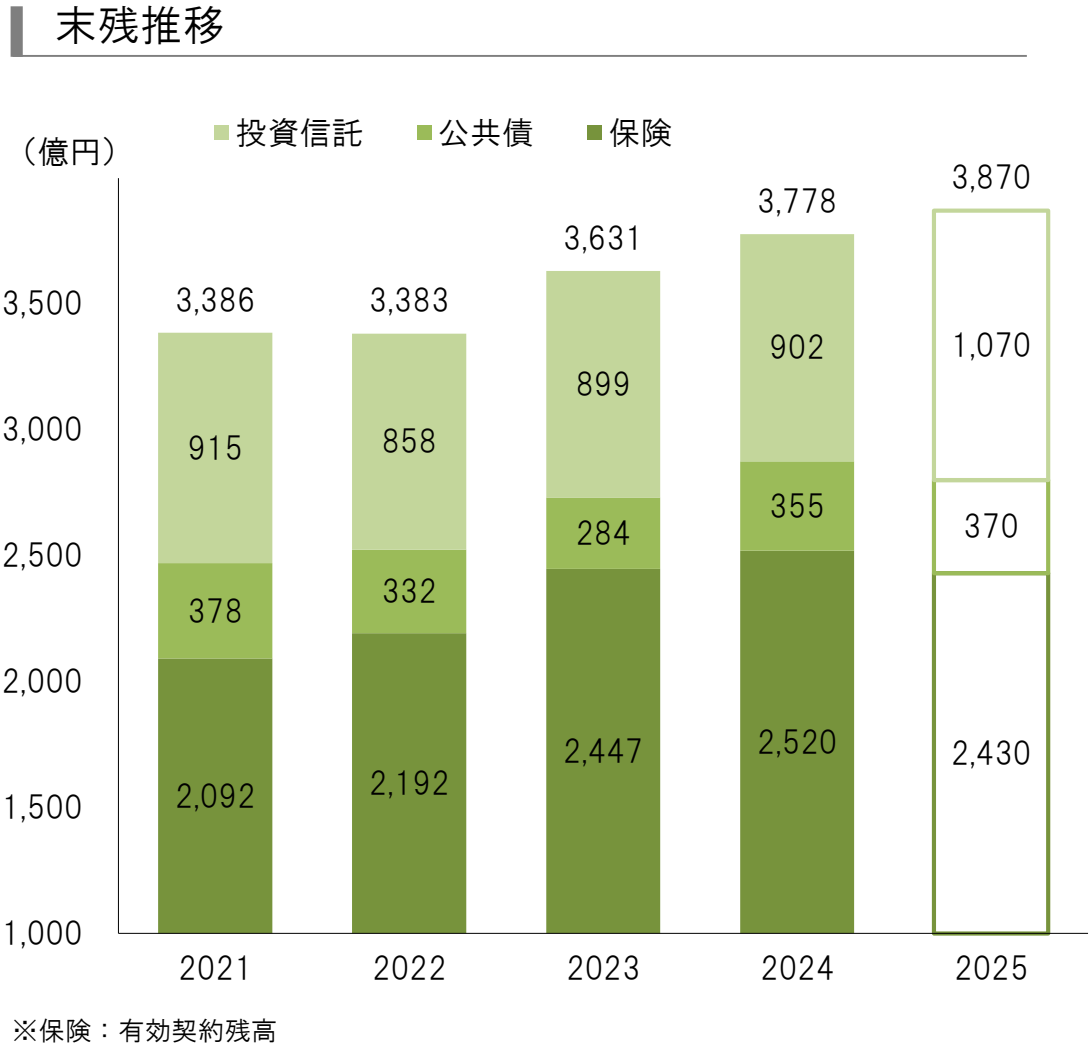
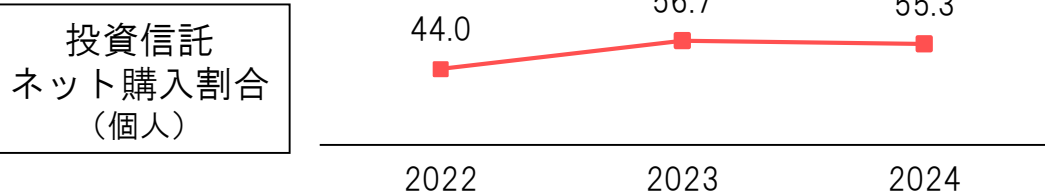
※ M&A、事業承継、人材紹介等 法人関連が主



2024は債券利回りや株価の上昇に加え、新NISA効果などで投資信託・公共債の販売額が好調、残高も積み上がる。2025は海外金利低下が見込まれ、外貨建保険は販売・残高ともに減少を見込む。投資信託は積立型拡販でストック収益へ寄与

残高（末残）				
（億円）	2023	2024	2025	前期比
種別別残高	3,631	3,778	3,870	92
投資信託	899	902	1,070	168
公共債	284	355	370	15
保険	2,447	2,520	2,430	▲ 90

販売額				
（億円）	2023	2024	2025	前期比
種別別販売額	749	912	840	▲ 72
投資信託	325	421	420	▲ 1
公共債	89	166	160	▲ 6
保険	335	324	260	▲ 64

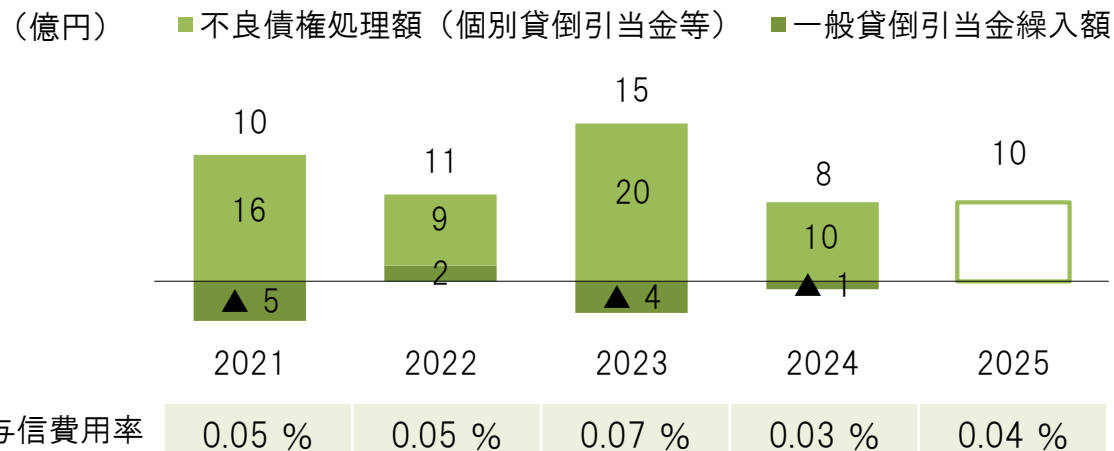


与信費用・不良債権

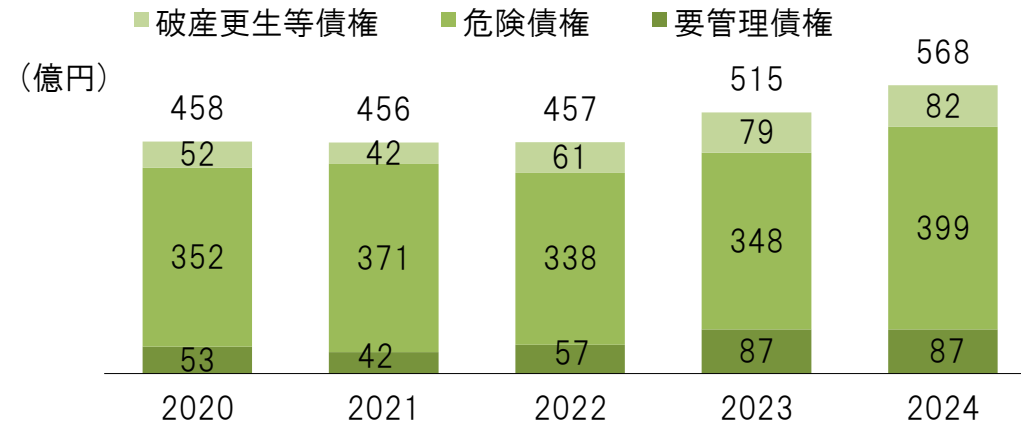
地域を牽引する価値共創カンパニーへ

2023年の大口与信先引当への反動で2024は前期比▲7億円。2025は例年並みを見込む。ゼロゼロを含むコロナ関連融資は約9割で返済進捗

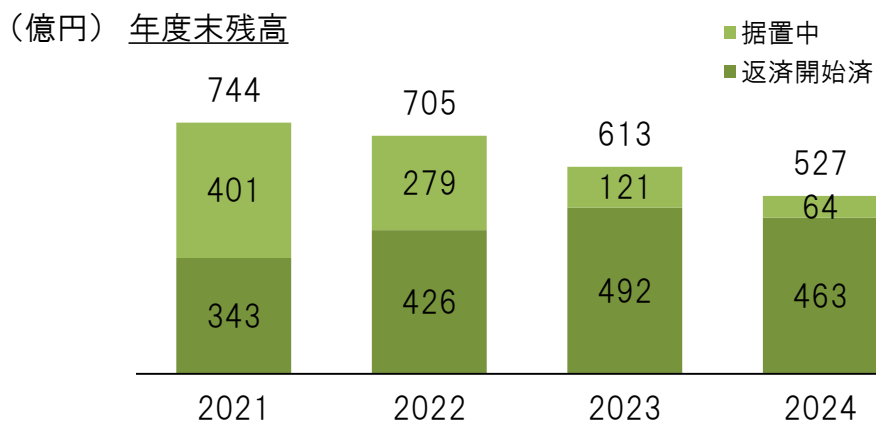
与信費用



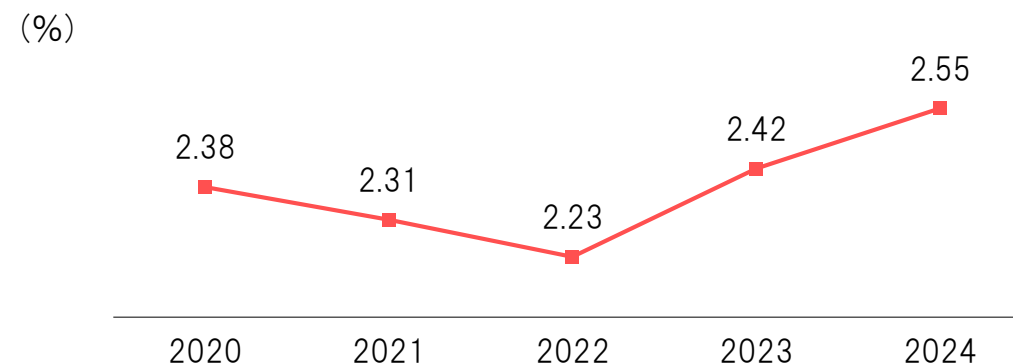
不良債権（年度末）



コロナ関連融資（ゼロゼロ、関連融資制度含み）



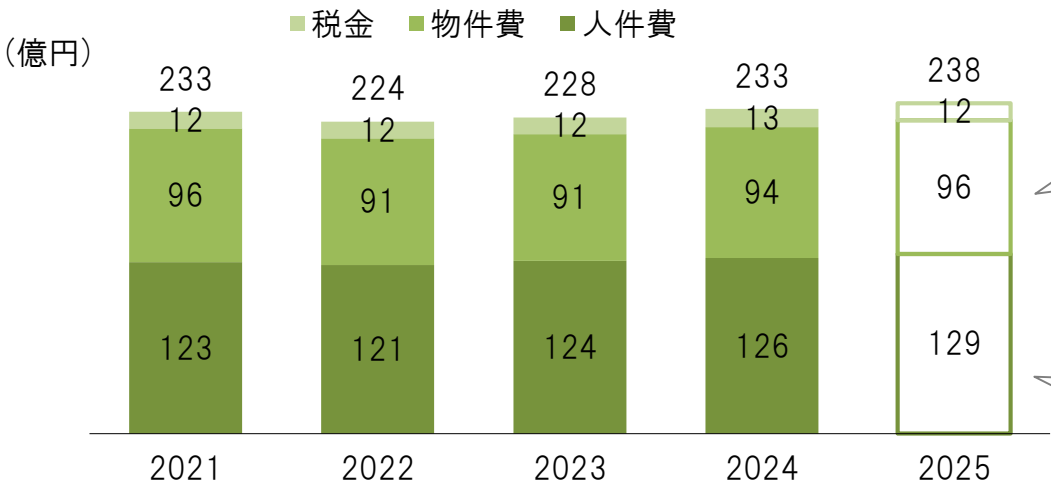
不良債権比率



2024は賃上げやシステム関連費の値上がり等で経費増加。2025は戦略的コスト支出により増加を見込むが、OHRはトップラインの増加により中計目標の60%台を維持し、業務効率性は改善基調を持続

経費

※ 人件費は臨時処理分を除く



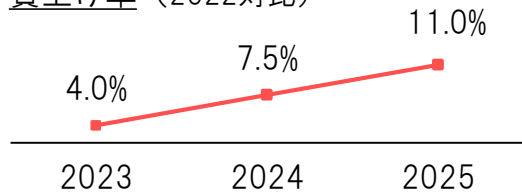
物件費

- ・業務委託費（約23億円）、減価償却費（約17億円）が主
- ・戦略的な費用計上
 - ① 大和証券との提携業務関連（システム更新、口座統合同意書など）
 - ② データ利活用関連（グループ分散データの取り込みなど）
 - ③ 生成AI機能強化（融資業務サポート支援など）

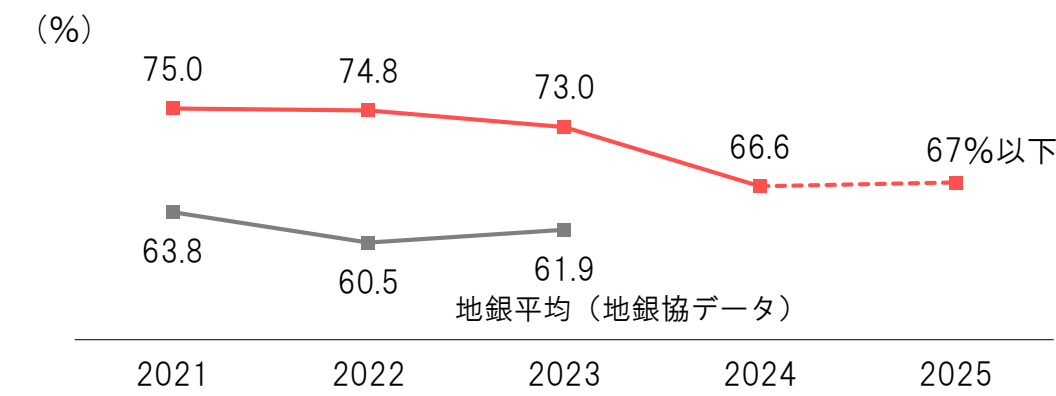
人件費

- ・3年連続の賃上げで増加
- ・賃上げと同時に、初任給引上げ
22万円（2023）→ 24万円（2025）

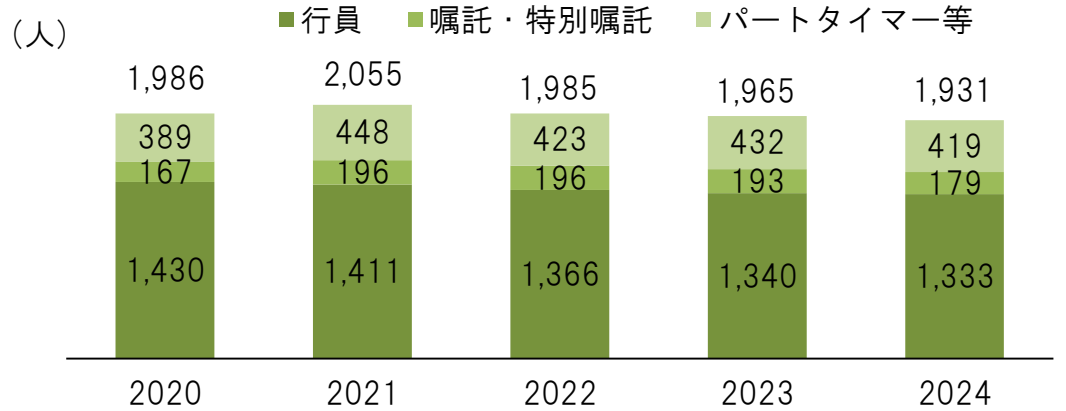
賃上げ率（2022対比）



OHR



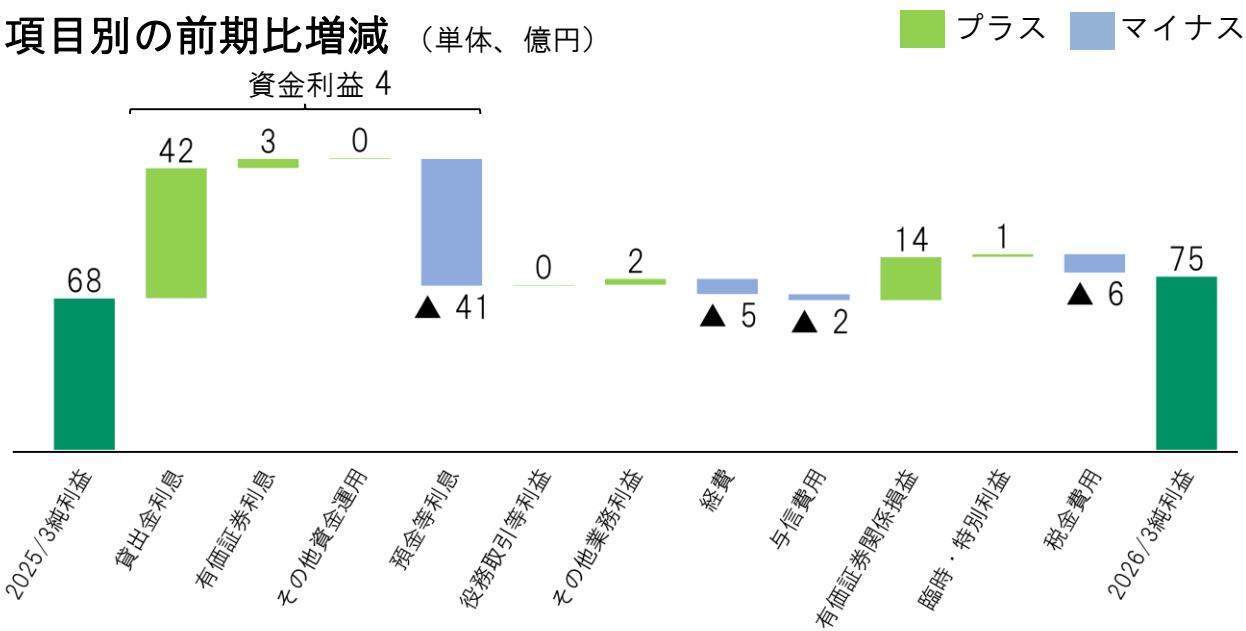
従業員（年度末）



追加利上げは織り込まず

預金利息や人件費等経費は嵩むが、25/3の短プラ引上げ効果波及などで増収増益を予想

単体（億円）	2024	2025	前期比
経常収益	437	484	47
コア業務粗利益	350	356	6
資金利益	315	319	4
貸出金利息	210	252	42
有価証券利息配当金	124	127	3
預金利息（▲）	22	63	41
役務取引等利益	46	46	0
経費（▲）	233	238	5
コア業務純益	116	117	1
国債等債券損益	▲ 15	▲ 4	11
一般貸倒引当金繰入額（▲）	▲ 1	▲ 0	1
業務純益	103	112	9
臨時損益	▲ 8	2	10
不良債権処理額（▲）	9	10	1
株式等関係損益	0	3	3
経常利益	95	108	13
特別損益	▲ 0	0	0
当期純利益	68	75	7
与信関係費用（▲）	8	10	2
連結（億円）	2024	2025	前期比
経常利益	97	109	12
親会社株主に帰属する当期純利益	69	75	6



＜金利シナリオ＞

- ・ 日銀政策金利：0.50%（利上げなし）
- ・ 3MTIBOR：0.80～1.00%
- ・ 5年国債：0.60～1.20%
- ・ 短期プライムレート：2.375%
- 10年国債：1.00～1.60%
- 普通預金金利：0.200%

グループ会社（億円）	2024	2025	前期比
当期純利益 A	4.1	1.5	▲ 2.6
親会社への配当等（▲） B	3.0	1.5	▲ 1.5
連短差	1.0	0.0	▲ 1.0

金利上昇シミュレーション

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

金利上昇時は預金利息の増加が先行し、資金利益を押し下げるが、翌年度には運用収益改善が追い越し、資金利益はプラスに

シナリオ① | 年1回（10月）0.25%利上げ

（%、レンジ・期末値）		2025/ 4～9	25/10 ～26/3
国内	政策金利	0.50	0.75
	3MTIBOR	0.80	1.00
	5年国債	0.80～1.20	0.80～1.20
	短期プライムレート	2.375	2.625
普通預金		0.20	0.30

資金利益試算（円金利項目）		（億円）			
主な科目	2025	予想比	2026	予想比	
①+②+③-④	262	△1	270	+7	
① 貸出金利息	256	+4	289	+37	
② 債券利息	67	+3	71	+7	
③ 日銀預け金 等	11	+1	12	+2	
④ 預金等利息	72	+9	102	+39	

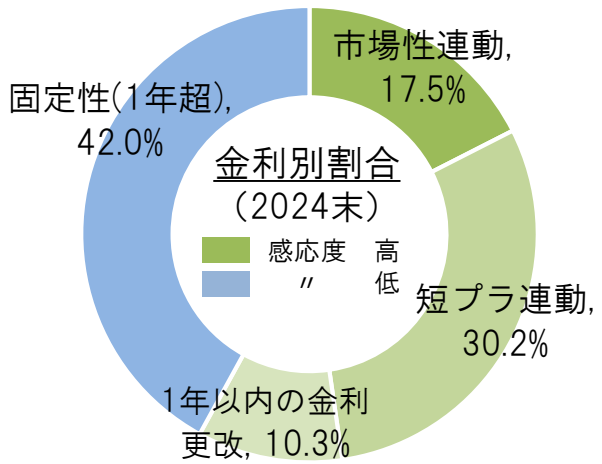
シナリオ② | 年2回（7月、1月）0.25%ずつ利上げ

（%、レンジ・期末値）		2025/ 4～9	25/10 ～26/3
国内	政策金利	0.50～0.75	0.75～1.00
	3MTIBOR	0.80～1.00	1.00～1.25
	5年国債	0.80～1.20	0.80～1.40
	短期プライムレート	2.375～2.625	2.625～2.875
普通預金		0.20～0.30	0.30～0.40

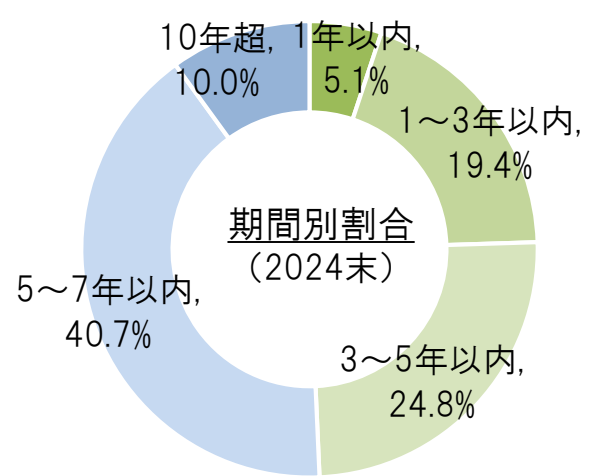
資金利益試算（円金利項目）		（億円）			
主な科目	2025	予想比	2026	予想比	
①+②+③-④	265	+2	275	+13	
① 貸出金利息	270	+18	321	+69	
② 債券利息	68	+4	72	+8	
③ 日銀預け金 等	13	+3	17	+7	
④ 預金等利息	85	+22	135	+72	

ボリューム前提は、業績予想、シナリオ①、②とも同じ。2026は金利横這いで試算

貸出金ポートフォリオ



円建債券ポートフォリオ



中期経営計画等 進捗状況



中期経営計画/長期ビジョン

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

当期純利益100億円、ROE5%の到達に向け、自己資本の有効活用と事業ポートフォリオの変革で、利益成長軌道をつくり出す

2023 ~ 2025

第21次中期経営計画～地域価値共創プラン～

金融サービス領域の深化 × 新事業領域への挑戦

基本方針Ⅰ

ソーシャルソリューション
ビジネスの高度化

基本方針Ⅱ

地域を支える盤石な
経営基盤の確立

基本方針Ⅲ

多様な人材が働きがい
を持ち続ける組織づくり

主要計数目標（2025）

- ✓ 連結当期純利益 **70億円**
- ✓ 連結自己資本比率 **10%程度**
- ✓ 顧客向けサービス業務利益 **10億円以上**
- ✓ 連結ROE **4%以上**
- ✓ OHR(単体) **60%台**

～2032

「地域社会の持続的成長を
牽引する価値共創カンパニー」へ

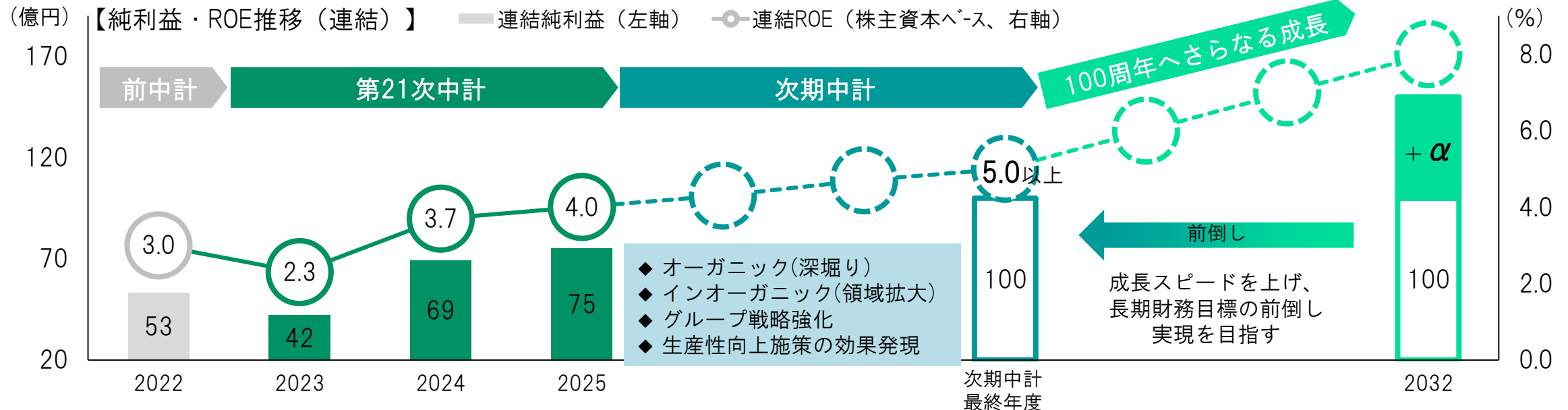
長期目標

～2030（SDGsゴール）

- ✓ サステナブルファイナンス **5,000億円**
- ✓ GHG排出削減(スコープ1,2) **ネットゼロ**

～2032

- ✓ 連結当期純利益 **100億円**
- ✓ 連結ROE **5%以上**



主要計数目標の進捗状況

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

中期経営計画の目標指標達成へ着実に進捗。「当期純利益」と「顧客向けサービス業務利益」の目標をアップデート

主要計数目標（5項目）	前中計	第21次中期経営計画			
	2022実績	2023実績	2024実績	2025	中計目標
				業績予想	
連結当期純利益	53億円	42億円	69億円	75億円  引上げ	70億円
連結ROE（株主資本ベース）	3.0%	2.3%	3.7%	4.0%	4.0%以上
連結自己資本比率	11.6%	11.2%	11.3%	11%程度	10%程度
OHR（単体）	74.8%	73.0%	66.6%	67%以下	60%台
顧客向けサービス業務利益（単体）	△9.0億円	△0.8億円	+9.9億円	+18.9億円  引上げ	+10億円（黒字化）

※ 顧客向けサービス業務利益＝貸出金平残×預貸金利回り差＋役務利益－経費

中計2か年において、方針に掲げた「攻め」と「守り」を進捗させつつ、トップライン拡大、経営基盤強化にかかる各種施策を展開

基本方針Ⅰ

ソーシャルソリューション
ビジネスの高度化

➤ グループ総合力と外部連携による包括的なソリューション提供

- ・ 中小企業貸出のボリュームアップ
- ・ 適正な金利水準への引上げ
- ・ 事業承継ファンド創設を決定
- ・ 事業承継/M&A支援の拡大
- ・ 地域DX包括連携協定によるICTコンサル強化
- ・ 大和証券との協業体制構築に向けた協議始動

➤ データ利活用による金融サービスの革新

- ・ デジタル専用店舗の新設
- ・ データ利活用基盤の構築の着手

➤ 環境ビジネスの推進

- ・ 太陽光発電事業参入、脱炭素先行地域へ参画
- ・ 連携自治体の状況に合わせた取組拡大

➤ フロンティア事業領域への拡大

- ・ 農業分野での企業間連携プロジェクト運営
- ・ 公共インフラマネジメント開始

基本方針Ⅱ

地域を支える
盤石な経営基盤の確立

➤ アセットアロケーションの変革

- ・ 有価証券部門の利回りアップによる資金利益拡大
- ・ ストラクチャードファイナンス体制構築による収益機会の多様化

➤ 生産性の高い業務運営体制への変革

- ・ 地域統括型営業体制への移行
- ・ 内部事務レスの推進
- ・ 生成AIアプリの実装
- ・ 適正な手数料の徴求

➤ ガバナンス態勢の高度化

- ・ マネロン等金融犯罪対策の強化
- ・ サイバーセキュリティ態勢の高度化
- ・ いわぎん事業創造キャピタル(投資専門会社)の完全子会社化
- ・ 全国・海外向けIRの強化

基本方針Ⅲ

多様な人材が働きがいを
持ち続ける組織づくり

➤ 地域課題を解決できる人材の育成

- ・ 新人事制度の適正な運用
1on1ミーティング実施、役割行動評価
- ・ コンサル会社トレーニー、グループ会社トレーニー実施
- ・ 人材ポートフォリオにおけるプロフェッショナル人材の重点領域を設定

➤ チャレンジ性にあふれた企業風土への変革

- ・ 「ジョブ・チャレンジ」による公募実施と人員配置

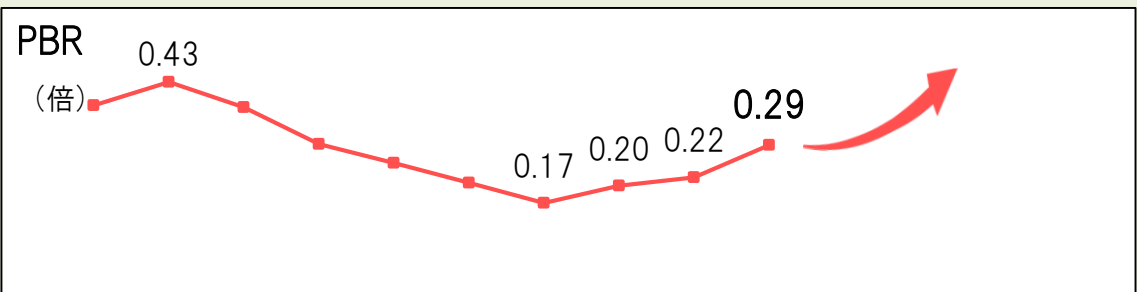
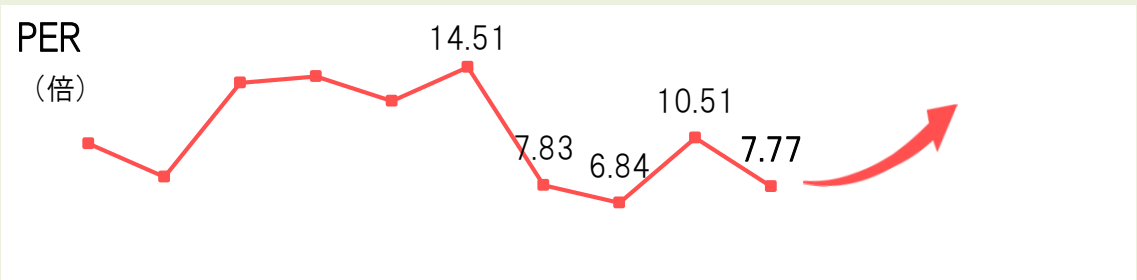
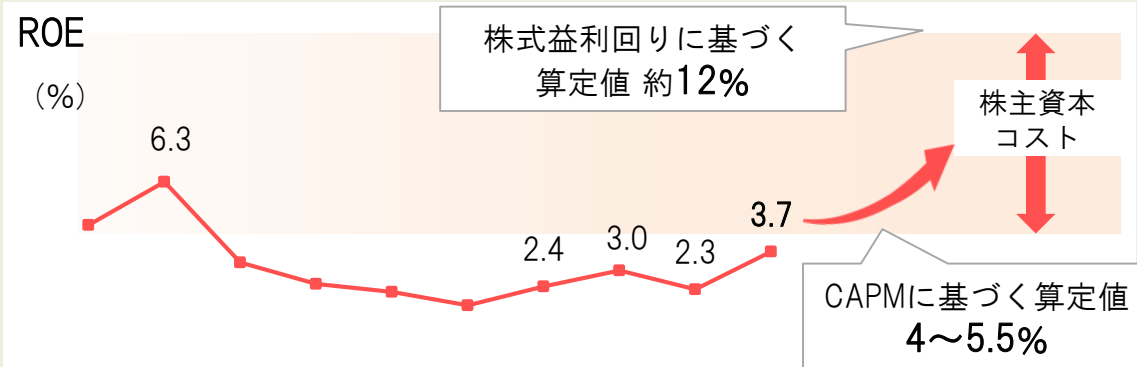
➤ D & Iの推進

- ・ キャリアコンサルティング面談の実施
- ・ エンゲージメントを高める諸施策の開始
- ・ ヘラルボニーのプロジェクトへの参画



資本コストや株価を 意識した経営の実践

長引く低金利環境下等で収益力が低下し、ROEが株主資本コストを下回る水準が続く。「ROE向上」「期待成長の引き上げ」「株主資本コスト引き下げ」を連動させ取り組むことで、PBRの改善を目指す



ROEのさらなる向上

- ・収益力強化
- ・コストコントロール
- ・リスクアセットコントロール
- ・最適な資本配分
- ・株主還元の充実

期待成長の引き上げ

- ・成長戦略×成長投資
- ・環境変化に対応した経営
- ・地域経済の活性化

株主資本コストの引き下げ

- ・ESG経営 × SX経営の推進
- ・安定した業績の積み上げ
- ・非財務情報の積極開示
- ・株主・投資家との対話強化

長期目標

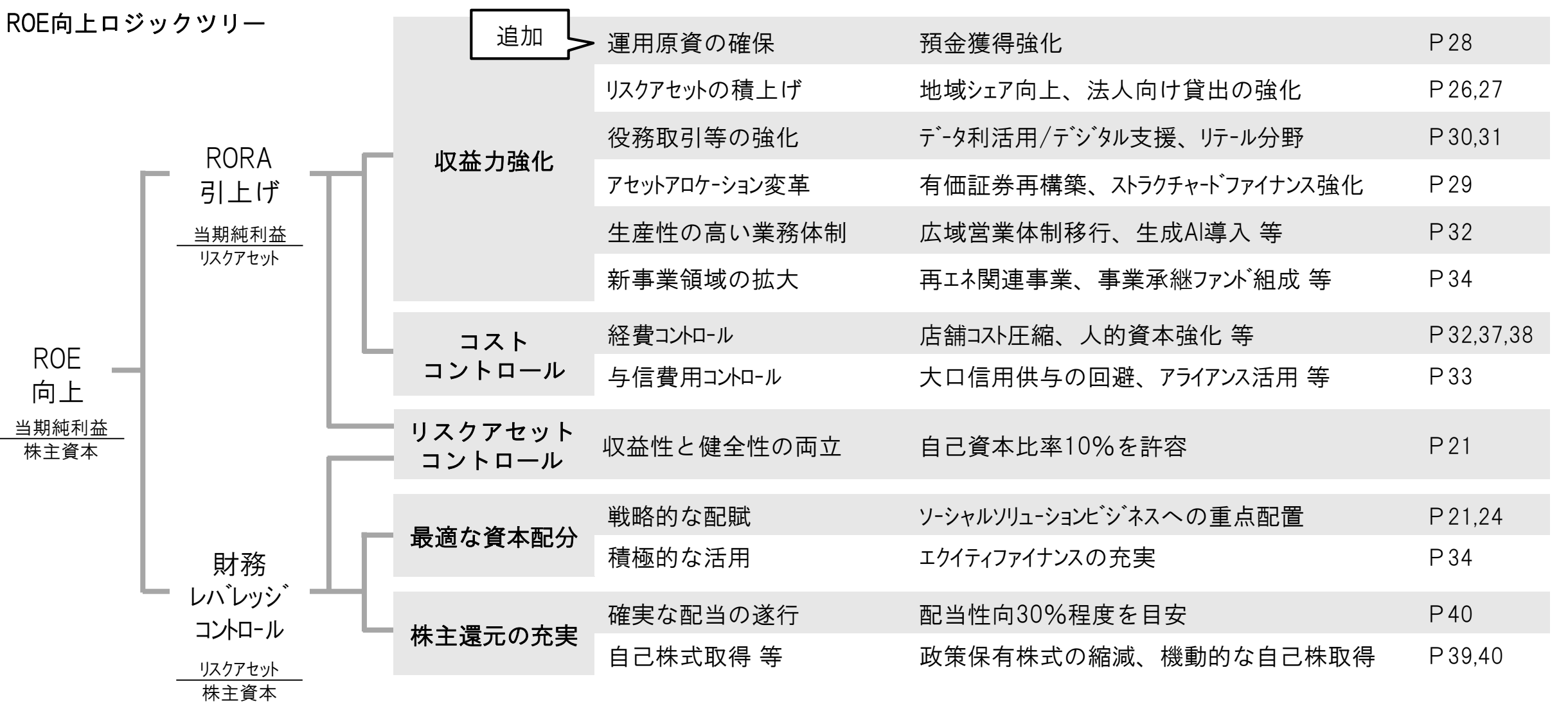
- 財務目標 ～前倒し実現
- ✓ 連結当期純利益 100億円
 - ✓ 連結ROE 5%以上
- サステナブル目標 ～2030
- ✓ サステナファイナンス 5,000億円
 - ✓ GHG排出(スコプ1,2) ネットゼロ
- 地域価値共創目標
- ✓ 岩手県の経済成長率 継続的に国の経済成長率と同等以上
 - ✓ 岩手県のGHG削減への貢献 $\Delta 57\%$ 県目標 (2013年度比、県目標)

第21次中計目標

- ✓ 連結当期純利益 70億円
- ✓ 連結ROE 4%以上
- ✓ 連結自己資本比率 10%程度
- ✓ OHR(単体) 60%台
- ✓ 顧客向けサービス業務利益 10億円以上

$$PBR = ROE \times PER \quad \text{または} \quad PBR = ROE \times \left[1 / (\text{資本コスト} - \text{成長率}) \right]$$

ROE向上に向け、5つの重点分野ごとに各種施策を実行。収益力の基盤となる「預金」確保を追加



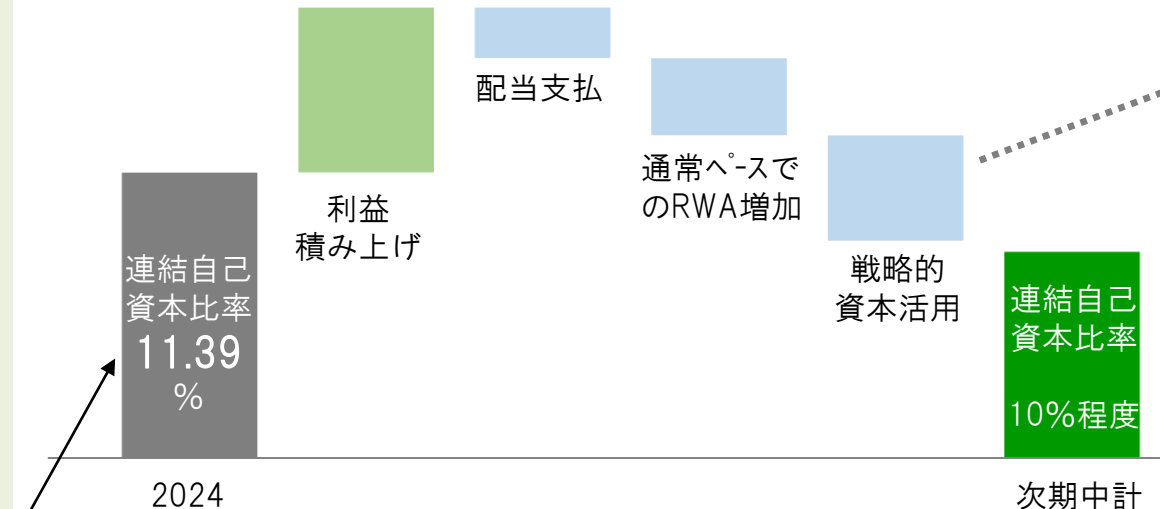
キャピタルアロケーション

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

「成長投資」、「適正な自己資本水準の確保」、「株主還元の充実」の3つをバランスよく運用し企業価値向上を実現

キャピタルアロケーション

自己資本比率10%程度を目途とする運営方針の下、次期中計においても戦略的資本活用を加速

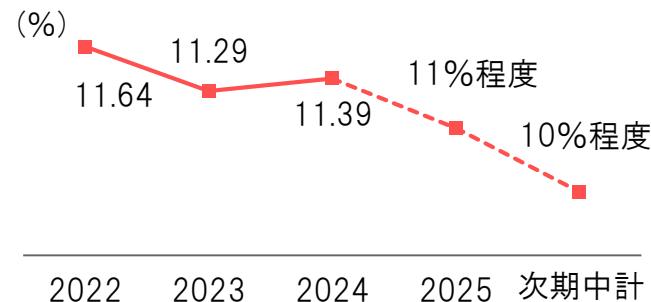


オペレーショナル・リスク相当額の低減

- ✓ 2025年3月期よりILM（内部損失乗数）を利用した「標準的計測手法」に移行
- ✓ これによる自己資本比率の上昇効果は0.17ポイント相当

⇒リスクテイク余地が拡大

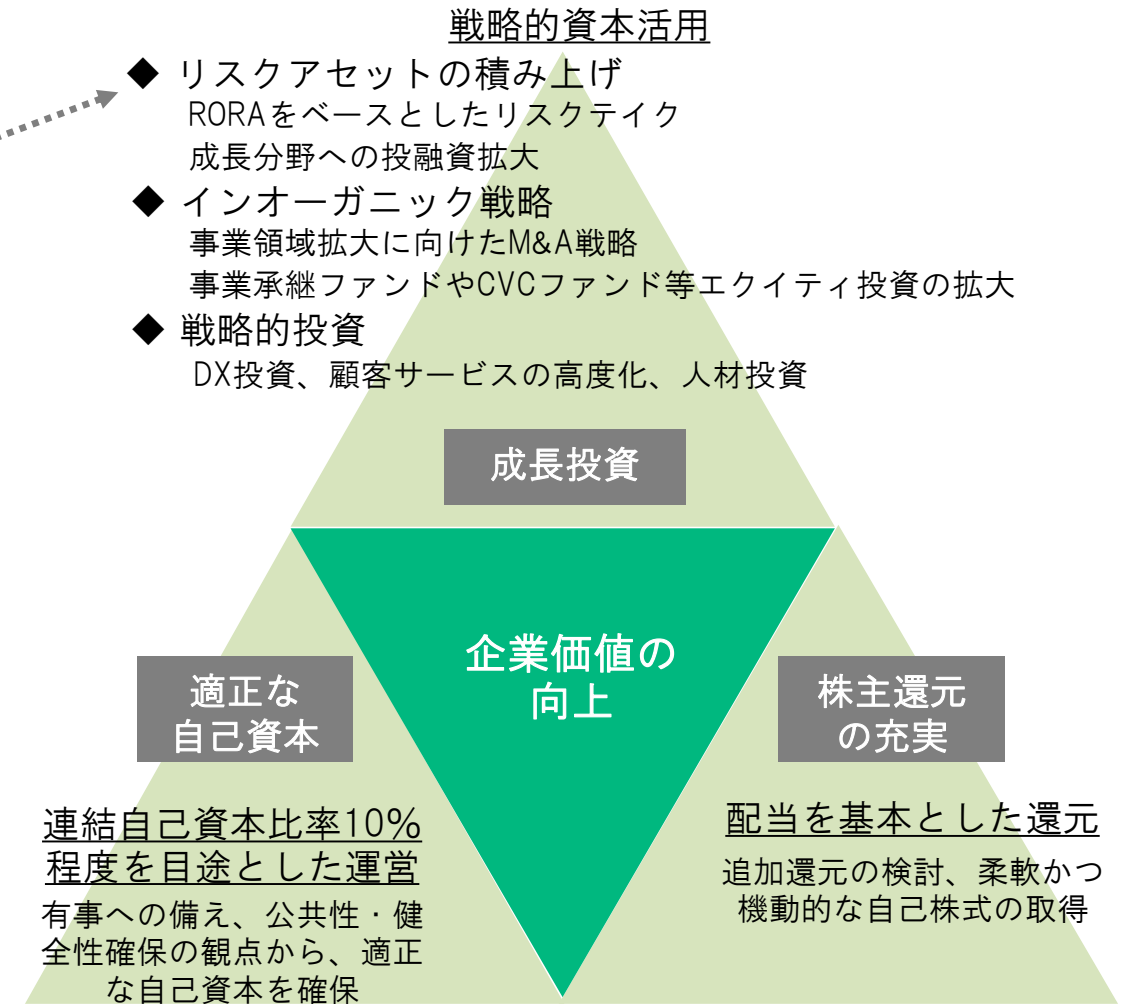
連結自己資本比率の推移



資本戦略の基本的な考え方

戦略的資本活用

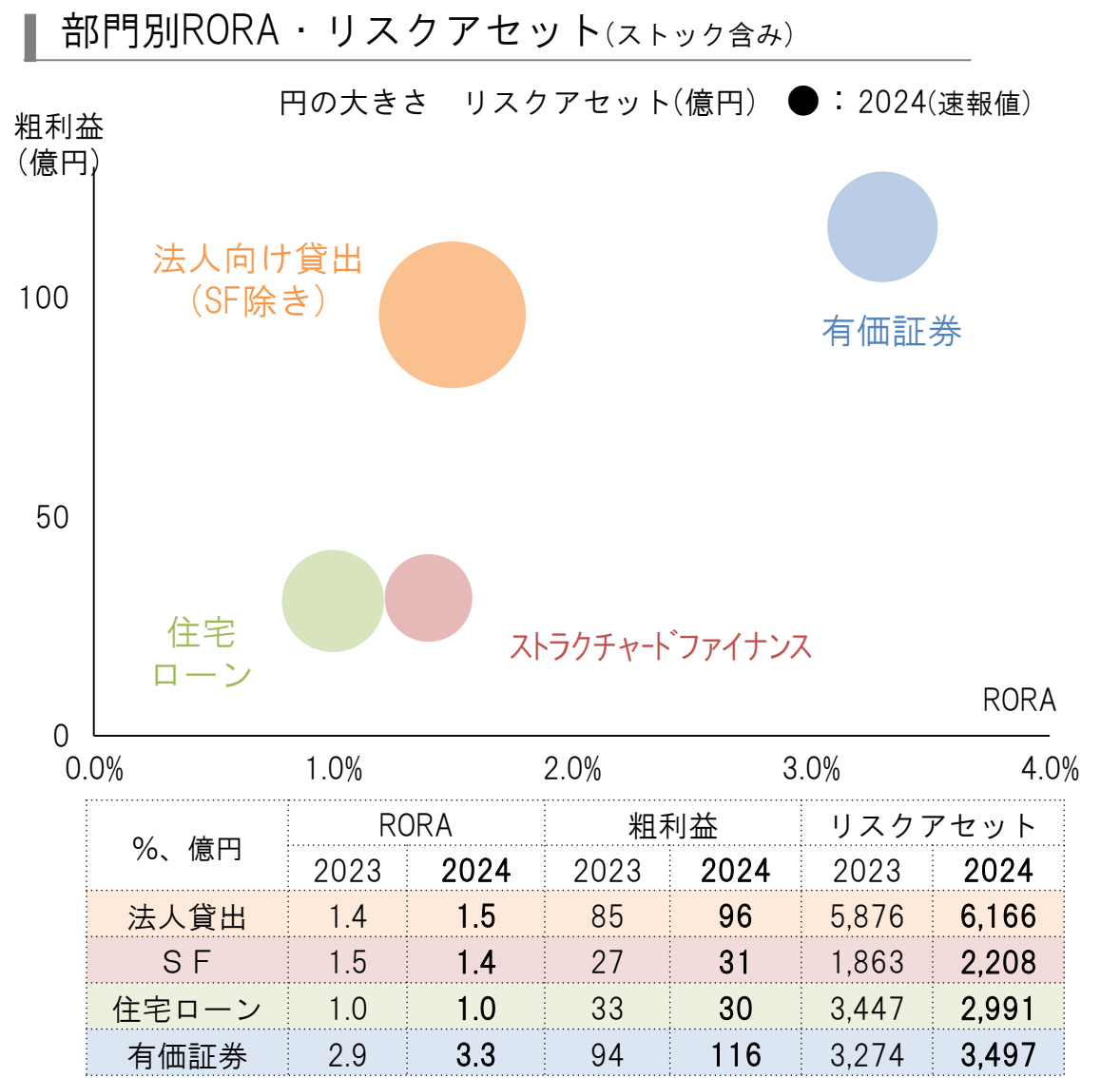
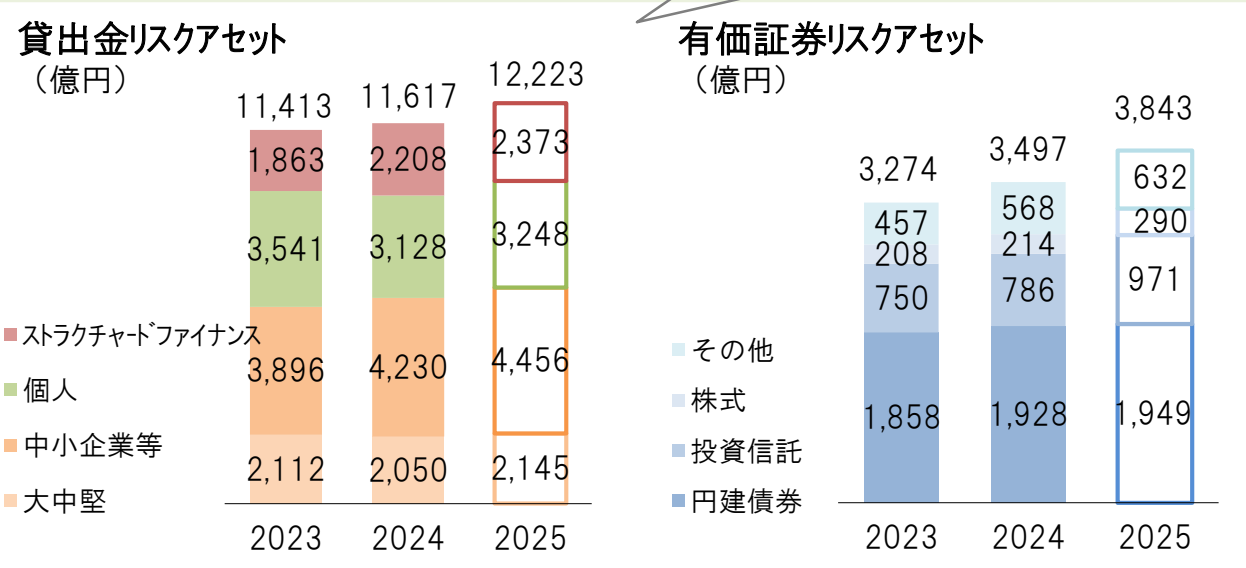
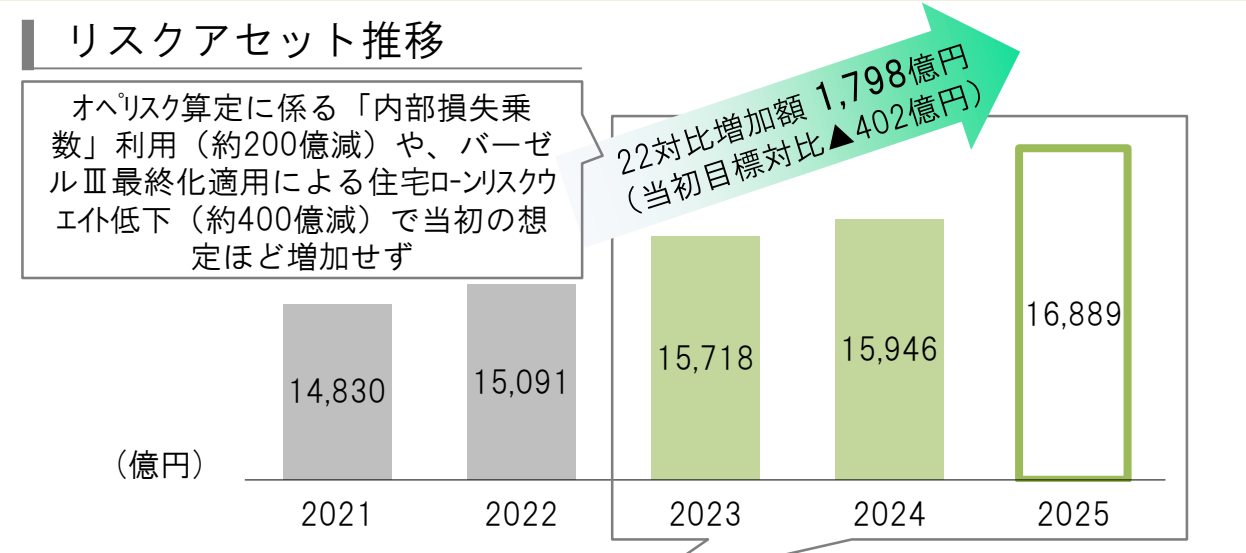
- ◆ リスクアセットの積み上げ
RORAをベースとしたリスクテイク
成長分野への投融資拡大
- ◆ インオーガニック戦略
事業領域拡大に向けたM&A戦略
事業承継ファンドやCVCファンド等エクイティ投資の拡大
- ◆ 戦略的投資
DX投資、顧客サービスの高度化、人材投資



リスクアセットコントロール

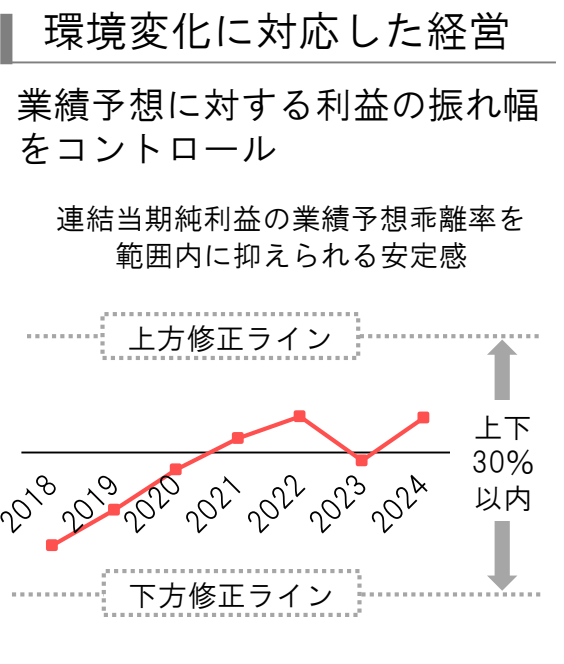
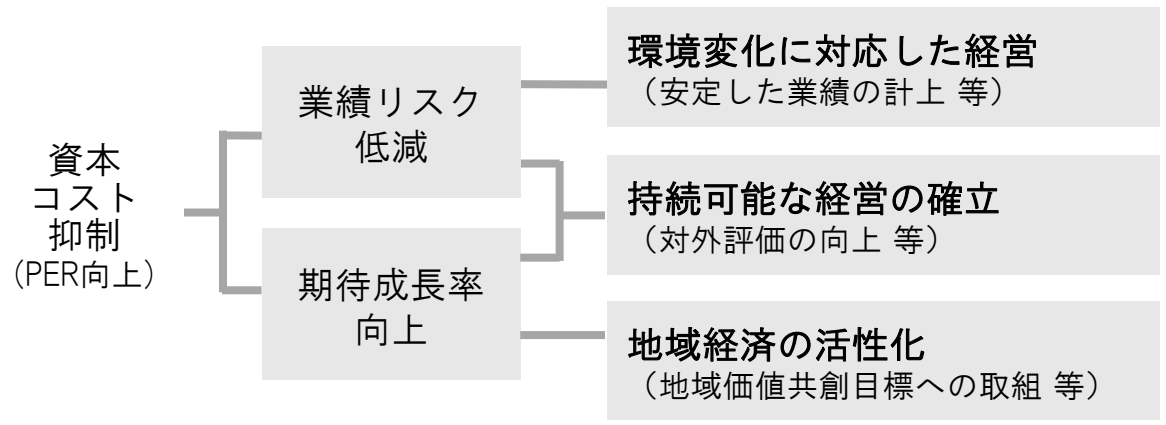
地域を牽引する価値共創カンパニーへ

相対的に厚い自己資本を活用し、リスクアセット増加へ。法人貸出と有価証券部門のRORAは改善



粗利益：収益（資金＋役務）－（調達コスト＋団信費用等）

資本コスト抑制へ3つの観点で取組みを強化



持続可能な経営の確立

多方面からESGに取り組むことで対外評価を向上

岩手県県有林J-クレジット
売買契約締結記念盾及び感謝状贈呈式

Jクレジット仲介 (岩手県)

2025 健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

職場環境改善
2022～4年連続 (経済産業省)

地域経済の活性化

地域価値共創目標「2項目」への取組みで地域経済活性化

経済面

県内成長率が国内成長率以上を維持

年	2018	2019	2020	2021
県内総生産額 (兆円)	4.9	4.8	4.6	4.6
国内成長率 (%)	1.0	1.7	3.0	4.6
県内成長率 (%)	1.0	1.7	3.0	4.6

環境面

岩手県のGHG排出 13年度対比 ▲57%

年	2013	2020	2021	2030
GHG排出 (万t- CO_2)	1,443	981	1,043	626

現在 ▲27%

地域産業振興

- 自動車/半導体分野進出企業のコーディネート
- M&A/ファンド事業による成長支援
- CVCを通じたスタートアップとの連携

生産性向上

- 地域DX化推進企業との連携

人材育成

- 教育機関と連携したプログラム提供

県民所得水準の向上

- 資産形成支援体制の高度化

地域脱炭素化支援

- 自治体が進める脱炭素先行地域計画への積極的関与
- 地域脱炭素支援推進組織との協働
- 海洋/森林資源を活用した炭素吸収プロジェクト推進

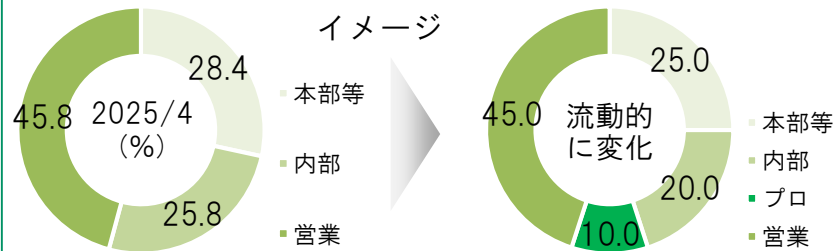
再生可能エネルギー推進

- 太陽光事業への参入
- 地熱エネルギー活用推進組織への出資
- 当行グループ使用電力 (スコープ2) の再エネ化

事業戦略に連動した人材の可視化、育成、適所配置に取り組み、事業目標/長期ビジョンの達成を目指す

動的な人材ポートフォリオ構築

・全職員のスキル可視化のうえ、経営戦略の変化に合わせた流動的な人材配置（プロフェッショナル人材）を実施



到達点

事業目標/
長期ビジョン達成

人材・事業戦略の融合

プロフェッショナル人材育成に関する重点領域

法人
ビジネス

各種ソリューション提案による課題解決等でマネタイズを実現する人材（融資渉外、M&A、ICTコンサル等）

資産
コンサルティング

ライフイベントへの適切なアドバイス等で運用サービスを提案する人材（富裕層向けコンサルティング等）

D X

デジタル技術を活用し、当行/お客様の生産性向上を推進実行する人材（DX企画、データ利活用等）

営業人員割合の向上 量

現在（参考）
45.8%

プロフェッショナル人材の育成 質

（地域に価値を提供できる人材）

重点領域を設定し、
100人以上の人材を育成

エンゲージメント率の向上 魅力

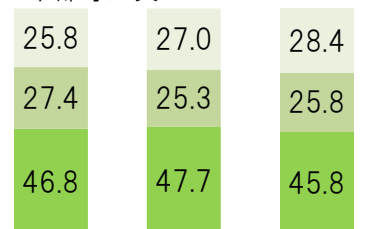
現在
3.59

目標
4.0以上へ

（現在、実施・集計中）

参考：配置人員割合推移（%）

■営業人員 ■内部人員
■本部等人員



2023/4 2024/4 2025/4

人事ポリシー

「人」こそが重要な財産であり、価値の源泉
職員と銀行グループがともに成長を続ける

個人としての成長
自律と挑戦

組織としての成長
人材総活躍

成長を支える環境・風土
多様な個性・価値観の尊重

成長戦略



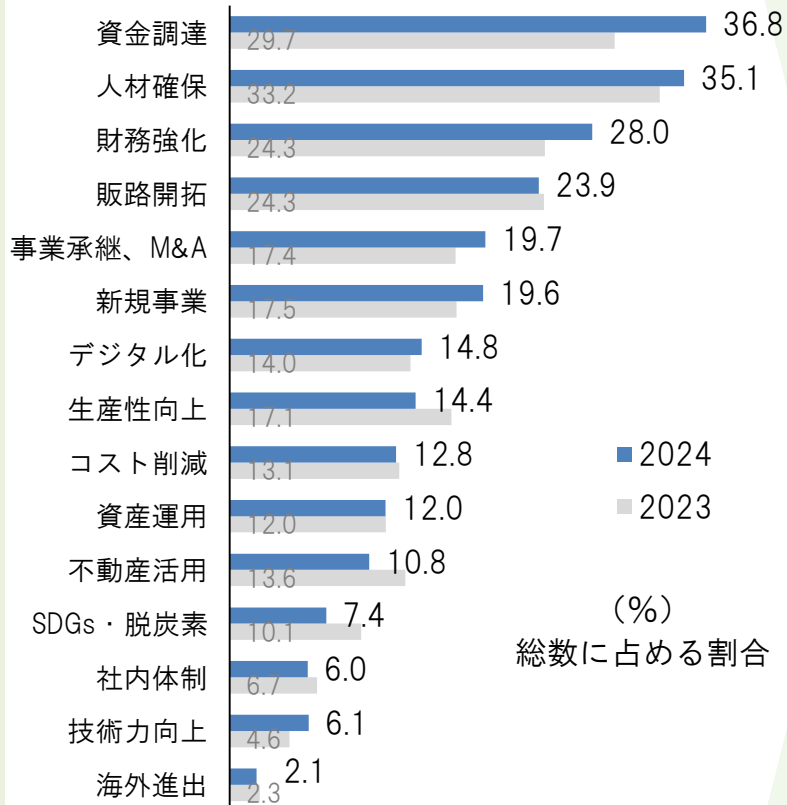
マーケットシェアの向上

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

多様化・複雑化するニーズに対し、包括的ソリューション体制を活用・解決していくことで、地域マーケットシェアで圧倒的存在へ。隣接する県外マーケットでもシェア拡大へ

お客さまの多様化・複雑化するニーズ

Q.今後、対応していかなければいけない事項



地域IRアンケート（県内外13カ所開催）
主要取引先代表 1,100名以上が回答

事業性理解
(最重要プロセス)



×



事業内容



成長可能性



決算書類等

当行グループの
包括的
ソリューション体制

営業・本部支援体制

営業店
(営業店の連携強化)



本部
(直接営業・営業サポート)

外部連携

自治体、高等教育機関
DX・GX関連企業
同業種・異業種
スタートアップ 等々

グループ機能

銀行、リース
カード、キャッシュレス
経営コンサル、経済調査
地域商社、再エネ事業
投資ファンド運営

八戸エリア

融資 11% → 拡大

岩手県

融資 46% → 50%

預金 51% → 拡大

法人メインバンク
43% → 50%

5年以内に
達成を目指す

仙台エリア

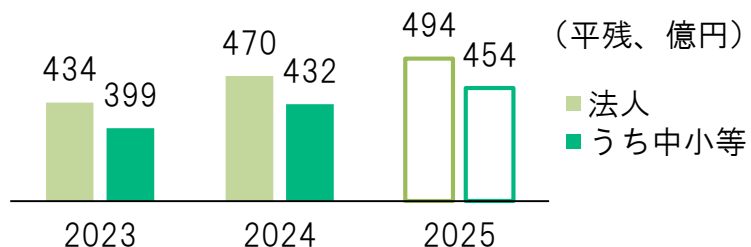
融資 4% → 拡大

法人向け貸出の強化（ストラクチャード・ファイナンス除く）

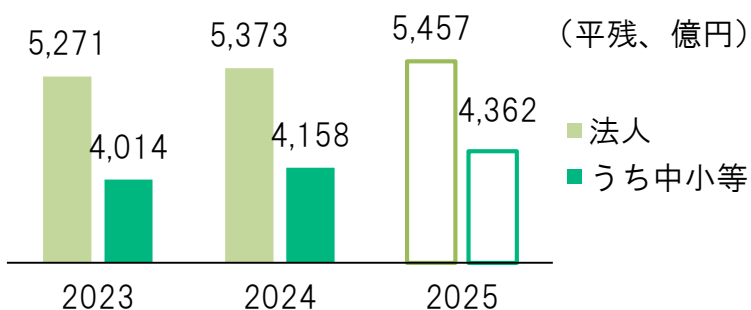
地域を牽引する価値共創カンパニーへ

中小企業等を中心とする法人貸出強化へ、全エリアで推進。主力産業へのアプローチや貸出競争力強化等の環境整備が効果を発揮

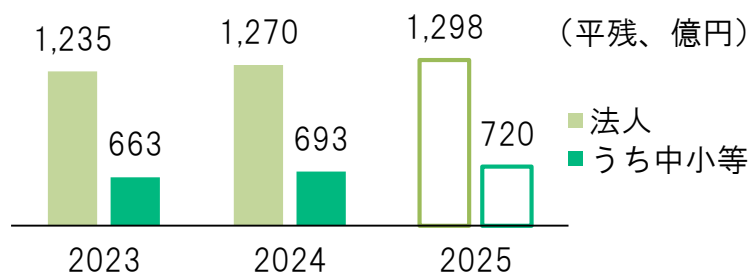
八戸エリア（青森含み）



岩手県内

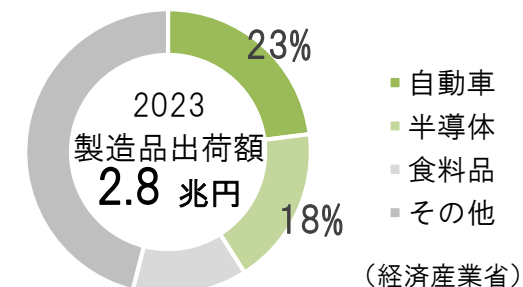


仙台エリア



主力産業へのアプローチ

✓ 岩手県の主力産業である「製造業」への取組み（一例）



自動車産業

・技術向上を目指す組織（TesNet 倶楽部32社）の運営・活性化による現地調達率の向上支援

半導体産業

・県内納入企業の支援
・自治体や教育機関と連携した半導体人材育成

＋ 関連する進出企業への各種コーディネート、従業員や交流人口増加による不動産需要取込み 等

貸出業務の競争力強化に向けた全行プロジェクト（2024～）

- ✓ 営業活動により注力できるフロント体制を整備する組織改革
- ✓ 営業戦略の再構築による行員の行動改革と意識改革

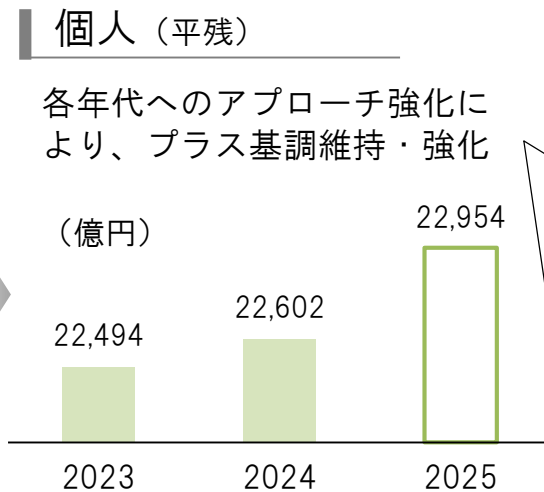
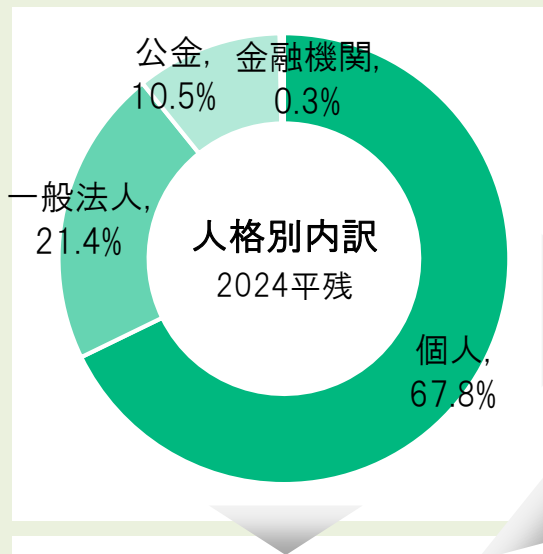
2024に実施した施策

・営業強化策、商品、規程見直し、効率化支援、人材育成等

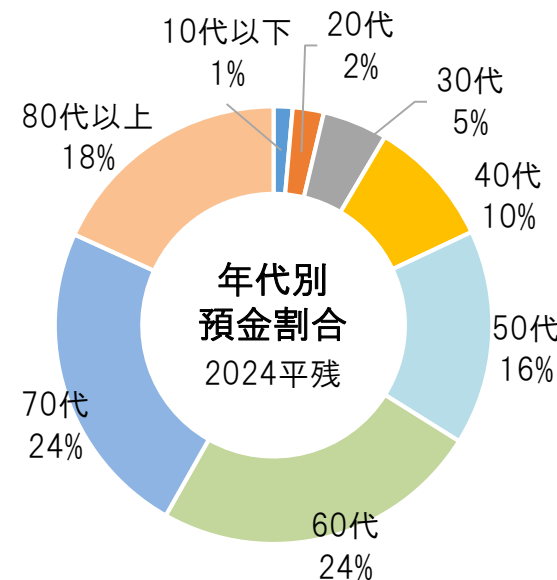
全36施策

2025年度は施策効果をさらに発現

預金は運用原資（収益の源）であるとの再認識のもと、法人・個人に対し、対面・非対面で推進。特に、個人は粘着性の高い預金確保に向け、全年齢層へのアプローチを展開し、生活口座としての集約化や各種サービスの高度化を促進



個人預金増強への取組み
～ 粘着性の高い預金確保 ～



若年層中心

- ・ 印鑑レスのデジタル専用店舗開設
- ・ 営業エリアの15歳以上を対象
- ・ 将来的には融資・預りも拡大



「ソラ支店」
どこの空に
いてもつながる

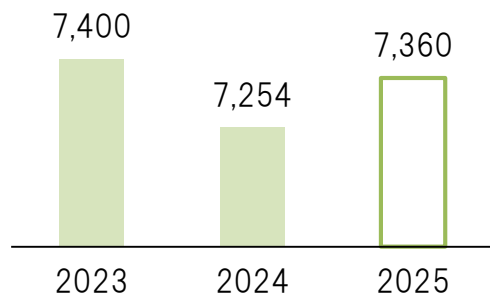
中高年層中心

- ・ 給振口座 24末比**5,000件増**(現在 22万件)
- ・ 年金口座 24末比**2,000件増**(現在 10万件)
- ・ 遺言信託等各種サービス拡充による流出阻止
- ・ 大和証券提携による資産運用の高品質サービス提供による他行預金取込

法人（平残）

売上代金・決済集中等の
囲い込み営業でプラスへ転換

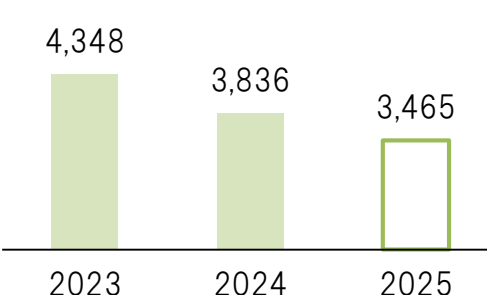
(億円)



公金（平残）

利ざや確保を基本としつつ、
落込幅を抑制

(億円)

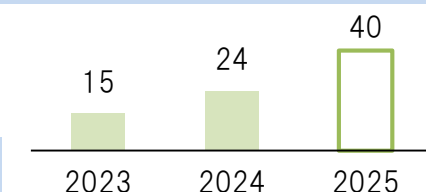


デジタル

- ・ アプリ専用目的預金の拡大
- ・ 初めて利用などのインセンティブ付与



アプリ
目的預金
(末残、億円)

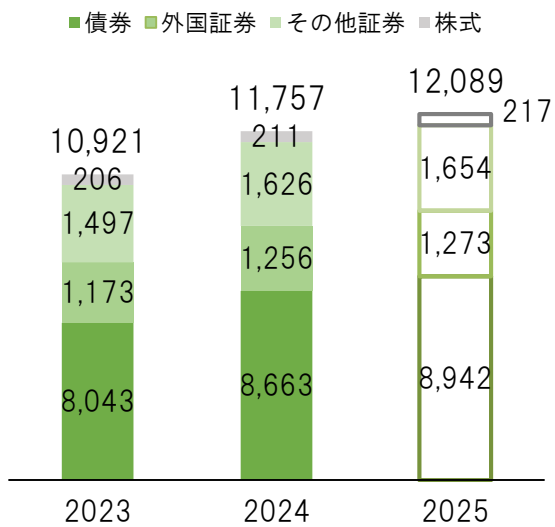


有価証券部門は実現損益（ネット）で100億以上へ。ストラクチャードファイナンスは計画どおり、収益の柱へ成長

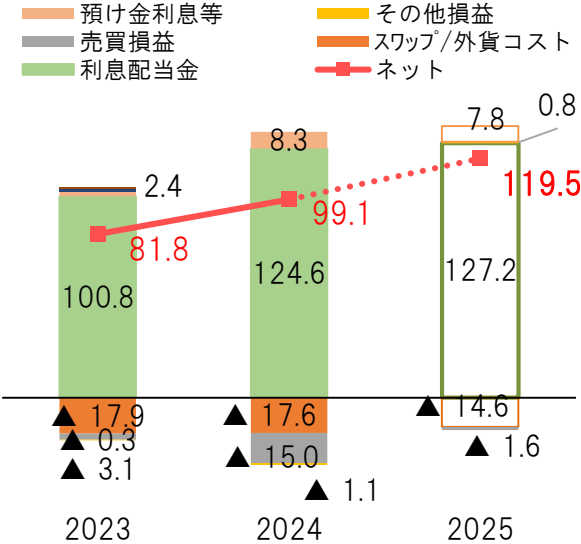
有価証券部門：ポートフォリオ再構築

市場運用環境を踏まえ、日銀当預の活用も含め柔軟に対応

有価証券ポート（平残、億円）



有価証券部門実現損益（億円）



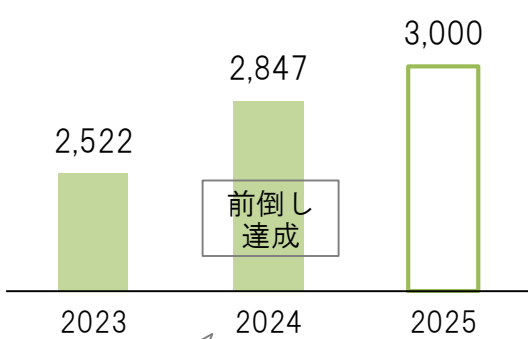
運用方針

- ・ 円債は、**短中期債の投資を中心に、変動比率の引き上げを意識した取り組みを推進**
- ・ エクイティ資産は、インデックスや個別株、J-REITなど広く分散投資
- ・ 外債、外債ファンドは、評価損の拡大した銘柄の売却を進めるとともに、変動利付債や高格付債への入れ替えで利回り改善
- ・ ファンドは、金利・株と異なるリスクテイク戦略の商品を組み入れ

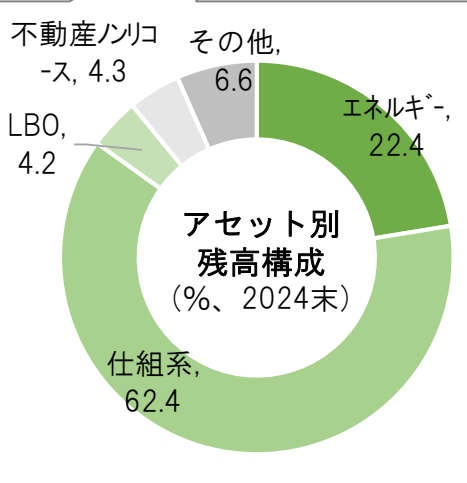
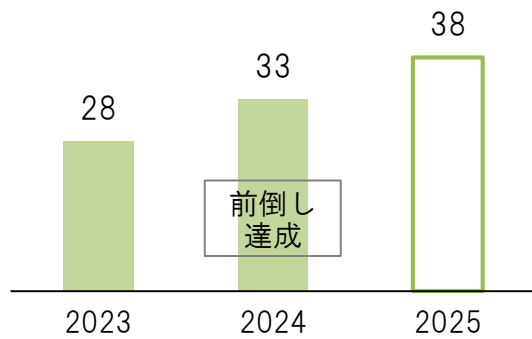
貸出部門：ストラクチャードファイナンス強化

平残は最終目標(2,750億円)を上回り、収益も目標(32億円)を達成

平残（億円）



収益（利息＋手数料、億円）



アセット毎の取組方針

エネルギー向け	・ 全国の場合を対象 ・ 秋田/岩手アライアンス活用
仕組ローン	・ 現状残高程度を維持
LBOファイナンス	・ 事業承継/市場再編等新規ニーズを取り込む
不動産/不動産	・ 主要都市圏（東京/大阪等）への取組みを本格化

データ利活用による収益向上

接点強化

お客さま

チャンネル
(アプリ 等)

目指す
データ利活用
サイクル

収集/蓄積

統合データ
基盤

分析

行動予測

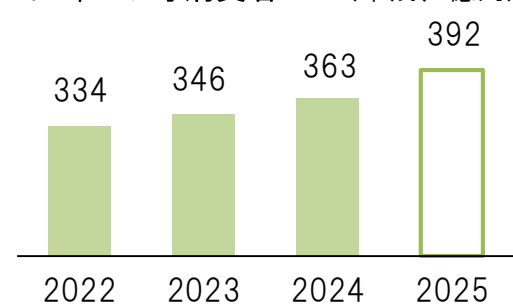
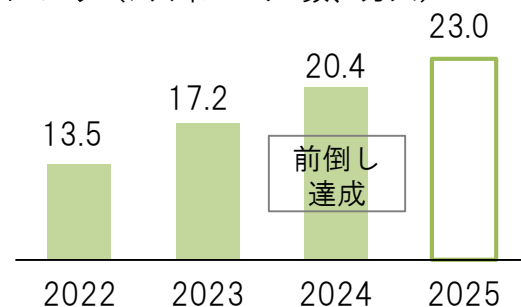
行動の理解

自動配信

適切な
アプローチ

- ・ 統合データ基盤の整備
- ・ 予測モデリング機能整備
(法人の資金需要モデル、
消費者ローンの先行需要モデル)
- ・ MA (マーケティング オートメーション)
ツール導入

- ・アプリ通知などMAツールを最大限活用したキャンペーン実施
- ・広告/マーケティング支援事業強化
- ・マーケティング人材の育成

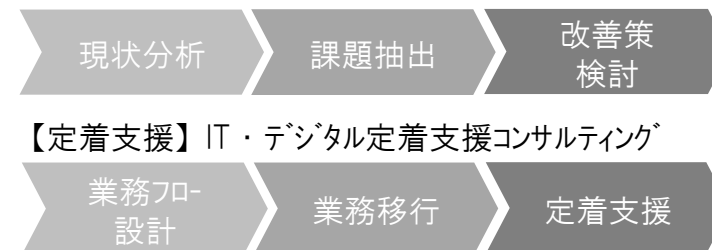


デジタル化推進による業務改善支援を行い、お客さまの企業価値を向上。
地域のデジタル化促進と気運の醸成も図る



2024/6、課題解決能力を高めるため、ビジネスマッチングなど支援企業と包括連携協定を締結

【課題解決】 BPRコンサルティング”



営業店からの
トスアップ
(累計実績)
167件

- ・ 経理担当がタイムカードをExcel入力のうえ、給与計算ソフトに手入力 等

・人事労務管理システム導入し、従業員が端末入力することで経理担当の手作業が「0」に



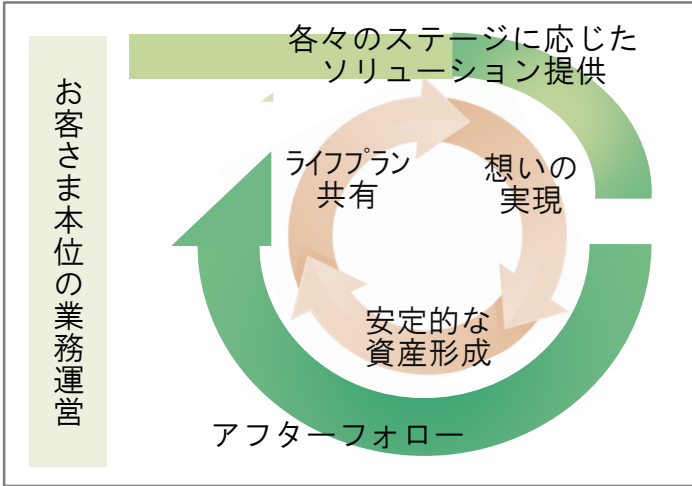
個人のお客さまには、対面・非対面の両面でアプローチのうえ、そのステージに応じたサービスを提供

ライフプランの伴走支援

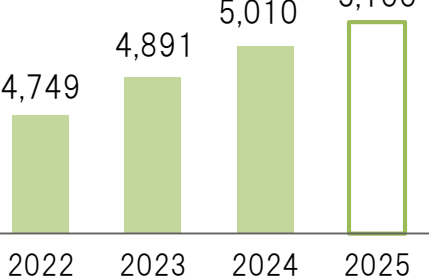
あらゆる年齢層に対する様々な接点強化のうえ、ライフプランに沿った伴走支援実施により、お客さまの満足度向上とお客さまの想いを実現



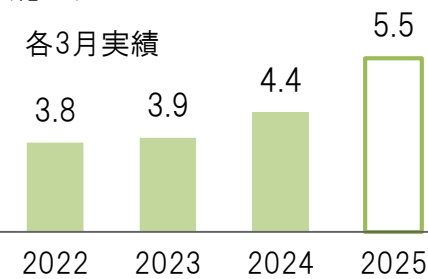
職域セミナー、金融リテラシー講座等 約**3,000名**
(2024年度)



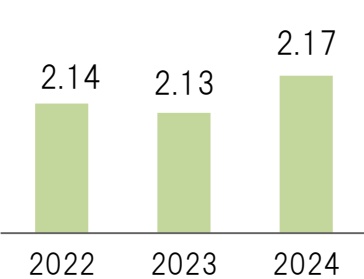
住宅ローン
(平残、億円)



積立投信月中振替
(億円)



NISA口座数
(万件)



大和証券との新たな協業

2026年4月スタート

<岩手銀行>

- ◆ 地域に密着したサポート体制、お客さまとのリレーション
- ◆ 保険などを活用したコンサルティング力

<大和証券>

- ◆ 証券ビジネスにおける知見・経験
- ◆ 幅広い商品・サービスラインナップ

×

協業体制

地域の金融リテラシー向上

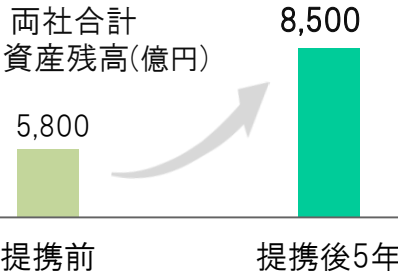
地域の資産運用人口拡大

地域の資産管理・資産形成支援

+

協業で目指す計数

両社合計
預り資産残高(億円)



- ・ 大和証券より出向者受入れ
- ・ 県内外に**8営業拠点**を整備し、人員を集約

現状

岩手県の証券マーケット

	預貯金額	証券
金額 (億円)	93,600	8,100
預貯金額に対する比率(%)	100	8.7

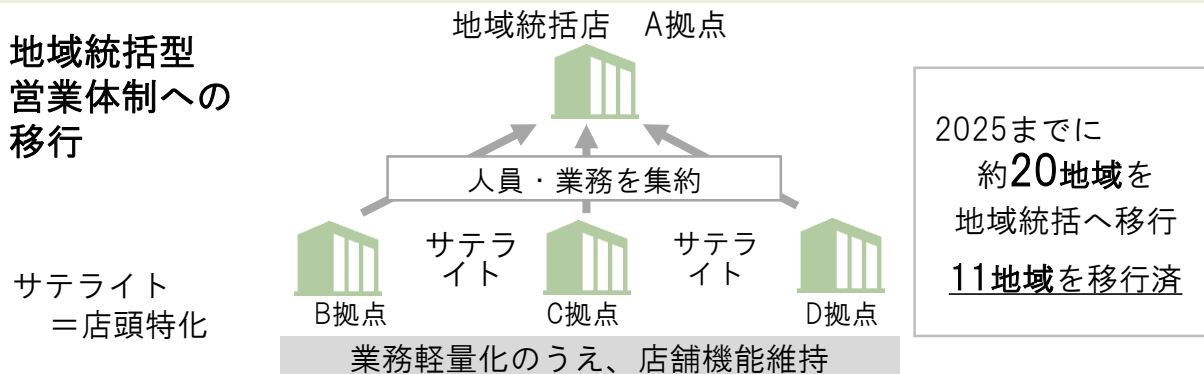
東北平均 (15.9%)、
全国平均 (25.1%)
に比し低水準

生産性の高い業務運営体制の構築

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

広域営業体制移行や内部事務レス、生成AI活用による抜本的事務レス等を通じて、生産性の高い経営体質へ

地域統括型 営業体制への 移行



県内外84拠点の内訳
・これまでの移行実績

統括	サテライト	フルバン等
16	26	42

・2025予定

約20	約40	約24
-----	-----	-----

内部事務 (営業店) の 3レス実現



事務レス

- ・簿書や帳票の廃止
- ・事務フローの効率化

バックレス

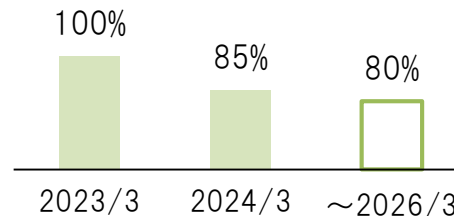
- ・事務の本部集中拡大
- ・郵便発送の削減

ペーパーレス

- ・タブレット機能の追加
- ・イメージファイリング活用

営業店
事務量

2026/3までに
23末比**20%削減**
(約8,500時間/年)



- ・2024に前倒し達成見込み
- ・2025は「テレビ相談窓口システム」拡大による相続業務の巻取りなど推進 (2024、27拠点)



生成AIの 活用



現状

業務多様化から、本部各セクションに相応の事務「人」員を配置

ありたい姿

生成AIの導入でルーティン業務を効率化し、収益分野へ労働力を振り向け。将来の職員不足への対応側面も



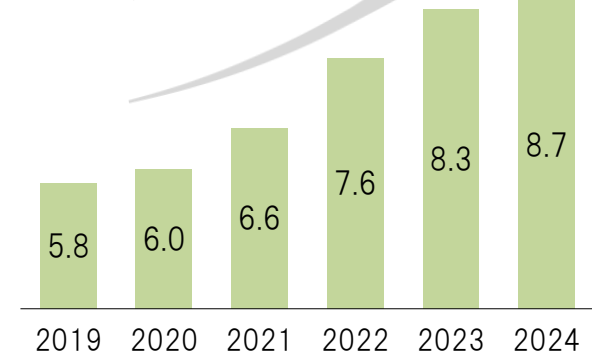
東大発のスタートアップ
企業である(株)neoAIの
プラットフォームを活用し、
独自の環境を開発

- ・2024、本部導入・体制整備
ユースケース実装
(業務の事務照会等)

- ・2025、全職員へ展開
アクティブユーザー利用率
50%以上へ (現在 7%)
(融資稟議支援などへ展開)

労働生産性(1人あたり、百万円)

コロナ後**1.5倍**



(貸出金利息+役務利益-預金等利息-経費
+人件費+減価償却費) ÷ 従業員

※ 有価証券利息配当金は除く

各分野で想定どおり進捗

秋田銀行（2021/10、秋田・岩手アライアンス）

既存事業の深掘り	（累計、億円）	岩手銀行	秋田銀行	合計
・ プロジェクトファイナンスへの取組	契約額	264	442	706
・ 再生可能エネルギー分野やPFI事業 向けを中心に進捗	実行額	205	332	537
	収益額	3.5	6.2	9.8

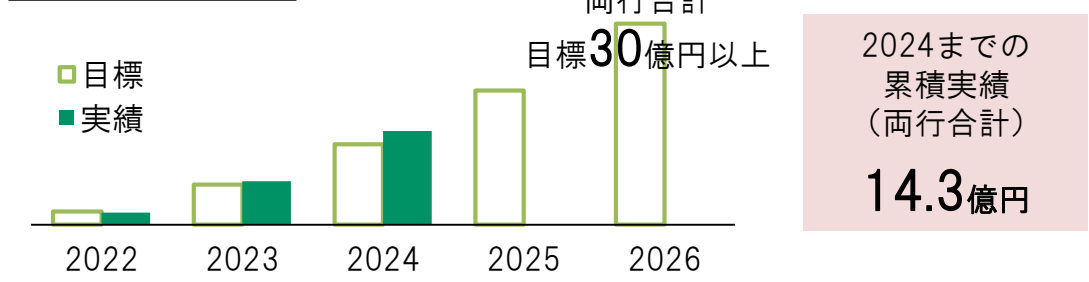
- ・ 研修会の共同開催
融資業務ブラッシュアップ 25名参加
法人融資コンサルティング 30名参加

- 構造改革 削減額4.3億円
- ・ 外部コンサルを活用した「物件費削減プロジェクト」
 - ・ 本部事務部門の事務量データの比較検証

- 新事業領域の開拓
- ・ 商談会等の共同開催による新たな商流構築
（地域商社連携による県産品フェア開催 等）



累計目標・実績推移



NTT東日本（2022/7、地域の未来づくりに向けた連携協定）

道路管理業務の高度化

自治体が管理する公共インフラの管理に、NTTグループが保有する技術力と当行が有する金融仲介機能、両社が持つネットワークを活用。2自治体と連携協定を締結



食とエネルギーの総合産地化プロジェクト

AIスタートアップのJDSCとの間でスマート農業の実装などの各種実証実験を実施。その結果を踏まえ、稼げる農業実現に向けた岩手モデルの構築を目指す



キウウェア/サイボウズ/フリー/NTT（2024/6、DX包括連携協定）

IT/DXフェアへの協力

- ・ 2025/3、キウウェアグループが主催したフェアにて、ITソリューションやDXサービスの展示会や各種セミナーを実施し、県内企業のデジタル化への意識醸成を促進

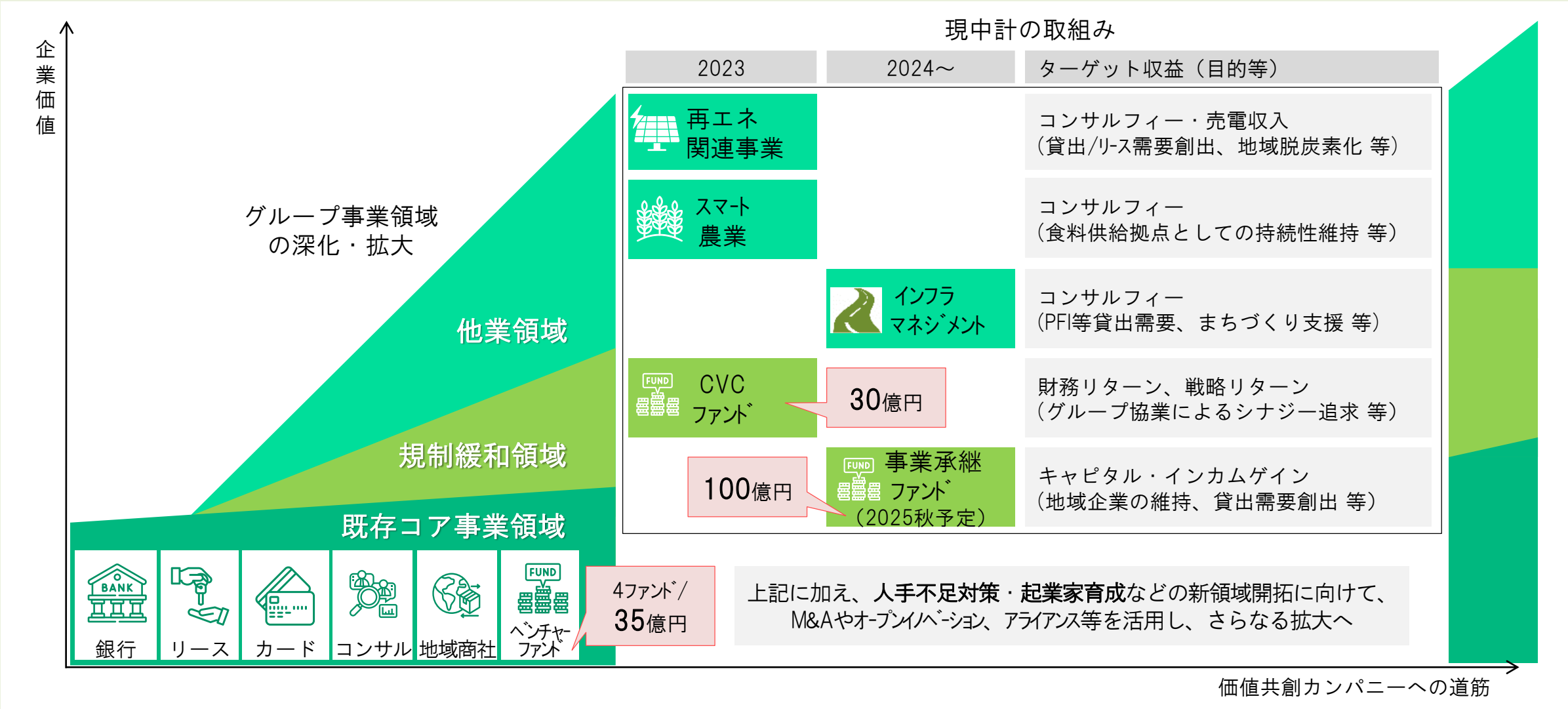


展示会来場者 76社/168名
各種セミナー参加者 138名

新事業領域の拡大

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

再エネ関連事業、CVCに続き、インフラマネジメントなどの新事業を展開。今秋組成を予定する事業承継ファンドを含むグループのファンド規模は165億円へ拡大。今後も人手不足・起業家育成などの領域開拓を進めていく





ESG/SX経営

地域のフロントランナーとして脱炭素を先導・サポートするとともに、当行グループ自身のGXを推進

再エネ循環プロジェクト

2025/4、岩手県久慈市に太陽光発電施設を設置し、再エネ発電・供給を開始。エネルギーの地域循環に加え、当行グループも自家消費することで脱炭素を推進



TCFD提言への対応

ガバナンス

- ✓ サステナビリティ推進委員会 **2回**開催
【主な協議事項】
 - ・温室効果ガス排出量の実績と削減に向けた取組み
 - ・FEに対応した温室効果ガス排出量算定ツールの導入
 - ・GX人材育成への取組み ・シナリオ分析の開示方針 等

戦略

- ✓ 取引先の脱炭素支援
 - ・SDGs評価宣言サポートサービス 18件
 - ・GHG排出量算定・可視化クラウドサービス 9件 等
- ✓ 地域の脱炭素支援
 - ・Jクレジット仲介（実績 702トン）
 - ・久慈地域再エネ循環プロジェクト開始
 - ・地熱発電を電源とする地域新電力会社への出資

リスク管理

- ✓ 気候変動シナリオ分析（2025/3末時点）
 - ・移行リスク **24億円** ・物理的リスク **18億円**
 - シナリオ（2050年ネットゼロ）（IPCC4℃）

指標と目標

- ✓ 当行グループGHG排出量の削減（2025/3末時点）
 - 2,088t-co²**（2013対比 ▲72%）
 - ～2030(スコプ1,2 ネットゼロ)、～2050(＋スコプ3 ネットゼロ)
- ✓ サステナブルファイナンス実行累計額
 - 2,541億円**／5,000億円（進捗50.8%、2021～2030）

自治体との連携

2022/4、矢巾町を皮切りに現在では県内11市町村へと拡大。各地域特性や状況に合わせて、伴走支援を実施

取組み（一例）

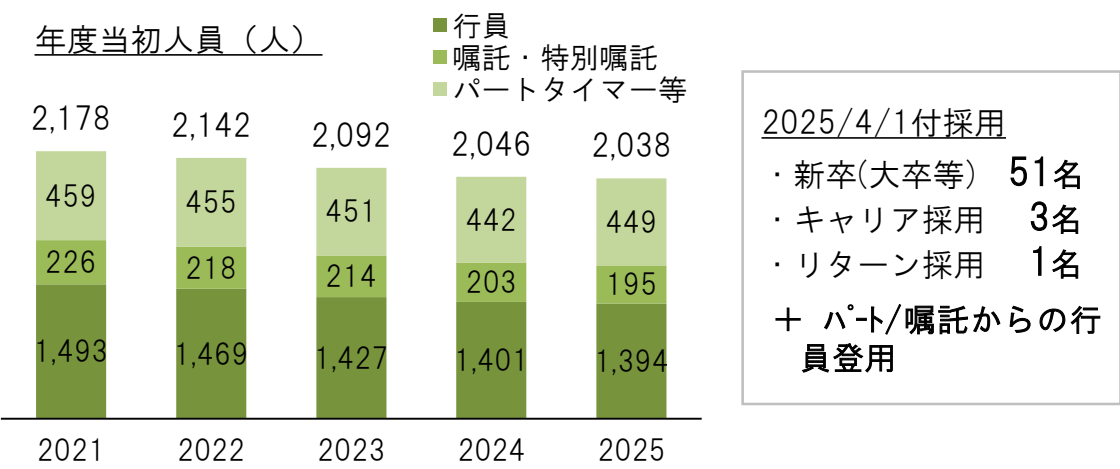
- ✓ 矢巾町
 - ・「矢巾町SDGsパートナーシッププログラム」を新設し、町内企業等へのSDGs啓発と計画的推進をサポート
 - ・サステナブルアワード2024実施
サステナブル・ラボ(株)が提供する非財務データの可視化ツールを活用し、町内企業の優れた取組みを表彰



多様な施策で人材を確保。外部でも通用する人材の育成に主眼を置きつつ、個々人のスキル可視化など高度化を進める

採用/人材確保

行員減少を見込む一方、中途採用などで総人員減少幅を抑制していく計画であり、それに応じた人材採用を進める



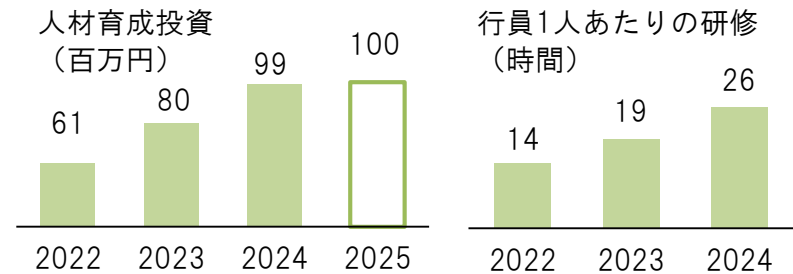
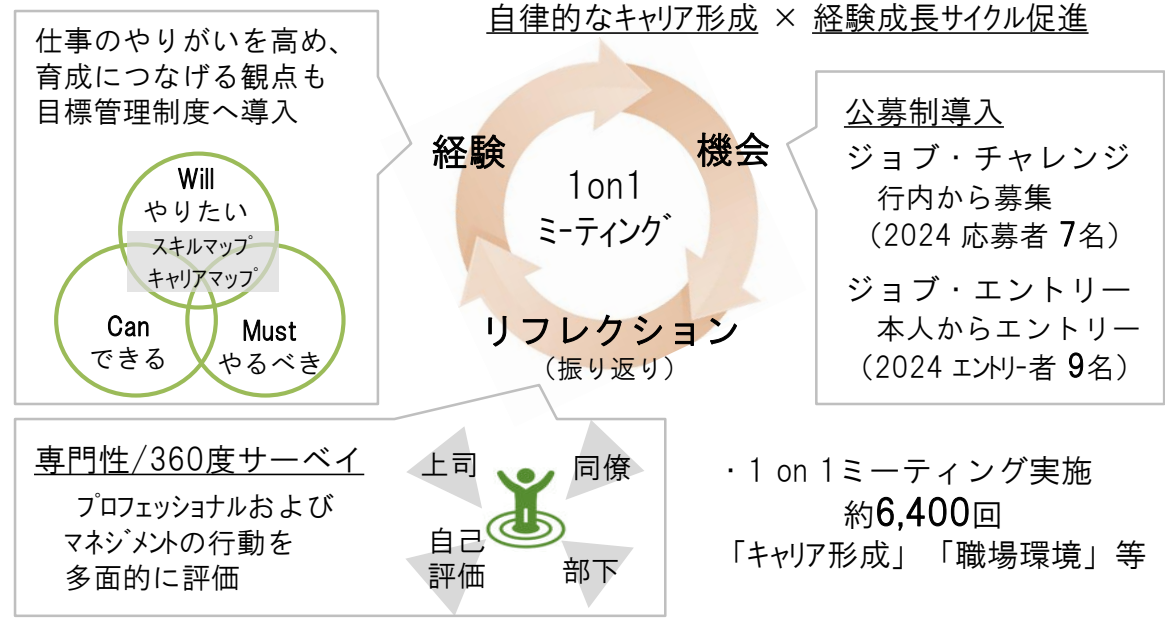
多様な施策で人員を確保

新卒採用	中途採用（パート）	人材交流等
大学生・高校生	社会人	自治体/企業、現職員
・適正な給与水準確保 ・インターシップの開催やナビサポの充実 ・教育機関との連携 ・第二新卒	・専門性や経験を考慮したキャリア採用 ・退職者のリターン採用 ・リファラル(紹介)採用 ・地銀人材バンク活用	・自治体や企業との連携による出向者受入 ・定年退職後70歳まで雇用可能

人材育成

育成方針

行内はもとより、行外においても通用するプロフェッショナルを育成



- 主な研修
- ・専門資格取得支援
 - ・グループ内外でのトレーニー
 - ・年齢/役割別のキャリア研修 等

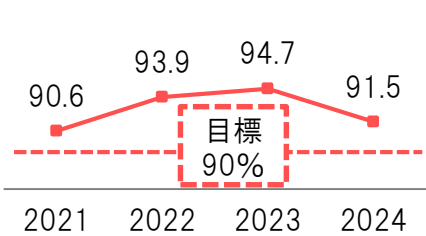
働き方改革だけでなく、女性活躍に向け、D&Iの推進も積極化

職場環境

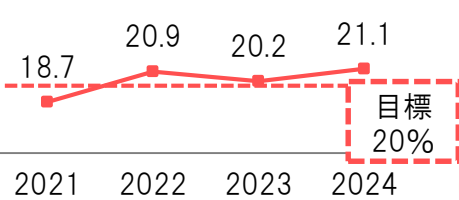
健康経営への取組み

職員の心身の健康が、当行の持続的発展には不可欠であるとの考え方に立ち、「からだ」「こころ」の両面から健康経営に取り組む

再検査受診率（％）



習慣的運動実施率（％）



働き方改革への対応

主な施策	内容等
フレックスタイム制度	日々の始業・終業を自主的に決定可能
時間単位（1時間）年休	年度内5日間の範囲内で取得可能
ビジネスカジュアル導入	女子行員事務服を同時廃止
副業制度（利用者17名）	内部で得られないスキル等の獲得
産後パートナー休暇制度	出生後8週間以内に28日間の範囲で休暇取得
ライフデザイン休職制度	キャリア形成、介護などを理由とした休職選択
テレワーク制度	感染症対策の運用を制度化

組織活性化

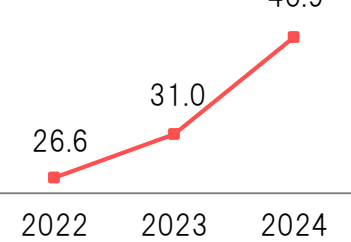
D&Iの推進

「行員一人ひとりが安心して成長と活躍ができる組織づくり」を目指し、目標を設定し、推進

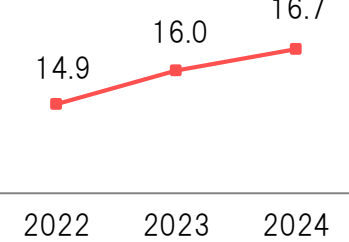
目標をアップデート

- 目標
- ・ 女性の新規役席登用 40％以上
 - ・ 男性の育休取得率 かつ ガイドライン日数(※)以上の取得率 100％
- ※ ガイドライン日数 10営業日以上

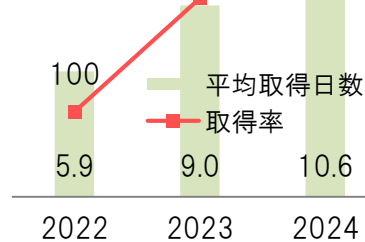
女性の役席登用（％）



女性役席者比率（％）



男性育休取得（％、日）



男女の賃金格差

正規雇用労働者は、平均賃金の高い役席者割合の差異が要因。パート/有期雇用労働者は女性パートの年収制限が要因

賃金格差（全体）
44.8％

エンゲージメントサーベイ実施

当行と職員の持続的な成長には、エンゲージメントの向上が欠かせず、エンゲージメントスコア4.0以上を目指す。経営へのメッセージBOX設置などを展開

エンゲージメントスコア
全体 **3.59**/5.00

当行グループへの理解を深めていただくため、様々な形で対話を充実。政策保有株も縮減が進捗

ステークホルダーとのコミュニケーション

機関投資家等とのワンオンワン	20回	リアル・オンライン
機関投資家向け説明会（6月）	75名	リアル・オンライン
全国個人投資家向け説明会（12月）	1,902名	オンライン参加
海外投資家向け配信	3回	決算説明等

主な対話テーマ

- ・ 資本収益性（ROE）の向上
- ・ 自己資本を活用した成長戦略
- ・ 金利ある世界への対応
- ・ ガバナンス態勢の高度化

- ・ PBR認識、向上策
- ・ 株主還元
- ・ 貸出の状況と増強戦略
- ・ 岩手県の成長可能性

取引先向け説明会（7～8月）	約1,700名	県内外13会場
個人投資家向け説明会（8月）	75名	県内企業合同

取引先アンケートより

Q 当行グループ職員への期待（トップ3）

1. 情報提供の質・豊富さ

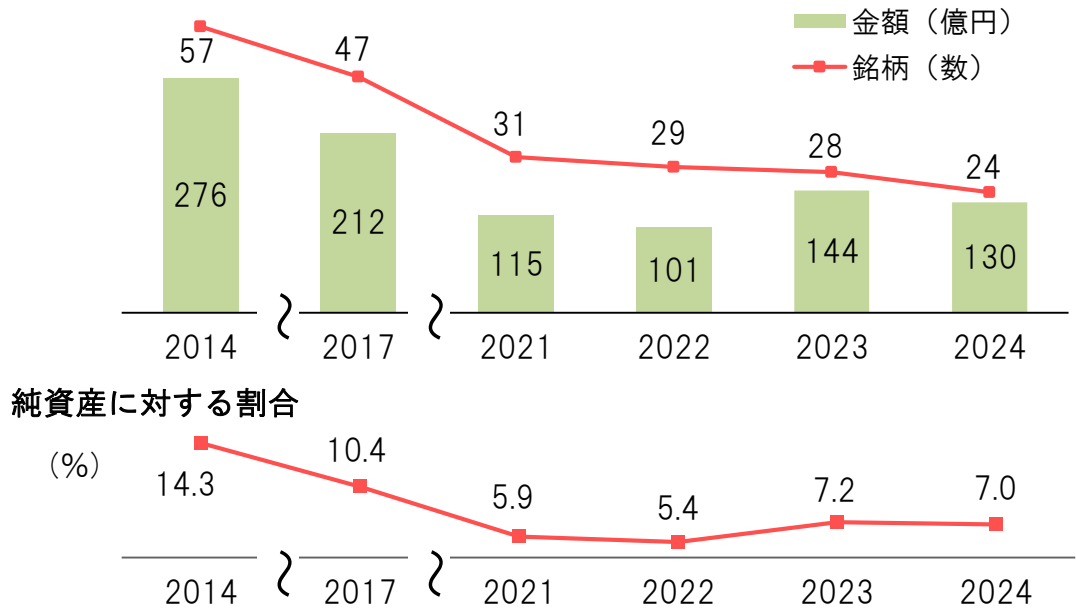
2. ニーズを踏まえた適切な提案

3. 経営課題の理解・共有



政策保有株式

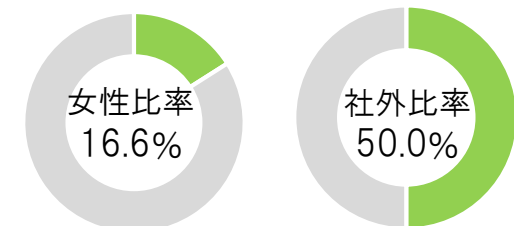
個別銘柄毎に目的の適切性や資本コスト対比収益などを定期的に検証
銘柄数と時価金額の推移（上場株式）年度末



取締役の構成

	2023/6	2024/6	2025/6 （予定）
取締役	15	12	12
社内	9	6	6
社外	6	6	6
うち女性	2	2	2

独立性や多様性を確保しつつ、実効性を考慮した構成

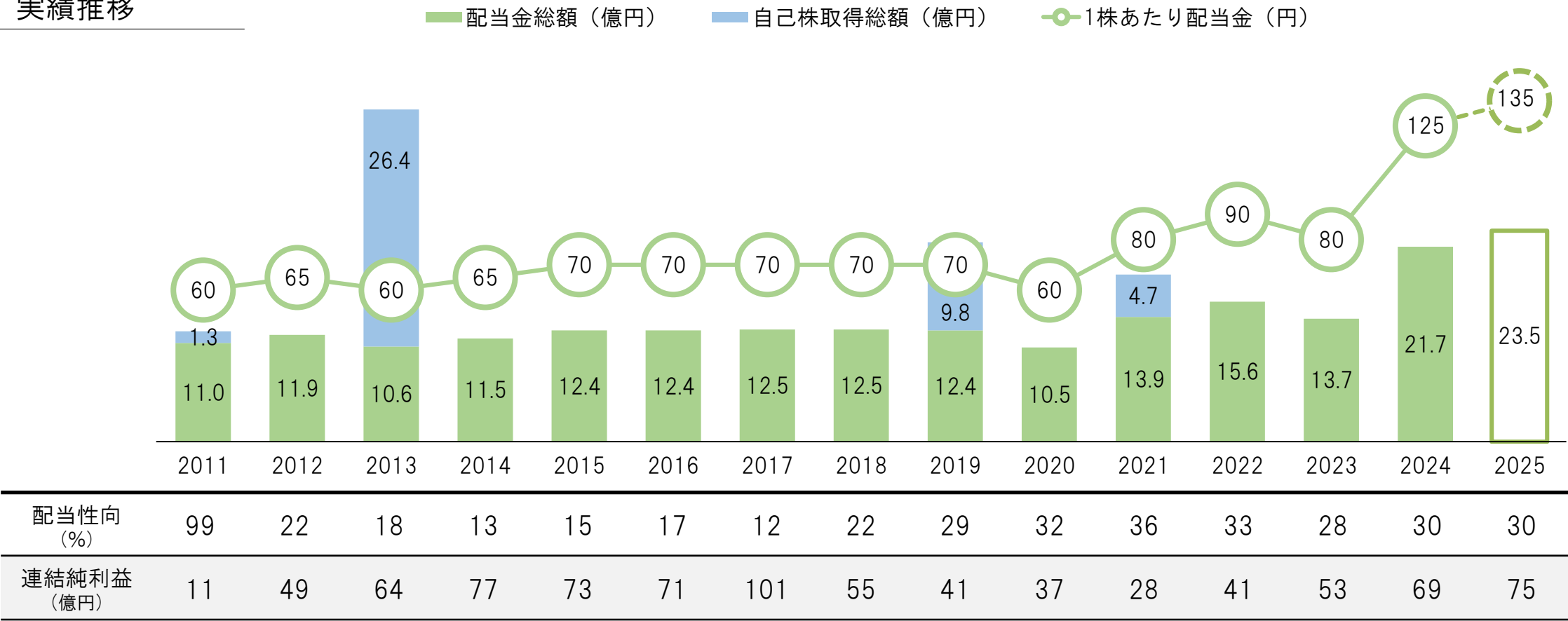


銀行業として公共性と経営の健全性確保の観点から、内部留保の充実を図るとともに、株主の皆さまへ安定的な配当を継続するとの基本的な考え方を維持

株主還元方針

- ✓ 安定配当70円を維持しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%を目安
- ✓ 市場動向、業績見通しなどを勘案のうえ、柔軟かつ機動的な自己株式の取得を実施

実績推移





APPENDIX

主要エリア「岩手県の産業」

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

岩手県は、県内各エリアにそれぞれの特徴を有す

医療関連産業と観光資源

- ✓ 先進技術が集積
大学等研究機関、ライフサイエンスなど多くの技術が集約
- ✓ 観光資源
「2023年 行くべき52か所」に選出された盛岡(NYタイムズ)
赤レンガ入館者 21万人/年
(選出以降の年間利用者 2.5倍)



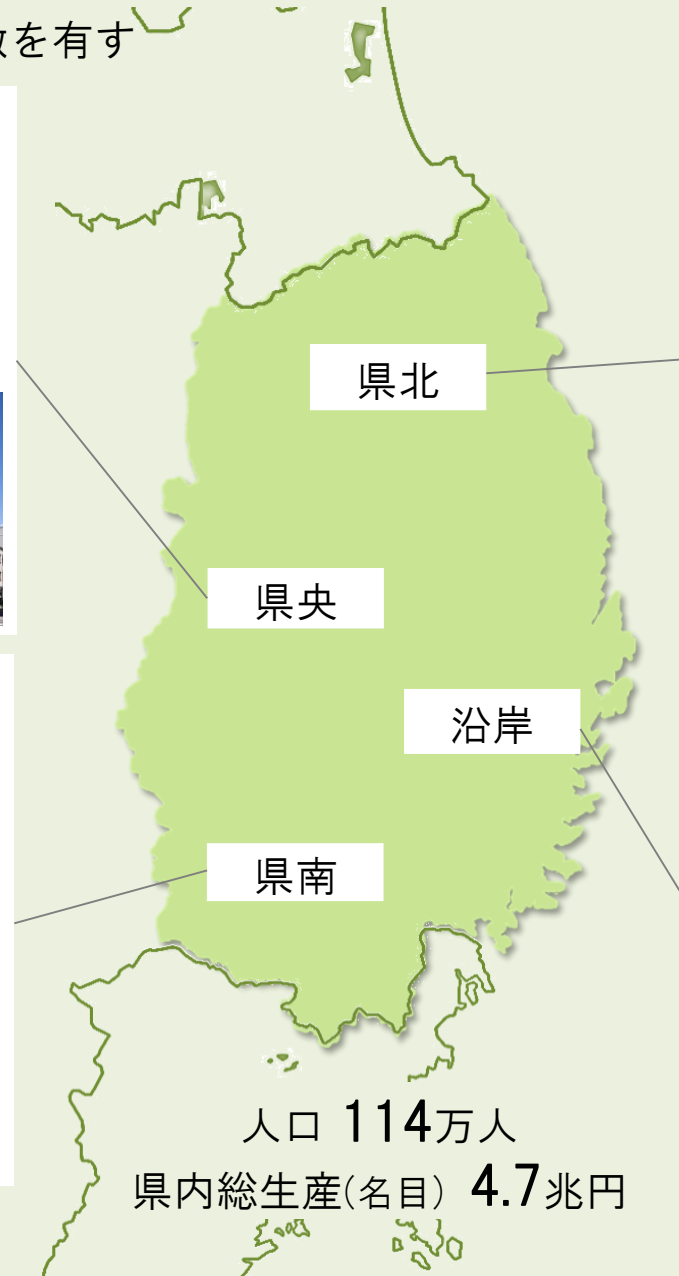
ものづくり産業が集積

- ✓ 自動車、半導体関連産業が集積。県外進出企業が多く、岩手県の製造品出荷額の大半を占める
- ✓ トヨタ自動車がSUVカローラクロスの国内外生産を開始。国内第3の製造拠点としての存在感を高める

トヨタ自動車東日本(株)岩手工場



キオクシア岩手(株)第2製造棟



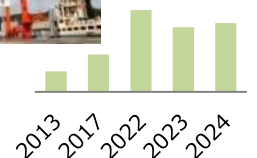
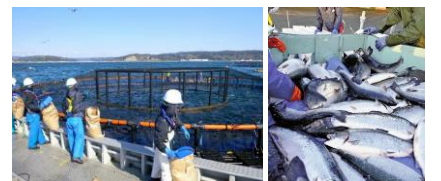
豊かな地域資源と豊富な再エネ

- ✓ 地域資源 (第1次産業)
チキン生産量 1.1億羽 (全国3位)
林業産出額 256億円 (全国5位)
- ✓ 再エネポテンシャル
陸上風力 209億kwh (全国2位)
地熱 11億kwh (全国2位)



海洋資源と物流インフラ整備

- ✓ 海洋資源
漁業・養殖業生産額 389億円 (全国10位)
- ✓ 大型クレーン設置や新航路の開設等でコンテナ取扱増加
釜石港 6,858TEU (2024)
※ TEU=20フィートコンテナ1個



岩手県「いわて統計白書2025」

適切な財務レバレッジコントロールのもと、ROEと相関性の高いRORA向上を追求

ROE分解式

ROE（当期純利益/株主資本）

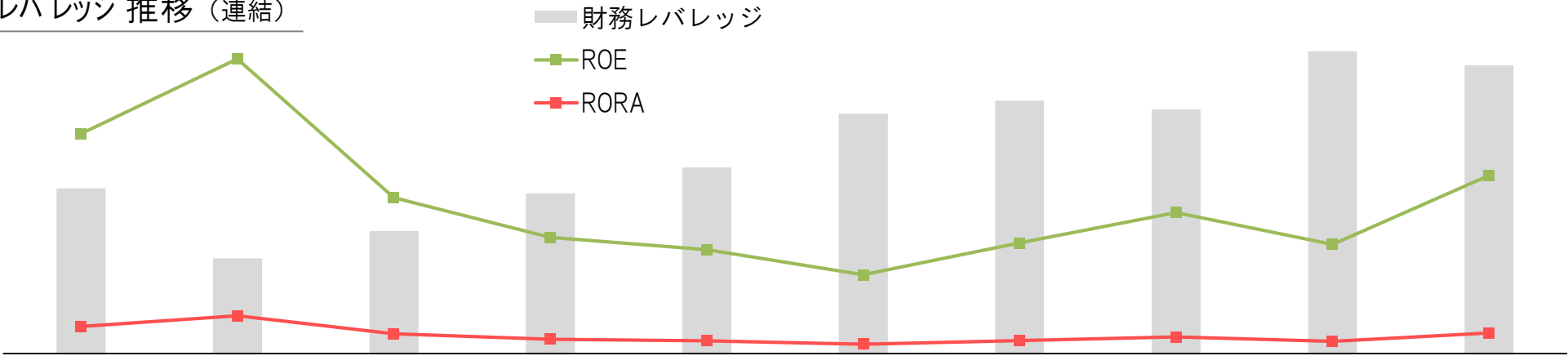
=

RORA（当期純利益/リスクアセット）

×

財務レバレッジ（リスクアセット/株主資本）

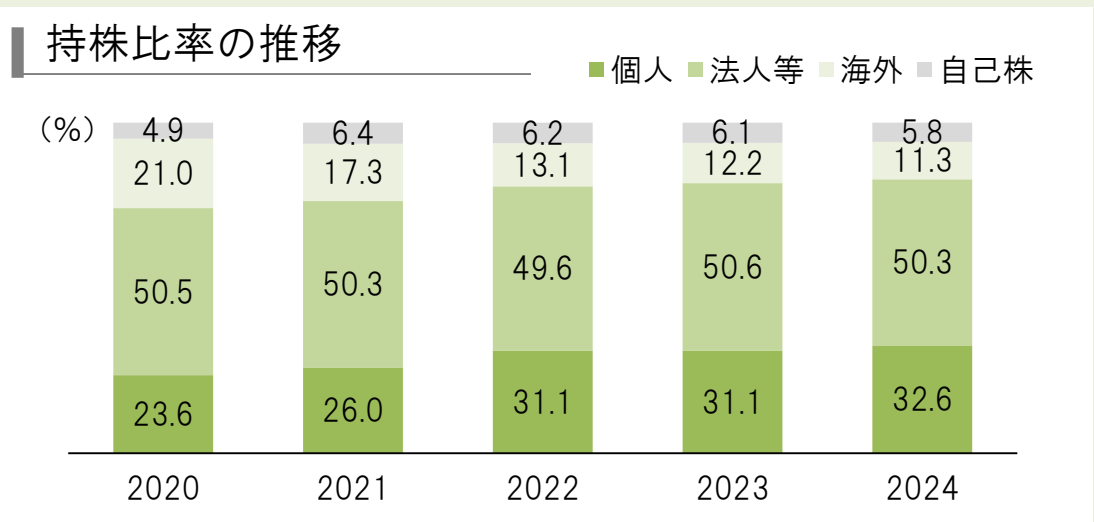
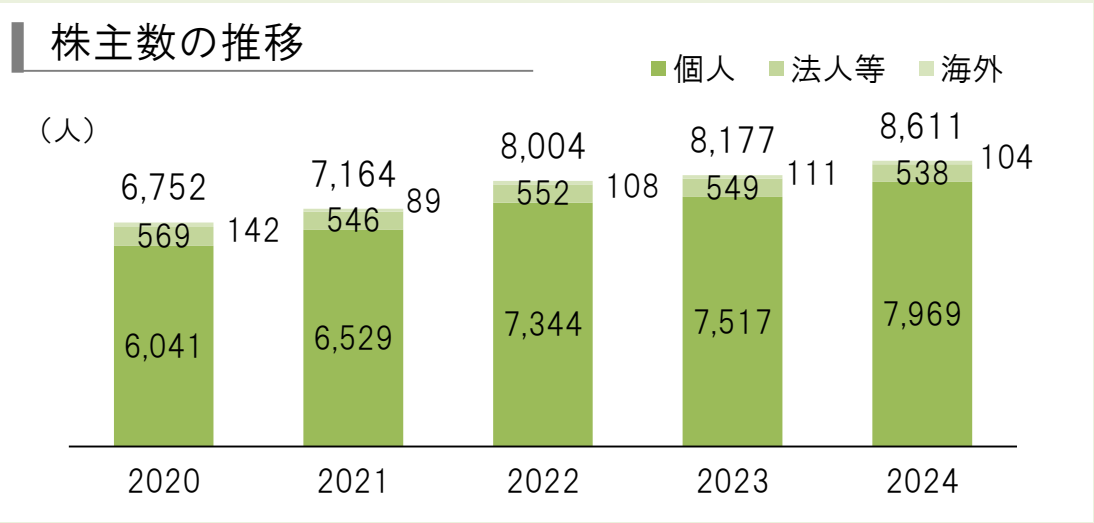
ROE/RORA/財務レバレッジ推移（連結）



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ROE(株主資本ベース)	4.69	6.29	3.33	2.48	2.22	1.68	2.36	3.01	2.33	3.74
RORA	0.58	0.81	0.42	0.31	0.27	0.20	0.28	0.36	0.26	0.44
財務レバレッジ	8.10	7.81	7.92	8.08	8.19	8.42	8.48	8.44	8.69	8.50

貯蓄から投資への流れで個人株主数は年々増加

発行済株式数 1,849万株



上位株主（自己株式 129万株 を除く）

2020 株主名	持株数 (万)	持株比率 (%)
NORTHERN TRUST CO (シルチェスター)	85.5	4.86
日本マスタートラスト信託銀行 (信託口)	83.6	4.75
岩手県企業局	61.1	3.47
日本カストディ銀行 (信託口)	61.0	3.47
岩手県	57.6	3.27
明治安田生命保険	48.1	2.73
NORTHERN TRUST CO (シルチェスター)	46.6	2.65

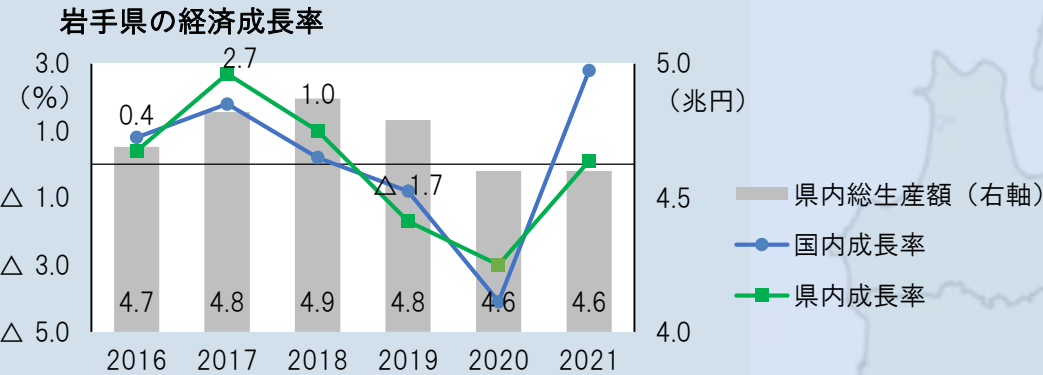
2024 株主名	持株数 (万)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行 (信託口)	166.3	8.99
日本カストディ銀行 (信託口)	106.8	5.77
QRファンド投資事業有限責任組合	69.4	3.75
岩手県企業局	61.1	3.30
岩手県	57.6	3.11
岩手銀行持株会	57.4	3.10
十文字チキンカンパニー (岩手県二戸市)	46.0	2.48

地域価値共創への取り組み

地域を牽引する価値共創カンパニーへ

「地域(岩手)に寄り添い・支え・成長するために汗をかく決意」を示した地域価値共創目標へ2分野から取り組む

経済面 県内総生産の増加率が国と同等以上へ



当行グループのアプローチ

地域産業振興

- ・自動車/半導体分野進出企業へのコーディネート
- ・M&A/ファンド事業による成長支援
- ・企業群との連携による新産業分野進出
- ・CVCを通じたスタートアップとの連携

生産性向上

- ・地域DX化推進企業との連携
- ・AI技術を活用した業務効率化支援

人材育成

- ・教育機関と連携したプログラム提供
- ・経営者候補、同世代交流プログラム提供

県民所得水準の向上

- ・資産形成支援体制の高度化

事業者支援

- ・M&A/ファンドを活用した事業承継
- ・事業再生コンサルティング
- ・人手不足対策等の補助金活用促進

労働力不足への対応

- ・副業/兼業の促進
- ・介護/病気による離職防止

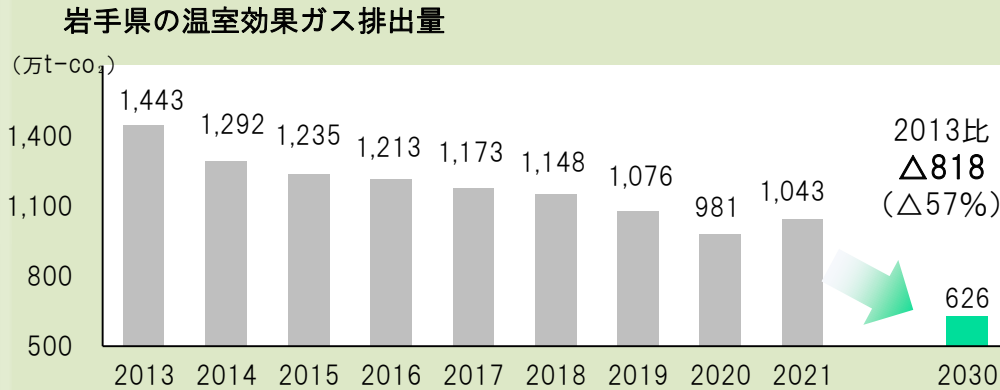
社会・生活基盤維持

- ・地域医療機関への経営支援
- ・一次産業従事者への生産性向上支援
- ・公共インフラ維持管理の効率化支援

地域資源活用

- ・地域商社を通じた地域品の販路拡大
- ・森林事業者連携による森林資源活用

環境面 県内の温室効果ガス▲57% (2030まで)



当行グループのアプローチ

地域脱炭素化支援

- ・自治体が進める脱炭素先行地域計画への積極的関与
- ・地域脱炭素支援推進組織との協働
- ・海洋/森林資源を活用した炭素吸収プロジェクト推進
- ・Jクレジットの活用

再生可能エネルギー推進

- ・太陽光事業への参入
- ・再エネ事業への金融支援
- ・地熱エネルギー活用推進組織への出資
- ・当行グループ使用電力(スコープ2)の再エネ化



地熱エネルギーを活用し、再エネ電力の地産地消を目指す地域電力会社への出資

お客さまの資産を守るべく、県警と連携、広域化を推進。行内にも専門部署を設置し、体制を強化

岩手県警とマネロン等対策を目的とした協定を締結

- ・ 特殊詐欺に悪用された可能性のある不正利用口座の情報を県内金融機関で共有し、迅速に対処していく
- ・ 特殊詐欺は高齢者を中心に深刻な被害をもたらしており、地域社会全体で解決を目指す
- ・ 2024/12、県内金融機関で連携協定を締結
- ・ 岩手県内に留まらず、埼玉県・鹿児島県・奈良県とも連携済みであり、今後、全国各地へ展開

2025/3末時点での不正利用口座共有数 約700件/4県



特殊詐欺等の被害防止にかかる協定締結式

連携スキーム図



AML金融犯罪対策室の新設（2025/4）

- ・ 本部内に跨るマネー・ロンダリング、テロ資金供与等の対策および特殊詐欺対策に関する第2線機能を統合し、有効性を高める
- ・ マネロン対策等への対応に係る経営資源と情報を一元化し、第1線（営業店）と連携しながら多様化、複雑化する金融犯罪等への対策を統括

※ AML:Anti-Money Laundering（アンチ・マネー・ロンダリング）

グループには様々な機能を拡充。銀行本体との連携により、事業者支援や地域振興、投資による領域拡大を促進

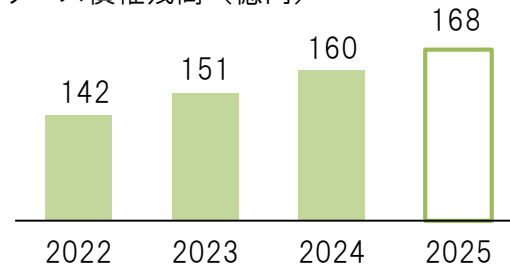


リース

いわぎんリース

ローンとリースの
ワンストップ営業、
銀行との連携強化
で拡大へ

リース債権残高（億円）

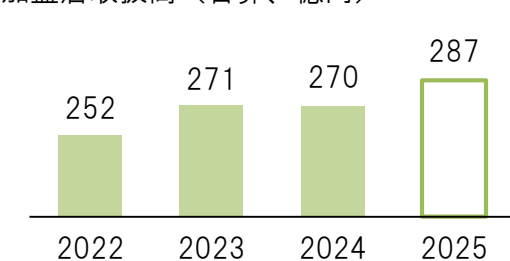


カード

いわぎんクレジットサービス、いわぎんディシーカード

新規加盟店の獲得に
加え、キャッシュレ
ス導入支援等による
加盟店売上の増強を
支援

加盟店取扱高（合算、億円）

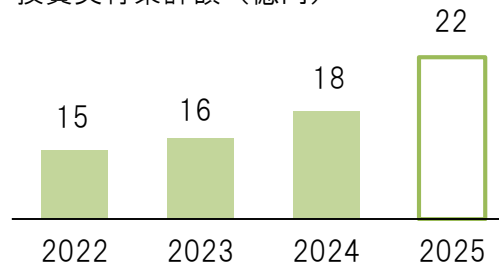


キャピタル

いわぎん事業創造キャピタル

岩手県のベンチャー
や岩手に関連するベ
ンチャー企業へ投資。
IPOのサポートも担
う

投資実行累計額（億円）



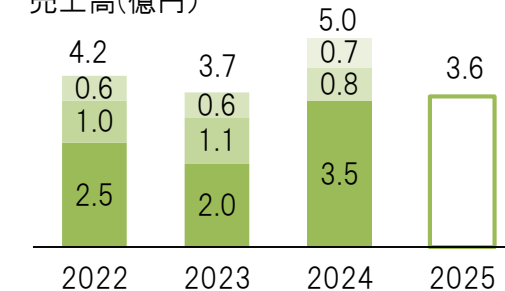
コンサル

いわぎんリサーチ&コンサルティング

M&A・事業承継、経
営支援、人材紹介等
の増強

売上高(億円)

■ その他
■ 経営支援
■ M&A,事業承継

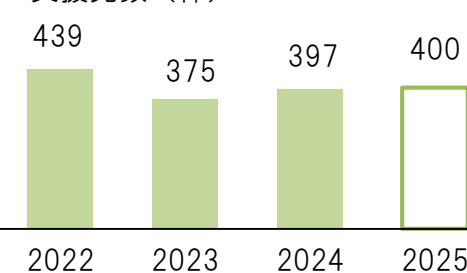


地域商社

manordaいわて

ブランディング支援、
公民連携事業、アラ
イアンス活用等を通
じた地域の活性化。
再エネコンサル事業
も手掛ける

支援先数（件）

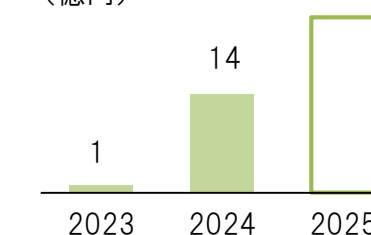


キャピタル

いわぎん未来投資

域外のスタートアップ
企業へ投資。投資先企
業と協業することで事
業領域拡大へ

投資実行累計額
（億円）



CVCファンド投資先数目標
5年で30件程度

- ・本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。
- ・将来の業績に係る記述内容は、将来の業績を保証するものではなくリスクや不確実性を内包するものです。
- ・将来の業績は、経営環境等の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

総合企画部 広報室

TEL : 019-623-1111 (代表)

E-MAIL: ir-gpd@iwatebank.co.jp