



SECTION 02

価値創造ストーリー

CONTENTS

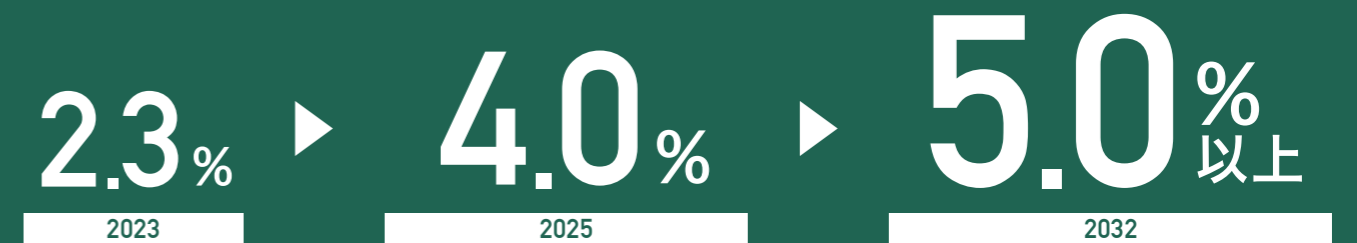
- 25 価値創造プロセス
- 27 岩手県の現状／岩手銀行グループの強み
- 29 財務・非財務ハイライト
- 31 成長の軌跡
- 33 当行グループが目指す方向
- 35 マテリアリティ(重点分野)
- 37 中期経営計画

長期的に目指す経営目標

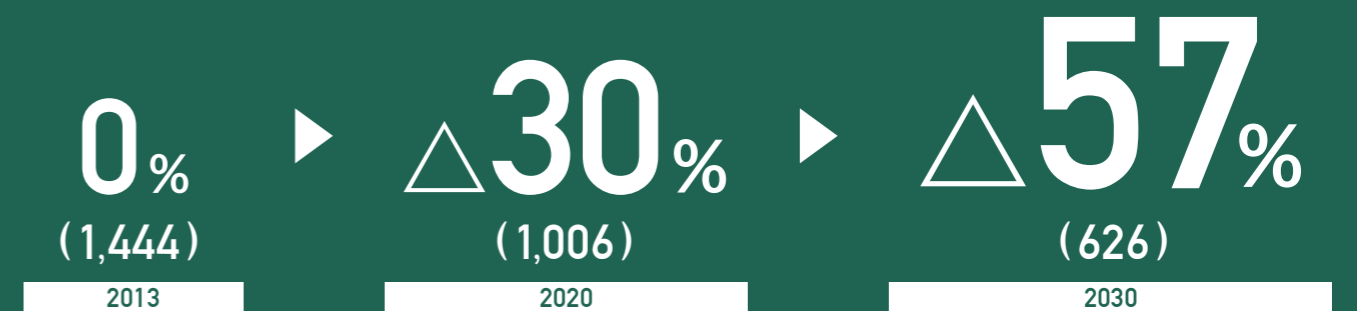
連結当期純利益



連結ROE (株主資本ベース)



岩手県GHG削減への貢献 (カッコ内は排出量、万t-CO₂)



INPUT

財務資本

高い信用性と厚い自己資本

・貸出資産	2兆993億円
・預金調達	3兆4,852億円
・連結自己資本比率(バーゼルIII国内基準)	11.29%
・外部格付(格付付投資情報センター)	A-

設備資本

充実した店舗ネットワーク

・店舗実拠点数 (岩手県内71、宮城県内7、青森県内4、秋田、東京) ※バーチャル店舗除く	84
・ATM設置台数(店舗内外)	365

人的資本

金融知識と提案力を備えた組織体制

・従業員数(連結)	1,965名
・専門人材の存在 FP1級 52名、中小企業診断士 29名、証券アナリスト 17名	
・健康経営優良法人認定	

知的資本

永年培ってきた経験や知識と金融総合グループ態勢の整備

・リース、コンサル、地域商社などグループ	7社
・歴史と伝統	創立92周年
・震災経験からの事業再生やBCPノウハウ	

社会・関係資本

県内での高いシェアと自治体との連携

・岩手県内貸出金シェア	46%
・岩手県内メインバンクシェア(帝国データバンク)	43%
・法人のお客さま	約5万社
・個人のお客さま	約115万人
・指定金融機関	23市町村

ACTION

マテリアリティ(重点分野)

- ・地域創生と地域産業の成長支援
- ・データ利活用によるサービスと価値の提供
- ・脱炭素社会実現に向けた先導的・革新的対応
- ・人材の価値を最大限に引き出す組織づくり
- ・コーポレート・ガバナンス態勢の高度化

中期経営計画

第21次中期経営計画
～ 地域価値共創プラン ～

地域を支える進化した金融のカたちをつくる3年間
金融サービス領域の深化 × 新事業領域への挑戦
自己資本の積極的活用

基本方針

ソーシャルソリューション
ビジネスの高度化

地域を支える盤石な
経営基盤の確立

多様な人材が働きがい
を持ち続ける組織づくり

重点戦略

- ・グループ総合力と外部連携によるソリューション提供
- ・データ利活用による金融サービスの革新
- ・環境ビジネスの推進
- ・フロンティア事業領域の拡大
- ・アセットアロケーション変革
- ・生産性の高い業務運営体制への変革
- ・ガバナンス態勢の高度化
- ・地域課題を解決する人材の育成
- ・チャレンジ性にあふれた企業風土への変革
- ・D(ダイバーシティ) & I(インクルージョン)の推進

価値創造を支える主なガバナンス

- ・岩手銀行行動憲章
- ・いわぎんグループSDGs宣言
- ・グループサステナビリティ方針
- ・TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同
- ・いわぎん健康経営宣言
- ・岩手銀行イクボス宣言

地域の強み

岩手の主なポテンシャル

産業	自然	地理	教育
県南に半導体製造業、 県央にIT産業が集積	広大な土地と森林、 豊富な水資源を保有	交通インフラ整備による 移動時間短縮	防災教育が定着

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

地域の皆さまとともに共通価値を創造し、
豊かで活力ある、そしてサステナブルな地域社会の実現

OUTCOME

目指す姿



「お客さまの課題解決と
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

経済価値 企業価値の向上

長期的に目指す水準(～2032年度)

・連結当期純利益	100億円
・連結ROE	5%以上

社会的価値 持続可能な地域社会の実現

サステナビリティ目標(2030年度)

・サステナブルファイナンス (実行累計額)	5,000億円
・グループ温室効果ガス排出 (スコープ1,2)	ネットゼロ

取り巻く環境認識

- ・働き手の域外流出
- ・金融規制緩和
- ・異業種の参入
- ・デジタル化の進展
- ・気候変動問題への対応
- ・多様化する働き方への対応

複雑化する社会課題解決への貢献

株主還元をしたうえでの経営資本の強化

岩手県の現状 / 岩手銀行グループの強み

岩手県の現状

当行の主要な営業基盤である岩手県は、東北地方の北部(北東北)に所在し、主に内陸部、沿岸部に分かれています。その面積は都道府県としては、北海道に次いで2番目に広く、人口のおよそ7割強は内陸部の北上盆地に集中しており、盆地と沿岸部以外は山地や丘陵地が多く、緑豊かな県です。また、東北新幹線や東北自動車道などが整備され、県庁所在地の盛岡市は県内のみならず北東北の広域交通網を束ねる拠点として機能しています。

岩手県は、東日本大震災により沿岸部を中心に甚大な被害を受けましたが、官民を挙げた取り組みにより、着実に復興の歩みを進めています。また、自動車や半導体関連企業の進出や工場新設などにより、製造業の飛躍が期待されるほか、ニューヨーク・タイムズ紙の「2023年に行くべき52カ所」に盛岡市が選出され、国内外からの観光客で賑わうなど、経済・観光の両面での振興も進んでいます。

岩手県の経済データ



岩手県内各エリアの特徴

県北エリア 県央エリア 県南エリア 沿岸エリア

日本面積の4%を占めている岩手県は、山・海が与えてくれる計り知れない恩恵により、全国に誇るべき地域資源が数多く存在しており、各エリアにそれぞれの特徴を有しています。

岩手県は大きく4つのエリアに分けることができ、それぞれのエリアで特色があります。(詳細は右ページをご参照ください)

岩手銀行グループの強み

当行は地域最大の店舗ネットワークや預金等および貸出金において高いシェアを誇っていることが強みの一つとして挙げられ、地域との共存共栄を実現するため、これを活用していくとともに、もう一つの強みである厚い自己資本の活用により積極的にリスクを取りながら、地域のお客さまの多様な資金ニーズなどに対応していきます。

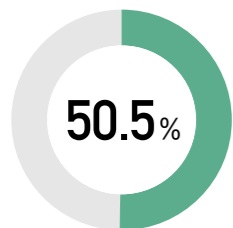
さらには、銀行機能とグループ各社が持つ機能とのシナジーをより高め、地域が抱える様々な課題の解決にワンストップで応える総合金融グループとしての連携強化を目指します。

岩手県におけるシェア (2024年3月末)

約90年の歴史で構築したお客さま基盤に支えられ、地域における当行の預金等および貸出金シェア、メインバンクシェアは、県内の地銀、第二地銀、都銀、信用金庫の中でトップとなっています。また、地域の自治体との結びつきが強固であることも当行の強みです。

県内預金等シェア ※譲渡性預金含む

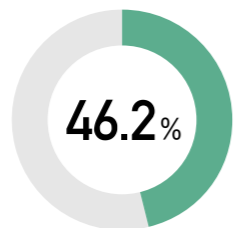
3兆1,249億円 / 6兆1,837億円



※県内シェアは、国内銀行(ゆうちょ銀行を除く)および信用金庫による割合、平均残高ベース

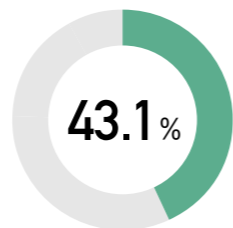
県内貸出金シェア

1兆5,348億円 / 3兆3,174億円



メインバンクシェア全体

5,970社 / 13,822社



帝国データバンク

法人のお客さま 約 **5** 万社

個人のお客さま 約 **115** 万人

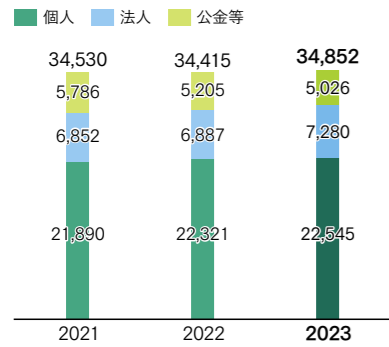
指定金融機関の自治体数

23 市町村 / **33** 市町村 ※岩手県



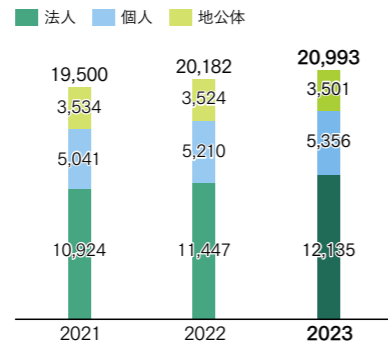
財務ハイライト

預金・譲渡性預金残高 (億円/年度末)



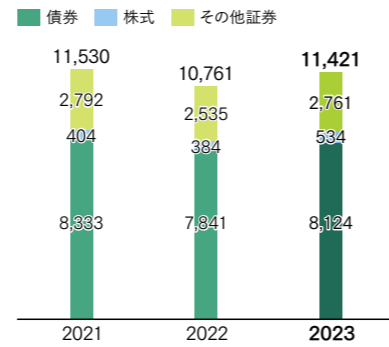
個人預金や法人預金が増加したことなどから、前期比437億円(+1.2%)増加の3兆4,852億円となりました。

貸出金残高 (億円/年度末)



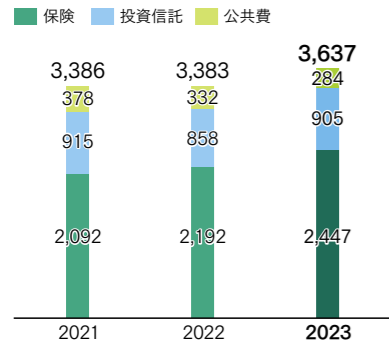
ストラクチャードファイナンスや住宅ローンを中心に、法人および個人向け貸出が増加したことなどから、前期比811億円(+4.0%)増加の2兆993億円となりました。

有価証券残高 (億円/年度末)



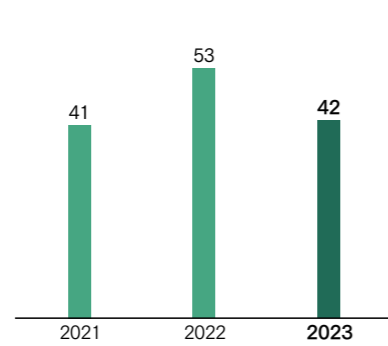
債券を中心にポートフォリオの再構築を進めたことなどから、前期比660億円(+6.1%)増加の1兆1,421億円となりました。

預り資産残高 (億円/年度末)



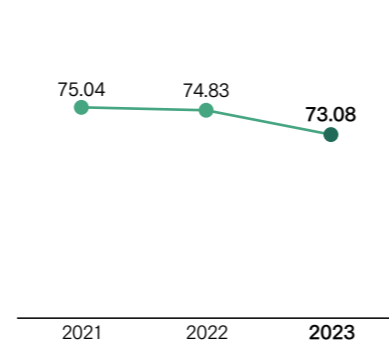
円安や海外金利上昇により、外貨建て保険が堅調であったことなどから、前期比254億円増加の3,637億円となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益 (億円)



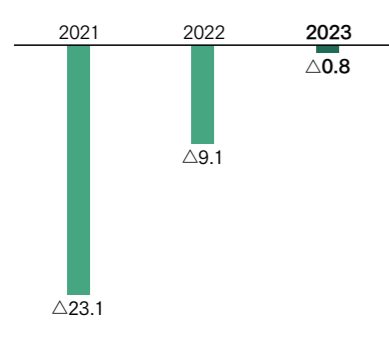
2022年度は引当金の税金費用調整の特殊要因があり、2023年度はその反動などから減益となりました。

OHR[コア業務粗利益経費率](%)



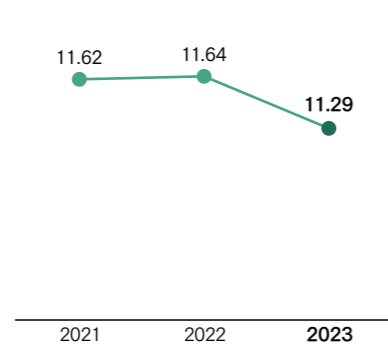
賃上げなどで経費が増加したものの、貸出・有価証券の資金利益や役員取引等利益の増加により、前期比1.8ポイント改善しました。

顧客向けサービス業務利益[単体] (億円)



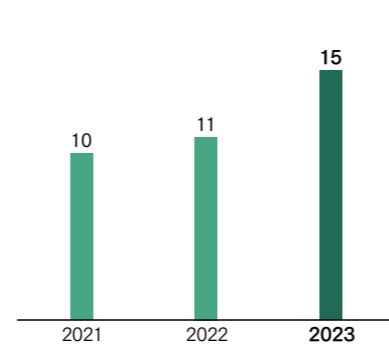
貸出金収入と役員取引等収益の増加により、前期比8億円改善しました。

自己資本比率[国内基準・連結](%)



貸出・有価証券のリスクアセット増加に伴い、前期比0.35ポイント低下しました。

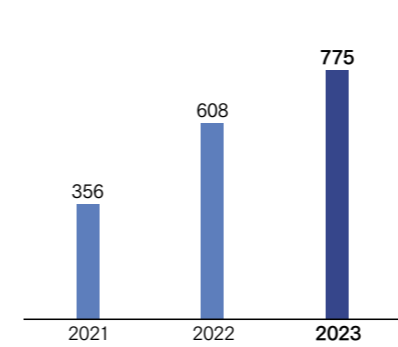
与信費用 (億円)



大口与信先の業態悪化に伴い、不良債権処理額が高み、前期比4億円増加しました。

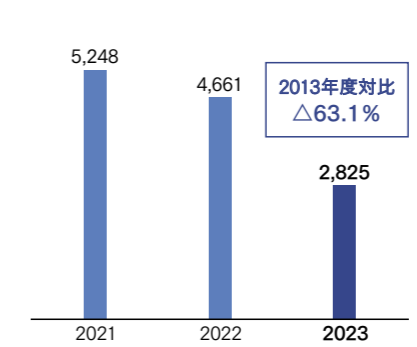
非財務ハイライト

サステナブルファイナンス実行額 (億円)



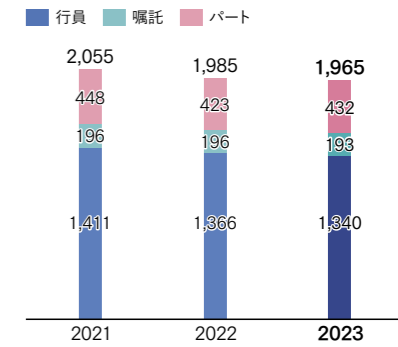
脱炭素応援ローンや脱炭素関連リフォーム資金の金利優遇など、グリーンローンへの取組みを活性化させたことから、2023年度の実行額は775億円となりました。

GHG排出量[スコープ1,2] (t-CO₂)



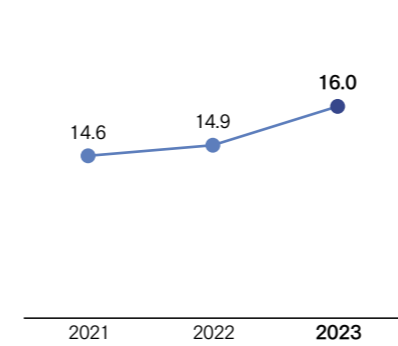
2023年度より、本店本館・別館で使用する電力をCO₂フリーの再エネ電力へ切り替えた効果が大きく、前期比1,836t-CO₂減少し、2,825t-CO₂となりました。

従業員数[連結] (名/年度末)



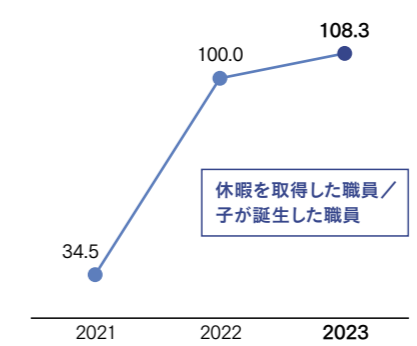
パートは増加したものの、行員・嘱託が減少したことから、前期比20名減少の1,965名となりました。

女性役員比率 (%)



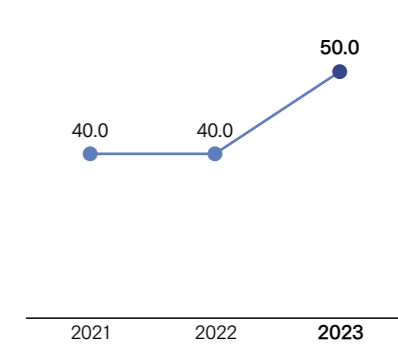
役員者新規登用における女性割合目標を30%以上と設定しており、2023年度は31%と目標以上であったことなどから、前期比1.1ポイント増加の16%となりました。

男性の育休取得率 (%)



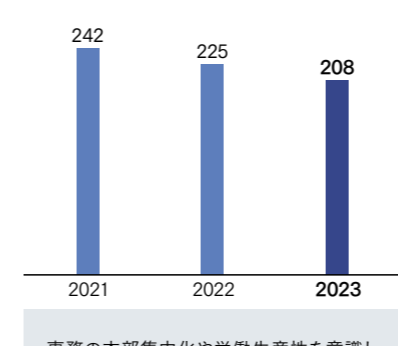
男性の育休取得について、行内へ推奨継続したことなどから、取得率は100%を達成しています。

社外取締役比率 (%)



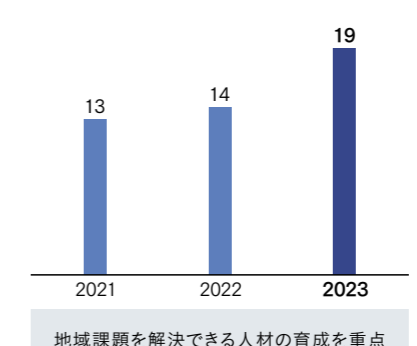
独立性や多様性を確保しつつ、同規模地銀状況等を勘案のうえ、規模適正化を実施したことなどから、前期比10ポイント増加の50%となりました。

行員1人あたりの月平均時間外 (分)



事務の本部集中化や労働生産性を意識した取組啓発などにより、前期比17分減少の208分となりました。

行員1人あたりの研修時間[年間] (時間)



地域課題を解決できる人材の育成を重点戦略に掲げており、研修プログラム拡充などに努めた結果、前期比5時間増加の19時間となりました。

外部評価



安全性・信用度を示す格付けは、格付投資情報センター(R&I)から「A-」(安定的)を取得しており、その他分野でも様々な認定をいただいています。

成長の軌跡

岩手銀行は、1930～1931年に相次いだ銀行破綻により麻痺した金融機能や銀行の信用を回復するために、大蔵省や岩手県の主導によって1932年5月2日に設立されました。初代頭取の進藤正十は、「岩手県民によって設立された県民銀行である」と声明

1930年代～

地域経済を下支え

昭和恐慌の影響で麻痺した地域金融機能を回復させるために設立され、県の中心銀行として、既存銀行の整理を実施。戦時中や戦後の社会不安のなか、地域経済を下支えする役割も担った。



・岩手殖産銀行
(現岩手銀行)設立

・本店の移転(2代目)



1932 1933 1936 1941 1943



・本店の移転(3代目)

・陸中銀行を吸収合併

・岩手貯蓄銀行を吸収合併

1960年代～

経営基盤を強化

戦後の著しい経済進展を経て、資本自由化を迎え、経営基盤の強化にまい進する。店舗網の拡大や事務効率化を目指したオンライン化など業容拡大とともに、岩手県内初の株式上場を果たした。



・岩手銀行と行名改称



・イワギン・コンピュータ・サービス株式会社
(現 いわぎんリース株式会社)設立

1960 1972 1973 1974 1979

・東京証券取引所第2部上場

・東京証券取引所第1部指定

・いわぎんビジネスサービス株式会社設立
(2021清算)

を出し、創業の経営理念として「地域社会の発展に貢献する」、「健全経営に徹する」の2つを掲げました。この経営理念は脈々と受け継がれ、現在も当行グループ活動の拠りどころとなっています。

1980年代～

金融自由化へ対応

金利の自由化や業務範囲の弾力化、2つのコクサイ化(国際・国債)など、金融自由化への対応機運が高まるとともに厳しい競争環境を勝ち抜くため、金融サービス機能を拡大した。



・財団法人岩手経済研究所設立(2022解散)

・本店の移転
(4代目)



1982 1983 1989 1993 2005

・株式会社いわぎんディーシーカード
および株式会社いわぎんクレジット
サービス設立

・釜石信用金庫の営業譲受
・香港駐在事務所開設
(1999廃止)

・地銀共同センターへシステム移行

2010年代～

地域経済の牽引役へ

デフレ下の景気低迷や業態を超えた競争の進行に加え、震災や新型コロナウイルスの有事を乗り越え、地域経済の牽引役となるべく、新しいビジネスモデルの確立に注力。持続可能な経営体質を目指し、取り組んでいる。



・いわぎん事業創造キャピタル株式会社設立

・いわぎんコンサルティング(現 いわぎんリサーチ&コンサルティング)株式会社およびmanordalいわて株式会社設立

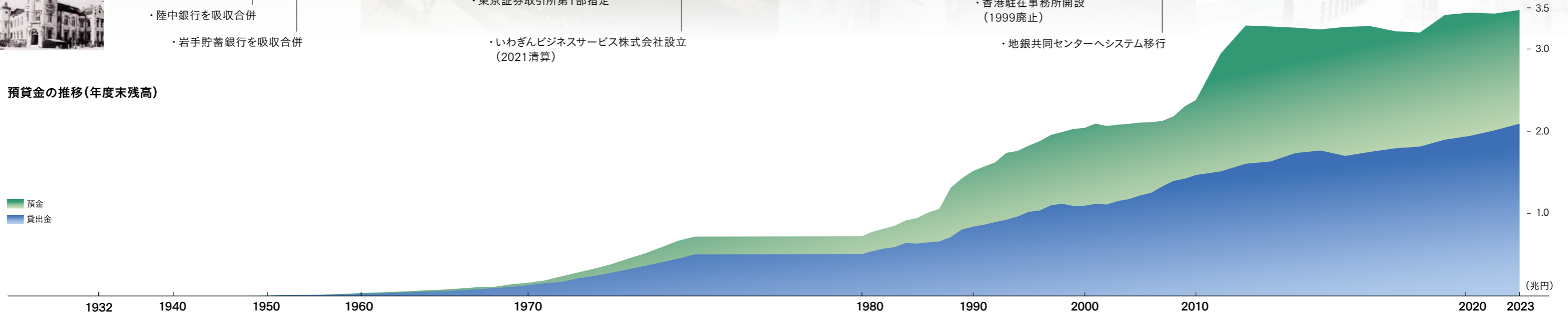
・東京証券取引所「プライム市場」へ移行

2015 2020 2022 2023

・長期ビジョン、中期経営計画「第21次中期経営計画～地域価値共創プラン～」策定
・いわぎん未来投資株式会社設立

預貸金の推移(年度末残高)

■ 預金
■ 貸出金



外部環境	1929 世界恐慌発生	1939 第2次世界大戦勃発	1945 第2次世界大戦終結	1956 日本、国連に加盟	1964 東京オリンピック開催	1973 石油危機(オイルショック)	1990 バブル崩壊	2005 ペイオフ解禁	2008 リーマンショック	2011 東日本大震災	2016 マイナス金利導入	2020 新型コロナ感染拡大
------	-------------	----------------	----------------	---------------	-----------------	--------------------	------------	-------------	---------------	-------------	---------------	----------------

当行グループが目指す方向

岩手銀行グループは、長期ビジョン「お客さまの課題解決と地域社会の持続的成長を牽引する価値共創カンパニー」を定めました。取り巻く環境が急激に変化し、今後の見通しが見えづらい中で企業価値を向上させていくため、長期目線で目指す方向性を策定しています。そして、その実現にはどのような取り組みが必要かの観点で環境予測や地域のポテンシャルを考慮のうえ、バックキャストイングし、マテリアリティを特定しました。

当行グループは、中期経営計画を通じて、マテリアリティに取り組み、価値を提供していくことで、持続可能な地域社会の実現を目指していきます。



中計を通じて、提供していきたい主な価値

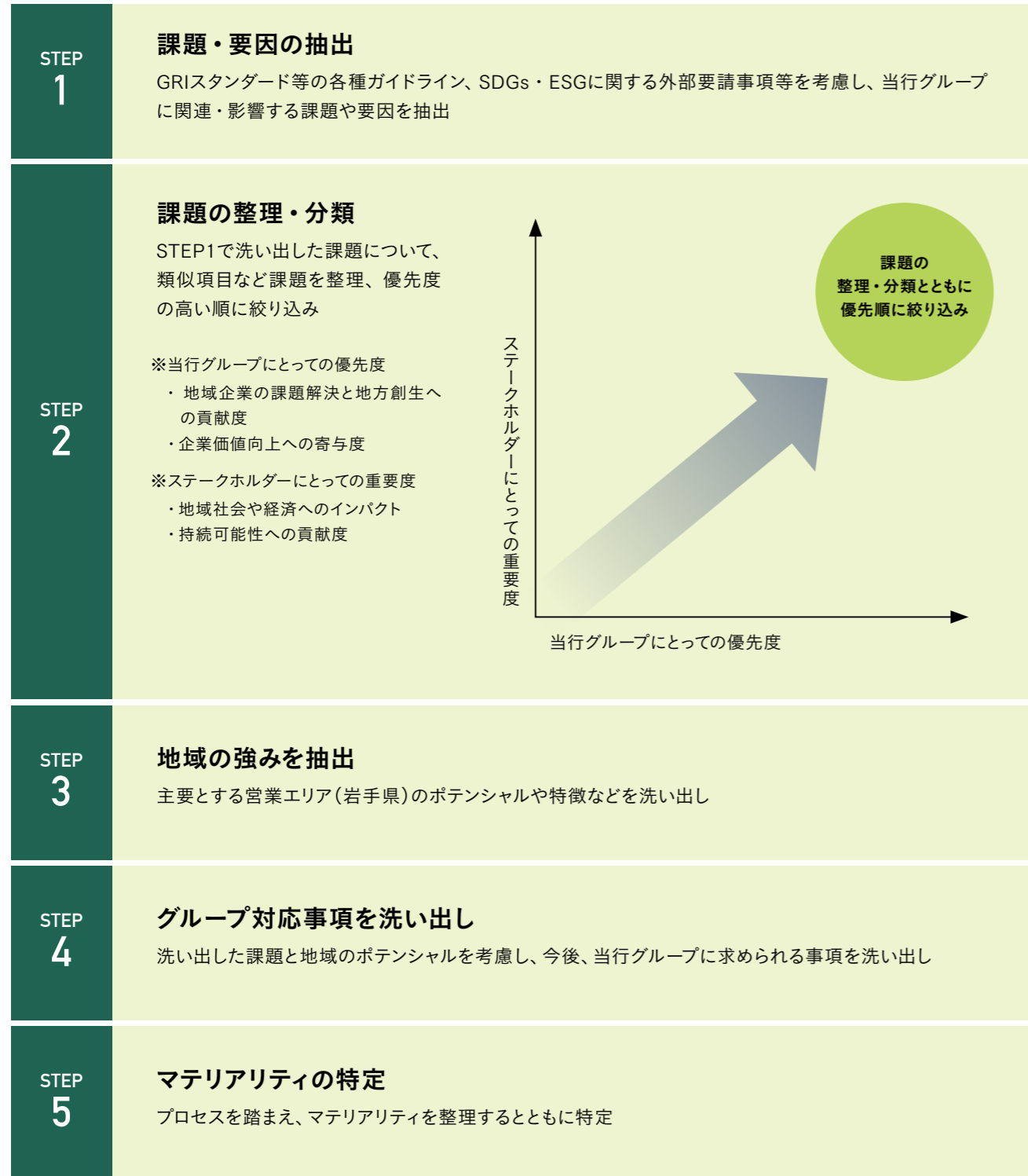


マテリアリティ (重点分野)

当行グループが目指している長期ビジョンの実現には、経営理念および解決すべき課題、外部環境の分析、寄せられる期待などの洗い出しが欠かせないことから、マテリアリティの特定を実施しています。

特定したマテリアリティは、中期経営計画に落とし込み、基本方針および重点戦略として設定しています。重点戦略の進捗状況を管理し、PDCA サイクルを実践のうえ、長期ビジョンの実現を目指していきます。

マテリアリティ特定プロセス



マテリアリティ

特定したマテリアリティのうち、成長分野3つとそれを支える経営基盤として2分野を掲げています。この分野への取組みに加えて、「ESG(環境、社会、企業統治)経営」と「SX(持続可能な企業を目指した変革)経営」を進め、地域の強みや当行グループの独自性を打ち出すことで、地域の価値共創カンパニーへ変革していきます。

	マテリアリティ	機会	リスク	取組み
成長分野	地域創生と地域産業の成長支援	企業の経営課題の複雑化・高度化に伴うソリューションニーズの増加、政府方針に則った資産形成ニーズの拡大	社会構造変化やお客さまニーズへの対応不足による業績悪化	企業活動を通じた地域社会の共通価値(CSV)の創出を通じて、新たな課題解決策を提供し、地域の持続的な成長につなげる
	データ利活用によるサービスと価値の提供	デジタル化進展に伴う非対面ニーズ、デジタルソリューション提供ニーズの増加、新たな収益源の確保	デジタル化への対応遅れや異業種参入などによるグループ競争力の低下	DX事業者等との協業により、地域のお客さまに対して、デジタル技術と地域金融機関の強みである対面サービスとの融合による新たな価値を提供
	脱炭素社会実現に向けた先導的・革新的対応	地盤とする岩手の強みを活かしたビジネスの創出、脱炭素社会への移行に伴う新たなファイナンス・サービスの拡大	気候変動に関する対応遅延や不足によるステークホルダーからの信用低下	グループのCO ₂ 削減、取引先および地域に対する脱炭素支援への取組みを通じて、脱炭素社会の実現に向けた先導的役割を果たす
経営基盤	人材の価値を最大限に引き出す組織づくり	働きがい向上による多様な人材の確保、組織風土の変革、新たな発想と価値の創出	社会環境の変化に対応できないことによる従業員満足度の低下や人材の流出	人材は最重要な経営資本との認識のもと、多様な人材がその能力を発揮できる環境を整え、個の力を結集して新たな価値を創造する組織をつくる
	コーポレート・ガバナンス態勢の高度化	変化の激しい環境にあっても持続可能な経営体質へ変革	ガバナンス態勢の整備不足による収益機会の喪失やサイバーリスク増加等による企業価値の低下	ステークホルダーとのエンゲージメントを重視し、経営の透明性向上や監督機能の強化など、より高い基準のコーポレート・ガバナンスの確立に挑む

マテリアリティと中期経営計画との関係性

中期経営計画	基本方針Ⅰ				基本方針Ⅱ			基本方針Ⅲ			
	ソーシャルソリューションビジネスの高度化				地域を支える盤石な経営基盤の確立			多様な人材が働きがいを持ち続ける組織づくり			
マテリアリティ	グループカと外部連携による包括的ソリューション	データ利活用による金融サービスの革新	環境ビジネスの推進	フロントティア事業領域の拡大	アセットアロケーションの変革	生産性の高い業務運営体制への変革	ガバナンス態勢の高度化	地域課題を解決できる人材の育成	あふれた企業風土への変革	チャレンジ性にあふれた企業風土	働きがいを持ち続け、安心して活躍できる組織の実現
成長分野	地域創生と地域産業の成長支援	○		○	○			○			
	データ利活用によるサービスと価値の提供		○			○		○			
	脱炭素社会実現に向けた先導的・革新的対応			○	○		○				
経営基盤	人材の価値を最大限に引き出す組織づくり	○	○	○		○		○	○	○	○
	コーポレート・ガバナンス態勢の高度化					○	○	○			○

中期経営計画

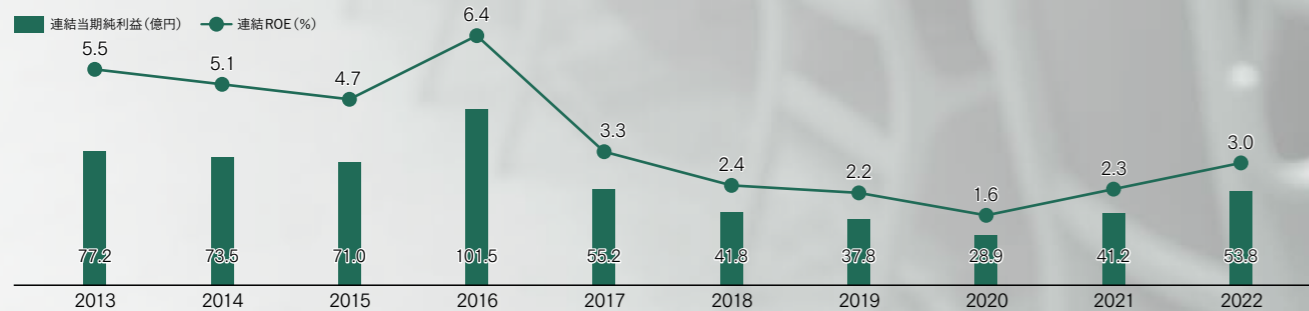
これまでの中期経営計画は、2011年の震災発生を契機とし、地域の復興と発展を牽引し、その役目を果たす体質を維持するとの決意で取り組み、主要な目標はほぼ達成しました。現在の中期経営計画は、将来的な連結当期純利益100億円、ROE5%の到達に向けた第1フェーズであり、創立100周年を見据え「進化した金融のカタチの構築」に取り組みます。

これまでの中期経営計画の振り返り

長期ビジョン | 地域の牽引役として圧倒的な存在感を示すとともに、トップクオリティバンクとしての地位を確立する

2013 ~ 2015 HOP ～復興と創造、豊かな未来へ～	2016 ~ 2018 STEP ～The・イノベーション～	2019 ~ 2022 JUMP ～To The Next～																																																						
テーマ 地域の復興を支え、豊かな未来を創造する	テーマ 逆境を克服するためのイノベーションに挑戦し、地域とともに勝ち残る	テーマ 地域の未来とともに創るCSV（共通価値の創造）の実践																																																						
基本方針 <ul style="list-style-type: none"> 地域活性化への貢献 収益構造の改革 CS強化と人材育成 	基本方針 <ul style="list-style-type: none"> 収益力の強化 地方創生と震災復興 ステークホルダー対応 	基本方針 <ul style="list-style-type: none"> 高付加価値の提供 業務効率性の向上 主体的な企業風土へ 																																																						
主な成果 <ul style="list-style-type: none"> ベンチャーキャピタル会社の新設 中小企業融資の増強 	主な成果 <ul style="list-style-type: none"> 中小企業、個人向けポートフォリオ拡大 グループ3社の子会社化 	主な成果 <ul style="list-style-type: none"> グループ会社の再編 業務改革による人員など経営資源の再配分 																																																						
課題 <ul style="list-style-type: none"> 利回り低下継続 リテール力の強化 BPRの取組み 	課題 <ul style="list-style-type: none"> 課題解決を深掘りする必要 既存領域だけでなく、新たな事業領域へ 	課題 <ul style="list-style-type: none"> グループ資源の配分 グループ内データの戦略的利活用 																																																						
目標・指標 <ul style="list-style-type: none"> 当期純利益50億円 連結ROE5.0%以上 	目標・指標 <ul style="list-style-type: none"> 連結当期純利益60億円 連結ROE5.0%以上 	目標・指標 <ul style="list-style-type: none"> 連結当期純利益50億円 連結ROE5.0%以上 																																																						
外部環境 <ul style="list-style-type: none"> アベノミクスによる円安・株高 消費税8%へ増税 	外部環境 <ul style="list-style-type: none"> マイナス金利政策の導入 米中貿易摩擦 	外部環境 <ul style="list-style-type: none"> 消費税10%へ増税 コロナ感染症の拡大 ロシアのウクライナ侵攻 																																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>最終年度目標</th> <th>2016年3月末(最終)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>主要計数</td> <td>当期純利益 50億円以上</td> <td>70億円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>中小企業向け貸出残高 5,050億円以上</td> <td>5,208億円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>自己資本比率 13%以上</td> <td>13.03%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>預り資産販売額 750億円以上</td> <td>662億円</td> </tr> <tr> <td>長期的経営指標</td> <td>連結ROE 5%以上</td> <td>4.78%</td> </tr> </tbody> </table>		最終年度目標	2016年3月末(最終)	主要計数	当期純利益 50億円以上	70億円		中小企業向け貸出残高 5,050億円以上	5,208億円		自己資本比率 13%以上	13.03%		預り資産販売額 750億円以上	662億円	長期的経営指標	連結ROE 5%以上	4.78%	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>最終年度目標</th> <th>2019年3月末(最終)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>主要計数</td> <td>連結当期純利益 60億円以上</td> <td>41億円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>中小企業等貸出残高 1兆円以上</td> <td>1.0兆円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>連結自己資本比率 12%以上</td> <td>12.24%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>預り資産残高 3,700億円以上</td> <td>3,337億円</td> </tr> <tr> <td>長期的経営指標</td> <td>連結ROE 5%以上</td> <td>2.49%</td> </tr> </tbody> </table>		最終年度目標	2019年3月末(最終)	主要計数	連結当期純利益 60億円以上	41億円		中小企業等貸出残高 1兆円以上	1.0兆円		連結自己資本比率 12%以上	12.24%		預り資産残高 3,700億円以上	3,337億円	長期的経営指標	連結ROE 5%以上	2.49%	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>最終年度目標</th> <th>2023年3月末(最終)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>主要計数</td> <td>連結当期純利益 50億円以上</td> <td>53億円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>OHR(単体) 70%台</td> <td>74.8%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>連結自己資本比率 10%台</td> <td>11.64%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>M & A等支援先数 2,400先</td> <td>2,723先</td> </tr> <tr> <td>長期的経営指標</td> <td>連結ROE 5%以上</td> <td>3.04%</td> </tr> </tbody> </table>		最終年度目標	2023年3月末(最終)	主要計数	連結当期純利益 50億円以上	53億円		OHR(単体) 70%台	74.8%		連結自己資本比率 10%台	11.64%		M & A等支援先数 2,400先	2,723先	長期的経営指標	連結ROE 5%以上	3.04%
	最終年度目標	2016年3月末(最終)																																																						
主要計数	当期純利益 50億円以上	70億円																																																						
	中小企業向け貸出残高 5,050億円以上	5,208億円																																																						
	自己資本比率 13%以上	13.03%																																																						
	預り資産販売額 750億円以上	662億円																																																						
長期的経営指標	連結ROE 5%以上	4.78%																																																						
	最終年度目標	2019年3月末(最終)																																																						
主要計数	連結当期純利益 60億円以上	41億円																																																						
	中小企業等貸出残高 1兆円以上	1.0兆円																																																						
	連結自己資本比率 12%以上	12.24%																																																						
	預り資産残高 3,700億円以上	3,337億円																																																						
長期的経営指標	連結ROE 5%以上	2.49%																																																						
	最終年度目標	2023年3月末(最終)																																																						
主要計数	連結当期純利益 50億円以上	53億円																																																						
	OHR(単体) 70%台	74.8%																																																						
	連結自己資本比率 10%台	11.64%																																																						
	M & A等支援先数 2,400先	2,723先																																																						
長期的経営指標	連結ROE 5%以上	3.04%																																																						

連結当期純利益と連結ROEの推移



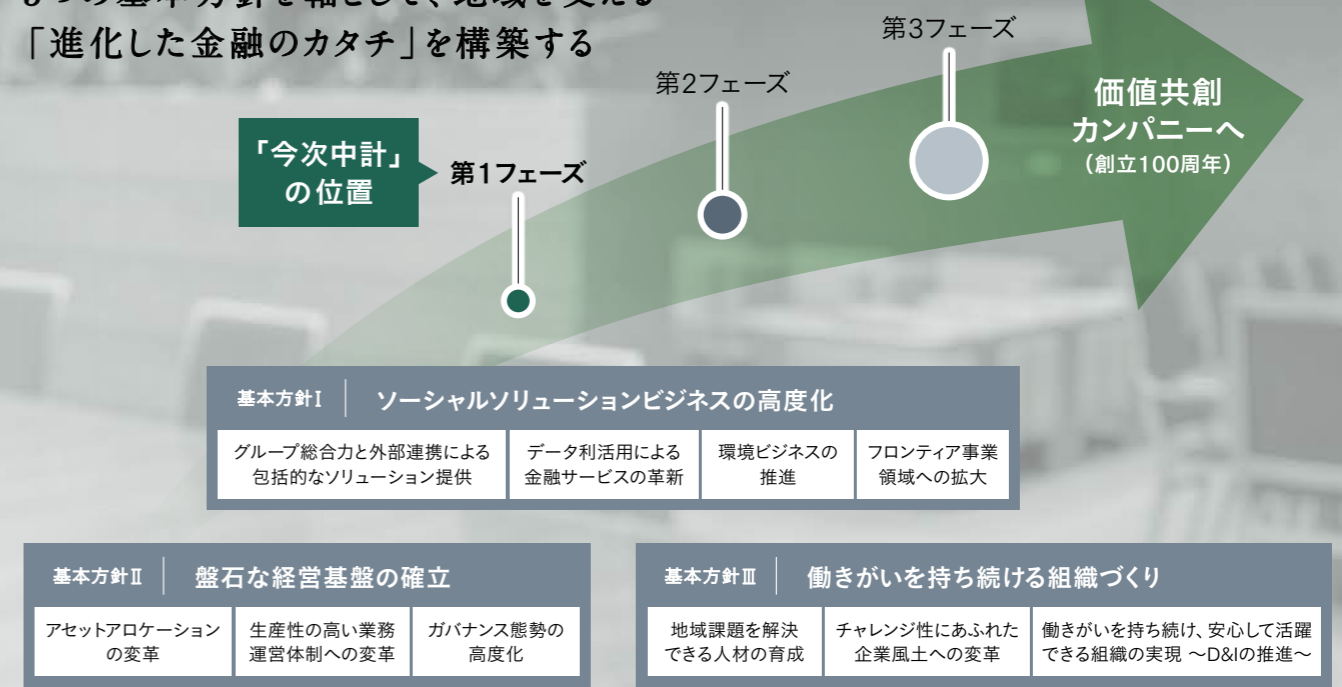
第21次中期経営計画 ～地域価値共創プラン～

長期ビジョン | お客様の課題解決と地域社会の持続的成長を牽引する価値共創カンパニー

2023 ~ 2025
前中計でグループ基盤整備、事業再構築等を通じて備わった経営基盤を土台として、CSV(共通価値の創造)の理念を踏襲し、「金融サービス領域の深化」と金融の枠を超えた「新たな事業領域への挑戦」に取り組みます。「価値共創カンパニー」変貌に向けた第1フェーズとして、高い水準にある自己資本の有効活用と事業ポートフォリオの変革を通じて、成長軌道を作り出します。

中期経営計画の概要

3つの基本方針を軸として、地域を支える「進化した金融のカタチ」を構築する



経営目標

2023年度は目標をすべて達成しており、2024年度も目標を上回る予想です。

項目	2023		2024		2025	
	目標	実績	目標	予想		
収益性	連結 当期純利益	40億円	42億円	43億円	55億円	70億円
	単体 顧客向けサービス業務利益*	▲9.0億円	▲0.7億円	▲9.0億円	黒字化	10億円以上
資本効率性	連結 ROE(株主資本ベース)	2.2%	2.3%	2.3%	3.0%	4.0%以上
効率性	単体 OHR	79.2%	73.0%	78.5%	72%以下	60%台
健全性	連結 自己資本比率	11.10%	11.29%	10%後半	10%後半	10%程度

* 顧客向けサービス業務利益：貸出平残×預り金利回り差+役員利益-営業経費