



SECTION  
03

# 成長戦略（中期経営計画）

## CONTENTS

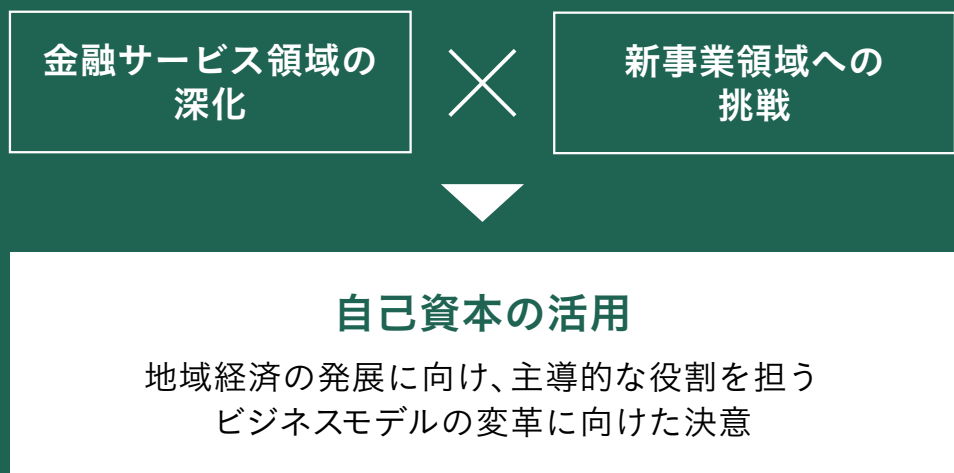
|    |                           |    |                      |
|----|---------------------------|----|----------------------|
| 41 | グループ総合力と外部連携による包括的ソリューション | 57 | フロンティア事業領域の拡大        |
| 43 | 地域企業向け営業戦略                | 59 | 外部連携                 |
| 45 | 地域企業の成長支援                 | 61 | 個人のお客さまのライフサポート      |
| 47 | 地域企業のデジタル支援               | 63 | アセットアロケーション変革   有価証券 |
| 49 | 東日本大震災からの復旧・復興に向けた対応      | 65 | 生産性の高い業務運営体制の構築      |
| 53 | 当行グループの多彩な機能①             | 67 | 人材戦略①                |
| 55 | 当行グループの多彩な機能②             | 69 | 人材戦略②                |
|    |                           | 71 | 人材戦略③                |
|    |                           | 73 | ステークホルダーとのコミュニケーション  |

| 2023年度 ~ 2025年度 |

## 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タチをつくる期間



## 基本方針と重点戦略

### I ソーシャルソリューションビジネスの高度化 ▶P41

- ・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
- ・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への拡大

### II 地域を支える盤石な経営基盤化 ▶P63

- ・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

### III 多様な人材が働きがいを持ち続ける組織づくり ▶P67

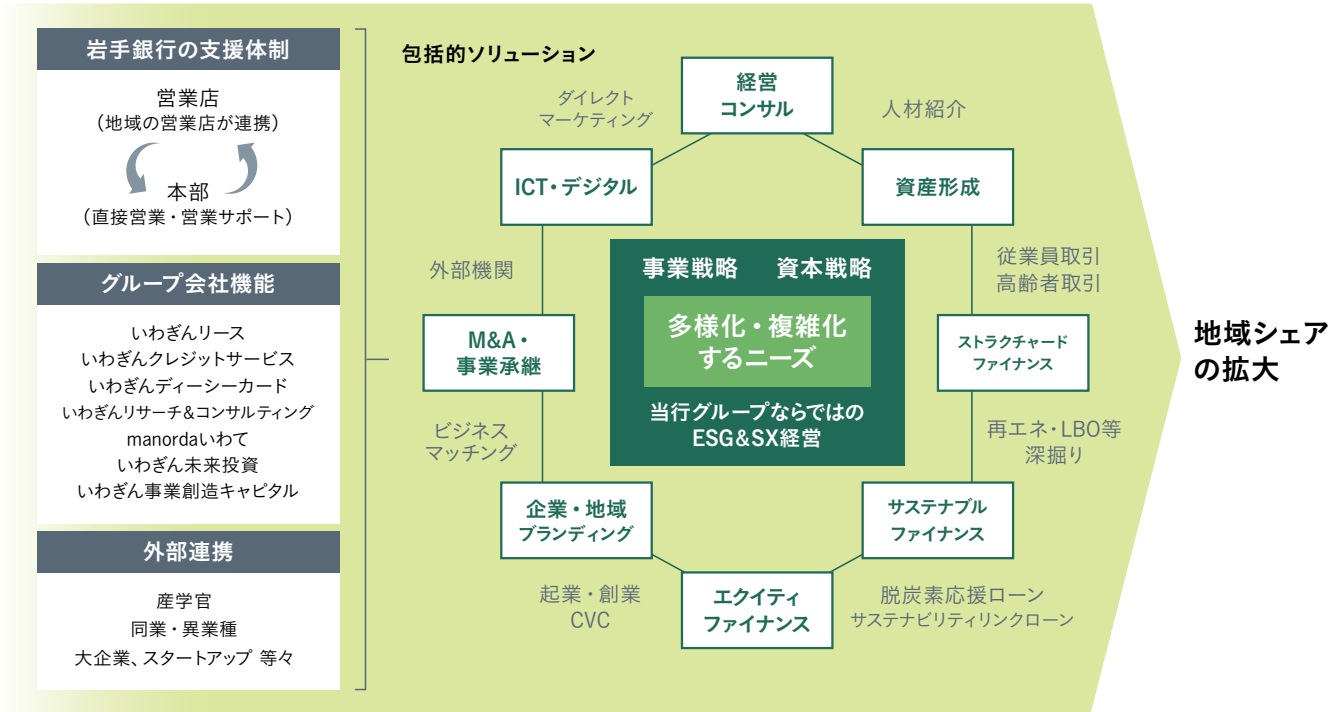
- ・地域課題を解決できる人材の育成
- ・チャレンジ性にあふれた企業風土への変革
- ・働きがいを持ち続け、安心して活躍できる組織の実現～D&Iの推進～

| 主要計数目標               | 2025年度<br>計画 |
|----------------------|--------------|
| 連結当期純利益              | 70億円         |
| 連結ROE<br>(株主資本ベース)   | 4%以上         |
| 連結自己資本比率             | 10%程度        |
| OHR<br>(単体)          | 60%台         |
| 顧客向けサービス<br>業務利益(単体) | 10億円以上       |

# グループ総合力と外部連携による包括的ソリューション

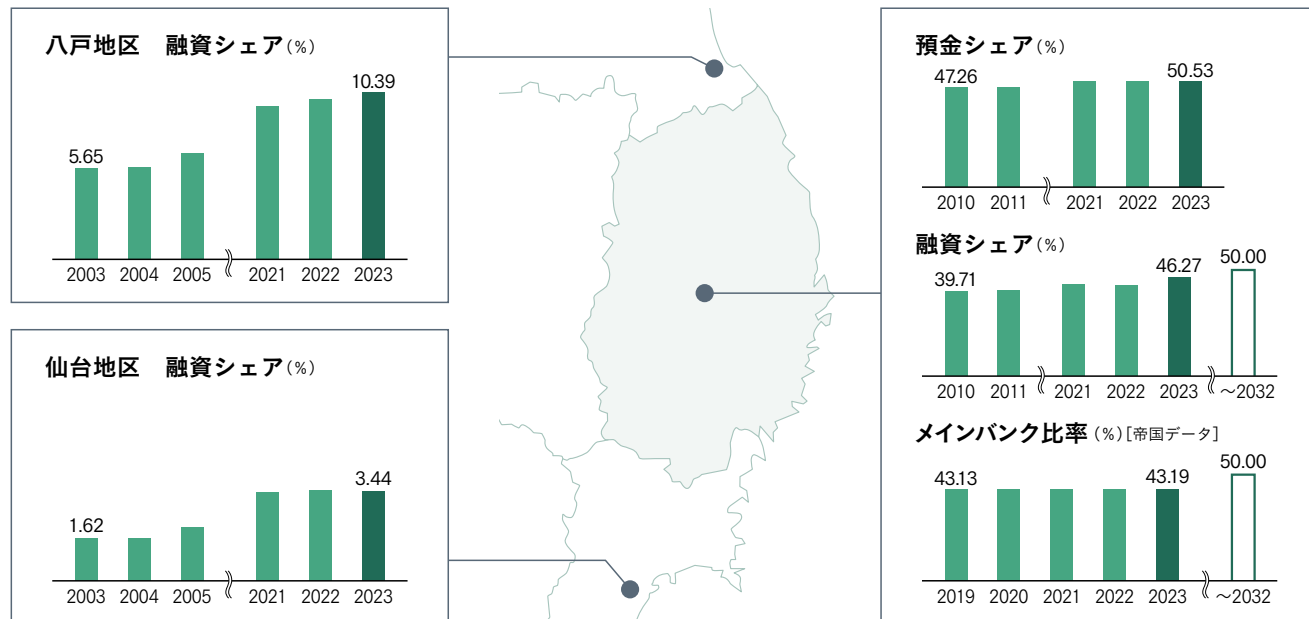
## グループ機能や外部連携を活かした包括的ソリューション

総合金融グループ機能の活用や外部事業者・団体等との連携を深めることにより、包括的ソリューションを一層強化し、多様化・複雑化するニーズに対応していくことで地域で不可欠な存在へ成長していきます。



## 地域シェアの向上

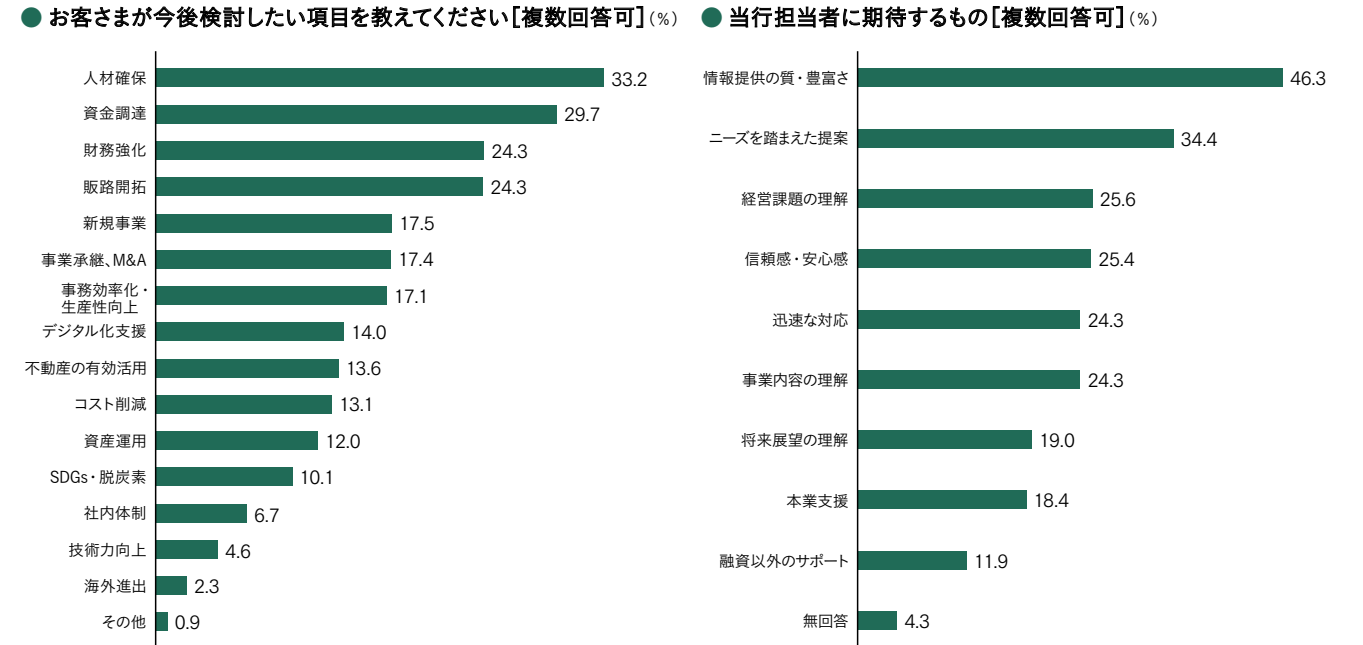
お取引先の様々な課題を解決することで岩手県内における圧倒的シェア確保を目指します。特に融資・メインバンクシェアは50%以上を長期目標に掲げていますが、前倒しで達成に向けて取り組んでいきます。また、歴史的かつ商圏的つながりのある八戸・仙台地区は重要な県外マーケットと位置づけており、融資シェアの拡大を目指しています。



## 多様化・複雑化するニーズ

お取引先のニーズは年々変化・複雑化しています。当行では地域のニーズに沿ったサービスの提供に向け、地域IR開催の際にアンケート調査を実施しており、グループ内役職員で共有したうえで様々な施策を展開しています。

地域IRアンケート調査 (2023年6～7月) 回答数 1,260人 / 回答率 71.0%



## ソリューションビジネスの根幹は事業性理解

お取引先の現状および課題を認識・分析し、事業内容や成長可能性を適切に把握したうえで、企業価値に向けた支援へとつながるプロセスのなかで「事業性理解」が重要なアプローチであり、ソリューションビジネスの根幹です。

下図は一例ですが、事業性理解を軸としてGXやDX支援などにつなげています。



# 地域企業向け営業戦略

## シェア拡大、トップライン増強に主眼を置き、取り組んでいく

執行役員営業戦略部長 山崎 勝美



営業戦略部は、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」実現のため、当行グループが目指す「ESG & SX経営」に積極的に取組むべく、前身の法人戦略部とリテール戦略部を再編して2023年4月に組織され、営業戦略全体の企画立案とストラクチャードファイナンス貸出の推進を担っています。

2023年度は各地域の営業店が主体性をもって「顧客起点」「中長期視点」で行動し、顧客ロイヤリティを高めていくための基盤づくりに注力しました。2024年度はこの基盤を軸に、県内、両翼地区（八戸・仙台等）の中小企業等貸出金シェアを向上させていく方針です。加えて、ストラクチャードファイナンスについてもエネルギー向けプロジェクトファイナンス・LBOファイナンス等の深掘りや、秋田・岩手アライアンスにおける連携ファイナンス推進などにより一層強化してまいります。

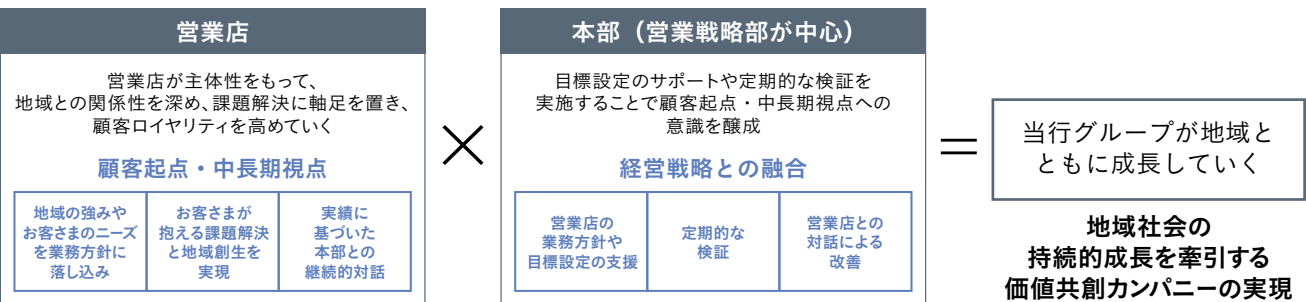
## 2023年度の主な取組み

### ① 営業店自主目標への移行サポート

当行では、地域統括型営業体制への移行に合わせて、各営業店が地域毎のマーケットに応じて自店の業務方針や営業目標を定めて、地域に根差した営業活動を展開していくこととしています。これは、「本部指示型」の目標から自ら意欲的に挑戦することを目指す「自主目標型」への移行であり、2023年度はその移行期間として、営業店のサポートを実施しました。

具体的には、営業店支援チームが主体となり、目標設定のサポートや経営戦略との融合の後、四半期毎に効果・検証を実施することで、顧客起点・中長期視点への意識変化・基盤づくりに注力しました。

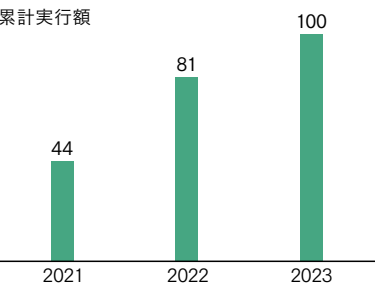
### 営業店主体の活動への転換



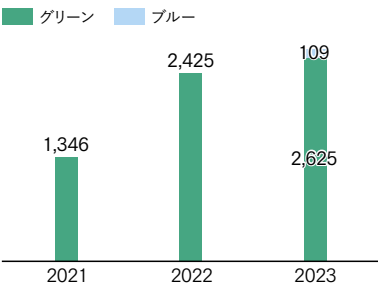
### ② サステナブルファイナンスへの取組み

近年におけるSDGs・脱炭素実現への高まりを受けて、SDGs私募債やグリーン・ブルークレジット仲介など各方面での実績は拡大傾向にあり、脱炭素に資する取組みを条件とした「脱炭素応援ローン」も堅調に利用拡大しています。このほか、脱炭素へのさらなる高度化を目指す企業を対象とした「いわぎんサステナビリティ・リンク・ローン」も創設し、企業のレベルに応じたサポートラインナップをさらに拡充しました。

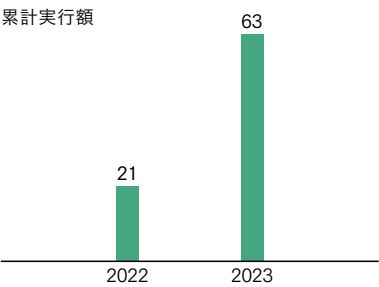
#### SDGs私募債（億円）



#### クレジット仲介累計実績用（トン）



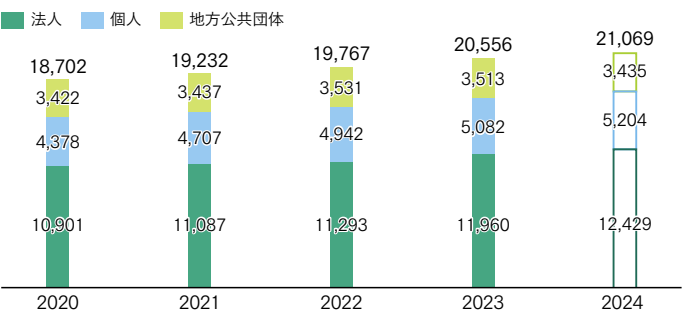
#### 脱炭素応援ローン（億円）



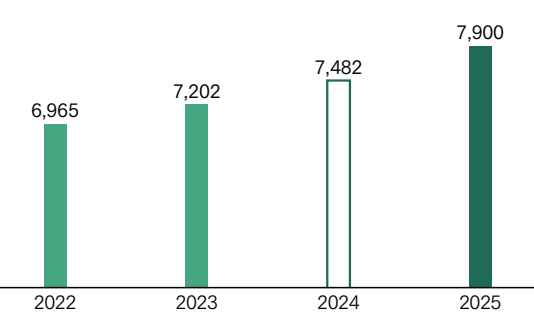
## 今後の取組み

法人分野においては、目指すべき3つの50として、岩手県内融資シェア50%、岩手県内のメインバンクシェア50%、トップライン増強50億円増加の長期的KPI（2032年度まで）を掲げています。この達成には、中小企業等貸出の増強がカギとなります。コロナ関連融資の早期償還などで2023年度は伸び悩みましたが、事業性理解を中心としたグリーン営業やデジタル支援で需資を創出しつつ、岩手県内や県外主要エリアの融資シェア拡大に向けた営業強化に取り組んでいきます。同時に、課題解決へのサービス拡充や事務に見合った手数料引上げなどにも継続的に取り組み、トップラインの増強も目指していきます。

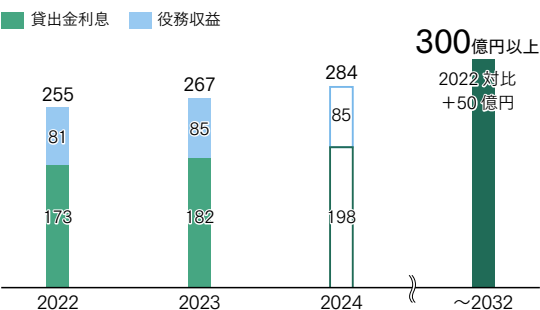
### 貸出平残推移（億円）



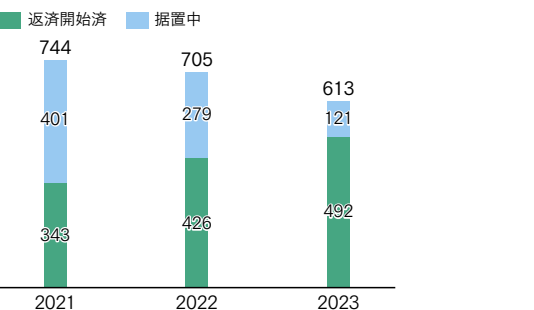
### 中小企業等貸出（平残／億円）



### トップライン増強（億円）



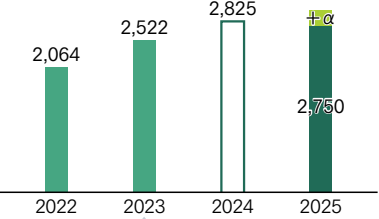
### コロナ関連融資（ゼロゼロ含み／億円）



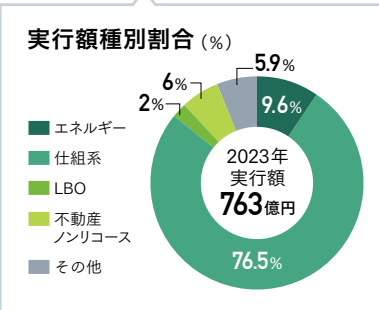
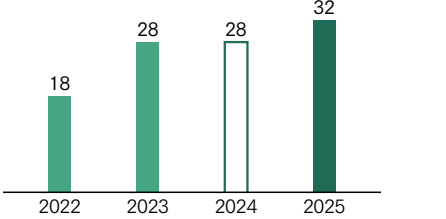
## ストラクチャードファイナンスへの取組み

ストラクチャードファイナンスは当行の新たな収益の柱とすべく、ストラクチャードファイナンス室を新設し、業務集約や新たな領域拡大、人材育成などに注力してきました。その成果は早くも表れており、残高・収益の両面で中計に掲げた目標達成が見えてきています。堅調なエネルギー向けやLBOファイナンスの対象エリアを拡大するとともに、不動産ノンリコースなどの領域拡大などへ取り組んでいきます。

### 平残推移（億円）



### 収益（利息＋手数料／億円）



**今後の取組み**

**エネルギー向けPF、LBOファイナンスの深掘り**

- ・対象エリアを全国へ拡大
- ・秋田/岩手アライアンス活用

**不動産ノンリコース等の領域開拓**

- ・不動産ファイナンスへの体制強化
- ・新領域における人員育成

**仕組ローン等への継続的取組み**

- ・仕組ローンの計画的な横上げ



## 地域企業の成長支援

### 地域のフロントランナーとして、常に先を見据え、 グリーン営業・本業支援を展開する

執行役員地域貢献部長 **長瀬 俊章**



地域貢献部は、時代の一步先を見据えた地域のフロントランナーとしての活動を展開することにより、地域経済の発展に貢献する役割を担っています。

2023年度は、自治体JクレジットやJブルークレジット®の紹介・創出支援など、地域脱炭素化に向けた「面」での取組みが、内閣官房「令和5年度『地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例』」に選定され、地方創生担当大臣より表彰を受けました。

本年度においても、お客さまのGX（グリーントランスフォーメーション）支援をはじめとする5分野における専担チームが、併設する公務室と連携し、法人営業の羅針盤である「グリーン営業」を基軸とした活動を展開する中で、「事業性理解」、「本業支援」による企業価値向上や地域経済の成長を通じ、地域のサステナブル社会の実現に貢献してまいります。

### グリーン営業(主な事例)

#### ① 連携している自治体のサポート

2022年4月、矢巾町およびCO<sub>2</sub>排出測定・可視化サービスを手掛けるゼロボードと脱炭素に関する基本合意を締結した後、その数は拡大し、現在では県内11市町村となっています。連携拡大以降は連携している自治体の地域特性や状況に応じた様々なサ



滝沢市との連携協定

ポートを実施しているほか、連携自治体間での情報交換会を開催するなど、地域の脱炭素化を先導しています。



#### 連携自治体のサポート状況

- ・基本計画策定等のアドバイス
- ・域内施設のLED化サポート
- ・脱炭素関連融資の利子補給策定
- ・域内事業者への温室効果ガス可視化
- ・サービスの斡旋
- ・新たなクレジット創出方法の紹介 等々

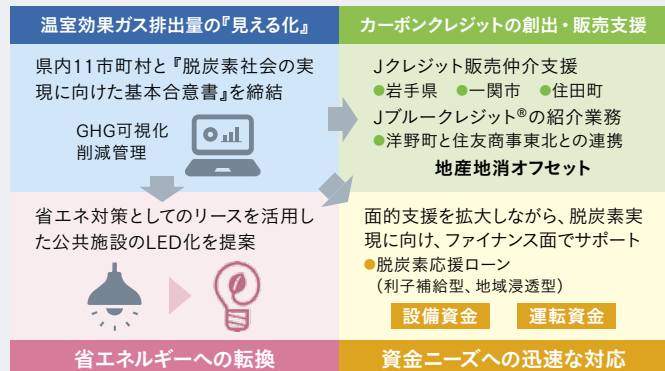
#### ② 様々なカーボנקレジットの創出販売支援

2021年からスタートしたカーボנקレジット販売支援は、森林のJクレジットから始まり、2023年度にJブルークレジット®も加え、実績は拡大しています。今後は、岩手に広がる水田を活用した農業由来のカーボנקレジット創出販売支援なども手掛け、環境ビジネスのラインナップを充実させていく予定です。



### TOPICS

自治体の保有施設を対象としたGHG排出量の「見える化」から、「課題解決」までのプロセスを一元管理するとともに、地域全体を「面」と捉え、自治体のグリーン・ブルークレジットの創出・販売支援を行うなど、総合的な取組みが評価され、2024年3月に内閣府特命担当大臣（地方創生担当）より、表彰を受けました。



### 本業支援(主な事例)

#### ① ビジネスマッチングによる販路開拓支援

販路開拓は地域のお取引先の根強いニーズであり、当行でも永く支援を続けています。自治体や地方銀行ネットワーク、連携地銀など多方面から取組み、多くのお取引先をサポートしています。



いわて食の大商談会

2023年6月  
盛岡 当行紹介 **31**社



Netbix商談会

2023年9月  
東京 当行紹介 **10**社



地方銀行フードセレクション

2023年10月  
東京 当行紹介 **9**社

#### ② いわぎん次世代経営塾

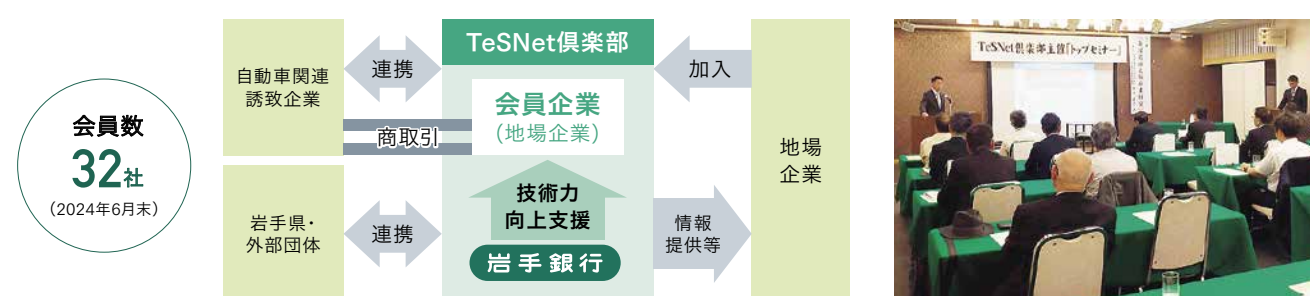
「いわぎん次世代経営塾」は、今後の地域を担う次世代経営者を対象に、実践的な自己啓発の場を提供し、経営者間の交流を深めること、円滑な事業承継ならびに企業の存続と発展をサポートすることを目的とし、2011年に開講しました。自社の将来像を示したアクションプランの作成を通じて、経営に関する事項やリーダーシップなどを学ぶ実践的な研修内容となっています。外部講師だけでなく、当行役員による特別講話や卒業生の企業訪問なども実施しています。



卒業生  
**240**名超

#### ③ TeSNet(テクニカル・ソリューション・ネットワーク)倶楽部の活動強化

岩手県内の自動車関連誘致企業に部品を納入できる地場企業を育成し、岩手に「クルマ」のもののづくり文化を創造することを目指し2003年に設立しました。倶楽部では定期的に情報交換会などを行い、会員企業の技術力向上に取り組んでいます。当行も会員企業へ専門人材(大手自動車メーカーOB)を派遣するなどサポートしています。



会員数  
**32**社  
(2024年6月末)





# 地域企業のデジタル支援

お客さまとデジタルを身近な存在として、  
つなぎ合わせていく

デジタル推進部長 高橋 暢



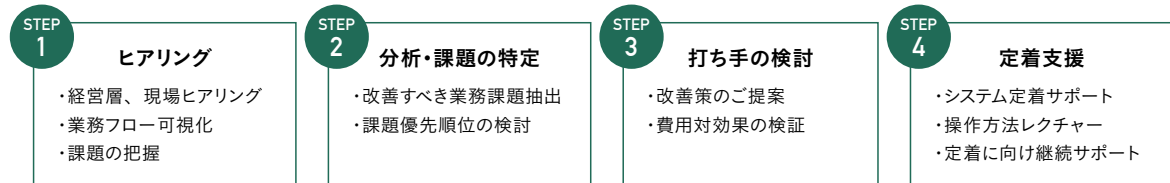
非対面サービスの強化、行内データの利活用、地域ICTコンサル活動などを通じて、デジタル技術とデータを活用したお客さまとの接点強化と地域のデジタル化を推進しています。2023年度は「いわざんアプリ」機能の追加により、お客さまが使いやすい非対面チャネルの提供を進めるとともに、機械学習モデルを用いたデータ分析やオムニチャネルでの情報提供などデータ分野での新たな取組みを開始しました。また、10月には地元企業のDX推進を目的としたICTコンサルティングチームを立ち上げ、活動を開始しています。2024年度は、お客さまとのデジタル接点強化をさらに進めるとともに、銀行内外の情報を活用したユーザビリティの高い情報提供を進めます。また、ICTコンサルティングチームによる活動を本格展開することにより地域のデジタル化を牽引していきます。

## デジタル支援 (ICTコンサルティング)

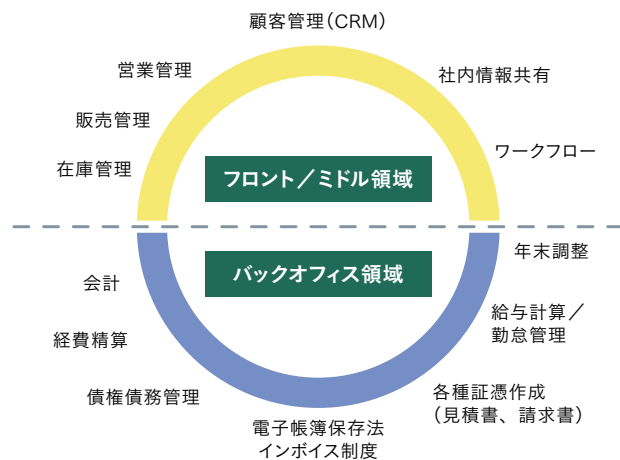
多くのお取引先が、デジタル化やIT化による効率化を経営課題として挙げていますが、対応人員不足や情報不足から、地域金融機関のサポートに期待する声が高まっています。そのようななか、2023年10月にデジタル推進部に「デジタルサポートチーム」を新設のうえ、ICTコンサルティングを開始するとともに、課題解決能力をさらに高めるため、ビジネスマッチングなどご支援をいただいている企業と2024年6月に包括連携協定を締結しました。各社が保有するリソースを活用し、相互に補完し合うことで、地域のDX化を推進していきます。



問題点の洗い出しから最適な業務フローの実行までをサポート



## 幅広い対応領域

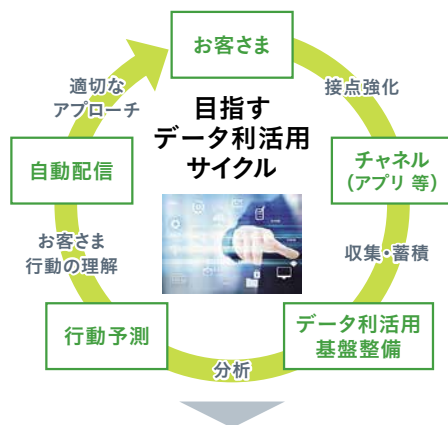


キーウェアグループ、サイボウズ、フリー、NTT東日本と包括連携協定を締結し、DXコンサルティング体制を一層強化

## データ利活用による金融サービスの革新

データ利活用は中計の重点戦略のひとつであり、グループ内の豊富な情報を活用した新たな金融サービスの提供、デジタルを活用した営業体制への変革、アナログからデジタル化による生産性向上などを目的として、積極的に取り組んでいます。

目指しているデータ利活用サイクルの実現に向けて、2023年度は行動予測などの機能を導入したほか、最大の課題といえるデータ利活用基盤整備に向け、行内ワーキンググループを立ち上げ、法人分野・個人分野・生産性向上をテーマとして、効果的な導入方法を検証しました。2024年度は基盤整備に着手し、2025年度から個人ローンを中心に順次利用拡大していく予定です。



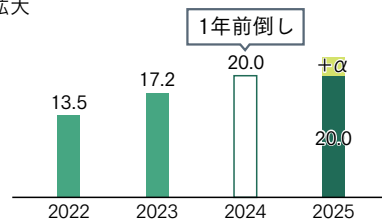
サイクル実現による収益効果(当行独自試算)

最大 **12億円程度** | 2025～2029年度の5年間

適切なマーケティングによる収益機会ロスの削減、計数作成プロセスの効率化によるコスト削減効果、データ利活用による法人、個人向け営業の高度化

アプリ(アクティブユーザー数/万人)

機能強化による利便性向上などでユーザー数を拡大



データの一元管理実現へ

[2023] 効果的な導入に向けて、行内ワーキンググループによる各種検証を実施

- 法人分野  
本業関連提案、資金需要予測・業績悪化
- 個人分野  
マイカー・カード等消費者ローン、預り資産
- 生産性向上  
計数作成の自動化

[2024] 基盤整備に着手  
2025年度上期から運用開始を目指す

行動予測・自動配信

●行動を先回りした情報提供の実現に向け、予測モデリング機能を整備

[2023] Auto ML「Data Robot」導入  
[2024] 法人資金需要モデル、消費者ローンの与信判断モデルを構築

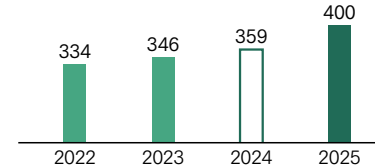
●適時適切なアプローチの実現に向けMAツールを導入

[2023] MAツール「CXMソリューション」導入  
[2023] カードローン等トライアル実施

当面の主な効果

マイカー等消費者ローン(平残/億円)

タイミングを逃さない提案で利用拡大

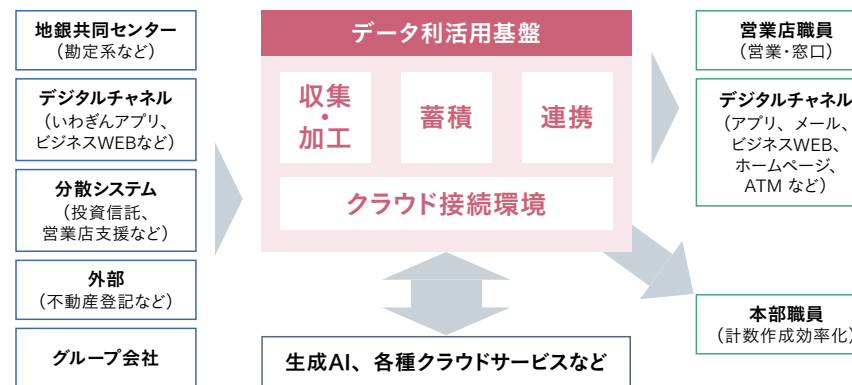


●計数作成自動化によるコスト削減

2025～2029年度の5年間想定累計 **1.1億円**

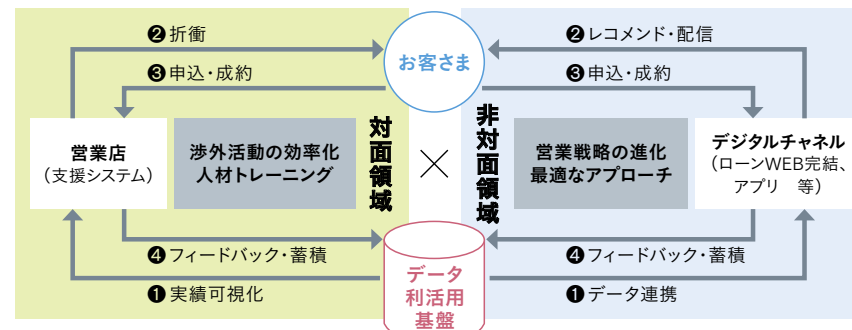
## データ利活用基盤整備イメージ

グループに内在するデータは各所に分散しており、データ連携にはアナログ作業が発生するなど非効率な形となっていました。この状況を打破するとともに、データセキュリティを維持しつつ、利活用を促進・効率化させるため、基盤整備に取り組んでいます。



## デジタルを活用した営業体制への変革

これまで「対面領域」と「非対面領域」は分離独立しており、プロセスや結果は利用可能なデータとして蓄積されていませんでしたが、基盤整備により、対面・非対面が相互に連携し、営業活動を高度化させる「デジタルを活用した営業体制」へと変革させていきます。



## 東日本大震災からの復旧・復興に向けた対応

### 東日本大震災からの復旧・復興に向けた対応

「復興再生支援チーム」は、東日本大震災により被災したお取引先企業に対して、当行グループの総力を結集し、商材斡旋や販路紹介など様々なニーズへの対応や財務支援アドバイスなどの適切な解決策を提案し、事業再生の支援を図ることを目的として、2011年5月に設置しました。

チーム設置以降、多様化する経営者の課題解決に向け、経営者と同一目線に立ち、一社一社オーダーメイド型の支援を展開しており、2013年3月までの2年間は事業再建支援が活動の中心でしたが、同年4月以降は、事業再開を果たしたお取引先企業に対するフォローアップ支援へと活動内容を変化させてきました。

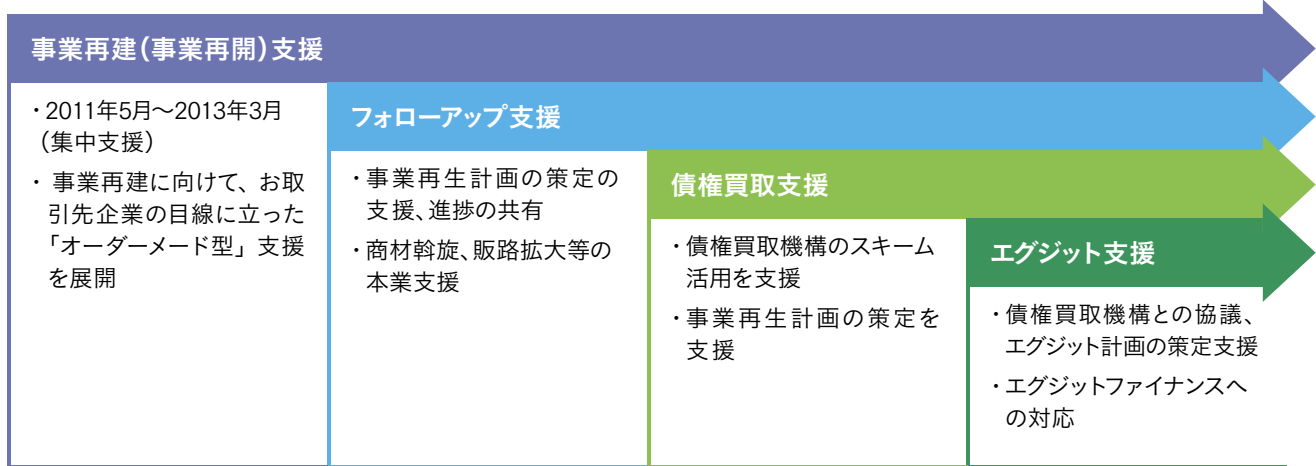
東日本大震災から10年以上が経過し、債権買取機構のスキームを活用したお取引先企業に対するエグジット<sup>(※)</sup>支援へ移行しつつあり、お取引先企業の再生局面に合わせた支援を継続していきます。

(※)エグジット：債権買取機構のスキームを活用したお取引先企業が金融機関等から融資を受けて、債権買取機構が保有する債権を一括返済すること。エグジットにより、債権買取スキームを活用した一連の事業再生手続きが完了する。

#### 主な活動の成果 (2024年3月末)

| 活動の成果                 | 先数   | 金額    |
|-----------------------|------|-------|
| 経営計画策定完了数             | 692先 | —     |
| 各種震災関連ファンドの取組み        | 36先  | 62億円  |
| 債権買取機構への債権売却          | 182先 | 114億円 |
| 債権買取機構等のエグジットファイナンス支援 | 43先  | 26億円  |

#### 復興再生支援チームの活動



#### ● 支援事例

九戸郡洋野町できのこの類の加工販売を行う株式会社長根商店は、東日本大震災による倉庫の全壊および在庫の流出被害を受けました。さらに、その後の原発事故に伴う風評被害により売上が低迷したことから、東日本大震災事業者再生支援機構(以下、「機構」という)の支援を受け、再建を進めてきました。

こうした中、復興再生支援チームでは、同社が機構への一括弁済(エグジット)を希望していることを受け、他の金融機関と協調しエグジット支援を行いました。

同社では、天然きのこを主原料とした独自の主力商品「森のレバ刺し」を開発し、製品づくりのほか工場敷地内に有する食堂「きのこの駅」の運営等を通して、天然きのこの食文化継承にも力を入れています。



流出した在庫



移転新築後の工場

### TOPICS BCP(業務継続計画)ノウハウの提供「忘れてはならない震災の記憶」

東日本大震災から13年が経過し、道路や防潮堤などインフラを中心とした整備は大きく進みましたが、コロナや物価高などの影響もあり、事業者の生業が震災前に戻っていないことから復興は未だ途上にあるといえます。このなか、震災は決して忘れてはいけませんが、その風化が進んでいることも事実としてあることから、己を戒める意味でも当行が震災当時、どのように対応したのかを振り返ることにし、同時に地域の事業者の皆さまへ当時の対応状況やBCP対応の変化などについて、外部講演を通じて、公開しました。



事業者向けに講演する岩山頭取

東日本大震災の風化が進んでいると感じる

49.9%

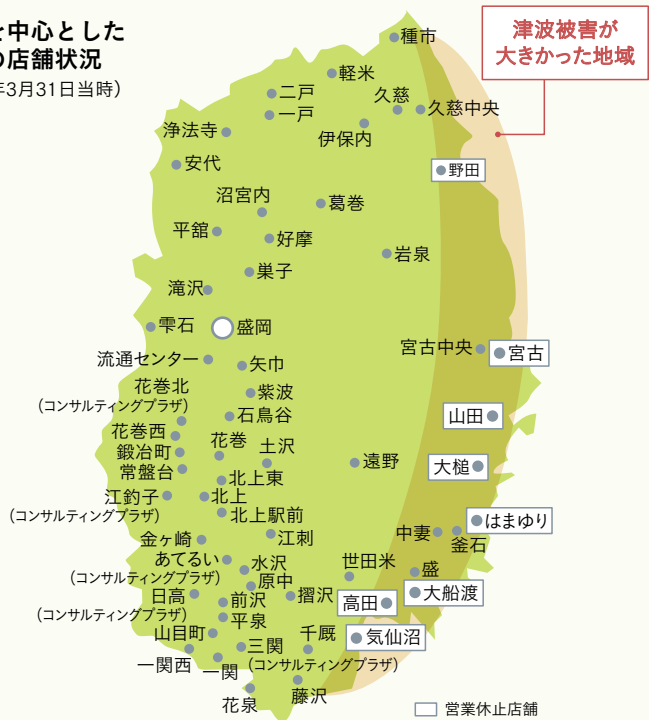
その要因は自分自身の意識

46.2%

岩手県 復興に関する意識調査 2024

### 1 当時の当行の被害状況

県内を中心とした  
当時の店舗状況  
(2011年3月31日当時)



- ・来店客に被害なし
- ・沿岸地域の8カ店が営業休止を余儀なくされた
- ・建築物や機械等の被害額はおよそ4億円

|         |      |                      |
|---------|------|----------------------|
| 人的被害    | 死者   | パート職員1名、賄い2名         |
|         | 負傷者  | 行員1名                 |
| 建物・設備被害 | 店舗   | 全半壊8店舗、一部60店舗(2.1億円) |
|         | 社宅   | 全半壊4棟、一部13棟(800万円)   |
|         | その他  | 店舗外ATMブース(6,000万円)   |
|         | 機械   | ATM、勘定系端末など(9,500万円) |
| その他     | 流出現金 | 3,800万円              |

野田支店



大槌支店



高田支店



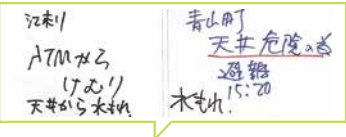


# 東日本大震災からの復旧・復興に向けた対応

## TOPICS BCPノウハウの提供「忘れてはならない震災の記憶」

### 2 当時の対応状況

震災発生当日(2011年3月11日)

| 発生事象                           | 本部                                                                                             | 被災地を含めた営業店                                                                                              |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 14:46<br>東日本大震災が発生             | 発生と同時に「緊急時対策本部」を設置<br>緊急時対応マニュアルには、「生命の安全を最優先」と明記                                              | 地震発生を受けて、店内のお客さまと職員の安全を確保                                                                               |
| 東北全域で停電発生<br>ライフライン断絶・<br>交通規制 | 自家発電装置の稼働(本店)<br>ホストコンピュータ稼働を確認<br>電力節約のため、最低限PCで作業<br>想定が一時的停電であり、業務継続には不十分                   | 自家発電装置の稼働(32カ店)                                                                                         |
| 14:49<br>沿岸部に<br>大津波警報発令       | 電話およびPCを通じたエマージェンシーコール(EMC)を開始<br>・全店へ安全確保指示<br>緊急時対応マニュアルには、「津波」想定シナリオあり<br>ネット回線が切断され、PC発信不可 | 防災無線などによる通知を受け、避難行動<br>・本部へ避難通知後、連絡が途絶える<br>・まとまった避難ではあったが、先に避難させた<br>パートや行員らと避難がバラバラ<br>連絡手段なく、安否確認が難航 |
| 15:06                          | スマートフォンによるEMC発信<br>受け手の通信規制、タイムラグが生じる                                                          | 避難する旨の連絡後、通信が途絶える<br>津波到来まで時間がない中、顧客情報などの格納作業で<br>ギリギリの避難                                               |
| 15:18                          |             | 大船渡・高田・気仙沼支店が津波で全壊                                                                                      |
| 15:21                          |                                                                                                | 大槌・はまゆり支店が津波で全半壊                                                                                        |
| 15:26                          |                                                                                                | 山田・宮古支店が津波で全壊                                                                                           |
| 15:30                          | 本部と営業店の電話が交錯<br>沿岸部への電話連絡を継続もつながらず                                                             |                                                                                                         |
| 16:30                          | 第1回緊急対策ミーティング開催                                                                                | 人づての間接情報で安否確認できたと認識するも、<br>事後精査では津波発生前だったとのケースも                                                         |
| 18:00                          | 連絡が取れる営業店に対し、対応を通知<br>・事務手続き、防犯対策、便宜支払対応、<br>連絡先の周知「 <b>人命が最優先</b> 」                           | 被災地では自店行員との連絡も困難                                                                                        |
| 20:00                          | 第2回緊急対策ミーティング開催                                                                                |                                                                                                         |
| 22:30                          | 宿直を残し、一時帰宅                                                                                     | 本部との連絡手段がない中、支店長を中心に<br>現場職員が <b>臨機応変に判断し</b> 、安全確保と<br>業務継続を同時並行に進めるなど、 <b>現場力</b> が発揮                 |
| 23:29                          | 沿岸地域の職員へEMC発信(安否確認)                                                                            |                                                                                                         |

#### 震災関連データ

##### 便宜扱い支払取扱件数

※ 便宜扱い：通帳・印鑑なく対応

3～7月累計

・件数 **13,266**件  
・金額 **17.7**億円

・うち 3/12(土)～13(日)  
・件数 **1,311**件  
・金額 **0.7**億円

##### 相続取扱件数

2011/3/12～2012/3/31

・件数 **8,394**件

うち 震災理由による  
・件数 **2,475**件

##### フリーダイヤル 受電件数

3/14～3/31

・件数 **5,395**件

災害時の通信手段と  
もなる公衆電話  
全国に約15万台あり



### 3 経験を教訓とした当行のBCP

有効に機能した点

| 項目         | 内容                                                                                                                          |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 生命の安全最優先   | 緊急時対応マニュアルに明記するとともに、早い段階で「人命第一」とのメッセージを発信。<br>前年の2010年2月28日にチリ沖地震で発生した津波において対応した経験が活きた                                      |
| 津波のリスクシナリオ | リスクシナリオとして「地震・津波」を一体として掲載。元来、沿岸部では「地震＝津波」という意識が高いこともあり、被害を最小限に抑えることができた                                                     |
| 県内他行との連携   | 互いが呼びかけに応じあい、連携して震災に対応していく方針を固めたことにより、業務継続に必要なとされる限られた資源を有効に活用できた                                                           |
| 現場力の発揮     | 本部との連絡手段がない中、支店長を中心に現場職員が臨機応変に判断し、安全確保と業務継続を同時並行に進めるなど、現場力が発揮<br>被害の少なかった店では地域単位で適切な行動ができ、内陸部では被災地フォローを優先させるなど、相互扶助の精神がみられた |

改善を要する点

| 項目            | 内容                                                                                                              |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 通信手段などのインフラ整備 | 通信手段や自家発電装置、物資調達ルートなど災害時に必要となるインフラ面を早期に整備しなければならない。特に、通信手段の整備は、情報の交錯や誤った判断を避けるためにも、最優先の課題。情報がなくことによる精神的負担は大きい   |
| 「想定外」への対応     | 想定外の事態でも、現場の長が臨機応変に対応できるよう、自己判断による初動範囲とその権限移譲をより明確かつ具体的に示さなければならない。定期的な訓練や啓蒙は欠かせない                              |
| 対策本部と現場の認識相違  | 人伝いやEMC着信履歴などの間接情報により、比較的高い割合で安否確認ができていたと認識し、営業継続に向かっていった本部と、営業店職員の安否確認も困難な状況で、安全確保に努めていた営業店との間には、認識に大きな温度差があった |

BCPの推移

|      | 項目                            | 震災前              | 震災後(現在)                               |
|------|-------------------------------|------------------|---------------------------------------|
| ハード面 | 通信機器の整備(衛星電話配置)               | 5カ所              | <b>35カ所</b>                           |
|      | 自家発電装置の拡充                     | 32カ所             | <b>60カ所</b>                           |
|      | 非常用備品の見直し                     | 非常用食飲料<br>職員×2日分 | 飲料水は衛生面用途が多く、弾力的対応へ変更                 |
|      | 重要書類の本部集中保管                   | 営業店100%          | 本部 <b>100%</b>                        |
|      | 外部連携                          | —                | 県内3行、北東北3行、地銀共同センター<br>参加行との相互支援体制を整備 |
| ソフト面 | マニュアルの見直し                     | 現場権限の不明確         | 現場の営業部店長が臨機応変に対応できるように変更(本部追認)        |
| 運用面  | エマージェンシーコール(緊急連絡・安否確認)全職員カバー率 | 30%              | <b>80%</b> (パートを除くと100%)              |
|      | 定期的な訓練                        | 1回/年             | <b>2回/年</b>                           |



## 当行グループの多彩な機能①

### いわぎんリース ～課題解決と持続的成長をけん引する活動を「積み重ね続ける」～



代表取締役社長

佐藤 求

当社は岩手銀行設立40周年記念事業の一環として1972年に設立された総合リース会社です。

以来、地域に根ざした総合金融サービスを提供する岩手銀行グループの一員として、お客さまの設備投資ニーズに対して、リースならではのソリューションを迅速かつ的確に提供する活動に社員一丸となって取り組んでまいりました。

感染症の影響から抜け出し、前向きな設備投資機運が高まってきている今年度は、岩手銀行とともに、より積極的にお客さまの最適な資金調達手段をご提案する活動に取り組んでまいります。

急激に変化する事業環境の中、リースを通じたお客さまの事業の発展やSDGsへの取り組みによる持続可能な社会の実現に貢献し続ける活動を今後もひたむきに積み重ね続けてまいります。

#### 重点方針 「ローンとリースのワンストップ営業」 銀行と連携し、お客さまに最適な資金調達手段を提供

- ・お客さまの視点に立った案件の組立により、ローンとリースのベストミックスをご提案
- ・環境問題や社会課題解決に向けたサステナブルリースを推進

#### 設備投資動向

設備投資計画は製造業、非製造業ともに増加の見通し

|          | 全産業   | 製造業   | 非製造業  |
|----------|-------|-------|-------|
| 2023年度上期 | 48.8% | 58.6% | 43.8% |
| 2024年度上期 | 53.6% | 63.3% | 49.0% |

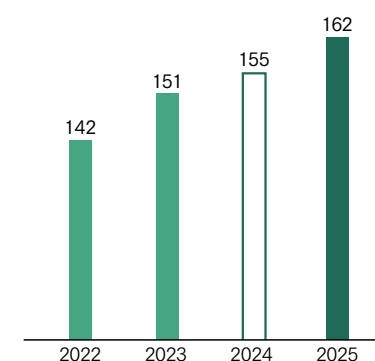
#### 設備投資目的(トップ3) 複数回答

| 2024年度上期 | 全産業   | 製造業   | 非製造業  |
|----------|-------|-------|-------|
| 設備更新     | 70.4% | 74.2% | 68.0% |
| 省力化・合理化  | 29.6% | 32.3% | 28.0% |
| 生産増大     | 21.0% | 32.3% | 14.0% |

※いわぎんリサーチ & コンサルティング 2024年7月レポートより



#### リース債権実績と計画 (億円)



### いわぎんディーシーカード、いわぎんクレジットサービス ～地域のキャッシュレス化をサポート～



代表取締役社長

柿木 康孝

社会のキャッシュレス決済はデジタル化の進展を背景に昨年度の決済比率は、39.3%まで上昇するなど急速に拡大し、決済に対するニーズも多様化・高度化しています。こうしたなかでクレジットカード業務において質の高いサービスをご提供することにより、お客さまの信頼にお応えするとともに、業務の適正な運営を通じて地域社会の発展に貢献することを目指しています。

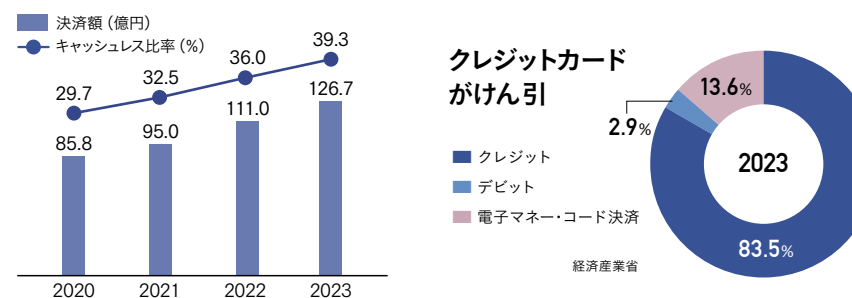
こうしたキャッシュレス化のなかで、昨年度の会員カード利用高、加盟店取扱高ともに高い伸びとなっています。

今後もキャッシュレス化の進展は継続するものであり、クレジットカード業務については、法人カードを中心に経費精算の簡略化やキャッシュフローの改善等に向けて、また、加盟店業務においてはキャッシュレス決済の導入を通じての売上増加および確実な回収等のお手伝いにより、地域経済の活性化に貢献してまいりたいと考えています。

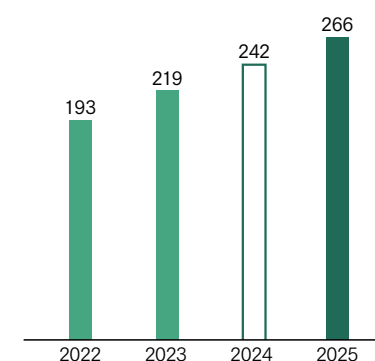
#### 重点方針 法人カードの拡販と新規加盟店の開拓

自動車整備工場、理美容業、飲食店、開業医等幅広い業種にて新規加盟店契約が増加中

#### 国内キャッシュレス決済の現状 [民間最終消費支出に占めるキャッシュレス決済額・割合]



#### 加盟店取扱高実績と計画 (合算、億円)



### いわぎんリサーチ & コンサルティング ～岩手には、岩手を知る、ビジネスコンサルティングを～



代表取締役社長

佐々木 泰司

当社は、地域のリーディングバンクとして、事業者様が抱える様々な経営課題の解決をワンストップでサポートするため、銀行グループのコンサルティング機能を集約かつ高度化することを目的に2020年4月にいわぎんコンサルティング(株)として設立されました。2022年4月に旧岩手経済研究所の地域経済調査業務を移管し、いわぎんリサーチ & コンサルティング(株)として、今期で設立5期目を迎えています。

地域経済には特有の環境や傾向による課題が存在します。

当社は岩手銀行グループのコンサルティングエキスパートとして地域経済を統計的かつ体感で日常的に把握しています。そのうえで密接に地域の皆さまと関わり、ご相談を伺いし、課題解決のその後まで皆さまの伴走者として寄り添い続けます。

#### 行動規範

Client First (お取引先のために) Your Partner (伴走者として)

#### Features (特徴)

中小企業診断士10名のほか、各種分野の専門家が在籍



#### Regional trends①

地域No.1のM&A実績  
岩手を中心に

累計実績 100組超

#### Regional trends②

事業再構築補助金の  
申請支援

累計実績 52社

#### Regional trends③

人材紹介・副業人材  
マッチング

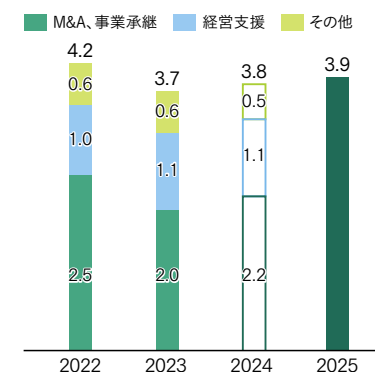
累計実績 223件



#### ラインナップ

- 事業承継
- M&A
- 民事信託
- 経営支援
- 人材紹介 / 採用支援
- 地域経済調査

#### 売上高実績と計画 (億円)





## 当行グループの多彩な機能②

### manordaいわて ～デザインとイノベーションで新たな価値を生み出す～



代表取締役  
石川 恒介

当社は銀行業高度化等会社として2020年4月に設立し、「デザインとイノベーションで新たな価値を生み出す」をコンセプトに、持続可能な地域循環型社会の実現を目指し、ソーシャルインパクト事業に取り組み地域の課題を解決する事業会社です。

2023年度は、地域の課題を整理のうえ、その解決に向けた実行支援として、①地域企業のDX推進組織の設立運営、②地域の内外のヒト・モノ・コトをつなぎ、ふるさと納税等を通じた販路拡大、起業・創業支援、観光やプロモーションを行うまちづくり会社の設立に取り組むとともに、新規事業として再生可能エネルギー関連分野へ進出いたしました。

2024年度は、地域の未来を創る若者の人材育成事業を本格実施してまいります。課題解決のために必要な事業を自らデザインし実行することで、地域を支援するサポーターの立ち位置からもう一步踏み込んだ、地域とともに成長する地域のプレーヤーとして持続可能な社会構築のための取り組みを継続していきます。

#### 事業内容

- 営業代行による販路拡大支援
- 地域ブランディング開発、企業ブランディング構築
- 保有不動産活用によるエリア価値の向上
- 地域課題解決に向けた域内循環型プラットフォームの企画
- 再生可能エネルギー関連事業（2023年8月～）

岩手県は再エネのポテンシャルが高い地域であり、地域資源の活用を垂範していくため、発電や供給機能を備えるとともに、コンサルティング機能を追加しました。

#### TOPICS 地域振興を担う「まちづくり会社(岩手町)」の設立を支援

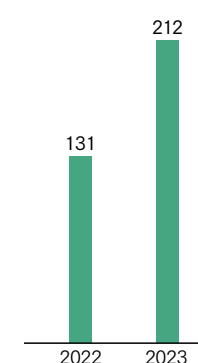


- ・2024年1月設立を支援
- ・運営支援業務を受託しており、観光・プロモーション事業の企画や業務執行などの伴走支援などを行っていく予定



設立記念イベント

#### 支援先数(件)



### いわぎん未来投資 ～ともに未来を創る、紡ぐ、拓く～



代表取締役  
西山 忍

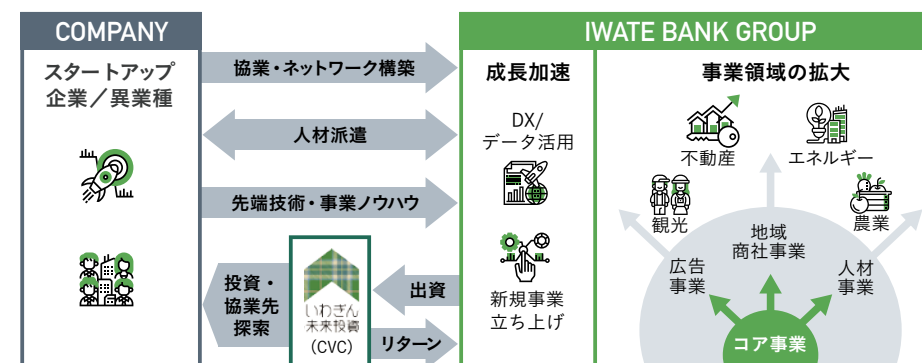
当社は岩手銀行グループの投資専門子会社として、2023年7月に岩手銀行100%出資で設立し、2023年10月には総額30億円の「いわぎんCVC1号ファンド」を組成し、投資活動を開始しました。

同ファンドは、地域のスタートアップ企業を支援する従来の地銀系ベンチャーファンドと異なり、当行グループのビジネスパートナーとなり得る全国のスタートアップ企業等へ投資していく予定です。

投資1号案件では、高齢者向け資産管理を得意とするスタートアップ企業に投資し、地域のお客さまに当行グループと共同で新たなサービスを展開中です。

今後も、地域やお客さま、投資先のスタートアップ企業、当行グループがともに成長できることを目指し、未来を創る投資活動に取り組んでまいります。

#### 当社の役割 ビジネスマッチングから脱却しオープンイノベーションを促進していく



| いわぎんCVC1号投資事業<br>有限責任組合 |                                   |
|-------------------------|-----------------------------------|
| 出資額                     | 30億円                              |
| 存続期間                    | 15年                               |
| 組合員構成                   | LP：岩手銀行<br>GP：いわぎん未来投資            |
| 投資対象                    | 当行グループの事業<br>領域拡大における連<br>携パートナー等 |

### いわぎん事業創造キャピタル ～岩手を日本一起業しやすい地域にする～



代表取締役社長  
新里 真士

当社は起業・創業支援を目的としたベンチャーキャピタルとして2015年4月に設立し、「投資業務を通じて人材および事業の発掘と育成・支援に努め、岩手における地域活性化に貢献する」という経営理念のもと、ベンチャー企業や農業法人等に資金を提供し、事業の成長をサポートしています。

これまで、ベンチャー企業への投資以外に起業・創業支援策の一環として、起業家育成を目指す「一般社団法人 岩手イノベーションベース」の活動に参画し、全国のベンチャー企業を集めた地方経済未来会議「LEC岩手」を開催(2022年)するなど、地方と都市部および地方と地方のチャレンジ精神溢れる中小企業同士の出会いを通じ、相互の成長をサポートする活動を行ってきました。

今後も母体である岩手銀行とのコラボレーションにより地元企業を含めた投資先の新たな企業価値創造に努めてまいります。また、地域のイノベーションに貢献する人材育成や輩出を目指して、大学など教育機関と産学連携を通じた協創事業に取り組んでまいります。

#### TOPICS 投資先の新規上場

投資先である「株式会社 雨風太陽」が、2023年12月18日に東京証券取引所グロース市場へ新規上場



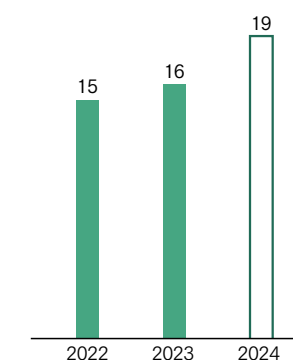
#### 「岩手イノベーションベース」へ参画しています



～売上高1億円を本気で目指す  
企業や経営者を募集中～

県内の産学官金が連携して運営する起業支援拠点。起業家同士の学びやネットワーク形成等を通じて、互いに切磋琢磨し、「起業家が起業家を生み育てる」取り組み

#### 投資実行累計額(億円)



# フロンティア事業領域の拡大

## 価値共創カンパニー実現に向けて、 フロンティア領域へ果敢に挑戦していく

フロンティア事業室長 **小巖 健太郎**



当室のミッションは「未開拓領域に挑戦し、当行グループの事業領域拡大を牽引する」ことです。そのためには外部連携によるオープンイノベーションが不可欠であり、そのフロント部署として、積極的に大企業等ネットワークの集約や体系化、新たな連携先の探索を行うほか、CVCファンドを通じてスタートアップ企業と連携し、当行グループにおける新たな事業領域の創出や既存事業とのシナジーを追求しています。

2023年度は、グループ内で再生可能エネルギー事業を立ち上げたほか、投資専門子会社を設立しました。また、グループ内のチャレンジ精神の醸成などを目的としたインキュベーションプログラムを始動しています。今後は、新事業やサービスを循環創出するインキュベーションエコシステムの態勢構築を指向するとともに、当行グループの新たな成長ドライバーとなり得る新規事業の立ち上げも牽引してまいります。

## フロンティア事業室の成り立ち

これまでも新事業領域への挑戦は継続的に取り組んでいますが、お客さまの課題は多様化しており、当行グループが地域に不可欠な存在であり続けるため、かつ長期ビジョンの実現には新事業領域の拡大が欠かせません。そのため、頭取直轄の専門部署を新設するに至りました。



## ミッション

| INITIATIVE01                  | INITIATIVE02                   | INITIATIVE03        |
|-------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| ・新規事業との連携体制の構築・強化<br>・事業安定化支援 | ・新たな事業領域の探索<br>・個別プロジェクトの事業化検証 | ・行内インキュベーションシステムの構築 |
|                               |                                |                     |

**KPI (BY 2025)**

- ・子会社設立または新規事業立上げ **3件**
- ・外部連携先（出資先含） **10社**

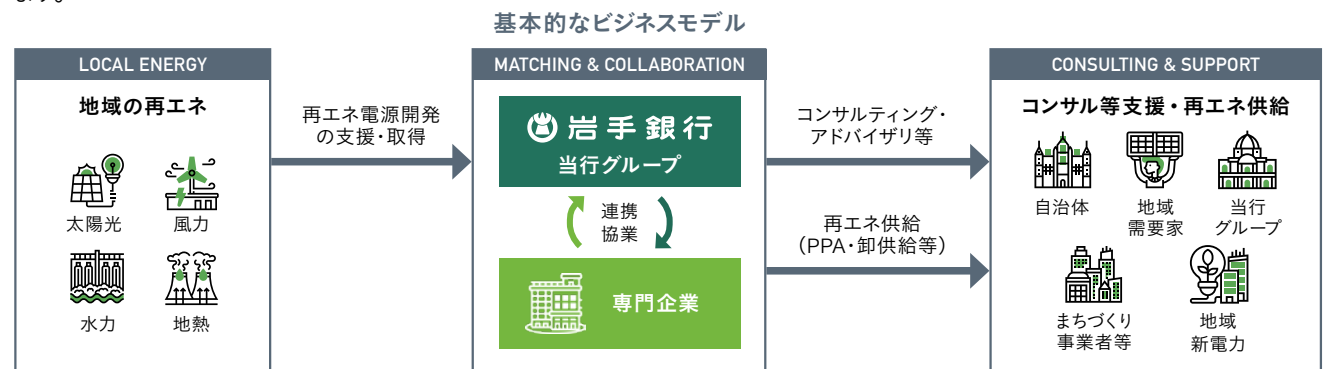
## 2023年度の取組み

### ① 投資専門子会社の設立(2023年7月)

投資専門子会社「いわぎん未来投資株式会社」を設立し、1号ファンドの立上げを完了しました。今後、協業・投資先となり得るスタートアップ探索等で連携し、CVC戦略を実践、外部とのオープンイノベーションネットワークを構築します。

### ② 銀行業高度化等会社の再生可能エネルギー事業参入(2023年8月)

地域商社であるmanordaいわての新規事業として、再生可能エネルギー関連事業に参入しました。自治体の脱炭素コンサルや再生可能エネルギーの発電・供給事業を通じて、脱炭素ノウハウの積上の活用をフォローしていきます。



### ③ 行内インキュベーションプログラムの実施(2023年10月～2024年2月)

イノベーションラボ岩手と三菱総合研究所の協力を得て、「いわぎんインキュベーションプログラム」を実施し、デザイン思考の講義からビジネスモデル構築のグループワークを経て、事業化検討会では役員・外部専門家に対し、各グループが新ビジネスモデルの発表を行いました。

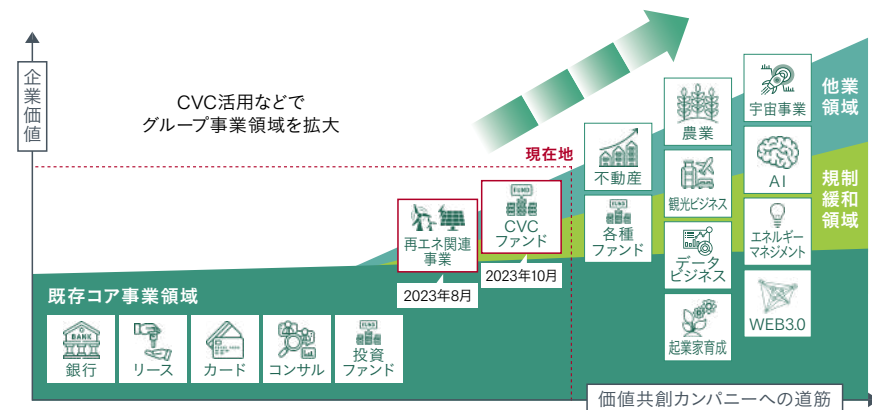
| 2023/8    | 2023/9     | 2023/10                       | 2023/11   |
|-----------|------------|-------------------------------|-----------|
|           |            | 【第1部】アイデア創出パート 協力：イノベーションラボ岩手 | 【第2部】     |
|           | ▷事前アンケート実施 | ▷講座1                          | ▷グループワーク  |
|           | ▷説明会       | ▷講座2                          | ▷MRIによる伴走 |
|           |            | ▷エントリー                        |           |
| 2023/12   | 2024/1     | 2024/2                        | 2024/3～   |
|           |            | 【第2部】ビジネスモデルの構築パート 協力：三菱総合研究所 | PoC 事業化PJ |
| ▷グループワーク  |            |                               | ▷発表・審査    |
| ▷MRIによる伴走 |            |                               | ▷フィードバック  |



## 今後の取組み

CVC、再エネ関連事業に続く、当行グループの新たな事業領域を探索していくなかで、地域課題の解決や地域ポテンシャルの活用、既存事業とのシナジー、収益への貢献度などの観点から優先度の高い新事業の立ち上げを目指します。

事業単体の収益性が見込める「金融分野」のほか、地域課題との関連性が高い「非金融分野」からも新事業・新サービスの創出を模索していきます。





## 外部連携

岩手銀行グループは、長期的に目指している「豊かで活力ある、そしてサステナブルな地域社会の実現」に向け、目的を同じくする企業等との外部連携を進めています。

### 秋田・岩手アライアンス

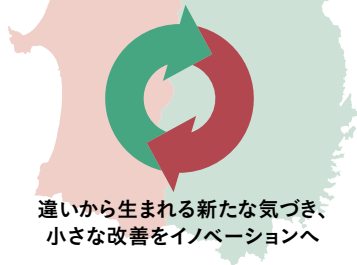
Since 2021 / 10

秋田・岩手の2行間で経営の独立性および健全な競争関係は維持しつつ、協力関係を深化させ、収益拡大などシナジー効果を発揮し、それぞれが目標とする金融グループ像の実現を目指す

- 【協業内容】
- ・地方創生や地域課題の解決
  - ・伝統的業務以外の規制緩和に対応した新たな事業分野
  - ・両地域をまたぐ商流の活性化、広域化
  - ・システムやオフィスの共同化等の効率化
  - ・組織態勢の強化や人材育成



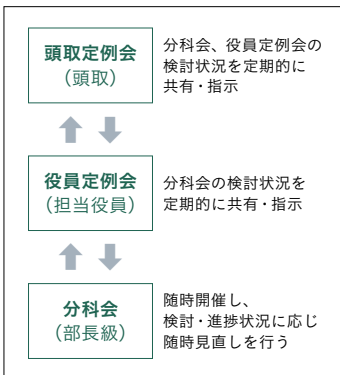
どちらかが先行する知見・ノウハウの共有による人材強化、競争力の底上げ



違いから生まれる新たな気づき、小さな改善をイノベーションへ

以下の5つの領域から具体的な取組施策を検討するとともに、両行間で階層ごとに検討組織を設け、スピーディーに進めていく

| アライアンス領域             | 検討施策                                              |
|----------------------|---------------------------------------------------|
| 地方創生・地域課題解決          | ・地域商社事業<br>・起業・創業支援事業                             |
| 従来の伝統的銀行業務以外の新たな事業分野 | ・ベンチャーキャピタル<br>・SDGs・サステナビリティ<br>・DX共同研究          |
| 両地域をまたぐ流通の活性化等、広域化   | ・事業承継、M&A、人材紹介<br>・ビジネスマッチング、後継者経営塾               |
| システム、事務、オフィスの共同化等効率化 | ・オフィス共同化<br>・消費者ローンや非対面サービスのバックオフィス共同化            |
| 組織態勢の強化や人材育成         | ・プロジェクトファイナンス協同組成<br>・研修の共同開催、人事交流<br>・海外事務所の共同利用 |



### 現在の進捗状況

「既存事業の深掘り」「構造改革」「新事業領域の開拓」の3分野で連携施策が進んでおり、2023年度まで累計6.5億円の連携効果が発生しています。

#### ① 既存事業の深掘り

##### ・プロジェクトファイナンス

再生可能エネルギー分野やPFI事業向けを中心に進捗

(累計／億円)

|     | 岩手銀行 | 秋田銀行 | 合計  |
|-----|------|------|-----|
| 契約額 | 184  | 299  | 484 |
| 実行額 | 132  | 209  | 342 |
| 収益額 | 1.7  | 2.4  | 4.1 |

#### ② 構造改革

##### ・コスト構造改革・共同化の推進

(電子帳票の内製化、業務委託等)

#### ③ 新事業領域の開拓

##### ・地域商社連携による海外販路拡大

(台湾での有力チャネルを通じた両県県産品のPR等)

##### ・外部セミナーの共同開催

ダイバーシティマネジメントセミナー

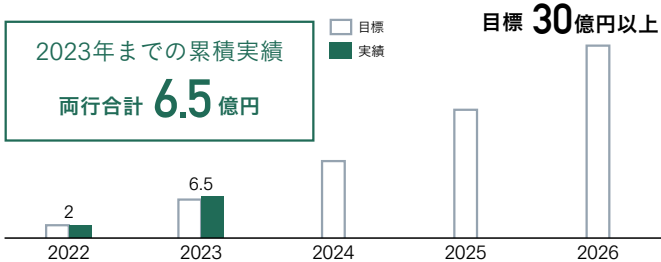
次世代経営者向けの合同講座

158名参加

33名参加



累計目標・実績推移 (億円)



### NTT東日本との連携

Since 2022 / 7

互いに保有するリソースを活用した創造的な協働の取組みを展開することで、地域が抱える諸問題へ対応し、地域経済の活性化や持続可能な地域社会の実現を目指す

- 【連携事項】
- ・リソースの共同利用および地域とのシェア（ハード、ソフト、ノウハウ、人材）
  - ・地域産業の成長・活性化への貢献（DX化の推進支援、にぎわい創出）
  - ・持続可能な街づくりへの貢献（循環型スマートシティ実現）



### 協創力育成プログラムの実施



イノベーションに資する知識をインプットし、他企業社員と協働のうえ、地域課題解決に向けたアイデアを創出する実践的な研修内容となっています。

2020年開始後、4シリーズ実施

県内企業 **63社** / **104名**参加

シリーズ第4弾グループ発表一覧

テーマ

「八幡平市の社会課題解決」



### 「食とエネルギーの総合産地化」プロジェクトの共同推進

AIスタートアップのJDSC(本社：東京都)を加えた3社が連携のうえ、小規模農地におけるAIやデータサイエンスを活用したスマート農業の実証実験を開始しており、営農型太陽光発電(ソーラーシェアリング)へ取組みを拡大させていく予定です。

### 明治安田生命保険との連携

Since 2022 / 8

様々な分野で相互に連携・協力し、協働した取組みを行うことで地方創生の実現を目指す

- 【連携事項】
- ・産業振興および観光振興  
(当行取引先の商品やサービスのPR、ビジネス機会の創出)
  - ・健康づくりの推進(健康経営に関するセミナーの共同開催)
  - ・その他、地方創生の推進(自治体が取り組む地域創生事業の支援)



### 岩手県物産展を共催

2024年1月、東京都にある明治安田生命ビルにて、岩手県産品の販売、観光PR等を実施しました。イベントは、短時間ではありましたが、頭取を含む当行職員も販売を担当し、りんごや菓子類、酒類を中心に売り切れが相次ぐなど、大盛況となりました。

3時間イベントでの売上高

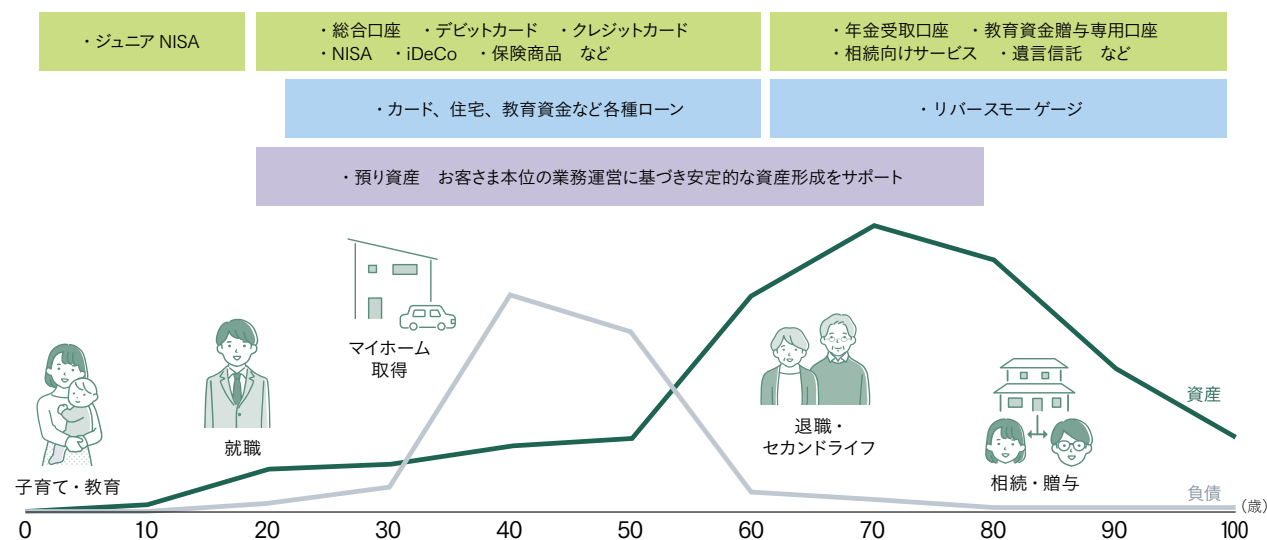
**100万円**以上

# 個人のお客さまのライフサポート

当行は、個人のお客さまを中心とした、いわゆるリテール分野について、「人生100年時代」を見据え、幅広い年齢層のお客さまに対して、ライフイベントやライフプランなどに応じた商品やサービスを提供し、豊かな暮らしをサポートします。

## ライフステージに応じたソリューション提供

お客さまのニーズは人生の時々場面に応じて、変化します。当行はその幅広いニーズに対応できるラインナップを整えており、対面・非対面の両面でお客さまが最適なチャネルを選択できる環境が備わっています。



### お客さまが最適なチャネルを選択



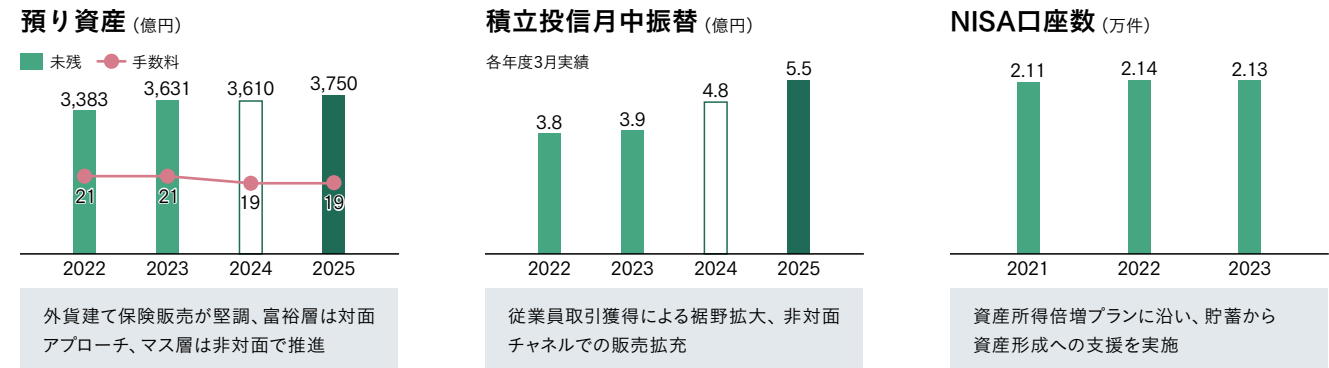
## ライフプランの伴走支援

当行はあらゆる年齢層のお客さまに対し、様々な接点強化を行っています。お客さまへのサービス提供後も継続的にアフターフォローを実施し、お客さまの最善の利益実現に向けて、ライフプランに沿った伴走支援を心がけています。



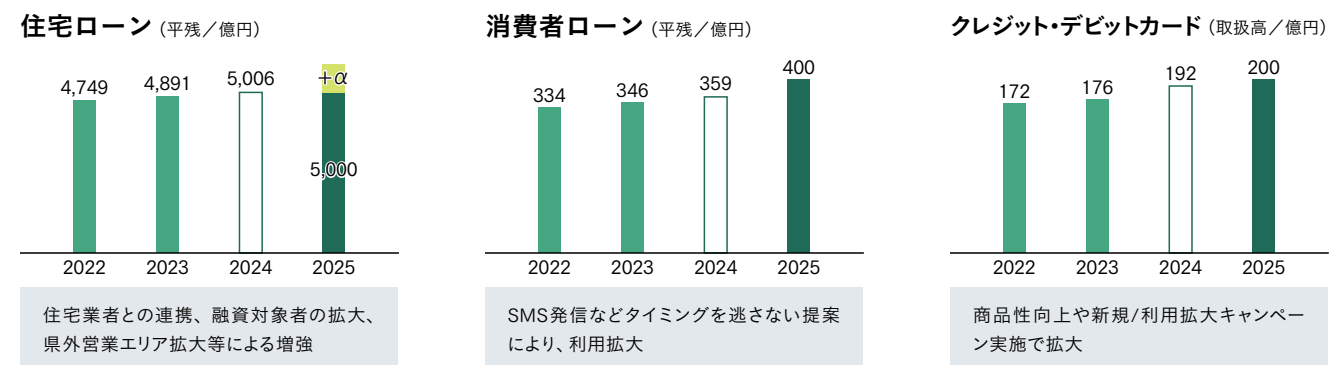
## 安定的な資産形成への取組み

政府が進める資産所得倍増プランに沿い、「貯蓄から投資へ」の流れが加速するなか、少額投資非課税制度(NISA)の利用や投資信託の定時定額購入サービスなどの商品提供を通じて、お客さまの安定的な資産形成を後押しします。



## 個人向けローン、クレジットカード・デビットカード

お客さまのライフイベントや資金計画に合わせて、ご利用いただけるローン商品を提供しています。また、急速に進展するキャッシュレスへの対応として、クレジットカード・デビットカードの利用促進もサポートしています。



## いわぎんアプリ ～お金の管理がもっと便利に～

非対面チャネルのメインである「いわぎんアプリ」は、2016年7月の導入以降、順次機能を強化しており、利用者は順調に増加しています。今後もスマートフォンの中に銀行があるかのような、いつでも、どこでも安心・安全に利用いただけるサービスを提供していきます。





## アセットアロケーション変革 | 有価証券

### 有価証券運用

#### 円債を軸としたポートフォリオの再構築を目指していく

市場金融部長 菅野 彰史



市場金融部は短期金融市場や有価証券を中心とした資本市場での取引を通じ、当行全体の預貸ギャップの調整ならびに収益確保の役割を担っています。分散投資を通じてポートフォリオのリスクを抑制しつつ、中長期的に安定した資金繰りとリターンの獲得を目指し、運用・調達手段の多様化や人材育成にも取り組んでいます。

2023年度は日銀によるイールドカーブコントロールやマイナス金利政策に転換の兆しが見えた年度でした。当部では日銀当座預金等キャッシュ残高を高めに維持しつつ、中短期の事業債に多く投資を行うことにより、金利上昇に備えながら国内長期債への投資再開タイミングを待ってきました。

2024年度は「金利ある世界」の実現に応じ、国内長期債への投資を再開する方針としており、金利上昇局面の最終到達点を考慮に入れつつ、段階的に有価証券残高の復元ならびにポートフォリオ再構築を図ってまいります。

#### 2024年度上期における基本方針

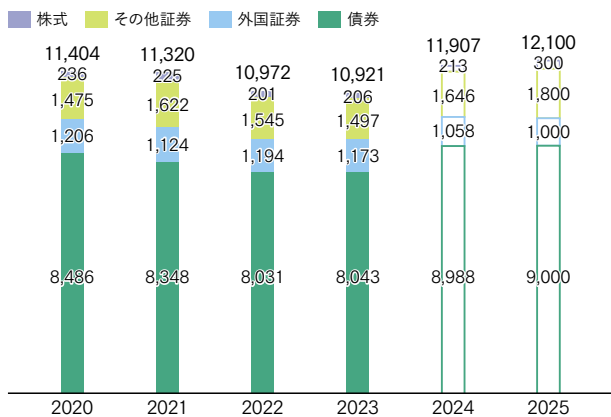
##### ① 円債を積み増しながら分散投資を継続

- ・円債は、満期保有目的も活用しながら長期国債を積み増すとともに、短中期債(SDGs債含む)へ投資継続
- ・外債は、スプレッドの確保できるクレジット系や変動利付債を中心に買入し、利鞘の改善を図る
- ・株式およびREITは押し目買いを前提に、売買枠等を活用しながら機動的に売買を行う

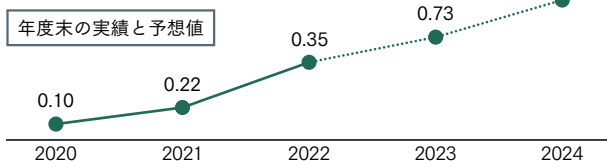
##### ② オルタナティブ投資の拡大

- ・通貨ベーススやロングショート、ボラティリティショート(オプション売り)等の株価・金利と低相関の戦略へ投資
- ・中長期的な投資目線でプライベートアセット(PD・PE、インフラファンド等)への投資を検討

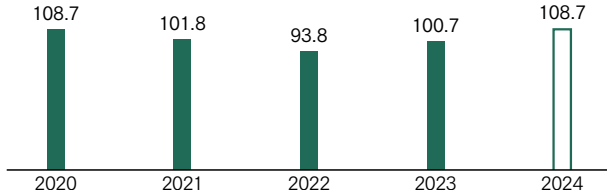
#### 有価証券ポートフォリオ (短期社債除き／平残／億円)



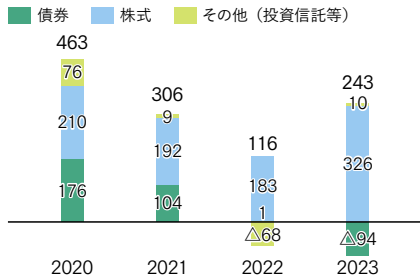
#### 10年国債利回りの推移 (%)



#### 有価証券利息配当金 (億円)



#### 有価証券評価差額 (年度末／億円)



#### 有価証券関係損益 (億円)

|           | 2020 | 2021 | 2022  | 2023  |
|-----------|------|------|-------|-------|
| 有価証券関係損益  | 26.5 | 15.4 | △4.7  | △3.1  |
| 株式売却益     | 36.5 | 31.4 | 51.9  | 10.2  |
| 株式売却損・償却  | △3.6 | △6.3 | △2.1  | △1.2  |
| 債券売却益・償還益 | 0.1  | 0.3  | 11.8  | —     |
| 債券売却損・償還損 | △7.6 | △9.9 | △66.2 | △12.0 |

#### 当行が想定する市場金利等の見通しについて(2024年4月時点)

##### メインシナリオ ～グローバル経済はソフトランディング～

**日本** 日銀は中長期的なインフレ目標の達成と賃金上昇トレンドに自信を深め、10月の会合で追加利上げを実施し、政策金利を0.25%に引き上げる。国債買入については大幅な減額をせずに継続するほか、機動的な指値オペ実施により長期金利の上昇を抑制する

**米国** FRBはリスク資産上昇に伴うインフレ再燃と実体経済のバランスに気を配りながら、9月のFOMC(連邦公開市場委員会)で利下げ(0.25%)を開始するが、長短逆イールド解消には至らない

| ％、レンジ・期末値 |        | 2024<br>1～3月 | 2024<br>4～6月 | 2024<br>7～9月 | 2024<br>10～12月 | 2025<br>1～3月 |
|-----------|--------|--------------|--------------|--------------|----------------|--------------|
| 国内        | 政策金利   | 0.0－0.1      | 0.0－0.1      | 0.0－0.1      | 0.25           | 0.25         |
|           | 5年国債   | 0.16－0.39    | 0.20－0.60    | 0.20－0.60    | 0.30－0.80      | 0.30－0.80    |
|           | 10年国債  | 0.57－0.78    | 0.50－1.20    | 0.60－1.30    | 0.60－1.40      | 0.60－1.40    |
| 海外        | 米FFレート | 5.25－5.50    | 5.25－5.50    | 5.00－5.25    | 4.75－5.00      | 4.50－4.75    |
|           | 米10年国債 | 3.87－4.32    | 3.70－4.70    | 3.50－4.50    | 3.50－4.50      | 3.50－4.50    |

### TOPICS

#### 気候変動対応オペにかかる対象投融資に関する基準 および適合性の判断のための具体的な手続きの開示(2023年12月)

当行では、日本銀行が行う気候変動対応を支援するための資金供給オペレーションの利用に際して、我が国の気候変動対応に資する投融資と判断するにあたっての基準を開示しています。下記については、種類別に国際原則・政府の指針を基準として、それらに適合した投融資を対象として判断しており、その判断にあたっては、外部評価を取得していることなどを確認しています。

##### ① 国際原則または政府の指針に適合する投融資

- (1) グリーンローン
- (2) グリーンボンド(サステナビリティボンドを含む)
- (3) サステナビリティ・リンク・ローン(気候変動対応に紐づく評価指標が設定されているものに限る)
- (4) サステナビリティ・リンク・ボンド( 〃 )
- (5) トランジション・ファイナンス

##### ② ① に準じる投融資

#### 岩手県が発行する「グリーン/ブルーボンド」への投資(2023年7月)

当行は岩手県が発行する「グリーン/ブルーボンド」に投資しています。「グリーン/ブルーボンド」とは、環境改善効果を有するプロジェクト(グリーン適格プロジェクト)、また海洋資源・生態系の保護等に資するプロジェクト(ブルー適格プロジェクト)に充当先を限定した資金調達のために発行される債券です。

本債券のフレームワークは、国際資本市場協会が定義する「グリーンボンド原則2021」および「環境省グリーンボンドガイドライン」等への適合性について、外部認証を受けています。

本債券の発行による調達資金は、県内におけるGXの推進による地域経済と環境に好循環をもたらす持続可能な新しい成長を目指す取り組みの実施とともに、東日本大震災による津波で被災した三陸海岸における海洋と沿岸の保全強化等に資する事業に充当されます。

本債券をはじめとしたSDGs債への投資を継続的に実施することで、社会的責任を果たしていきます。

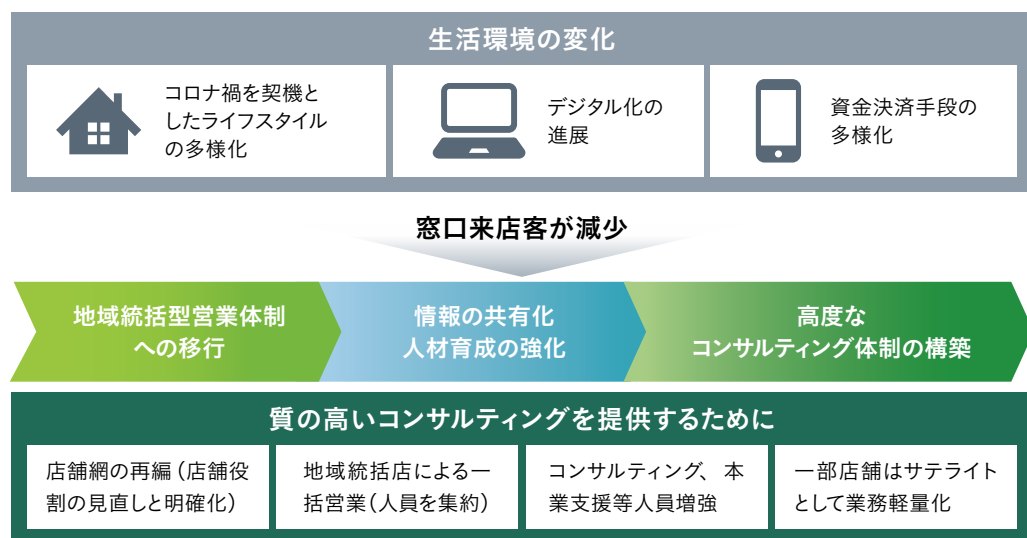
【概要】岩手県令和5年度第1回公募公債 年限：5年 発行額：50億円 発行日：2023年7月25日

# 生産性の高い業務運営体制の構築

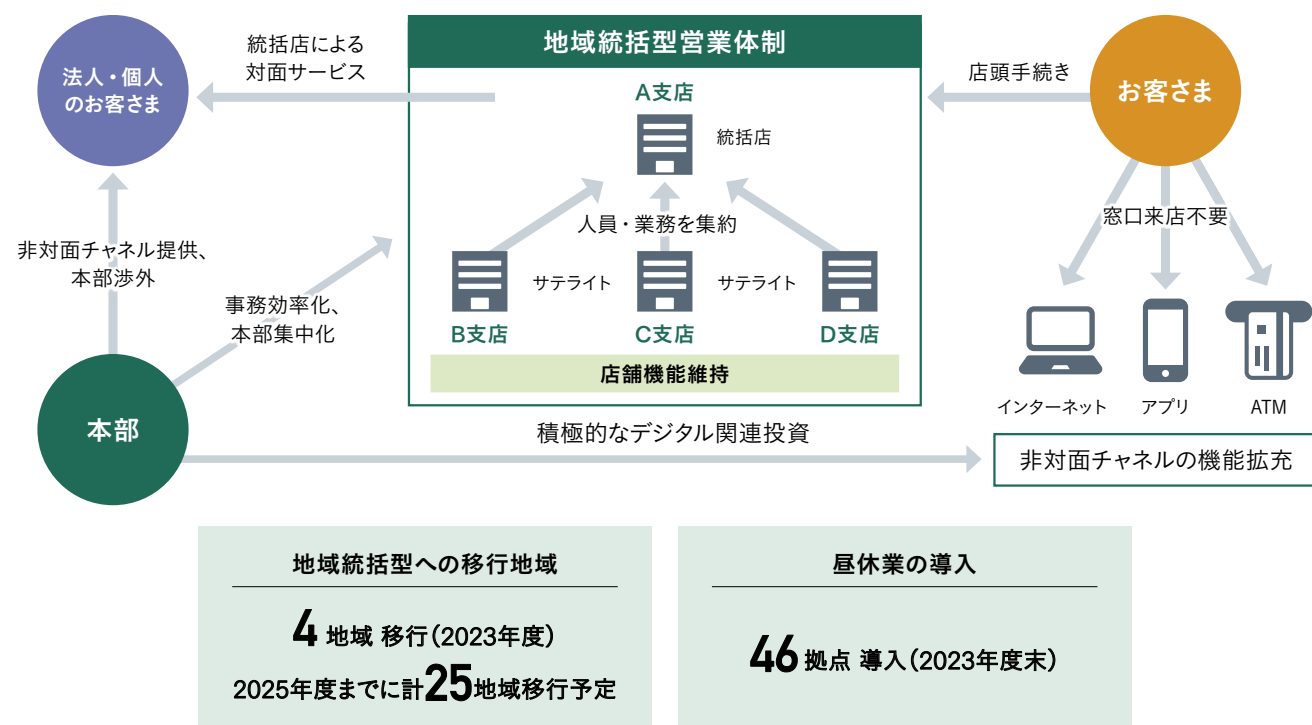
非対面取引の増加等を背景に来店客数の減少が加速するなかで、地域のインフラ機能維持と当行グループの生産性向上を両立させる持続可能な業務運営体制の構築が急務となっています。当行はこれを契機と捉え、3つの観点「地域統括型営業体制への移行」「内部事務の業務プロセス改革」「生成AIの活用」から改善に取り組むことで、質の高いコンサルティング提供とともに生産性向上につなげていきます。

## 地域統括型営業体制への移行

当行にとって、お客さまとの接点は非常に重要です。お客さまのニーズに寄り添った提案・サービスを提供していくため、また、業務の生産性向上・人材育成の強化を目指し、店舗ネットワークを最適化し、対面サービスのさらなる向上を目指します。2023年度より、「地域統括型営業体制」を導入しており、営業店の経営単位を「個店」から「地域」へと拡大し、地域金融機関としての役割を全うすべく、サテライトとして店舗機能を維持したうえで、統括店に人員と業務を集約する形へ移行しています。

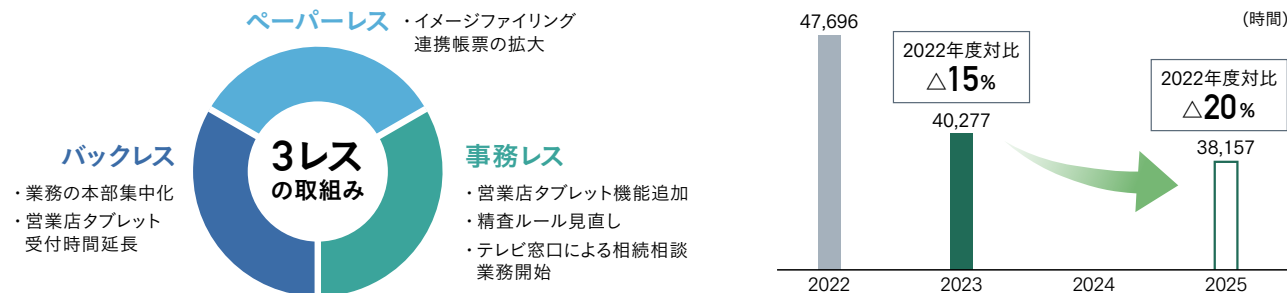


## 目指す姿



## 内部事務の業務プロセス改革(3レスの実現)

生産性の高い業務運営体制構築の一環として、営業店事務の極小化、不採算業務の削減、有人店舗の生産性向上、対面サービスの質の向上等を目指し、内部事務の業務プロセス改革に取り組んでおり、2025年度までに2022年度対比△20%の事務量削減を目指しています。



### タブレット端末の活用

普通預金口座開設、定期預金預け入れ、住所変更など、お客さまによるセミセルフ操作で店頭で待つことなく、対応が可能です。

総数に占める割合

新規口座申込  
91% (約1.5万件)

住所変更等  
91% (約2.6万件)

### テレビ窓口の導入

サテライト店における業務負担軽減、均一で質の高い対面サービス提供を目指しています。相続相談業務を対象としますが、将来的にはその他業務にも拡大していきます。

4カ店導入(2023年度)



## 生成AIの活用

生成AIは、生産性を大きく向上させるツールであり、働き方を大きく変化させる「ゲームチェンジャー」としても大きく注目を浴び、利用価値が飛躍的に高まっています。当行では、生産性向上に向けた生成AIの活用策研究や行員のAIスキル向上を目的として、生成AIのフロントランナーである(株) neoAIと2023年9月から実証実験を開始し、現在は生成AIの実装や運用などを依頼しています。neoAI社は、企業データを読み込んだ生成AIの活用を可能にするAIプラットフォーム「neoAI Chat」(大規模言語モデル(LLM)をベースとしたChatGPTをカスタマイズ可能)を開発しており、その活用により、精度の高い回答内容を作成することが可能となります。

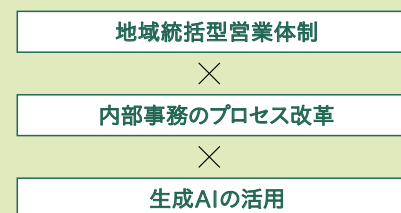
2024年度からは、そのノウハウ蓄積とともに活用促進に向け、CoE(研究チーム)を設置し推進しており、将来的には行内事務を「ヒト」から「AI」へ置き換えることで、飛躍的に生産性を向上させることを目指します。



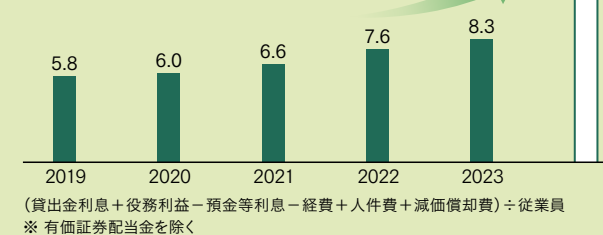
株式会社 neoAI (2022年8月9日設立)  
代表者 | 千葉 駿介  
所在地 | 東京都文京区本郷1-28-10  
生成AIに特化する東京大学発のスタートアップ企業。日本の生成AIのフロントランナーとして、これまでに30社以上の生成AI実装を支援している



### 3つを融合・連動させた労働生産性の向上



### 労働生産性 (1人あたり/百万円)





# 人材戦略①

## 新たな人事制度を定着させ、人材育成・企業風土変革・柔軟な働き方の実現に取り組んでいく

人事部長 **本宮 睦久**



当行では2024年4月に23年ぶりとなる人事制度の全面改定を実施しました。新制度では、全職員がプロフェッショナルとして成長し活躍するための土台となる「仕事基準」の仕組みを導入するとともに、より公平で納得性の高い評価や処遇を実現することで、職員一人ひとりの意欲と実力を最大限引き出し、当行グループの長期ビジョンである「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」を目指しています。

2024年度は今次中計で重点推進項目として掲げた「地域課題を解決できる人材の育成」「チャレンジ性にあふれた企業風土への変革」「働きがいを持ち続け、安心して活躍できる組織の実現～ダイバーシティ＆インクルージョン(D&I)の推進～」の実現に向け、研修プログラムの拡充や企業風土変革に向けた管理職育成、柔軟な働き方への対応に取り組んでまいります。

## 人と組織に対する基本的な考え方

### 人事ポリシー

人と組織に対する基本的な考え方として、人事ポリシーを次のとおり制定しています。

|                                                                                           |                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| ・当行にとって「人」こそが最も重要な財産であり、あらゆる価値の源泉です<br>・お客さまの信頼と期待に応え、地域の未来を切り拓くために、職員一人ひとりと銀行がともに成長し続けます |                                                                         |
| ｜ 個人としての成長 ｜<br>自律と挑戦                                                                     | ・自ら考え、自ら行動することを求め、挑戦の機会を提供します<br>・能力や専門性の向上と発揮を求め、その環境を提供します            |
| ｜ 組織としての成長 ｜<br>人材総活躍                                                                     | ・対話の重視によりエンゲージメントを高め、一人ひとりの実力を最大限引き出します<br>・仕事の成果と行動、挑戦と創意の発揮に対し適正に報います |
| ｜ 成長を支える環境・風土 ｜<br>多様な個性・価値観の尊重                                                           | ・多様な個性や価値観を尊重しあい、新たな発想を生み出します<br>・個人の希望や事情に合わせた、柔軟な働き方を可能とします           |

### 目指す組織像と求める人材像

人事ポリシーによって実現すべき人と組織のあるべき姿として、「目指す組織像」「求める人材像」を次のとおり定めています。

|        |                                                                      |        |                                                                      |
|--------|----------------------------------------------------------------------|--------|----------------------------------------------------------------------|
| 目指す組織像 | <b>地域・お客さまのために考え、行動する</b><br>常に地域やお客さまの立場に立って課題と向き合い、その解決に全力を尽くす     | 求める人材像 | <b>自ら考え、実践し、成長する</b><br>自らが何をすべきか、何がやりたいか、何ができるかを主体的に考え、実践し、次につなげる   |
|        | <b>一人ひとりの力を掛け合わせる</b><br>職員全員が強みや専門性を発揮し、それらを掛け合わせ、大きなシナジーを生み出す      |        | <b>失敗を恐れずに挑み、やり遂げる</b><br>既存概念や先例にとらわれず新たな取り組みに挑み、熱意と覚悟を持って最後までやり遂げる |
|        | <b>職員の頑張りを後押しする</b><br>職員の頑張りに応えるとともに、キャリア選択の機会を提供し、自律と挑戦を促す         |        | <b>プロフェッショナルとして成長する</b><br>業務領域の専門性を高め、プロフェッショナルとして実力を発揮する           |
|        | <b>働きがいがあり、信頼で結びつく</b><br>職員が働きがいを実感でき、充実したコミュニケーションにより双方向の信頼関係で結びつく |        | <b>認め合い、協働する</b><br>相手の考えや価値観を理解し、力を合わせ行動する                          |

## 新人事制度の導入

全職員がプロフェッショナルとして成長し活躍するための土台となる「仕事基準」の仕組みを導入するとともに、より公平で納得性の高い評価や処遇を実現するため、新人事制度を導入しました。

### 特徴点1 等級制度 ～単線型から複線型へ～

旧人事制度では、全員がマネジメント職を目指す単線型となっていました。新人事制度では上位等級について「プロフェッショナル職群」「マネジメント職群」に複線化し、若年層向けには「アソシエイト職群」を設けました。全職員が担当業務領域の専門家(プロフェッショナル)を目指しつつ、適性のある者は、マネジメント職群へ転換します。

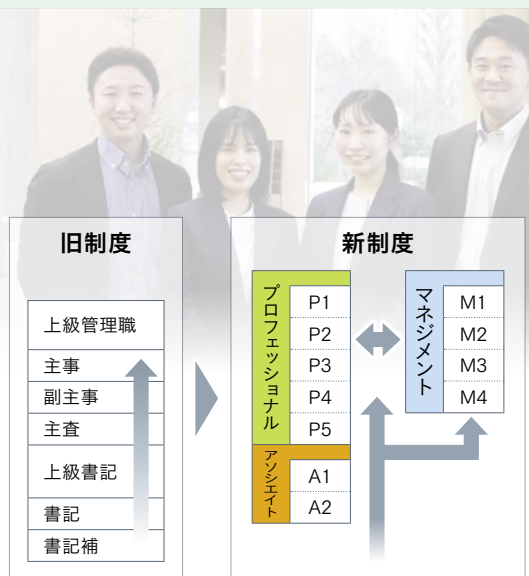
### 特徴点2 評価制度 ～「Will Can Must」の導入～

仕事のやりがい高め、育成につなげる観点から目標管理制度に「Will Can Must」の考え方を導入しています。「Will」「Can」「Must」のつながりを意識して目標設定を行うとともに、業務の遂行を通じて達成を目指すことで、主体的なキャリア形成につなげていきます。

### 特徴点3 賃金関連制度

新たに導入した役割等級に応じた賃金へ見直し、若年層の処遇を全体的に引き上げました。単身赴任手当を新設する一方で、人事ポリシーに照らし業務に関連しない家族手当等を廃止しました。

出産・育児の環境整備を支援する観点からは、パートタイマーを含めた全従業員を対象として「子育て支援金」を新設しました。



## 採用・人材の確保

### 求める人材像(採用担当者メッセージ)

当行役職員は、一人ひとりが「地域経済の発展に貢献する」という経営理念のもと、地域経済の発展に本気で向き合い、本気で挑戦しています。だからこそ、この理念と人事ポリシーに共感しながら働ける方に出会うことを大切にしています。地域への想いを共通点とした多様な職員が集った環境で、各々の強みを生かし、働いていることが当行グループの強さにつながっています。

### 新卒採用

2024年4月に入行した行員は、様々な部署に配属され、その配置にあたっては、学生時代に学んできた経験なども考慮されています。

56名(大卒48名、短大・専門学校卒4名、高卒4名)

また、採用活動における競争力を高め、優秀な人材確保と定着化を図るため、初任給を引き上げました。

初任給引上額 一律 15,000円(2023年対比)

### 行員・嘱託への登用

一定のスキルを有するとともに、業績への顕著な貢献がみられる職員の登用も実施しています。

2023年度登用者 13名(パート→嘱託10名、嘱託→行員3名)

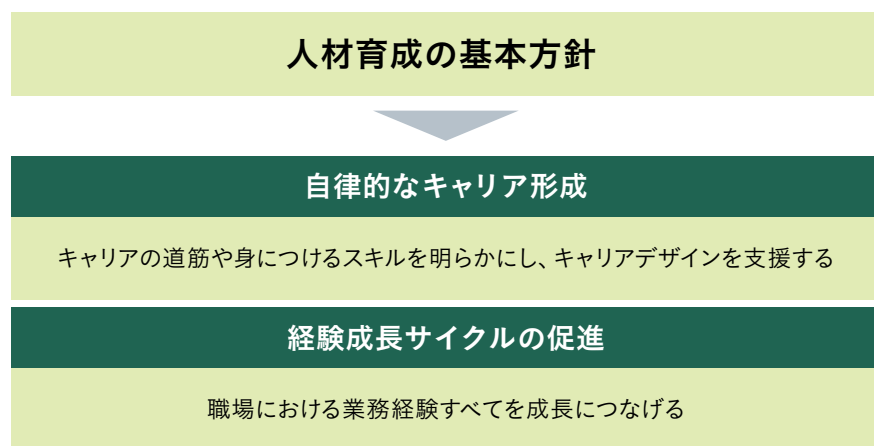
パート 嘱託 行員



## 人材戦略②

### 人材育成方針

長期ビジョンに掲げる価値共創カンパニーを目指すうえで「人」こそが最も重要な財産であるとの認識のもと、従業員の価値観と職場の多様性を重視しながら、地域課題を解決できるプロフェッショナル人材の育成と個人の成長を促す投資を積極的に行います。



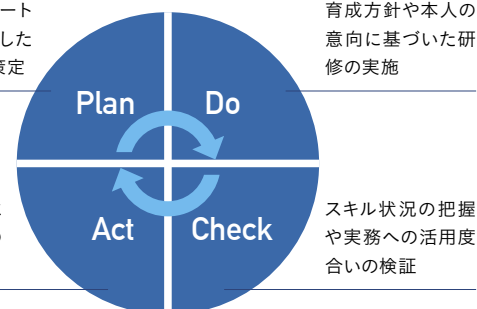
### 自律的なキャリア形成

2024年4月、人材マネジメントを高度化させるため、タレントマネジメントシステムを導入しました。この活用により、職員一人ひとりの資質やスキル、経験等の情報を蓄積するとともに、人材育成や人員の最適配置などを進めています。

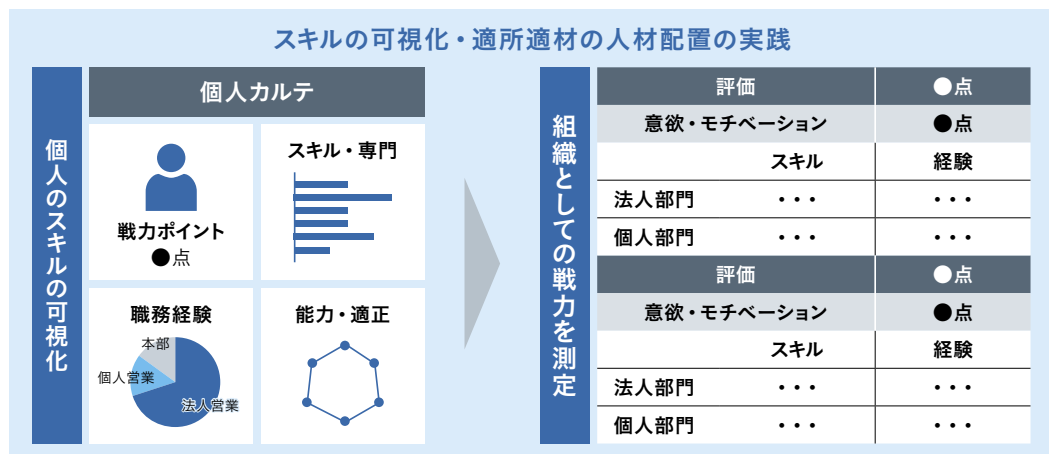
#### 当行グループには様々なスキルを持った人材が存在

|              |         |
|--------------|---------|
| ・中小企業診断士     | 29名     |
| ・証券アナリスト     | 17名     |
| ・公認会計士       | 1名      |
| ・応用情報技術者     | 12名     |
| ・情報処理安全確保支援士 | 5名      |
| ・FP1級        | 52名     |
| ・ITパスポート     | 109名 など |
| (2024年6月末現在) |         |

あるべき人材ポートフォリオに連動したスキルマップの策定

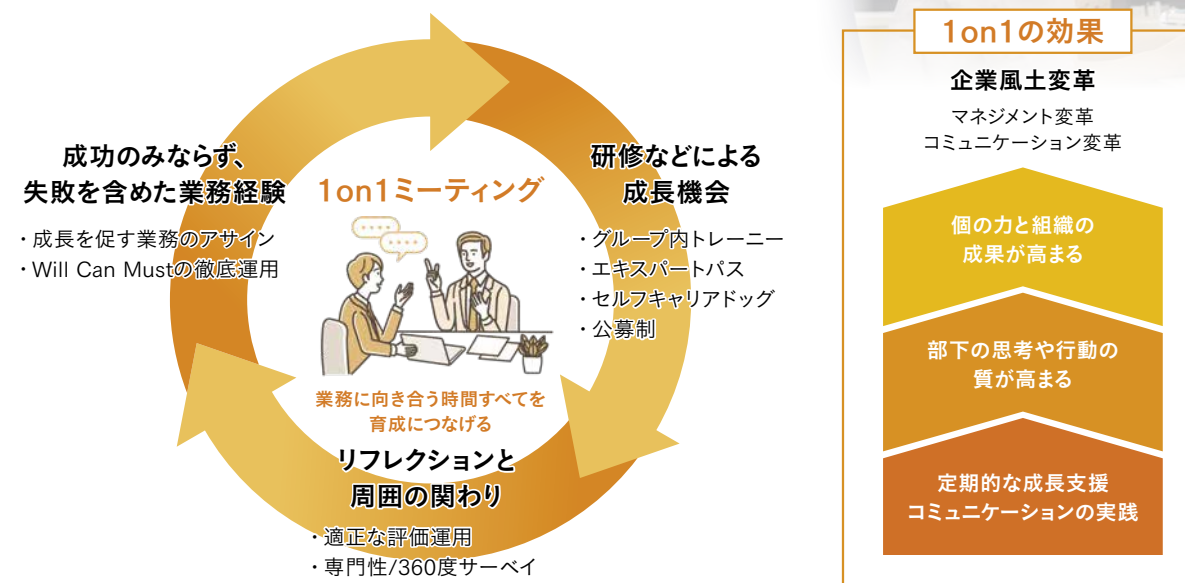


### 将来的な活用イメージ



### 経験成長サイクルの促進

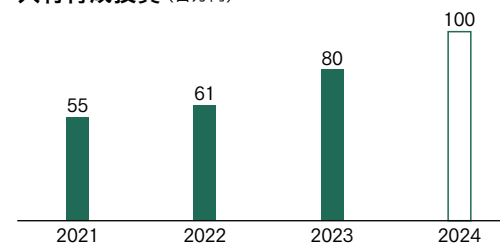
個々の業務経験を学びに変えて、次の業務に生かし成長につなげる「経験成長サイクルの促進」は人材育成の根幹であり、3つの分野「経験」「成長機会」「リフレクション」毎に各種施策を実施していきます。また、このサイクルを循環させるため、「1on1ミーティング」(2カ月に1回実施)が欠かせないものと捉えています。



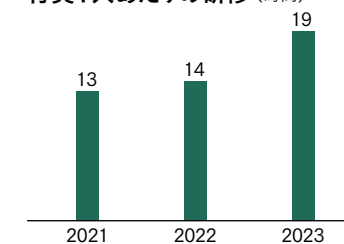
### 人材育成投資

当行ではコンサル人材、高度専門人材などの戦略的人材を計画的に育成すべく、専門機関等への長期トレーニー派遣や中小企業診断士などの公的資格取得を支援する制度を設けて、人材育成に積極的に投資しています。年間1億円以上の投資目標を設定し、各種施策に取り組んでいます。

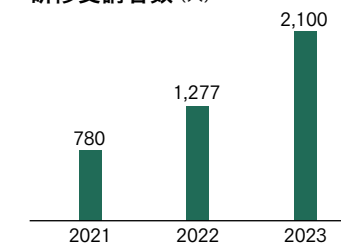
人材育成投資 (百万円)



行員1人あたりの研修 (時間)



研修受講者数 (人)



### 主な研修内容事例

#### ●新入行員研修

銀行員としての基礎知識を学ぶだけでなく、岩手を活性化させる事業アイデアをテーマとし、デザイン思考でグループ討議、研究活動を発表するなど、実践的な研修を行っています。

#### ●DX研修

DX・AI・IoTなどの情報技術のスキル習得や多数のワークを実施し、顧客視点に基づいたデジタル利活用のアイデア創出につながる研修を行っています。





## 人材戦略③

### 社内環境整備方針

チャレンジ性にあふれた企業風土を組織全体に浸透させ、すべての従業員が誇りと働きがいを持ち続け、自由闊達に意見を述べ、安心して活躍できる組織づくりに取り組みます。

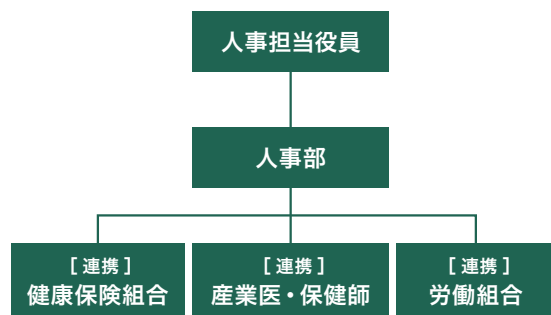
### いわぎん健康経営宣言(2021年8月制定)

当行は、「従業員の心身の健康」が「地域社会の発展に対する貢献」と「当行の持続的な成長」に不可欠であるとの考えに立ち、「からだ」と「こころ」の両面から健康経営を推進していきます。

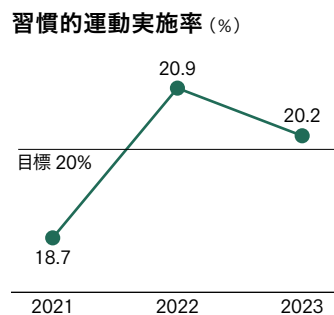
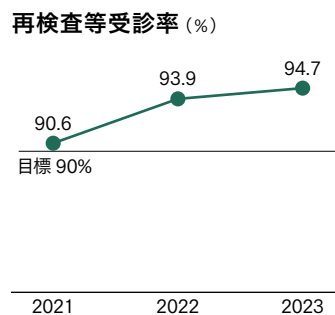
**主な取組み**

- からだ | 定期健康診断の完全実施、再検査等受診率向上、運動習慣の定着支援
- こころ | ストレスチェックの継続実施、職場巡回の強化

### 推進体制



### 進捗状況



### エンゲージメントサーベイの実施

職員一人ひとりと銀行がともに成長し続ける姿を実現するには、「エンゲージメント」(企業に対する共感度合など)の向上により、職員が実力を最大限に発揮することが不可欠です。現状を可視化するとともに、さらなる向上に向けて「エンゲージメントサーベイ」を実施しています。

### 男女の賃金格差

女性役員比率が16%であることや、非正規労働者の約60%を占める女性パートの年収制限などを要因として、全体の賃金格差は43.8%となっています。今後は女性の積極的な登用などを通じて、格差解消に努めていきます。

### 副業認定制度

2021年4月から、職員が行内では得られない知識、スキルを獲得すること等を目的として、副業に従事する「副業認定制度」を開始しています。



花巻支店の高橋藍さん。週末はホームスピンのデザイナーとして活躍

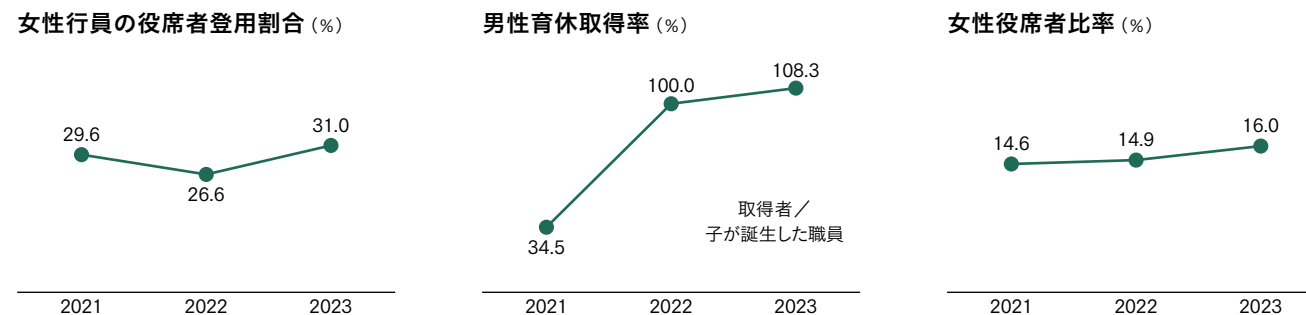
### D&I(ダイバーシティ「多様性」&インクルージョン「受容・包括」)の推進

多様な価値観を受け入れ柔軟な発想を創出することや、行員の経営参画意識と生産性の向上により企業価値を高めることなどを目的としてD&Iに取り組んでいます。2022年度より「目指す姿」ならびに「指標と目標」を設定し、さらなる充実にに向けて推進しています。

|                                |                                                            |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------|
| <b>目指す姿</b>                    | 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                                 |
| <b>推進キーワード</b>                 | 対話機会の創出、キャリア開発の支援、人材の積極的登用                                 |
| <b>2030年度までに<br/>に向けた指標と目標</b> | ① 女性行員の役席者登用30%以上(2025年度以降は40%以上)<br>② 男性行員の育児休業等取得率100%以上 |

### 進捗状況

セミナーを中心とした様々な取組みにより、女性が活躍できる環境は徐々に整ってきています。



### TOPICS

#### NTTグループの「女性役員ラウンドテーブル」へ参加

外部連携先であるNTTグループでは、女性活躍推進を目的に「女性役員ラウンドテーブル」を各地で定期的に開催されているところ、異業種交流先として当行からも女性職員が参加しました。NTTグループの女性役員からは、これまでの経験談や仕事へのスタンスなどについて、講演いただきました。



NTT東日本  
執行役員 内部監査部長  
**片岡 千夏 様**

NTTグループでは、新たな価値の創造とサステナブルな社会の実現に向け、ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)を重要な経営戦略と位置づけ、NTTグループの女性役員が発起人となり「チームSelf as We」を立ち上げ、今回は、NTT東日本と持続可能な地域の未来づくりに向けた連携協定を結ぶ岩手銀行様にもご参加いただき、合同ラウンドテーブルを開催しました。

当日はNTTグループと岩手銀行様の女性管理者23名が集い、NTTグループ女性役員等との対話会や参加者同士の交流を通じ、キャリアやマネジメントの悩みを分かち合うことで、勇気や励ましをいただいたとお声を多数いただきました。ロールモデルが身近に少ない地域だからこそ、尚更、業種を超えた交流に意義があったと思っています。

貴行が率先してD&Iを推進することは、貴行のみならず地域に与える影響も大きく、我々NTTグループも、これからも貴行とともに、地域のサステナブルな発展に尽力させていただければ幸いです。

|         |                            |
|---------|----------------------------|
| 1993年4月 | 日本電信電話株式会社入社               |
| 2021年6月 | 東日本電信電話株式会社<br>宮城事業部 岩手支店長 |
| 2023年6月 | 株式会社NTT東日本-東北 取締役<br>現職    |



# ステークホルダーとのコミュニケーション

当行は、お客さま、株主、地域社会、従業員などのステークホルダーと積極的にコミュニケーションを図り、いただいたご意見・ご要望へ誠実に対応してまいります。

ステークホルダーの皆さまが、当行グループとのお取引や株式投資を選択するにあたり適切な判断ができるよう、経営や取組内容に関する情報開示に努めるとともに、信頼されるべく経営の透明性を一層高めてまいります。

## お客さまとのコミュニケーション

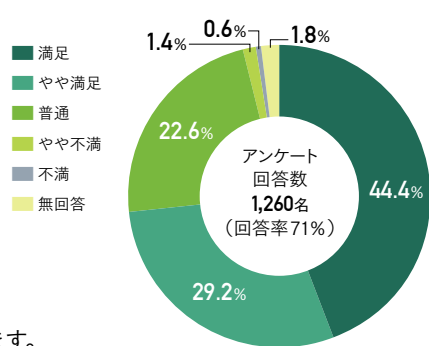
地域に根差した銀行として、日頃よりお客さまとのコミュニケーションを幅広く図っています。

例年6～7月にかけて地域IRを実施し、当行グループの経営内容や取組みなどを説明するとともに、幅広いお客さまとの交流を図っています。2023年度には、参加者を対象に当行グループへの満足度や今後期待することなどに関してアンケートを実施し、お客さまの声をグループ全役職員へ共有し、施策に反映させています。

| 実施概要 | 2022                       | 2023                       |
|------|----------------------------|----------------------------|
| 開催地区 | 12カ所<br>(岩手県内10、宮城県1、青森県1) | 13カ所<br>(岩手県内11、宮城県1、青森県1) |
| 参加人数 | 1,600名                     | 1,700名                     |

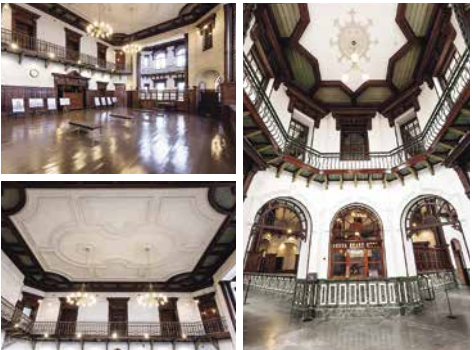


地域IRアンケート(当行に対する満足度)



## 地域社会とのコミュニケーション

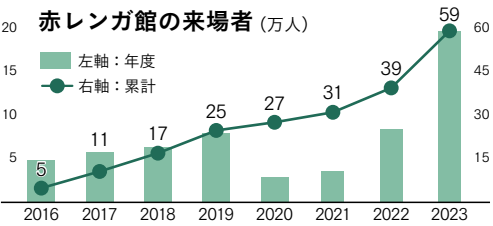
持続可能な地域社会の実現に向け、様々な形で地域社会との接点を強化しています。



### 岩手銀行赤レンガ館(国指定の重要文化財)

岩手銀行赤レンガ館は2012年まで営業店舗として使用した後、2016年からは公開施設としてリニューアルオープンしました。2023年はニューヨーク・タイムズ紙「2023年に行くべき52カ所」に盛岡市が選出された効果などから多くの観光客が訪れました。

2023年度来館者数  
**19.6万人**



### キャリア教育支援(NPO法人 未来図書館との協同)

2004年より地域の子どもたち(主にU-15世代)のキャリア教育支援を展開している「NPO法人 未来図書館」の活動趣旨に賛同し、当行は2023年度より参画しています。地域企業の従業員が社会人講師となり、生徒と人生経験や職業選択について語り合う、対話型のプログラムであり、当行職員も積極的に参加しています。

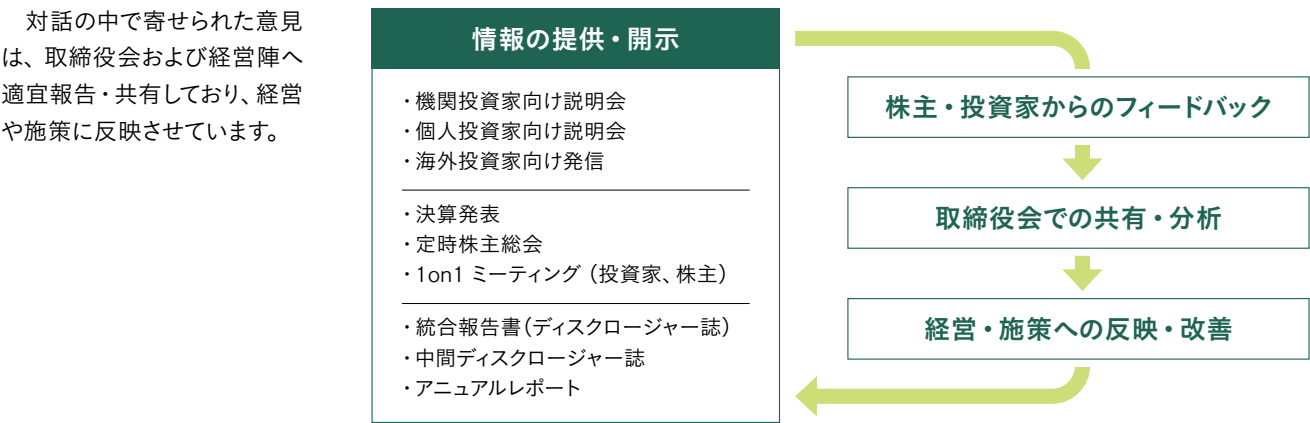
2023年度活動参加  
**7校**  
(中学生約800名)



## 株主・投資家とのコミュニケーション

株主・投資家の皆さまが当行グループの取組内容や財務状況、非財務情報を理解し、経営の健全性を適正に判断できるようわかりやすい情報開示に努めるとともに、対話機会の強化を重視しており、積極的なコミュニケーションに努めています。

2023年度は、機関投資家向け説明会の継続に加え、昨今高まりをみせる「貯蓄から投資へ」の流れを受け、個人投資家向け説明会を新たに開催するとともに、海外投資家に対する決算発表などの説明要旨の英訳配信を始めました。



## 活動実績

| 実施内容                | 開催時期   | 2022          | 2023                           |
|---------------------|--------|---------------|--------------------------------|
| 決算発表                | 5月、11月 | 2回            | 2回                             |
| 機関投資家向け説明会          | 6月     | 1回(57名)       | 1回(58名)                        |
| 株主総会                | 6月     | 75名           | 80名                            |
| 1on1 ミーティング(投資家、株主) | 随時     | 30回           | 20回                            |
| 個人投資家向け説明会          | 12月    | —             | 619名(オンライン)                    |
| 海外投資家向け発信           | 随時     | アニュアルレポート(9月) | アニュアルレポート(9月)<br>決算発表(中間期、11月) |

## 対応者

| 対応者           | 活動実績                            |
|---------------|---------------------------------|
| 取締役頭取         | 決算発表、株主総会、機関投資家向け説明会、個人投資家向け説明会 |
| 経営企画(財務)担当取締役 | 株主総会、1on1 ミーティング                |
| 経営企画部門担当部長    | 1on1 ミーティング                     |



## 対話の主なテーマ・内容

| 区分   | 主な内容                                              |
|------|---------------------------------------------------|
| 営業実績 | 中期経営計画の進捗状況、有価証券含み損の状況と今後の対応、業績予想水準について           |
| 経営戦略 | 「金利のある世界」への対応状況、融資増強や有価証券運用の考え方、新事業領域への取組         |
| 資本政策 | 東証要請への対応について、自己資本比率の水準について、配当・還元方針の考え方、主要株主との対話状況 |
| 企業価値 | 気候変動問題への取組、人的資本経営について、ビジュアルアイデンティティについて           |
| 地域経済 | 岩手経済の成長可能性、成長ドライバーや成長業種、金利上昇等によるマイナス影響            |