

いわぎん レポート

岩手銀行中間期ディスクロージャー誌
(情報編)

2015

The Bank of Iwate, Ltd.
Report 2015

地域とともに。 みどりの銀行のイーハトーヴ宣言!

地域のみなさまの心の中には、それぞれ思い描く「理想のいわて・東北」があると思います。私たちは、現実の「岩手・東北」のなかでその理想が少しでも形を成すことができるよう行動していきたいと考えています。コーポレートカラーが「みどり」の岩手銀行が掲げた「みどりの銀行のイーハトーヴ宣言」には、そうした決意が込められています。

今後も、地域のみなさまとの積極的なコミュニケーションを通じて地域社会の持続的発展に貢献し、地域のみなさまが思い描く「理想のいわて・東北」が現実のものとなるよう日々努力してまいりますので、一層のご愛顧をよろしくご願ひ申し上げます。

平成27年12月発行

株式会社 岩手銀行 総合企画部 広報CSR室

〒020-8688 盛岡市中央通一丁目2番3号

TEL 019-623-1111 (代表)

<https://www.iwatebank.co.jp/>



「地方創生」地域サポート部×中川政七商店
ブランドの魅力が、
地方の元気のもとになる。

ご自由にお持ち帰りください

がんばれ!
「希望郷いわて」
の選手たち



岩手銀行
The Bank of Iwate, Ltd.



平素より、岩手銀行をご利用、お引き立ていただき、誠にありがとうございます。

この度、当行に対するご理解を一層深めていただくため、「いわぎんレポート」を作成いたしました。本誌では、地域社会の活性化に向けた当行の取組みや現況などをよりわかりやすくご紹介しております。ご高覧のうえ、当行をさらにご理解いただければ幸いに存じます。

さて、足元の地域経済は、消費税増税に伴う駆け込み需要の反動が一巡した中、復興需要にも支えられ、景気回復に向けた緩やかな動きが見られます。その一方で、中長期的には少子高齢化や人口減少によるマーケットの縮小が懸念されており、これは地域社会全体として向き合わなければならない切実な問題です。

こうした状況下において、当行では「地域社会の発展に貢献する」「健全経営に徹する」という経営理念を堅持したうえで、環境の変化に柔軟に適応しながら地域経済を支えていくべきであると認識しております。特に、平成25年4月より推進している中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン～復興と創造、豊かな未来へ～」で掲げる「新たな産業の育成」や「起業・創業の支援」などに注力することで地域の復興・発展に引き続き寄与し、「地方創生」につなげていきたいと強く考えております。

今後とも地域のみなさまから信頼され選ばれる銀行となるため、役職員一同全力を尽くしてまいりますので、一層のご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

平成27年12月

代表取締役頭取

田口幸雄

目次 contents

頭取メッセージ	1
地方創生	2
CSRインフォ	4
「赤レンガ」通信	5
支店紹介	6
業績トピックス	8

銀行法施行規則等で規定された開示項目は、後日発行いたします「いわぎんレポート2015(資料編)」をご参照ください。

地方創生
いわてブランド
を作る



ブランドの魅力が、
地方の元気のもとになる。



株式会社 中川政七商店
代表取締役社長 第十三代
なかがわ じゅん
中川 淳さん



岩手銀行地域サポート部
地方創生・ソリューション営業グループ
いかわ ひろあき
及川 弘晃 営業推進役

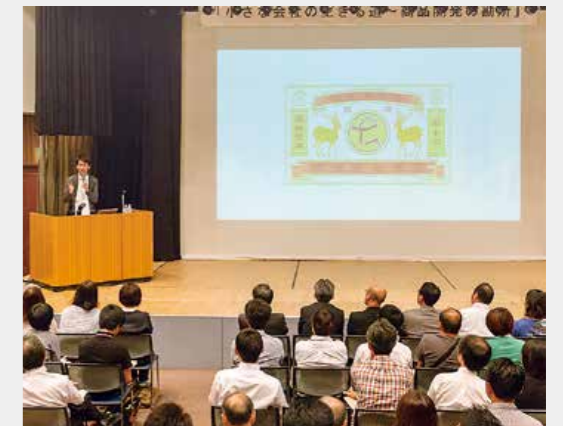


中川政七商店は奈良で創業以来、手績み手織りの麻織物を扱い続けてきました。現在は、麻製品をはじめ、全国の工芸品を扱う店を運営するほか、「日本の工芸を元気にする」というビジョンのもと、業界特化型の経営コンサルティングを行っています。

岩手銀行は、地方創生につながるさまざまな取り組みを続けています。6月に開催した「地方創生セミナー」では、株式会社中川政七商店の中川淳社長に「ブランディング」をテーマとした講演をしていただきました。

地方のものづくり会社へのコンサルティングを通じて、新ブランド立ち上げを成功させてきた中川社長。これまでの経験から考える「ブランディング」とは、「デザインをおしゃれにすることではなく、自分たちの想いや考えを正しく伝えること」。ブランドの魅力が伝われば、好きになる人が増える。好きなブランドを作っているところが見たくなって地方を訪ね、周辺の観光もする…。そうして、物を買うだけに留まらず人の動きが生まれることで、地方創生につながるのではないかと思います。

「今回はセミナーから始まりましたが、これをきっかけとして岩手の企業がコンサルティングを受け、新商品の開発を進めております。このように、個々の企業のブランド力を積み重ねることで地域のブランド力を確立させることが、ひとつの地方創生のモデルケースになるかもしれませんね。そのために当行としても息の長い支援を続けていきたい」と及川弘晃行員。すると、「地方の中小企業の経営に対して、家庭教師のように寄り添ってあげるのが地方銀行の役割だと思います。それができたら、ものづくりも強くなる」と中川社長。「地方を元気に」という共通の目標に向けて、エールを交換していました。



地方創生セミナーを 開催

岩手銀行は7月9日、盛岡市との共催により、いわぎん「地方創生セミナー」を開催しました。ものづくりや観光関連の業種に携わる県内の企業に参加を呼びかけたところ、150名の定員は、あっという間にいっぱい。最終的に165名が参加する盛況ぶりでした。

講師の中川淳社長は、「小さな会社の生きる道～商品開発の勘所～」と題して講演。ブランディングの考え方や、自身がコンサルティングに関わり、新ブランド立ち上げに成功したメーカーの事例などについて話しました。講演後、参加者からは熱心な質問が相次ぎ、「ブランド化」「ものづくり業界の今後」といった課題に対する関心の高さが伺われました。



岩手銀行では、CSR活動の一環として、スポーツ事業への支援を行っていますが、平成27年度からは、八幡平市で開催される「あっぴリレーマラソン」に特別協賛として新たに参加しました。多くの老若男女（選手だけで3,000人!）が一堂に会するこの大会を支援することで、「スポーツ振興」だけでなく、地域の人々の「豊かなこころ」づくりを目指しています。



そのほかにも
地元プロスポーツチームを応援しています。



釜石シーウェイブス



岩手ビッグブルズ



グルージャ盛岡



「赤レンガとその周辺は、『絵になる川沿い』空間だと思います。川も含めて、人が集う場所ができれば」と話す三宅諭さん。

修復が進む赤レンガ。この魅力ある建物をどのように使っていくかをテーマに昨年12月、「第1回中ノ橋周辺地域の活性化を考えるシンポジウム」が開催されました。そしてこの夏、具体的な活用方法を検討する「赤レンガ周辺地域活性化委員会」が発足。シンポジウムにパネリストとして参加した岩手大学准教授の三宅諭さんが、委員長に就任しました。

13年前に盛岡に移住してきた三宅さんは「盛岡にこのような建物があるのかと驚いた」と、赤レンガとの出会いを振り返ります。その歴史的な建物が、現役の銀行店舗として使われていたことに、さらに驚いたとのこと。「日本は近代化の中で、古い建造物をどんどん失ってしまいました。一方、ヨーロッパなどでは、そのまま使っていることが多い。海外で感じた『ああ、こんなところで仕事

ができていいなあ』という印象を盛岡で得られました」と話します。

また、市内を流れる川で空間の広がりや限定され、中心市街地がコンパクトにまとまっていること、市民が川に親しんでいることが盛岡の良さだと、三宅さん。「中津川では、夏に子どもが遊び、アユ釣りをする人がいる。秋には鮭が遡上する。盛岡の人たちの暮らしは、川とともにある。その川のそばにあり、街や地域経済を支えてきたのが赤レンガだと思います」

来年、一般公開される赤レンガ。「広く知ってもらふこと、市民との接点を取り戻すことが大事。絵になる川沿いを皆で使って、賑わう街にしたい。そのためにも、さまざまな取組みを進めていければ」と、赤レンガをめぐる新たな交流に期待を寄せています。



岩手大学農学部准教授
三宅諭さん
2002年から岩手大学農学部で教鞭をとる。専門分野は、都市計画・建築計画。岩手県や盛岡市のまちづくりアドバイザーなどを務め、景観・まちづくり支援に取り組む。また、沿岸地域の復興計画にも深く関わっている。



街の魅力を発信している団体などの参加を得て、「赤レンガ周辺地域活性化委員会」が発足しました。

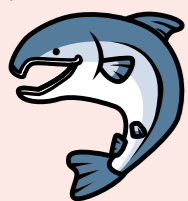
「絵になる川沿い」から、
街の賑わい創出を。



支店紹介

新しい店舗から見守る、
ふるさとへの復興。

〈岩手銀行野田支店〉



東日本大震災で被災し、その後、野田村役場2階の仮店舗で営業していた野田支店が今年7月、新店舗での業務をスタートさせました。その窓口でお客様に笑顔の対応をしているのが、入行3年目の川戸道玲奈行員です。

短大進学を目前にして、震災に遭った川戸道行員。村の被災が、短大卒業後のUターンを決意させました。小学校から短大卒業まで算盤を続け、段位を取得していたこともあり、「経済の側面から地元の復興を支えたい」と考えて、岩手銀行への就職を選んだといえます。

初めて配属された野田支店は、役場の2階。「手狭で、銀行としての設備が整っていなかったため、いろいろと大変な面もありました。息を切らして階段が上がってくる高齢のお客様たちは、もっと大変だったと思います」と、仮店舗の様子を振り返ります。

新店舗は、「機能的で、動きやすくなりました。お客様も『広くていいね』と言ってくださいますし、仮店舗の間は久慈の支店に行っていたという方も、こちらにいらっしゃるようになりました」と嬉しそうに話します。そして、明るい色の外壁については、「サーモンピンクが可愛いですね」と、にっこり。上司や先輩たちが優しく指導してくれる、明るい職場の雰囲気にもぴったりだと言いながら、また笑顔を見せていました。

支店周辺には新しい家も徐々に増え、復興が進んでいることを実感する毎日。「でも、ここから始まりだと思います」と、トレードマークの笑顔から一転、きりりとした表情。正確な事務処理で安心感のあるサービス提供を心がけ、今日もお客様をお迎えします。



「外壁の色は、野田村特産の鮭のサーモンピンクなんです」と、新店舗に愛着を持つ川戸道玲奈行員。



岩手銀行野田支店
〒028-8201
野田村大字野田土地区画整理事業地区内3街区14画地
TEL 0194-78-2031

支店紹介

アイスホッケーで学んだことを
仕事に活かしたい。

〈岩手銀行本町支店〉



「希望郷いわて国体 冬季大会」が開幕間近。1月末には、スケート・アイスホッケー競技が行われます。岩手銀行が国体パートナーであることから、「自分も関わりたい」と、アイスホッケーの強化選手となり、出場を目指している行員がいます。

本町支店の松ヶ崎誠豪行員は、入行3年目。スケート競技が盛んな青森県八戸市出身で、5歳からアイスホッケーを始めました。高校生のときには全国制覇という実績を残し、大学時代も競技を続けていました。

「縁あって、岩手銀行に入行したのですが、仕事に集中しなければと思い、就職後はアイスホッケーから離れていました。しかし、岩手県で国体が開催されること、岩手銀行が国体パートナーになったということで、自分も選手として出たいと思うようになりました」と松ヶ崎行員は話します。

練習を再開したのは、今年9月。以来、週に2回、リンクに通っています。ポジションは、フォワード。激しい練習にも慣れ、感覚が戻ってきたと、

「本番ではベスト8を目指したい」と意気込みます。練習と両立させながら、仕事にも全力投球。「地域の商店街の方たちとも顔見知りになりました。これからは、お客様から頼りにされる存在になりたいです」と意欲十分です。

「アイスホッケーを通じて、先輩からたくさんのことを教わりました。その恩は、後輩たちにつなげる形で返したい」。それは、仕事の上でも同じだという松ヶ崎行員。後輩のいる立場になった今、しっかりなくてはと、今日も気持ちを引き締めて業務に臨んでいます。



強化選手として、週2回の練習に参加する松ヶ崎誠豪行員。近づく国体を前に、本番を想定した練習試合も行われる。



岩手銀行本町支店
〒020-0015
盛岡市本町通1-16-8
TEL 019-653-1271



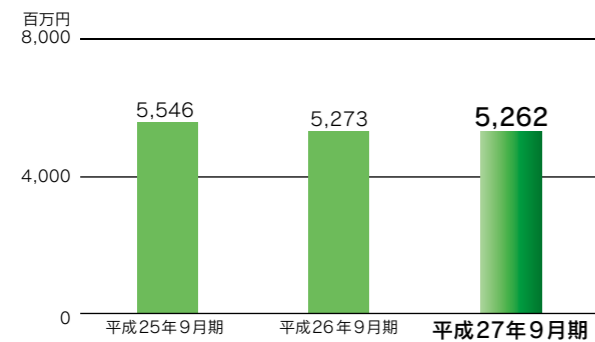
業績トピックス

●諸計数は原則として単位未満を切り捨てております。●構成比は100に調整しております。

主要な指標の推移

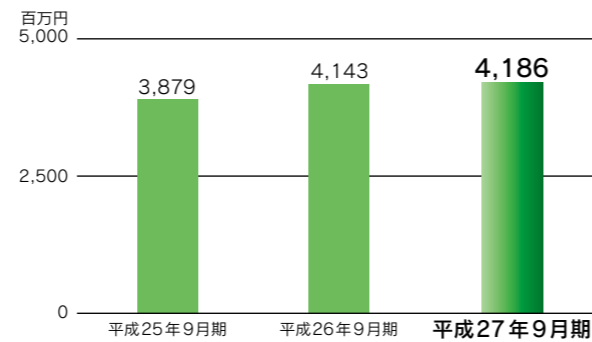
コア業務純益

コア業務純益は、資金利益が利回りの低下により減少したものの、役員取引等利益が預り資産関連手数料を中心に増加したことなどから、前年同期並の52億円となりました。



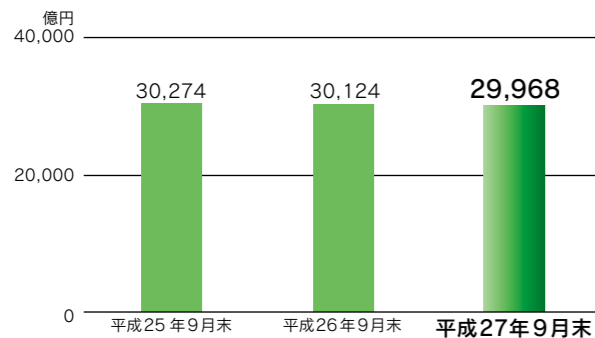
中間純利益

中間純利益は、国債等債券や株式等の売却益が増加したことなどから、前年同期比0.4億円増益の41億円となりました。



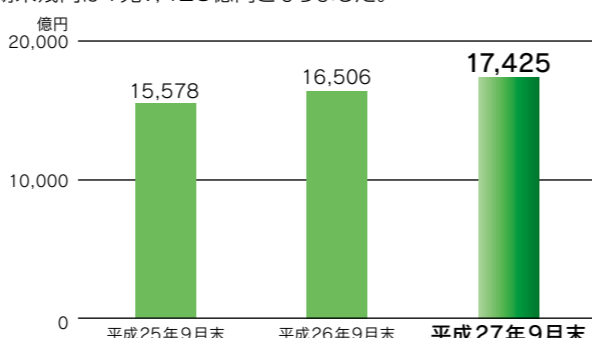
預金等残高

個人預金、法人預金は増加したものの、公金預金の減少がこれを上回ったことから、前年同期比156億円減少し、期末残高は2兆9,968億円となりました。



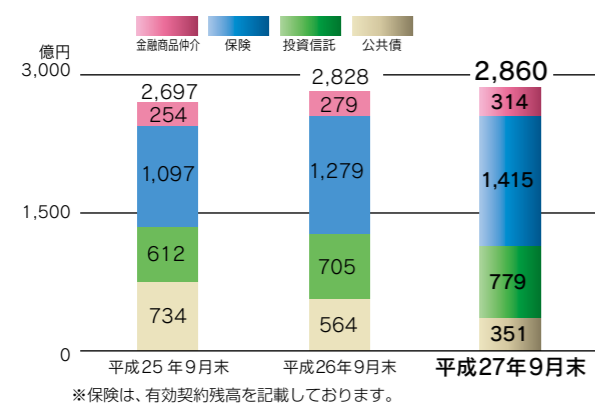
貸出金残高

地方公共団体向け貸出に加え、中小企業向け貸出の増加を主因として法人向け貸出が増加したほか、個人向け貸出も住宅ローン残高の伸長により増加したことから、前年同期比919億円増加し、期末残高は1兆7,425億円となりました。



預り資産残高

公共債が減少した一方、保険が終身保険を中心に増加したことから、前年同期比32億円増加し、期末残高は2,860億円となりました。



用語のご説明

〈自己資本比率〉

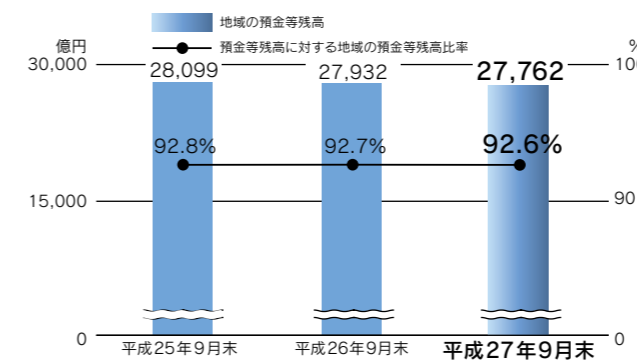
信用の程度に応じてウェイト付けした資産および事務事故、システム障害等で損失が発生する可能性のある金額の合計(リスクアセット)に対する自己資本の割合です。この比率が高いほど不良債権処理等に対する備えが充実していることを示し、当行のような国内支店だけの銀行は4%以上の水準を維持する必要があります。

「地域」の定義

当行にとっての「地域」とは、当行の主要な営業基盤である「岩手県」を指しています。なお、県内向け預貸金等各種記載計数につきましては、岩手県内各店舗の合計数値としています。

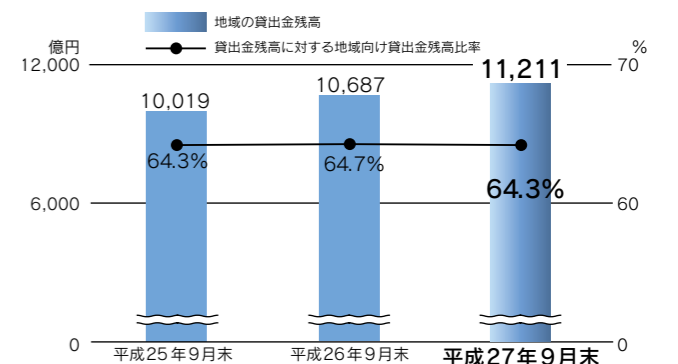
地域の預金等残高の推移

平成27年9月末の地域の預金等残高は2兆7,762億円で、預金等全体の9割以上を地域のお客さまからお預かりしています。



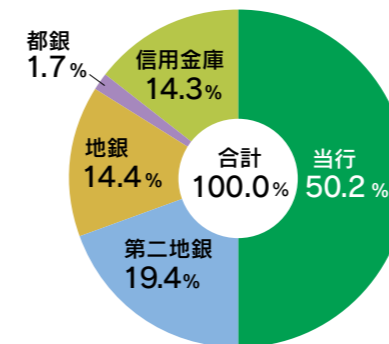
地域向け貸出金残高の推移

平成27年9月末の地域向け貸出金残高は1兆1,211億円で、総貸出金に占める割合は64.3%となっています。



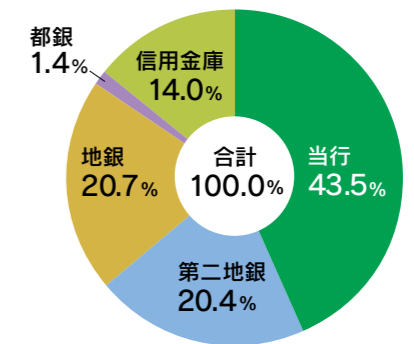
県内預金等シェア

平成27年3月中平均残高ベース



県内貸出金シェア

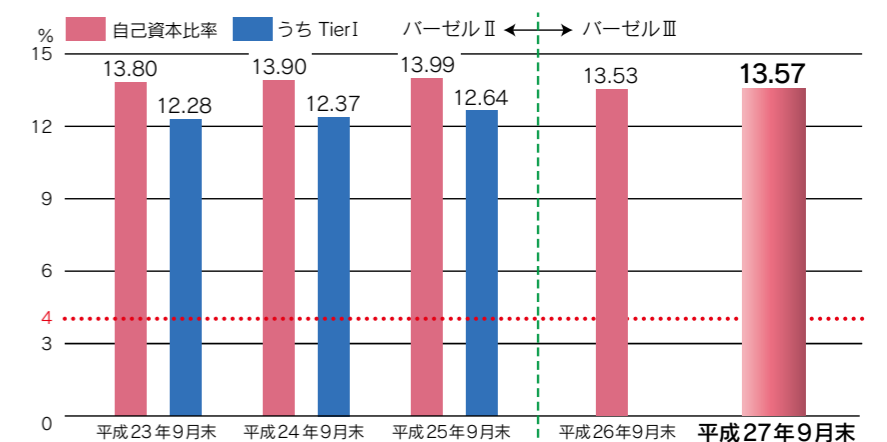
平成27年3月中平均残高ベース



岩手県内における当行の預金等・貸出金シェアは、県内の地銀、第二地銀、都銀、信用金庫のなかでトップとなっています。(注)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です。

自己資本比率

自己資本比率は平成26年3月期より新基準(バーゼルⅢ)で算出しております。平成27年9月末の単体自己資本比率は、13.57%となり、引き続き高い水準を維持しております。



格付け

「格付け」とは、企業の債務履行能力を第三者である格付機関が客観的に評価し、その結果を簡単な記号で表したものです。当行は国内外の2社の格付機関から「格付け」を取得していますが、双方から安全性を高く評価されています。

