



2023年3月期 決算説明会

2023年6月6日（火）

株式会社 岩手銀行



2022年度決算

- ✓ 2013年度以来、9期ぶりの増収増益。経常収益420億円（前年度比+29億円）、当期純利益51億円（同比+1億円）、連結当期純利益53億円（同比+12億円）。株式等売却益や役務取引等収益の増加、経費削減、貸倒引当金の損金算入認可による法人税減少が主因
- ✓ 貸出金残高は、2.0兆円（同比+3.4%）の大白に到達。中小企業等貸出や住宅ローンがけん引
- ✓ 有価証券残高は、1.0兆円（同比△6.6%）。債券の運用残高が492億円（同比△5.9%）減少。有価証券含み益は116億円
- ✓ ROEは、3.0%（株主資本ベース）。自己資本比率は、単体ベース11.33%（同比+0.03㊦）、連結ベース11.64%（同比+0.02㊦）

2023年度業績予想

- ✓ 連結当期純利益40億円（前年度比△13億円）。貸出金利息の増加や本業支援強化による手数料増加を見込む一方、有価証券利息配当金の減少、システムや人的投資に伴う経費の増加で減益を見込む
- ✓ 貸出金は、資金繰りや脱炭素支援強化に加え、ストラクチャードファイナンスを強化（利回り低下に歯止め）
- ✓ ゼロゼロ融資を含めたコロナ関連融資の返済は順調で、与信費用の大きな増加は想定していない

新長期ビジョン、新中期経営計画

- ✓ 地域を構成する企業グループとして、地域とともに持続可能な成長を果たすべく、地域価値共創目標を新設
- ✓ 10年後連結純利益100億円に向けた第1フェーズとして、中計最終年度（2025年度）に連結当期純利益70億円へ
- ✓ 自己資本比率10%程度を許容しつつ、金融サービス領域の深化と新事業領域への挑戦に向けて、自己資本を有効活用する
 - ・ 金融サービス領域の深化：ストラクチャードファイナンス・中小企業等貸出などの増強、市場運用ポートフォリオの再構築
 - ・ 新事業領域への挑戦：投資専門子会社によるスタートアップ等への出資を通じて、当行グループとのオープンイノベーションを促進
- ✓ 中計最終年度には、ROE4%、OHR60%台、顧客向けサービス業務利益の黒字化を達成する

2022年度決算

2022年度の業績	4
貸出金	5
預金等・預り資産	6
有価証券	7
与信費用・不良債権	8
経費	9
2023年度の業績予想	10
コロナ関連融資等の状況	11
秋田・岩手アライアンスの進捗状況	12

前中期経営計画

前中期経営計画の概要	14
目標の達成状況	15
実施した主な施策と次への課題	16

長期ビジョン、新中期経営計画

岩手県の概要	18
長期的に目指す姿	19
長期ビジョン	20
マテリアリティ	21
主要計数目標（新中計、長期的）	22
新中期経営計画の体系図	23

期間中の収益計画	24
顧客向けサービス業務利益（単体）	25
キャピタルアロケーション	26
グループ戦略	27

重点戦略

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	29
事業性理解を通じた本業支援・グリーン営業	30
グループ会社の取組み	31
ライフイベント、長寿社会に対応したサービスの提供	32
デジタル戦略	33
デジタルインフラの整備	34
アセットアロケーション変革	35
自己資本の戦略的活用 フロンティア事業	36
生産性の高い業務運営体制の構築	37
気候変動問題への対応	38
働きがいを持ち続ける組織づくり	39
社会貢献活動（CSR）	40
ガバナンス体制の高度化	41
株主の状況	42
株主還元	43
資本コストや株価を意識した経営の実践	44
APPENDIX～いわぎんタータン～	45



2022年度決算



2022年度の業績

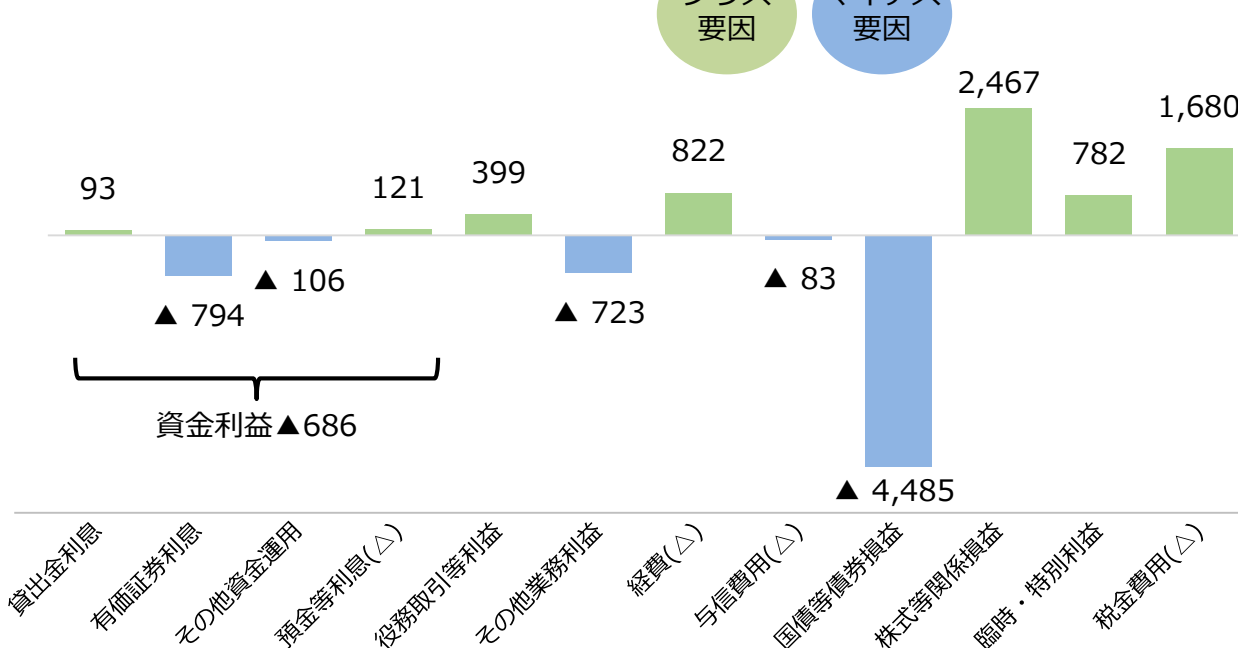
単体

	2021	2022	前期比	業績予想比
経常収益	39,124	42,058	2,934	4,148
コア業務粗利益	31,070	30,059	▲ 1,011	909
資金利益	27,154	26,468	▲ 686	828
役務取引等利益	3,879	4,278	399	278
その他業務利益 (国債等債券損益を除く)	36	▲ 687	▲ 723	▲ 197
経費(△)	23,316	22,494	▲ 822	▲ 346
コア業務純益	7,754	7,564	▲ 190	1,254
除く投資信託解約損益	6,890	7,149	259	1,237
国債等債券損益	▲ 962	▲ 5,447	▲ 4,485	▲ 4,207
一般貸倒引当金繰入額(△)	▲ 579	214	793	427
業務純益	7,371	1,903	▲ 5,468	▲ 3,380
臨時損益	753	4,165	3,412	2,643
うち不良債権処理額(△)	1,661	951	▲ 710	259
うち株式等関係損益	2,506	4,973	2,467	2,944
経常利益	8,124	6,068	▲ 2,056	▲ 732
特別損益	▲ 517	30	547	▲ 30
法人税等	2,672	992	▲ 1,680	▲ 868
当期純利益	4,934	5,107	173	107
与信関係費用	1,082	1,165	83	685

連結

	2021	2022	前期比	業績予想比
経常利益	7,768	6,457	▲ 1,311	▲ 443
親会社株主に帰属する当期純利益	4,126	5,381	1,255	381

項目毎の前年度比増減 単位：百万円



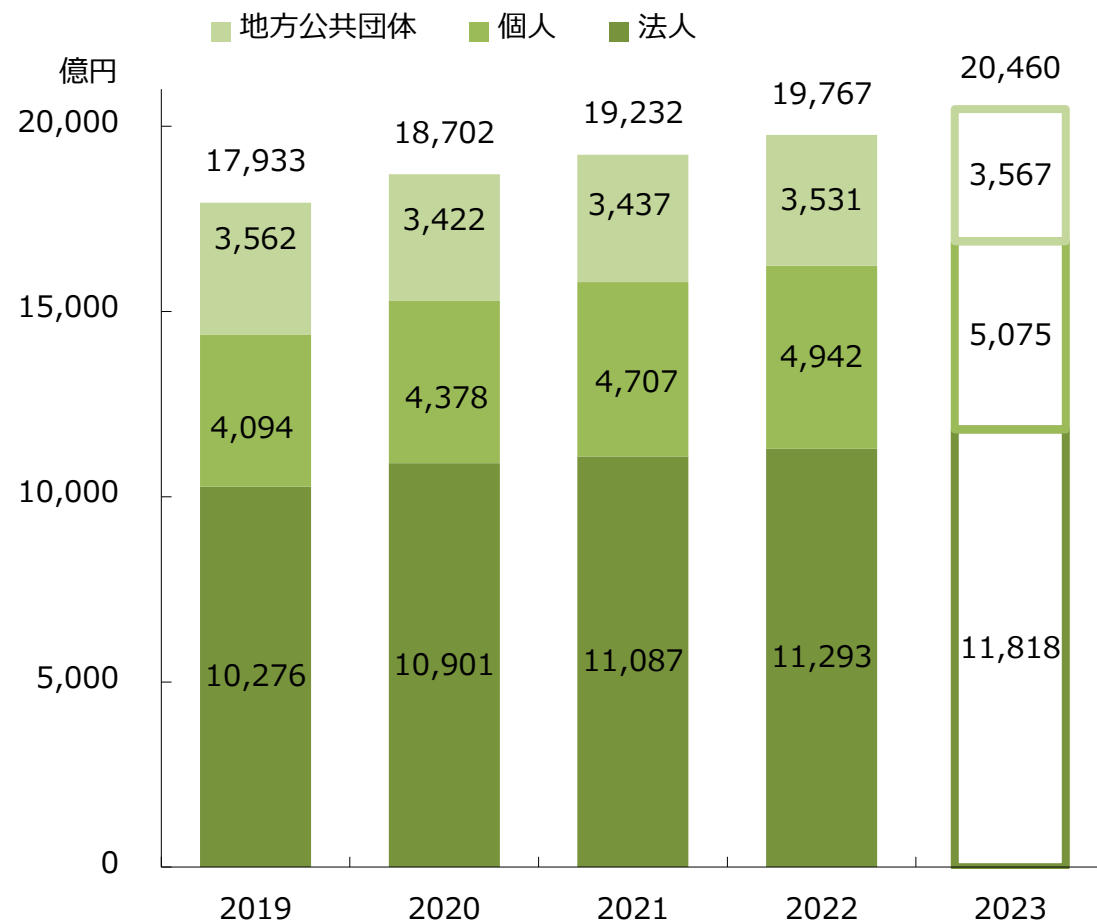
グループ会社

	2021	2022	前期比
当期純利益	▲ 77	788	865
いわぎんビジネスサービス (2021/7清算)	▲ 0		0
いわぎんリースデータ	▲ 619	418	1,037
いわぎんディーシーカード	85	70	▲ 15
いわぎんクレジットサービス	433	199	▲ 234
いわぎんリサーチ&コンサルティング	34	96	62
manordaいわて	▲ 10	3	13
連結調整(※)後の当期純利益	▲ 808	274	1,082

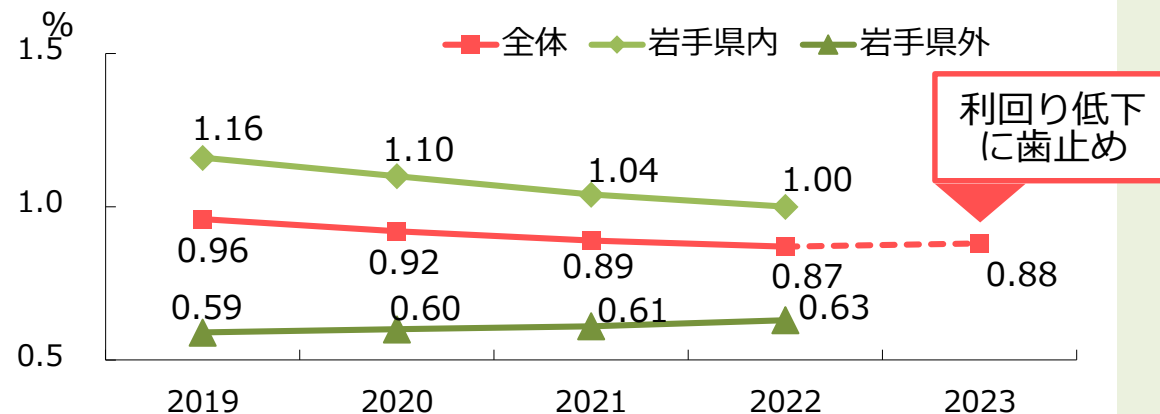
※配当金などを調整

- 法人向けおよび個人向け、地公体向けのすべてで増加したことから、前年度比+535億円（2.7%）。2023年度は、資金繰りや脱炭素支援に加え、ストラクチャードファイナンスへの取組強化で平残、利息ともに増加を見込む

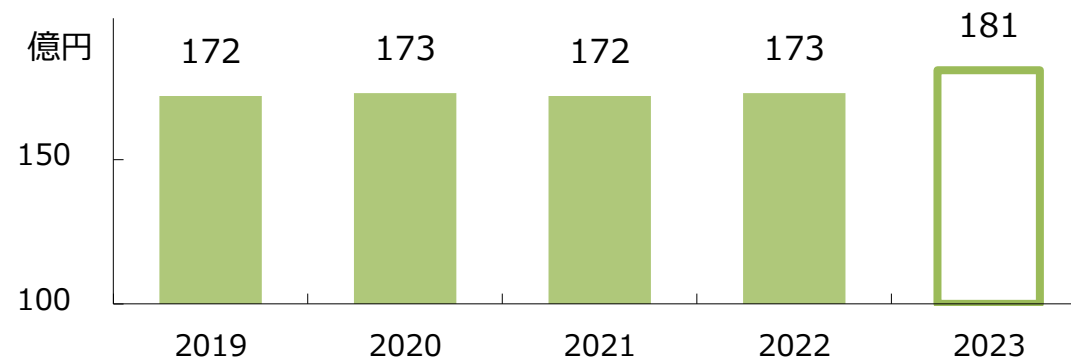
貸出金平残 1兆9,767億円



貸出金利回り 0.87%

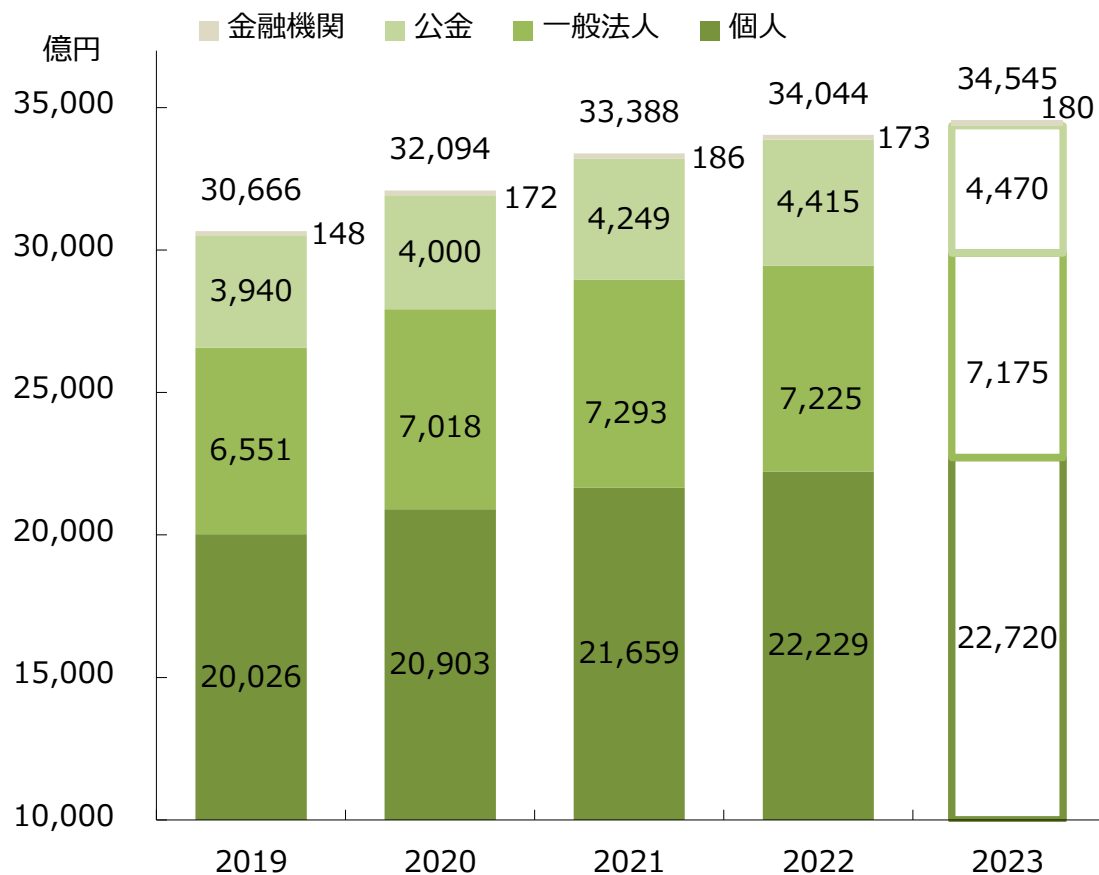


貸出金利息 173億円

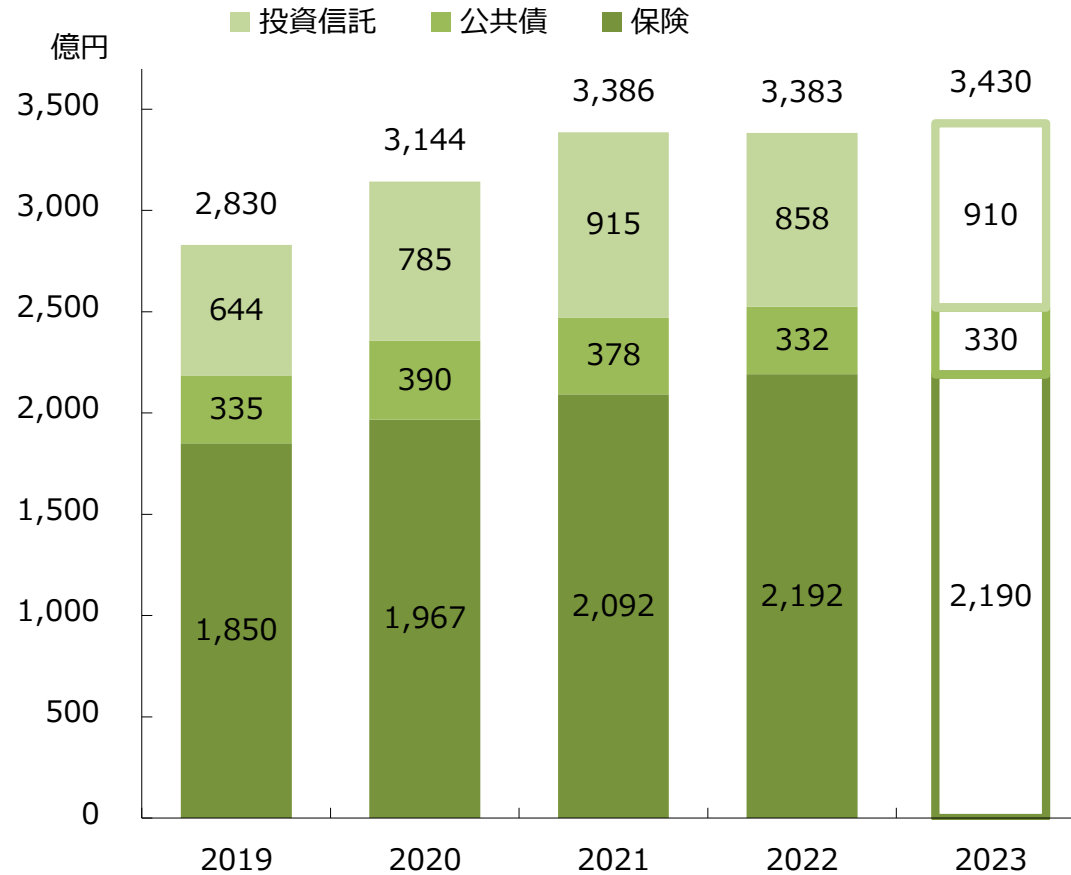


- 預金は前年度比+656億円（1.9%）。2023年度も、個人を中心に堅調な伸びを想定
- 預り資産は、海外金利上昇等で保険販売が好調。2023年度は投資信託を中心に残高伸長を見込む

預金等平残 3兆4,044億円

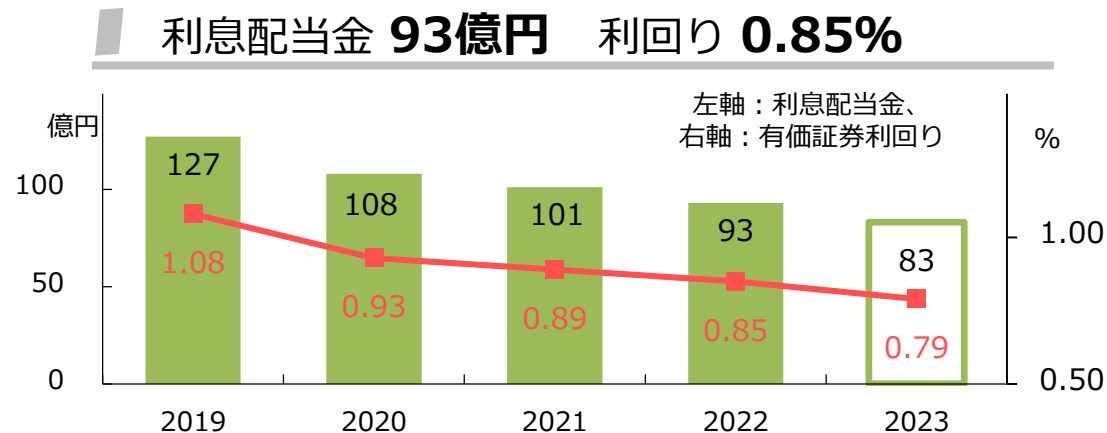
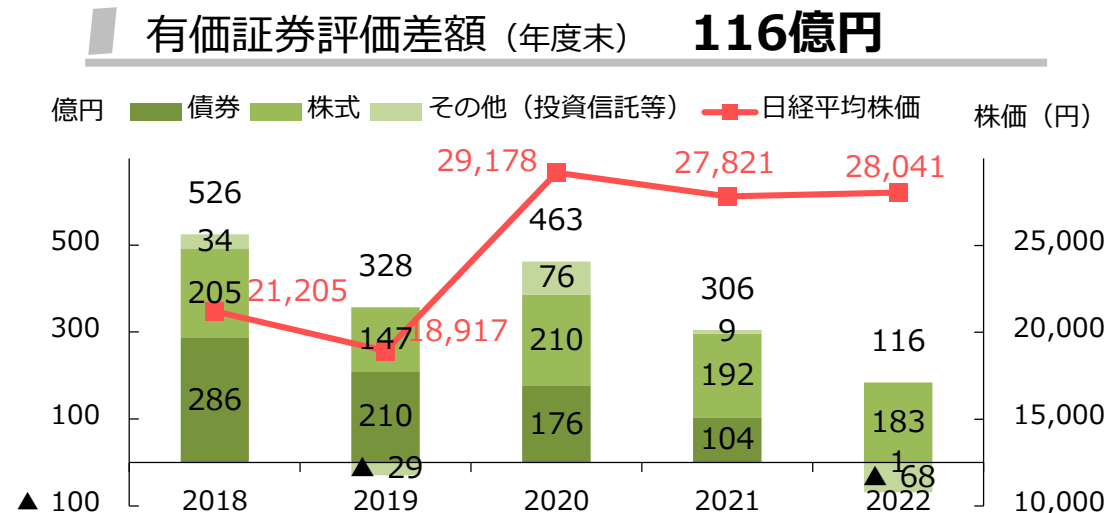
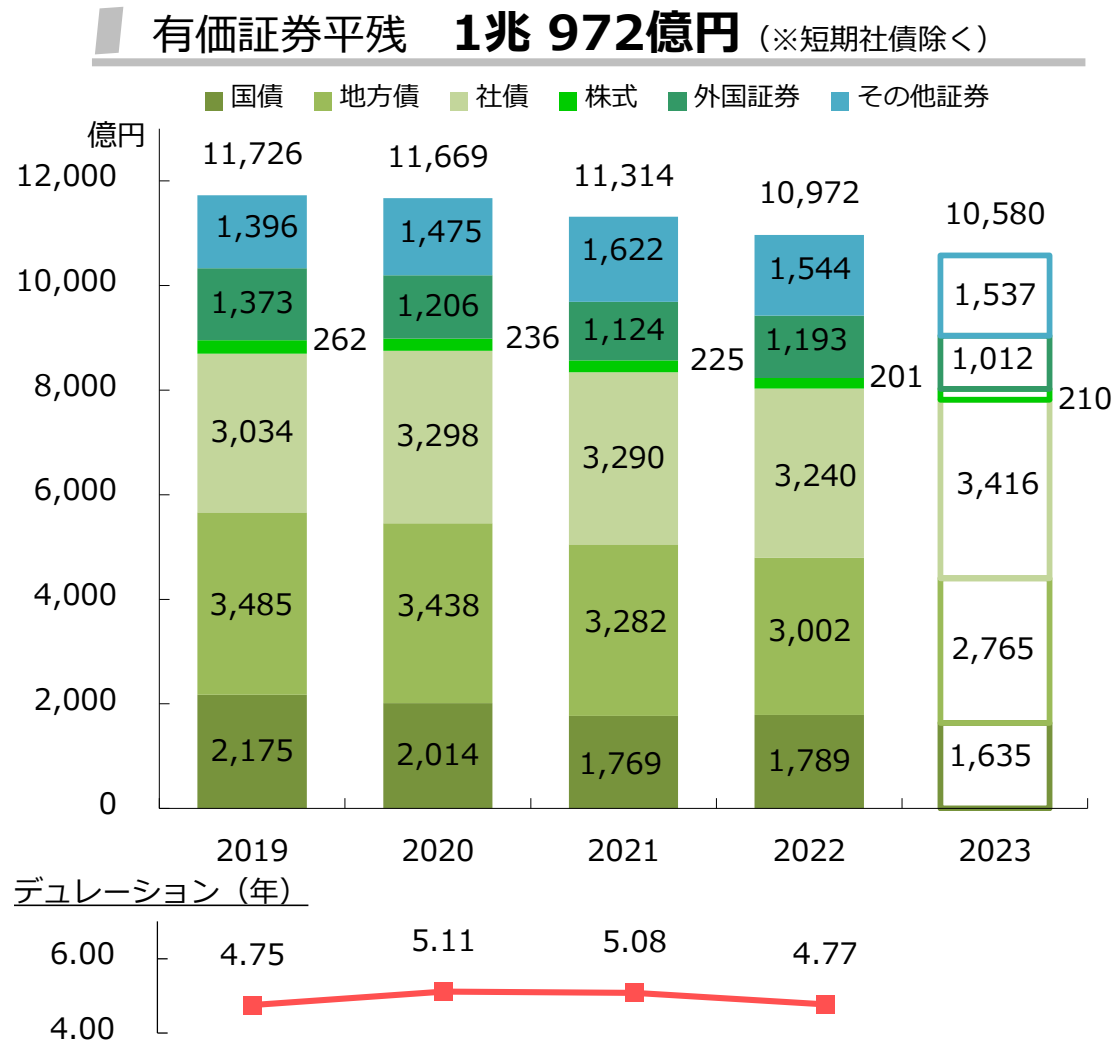


預り資産残高 3,383億円



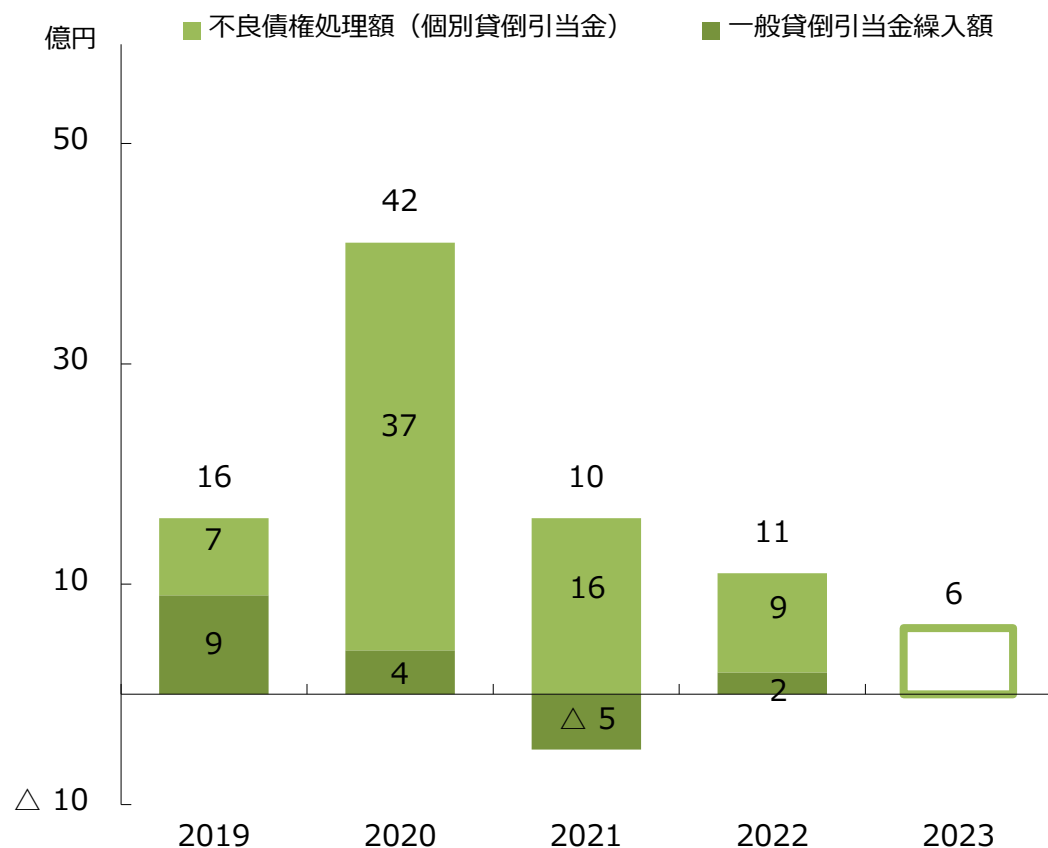
※保険：有効契約残高

- 地方債などの残高減少で前年度比△696億円（6.1%）。評価差額は金利上昇影響等で同△190億円の116億円
- 2023年度は金利変動リスク回避から短中期債券や変動型外債の組入れが中心となり、平残・利息ともに減少見込み

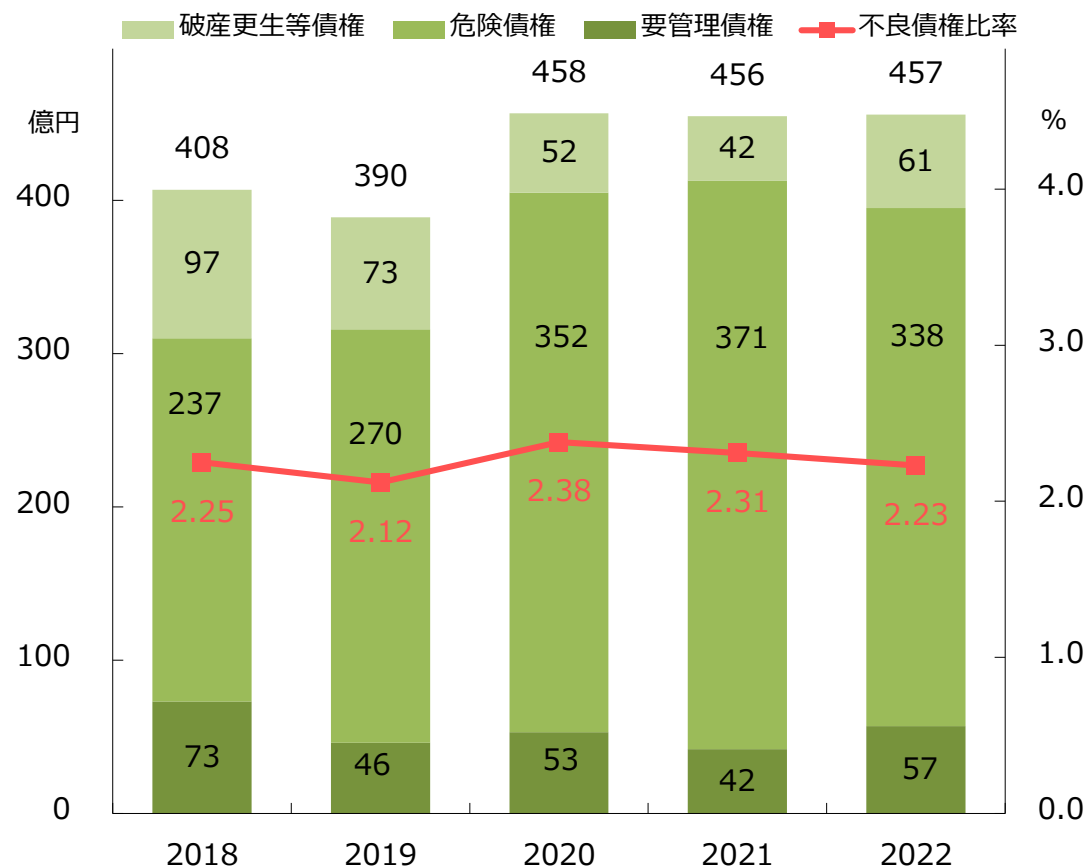


- 与信費用は、個別貸倒引当金繰入額が減少したものの、引当方法の見直しにより一般貸倒引当金が増加し、総体で前年度比+1億円。不良債権は、前年度並みに推移、不良債権比率は前年度比△0.08㊦

与信費用 11億円

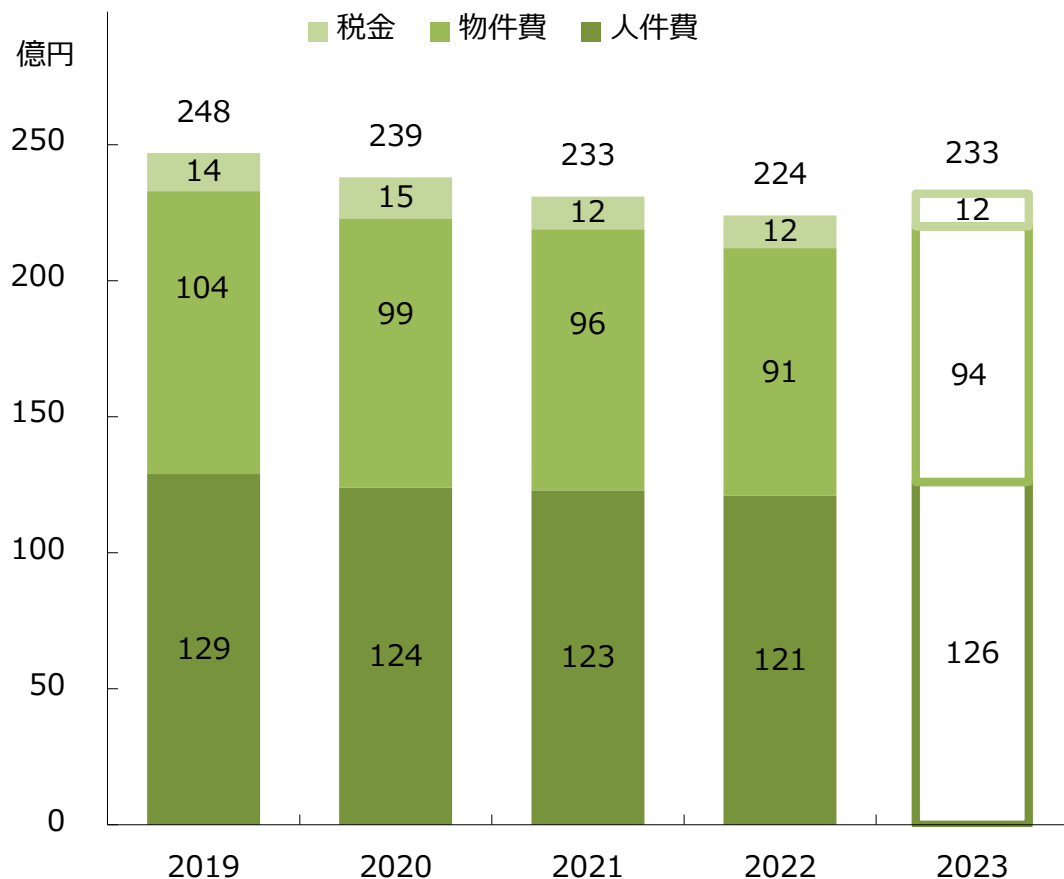


不良債権(年度末) 457億円 不良債権比率 2.23%



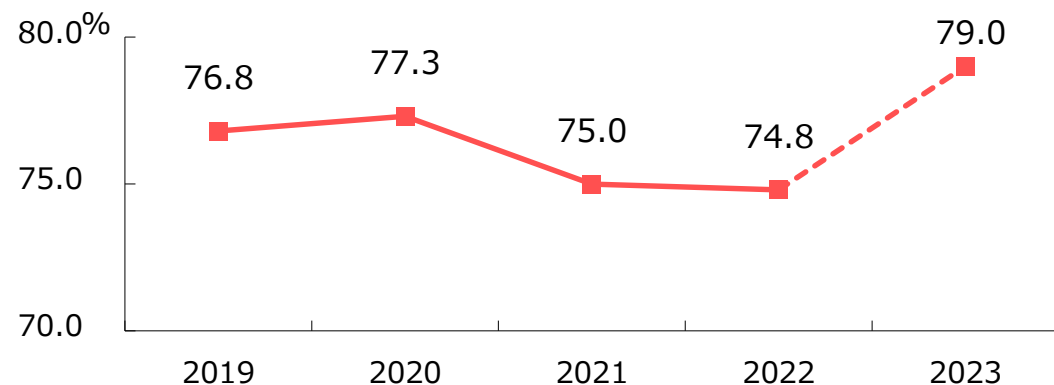
- 人件費および物件費が減少、全体で前年度比△9億円。2023年度は改刷対応に加え、賃上げや研修費など人的投資が増加し、233億円を見込む。トップライン減少等も相まって、OHRも79%程度を見込む

経費 224億円

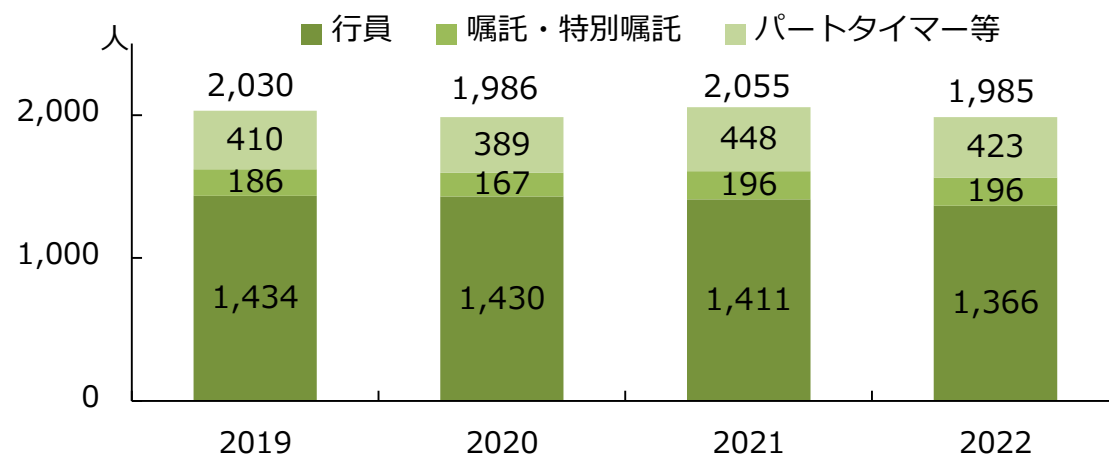


※ 人件費は臨時処置分を除く

OHR 74.8%



従業員 (年度末) 1,985人



2023年度の業績予想

金利シナリオ

・日銀政策 $\Delta 0.1\%$ ・10年国債 $0.4\sim 0.7\%$ ・米国10年国債 $3.5\sim 4.0\%$



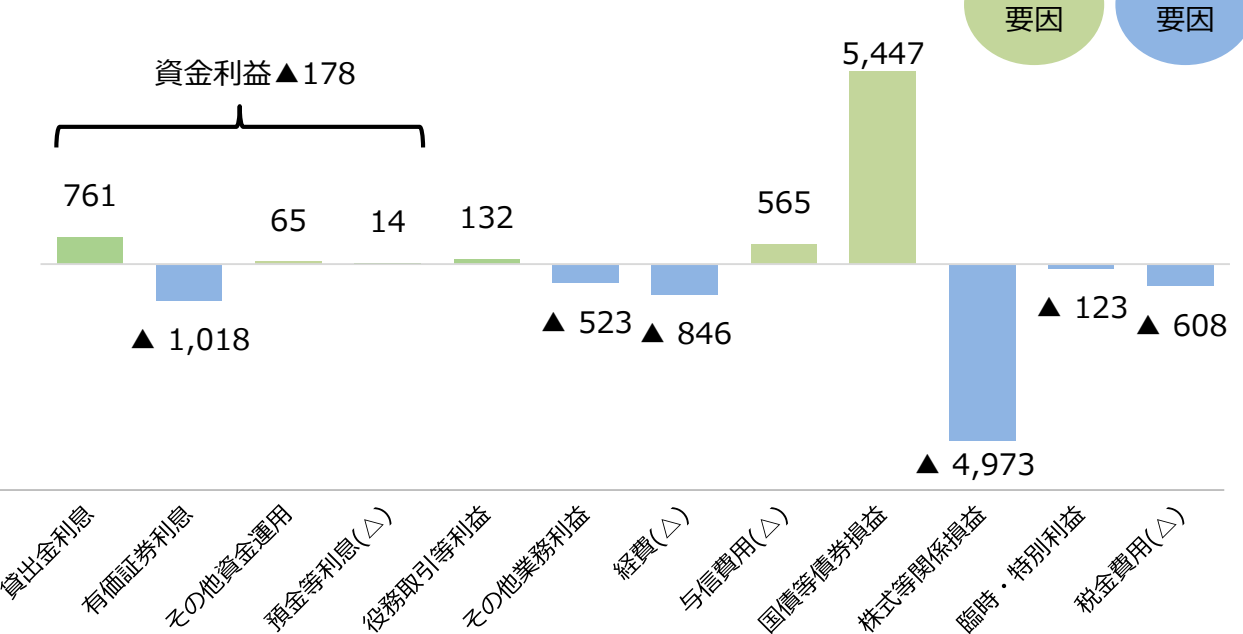
単体

	2022 実績	2023 計画	前期比	(参考) 中間期予想
経常収益	42,058	35,410	▲ 6,648	18,005
コア業務粗利益	30,059	29,490	▲ 569	14,900
資金利益	26,468	26,290	▲ 178	13,300
役務取引等利益	4,278	4,410	132	2,250
その他業務利益 (国債等債券損益を除く)	▲ 687	▲ 1,210	▲ 523	▲ 650
経費 (△)	22,494	23,340	846	11,710
うち人件費	12,163	12,640	477	6,360
うち物件費	9,106	9,450	344	4,720
コア業務純益	7,564	6,150	▲ 1,414	3,190
国債等債券損益	▲ 5,447	0	5,447	0
一般貸倒引当金繰入額 (△)	214	▲ 450	▲ 664	▲ 340
業務純益	1,903	6,600	4,697	3,530
臨時損益	4,167	▲ 1,000	▲ 5,167	▲ 430
うち不良債権処理額 (△)	951	1,050	99	540
うち株式等関係損益	4,973	0	▲ 4,973	0
経常利益	6,068	5,600	▲ 468	3,100
特別損益	30	0	▲ 30	0
法人税等	992	1,600	608	1,000
当期純利益	5,107	4,000	▲ 1,107	2,100
与信関係費用 (△)	1,165	600	▲ 565	200

連結

	2022 実績	2023 計画	前期比	(参考) 中間期予想
経常利益	6,457	5,800	▲ 657	2,900
親会社株主に帰属する当期純利益	5,381	4,000	▲ 1,381	1,900

項目毎の前年度比増減 単位：百万円



グループ会社

	2022 実績	2023 計画	前期比
当期純利益	788	370	▲ 418
いわぎんリースデータ	418	130	▲ 288
いわぎんディーシーカード	70	15	▲ 55
いわぎんクレジットサービス	199	210	11
いわぎんリサーチ&コンサルティング	96	17	▲ 79
manordaいわて	3	▲ 2	▲ 5
連結調整(※)後の当期純利益	274	50	▲ 224

※配当金などを調整

■ ゼロゼロ融資を含めたコロナ関連融資は順調に返済。新たな事業挑戦を積極支援

コロナ関連融資の状況（年度末）

7割以上の先が返済開始済み
据置継続先も含め、適切な支援を継続していく

ゼロゼロ、伴走支援資金等を含む	2021		2022	
	件	残高(億)	件	残高(億)
返済開始済	2,652	343	3,309	426
据置中	1,854	401	1,351	279
計	4,506	744	4,660	705

事業再構築補助金採択への関与

コロナ禍を契機として、新たな事業へ挑戦する地域の取引先を積極的に支援

1～8次累計	採択先数	割合
岩手県	198	—
当行	110	55.6%
A地銀	26	13.1%
B地銀	47	23.7%
その他	15	7.5%

コロナ関連融資の条件変更

返済緩和や据置期間の延長など

2022年度 **150**件

取扱件数に対する割合は少なく、
大きな影響はない



【お取引先の状況に合わせた経営支援を整備】

フェーズ1 資金繰り支援

- ・制度資金
- ・プロパー資金
- ・ファンド
- ・協調融資
- ・事業再構築補助金採択の支援

フェーズ2 本業支援

- ・経営支援プラットフォームの提供
- ・ビジネスマッチング
- ・事業性損害保険
- ・事業再構築支援

フェーズ3 経営改善支援

- ・経営改善計画策定支援
- ・資本性ローン活用（公的金融機関連携）
- ・資金繰り計画に基づくリスケジュール
- ・遊休資産処分支援

フェーズ4 金融支援

- ・M & A支援
- ・廃業支援

■ 2021年10月の包括業務連携発表後、情報交換や連携施策を実施、想定どおりの連携効果が表れている

主な取組実績

既存事業の深掘り

プロジェクトファイナンス（累計、億円）

	岩手銀行	秋田銀行	合計
契約額	171	264	434
実行額	93	126	219
収益額	0.5	0.7	1.2

再エネ向けが堅調

事業承継・M&A
・案件紹介を継続

外部セミナーの共同開催
・個人顧客向け投資セミナー
・社会福祉法人向け経営セミナー

構造改革

システム共同化・事務の共同対応
・地方税統一QRコード対応システムの導入

コスト最適化
・ファシリティ分野の慣例見直し実施

行内研修の共同開催
・ダイバーシティマネジメントセミナー

経営塾の共同開催
・次世代経営塾の
合同研修会



与信管理の高度化
・デフォルトや再生事例研究を開催

新事業領域の開拓

地域商社の連携
・台湾での販売会を共同開催



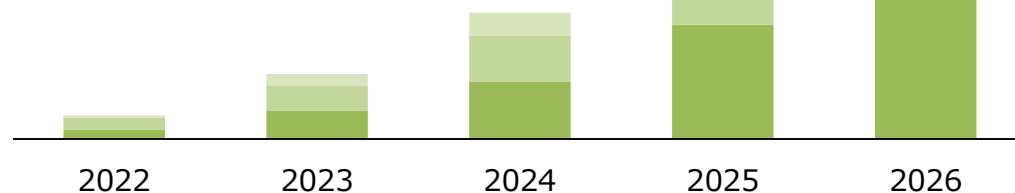
DX分野の連携
・「A・Iデータラボ」を設置
リテール分野のデータ活用へ

連携効果

目標

5年累計・両行合計
30億円以上

- コーポレート
- コスト構造改革
- 事務・システム共同化



連携実績

初年度(2022)
2億円
(目標2億円)

分科会・情報交換会回数

2022年度
74回
(累計140回)





前中期経営計画

- 長期ビジョンの最終ステージとして、地域における「CSV（共通価値の創造）」の実践をテーマに諸施策を展開

いわぎんフロンティアプラン

← 長期ビジョン (2013.4~2023.3) →

地域の牽引役として圧倒的な存在感を示すとともに、
トピックオリティバンクとしての地位を確立する



新たな
未来へ

3rd stage で目指した方向性

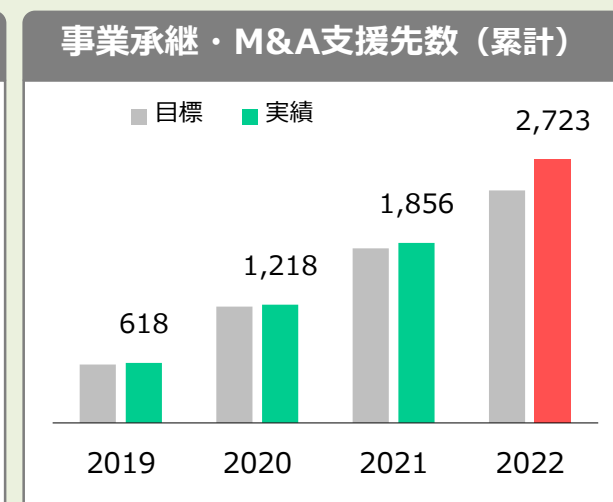
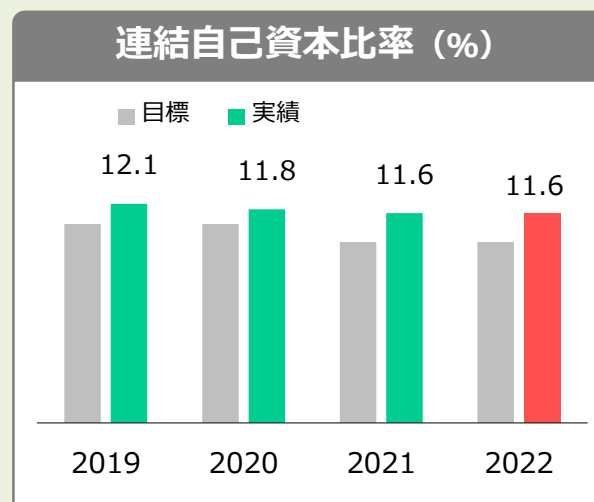
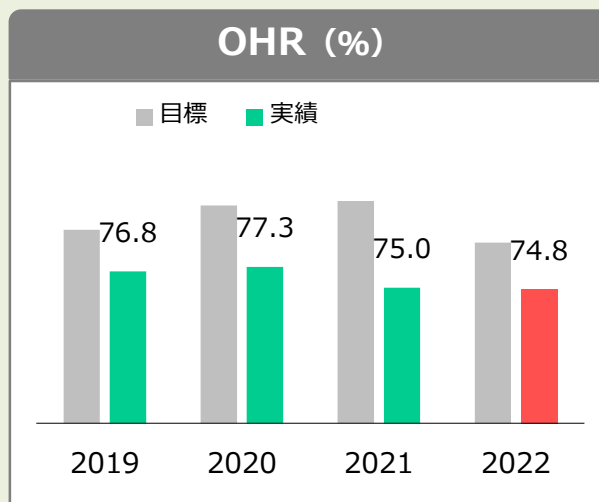
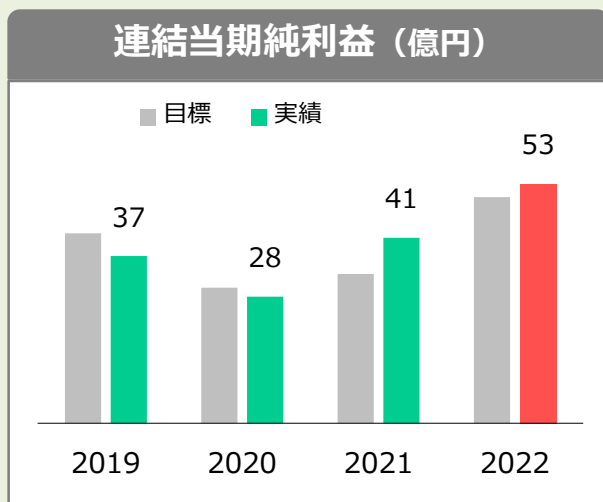
- ・ 地域の存続と課題解決に向けて最大限のグループ経営資源を投入
- ・ 「都市集中型」社会から持続可能な「地方分散型」社会への転換を促進
- ・ 異業種との連携による商品開発 サービスの提供等の新たなビジネスモデルを構築
- ・ 非価格競争分野での優位性を高め、お客さまからの支持を獲得
- ・ 自己改革意欲のある職員に対して、最適な職場環境を提供
- ・ 過剰品質業務の見直し、不採算事業、不採算業務からの撤退



■ 主要計数目標4項目は、全て達成

主要計数目標【2022年度】	計画	実績	達成
連結当期純利益	50億円	53億円	○
OHR	70%台	74.8%	○
連結自己資本比率	10%以上	11.64%	○
事業承継・M&A支援先数（累計）	2,400先	2,723先	○

【期間中の項目毎推移】



	前半（2019～2020年度）	後半（2021～2022年度）
営業体制の再構築	クラスター営業体制の導入	預り資産クラスター一体営業体制、法人部門へ人員再配置
デジタル分野推進	デジタル戦略専担部署「DX Lab」の新設	WEB完結商品やサービスの導入・拡大
新事業領域の創出	いわぎんコンサルティング、manordaいわてを設立	いわぎん総合金融グループとしての連携強化
本部・営業店BPR	営業店内部人員の適正化完了	新端末の全店導入、相続業務等の本部集中化
店舗等再編	店舗内店舗方式による再編、ATM適正化	昼休業の導入、ローンプラザ集約
融資スラクチャー改革	融資VSC体制の導入	個人ローンサポートセンターの新設
コスト構造改革	いわぎんビジネスサービスの解散、メール1便化等各種見直し	岩手経済研究所の解散、グループ拠点集約

経営体質強化プロジェクト： 業務改革：

新中計への課題			
グループ戦略	- グループ経営資源の長期的視点による戦略的配分 - グループ各社の重複業務の効率化	デジタル戦略	- 豊富なグループ内データの戦略的な利活用 - 事務負担の大きい業務のデジタル化
コンサル人材	実務経験を通じた実践型育成プロセス	市場リスク管理	市場変動に応じた投資戦略の協議・決定プロセス

長期ビジョン、新中期経営計画

■ 岩手県は、県内各エリアにそれぞれの特徴を有す

県央エリア IT・医療関連産業と観光資源

- ・先進技術が集積
大学等学術機関、IT産業、
産業支援機関、医療関連産業
など多くの技術が集まっている

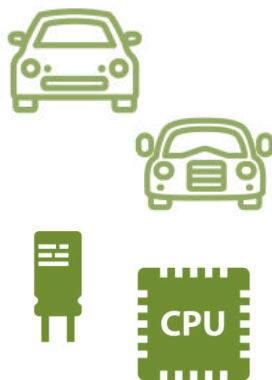


- ・観光資源
NYタイムズ紙「2023年に行く
べき52か所」に盛岡市が選出

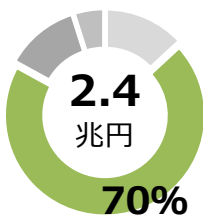


県南エリア ものづくり産業が集積

- ・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



製造出荷額の
県内エリア毎
の割合



県北

県央

沿岸

県南

人口 **120**万人

県内総生産(名目) **4.7**兆円

県北エリア 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)
農業新品種数 **13品種**(全国7位)

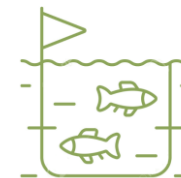


- ・再エネポテンシャル
陸上風力 **209億kwh**(全国2位)
地熱 **11億kwh**(全国2位)



沿岸エリア 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
305億円(全国14位)



- ・海外向けコンテナ増加
釜石港 **8,170TEU**
※TEU=20フィートコンテナ1個



当行が抱く、地域社会やお客さまにとっての「理想的な地域像」

地域の魅力が上がり、賑わいが
創出され、環境に配慮しつつ
ストレスなく安心して暮らせる

企業が持続的に成長し、
若者にとって地元就職先としての
選択肢となる魅力的な企業がある

ライフイベントに関わるできごとを
ワンストップで解決できる
インフラ・機能が身近にある

豊かな地域社会
の実現

地域経済
の発展

地域のみな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を実現する

課題解決と
利益の両立



当行グループの使命・役割

賑わいと活力あるまちづくりに取り組み、
人々が安心して豊かに暮らせる
社会を実現する

各人が専門性を発揮して、新たな産業の
創出や真の経営支援に取り組み、
お客さまの持続的成長を支える

デジタル技術を駆使して地域と
繋がり続けるプラットフォームを構築し、
多様な社会課題の解決を実現する

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

期間：2023年4月～2033年3月（10年）

長期ビジョンに込めた思い

01

主たる営業地盤とする岩手県においては、東日本大震災以降、都市部への人口流出、少子高齢化、働き手不足、事業の後継者不在などの課題が、より顕在化・深刻化し、従来にも増して官民一丸となった取り組みが必要となっている

02

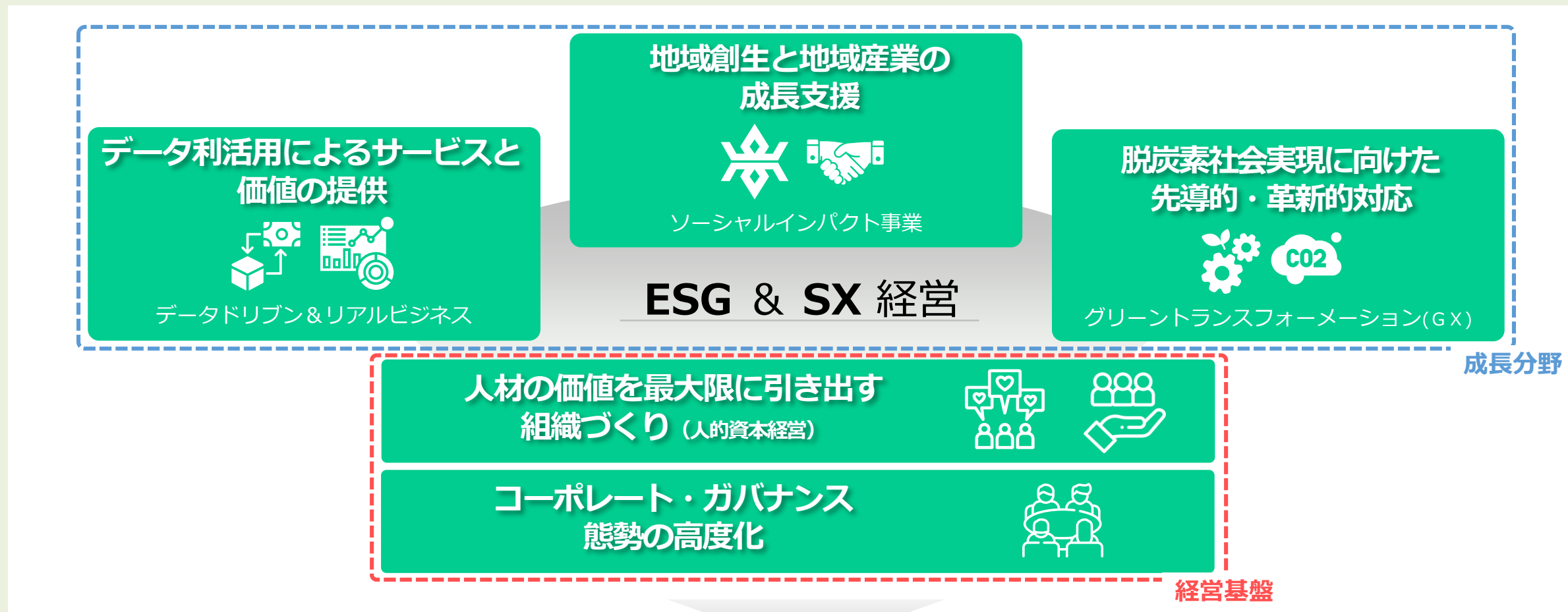
気候変動への取り組みがグローバル化し、食料や燃料・資材の価格高騰等を背景に国内での食料・エネルギーの生産・供給体制の整備が急がれるなか、広大な土地と森林、長大な海岸線を有する岩手県は、再生可能エネルギーと食料の生産・供給拠点として、国内でのプレゼンスが高まっている

03

県南部では半導体・自動車産業などの産業集積が進み、県北部では地域エネルギーや森林・海洋資源を活用した地域循環共生圏の実現に向けた動きが加速。復興に注力する沿岸部と併せて、岩手県全域で産業構造や社会経済の変革が進み、次の10年に向けた成長エンジンが整備されつつある

こうした環境下、当行グループは、地域の事業者、行政自治体と連携しながら、産業構造変革によって生じる好機を逃すことなく、再生可能エネルギー、農林水産、観光など、岩手特有の地域資源の強みとさらなる可能性を引き出していくことで、地域に新たな価値を生み出し、サステナブルな地域社会の実現を目指していく

- 特定した5つのマテリアリティ（重点分野）に加えて、「ESG（環境、社会、企業統治） & SX（持続可能な企業を目指した変革）経営」を掲げ、地域の価値共創カンパニーへ変革していく



地域の価値共創カンパニーへ

主要計数目標（新中期経営計画、長期的目標）

- 厚い自己資本を活用（自己資本比率10%程度を許容）し、収益力向上へ

財務目標	2022 実績	2025 計画	長期的目標 (2032まで)
連結当期利益	53億円	70億円	100億円
連結ROE（株主資本ベース）	3.0%	4%以上	5%以上
連結自己資本比率	11.64%	10%程度	—
OHR（単体）	74.8%	60%台	—
顧客向けサービス業務利益	△9億円	10億円以上	—

● 中計期間の想定シナリオ

国内

- ・ 日銀政策金利 $\Delta 0.1\%$
- ・ 10年国債 $0.4\sim 1.0\%$
- ・ 日経平均 $26,000\sim 29,000$ 円
- ・ ドル円 $115\sim 130$ 円

海外

- ・ 米国10年国債 $2.5\sim 4.0\%$

その他

- ・ 短プラ 1.975%
- ・ 普通預金 0.001%

【経営理念や長期ビジョンを具現化する長期的KPI】

サステナビリティ 目標	2022 実績	2030 計画
サステナブルファイナンス 実行累計額	964億円 (2021以降)	5,000億円
当行グループのGHG (スコープ1,2)	4,661t-co ₂ (2013比 $\Delta 39\%$)	ネットゼロ

地域価値共創 目標	直近実績	目指す具体的内容
岩手県の 経済成長率	2020年度 国内： $\Delta 4.1\%$ 県内： $\Delta 3.0\%$	県内総生産（実質）の 対前年度増加率が、 国と同等以上を目指す
岩手県GHG削減 への貢献（2030）	2019年度 1,128 万t-co ₂ (2013比 $\Delta 21\%$)	2030年度 625 万t-co ₂ (2013比 $\Delta 57\%$)

【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



第1フェーズ
地域を支える進化した
金融のカたちをつくる期間

第2フェーズ

第3フェーズ

地域へ提供していきたい価値

- ・ 経営課題の解決
- ・ ハンズオン支援
- ・ IT化、デジタル化
- ・ 環境対応、地域開発ソリューション
- ・ BCPノウハウ
- ・ 便利で高機能なデジタルツール
- ・ 質の高いコンサルティング
- ・ 高齢者向けサービス など

中期経営計画

第21次中期経営計画 ～ 地域価値共創プラン ～

2023/4 ～ 2026/3

金融サービス領域の進化 × 新事業領域への挑戦

主要計数目標（計画最終年度）

- ・ 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

基本方針

01

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
- ・ データ利活用による金融サービスの改革
- ・ 環境ビジネスの推進強化
- ・ フロンティア事業領域への拡大

02

地域を支える 盤石な経営基盤の確立

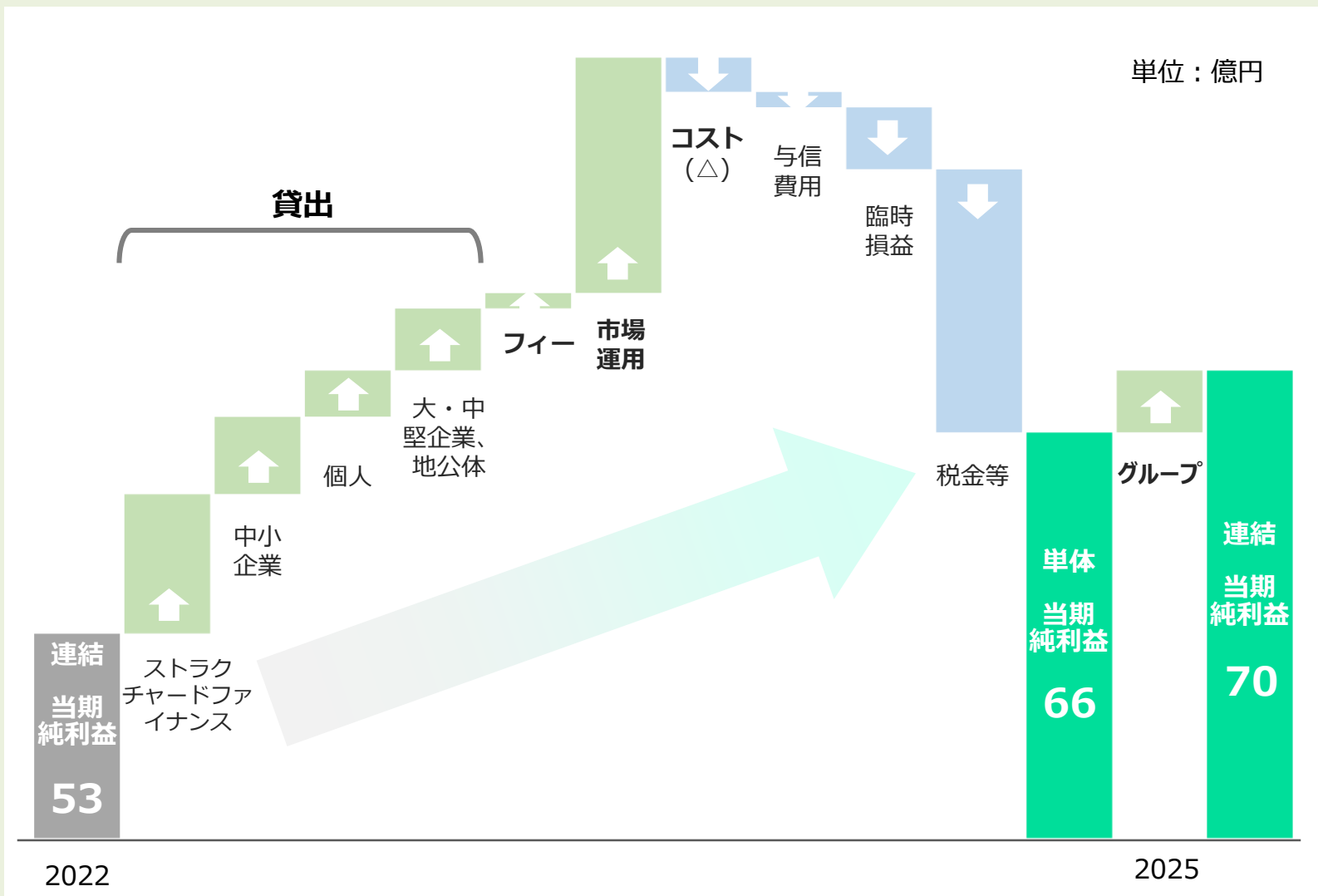
- ・ アセットアロケーションの変革
- ・ 生産性の高い業務運営体制への変革
- ・ ガバナンス態勢の高度化

03

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
 - ・ 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（ダイバーシティ） & I（インクルージョン）～

- アセットアロケーション（貸出、市場運用）の変革、専門人材育成やデジタル化・行内省力化投資等で収益向上



貸出

- 企業の成長性に資する地元向け融資の拡大
- 脱炭素支援を通じた融資拡大
- ストラクチャードファイナンス強化による域外収益の増強

フィー

- ビジネスマッチング、私募債、ファイナンス組成等の法人関連手数料の最大化
- 適正な事務対価の獲得

市場運用

- 有価証券ポートフォリオの再構築

コスト(投資等)

- アライアンス効果の追求、共同化等による削減
- 効率的な店舗体制への移行
- リスクリング強化、プロフェッショナル人材の育成
- 異業種等との積極的な人材交流、外部人材の受入拡充
- デジタル基盤整備、行内省力化等の設備投資

グループ

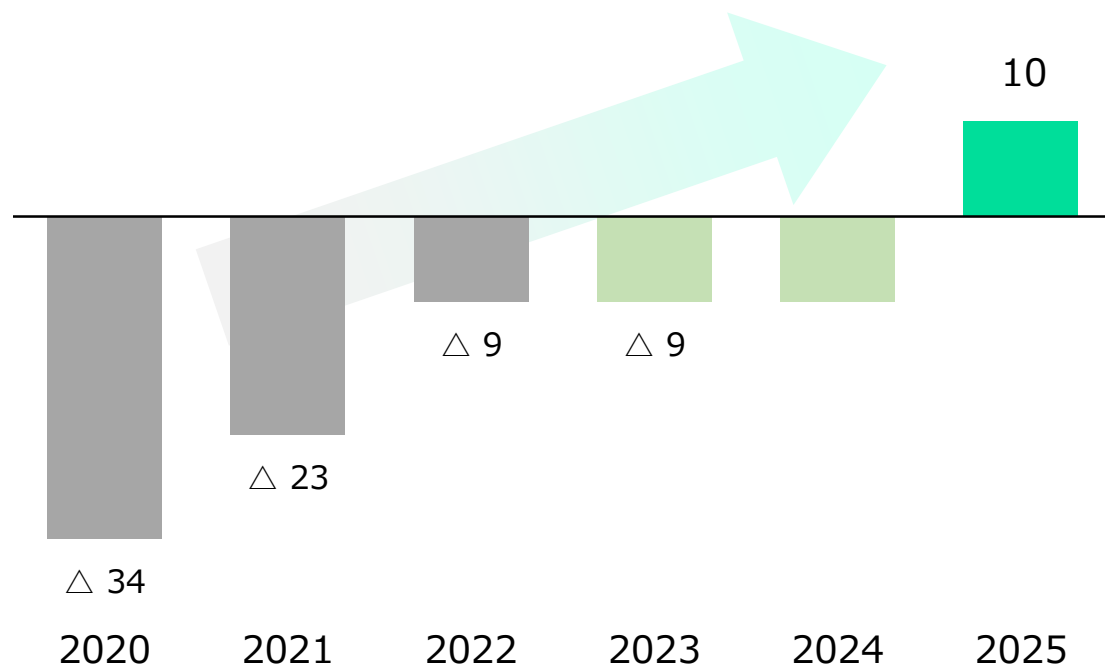
- コンサルティング機能強化、他業連携、投融資先支援、事業リストラクチャリング等への取組み強化

顧客向けサービス業務利益（単体）

- 貸出金や役務利益の増加により、顧客向けサービス業務利益は黒字化へ

顧客向けサービス業務利益の推移

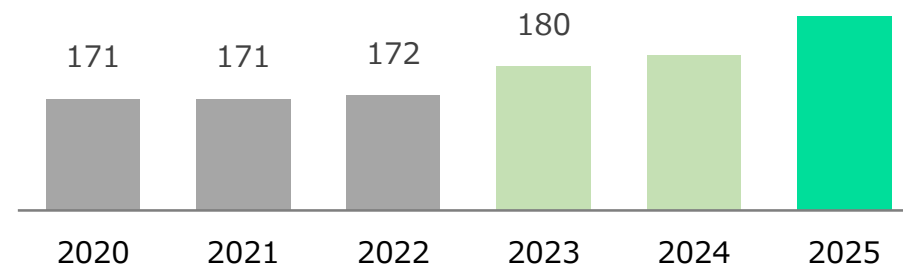
単位：億円



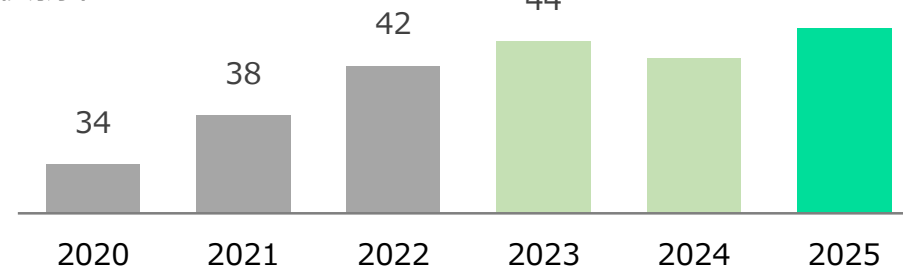
$$\text{顧客向けサービス業務利益} = \text{貸出金平残} \times \text{預貸金利回り差} + \text{役務利益} - \text{経費}$$

貸出金収益

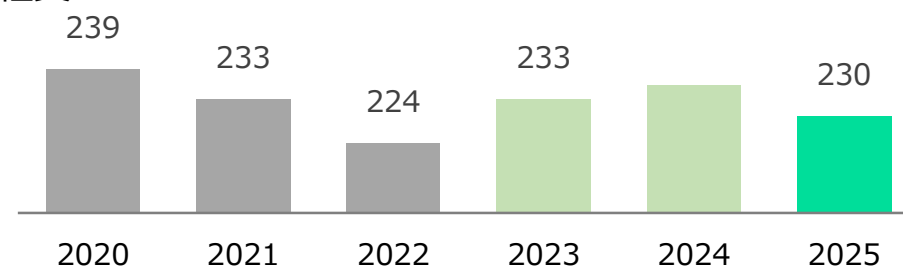
単位：億円



役務利益

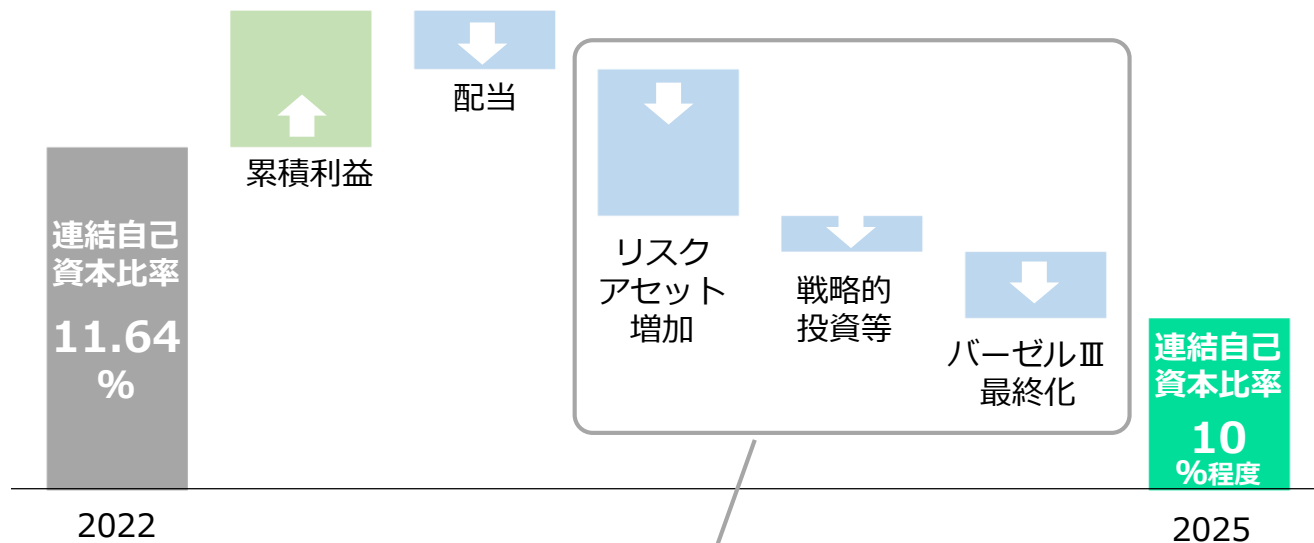


経費

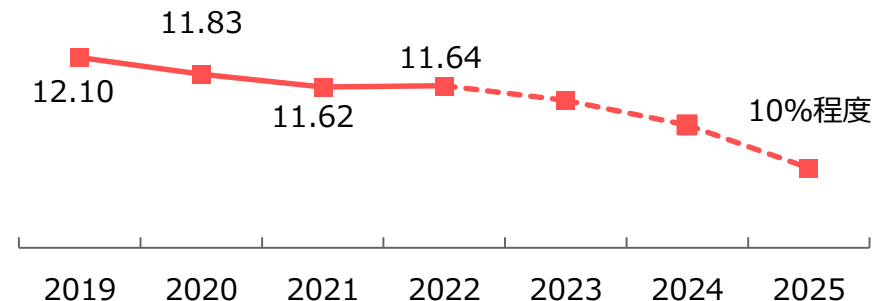


■ 連結自己資本比率のベンチマークを「10%程度」に設定し、リスクアセット積上げと成長分野投資へ

【増減イメージ】



自己資本比率の推移 11.64% (連結)



持続的な成長に向けた投資

- ・ ソーシャルソリューションビジネスの高度化を実現するために最優先で活用
- ・ 戦略的収益増強分野へ資本を投入
- ・ 地域の脱炭素支援や事業領域の拡大
- ・ 人的資本価値の最大化に向けた投資

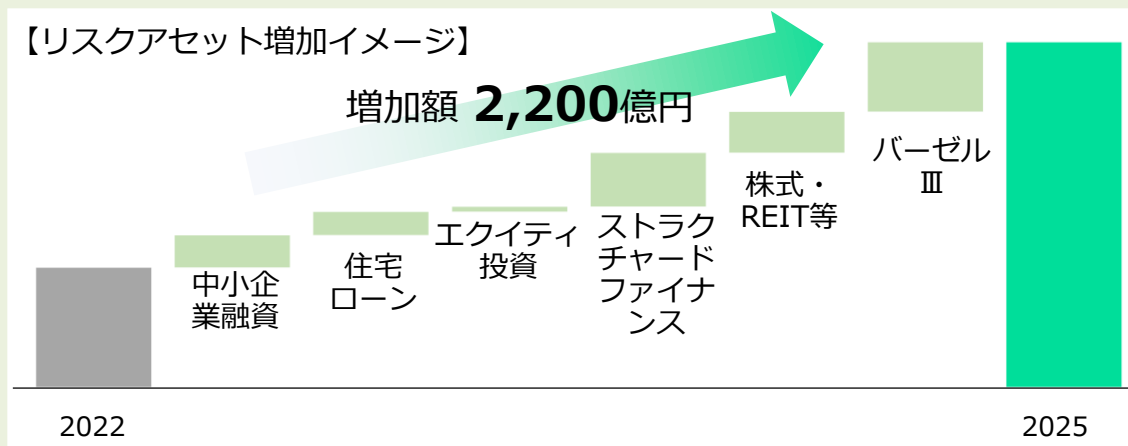
適正な資本水準の確保

- ・ 東日本大震災など経験を考慮しつつ、公共性と経営の健全性確保の観点から、適正規模の自己資本を確保

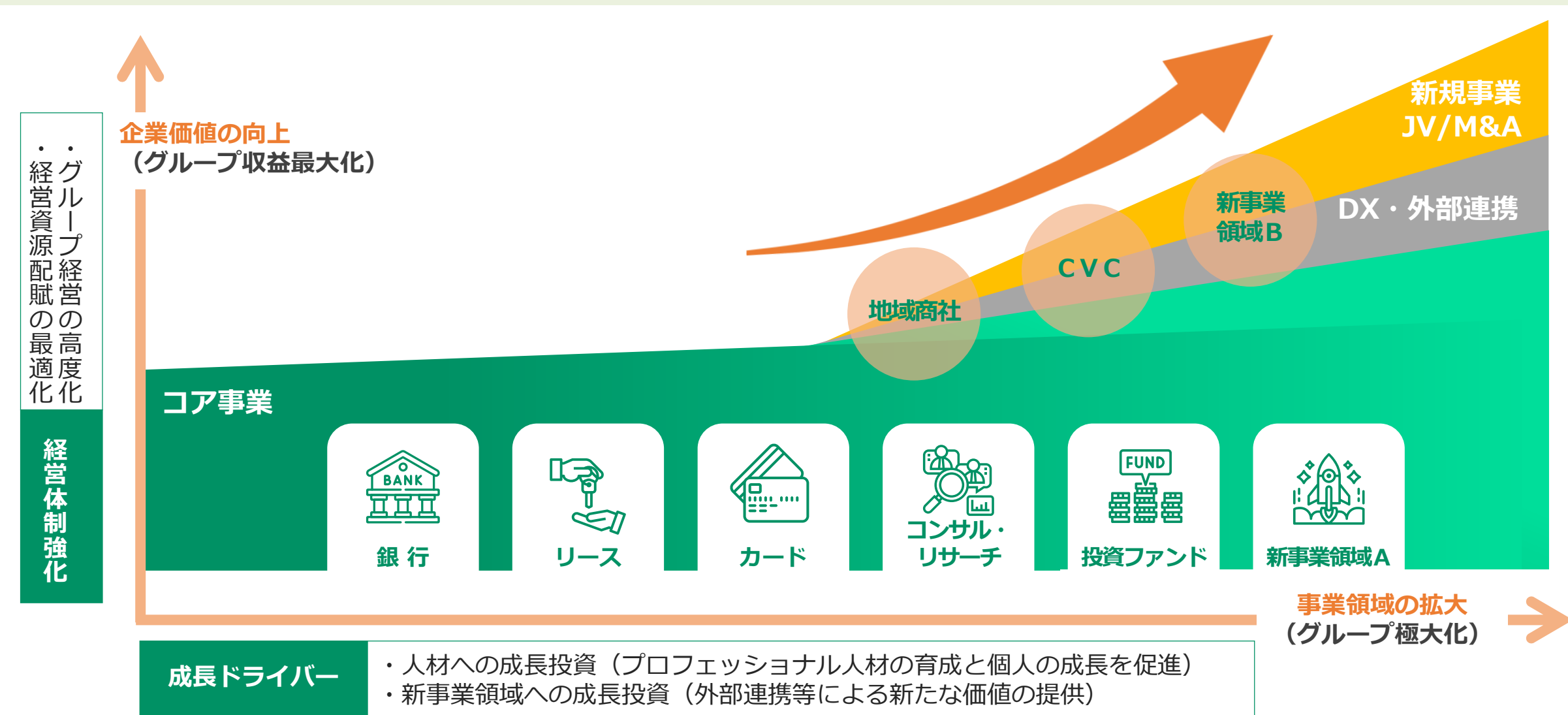
株主還元の充実

- ・ 安定配当70円を維持しつつ、配当性向30%を目安
- ・ 市場動向や業績見通しなどを勘案し、柔軟かつ機動的な自己株式の取得を実施

【リスクアセット増加イメージ】

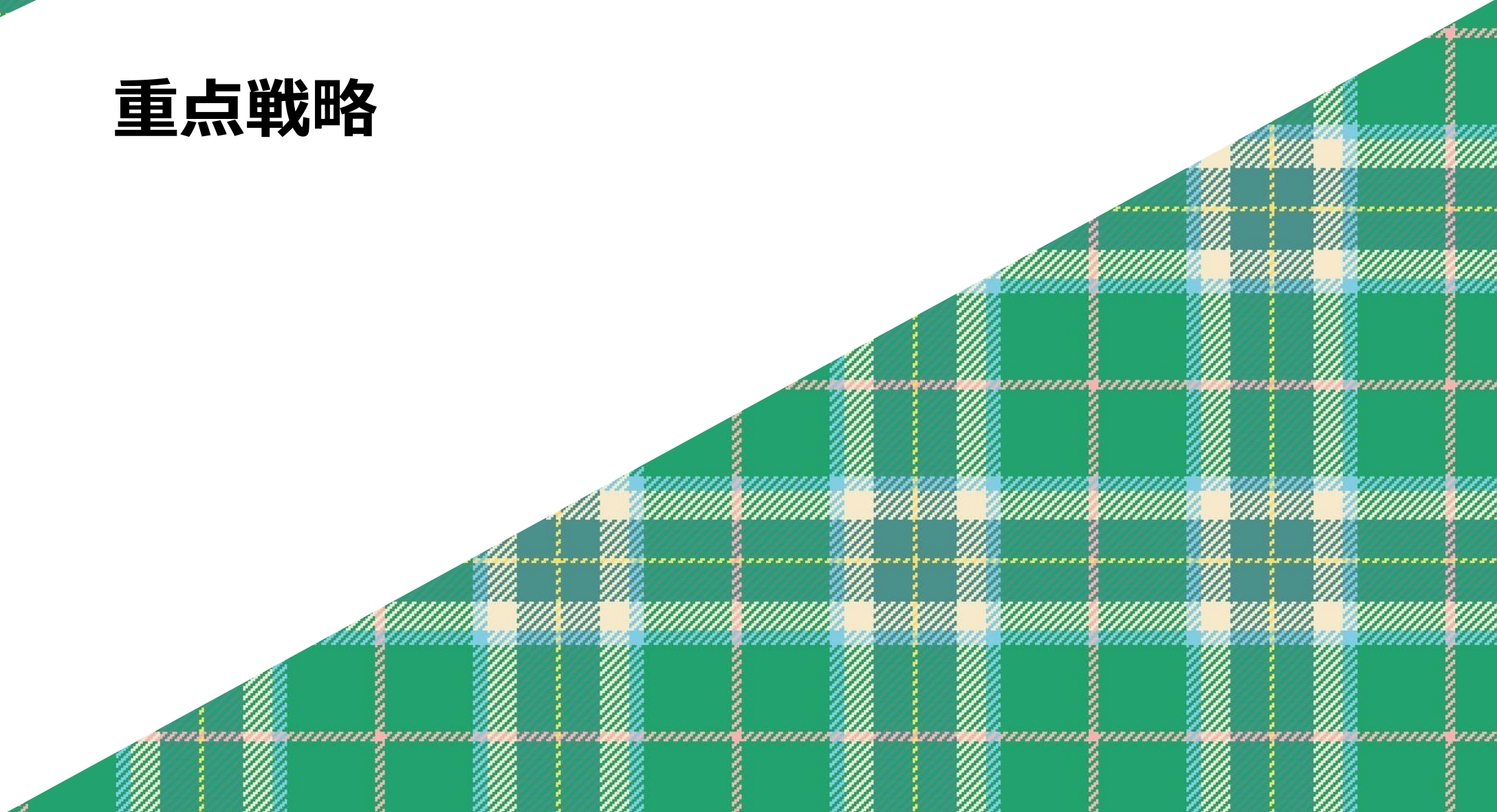


- 総合金融サービス業として、グループ経営の高度化と経営資源配賦の最適化を図り、グループ収益を最大化
- 積極的な人材投資と外部連携や成長分野への投資等により、事業領域拡大と新たな企業グループを形成



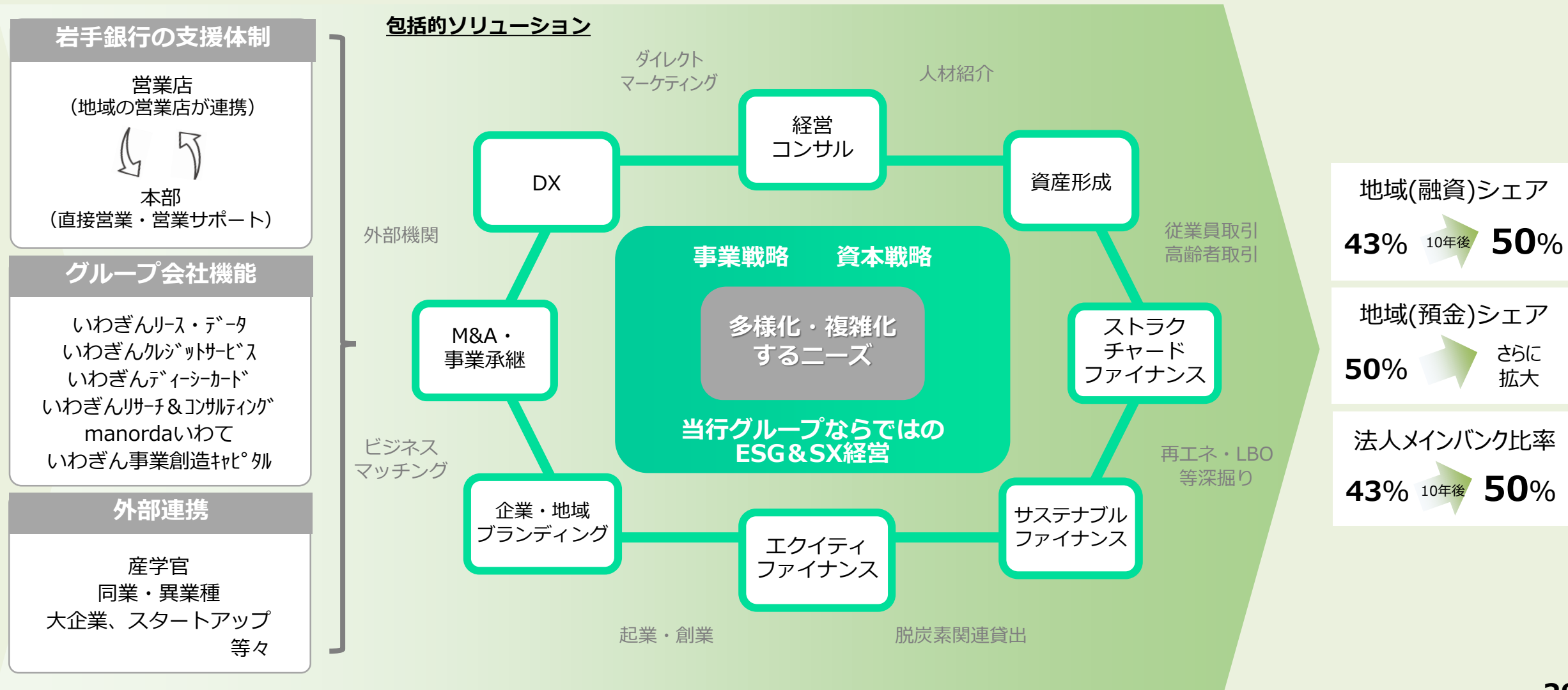


重点戰略



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

- グループ会社機能の活用や外部事業者・団体等との連携を深めることで、包括的ソリューションを一層強化し、地域に不可欠な存在へ



■ 従来からの事業性理解を通じた本業支援に加え、脱炭素社会実現に向けたグリーン営業にも注力

事業性理解

事業内容や成長可能性などを理解するとともに経営課題を把握



本業支援

デジタル化推進による生産性向上・売上拡大などグループ総合力による課題解決を通じて、お客さまの企業価値を向上



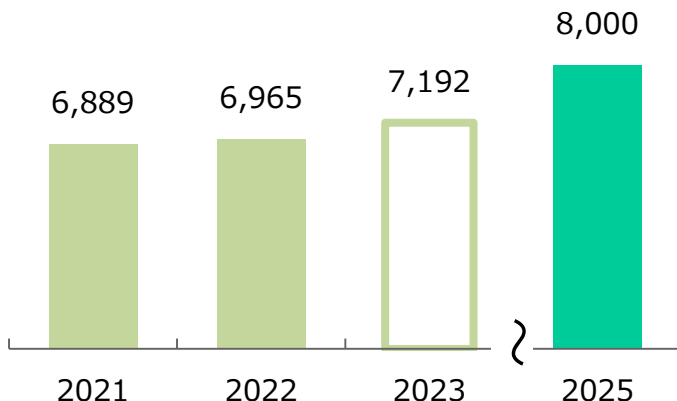
グリーン営業

脱炭素社会の実現に向けた域内の課題解決への活動を通じて、成長・発展へ優先・実践すべき3つの領域を設定



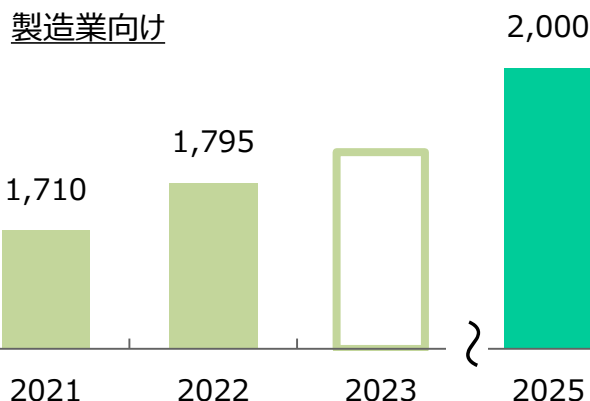
中小企業等貸出（平残、億円）

保証に依存しない融資や不動産セクターへの取組強化で増強



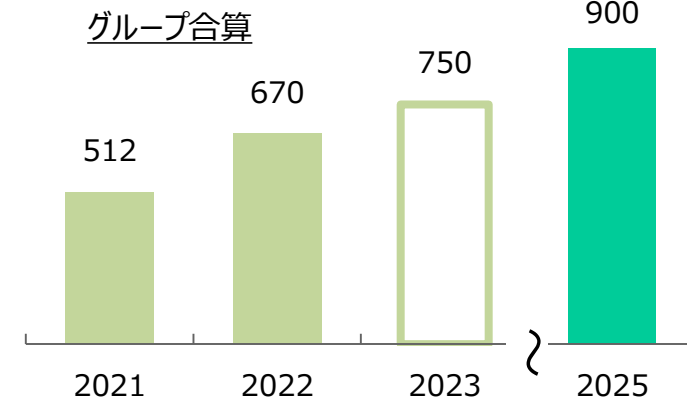
成長セクター貸出（末残、億円）

地域の強みである「ものづくり」産業との関係を強化



法人関連手数料（百万円）

取引先の企業価値向上に向け、ビジネスマッチング、SDGs、コンサルティングなどメニュー拡充



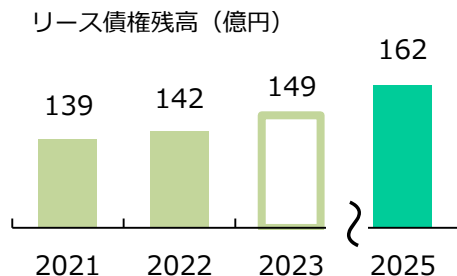
■ 銀行本体とのグループ連携により、事業者支援や地域振興を促進



リース

いわぎんリース・データ

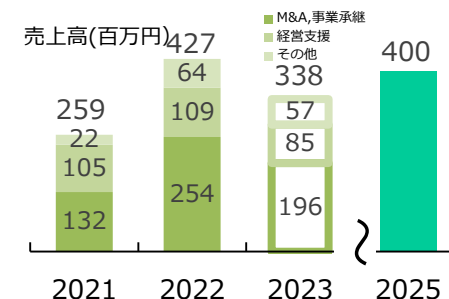
ローンとリースの
ワンストップ営業、
サステナブルリー
スの推進



コンサル

いわぎんリサーチ&コンサルティング

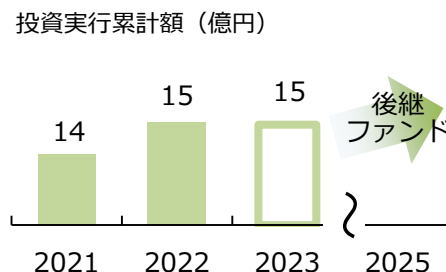
M&A・事業承継、経
営支援、人材紹介等
の増強



キャピタル

いわぎん事業創造キャピタル

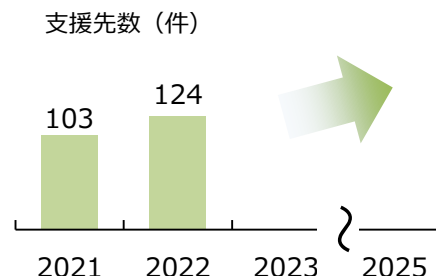
ハンズオン支援の継
続と後継ファンド新
設を検討



地域商社

manordaいわて

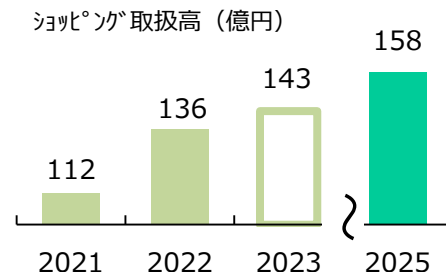
ブランディング支援、
公民連携事業、アラ
イアンス活用等を通
じた地域の活性化



カード

いわぎんクレジットサービス

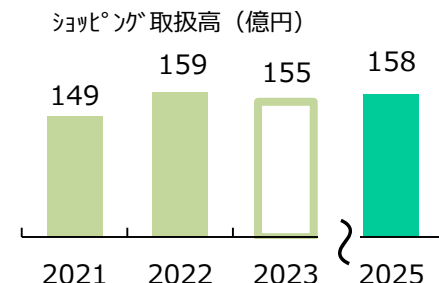
新規加盟店の獲得に
加え、キャッシュレ
ス導入支援等による
加盟店売上の増強を
支援



カード

いわぎんディーシーカード

法人カード拡販、加
盟店の開拓、銀行と
の共同キャンペーン
展開等により、加盟
店取扱高を維持増強



ライフイベント、長寿社会に対応したサービス提供

・こども預金
・ジュニアNISA

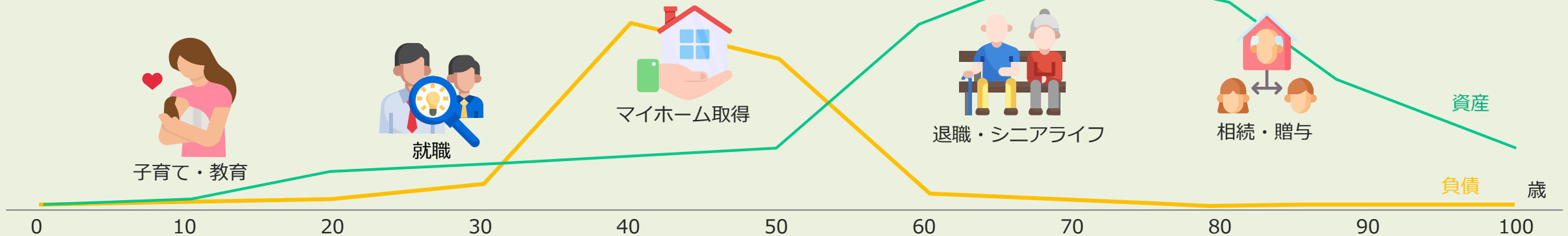
・総合口座 ・デビットカード ・クレジットカード
・NISA ・iDeCo ・保険商品 など

・年金受取口座 ・教育資金専用口座
・相続向けサービス ・遺言信託 など

・カード、住宅、マイカー、教育資金など各種ローン

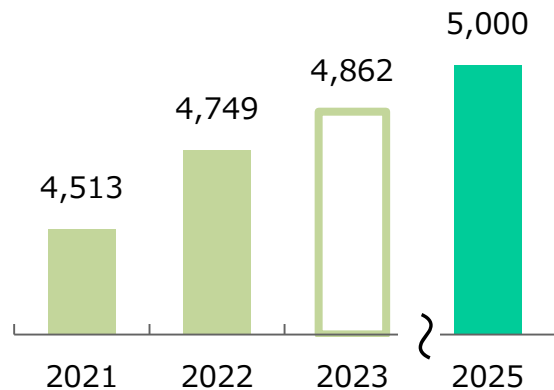
・リバースモーゲージ

・預り資産 お客さま本位の業務運営にもとづき安定的な資産形成をサポート



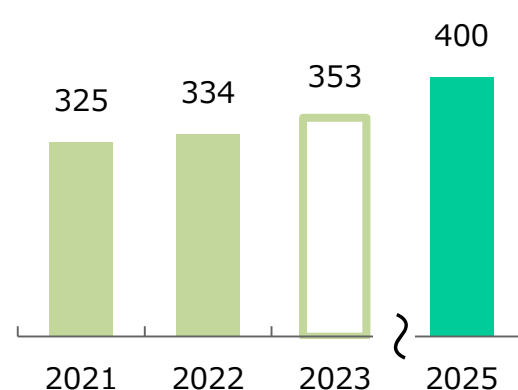
住宅ローン（平残、億円）

住宅業者との連携、融資対象者の拡大、
県外営業エリア拡大等による増強



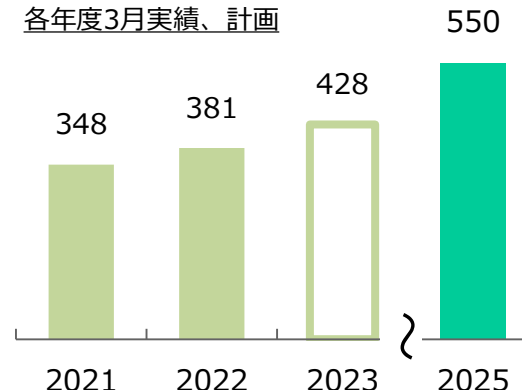
消費者ローン（平残、億円）

デジタル活用、非対面チャネル強化、
ローンラインナップ充実等による増加



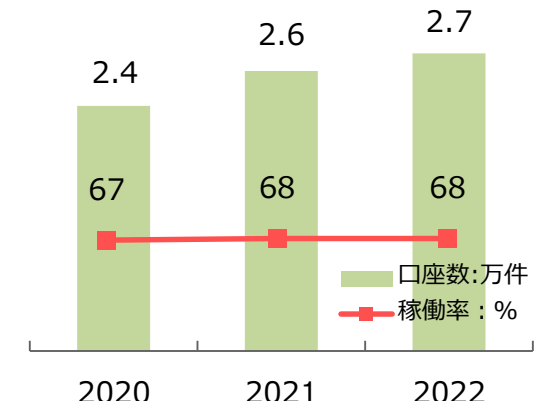
積立投信月中振替（百万円）

従業員取引獲得による裾野拡大、非対
面チャネルでの販売拡充



NISA

資産所得倍増プランに沿い、貯蓄から
資産形成への支援を実施



- 情報資産（データ）活用と金融サービス革新に取組み、個人取引シェア・収益の向上を目指す

個人取引シェア
取引収益

純新規顧客の獲得

既存顧客の取引拡大

潜在顧客

顕在顧客

非メイン

メイン

主な取組施策

金融教育コンテンツ提供
・出前授業
・お試し運用ゲーム

住宅ローンプラットフォーム構築
・電子契約システム

スーパーアプリ提供
・顧客体験の進化
・地域サービスの提供

金融サービスの提供
・アプリ機能強化
・商品開発

給振指定者向けサービス
・取引ポイント
・家族取引割引

行動先回り情報の提供
・口コミサービス
・ダイレクトマーケティング

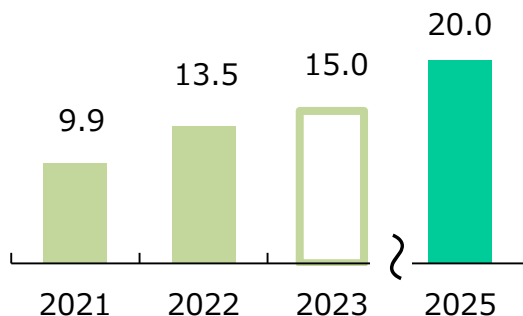
地域プラットフォーム構築

アプリ・サービス価値向上

デジタルインフラ整備（データ集積・分析基盤、デジタル人材の育成）

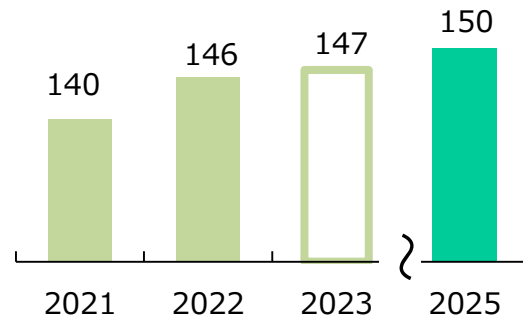
アプリ（ユーザー数、万人）

機能強化による利便性向上などで
ユーザー数を拡大



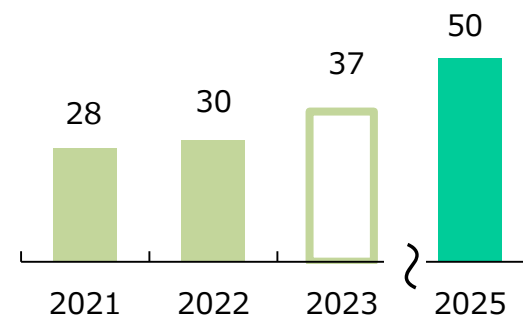
クレジットカード（取扱高、億円）

機能改善（タッチ決済等）による
商品性向上で拡大



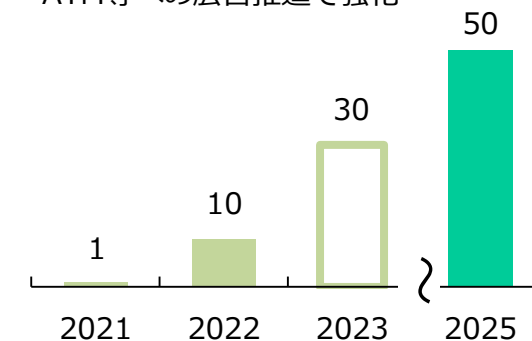
デビットカード（取扱高、億円）

カード会員獲得および利用増強
キャンペーン実施で拡大



広告マーケティング（売上、百万円）

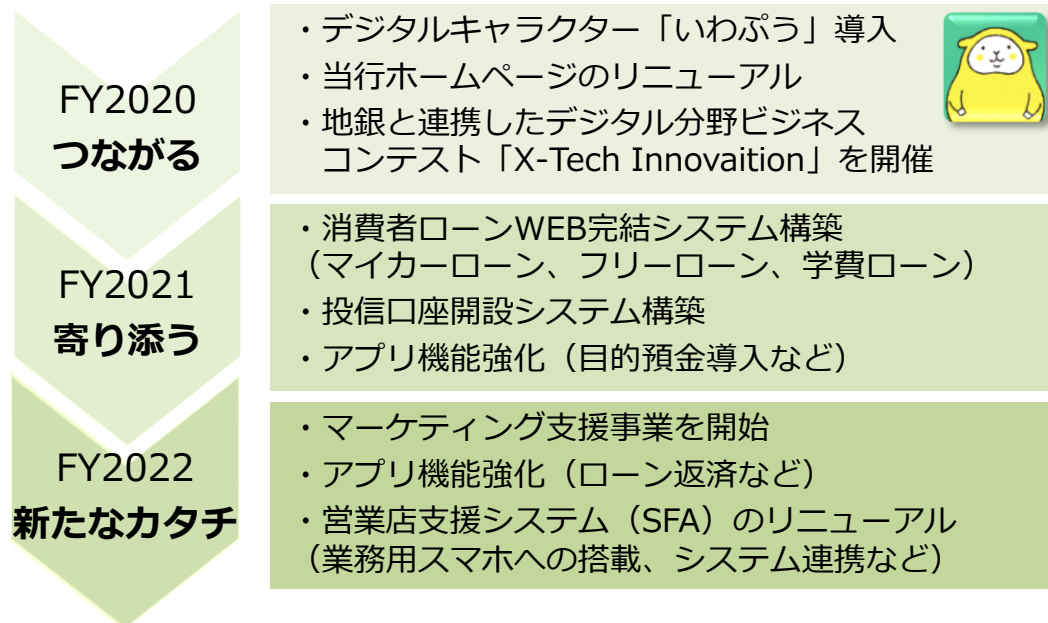
地元広告代理店との連携、アプリや
ATM等への広告推進で強化



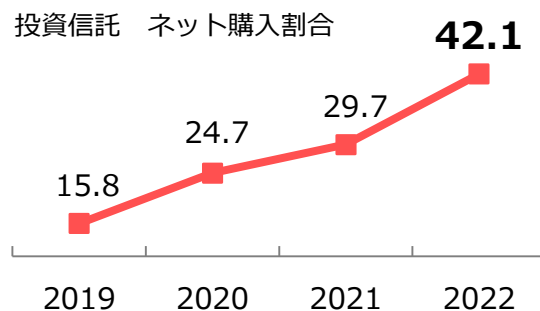
■ デジタル戦略の土台となるインフラ（人材、基盤）整備により、目指す姿の実現へ

これまでのデジタル推進（DX Labの取組）

2019年以降、専担部署「DX Lab」がデジタル推進を牽引

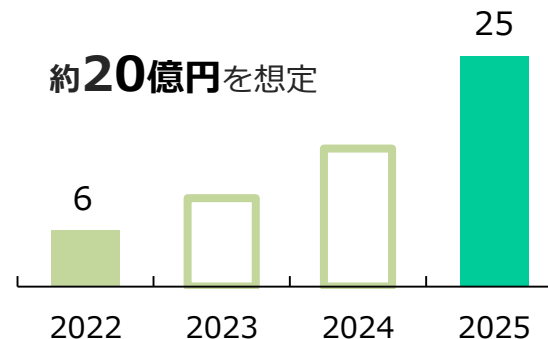


マイカー・フリー・学費ローン
総実行額に占めるWEB経由割合
(2022)



これからの取組事項

DX関連システム投資累計額（億円）



デジタル専門人材 **20名**以上
(データサイエンティスト等)

営業・経営情報等の
一元化(蓄積)

SaaSを利用できる
クラウド基盤の構築

ワークスタイルと
堅牢なセキュリティの両立

目指す姿（想定する投資効果）

- 専門人材によるスピーディーかつ的確なデータの提供
- データ利活用、デジタル人材派遣等による新たなビジネスの展開

データドリブン

データ利活用による付加
価値創出サイクルの実現

組織全体にデータ利活用のカル
チャーを根付かせ、全行員が
データ駆動の意思決定を行う
業務サイクルを実現

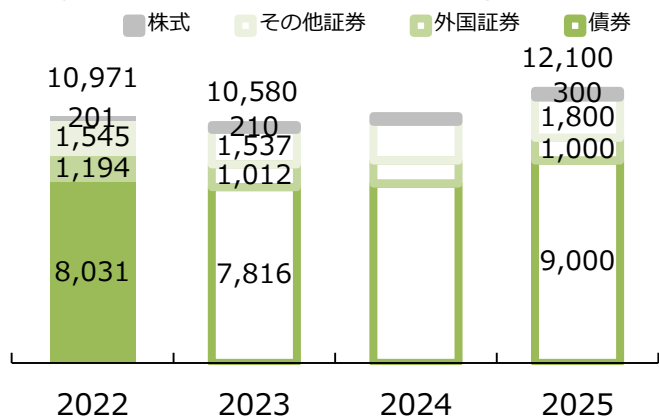
クラウド

デジタルを中心とした
業務環境への変革

デジタルを中心とした業務環境
へと変革することで、抜本的な
コスト削減を実現し、戦略的
投資を強化

有価証券部門

有価証券ポートフォリオ（平残、億円）



- ・円債を軸とした資産の再構築
- ・エクイティ資産の残高復元
- ・海外資産等への分散投資

**有価証券利息配当金
100億円以上へ**

（売買益含、子会社配当金を除く）

今後の運用方針

円債

当面、短中期債を中心に償還再投資を実施、YCC修正により長期金利が1%へ向かう機を捉えて、長期債を積み増す。サステナブルファイナンスへの取り組みとして事業法人が発行するSDGs債への投資も継続

エクイティ資産

高配当収入確保と含み益づくりに向け、残高を積み増す。ETF等インデックスファンドに加え、株式やJ-REITなどにも分散投資

外債

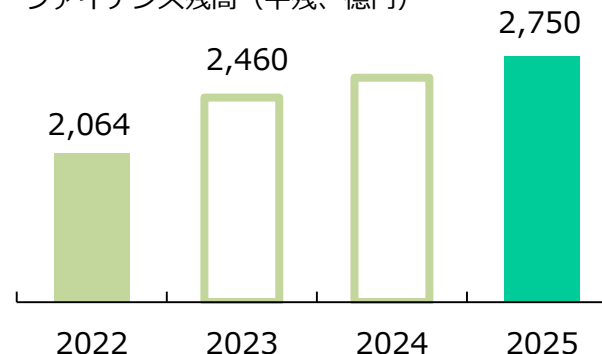
調達コストの高止まりを予想、利ザヤ確保を前提とした個別銘柄を組み入れ

ファンド投資

金利・株等と異なるリスクテイク戦略型商品を組み入れ

貸出部門

ストラクチャード
ファイナンス残高（平残、億円）



- ・ストラクチャード
ファイナンスの強化

プロジェクトファイナンスに加え、LBOファイナンス・不動産ノンリコースローン・金利系等仕組みローンにも拡大

部門別収益30億円以上へ

主な具体的施策

ストラクチャード・ファイナンス室の取組み

2023/4、営業戦略部内に新設。企画・立案・推進等のフロント業務や案件管理、人材育成までを一気通貫で統括する専担部署

案件・管理の集約

本部・営業部店の役割を明確化するため、営業部店に存在する残高や案件を移管・集約し、一元管理

人材育成

不動産ノンリコースなど、新分野へ取り組むため、関係機関へ1名派遣

「収益の柱」へ

CVCの活用（フロンティア事業室の取組み）

- ・先端技術、新規事業立上げを得意とするスタートアップ企業と協業することで事業ノウハウ蓄積や人材育成へつなげ、DX・データ活用の推進と新規事業の立ち上げを促す。また、事業領域拡大にもつなげる
- ・7月、ファンドを運営する**投資専門子会社**（100%子会社）を設立し、10月より開業する予定

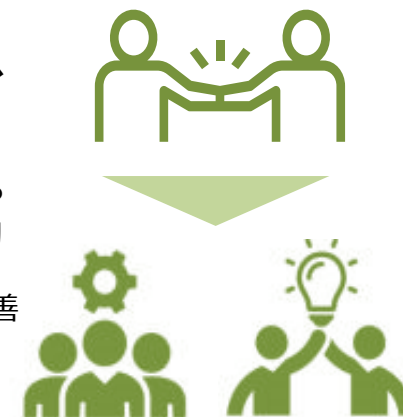
想定する事業領域

- ・銀行法改正により緩和された領域（業務範囲、出資規制）
- ・人材、不動産関連事業（就職・副業支援、住宅相談PFなど）
- ・他業認可が必要な事業等（電力事業など）

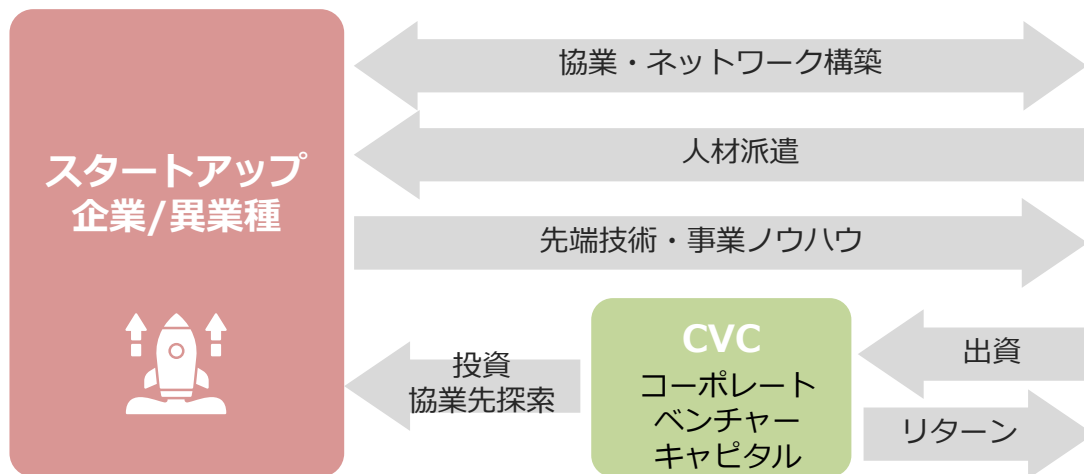
目指す姿

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へ

大学・自治体・起業家など異業種や異分野が持つ知識を組合せ、革新的なビジネスモデル、サービス開発、組織改革、地域活性化、プロセス改善等へつなげる

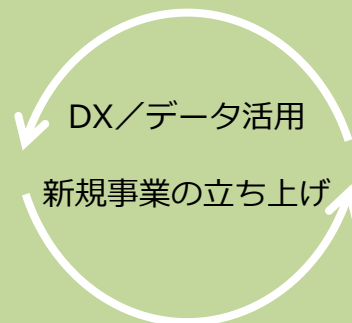


【全体イメージ】

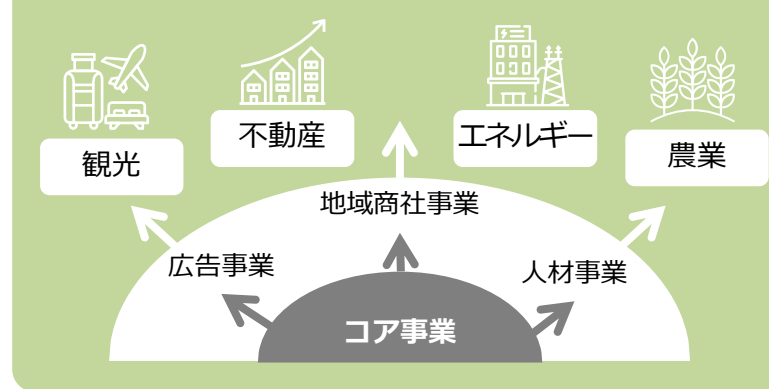


岩手銀行グループ

成長加速

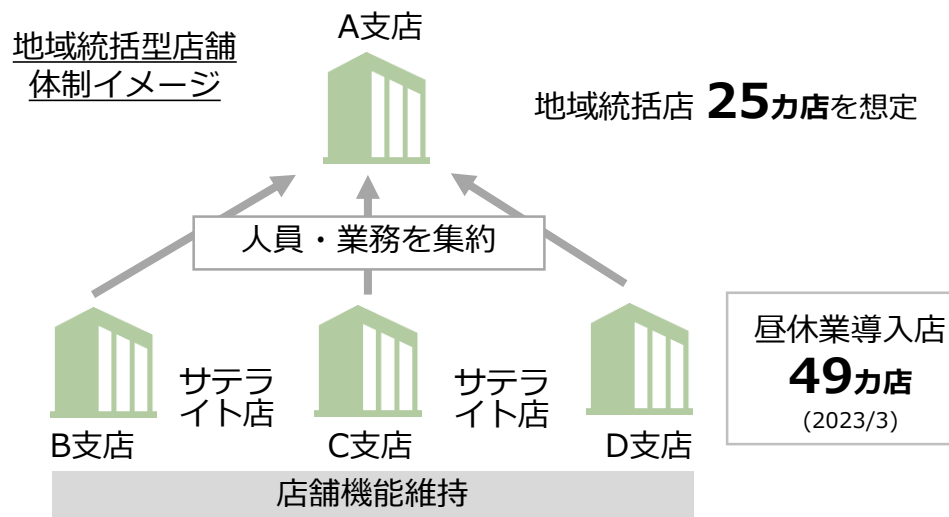


事業領域の拡大



■ 店舗統廃合やATM適正化、ペーパーレス、営業店事務削減等を通じて、高度なコンサルティング体制を構築

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

(3レスの実現)

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
- ・ 現金整理業務の見直し

ペーパーレス

- ・ 営業店タブレット機能の追加
- ・ イメージファイリング活用
- ・ AIRPOST (スマホからの住所変更) 導入

タブレット活用状況
(2022、総数に占める割合)

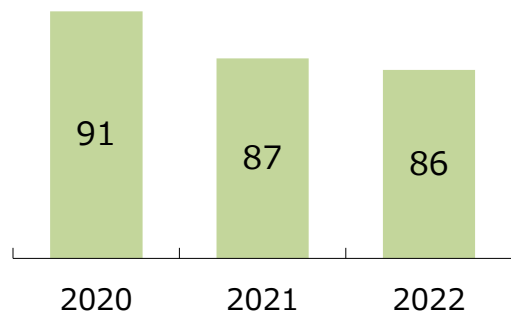
新規口座申込 **86%**
(約1.6万件)

住所変更等 **77%**
(約2.3万件)



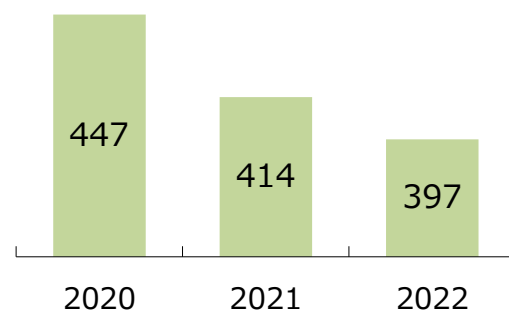
店舗実拠点数(年度末、カ所)

ローン専門店の集約化を実施



ATM(年度末、店舗内外、台数)

アプリ等デジタルシフトが進んでおり、店舗外を中心に適正化



営業店事務量

2025目標

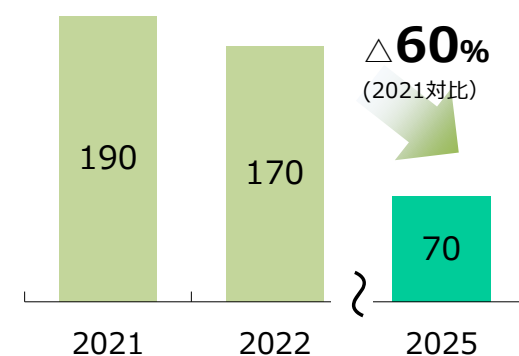
△**20%**
(2023/3対比)

【対象業務】

オンライン業務、
ATM障害対応などの
オフライン業務
約**700**項目

ペーパーレス推進

機械一括処理帳票削減 (万枚)



脱炭素に関する地公体との連携を拡大

地域の脱炭素化に向けた基本合意は、2022/4、矢巾町を皮切りに現在では県内10市町村へと拡大

2023/1、基本合意を締結した自治体間の連携を図るため、現在の取組状況や課題を共有する情報交換会を開催



Jブルークレジット®の紹介に向けた取組みへ

2023/2、住友商事東北(株)、洋野町と「岩手県洋野町における増殖溝を活用した藻場の創出・保全活動に係る包括連携協定締結式」を締結

本協定に基づき、海洋生態系によって隔離・貯蔵されたCO₂由来の炭素であるJブルークレジット®の一部数量について、地場企業への紹介業務に向けた取組みを開始

Jブルークレジット®の販売仲介は、本邦金融機関では全国初の取組み



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を新設
2022/8新設以降の開催実績 **2回**

【主な協議事項】

- ・サステナビリティ方針
- ・グループGHG削減方針
- ・気候変動リスク分析
- ・特定セクター融資方針
- ・サステナブルファイナンス取組方針
- ・地域の脱炭素支援策

戦略

地域の脱炭素社会実現に向け、独自のGX経営を実践
・zeroboard導入 ・再エネ電力へ切り替え

気候変動シナリオ分析 「CRIS」使用

・移行リスク **4億円** ・物理的リスク **17億円**
シナリオ (2050年ネットゼロ) (IPCC4℃)

マイナス影響を与えるセクターへの融資方針を策定

リスク管理

ALM委員会での再エネ関連融資への取組方針等協議
信用リスク委員会での気候関連リスクの統合的管理

指標と目標

当行グループGHG排出量の削減 (2022)

4,661t-co₂ (2013対比 △39%)

～2030(スコープ1,2 ネットゼロ)、～2050(+スコープ3 ネットゼロ)

貸出金に占める炭素関連資産 **23.0%** (2022)

※ エネルギー、運輸、素材・建築物、農業・食料

サステナブルファイナンス実行累計額

964億円 / 目標5,000億円 (2021～2030)

働きがいのある組織へ変革（新人事制度の導入）

当行の人事ポリシー

- ・「人」こそが最も重要な財産であり、あらゆる価値の源泉である
- ・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つづける

個人	組織	環境 風土
自律と挑戦	人材総活躍	多様な個性・ 価値観の尊重
挑戦の機会、能力発揮できる環境を提供	対話を重視し、成果や行動を適正に評価	各人に合わせた柔軟な働き方が可能

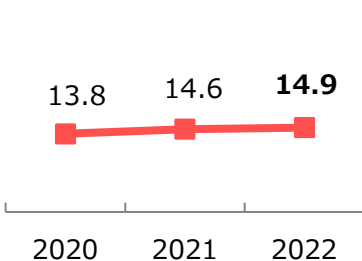
人事ポリシーに基づいた新人事制度の導入

2024年度より実施する施策

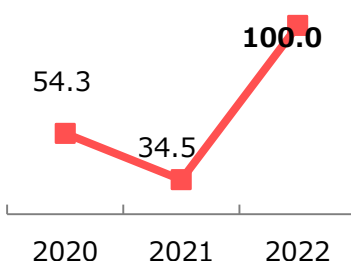
- ・等級、評価、賃金制度の抜本的見直し
- ・1on1ミーティングの導入
- ・エリア選択制度の新設
- ・子育て支援金の新設 など

女性活躍推進法などに基づく3指標

女性管理職比率（%）



男性育休取得率（%）



労働者における男女の賃金格差（%）

2022	差異
正規労働者	57.0%
非正規労働者	51.1%
全体	51.5%

※女性平均賃金/男性平均賃金

社内環境整備への取組み

D&Iへの取組み（2022）

- ・役席者の新規登用女性割合 **26.6%**
(2024年度までの目標30%以上)
(2025年度以降の目標40%以上)

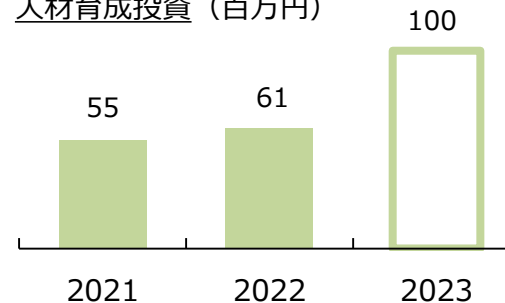
健康経営への取組み（2022）

- ・健康診断等を踏まえた再検査受検率 **93.9%**（目標90%以上）
- ・習慣的な運動実施率 **20.9%**（目標20%以上）



人材育成・グループ内適所配置

人材育成投資（百万円）



- ・コンサルスキル向上研修の新設
- ・グループ内留学制度の実施
- ・リスクリングプログラムの整備



自然減による職員減少に対応しつつ、戦略的人材の育成と適所配置をグループ全体で計画的に実施

戦略的人材 **100名** 育成

※ 独立系ファイナンシャルアドバイザー 15名
データサイエンティスト 20名 など

関連会社の事業戦略、人員計画、収益分析に基づき、グループ人材の配分方針を策定

■ いわぎん漆の郷(さと)

2017年に二戸市と「漆の林づくりパートナー協定」を締結し、毎年11月に漆の植栽ボランティア活動を実施

苗木植樹本数累計 **約350本**



■ 赤レンガの活用

2016年から公開施設としてオープン。NYタイムス「2023年に行くべき旅行先52か所」で盛り上がる地域を後押し

入館者数累計 **39.2万人**（2022年度末）



■ 金融教育活動

職場訪問の受入・出前授業の実施など、地域の若い世代の金融リテラシー向上を支援

実施回数/人数 **73回/約3,000人**（2019～2022）



■ 地域行事への参加

地域社会とのふれあいや結びつきを大切にしており、3年ぶりに再開した「盛岡さんさ踊り」へ参加



ステークホルダーとのコミュニケーション

地域のお客さま向け

例年6～7月にかけて、県内外で地域IRを実施

2022年度参加者数 **約1,600名/12会場**



株主・投資家向け

オンラインを含めた対話を実施、面談結果は取締役会で共有

2022年度面談数 **30回**

従業員向け

長期ビジョンや中計策定に関する全従業員参加型の会議開催 **2回**

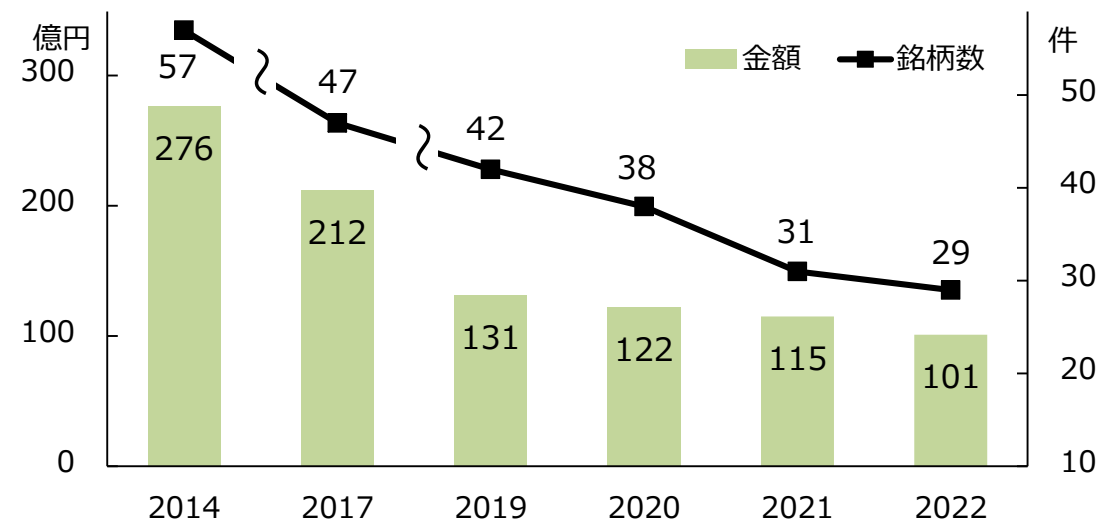
新中計説明会と同時に役員席と若手の情報交換会実施 **20回**



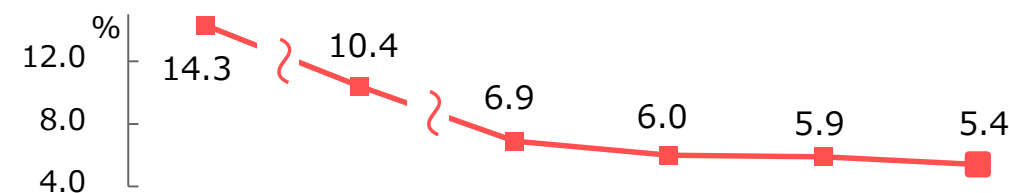
政策保有株式の状況

- ・取締役会において毎年、個別銘柄毎に目的の適切性や保有リスク、地域経済との関連性などを総合的に検証
- ・保有合理性の認められない銘柄は、取引先の理解を得て、市場環境を考慮しつつ売却を実施
- ・コーポレートガバナンスコード施行後は銘柄数、金額ともに減少

銘柄数と時価金額の推移（上場株式）年度末



純資産に対する割合



株主状況

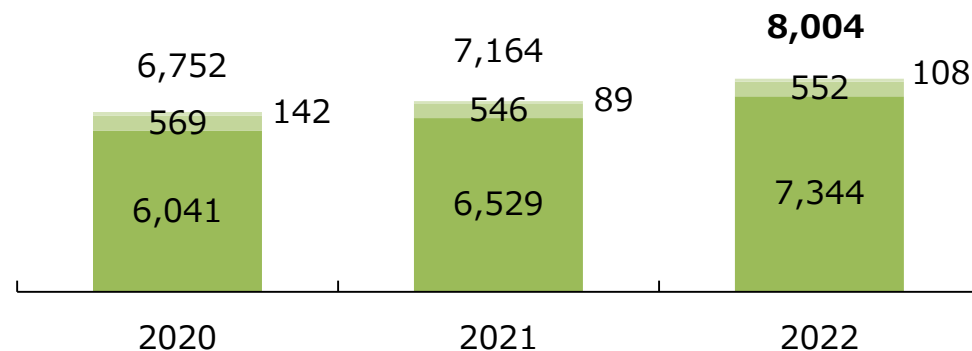
発行済株式**1,849万株**

現状認識

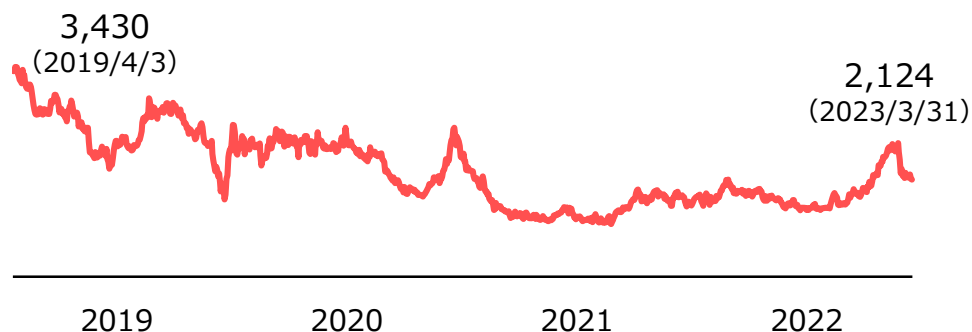
- ・ 資産形成の多様化やデジタル化の進展、政策投資株の縮減（企業の持合い解消）により、個人株主投資家が増加
- ・ 低PBRなどから、バリュー株と捉えられている

株主数の推移（年度末）

■ 個人 ■ 法人等 ■ 海外



株価推移



上位株主（自己株式 2023：114万株 を除く）

2021/3	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

2023/3	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）	178.2	10.27
	QRファンド投資事業有限責任組合	69.4	4.00
	岩手県企業局	61.1	3.52
	岩手県	57.6	3.32
	日本カストディ銀行（信託口）	53.9	3.10
	岩手銀行持株会	53.5	3.08
	明治安田生命保険	44.1	2.53

- 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

今年度の1株あたり配当金は、80円を予定

株主還元実績・推移

1株当たり年間配当額 円		70	70	60	80	90	80
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
配当金総額①	億円	12	12	10	14	15	14
自己株取得総額②	億円	—	10	—	4	—	—
株主還元総額③（①＋②）	億円	12	22	10	18	15	14
当期純利益④	億円	44	38	25	49	53	40
配当性向①／④×100	%	27.3	32.6	41.6	33.9	28.9	34.6
総還元性向③／④×100	%	27.3	58.4	41.6	37.9	28.9	34.6

現状認識

ROE・資本コスト

- ・ROEは上昇傾向だが目標とは乖離、資本コストを下回っている
- ・日銀のYCC導入後、銀行セクターのベータ値は低下傾向、資本コストも連動して低下

PBR・株価

- ・ROEが株式市場の期待に比し低く、マイナス金利というマクロ要因もあり、PBR・株価は低水準

改善に向けた方針

ROEの向上

- ・適切な株主還元など企業価値向上に向けた資本経営を実施しつつ、自己資本比率10%程度を許容
 - ・貸出増強等によるリスクアセット増加対応や新事業領域拡大
- 【中計最終年度目標4%、長期的目標5%】

資本コストの抑制

- ・投資家とのコミュニケーション強化などのIR活動の充実
- ・非財務情報の開示拡充による当行取組みへの理解度向上

主な取組み

収益力の向上

- ・グループ全体での事業リストラクチャリング、管理業務の集約等生産性向上
- ・RORAを活用した収益管理の高度化

適切な資本経営の実施

- ・必要な資本水準の確保と株主還元の充実の両立
- ・機動的な自己株式取得の実施

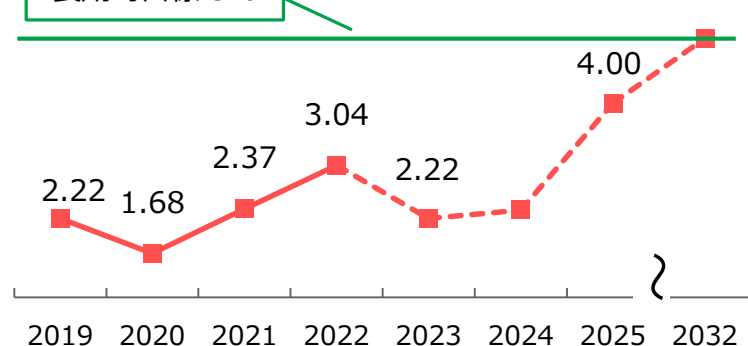
市場評価の向上

- ・投資家とのSR継続、1on1の積極的实施
- ・全国個人投資家向けIRの実施
- ・非財務情報の積極的開示

資本収益性

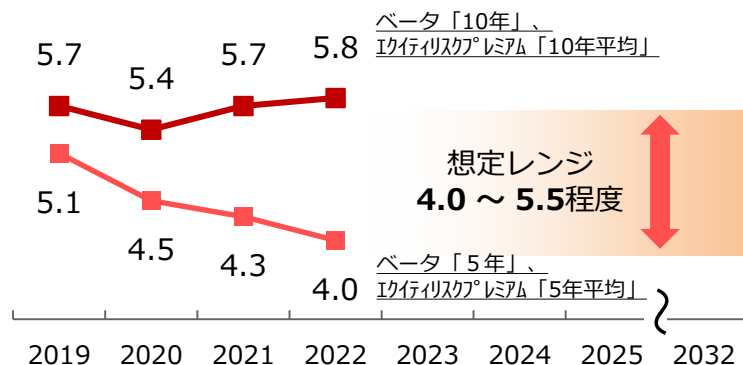
ROE **3.04%** (連結、株主資本ベース)

長期的目標 5%



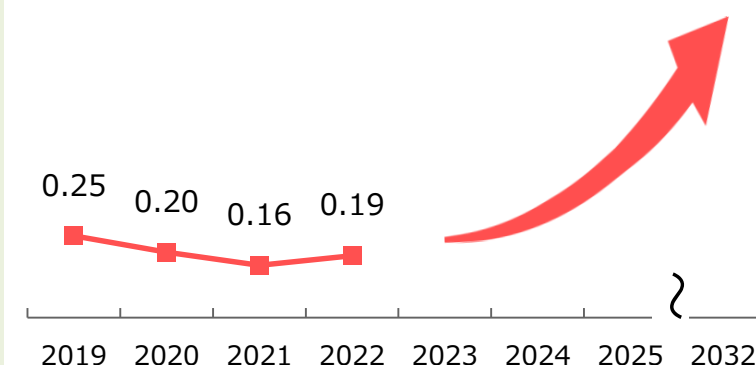
資本コスト

株主資本コスト (CAPMによる算定値)



市場評価

PBR **0.19倍** (年度末)



- インナーブランディングの一環として、当行グループらしさを表現するビジュアルアイデンティティを導入



IWAGIN TARTAN

タータンは、縦と横の色と配列が同じ正方形のチェック柄で構成される「柄」であり、中世のスコットランドではクラン（氏族）を表す紋章や儀式用の飾り章に用いられていたものです。

岩手銀行が創立90周年を迎えるにあたり、当行の「これまで（歴史）」を知るとともに、当行グループの「これから(ありがたい姿)」を考えることを目的として、若手職員が主体となってプロジェクトを進め、全役職員へのアンケートや外部専門家との連携などを通じて、イメージや想いを色に表し、織り成した柄を作成・導入しました。それが「いわぎんタータン」で岩手銀行らしさを象徴しています。

いわぎんタータンのロゴの「W」は伝統と革新のクロス、「R」は当行グループの伸びゆく軌跡を表しています。

使用している色と、色に込めた想い

	緑	永年利用しているコーポレートカラー これまでの信頼に、これからも応える
	グリニッシュ グレー	これからも地域とともに歩んでいく 決意
	アイボリー	多様性を受け入れる、柔軟な会社
	水色	風通しの良い職場
	サーモン ピンク	親しみやすく、人と人をつなぐ あたたかい存在
	黄色	地域を明るくする存在



スコットランド政府機関
「The Scottish Register
of Tartans」
へ登録しています



総合企画部 広報室

TEL : 019-623-1111 (代表)

E—MAIL: ir-gpd@iwatebank.co.jp

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

- 本資料には、将来の業績に係る記述が含まれております。
 - 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。
- 