

機関投資家向け説明会

～ 2025決算 および 企業価値向上への取組み ～

2026/6/3

株式会社 **岩手銀行**

2025 決算

- **連結純利益89億円（前年度比+19億円）、単体純利益89億円（同+21億円）は過去最高益**
 - ・貸出金利息や有価証券利息配当金などの資金利益の増益（同+58億円）がボトムラインを牽引
 - ・金利感応度の高い貸出資産の積み上げ、入替売買による有価証券ポートフォリオの質改善が進展
 - ・生産性向上に向けた取組みも進み単体OHRは初めて50%台に低下、連結ROEは4.7%(同+0.9pt)に上昇

2026 業績予想

- **連結純利益100億円（同+10億円）、単体は過去最高益更新の99億円（同+9億円）に設定**
 - ・前中計で実装してきた経営基盤を最大限活用し、施策の効果の「発現・増幅」ステージへ
 - ・預金増加を図りつつ、リスクアセットの積み上げを継続（2025年度末比+900億円）
 - ・預金利息や人件費が増加するが、短プラ引上げ効果や有価証券関係損益の改善により増益を予想

新中期 経営計画

- **2028年度の連結ROE6.0%以上・連結当期純利益130億円以上に設定、PBRの改善をめざす**
 - ・社会価値・環境価値と経済価値の二つを同時に追求し両立する「二律両立」のビジネスモデルにより、新たな共通価値を生み出す
 - ・金利動向を踏まえたB/S運営、適切なコストコントロール等により、ボトムライン収益を拡大すると同時に、経営基盤の強化により成長の蓋然性を高め期待成長率の向上を図る
 - ・長期目標として「2032年度連結ROE7.5%以上」、「2035年度連結ROE9.0%以上」に設定

2025 決算 / 2026 予想

P 4

第22次中期経営計画

P14

成長戦略

P27

APPENDIX

P41

2025 決算 / 2026 予想

2025業績	5	経費	10
貸出金	6	与信費用・不良債権	11
有価証券	7	2026予想	12
預金等	8	金利上昇シミュレーション	13
役務取引等	9		

貸出金平残増加や利回り改善により資金利益が順調に推移
 単体当期純利益89億円（前年度比+21億円）は過去最高益を更新

単体（億円、％）	2024	2025	増減額	増減率
経常収益	437	715	278	63.7%
コア業務粗利益	350	408	58	16.5%
資金利益	315	374	58	18.5%
貸出金利息	210	277	66	31.4%
有価証券利息配当金	124	160	36	29.1%
預金利息（△）	22	69	47	214.4%
役務取引等利益	46	43	△ 2	△6.3%
経費（△）	233	241	7	3.3%
コア業務純益	116	167	50	42.9%
有価証券関係損益	△ 14	△ 28	△ 13	△91.2%
与信費用（△）	8	13	5	68.7%
経常利益	95	127	31	33.1%
特別損益	△ 0	△ 0	△ 0	△3.3%
当期純利益	68	89	21	30.6%
連結（億円、％）	2024	2025	増減額	増減率
経常利益	97	128	30	31.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	69	89	19	27.8%
ROE（株主資本ベース）	3.7%	4.7%	0.9pt	25.6%

コア業務粗利益

貸出金利息、有価証券利息は増加し、金利上昇による利回り改善によって、資金利益は前年比58億円増加

コア業務純益

賃上げなどによる人件費増加、システム管理費や営繕費など物件費増加により、経費は前年比7億円増加
 コア業務純益では同50億円増益

経常利益

与信費用は大口先繰入により増加。有価証券関係損益（△28億円）は、円債や外債ファンドの損切などの売却・償還損195億円を計上した一方、益出しにより株式等関係益167億円計上

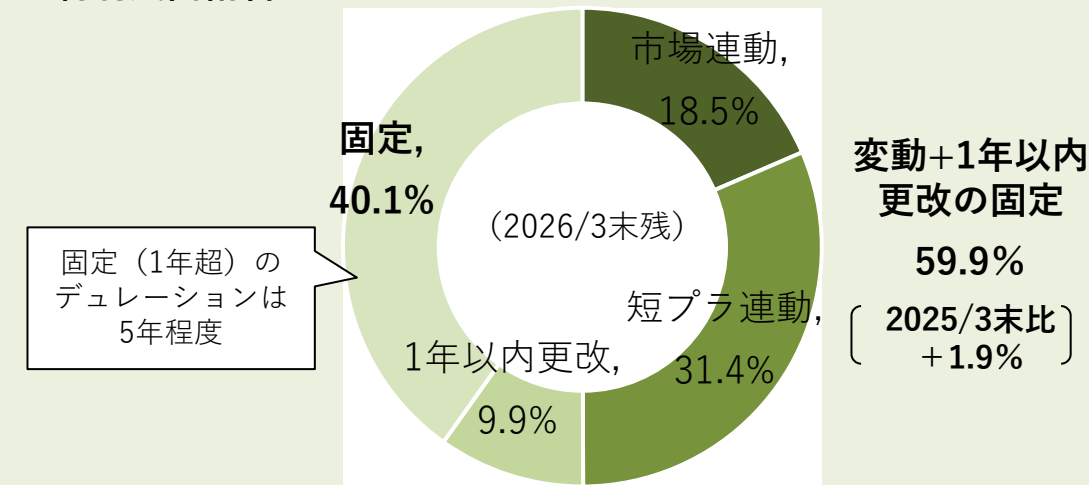
当期純利益

単体89億円は過去最高益。連結89億円は、グループ会社化に伴う負ののれん益を計上した2016年度（101億円）に次ぐ水準。ROEも4.7%に改善

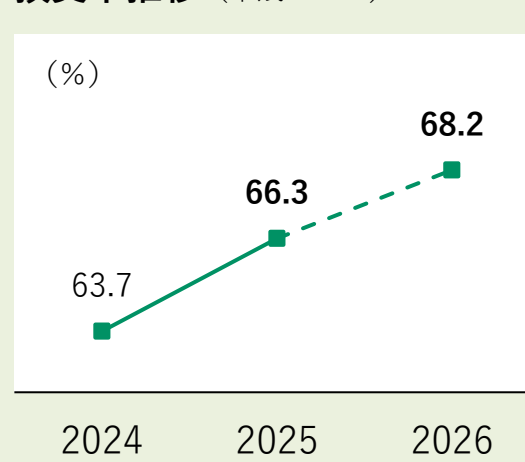
2025は全人格で増加（前期比+4.1%）、中小企業向け貸出やストラクチャードファイナンスが順調
 2026は2026/2の短プラ引上げ効果により利回りアップ（同+25bp）、利息増加（同+67億円）を見込む

残高（平残、億円）	2024	2025	2026予想
人格別	21,549	22,445	23,260
法人	12,797	13,519	14,346
個人	5,204	5,329	5,409
地公体	3,547	3,597	3,505
主な項目別			
中小企業等(SF除)	5,642	6,062	6,430
ストラクチャードファイナンス	3,527	3,687	3,825
個人ローン	5,373	5,510	5,598
住宅ローン	5,010	5,122	5,192
貸出金利息額（億円）	210	277	344

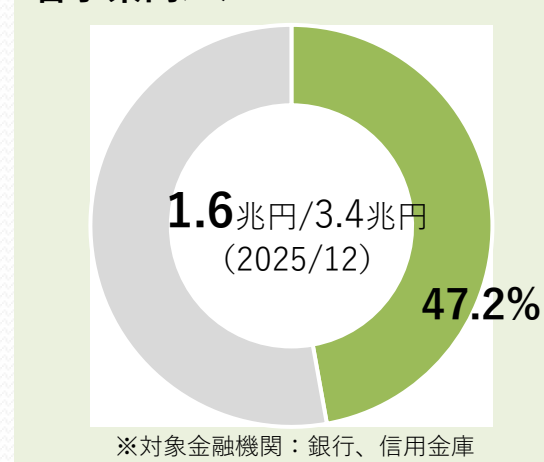
金利別残高割合



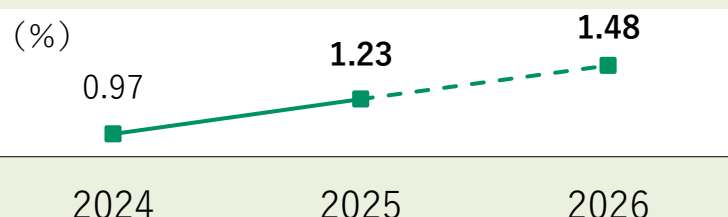
預貸率推移（平残ベース）



岩手県内シェア

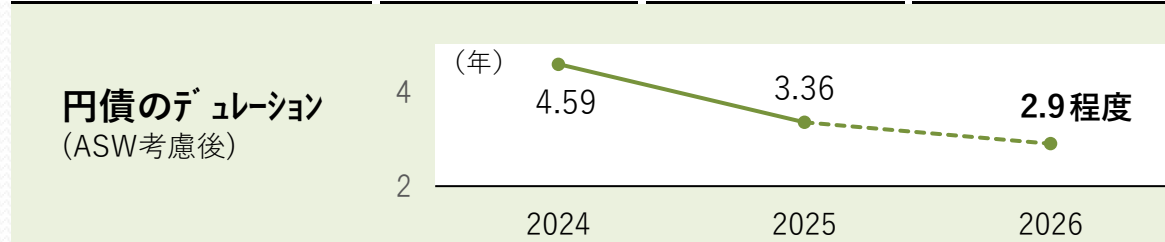


貸出金利回り



2025はポートの質改善に向け、評価損の大きい債券やファンドの売却と株式資産の売却を同時に実施
 2026は年限の短い債券への入れ替え実施により機動性確保と金利リスク量の抑制を優先

残高（平残、億円）	2024	2025	2026予想
種類別	11,757	11,719	11,499
債券	8,663	8,806	8,895
株式	211	204	198
外国証券	1,256	1,358	1,282
その他証券	1,626	1,349	1,123
有価証券関係損益（億円）	△ 14	△ 28	△ 2
債券	△ 15	△ 195	△ 2
株式等	0	167	0
利息配当額 （投信解約益除き）	124 (123)	160 (141)	140 (140)
有価証券利回り （投信解約益除き）	1.06% (1.05%)	1.37% (1.21%)	1.22% (1.22%)



入替売買の実施（億円）

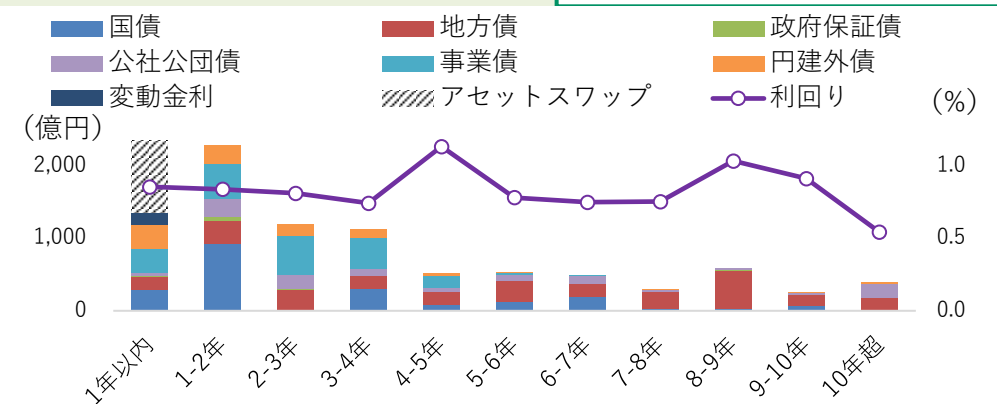
	簿価	売却損益	利回り
国債	404	▲72	0.56%
社債等	394	▲49	0.25%
投資信託	542	▲76	0.47%
計	1,341	▲196	0.43%

購入	簿価	利回り
2年国債	740	1.24%

入替実施 ↓ 株式等売却益を充当 ↑ 利回り改善

円債のマチュリティアラダー（年度末）

円債10BPV ▲30億円
 (ASW考慮後)

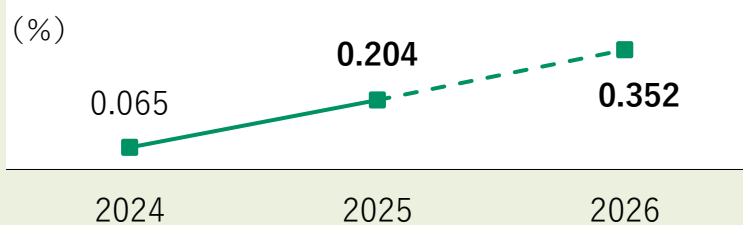


2025は個人・法人・公金で増加

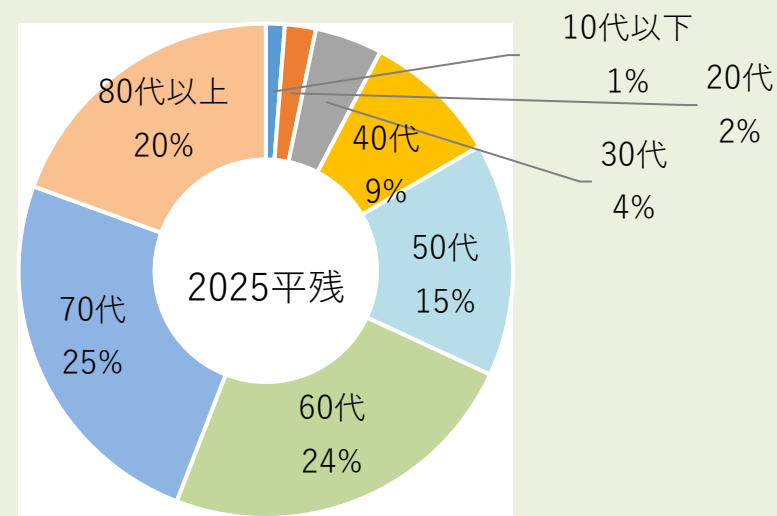
2026は取引メイン化やアプリ・デジタル店舗の展開により囲い込みを図り、年増プラスを維持する

残高（平残、億円）	2024	2025	2026予想
人格別	33,814	33,854	34,085
個人	22,602	22,607	22,675
法人	7,254	7,258	7,350
公金	3,836	3,879	3,950
金融	120	109	110
科目別			
流動性	23,389	23,225	23,155
定期性	8,977	9,173	9,402
外貨預金	18	18	18
譲渡性預金	1,428	1,437	1,509
預金等利息額(億円)	22	69	120

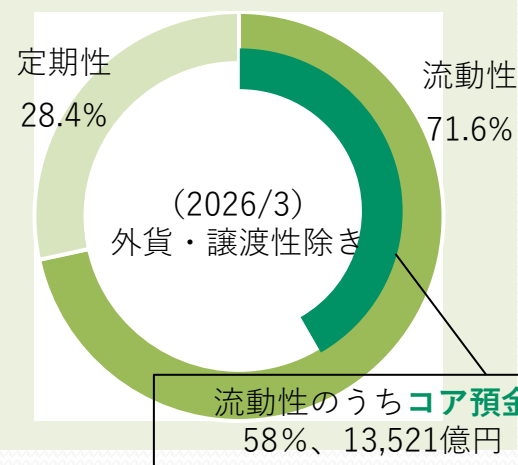
預金利回り



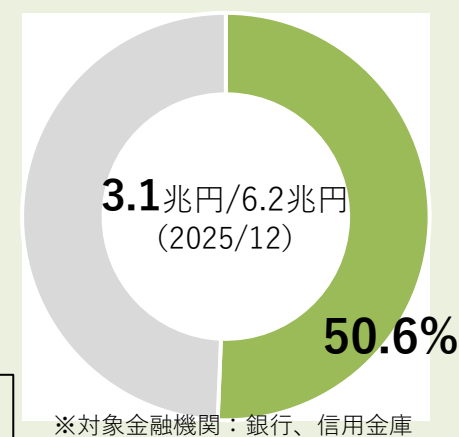
個人年代別預金割合



円貨預金構成



岩手県内シェア

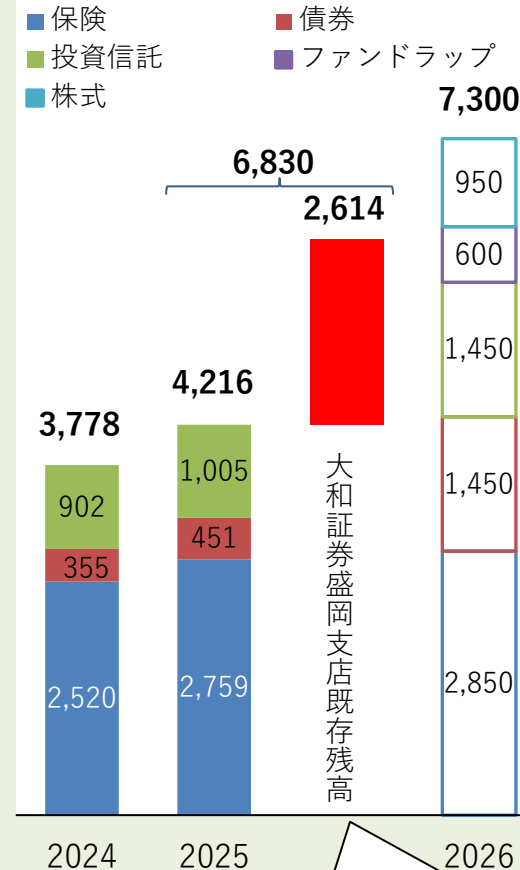


2025は預り資産関連収益の減少や保証料費用の増加により、役務利益は減益
 2026は大和証券との協業に伴う預り資産販売増加を中心に、手数料収益を確保していく

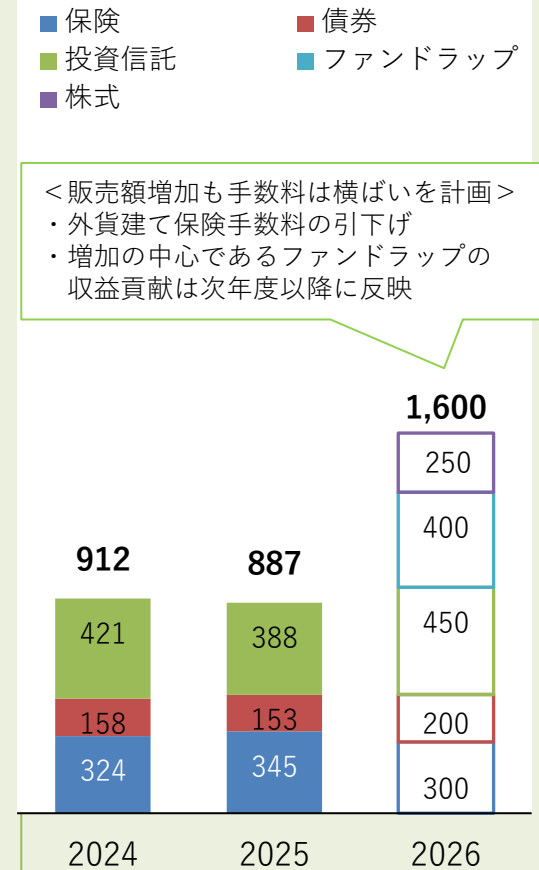
役務取引等 (億円)	2024	2025	2026予想
役務収益	86	85	86
受入為替手数料	22	23	23
代理事務手数料	12	12	12
預り資産関連手数料	21	19	19
クレジット関係手数料	4	4	4
雑手数料	17	17	17
その他	7	7	4
役務費用	39	41	42
支払為替手数料	2	2	2
団信保険料 (各種ローン)	17	17	17
保証料 (各種ローン)	13	14	15
役務利益	46	43	43

預り資産

残高 (億円)



販売額 (億円)



<販売額増加も手数料は横ばいを計画>
 ・外貨建て保険手数料の引下げ
 ・増加の中心であるファンドラップの収益貢献は次年度以降に反映

大和証券との包括的業務提携 (公共債・投信口座の移管) に伴い2社の残高を合算

2025は賃上げなどによる人件費増加、システム管理費や業務委託費など物件費増加により、前年比7億円増加
 2026は経費増加が継続する一方、トップラインの増加に取組み、OHR60%台前半を見込む

経費（億円）	2024	2025	2026予想
	233	241	255
人件費	126	130	141
物件費	94	96	97
税金	13	14	16

2025前年比増減の大きい費目

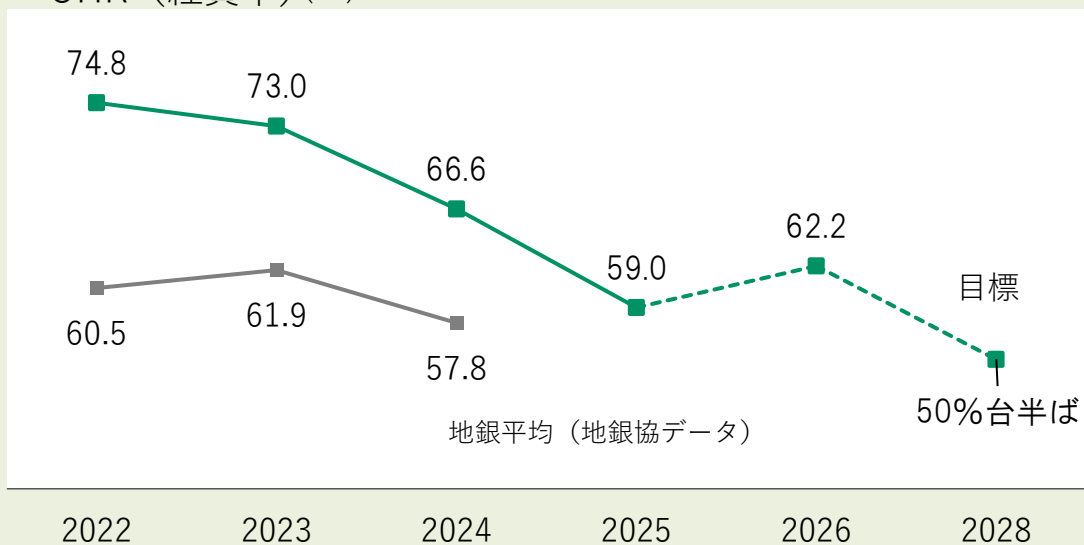
<人件費>

- ・ 行員給料・賞与 + 272百万円
 - ・ 社会保険料 + 56百万円
 - ・ 退職給付費用 + 33百万円
- ほか

<物件費>

- ・ システム管理費 + 84百万円
 - ・ 業務委託費 + 31百万円
 - ・ 備品費（大和関連）+ 44百万円
 - ・ 減価償却費 △141百万円
- ほか

OHR（経費率）（%）

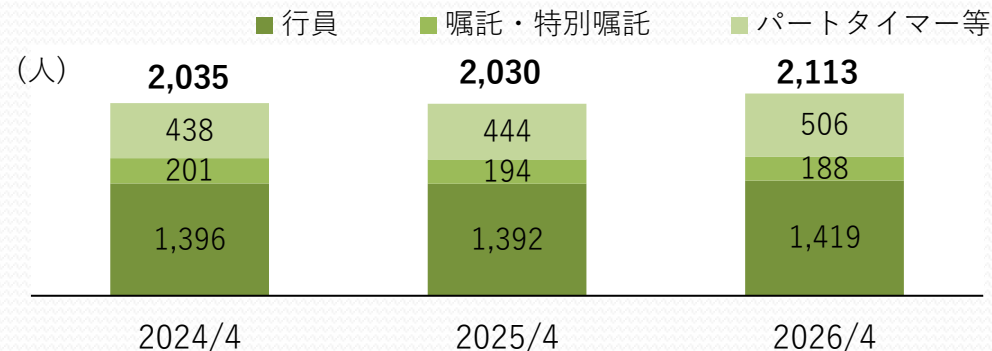
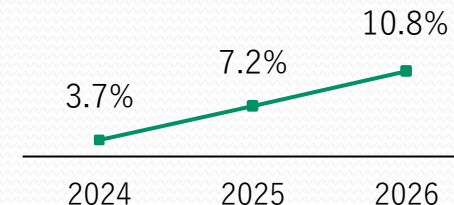


2026人件費（前期比+11億円）

<主な増加要因>

- ・ ベアによる昇給率（前年比+3.3%）
- ・ 初任給引上げ（一律+15,000円/月）
- ・ 大和証券出向者受入負担金（5億円）

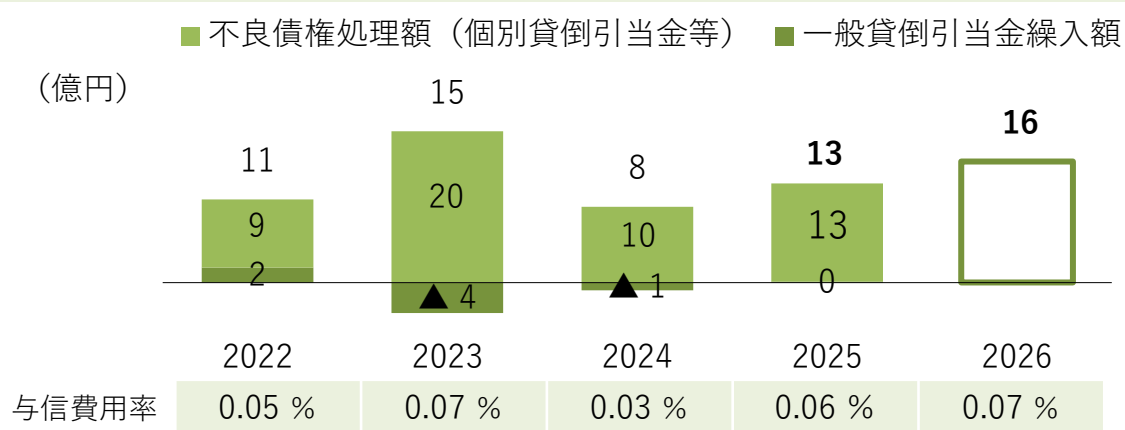
賃上げ率(2023年対比)



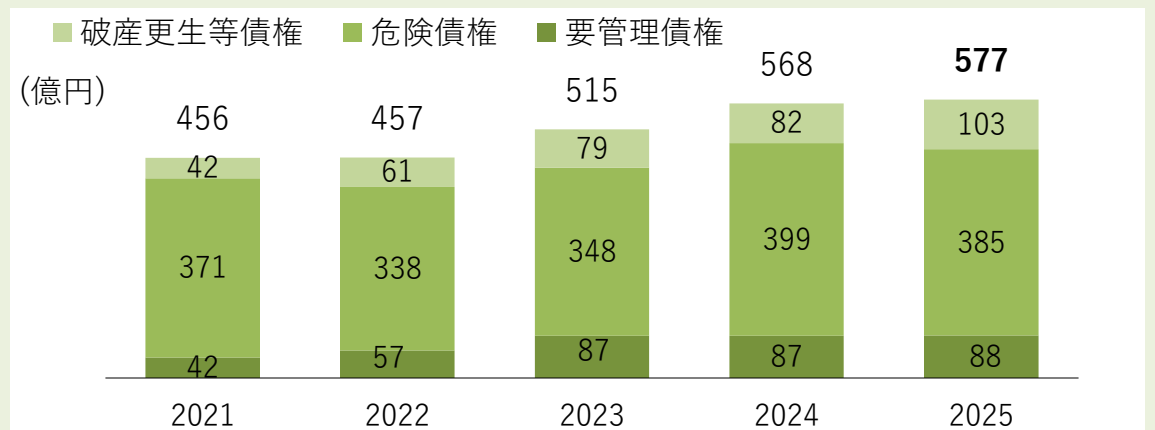
2025は個別貸倒引当金の増加により、前期比5億円増加

2026は中東情勢の緊迫化や長期化などが取引先に及ぼす影響を注視し、経営支援の取組みを一段と強化していく

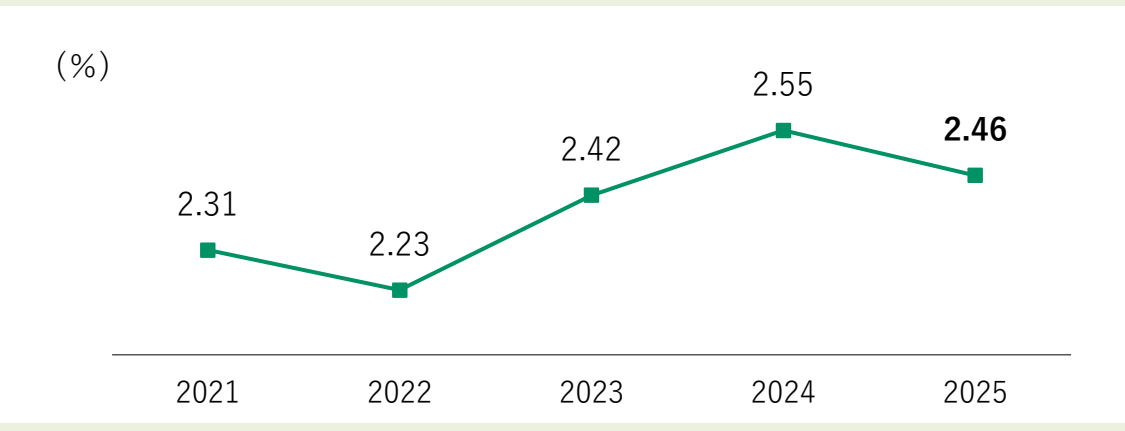
与信費用 (年度末)



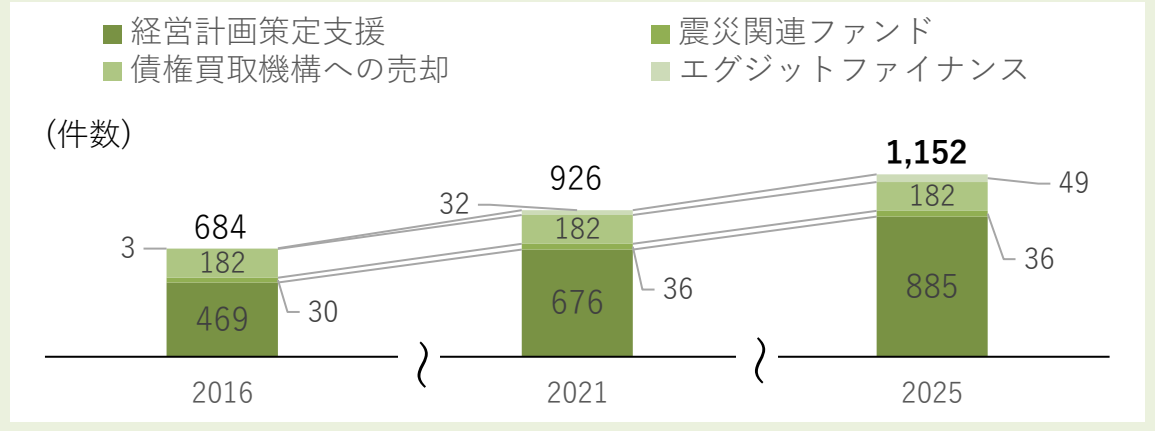
不良債権 (年度末)



不良債権比率 (年度末)



東日本大震災からの復興に向けた支援 (のべ件数)



預金利息や人件費等が増加するが、短プラ引上げ効果や有価証券関係損益の改善により増益を予想

単体（億円、％）	2025	2026予想	増減額		増減率	
			増減額	増減率	増減額	増減率
コア業務粗利益	408	410	2	0.5%		
資金利益	374	374	0	0.0%		
貸出金利息	277	344	67	24.3%		
有価証券利息配当金	160	140	△ 20	△12.6%		
預金利息（△）	69	120	50	73.2%		
役務取引等利益	43	43	0	0.6%		
経費（△）	241	255	14	5.9%		
コア業務純益	167	155	△ 12	△7.2%		
有価証券関係損益	△ 28	△ 2	26	93.0%		
与信費用（△）	13	16	3	22.2%		
経常利益	127	143	15	12.4%		
特別損益	△ 0	0	0	132.7%		
当期純利益	89	99	9	10.3%		
連結（億円、％）	2025	2026予想	増減額		増減率	
			増減額	増減率	増減額	増減率
経常利益	128	145	16	12.8%		
親会社株主に帰属する当期純利益	89	100	10	12.1%		
ROE（純資産ベース）	4.7%	5.0%	0.3pt	6.3%		

金利前提

2026/12に政策金利0.25%の引上げを想定

資金利益

2026/2の短プラ引上げにより貸出金利息増。有価証券利息配当金（投信解約益）の減少や預金利息の増加を織り込み、資金利益は前期比横ばい

経費

賃上げや大和証券協業開始に伴うコストを見込み、人件費を中心に増加

有価証券関係損益

売買損益では概ねニュートラルとなるオペレーションを予定

当期純利益

単体は過去最高益の更新を計画
連結ROEは前年度比0.3pt改善の5.0%を見込む

金利上昇シミュレーション

サブシナリオ①（政策金利年2回利上げ）では、業績予想比+8億円

サブシナリオ②（政策金利据え置き）では、業績予想比△4億円

サブシナリオ① | 政策金利0.5%引上げ（'26/6、'26/12）

(%、レンジ・期末値)		2026/4～9	26/10～27/3
国内	政策金利	1.00	1.25
	3M TIBOR	1.40	1.65
	5年国債	1.80～1.90	1.90
短期プライムレート		2.625～2.875	2.875～3.125
普通預金		0.30～0.40	0.40～0.50

資金利益試算（円金利項目）

主な科目 (億円)	2026			業績 予想比
	4～9	10～3		
①+②+③-④	191	190	381	+8
① 貸出金利息	171	192	363	+19
② 債券利息	71	71	142	+2
③ 日銀預け金等	13	12	25	+4
④ 預金等利息	64	85	149	+17

サブシナリオ② | 政策金利据え置き

(%、レンジ・期末値)		2026/4～9	26/10～27/3
国内	政策金利	0.75	0.75
	3M TIBOR	1.10～1.00	1.00
	5年国債	1.50～1.40	1.40～1.30
短期プライムレート		2.625	2.625
普通預金		0.30	0.30

資金利益試算（円金利項目）

主な科目 (億円)	2026			業績 予想比
	4～9	10～3		
①+②+③-④	185	184	369	△4
① 貸出金利息	164	173	337	△7
② 債券利息	70	70	140	△0
③ 日銀預け金等	11	9	20	△1
④ 預金等利息	60	68	128	△4

第22次中期経営計画

～地域価値共創プラン・The 2nd～

前中期経営計画の振り返り	15	PBR改善と基本戦略・KPIとの連関性	22
二律両立モデルの確立	18	利益計画	23
企業成長の将来像	19	キャピタルアロケーション	24
基本方針・基本戦略	20	リスクアセットコントロール	25
計数目標	21	株主還元	26

前中期経営計画の振り返り① ～主要計数目標の達成状況～

前中計は長期ビジョンの実現に向けた第1フェーズ。「金融サービス領域の深化」と「新たな事業領域への挑戦」を基本テーマに収益力を強化し、利益関連の主要計数目標は達成

主要計数目標	前中計	第21次中期経営計画				最終年度
	2022 実績	2023 実績	2024 実績	2025 実績	目標	
連結当期純利益	53億円	42億円	69億円	89億円	70億円	
連結ROE（株主資本ベース）	3.0%	2.3%	3.7%	4.7%	4.0%以上	
連結自己資本比率	11.6%	11.2%	11.3%	11.17%	10%程度	
OHR（単体）	74.8%	73.0%	66.6%	59.0%	60%台	
顧客向けサービス業務利益 （単体）	△9.0億円	△0.8億円	+9.9億円	+ 33.5億円	+ 10億円 （黒字化）	

※ 顧客向けサービス業務利益 = 貸出金平残 × 預貸金利回り差 + 役務利益 - 経費

政策金利シナリオ	2023	2024	2025
想定 / 日銀は最低限の政策修正を実施	△0.1%	△0.1%	△0.1%
実績 / マイナス金利を解除し、引上げフェーズへ	0.1%	0.5%	0.75%

金利シナリオは当初の想定よりも大きく変化

3つの基本方針のもと、各分野での施策実行や投資によって多くの成果物を実装
再エネやファンド事業など事業領域が拡大

各施策成果 基本方針

主な成果

1 ソーシャル
ソリューション
ビジネスの高度化

- 中小企業貸出の増加、県内貸出シェアアップ
- 事業承継・M&A取込み、ICTコンサル開始
- デジタル専用店舗新設、データ利活用推進
- 再エネ事業参入、CVCを通じた投資事業拡大
- 大和証券との協業に向けた体制整備
- 自治体、大学等との連携拡大

2 地域を支える
盤石な経営基盤の
確立

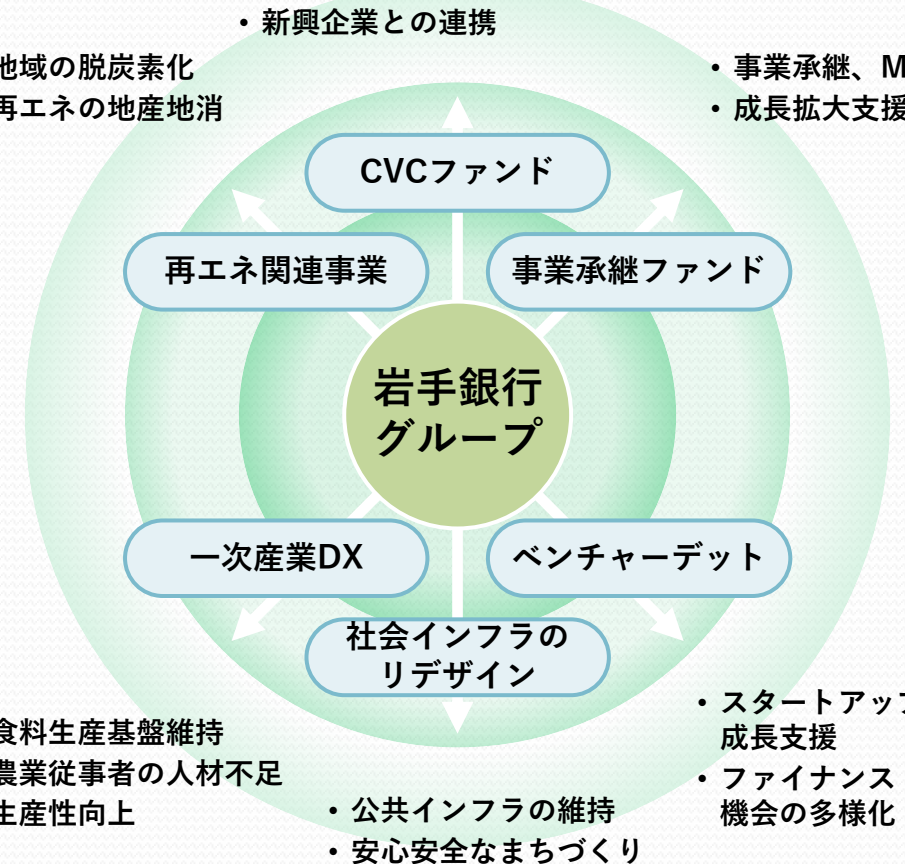
- 有価証券ポートフォリオの収益性拡大
- ストラクチャードファイナンスによる収益機会多様化、専門人材の育成
- 地域統括型への体制移行、内部事務3レス推進、生成AI導入など生産性の高い業務運営への変革
- マネロン・金融犯罪対策にかかる本部組織一元化
- サイバーセキュリティ態勢の整備

3 多様な人材が
働きがいを持ち
続ける組織づくり

- 新人事制度導入、運用開始
- 人的資本への積極投資、各種研修等拡充
- スキルマップ判定による現状人材の可視化
- 従業員ジョブチャレンジ開始
- D&Iの推進、行職員エンゲージメントを高める諸施策の推進

新事業領域への挑戦

- 地域企業のイノベーション推進
- 新興企業との連携
- 地域脱炭素化
- 再エネの地産地消
- 事業承継、M&A
- 成長拡大支援



オープンイノベーション

前中期経営計画の振り返り② ～方針毎の主な成果と課題～

リスクアセットの積み上げや生産性の向上などに一定の成果も、預金調達の伸び悩みや戦略的人員配置など、さらなる成長に向けた課題も認識

方針 I	ソーシャルソリューション ビジネスの高度化	方針 II	地域を支える盤石な 経営基盤の確立	方針 III	多様な働きがいを 持ち続ける組織づくり
	FY23 ⇒ FY25		FY23 ⇒ FY25		FY23 ⇒ FY25
中小企業貸出	(平残) 6,946億円 8,538億円	有価証券	(平残) 10,972億円 11,719億円	新人事制度	・仕事基準の等級や評価、 賃金制度へ転換
岩手県内 貸出シェア	42.5% 47.2%	ストラクチャード ファイナンス	(平残) 2,064億円 3,065億円	人的資本への 積極投資	(育成投資) 0.6億円 1.0億円
投資事業 (各種ファンド創設)	(ファンド規模) 35億円 165億円	地域統括型 営業体制	(移行地域) 0地域 21地域	働きがい (女性役席者)	14.9% 18.5%
外部連携 (各分野の協業)	3先 12先	業務生産性	・営業店事務量△21% ・AI導入、全職員利用可能	エンゲージ メント	(スコア) 3.59 3.67
預金等	(平残) 34,044億円 33,854億円	サイバー対策	・リスク急増に対する 態勢強化	戦略的 人員配置	・現状人員のスキル可視化 まで到達
貸出・投資等でリスクアセットは増加も、 運用原資となる預金調達は伸び悩み		有価証券の再構築、ストラクチャードファイナンス収益化、 生産性向上が進む。サイバーリスクは急増		職員がプロとして成長・活躍できる環境が 整備。人員の戦略配置に課題	

「社会価値・環境価値」と「経済価値」の二つを同時に追求し両立する『二律両立』のビジネスモデルにより、新たな価値（共通価値）を生み出していく

地域の総合金融業
としての当行グループ

地域密着

地域貢献

二律
両立

上場会社としての
当行グループ

競争力

成長性

経営効率

当行に求められて
いる役割

- 趨勢的な人口減少や高齢化が進むなかで、地域経済を支える当行グループに対する期待はますます高まる。
- 地域の縮退リスクを機会と捉え、地域経済の発展、活性化に向けた中核的役割を担う。

- 株主、投資家からは資本コストを上回るROEの確保とPBRの改善が期待されている。
- 今後の競争力に期待が持てる中長期的な成長ストーリーを示し、時価総額を高めていく必要がある。

目指す姿

- CSV（共通価値の創造）をベースとした、地域課題を金融・非金融で解く「エリアプラットフォーム」
- 他の金融機関が追随できない圧倒的なパフォーマンス力を示し、地域から頼られ、必要とされる存在

- 長期計画の最終年度（2032年度）の財務目標に掲げた連結当期純利益100億円、ROE5%の水準を通過点とし、長期的にROEを株主資本コストを上回る水準まで引き上げる。

追求していくこと

- 地域の課題解決、地域貢献を果たしながら、同時に当行グループの競争力・収益力の向上を目指すとともに、産出した利益を地域に再投資することで持続的な「地域の経済成長」を牽引していく。
- 「社会価値・環境価値」と「経済価値」の二つを同時に追求し両立するビジネスモデルにより新たな価値（共通価値）を生み出し、その価値を競争力の源泉として、さらにこのビジネスモデルを持続性のあるものとして根付かせる。

経営ビジョン ～企業成長の将来像～

2035年度のROE目標を9%以上に見据え、持続的な企業成長を目指していく

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

期間：2023年4月～2033年3月（10年）

2035年度までに
ROE9%以上

ROE 7.5%以上

連結当期純利益
180億円以上

アップデート

ROE 6%以上

連結当期純利益
130億円以上

達成前倒し

ROE 4.7%

連結当期純利益
89億円

長期財務目標
ROE 5%
連結当期純利益
100億円
(2023年3月策定)

事業ポートフォリオ
の拡張

収益構造の変革

資産規模の拡大

前中計

新中計 (～2028年度)

最終フェーズ (～2032年度)

将来

新たな
事業領域・
サービス領域

銀行を中心と
した総合金融
事業

インフレの持続を念頭に、事業ポートフォリオを一層磨き上げる「攻め」の経営と、組織の強靭化を図る「守り」の経営双方を高い次元で両立させる

中計経営計画テーマ 「地域共創」と「企業成長」の両立

基本方針 1 事業ポートフォリオの変革

- 金利ビジネスを事業ポートフォリオの軸に置いたリスクアセットの積上げと地域シェアのさらなる拡大
- 前中計で参入した事業の収益化と課題解決に資する新事業のビジネスモデル化
- 将来世代に対する「岩手銀行ブランド」の浸透と世代に応じた最適な金融サービスの提供

基本方針 2 地域の成長力の引き上げ

- 地域に新たな価値を創出・提供するエリアプラットフォームの中核的役割の実践
- 当行グループの人材、ノウハウ、外部ネットワークの活用による地域の「稼ぐ力」と「成長力」の引上げ

基本方針 3 組織の強靭化

- 全ての行職員が働きがいを持ち続けられるエンゲージメントの高い組織づくり
- 高い生産性と経営資源の合理的配分による、変化に柔軟な組織づくり
- 複雑化する事業リスクの低減、安全・安心な金融機能を提供できる経営基盤の確立

基本戦略 1 コアビジネスの深化

- 法人ビジネス強化
- 預金戦略・リテール戦略
- 資産形成ビジネス拡大
- 顧客接点強化・営業変革
- 有価証券ポートフォリオ再構築
- B/Sマネジメント・ALM高度化

基本戦略 2 地域共創の推進

- 官民ビジネスの創出
- 営業店主導による地域共創の取組み
- 組織一体型運営体制の構築
- サステナビリティの推進

基本戦略 3 事業領域の拡大

- 既参入事業の収益化
- 課題解決起点での新事業領域ビジネスモデル化
- 投資事業領域拡大

基本戦略 4 ウェルビーイングの追求

- 安心して働くことのできる基盤の整備、やりがいの向上と組織の活性化
- 業務プロセス変革
- 戦略的人員配置

基本戦略 5 頑健な経営基盤の構築

- リスク管理態勢高度化
- サイバー・セキュリティ対応、AML・金融犯罪対策
- 危機対応ガバナンス
- 内部監査態勢

経営資本

資本運営
(資本戦略)

人的資本
(人材戦略)

AIX・データ基盤
(DX戦略)

外部ネットワーク
(オープンイノベーション)

第22次中期経営計画 ～計数目標～

長期財務目標（2032年度）を「ROE7.5%、連結当期純利益180億円以上」にアップデート

中計主要財務目標（2028年度）

主要財務目標（KGI）	
連結ROE（東証基準）	6%以上
連結当期純利益	130億円以上
単体OHR	50%台半ば
ROA（コア業務純益ベース）	0.5%以上
ROA（連結経常利益ベース）	0.4%以上

長期財務目標～2032年度～

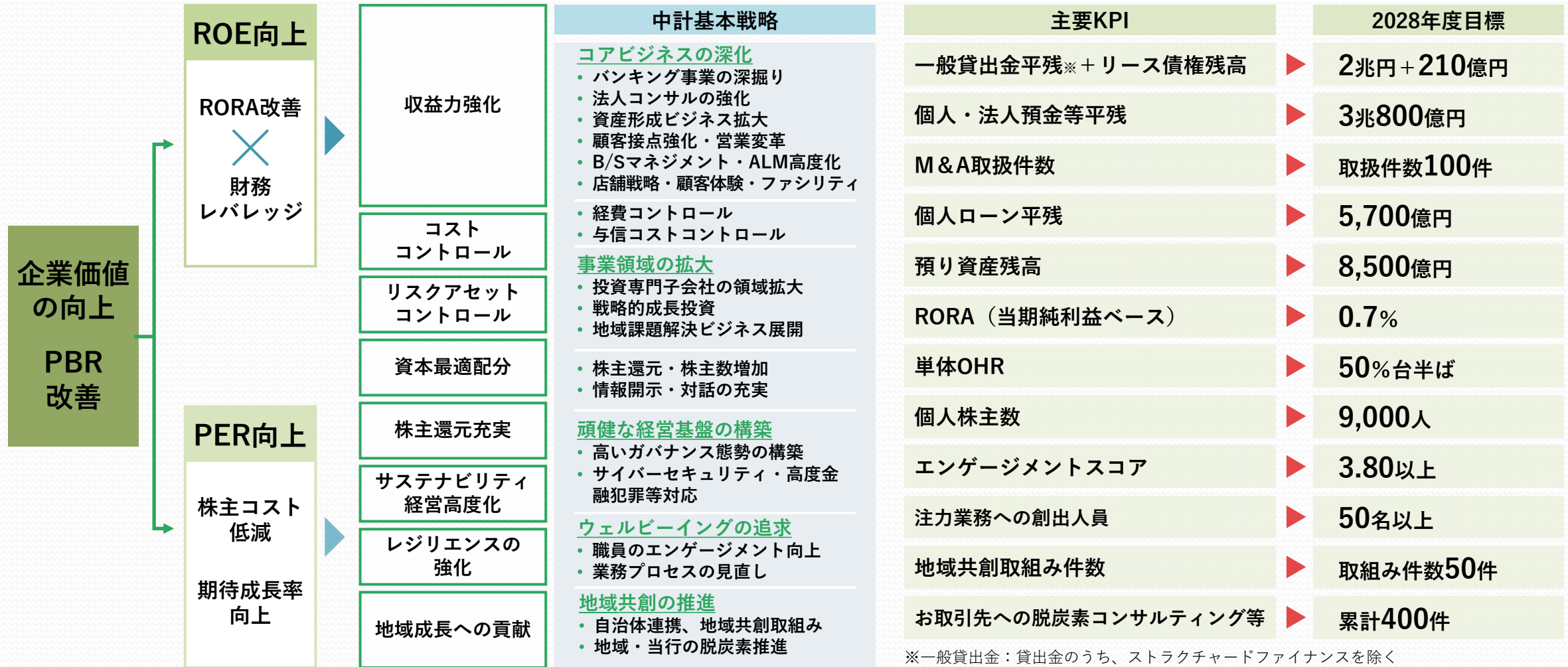
当初策定した長期財務目標をアップデート

	当初策定時	アップデート後
連結ROE	5%以上	7.5%以上
連結当期純利益	100億円	180億円以上

サステナビリティ目標

営業基盤	2025年度予想	2032年度までに
岩手県内貸出シェア	47%台	50%以上
県内企業の当行メインバンク比率	43%前半	50%以上
脱炭素化	目標	
サステナブルファイナンス実行累計額（2021年度～2030年度）	5,000億円	
当行グループの温室効果ガス（スコープ1、2）	2030年度までにネットゼロ	
当行グループの温室効果ガス（スコープ3）	2050年度までにネットゼロ	
人的資本	目標	
エンゲージメントスコア	4.00以上	
役席者の新規登用女性割合	40%以上	
男性行員の育児休業取得率	100%	

資本の最適配分を進め収益力を高めることでROEを向上させる。また、戦略的な資本投入や地域経済の活性化により安定した業績を積み上げ、期待成長率引上げと株主資本コスト引下げによりPER向上を図る

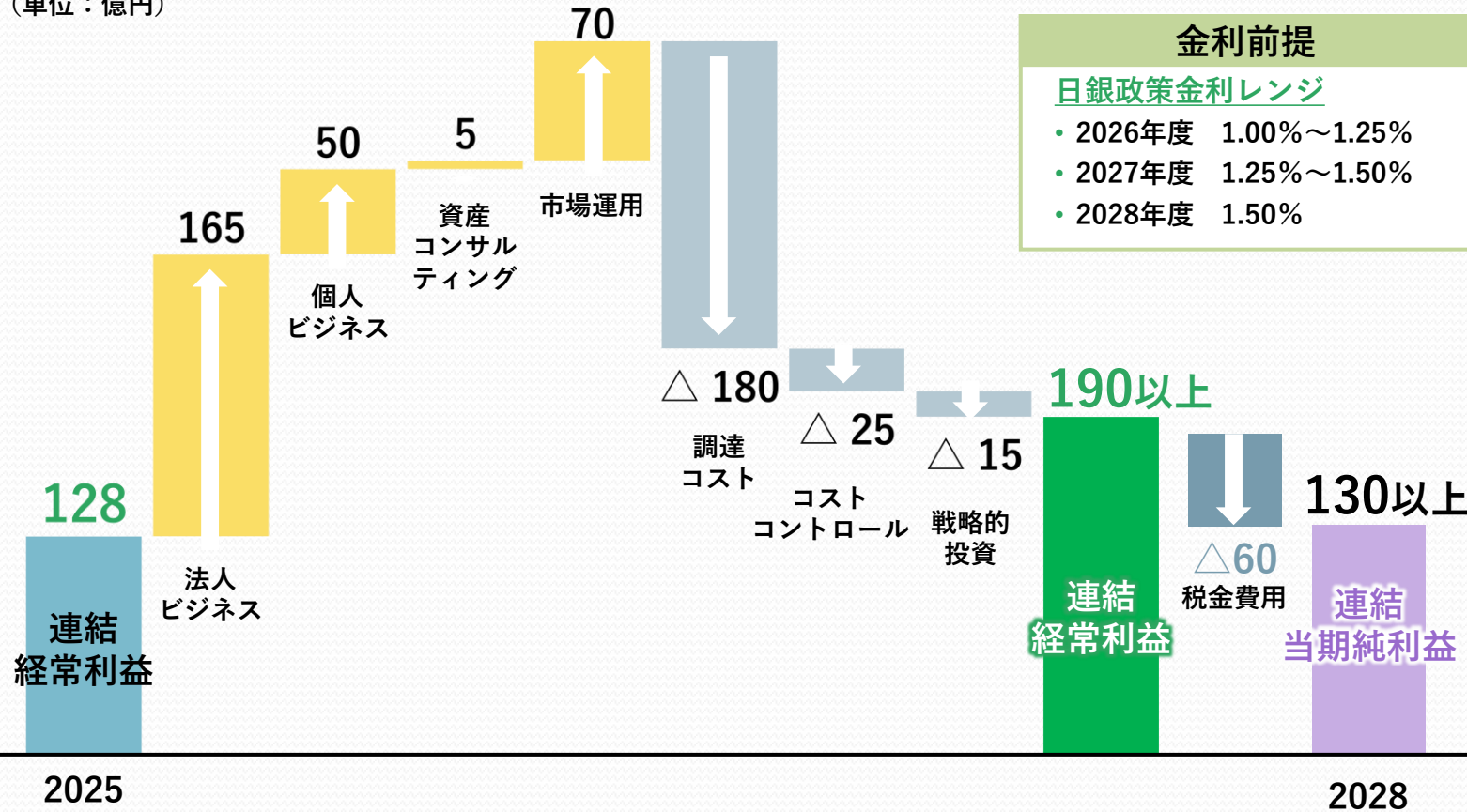


※一般貸出金：貸出金のうち、ストラクチャードファイナンスを除く

持続的な金利上昇環境において、預貸ビジネスを中心に収益拡大を図る

利益増減要因

(単位：億円)



金利前提

日銀政策金利レンジ

- 2026年度 1.00%～1.25%
- 2027年度 1.25%～1.50%
- 2028年度 1.50%

法人ビジネス

- M&Aを活用した企業成長支援、事業承継対策
- リースも含めた最適な資金調達手段の提供
- 当行取引メイン化推進
- リスク対比リターンを重視したストラクチャードファイナンス案件への取り組み

個人ビジネス

- 顧客接点の強化、顧客生涯価値の最大化
- 住宅ローンシェア拡大、WEBマーケティング強化

資産コンサルティング

- 大和証券との協業による資産管理サービスの本格化
- 法人のお取引先への職場つみたてNISA、資金運用提案
- 資産・事業承継対策、法人向けコンサルティングの推進

市場運用

- 債券のほか、エクイティ、オルタナティブを活用したポートフォリオの構築

コストコントロール

- 採用強化や人材育成などの人材関連投資の強化
- 老朽化が進んだ設備など店舗修繕関連費用の計上

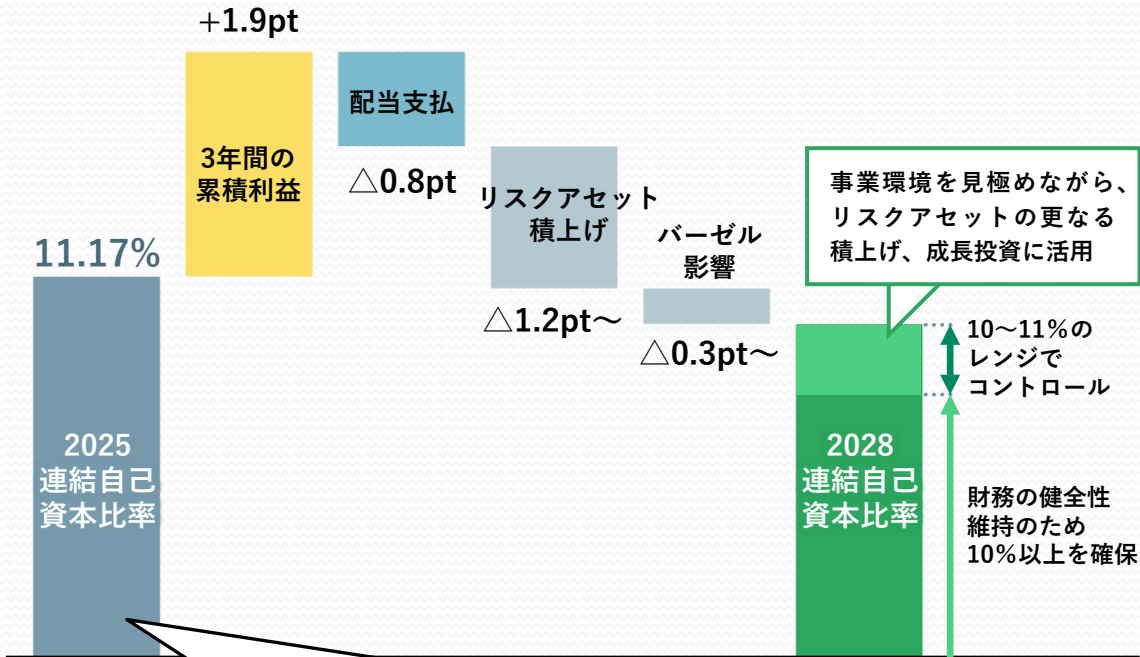
戦略的投資

- 顧客接点強化に向けたコンタクトシステム、CRM導入
- 情報系基盤等の設備更改

「収益力強化に向けた資本活用」「適正な自己資本」「株主還元の充実」の3つをバランスよく運用していく

キャピタルアロケーション

計画最終年度（2028年度）の連結自己比率の目安を10%台に置き、リスクアセットをコントロールする

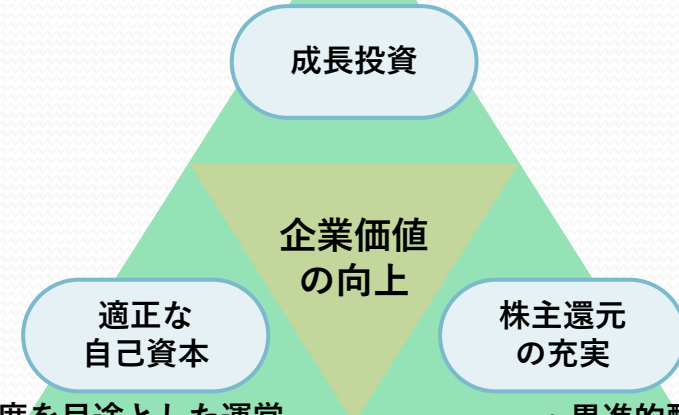


オペリスク算定に係る「内部損失乗数」利用（約200億減）や、バーゼルⅢ最終化適用による住宅ローンリスクウェイト低下（約400億減）により、連結自己資本比率の低下は小幅にとどまる

⇒**リスクテイクの余地拡大**

資本戦略

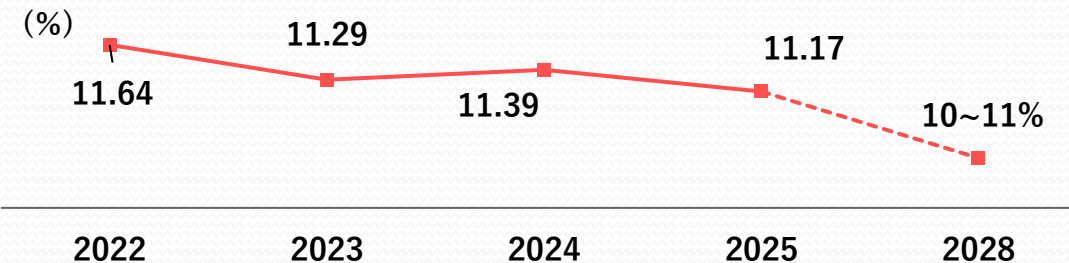
- ・貸出を中心としたリスクアセット積上げ
- ・M&A戦略、エクイティ投資の拡大
- ・AIや人材育成、サービス高度化への戦略的投資



- ・10~11%程度を目途とした運営
- ・有事への備えなど

- ・累進的配当を基本とした配当
- ・機動的な自己株式取得

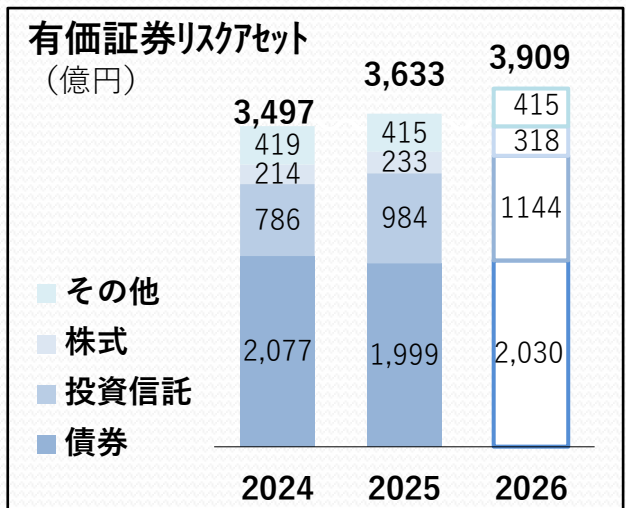
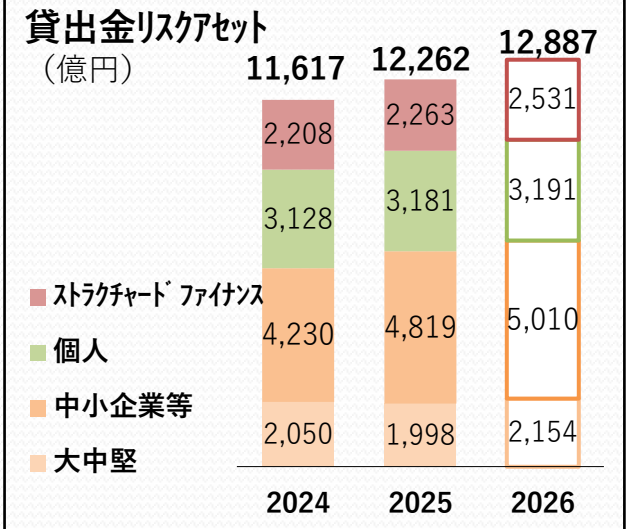
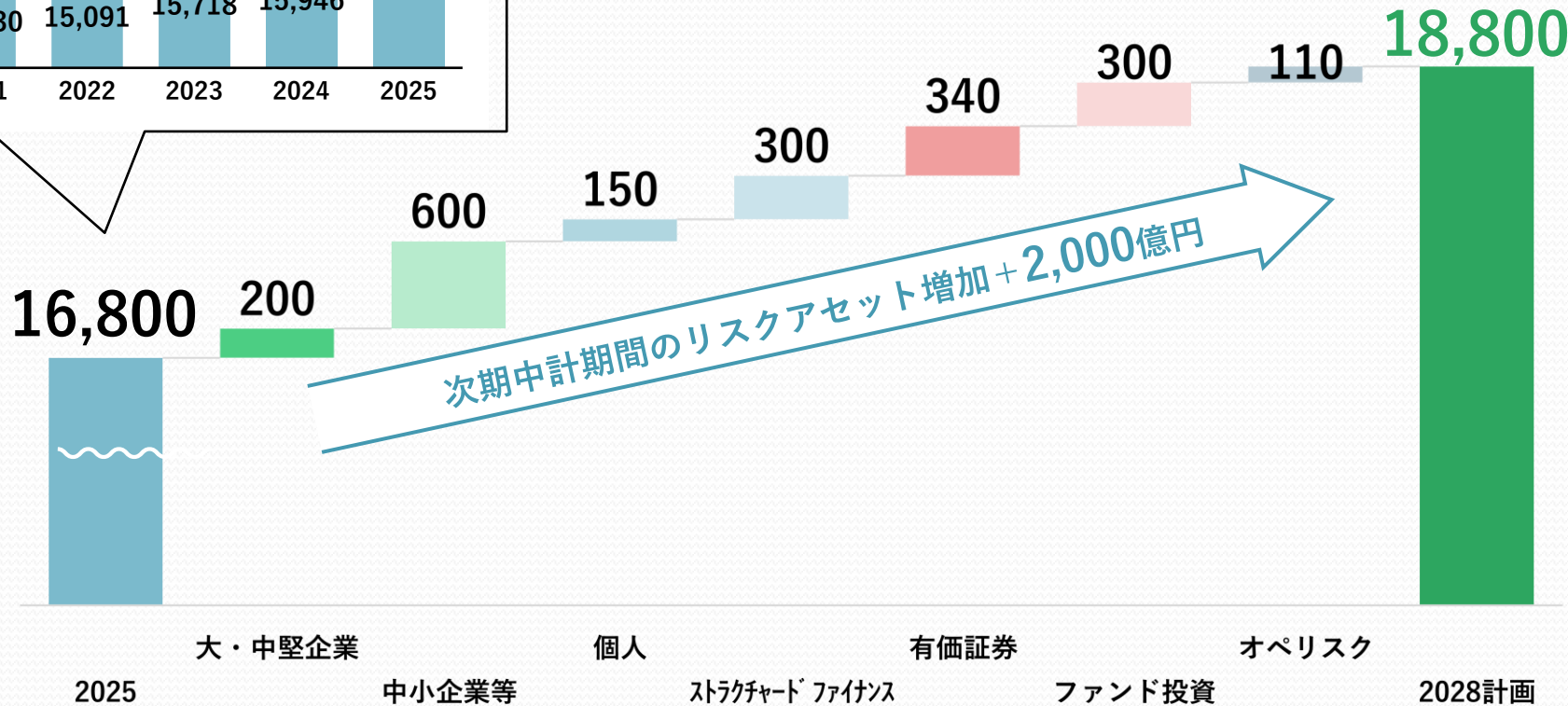
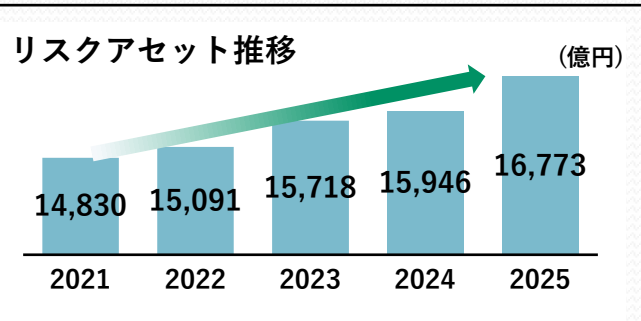
連結自己資本比率の推移



第22次中期経営計画 ～リスクアセットコントロール～

中小企業向け貸出を中心に積み上げを図り、期間中のリスクアセットの増加額目標を2,000億円に設定

リスクアセット増加額（億円）



第22次中期経営計画 ～株主還元～

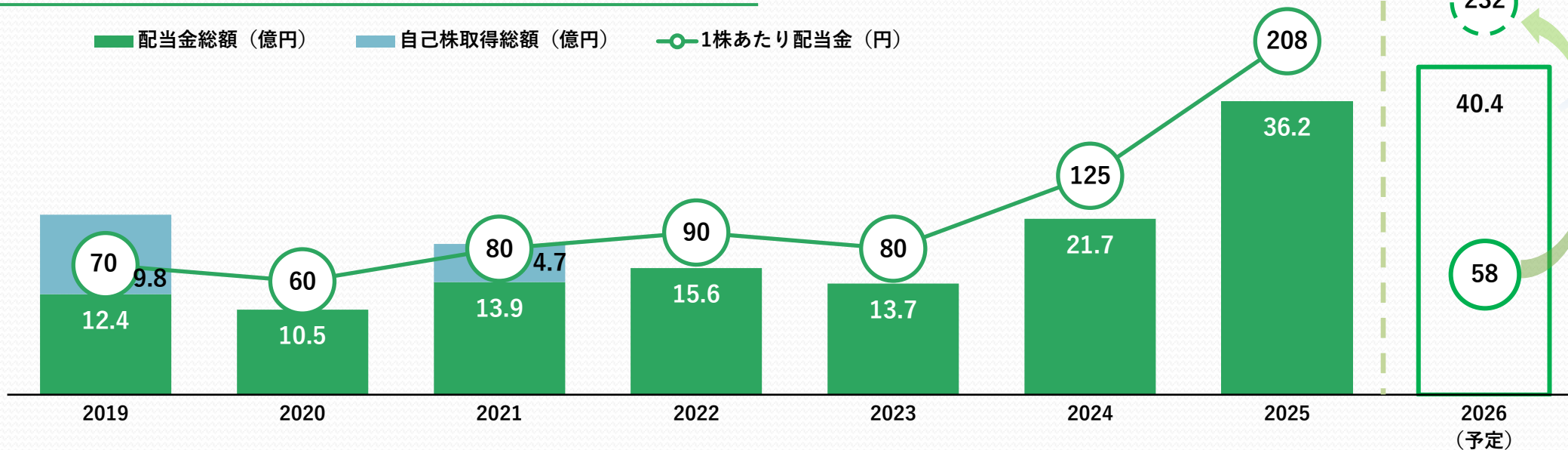
累進的配当を継続。持続的な利益成長と株主還元の充実により、企業価値の最大化を図る

株主還元方針

- ✓ 累進的配当基本とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向40%以上とする
- ✓ 市場動向、業績見通しなどを勘案のうえ、柔軟かつ機動的な自己株式の取得を実施

実績推移

✓ 2026年4月1日付で
株式分割（1:4）を実施
 ✓ 株式分割前ベースで
232円と増配を予定



配当性向 (%)	32	36	33	28	32	30	40	40
連結純利益 (億円)	41	37	28	41	53	69	89	100

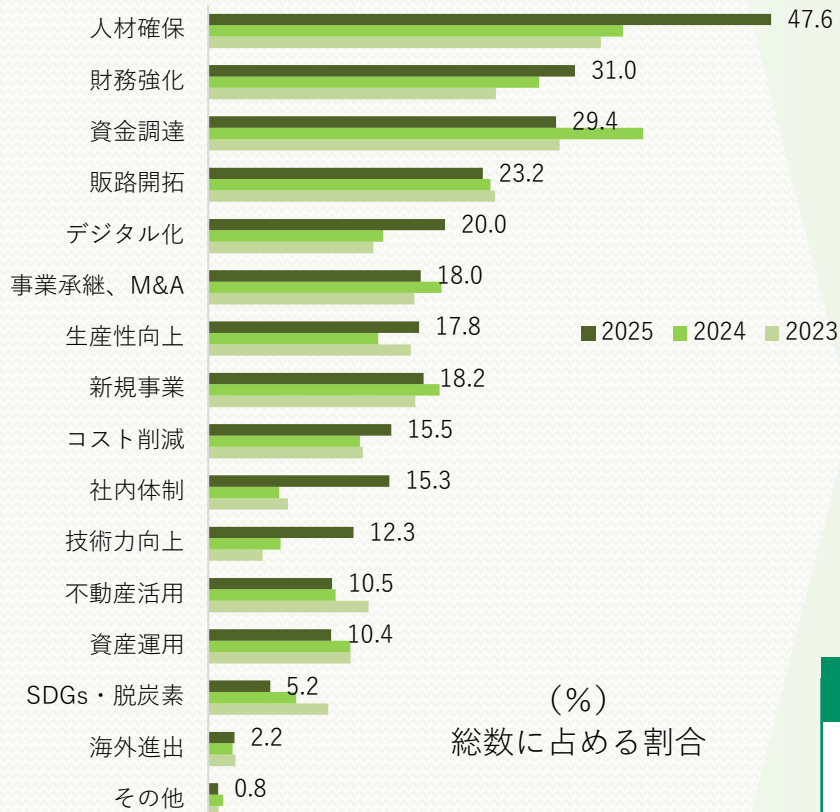
成長戦略

マーケットシェアの向上	28	ストラクチャードファイナンス強化・ALM高度化	35
法人ビジネス強化	29	事業ポートフォリオ拡大のイメージ	36
預金戦略・リテール戦略	30	ファンド投資事業の拡充	37
顧客接点強化・営業変革	31	業務プロセス改革・戦略的人員配置	38
資産形成ビジネス	32	地域共創の推進	39
B S マネジメント	33	人材ポートフォリオ構築	40
有価証券運用戦略	34		

多様化・複雑化するニーズに対し、包括的なソリューションを提供。地域マーケットシェアで圧倒的存在へ

預金戦略お客さまの多様化・複雑化するニーズ

Q.今後、対応していかなければいけない事項



地域IRアンケート（県内外14カ所開催）
主要取引先代表 1,300名以上が回答

事業性理解
(最重要プロセス)



事業内容

成長可能性

決算書類等

当行グループの
包括的
ソリューション体制

営業・本部支援体制

営業店
(営業店の連携強化)



本部
(直接営業・営業サポート)

外部連携

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

グループ機能

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

八戸エリア(2025/9末)

融資 12% → 拡大

岩手県
(2025/12末)

融資 47% → 50%以上

預金 51% → 拡大

法人メインバンク

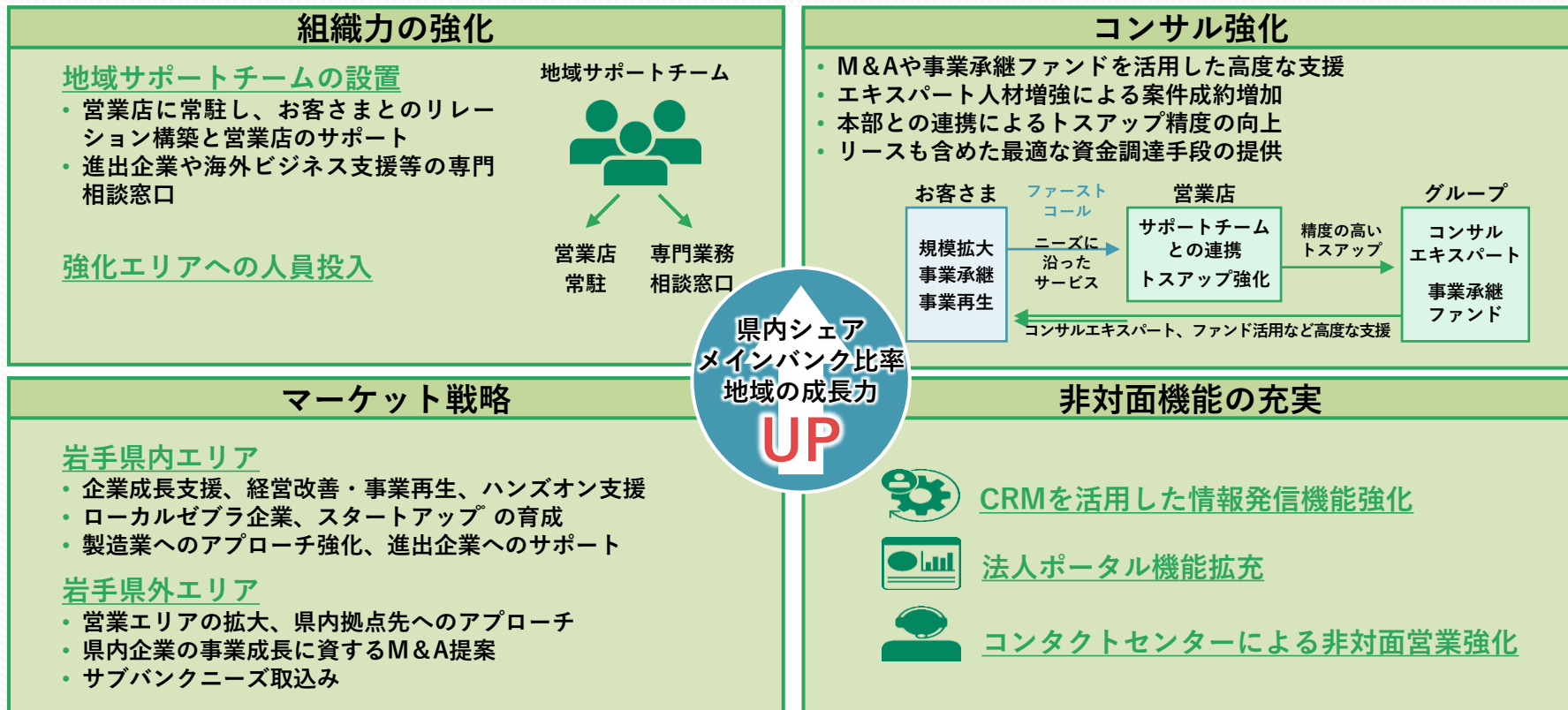
43% → 50%以上

2032年までに
達成を目指す

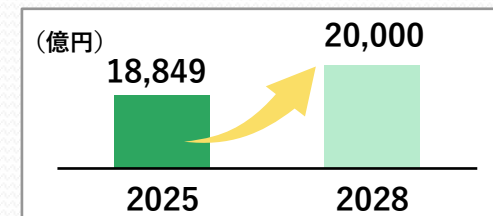
仙台エリア(2025/9末)

融資 4% → 拡大

真の経営課題を解決するコンサル力を発揮し、ファーストコールを得られる関係性を構築する

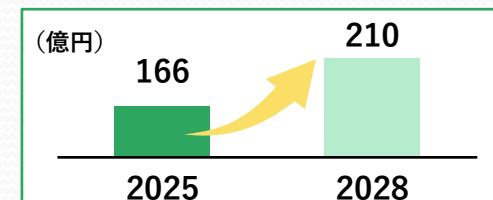


一般貸出金平残

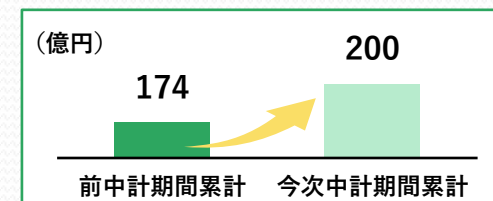


※ストラクチャードファイナンス勘定を除く

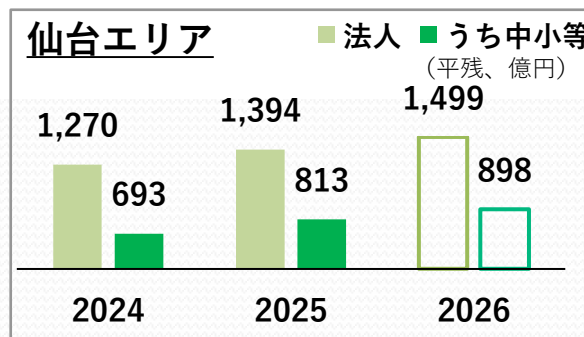
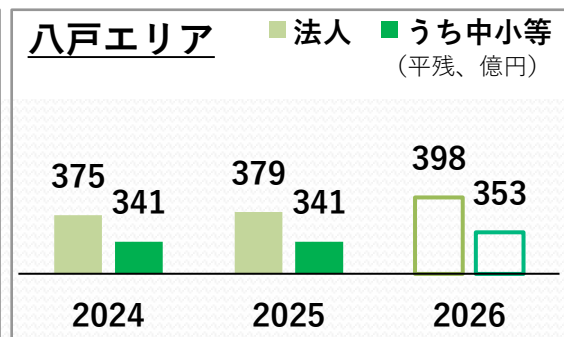
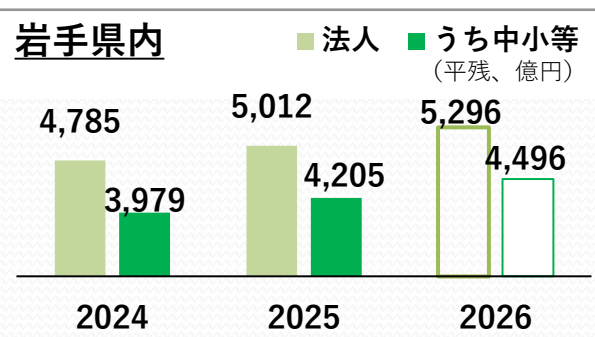
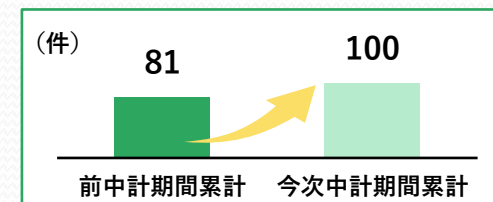
リース債権残高



M & A事業承継案件貸出実行額



M & A取扱件数

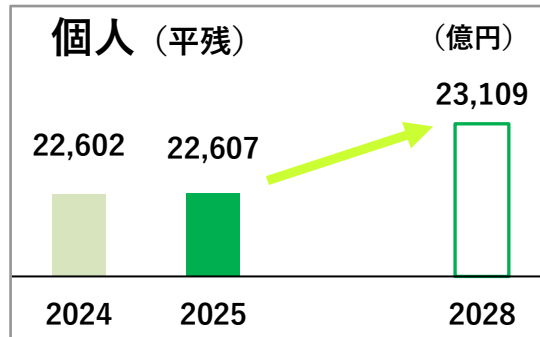


利便性追求や取引メイン化を通じた預金獲得の強化、顧客生涯価値を起点としたリテール戦略を展開する

預金戦略

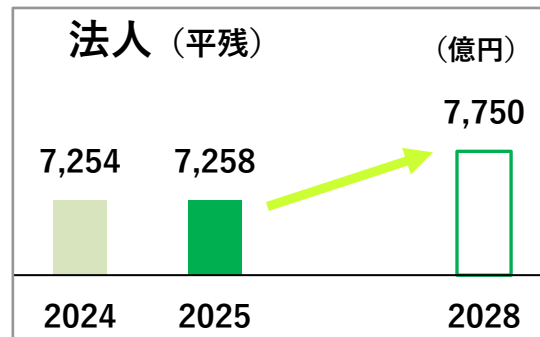
個人預金獲得

- WEB・アプリ機能強化、利便性追求
- 給振、年金口座の獲得強化
- 取引内容に応じたインセンティブ付与による基盤拡大
- 魅力ある商品開発
- 大和証券との協業による総資産コンサルティングの推進
- 店舗スペースを活用した集客企画



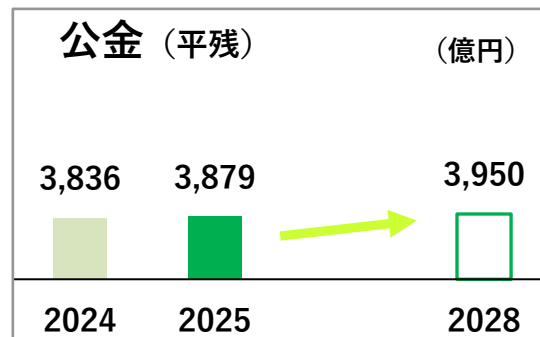
法人預金獲得

- でんさい、EB、法人カードなど各種決済サービス手段の取込み強化
- 法人ポータル機能拡充
- 取引メイン化推進



公金預金の獲得

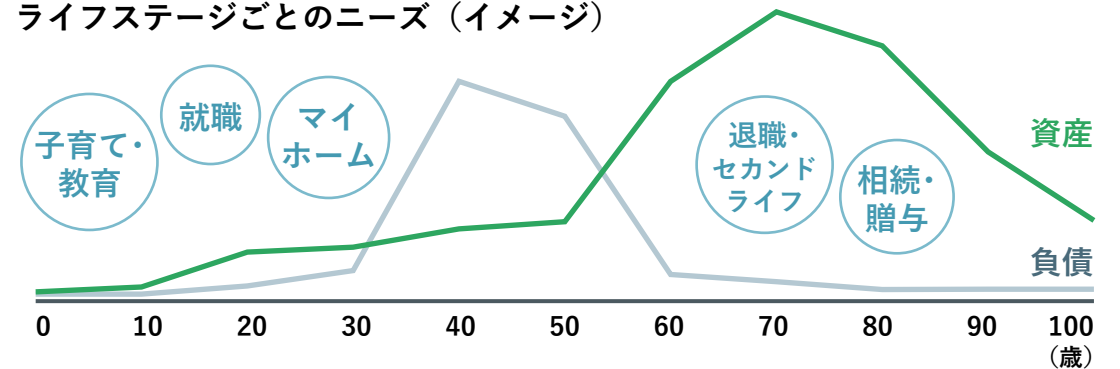
- 機動的な運用原資の確保



顧客生涯価値の最大化

- CRMを活用し、お客さまのライフステージに合わせた最適なタイミングで金融サービスを提供

ライフステージごとのニーズ (イメージ)



ジュニアNISA
目的預金

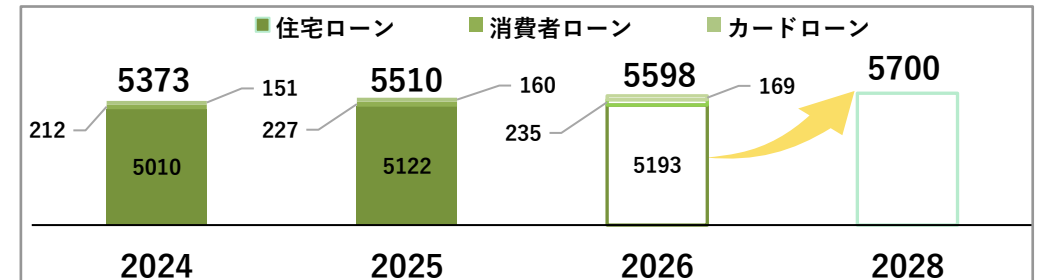
職場積立NISA、給与振込
各種ローン、ポイント還元

年金受取、相続サービス
遺言信託 など

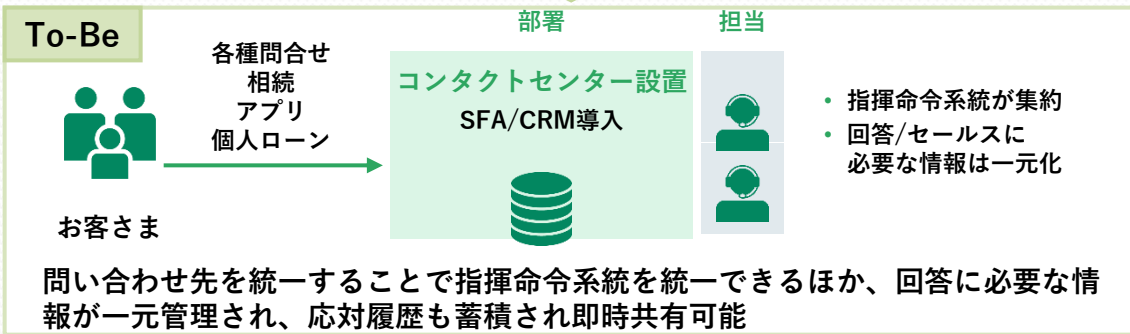
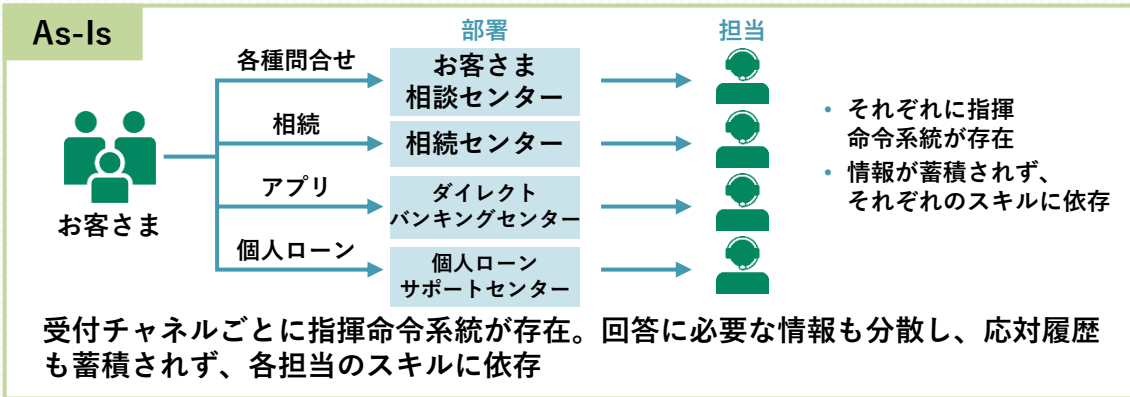
個人ローン戦略

- 強化地区への戦略的人員配置とシェア ・ 拡大アライアンスによるコスト削減
- 消費者・カードローンのWEBマーケティング強化

個人ローン平残推移 (億円)



最適なサービスを最適チャネル・タイミングで提供していく コンタクトセンター設置・CRM導入



営業変革

- AIやデジタルを活用し、「営業担当者全員のスキルを底上げする」仕組みを構築

テクノロジーによるサポート	CRM/生成AIを活用することで、過去の折衝履歴や成功・失敗事例を基に営業タイミングや行動、お客さまが求める商品/サービスを自動レコメンド
営業担当者の人材育成	若手担当者はコンタクトセンターで貸出事務の基礎知識や基本的な営業スキルを習得。営業店ではAI等を活用し、個人のスキルに左右されない全員営業体制を目指す

- マス層向けにアウトコール等の非対面営業を強化。SFA/CRM活用による成約率向上とともに、営業店における対面営業活動の時間創出や質の向上に繋げる

コンタクトセンター

オペレータ

- マス層向けのアウトコールを強化
- 非対面での契約事務等は本部集中処理

対面営業

担当者

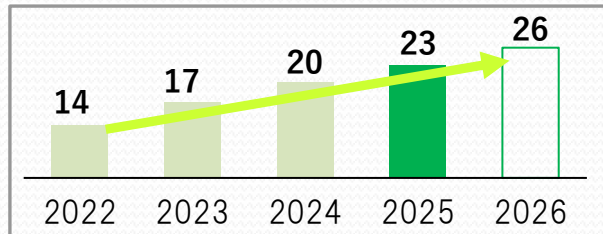
- 生産性向上で創出された人員を重点配置
- SFA/CRMを活用し、効率の良い営業を実践

KPI 2028年度計画

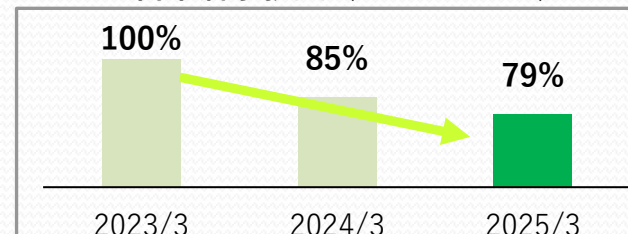
アプリ契約者数	33万人
法人ポータル	3,000件

将来的には、コアセグメントのお取引先を倍増

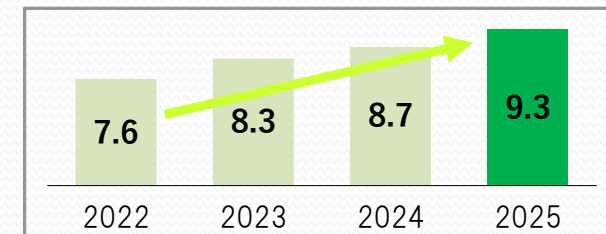
アプリ (アクティブユーザー数、万人)



営業店事務量 (2022年度対比)

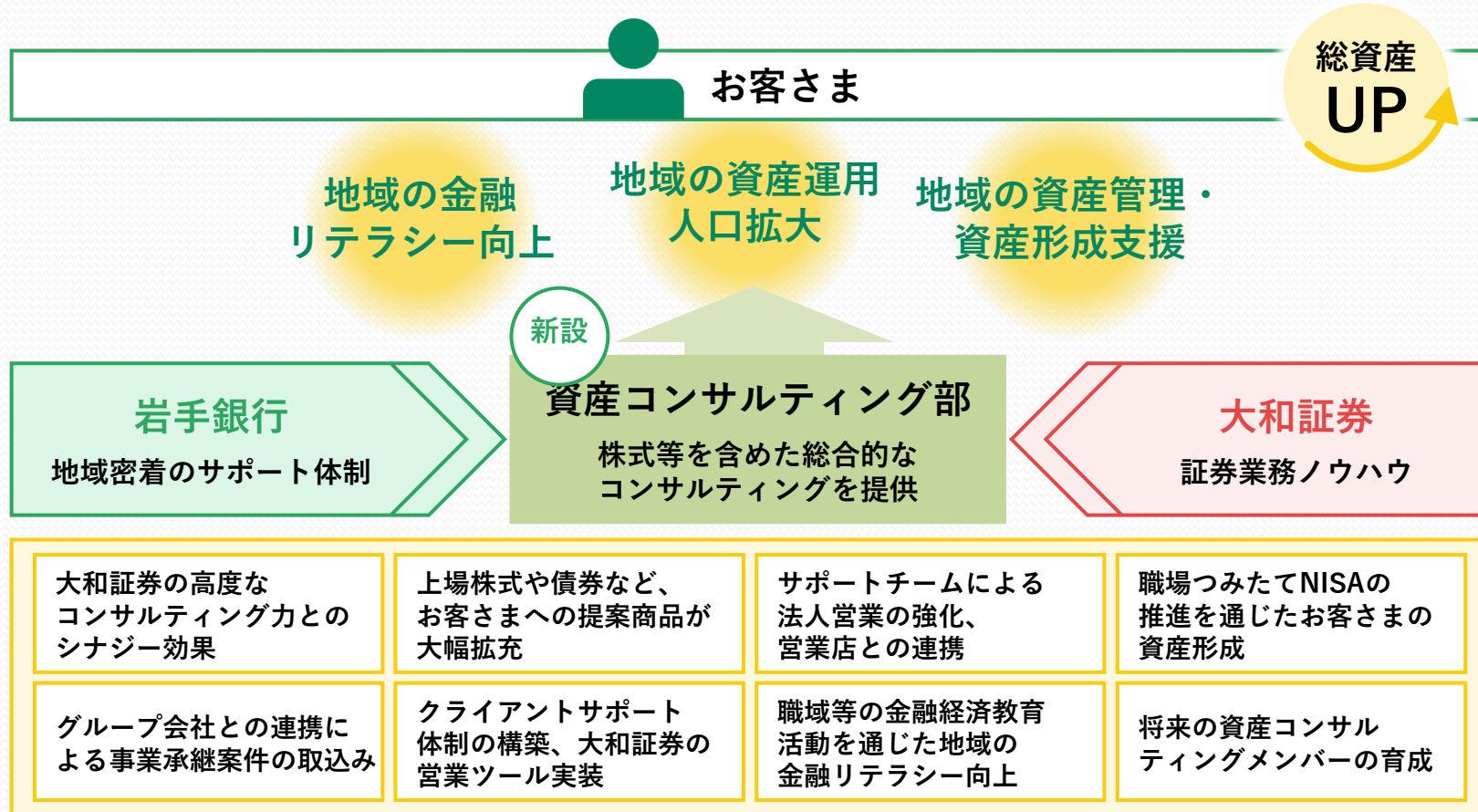


労働生産性(1人あたり、百万円)※

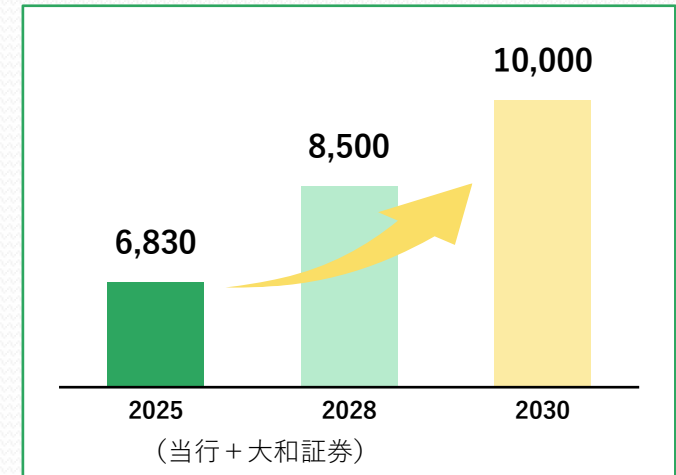


※ (貸出金利息 + 役員利益 - 預金等利息 - 経費 + 人件費 + 減価償却費) ÷ 従業員
 ※ 有価証券利息配当金は除く

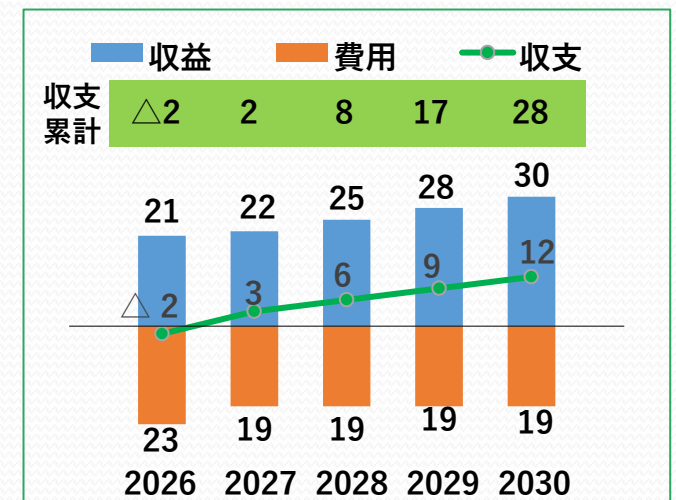
大和証券との協業により「高度なコンサルティング体制の実現」と「地域の金融リテラシーの向上と底上げ」を図り、預金を含めた「総資産コンサルティングビジネス」を拡大させていく



預り資産残高（億円）



預り資産収支計画（億円）



金利環境変化に適応したアセットアロケーションを追求し、リスク対比リターンを最大化させる

2028年度平残

運用サイド

貸出金

- 中小企業とストラクチャードファイナンスでリスクテイクしながら、残高積上げ
- 変動比率の引き上げ

有価証券運用

- 国債中心の運用
- デュレーション短期化
- 入替売買による利回り改善
- インフレ耐性の強い株式資産の積み上げ

短期運用

- 金利環境を見ながらコールローンも活用

運用

貸出金
2.4兆円

利回り
1.23%→2.03%

有価証券
1.1兆円

利回り（投信解約益除き）
1.21%→1.65%

短期運用
1,600億円

調達

預金等全体
3.5兆円

利回り
0.20%→0.72%

日銀借入
1,100億円

調達サイド

預金

- 個人、法人預金を中心に残高増加
- 調達コストを戦略的にコントロール、機動的な運用原資の確保
- 調達手段の多様化

インフレ基調が続く投資環境において、安定した収益源となるポートフォリオ戦略を目指す

投資環境

- 国内経済は緩やかな成長が持続し、企業業績も堅調推移
- インフレ基調が続くなか、日銀は利上げ継続方針を維持（想定ターミナル1.50%）

運用方針

債券

- デュレーション短期化、利回りの向上を狙った入替売買
- 市場環境や規制動向を踏まえた金利リスクテイク
- 国債比率の引き上げを通じた機動的なALM運営

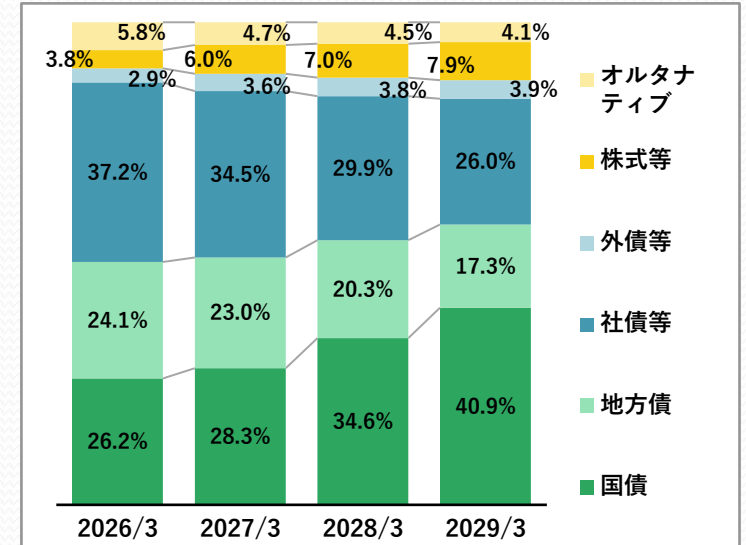
エクイティ（株式・REIT等）

- インフレ耐性の高い株式資産の中長期的視点による積み上げ
- ETF等を活用したキャピタルゲインの獲得（及び含み益資産の確保）

オルタナティブ

- 収益源の多様化と期間収益の安定化を狙い、新領域も挑戦

アセットアロケーション



	2025	2028 計画
有価証券利息 配当金	160億円	195億円
有価証券利回り	1.21%	1.65%

目指すべきリターン水準：『能動的コントロールを通じて政策金利プラス50bp程度のリターンを目指す』

※投信解約益を除く

2026年度：最適化の着手

2027年度：収益貢献の発現

2028年度：最適化の実現

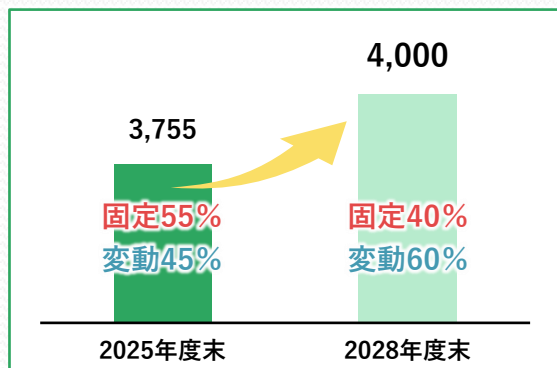
LBOファンナンスや不動産ノンリコースローンなど高収益分野でのリスクテイク

ストラクチャードファイナンス強化

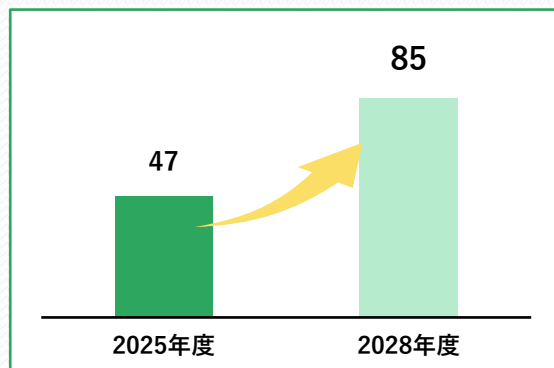
高収益分野でのリスクテイクに加え、償還再投資や固定変動最適化で、ポートフォリオの質を向上

プロジェクトファイナンス	➔	・ 大型案件や地元案件を厳選
仕組ローン	➡	・ 償還再投資で利回り向上
LBO	↗	・ 高収益セクターであるLBO・不動産ノンリコースにリスクテイク
不動産	↗	
その他	➡	・ 低利回りアセットを組替えし利回り向上

期末残高（億円）



年間資金利益（億円）



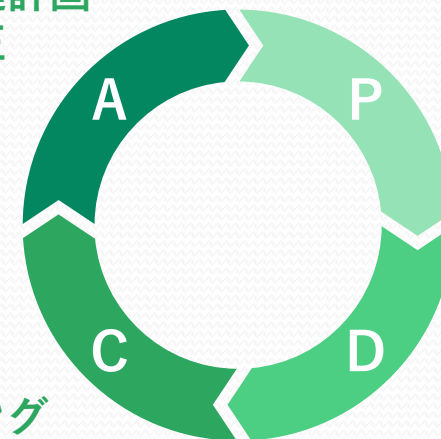
※ストラクチャードファイナンス室勘定

ALMの高度化

リスク対比リターンの向上に向けて、全体最適な資金の運用・調達をコントロール

運用・調達計画の軌道修正

分析による現状把握
運用・調達計画の策定



モニタリング

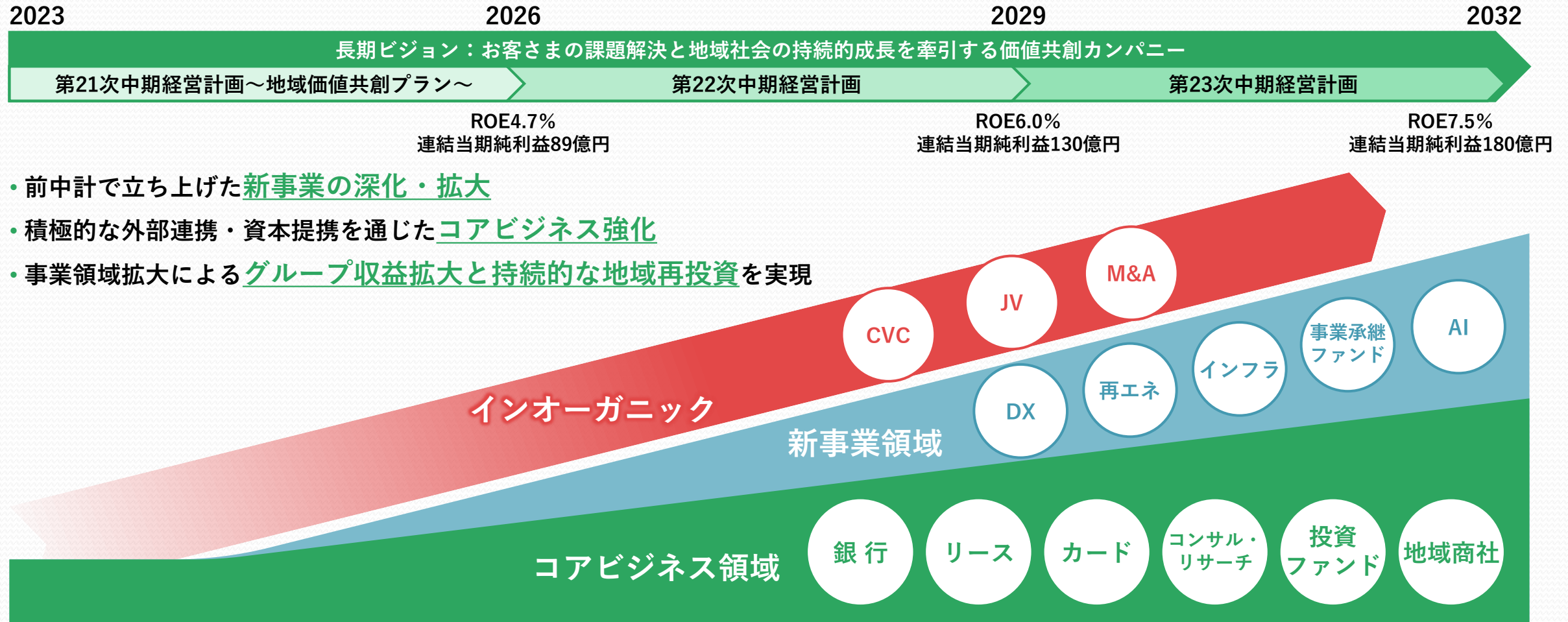
資産・負債のコントロール

機動的なALM運営が可能となる体制に変革



事業領域の拡大 ～事業ポートフォリオの拡大イメージ～

地域課題起点で新領域のビジネスモデルを探索・実装し、地域への提供価値の幅を広げていく



事業領域の拡大 ～ファンド投資事業の拡充～

地域課題の解決に向け、資本性資金の供給体制を強化
 投資専門子会社運営ファンドの収益転換を実現し、ファンド投資のリターン向上を図る

	<投資区分>	<投資目的>	<ファンドへの投資規模>		
			2025年度末	2028年度末	将来イメージ
ファンド投資事業	いわぎん未来投資				
	CVCファンド	投資先との協業による戦略リターン、財務リターン	30億円	60億円	350億円程度
	事業承継ファンド	事業承継を起点とした地域企業の成長支援	30億円	100億円	
	地域課題解決型ファンド	事業再生、地域活性化、インパクト投資等への活用	—	25億円	
	いわぎん事業創造キャピタル				
ベンチャーファンド	ベンチャー、スタートアップの成長支援、本業支援	35億円	35億円		
資金運用	純投資目的のPE・PD出資	有価証券運用収益の拡大	240億円	300億円	450億円程度
	政策投資目的のPE・PD出資	投資先との連携、シナジー	135億円	135億円	
	合 計			470億円	655億円

<年度の投資収益>

3億円

30億円

(未実現利益を含む)

注力分野へ戦略的に人員を配置し、営業強化と人材育成に取り組む

業務プロセス変革

本部業務

組織毎に点在しているバック業務や類似業務のリバランスにより業務を効率化

- 非対面チャネルや融資関連などの本部バックオフィス業務を事務集中センターに集約
- 生成AI等を活用して業務プロセスを抜本的に見直し、生産性を飛躍的に向上させる

営業店業務

店頭業務や融資事務・営業を本部集約し、お客さまと向き合う時間を創出
～営業店を“事務拠点”から“営業拠点”へ～

内部業務

- 少量多品種業務や為替業務などの後方事務の本部集約

融資業務

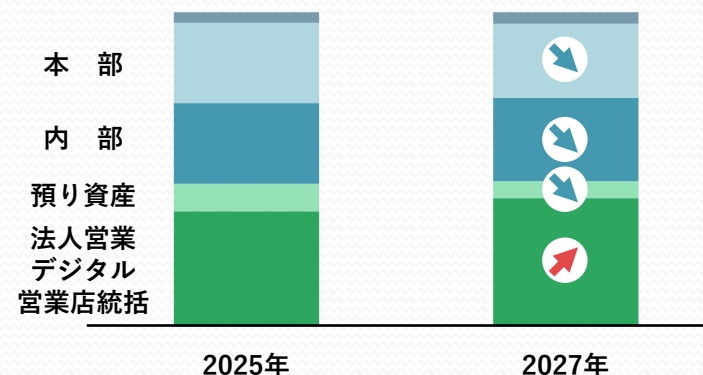
- 融資実行事務や、法人営業の一部本部集中
- 既存業務フロー見直し

融資渉外および注力業務への創出人員50名以上

経営戦略と連動した戦略的人員配置

- 創出人員を注力分野に配置するほか、採用強化等により総人員を維持させる

総人員は1,500名程度を維持



- 本部および内部は業務プロセス変革により減少
- 預り資産は、大和証券との協業による再配置を反映
- 強化地区の営業担当者や、本部・グループ会社の専門人材を増強

注力分野

戦略的人員配置

- | | |
|--------|--|
| 営業店 | • 強化地域に重点配置 |
| 本部 | • 本部渉外を増強し、営業店支援のほか専門業務の相談窓口を設置 |
| グループ会社 | • コンサル部門を増強、M&A等の案件成約増加
• 営業店にコンサル人材を還流させ、ノウハウを伝授 |

地域価値共創目標の実現に向けた取り組みを通じ、社会課題への対応と地域の成長力引き上げにつなげる

地域の
成長力引き上げ

岩手県の県内総生産(実質)の対前年度増加率が、
継続的に国の経済成長率と同等以上を目指す

岩手県の温室効果ガス削減への貢献
2013年度対比△57% (2030年度まで)

地域価値共創目標の実現

社会課題

- 人口減少
- 経営者高齢化
- 物価高
- 労働力不足
- 倒産件数増加
- 若者流出
- 一次産業従事者減少
- 社会インフラ減少
- 温暖化対応

地域産業振興

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

生産性向上

- 地域DX化推進企業との連携
- AIを活用した業務効率化支援

人材育成

- 高等教育機関と連携した人材育成プログラムの提供
- 経営者候補、同世代交流プログラムの提供による成長促進

県民所得水準の向上

- 資産運用コンサルティングの高度化
- 地域金融リテラシー向上

事業者支援

- M&A/ファンドを活用した事業承継支援
- 事業再生コンサルティング
- 各種補助金活用促進

労働力不足への対応

- 副業/兼業の促進
- 介護/病気による離職防止

社会基盤・生活基盤の維持

- 地域密着型の店舗運営
- 地域医療機関への経営支援
- 一次産業従事者への生産性向上支援
- 公共インフラ維持管理支援

地域資源活用

- 地域商社を通じた販路拡大
- まちづくり会社の運営支援
- 事業者連携による森林資源活用

当行グループのアプローチ

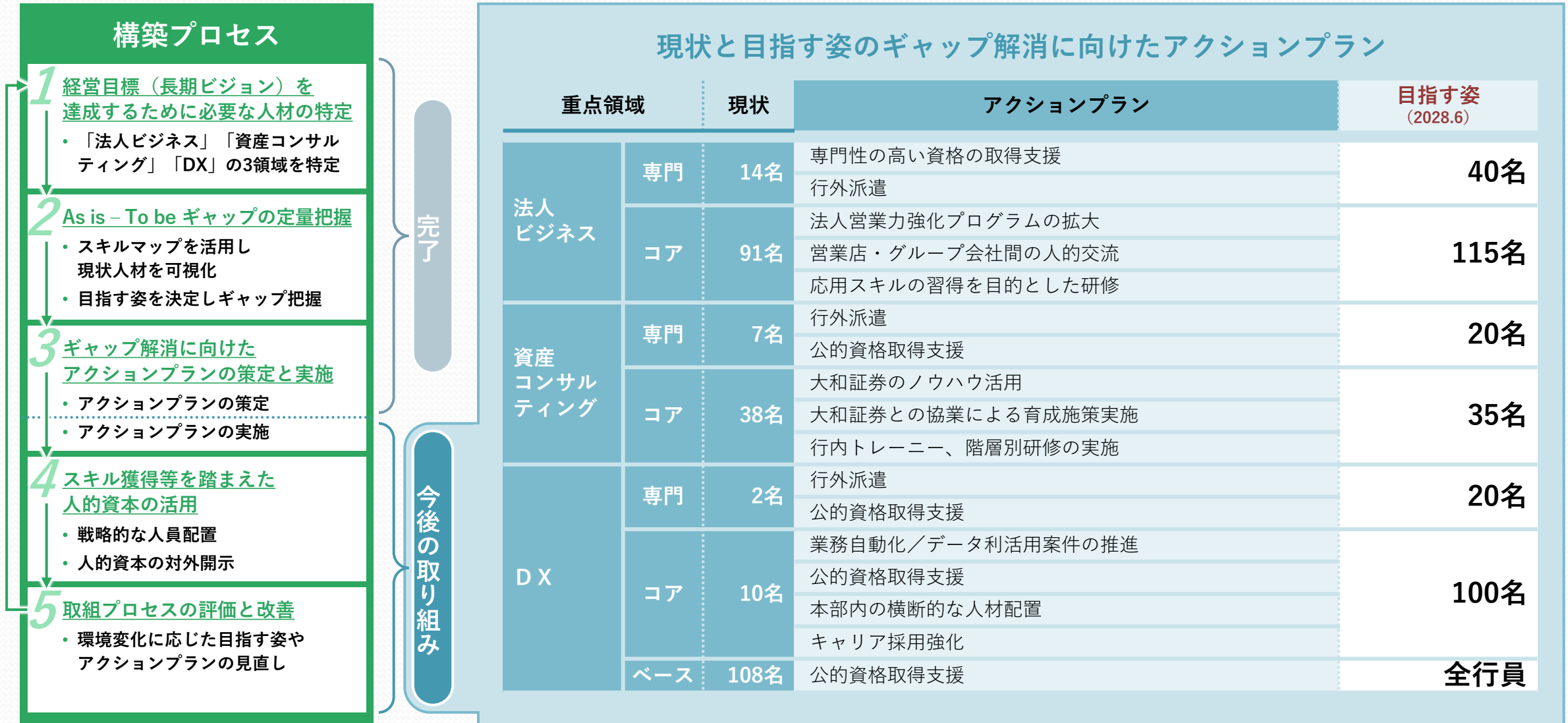
地域脱炭素化支援

- 自治体が進める脱炭素先行地域計画への積極的関与
- 地域脱炭素支援推進組織との協働
- 海洋/森林資源を活用した炭素吸収プロジェクト推進
- 地域での温室効果ガス削減活動におけるJ-クレジットの活用

再生可能エネルギー推進

- 太陽光発電事業参入
- 再エネ事業への金融支援
- 地熱エネルギー活用推進
- 当行グループ使用電力 (Scope2) の再エネ化

人材配置面で優先度の高い業務区分に焦点をあて、経営戦略と連動した人材戦略を進める



APPENDIX

主たる営業基盤 岩手県の特徴	42	危機対応ガバナンス	48
PBR/ROE/PERの状況	43	サイバーセキュリティ対応、AML・金融犯罪対策	49
ROE/RORA/財務レバレッジ推移	44	株主の状況	50
地域価値共創への取組み	45	ステークホルダーとの対話強化等	51
気候変動対応	46	外部連携事例	52
職員の働きがい向上	47	2025グループ業績	53

主たる営業基盤 岩手県の特徴

県内人口の約7割が県央・県南に集約し、主産業の製造業も同様の動き。県北・沿岸は第1次産業が中心

県央 | IT・医療関連産業と観光

大学等学術機関など技術が集約。産業の第3の柱である**ライフサイエンス**が成長

NYタイムズ「2023年に行くべき52カ所」に盛岡が選出
赤レンガ館 **20**万人/年
(以降の年間来館者**2.5**倍)



県南 | モノづくりが盛ん

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**70%超**を占める。

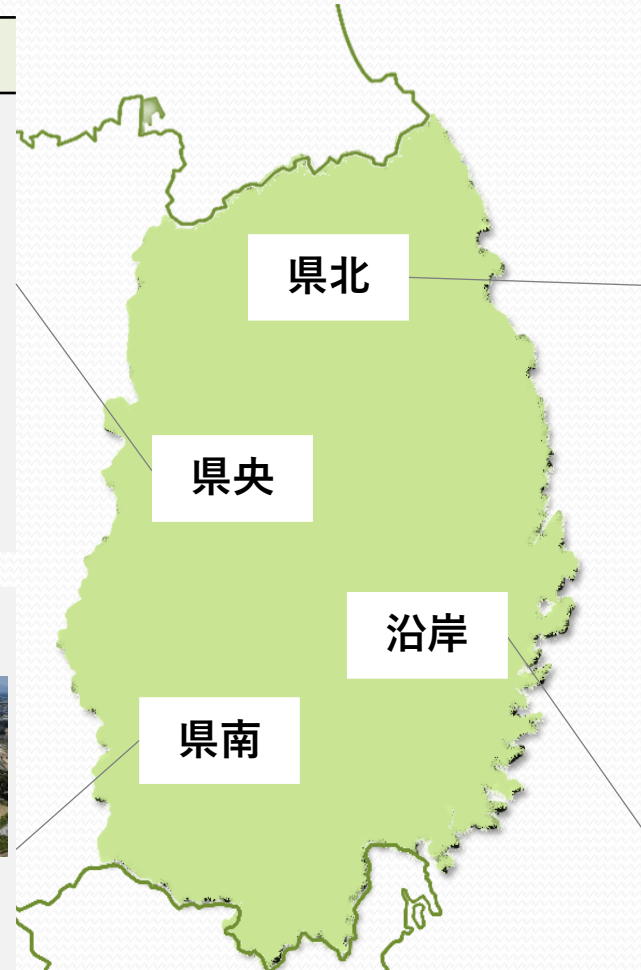
トヨタ自動車東日本 岩手工場でSUVカローラ クロスの生産を開始。国内第3の製造拠点としての存在感を高める。



キオクシア岩手(株)第2製造棟



トヨタ自動車東日本(株)岩手工場



県北 | 畜産資源と再エネ

チキン生産量(2024)
1.2億羽 (全国**3**位)



陸上風力 ポテンシャル(2023)
209億kwh (全国**2**位)



地熱 ポテンシャル(2023)
11億kwh (全国**2**位)

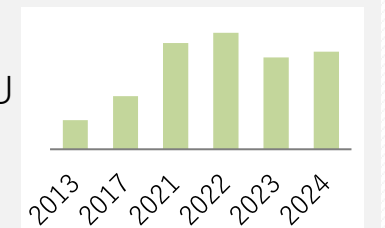


沿岸 | 海洋資源と物流インフラ

漁業・養殖業生産額(2023)
419億円 (全国**13**位)



海外向けコンテナ増加
釜石港 **6,858**TEU



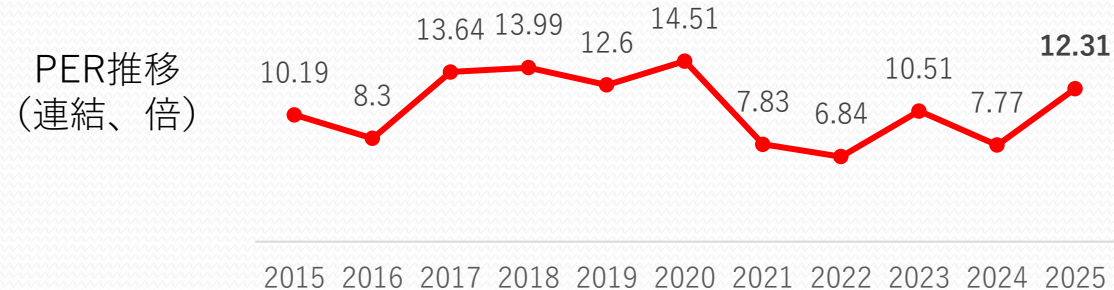
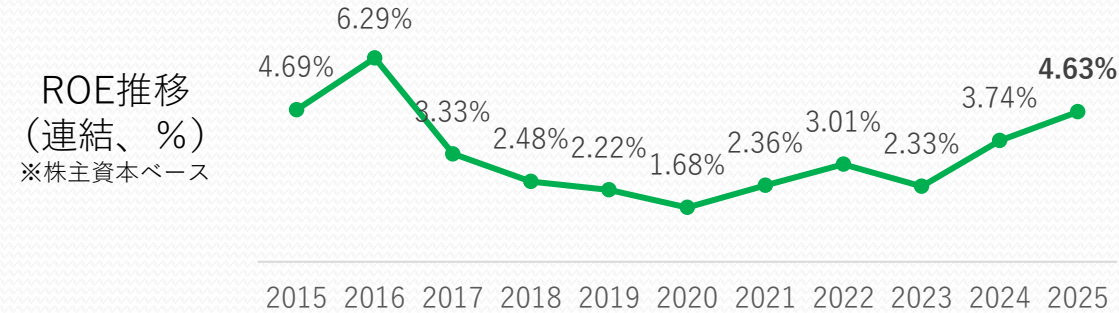
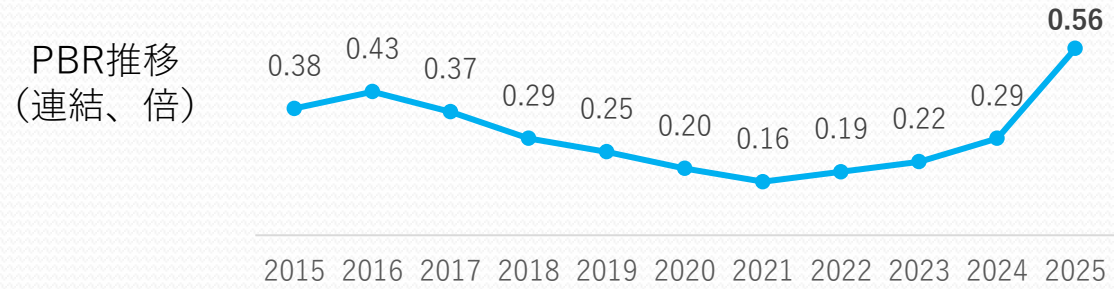
※ TEU = 20フィートコンテナ1個

人口 **112**万人 (2025/10)

県内総生産 **4.6**兆円 (2023)

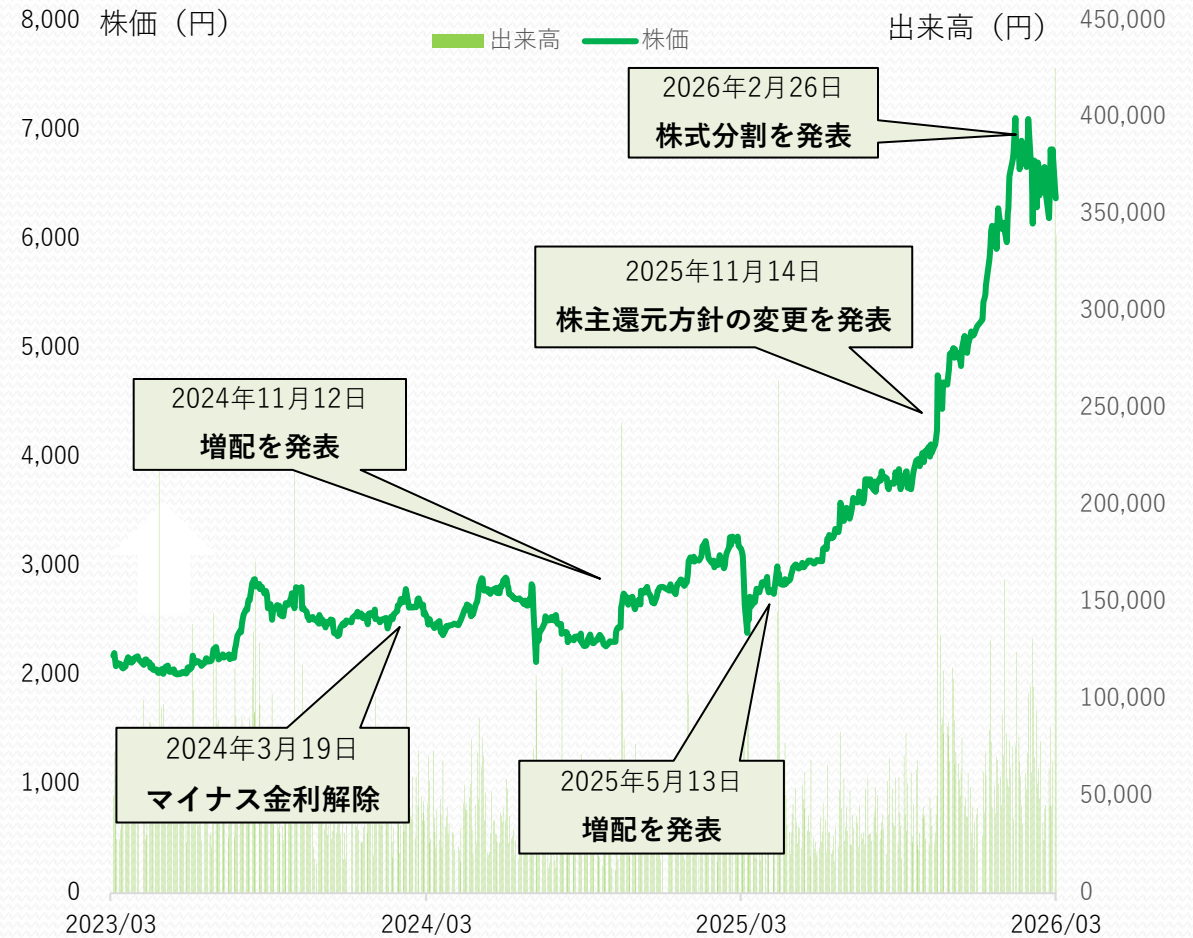
現状認識

ROEは4%を超える水準に向上し、PBRも改善しているが、1倍には依然乖離があり課題と認識



株価と出来高の推移

マイナス金利解除以降、株主還元方針の変更や利益成長期待から株価は右肩上がり

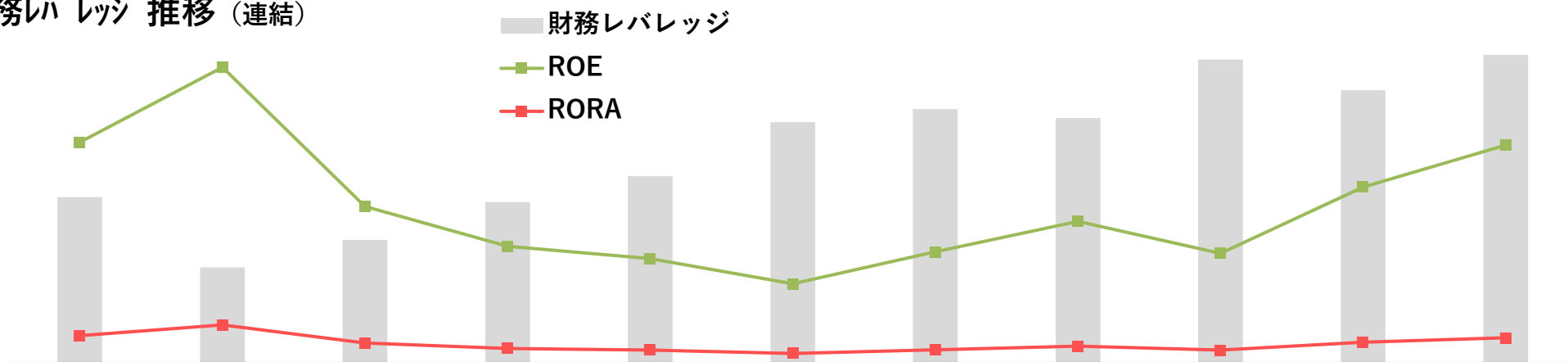


適切な財務レバレッジコントロールのもと、ROEと相関性の高いRORA向上を追求

ROE分解式

$$\text{ROE (当期純利益/株主資本)} = \text{RORA (当期純利益/リスクアセット)} \times \text{財務レバレッジ (リスクアセット/株主資本)}$$

ROE/RORA/財務レバレッジ推移 (連結)

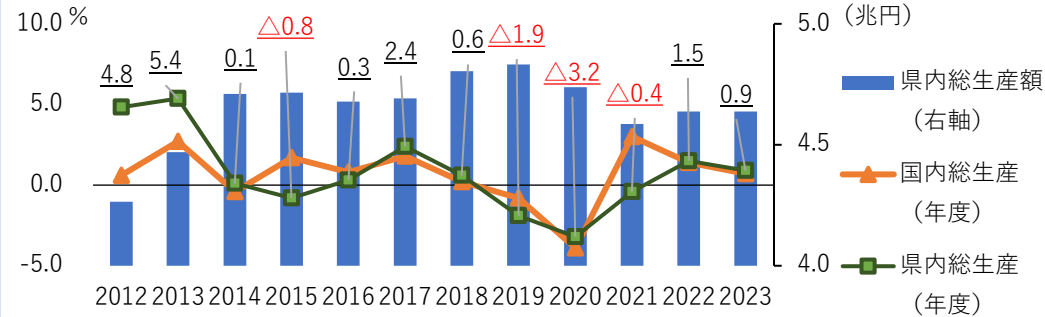


	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ROE(株主資本ベース)	4.69	6.29	3.33	2.48	2.22	1.68	2.36	3.01	2.33	3.74	4.63
RORA	0.58	0.81	0.42	0.31	0.27	0.20	0.28	0.36	0.27	0.44	0.53
財務レバレッジ	8.10	7.81	7.92	8.08	8.19	8.42	8.48	8.44	8.69	8.56	8.71

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

経済面 県内総生産の増加率が国と同等以上へ

岩手県の経済成長率



地域産業振興

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

生産性向上

- ・地域DX化推進企業との連携
- ・AI技術を活用した業務効率化支援

人材育成

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

県民所得水準の向上

- ・資産形成支援体制の高度化

事業者支援

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

労働力不足への対応

- ・副業/兼業の促進
- ・介護/病気による離職防止

社会・生活基盤維持

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

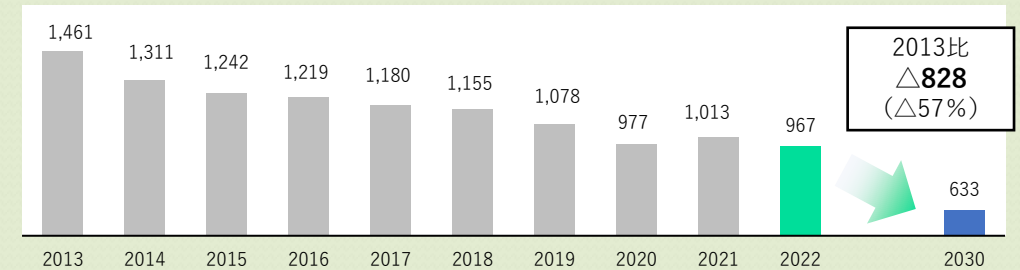
地域資源活用

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

環境面 県内の温室効果ガス△57% (2030まで)

岩手県の温室効果ガス排出量

(万t-CO₂)



地域脱炭素化支援

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

再生可能エネルギー推進

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

八幡平市地域新電力会社設立式



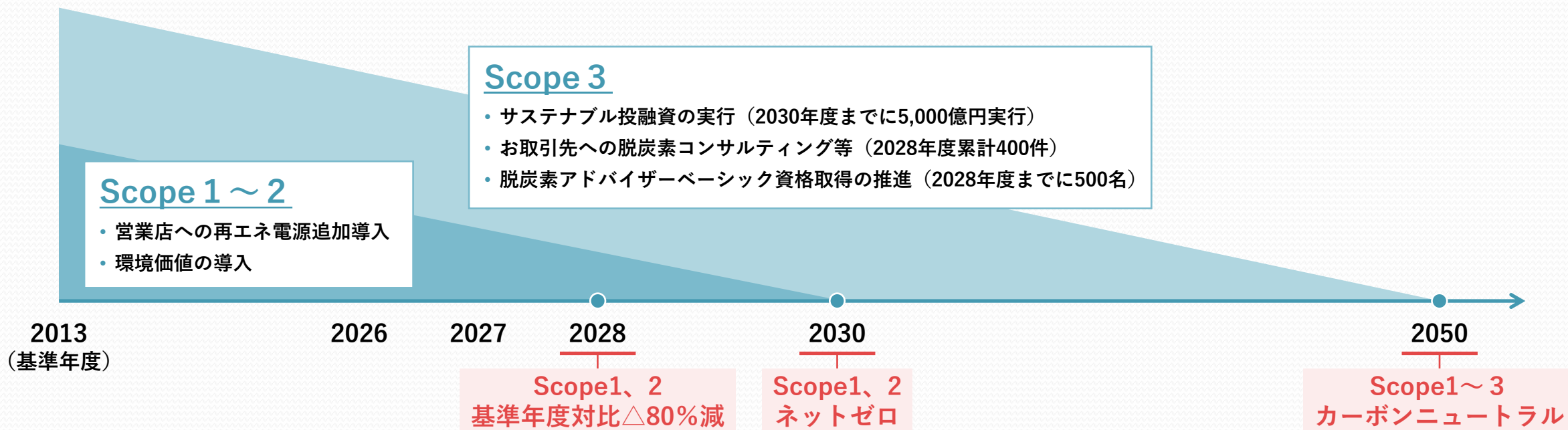
地熱エネルギーを活用し、再エネ電力の地産地消を目指す地域電力会社への出資



久慈市における太陽光発電による発電事業

2030年度のScope1、2のネットゼロに向けてアクションプランを進めていく

気候変動対応



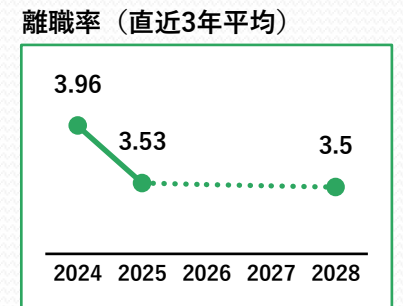
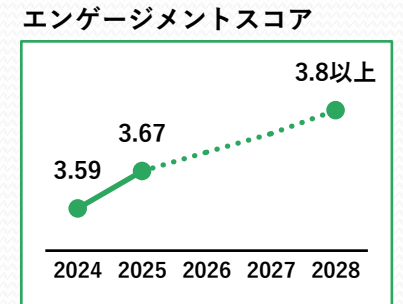
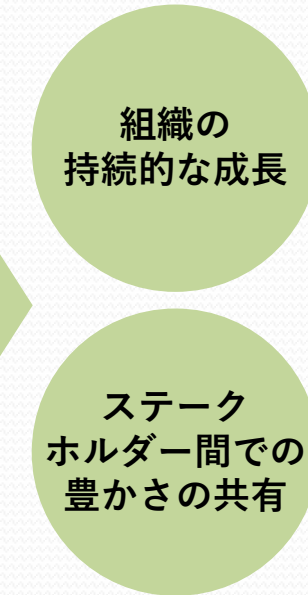
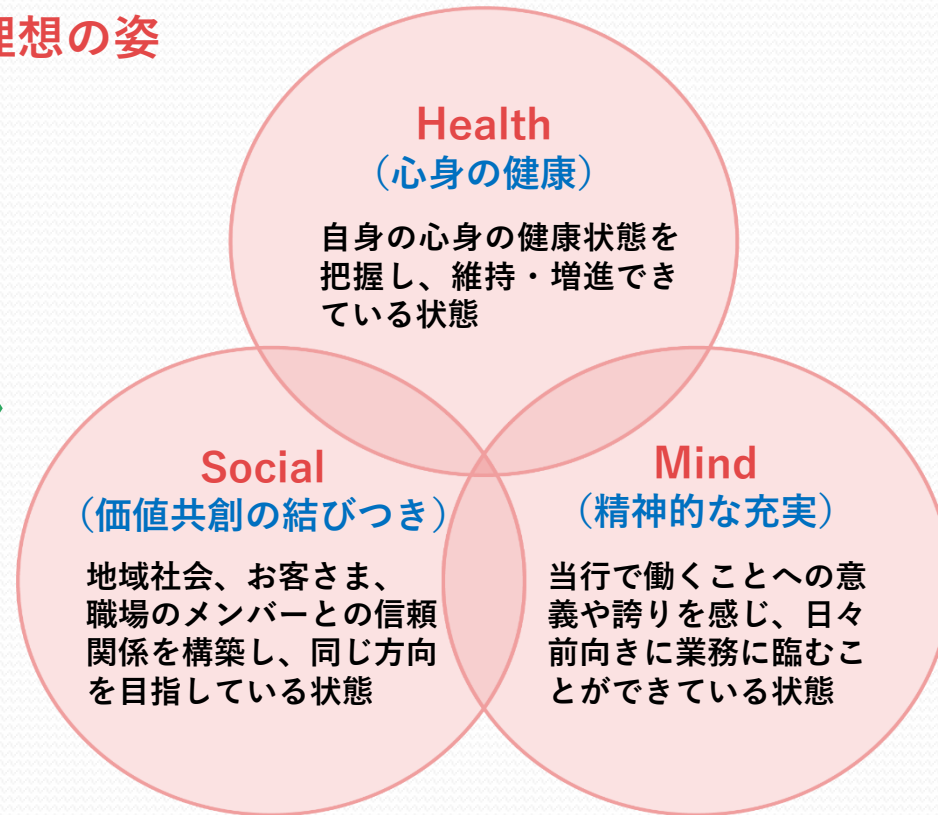
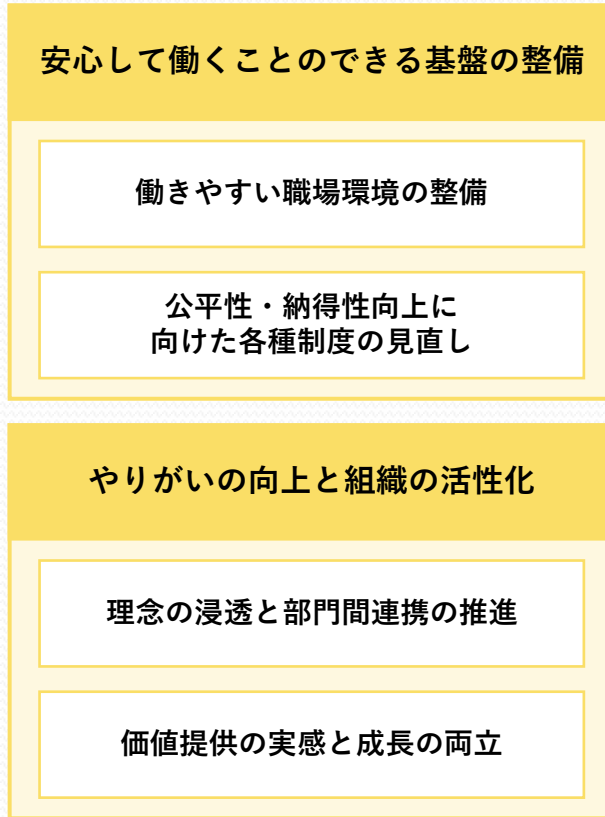
環境保全活動

いわぎん30by30プロジェクトの推進

- 森林の保全および水産資源の保護・振興を通じた健全な自然環境の維持・回復を図るネイチャー・ポジティブの実現に資する取組み

職員一人ひとりがウェルビーイング（幸福）を実感できる状態を実現する

ウェルビーイングの理想の姿



有事における企業統治の枠組みを「危機対応ガバナンス」として機能させる態勢を構築

基本原則

- 1 社会インフラとしての事業継続性
- 2 顧客の財産保護および被害拡大防止
- 3 財務健全性および社会的信頼の確保

リスク事象

- 自然災害（地震、津波、風雨災害ほか）
- 感染症拡大
- サイバーインシデント発生
- フィッシング詐欺等の大規模な金融犯罪 など

BCM（事業継続マネジメント）

BCP・コンティンジェンシープランを包含・拡張【経営管理】

危機の検知

危機区分の整理

判断主体の切替

エスカレーション

停止・再開判断

BCP（業務継続計画）

〈計画〉 定型・手順型

- 想定事象に対する定型対応計画
- 手順・代替・復旧の計画
- 想定内が前提

コンティンジェンシープラン

〈即応判断〉 非定型・判断型

- 想定外の局面に対する判断型対応
- 被害拡大防止・柔軟対応
- 想定外が前提

安全・安心な金融機能を提供するため、金融犯罪対策等のさらなる態勢強化を図る

サイバーセキュリティ対応

対処すべき課題

- 高度化・巧妙化する攻撃と、サプライチェーンの拡大・複雑化

対応方針

- 経営陣主導でサイバーセキュリティ管理態勢の高度化を図り、リスク評価・監視・演習の実効性を向上

具体的アクション

体制整備、内部牽制

- 3線防衛体制の運用開始
- サイバー人材の育成

サイバーリスク管理高度化

- リスク管理にかかる手順整備
- セキュリティ診断の実施
- 不正侵入検知等技術的対策導入

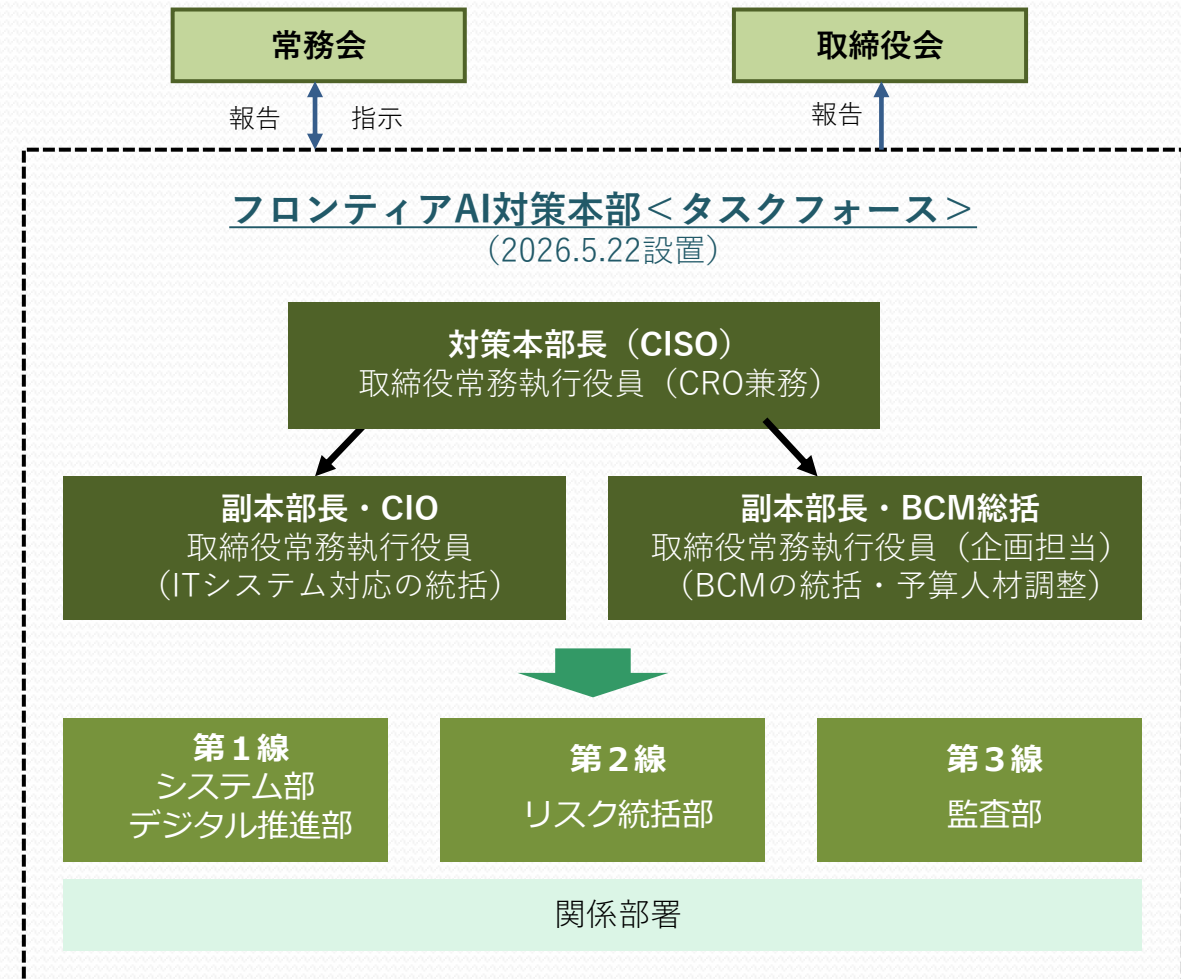
戦略制定、規程見直し

- 基本方針に基づく戦略、計画策定、関連規程の見直し

サードパーティ管理強化

- 管理規程等制定、台帳整備、モニタリング評価シート整備
- 管理対象のサードパーティ選定

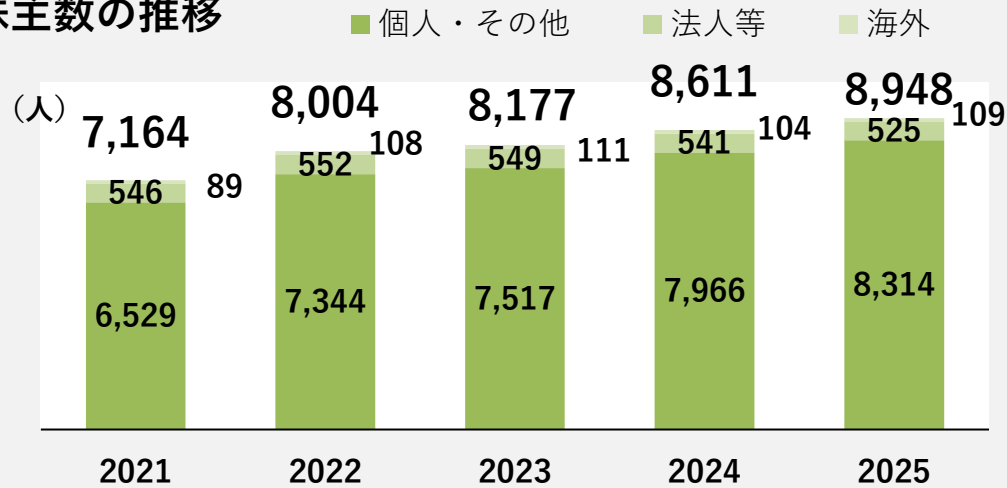
フロンティアAI危機対応体制図



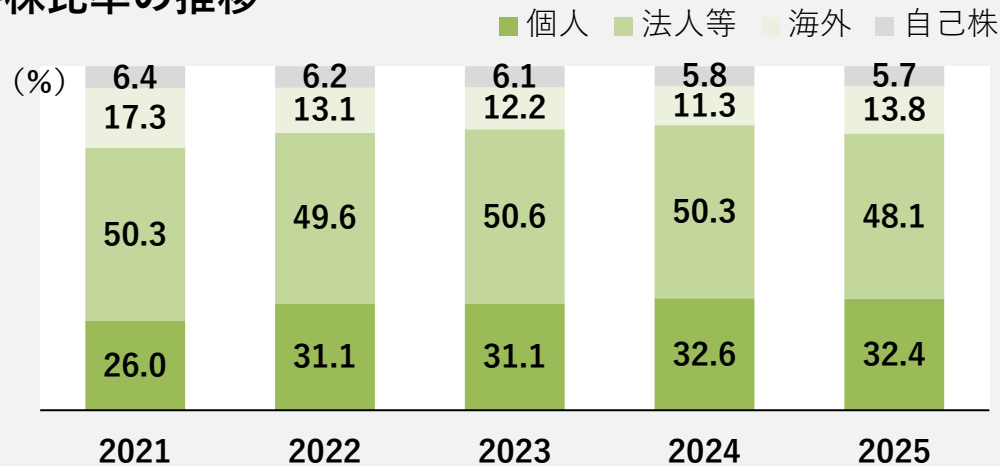
貯蓄から投資への流れで個人株主数は年々増加。実質の筆頭株主は岩手県（持株比率6.4%）

発行済株式数 **1,849万株**（株式分割により現在**7,399万株**）

株主数の推移



持株比率の推移



上位株主（自己株式 106万株を除く）

2026年3月末時点

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) (東京都港区)	143.8	7.77
日本カストディ銀行(信託口) (東京都中央区)	73.9	3.99
QRファンド投資事業有限責任組合 (石川県金沢市)	69.4	3.75
岩手県企業局 (岩手県盛岡市)	61.1	3.30
岩手銀行行員持株会 (岩手県盛岡市)	59.0	3.19
岩手県 (岩手県盛岡市)	57.6	3.11
十文字チキンカンパニー (岩手県二戸市)	46.0	2.48
BNYMSANV RE BNYMIL RE WS ZENNOR JAPAN EQUITY INCOME FUND (イギリス)	44.6	2.41
明治安田生命 (東京都千代田区)	33.7	1.82

ステークホルダーとの対話強化等


対話のなかで寄せられた意見は、経営や施策に反映

ステークホルダーとのコミュニケーション（2025年度実績）

機関投資家等とのワンオンワン	27回	リアル・オンライン
機関投資家向け説明会（6月）	67名	リアル・オンライン
個人投資家向け説明会（12月）	221名	リアル・オンデマンド
海外投資家向け配信	3回	決算説明等

主な対話テーマ

- ・ 資本収益性（ROE）の向上
- ・ PBR認識、向上策
- ・ 自己資本を活用した成長戦略
- ・ 株主還元
- ・ 金利ある世界への対応
- ・ 貸出の状況と増強戦略
- ・ ガバナンス態勢の高度化
- ・ 岩手県の成長可能性



取引先向け説明会（7～8月） 約1,700名 県内外14会場

取引先アンケートより

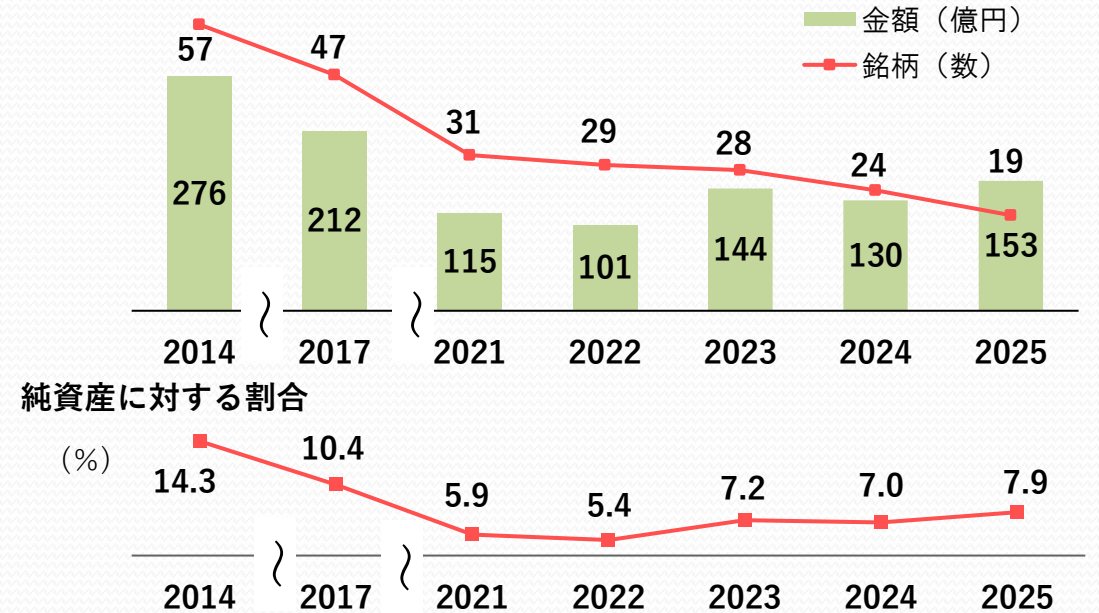
Q 当行グループ 職員への期待（トップ3）

1. 情報提供の質・豊富さ
2. ニーズを踏まえた適切な提案
3. 経営課題の理解・共有



政策保有株式

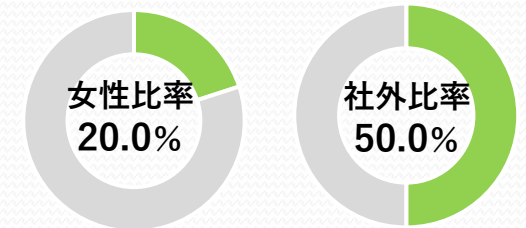
個別銘柄毎に目的の適切性や資本コスト対比収益などを定期的に検証
銘柄数と時価金額の推移（上場株式）年度末



取締役の構成

	2024/6	2025/6	2026/6 (予定)
取締役	12	12	10
社内	6	6	5
社外	6	6	5
うち女性	2	2	2

独立性や多様性を確保しつつ、実効性を考慮した構成



各分野で想定どおり進捗

秋田銀行 (2021/10、秋田・岩手アライアンス)

既存事業の深堀り

- ・プロジェクトファイナンスへの取組
再生可能エネルギー分野等
- ・研修会の共同開催
- ・スタートアップ交流イベント
- ・「あきた経営塾」×「いわぎん次世代経営塾」

(累計、億円)	岩手銀行	秋田銀行	合計
契約額	297	481	778
実行額	254	420	675
収益額	6.8	11.8	18.7

構造改革 削減額**6.4**億円

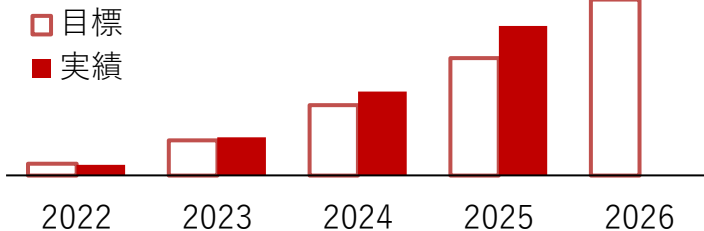
- ・外部コンサルを活用した「物件費削減プロジェクト」
- ・本部事務部門の事務量データの比較検証

新事業領域の開拓

- ・商談会等の共同開催による新たな商流構築



累計目標・実績推移
両行合計
目標**30**億円以上



2026/3までの
累積実績
(両行合計)
25.5億円

NTT東日本 (2022/7、地域の未来づくりに向けた連携協定)

道路管理業務の高度化

自治体が管理する公共インフラの管理に、NTTグループが保有する技術力と当行が有する金融仲介機能を活用



食とエネルギーの総合産地化プロジェクト

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



キウエア/サイボウズ/フリー/NTT (2024/6、DX包括連携協定)

IT/DXフェアへの協力

- ・ITソリューションやDXサービスの展示会や各種セミナーを実施し、県内企業のデジタル化への意識醸成を促進



(百万円)	いわぎんリース		いわぎんデ ィーカード		いわぎんクレジットサービス	
		増減額		増減額		増減額
経常収益	4,784	177	431	△ 62	614	△ 48
経常費用	4,644	205	507	47	575	81
経常利益	139	△ 75	△ 75	△ 110	38	△ 129
純利益	126	△ 40	△ 157	△ 177	△ 3	△ 103

(億円)	いわぎんサーチ&コンサルティング		マノルダいわて		いわぎん未来投資	
		増減額		増減額		増減額
経常収益	470	△ 51	223	51	79	34
経常費用	352	20	201	32	59	19
経常利益	118	△ 72	21	18	20	15
純利益	76	△ 48	15	13	13	9

(億円)	いわぎん事業創造キャピタル※		7社合計	
		増減額		増減額
経常収益	57	-	6,662	159
経常費用	71	-	6,411	478
経常利益	△ 13	-	250	△ 318
純利益	△ 13	-	57	△ 360

※いわぎん事業創造キャピタルは、2025年3月31日付で完全子会社化

<主なグループ会社の取組状況>

いわぎんリース

- 債権残高増加し増収も、与信費用や販管費など経常費用が増加し減益

いわぎんデ ィー/クレジットサービス

- 保証料収入減少のほか、個人カードの取り扱い停止や与信費用の増加により前年比減益

いわぎんサーチ&コンサルティング

- 前期の大口成約の反動により減収減益となるも、主力のM&A、事業承継、人材紹介、地域経済調査業務で計画を上回る売上

マノルダいわて

- 公民連携事業、再エネ事業、デザイン関連業務など、銀行以外からの売上が過半となる。売上、利益とも過去最高

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

総合企画部 広報室

TEL : 019-623-1111 (代表)

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