

# 平成22年3月期 決算説明会

平成22年6月7日(月)  
大和コンファレンスホール

株式会社 岩手銀行



# 目次



## I. 経営の概況

1. 岩手県経済の動向	3
2. 平成22年3月期 損益状況	4
3. 主要勘定の状況	5
(1) 貸出金	5
(2) 預金等及び預り資産	6
4. 平成23年3月期通期の収益計画	7
5. 中期経営計画の進捗状況	8

## II. 経営戦略

1. 成長戦略の基本的方向性	10
2. 持続的成長体制への転換	11
3. 営業戦略	13
(1) 貸出金戦略 ー事業性貸出ー	13
(2) 貸出金戦略 ー個人ローンー	15
(3) コンサルティング機能の高度化	16
(4) 自動車産業の集積に向けた地域との協働体制	17
4. 有価証券運用戦略	18
5. 信用リスク管理の厳格化	19
6. 自己資本の状況	20
7. 資本政策	21

本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。こうした記述は、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留意ください。

# I. 経営の概況

1. 岩手県経済の動向
2. 平成22年3月期 損益状況
3. 主要勘定の状況
4. 平成23年3月期通期の収益計画
5. 中期経営計画の進捗状況

# 1. 岩手県経済の動向

◆ 岩手県の主要経済指標の推移（参考資料：資料編「岩手県経済の動向」）

	18年	19年	20年	21年	22/1月	2月	3月	4月
鉱工業生産指数(原指数、前年比、%)	7.3	10.6	▲8.4	▲26.7	17.8	35.5	46.8	n.a.
新設住宅着工戸数(前年比、%)	2.6	▲19.7	▲6.6	▲27.1	▲6.5	▲29.8	▲12.7	▲19.0
公共工事請負額(前年度比、%)	▲8.6	9.8	▲7.6	3.8	▲3.3	▲26.4	▲21.8	15.6
企業倒産件数(件)	97	105	117	95	3	4	11	8
有効求人倍率(倍)	0.77	0.73	0.58	0.34	0.35	0.39	0.41	0.38
大型小売店販売額(全店舗、前年比、%)	▲0.6	0.9	▲0.1	▲2.1	▲3.1	▲0.3	▲2.0	n.a.

資料：岩手県調査統計課「岩手県鉱工業生産指数」、岩手県建築住宅課「新設住宅着工戸数」、東日本建設業保証(株)「岩手県内の公共工事の動向」、東京商工リサーチ「倒産月報」、岩手労働局「岩手県の労働市場」、東北経済産業局「東北地域大型小売店販売額動向」

県内経済は厳しい状況が続いているが、製造業を中心に持ち直しの動きが見られる

## 岩手県経済をめぐる当面の動き

◆ 関東自動車工業岩手工場(金ヶ崎町)の22年度の生産計画は自動車需要の回復により、21年度対比4万台増の24万台を見込む。

関東自動車工業岩手工場の生産台数の推移

19年度(実)	20年度(実)	21年度(実)	22年度(予)
35.0万台	26.0万台	20.1万台	24.0万台

◆ セントラル自動車宮城県大衡村での来年からの操業開始を予定しており、東北の自動車生産拠点が加速。県内の自動車部品メーカーでは工場増設の動きもでてきており、関東自動車工場の生産持ち直しと合わせ、県内経済の牽引役として期待される。

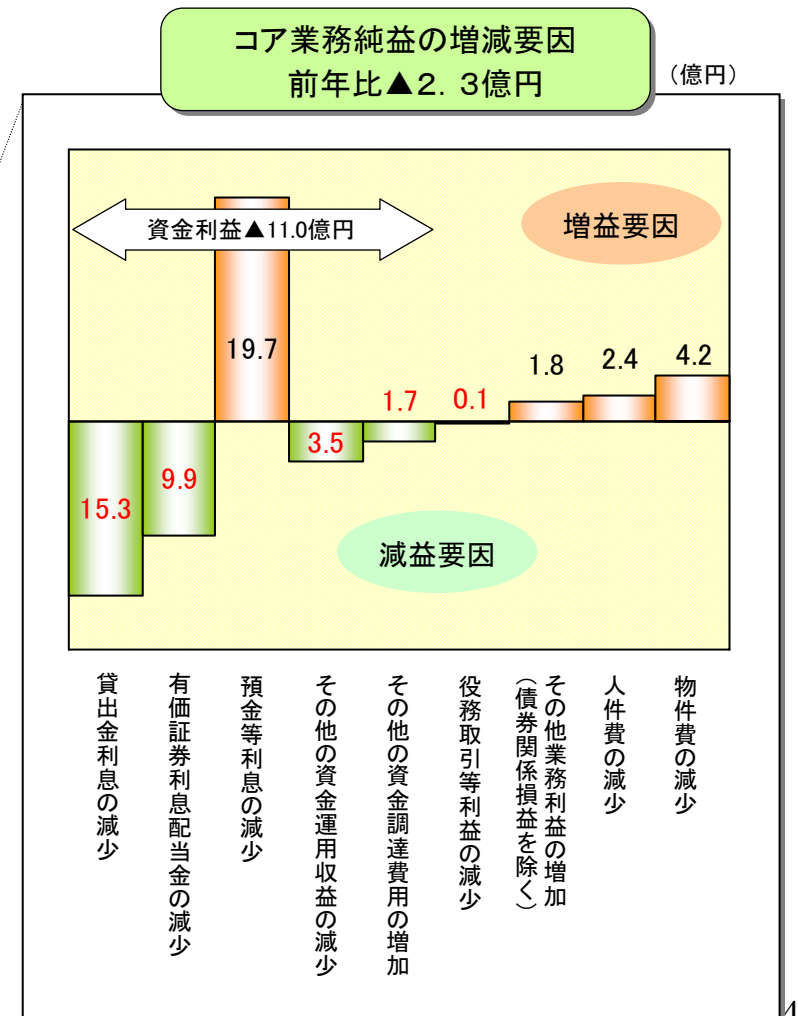
◆ 県発注工事をめぐる談合問題で、県内建設業80社が公正取引委員会から談合を認定する審決が示され、県の6カ月の指名停止処分をはじめ、市町村も指名停止措置を行ったことから雇用等への影響が懸念される。

## 2. 平成22年3月期 損益状況

- コア業務純益は、貸出金・有価証券の利回り低下により資金利益が減少する中で、経費の削減に努めたものの2億円の減益
- 有価証券の減損処理費用や与信コストの減少により、経常、当期純利益ともに黒字回復

(単位:百万円)

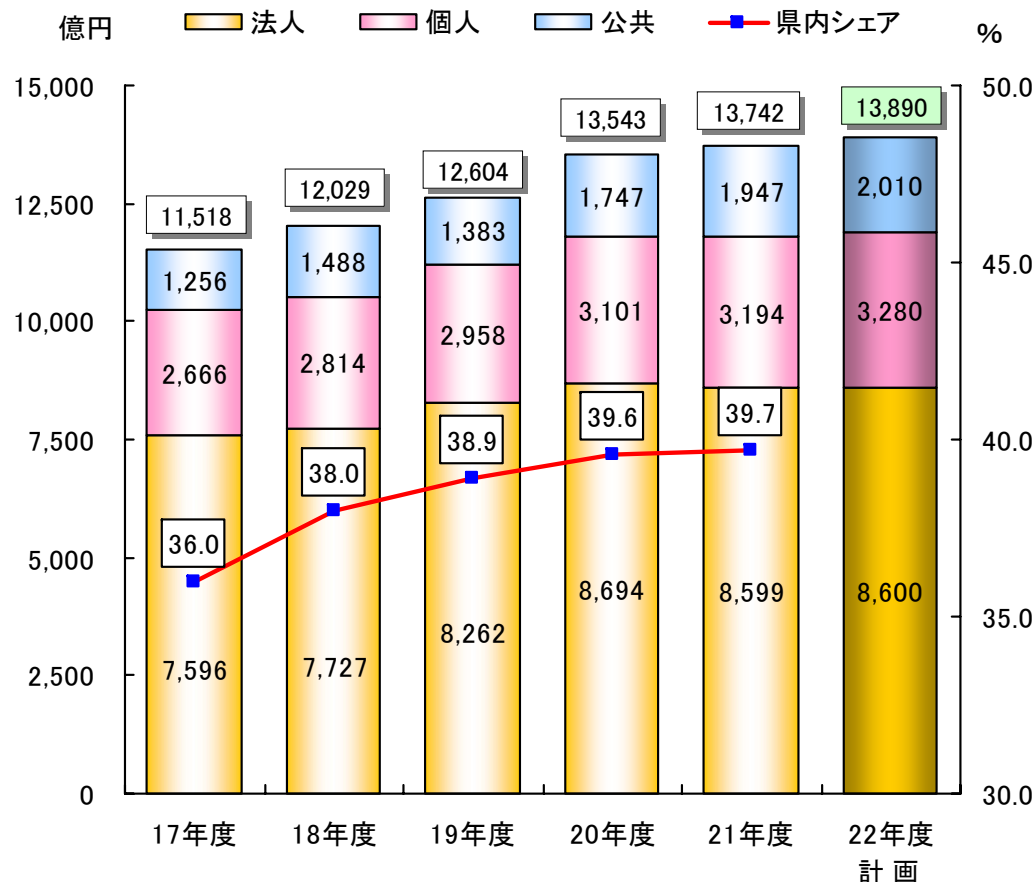
	21/3期	22/3期	前年比
経常収益	54,636	50,801	▲ 3,835
コア業務粗利益	39,463	38,543	▲ 920
資金利益	35,169	34,068	▲ 1,101
役務取引等利益	3,764	3,759	▲ 5
その他業務利益 (国債等債券損益を除く)	529	715	186
経費(△)	27,393	26,710	▲ 683
人件費	13,961	13,715	▲ 246
物件費	12,155	11,732	▲ 423
コア業務純益	12,069	11,832	▲ 237
国債等債券損益	▲ 15,526	▲ 1,455	14,071
一般貸倒引当金繰入額(△) A	1,501	▲ 230	▲ 1,731
業務純益	▲ 4,957	10,607	15,564
臨時損益	▲ 3,961	▲ 2,382	1,579
うち不良債権処理額(△) B	4,403	3,625	▲ 778
うち株式等関係損益	1,188	2,152	964
うち退職給付費用(△)	781	1,088	307
経常利益	▲ 8,919	8,225	17,144
特別損益	95	▲ 124	▲ 219
税引前当期純利益	▲ 8,823	8,100	16,923
当期純利益	▲ 4,660	5,239	9,899
与信関連費用(A+B)	5,904	3,395	▲ 2,509



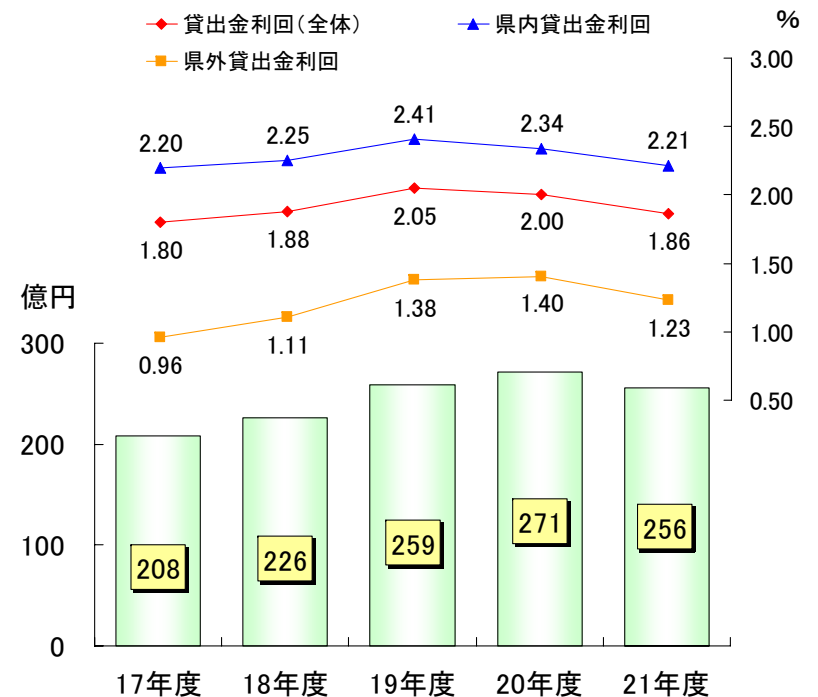
### 3. 主要勘定の状況 (1) 貸出金

- 21年度の貸出金平残は、法人向け貸出が資金需要の低迷により減少した一方で、個人向け、公共向け貸出が堅調に増加したことから、年増額199億円(年増率+1.4%)と増加
- 22年度は資金需要の急速な回復は期待できないものの、年増額148億円(年増率+1.0%)を計画

貸出金平残の推移



貸出金利息と利回りの推移

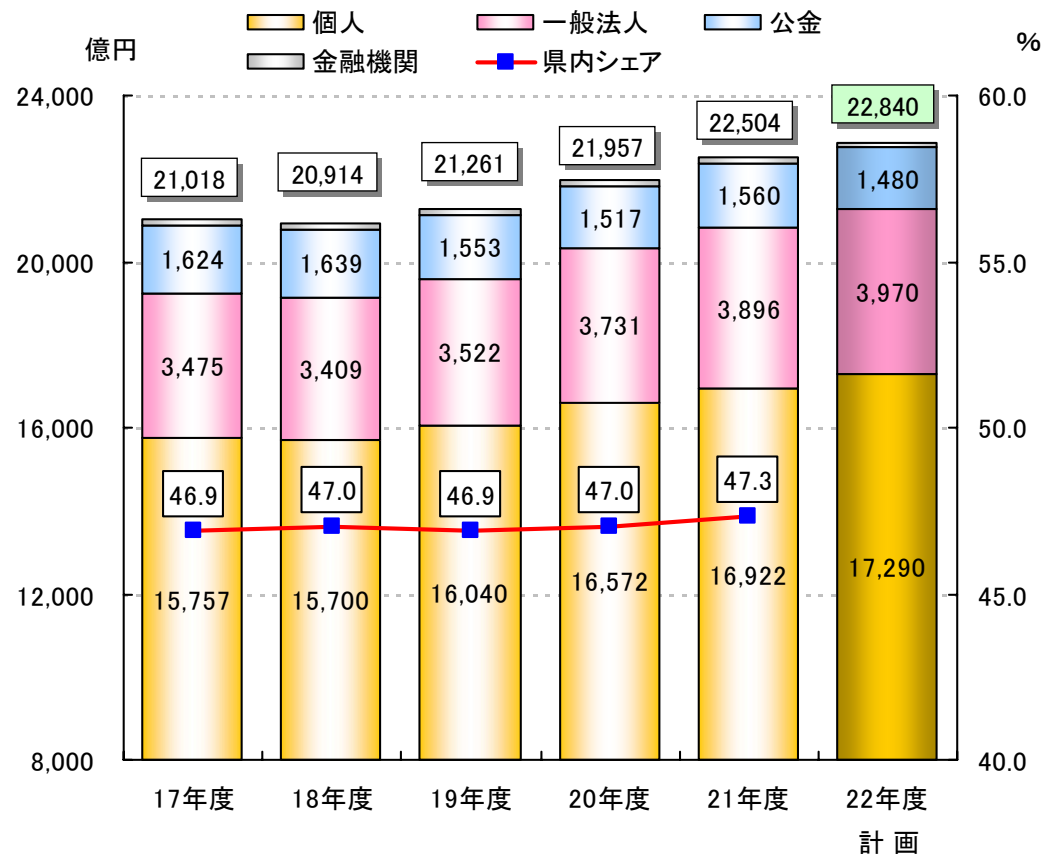


※県内シェアは期末月月中平残による国内銀行及び信用金庫における割合

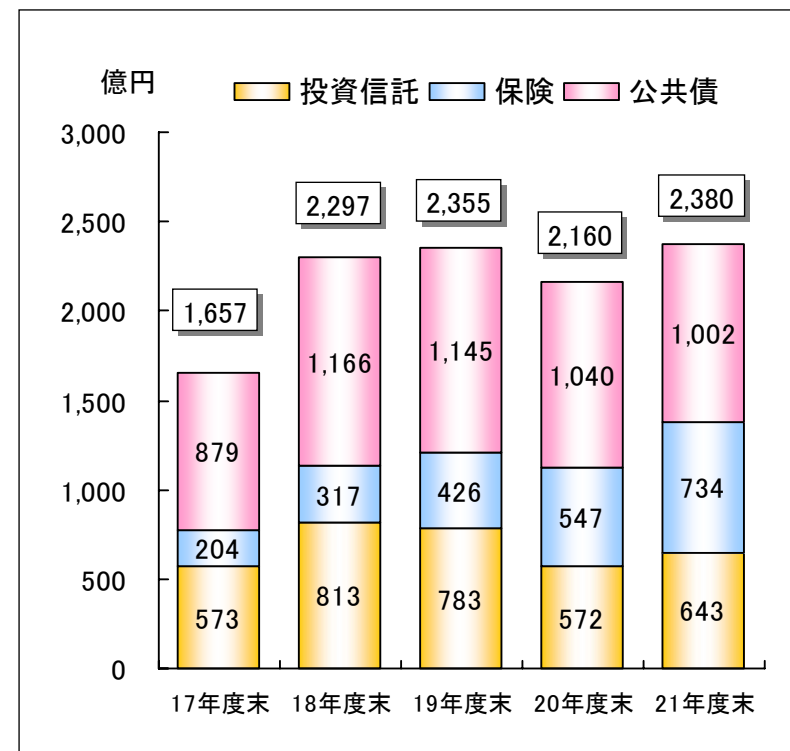
## (2) 預金等及び預り資産

- 21年度の預金等平残は、年増額547億円(年増率+2.4%)と伸長。22年度は年増額336億円(年増率+1.4%)を計画し、預金調達力の維持を図る
- 預り資産残高は、保険および投資信託の販売が順調に推移したことに加え、基準価額が上昇したことなどにより年増額220億円と堅調に推移

預金等平残の推移



預り資産残高の推移



※県内シェアは期末月月中平残による国内銀行及び信用金庫における割合

# 4. 平成23年3月期通期の収益計画



(単位:百万円)

	22/3期	23/3期	前年比	(参考)第2 四半期予想
経常収益	50,801	45,100	▲ 5,701	22,800
コア業務粗利益	38,543	38,600	57	19,400
資金利益	34,068	34,600	532	17,400
役務取引等利益	3,759	3,800	41	1,900
その他業務利益 (国債等債券損益を除く)	715	200	▲ 515	100
経費(△)	26,710	26,600	▲ 110	13,500
人件費	13,715	13,900	185	7,000
物件費	11,732	11,500	▲ 232	5,700
コア業務純益	11,832	12,000	168	5,900
国債等債券損益	▲ 1,455	-	1,455	-
一般貸倒引当金繰入額(△) A	▲ 230	0	230	500
業務純益	10,607	12,000	1,393	5,400
臨時損益	▲ 2,382	▲ 3,200	▲ 818	▲ 2,200
うち不良債権処理額(△) B	3,625	2,500	▲ 1,125	1,850
うち株式等関係損益	2,152	-	▲ 2,152	-
うち退職給付費用(△)	1,088	1,020	▲ 68	520
経常利益	8,225	8,800	575	3,200
特別損益	▲ 124	20	144	20
税引前当期純利益	8,100	8,820	720	3,220
当期純利益	5,239	5,300	61	2,000
与信関連費用(△) A+B	3,395	2,500	▲ 895	2,350

## 通期収益計画の考え方

### コア業務純益

- 資金利益 ~ 貸出金利息および有価証券利息が利回り要因による減収を見込むものの、預金金利引下げもあり増益を見込む

(億円)

<増益要因>		<減益要因>	
預金等利息	△ 17	貸出金利息	△ 5
		有価証券利息	△ 4
		余資運用益	△ 1
		スワップ利息	△ 1

- 役務利益 ~ 預り資産関係手数料の回復
- その他業務利益 ~ 金融派生商品収益が482百万円減少
- 経費 ~ 経費削減プロジェクトの推進などにより、物件費において22/3期実績よりさらに232百万円の削減を計画

### 経常利益・当期純利益

- 債券及び株式関係損益は織り込まず

<前提条件> 現行金利据え置き

【無担コールO/N】	0.10%
【10年国債】	1.30~1.40%
【短プラ】	1.975%
【期末株価】	22年3月期末の株価水準(11,089円)



## 5. 中期経営計画の進捗状況

- 中計初年度(21年度)はほぼ計画どおりの利益水準を確保し、主要計数指標は計画値を揃って達成
- 22年度は、貸出金利息の減少を預り資産を中心とする役務取引等利益の底上げと経費削減プロジェクトの活動成果を踏まえた物件費の削減などによりカバーすることで、所期の目標値を上回る水準を目指す方針

### 中期経営計画

主要計数	20年度実績	21年度実績		22年度計画		23年度目標
			中計目標		中計目標	
コア業務純益	120億円	118億円	108億円	120億円	116億円	125億円以上
当期純利益	△46億円	52億円	42億円	53億円	46億円	55億円以上
O H R	69.4%	69.2%	71.9%	68.9%	70.3%	68.5%以下
R O E	△3.4%	4.0%	3.4%	4.1%	3.5%	4.0%以上
Tier I 比率	11.42%	11.90%	11%台半ば	11%台半ば	11%台半ば	11%台半ば

※1. OHR=経費/コア業務粗利益×100

※2. ROE=当期純利益/資本平残×100

## Ⅱ．経営戦略

1. 成長戦略の基本的方向性
2. 持続的成長体制への転換
3. 営業戦略
4. 有価証券運用戦略
5. 信用リスク管理の厳格化
6. 自己資本の状況
7. 資本政策

# 1. 成長戦略の基本的方向性

中期経営計画「V-PLAN ～新たなる挑戦～」(平成21～23年度)を推進中

～ 長期ビジョン ～

**「東北で最高のクオリティとそれにふさわしいスケールをもつ銀行」の実現**

**健全性に裏打ちされた収益力の更なる向上**

**経営環境**

*地域経済の停滞*

*人口の漸減*

*郵貯限度額の引き上げ*

*法人事業所数の減少*

*IFRSの導入*

*ネット銀行等、後発銀行の躍進*

中期的な成長戦略

テーマ

*いかなる環境の変化に対しても適応力をもつ、  
しなやかで筋肉質な銀行の実現*

**三位一体の「収益体質改革戦略」**

営業基盤の拡充(パフォーマンス)

業務構造の刷新(コスト)

リスク管理態勢の高度化(リスク)

## 2. 持続的成長体制への転換 ①

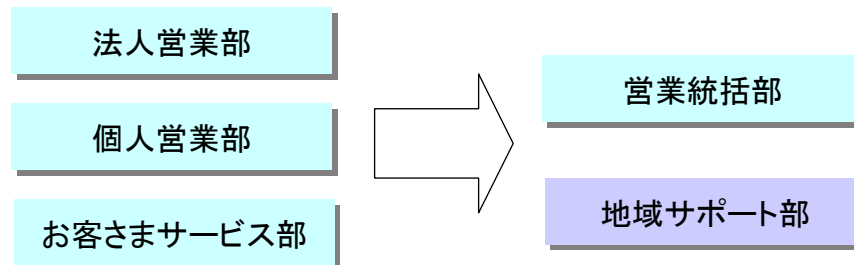
- 中計目標達成に向けて、「危機対応体制」から需要を能動的に創出していく「持続的成長体制」へ経営の軸足を転換。今後も厳しい経営環境が続くことを念頭に営業・管理部門を含めた「攻めの営業」を展開

### 本部組織体制の見直し ～ マーケットの変容を先取りする柔軟な組織への変革

- 営業部門を再編し営業統括部および地域サポート部を新設  
(平成22年4月)

- ✓ 営業部門に関わる業務の一層の高度化・複雑化への対応、中小企業に対する対応強化を図るために、営業部門の再編を行う

#### ◆ 営業部門再編の概要



- ・営業統括部は、企画・業務開発を担当
- ・地域サポート部は地域開発案件などを担当し、地域への一層の貢献を目的とする

⇒マーケット別の切り分けから統一的な対応へ

**営業力と業務運営のスピード感の向上**

#### 地域サポート部の役割

地域の様々な案件に積極的にコミットする中で

新しいマーケットを創造する

##### 地域開発グループ

- 産学官連携、地域開発案件、PFIなどへの取り組み

##### 情報・ソリューション営業グループ

- M&A、アグリビジネス、医療・介護分野などの成長分野の推進

##### コンサルティンググループ

- 投資信託や保険などの個人の預り資産に対応
- 預り資産の商品企画・推進、本部渉外

# 持続的成長体制への転換 ②

## 業務効率化に向けた取り組み

### ■ 経費削減プロジェクトの推進

- ◆ 既存業務の抜本的な見直しにより、更なる経費削減を進め、競争優位性を確保することを目的に21年11月に設立
- ◆ プロジェクトチームを総合企画部内に設置し推進

#### ✓ 主な活動方針

- ・コスト検証体制の確立
- ・BPR推進と組織風土の改革
- ・縦割り業務の整理・統合
- ・地元業者との取引優先

#### ✓ 活動計画

- ・教宣活動の展開
- ・分科会の設置
- ・仮説と検証に基づく実験の実施

- ◆ 21年度の物件費は前年度対比423百万円削減  
(21年度計画対比△218百万円)
- ◆ 22年度物件費計画11,500百万円(21年度対比△232百万円)

**基礎的収益力の大幅な改善を実現**

### ■ 営業体制の効率化へ向けた取り組み

#### ◆ 店舗の統廃合

- 盛岡市内に3カ店あるローンプラザを2カ店に集約し、営業力の強化を図ることを目的に菜園支店を廃止(22年7月予定)
- 店舗統廃合については、マーケット環境等を考慮する中で今後も実施

#### ◆ エリア営業体制の見直し

- 現状の全店フルバンキング体制を見直し効率化を図る
- 盛岡市内2エリア(本町、青山町)において試行中

#### ◆ コンビニとのATM提携拡大

- コンビニとのATM提携により県内外のATMネットワークを強化・補完
- ・セブンイレブン、ファミリーマートとは提携済
- ・22年12月よりローソンとの提携開始
- 利用状況を見ながら既存ATM網の見直しを進める

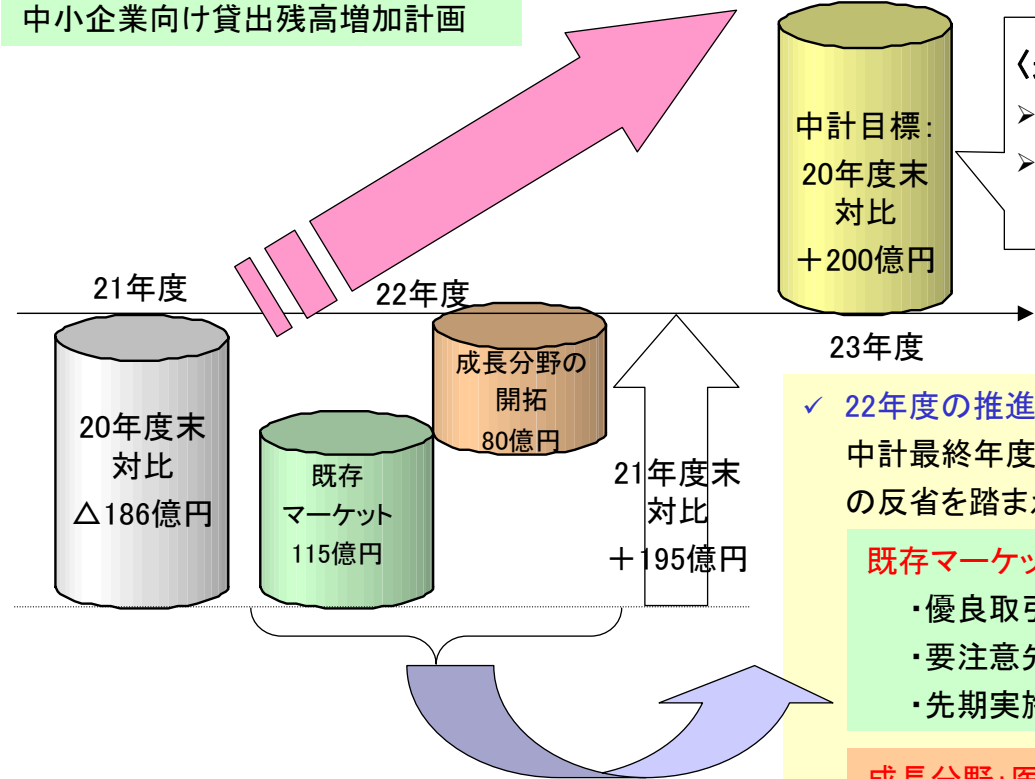
# 3. 営業戦略 (1) 貸出金戦略 —事業性貸出— ①



- 中小企業向け貸出の増強に向けて、財源を「他行との取引の中」に求めて推進する
- 当行の強みであるソリューション機能を活用した差別化により、開拓・深耕を図る

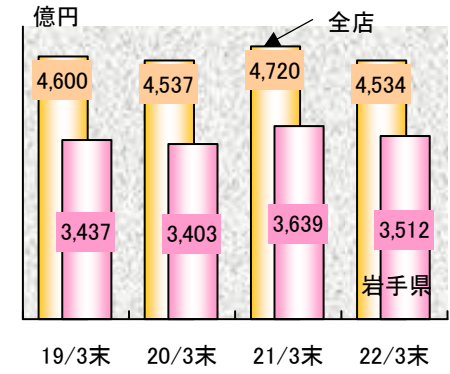
## マーケット等の現状を踏まえた戦略の再構築

### 中小企業向け貸出残高増加計画



- 〈追加施策〉
- 追加商品の投入
  - マーケット環境を捉えた営業体制の再構築

中小企業向け貸出の推移



✓ 22年度の推進方針

中計最終年度(23年度)の目標達成のハードルは高いが、21年度の実績の反省を踏まえ、22年度は特に以下の施策による取組みを強化する方針

- 既存マーケット: 他行取引のなかに財源を求める新ファンドの投入**
- ・優良取引先→商品内容の充実・強化 (新ファンド額 75億円)
  - ・要注意先を対象とした新ファンドを投入 (同 30億円)
  - ・先期実施商品(ヘッドアタック)の上積み(実行見込額 10億円)

- 成長分野: 医療・介護および農商工連携**
- ・これまで相応の成果を挙げており、今後これをさらに強力に推進

- ✓ ソリューション・情報営業の推進
- ・営業店支援システムの更なる活用 (顧客ニーズの速やかなマッチングが可能に)

# 貸出金戦略 —事業性貸出— ②



## ソリューション営業の推進

- ◆ 当行の強みである情報営業・ソリューション営業をさらに進化させることによりマーケットを自ら創出
- ◆ 取引先のライフステージに対応した付加価値の高いサポートメニューの整備
- ◆ 地域サポート部新設などによる本部専門部隊の体制強化

### ◆ ビジネスマッチング業務、個別商談会

- ・情報を活用した高付加価値サービスの提供  
21年度ビジネスマッチング成約件数 1,932件  
(情報営業による新規融資開拓件数 560件)
- ・業務提携先の拡大によるソリューション営業メニューの拡充
- ・北東北三行(当行・青森銀行・秋田銀行)共同ビジネスネット(Netbix)を活用した個別商談会の開催

### ◆ いわて産学連携推進協議会(リエゾン-I)を通じた新事業創出支援

### ◆ M&A仲介業務、事業承継

- ・事業承継業務の体制強化のため専担者を配置

### ◆ 医療・福祉分野への取り組み

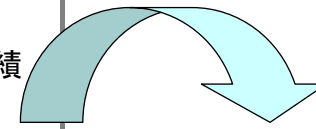
- ・医療コンサルティングチームによる融資実績  
21年度 106件/66億円
- ・診療圏分析ソフトの有効活用

### ◆ ABL、シンジケートローン組成、私募債引受

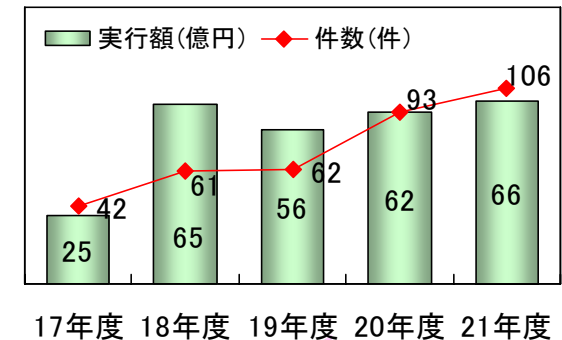
- ・ABL取組実績  
21年度 11件
- ・私募債引受  
21年度 14件/670百万円

### ◆ 経営改善・事業再生支援

- ・不況突破支援部隊による活動
- ・財務診断サービスの開始



医療コンサルティングチームの活動実績



当行の強みを活かし、取引先との深いリレーションを構築

## (2) 貸出金戦略 — 個人ローン —

- 住宅着工戸数の減少、雇用・所得環境の低迷が続くマーケット環境を踏まえ、顧客ニーズを的確に捉えた商品の充実と体制整備に取り組み、個人ローン残高の底上げを図る

### 環境変化への適切な対応

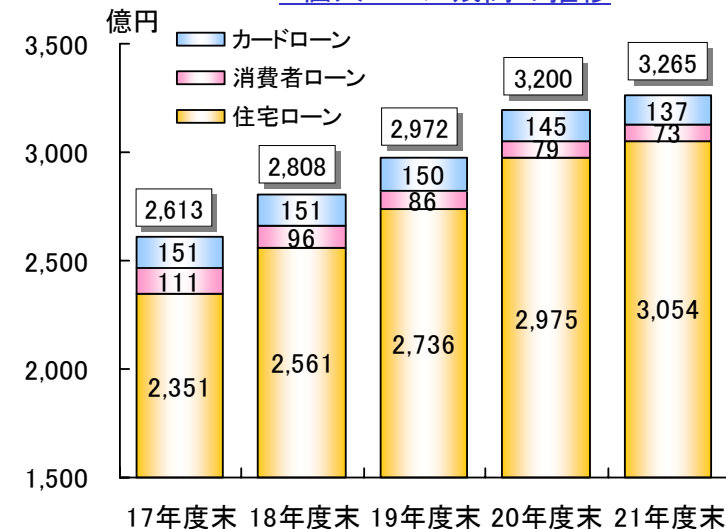
- ◆ 新築物件の案件集約体制
  - ・「いわぎん住宅倶楽部」を活用した住宅業者との連携強化  
～ 全県及び仙台、八戸を網羅 (22年3月末 585社)
- ◆ 既存マーケットの掘り起こし
  - ・中古市場およびリフォーム市場の「中・小口住宅関連資金」の囲い込み  
～ 中古物件専用住宅ローンの拡充、無担保住宅ローンへの積極的な取り組み
  - ・営業店支援システムを活用した肩代りの推進  
～ 肩代り案件の実行金額は前年対比30億円増加
- ◆ デフォルトの未然防止と損失の極小化に向けた取り組み
  - ・金融円滑化に対する適切な対応

<住宅ローンの新築・肩代り別実行状況>

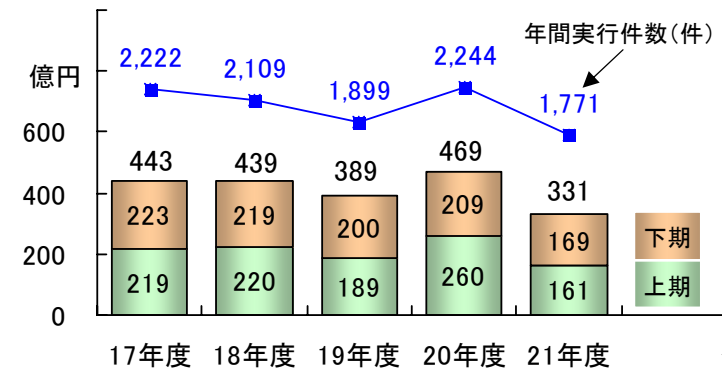
(単位: 百万円、%)

	18年度	19年度	20年度	21年度
住宅ローン実行金額 A	43,984	38,934	46,969	33,125
うち新築案件実行額	40,096	36,626	42,915	26,108
うち肩代り案件実行額 B	3,888	2,309	4,054	7,017
肩代り案件割合 B/A	8.8	5.9	8.6	21.1

個人ローン残高の推移



住宅ローン実行額の状況(全店)





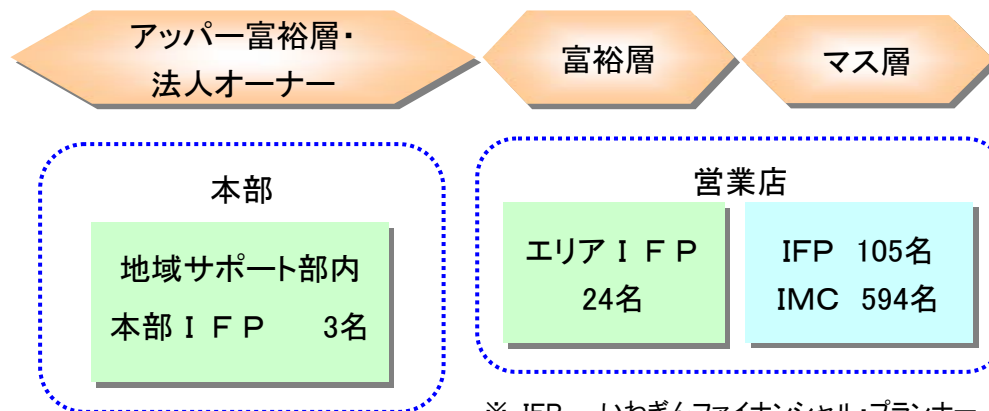
### (3) コンサルティング機能の高度化

■ 多様化する顧客の投資ニーズに応えていくことを目的として金融商品仲介業務の強化を図るとともに、販売体制の整備・強化を行う

#### 販売体制の整備・強化

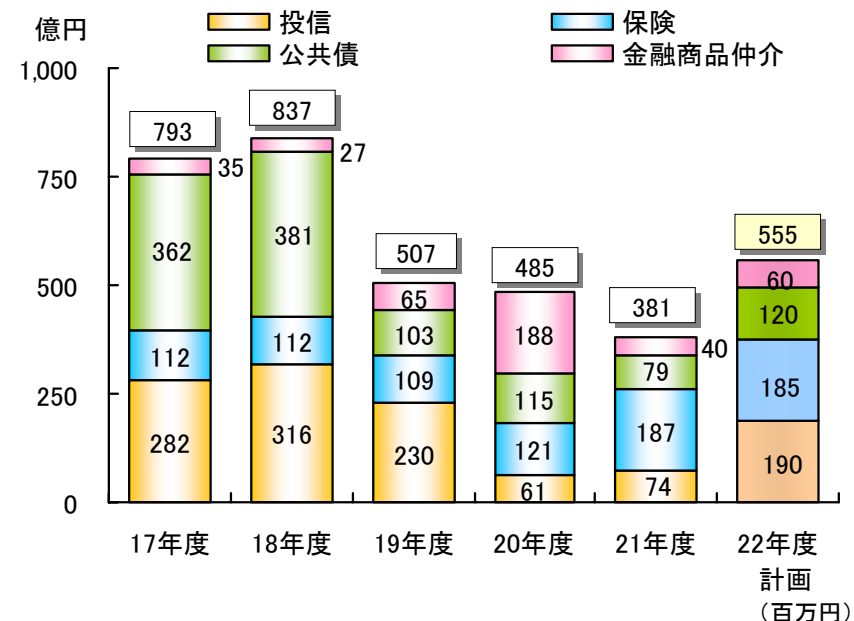
- ◆ 金融商品仲介業務の強化(仕組債および外債等の販売強化)
  - ・ 取扱店を14カ店に拡大(現行6カ店)
- ◆ 顧客との接点拡大を目指したコンサルティングプラザの機能強化
  - ・ 僚店取引および休日申込受付の開始
- ◆ インターネットによる投信販売の検討
- ◆ 戦略的ラインナップの充実
  - ・ 投資信託に3商品を追加投入する

#### 預り資産推進体制



※ IFP ... いわぎんファイナンシャル・プランナー  
 IMC ... いわぎん・マネー・コンサルタント

預り資産販売額の推移



預り資産 関係手数料	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度 計画
	1,072	1,319	1,302	912	1,090	1,260

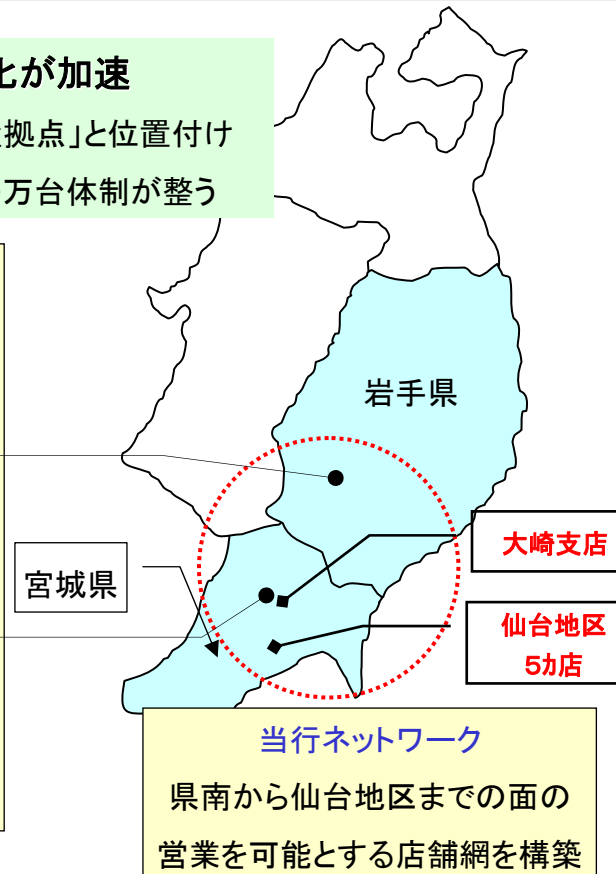
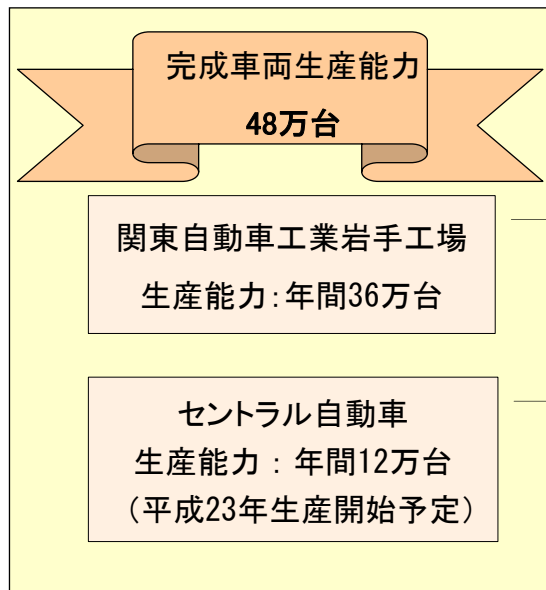
◆ 22年度は、販売環境が好転していることに加えて、金融商品仲介業務の強化を図ることにより、通期での預り資産販売額、関連手数料ともに前年を上回る計画

## (4) 自動車産業の集積に向けた地域との協働体制

- 岩手県南から宮城県北に至る広域圏における自動車産業集積の進行を見据え、当行ネットワークを最大限に活用した営業を展開

### 東北の自動車生産拠点化が加速

トヨタ自動車は東北を「国内第3の生産拠点」と位置付け  
セントラル自動車の操業により年産50万台体制が整う



### 「TeSNet(テクニカル・ソリューション・ネットワーク)倶楽部」 による自動車産業の育成

- 岩手に「車」のものづくり文化を創造することを目指し平成15年8月に設立。会員企業は現在25社
- 関東自動車工業のOB2名を顧問として招聘し、会員企業の技術力向上を支援
- 会員企業全社が関東自動車工業または関連部品会社と取引を継続している
- この組織を活用し、今後は会員企業とセントラル自動車との橋渡しを行う計画

### 東北進出や、生産能力拡張等を決定した企業の一例

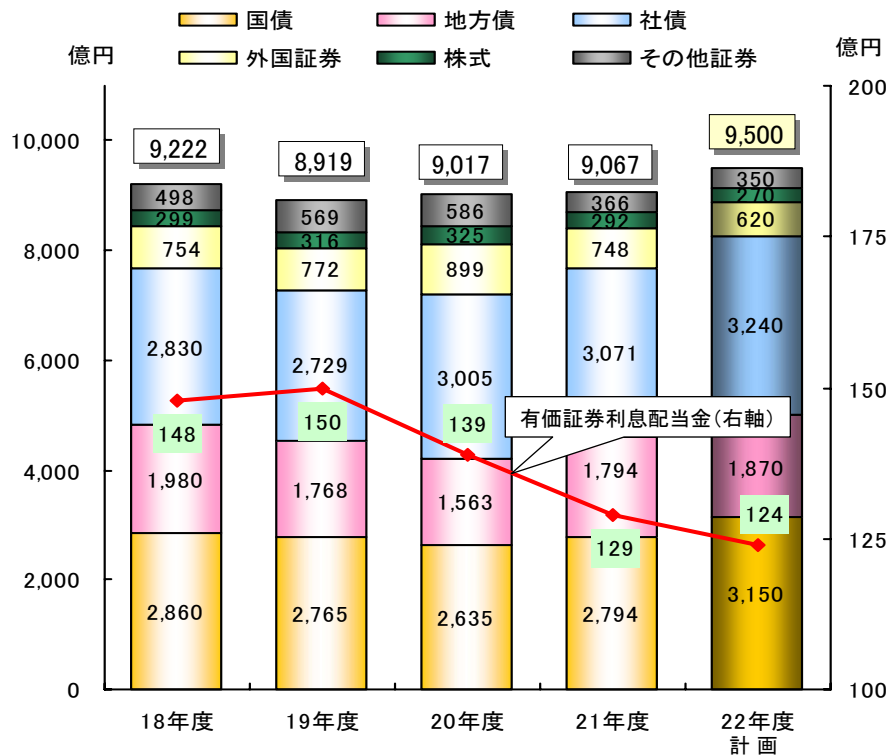
パナソニックEVエナジー、ビューテック、トヨタ紡織東北、豊田合成、太平洋工業など

⇒ 当行のビジネスチャンス拡大の好機

# 4. 有価証券運用戦略

■ 安定収益を重視したポートフォリオ運営を継続 ⇒ 低金利下での収益確保に注力

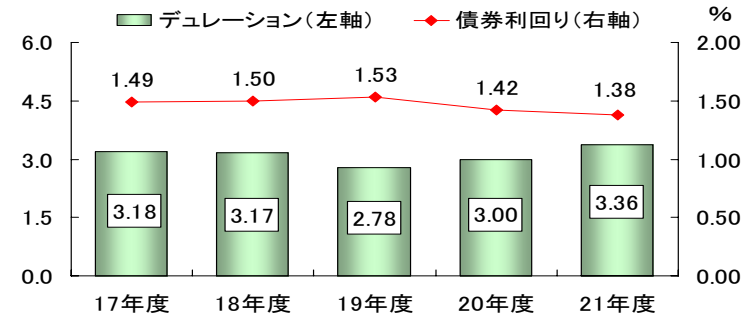
## 有価証券平残および利息配当金の推移



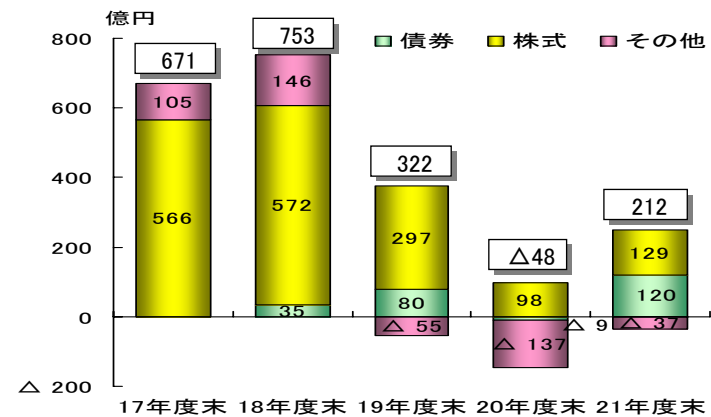
- ◆ 安全性と流動性を重視した債券ポートフォリオの構築
  - ・ 国債、地方債、公社債の比率維持(21年度末66.3%)
  - ・ ファンド投資は入替中心の売買とし、分散投資を重視
  - ・ 株式は残高圧縮

## 債券の金利リスク対応

◆ 債券デュレーションの緩やかな長期化を視野に入れた運営  
(これにより21年度の債券利回りの低下幅は縮小)



## 有価証券評価損益の推移



～ ネット評価損益は前年度末対比260億円増加 ～

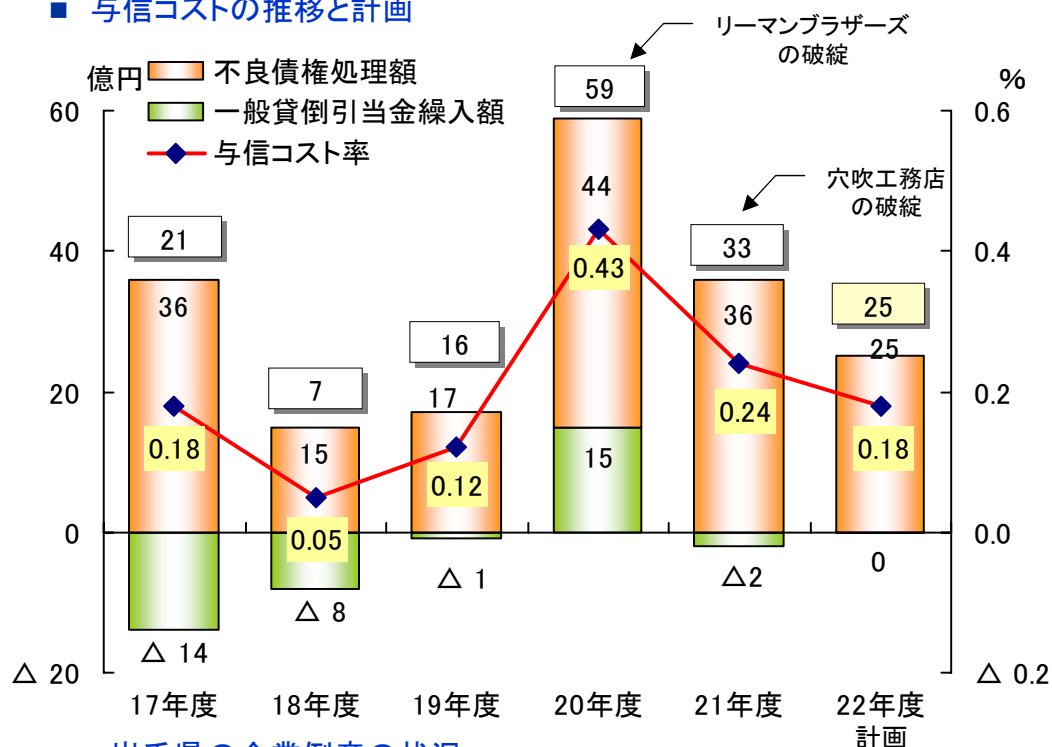
- ・ 評価益(グロス) 289億円(前年度末対比 +91億円)
- ・ 評価損(グロス) 77億円(前年度末対比 △169億円)

# 5. 信用リスク管理の厳格化



■ 長引く地域経済の低迷を背景に、企業業績の悪化傾向が強まりをみせていることから、経営改善支援やローンレビューへの取り組みを一層強化することにより資産の健全化と与信コスト軽減を図る

## ■ 与信コストの推移と計画



## ■ 岩手県の企業倒産の状況

	20/1~12	構成比	21/1~12	構成比	前年比
倒産件数	117件	100.0%	95件	100.0%	△18.8%
建設業	45	38.4	29	30.5	△35.5
卸・小売業	27	23.0	29	30.5	7.4
製造業	15	12.8	9	9.4	△40.0
負債総額	536億円		416億円		△22.3%

## 貸出資産の劣化防止

### ▶ 債務者区分ランクアップ活動の強化

#### 債務者区分ランクアップ運動実績

	19年度	20年度	21年度
取組み先数	421先	436先	580先
引上げ先数	83先	76先	73先

### ▶ ローンレビュー、延滞管理の強化

	19年度末	20年度末	21年度末
不良債権比率	2.82%	2.91%	3.18%
延滞率	0.23%	0.31%	0.25%

※延滞貸比率=1ヵ月以上延滞貸出金/貸出金残高×100

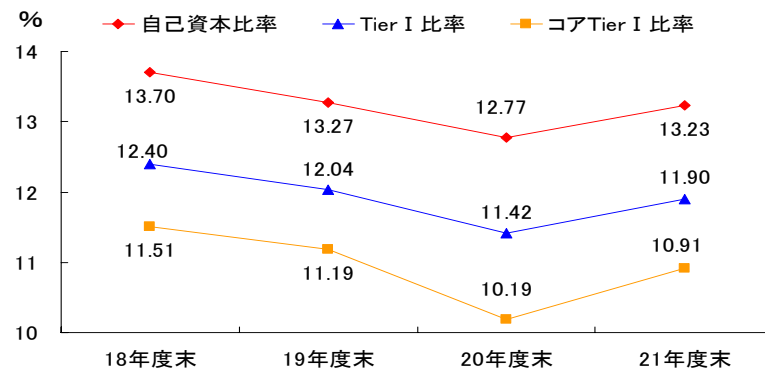
### (株)尾坪商店に対する債権について

- ・ 業種: 水産物その他食品の加工及び販売
- ・ 5月27日付で民事再生手続開始の申立てを行う
- ・ 債権の種類及び金額(平成22年5月27日現在)
  - 貸出金 1,368百万円
  - 私募債 200百万円
- ・ 担保等により保全されていない部分(約10億円)に対しては、第1四半期において、貸倒引当金の追加繰入等を行う予定

# 6. 自己資本の状況

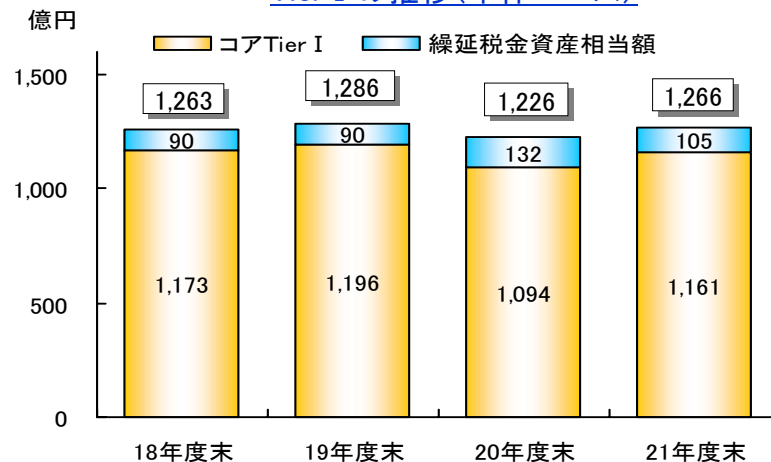
- 21年度末の単体自己資本比率は、13.23%と、20年度末比では、自己資本が増加したことに加え、有価証券に占める国債等の比率を高めたことによりリスクアセットが減少したこともあって、0.46ポイントの増加
- バーゼルⅢによる見直しやIFRSの動向を踏まえ、Tier I、特にコアTier I を重視する方針

## ■ 自己資本比率およびTier I 比率の推移(単体ベース)



※ コアTier I = Tier I - 繰延税金資産相当額  
 なお、優先出資証券等の残高はゼロであり、リスクアセットは現状方式で算出したものである

## Tier I の推移(単体ベース)



## ■ 自己資本およびリスク・アセット等の推移

(単位: 億円)

	18年度末	19年度末	20年度末	21年度末
自己資本	1,395	1,417	1,371	1,407
うちTier I	1,263	1,286	1,226	1,266
うちコアTier I	1,173	1,196	1,094	1,161
うちTier II	133	132	148	146
リスクアセット等	10,187	10,679	10,734	10,640
資産(オン・バランス項目)	9,052	9,552	9,681	9,657
オフ・バランス項目	352	342	271	249
オペレーショナル・リスクに係る額	782	783	781	733

※ リスク・アセット算出方法

信用リスク: 標準的手法    オペレーショナル・リスク: 基礎的手法

～ 資本の質は引き続き高水準を維持～

- ・ Tier I 比率(単体ベース)    11.90%
- ・ コアTier I 比率(単体ベース)    10.91%

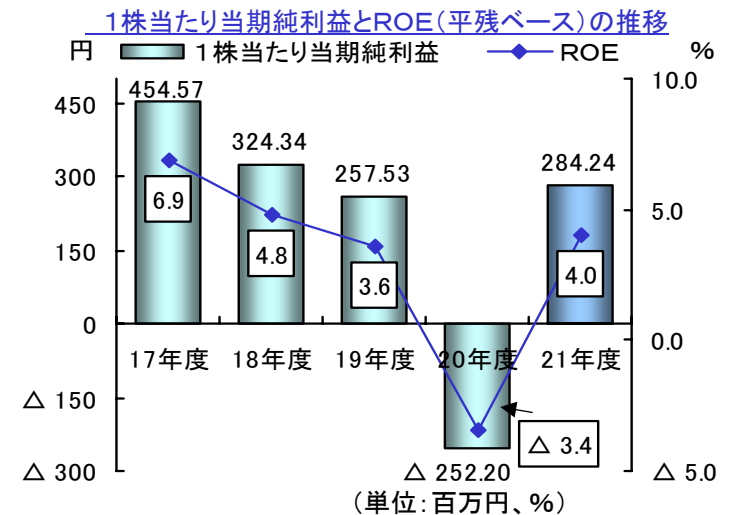
# 7. 資本政策

基本的  
考え方

- 今日の経営環境を踏まえ、現状の自己資本比率の維持を図りつつ、時機を見極めながら企業成長に資する分野に積極的に活用していく方針
- 配当は、株主や地域社会との良好な関係維持の観点から、22年度も安定配当として1株当たり年間60円を継続

## 22年度の配当金の考え方

- ◆ 22年度は安定配当として1株当たり年間60円を予定
- ◆ 引き続き、配当の適正水準や配当性向の妥当性などの検討を深めていく



## <株主還元率の推移>

	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度予定
配当金総額(A)	1,139	1,122	1,116	1,108	1,107	1,107
(一株当たり年間配当額)	(60円)	(60円)	(60円)	(60円)	(60円)	(60円)
自己株取得総額(B)	764	1,662	1,461	—	156	—
株主還元総額(C:A+B)	1,903	2,784	2,578	1,108	1,263	1,107
当期純利益(D)	8,679	6,106	4,819	△4,660	5,239	5,300
配当性向(A÷D)	13.1	18.3	23.1	—	21.1	20.8
自己株式還元率(B÷D)	8.8	27.2	30.3	—	2.9	—
株主還元率(C÷D)	21.9	45.6	53.4	—	24.1	20.8

本日の説明内容についてのご照会等は下記までお願いいたします。

## お問い合わせ先

株式会社岩手銀行 総合企画部

IR担当 小野寺

TEL: 019-624-8212

FAX: 019-651-9868

E-MAIL: [ir-gpd@iwatebank.co.jp](mailto:ir-gpd@iwatebank.co.jp)

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

投資家情報サイト: <http://www.iwatebank.co.jp/ir/>