Integrated Report 統合報告書

2024

岩手銀行





CONTENTS

- 01 目次、ビジュアルアイデンティティ、経営方針 39 | SECTION **03** |
- 03 | SECTION **01** | ステークホルダーの皆さまへ
- 04 トップメッセージ
- 11 社外取締役メッセージ
- 13 財務担当役員メッセージ
- 17 資本コストや株価を意識した経営①
- 19 資本コストや株価を意識した経営②
- 21 資本コストや株価を意識した経営③
- 23 | SECTION **02** | 価値創造ストーリー
- 25 価値創造プロセス
- 27 岩手県の現状/岩手銀行グループの強み
- 29 財務・非財務ハイライト
- 31 成長の軌跡
- 33 当行グループが目指す方向
- 35 マテリアリティ(重点分野)
- 37 中期経営計画

- 39 | SECTION 03 | 成長戦略(中期経営計画)
 - :+#:- L 7
- 41 グループ総合力と外部連携による 包括的ソリューション
- 43 地域企業向け営業戦略
- 45 地域企業の成長支援
- 47 地域企業のデジタル支援
- 49 東日本大震災からの 復旧・復興に向けた対応
- 53 当行グループの多彩な機能①
- 55 当行グループの多彩な機能②
- 57 フロンティア事業領域の拡大
- 59 外部連携
- 61 個人のお客さまのライフサポート
- 63 アセットアロケーション変革 | 有価証券
- 65 生産性の高い業務運営体制の構築
- 67 人材戦略①

- 71 人材戦略③
- 73 ステークホルダーとのコミュニケーション
- 75 | SECTION **04** | 経営基盤
- 77 役員一覧
- 79 コーポレートガバナンス①
- 81 コーポレートガバナンス②
- 83 環境問題(TCFD提言)への取組み①
- 85 環境問題(TCFD提言)への取組み②
- 87 リスク管理
- 89 コンプライアンスへの取組み
- 91 | SECTION **05** | コーポレートデータ
- 93 財務データ
- 95 非財務データ
- 97 岩手銀行グループ概要/ TOPICS「地域開発案件への参画」

69 人材戦略②

編集方針 岩手銀行グループの統合報告書は、ステークホ

岩手銀行グループの統合報告書は、ステークホルダーの皆さまに対し、当行グループの経営方針や成長戦略等をご理解いただき、建設的な対話を促進する ため、財務情報だけでなく、非財務情報も統合的にまとめています。

本報告書には、当行グループに関する将来の業績および計画等に関する記述が含まれていますが、将来の業績を保証するものではありません。なお、本統合報告書に記載しているグラフの「年号」は基本的に「年度」を表しています。

グループの「ありたい姿」を表現するビジュアルアイデンティティ

「いわぎんタータン」

当行90周年を記念し、グループ全役職員の想いをチェック柄で表現した「いわぎんタータン」を2023年3月に導入しました。当行の「これまで(歴史)」を知り、「これから(ありたい姿)」を考えることを目的とし、若手職員が主体となり、外部専門家との連携などを通じて作成したものです。

岩手銀行グループのインナーブランディングを象徴するアイコンとして、役職員が着用するアイテムなど徐々に展開していますが、引き続き広く認知されることを目指しながら、将来的に地域振興につなげていく考えです。







使用カラーと込めた想い

■緑

永年利用されているコーポレートカラー これまで重ねてきた信頼に今後も応えられる会社でありたい

■ 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、柔軟な会社でありたい

水色

風通しの良い職場でありたい

■ 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でありたい

黄色

地域を明るくする存在でありたい

経営方針

当行の経営理念は、地域との共存共栄を目指し、如何なる環境においても地域を支えることができる高い収益性に裏打ちされた強固な経営基盤を確立するという考え方です。 当行グループは、創立100周年に向かうこれからも当行グループの使命を果たしていきます。

経営 理念

地域社会の発展に貢献する

健全経営に徹する

長期 ビジョン

役職員が

共有すべき

行動指針

岩手銀行のマーク

岩手の「岩」を図案化し、

融和と発展を簡明に象徴

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

岩手銀行行動憲章

1 社会的責任と公共的使命

社会的責任と公共的使命の重みを認識し、健全かつ適切な業務運営を行う

2 質の高い金融サービスの提供

経済活動を支えるインフラ機能はもとより、ニーズに応える金融サービスを提供し、地域社会の発展に 貢献する

3 法令やルールの厳格な遵守

社会的規範に背くことのない、誠実かつ公正な企業活動を実践する

4 社会とのコミュニケーション

経営情報を積極的に開示し、ステークホルダーとの対話を通して、企業価値の向上と社会から の信頼を確保すべく、コミュニケーションを図る

5 人権の尊重

すべての人々の人権を尊重する

6 従業員の職場環境の充実

多様性等を尊重する働き方を実現するとともに、働きやすい職場環境を確保する

7 環境問題への取組み

資源の効率的利用とともに、環境保全に寄与する金融サービスを提供する

8 社会参画と発展への貢献

地域社会とともに歩む企業市民として、積極的に社会に参画する

9 反社会勢力との関係遮断

反社会勢力とは断固対決し、マネー・ローンダリング対策等の高度化に努める

10 岩銀精神

「活力に満ち、想像力に富み、使命感に燃え」行動する

長期ビジョンに込めた想い

- 主たる営業基盤の岩手県は、東日本大震災以降、人口流出・働き手不足などが深刻化し、官民一体での取組みが必要
- ・広大な土地と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供給拠点として、存在価値が高まる
- ・県南には半導体・自動車産業が集積、県北には地域資源を生かした地域循環共生圏の動きが活性化、復興に注力する沿岸と県全域で構造変革が進み、次世代に向けた成長エンジンが整備されつつある

この環境下、地域の事業者・自治体と連携し、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すことで、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

Top Message

90年以上にわたる地域との結びつきを大切に、 地域社会の持続的成長を牽引する 「価値共創カンパニー」を目指す

S E C I O N

ステークホルダーの皆さまへ

CONTENTS

- 04 トップメッセージ
- 11 社外取締役メッセージ
- 13 財務担当役員メッセージ
- 17 資本コストや株価を意識した経営①
- 19 資本コストや株価を意識した経営②
- 21 資本コストや株価を意識した経営③

2024年度 統合報告書の発行にあたって

当行では、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまとの建設的な対話を企業価値の向上に資する有効な手段であると考え、個別面談や各種開示資料、経営者インタビュー等の機会を通じて、経営情報を積極的かつ迅速に発信しています。

当行グループの財務状況やビジネスモデル、成 長戦略等についての理解を深めていただくことが グループの成長と地域経済の発展につながるとの 信念のもと、決算説明会やIR(投資家向け広報活動) の場において適正かつ透明性の高い情報提供に 努めています。この基本方針は、株主の皆さまに 限らず、お取引先や従業員、地域に住むすべての 皆さま、未来のステークホルダーも対象としており、 関係者の皆さまとの対話を促進するためのツール の一つとして2021年度から統合報告書を発行して います。

当行では、統合報告書の品質向上を目指し、非財務情報や資本コストを踏まえた成長戦略について、前年度に実施した機関投資家の皆さまとのワンオンワンミーティング(一対一形式での対話)、専門機関からのフィードバック等を参考にしながら、記載内容の充実に取り組んでいます。

皆さまにとって、本報告が当行グループの経営方針と地域戦略に関するご理解を深めていただくための一助となれば幸いです。また、本報告書をお手にとっていただくことで、未来のステークホルダーの皆さまとの新たなご縁のきっかけになるのであれば望外の喜びです。



地域活性化への覚悟を示した、 岩手銀行の地域価値共創目標

当行では、主要な営業基盤である岩手県において、融資シェア46%、預金シェア50%(2024年3月末時点)、メインバンク率43%(信用調査機関による調査)と地域No.1のシェアを確保しています。

2023年4月にスタートした10年間の長期ビジョンにおいて「地域価値共創目標」を設定し、「県内総生産(実質)の対前年度増加率が国の経済成長率と同等以上を目指す」ことと、「岩手県の温室効果ガス削減へ貢献する」という2つの目標を掲げました。

地域の持続性を維持するために特に重視して いるのが、「DX(デジタルトランスフォーメーション) による生産性向上」と「GX (グリーントランス フォーメーション)推進による地域の脱炭素化」 です。DXとGXを地域振興の両輪とする考えは、 多くの自治体と共通しており、官民連携体制のも とで各種施策を実行しています。 岩手県とは、 2008年に「地域産業の振興」「観光宣伝」「環境 や社会貢献活動」の分野で協定を締結し、近年 では「岩手県県有林J-クレジット」の販売仲介を 行い、累計2.500トン以上の実績を挙げるなど 国内のGXをリードする気概を持って活動してい ます。2016年以降は、商工・観光、中小企業の経 営支援の分野を中心に若手職員の人事交流を行 い、帰任後を含めて職員同士の連携が深まること で、様々な相乗効果が生まれています。

当行の特長、強みとして挙げられるのが、充実した自己資本と地域ナンバー1のネットワークです。 直近の連結自己資本比率は11%台と地方銀行の中では相対的に高く、預金および融資の両面でお客さまに安心してお取引いただける環境を提供しており、このことは地域の信用秩序の安定に寄与していると考えています。他方、自己資本の 活用は重要な経営課題の一つでもあります。資本効率性を高めながら、「いかに地域の中小事業者にリスクマネーを供給していくか」「豊富なネットワークと情報量を活かして、いかに地域の成長力を引き出すか」ということが現在進行中の「第21次中期経営計画」における最重要テーマです。

「黒子」から地域の「先導」役へ: 震災後の当行の役割

近年、地域における当行の役割が、それまでのお取引先を支える「黒子」役から、前面に立って地域経済を「先導」する側へと変わっています。そのきっかけは、2011年に発生した東日本大震災です。当時、総合企画部に在籍し、災害対策本部の指揮の一端を担うことになった私は、岩手にとどまらず日本全体へ波及する国難が生じたと強い衝撃を受けました。同時に、充実した自己資本を有する当行が復旧・復興に向けて果たすべき役割と、地域のリーディングバンクとしての使命について思いを巡らせました。

当行でも、沿岸地域の8店舗が津波で全半壊 するなど、大きな被害を受ける中で、震災直後か ら各営業店が自主的にお客さまの安全確保や職 員の安否確認に奔走しました。その際、有効に機 能したのが『緊急時対応マニュアル』でした。この マニュアルには、震災の前年に発生したチリ沖地 震での津波警報を踏まえて、地震による津波を想 定したシナリオを追加していたことと、東日本大 震災発生の前月に緊急時対応訓練を行っていた ことで、連絡手段が途切れた状況でも「人命最優 先」の意識が徹底され、人的被害を最小限にとど めることができました。有事における金融機能の 継続との関連では、通帳や印鑑がなくても対応す る『便宜扱い』の支払いを速やかに行い、被災さ れた方々の生活不安の低減に努めました。支店 長を中心に現場職員が臨機応変に判断し、安全 確保と業務継続を同時並行で進めるなど、「現場力」を発揮できたことは、当行が地域社会との絆を大切にしてきた証しではないかと考えています。2024年度は、地区担当役員が県内各地での会社説明会や講演会等の機会を通じ、BCP(業務継続計画)の重要性について啓蒙活動を行っており、このような企業行動が地域の強靭性向上につながることを期待します。

ファイナンスと 非金融領域の融合による事業拡大

震災の経験を通じて、「なりわい」の再生と創生 を促進するためには、ファイナンス手法の多様化 と資金繰り支援や事業再生支援以外の非金融 領域のソリューション機能を持つ必要があると痛 感し以後、グループ機能の拡充に取り組んできま した。ファイナンス分野では2015年に起業・創業のプラットフォームづくりを目的としてベンチャーキャピタル会社を設立し、非金融分野では、2020年にコンサルティング機能強化を目的とした専業子会社および、販路拡大と地域活性化事業を担う地域商社を設立しました。従来からのリース会社、カード会社2社に、CVC(コーポ・レート・ベンチャーキャピタル)1社を加え、現在では1行7社体制で「総合金融カンパニー」としての活動を深化させています。

ベンチャーキャピタル会社は、CVCを含めて2 社が岩手県に関連する事業者や国内のスタート アップ企業を対象とした投資活動を行っています。 既存投資先が上場を果たす事例も増加しており、 投資ノウハウの蓄積にもつながっています。

コンサルティング分野では、事業承継・M&Aの支援に取り組み、人材紹介や経営支援など、



トップメッセージ

当初の想定を上回るご相談をいただいています。 コロナ禍を契機とした事業再構築支援では、県 内案件の半数以上を当行が取り扱い、最近では スイミングスクール運営業者の保育事業進出を 後押しするなどの事例がありました。

いわゆる「他業」分野では、地域商社が県内 市町村との連携体制のもとで、中間支援組織の 立ち上げ支援や、異業種企業や高等教育機関と の協業体制による地域開発プロジェクトに取り 組んでいます。

岩手県内各エリアの役割が 明確化されつつある中、 地域の有望なポテンシャルに着目

当行では、主要な営業地域である岩手県に加



え、北は青森県の八戸、南は宮城県の仙台までを 「両翼エリア」として岩手県に次ぐ重要地域と捉 えています。岩手県は総人口116万人、県内総 生産4.6兆円で、経済圏は主に内陸部、沿岸部 に分かれ、その面積は北海道に次いで全国第2 位です。内陸部の盆地と沿岸部以外は山地や丘 陵地が多く、人口のおよそ7割強は内陸部の北上 盆地に集中しています。

岩手県は自然環境にも恵まれ、農業・漁業・ 畜産業などの一次産業が盛んです。食料自給率 100%以上を維持する日本でも数少ない県で、食 料の供給拠点としての存在感も高まっています。 2022年、英国の名門校が全寮制のインターナ ショナルスクールを県北部の安比高原に開校し、 自然豊かな環境のもとで世界最高水準の教育プ ログラムを提供しています。このように恵まれた 自然環境の中で行われる国際色豊かな教育への 取り組みも、岩手固有の特長を活かした新たな 可能性と捉えています。

経済の主力である製造業は、自動車産業や半 導体関連産業が活況を呈しており、県南エリア の製造製品出荷額は県全体の7割を占めていま す。県南部から宮城県北部のエリアでは、1990 年代初頭から大手自動車関連メーカーの集積 が進んでいましたが、近年は半導体関連企業の 大型投資計画が進行中です。ほかにも自動制御 機器大手によるサプライヤー拠点の整備計画等 もあり、県内経済への波及効果が期待されてい ます。

主要産業の一つである観光業は、ニューヨーク・ タイムズ紙による「2023年に行くべき52カ所」に 盛岡市が選ばれた効果などにより、国内外の観 光客の増加で盛り上がりを見せています。地域の 代表的な祭りのひとつ「盛岡さんさ踊り」は、113 万人の人出で賑わい、当行が保有する国指定の 重要文化財「岩手銀行赤レンガ館」には年間で 過去最高の19万人が訪れました。

「長期ビジョン」の達成に向けて 順調に成果を上げた2023年度

当行は2023年3月に「長期ビジョン」および 「第21次中期経営計画(以下「第21次中計」と いいます。)」を策定しました。第21次中計は、長 期目標である「連結当期純利益100億円」、「連 結ROF5%以上」の到達に向けた第1フェーズとし ての位置づけです。充実した自己資本を活用し ながら、「金融サービス領域の深化」と「新たな 事業領域への挑戦」を進めており、「ソーシャルソ リューションビジネスの高度化」「地域を支える 盤石な経営基盤」「多様な人材が働きがいを持 ち続ける組織づくり」という3つの基本方針を掲 げ実効性のある各種施策を展開しています。

2023年度においては、ストラクチャードファイ ナンスや本業支援、預り資産など貸出・役務とい う対顧客ビジネスの分野で顕著な回復傾向が見 られ、基礎的な収益力であるコア業務純益は84 億円と、マイナス金利導入以降では最高水準とな りました。また、中期経営計画の主要計数目標は 計画値をすべて上回っており、10年後の長期ビ ジョンの達成に向けた第一歩として、良いスタート を切ることができたと考えています。

「金利ある世界」を見据えて 収益性のさらなる向上を目指す

足元では、日銀の金融政策の見直しに伴い、 本年4月に17年ぶりとなる預金金利の引き上げ を行いました。今後、金利水準が正常化に向か うことにより、地域金融機関の本来業務である 金融仲介機能の重要性が増していくと考えます。

2024年度の事業計画においては、「金利ある 世界」の復活がもたらす変化をチャンスと捉え、 金利のない環境下で磨いてきたコンサルティン グによるフィービジネスや非金融領域の新規事

業と伝統的な金融仲介機能を連動させて、トッ プライン向上と収益性を高めることが重要施策 となります。

その基本となる企業行動は、お客さまの事業 内容を理解したうえで、経営課題や成長性をとも に共有し、これまで培ってきた経験や多彩なグ ループ機能を存分に活かして、お客さまのニーズ に応えていくことに他なりません。

内部制度改革に関しては、営業店の業績表彰 制度を廃止して、地域特性に応じた営業店ごと の業務計画を策定する方針に変更しました。各 営業店が地域の課題に向き合える環境を整える ことで、お客さまとの対話の時間を確保し、職員 のやる気をさらに向上させる効果を生むと考えま した。この改革が職員の行動変容を促し、ゆくゆ くは長年の課題である地元中小企業向け貸出の 増強と預貸率の向上につながっていくことを期待 しています。

企業価値の向上と持続可能性を高める施策と して、事業領域の拡大を志向しながら組織改革 を目指すSX (サステナビリティトランスフォーメー ション)を推進しています。2023年度は、フロン ティア事業室を中心として再生可能エネルギー 関連事業(太陽光発電・供給事業)に参入したほ か、スタートアップとの協業促進の観点からCVC を設立しました。行内のインキュベーションプログ ラムの一環として開催したピッチイベントでは、農 業や観光、データビジネスなどに関する新規事業 に関する提案が行われました。今後、実証実験な どを経て事業化への道筋を探っていく予定です。 内部事務改革としては、より生産性の高い経営 体質への転換を進めるべく、広域営業体制への 移行と内部事務の省力化・省人化とともに、生成 AIの導入による生産性改革を進めていきます。

トップメッセージ

職員の意欲と実力を最大限に引き出し、 グループ全体でスキルを底上げ

人的資本経営の推進に向けて、2024年度から、 新たな人事制度と研修制度をスタートしました。 新制度は人事ポリシーに基づくもので、地域と当 行の未来を見据えた「人と組織のあるべき姿」を 起点として設計しています。第21次中計の完遂 と長期ビジョンの実現のためには、新制度の適 正な運用と早期定着によって、職員一人ひとりの 意欲と実力を最大限に引き出すことが求められま す。制度が有効に機能するためには、各部店で マネジメントを担う職員が役割を理解し、行動を 実践することが重要であり、現在は、このマネジ メント層への研修を優先させています。グループ 全体で職員のスキルアップに向けた投資を増加 させるほか、新制度のもとで全職員がプロフェッ ショナルを目指し、やる気につながる複線型の自 律的キャリア形成を促しながら、職員個々人の 成長を支援していきます。

お客さまから「親しみ、愛情、信頼、感謝」を いただくことは、仕事をするうえで大きな喜びであ り、それを実現した成功体験は、仕事に対するや る気を高め、自己研鑽への意欲にもつながります。 これは私自身が過去に経験したことでもあり、職 員が成功体験を一つでも多く得られる環境づく りに努めていく考えです。

カーボンニュートラルに向けた 施策を着実に実行

環境問題への対応に関しては、お客さま向け にGX関連ビジネスを推進する一方で、当行グ ループのカーボンニュートラル実現に向けた取り 組みを強化しています。2022年に設置したサステ ナビリティ推進委員会のもとで、サステナビリティ 方針や当行グループGHG (温室効果ガス) の削 減方針、気候変動リスク分析、サステナブルファ イナンスへの取り組み方針、地域の脱炭素支援 策などに則った具体的な施策を協議し、実行に 移しています。

グループGHG排出量の削減では、Scope 1お よびScope 2において2030年度までに「ネット ゼロ」を目指しています。2024年3月末時点で 63% (2013年度比) 削減できているほか、サステ ナブルファイナンス実行累計額は目標5.000億 円に対して1,740億円(進捗率34%)と順調に 推移しています。

地域のフロントランナーとして脱炭素を先導す る当行としては、これらの目標を前倒しで達成し ていく考えです。

社外の声に応えつつ、 コーポレート・ガバナンスをさらに強化

ガバナンスを強化する上で取締役会の実効性 を高めることは最重要の課題です。2024年の役 員改選を機に取締役の人数と構成を見直した結 果、社外役員比率50%、女性役員比率16%とな りました。また、外部機関による実効性評価に基 づき、取締役会の運営の改善に鋭意取り組んで いるほか、社外取締役の方々から独自の視点や 豊富な知見に基づく意見をいただき、取締役会 での議論が活性化していると考えています。

ステークホルダーとのエンゲージメントに関し ては、従来からの機関投資家や県内外取引先と の対話の実施に加えて、取引先に対して対話型 アンケートを実施して当行への要望などを広く 聞いています。2023年度はオンライン形式で全 国の個人投資家向け会社説明会を実施したほ か、先ごろから海外投資家に向け、決算短信や 会社説明会における説明要旨の英訳配信も開始 しています。機関投資家からのワンオンワンミー ティングの要望にも積極的に応じており、これら の対話で承った意見は取締役会メンバーで共有 し、経営に反映させています。

今後も株主や機関投資家、個人投資家、海外 投資家の皆さまとの対話を積極的に実施し、当 行グループの取り組みに対する理解を深めてい ただく努力を重ねていきます。

「価値共創カンパニー」への変革を さらに推進

私は、当行グループが地域のリーディングカン パニーとして、地域社会の発展に貢献し続けると ともに、職員とその家族が経済的に安定して生活 し、当行グループに勤務していることに誇りを持 ち、ステークホルダーの皆さまや市場に評価さ れ、地元の若い人たちが最も入社したい企業グ ループであり続けたいと思っています。

グループ職員には、株主やお取引先、地域の 皆さまへの感謝はもちろんのこと、当行の経営基 盤を築き上げた諸先輩、日々ともに汗を流す同 僚への感謝の気持ちを常に抱きながら、各自が 担うべき役割や目標達成に愚直に取り組んでほ しいと伝えています。そして、その一つ一つの積み 重ねが「価値共創カンパニー」への変革を進める とともに、長期的に目指す姿である「地域の皆さ 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」こと につながっていくと信じています。

当行グループは地域に不可欠な存在となるべ く、新たな課題に際して失敗を恐れることなく挑 戦し、地域の未来を地域の皆さまとともに創って いく所存です。ステークホルダーの皆さまにおか れましては、引き続きご理解、ご支援のほどよろし くお願い申し上げます。

2024年7月

株式会社岩手銀行 岩山 旅







岩手県立美術館

岩手県盛岡市本宮字松幅12-3

近現代の岩手に関わる作家を中心に、萬鐵五郎、松本 竣介、舟越保武などのコレクション作品に加え、現在活 躍中のアーティストの絵画、彫刻、工芸などの作品も常設 展示している。

巨大な空間が広がるグランド・ギャラリーや大理石で できた大階段をはじめ、建物の美しさも特徴。

社外取締役メッセージ





取締役 宮野谷 篤

変化する経営環境への対応を提言していく

私は、日本銀行における30年余の勤務経験の過半を金融市場と金融機関監督の分野で従事し、専門性を磨くとともに、全国の金融機関や企業との間で人的ネットワークを構築してきました。また、現職では、コンサルティング企業の会長として7年目を迎えました。弊社は、DXやESG、地方創生等の面で、お客さまの課題解決に資する実践的な提案を得意としています。このような経験を踏まえ、当行では、社外取締役として、経営管理やリスク管理面で専門的な意見を忌憚なく述べてきました。また、技術革新や地球・社会環境変化を踏まえ、既存の制度や施策を見直す必要があると提言してきました。長期ビジョンや中期経営計画の達成に向けて、「物価や金利が上昇する環境でのトップライン収益の確保」「投資家との対話の充実」の面でも、積極的に提言していきたいと考えています。



高橋 豊

幅広いステークホルダーとの 対話に心がけていく

自社事業を通じ、北東北地域の発展に貢献することを企業理念として事業展開してきましたが、これは岩手銀行の企業理念である「地域社会に貢献する」と共通しています。花巻商工会議所執行部、岩手県農機業界代表、花巻市教育委員等を経験して、現場に出かけて直接、生の意見を聴くことの重要性を強く感じています。ステークホルダーを代表し、よりお客さまに近い視座から岩手銀行における事業が適切なものであるか、客観性と公正性をもって監督し、当行の発展に貢献してまいりたいと考えています。

2023年度にスタートした「第21次中期経営計画〜地域価値共創プラン〜」は、行員に大きな刺激を与え、モチベーション向上につながっていると感じます。私自身も非常に参考とさせていただいており、豊かな地域社会の実現に向け、実り多いものになるよう努力してまいりたいと思っています。スピーディーな社会情勢の変化に負けないよう、様々な業界の若い世代とのコミュニケーションを図ることに努め、取締役はもとより当行職員との対話に心がけてまいります。



阿部 俊徳

専門性を生かした提言を 続けていく

昨年から取締役を務めていますが、岩手銀行がさらにいい銀行となるよう、①電気事業や建設業の企業経営者としての視点や、②東北で暮らす一顧客としての視点から、取締役会やその他会議等で遠慮せず意見を述べてきました。

具体的には、指名・報酬諮問委員会では経営幹部の育成や選抜のあり方について、ソーシャルソリューションビジネス関連ではカーボンニュートラルや再エネ開発の進め方について、ガバナンス態勢の高度化では投資家や地域社会とのコミュニケーションの充実について、意見を述べました。

一方、当行の取締役会は岩山頭取のリーダーシップのもと、極めてオープンで風通しの良い雰囲気にあり、議論も充実しています。また、現経営陣は現場第一線や若手行員の意見も尊重し、「地域の価値共創カンパニー」の実現に邁進しており、成果は着実に上がってきています。

今後も、経営陣や行員との意見交換や取締役会での議論を通じて、当行の持続的な発展に貢献してまいります。



取締役監査等委員 菅原 悦子

多様性のある組織実現に向け、ともに取り組んでいく

「地域の価値共創カンパニー」実現には、多様性のさらなる向上が必要です。2023年度から継続審議中の「新人事制度の導入」について、2024年度も意見を述べる機会が多くありました。特に、「評価制度」の運用には、評価者の「多様性の確保」や「研修」が重要であり、女性評価者の育成や「無意識のバイアス」に関連するプログラムなどの研修内容の充実についても意見を述べました。「人材育成」に関連しては、この間の議論を受けて「キャリア相談窓口」が設置されることになりましたので、機能の充実と適切な運用について、期待を述べました。これからも、多様な視点からの提案を心がけたいと思います。

よりよい人事制度とするためには、今後も継続し、関係者が一致し、ブラッシュアップしていこうという姿勢が最も重要だと考えます。新人事制度が適切に運用され、多様性がさらに向上し、早期に「地域の価値共創力ンパニー」が実現できるように、力を合わせていきたいと思います。



取締役監査等委員 渡辺 正和

現場の声を聴き、コンプライアンスを充実させていく

取締役監査等委員4年目となり、多数回にわたり、営業店監査や本部監査を担当し、多くの行員の皆さまの声を聴く機会がありました。営業店監査や本部監査において、コンプライアンスの意識が行員の皆さまに行き届いているか確認するとともに、営業店監査や本部監査において得たことを取締役会における意見に反映するよう努めています。2023年度は、取締役会において、人事制度、情報管理、後継者育成計画等に関し、質問・意見を発言させていただきました。銀行業界をとりまく環境が変動している中で、当行は、新中期経営計画に基づき、金融サービス領域の深化と新事業領域へ挑戦しています。私は、これまでの弁護士としての経験、そして、取締役監査等委員としての経験を生かしながら、コンプライアンス等の面を中心に、当行が地域における重要な役割を十分に果たし、より一層信頼され、お客さまの課題解決と地域社会の持続的成長をけん引する組織であり続けることができるよう力を尽くしてまいります。



取締役監査等委員 前田 千香子

専門性を生かし、当行の目指す姿の実現を後押しする

私は、行政・個人事業・NPO法人経営など様々な仕事と立場を経験していることから、それぞれの視座やネットワークによる情報を基に、社外取締役監査等委員として、多様な視点から発言するよう心がけています。そして、岩手銀行が志向する「多様な人材が活躍し、新たな発想と価値を生み出すことのできる組織づくり」の後押しになるよう提言を行っています。特に女性幹部職員を育成できるような環境づくりに引き続き注目し、他の役員とともに、女性役員登用への道筋を模索していきたいと思います。

また、企業活動を通して実現する地域社会の共通価値の創造によって、社会に新たな課題解決策を提供するための金融、特に伴走支援で経営を立て直したり、起業家の志を応援するような業務に着目していきたいと考えています。

取締役会が活発な議論の場になるような提言に心がけるとともに、自分自身が有益な発言をできるよう、知識の習得や業務の理解にも引き続き努めていきます。

社外取締役の詳細な情報は、P78ページをご参照ください。

01

財務担当役員メッセージ



中計推進による着実な成長と 挑戦的で規律ある資本戦略を通じて 企業価値の向上を目指していく

取締役常務執行役員 菊地 文彦

財務運営

2023年度の業績振り返り

2023年度の業績を振り返ると、年度後半から資金運用利回りが上昇に転じ、各種手数料等の非金利収入が増加したことで資金利益と役務取引等利益といった「トップライン(粗利益)」が前年を上回り、貸出・役務という対顧客ビジネスの分野で顕著な回復傾向が見られました。賃上げに伴う人件費の増加など経費の増加もありましたが、トップラインの伸びがこれを上回りました。結果、基礎的な収益力であるコア業務純益の段階では前年比9億円増加となり、マイナス金利導入以降では、最高の水準になりました。国内外の金融政策の動向が不透明な中ではありましたが、有価証券関係損益も計画どおりにコントロールできました。最終利益は、大口与信先に対する個別貸倒引当金繰入額の増加、税金費用の増加等の要因により減益となりましたが、2023年度よりスタートした第

単体 (億円)	2022	2023	前期比
経常収益	420	386	△34
コア業務粗利益	300	312	12
資金利益	264	279	15
貸出金利息	173	182	9
有価証券利息配当金	93	100	7
	42	46	4
経費(△)	224	228	4
コア業務純益	75	84	9
経常利益	60	66	6
法人税等(△)	9	23	14
当期純利益	51	40	△11
与信関係費用	11	15	4

21次中期経営計画の1年目、さらに10年後の長期ビジョン達成に向けた第一歩としては、主要計数目標の項目はおおむね計画値を上回っており、良いスタートを切ることができたと評価しています。

資金利益の内訳を見ると、貸出金利息は、貸出金残高の増加と利回りの上昇の効果により2期連続の増収、有価証券利息配当金も2015年度から続いた減収傾向を脱して増加に転じました。非金利収入は、ストラクチャードファイナンス関連手数料やM&A関連手数料等が増加し、役務取引等利益は3期連続の増益となりました。

グループ戦略の分野では、2023年7月にCVC (いわぎん未来投資)を設立し、1行7社体制としました。非金融領域への進出が順調に進む一方で、2023年度決算の連単倍率は1.03倍にとどまり、連結ベースの収益力強化が課題と捉えています。

連結 (億円)	2022	2023	前期比
経常利益	64	69	5
親会社株主に帰属する当期純利益	53	42	△11

連結子会社(億円)	2022	2023	AC ME II.
	2022	2023	前期比
当期純利益	7.8	4.6	△3.2
いわぎんリース	4.1	1.6	△2.5
いわぎんディーシーカード	0.7	0.3	△0.4
いわぎんクレジットサービス	1.9	1.9	0.0
いわぎんリサーチ&コンサルティング	0.9	0.6	△0.3
manordaいわて	0.3	0.0	△0.3
いわぎん未来投資	_	△0.0	△0.0
連結調整*後の当期純利益	2.7	1.6	△1.1

※ 配当金などを調整

2024年度の業績予想

2024年度の連結最終利益は、前期比13億円増加の55 億円を予想しています。日銀による追加利上げを前提とした シナリオのもとで調達コストの一段の増加を見込みつつ、運 用環境の好転と貸出金利回りの上昇による増益を見込んで います。賃上げや人的資本への投資、生産性改革に向けた

単体 (億円)	2023	2024	前期比
経常収益	386	404	18
コア業務粗利益	312	322	10
資金利益	279	289	10
貸出金利息	182	198	16
有価証券利息配当金	100	108	8
預金利息(△)	0	19	19
役務取引等利益	46	45	△1
その他業務利益 (国債等債券損益を除く)	△6	△12	△5

デジタル関連投資など、経費の増加要因はありますが、資金 運用利回りの上昇とリスクアセットの上積みによる増収および 与信コストの減少を見込み、増収増益の計画としました。増 益効果により、資本効率を示すROEは3%台への回復を見込 んでいます。

圣費(△)	228	234	6
コア業務純益	84	88	4
圣常利益	66	78	12
当期純利益	40	55	15
与信関係費用(△)	15	8	

>+			
連結 (億円)	2023	2024	前期比
経常利益	69	79	10
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	55	13

中期経営計画の進捗状況

「第21次中期経営計画(計画期間:2023年4月から3年間)」は、自己資本の有効活用と事業ポートフォリオの変革を通じた成長軌道を描くことで、地域における付加価値の創出と企業価値の向上を目指しています。3つの基本方針に則った各重点戦略は総じて順調に進捗しており、主要計数もすべての

項目で当初目標を上回っています。課題の一つである「顧客向けサービス業務利益」に関しては、連結ベースで12年ぶりに黒字に転じました。金利環境の変化による預貸利回りの上昇と各種フィービジネスの強化により、単体での黒字化を目指していきます。

主要計数目標の進捗状況

出版权尚到某个市口摄	20	2023 2024		24	000도란亦
中期経営計画主要目標	中計目標	実績	中計目標	業績予想	2025計画
連結当期純利益	40 億円	42 億円	43 億円	55億円	70 億円
連結ROE(株主資本ベース)	2.2%	2.3%	2.3%	3.0%	4.0%以上
連結自己資本比率	11.10%	11.29%	10%後半	10%後半	10%程度
OHR(単体)	79.2%	73.0%	78.5%	72%以下	60%台
顧客向けサービス業務利益(単体)	△9.0億円	△0.8億円	△9.0億円	黒字化	10 億円以上

基本方針の進捗状況

基本方針の進捗状況		
基本方針[基本方針 Ⅱ	基本方針Ⅱ
ソーシャルソリューションビジネスの高度化	地域を支える盤石な経営基盤の確立	多様な人材が働きがいを持ち続ける組織づくり
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 ・業務方針による行動変容	アセットアロケーションの変革 ・ストラクチャードファイナンス室の新設強化	地域課題を解決できる人材の育成 ・グループ内トレーニー制度の実施
データ利活用による金融サービスの革新・基盤構築に向けたWG実施	・自治体手数料交渉の推進 生産性の高い業務運営体制への変革	・コンサル人材の育成強化 チャレンジ性にあふれた企業風土への変革
環境ビジネスの推進 ・グリーン・ブルーカーボン推進	・地域統括型営業体制の実施 ・テレビ相談窓口システムの導入	・新しい評価制度の導入 ・ジョブチャレンジ制度の導入
フロンティア事業領域への拡大 ・いわぎん未来投資の新設 ・ 再エネ関連事業参入	ガパナンス態勢の高度化 ・全国個人投資家向けIRの実施 ・機関投資家向けSRの強化	働きがいを持ち続け、安心して活躍できる 組織の実現 ~D & I 推進~ ・エリア選択制度の新設 ・育休の取得推進
		施策の進捗度

財務担当役員メッセージ

SECTION 1

資本運営

基本的な考え方

長期目標や中期経営計画においては、資本コストを明示し、ROE (株主資本収益率)目標を設定しました。当行では、①持続的成長に向けた投資、②災害発生時における強靭性を考慮した適正な自己資本、③株主還元の充実、以上3つの観点からなるバランスのとれた「資本トライアングルモデル」による資本運営を心掛けています。当行が大切にする価値の一つである「健全性」、資本の積極活用による「収益性」、企業としての「成長性」を念頭に置きながら、過度に慎重になることなく、常に挑戦的な姿勢で企業価値の向上を目指していきます。

基本的な考えイメージ図



成長投資

●持続的成長に向けた活用

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するとともに、収益増強分野へ資本を投入。人的資本価値の最大化も追求

●オーガニック

リスクアセット増強と業務別収益分析に基づく収益改善

●インオーガニック

環境ビジネスなど、地域の強みを生かす事業領域拡大とエクイティ投資を通じた新ビジネス創出

適正な自己資本

●連結自己資本比率10%程度を許容

東日本大震災などの経験を踏まえ、公共性と経営の健全性確保の観点から、適正水準の自己資本を確保

株主還元の充実

●配当を基本とした還元

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

ROEの向上

2024年3月末時点における当行のROEは2.3%と低位にとどまっています。ROEは第21次中計期間中に4%、長期的には5%を目標として掲げており、目標達成には「収益力強化」と「リスクアセットコントロール」が大きな柱であると捉えています。ROE(自己資本利益率)を高めるためには、利益の最大化と資本の効率的な運用が求められます。当行では、事業ポートフォリオの見直しを通じて、利益率の高い業務領域へのリソース投入と業務効率化を推進しています。具体的には、リスクアセットの積み上げによる利益の最大化と、自己資本への影響を適切にコントロールしながら、新規事業への投資やエクイティ投資を積極的に行っています。

ROE向上に向けたロジックツリー

~ 2023年度の主な取組み、実績 ~



▶「資本コストや株価を意識した経営」への対応の詳細は17~22ページへ掲載

成長投資

地域の持続可能性と企業としての成長を実現するために、自己資本を活用したオーガニック戦略(内部成長戦略)とインオーガニック戦略(外部成長戦略)の両面から積極的な施策を推進しています。

オーガニック成長の分野では、地元中小企業向け貸出等のリスクアセットを上積みすることで収益性を改善し、併せて生成AI 導入やデータ基盤整備等のデジタル部門への投資を進めながら生産性向上に取り組んでいます。人的資本への投資も積極的に行い、職員のスキルアップやキャリア形成を支援し、組織全体のパフォーマンス向上を図っています。インオーガニック成長の分野では、異業種との業務提携を通じて事業領域を拡大しながら収益源の多様化に挑んでいます。具体的には、他業銀行業高度化等会社を活用したジョイントベンチャー方式での地域開発プロジェクトへの参画、ベンチャーキャピタル会社2社による地元企業やスタートアップ企業等への投資を積極的に行っています。今後は、事業承継ファンドや事業再生ファンドへの投資、異業種との合弁事業の展開なども視野に入れながら地域に資本を投下してまいります。

適正な自己資本(比率の推移は19ページ)

第21次中計の最終年度末における連結自己資本比率の目標を「10%程度」に設定しました。リスクアセットの積み増しによる影響を受ける自己資本比率について、資本の十分性を考慮したうえで11%前半(2022年度末時点)の水準から10%台前半までの低下を許容することとしました。資本の有効活用に向けた株主の皆さまからの要請と、地域へのリスクマネーの安定的供給という地域金融機関の使命に照らせば、これは当然の帰結です。引き続き、金融秩序の安定、有事に耐えうる強靭性を維持するために必要な水準を維持しながら、適切な自己資本の管理に努めてまいります。

株主還元の充実(配当推移は21ページ)

当行では2022年3月に「安定配当70円を維持しつつ、配当性向30%を目安とする」との株主還元方針を策定しました。2023年度は、1株当たりの配当金は80円と前期比10円の減配となりましたが、配当性向は32%と方針に沿ったものとなりました。2024年度もこの方針を維持する予定であり、配当予想は20円増配の100円を見込んでいます。配当方針については、株主還元の充実という観点に立ち、利益水準や自己資本の十分性を考慮しながら随時見直しの検討を行ってまいります。

ステークホルダーとの対話

ステークホルダーの皆さまとの対話は、我々にとって気づきや 学びの貴重な機会であると考えています。

第21次中計の策定にあたっては、株主資本コストを意識した 経営の重要性や自己資本を活用した成長戦略等に関して、機関 投資家の皆さまから多くの示唆に富む提言をいただきました。こ れらの貴重な提言は、第21次中計における財務分野の事業戦 略にも大きく反映されています。当行では、これからも虚心坦懐 の心持ちで、ステークホルダーの皆さまの声に耳を傾け、経営に 活かしていきたいと考えます。

当行における財務担当の役割は、期間収益の管理、収益を生むバランスシートの構築、エクイティコントロール、グループ戦略策定など多岐にわたり、PBRやROEを意識した経営管理についても年々、その重要性が増しています。当行は今後も市場が期待する経営品質と利益水準を十分に理解し、時代を先取りした新たな施策への挑戦を通じて企業価値の向上を図ってまいります。皆さまには引き続き当行グループへのお引き立てを賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



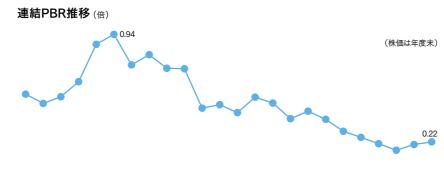
SECTION

資本コストや株価を意識した経営①

「第21次中期経営計画」では、東証が要請する資本コストや株価を意識した経営の実践に向けて、3つの基本方針と5つの主要計数目標を定め、企業価値の向上に取り組んでいます。

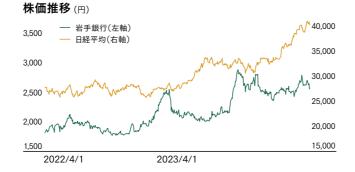
現状評価 • 分析

当行のPBR(株価純資産倍率)が低位にある主な要因として、当行の総資産や自己資本に対する収益力が市場の期待水準を下回っていることが挙げられます。具体的には、連結ROEが、2016年2月のマイナス金利導入以降、株主資本コストを大きく下回っており、その影響で株価も日経平均のパフォーマンスを下回っています。また、株価の低迷には、地域の成長性や持続可能性に対する市場の懸念も影響していると考えています。



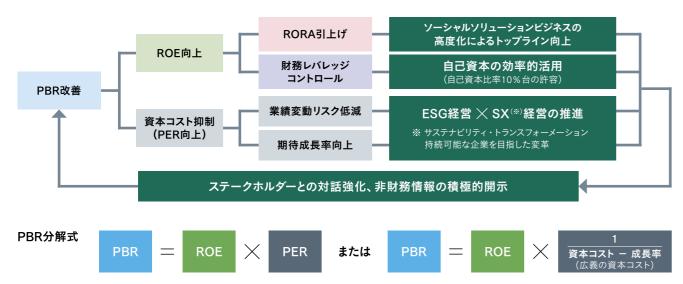
2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

連結ROE推移 (%) 株主資本 コスト CAPMIC 基づく算定値 約10% 3.3 2.5 2.7 2.4 2.3 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023



PBR改善に向けたプロセス

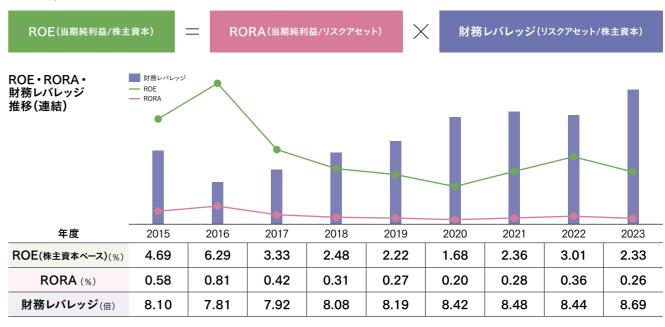
PBRの改善に向けて、当行はROEとPERの向上に取り組んでいます。ROEの改善には、資本の効率的な運用を進め、収益力を高めることで株主還元を強化し、資本収益性を向上させることを目指します。一方、PERの向上には、地域経済の成長を促進する施策や戦略的な資本投入を行い、業績の安定性を確保しながら、企業の期待成長率を引き上げ、株価収益率の改善を図っています。



ROE/RORA/財務レバレッジの推移

ROE向上策として、「RORA引上げ」と「財務レバレッジコントロール」のアプローチにも取り組んでいます。金利上昇局面における 最適なバランスシートのあり方を常に探求し、適切な財務レバレッジコントロールのもと、RORAの向上を目指していきます。

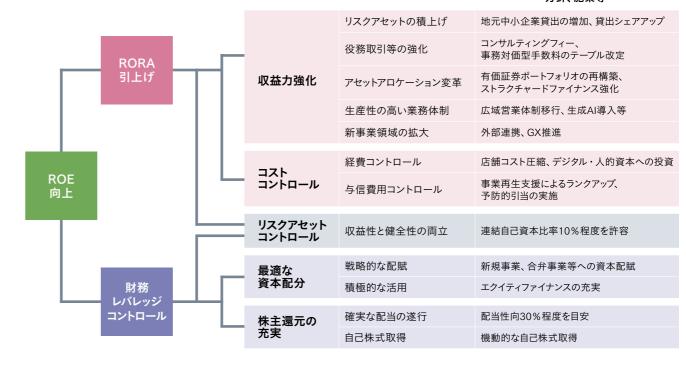
ROE分解式



ROE向上に向けたロジックツリー

「RORA引上げ」と「財務レバレッジコントロール」については、「収益力強化」「コストコントロール」「リスクアセットコントロール」 「最適な資本配分」「株主還元の充実」の5つの分野で各種施策を進めていくことと整理しています。

~ 方針、施策等 ~



ESG/SX経営の実践で

資本コスト抑制へ

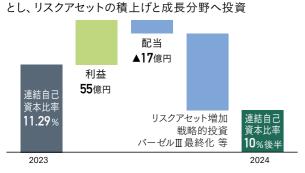
資本コストや株価を意識した経営②

キャピタルアロケーション

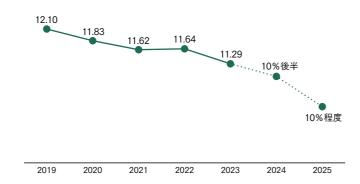
「成長投資」「適正な自己資本水準」「株主還元の充実」のバランスを考慮した「資本トライアングルモデル」に基づく資本戦略に より、貸出や有価証券などの伝統的領域のリスクアセット積上げとともに、環境ビジネスなどの地域の強みを活かす新事業領域へ の投資を行っていきます。

キャピタルアロケーション

2024年度末の連結自己資本比率の目安を「10%後半」



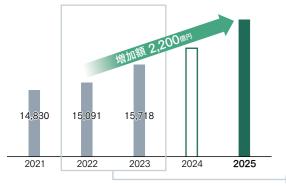
連結自己資本比率の推移(%)



リスクアセットコントロール

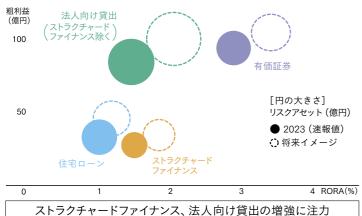
「第21次中期経営計画」では、2025年度末の自己資本比率「10%程度」を許容しつつ、リスクアセット(RA)を2.200億円増加さ せる計画としています。2023年度末のRAは、前年度比627億円増加(うち貸出金RA262億円増加、有価証券RA416億円増加) しました。部門別RORA(粗利ベース)の現状と今後ありたい姿(将来イメージ)は下図のとおりです。

リスクアセット(連結)推移(億円)





部門別RORA・リスクアセット(ストック含み)



2023年	RORA	粗利益	リスクアセット
法人向け貸出	1.4%	85億円	5,876 億円
ストラクチャード ファイナンス	1.5%	27億円	1,864億円
住宅ローン	1.0%	33億円	3,447 億円
有価証券	2.9%	94 億円	3,274億円

粗利益:収益ー(調達コスト+団信費用等)

資本コスト抑制(PER向上)に向けた取組み

業績変動リスク (ボラティリティ) を低減し、安定的な業績を計上していくとともに、地域資源を最大限に活用し地域の成長力を 引き出していきます。



環境変化に対応した経営

取り巻く経営環境の変化が激しいなか、安定した業績 を計上していくことも企業価値向上には必要と認識して います。

右図には、連結当期純利益の業績予想値と実績値の 乖離率の実績推移を掲載しています。近年は予想値と 実績値の乖離幅が小さく推移しており、今後も予想精度 のさらなる向上に努めていきます。

連結当期純利益の業績予想乖離率 (%)



持続可能な経営の確立

環境を軸に多方面からESG経営に取り組むことで対外評価の向上を目指していきます。







J-クレジット仲介実績 地域No.1(岩手県)

地域脱炭素を促進する「面的」取組が評価(内閣府)

職場環境改善2022~3年連続(経済産業省)

地域経済の活性化

当行の成長は地域経済の活性化のもとで成り立つものです。当行では地域社会の維持、成長に向けて、「経済」と「環境」の2分野 で「地域価値共創目標」を設定し、取り組んでいます。



SECTIO

資本コストや株価を意識した経営③

政策保有株式の縮減

政策保有株式については、取締役会において個別銘柄ごとに目的に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しながら、鋭意縮減を進めています。2023年度末時点の政策保有株式の総額(時価ベース)は、市況の回復の影響により前期末比43億円増加の144億円となりましたが、純資産に占める割合は7.2%と依然として僅少です。



株主還元の充実

株主還元については、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、株主の皆さまへの安定的な配当を継続するとの考え方に基づき、還元方針を策定しています。この方針に基づき、2023年度は80円の配当を実施し、2024年度は100円を予定しています。

株主還元方針

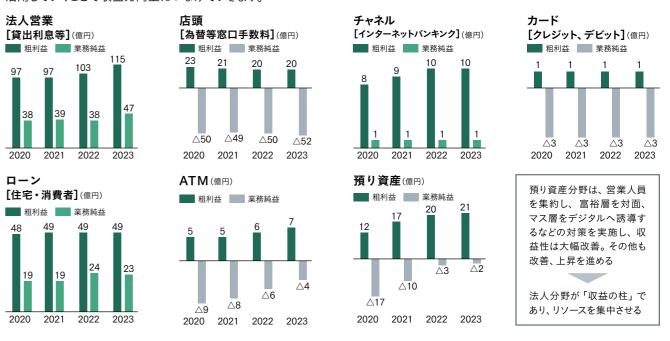
- 安定配当70円を維持しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向30%を目安
- 市場動向、業績見通しなどを勘案のうえ、柔軟かつ機動的な自己株式の取得を実施

株主還元実績・推移



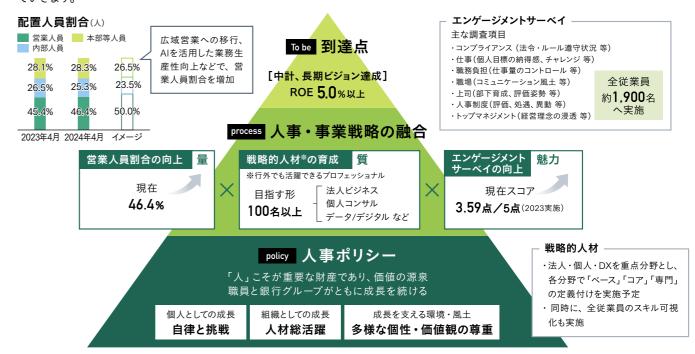
業務別収益分析の活用

当行では、銀行業務を各セクション毎に区分したうえで、定期的に収益分析を行い、改善を繰り返す「業務別収益分析」を実施しています。この分析の活用により、各セクションの収益は改善しており、特に預り資産分野の改善に大きく貢献しました。今後も活用していくことで収益力向上につなげていきます。



経営戦略と人材戦略の融合

当行では新人事制度がスタートしており、人材面からも事業戦略と融合させることで収益力の向上を目指していきます。量・質・魅力の3つの観点から取組み、「量」では営業人員割合を増加へ、「質」では行外でも活躍できるプロフェッショナルを100名以上へ、「魅力」ではエンゲージメントサーベイを現状以上へ、それぞれ取り組んでいきます。このように人材面からも収益向上へ取り組んでいきます。





価値創造ストーリー

CONTENTS

- 25 価値創造プロセス
- 27 岩手県の現状/岩手銀行グループの強み
- 29 財務・非財務ハイライト
- 31 成長の軌跡
- 33 当行グループが目指す方向
- 35 マテリアリティ(重点分野)
- 37 中期経営計画

長期的に目指す経営目標

連結当期純利益

 42億円
 70億円
 100億円

 2023
 2025
 2032

連結ROE (株主資本ベース)

2.3% ► 4.0% ► 5.0% ► 5.0% 以上 2023

岩手県GHG削減への貢献(カッコ内は排出量、万t-CO2)

0% \ _30% \ _1,444) \ _(1,006) \ _2013 \ _2020 \ _2030 \ _2

02

価値創造プロセス

INPUT

■ 財務資本

高い信用性と厚い自己資本

・貸出資産

2兆993億円

・預金調達

3兆4,852億円

・連結自己資本比率(バーゼル|||国内基準)

11.29%

・外部格付(㈱格付投資情報センター)

A -

| 設備資本

充実した店舗ネットワーク

・店舗実拠点数

(岩手県内71、宮城県内7、青森県内4、秋田、東京) ※バーチャル店舗除く 84

・ATM設置台数(店舗内外)

365

₩ 人的資本

金融知識と提案力を備えた組織体制

・従業員数(連結)

1,965名

・専門人材の存在

FP1級 52名、中小企業診断士 29名、証券アナリスト 17名

·健康経営優良法人認定

知的資本

永年培ってきた経験や知識と金融総合グループ態勢の整備

・リース、コンサル、地域商社などグループ

創立92周年

7社

・歴史と伝統・震災経験からの事業再生やBCP/ウハウ

社会・関係資本

県内での高いシェアと自治体との連携

・岩手県内貸出金シェア

46%

43%

・岩手県内メインバンクシェア(帝国データバンク)

・法人のお客さま

約5万社

・個人のお客さま・指定金融機関

23市町村

約115万人

ACTION

マテリアリティ(重点分野)

- ・地域創生と地域産業の成長支援
 - ・データ利活用によるサービスと価値の提供
- ・脱炭素社会実現に向けた先導的・革新的対応

- ・人材の価値を最大限に引き出す組織づくり
- ・コーポレート・ガバナンス態勢の高度化



中期経営計画

第21次中期経営計画

~ 地域価値共創プラン ~

基本方針

ソーシャルソリューション ビジネスの高度化

地域を支える盤石な 経営基盤の確立

多様な人材が働きがいを 持ち続ける組織づくり



価値創造を支える主なガバナンス

- ·岩手銀行行動憲章
- ・いわぎんグループSDGs宣言
- ・グループサステナビリティ方針

地域を支える進化した金融のカタチをつくる3年間

金融サービス領域の深化 × 新事業領域への挑戦 自己資本の積極的活用

重点戦略

- ・グループ総合力と外部連携によるソリューション提供
- ・データ利活用による金融サービスの革新
- ・環境ビジネスの推進
- ・フロンティア事業領域の拡大
- ・アセットアロケーション変革
- ・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
- ・地域課題を解決する人材の育成
- ・チャレンジ性にあふれた企業風土への変革
- ・D(ダイバーシティ) &I(インクルージョン)の推進
- ・TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への 韓同
- ・いわぎん健康経営宣言
- ・岩手銀行イクボス宣言

SUSTAINABLE GOALS

地域の皆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の実現

OUTCOME







「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」へ

経済価値 企業価値の向上

長期的に目指す水準(~2032年度)

·連結当期純利益 **100**億円

·連結ROE **5%以上**

社会的価値 持続可能な地域社会の実現

サステナビリティ目標(2030年度)

・サステナブルファイナンス

(実行累計額)

5,000億円

・グループ温室効果ガス排出 (スコープ°1,2)

ネットゼロ

地域の強み

岩手の主なポテンシャル

産業

自然

県南に半導体製造業、 県央にIT産業が集積 広大な土地と森林、 豊富な水資源を保有 地理

よる移動時間短縮

交通インフラ整備に

に 防災教育が定着

教育

取り巻く環境認識

- ・働き手の域外流出
- ・金融規制緩和
- ・異業種の参入
- ・デジタル化の進展
- ・気候変動問題への対応
- ・多様化する働き方への対応

複雑化する社会課題解決への貢献

株主還元をしたうえでの経営資本の強化

岩手県の現状 / 岩手銀行グループの強み

岩手県の現状

当行の主要な営業基盤である岩手県は、東北地方の北部(北東北)に所在し、主に内陸部、沿岸部に分かれています。その面積 は都道府県としては、北海道に次いで2番目に広く、人口のおよそ7割強は内陸部の北上盆地に集中しており、盆地と沿岸部以外 は山地や丘陵地が多く、緑豊かな県です。また、東北新幹線や東北自動車道などが整備され、県庁所在地の盛岡市は県内のみな らず北東北の広域交通網を束ねる拠点として機能しています。

岩手県は、東日本大震災により沿岸部を中心に甚大な被害を受けましたが、官民を挙げた取組みにより、着実に復興の歩みを進め ています。また、自動車や半導体関連企業の進出や工場新設などにより、製造業の飛躍が期待されるほか、ニューヨーク・タイムズ紙 の「2023年に行くべき52カ所」に盛岡市が選出され、国内外からの観光客で賑わうなど、経済・観光の両面での振興も進んでいます。

岩手県の経済データ



総面積 (2022年10月1日)



116.3万人



県内総生産(名目)

岩手県内各エリアの特徴

しており、各エリアにそれぞれの特徴を有しています。

県北エリア 県央エリア 県南エリア 沿岸エリア

日本面積の4%を占めている岩手県は、山・海が与えてくれる計り知れない恩恵により、全国に誇るべき地域資源が数多く存在

岩手県は大きく4つのエリアに分けることができ、それぞれのエリアで特色があります。(詳細は右ページをご参照ください)

岩手銀行グループの強み

当行は地域最大の店舗ネットワークや預金等および貸出金において高いシェアを誇っていることが強みの一つとして挙げられ、地 域との共存共栄を実現するため、これを活用していくとともに、もう一つの強みである厚い自己資本の活用により積極的にリスクを 取りながら、地域のお客さまの多様な資金ニーズなどに対応していきます。

さらには、銀行機能とグループ各社が持つ機能とのシナジーをより高め、地域が抱える様々な課題の解決にワンストップで応える 総合金融グループとしての連携強化を目指します。

岩手県におけるシェア (2024年3月末)

約90年の歴史で構築したお客さま基盤に支えられ、地域における当行の預金等および貸出金シェア、メインバンクシェアは、県内の 地銀、第二地銀、都銀、信用金庫の中でトップとなっています。また、地域の自治体との結びつきが強固であることも当行の強みです。

県内預金等シェア ※譲渡性預金含む

県内貸出金シェア

メインバンクシェア全体

3x1,249億円/6x1,837億円 1x5,348億円/3x3,174億円

5.970社 / 13.822社

50.5%

46.2%

43.1%

※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、平均残高ベース

帝国データバンク

法人の お客さま 約 5 万社 法人の

指定金融機関 の自治体数

23市町村/33帯町村



(2024年3月末)

青森県

7/4

秋田県

1/1

県北

岩手県

91/71

県南

東京都

1/1

宮城県

9/7

ものづくり産業が集積

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





製造品出荷額の 県内エリア毎の割合

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)



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

沿岸

漁業·養殖業生産額 295億円(全国14位)

・大型クレーン設置や 新航路の開設等で コンテナ取扱増加

釜石港 **6,444**TEU (2023)

※TEU= 20フィートコンテナ1個







財務・非財務ハイライト

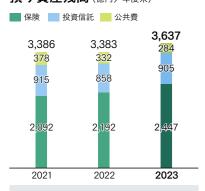
財務ハイライト

預金・譲渡性預金残高(億円/年度末)



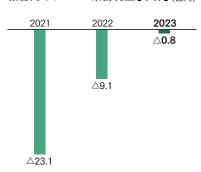
個人預金や法人預金が増加したことなど から、前期比437億円(+1.2%)増加の3 兆4,852億円となりました。

預り資産残高 (億円/年度末)



円安や海外金利上昇により、外貨建て保 険が堅調であったことなどから、前期比 254億円増加の3,637億円となりました。

顧客向けサービス業務利益[単体](億円)



貸出金収入と役務取引等収益の増加によ り、前期比8億円改善しました。

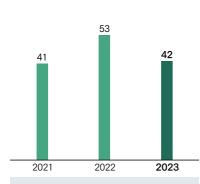
29

貸出金残高 (億円/年度末)



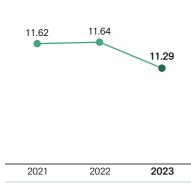
ストラクチャードファイナンスや住宅ローン を中心に、法人および個人向け貸出が増加 したことから、前期比811億円(+4.0%) 増加の2兆993億円となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益 (億円)



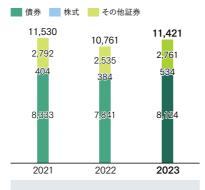
2022年度は引当金の税金費用調整の特 殊要因があり、2023年度はその反動など から減益となりました。

自己資本比率[国内基準・連結](%)



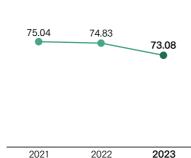
貸出・有価証券のリスクアセット増加に伴 い、前期比0.35ポイント低下しました。

有価証券残高 (億円/年度末)



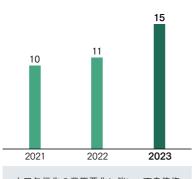
債券を中心にポートフォリオの再構築を進め たことなどから、前期比660億円(+6.1%) 増加の1兆1,421億円となりました。

OHR[コア業務粗利益経費率](%)



賃上げなどで経費が増加したものの、貸 出・有価証券の資金利益や役務取引等 利益の増加により、前期比1.8ポイント改 善しました。

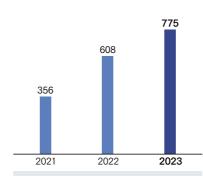
与信費用 (億円)



大口与信先の業態悪化に伴い、不良債権 処理額が嵩み、前期比4億円増加しました。

非財務ハイライト

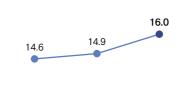
サステナブルファイナンス実行額(億円)



脱炭素応援ローンや脱炭素関連リフォーム 資金の金利優遇など、グリーンローンへの 取組みを活性化させたことから、2023年 度の実行額は775億円となりました。

女性役席者比率 (%)

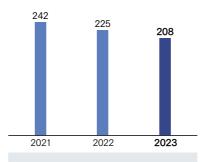
2021



役席者新規登用における女性割合目標 を30%以上と設定しており、2023年度は 31%と目標以上であったことなどから、前 期比1.1ポイント増加の16%となりました。

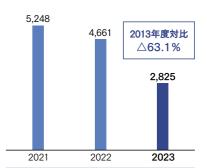
2022

行員1人あたりの月平均時間外(分)



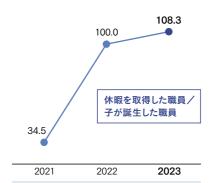
事務の本部集中化や労働生産性を意識し

GHG排出量[スコープ1,2] (t-CO2)



2023年度より、本店本館・別館で使用す る電力をCO2フリーの再エネ電力へ切り替 えた効果が大きく、前期比1,836t-CO₂減 少し、2,825t-CO₂となりました。

男性の育休取得率(%)



男性の育休取得について、行内へ推奨継 続したことなどから、取得率は100%を達 成しています。

行員1人あたりの研修時間[年間](時間)

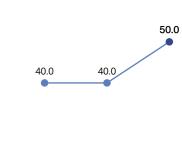
2023

た取組啓発などにより、前期比17分減少 の208分となりました。



パートは増加したものの、行員・嘱託が 減少したことから、前期比20名減少の 1.965名となりました。

社外取締役比率(%)



独立性や多様性を確保しつつ、同規模地 銀状況等を勘案のうえ、規模適正化を実 施したことから、前期比10ポイント増加の 50%となりました。

2022

2023

外部評価

2021



2023

地域課題を解決できる人材の育成を重点

戦略に掲げており、研修プログラム拡充な

どに努めた結果、前期比5時間増加の19

時間となりました。





R&I A



DX認定

安全性・信用度を示す格付けは、格付投資 情報センター(R&I)から「A-」(安定的)を 取得しており、その他分野でも様々な認定 をいただいています。

成長の軌跡

岩手銀行は、1930~1931年に相次いだ銀行破綻により麻痺した金融機能や銀行の信用を回復するために、大蔵省や岩手県 の主導によって1932年5月2日に設立されました。初代頭取の進藤正十は、「岩手県民によって設立された県民銀行である」と声明

地域経済を下支え

昭和恐慌の影響で麻痺した地域 金融機能を回復させるために設 立され、県の中心銀行として、既 存銀行の整理を実施。戦時中や 戦後の社会不安のなか、地域経 済を下支えする役割も担った。

1932





·岩手殖産銀行 (現岩手銀行)設立



・本店の移転(2代目)

1933

1936 1941 1943

預金

貸出金

預貸金の推移(年度末残高)

本店の移転(3代目)

・陸中銀行を吸収合併

岩手貯蓄銀行を吸収合併

1960年代~

経営基盤を強化

戦後の著しい経済進展を経て、 資本自由化を迎え、経営基盤 の強化にまい進する。店舗網の 拡大や事務効率化を目指した オンライン化など業容拡大とと もに、岩手県内初の株式上場 を果たした。





(現いわぎんリース株式会社)設立

1960

·東京証券取引所第2部上場

•東京証券取引所第1部指定

・岩手銀行と行名改称



・イワギン・コンピュータ・サービス株式会社

1973 1974

・いわぎんビジネスサービス株式会社設立 (2021清算)

を出し、創業の経営理念として「地域社会の発展に貢献する」、「健全経営に徹する」の2つを掲げました。この経営理念は脈々と 受け継がれ、現在も当行グループ活動の拠りどころとなっています。

1980年代~

金融自由化へ対応

金利の自由化や業務範囲の弾力 化、2つのコクサイ化 (国際・国 債)など、金融自由化への対応機 運が高まるとともに厳しい競争 環境を勝ち抜くため、金融サー ビス機能を拡大した。



2005

·財団法人岩手経済研究所設立(2022解散)

・本店の移転 (4代目)



1982 1983

・株式会社いわぎんディーシーカード および株式会社いわぎんクレジット サービス設立

> ・釜石信用金庫の営業譲受 ·香港駐在事務所開設 (1999廃止)

1989

・地銀共同センターヘシステム移行

1993

2010年代~

地域経済の牽引役へ

デフレ下の景気低迷や業態を超 えた競争の進行に加え、震災や新 型コロナの有事を乗り越え、地域 経済の牽引役となるべく、新しいビ ジネスモデルの確立に注力。持続 可能な経営体質を目指し、取り組 んでいる。



・いわぎん事業創造キャピタル株式会社設立

・いわぎんコンサルティング(現いわぎんリサーチ&コンサル ティング)株式会社およびmanordaいわて株式会社設立

・東京証券取引所「プライム市場」へ移行

2015 2020 2022

> 2023 長期ビジョン、中期経営計画「第21次中期

経営計画〜地域価値共創プラン〜」策定 ・いわぎん未来投資株式会社設立

- 3.5 - 3.0

- 1.0

- 2.0

(兆円)

1950 2000 1932 1940 1960 1970 1980 1990 2010 2020 2023 1973 石油危機 1956 1964 2008 2016 東京オリンピック開催 世界恐慌 発生 第2次世界 大戦終結 第2次世界 ペイオフ リーマン 日本、 国連に加盟 バブル 東日本 大震災 新型コロナ ショック 感染拡大 (オイルショック)

当行グループが目指す方向

岩手銀行グループは、長期ビジョン「お客さまの課題解決と地域社会の持続的成長を牽引する価値共創カンパニー」を定めました。 取り巻く環境が急激に変化し、今後の見通しが見えづらい中で企業価値を向上させていくため、長期目線で目指す方向性を策 定しています。そして、その実現にはどのような取り組みが必要かの観点で環境予測や地域のポテンシャルを考慮のうえ、バック キャスティングし、マテリアリティを特定しました。

当行グループは、中期経営計画を通じて、マテリアリティに取り組み、価値を提供していくことで、持続可能な地域社会の実現 を目指していきます。

環境予測の変化



政治

- 低金利環境の継続
- ●業務規制の緩和
- ●GHG排出規制の強化



経済

- 人口減少、少子高齢化
- 事業所の減少
- シェアリングエコノミー



- 長寿リスクの拡大
- SDGsの高まり
- 気候変動対応の強化



- キャッシュレスの進展
- AI・メタバースの新技術
- スマートシティの実現

岩手県のポテンシャル



産業

- 自動車・半導体産業集積
- ●再エネ潜在力
- ILC候補地、観光資源



自然

- ●豊富かつ高品質な1次産業
- ●広大な土地森林、水資源
- ●冷涼な気候



地理

- 首都圏からのアクセス
- 三陸道等のインフラ整備
- 釜石港の整備



教育

- 震災経験による防災教育
- ●ハロウ校新設等国際化

マテリアリティ(重点分野)

地域創生と地域産業 の成長支援

データ利活用による サービスと価値の提供

脱炭素社会実現に向けた 先導的・革新的対応

人材の価値を最大限に引き出す 組織づくり(人的資本経営)

コーポレート・ガバナンス 態勢の高度化

長期ビジョン(2032年度までの創立100周年にありたい姿) 達成したい目標 お客さまの課題解決と地域社会の 連結当期純利益 持続的成長を牽引する価値共創カンパニー 100億円 連結ROE(株主資本ベース) 地域のお客さまの 岩手銀行グループは、 5.0%以上 持続的成長 再エネ・農林水産・観光など 岩手特有の強みと 可能性を引きだすべく、 様々な価値を提供していくことで 岩手銀行グループ 役職員の人財育成 持続可能な地域社会の 実現を牽引していく。 地域のお客さまの 生産性向上 岩手銀行グループの 持続的成長 グループ機能に よるワンストップ支援 \sim 2032 (仮)第23次中期経営計画 2026 \sim (仮)第22次中期経営計画 2023~2025 第21次中期経営計画

中計を通じて、提供していきたい主な価値



経営課題の

コンサルティングによるワンストップ支援



地域開発 ソリューション

地域開発案件の中心的存在



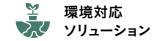
質の高い コンサルティング

ライフイベント毎のメニュー提供



・ ハンズオン 支援

経営人材を派遣し、事業改革



環境対応

環境相談のファーストコール企業へ



高齢者向け **// ボ** サービス

相続・遺言を含めた安心した老後生活へ



地域のIT化・ デジタル化

企業や地公体に対する支援で生産性向上



 BCP ■ ノウハウ

震災経験の危機対応ノウハウ提供



デジタルツール

便利で高機能なサービスを提供

02

マテリアリティ (重点分野)

当行グループが目指している長期ビジョンの実現には、経営理念および解決すべき課題、外部環境の分析、寄せられる期待などの洗い出しが欠かせないことから、マテリアリティの特定を実施しています。

特定したマテリアリティは、中期経営計画に落とし込み、基本方針および重点戦略として設定しています。重点戦略の進捗状況を管理し、PDCA サイクルを実践のうえ、長期ビジョンの実現を目指していきます。

マテリアリティ特定プロセス

STEP 1

課題・要因の抽出

GRIスタンダード等の各種ガイドライン、SDGs・ESGに関する外部要請事項等を考慮し、当行グループに関連・影響する課題や要因を抽出

STEP 2

課題の整理・分類

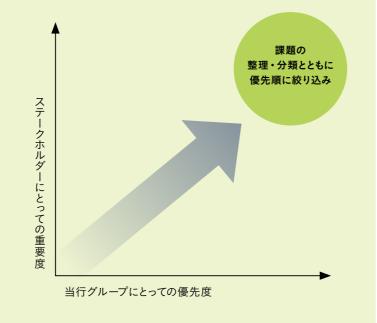
STEP1で洗い出した課題について、 類似項目など課題を整理、優先度 の高い順に絞り込み

※当行グループにとっての優先度

- ・地域企業の課題解決と地方創生へ の貢献度
- ・企業価値向上への寄与度

※ステークホルダーにとっての重要度

- ・地域社会や経済へのインパクト
- ・持続可能性への貢献度



STEP 3

地域の強みを抽出

主要とする営業エリア(岩手県)のポテンシャルや特徴などを洗い出し

STEP 4

グループ対応事項を洗い出し

洗い出した課題と地域のポテンシャルを考慮し、今後、当行グループに求められる事項を洗い出し

STEP 5

マテリアリティの特定

プロセスを踏まえ、マテリアリティを整理するとともに特定

マテリアリティ

特定したマテリアリティのうち、成長分野3つとそれを支える経営基盤として2分野を掲げています。この分野への取組みに加えて、「ESG (環境、社会、企業統治)経営」と「SX (持続可能な企業を目指した変革)経営」を進め、地域の強みや当行グループの独自性を打ち出すことで、地域の価値共創カンパニーへ変革していきます。

	マテリアリティ	機会	リスク	取組み
	地域創生と地域 産業の成長支援	企業の経営課題の複雑化・高度化に伴うソリューションニーズの増加、政府方針に則った 資産形成ニーズの拡大	社会構造変化やお客さまニーズ への対応不足による業績悪化	企業活動を通じた地域社会の共通価値 (CSV)の創出を通じて、新たな課題解 決策を提供し、地域の持続的な成長に つなげる
成長分野	データ利活用による サービスと価値の提供	デジタル化進展に伴う非対面 ニーズ、デジタルソリューション 提供ニーズの増加、新たな収 益源の確保	デジタル化への対応遅れや異 業種参入などによるグループ競 争力の低下	DX事業者等との協業により、地域のお客さまに対して、デジタル技術と地域金融機関の強みである対面サービスとの融合による新たな価値を提供
	脱炭素社会実現に向けた 先導的・革新的対応	地盤とする岩手の強みを活か したビジネスの創出、脱炭素 社会への移行に伴う新たな ファイナンス・サービスの拡大	気候変動に関する対応遅延や 不足によるステークホルダーか らの信用低下	グループのCO ₂ 削減、取引先および地域 に対する脱炭素支援への取組みを通じ て、脱炭素社会の実現に向けた先導的 役割を果たす
経営基盤	人材の価値を最大限に 引き出す組織づくり	働きがい向上による多様な人 材の確保、組織風土の変革、 新たな発想と価値の創出	社会環境の変化に対応できないことによる従業員満足度の 低下や人材の流出	人材は最重要な経営資本との認識のも と、多様な人材がその能力を発揮できる 環境を整え、個の力を結集して新たな価 値を創造する組織をつくる
盤盤	コーポレート・ガバナンス 態勢の高度化	変化の激しい環境にあっても持続可能な経営体質へ変革	ガバナンス態勢の整備不足による収益機会の喪失やサイバー リスク増加等による企業価値 の低下	ステークホルダーとのエンゲージメントを 重視し、経営の透明性向上や監督機能 の強化など、より高い基準のコーポレー ト・ガバナンスの確立に挑む

マテリアリティと中期経営計画との関係性

		中期経営計画	基本方針[基本方針Ⅱ		基本方針Ⅲ			
			:		リューショ ン の高度化		地域を支える盤石な経営 基盤の確立			多様な人材が働きがいを 持ち続ける組織づくり		
₹	マテリアリティ		包括的ソリューション外部連携によるグループ力と	金融サービスの革新	推進環境ビジネスの	の拡大フロンティア事業領域	の変革	運営体制への変革生産性の高い業務	高度化がパナンス態勢の	できる人材の育成地域課題を解決	への変革 への変革	組織の実現組織の実現
	成長支援	:地域産業の	0		0	0	0			0		
5月 5月 9月 1日	で データ利活 サービスと	用による 価値の提供		0				0		0	0	
_	脱炭素社会	会実現に向け 革新的対応			0	0			0		0	
《花艺·古···································	人材の価値 引き出す組	重を最大限に 織づくり	0	0	0			0		0	0	0
基盘	ユーポレー ンス態勢の						0	0	0			0

中期経営計画

これまでの中期経営計画は、2011年の震災発生を契機とし、地域の復興と発展を牽引し、その役目を果たす体質を維持すると の決意で取り組み、主要な目標はほぼ達成しました。現在の中期経営計画は、将来的な連結当期純利益100億円、ROE5%の到 達に向けた第1フェーズであり、創立100周年を見据え「進化した金融のカタチの構築」に取り組みます。

これまでの中期経営計画の振り返り

| 長期ビジョン | 地域の牽引役として圧倒的な存在感を示すとともに、トップクオリティバンクとしての地位を確立する

2013 ~ 2015

2016 ~ 2018

逆境を克服するためのイノベーションに

個人向けポートフォリオ拡大

• グループ3社の子会社化

・課題解決を深掘りする必要

• 既存領域だけでなく、

新たな事業領域へ

●連結ROE5.0%以上

目標・指標 • 連結当期純利益60億円

外部環境 ・マイナス金利政策の導入

• 米中貿易摩擦

2019 ~ 2022

地域の未来をともに創るCSV

業務効率性の向上

・主体的な企業風土へ

• 業務改革による人員など

• グループ内データの戦略的利活用

経営資源の再配分

(共通価値の創造)の実践

基本方針 ● 高付加価値の提供

主な成果 • グループ会社の再編

課題 ・グループ資源の配分

目標・指標 • 連結当期純利益50億円

外部環境 ●消費税10%へ増税

• 連結ROE5.0%以上

●コロナ感染症の拡大

• ロシアのウクライナ侵攻

To The Next

復興と創造、豊かな未来へ

地域の復興を支え、

・収益構造の改革

豊かな未来を創造する

挑戦し、地域とともに勝ち残る

- - 基本方針 ・収益力の強化 地方創生と震災復興
- ステークホルダー対応

主な成果 ・中小企業、

主な成果 • ベンチャーキャピタル会社の新設

• CS 強化と人材育成

●中小企業融資の増強

基本方針 ・地域活性化への貢献

- 利回り低下継続 ・リテール力の強化 ● BPR の取組み
- 目標・指標 当期純利益50億円 • 連結ROE5.0%以上
- 外部環境 アベノミクスによる円安・株高
- ●消費税8%へ増税

	最終年度目標	2016年3月末 (最終)
主要計数	当期純利益 50億円以上	70 億円
	中小企業向け 貸出残高 5,050億円以	以上 5,208億円
	自己資本比率 13%以上	13.03%
	預り資産 750 億円以_ 販売額	上 662億円
長期 的経営指標	連 結 ROE 5%以上	4.78%

		最終年度目標		2019年3月末 (最終)
	主要計数	連結当期 60億円域 利益	以上	41 億円
		中小企業等 1兆円以貸出残高	上	1.0兆円
		連結 12%以自己資本比率	上	12.24%
		預り資産残高 3,700億	円以上	3,337億円
	長期的経営指標	連 結 ROE 5 %以上	Ė	2.49%

月末)		最終年度目標	2023年3月 (最終)
意円	主要計数	連結当期 50億円以上純利益	53億
比円		OHR (単体) 70%台	74.8
4%		連結 10%台自己資本比率	11.64
意円		M & A 2,400 先 等支援先数	2,723
9%	長期的経営指標	連 結 ROE 5%以上	3.04

連結当期純利益と連結ROEの推移



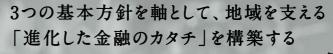
第21次中期経営計画 ~地域価値共創プラン~

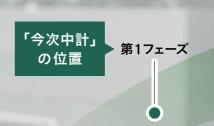
| 長期ビジョン | お客さまの課題解決と地域社会の持続的成長を牽引する価値共創カンパニー

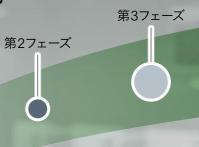
2023 ~ 2025

前中計でグループ基盤整備、事業再構築等を通じて備わった経営基盤を土台として、CSV(共通価値の創造)の理念を踏襲し、 「金融サービス領域の深化」と金融の枠を超えた「新たな事業領域への挑戦」に取組みます。「価値共創カンパニー」変貌に向けた 第1フェーズとして、高い水準にある自己資本の有効活用と事業ポートフォリオの変革を通じて、成長軌道を作り出します。

中期経営計画の概要









其太方針「	ソーシャルソリューションビジス	ラフの百亩ル
	 	いんいうほっしょ

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 金融サービスの革新

データ利活用による

環境ビジネスの フロンティア事業 領域への拡大

盤石な経営基盤の確立 基本方針Ⅱ アセットアロケーション 生産性の高い業務 ガバナンス態勢の

運営体制への変革

	<u> </u>	ころいてはられてい	る 社 和 ノイン
ı	地域課題を解決	チャレンジ性にあふれた	働きがいを持ち続け、安心して活躍
	できる人材の育成	企業風土への変革	できる組織の実現 ~D&Iの推進~

[本方針Ⅲ | 働きがいを持た結ける組織づけ]

経営目標

の変革

2023年度は目標をすべて達成しており、2024年度も目標を上回る予想です。

I					項目	20	23	20	24	2025	
		祝口		目標	実績	目標	予想	2025			
ı	1947	益	性	連結	当期純利益	40億円	42億円	43億円	55億円	70億円	
	40.	収 益 性	ш	単体	顧客向けサービス業務利益*	▲9.0億円	▲0.7億円	▲9.0億円	黒字化	10億円以上	
	資本	本効≅	뚇性	連結	ROE(株主資本ベース)	2.2%	2.3%	2.3%	3.0%	4.0%以上	
	効	率	性	単体	OHR	79.2%	73.0%	78.5%	72%以下	60%台	
	健	全	性	連結	自己資本比率	11.10%	11.29%	10%後半	10%後半	10%程度	

※ 顧客向けサービス業務利益:貸出平残×預貸金利回り差+役務利益-営業経費



成長戦略(中期経営計画)

CONTENTS

- 41 グループ総合力と外部連携による 包括的ソリューション
- 43 地域企業向け営業戦略
- 45 地域企業の成長支援
- 47 地域企業のデジタル支援
- 49 東日本大震災からの 復旧・復興に向けた対応
- 53 当行グループの多彩な機能①
- 55 当行グループの多彩な機能②

- 59 外部連携
- 61 個人のお客さまのライフサポート
- 63 アセットアロケーション変革 | 有価証券
- 65 生産性の高い業務運営体制の構築
- 67 人材戦略①
- 69 人材戦略②
- 71 人材戦略③
- 73 ステークホルダーとのコミュニケーション

| 2023年度 ~ 2025年度 |

第21次中期経営計画

~ 地域価値共創プラン ~

地域を支える進化した金融のカタチをつくる期間

金融サービス領域の 深化



新事業領域への 挑戦



自己資本の活用

地域経済の発展に向け、主導的な役割を担う ビジネスモデルの変革に向けた決意

基本方針と重点戦略

- - ・グループ総合力と外部連携による包括的なソリューション 提供
 - ・データ利活用による金融サービスの革新
 - ・環境ビジネスの推進
 - ・フロンティア事業領域への拡大

Ⅱ 地域を支える盤石な経営基盤化 ▶P63

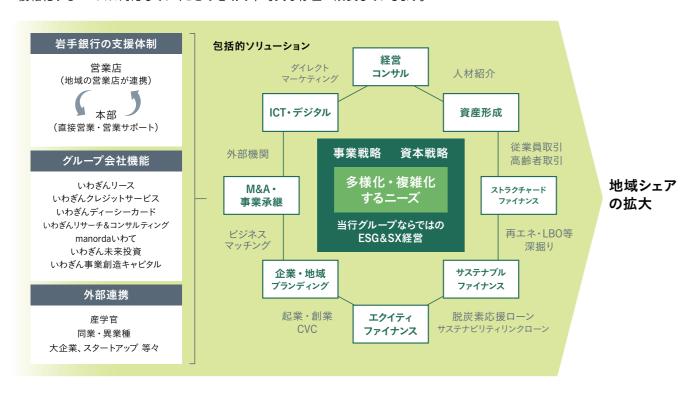
- ・アセットアロケーションの変革
- ・生産性の高い業務運営体制への変革
- ・ガバナンス態勢の高度化
- Ⅲ 多様な人材が働きがいを持ち続ける組織づくり ▶P67
 - ・地域課題を解決できる人材の育成
 - ・チャレンジ性にあふれた企業風土への変革
 - ・働きがいを持ち続け、安心して活躍できる組織の実現 ~D&Iの推進~

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

グループ総合力と外部連携による包括的ソリューション

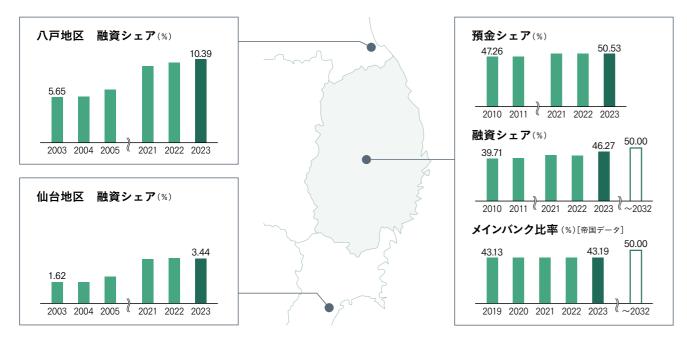
グループ機能や外部連携を活かした包括的ソリューション

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



地域シェアの向上

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

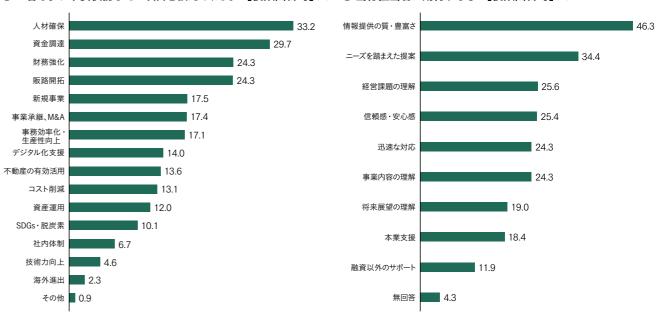


多様化・複雑化するニーズ

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

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

● お客さまが今後検討したい項目を教えてください[複数回答可](%) ● 当行担当者に期待するもの[複数回答可](%)



ソリューションビジネスの根幹は事業性理解

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

下図は一例ですが、事業性理解を軸としてGXやDX支援などにつなげています。



デジタル支援(ICTコンサルティング)

デジタル化推進による業務改善支援を行 い、お客さまの企業価値を向上。地域の デジタル化促進と気運の醸成も図る

課題解決

BPRコンサルティング

改善策 現状分析 課題抽出

定着支援

IT・デジタル定着支援コンサルティング

業務移行 定着支援

地域企業向け営業戦略

シェア拡大、トップライン増強に主眼を置き、 取り組んでいく

執行役員営業戦略部長 山崎 勝美



営業戦略部は、長期ビジョン「お客さまの課題解決と地域社会の持続的成長を牽引する価値共創 カンパニー」実現のため、当行グループが目指す「ESG&SX経営」に積極的に取組むべく、前身の法 人戦略部とリテール戦略部を再編して2023年4月に組織され、営業戦略全体の企画立案とストラク チャードファイナンス貸出の推進を担っています。

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

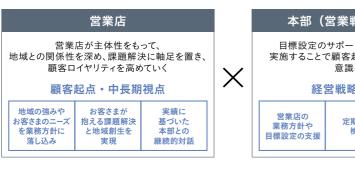
2023年度の主な取組み

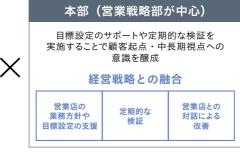
● 営業店自主目標への移行サポート

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

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

営業店主体の活動への転換



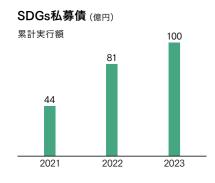


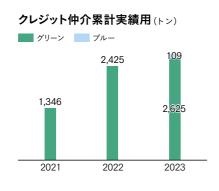
当行グループが地域と ともに成長していく

地域社会の 持続的成長を牽引する 価値共創カンパニーの実現

2 サステナブルファイナンスへの取組み

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

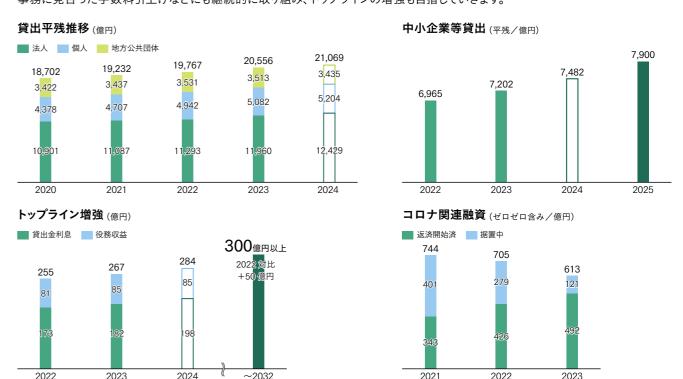


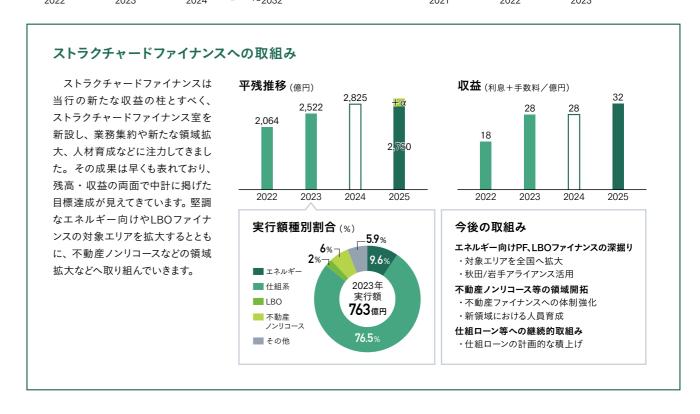




今後の取組み

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





地域企業の成長支援

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

執行役員地域貢献部長 長瀬 俊章

地域貢献部は、時代の一歩先を見据えた地域のフロントランナーとしての活動を展開することにより、地域経済の発展に貢献する役割を担っています。

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

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

グリーン営業(主な事例)

● 連携している自治体のサポート

2022年4月、矢巾町およびCO₂排出測定・可視化サービスを手掛けるゼロボードと脱炭素に関する基本合意を締結した後、その数は拡大し、現在では県内11市町村となっています。連携拡大以降は連携している自治体の地域特性や状況に応じた様々なサ



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

竜沢市との連携協定

2 様々なカーボンクレジットの創出販売支援

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





連携自治体のサポート状況

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



TOPICS

自治体の保有施設を対象としたGHG排出量の「見える化」から、「課題解決」までのプロセスを一元管理するとともに、地域全体を「面」と捉え、自治体のグリーン・ブルークレ

ジットの創出・販売 支援を行うなど、総 合的な取組みが評価 され、2024年3月に 内閣府特命担当大臣 (地方創生担当)より、 表彰を受けました。





本業支援(主な事例)

● ビジネスマッチングによる販路開拓支援

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





いわて食の大商談会

当行紹介 31 計

2023年9月 東京

Netbix商談会

9月

当行紹介 10 社

地方銀行フードセレクション



当行紹介 9社

② いわぎん次世代経営塾

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

卒塾生 240_{名超}

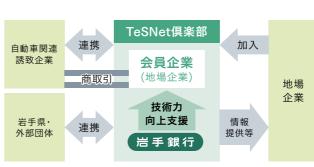




❸ TeSNet(テクニカル・ソリューション・ネットワーク) 倶楽部の活動強化

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







地域企業のデジタル支援

お客さまとデジタルを身近な存在として、 つなぎ合わせていく

デジタル推進部長 高橋 暢



非対面サービスの強化、行内データの利活用、地域ICTコンサル活動などを通じて、デジタル技術と データを活用したお客さまとの接点強化と地域のデジタル化を推進しています。2023年度は「いわ ぎんアプリ」機能の追加により、お客さまが使いやすい非対面チャネルの提供を進めるとともに、機械 学習モデルを用いたデータ分析やオムニチャネルでの情報提供などデータ分野での新たな取組みを

開始しました。また、10月には地元企業のDX推進を目的としたICTコンサルティングチームを立ち上げ、活動を開始しています。 2024年度は、お客さまとのデジタル接点強化をさらに進めるとともに、銀行内外の情報を活用したユーザビリティの高い情報提供 を進めます。また、ICTコンサルティングチームによる活動を本格展開することにより地域のデジタル化を牽引していきます。

デジタル支援(ICTコンサルティング)

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



問題点の洗い出しから最適な業務フローの実行までをサポート



分析・課題の特定 ・改善すべき業務課題抽出 ・課題優先順位の検討



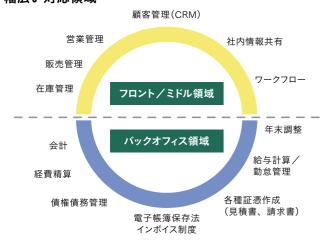
・ 費用対効果の検証



定着支援 ・システム定着サポート

操作方法レクチャー ・定着に向け継続サポート

幅広い対応領域



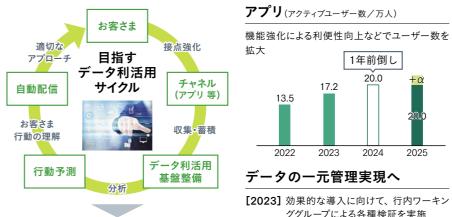


キーウェアグループ、サイボウズ、フリー、NTT東日本と包括 連携協定を締結し、DXコンサルティング体制を一層強化

データ利活用による金融サービスの革新

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

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



サイクル実現による収益効果(当行独自試算)

最大 12億円程度 | ^{2025、2025} 年度の5年間

2025~2029

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

アプリ(アクティブユーザー数/万人)



データの一元管理実現へ

ググループによる各種検証を実施 ●法人分野

本業関連提案、資金需要予測・業績悪化

●個人分野 マイカー・カード等消費者ローン、預り資産

地銀共同センター

(勘定系など)

デジタルチャネル

(いわぎんアプリ、

ビジネスWEBなど)

分散システム

営業店支援など)

(不動産登記など)

グループ会社

(投資信託、

●生産性向上

計数作成の自動化 [2024]基盤整備に着手

2025年度上期から運用開始を目指す

行動予測:自動配信

●行動を先回りした情報提供の実現に向け、 予測モデリング機能を整備

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

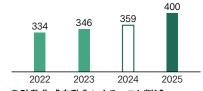
●適時適切なアプローチの実現に向け MAツールを導入

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

当面の主な効果

マイカー等消費者ローン (平残/億円)

タイミングを逃さない提案で利用拡大



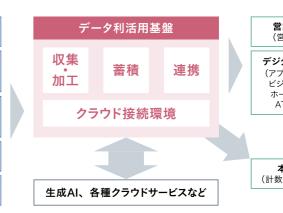
●計数作成自動化によるコスト削減 2025~2029年度の5年間想定累計 1.1 億円

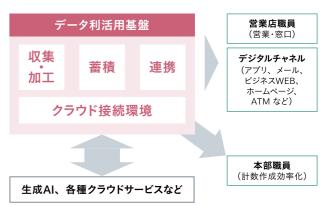
データ利活用基盤整備イメージ

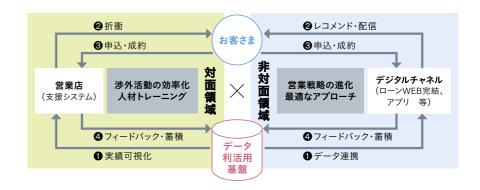
グループに内在するデータは各所に 分散しており、データ連携にはアナロ グ作業が発生するなど非効率な形と なっていました。この状況を打破する とともに、データセキュリティを維持し つつ、利活用を促進・効率化させるた め、基盤整備に取り組んでいます。

デジタルを活用した 営業体制への変革

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







03

東日本大震災からの復旧・復興に向けた対応

東日本大震災からの復旧・復興に向けた対応

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

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

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

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

主な活動の成果 (2024年3月末)

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

復興再生支援チームの活動

事業再建(事業再開)支援

- ·2011年5月~2013年3月 (集中支援)
- ・事業再建に向けて、お取 引先企業の目線に立った 「オーダーメード型」支援 を展開

フォローアップ支援

- ・事業再生計画の策定の 支援、進捗の共有
- ・商材斡旋、販路拡大等の 本業支援

債権買取支援

- ・債権買取機構のスキーム 活用を支援
- ・事業再生計画の策定を 支援

エグジット支援

- ・債権買取機構との協議、 エグジット計画の策定支援
- ・エグジットファイナンスへ の対応

●支援事例

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

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

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



流出した在庫



移転新築後の工場

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

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



事業者向けに講演する岩山頭取

東日本大震災の風化が進んでいると感じる

49.9%

その要因は 自分自身の意識

46.2%

岩手県 復興に関する意識調査 2024

1 当時の当行の被害状況



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

死者	パート職員 1 名、賄い 2名
負傷者	行員 1 名
店舗	全半壊 8 店舗、一部 60 店舗 (2.1億円)
社宅	全半壊 4 棟、一部 13 棟 (800 万円)
その他	店舗外ATMブース (6,000 万円)
機械	ATM、勘定系端末など (9,500 万円)
流出現金	3,800万円
	負傷者店舗社宅の他機械







東日本大震災からの復旧・復興に向けた対応

BCPノウハウの提供「忘れてはならない震災の記憶」

2 当時の対応状況

震災発生当日(2011年3月11日)

発生事象	本部	被災地を含めた営業店
14:46	発生と同時に「緊急時対策本部」を設置	地震発生を受けて、店内のお客さまと職員の安全を確保
東日本大震災が発生	緊急時対応マニュアルには	は、「生命の安全を最優先」と明記
東北全域で停電発生 ライフライン断絶・ 交通規制	自家発電装置の稼働(本店) ホストコンピュータ稼働を確認 電力節約のため、最低限PCで作業 想定が一時的停電で	自家発電装置の稼働(32カ店) あり、業務継続には不十分
14:49 沿岸部に 大津波警報発令	電話およびPCを通じたエマージェンシーコール (EMC)を開始 ・全店へ安全確保指示	防災無線などによる通知を受け、避難行動 ・本部へ避難通知後、連絡が途絶える ・まとまった避難ではあったが、先に避難させた パートや行員らと避難がバラバラ には、「津波」想定シナリオあり 連絡手段なく、安否確認が難航
15:06	スマートフォンによるEMC発信 受け手の通信規制、タイムラグが生じる	避難する旨の連絡後、通信が途絶える 津波到来まで時間がない中、顧客情報などの格納作業で ギリギリの避難
15:18	汉和	大船渡・高田・気仙沼支店が津波で全壊
15:21	了(INTXS) 為總	大槌・はまゆり支店が津波で全半壊
15:26	大井から木井の 木七九!5:20	山田・宮古支店が津波で全壊
15:30	本部と営業店の電話が交錯 沿岸部への電話連絡を継続もつながらず	
16:30	第1回緊急対策ミーティング開催	人づての間接情報で安否確認できたと認識するも、
18:00	連絡が取れる営業店に対し、対応を通知 ・事務手続き、防犯対策、便宜支払対応、 連絡先の周知 「人命が最優先」	事後精査では津波発生前だったとのケースも被災地では自店行員との連絡も困難
20:00	第2回緊急対策ミーティング開催	ナがしの本級エのおもいも、土作目もようと
22:30	宿直を残し、一時帰宅	本部との連絡手段がない中、支店長を中心に 現場職員が 臨機応変に判断 し、安全確保と
23:29	沿岸地域の職員へEMC発信(安否確認)	業務継続を同時並行に進めるなど、 現場力 が発揮

震災関連データ

便宜扱い支払 取扱件数

※ 便宜扱い: 通帳・印鑑なく対応

3~7月累計

- ·件数 13,266件
- ·金額 17.7億円
- ·うち 3/12(土)~13(日)
- ·件数 1,311件
- ·金額 **0.7**億円

相続 取扱件数

2011/3/12~2012/3/31

·件数 8,394件

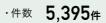
うち 震災理由による

·件数 2,475件

フリーダイヤル 受電件数

3/14~3/31

もなる公衆電話





3 経験を教訓とした当行のBCP

有効に機能した点

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

改善を要する点

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

BCPの推移

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



当行グループの多彩な機能①

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



代表取締役社長 佐藤 求

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

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

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

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

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

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

設備投資動向

設備投資計画は製造業、非製造業

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

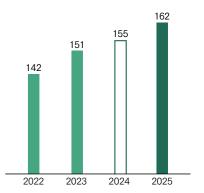
設備投資目的(トップ3) 複数回答

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

※いわぎんリサーチ&コンサルティング 2024年7月レポートより

いわぎんリース

リース債権実績と計画(億円)



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

代表取締役社長 柿木 康孝

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

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

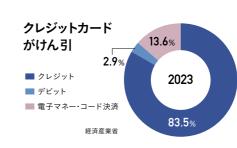
今後もキャッシュレス化の進展は継続するものであり、クレジットカード業務について は、法人カードを中心に経費精算の簡略化やキャッシュフローの改善等に向けて、また、 加盟店業務においてはキャッシュレス決済の導入を通じての売上増加および確実な回収 等のお手伝いにより、地域経済の活性化に貢献してまいりたいと考えています。

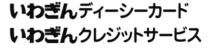
重点方針 法人カードの拡販と新規加盟店の開拓

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

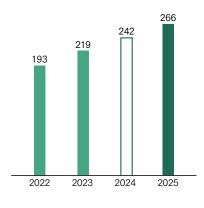
国内キャッシュレス決済の現状 「民間最終消費支出に占めるキャッシュレス決済額・割合]







加盟店取扱高実績と計画 (合算、億円)



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



代表取締役社長 佐々木 泰司

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

地域経済には特有の環境や傾向による課題が存在します。

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

行動規節

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

Features (特徴)

中小企業診断士10名のほか、 各種分野の専門家が在籍



Regional trends Regional trends Regional trends

地域No.1の**M&A**実績 事業再構築補助金の 岩手を中心に 累計実績 100組超

累計実績 52社

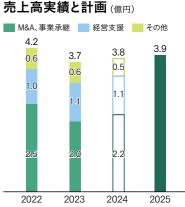
由請支援

人材紹介·副業人材 マッチング

累計実績 223件







Iwagin R&Consulting

当行グループの多彩な機能②

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





代表取締役 石川 恒介

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

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

2024年度は、地域の未来を創る若者の人材育成事業を本格実施してまいります。 課題解決のために必要な事業を自らデザインし実行することで、地域を支援するサポー ターの立ち位置からもう一歩踏み込んだ、地域とともに成長する地域のプレーヤーとして 持続可能な社会構築のための取り組みを継続していきます。

事業内容

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

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

TOPICS 「まちづくり会社(岩手町)」の設立を支援







支援先数(件)

設立記念イベント

いわぎん未来投資 ~ ともに未来を創る、紡ぐ、拓く~



代表取締役 西山 忍

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

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

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

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

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

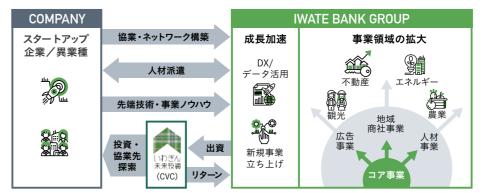
・2024年1月設立を支援

どを行っていく予定

・運営支援業務を受託しており、

観光・プロモーション事業の企

画や業務執行などの伴走支援な



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

Iwagin Mirai Investment

いわぎん事業創造キャピタル ~岩手を日本一起業しやすい地域にする~



代表取締役社長 新里 真士

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

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

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

TOPICS 投資先の新規上場

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



「岩手イノベーションベース」へ 参画しています

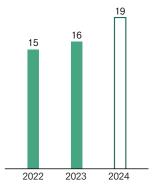


~売上高**1億円**を本気で目指す 企業や経営者を募集中~

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

投資実行累計額 (億円)

(い) いわぎん事業創造キャピタル



03

フロンティア事業領域の拡大

価値共創カンパニー実現に向けて、フロンティア領域へ果敢に挑戦していく

フロンティア事業室長 小巖 健太郎

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



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

フロンティア事業室の成り立ち

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



ミッション

・新規事業との連携体制の構築・強化 ・事業安定化支援

INITIATIVE01

INITIATIVE02 ・新たな事業領域の探索

・新たな事業領域の採案 ・個別プロジェクトの事業化検証



INITIATIVE03

・行内インキュベーションシステムの構築

KPI (BY 2025)

・子会社設立または 3件 新規事業立上げ

· 外部連携先 (出資先含) **10**社

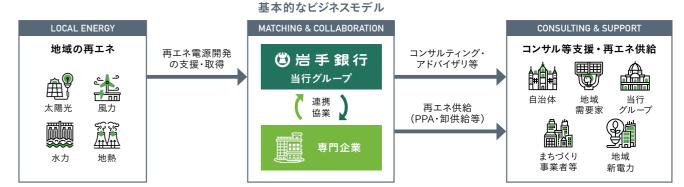
2023年度の取組み

① 投資専門子会社の設立(2023年7月)

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

② 銀行業高度化等会社の再生可能エネルギー事業参入(2023年8月)

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



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

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



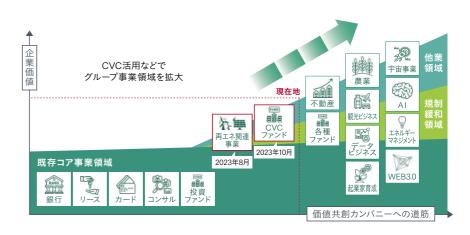




今後の取組み

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

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



外部連携

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

秋田・岩手アライアンス

Since 2021 / 10

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

【協業内容】・地方創生や地域課題の解決

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



どちらかが先行する知見・ノウハウの 共有による人材強化、競争力の底上げ



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

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

	(定例会 頭取)	分科会、役員定例会の 検討状況を定期的に 共有・指示
1	1	
	:定例会 当役員)	分科会の検討状況を 定期的に共有・指示
1		
1 1	科会 《長級》	随時開催し、 検討・進捗状況に応じ 随時見直しを行う

現在の進捗状況

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

● 既存事業の深掘り

・プロジェクトファイナンス

再生可能エネルギー分野やPFI事業向けを中心に進捗

			(累計/億円)
	岩手銀行	秋田銀行	合計
契約額	184	299	484
実行額	132	209	342
収益額	1.7	2.4	4.1

2 構造改革

・コスト構造改革・共同化の推進 (電子帳票の内製化、業務委託等)

③ 新事業領域の開拓

• 地域商社連携による海外販路拡大 (台湾での有力チャネルを通じた両県県産品のPR等)

・ 外部セミナーの共同開催

ダイバーシティ マネジメントセミナー 次世代経営者向けの合同講座 158名参加





累計目標・実績推移 (億円)			両行合計 目標 30億円以 上		
	での累積実績 - 6.5 億円	目標 実績	日保		
₩1J 口 ii	6.5				
2022	2023	2024	2025	2026	

NTT東日本との連携

Since 2022/7

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

【連携事項】・リソースの共同利用および地域とのシェア(ハード、ソフト、ノウハウ、人材)

- ・地域産業の成長・活性化への貢献(DX化の推進支援、にぎわい創出)
- ・持続可能な街づくりへの貢献 (循環型スマートシティ実現)



協創力育成プログラムの実施





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

2020年開始後、4シリーズ実施

県内企業 63社 / 104名参加

「八幡平市の社会課題解決」



"はちまん"倍美人

グループ名:U·I·J~ウキウキ・イノベーション・じぇじぇじぇ!?~



「食とエネルギーの総合産地化」プロジェクトの共同推進

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

明治安田生命保険との連携

Since 2022/8

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

【連携事項】・産業振興および観光振興

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



岩手県物産展を共催

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

3時間イベントでの売上高

100万円以上

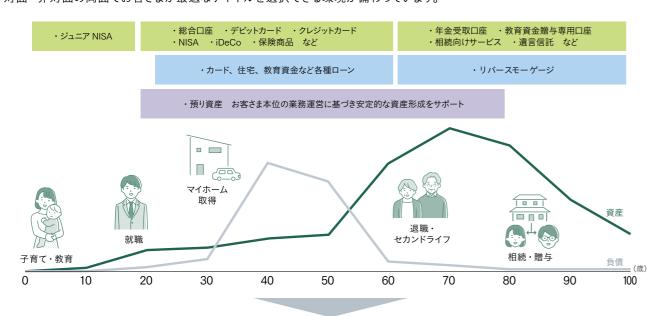
03

個人のお客さまのライフサポート

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

ライフステージに応じたソリューション提供

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



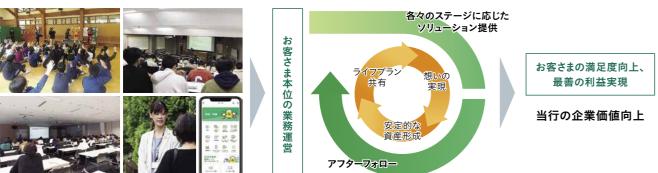
お客さまが最適なチャネルを選択



ライフプランの伴走支援

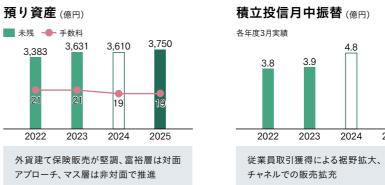
当行はあらゆる年齢層のお客さまに対し、様々な接点強化を行っています。お客さまへのサービス提供後も継続的にアフターフォローを実施し、お客さまの最善の利益実現に向けて、ライフプランに沿った伴走支援を心がけています。

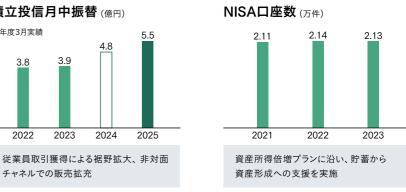
あらゆる年齢層に対する様々な接点強化



安定的な資産形成への取組み

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



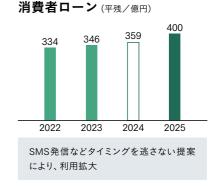


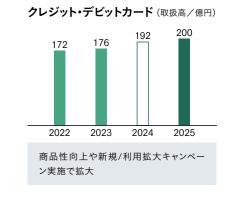
個人向けローン、クレジットカード・デビットカード

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





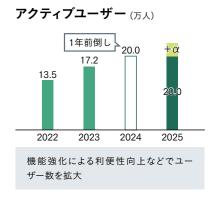




いわぎんアプリ 〜お金の管理がもっと便利に〜

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





03

アセットアロケーション変革 | 有価証券

有価証券運用

円債を軸としたポートフォリオの再構築を目指していく

市場金融部長 菅野 彰史

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



2023年度は日銀によるイールドカーブコントロールやマイナス金利政策に転換の兆しが見えた年度

でした。当部では日銀当座預金等キャッシュ残高を高めに維持しつつ、中短期の事業債に多く投資を行うことにより、金利上昇に備えながら国内長期債への投資再開タイミングを待ってきました。

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

2024年度上期における基本方針

●円債を積み増しながら分散投資を継続

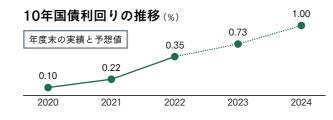
- ・円債は、満期保有目的も活用しながら長期国債を積み増すとともに、短中期債(SDGs債含む)へ投資継続
- ・外債は、スプレッドの確保できるクレジット系や変動利付債を中心に買入し、利鞘の改善を図る
- ・株式およびREITは押し目買いを前提に、売買枠等を活用しながら機動的に売買を行う

2 オルタナティブ投資の拡大

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

有価証券ポートフォリオ (短期社債除き/平残/億円)







有価証券評価差額 (年度末/億円)



有価証券関係損益 (億円)

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

当行が想定する市場金利等の見通しについて(2024年4月時点)

メインシナリオ ~ グローバル経済はソフトランディング~

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

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

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

TOPICS

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

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

11 国際原則または政府の指針に適合する投融資

(1)グリーンローン

(2) グリーンボンド (サステナビリティボンドを含む)

(3)サステナビリティ・リンク・ローン(気候変動対応に紐づく評価指標が設定されているものに限る)

(4) サステナビリティ・リンク・ボンド(〃)

(5)トランジション・ファイナンス

2 1 に準じる投融資

岩手県が発行する「グリーン/ブルーボンド」への投資(2023年7月)

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

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

本債券の発行による調達資金は、県内におけるGXの推進による地域経済と環境に好循環をもたらす持続可能な新しい成長を目指す取り組みの実施とともに、東日本大震災による津波で被災した三陸海岸における海洋と沿岸の保全強化等に資する事業に充当されます。 本債券をはじめとしたSDGs債への投資を継続的に実施することで、社会的責任を果たしていきます。

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

生産性の高い業務運営体制の構築

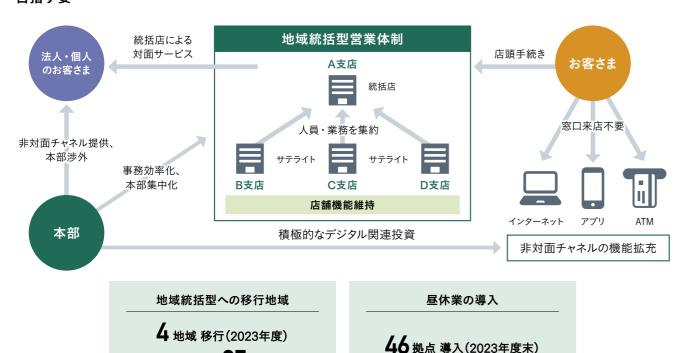
非対面取引の増加等を背景に来店客数の減少が加速するなかで、地域のインフラ機能維持と当行グループの生産性向上を両 立させる持続可能な業務運営体制の構築が急務となっています。当行はこれを契機と捉え、3つの観点「地域統括型営業体制へ の移行」「内部事務の業務プロセス改革」「生成AIの活用」から改善に取り組むことで、質の高いコンサルティング提供とともに生産 性向上につなげていきます。

地域統括型営業体制への移行

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



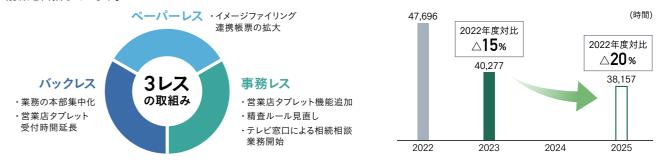
目指す姿



2025年度までに計25地域移行予定

内部事務の業務プロセス改革(3レスの実現)

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



タブレット端末の活用

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

割合

91% (約1.5万件) 91% (約2.6万件)



テレビ窓口の導入

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

4カ店 導入(2023年度)

生成AIの活用

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

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







人材戦略(1)

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

人事部長 本宮 睦久

当行では2024年4月に23年ぶりとなる人事制度の全面改定を実施しました。新制度では、全職員 がプロフェッショナルとして成長し活躍するための土台となる「仕事基準」の仕組みを導入するととも に、より公平で納得性の高い評価や処遇を実現することで、職員一人ひとりの意欲と実力を最大限引 き出し、当行グループの長期ビジョンである「お客さまの課題解決と地域社会の持続的成長を牽引す る価値共創カンパニー」を目指しています。



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

人と組織に対する基本的な考え方

人事ポリシー

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

- ・当行にとって「人」こそが最も重要な財産であり、あらゆる価値の源泉です
- ・お客さまの信頼と期待に応え、地域の未来を切り拓くために、職員一人ひとりと銀行がともに成長し続けます

| 個人としての成長 | 自律と挑戦

- ・自ら考え、自ら行動することを求め、挑戦の機会を提供します
- ・能力や専門性の向上と発揮を求め、その環境を提供します

| 組織としての成長 | 人材総活躍

- ・対話の重視によりエンゲージメントを高め、一人ひとりの実力を最大限引き出します
- ・仕事の成果と行動、挑戦と創意の発揮に対し適正に報います

| 成長を支える環境・風土 | 多様な個性・価値観の尊重

- ・多様な個性や価値観を尊重しあい、新たな発想を生み出します
- ・個人の希望や事情に合わせた、柔軟な働き方を可能とします

め

材

目指す組織像と求める人材像

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

地域・お客さまのために考え、行動する

常に地域やお客さまの立場に立って課題と向き合い、その解決 に全力を尽くす

一人ひとりの力を掛け合わせる

職員全員が強みや専門性を発揮し、それらを掛け合わせ、大き なシナジーを生み出す

職員の頑張りを後押しする

職員の頑張りに応えるとともに、キャリア選択の機会を提供し、 自律と挑戦を促す

働きがいがあり、信頼で結びつく

職員が働きがいを実感でき、充実したコミュニケーションにより 双方向の信頼関係で結びつく

自ら考え、実践し、成長する

自らが何をすべきか、何がやりたいか、何ができるかを主体的に 考え、実践し、次につなげる

失敗を恐れずに挑み、やり遂げる

既成概念や先例にとらわれず新たな取り組みに挑み、熱意と覚 悟を持って最後までやり遂げる

プロフェッショナルとして成長する

業務領域の専門性を高め、プロフェッショナルとして実力を発揮

認め合い、協働する

相手の考えや価値観を理解し、力を合わせ行動する

新人事制度の導入

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

特徴点1 等級制度 ~単線型から複線型へ~

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

特徴点2 評価制度 ~「Will Can Must」の導入~

仕事のやりがいを高め、育成につなげる観点から目標 管理制度に「Will Can Must」の考え方を導入しています。

「Will」「Can」「Must」のつながりを意識して目標設定を 行うとともに、業務の遂行を通じて達成を目指すことで、 主体的なキャリア形成につなげていきます。

特徵点3 賃金関連制度

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

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



業務目標

(期毎の取組課題・目標)

子育て支援金支給額

Can

Will

やるべきこと

300,000 ⊞ 第二子 500.000 ⊞ 第三子以降 1,000,000円

Must

業務目標

旧制度

採用・人材の確保

求める人材像(採用担当者メッセージ)

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

新卒採用

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

56名(大卒48名、短大・専門学校卒4名、高卒4名)

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

初任給引上額 一律 15.000円(2023年対比)

行員・嘱託への登用

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

2023年度登用者 13名(パート→嘱託10名、嘱託→行員3名)





嘱託

行員

67

人材戦略②

人材育成方針

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

人材育成の基本方針

自律的なキャリア形成

キャリアの道筋や身につけるスキルを明らかにし、キャリアデザインを支援する

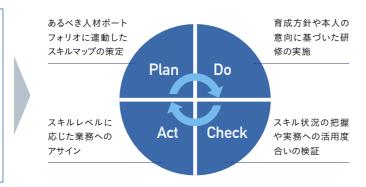
経験成長サイクルの促進

職場における業務経験すべてを成長につなげる

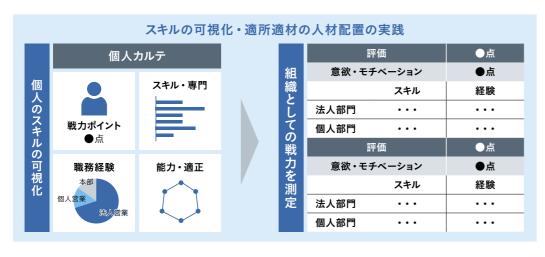
自律的なキャリア形成

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

当行グループには様々な スキルを持った人材が存在 ・中小企業診断士 29名 ・証券アナリスト 17名 ・公認会計士 1名 12名 ·応用情報技術者 ·情報処理安全確保支援士 5名 ・FP1級 52名 ・ITパスポート 109名 など (2024年6月末現在)



将来的な 活用イメージ



経験成長サイクルの促進

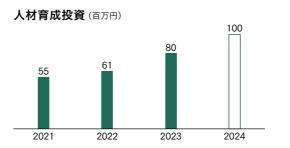
個々の業務経験を学びに変えて、次の業務に生かし成長につなげる「経験成長サイクルの促進」は人材育成の根幹であり、3つの分野「経験」「成長機会」「リフレクション」毎に各種施策を実施していきます。また、このサイクルを循環させるため、「1on1ミーティング」(2カ月に1回実施)が欠かせないものと捉えています。

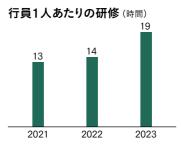




人材育成投資

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







主な研修内容事例

●新入行員研修

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

■DX研修

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



人材戦略③

社内環境整備方針

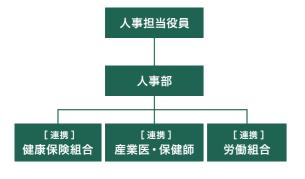
チャレンジ性にあふれた企業風土を組織全体に浸透させ、すべての従業員が誇りと働きがいを持ち続け、自由闊達に意見を述べ、 安心して活躍できる組織づくりに取り組みます。

いわぎん健康経営宣言(2021年8月制定)

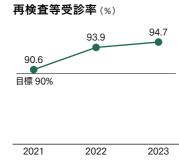
当行は、「従業員の心身の健康」が「地域社会の発展に対する貢献」と「当行の持続的な成長」に不可欠であるとの考えに立ち、 「からだ」と「こころ」の両面から健康経営を推進していきます。

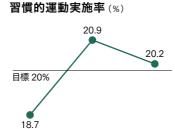
主な取組み からだ | 定期健康診断の完全実施、再検査等受診率向上、運動習慣の定着支援 こころ | ストレスチェックの継続実施、職場巡回の強化

推進体制



進捗状況





2022

2023

2021

エンゲージメントサーベイの実施

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

男女の賃金格差

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

副業認定制度

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

エンゲージメントスコア (2023年度) ※パートタイマーを含む全従業員 約1.900名へ実施

2023	差異
正規労働者	58.5%
非正規労働者	55.4%
全体	43.8%

実績16名 (2024年4月1日)







花巻支店の高橋藍さん。

週末はホームスパンの デザイナーとして活躍

D&I(ダイバーシティ「多様性」& インクルージョン「受容・包括」)の推進

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

指 す 姿 | 行員一人ひとりが安心して成長と活躍ができる組織づくり

推進キーワード 対話機会の創出、キャリア開発の支援、人材の積極的登用

2030年度までに 向けた指標と目標

- ① 女性行員の役席者登用30%以上(2025年度以降は40%以上)
- ② 男性行員の育児休業等取得率100%以上

進捗状況

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

女性行員の役席者登用割合(%) 男性育休取得率(%) 女性役席者比率 (%) 取得者/ 子が誕生した職員 2021 2022 2023 2023

TOPICS

NTTグループの「女性役員ラウンドテーブル」へ参加

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









執行役員 内部監査部長 片岡 千夏様

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

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

1993年4月 日本電信電話株式会社入社

2021年6月 東日本電信電話株式会社 株式会社NTT東日本-東北 取締役 2023年6月 現職

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

ステークホルダーとのコミュニケーション

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

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

お客さまとのコミュニケーション

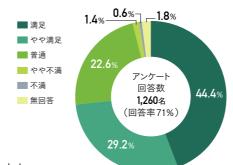
地域に根差した銀行として、日頃よりお客さまとのコミュニケーションを幅広 く図っています。

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

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



地域IRアンケート(当行に対する満足度)



地域社会とのコミュニケーション

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



岩手銀行赤レンガ館(国指定の重要文化財)

岩手銀行赤レンガ館は2012年まで営業店舗として使用した後、2016年からは公開施設としてリニューアルオープンしました。2023年はニューヨーク・タイムズ紙「2023年

に行くべき52カ所」に盛岡市が選出された効果などから 多くの観光客が訪れました。

2023年度来館者数 19.6 万人



みらいとしょかん

キャリア教育支援(NPO法人 未来図書館との協同)

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











株主・投資家とのコミュニケーション

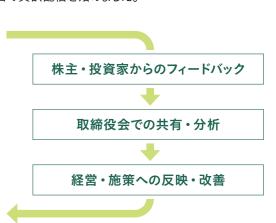
株主・投資家の皆さまが当行グループの取組内容や財務状況、非財務情報を理解し、経営の健全性を適正に判断できるようわかりやすい情報開示に努めるとともに、対話機会の強化を重視しており、積極的なコミュニケーションに努めています。

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

対話の中で寄せられた意見 は、取締役会および経営陣へ 適宜報告・共有しており、経営 や施策に反映させています。

情報の提供・開示

- ・機関投資家向け説明会
- ・個人投資家向け説明会
- ・海外投資家向け発信
- ・決算発表
- ・定時株主総会
- ・1on1 ミーティング (投資家、株主)
- ・統合報告書(ディスクロージャー誌)
- ・中間ディスクロージャー誌
- ・アニュアルレポート



活動実績

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

対応者

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



対話の主なテーマ・内容

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



経営基盤

CONTENTS

77 役員一覧

79 コーポレートガバナンス①

81 コーポレートガバナンス②

83 環境問題(TCFD提言)への取組み①

85 環境問題(TCFD提言)への取組み②

87 リスク管理

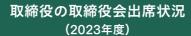
89 コンプライアンスへの取組み

ハイライト

ガバナンス強化の軌跡

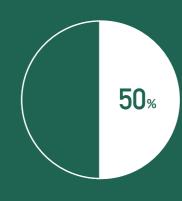


取締役会の状況





取締役の社外比率 (2024年6月26日)



女性役員の比率 (2024年6月26日)



役員一覧

取締役頭取(代表取締役)

岩山 徹

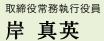
1988年 4 月 当行入行 2019年 6月 執行役員東京営業部長 2020年10月 執行役員総合企画部長 2021年 6月 取締役常務執行役員 総合企画部長 2022年 6月 代表取締役頭取(現任)



取締役専務執行役員 石川 健正

1984年4月 当行入行 2016年7月 執行役員東京営業部長 2019年6月常務取締役 2021年6月 取締役常務執行役員 2023年6月 取締役専務執行役員(現任)





1987年 4月 当行入行 2017年 4 月 審査部長 2019年 7月 執行役員本店営業部長 2022年 6月 取締役常務執行役員

2023年 4 月 取締役常務執行役員 営業戦略部長兼ストラクチャード ファイナンス室長 2023年 7月 取締役常務執行役員

2024年 4月 取締役常務執行役員(現任)



取締役常務執行役員 菊地 文彦

1989年 4月 当行入行 2016年10月 平舘支店長 2018年10月 総合企画部付部長 2020年4月 manordaいわて(株) 代表取締役 2022年6月 取締役常務執行役員(現任)



取締役常務執行役員

菅原和宏

1989年 4 月 当行入行 2018年 4月 二戸支店長 2020年10月 人事部長 2021年 7月 執行役員人事部長 2023年 6月 取締役常務執行役員人事部長 2024年 4 月 取締役常務執行役員(現任)



取締役監査等委員

松本 真一 SHINICHI MATSUMOTO

1989年 4月 当行入行 2019年 6月 市場金融部長 2020年 7月 執行役員市場金融部長 2020年10月 執行役員東京営業部長 2023年 6月 取締役監査等委員(現任)



常務執行役員 関村 淳哉

執行役員 藤原 学

執行役員 地域貢献部長 **長瀬 俊章**

^{執行役員} 事務統括部長 **高野 茂雄**

取締役(社外取締役)

宮野谷 篤

1982年4月日本銀行入行 2018年6月(株)NTTデータ経営研究所

2020年6月当行取締役(現任) 2021年6月日本貸金業協会公益理事 (現任) 2022年6月大阪信用金庫非常勤理事

(現任) 2024年6月 京阪神ビルディング(株)

取締役(現任)



取締役(社外取締役)

髙橋 豊 УИТАКА ТАКАНАЅНІ

1970年3月 (株)クボタ入社 1985年2月 高源電機(株)代表取締役社長

2012年2月高源興業(株)取締役会長(現任) 2017年6月 特定非営利活動法人花巻少年少女 創造活動支援協会理事長(現任) 2018年6月 花巻商工会議所会頭(現任)

2018年8月 学校法人花巻東高等学校理事 (現任) 2022年6月 当行取締役(現任)

2024年3月(株)みちのくクボタ取締役会長 (現任)



取締役(社外取締役)

阿部 俊徳

1981年4月 東北電力(株)入社 2022年6月(株)ユアテック 取締役(非常勤) 2023年4月東北電力(株)取締役 2023年6月(株)ユアテック 代表取締役会長(現任) 2023年6月当行取締役(現任)



取締役監査等委員(社外取締役)

菅原 悦子

1987年4月 岩手大学教育学部助手 2015年3月 岩手大学理事・副学長

2018年6月 当行取締役監査等委員 (現任) 2023年6月 いわて生活協同組合理事



取締役監査等委員(社外取締役)

渡辺 正和

1996年4月日本弁護士連合会登録 1999年4月 渡辺正和法律事務所開設

2012年4月 岩手弁護士会会長 2012年4月日本弁護士連合会理事 2020年6月 当行取締役監査等委員 (現任)

2022年7月岩手県人事委員会委員長



取締役監査等委員(社外取締役)

前田 千香子

1988年4月 岩手県庁入庁 2003年5月 焙茶工房しゃおしゃん開業

2017年3月 通訳案内士(中国語)登録

2022年5月 学校法人スコーレ理事(現任) 2022年6月 当行取締役監査等委員(現任) 2023年5月特定非営利活動法人

2023年8月特定非営利活動法人善隣館



執 行 役 員

^{執行役員} 営業戦略部長 山崎 勝美 執行役員

行川 秀一

執行役員 小原 透

執行役員 佐々木 真一

執行役員 森田 昇平

コーポレートガバナンス ①

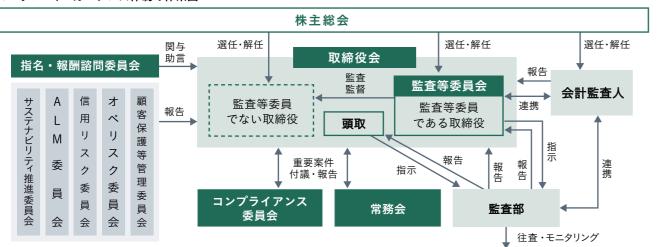
基本的な考え方

当行は、「地域社会の発展に貢献する」、「健全経営に徹する」という創業以来の経営理念のもと、経営環境が激変するなかにお いても、お取引先や株主の皆さまをはじめ、すべてのステークホルダーの負託に応えていくために、自己責任に基づく経営の徹底は もとより、経営の透明性の向上や監督機能の強化など、高い水準でのコーポレート・ガバナンスの確立を目指しています。

コーポレート・ガバナンス体制

当行は、2018年6月22日開催の定時株主総会における定款変更の決議に基づき、監査等委員会設置会社へ移行しました。監 査等委員会設置会社への移行により、社外取締役が過半数を占める監査等委員会の設置や、監査等委員である取締役が取締役 会における議決権および役員人事に関する意見陳述権を有すること等を通じた監督機能の強化により、コーポレート・ガバナンス 体制を一層充実させ、さらなる企業価値向上に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス体制の体系図



営業店、本部、子会社等

機関ごとの構成員

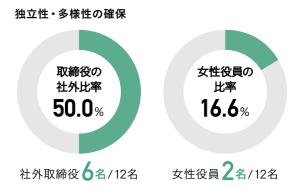
役職名	氏名	取締役会	監査等委員会	常務会	コンプライアンス 委員会	指名・報酬 諮問委員会
取締役頭取(代表取締役)	岩山 徹	0		0	0	0
取締役専務執行役員	石川 健正	0		0	0	
取締役常務執行役員	岸 真英	0		0	0	
取締役常務執行役員	菊地 文彦	0		0	0	
取締役常務執行役員	菅原 和宏	0		0	0	
取締役(社外取締役)	宮野谷 篤	0				0
取締役(社外取締役)	髙橋 豊	0				0
取締役(社外取締役)	阿 部 俊 徳	0				0
取締役監査等委員	松本真一	0	0	Δ	Δ	
取締役監査等委員(社外取締役)	菅 原 悦 子	0	0			
取締役監査等委員(社外取締役)	渡辺 正和	0	0			
取締役監査等委員(社外取締役)	前田千香子	0	0			

⁽注)1 上記表中の◎は議長または委員長を、○は構成員を、△は構成員ではありませんが、出席して意見を述べることができる者を表しています。

取締役会・監査等委員会の構成

取締役会は、その機能を最も効果的かつ効率的に発揮するとと もに、取締役会の活性化を図る観点から、定款において監査等委 員を除く取締役の員数を12名以内と定め、当行グループの業務に 精通した社内取締役と社外における豊富な経験と知見を有する複 数の社外取締役を組み合わせた構成としています。取締役会に占め る社外取締役比率は50.0%であり、女性役員比率は16.6%となっ

監査等委員会は、監査の実効性を確保する観点から、定款にお いて監査等委員である取締役の員数を5名以内と定めており、2024 年6月26日現在、監査等委員4名のうち、独立性のある社外の監査 等委員を3名配置しています。



取締役会の役割と審議事項

取締役会は、取締役会規程等により取締役会決議事項の範囲を定め、経営会議・経営陣等に対する委任の範囲を明確化する ことで、経営計画や、ガバナンスに関する事項、リスク・コンプライアンスに係る基本方針等の重要な意思決定を行うとともに、より 実効性の高い経営の監督機能を担っています。

取締役会で議論された審議・報告事項(2023年度)

1 経営計画

- · 外部連携強化戦略
- ・投資専門子会社の設立

2 サステナビリティに関する事項

・サステナビリティ推進委員会における協議内容

3 リスク・コンプライアンスに関する事項

- ・内部監査、コンプライアンスプログラム
- ・リスク管理方針

▲ コーポレート・ガバナンスに関する事項

- ・取締役会の実効性評価
- ・政策保有株式に関する保有方針の見直し
- ・「資本コストや株価を意識した経営」への対応
- ・株主・機関投資家との対話状況

- ・新人事制度導入にかかる組合への提案
- ・後継者育成計画(サクセッションプラン)

6 営業

- ・新事業創造ファンド3号への出資
- ・いわぎんCVC1号への出資
- ・グループにおける再エネ事業への参入

7 市場

・有価証券の運用状況

8 その他

- 会計監査人の交代方針
- ・役員株式報酬制度の見直し・秋田・岩手アライアンスの進捗状況

・研修所の売却

・テレビ相談窓口システムの導入

指名・報酬諮問委員会、常務会およびコンプライアンス委員会

指名•報酬諮問委員会

取締役の指名・報酬の決定に関する透明性や客観性の向上 を図るため、取締役会の諮問機関として、指名・報酬諮問委員会 を設置しています。委員会は社外取締役が過半数を占めるよう、 代表取締役と監査等委員以外の社外取締役で構成し、委員長 は社外取締役の中から互選により決定する旨を規定しています。

常務会およびコンプライアンス委員会

取締役会からの委任事項を協議・決定する機関として、 常務会とコンプライアンス委員会を設置しています。コン プライアンス重視の体制強化を図るため、コンプライアン スに関する重要事項の協議については、常務会に代わっ てコンプライアンス委員会が行っています。

² 指名・報酬諮問委員会の委員長は社外取締役が互選により務めています。

SECTION

コーポレートガバナンス②

取締役選任の考え方

当行は、取締役会がその役割・責務を実効的に果たすためには、戦略的な方向付けを行ううえで、取締役会メンバーとして当行の事業やその課題に精通する者が一定数必要であることに加え、取締役会の独立性・客観性を担保するため、そのメンバーの知識・経験・能力の多様性を確保することも重要であると考えています。このような観点から、当行の事業やその課題に精通する者を一定数取締役候補者として指名するほか、多様な知見やバックグラウンドを持つ者を、社外取締役候補者として指名することを基本方針としています。

取締役のスキル・マトリックス

取締役(監査等委員である社外取締役を除く)が経験を有する分野および当行が監査等委員である社外取締役に特に期待する分野は、以下のとおりです。

社内取締役 · 監査等委員

氏名		スキル区分							
K	· 1	1又 収	経営戦略	リスク管理	人事管理	営業	企業審査	市場運用	システム・IT
岩 山	徹	代表取締役頭取	0		0	0		0	
石川	健 正	取締役専務執行役員	0	0			0	0	
岸	真 英	取締役常務執行役員	0			0	0	0	
菊 地	文彦	取締役常務執行役員	0			0			0
菅 原	和宏	取締役常務執行役員	0		0	0			
松本	真一	取締役監査等委員		0		0		0	

社外取締役·監査等委員

氏名 役職		スキル区分					
八 石		1文 戦		企業経営	金融	法務	専門領域
宮野谷 篤	取	締	役	0	0		
髙橋 豊	取	締	役	0			○ 地域経済
阿部 俊徳	取	締	役	0			○ エネルギー全般
菅原 悦子	取締	役監査等	委員				○ 人材育成(ダイバーシティ&インクルージョン)
渡辺 正和	取締	役監査等	委員			0	
前田千香子	取締	役監査等	委員				○ 人材育成(ダイバーシティ&インクルージョン)

[・]上記一覧表は取締役の有するすべての知見や経験を表すものではございません。また各人の有するスキルのうち主なもの最大4つに○を付けています。

社外取締役へのサポート

社外取締役を補佐する担当セクションは秘書室です。取締役会の開催の案内、資料の準備を行っていますが、取締役会開催日の3営業日前には社外を含む役員全員に対し取締役会資料を提供しているほか、社外役員に対しては、コンプライアンス委員会やALM委員会など、各種委員会における協議・決定事項に関する資料を毎月提供しています。

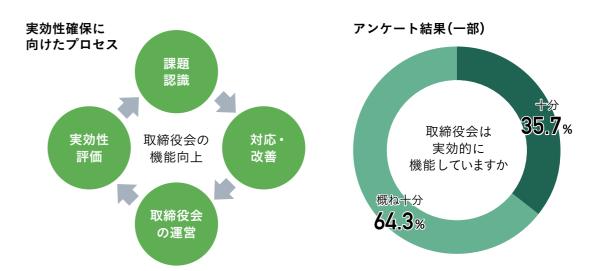
サクセッションプラン

当行は、持続的な成長の促進と中長期的な企業価値の向上を図るため、経営トップの後継者育成計画 (サクセッションプラン) を策定しています。

社外取締役を中心に構成され、適切な助言を通じてガバナンス強化推進を目的に設置した「指名・報酬諮問委員会」の機能を 生かし、2024年4月よりスタートした新人事制度の機能も活用することで、実効性を伴う計画としていく予定です。

取締役会の実効性評価

取締役会の機能向上およびさらなる実効性確保を目的として、毎年、アンケート調査を実施しており、すべての取締役の自己評価等をベースに分析・評価を行うこととしています。2023年は取締役会の実効性が確保されていることを確認したほか、前年に出された課題への対応として、審議時間の確保やサクセッションプラン策定などを実施しています。



評価の方法		生に関するアンケート(5段階評価)」を実施(例年2~3月) 効性に関する分析・評価および課題、今後の対応方針などを確認	
質問概要	・取締役会の構成 ・取締役会の運営 ・取締役会の議論 ・取締役会のモニタリング機能 ・取締役のパフォーマンス	・取締役に対する支援体制・トレーニング・株主(投資家)との対話・ご自身の取組み・総括	
2023年の分析・ 評価結果の概要	・当行の取締役会は評価項目の各事項について、適切な体制の構築および取組みの実施がされており、 実効性が十分に確保されていることを確認・社内取締役と社外取締役とは、双方緊張感を保ちながら良好なリレーションシップが築かれており、 健全なガバナンス体制のもとで監督が行われている		
	●審議に必要な時間の確保		

2022年に出された 課題への対応

→ 取締役会が経営方針に基づいて建設的な議論を行う時間を十分に確保できるよう、複数の 規程において、これまで取締役会付議であったものを常務会へ委任できるように改正。また、 要点を絞った説明を重視し、真に議論に必要な時間を確保するとともに、内容によっては取 締役会の時間を延長するなどの柔軟な運営を実施

②後継者候補の計画的な育成

→ 育成計画を策定、後継者育成におけるあるべき像や運用ステップなどを明確化

今後の課題

- ・今後も継続して定期的な見直しを行うなど実効性が発揮できる体制の整備
- ·経営の方向性等に関するテーマを決定のうえ、全員で議論する機会を創出するなど、積極的な意 見交換の場を設定

[・]監査等委員である社外取締役は最も期待する項目1つに○を付けています。

SECTION

環境問題(TCFD提言)への取組み①

当行グループでは地球環境温暖化・気候変動問題への対応を取り組むべき重要な事項と捉えており、地域の強みである再生可能エネルギー活用や自治体のカーボンニュートラル対応などのお取引先支援に止まらず、地域を先導すべく自らの脱炭素化を積極

グループサステナビリティ方針

当行グループは、持続的な地域社会の実現に向けて、地域、お客さま、株主・投資家の皆さま、当行グループ職員をはじめとする すべてのステークホルダーの権利や立場を尊重しながら、事業活動を通じて皆さまとともに環境、社会、経済のそれぞれの共通価 値を創造してまいります。

- 地域やお取引先における多様な課題の解決に資する事業活動を通じて、「地域経済の発展」と「当行グループの企業価値の向上」の好循環を創出します。
- 2 お客さまや地域のニーズに合った良質な金融機能の開発、 提供に努め、当行グループの使命である地域経済の活性化 や豊かな暮らしの実現を目指します。
- 豊かな自然環境を有する岩手県を主たる営業地盤とする企業グループとして環境に配慮した経営を実践し、経済成長と環境保全の両立を目指します。
- 4 経営の透明性の向上や監督機能の強化など、より高い水準のコーポレート・ガバナンス体制の確立を目指し、すべての職員が高い倫理観をもって職務を遂行します。
- 5 人材はあらゆる価値の源泉であるとの認識のもと、職員一人ひとりの能力を最大限に発揮できる環境を整え、多様性、 人格、個性を尊重する働き方を実現します。
- 経営情報の積極的かつ公正な開示に努め、あらゆるステークホルダーとの継続的かつ建設的な対話を通じて、当行グループに対する期待と信頼に応えていきます。

ガバナンス

サステナビリティ推進委員会の設置

当行は、TCFD提言への対応を促進するとともに、ESG経営に関する施策を協議・管理するため、2022年8月にサステナビリティ推進委員会を設置しました。また、施策の企画・立案・研究を行う機関として分科会を設置しており、委員会に対し具体的な推進施策を提言しています。

委員会は頭取を委員長とし、役員や本部室長、グループ会社代表を委員として構成しており、年2回開催を原則とし、委員会での協議内容や進捗状況等については、取締役会へ適切に報告され、取締役会が監督しています。取締役会からの指示等は経営全般に反映していきます。

岩手銀行グループ 連携 有識者等 取締役会 助言 外部専門家 監督 🕌 報告 サステナビリティ推進委員会 ステーク ホルダー 委員長:頭取 副委員長:取締役専務執行役員 委員:会長 取締役常務執行役員 お客さま 常勤監査等委員 本部各部室長 グループ会社代表者 対話 施策 事務局:総合企画部 地域社会 指示 🛨 協議 従業員 分科会 メンバー:本部 営業店 株主 グループ会社の職員

サステナビリティ推進委員会における協議事項(2023年度)

期間中に3回開催され、下記項目について協議しています。

- ・サステナビリティ経営体制に関する事項
- ・サステナビリティ方針の策定
- ・サステナビリティ推進ロードマップ
- ・特定セクターに対する融資方針
- ・シナリオ分析方法

- ・気候変動シナリオに基づく財務影響計測
- ·CO₂排出量計測方法
- ・GHG排出量算定結果
- ・サステナブルファイナンスへの取組み
- ・サステナビリティ・リンク・ローンの創設
- ・SDGs債への投資表明方針
- ・地域の脱炭素支援
- ・人的資本の開示対応

的に進めています。2021年8月、「TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース)」に賛同していますが、その開示フレームワークに基づき、対応や情報開示を充実させていきます。

戦略

気候変動に関するリスク

気候変動に関するリスクは次のとおりです。

リスク	事業へのインパクト
移行リスク	・炭素税などの対価の発生・増加 ・設備投資や新しい技術への対応 ・消費行動の変化 ・政策や規制、技術、市場、評判の観点から、当行および企業の財務面に影響を及ぼす短期的・中長期的リスク
物理的リスク	・洪水、強風、熱波、雪害など極端な事象の発生頻度の高まり ・平均気温の上昇や海水面の上昇 ・不動産担保物件の毀損や事業の停止に伴い、当行および企業の財務面への影響を及ぼす急性・慢性の物理的リスク

機会

脱炭素社会への移行に伴い、資金需要の拡大や新たな金融商品・サービスも発生するなど、金融機関にとってはファイナンスやサービス提供の機会が増大しています。お客さまの脱炭素取組みフェーズに合わせたソリューションを提供し、本分野における地域のフロントランナーとして、課題解決に努めていきます。

課題・ニーズ	当行グループの支援(主なメニュー)				
脱炭素への取組み	目標達成に向けたソリューション提供	・脱炭素応援ローン、サステナビリティ・リンク・ローン・ESGリース・充電設備導入等ビジネスマッチング			
脱炭素に向けた 現状把握や目標設定	・GHG排出量の可視化 ・脱炭素への目標設定	・GHG可視化サービス ・ESGカルテ作成サービス			
SDGsへの取組開始	事業活動とSDGsの関連付けをサポート	・SDGs評価宣言サポートサービス ・SDGs私募債			

特定セクターに関する融資方針

サステナビリティ方針や温室効果ガス(GHG)に関連する指標等の算定を踏まえ、環境・社会に対して負の影響を助長する可能性の高い特定セクターへの融資を制限することについて、次のとおり、明確化しています。

1 石炭火力発電事業

石炭火力発電所の新規案件への融資は、原則としていたしません。ただし、エネルギー安定供給に必要不可欠で温室効果ガスの 削減を実現する案件については、慎重に対応を検討します。

2 パーム油農園等開発事業

パーム油農園等開発事業において、違法な森林伐採や生物多様性を毀損する案件への融資はいたしません。

③ 非人道兵器製造関連事業

クラスター弾等の非人道兵器の開発・製造に関与する事業者に対しては、資金使途を問わず融資いたしません。

4 人権侵害に関与する事業

人身売買、児童労働または強制労働に関与する事業者に対しては、資金使途を問わず融資いたしません。

環境問題(TCFD提言)への取組み②

リスク管理

シナリオ分析の実施

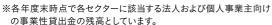
TCFD提言に基づき一定のシナリオのもと、移行リスク・物理的リスクについて、次のとおり、シナリオ分析を実施しました。分析手法等については、今後も継続的に見直しを行い、精緻化に努めていきます。

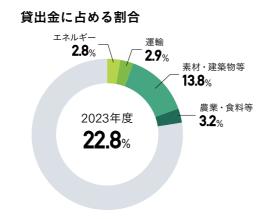
	移行リスク	物理的リスク
イベント	・原油価格高騰、電力需要増加 ・炭素税などの対価が発生、増加 ・脱炭素社会移行に向けた設備投資や新たな技術等の費用	100年に一度の洪水が今後25年以内に発生し、 岩手県内の担保物件が毀損し、岩手県内法人が 事業停止を余儀なくされる
シナリオ、算定手法	2050年IEA (国際エネルギー機関) ネットゼロシナリオ (NZE) 1.5°Cを使用	IPCC(気候変動に関する政府間パネル)による 4°Cシナリオを使用
分析対象	貸出のある一般事業法人のうち、 エネルギーセクター(電力、石油、ガス、消耗燃料)	・岩手県内の担保取得建物が毀損 ・岩手県内法人が事業停止 ・当行保有店舗への被害
与信コスト影響額	最大 16 億円の増加	最大 16 億円の増加

炭素関連資産

炭素関連資産は、一般的にGHG排出量が比較的高い資産とされており、当行では次のセクターに関連する資産を炭素関連資産と定義し、算出しています。

		(億円)
セクター	2022	2023
エネルギー	576	593
運輸	623	608
素材・建築物・資本財	2,770	2,899
農業・食料・林産物	673	685
炭素関連資産合計	4,644	4,787





今後の対応方針

炭素関連資産については、GHG排出量(特にスコープ3カテゴリー15「投融資」)、移行リスク、物理的リスクの状況も含めて、サステナビリティ推進委員会やALM委員会における協議テーマに設定するなど、気候変動関連リスクを統合的に管理する予定としています。

TOPICS

地域で発電した

再生可能エネルギーを利用

当行の本店本館・別館では2023年4月より、 東北電力と岩手県企業局が連携し、企業局の水 力発電所で発電したCO₂フリーの電力「いわて 復興パワー水力プレミアム」を使用しています。

当行グループは、お客さまの脱炭素支援だけでなく、自らの脱炭素への取組みも加速させていきます。

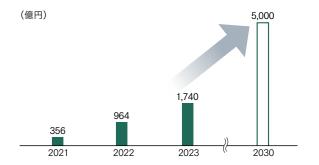


指標と目標

サステナブルファイナンス

当行グループは、地域の脱炭素社会実現に向けた先導的・革新的対応、グリーントランスフォーメーションを重点分野の1つとしており、ファイナンス実行目標を設定し推進しています。

項目	内容
対象	環境問題や社会課題の解決ならびに持続可能な 社会の実現に資する投融資・リース
実行額/目標額	1,740億円/5,000億円(実行累計額)
期間	2021年度~2030年度



当行グループCO2排出量の推移(Scope1,2)

スコープ1(直接排出:ガソリン、ガス、灯油、重油)、スコープ2(間接排出:電気)は、省エネへの取組みなどにより、順調に排出量が減少しています。2023年度は、本店本館・別館でCO₂フリーの電力へ切替えたことがスコープ2の大幅減少に寄与しています。



Scope3の状況

スコープ3(サプライチェーン排出量)について、カテゴリー毎(詳細は後掲のESGデータ参照)に 算出しています。

特に、大半を占めるカテゴリー15 (投融資)の 算出も実施しており、今回は事業法人向け融資 ならびに住宅ローンを対象に、PCAFスタンダー ドの方法論に準拠して算定しました。 今後も、 GHG排出量の大部分を占めるスコープ3のカテゴリー15におけるデータクオリティとともにその 他カテゴリーの精度向上を図っていきます。

ス	コーフ	プ3 (単位∶t-CO₂)	2022	2023
	投融資(カテゴリー15)		1,504,455	1,310,629
		エネルギー	394,476	358,027
		運輸	42,349	43,533
		素材・建築物等	320,457	299,579
		農業・食料等	148,740	138,051
		その他事業向け	525,607	397,322
		住宅ローン	72,824	74,113

リスク管理

基本的な考え方

当行は、リスク管理にあたってはコンプライアンス(法令等遵守)が根幹であり、役職員一人ひとりがその重要性を十分に理解することが基本であると考えています。

そして、自らの責任においてリスクを正確に把握・分析し、適切に管理・運営していくことが極めて重要であると認識し、リスク管理体制の強化・充実に取り組んでいます。

リスク管理体制を確実なものとするために「リスク管理基本規程」を制定し、統合的リスク管理の基本方針を定めるとともに、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスクの4つの管理すべきリスクについて、定義、基本方針、責任体制等を明確に定めています。また、各種リスクの統合的管理部署としてリスク統括部を設置し、リスク管理状況のモニタリング等により、リスクの一元的な管理を実施しています。

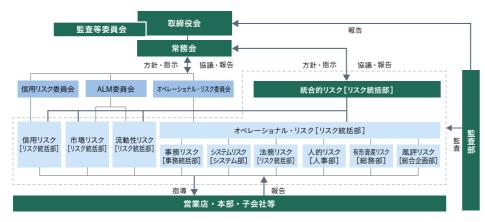
統合リスク管理

当行では収益性を向上させるとともに経営の健全性の維持・向上を図るためには、個々のリスクを別々に管理するだけではなく、計量化可能なリスクを一元的に把握し、全行的な観点からリスクの全体像を把握する必要があると考えています。

具体的には、毎期リスクカテゴリー別にリスク資本を配賦し、経営体力である自己資本の一定範囲内にリスクをコントロールする体制をとっているほか、リスクテイクによるリターンの追求を指向して適切に経営資源の配分を行う統合リスク管理の高度化に取り組んでいます。

また、統合ストレス・テストを実施し、計量化が難しいリスクを含めた自己資本充実度の検証を行っています。

リスク管理体制



管理するリスクの種類と定義

信用リスク		信用供与先の財政状況の悪化等により、資産(オフバランス資産を含む)の価値が減少ないし消失し、損失を被るリスク
	金利リスク	金利変動に伴い損失を被るリスクで、資産と負債の金利または期間のミスマッチが存在しているなかで金利が変動することにより、利益の低下ないし損失を被るリスク
市場リスク	価格変動リスク	有価証券等の価格の変動に伴って資産価値が減少するリスク
	為替リスク	外貨建資産・負債についてネットベースで資産超または負債超のポジションが造成されていた場合に、為替の価格が当初予定されていた価格と相違することによって損失が発生するリスク
· 本科林 11 7 4	資金繰りリスク	予期せぬ資金の流失等により資金繰りがつかなくなる場合や、通常よりも著しく高い金利での資金調達を余儀なくされる ことにより損失を被るリスク
流動性リスク	市場流動性リスク	市場の混乱等により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスク
オペレーショナル	ル・リスク	業務の過程、役職員の活動若しくはシステムが不適切であること、または外生的な事象により損失を被るリスク
	事務リスク	役職員が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等を起こすことにより損失を被るリスク
	システムリスク	コンピュータシステムのダウンまたは誤作動等、システムの不備等に伴い損失を被るリスク、およびコンピュータが不正に 使用されることにより損失を被るリスク
	法務リスク	法令遵守違反や契約不履行の行為等により損失を被るリスク(他のリスクに係るものを除く)
	人的リスク	人事運営上の不公平・不公正・差別的行為等により当行が損失を被るリスク
	有形資産リスク	災害、不法行為により当行の有形固定資産が毀損等により損失を被るリスク
	風評リスク	事実と異なる風説、風評により評判が悪化することなどにより当行の信用が低下し、損失を被るリスク

ALM委員会

ALMとは、資産(貸出金および有価証券)と負債(預金等)を総合的に管理し、収益とリスクのバランスを適切にコントロールする管理手法をいいます。当行では毎月1回ALM委員会を開催し、市場リスク(金利変動により資産価格が減少するリスク)や流動性リスクをモニタリングするとともに、期間損益の状況を把握しています。今後も適切なリスク管理に努めていきます。

▶市場リスク管理

調達(負債)と運用(資産)の期間ミスマッチによる金利リスクの分析(金利感応度分析)を基本とし、BPV(ベーシス・ポイント・バリュー)、VaR (バリュー・アット・リスク) などの手法を用いてリスク量を把握しています。リスク量削減の取組みについては、月次損益、自己資本および金利予 測などに基づき対応を協議しています。また、様々なストレスシナリオに基づいたストレステストを実施し、不測の事態に備えるほか、バックテスティング等により、リスクの計量化手法や管理方法の信頼性、有効性を定期的に検証しています。

▮流動性リスク管理

資金繰りリスク要因分析を定期的に行うとともに、直ちに資金化可能な第一線支払い準備や第二線支払い準備の状況をモニタリングし、不測の事態においても対応が可能な流動性を確保しています。また、万一、資金流失の可能性が高い状況となった場合は、速やかに「緊急時対策本部」を設置し、迅速に対処できるよう体制を整備しています。

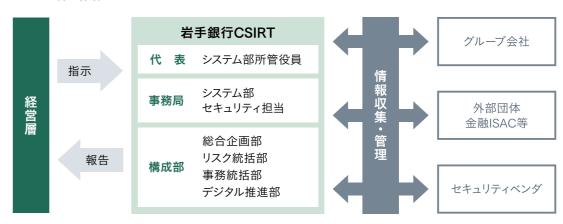
サイバーセキュリティへの取組み

近年のデジタル技術の進展により、インターネットやスマートフォンを利用した取引が増加している一方、サイバー攻撃手法の高度化も進んでおり、金融機関を取り巻くサイバーリスクが高まっています。こうした状況を踏まえ、サイバーセキュリティ管理体制の強化に取り組んでいます。

当行ではサイバーリスクの低減に向け、システム部所管役員を代表とする岩手銀行CSIRTを設置し、平時はサイバー攻撃の動向や脆弱性等の情報収集・把握を行い、一元的な対策状況の管理を実施しています。またサイバー攻撃発生時は、経営層や行内関連部門と連携し、インシデント対応を統括・コントロールし、被害最小化に向けた活動を行っています。

また、岩手銀行、青森銀行、みちのく銀行、秋田銀行による「北東北共同CSIRT」を設置し、インターネット接続基盤の共同利用、セキュリティ関連情報の共有、共同研究を行っているほか、地銀共同センター参加13行およびMEJAR参加6行からなるCMSーCSIRTにも所属し、サイバーセキュリティに関する相互協力体制を構築しています。

サイバーセキュリティ管理体制



他金融機関との相互協力体制

名称	北東北共同CSIRT	CMS-CSIRT
参加メンバー	・岩手銀行 ・青森銀行 ・みちのく銀行 ・秋田銀行	・地銀共同センター参加13行 ・MEJAR参加6行
活動内容	・インターネット接続システムの共同利用 ・セキュリティ部門の交流促進 ・セキュリティ関連情報の共有、等	・セキュリティ部門の交流促進 ・セキュリティ関連の情報共有、等

コンプライアンスへの取組み

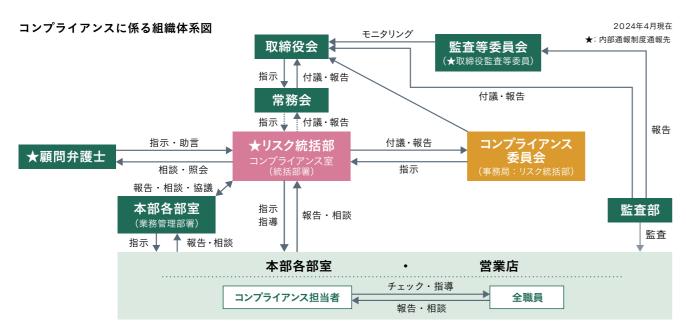
基本的な考え方

コンプライアンスとは、各種法令はもとより、広く倫理や道徳を含む社会規範等を遵守することです。信用の担い手として社会的 責任と公共的使命が求められる銀行においては、役職員一人ひとりが各種法令を厳格に遵守するとともに、高い倫理観をもって職 務を遂行していかなければならないと考えています。

こうした認識のもとに、当行ではコンプライアンスを最高の道徳律として「コンプライアンス (法令等遵守)の徹底」を経営の最重要課題のひとつと位置づけ、コンプライアンス体制の確立に取り組んでいます。

コンプライアンス体制

本部内にコンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス体制の整備や遵守状況の把握に努めています。また、リスク統括部内にコンプライアンス室を設置して法務関連事項の一元管理を行っているほか、本部各部および営業店全店にコンプライアンス担当者を配置し、コンプライアンスの徹底と法令違反等の事前察知・防止に取り組んでいます。



具体的な取組み

コンプライアンスを一層充実させるための具体的な実践計画として、「コンプライアンスプログラム」を毎年策定し、その実施状況を定期的に確認しています。また、法令等遵守に係る基本事項を定めたコンプライアンス規程、役職員が遵守すべき法令等の解説や違法行為等を発見した場合の対処方法などを定めたコンプライアンスマニュアルを制定のうえ、これらを一体化した「当行のコンプライアンス」を具体的な手引書として行内に示し、コンプライアンスの徹底を図っています。

また、階層別・業務別研修など当行の研修体系にコンプライアンス研修を組み入れているほか、毎月、「コンプライアンス研修会」および「CS(お客さま満足度)研修会」を実施し、全行員の意識の醸成に取り組んでいます。

反社会的勢力排除への取組み

当行では「行動憲章」において、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは断固として対決することを掲げ、反社会的勢力による不当要求には一切応じないほか、不正な資金獲得などを未然に防止するため、本部・営業店一体となって同勢力との関係排除に取り組んでいます。

具体的には、2007年6月に政府が公表した「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針」に基づき、預金規程、各種約定書等に暴力団排除条項を導入しているほか、警察機関および弁護士等の外部専門機関と連携して、反社会的勢力との取引を排除するための体制を強化しています。また、反社会的勢力排除に係る対応状況等については、コンプライアンス委員会および取締役会に協議・報告する体制を整備しています。

マネー・ローンダリング等防止の取組み

マネー・ローンダリングやテロ資金供与の手法や態様は、その背景となる犯罪等の動向のほか、様々な経済・社会環境の中で常に変化しており、金融機関は、その手法や態様の変化に応じて、不断の対策高度化を図っていく必要があります。また、近年、情報伝達の容易性やスピードにより、高度化の遅れている金融機関は、瞬時に犯罪集団の標的となってしまう可能性があります。

当行は、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与の防止を経営上の重要な課題の一つと位置づけ、実効性のある管理体制を構築し、下記項目に取り組んでいます。

関連法令等の遵守

・適時適切な取引時確認による顧客管理

・役職員の研修・教育

・一元的な管理体制の整備

・リスクベース・アプローチによる管理

・疑わしい取引の届出 ・コルレス先の管理 ・独立した内部監査部門による遵守状況

の監査

お客さま本位の業務運営に関する取組方針に基づく取組状況

当行は、金融庁が公表する「顧客本位の業務運営に関する原則(2021年1月15日 改訂版)」を採択するとともに、各原則(注記を含みます。)に関して実施する内容や具体的な施策を盛り込む形で「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を2022年8月16日に改正しました。

「取組方針」の早期浸透を図るため、「重要情報シート」の活用方法や実務上の留意点等をとりまとめた、「ガイダンス・ノート」 を作成するとともに、従業員を対象に勉強会を実施するなど「お客さま本位の業務運営」が企業文化として定着するよう周知徹底を図っています。

┃ご高齢のお客さまとの金融商品取引に係る対応

金融取引被害を受けやすいと考えられる、75歳以上のご高齢のお客さまに対する金融商品(リスク性商品:元本欠損のおそれがある商品)の勧誘販売に際しては、商品性やリスクを十分にご理解いただき、安心してお取引していただけるよう、慎重な勧誘販売に努めています。

▼アフターフォローに関する取組み

当行では、営業単位ごとに月次でアフターフォローの目標件数を定め、支店長または役席者が次の基準に該当するお客さまを 優先的にアフターフォローする体制を整備しています。

また、生命保険協会が定める「市場リスクを有する生命保険の募集等に関するガイドライン」に従い「特定保険契約(外貨建保険等)」の契約先のお客さまを対象としたアフターフォローや、市場動向の急変が投資信託の基準価額に重大な影響を与えた場合のアフターフォローなど、適時適切なアフターフォローを実施する体制を整備しています。

アフターフォロー基準

ご高齢のお客さまで、過去半年間ご連絡を取っていない

一定額以上の金融商品を保有するお客さまで、過去1年間 ご連絡を取っていない

投資信託の評価損が15%以上のお客さまで、過去半年間 ご連絡を取っていない

前月に乗換取引(90日以内の換金と購入)を行ったお客さま

前月に投資信託を換金され10%以上の損失を確定されたお客さま

基準に基づいたアフターフォロー実施件数(件)

	2021	2022	2023
目標件数	14,975	8,460	8,145
実施件数	15,532	8,817	8,838
実 施 率	103.7%	104.2%	108.5%

特定保険契約先へのアフターフォロー実施件数(件)

	2021	2022	2023
実施件数	7,176	11,115	11,440

以下については、当行HPに掲載しています。

- ・個人情報保護宣言(プライバシーポリシー)・お客さま本位の業務運営に関する取組方針
- ・当行の勧誘方針

[当行HP] https://www.iwatebank.co.ip/





コーポレートデータ

CONTENTS

- 93 財務データ
- 95 非財務データ
- 97 岩手銀行グループ概要/TOPICS「地域開発案件への参画」

貸出金 (期末残高)

預金 (期末残高)

2.0_{兆円} **3.2**_{兆円} **3.4**_{兆円} 2003 2013 2023

有価証券 (期末残高)

財務データ

05

単位:百万円

損益サマリ

324 1111 2 4 2										
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
業務粗利益	37,336	36,689	33,312	32,097	32,075	31,639	30,331	30,108	24,611	30,064
資金利益	32,256	32,016	30,321	29,993	29,756	29,033	27,425	27,154	26,468	27,963
役務取引等利益	4,619	4,523	3,999	3,718	3,845	3,806	3,402	3,879	4,278	4,627
その他業務利益	460	149	△ 1,009	△ 1,614	△ 1,525	△ 1,199	△ 496	△ 925	△ 6,135	△ 2,525
うち国債等債券損益	407	254	△ 1,009	△ 1,487	△ 1,025	△ 648	△ 630	△ 962	△ 5,447	△ 1,210
経費	26,502	26,049	26,223	26,151	25,370	24,806	23,933	23,316	22,494	22,857
コア業務純益	10,427	10,385	8,098	7,432	7,731	7,481	7,028	7,754	7,564	8,417
経常利益	11,185	11,161	7,507	8,017	6,418	5,250	5,545	8,124	6,068	6,625
当期純利益(単体)	7,338	7,081	5,618	5,474	4,469	3,810	2,532	4,934	5,107	4,068
与信関係費用	△ 448	1,669	429	209	4,134	1,670	4,218	1,082	1,165	1,594
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	7,354	7,107	10,159	5,520	4,186	3,784	2,896	4,126	5,381	4,225

貸借対照表サマリ(期末残高)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
資産の部合計	3,545,706	3,516,745	3,549,926	3,554,548	3,507,706	3,485,152	3,838,835	3,918,950	3,817,982	3,925,139
貸出金	1,741,015	1,772,817	1,706,665	1,755,954	1,799,308	1,820,361	1,904,305	1,950,020	2,018,201	2,099,334
中小企業向け	520,156	520,830	521,337	560,681	591,726	621,596	688,979	671,938	694,651	718,682
個人向け	352,743	364,153	379,550	394,696	416,042	439,591	472,991	504,145	521,065	535,668
有価証券	1,382,374	1,320,837	1,347,074	1,301,577	1,221,926	1,203,099	1,191,039	1,153,075	1,076,176	1,142,176
負債の部合計	3,353,561	3,322,706	3,356,003	3,356,142	3,311,388	3,301,338	3,643,137	3,729,841	3,637,409	3,732,741
預金等	3,269,995	3,248,527	3,279,780	3,289,147	3,226,869	3,210,597	3,424,535	3,453,078	3,441,504	3,485,246
純資産の部合計	192,144	194,038	193,923	198,405	196,317	183,813	195,697	189,108	180,572	192,398
株主資本合計	144,946	150,778	155,732	159,951	163,202	164,795	166,203	169,609	173,206	175,059
評価・換算差額等合計	47,098	43,112	38,034	38,250	32,906	18,793	29,241	19,206	7,163	17,118

経営指標等

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
OHR(%)(単体)	71.76	71.49	76.40	77.86	76.64	76.82	77.30	75.04	74.83	73.08
ROE(%)(連結、株主資本ベース)	5.14	4.78	6.49	3.37	2.49	2.22	1.68	2.37	3.04	2.35
自己資本比率(%)(連結)	12.98	12.77	12.77	12.52	12.24	12.10	11.83	11.62	11.64	11.29
1 株当たり純資産額(円)(連結)	10,846.26	10,867.07	11,075.21	11,346.27	11,204.80	10,644.26	11,445.57	11,166.79	10,664.54	11,673.60
1 株当たり当期純利益(円)(連結)	414.15	400.26	567.99	308.69	233.71	212.49	164.64	235.91	310.35	245.96
1 株当たり配当額(円)	65.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	60.00	80.00	90.00	80.00
配当性向(%)(連結)	15.69	17.48	12.32	22.67	29.95	32.94	36.44	33.91	28.99	32.50

非財務データ

環境 Environn	nent	単位	2020	2021	2022	2023
1 エネルギー	電力使用量	千kWh	8,725	7,890	7,271	7,043
	ガソリン使用量	kl	142	170	196	164
	灯油使用量	kl	180	138	147	159
	ガス使用量	m³	81	75	66	81
2 資源	廃棄物発生量	t	252	186	181	171
	うち 最終処分	t	37	33	32	28
	うち 再資源化	t	215	153	149	143
3 温室効果	Scope1(直接排出)	t-CO ₂	1,253	1,082	1,113	1,051
ガス排出	Scope2(間接排出)	t-CO ₂	4,607	4,166	3,548	1,774
	Scope3(サプライチェーン)	t-CO ₂	_	1,450,817	1,524,234	1,322,406
	 うち カテゴリー1(購入した製品・サービス)	t-CO ₂	_	8,773	7,910	8,261
	うち カテゴリー2(資本財)	t-CO ₂	_	5,563	1,503	1,829
	うち カテゴリー3(Scope1,2に含まれない燃料等)	t-CO ₂	_	746	710	683
	うち カテゴリー4(輸送、配送 上流)	t-CO ₂	_	249	219	248
	うち カテゴリー5(事業から出る廃棄物)	t-CO ₂	_	47	43	30
	うち カテゴリー6(出張)	t-CO ₂	_	108	135	167
	うち カテゴリー7(通勤)	t-CO ₂	_	553	536	557
	うち カテゴリー8(リース資産 上流)	t-CO ₂	_	_	_	_
	うち カテゴリー9(輸送、配送 下流)	対象外	_	_	_	_
	うち カテゴリー10(販売した製品の加工)	対象外	_	_	_	_
	うち カテゴリー11(販売した製品の使用)	対象外	_	_	_	_
	うち カテゴリー12(販売した製品の廃棄)	対象外	_	_	_	_
	うち カテゴリー13(リース資産 下流)	該当なし	_	_	_	_
	うち カテゴリー14(フランチャイズ)	該当なし	_	_	_	_
	うち カテゴリー15(投融資)	t-CO ₂	_	1,434,777	1,513,178	1,310,629
	Scope1+2	t-CO ₂	5,859	5,248	4,661	2,825
	Scope1+2+3	t-CO ₂	5,859	1,456,065	1,528,895	1,325,231

社会 Social		単位	2020	2021	2022	2023
1 ダイバーシティ	従業員数(在籍ベース)	人	2,042	2,055	2,010	1,965
	 行員	人	1,485	1,459	1,421	1,371
	 うち 男性	人	947	924	892	861
	うち女性	人	538	535	529	510
	嘱託	人	140	176	169	164
	うち 男性	人	49	73	69	62
	うち 女性	人	91	103	100	102
	パート	人	417	420	420	430
	うち 男性	人	1	13	14	22
	うち 女性	人	416	407	406	408
	平均年齢	歳	37.9	38.2	38.5	38.9
	平均勤続年数	年	15.9	16.1	16.4	16.8
	うち 男性	年	17.3	17.6	18.0	18.3
	うち 女性	年	13.4	13.5	13.8	13.9
	平均年間給与	千円	-	_	5,135	5,108
	うち 男性	千円	-	_	6,963	7,202
	うち 女性	千円	-	_	3,586	3,158
	男女賃金差異	%	_	_	51.5	43.8
	採用人員	人	74	64	58	61
	新卒採用者	人	66	62	54	58

		人	31	31	24	27
	うち 女性	人	35	31	30	31
	中途採用者	人	8	2	4	3
		人	5	1	1	0
	うち 女性	人	3	1	3	3
	再雇用制度利用者	人	10	14	13	11
	障がい者雇用率	%	2.2	1.9	2.1	2.2
	自己都合退職者数	人	42	55	63	58
	自己都合退職率	%	54.5	66.3	61.8	65.9
		人	680	682	676	673
	 うち 男性	人	586	582	575	565
	うち 女性	人	94	100	101	108
	女性役席者比率	%	13.8	14.6	14.9	16.0
	育児休業取得率	%	68.4	65.5	103.4	108.9
	 うち 男性	%	54.3	34.5	100.0	108.3
	うち 女性	%	90.9	96.6	107.7	109.5
	育児休業平均取得日数	日	184.5	312.6	153.4	185.9
	 うち 男性	日	2.0	21.9	5.9	9.0
	うち 女性	日	357.9	416.4	321.9	386.7
	平均法定外労働時間数	分/月	325	242	225	208
	副業認定制度利用人数	人	8	17	17	16
2 人的資本	人材育成投資状況	千円	44,805	55,816	61,713	80,442
	年間総研修時間	時間	16,398	17,726	18,901	26,133
	行員1人あたりの研修時間	時間	11	13	14	19
	研修参加人数(のべ)	人	886	780	1,277	2,100
	行内公募制度利用人数	人	45	22	27	27
	公的資格者数	人	76	89	105	110
	公認会計士	人	1	2	2	1
	中小企業診断士	人	19	22	25	29
	証券アナリスト	人	17	18	19	17
	情報処理技術者レベル3	人	8	8	10	12
	FP1級	人	31	39	49	51
	採用活動費用	千円	10,701	12,624	16,961	15,332
3 社会貢献	CSR関連費用	千円	25,383	24,304	31,475	31,661
	金融教育等受講者数	人	569	602	533	1,405
	赤レンガ館入館者数	人	28,026	34,376	83,920	196,372
	うち ホール利用件数	件	5	17	32	40

ガバナンス Gover	nance	単位	2020	2021	2022	2023
1 コーポレート	取締役人数	人	10	10	10	10
ガバナンス	うち 社外取締役	人	3	3	3	3
	 監査等委員人数	人	4	5	5	5
	うち 社外監査等委員	人	2	3	3	3
	 女性取締役の人数	人	2	2	2	2
	 役員のうち女性比率	%	14.3	13.3	13.3	13.3
	取締役会平均出席率	%	99.5	98.6	99.5	96.2
2 コンプライアンス	お客さま相談センターへの相談件数	件	2,524	2,628	2,920	3,192
	うち 電話相談	件	2,018	1,593	2,040	2,380
	うち お客さまカード	件	99	101	100	70
	うち HPでの問合せ	件	407	934	780	742
	社内外通報受付件数(ホットライン)	件	1	2	1	2

岩手銀行グループ概要/TOPICS「地域開発案件への参画」

岩手銀行グループ

銀行

當岩手銀行

住 所 岩手県盛岡市中央通1-2-3

設 立 │ 1932年5月2日 資 本 金 │ 120億89百万円 事 業 内 容 │ 銀行業務

■ いわぎんリース

住 所 | 岩手県盛岡市中央通1-2-5 設 立 | 1972年4月1日

資 本 金 | 30百万円 事 業 内 容 | リース業務等 当行議決権割合 | 100%

クレジットカード

いわぎんディーシーカード

住 所 岩手県盛岡市中央通1-2-3

設 立 | 1989年8月1日 資 本 金 | 20百万円

事 業 内 容 | クレジットカード業務 信用保証業務等

当行議決権割合 100%

いわぎんクレジットサービス

住 所 | 岩手県盛岡市中央通1-2-3

設 立 | 1989年8月1日 資 本 金 | 20百万円

事 業 内 容 | クレジットカード業務 信用保証業務等

当行議決権割合 100%

リサーチ&コンサル

Iwagin R&Consulting

住 所 岩手県盛岡市中央通1-2-3

設 立 | 2020年4月1日 資 本 金 | 100百万円

事業内容 コンサルティング業務

地域経済調査業務等

当行議決権割合 100%

∆m̃ondoubt

地域商社

住 所 岩手県盛岡市中央通1-2-3

設 立 | 2020年4月1日

資本金|70百万円

3 業 内 容 │ 地域商社事業

再生可能エネルギー関連事業等

当行議決権割合 100%

エクイティ投資



住 所 岩手県盛岡市中央通1-2-3

登 立 | 2023年7月3日 資 本 金 | 50百万円

事業内容 | 投資ファンドの運営業務等

当行議決権割合 | 100%

いわぎん事業創造キャピタル

所 岩手県盛岡市中央通1-2-3

投資ファンドの運営業務等

設 立 2015年4月1日

資本金|50百万円

当行議決権割合 40%

地域開発案件「岩手異彩化プロジェクト」への参画

「価値共創カンパニー」への変革を長期ビジョンに 掲げる当行グループは、その達成プロセスにおいて、 地域に提供していきたい価値の一つに地域開発案件 に初期段階から関与し、プロジェクトの中心的な存在 となる「地域開発ソリューション」を掲げています。岩 手異彩化プロジェクトはその趣旨に沿うものであるこ とから、本プロジェクトへ参画し、アートを通じた様々 なイベント開催等に協働して取り組むことで、岩手/盛 岡の活性化につなげていきます。

岩手異彩化プロジェクト(2024~2026年)

「異彩の力で産業を創り、社会を前進させる。」をプロジェクトのミッションとし、地域企業との協働により、アートを使ったまちづくりを行う。全国/世界にも「岩手」を発信していく。

- オリジナルアート作成
- 地元スポーツチームとの連携
- ■域内外でのイベント開催 など





~ 岩手銀行グループとともに創り上げたいこと ~

HERALBONY



ヘラルボニー 代表取締役/Co-CEO **松田 文登** 様

2024年4月、「岩手異彩化プロジェクト」を発足・公表し、ともに大きな第一歩を踏み出しました。岩手銀行様をプロジェクトメインパートナー参画第1号に迎え、目指すものは「岩手県内の企業活性化と、誰もがありのままに輝ける社会の実現」です。

盛岡市に本社を置き「80億人の異彩が放たれる世界」を目指す私たちですがまだまだ未熟な部分も多く、1932年創業という歴史や、岩手県のメインバンクシェア1位という確かな信頼を持つ岩手銀行様と手を取り合うからこそ実現できる未来があると強く感じています。

今後は岩手から全国へそして世界へと発信する基盤を築き、変革を恐れない勇気を持ち挑戦を続けてまいりたいと考えています。

株式会社ヘラルボニー

福祉を起点に新たな文化の創出を目指す、福祉実験カンパニー。知的 障害のある作家とアートライセンス契約を結び、様々な形で異彩を社会に 送り届け、福祉領域の拡張を見据えた多様な事業を展開



表紙に使用されている当行題字について

岩手銀行

本誌の表紙に使用されている当行題字については、ヘラルボニー社の原点となった松田翔太さん(代表者の実兄)の「じゆうちょう」に描かれていたものです。

