岩手銀行　統合報告書
2021

The Bank of Iwate,Ltd. Integrated Report

岩手銀行
The Bank of Iwate,Ltd.

Ⅰ.岩手銀行の価値創造プロセス

経営の基本方針

経営理念

地域社会の発展に貢献する
健全経営に徹する

いわぎんグループSDGs宣言

いわぎんグループは、経営理念である「地域社会の発展に貢献する」「健全経営に徹する」のもと、持続可能な地域社会の実現に向けて、地域が抱える社会問題や環境問題の解決に積極的に取組み、国連において採択されたSDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献してまいります。

SDGs取組みのイメージ

当行の経営理念である「地域社会の発展に貢献する」「健全経営に徹する」をすべての活動の拠り所としたうえで、CSR、CSVおよびESGのプロセス（取組み）を通じて、SDGsの達成に貢献していきます。

経営理念

「地域社会の発展に貢献する」
「健全経営に徹する」

プロセス

CSR Corporate Social Responsibility【企業の社会的責任】
銀行業務を通じた地域経済活性化への貢献と、地域社会や環境に配慮した企業活動

CSV Creating Shared Value【共通価値の創造】
銀行業務を通じた地域の課題解決による共通価値の創造

ESG Environment【環境】、Social【社会】、Governance【企業統治】
環境、社会、企業統治の観点を重視した投資や融資の意思決定、企業活動

ゴール

岩手銀行では、このたび、あらゆるステークホルダーの皆さまに当行の持続的成長と地域との共通価値創造に向けた取組みをご理解いただくため、「岩手銀行　統合報告書 2021 The Bank of Iwate, Ltd. Integrated Report」を作成いたしました。

編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にし、当行のビジネスモデルやESGの取組みなど、非財務情報の充実を図っています。なお、詳細な財務データ等につきましては、「岩手銀行 統合報告書 2021 資料編 The Bank of Iwate, Ltd. Integrated Report」（当行ホームページhttps://www.iwatebank.co.jp/）をご覧ください。

Environment Social Governance 価値協創ガイダンス Guidance for Collaborative Value Creation

岩手山

CONTENTS

Ⅰ.岩手銀行の価値創造プロセス
経営の基本方針 …… 01
当行の歩み …… 03
トップメッセージ …… 05
当行のポジショニング …… 11
財務・非財務ハイライト …… 13
地域のポテンシャルと課題 …… 15
価値創造プロセス …… 17
Ⅱ.岩手銀行の成長戦略
ビジョン実現に向けた全体戦略 …… 19
事業性理解 …… 21
ESG課題への取組み …… 23
事業承継・M&Aの支援 …… 25
経営改善支援の取組み …… 27
起業・創業、新事業創出の支援 …… 29
地方創生の取組み …… 31
地域循環型社会の実現に向けた取組み …… 33
個人のお客さま向けサービス …… 35
デジタルトランスフォーメーションの推進 …… 37
人材育成・職員一人ひとりが活躍できる環境の整備 …… 39
社会貢献活動（CSR） …… 41
Ⅲ.岩手銀行のコーポレート・ガバナンス
役員一覧 …… 43
コーポレート・ガバナンスの取組み …… 45
コンプライアンスの徹底 …… 47
リスク管理体制 …… 49
資産の健全性確保の取組み …… 51
Ⅳ.コーポレートデータ
会社情報・グループ体制 …… 53
財務データ …… 55
店舗ネットワーク …… 57

本報告書には、当行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。こうした記述は、資料作成時点における入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提にもとづき記載していますので、当行の将来の業績を保証するものではありません。実際の業績は、さまざまな要因により大きく異なる可能性がありますことにご留意願います。

当行の歩み

当行設立の背景

1930～1931年（昭和5～6年）当時、岩手県では昭和恐慌の影響によって銀行が相次いで破綻し、金融機能が麻痺しました。この状況を打開するために新たに設立されたのが当行です。

当時、新たな銀行の設立に既存の銀行は猛反対しましたが、金融機能の一刻も早い回復を願う県民の強い思いや当時の大蔵省からの指導もあり、また関係者の尽力もあって、1932年（昭和7年）5月2日、岩手殖産銀行の行名で当行が誕生しました。こういった経緯で設立に至った当行の最初の役割は、破綻した銀行の債権の肩代わりや預金の払い戻しなどの援助を行い、失墜した銀行の信用を回復することでした。

預金者が殺到する盛岡銀行本店（当時）

初代頭取の進藤正十は、「岩手殖産銀行は普通一般の銀行と異なり、岩手県民によって設立された県民銀行である」と声明を出し、当行は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、現在も当行の活動のすべての拠りどころとなっています。

1930～1931
昭和恐慌

1932.5.2
岩手殖産銀行
（現岩手銀行）設立

1941.7
陸中銀行を吸収合併

1943.8
岩手貯蓄銀行を
吸収合併

1960.1
岩手銀行と
行名改称

1972.4
イワギンコンピュータサービス株式会社
（現いわぎんリース・データ株式会社）設立

1973.4
東京証券取引所第2部上場

1974.2
東京証券取引所
第1部指定

1979.9
いわぎん
ビジネスサービス株式会社設立
（2021.7清算）

1982.10
財団法人
（現 一般財団法人）
岩手経済研究所設立

1983.11
新本店移転開業

1989.8
株式会社いわぎんクレジットサービス
および
株式会社いわぎんディーシーカード設立

1993.10
釜石信用金庫の営業譲受

1993.12
香港駐在員事務所開設
（1999.7廃止）

1994.12
中ノ橋支店（現岩手銀行赤レンガ館）が
国重要文化財に指定

2011.3
東日本大震災発生　沿岸部8ヵ店が一時営業休止
震災復興計画「いわぎん震災復興プラン
～地域社会の再生をめざして～」策定

2015.4
いわぎん事業創造キャピタル株式会社設立

2016.7
岩手銀行赤レンガ館の一般公開開始

2018.6
監査等委員会設置会社へ移行

2019.4
中期経営計画
「いわぎんフロンティアプラン
～To the Next～」（～2023.3）
策定

2020.4
いわぎん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

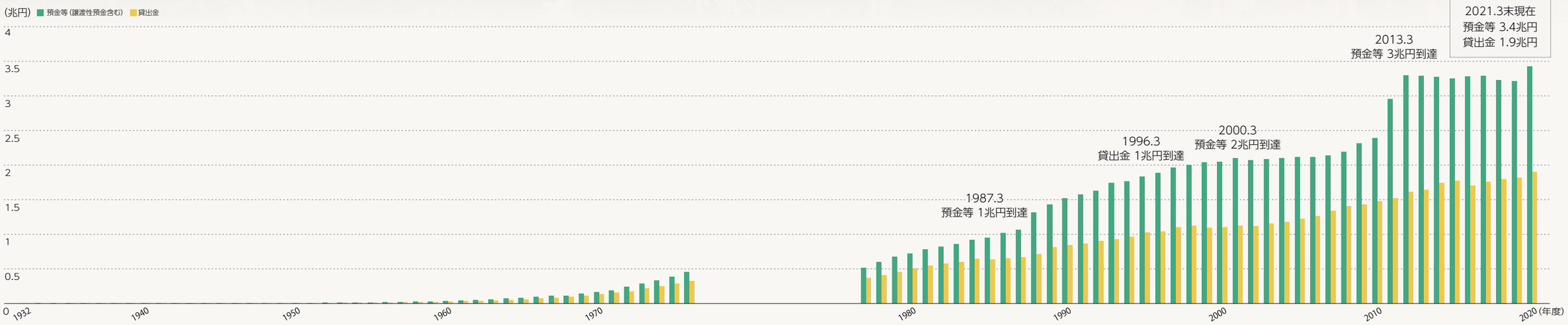
岩手銀行赤レンガ館（岩手銀行旧本店本館）

岩手銀行赤レンガ館は、1911年（明治44年）に当時の盛岡銀行の本店行舎として落成し、1936年（昭和11年）に当行（当時は岩手殖産銀行）が本店として引継ぎしました。1983年（昭和58年）の新本店完成後は、中ノ橋支店として使用を継続し、1994年（平成6年）には、現役の銀行としてはじめて国の重要文化財に指定されました。

設計は、東京駅の設計者として知られる辰野金吾とその教え子で盛岡出身の葛西萬司があたりました。辰野金吾が設計した建築としては東北地方に唯一残る作品です。築100年を経過した2012年（平成24年）8月に銀行としての営業を終了し、その後、約3年半に及ぶ保存修理工事を経て、2016年7月に「岩手銀行赤レンガ館」の名称で公開施設として生まれ変わりました。

岩手銀行赤レンガ館

創業からの預金等と貸出金の残高推移（年度末）



トップメッセージ

代表取締役頭取
田口 幸雄

目指すのは
地域との共通価値の創造

地域に込める想い

当行は昭和初期に発生した金融恐慌の影響による県内経済の混乱を打開し、信用秩序の回復と地域経済の復興発展を支えるため、当時の岩手県当局および大蔵省の主導のもと、1932年5月2日に岩手殖産銀行として設立しました。

初代の進藤正十頭取は、当行の二大使命として「県民の信用を回復すること」と、当時経営破たん状態にあった「既設銀行の整理を援助すること」を掲げ、さらに「岩手殖産銀行は普通一般の銀行とは異なり、岩手県民によって設立された県民銀行である」ということを強調しました。

当行が創業以来、掲げている「地域社会の発展に貢献する」「健全経営に徹する」という２つの経営理念は、この設立に至った経緯から、当行が県民銀行として地域と一体の銀行であること、そして健全な経営により地域に対して金融機関としての責務を全うすることを象徴化したものです。

環境認識

現在の地域金融機関を取り巻く経営環境は、低金利の長期化から預金と貸出を主体とした従来型のビジネスモデルが先細りしていることに加え、異業種の銀行業務参入など競争環境もさらに厳しくなっています。

当行が主要な営業基盤とする岩手県におきましては、急速に進む人口減少や若者の県外移転などに歯止めがかからず、後継者不在を主な理由とした廃業・解散が増加し、事業所数が減少するなど地域の活力が徐々に失われている状況です。

一方で、岩手県はモノづくり産業が盛んな地域であり、自動車や半導体関連を中心とした産業集積が進んでいます。また、海外にも通用する「食」や「工芸品」が数多くあり、平泉などの世界遺産のほか、海や山などの観光資源に恵まれています。加えて、豊かな自然を拠り所とした再生可能エネルギーのポテンシャルも全国トップクラスです。

このように当行が立脚する地域はさまざまな課題を抱えていますが、強みや可能性も多く存在します。当行は地域が抱える課題に対してその解決を支援しつつ、強みや可能性を引き出す取組みにより、さらなる成長発展を促すことで、地域と当行との共通価値を創造し、共存共栄を実現していきたいと考えています。

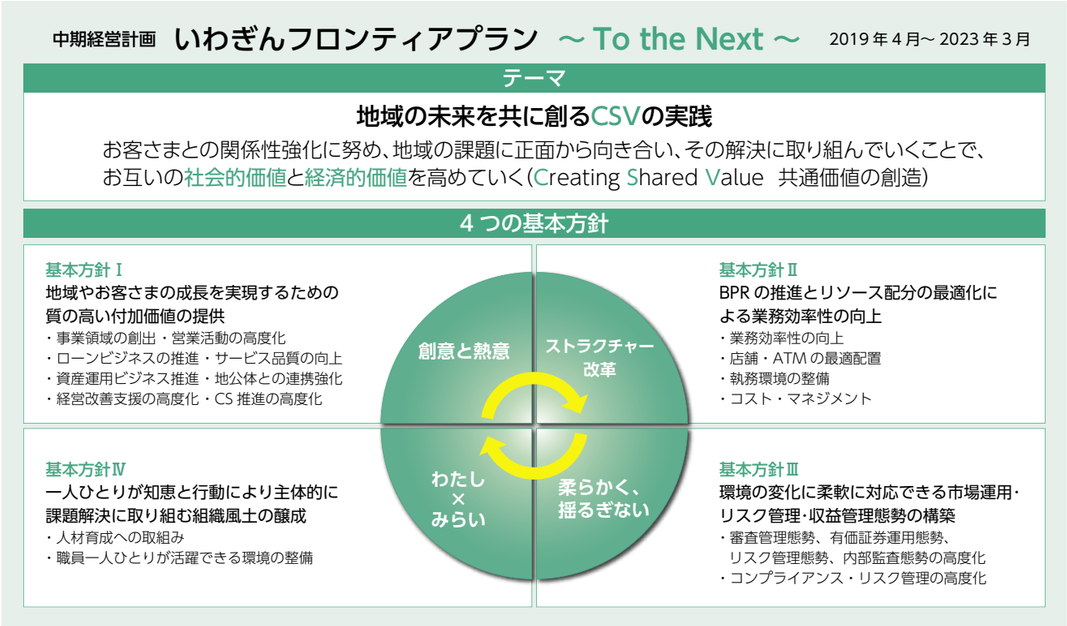
中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン ～ To the Next ～ 」

地域との共存共栄の実現を目指していくうえで、これを具現化するため、進めているのが現中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン～To the Next～」(2019年4月～2023年3月)です。「To the Next」には、地域の課題解決に向けたさまざまな取り組みを進めることにより、地域と当行の次の時代「To the Next」を切り拓いていくといった思いを込めています。

現中期経営計画のテーマは、「地域の未来を共に創るCSVの実践」です。CSVは「Creating Shared Value」の略で、「共通価値の創造」を意味します。これを岩手銀行版CSVとして言い換えたものが、「お客さまとの関係性強化に努め、地域の課題に正面から向き合い、その解決に取り組んでいくことで、お互いの社会的価値と経済的価値を高めていく」ということであり、現中期経営計画ではこのテーマを具現化することによって、当行の目指すべき姿である主要な営業基盤である地域との共存共栄を目指していくこととしています。

現中期経営計画の基本方針は4つです。1つ目は「地域やお客さまの成長を実現するための質の高い付加価値の提供」です。従来型のファイナンス面の機能に加えて、事業領域の創出やデジタルトランスフォーメーションなどの専門性・利便性の高いサービスにより、地域やお客さまに対して質の高い付加価値を提供することを目指すものです。2つ目は「BPRの推進とリソース配分の最適化による業務効率性の向上」です。デジタル技術の活用などにより自らの生産性を高め、ヒトや時間などの経営資源を対お客さまビジネスにシフトするとともに、コスト削減も図ることを目指すものです。3つ目は「環境の変化に柔軟に対応できる市場運用・リスク管理・収益管理態勢の構築」です。銀行業務の中で、業務の取捨選択やリスクテイクの範囲、目標とする収益などを明確にして、リスク管理や収益管理を高度化させ、最終的にはリスクに対する収益の増加を目指すものです。4つ目は「一人ひとりが知恵と行動により主体的に課題解決に取り組む組織風土の醸成」です。これは、課題解決に主体的に取り組む人材を育成するとともに、職員が能力を最大限に発揮できる環境を整備することを目指すものです。

現中期経営計画では、この4つの基本方針のもと各種施策に取り組むことによって、テーマである「地域の未来を共に創るCSVの実践」の実現を目指しています。



中期経営計画の進捗状況

2019年4月にスタートさせた現中期経営計画の前半2年間の進捗としましては、「経営体質強化プロジェクト」にもとづき、営業店および本部業務のBPRを進め、営業体制を見直ししたほか、お客さまに有用な提案を可能とするための店舗再編も前倒しで行ってまいりました。地域経済を下支えする新たな事業領域を創出するため、コンサルティング専業子会社である「いわぎんコンサルティング(株)」と地域商社である「manorda(マノルダ)いわて(株)」の2社を2020年4月に当行100%出資のもと設立しました。また、デジタルトランスフォーメーションの推進が、当行だけでなく地域にとっても重要課題のひとつとの認識から、デジタル分野を優先的に経営資源を投入し取組みを強化する分野と位置づけています。この取組みをさらに加速させるため、2021年2月、デジタル専担部署となる「DX Lab」を新設しました。

そのうえで後半2年間につきましては、今後も予想されるさまざまな環境の変化に対応しつつ、前半2年間でのBPRや事業領域の創出といった施策の効果を本格的な成果や収益に結び付けていく期間と位置づけています。

主要計数目標の進捗状況としましては、計画2年目の2021年3月期は「OHR」「連結自己資本比率」「事業承継・M&A支援先数」につきましては目標を達成しましたが、「連結当期純利益」につきましては、与信費用の増加を収益でカバーできず、目標未達となりました。

主要計数目標の進捗状況

主要計数目標	2021年3月期 目標	2021年3月期 実績	2023年3月期(中計最終期) 目標
連結当期純利益	30億円	28億円	50億円
OHR	84.1%	77.3%	70%台
連結自己資本比率	11%後半	11.83%	10%以上
事業承継・M&A支援先数	1,200先	1,218先	2,400先 ※計画期間累計

マテリアリティ

■CSVのさらなる具現化

2021年4月から中期経営計画の後半戦がスタートしていますが、テーマである「地域の未来を共に創るCSVの実践」につきましては、役職員一人ひとりがさらに理解を深め、地域の課題を自分事として捉え、さまざまな課題の解決に対して主体的に行動することを大事にしています。

具体的には、当行では、お取引先の現状および課題を認識・分析し、事業の内容や成長可能性を適切に把握したうえで企業価値向上への支援を行う事業性理解を課題解決の取組みの基本としています。そのうえで、貸出等の資金調達の支援を行うほか、いわぎんコンサルティングを中心とした事業承継・M&Aや経営改善の取組みを強化し、地域の雇用の場の確保や技術力・ブランドの維持といった課題の解決を支援します。あわせて、地域の持続的な成長発展のためには、起業・創業や新事業創出といった新たなビジネスの芽を育てる取組みが大事であることから、ベンチャーキャピタルであるいわぎん事業創造キャピタルを通じて、地域のためにイノベーションに挑戦する企業や起業家を応援するほか、新たな事業につながるビジネスマッチングの支援もさらに強化します。加えて、地域の豊かな観光資源や質の高い食産品などをブランディングすることで、さらに顕在化させ、域外からの消費やヒトを呼び込む地方創生の取組みを、地域商社であるmanordaいわてと連携し、積極的に展開してまいります。

個人のお客さまに対しましては、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、さまざまなライフプランやライフイベントなどに応じた商品やサービスを、お客さまにとって最適な方法により、ご提供していくという考えです。また、デジタルトランスフォーメーションに関しましても、デジタルを活用した銀行ビジネスの変革に取り組むとともに、当行だけでなく、地域社会のデジタル化やデジタルを活用したお取引先企業の生産性の向上やビジネスの高度化など、地域にとって最適なデジタル化を牽引してまいります。

■強固な経営基盤の確立

当行では、経営体質強化プロジェクトを2017年10月にスタートさせ、第1フェーズとして本部および営業店BPRと店舗再編、第2フェーズとして融資ストラクチャー改革および新事業領域の創出、第3フェーズとしてコスト構造改革を展開してきました。

本プロジェクトの取組みにより、業務プロセスや組織、営業体制の見直しのほか、経費の削減も前倒しで進捗していますが、現中期経営計画の収益目標達成には、さらなるコスト構造の見直しが必要であることから、今後はさらに一歩踏み込んだ施策を展開し、収益基盤の強化を図ってまいります。

また、店舗再編につきましても計画期間を前倒しで進めていますが、来店不要なサービスや融資以外の相談業務などお客さまが求めるサービスやニーズも変化しています。このように変化し、多様化するお客さまのニーズを的確に把握するとともに、地域の金融インフラを支える地域金融機関としての役割や責任にも十分配慮し、今後もお客さまにとって最適な店舗戦略を検討してまいります。

経営体質強化プロジェクト（2017.10～2023.3）

■職員一人ひとりが活躍できる環境の整備

当行では、「多様な職員が互いを尊重し、一人ひとりが安心して成長と活躍ができる職場」を目指して、ダイバーシティ&インクルージョンの取組みを推進しています。

人材の活用に関しましては、当行の将来を担う若手行員の育成と定着化や女性行員の活躍が極めて重要な課題と捉え、若手行員の早期戦力化や女性行員のスキルアップに向けた研修施策を導入しています。また、若手行員を中心に、ベンチャーキャピタルやコンサルティング専業子会社、地域商社などグループ会社へ出向させることで専門的知識の習得と活躍の場を支援しています。

また、多様な働き方への対応としてフレックスタイム制度や事業所内保育所の整備などにより、生産性の向上や労働時間の削減、育児・介護・通院など「仕事と生活の調和」をより一層促進しているほか、女性の管理職登用やキャリアアップへの取組みなどポジティブ・アクションについても継続的に取り組んでいます。

新型コロナウイルス感染拡大の影響への対応

新型コロナウイルスの影響はまだ予断を許さないことから、地域金融機関としての責務である金融インフラの維持、また安定的かつ円滑な資金供給につきましては引き続きしっかりと対応していく考えです。

そのうえで、現在は、アフターコロナも見据え、お取引先に対する本業支援を強化しています。新型コロナウイルスはお取引先の経営環境や求められる営業スタイルを一瞬にして、大きく変化させました。これまで対面で行ってきた営業や販売が非対面の方法に転換を余儀なくされ、感染対策とも相まって、ペーパーレスやキャッシュレスをはじめとしたデジタル化対応など、ニューノーマルに対する課題が山積しています。この流れは新型コロナウイルスが収束に向かっても戻ることはないと予想されますので、当行もスピード感をもってお客さまの抱えるさまざまな課題の解決につながる本業支援にグループの総力を結集して取り組んでまいります。

2021年7月

株式会社岩手銀行
代表取締役頭取　田口幸雄

Ⅰ.岩手銀行の価値創造プロセス

当行のポジショニング

当行にとって「地域」とは、主たる営業基盤である「岩手県」を指します。当行は営業基盤である地域との共存共栄を実現するため、地域最大の店舗ネットワークや預金等および貸出金のシェアをこれからも効果的に活用していくとともに、当行の強みである厚い自己資本の蓄積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まいります。

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さらに高め、地域が抱えるさまざま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存在の確立を目指します。

三陸鉄道リアス線

コーポレートデータ

2021年3月末現在

名称	株式会社岩手銀行
英文名称	The Bank of Iwate,Ltd.
本店	盛岡市中央通一丁目2番3号
設立	1932年5月2日
資本金	120億89百万円(単体)
従業員数	1,430人(単体) 1,540人(連結)
店舗数	109ヵ店
発行済株式数	18,497,786株
自己資本比率	11.44%(単体) 11.83%(連結) 国内基準　※新基準バーゼルⅢ
総資産	3兆8,388億円(単体) 3兆8,409億円(連結)
預金等	3兆4,245億円(単体)
貸出金	1兆9,043億円(単体)
格付	(株)格付投資情報センター　A－

当行本店本館(盛岡市)

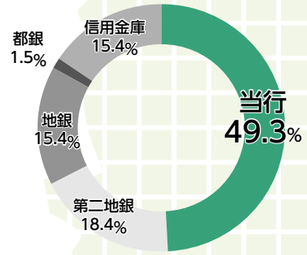
地域におけるシェア

2021年3月末現在

地域における当行の預金等および貸出金シェアは、県内の地銀、第二地銀、都銀、信用金庫のなかでトップとなっています。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あり、自治体とのさらなる連携強化を図るとともに、自治体が進める地方創生の取組みなどを積極的に後押しし、地域経済や社会の活性化に向けて協力して取り組んでまいります。

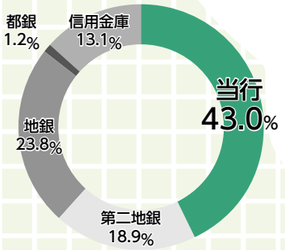
県内預金等シェア ※譲渡性預金含む

県内預金等 **29,733**億円



県内貸出金シェア

県内貸出金 **12,370**億円



※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

指定金融機関の自治体数

23市町村／**33**市町村
※岩手県

「地方創生の連携に関する協定」を締結している自治体数

27市町村／**33**市町村
※岩手県

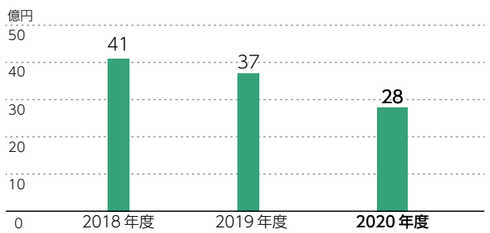
グループネットワーク

当行グループは、銀行を中心に、リース・電算機処理受託、クレジットカード・信用保証、コンサルティング、地域商社事業および投資ファンドを営む企業から成る地域における総合金融グループです。今後もグループ間の連携をさらに強化するとともに、地域のお客さまにとって価値の高い商品やサービスをワンストップで提供し、課題解決を総合的に支援する金融グループを目指してまいります。

財務・非財務ハイライト

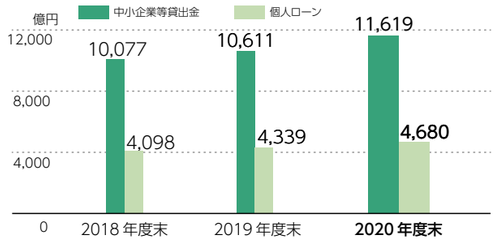
財務ハイライト

当期純利益(連結・億円)　28億円

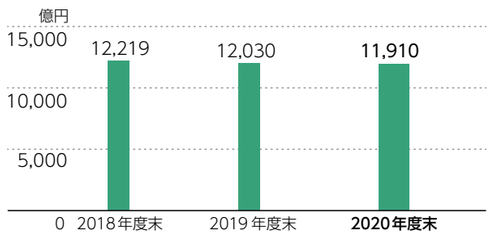


中小企業等貸出金・個人ローン(単体・億円)

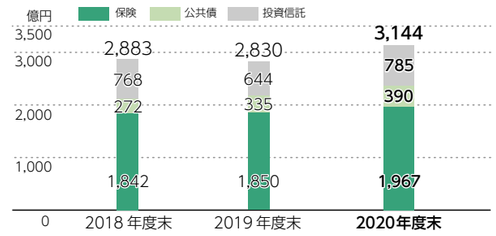
中小企業等貸出金　11,619億円　個人ローン　4,680億円



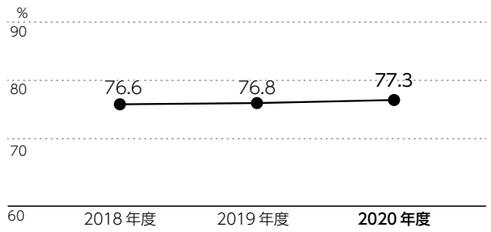
有価証券残高(単体・億円)　11,910億円



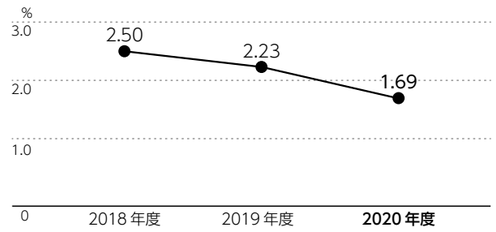
預り資産残高(単体・億円)　3,144億円



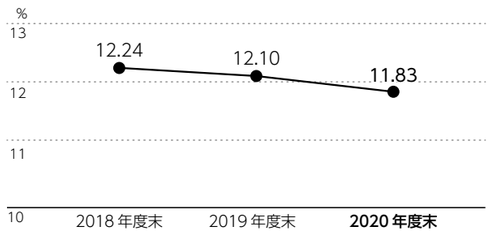
OHR(単体・%)　77.3%



ROE(連結・%)　1.69%

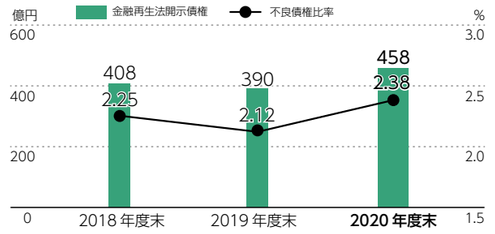


自己資本比率(連結・%)　11.83%



金融再生法開示債権(単体・億円・%)

金融再生法開示債権　458億円　不良債権比率　2.38%



非財務ハイライト(地域密着型金融に関連する情報)

当行がメインバンクとして取引を行っている企業のうち、経営指標の改善や就業者数の増加が見られた先数(2021年3月末)

4,736先(83.0%)

※メイン先に占める割合

当行が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況(2021年3月末)

好調および順調先

812先(66.9%)

※経営改善計画策定先に占める割合

地域の中小企業融資先のうち、無担保融資先数、および無担保融資額の割合(2021年3月末)

先数 **6,557先(73.6%)**

融資額 **1,972億円(43.3%)**

※地域の中小企業融資先に占める割合

当行が関与した創業件数(2020年度)

677件

ソリューションを提案した先数(2020年度)

1,071先

販路開拓を支援した先数(2020年度)

48先

中小企業向け融資や本業支援を主に担当している従業員数(2021年3月末)

514人(26.3%)

※全従業員数に占める割合

取引先の本業支援に関連する資格取得者数(2021年3月末)

571人

・事業性理解に基づき融資を行っている与信先数・融資額および全与信先数・融資額に占める割合…P21
・事業承継・M&A支援先数…P25

地域のポテンシャルと課題

ポテンシャル

安定した生産量と品質を誇る1次産業

岩手県は広大な農地や変化に富んだ気象条件など農業資源に恵まれ、各地域で立地特性を生かした多彩な農業が展開されています。また、県土の8割近くを占める森林では針葉樹や広葉樹がバランスよく育っています。さらにリアス式海岸の静穏海域や水産物の育成に適した岩礁に恵まれ、「つくり育てる漁業」先進県ともなっています。

各産業産出額

単位：億円　(　)は全国順位

	金額	主な品目
農業	2,676(10)	米(10)、ブロイラー(3)、肉用牛(5)
林業	1,925　(6)	すぎ(5)、からまつ・えどまつ・とどまつ(2)
海面漁業・養殖業	34,605(13)	まぐろ類(10)、貝類(4)、うに類(2)

※農林水産省　令和元年「生産農業所得統計」「林業産出額」「漁業生産額」

モノづくり産業の集積

岩手県は県南地域を中心として、自動車、半導体関連などの完成品メーカーと、それを支える基盤技術を有する中小企業群によるモノづくりの産業集積が進んでいます。

トヨタ自動車東日本(株)岩手工場

豊かな観光資源

岩手県には、「平泉の文化遺産」、「明治日本の産業革命遺産（橋野鉄鉱山）」などの世界遺産や、「三陸復興国立公園」、「十和田八幡平国立公園」の2つの国立公園、さらには、三陸沿岸を縦断する「三陸ジオパーク」など、世界に誇れる観光資源が存在しており、外国人宿泊者数も増加傾向にあります。

また、2021年5月には御所野遺跡（一戸町）を含む「北海道・北東北の縄文遺跡群」がイコモス勧告されています。

平泉(平泉町)

橋野鉄鉱山(釜石市)

再生可能エネルギーの高いポテンシャル

岩手県内の再生可能エネルギーの推定可能利用量は北海道に次いで全国2番目の規模です（全国シェア7.1%）

全国シェア、(　)は全国順位

太陽光　1.1%(29)

風力　9.4%(2)

地熱　16.7%(2)

中小水力　1.4%(17)

抱える課題

人口減少に関わる様々な課題

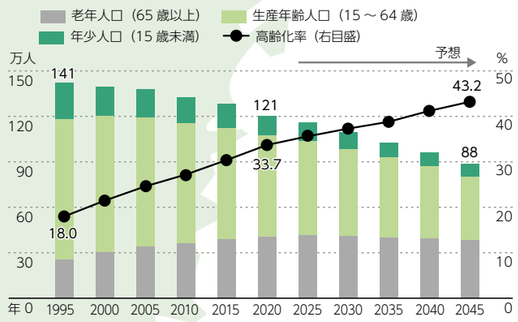
岩手県の人口は1997年以降減少し続けており、2020年の人口は121万人となっています。人口構成としては、生産年齢人口（15-64歳）および年少人口（15歳未満）が減少している一方で、老年人口（65歳以上）が増加しており、少子高齢化が急速に進んでいます。また、2000年以降は、「社会減」と「自然減」が相まって減少するという状況が続いています。

岩手県の場合、人口減少には「出生数の減少」と「若者の県外流出」が大きく影響しています。「出生数の減少」の要因としては、若い世代の県外流出による女性人口の減少、所得に対する不安や子育てと仕事の両立が困難であることを理由にした出生率の低下が考えられています。また、「若者の県外流出」に関しては、岩手県の社会減の傾向として、18歳の進学・就職期、22歳前後の就職期の県外流出が顕著であり、その要因は若者の希望する就職先（職種、給与条件、求人数等）の確保が困難であることが指摘されています。さらには、廃業・解散数の増加や開業率が低いことなどが影響して、雇用や就労の場そのものが減少している状況にあります。このように、人口減少には雇用情勢や働き方など「仕事」に関する問題が大きく影響していることがわかっています。

人口減少は地域におけるさまざまな需要の減少をもたらし、各種サービス業の撤退や減少などにつながりやすいと考えられています、また、こうした生活利便性の低下が、さらなる人口減少につながり、悪循環を引き起こします。

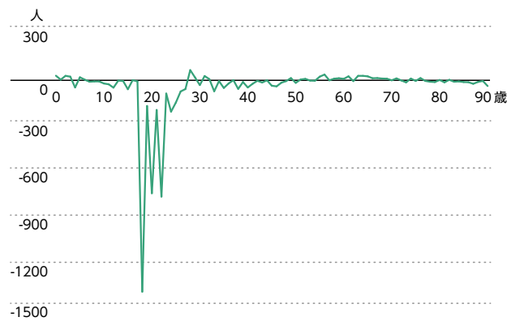
当行は、人口減少そのものは止めることはできないにしても、そのスピードを緩やかにすることは可能と考えます。そのために人口の増減を大きく左右する「仕事」に着目し、雇用の場の存続や新たな事業の創出、企業の労働生産性を高めるなど企業価値向上に向けた取組みを積極的に支援しています。また、交流人口や関係人口など、人の流れを活発にするためには地域としての魅力を高めることも重要であることから、人が集まり賑わいの溢れる住み心地のいい街づくりの取組みに主体的に取組んでいます。

岩手県の人口推移（予想）



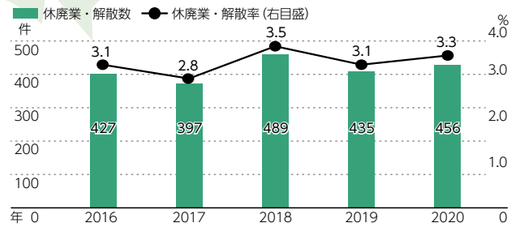
岩手県、国立社会保障・人口問題研究所

岩手県の年齢別社会増減　2020年



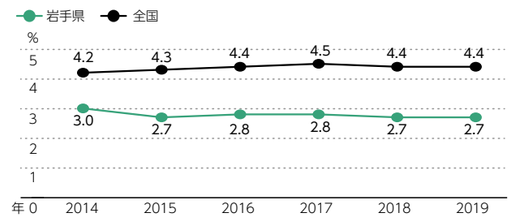
岩手県

岩手県の休廃業・解散件数の推移



帝国データバンク

岩手県の開業率の推移



岩手県

価値創造プロセス

当行グループが目指すのは主要な営業基盤である地域との共通価値の創造です。

現在、当行グループが主要な営業基盤と位置づける地域は、人口減少に加え、後継者不足や廃業・解散件数の高止まり、開業率低迷による事業所数の減少、また急速に進むデジタル化への対応などさまざまな課題を抱えています。当行グループは地域が抱える課題を「自分事」として捉え、厚い自己資本をはじめとした強みをビジネスモデルの核となる中期経営計画の実現に投下し、お取引先企業の事業の継続・成長発展や円滑な事業承継、個人のお客さまの利便性向上に資する商品・サービスの提供、またデジタル化への対応などを積極的に支援することで地域が抱える課題の解決に全力で取り組みます。地域の課題解決の追及により、地域と当行グループの共通の価値を創造し、共存共栄を実現する、これが当行グループの価値創造プロセスです。

地域が抱える課題
【外部環境】

- **人口減少の急速な進行**
  人口の減少は域内需要の減少に直結します。県内では進学期、就職期の若者の域外への流出も大きな課題となっています。
- **後継者不足、解散・廃業数の高止まり**
  県内は解散・廃業数が高止まりで推移しており、技術力やブランドの喪失、雇用の場の減少への対応が喫緊の課題となっています。
- **地域企業の競争力強化**
  (労働生産性の向上、デジタル化への対応、ブランディング強化)
  岩手県は労働生産性が全国平均を下回っており、IOTやデジタル化対応などによる生産性の向上が課題です。また、質の高い食産品や工芸品、また観光資源などを域外に強く発信していくためのブランディングの強化が必要です。
- **魅力ある街づくり**
  若い世代の人たちの県外流出を抑制することや域外からの交流人口・関係人口を増加させるためには、人が集まる魅力のある街づくりにソフト・ハードの両面から取り組むことが重要です。
- **気候変動問題・脱炭素化への対応**
  気候変動による影響は地域においてもさまざまな形で表れており、実効性の高い脱炭素化への取組みが求められています。また、大手企業などがサプライチェーン全体に脱炭素化対応を求める動きも広がっており、対応が急がれます。
- **新型コロナウイルスによる影響への対応**

当行の強み
【インプット】

- **財務資本**
  当行グループは安定した自己資本の蓄積が強みであり、地域のさまざまな資金需要や新たな施策に対してリスクを取って対応することが可能です。(2021年3月末連結自資本比率11.83%)
- **設備資本**
  当行は岩手県内を中心に、その両翼である八戸および仙台圏域に店舗ネットワークを形成しています。また、銀行のほか、カード、リース、コンサルティング、地域商社および投資ファンド事業を行うグループネットワークにより課題解決の支援体制を強化しています。
- **人的資本**
  当行グループは地域の課題解決に主体的に取り組む人材を育成するとともに、グループ内人材マネジメントにより、グループ会社間の人事交流を活発化させ、従業員のより専門的な知識の習得と活用を進めています。
- **知的資本**
  当行グループは地域密着型の金融機関として、さまざまな情報やノウハウを蓄積し、多方面にネットワークを構築しています。また、業務効率やお客さまの利便性向上を図ることを目的としてブロックチェーンなどの技術も積極的に活用しています。
- **社会・関係資本**
  当行は主要な営業基盤である岩手県内において預金等および貸出金のシェアがトップであるとともに、指定金融機関は23自治体、「地方創生の連携に関する協定」締結先は27自治体(ともに2021年3月末現在)と地域の自治体とも強固な連携関係を構築しています。また、国の重要文化財である岩手銀行赤レンガ館はランドマーク的存在として地域の賑わいづくりに貢献しています。

中期経営計画
【ビジネスモデル】

いわぎんフロンティアプラン ～To the Next～
2019年4月～2023年3月
地域の未来を共に創る CSVの実践

基本方針

Ⅰ.「創意と熱意」
地域やお客さまの成長を実現するための質の高い付加価値の提供

Ⅱ.「ストラクチャー改革」
BPRの推進とリソース配分の最適化による業務効率性の向上

Ⅲ.「柔らかく、揺るぎない」
環境の変化に柔軟に対応できる市場運用・リスク管理・収益管理態勢の構築

Ⅳ.「わたし × みらい」
一人ひとりが知恵と行動により主体的に課題解決に取り組む組織風土の醸成

×

経営体質強化プロジェクト
P19-20
2017年10月～2023年3月

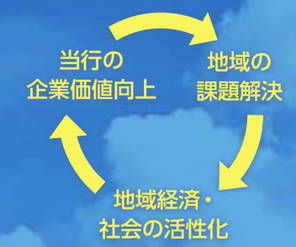
- コーポレート・ガバナンス P45-46
- コンプライアンス P47-48
- リスク管理体制 P49-50
- 資産の健全性確保 P51-52

課題解決の取組み
【アウトプット】

- 事業性理解 P21-22
- ESG P23 -24
- 事業承継・M&A P25-26
- 経営改善支援、新型コロナウイルス対応 P27-28
- 企業・創業、新事業創出 P29-30
- 地方創生 P31-32
- 地域循環型社会の実現 P33-34
- 個人向けサービス P35-36
- デジタルトランスフォーメーション(DX) P37-38
- 人材育成・活用 P39-40
- 社会貢献活動(CSR) P41-42

共通価値の創造
【アウトカム】

- **地域とお客さま**
  課題解決⇒地域経済・社会の活性化⇒当行の企業価値向上の好循環を創出するとともに、SDGsの達成に貢献し持続可能な地域社会の実現を目指します。



- **株主・投資家**
  株主価値の創造のほか、透明性の高い情報開示、エンゲージメントの推進を目指します。
- **従業員**
  職員一人ひとりが活躍できる職場環境や、多様な働き方とワーク・ライフ・バランスを実現します。

葛巻町　塚森牧場

ビジョン実現に向けた全体戦略

中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン」×「経営体質強化プロジェクト」

当行は、2013年4月～2023年3月までの10年間の長期ビジョンとして「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」を掲げています。この長期ビジョンを具現化し、地域との共通価値の創造、共存共栄を実現するために、グループ全体で進めている全体戦略が中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン」です。現在は中期経営計画の最終ステージである「いわぎんフロンティアプラン～To the Next～」（2019年4月～2023年3月、以下、「To the Next」）の前半2年が経過し、「To the Next」の後半2年とともに長期ビジョン達成の総仕上げに向かって各種施策を推進しているところです。

「To the Next」の前半2年間については、「収益構造の改革・体制の再構築」「新事業・デジタル分野等への積極投資」を主要テーマに掲げて、「経営体質強化プロジェクト」（2017年10月～2023年3月）の中で具体的な施策を前倒しで進めてまいりました。「収益構造の改革・体制の再構築」に関しては、「本部・営業店BPR」「店舗再編」「融資ストラクチャー改革」「コスト構造改革」に取り組み、収益構造の改善・強化を図るとともに、BPRによる業務の見直しや営業人員を創出するための体制整備を行いました。「新事業・デジタル分野等への積極投資」に関しては、「新たな事業領域の創出」「デジタル分野の推進」に取り組み、地域経済を支えていくための新たな事業基盤としてコンサルティング専業子会社および地域商社の2社を設立したほか、デジタル戦略の専担部署を新たに立ち上げました。

「To the Next」の後半2年間については、前半2年間の施策効果を本格的に発現し成果に結びつける期間と位置づけ、本業支援のさらなる強化や人員リソースの再分配などによりグループ全体収益力を向上させていくとともに、コスト構造改革によるコストスケールの適正化や、デジタルトランスフォーメーションのさらなる推進を図ってまいります。

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」(2013.4～2023.3)

中期経営計画「いわぎんフロンティアプラン」

1st Stage
～復興と創造、豊かな未来へ～
2013.4～2016.3

2nd Stage
～The・イノベーション～
2016.4～2019.3

3rd Stage
～ To the Next ～
2019.4～2023.3

前半2年間（2019～2020年度）

収益構造の改革・体制の再構築
新事業・デジタル分野等への積極投資

後半2年間（2021～2022年度）

施策効果の本格的な発現

経営体質強化プロジェクト　2017.10～2023.3

本部・営業店BPR 2017.10～	・業務内容別に適正人員の把握・反映 ・RPAの導入により本部事務を効率化		・グループ内の人員リソース再分配 ・新営業店システムの導入
店舗再編 2017.10～	・店舗機能向上を目的に店舗網を再編 ・18ヵ店の再編を完了（～2021.3）		・再編対象店舗の拡大 ・ATM台数の適正化
融資ストラクチャー改革 2018.10～	・融資VSC体制を大規模店舗に導入 ・融資事務の本部集中化		・本部集中化事務の拡大
新事業領域の創出 2018.10～	・コンサルティング専業子会社および地域商社を設立		・グループ連携による全体収益力の向上
コスト構造改革 2020.4～		・グループ全体の重複業務見直しおよび削減 ・子会社拠点の再編（集中化）	・コストスケールの適正化 （ファシリティ、グループ会社再構築など）
デジタルトランスフォーメーション（DX） 2017.10～	・デジタル戦略専担部署の新設		・データ利活用　・オムニチャネル ・デジタル接点強化　・営業活動支援

事業性理解

「事業性理解」(事業性評価)に基づく融資等を進めるための経営方針

当行は、適切な事業性理解に基づくコンサルティング機能の発揮を通じ、地域の企業・産業への積極的な支援や、地方創生に向けた取組みに貢献していきます。

なお、当行ではお取引先との密接なリレーションをイメージしやすくするため事業性評価の呼称を、「事業性理解」としています。

事業性理解

地域経済・産業の現状および課題の認識・分析

▼

地域を支える企業の事業の内容や成長可能性を適切に把握

▼

企業のライフステージに応じた課題解決の支援

▶ 取引先企業の企業価値向上
地域経済・産業の底上げ

▶ 地方創生・震災復興

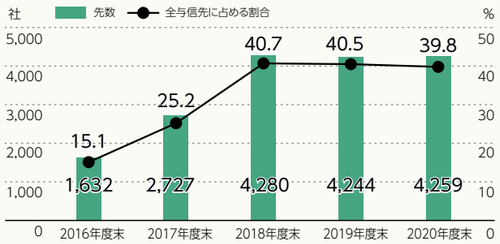
行内体制の整備状況

当行は、事業性理解を企業の現状および課題を認識・分析し、事業の内容や成長可能性を適切に把握したうえで企業価値向上への支援を行うため、課題解決に向けた検討・提案および実行するための重要なプロセスと位置づけています。事業性理解を通じ、企業の集積体である地域経済・産業の底上げを図ることで、当行も持続的な収益を確保するというビジネスモデルの実現を目指します。

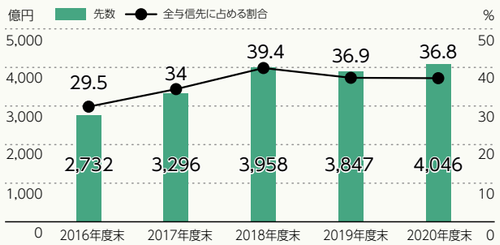
法人戦略部内の「事業性理解推進チーム」を中心として、課題解決へ向けた具体的な取組方針を定め、見える化と情報共有により営業店と本部が一体となった支援体制を構築しています。

また、行内の業績評価制度において取組状況を評価しているほか、行内研修においても事業性理解に関するカリキュラムを設け、役職員の資質向上を図っています。

事業性理解に基づき融資を行っている与信先数



事業性理解に基づき融資を行っている与信先の融資額



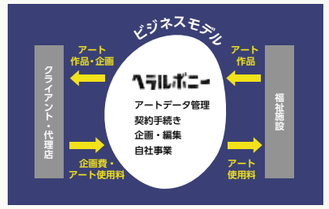
※「与信先」…融資残高がある先のほか、融資枠や保証のみ(融資残高が無い)の先も含めたお取引先

事業性理解インタビュー

株式会社ヘラルボニー

「異彩を放て」

ヘラルボニーは、障害のあるアーティストを「異彩」と定義して、彼らが創作したアート作品をさまざまなモノ、ことばに落とし込み世の中に「放つ」ことで、障害のある人へのネガティブなイメージや意識を変えていくことをミッションとしています。双子である同社社長の松田崇弥氏と副社長の松田文登氏が、4歳年上の自閉症の兄に対する社会からの偏見に感じた違和感が当社の原点です。一方、企業として当社が目指しているのは単なる社会貢献ではなく、「異彩」のアートを活かしたビジネスとその成長です。



ヘラルボニーのビジネスモデル

—具体的な事業内容を教えてください。

松田副社長：大きくは「ブランド」「原画複製」「ライセンス」の3事業です。「ブランド事業」は、最近はD2CによるEC事業を強化していて、盛岡にいながら世界中に販売できる仕組みが出来ています。「原画複製事業」は、アーティストの原画をアート作品として売買するものです。「ライセンス事業」は弊社の根幹を成すもので、弊社はアートとライセンスのデータバンクを自任しています。アートのライセンスを2,000件以上保有しており、ビールやアパレル、缶詰のパッケージなどさまざまな商品に採用いただいています。

—当社との取引のきっかけは。

吉田：以前、出向先の日本政策投資銀行でお会いしていたことが縁で、資金のご相談をいただきました。副社長のお話から、「障害=欠落のイメージを変えたい」という想いがすごく伝わってくるのと同時に、それをしっかりビジネスに落とし込んでいるところに驚きました。同時に、当社が手掛けているアートによる商品のビジュアル化などは、ほかのお取引先のイメージアップや企業価値の向上にも展開できる可能性を強く感じました。

当社がプロデュースするアートスカーフ

菅野：その後、副社長と一緒になって、さまざまなお取引先に対して提案訪問しています。着実に成約事例が積み上がっており、当社はもとより、地域のお取引先の企業価値向上やSDGsの取組みに貢献できていると考えています。また、こういった活動が決算書だけでは把握することが難しい当社の強みや成長性を深く理解する機会にもつながっています。

—今後のビジョン、当行に対する期待は。

松田副社長：収益を上げていくところは首都圏や海外になっていくと思いますが、岩手がスタートの地であることのスタンスや思いに変わりはありません。本社はずっと岩手におきたい、本気で、そう思っています。今は、岩手でアートの祭典のようなイベントをやりたいと思っていて、それを将来的には全国のアーティストが集まるための発信基地として創り上げていきたいと思っています。そこにもいろいろな面で岩手銀行さんのバックアップを期待しています。

ESG課題への取組み

当行は地域が抱える環境課題や社会課題に対して、さまざまな取組みや金融商品・サービスの提供を通じて課題解決を図ることにより、持続可能な地域社会の実現を目指しています。

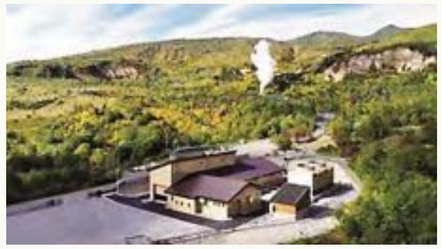
Environment　環　境

再生可能エネルギー向け融資

岩手県は太陽光や風力、地熱など豊富な再生可能エネルギーに恵まれており、その再生可能エネルギーを活用して脱炭素化や地域経済の活性化を実現するプロジェクトや取組みを積極的に支援しています。

■再生可能エネルギー向けプロジェクトファイナンス実績(2021年3月末)

与信残高: **49**件 約**538**億円



豊富な地熱資源を有効活用する八幡平市地熱資源開発事業をバックアップ

折爪岳で計画されている県内最大級の風力発電事業をバックアップ

エネルギー向けプロジェクトファイナンスに関するガイドライン

脱炭素社会の実現に向けた世界的な動向を踏まえて、石炭火力発電事業向けの新規融資を行わない方針

※環境負荷が小さい高効率発電技術を備えた石炭火力案件に限定して取組み検討を可能としている

Social　社　会

震災時元本免除特約付き融資「バックアップ・プラン」

予め定めた震度観測点において震度6強以上の大規模地震が発生した場合に、予め定めた割合（100%または50%）で当該融資の借入元本が免除される特約が付与された融資商品です。

当行の主たる営業基盤は東日本大震災の被災地域でもあり、地域のお取引先に対して、発生自体を避けることができない震災への対策強化を進めていくことは、地域金融機関として大きな意義があると考えています。

本商品は、大規模地震発生時の直接被害、間接被害の有無に関わらず、震度6強以上の地震発生により借入元本が免除され、財務面でのダメージの補填が可能となります。お取引先の大規模地震リスク対策や事業継続計画（BCP）策定に活用いただくことで、災害時の事業継続、早期の事業再開を財務面から後押しします。

■「バックアップ・プラン」実績(2021年3月末)

実行累計**40**件 **3,320**百万円

いわぎん寄付型ローン「エールいわて」

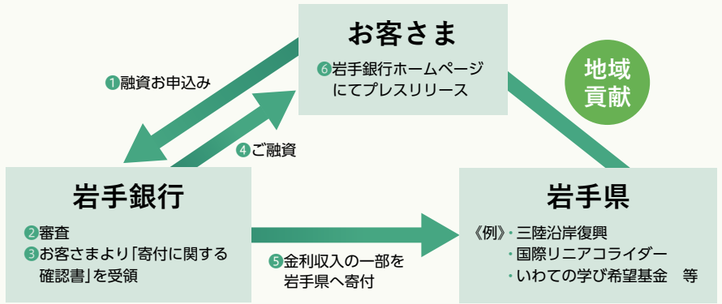
貸出金利収入の一部を岩手県が推進する事業に寄付し、地方創生・地域経済活性化を促進する仕組みを付した寄付型ローンです。寄付金の使い道はお取引先に選択いただき、そのご厚意を当行から岩手県が進めている事業に届ける仕組みとしています。

寄付の対象は、三陸鉄道活性化などの三陸沿岸振興、国際リニアコライダーの実現に向けた活動といった具体的な事業のほか、文化芸術・スポーツ振興や保健・医療・福祉の充実といった施策の分野の中から、応援したい項目をお客さまに選択いただきます。

本商品を利用いただくことで、企業の皆さまのご厚意を地域の活性化につなげ、その効果が企業の皆さまに還元される好循環の創出に貢献します。

■「エールいわて」実績(2021年3月末)

実行累計**129**件 **3,785**百万円　寄付金額累計**3.4**百万円



いわぎんSDGs私募債（寄付貢献型私募債）

当行が受け取る私募債発行手数料の一部を寄付金として拠出し、発行企業が指定した教育施設やSDGsの達成に資する活動を行っている団体・施設等に対して、必要な書籍や教育品等を寄贈する仕組みを付した商品です。

※2021年4月より、従来のいわぎん「みらい応援私募債」の商品性を一部見直し、取扱を開始しています。

地域の未来を担う子供たちの教育環境の整備やSDGsの達成に向けて取組んでいる団体等の支援と、企業の資金調達手段の多様化を同時に実現することで、地域貢献に取り組む企業の支援を行います。また、私募債の発行に際し、発行企業における現行の取組みについて「SDGs自己診断シート」を用いたセルフチェックを行い、自社の取組みの現状把握に活用いただくことで、SDGsへの理解の深化を促す効果が期待できます。

■寄付貢献型私募債実績(2021年3月末)

発行累計**87**件 **7,860**百万円

※いわぎん「みらい応援私募債」の実績

SDGs自己診断シート

※ Governance（企業統治）の取組みについてはP43～52に掲載しています。

事業承継・M&Aの支援

経営者の平均年齢は全国的に上昇傾向にあり、そのなかでも岩手県は全国平均を上回っています。また、休廃業・解散は増加傾向にあり、後継者の不在率についても全国平均を大きく上回る状況にあるなど、事業の継続や承継はその企業だけでなく、地域経済全体にとって喫緊の課題となっています。

社長の平均年齢

	社長の平均年齢	
岩手県	62.0歳	前年比 +0.1歳
全国平均	60.1歳	前年比 +0.2歳

帝国データバンク
全国社長年齢分析（2021年2月）

休廃業・解散の動向

	休廃業・解散件数	
岩手県	456件	前年比 +4.8%
全　国	56,103件	前年比 △5.3%

帝国データバンク
全国企業「休廃業・解散」動向調査（2020年）

後継者不在率

	後継者不在率	
岩手県	69.0%	前年比 +1.2%
全国平均	65.1%	前年比 △0.1%

帝国データバンク
全国企業「後継者不在率」動向調査（2020年）

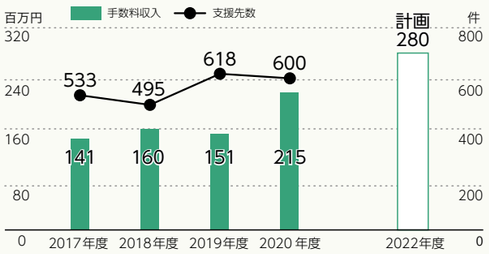
地域金融機関として当行の役割は、地域経済全体が活性化するように、それぞれの企業の存続・成長を後押しすることであり、円滑な事業承継の支援は、特に重要施策として位置づけ、自治体や関係機関と連携・協力しながら積極的に取り組んでいます。また、事業承継は、経営者だけではなく、会社の存続や社員の人生にも関わる重要な問題であり、経営者や企業によって課題や悩みが異なることから、それぞれにオーダーメイドの対策が必要です。また、後継者が不在などのケースには、M&Aも視野に入れた支援を行っています。

事業承継・M&A支援体制

当行では事業承継・M&A業務を本格化し、実績を重ねてきましたが、事業者のニーズや抱える課題はさらに多様化・複雑化しており、コンサルティング機能の強化・高度化が不可欠となってきたことから、2020年4月にコンサルティング専業子会社「いわぎんコンサルティング（株）」を設立しました。当社は事業承継・M&A以外に、民事信託、中核人材紹介など事業領域を拡大することで、事業承継全般に関する課題に高い専門性で対応できる体制を整備しています。

2020年度のM&A実績に関しては17案件、32先のクロージング、44先を新規に受託しました。

事業承継・M＆A支援先数・手数料実績



いわぎん次世代経営塾

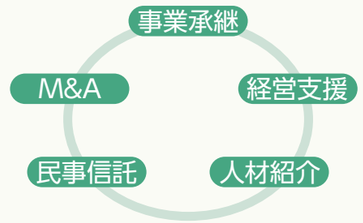
「いわぎん次世代経営塾」は、今後の地域を担う次世代経営者を対象に、経営に有益で実践的な自己啓発の場を提供し、経営者間の交流を深めること、地元中小企業の支援・育成を通じて、円滑な事業承継ならびに企業の存続と発展をサポートすることを目的として、2011年5月に開講しました。当塾では、自社の将来像を示したアクションプランの作成を通じて、経営に関する基本事項、計数、事業戦略、営業戦略、リーダシップなどを学ぶほか、完成したアクションプランを所属する企業の代表者など関係者参加のもと発表することで、決意表明の場ともなっています。

カリキュラムにはグループワークだけではなく宿泊研修も盛り込んでおり、同世代の異業種間交流を深めたネットワークづくりの場を提供しています。また、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おり、総合的な人財育成をバックアップしています。2019年度まで毎年開催し、これまで200名超の卒塾生を輩出して若手経営者の育成を通じた地域経済の発展を後押ししています。

いわぎんコンサルティング株式会社

いわぎんコンサルティングは当行の中期経営計画のテーマである「地域の未来をともに創るCSVの実践」を具現化するため、地域のお客さまが抱えるさまざまな事業や経営に関する課題の解決支援に向け、当行のコンサルティング機能を集約し、より専門性を高めて取り組むことを目的として、2020年4月に設立しました。専業子会社とすることで、当行グループのビジネスコンサルティングエキスパートとしての位置づけを明確にし、「経営者の皆さまと課題を共有し、その解決のお手伝いをする」体制を強化しました。当社は、これまでも銀行で取り組んできた「事業承継」「M&A仲介」に、新たに「経営支援」「中核・副業人材紹介」「民事信託組成支援」を加えた５つの相談業務をコンサルティングメニューの柱として活動しています。

経営理念　地域社会の発展に貢献する
行動規範　Client Firest−お取引先のために
　　Your Partner−岩手銀行とともにお取引先の伴走者として



【支援事例】

親族や社内に後継者が不在で廃業を検討していた高齢な経営者に対して、当社は、「長年築いてきた信用と社員の雇用を守り、取引先にも迷惑を掛けたくない」という経営者の真のニーズを解決するために、会社を社外の第三者に譲渡する「M&A」の手法をご提案しました。

当社がご紹介した譲受企業は、譲渡企業がこれまで培ってきた事業の内容を高く評価し、これに自社のリソースを加えることで大きな相乗効果が期待できるとして譲受けを決意されました。このM&Aの仲介により、譲渡企業の看板と社員の雇用、取引先等が守られたうえで、引退された譲渡企業の経営者は、大切なご家族と第二の人生を有意義に過ごしておられ、廃業のピンチを救う課題解決につなげることができました。

経営改善支援の取組み

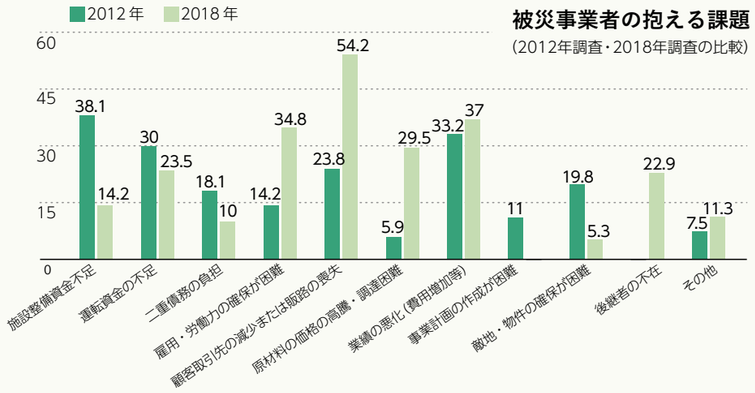
経営改善支援の取組み

当行では、審査部企業財務支援室が営業店と連携して、経営改善計画の策定や財務内容改善に対するアドバイスなどお取引先企業の経営改善支援に積極的に取り組んでいます。特に、東日本大震災や新型コロナウイルス感染拡大の影響では、財務内容が大きく毀損し、販路を喪失されたお取引先企業が多いことから、専門対策チームを立ち上げ、復旧・復興に加え、成長局面への回復を後押しするライフステージに合わせた経営改善支援を展開しています。

東日本大震災からの復旧・復興に向けた対応

■被災事業者が抱える課題

未曽有の大災害を惹き起こした東日本大震災から10年が経過しましたが、いまだ震災前の業績を回復できない事業者が多く、抱える課題も時間の経過とともに変化してきています。



※岩手県「被災事業者復興状況調査」第1回および第12回
※「事業計画の作成が困難」は2012年調査のみ、「後継者の不在」は2018年調査のみの調査項目

■復興再生支援チームの活動

「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さまざま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の解決に向け、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きました。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、再建を果たしたお取引先に対するフォローアップを含めた支援へと活動内容を変化させ、お取引先企業のステージに合わせた支援を継続しています。

・主な活動の成果(2021年3月末)

復興再生支援チームが直接支援した被災企業のうち、2021年3月末時点で、9割以上が事業を再開しています。

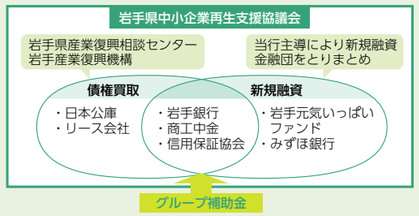
活動の成果	先数	金額
経営計画策定完了数	676先	—
各種震災関連ファンドの取組み	36先	62億円
債権買取機構への債権売却	182先	114億円
債権買取機構等のエグジットファイナンス支援	32先	—

【支援事例】～「街のシンボル」再建を後押し～

岩手県大槌町で唯一の大型ショッピングセンター「シーサイドタウン・マスト」は、地域の生活インフラとしての役割担っていましたが、東日本大震災により2階部分まで浸水し、別棟の温浴施設も焼失するなど甚大な被害を受けました。震災直後は廃業を検討しましたが、営業再開を願う住民からの2,000通を超える請願書を受けて、経営者は事業再開を決断しました。

復興再生支援チームは、中小企業再生支援協議会の関与のもと、グループ補助金、岩手産業復興機構による債権買取、当行と日本政策投資銀行等との共同出資ファンドおよび金融機関による新規融資を軸とした金融支援スキームを組成し、早期の再建を支援しました。

再建支援スキーム



被災直後のマスト(2011年3月)

再オープンセレモニー(2011年12月)

新型コロナウイルス感染拡大の影響への対応

新型コロナウイルス感染拡大の影響は長期化しており、外出自粛や移動の制限などにより、特に飲食業や観光業といった非製造業の事業者への影響が深刻になっています。当行では、感染拡大当初の資金ニーズへの対応はもちろんのこと、withコロナからafterコロナへの経営環境の変化を見据えたお取引先企業の本業支援も強化し、さまざまな支援策を提供しています。

地域支援チームの設置

新型コロナウイルスの感染拡大当初に、サプライチェーンの停滞やイベントや外出の自粛などの影響により、幅広い業種で悪影響が顕在化したことから、喫緊の資金繰り対応やその後のさまざまな課題解決の支援の核となるチームとして、2020年3月に「地域支援チーム」を設置しました。

資金ニーズへの対応

事業者の皆さまの資金ニーズに迅速かつ柔軟に対応するため、特別融資制度および制度融資の取扱いを行っているほか、新型コロナウイルスの影響により返済条件を変更する場合には、その変更手数料の免除等の対応を行っています。また、お客さまの融資や返済に関する相談に迅速かつ柔軟に対応するため、2020年2月から、全営業店に「経営相談窓口」を設置しています。

・新型コロナウイルス関連貸出実績　5,139件　1,275億円(2021年3月末現在)

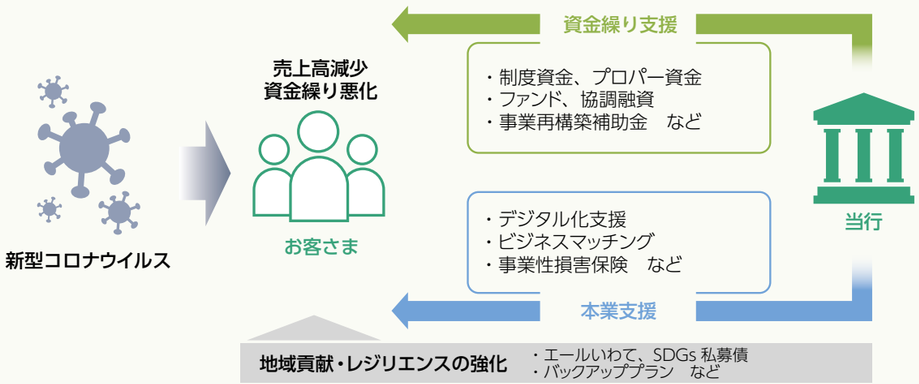
EC(電子商取引)の拡大支援

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、急減・喪失した県内事業者の売上回復支援を目的として、対面・非対面取引をシームレス化したEC(電子商取引)を地域に浸透させるため、行政、大学、商工団体と金融機関がコンソーシアムを組成し、EC普及に向けた取組みをスタートさせています。具体的な活動として、ECの浸透、活用を支援するためのオンラインセミナーを「いわてECセミナー」としてシリーズ化し、ニューノーマル時代におけるお取引先企業のデジタル化を後押ししています。

・ゼロから始める「いわてECセミナー」～ネットショップで売り上げをつくろう!!～　2020年10月
ネットショップの開設事例、ECサイトを活用した非対面チャネルを事業者向けに紹介
・第2回「いわてECセミナー」～なぜ今ECが必要なのか、地域の導入事業者に聞く～　2021年2月
ECサイト導入済事業者とのパネルディスカッションなどECに関する学びの場を提供

■コロナ禍におけるお取引先企業の支援の方向性

当行は事業性理解に基づいたお取引先企業に対する資金繰り支援を継続しつつ、事業継続・再開に向けた本業支援をさらに強化しています。



起業・創業、新事業創出の支援

いわぎん事業創造キャピタル株式会社

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月に設立しました。「岩手の地域活性化に貢献する」という経営理念のもと、県内のベンチャー企業や県外でベンチャービジネスに取り組む起業家を産学官金のネットワーク等を活用して支援していくとともに、岩手から日本全国ひいては世界に羽ばたく起業家精神溢れる事業者を発掘し、その成長・発展を支援するなど、地域のためにイノベーションに挑戦する企業や起業家を応援しています。

これまでの累計投資実績

2021年3月末

ファンド名	組成時期	投資実績（累計）
岩手新事業創造ファンド1号 投資事業有限責任組合	2015年6月	24件　6.2億円
いわぎん農業法人投資 事業有限責任組合	2016年2月	9件　2.9億円
岩手新事業創造ファンド2号 投資事業有限責任組合	2019年5月	10件　3.9億円

■キャピタルファンドの概要

岩手新事業創造ファンド2号投資事業有限責任組合

ベンチャー企業への投資を通じた地域経済の発展支援を目的とするファンドです。（1号ファンドの後継ファンド）

【投資事例】

投資先企業名：株式会社 アイ・モーションテクノロジー
投資実行月：2020年5月
投資先企業の事業内容：ロボットアームの開発・販売
投資先企業の特徴と今後の事業展開：アイ・モーションテクノロジー社は1つの関節に回転軸を2つ組込んだ多軸関節を可能にした独自の技術により、コンパクトで汎用性のあるロボットアームの開発を進めています。日本をはじめとした先進国を中心として労働力不足への対応や持続可能な労働環境の整備が重要視されており、同社の技術は製造ラインなどにおける自動化や省力化の実現に期待されています。

いわぎん農業法人投資事業有限責任組合

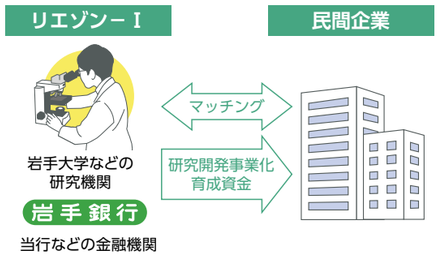
農業経営にかかる規模拡大や多角化への取組支援を目的とするファンドです。

【投資事例】

投資先企業名：クレアクロップス 株式会社
投資実行月：2020年4月
投資先企業の事業内容：露地野菜（人参、レタス、小菊）栽培業
投資先企業の特徴と今後の事業展開：クレアクロップス社は約6年間にわたる人参の栽培経験を踏まえ、圃場改良等を実施することで岩手県内の平均単収を上回る単収を実現しています。今後は作付面積の拡大や、農業技術の改善を図ることで、さらなる単収の増加を目指しています。また、地元産直への出店や研修生・農業体験の受け入れなど幅広い活動で地域貢献も重視している企業です。

いわて産学連携推進協議会（リエゾンーⅠ）による新事業創出支援

「いわて産学連携推進協議会（リエゾンーⅠ）」は、大学のシーズと民間企業のニーズをマッチングさせ、新事業の創出を図ることを目的として、2004年5月、当行・岩手大学・日本政策投資銀行と共同で設立しました。現在では岩手県内2つの金融機関を含む3金融機関と10研究機関が参画する「産・学・官・金」の連携組織となっています。リエゾンーⅠは、主な活動として「研究開発事業化育成資金贈呈事業」を行っており、企業と研究機関の連携による新技術、新ビジネスモデルの創出を支援しています。



研究開発事業化育成資金贈呈事業の流れ

7月～8月	9月中旬	10月下旬	10月下旬	11月	12月	1月	2月
贈呈候補先募集	申請の受付	技術評価	マーケティング評価	ブラッシュアップ	審査会	贈呈企業決定	贈呈式

2020年度は18回目の贈呈事業を実施。贈呈候補先として10先を推薦し、専門家等による評価・審査の結果、8先に対して計11,500千円を贈呈しています。2020年度までの累計贈呈件数および金額は124件、169百万円となり、そのうち事業化した事例は58件、研究開発中が54件となっています（事業化率46.8%）

また、2016年4月より、マッチングプランナー（当行顧問）による贈呈先訪問を実施し、事業化に向けた取組みを強化しています。

第18回贈呈式　8社に対し計11,500千円を贈呈

ビジネスマッチングによる販路開拓の支援

当行は東日本大震災により被災された事業者や風評被害に苦しむ食関連事業者の販路回復と新型コロナウイルスの影響を受けられている事業者を支援するため、各種商談会を開催し、ビジネスマッチングを後押ししています。

▶「地方銀行フードセレクション2020」（2020年10月～12月）

2020年度においては、新型コロナウイルスの影響からバイヤーとオンラインで商談する形式に変更して開催しました。当行枠では9社が出展しました。

▶「Netbix地場産品Web商談会」（2020年11月）

当行は、青森銀行および秋田銀行と三行でお客さまのビジネスチャンスの創出を目的に「北東北三行共同ビジネスネット（Netbix）」事業を展開しています。2020年度は三行共同で農畜水産物・食料品などを取り扱うお取引先と、モール型ECサイトを運営する首都圏バイヤー企業をつなぐオンライン商談会を開催しました。

▶「いわて食の大商談会2020」（2020年11月）

岩手県と地元金融機関が連携し、県内最大規模の食の展示・試食商談会として開催しました。当行枠では24社（うち新規3社）、全体で81社（うち新規11社）が出展しました。

いわて食の大商談会2020

地方創生の取組み

当行の地方創生へのスタンス

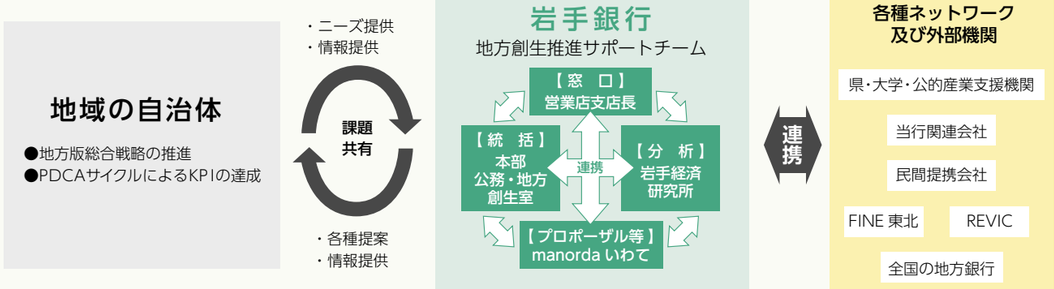
岩手県の人口減少は、地域の存続にとって大きな課題となっています。当行では、この課題への対応として、事業性理解に基づく個別事業者の課題解決を図るとともに、自治体との連携による地域の面的活性化を図ることで、地域社会の持続的成長を目指しています。

自治体との連携については、2021年3月末現在、県内33市町村のうち27市町村と地方創生に関する連携協定を締結しております。地域ごとの課題を自治体と共有し、地域資源を活かした公民連携事業やまちづくり事業により、地域の魅力向上を図ってまいります。

自治体との連携を図る観点からは、2016年4月から岩手県との間で人事交流を行っているほか、2018年4月からは盛岡市との間でも人事交流を行っています。

また、人口減少によるマーケット縮小への対応として、外貨獲得型産業の振興を図る観点から、観光地域づくりの取組みに力を入れています。

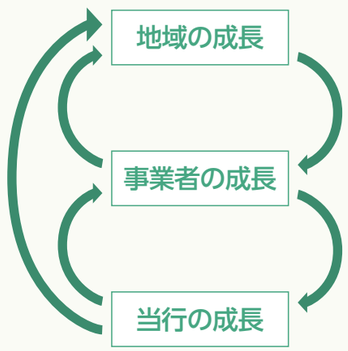
自治体との連携概要図



地域課題解決に向けた地方創生の取組み

当行の地方創生の取組みの目指すべき姿は、現中期経営計画のテーマである「地域の未来を共に創るCSVの実践」です。銀行の本来的役割である金融仲介機能を発揮して企業の成長を促し、企業の成長によりその集積体である地域を活性化し、地域の活性化が企業や当行のさらなる成長につながるといった好循環の創出を目指しています。また、地方創生を進めていくうえで、地域が抱える最も大きな課題は人口減少であることから、社会減の抑制や関係人口の創出・拡大に資する取組みとして、「相応の賃金とやりがいのある仕事づくり」および「魅力ある地域づくり」が必要であると考え、自治体や関係機関と連携し、さまざまな施策を展開しています。

目指すべき姿



仕事づくり

「収益力のある事業者の増加」が不可欠であり、「事業性理解」をベースとした「本業支援」の取組みにより、事業者の雇用条件の向上が期待できます。当行グループおよび提携先との連携体制をさらに強化し、仕事づくりの取組みを進めています。

⇒本業支援の例：販路開拓、海外ビジネス、事業承継・人材紹介（いわぎんコンサルティング）、ビジネスマッチング（提携先）

地域づくり

当行グループおよび提携先だけでなく、行政や地域のさまざまなプレイヤーとの連携や合意形成が必要となります。特に、「観光地域づくり」は、関係人口・交流人口の拡大のみならず、農林水産業や商工業など地域の幅広い産業振興にも寄与することから、外貨獲得の観点からも重要な取組みと位置づけています。

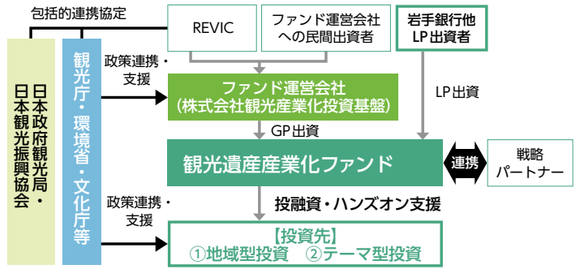
「魅力ある地域づくり」の取組み

遠野ふるさと商社の支援

当行は、株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）が2019年6月に設立した全国ファンドである「観光遺産産業化ファンド」へ参画しています。岩手県内では平泉町と遠野市において本ファンドを活用した観光地域づくりの取組みを進めています。そのうち、遠野エリアにおいては、道の駅「遠野風の丘」など複数の観光・物産施設等を運営する一般社団法人遠野ふるさと公社の経営改革に着手しました。

2020年8月には、本ファンドの第1号案件として、同公社の一部事業を承継した株式会社遠野ふるさと商社への投資実行を行い、道の駅「遠野風の丘」の魅力向上や地域の物産振興など、遠野の面的活性化に向けた取組みを開始しています。また、本ファンド投資に併せてREVICと特定専門家派遣契約を締結し、同社の経営基盤強化を図るため、物販や飲食など各分野の専門家を同社に派遣するなど、経営改革を進めています。

ファンドスキーム図



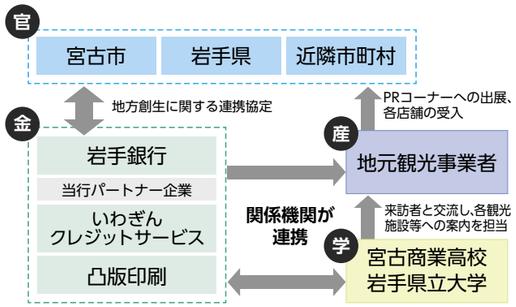
※GP：無限責任組合員（ジェネラル・パートナー）、LP：有限責任組合員（リミテッド・パートナー）、ハンズオン：投資先企業の経営に深く関与すること

遠野市観光の面的活性化の方向性イメージ

大型客船の受入体制の支援 ～ダイヤモンド・プリンセス～

2019年4月、外国大型客船ダイヤモンド・プリンセスの宮古港寄港を地域の観光振興につなげるため、宮古市のほか、地元の学校、当行のパートナー企業と「産学官金」で連携し、受入を支援しました。ふ頭に当行単独の外貨両替ブースを設置し、ブース内では地元の高校や大学の学生が、外国人の乗員乗客に対して接客ボランティアを実施したほか、パートナー企業等の協力を得て、クレジットカード端末や自動翻訳機も配備しました。

ダイヤモンドプリンセスは乗客（2,700人）のうち8割が外国人。乗員含め約4,000人弱が寄港した。



大震災被災地にトマト栽培誘致を支援 ～いわて銀河農園～

当行は、東日本大震災の被災跡地の有効活用や新たな産業と雇用の創出につながる取組みとして、株式会社いわて銀河農園が計画する大規模トマト栽培の誘致を支援しました。支援にあたっては、①協調金融機関の調整、②先行事例農場の視察、③行政機関との調整を進めるとともに、担当者が農業経営アドバイザーの資格を取得し、事業に対する理解や知見を深めながら、プロジェクトの実現可能性を高めました。

収穫の様子

東北観光金融ネットワーク

当行は、青森銀行、秋田銀行、七十七銀行、山形銀行、東邦銀行および日本政策投資銀行と2017年3月に「観光振興事業への支援に関する業務協力協定」を締結し、「東北観光金融ネットワーク」（愛称：FINE+東北）を設立しました。その取組みの一環として、東北の魅力発信を目的に、「FINE+東北インスタグラムフォトコンテスト」（巡る・出会う、私の新しい東北）を開催しています。（第3回 ～2021年9月末）

第1回～2回 フォトコンテスト入賞作品

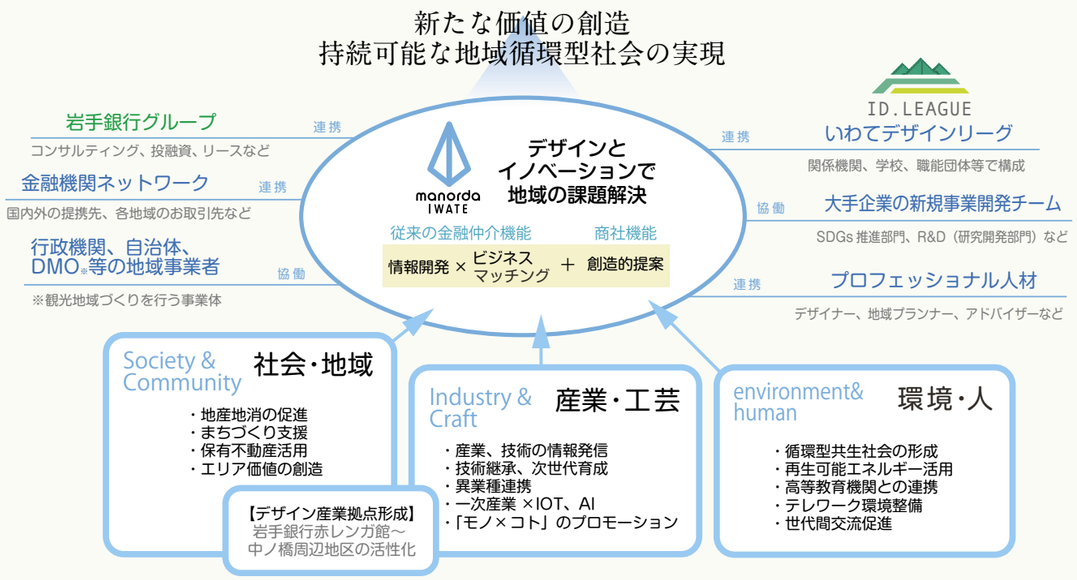
〈第1回〉小岩井農場・岩手山　北上市　めがね橋　花巻市　〈第2回〉厳美渓

地域循環型社会の実現に向けた取組み

地域の社会課題の解決と共通価値の創造を図るCSVを実践するため、2020年4月、地域商社事業を営む銀行業高度化等会社であるmanordaいわて(株)を設立しました

manordaいわて株式会社

manordaいわては、地域活性化プロジェクトの企画・運営を通じて生み出される「経済価値」と「社会価値」が新たな産業と需要の創出を促す、持続可能な地域循環型社会の実現を目指しています。また、銀行業高度化等会社の設立を検討中の金融機関等の皆さまからの研修、副業等によるインターンの受け入れも積極的に行い、全国各地に共通する地域課題の解決に、ともに取り組んでいます。



■地域デザイン拠点形成

地域のデザイナー同士が連携する仕組みを構築し、クライアントの多様なニーズへ対応するとともに、若手デザイナーの流出を防ぐことで、地域デザインの創出および活性化を目指します。

企業のロゴや商品パッケージは、そのイメージやメッセージを凝縮したコンセプトをビジュアライズして表現化し、社内外に想いを伝えるものです。デザイナーへの制作依頼やデザインを機能させるためには、しっかりとしたコンセプトワークが必要であり、それによって軸がぶれないデザイン表現や効率の良いブランディングが生まれやすくなります。

当社は、クライアントと一緒に商品コンセプトや使用場面、ターゲット層などを明確にする作業を行い、その情報をもとに地元デザイナーをマッチングし、具体的なデザインへの落とし込みを支援します。

デザイン・ブランディング支援に関するツールを制作

■営業代行業務の受託

営業代行業務は、岩手銀行グループのネットワークや事業者から入手する情報等を活用し、地域の事業者が通常では手が届きにくい「ラストワンマイル」の営業を受託するビジネスモデルです。

これまで銀行が取り組んできた商談会、ビジネスマッチング業務は、いわゆる「場」のセッティングにとどまり、その後の継続取引に進まない場合が多いという課題がありました。こうした課題への解決策として、取引を希望する企業への直接的な営業活動を行うことが難しい事業者から、リーチが届かない最後の「1マイル」の営業を受託しています。

異業種連携とブランディングにより、商品の付加価値を高め販売につなげた事例

■保有不動産活用に関する企画

「岩手銀行赤レンガ館」のある中津川周辺のエリア価値を高めていくことを目的として、ハード事業とソフト事業を企画・運営する「中津川CSVプロジェクト」を進めています。

同館の利活用を含む、地域活性化・賑わい創出に関する企画について、当社が中心となり、自治体、まちづくり関連業者などと連携しながら、地域住民や事業者にとってより有効的な施設となるよう企画検討を進めています。

「岩手銀行赤レンガ館」を活用したイベントや周辺地域をテーマにしたシンポジウムを開催

■域内循環型プラットフォームの企画・運営

事業者や自治体に対するヒアリング等を通じて把握した課題等について、地域のプラットフォーマーとしての立場から、自治体に対する課題解決型のプロポーザルを主体的に行い、これを受託する業務を行っています。

【事業事例】
公民連携体制による岩手の縫製業ブランド立ち上げ支援

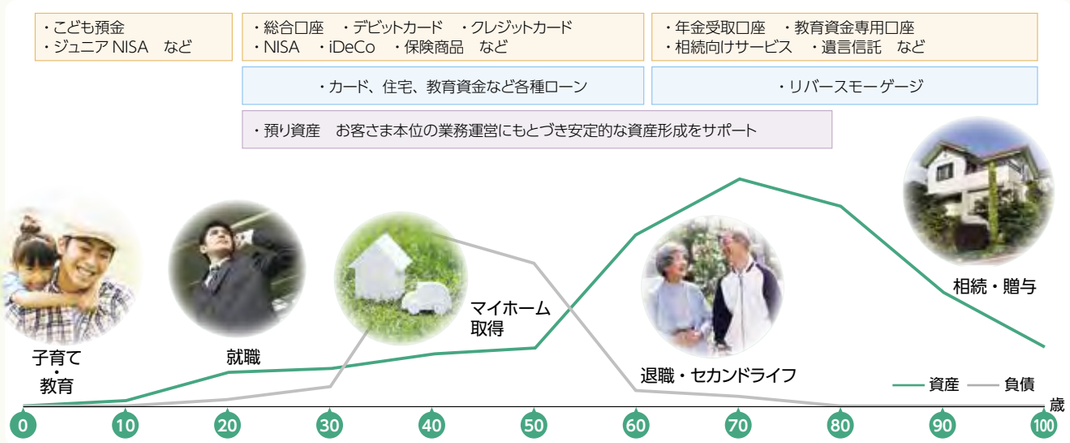
新型コロナウィルス感染症拡大の影響により受注が激減した岩手県内の縫製事業者に対して、岩手県からの受託事業としてファクトリーブランドを立ち上げ、商材開発から広報、販路構築までをトータルコーディネートしました。

国内外のアパレル業界を高い技術力で支えてきた岩手県内の縫製事業者による挑戦を公民連携体制でサポートし、ECやクラウドファンディング、百貨店など新たな販売チャネルの開拓を支援しました。

イワテアパレルメイドプロジェクト

個人のお客さま向けサービス

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は、「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、ライフプランやライフイベントなどに応じた商品やサービスを、お客さまにとって最適な方法により、ご提供しています。



お客さまの安定的な資産形成への取組み

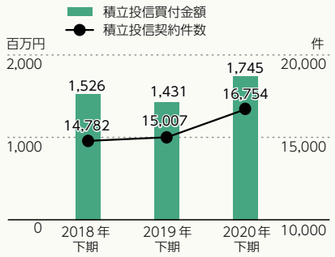
当行では、少額投資非課税制度（NISA）の利用や、投資信託の定時定額購入サービス「ステップーI」などの商品を提供し、お客さまのライフプランに応じた資産形成を支援しています。2021年6月からは、新たな生活様式や窓口への来店が困難な方への対応として、スマートフォンやパソコンから、いつでも投資信託口座開設をお申込みいただける「投信口座WEB開設申込サービス」の取扱を開始いたしました。

また、お客さまのニーズを的確に把握し最適なコンサルティングを行うために、公的FP（ファイナンシャルプランナー）資格の取得奨励やFP業務にかかる高い専門知識を有する職員を認定する行内資格「IFP（いわぎんファイナンシャルプランナー）」を設置して、行内の人材育成にも努めています。

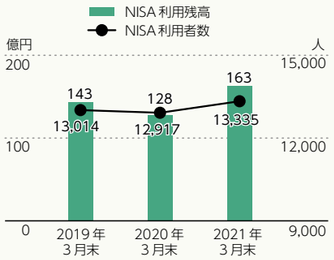
資格者	FP2級有資格者数	942名
	IFP（いわぎんファイナンシャルプランナー）	165名

2021年3月末現在

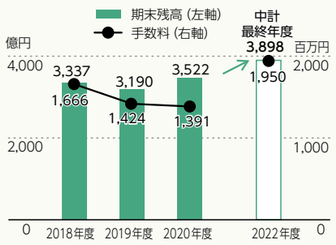
積立投信買付金額・積立投信契約件数



NISA 利用残高・利用者数



預り資産残高・手数料



お客さまの金融リテラシー向上に向けた取組み

計画的な資産形成を行うためには、お客さまの金融リテラシーの向上も必要であることから、当行では職域を中心としたセミナーを積極的に実施しています。2020年度は、コロナ禍において開催は限定的なものにとどまり、開催回数は23回と2019年度331回から大幅に減少しましたが、オンラインによる相続セミナーを12月に、セカンドライフセミナーを3月にそれぞれ開催しています。

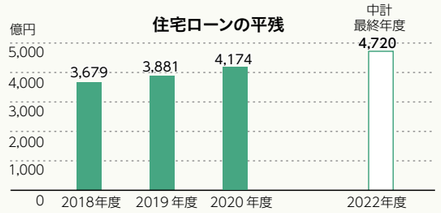
感染対策を十分にとって開催した相続セミナー（一関支店）

個人向けローン

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。

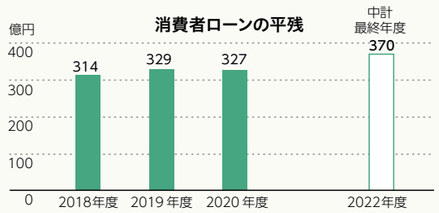
住宅ローン

住宅ローン専門企業との連携強化、持込ルートの拡充



消費者ローン

職域開拓の定着と強化を徹底



キャッシュレス決済への対応

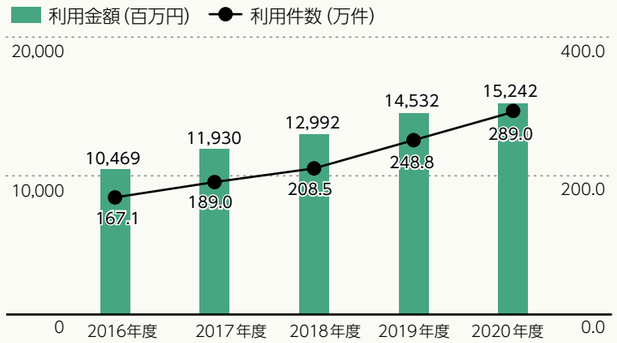
キャッシュレス決済は、2019年10月～2020年6月まで国が実施した「キャッシュレス・消費者還元事業」の効果もあり、全国的に利用件数、金額ともに大きく増加しています。当行においても、クレジットカード「IbeOne」をはじめとしたキャッシュレス決済の実績が伸長しています。

当行では今後もお客さまの「便利な体験」を「あたりまえ」に変えていけるようにキャッシュレス決済サービスの充実に取り組んでまいります。

I be One

SakuSaku!

当行キャッシュレス決済サービスの利用額・件数の推移



※クレジットカード「I be One」およびいわぎんデビットカード「SakuSaku!」の利用額・件数の合計

チャネルの拡充

非対面チャネルの充実はお客さまの利便性を高めることに加え、新型コロナウイルス感染拡大防止にも有効とされています。

一方で当行では、行員がお客さまと直接面談する対面営業も重要であると考えています。非対面サービスの充実を図るとともに、非対面と対面双方のチャネルを融合させることで、これからもお客さまに最適な金融サービスを提供してまいります。

いわぎんアプリ

当行では「いわぎんアプリ」を個人向け非対面サービスの入り口と位置づけ、2016年7月の導入以降、お客さまの利便性向上を目的に機能強化に取り組んでいます。

今後も使いやすさの追求、便利な機能の追加により「いつでも・どこでも」「安心・安全」に利用いただけるサービスとして提供してまいります。

個人間送金サービス「オクロット!」
・アプリユーザ同士で送金可能

スマート通帳機能
・無通帳口座の入出金明細を最大24か月分確認

残高・入出金明細確認
Pay-easy（ペイジー）機能
クーポン
お知らせ機能

デジタルトランスフォーメーションの推進

当行は、デジタル時代におけるお客さまニーズの変化に対応するため、デジタルトランスフォーメーション（DX）に関する取組みを推進しています。デジタルテクノロジーを活用して、お客さまにもっと寄り添い、デジタル時代における地域のお客さまとの新しい関係性を創造していくことを目指します。

デジタルトランスフォーメーション(Digital transformation)
デジタルトランスフォーメーション（DX）は、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、お客さまや社会が求めるニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土までも変革し、競争上の優位性を確立することです。

デジタルテクノロジーを活用して、
お客さまにもっと寄り添い、
デジタル時代における地域のお客さまとの
新しい関係性を創造します

DX Lab　ゼネラルマネージャー
石川 和重

当行では、現中期経営計画に合わせて、DXビジョンを実現するための3ヵ年のアクションプランを描いています。一方で、変化の激しい現在の環境においては3ヵ年のアクションプランは役に立たなくなる可能性もあることから、アクションプランは毎年見直ししていくこととしています。

また、2021年2月にこれまで進めてきたDXの活動を一層強化するため、行内の単独組織としてDX Labを立ち上げしました。

DX Labは、法人戦略部とリテール戦略部が中心であったデジタル化推進チームを専門部署として格上げする形で新設し、現在は以下の領域を中心に活動しています。

❶ お客さまとのデジタル接点強化
❷ デジタルを活用した対面営業の支援
❸ お客さまが自由に媒体を選択し、同一のサービスを選択できる体制づくり(オムニチャネル)
❹ ❶から❸を支えるためのデータの利活用

データの利活用では、当行が保有するお客さまの膨大な情報を分析し、マーケティングや営業力の向上につなげています。具体的には、お客さまの属性に適した商品やニーズの傾向を導き出していきます。たとえば、「このお客さまはカードローンのニーズが高い」といった兆候を見つけだし、最適なプロモーションでお客さまにご提案するといったものです。

さらに今年4月には、当行のホームページをリニューアルし、同時に非対面サービスに抵抗感がない10代20代にむけた「はじめてのいわぎん」というページを開設しました。このページでは、口座管理ができるアプリやインターネットバンキングの紹介に加え、お悩み相談室として若者のお金の悩みに回答したり、Web上で申込みから契約まで完結できるマイカーローンなどのサービスを紹介しています。

新型コロナウイルスの影響でお客さまの行動様式は一変し、非対面へのニーズが急激に高まりました。今後は、個人のお客さまだけでなく、お取引先の中小企業の皆さまの課題やニーズなどを分析し、経営者に向けたソリューション提案など、デジタルの力を使ってコンサルティング営業をバックアップすることを計画しています。

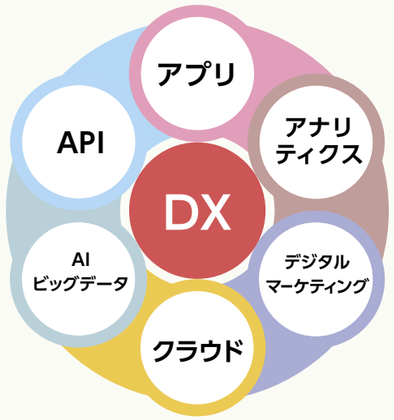
当行のDXビジョン

Make New!!　～もっと寄り添う、新しいカタチ～

デジタルテクノロジーを活用して、お客さまにもっと寄り添い、デジタル時代における地域のお客さまとの新しい関係性を創造する

❶ デジタル接点強化
非金融サービスを含めた
新たなチャネルを構築

❷ 営業活動支援
営業活動量の増加やお客さま
への提案力向上を支援



❸ オムニチャネル
対面と非対面のチャネル間で
最適な体験を提供

❹ データ利活用
データを積極的に活用した
デジタル後方支援

デジタルチャネルの拡充

現在、デジタルチャネルの強化としてLINE公式アカウントの利便性向上に取り組んでいます。

2020年12月から、東北地区の地方銀行で初めてLINE公式アカウントにAI（人工知能）搭載のチャットボットを導入し、お客さまからのお問い合わせに24時間365日対応しています。お客さまは困ったことがあればいつでもLINEで相談ができるうえ、銀行にとっても営業店担当者の問合せ対応への負担が軽減するなどの効果が表れています。

また、今年4月のホームページのリニューアルと合わせて、マイカーローンのWEB完結サービスも開始しています。今後、ほかの各種ローンについてもWEB完結サービスを拡充していく予定です。

AIチャットボットが24時間365日お問い合わせに対応

ホームページをリニューアルし、デザイン面や機能面を刷新。「はじめてのいわぎん」に、銀行をはじめて利用されるお客さまでも不安なくお取引いただけるようなコンテンツを新設

人材育成・職員一人ひとりが活躍できる環境の整備

当行は現中期経営計画の基本方針の一つに「一人ひとりが知恵と行動により主体的に課題解決に取り組む組織風土の醸成」を掲げています。これは、課題解決に主体的に取り組む人材を育成するとともに、職員が能力を最大限に発揮できる環境の整備を目指すものです。そのために、育成面だけではなく、働き方改革やダイバーシティの考え方のもと、職員一人ひとりが成長や働きがいを実感し、能力を十分に発揮できる働き方や環境を整備するための施策を実施しています。

人材育成への取組み

■キャリアアップに向けたマネジメント

入行後3年間で銀行の基礎業務を習得する「ジョブ・ローテーション制度」を行っています。また、担当役席が直接関わりを持って指導する「OJTトレーナー制度」を実施しています。

職位や職能資格に応じた「階層別研修会」と、担当業務の内容に応じた「業務研修会」を開催しています。

専門的スキルの習得を目指し、メガバンクや専門機関への長期トレーニー派遣を実施しています。また、キャリア志向の高い若手行員の公的資格の取得機会を支援する制度を 2017年より実施しています。

さまざまなテーマを取り上げて開催している「ウィークエンドセミナー」や、各種検定試験の取得支援制度、通信講座や図書の斡旋、WEB学習コンテンツの無料提供を行っています。

■プロフェッショナル人材育成の取組み

お客さまの抱えるさまざまな課題に対して解決に向けた支援をしていくために、高い専門性に加え、広範なビジネススキルを有するプロフェッショナル人材を育成していく必要があります。当行では、若手行員を主体として公的資格取得を支援する「いわぎんエキスパートパス」(IEP) や専門機関への長期トレーニー派遣などを通じて、専門性の高い人材を育成しています。

主な資格取得状況
(2021年3月末)
※IEPによる資格取得は
2017年4月～2021年3月末

公認会計士	2名	(内IEP 1名)
中小企業診断士	19名	(〃 2名)
証券アナリスト	17名	(〃 4名)
FP1級	33名	(〃 2名)

長期トレーニー派遣
(2020年度)

・事業承継コンサルティング業務
・有価証券運用業務

職員一人ひとりが活躍できる環境の整備

■ダイバーシティへの取り組み

・ビジネスカジュアルの導入

2021年4月より女性行員の事務服を廃止するとともに、男性・女性ともに就業時の服装の多様化を認めています。自由闊達な雰囲気で風通しの良い組織風土を醸成し、より一層柔軟な発想を生み出すことを目的としています。

・役職定年の廃止

2018年3月より、満55歳での役職定年を廃止し、55歳以降も支店長をはじめとしたマネジメント職に定年 (60歳) まで就くことを可能としています。

また、定年後は再雇用制度により満65歳まで特別嘱託として勤務可能でしたが、2021年2月からは、さらに65歳以降も、勤務継続意欲のある職員を「キャリアアシスタント」として70歳まで銀行業務に従事できる制度を開始しています。

■ポジティブ・アクション

・ポジティブ・アクションの継続的な推進

当行ではポジティブ・アクションの取組みとして「役席者に占める女性割合の向上」を推進しています。これに関する数値目標として2023年3月末(現中計最終年度)に15%(全女性職員に占める役席者の割合)を掲げています。また、女性活躍推進法に基づき、総労働時間の削減、育児支援サービスの導入などにも積極的に取り組んでいます。

役席者に占める女性の割合
14.0%
(2021年4月時点)

女性職員の育休取得率
100.0%

男性職員の育休取得率
54.3%

※育休取得率は2020年度の実績

・事業所内保育所

職員の仕事と子育ての両立を支援するため、2018年3月から岩手大学と共同で事業所内保育所(愛称「がんちゃんすくすく保育園」)を設置し、運営しています。

■多様な働き方への対応

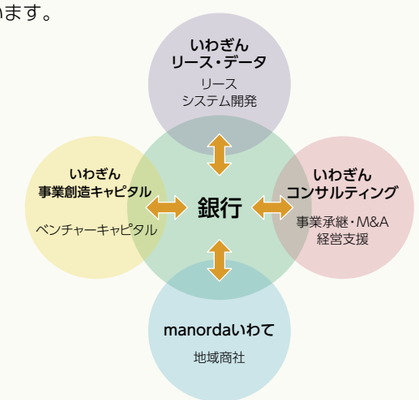
生産性の向上や労働時間の削減、育児・介護・通院など「仕事と生活の調和」をより一層促進することを目的として、「フレックスタイム制度」を2020年4月より導入しています。また、2021年4月からは、より「柔軟で多様な働き方」を促す観点から、年次休暇の1時間単位での取得を可能としています。

・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。

■グループ内人材マネジメント

専門的な知識の習得と活用を目指し、若手行員のグループ会社への出向を積極的に進めています。グループ会社において、銀行業務にとどまらない幅広い業務を経験することで、社会人としての視野の拡大と知識の高度化を目指しています。



社会貢献活動（CSR）

岩手銀行のCSRの基本方針

当行がより積極的かつ永続的に地域に密着した活動を展開していくため、「みどりの銀行のイーハトーヴ宣言」をコンセプトワードとしたCSRの基本方針を定めています。地域のみなさまとの積極的なコミュニケーションを通じて地域社会の永続的発展に貢献し、地域のみなさまが思い描く「理想のいわて・東北」が現実のものとなるよう行動していきます。

CSRの活動テーマ

地域社会の永続的発展への貢献　当行の本業である地域金融の円滑化を進めていくなかで、社会・環境問題の改善に貢献する新たな金融サービスや商品の開発・提供にも努め、地域社会との永続的な共存共栄を目指していきます。

地域のみなさまとのコミュニケーション　誠実で公正な事業活動を遂行するとともに、社会貢献活動にも積極的に取り組み、これらの活動を通じた地域のみなさまとのコミュニケーションにより、一層の信頼と親しみを感じていただける銀行を目指していきます。

金融教育活動

当行は地域のこれからの将来を担う若い世代の金融リテラシー向上を応援するため、金融教育活動に力を入れています。

■「お金のなるほど出前授業」

小学生向けの金融教育活動として、ご当地ヒーロー「鉄神ガンライザー」とコラボした金融出前授業を行っています。TVのキャラクターと当行の職員がお金をテーマとした授業を行い、その様子を地元テレビ局の子供番組で放送します。2017年の活動開始以来、岩手県内の60以上の小学校で実施しています。

■金銭基礎教育プログラム「MoneyConnection®」

「MoneyConnection®」は、若年層のニート化を予防するため、中学生や高校生を主な対象に、働くこととお金、また将来について考えるきっかけを提供するワークショップ形式の授業プログラムです。2013年から岩手県における本プログラムの実施を当行が担当しています。

■岩手大学「経済のしくみ」寄付講座

当行では県内の大学生に地域経済や金融について興味をもってもらうことを目的として、2017年度から国立大学法人岩手大学において寄付講座を実施しています。2020年度は「地域金融」「地域経済」の2講座を実施し、それぞれ約200名の学生が受講しました。

自然保護活動

県内の恵まれた自然環境を保護し、地域資源を未来につなぐため、自然保護活動に積極的に取り組んでいます。

■「いわぎん漆の郷」の保全・整備

当行は2017年に漆の生産量日本一を誇る二戸市と「漆の林づくりパートナー協定」を締結し、同市の特産である漆の植栽活動に取り組んでいます。同地区の市有林を「いわぎん漆の郷」として管理し、希少な国産漆の安定的な供給を長期的に支援しています。この活動は地元の子供たちとともに実施しており、地域の宝である漆産業について若い世代の理解を深める取組みにもつながっています。

いわぎん漆の郷（植栽地）

地域の文化事業・スポーツ振興の応援

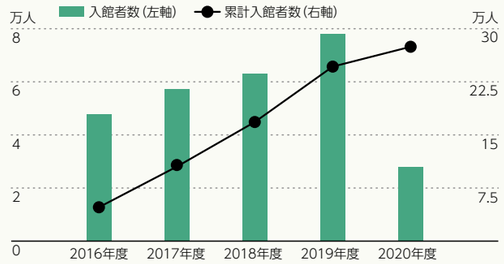
地域で開催される文化事業や、県内に本拠地を置くプロスポーツチームへの協賛を通じ、地域の文化・スポーツ振興に貢献するとともに地域の子供たちの「こころ」を育む取組みを行っています。また、盛岡市が所有する盛岡南公園球技場の施設命名権を取得し、「いわぎんスタジアム」の愛称で親しまれています。

岩手銀行赤レンガ館の活用

岩手銀行赤レンガ館は1911年に当時の盛岡銀行の本店行舎として落成し、1936年に当行の本店として引き継いだ建物で、1994年に国の重要文化財に指定されています。設計には東京駅の設計者として知られる辰野金吾と、その教え子で盛岡出身の葛西萬司があたりました。

2012年に銀行としての役目を終え、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。銀行時代の営業室を「多目的ホール」として貸出し、地域の皆さまにコンサートや展示会の場として利用いただくなど、地域の賑わいを生み出す施設として活用しています。

岩手銀行赤レンガ館入館者数の推移



※2020年度は新型コロナウイルス感染拡大防止のため、2020年4月15日～5月15日、2021年1月4日～2月28日を臨時休館しました

2019年には、県内の優れた伝統工芸品を広く紹介する「赤レンガ伝統工芸館」を4回シリーズで開催

地域行事・コミュニティへの参加

当行は職員の地域社会とのふれあいや結びつきを大切にしています。現中期経営計画においても、当行グループ内のインナーブランディング施策として、地域をよく見る・知る・体験する「地域FC活動」を展開し、職員が積極的に地域行事やコミュニティに参加しています。

地域FC活動

Fan Club、Friendship Campaign、For Customerなどの略称。地域行事への参加を通じて勤務・居住している地域の「ファン」になること、地域との「ふれあい」を推進すること、「お客さま」の視点に立ち返ることなどを目的とする活動です。

役員一覧

2021年7月1日現在

社内取締役

取締役会長
高橋　真裕

1973年４月 当行入行
2000年４月 同 審査部長
2002年７月 同 執行役員審査部長
2003年６月 同 常務取締役
2007年６月 同 代表取締役頭取
2014年６月 同 代表取締役会長
2021年６月 同 取締役会長（現任）

代表取締役頭取
田口　幸雄

1977年４月 当行入行
2003年６月 同 個人営業部長
2006年７月 同 執行役員個人営業部長
2007年６月 同 執行役員東京営業部長
2009年６月 同 取締役東京営業部長
2010年６月 同 常務取締役
2013年６月 同 専務取締役
2014年６月 同 代表取締役頭取（現任）

取締役専務執行役員
佐藤　　求

1983年４月 当行入行
2011年７月 同 事務開発部長
2013年４月 同 システム部長
2015年７月 同 執行役員システム部長
2016年６月 同 取締役システム部長
2017年７月 同 取締役事務統括部長
2018年６月 同 常務取締役
2020年６月 同 専務取締役
2021年６月 同 取締役専務執行役員（現任）

取締役常務執行役員
佐々木泰司

1984年 ４月 当行入行
2012年 ６月 同 リスク管理部長兼金融商品管理室長
2013年 ４月 同 リスク統括部長兼金融商品管理室長
2015年 ６月 同 総合企画部長
2016年 ６月 同 取締役総合企画部長
2018年 ６月 同 常務取締役総合企画部長
2020年10月 同 常務取締役
2021年 ６月 同 取締役常務執行役員（現任）

取締役常務執行役員
石川　健正

1984年４月 当行入行
2013年４月 同 市場金融部長
2016年６月 同 東京営業部長
2016年７月 同 執行役員東京営業部長
2019年６月 同 常務取締役
2021年６月 同 取締役常務執行役員（現任）

取締役常務執行役員
新里　真士

1988年４月 当行入行
2016年４月 同 リテール戦略部長
2018年４月 同 執行役員リテール戦略部長
2020年６月 同 常務取締役
2021年６月 同 取締役常務執行役員（現任）

取締役常務執行役員
岩山　　徹

1988年 ４月 当行入行
2016年 ６月 同 市場金融部長
2018年 ４月 同 執行役員市場金融部長
2019年 ６月 同 執行役員東京営業部長
2020年10月 同 執行役員総合企画部長
2021年 ６月 同 取締役常務執行役員
総合企画部長（現任）

取締役監査等委員
千葉　祐嗣

1984年４月 当行入行
2013年４月 同 監査部長
2016年４月 同 理事監査部長
2016年７月 同 執行役員監査部長
2017年６月 同 常勤監査役
2018年６月 同 取締役監査等委員（現任）

取締役監査等委員
藤澤　秀一

1987年４月 当行入行
2017年６月 同 監査部長
2020年７月 同 執行役員監査部長
2021年６月 同 取締役監査等委員（現任）

社外取締役

取締役（社外取締役）
高橋　　温

1965年４月 住友信託銀行株式会社（現三井住友信託銀行株式会社）入行
1991年６月 同 取締役業務部長
1993年６月 同 常務取締役企画部長
1995年２月 同 常務取締役
1997年６月 同 専務取締役
1998年３月 同 取締役社長
2005年６月 同 取締役会長
2011年４月 同 相談役
2011年６月 当行取締役（現任）
2011年６月 京王電鉄株式会社取締役（現任）
2016年７月 三井住友信託銀行株式会社特別顧問
2018年７月 同 名誉顧問（現任）

取締役（社外取締役）
宇部　文雄

1973年４月 東北電力株式会社入社
2005年６月 同 執行役員秘書室長
2007年６月 同 上席執行役員東京支社長
2009年６月 同 常務取締役支店統轄
2010年６月 同 取締役副社長
2012年７月 一般社団法人東北経済連合会副会長
2013年６月 当行取締役（現任）
2015年６月 東北生産性本部会長

取締役（社外取締役）
宮野谷　篤

1982年４月 日本銀行入行
2008年５月 同 政策委員会室秘書役
2010年５月 同 金融機構局長
2013年３月 同 名古屋支店長
2014年５月 同 理事大阪支店長
2017年３月 同 理事（金融機構局・発券局・情報サービス局担当）
2018年６月 株式会社NTTデータ経営研究所取締役会長（現任）
2019年６月 ダイビル株式会社取締役（現任）
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）

取締役監査等委員（社外取締役）
小原　　忍

1980年 ４月 北海道放送株式会社入社
1990年12月 株式会社岩手めんこいテレビ入社
2004年 ６月 同 取締役
2005年 ６月 株式会社マ・シェリ代表取締役社長
2006年 ６月 株式会社岩手めんこいテレビ常務取締役
2009年 ６月 同 専務取締役
2012年 ６月 当行監査役
2015年 ６月 株式会社岩手めんこいテレビ取締役副社長
2018年 ６月 当行取締役監査等委員（現任）
2020年 ６月 株式会社岩手めんこいテレビ監査役（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
1989年４月 同 講師
1993年４月 同 助教授
1999年４月 同 教授
2010年４月 同 副学長
2015年３月 同 理事・副学長
2018年６月 当行取締役監査等委員（現任）

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（現任）
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
2016年10月 盛岡家庭裁判所家事調停委員（現任）
2020年 ６月 当行取締役監査等委員（現任）

常務執行役員 仙台営業部長　**川村　勝浩**
執行役員 人事部長　**菅原　和宏**
執行役員 北上支店長 兼北上駅前支店長　**伊藤　　敏**
執行役員 法人戦略部長　**長瀬　俊章**
執行役員 本店営業部長　**岸　　真英**
執行役員 システム部長　**関村　淳哉**
執行役員 東京営業部長　**松本　真一**

コーポレート・ガバナンスの取組み

基本的な考え方

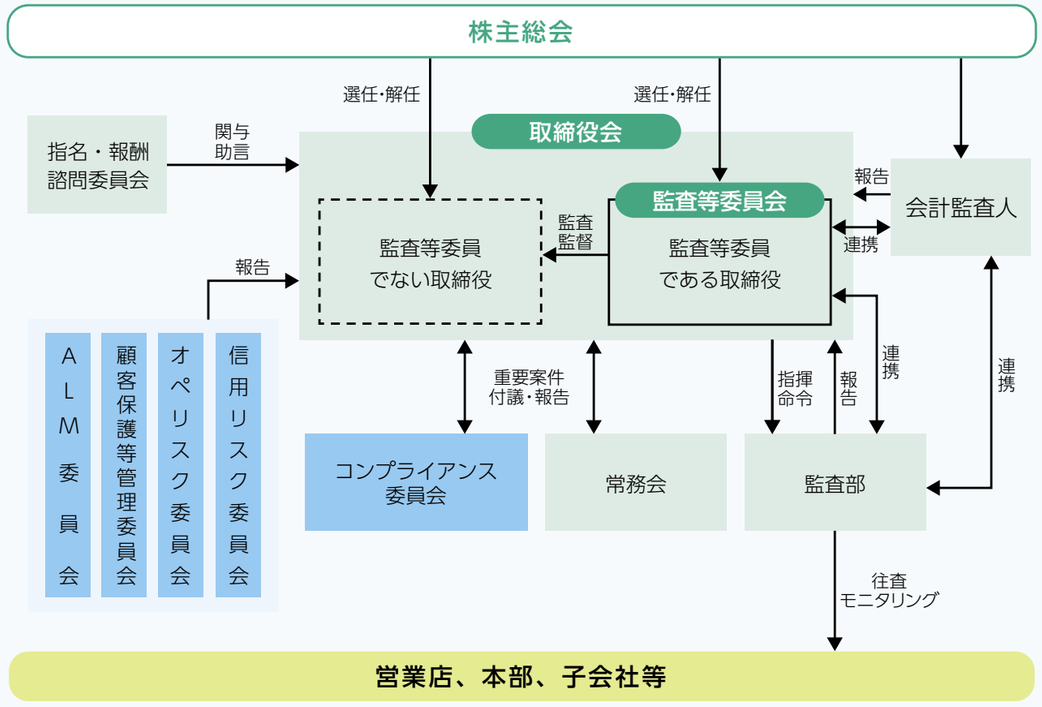
当行は、「地域社会の発展に貢献する」、「健全経営に徹する」という創業以来の経営理念のもと、経営環境が激変する中においても、地域のリーディングバンクとしてお取引先や株主の皆さまをはじめ、すべてのステークホルダーの負託にこたえていくために、自己責任に基づく経営の徹底はもとより、経営の透明性の向上や監督機能の強化など、高い水準でのコーポレート・ガバナンスの確立を目指しています。

経営管理体制

■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おります。

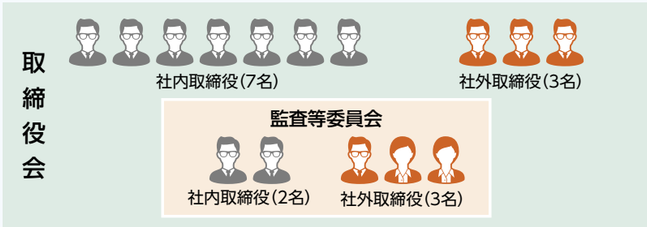
コーポレート・ガバナンス体制の体系図



■取締役会

取締役会は、監査等委員以外の取締役10名（うち社外取締役3名）、監査等委員である取締役5名（うち社外取締役3名）の計15名で構成されています。なお、現在の取締役会全体に占める社外取締役の割合は40.0%であり、また、女性の社外取締役が2名選任されています。

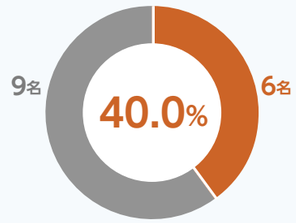
取締役会の構成　2021年7月1日現在



■監査等委員会

監査等委員である取締役は、取締役会での議決権を有しており、監査権限に加え業務執行の一部も担っています。監査等委員会は内部監査部門および会計監査人との連携を深め監査品質の維持・向上を図っているほか、常勤の監査等委員を置くことや補助スタッフの配置により、実効的かつ効率的な監査を実施しています。

社外取締役比率



■取締役会の実効性評価

当行では、取締役会の機能向上および更なる実効性確保を目的として、取締役会の実効性評価について、毎年、全ての取締役・監査等委員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。調査対象者からの忌憚のない意見を引き出すため、匿名にてアンケート調査を実施し、調査結果の集積・分析は外部機関に委託しています。

結果の概要については2021年5月の取締役会において報告し、前年同様、取締役会全体の実効性は十分に確保されていることを確認しています。

なお、取締役会として以下の課題を認識しており、対応策を実施してまいります。

- 課題① 取締役会の運営（整理分析された形での情報提供、十分な審議に必要な時間の確保等）
- 課題② 計画的な後継者候補育成の適切な監督
- 課題③ 支援体制・トレーニング
- 課題④ 株主との対話状況の十分なフィードバック
- 課題⑤ 積極的な質問や発言、社外役員の意見反映、社外役員間の意見交換

■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おります。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。

内部統制システムの整備状況

会社法の規定に基づき、コンプライアンス（法令等遵守）やリスク管理体制の整備、当行グループの企業集団としての業務の適切性や監査役の監査が実効的に行われることなどを確保するため、取締役会において「内部統制システム構築に関する基本方針」を定め、必要に応じてこれを見直しています。また金融商品取引法に基づき、適正な財務報告・情報開示を行うことを目的として、財務報告に係る内部統制の有効性の評価を実施しています。

情報開示活動の充実

当行では、法令等に基づき、適時、正確な経営情報の開示に努めているほか、ホームページでも有益な情報がタイムリーに確認いただけるよう、内容の充実を図っています。また、お取引先や市場からの信認をいただくための投資家向け広報活動（IR）や、地域のお客さま向けの広報活動にも積極的に取り組んでいます。

コンプライアンスの徹底

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、コンプライアンス態勢の確立に取り組んでいます。

コンプライアンス体制

コンプライアンスの組織体制としては、本部内にコンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス態勢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。

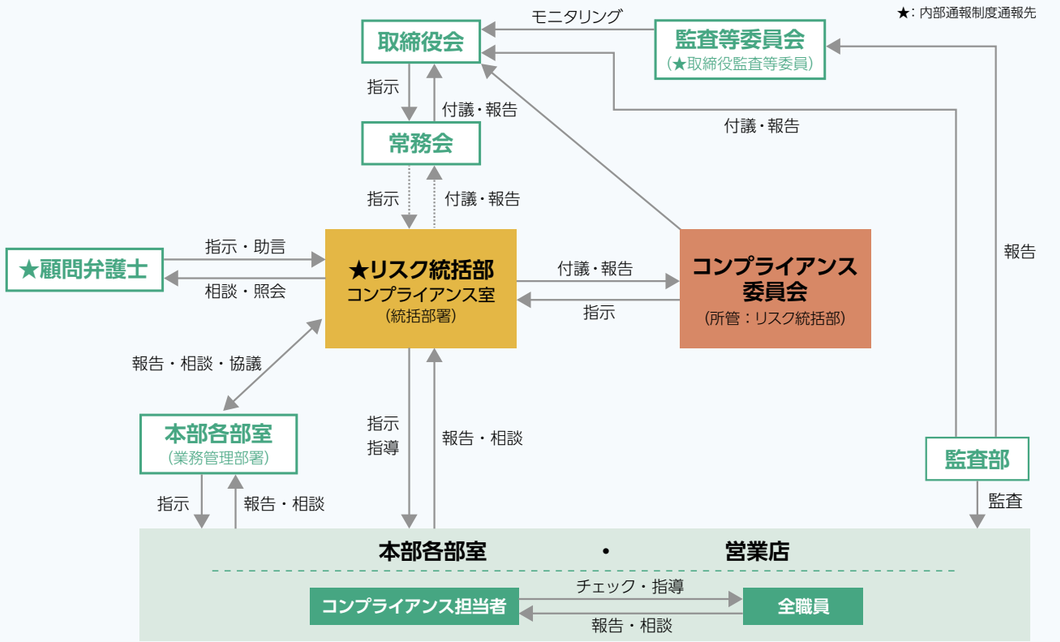
また、当行の研修体系にコンプライアンス研修を組み入れ、階層別・業務別研修会などでコンプライアンスの実践に向けた意識の醸成に取り組んでいます。

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、法令等遵守にかか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。

コンプライアンスにかかる組織体系図

2021年4月現在



顧客保護・個人情報保護への取組み

当行では、顧客保護等に係る業務の適切性および十分性を確保するため、各業務横断的な顧客保護等に関する基本方針を定め、実効性のある顧客保護等管理態勢の整備・確立に向けた取組みを進めています。また、個人情報保護法を遵守するため、個人情報保護宣言に基づき、お客さまの個人情報の適切な保護と利用に努めています。

具体的には、顧客保護等管理委員会を設置し、下記項目の状況について的確な把握と、管理態勢の充実に取り組んでいます。

○投資信託や年金保険などのリスク性商品の販売に際しての顧客説明
○お客さまの相談・苦情等の受付
○お客さまの情報の管理
○当行業務の外部委託の管理
○利益相反の恐れのある取引の適切な管理

なお、お客さまからの相談・苦情等については、法的制度である金融ADR制度（裁判外紛争解決制度）に基づき、適切に対応しています。

指定紛争解決機関　全国銀行協会相談室
電話番号：0570-017-109　または　03-5252-3772

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、警察機関及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。

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）
・金融商品の販売等に係る勧誘方針
・保険募集に関する基本方針（募集指針）
・お客さま本位の業務運営に関する取組方針
・マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止方針

当行HP
https://www.iwatebank.co.jp/

リスク管理体制

リスク管理に対する基本的な考え方

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、リスク管理態勢の強化・充実に取り組んでいます。

リスク管理態勢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。

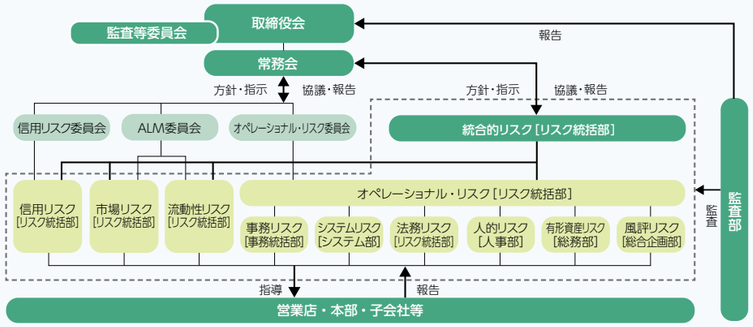
統合リスク管理

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。

リスク管理態勢



［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
市場リスク	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中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
	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
流動性リスク	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
	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・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、及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

信用リスク管理

■与信取引に係る信用リスク管理

与信取引を行う際にお客さまの事業内容や財務内容の把握、資金使途、返済財源の確認を十分に行うなど、当行のクレジットポリシー（融資の心がまえ）に沿った基本に忠実な審査を実施しています。

また、ご融資先のリスクを適時適切に把握するため、格付制度を実施しています。この制度は、お取引先を信用力の程度に応じて区分したもので、信用リスクの定量化や与信ポートフォリオ管理などに利用し、金融機関の信用リスク管理を効果的に発揮する仕組みの基礎となっています。

この格付制度や信用リスク定量化システムなどの手法を整備し高度化することにより、的確なプライシングの実現と担保・保証に過度に依存しない融資への取組みを行い、お客さまの資金ニーズに迅速に対応し、地域経済の活性化に寄与することを目指していきます。

さらには、貸出金などの資産の回収の危険性や価値の毀損の度合いを的確に把握し、適正な償却・引当を行い正確な自己資本比率を算出するための重要な制度として、自己査定を実施しています。自己査定の実施にあたっては、内部規程・基準書を制定したうえで、営業店の一次査定から本部による二次査定と内部監査、そして公認会計士による外部監査に至るまでのチェック体制を構築し、厳正に実施しています。

■市場性取引に係る信用リスク管理

当行では、「市場関連リスク管理規程」を制定し、リスクの分散を基本とする最適な有価証券ポートフォリオの構築を目指すとともに、市場性取引に係る信用リスクについて取引相手別にクレジット・リミットを設定し管理しています。また、投資有価証券のうち事業債の信用リスクについては、推定デフォルト率を用いた「信用リスクの定量化」に取り組んでいます。

ALM（資産・負債の総合管理）

ALMとは、資産（貸出金及び有価証券）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、自己資本及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もと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。

オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスクとは、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又は外生的な事象により損失を被るリスクのことで、当行では、①事務リスク、②システムリスク、③法務リスク、④人的リスク、⑤有形資産リスク、⑥風評リスクの6つのリスクカテゴリーに分類しています。

オペレーショナル・リスクの管理にあたっては、基本方針等を「オペレーショナル・リスク管理規程」に定めたうえで、各リスク管理所管部署がそれぞれのリスクの特性に応じた管理を実施しているほか、オペレーショナル・リスクの管理部門であるリスク統括部がこれを統合的に管理しています。

また、オペレーショナル・リスク管理に関する協議機関として、「オペレーショナル・リスク委員会」を設置し、リスク顕在化事案の分析やコントロール状況を評価するとともに、必要に応じ改善策を指示するなど、オペレーショナル・リスク管理の実効性向上を図っています。

オペレーショナル・リスク管理手法としては、CSA（※）を導入し、顕在化しているリスクだけでなく潜在的なリスクに対する予防的なリスク削減活動にも努めているほか、オペレーショナル・リスクの計量化については、粗利益配分手法によりリスク量相当額を計測し、統合リスク管理の枠組みのもと、市場リスクおよび信用リスクとともに管理を行っています。

引き続き、オペレーショナル・リスク管理の実効性をより高めるため、リスク管理のPDCAサイクルを有効に機能させることで、リスク顕在化の未然防止および影響の極小化を図っていきます。

※CSA（Control Self Assessment）
銀行業務に内在するリスクを網羅的に洗い出し、発生頻度や損失額等の影響が大きいと考えられるリスクに対する方策を予め講じることにより、リスク事象の発生、損失拡大の未然防止を図る手法

資産の健全性確保の取組み

自己査定

自己査定は、返済の可能性が低い債権を的確に把握し、それらに対して早期の手当てをするため、定期的に貸出金等の資産価値を自ら査定する作業です。自己査定は、お取引先の状況に応じて、「正常先」「要注意先(要管理先とその他要注意先)」「破綻懸念先」「実質破綻先」「破綻先」の5つの債務者区分に分け、さらに、資産内容を個別に検討し、担保や保証等の状況を勘案したうえでⅠ～Ⅳの4段階に区分しています。

金融再生法に基づく開示債権

金融再生法（金融機能の再生のための緊急措置に関する法律）により、資産の自己査定結果を基礎とした 開示が義務づけられています。査定した資産については「破産更生債権及びこれらに準ずる債権」「危険債権」「要管理債権」「正常債権」の4つに区分し、「破産更生債権及びこれらに準ずる債権」と「危険債権」については債務者単位で、「要管理債権」については債権単位で分類のうえ開示しています。

2021年3月末における開示債権額は、458億10百万円（前期末比+67億53百万円）、総与信額の2.38%（同+0.26ポイント）と前期末対比で増加しました。この開示債権に対しては、担保・保証等や貸倒引当金により78.5%の保全率を確保しており、また残りの部分についても純資産により十分カバーされております。

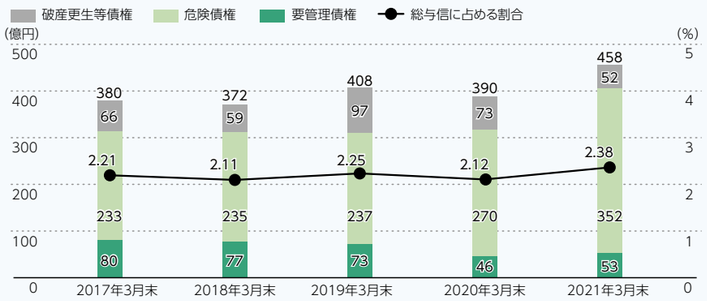
※総与信とは、貸出金、支払承諾見返、外国為替、仮払金、未収利息、銀行保証付私募債の合計です。

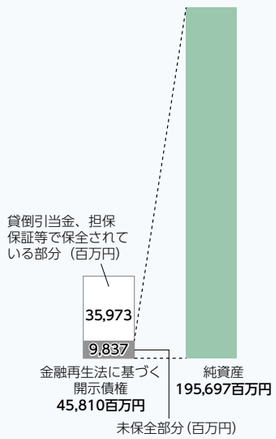
金融再生法開示債権の保全状況（2021年3月末）

（単位：百万円、%）

	貸出金等の残高(A)	割合	保全額(B)			保全率(B/A)
				担保・保証等	貸倒引当金	
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	5,223	0.27	5,223	3,849	1,374	100.0
危険債権	35,267	1.83	28,611	22,879	5,732	81.1
要管理債権	5,320	0.28	2,139	1,591	547	40.2
小計	45,810	2.38	35,973	28,319	7,654	78.5
正常債権	1,876,040	97.62				
合計	1,921,850	100.00				

金融再生法開示債権残高の推移





リスク管理債権

リスク管理債権は、銀行法上の「破綻先債権」「延滞債権」「3カ月以上延滞債権」及び「貸出条件緩和債権」の総称です。対象が貸出金のみであり、金融再生法に基づく開示債権と比べると対象が狭くなるため、開示額に差異が生じます。

2021年3月末のリスク管理債権額（単体）は448億01百万円（前期末比+61億06百万円）で、貸出金残高に占める割合は2.35%（同+0.23ポイント）となりました。なお、連結ベースのリスク管理債権額は453億21百万円（前期末比+60億84百万円）で、貸出金残高に占める割合は2.38%（同+0.22ポイント）となりました。

自己査定と金融再生法開示債権・リスク管理債権との関係（単体）

（2021年3月末）

（単位：億円）

自己査定結果（対象：総与信）

区分		与信残高	分類 非分類	Ⅱ分類	Ⅲ分類	Ⅳ分類
破綻先		5	1	3	－(0)	－(1)
実質破綻先		46	26	19	－(3)	－(8)
破綻懸念先		352	181	104	66(57)	
要注意先	要管理先	69	8	60		
	要管理先以外の要注意先	1,832	860	971		
正常先		16,911	16,911			
合計		19,218	17,991	1,160	66(61)	－(9)

金融再生法開示債務（対象：総与信）

区分	与信残高	うち貸出金
破綻更生債権及びこれらに準ずる債権	52	5
		46
危険債権	352	342
要管理債権	53	0
		53
正常債権	18,760	18,595
合計	19,218	19,043

リスク管理債権（対象：貸出金）

区分	貸出金残高
破綻先債権	5
延滞債権	389
3ヵ月以上延滞債権	0
貸出条件緩和債権	53
合計	448

償却・引当基準

当行は、資産の健全性の観点から適正な償却・引当を実施しています。具体的には、自己査定の債務者区分毎に次のような償却・引当基準を設定しています。

[一般貸倒引当金]

債務者区分引当基準		引当基準
正常先債権		過去3算定期間及び5算定期間の貸倒実績率のうち高い値に基づき、今後1年間における予想損失額を算出し、一般貸倒引当金に計上しています。
要注意先債権	その他の要注意先債権	過去3算定期間及び5算定期間の貸倒実績率のうち高い値に基づき、今後1年間における予想損失額を算出し、一般貸倒引当金に計上しています。
	要管理先債権	過去3算定期間及び5算定期間の貸倒実績率のうち高い値に基づき、今後3年間における予想損失額を算出し、一般貸倒引当金に計上しています。また与信額が一定額以上のお取引先のうち、元本の回収および利息の受け取りに係るキャッシュフローを合理的に見積もることができる債権についてはキャッシュフロー見積法（DCF法）による引当を実施しています。

当行の貸出債権の全部または一部を十分な資本的性質が認められる借入金（資本性借入金）に転換している場合には、「簡便法」あるいは「準株式法」に基づき予想損失額を算出し、一般貸倒引当金に計上しています。

[個別貸倒引当金]

債務者区分	償却・引当基準
破綻懸念先債権	担保・保証等で保全されていない部分に対し、過去3算定期間及び5算定期間の貸倒実績率のうち高い値に基づき算出した今後3年間の予想損失率を乗じた額を個別貸倒引当金に繰入しています。
実質破綻先債権	担保・保証等で保全されていない部分に対し、100%を個別貸倒引当金に繰入もしくは直接償却を実施しています。
破綻先債権	

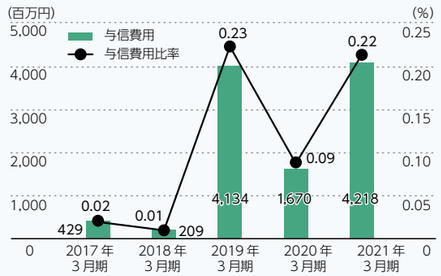
[偶発損失引当金]
信用保証協会の責任共有制度（※）対象債権に対する将来の負担金の支払いに備えるため、債務者区分毎の代位弁済実績率を基礎に算出した予想損失率に基づき、将来の負担金支払見込額を計上しています。
（※）銀行が信用保証協会に対し、信用保証協会の代位弁済額の20%相当額を負担金として支払う制度

不良債権処理の状況

前述の償却・引当基準に則り不良債権処理を実施した結果、2021年3月期の与信費用は、一般貸倒引当金繰入額は減少したものの、個別貸倒引当金繰入額が増加したことなどが影響して、前期比25億48百万円増加し42億18百万円となり、与信費用比率は前期比0.13ポイント悪化し0.22%となりました。

また、不良債権のオフバランス化を実施し、債権売却損を7百万円計上したほか、偶発損失引当金として55百万円を繰入しました。

与信費用の推移



会社情報・グループ体制

主要な業務内容

預金業務

◎預金
当座預金、普通預金、貯蓄預金、通知預金、定期預金、定期積金、別段預金、納税準備預金、非居住者円預金、外貨預金等を取扱っています。

◎譲渡性預金
譲渡可能な定期預金を取扱っています。

貸出業務

◎貸付
手形貸付、証書貸付及び当座貸越を取扱っています。

◎手形の割引
銀行引受手形、商業手形及び荷付為替手形の割引を取扱っています。

商品有価証券売買業務

公共債の売買業務を行っています。

有価証券投資業務

預金の支払準備及び資金運用のため国債、地方債、社債、株式、その他の証券に投資しています。

内国為替業務

送金為替、振込及び代金取立等を取扱っています。

外国為替業務

輸出、輸入及び外国送金その他外国為替に関する各種業務を行っています。

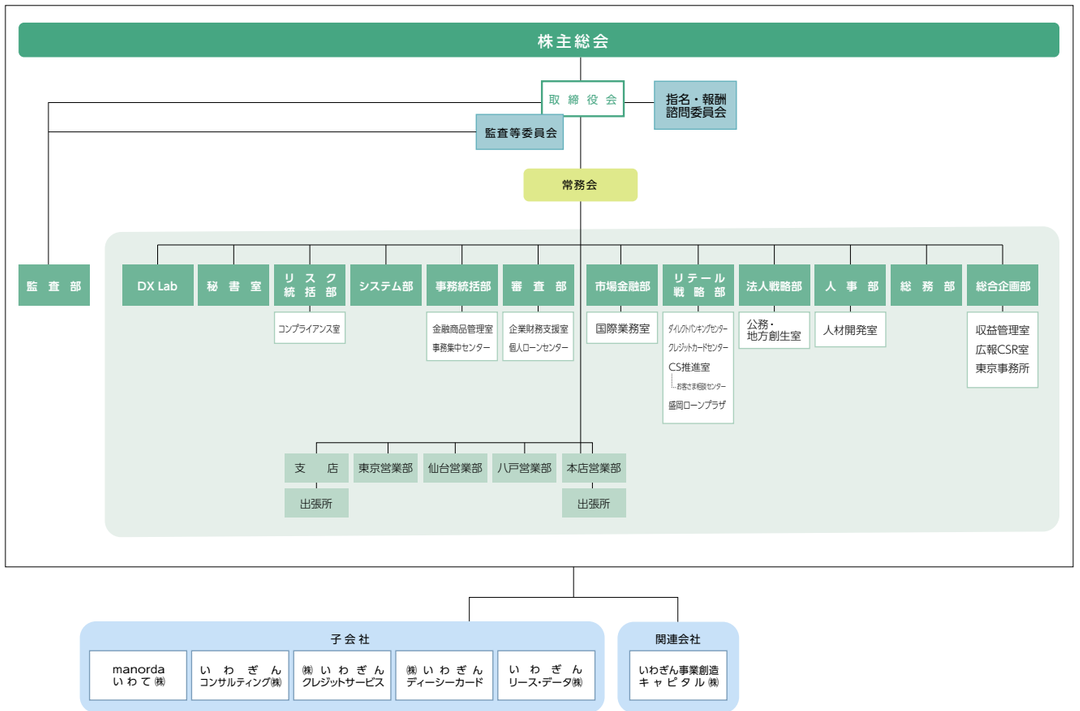
社債受託及び登録業務

担保附社債信託法による社債の受託業務、公社債の募集受託及び登録に関する業務を行っています。

附帯業務

◎代理業務
①日本銀行代理店、日本銀行歳入代理店及び国債代理店業務
②地方公共団体の公金取扱業務
③勤労者退職金共済機構等の代理店業務
④株式支払込金の受入代理業務及び株式配当金、公社債元利金の支払代理業務
⑤日本政策金融公庫等の代理貸付業務
⑥信託代理店業務
◎保護預り及び貸金庫業務
◎有価証券の貸付
◎債務の保証（支払承諾）
◎公共債の引受
◎国債等公共債及び投資信託の窓口販売
◎コマーシャル・ペーパー等の取扱い
◎損害保険の窓口販売
◎生命保険の窓口販売
◎確定拠出年金業務
◎金融商品仲介業務

組織図



グループ企業の事業内容および組織構成

当行グループ（当行および当行の関係会社）は、当行、連結子会社5社、非持分法適用関連会社1社で構成され、銀行業務を中心に、電算機処理受託業務・リース業務、クレジットカード業務・信用保証業務、コンサルティング業務、地域商社事業および投資ファンドの運営業務などの金融サービスに関連する事業を行っています。

（●は連結子会社、○は非持分法適用会社）

岩手銀行グループ

銀行業務

当行の本店ほか支店等においては、預金業務、貸出業務、内国為替業務、外国為替業務、商品有価証券売買業務、有価証券投資業務、信託業務、社債受託及び登録業務、その他附帯業務等を行い、グループの中心的業務と位置づけています。

電算機処理受託業務・リース業務

●いわぎんリース・データ株式会社

クレジットカード業務・信用保証業務等

●株式会社いわぎんディーシーカード
●株式会社いわぎんクレジットサービス

コンサルティング業務

●いわぎんコンサルティング株式会社

地域商社事業等

●manorda（マノルダ）いわて株式会社

投資ファンドの運営業務等

○いわぎん事業創造キャピタル株式会社

グループ企業の概要

名称／所在地	資本金	主要な事業内容	設立年月日	当行議決権割合	当該子会社等以外の子会社等の議決権割合
いわぎんリース・データ（株） 岩手県盛岡市中ノ橋通1-5-31	30百万円	電算機による業務処理受託、リース業務	1972年4月1日	100%	0%
（株）いわぎんディーシーカード 岩手県盛岡市中央通1-2-3	20百万円	クレジットカード業務、信用保証業務等	1989年8月1日	100%	0%
（株）いわぎんクレジットサービス 岩手県盛岡市盛岡駅前通14-30-301	20百万円	クレジットカード業務、信用保証業務等	1989年8月1日	100%	0%
いわぎんコンサルティング（株） 岩手県盛岡市中央通1-2-3	100百万円	コンサルティング業務等	2020年4月1日	100%	0%
manorda（マノルダ）いわて（株） 岩手県盛岡市中央通1-2-3	70百万円	地域商社事業等	2020年4月1日	100%	0%
いわぎん事業創造キャピタル（株） 岩手県盛岡市中央通1-2-3	50百万円	投資ファンドの運営業務等	2015年4月1日	40%	0%

財務データ

損益サマリ

単位：百万円

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
業務粗利益	39,218	37,430	38,349	37,336	36,689	33,312	32,097	32,075	31,639	30,331
資金利益	34,620	34,158	33,529	32,256	32,016	30,321	29,993	29,756	29,033	27,425
役務取引等利益	3,671	4,031	4,447	4,619	4,523	3,999	3,718	3,845	3,806	3,402
その他業務利益	926	△ 759	371	460	149	△ 1,009	△ 1,614	△ 1,525	△ 1,199	△ 496
うち国債等債券損益	726	△ 302	348	407	254	△ 1,009	△ 1,487	△ 1,025	△ 648	△ 630
経費	26,130	26,306	26,949	26,502	26,049	26,223	26,151	25,370	24,806	23,933
コア業務純益	12,361	11,425	11,051	10,427	10,385	8,098	7,432	7,731	7,481	7,028
経常利益	9,984	11,489	12,866	11,185	11,161	7,507	8,017	6,418	5,250	5,545
当期純利益	4,886	6,382	7,664	7,338	7,081	5,618	5,474	4,469	3,810	2,532
与信関係費用	1,199	△ 547	△ 1,786	△ 448	1,669	429	209	4,134	1,670	4,218
親会社株主に帰属する当期純利益（連結）	4,906	6,415	7,720	7,354	7,107	10,152	5,523	4,186	3,784	2,896

貸借対照表サマリ（期末残高）

単位：百万円

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
資産の部合計	3,176,680	3,506,949	3,518,339	3,545,706	3,516,745	3,549,926	3,554,548	3,507,706	3,485,152	3,838,835
貸出金	1,518,340	1,611,240	1,638,911	1,741,015	1,772,817	1,706,665	1,755,954	1,799,308	1,820,361	1,904,305
中小企業向け	466,921	463,926	465,854	520,156	520,830	521,337	560,681	591,729	621,596	688,979
個人向け	334,878	332,137	343,968	352,743	364,153	379,550	394,696	416,042	439,591	472,991
有価証券	1,108,763	1,238,864	1,358,573	1,382,374	1,320,837	1,347,074	1,301,577	1,221,926	1,203,099	1,191,039
負債の部合計	3,030,347	3,339,526	3,346,830	3,353,561	3,322,706	3,356,003	3,356,142	3,311,388	3,301,338	3,643,137
預金等	2,955,980	3,296,395	3,284,644	3,269,995	3,248,528	3,279,781	3,289,147	3,226,869	3,210,597	3,424,535
純資産の部合計	146,332	167,423	171,508	192,144	194,038	193,923	198,405	196,317	183,813	195,697
株主資本合計	130,688	135,965	139,806	144,946	150,778	155,732	159,951	163,202	164,795	166,203
評価・換算差額等合計	15,644	31,457	31,647	47,098	43,112	38,034	38,250	32,906	18,793	29,241

経営指標等

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
OHR(%)	67.88	69.71	70.91	71.76	71.49	76.40	77.86	76.64	76.82	77.30
ROE(%)（連結）	3.79	4.79	5.57	5.14	4.78	6.49	3.37	2.49	2.22	1.68
自己資本比率(%)（連結）	13.46	13.77	13.15	12.98	13.07	12.77	12.52	12.24	12.10	11.83
1株当たり純資産額(円)（連結）	7,997.65	9,148.70	9,602.66	10,846.26	10,867.07	11,075.21	11,346.27	11,204.80	10,644.26	11,445.57
1株当たり当期純利益(円)（連結）	266.79	349.42	429.49	414.15	400.26	567.99	308.69	233.71	212.49	164.64
1株当たり配当額(円)	60.00	65.00	60.00	65.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	60.00
配当性向(%)	22.58	18.70	14.07	15.72	17.55	22.26	22.89	28.05	32.71	41.68

店舗ネットワーク

・店舗内ATMの営業時間が2016年1月1日より平日・休日（土日祝）ともに8:00～21:00となっています。（ただし、8:00～21:00以外の店舗内ATMについては表示の通り）
・最新の情報は、岩手銀行ホームページ等でご確認ください

（2021年7月1日現在）

岩手県（87ヵ店）

本店営業部
☎ (019) 623−1111
盛岡市中央通一丁目2番3号

本町
☎ (019) 623−1111
盛岡市中央通一丁目2番3号 本店営業部内
（本店営業部の店舗内ATMをご利用ください）

盛岡市役所出張所
☎ (019) 652−1621
盛岡市内丸12番2号
(平) 8:00～18:00　(土日祝) 休業

中ノ橋
☎ (019) 654−5571
盛岡市中ノ橋通一丁目2番16号

惣門
☎ (019) 654−5571
盛岡市中ノ橋通一丁目2番16号 中ノ橋支店内
（中ノ橋支店の店舗内ATMをご利用ください）

盛岡駅前
☎ (019) 653−4474
盛岡市盛岡駅前通14番10号

材木町
☎ (019) 622−9134
盛岡市長田町3番6号

城西
☎ (019) 622−9134
盛岡市長田町3番6号 材木町支店内
（材木町支店の店舗内ATMをご利用ください）

仙北町
☎ (019) 634−1411
盛岡市仙北二丁目2番20号

大通
☎ (019) 622−3185
盛岡市大通二丁目6番1号

県庁
☎ (019) 623−5318
盛岡市内丸10番1号
(平) 8:00～19:00　(土日祝) 休業

上田
☎ (019) 623−6431
盛岡市上田一丁目9番19号

高松
☎ (019)) 623−6431
盛岡市上田一丁目9番19号 上田支店内
（上田支店の店舗内ATMをご利用ください）

青山町
☎ (019) 647−3133
盛岡市青山三丁目29番10号

月が丘
☎ (019) 647−3133
盛岡市青山三丁目29番10号 青山町支店内
（青山町支店の店舗内ATMをご利用ください）

緑が丘
☎ (019) 662−2431
盛岡市緑が丘四丁目1番66号

茶畑
☎ (019) 651−1855
盛岡市中野一丁目2番3号

松園
☎ (019) 661−6111
盛岡市西松園三丁目23番12号

みたけ
☎ (019) 641−4451
盛岡市みたけ四丁目5番1号

天昌寺
☎ (019) 645−1235
盛岡市北天昌寺町2番6号

本宮
☎ (019) 635−2388
盛岡市本宮五丁目13番8号
盛岡ローンプラザ［付随業務取扱事務所］併設
フリーダイヤル　0120−436−020

加賀野
☎ (019) 625−7535
盛岡市天神町8番30号

山岸
☎ (019) 625−7535
盛岡市天神町8番30号 加賀野支店内
（加賀野支店の店舗内ATMをご利用ください）

都南
☎ (019) 638−6171
盛岡市三本柳10地割50番地4

手代森
☎ (019) 638−6171
盛岡市三本柳10地割50番地4 都南支店内
（都南支店の店舗内ATMをご利用ください）

津志田
☎ (019) 638−2420
盛岡市津志田中央三丁目27番33号

好摩
☎ (019) 682−0011
盛岡市好摩字夏間木108番地の3

流通センター
☎ (019) 638−5533
紫波郡矢巾町流通センター南一丁目2番15号
(平) 8:00～19:00 (土) 8:00～19:00
(日祝) 休業

矢巾
☎ (019) 697−8561
紫波郡矢巾町大字南矢幅第7地割443番地

岩手医大出張所
☎ (019) 601−9010
紫波郡矢巾町医大通二丁目1番1号
トクタヴェール1階

紫波
☎ (019) 672−2131
紫波郡紫波町日詰字郡山駅211番地

巣子
☎ (019) 688−3031
滝沢市巣子1187番地5

滝沢
☎ (019) 684−4681
滝沢市鵜飼笹森10番地15

雫石
☎ (019) 692−2121
岩手郡雫石町中町12番地3

沼宮内
☎ (0195) 62−2211
岩手郡岩手町大字沼宮内第7地割14番地の11

葛巻
☎ (0195) 66−2211
岩手郡葛巻町葛巻第12地割29番地2

花巻
☎ (0198) 24−3111
花巻市上町6番12号

鍛冶町
☎ (0198) 24−3111
花巻市上町6番12号 花巻支店内
（花巻支店の店舗内ATMをご利用ください）

花巻北（ローンプラザ花巻北）
☎ (0198) 23−7001
フリーダイヤル　0120−436−018
花巻市下小舟渡118番地1
イトーヨーカドー花巻店1階

花巻西
☎ (0198) 23−7776
花巻市西大通り一丁目27番8号

石鳥谷
☎ (0198) 45−2211
花巻市石鳥谷町好地第8地割40番地5

土沢
☎ (0198) 42−4111
花巻市東和町土沢5区349番地

北上
☎ (0197) 63−3111
北上市本通り二丁目4番9号

北上駅前
☎ (0197) 63−3111
北上市本通り二丁目4番9号 北上支店内
（北上支店の店舗内ATMをご利用ください）

北上東
☎ (0197) 64−5351
北上市中野町二丁目27番55号

常盤台
☎ (0197) 64−7441
北上市常盤台三丁目13番1号

江釣子（ローンプラザえづりこ）
☎ (0197) 65−2581
フリーダイヤル　0120−601−635
北上市北鬼柳19地割68番地

遠野
☎ (0198) 62−2244
遠野市東館町8番4号

金ケ崎
☎ (0197) 42−3101
胆沢郡金ケ崎町西根本町13番地

水沢
☎ (0197) 24−5121
奥州市水沢中町133番地2

原中
☎ (0197) 25−8411
奥州市水沢太日通り三丁目1番22号

日高
☎ (0197) 22−5420
奥州市水沢西町2番34号

あてるい（ローンプラザあてるい）
☎ (0197) 25−7211
フリーダイヤル　0120−605−833
奥州市水沢佐倉河字羽黒田5番地

江刺
☎ (0197) 35−2155
奥州市江刺六日町3番13号

前沢
☎ (0197) 56−3151
奥州市前沢あすか通二丁目2番地1

平泉
☎ (0191) 46−2941
西磐井郡平泉町平泉字志羅山153番地1

一関
☎ (0191) 23−3000
一関市大町5番10号

山目
☎ (0191) 23−5018
一関市山目字寺前50番地3

一関西
☎ (0191) 23−5018
一関市山目字寺前50番地3 山目支店内
（山目支店の店舗内ATMをご利用ください）

三関（ローンプラザ三関）
☎ (0191) 26−3371
フリーダイヤル　0120−436−050
一関市三関字神田158番地1

花泉
☎ (0191) 82−5261
一関市花泉町花泉字地平45番地1

千厩
☎ (0191) 52−3111
一関市千厩町千厩字町170番地1

摺沢
☎ (0191) 75−2131
一関市大東町摺沢字但馬崎16番地11

藤沢
☎ (0191) 63−2424
一関市藤沢町藤沢字町119番地

大船渡（住宅ローンデスク大船渡 併設）
☎ (0192) 26−2181
フリーダイヤル　0120−106−813
大船渡市大船渡町字茶屋前164番地8

盛
☎ (0192) 26−3144
大船渡市盛町字町4番地の11

高田
☎ (0192) 54−3111
陸前高田市竹駒町字滝の里4番地3

世田米
☎ (0192) 46−3131
気仙郡住田町世田米字世田米駅18番地

釜石（住宅ローンデスク釜石 併設）
☎ (0193) 22−3111
フリーダイヤル　0120−43−6033
釜石市鈴子町15番7号

はまゆり
☎ (0193) 22−3111
釜石市鈴子町15番7号 釜石支店内
（釜石支店の店舗内ATMをご利用ください）

中妻
☎ (0193) 23−5601
釜石市中妻町三丁目9番23号

大槌
☎ (0193) 42−3535
上閉伊郡大槌町小鎚第27地割3番4号
SCシーサイドタウンマスト2階
(平)9:00～19:00 (土日祝)9:00～19:00

宮古中央（住宅ローンデスク宮古 併設）
☎ (0193) 62−3401
フリーダイヤル　0120−43−6088
宮古市末広町7番20号

宮古
☎ (0193) 62−3011
宮古市築地一丁目1番28号

山田
☎ (0193) 82−3131
下閉伊郡山田町中央町8番23号

岩泉
☎ (0194) 22−2381
下閉伊郡岩泉町岩泉字太田35番地

久慈中央
☎ (0194) 53−5211
久慈市川崎町10番10号

久慈
☎ (0194) 53−5211
久慈市川崎町10番10号 久慈中央支店内
（久慈中央支店の店舗内ATMをご利用ください）

野田
☎ (0194) 78−2031
九戸郡野田村大字野田第19地割132番地

種市
☎ (0194) 65−2031
九戸郡洋野町種市第23地割27番地81

軽米
☎ (0195) 46−2211
九戸郡軽米町大字軽米第8地割96番地の1

伊保内
☎ (0195) 42−2121
九戸郡九戸村大字伊保内第12地割5番地

二戸
☎ (0195) 23−2125
二戸市福岡字上町14番地1

浄法寺
☎ (0195) 38−2221
二戸市浄法寺町浄法寺32番地3

一戸
☎ (0195) 33−3155
二戸郡一戸町一戸字向町47番地

平舘
☎ (0195) 74−3121
八幡平市平舘第9地割72番地の5

安代
☎ (0195) 72−2211
八幡平市荒屋新町56番地3

青森県（7ヵ店）

青森
☎ (017) 722−6307
青森市古川二丁目20番6号
AQUA古川二丁目ビル1階
(平) 8:45～17:00　(土日祝) 休業

八戸営業部
☎ (0178) 43−4151
八戸市大字八日町36番地

湊
☎ (0178) 33−2121
八戸市大字白銀町字右新井田道5番地1

根城
☎ (0178) 24−4121
八戸市根城四丁目21番22号

田面木
☎ (0178) 24−4121
八戸市根城四丁目21番22号 根城支店内
（根城支店の店舗内ATMをご利用ください）

八戸駅前
☎ (0178) 24−4121
八戸市根城四丁目21番22号 根城支店内
（根城支店の店舗内ATMをご利用ください）

十三日町（ローンプラザ八戸）
☎ (0178) 47−5280
フリーダイヤル　0120−601−608
八戸市大字十三日町14
(平)10:00～18:00 (土日祝)10:00～17:00

秋田県（1ヵ店）

秋田
☎ (018) 827−3033
秋田市大町三丁目3番11号 ミタビル1階

宮城県（9ヵ店）

仙台営業部
☎ (022) 222−1511
仙台市青葉区中央二丁目2番10号

長町
☎ (022) 247−2151
仙台市太白区長町三丁目7番14号

美田園（ローンプラザ長町）
☎ (022) 281−8258
フリーダイヤル　0120−603−730
仙台市太白区長町三丁目7番14号 長町支店3階
（長町支店の店舗内ATMをご利用ください）

宮城野
☎ (022) 235−4441
仙台市若林区大和町四丁目24番24号

泉中央（ローンプラザ泉中央）
☎ (022) 375−2431
フリーダイヤル　0120−685−332
仙台市泉区泉中央四丁目4番1号 WINビル1階

塩釜
☎ (022) 366−1211
塩竈市旭町20番18号

石巻
☎ (0225) 95−6121
石巻市立町二丁目4番25号

気仙沼
☎ (0226) 22−6880
気仙沼市魚町二丁目1番5号

大崎
☎ (0229) 23−1650
大崎市古川駅前大通一丁目5番15号 共栄舎ビル1階

東京都（1ヵ店）

東京営業部
☎ (03) 3270−1631
東京都中央区日本橋本町四丁目4番2号
東山ビルディング5階
(平) 9:00～17:00　(土日祝) 休業

バーチャル店舗（2ヵ店）

イーハトーヴ（インターネット専用）
フリーダイヤル　0120−788−506
ホームページアドレス
https://www.iwatebank.co.jp/
盛岡市中央通一丁目2番3号 本店7階
ダイレクトバンキングセンター内

振込専用

コンビニATM運営管理店舗（2ヵ店）

イーネットATM
ローソンATM

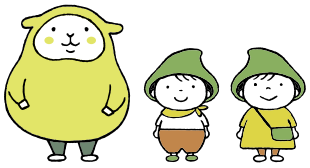
岩手銀行 統合報告書

2021

The Bank of Iwate,Ltd.Integrated Report

岩手銀行

デジタル専用キャラクターが誕生しました



『いわぷぅ』『ろっくー』と『てっち』

2021年7月発行
株式会社 岩手銀行　総合企画部　広報CSR室
〒020-8688　盛岡市中央通一丁目2番3号　TEL 019-623-1111(代表)

UD FONT　VEGETABLE OIL INK　FSC ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C023138