

岩手銀行 統合報告書 2026 The Bank of Iwate, Ltd. Integrated Report

 岩手銀行
統合報告書
Integrated Report

2026

2026年7月発行
株式会社 岩手銀行 総合企画部 広報室
〒020-8688 盛岡市中央通一丁目2番3号 TEL 019-623-1111(代表)



経営ビジョン

未来にわたり揺らがない理念

地域社会の発展に貢献する

地域との共存共栄を目指し、いか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。

健全経営に徹する

目指す将来像

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

長期ビジョンにたどり着くための戦略

第22次中期経営計画
～地域価値共創プラン・The 2nd～

● テーマ

「地域共創」と「企業成長」の両立

● 基本方針

- ・事業ポートフォリオの変革
- ・地域の成長力の引き上げ
- ・組織の強靱化

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したものです。

経営
理念

長期ビジョン

経営戦略

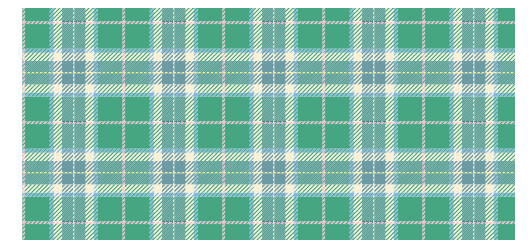
役職員が共有すべき
行動指針

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」

創立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おり、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。



IWAGIN TARTAN

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

役職員が共有すべき変わらない価値観・行動

岩手銀行 行動憲章

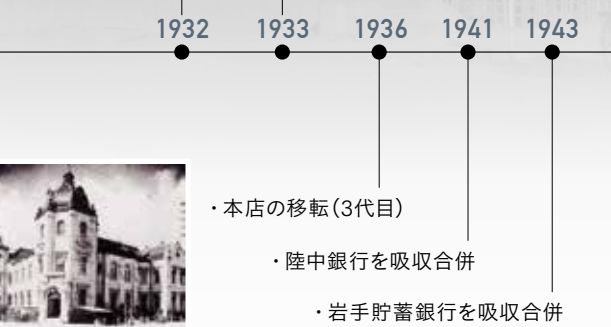
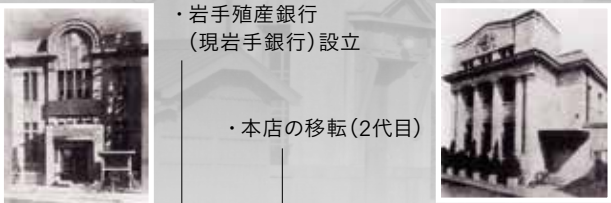
- 1 社会的責任と公共的使命
社会的責任と公共的使命の重みを認識し、健全かつ適切な業務運営を行う
- 2 質の高い金融サービスの提供
経済活動を支えるインフラ機能はもとより、ニーズに応える金融サービスを提供し、地域社会の発展に貢献する
- 3 法令やルールの厳格な遵守
社会的規範に背くことのない、誠実かつ公正な企業活動を実践する
- 4 社会とのコミュニケーション
経営情報を積極的に開示し、ステークホルダーとの対話を通して、企業価値の向上と社会からの信頼を確保すべく、コミュニケーションを図る
- 5 人権の尊重
すべての人々の人権を尊重する
- 6 従業員の職場環境の充実
多様性等を尊重する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 環境問題への取り組み
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、創造力に富み、使命感に燃え」行動する

成長の軌跡

1930年代～

地域経済を下支え

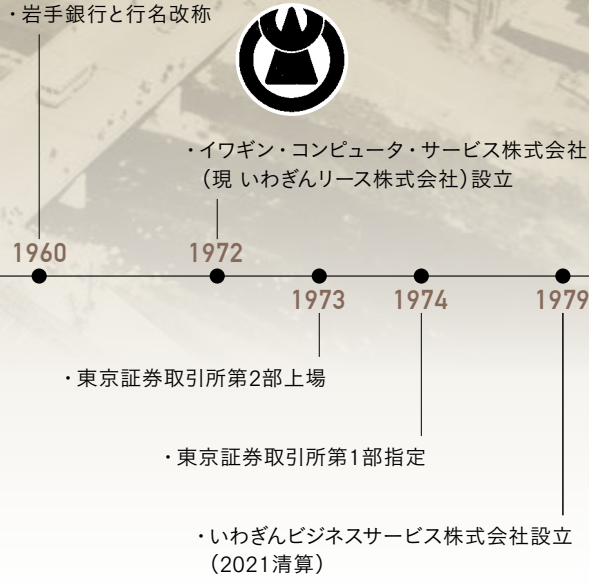
昭和恐慌の影響で麻痺した地域金融機能を回復させるために設立され、県の中心銀行として、既存銀行の整理を実施。戦時中や戦後の社会不安のなか、地域経済を下支えする役割も担った。



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、経営基盤の強化に邁進する。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。



1980年代～

金融自由化へ対応

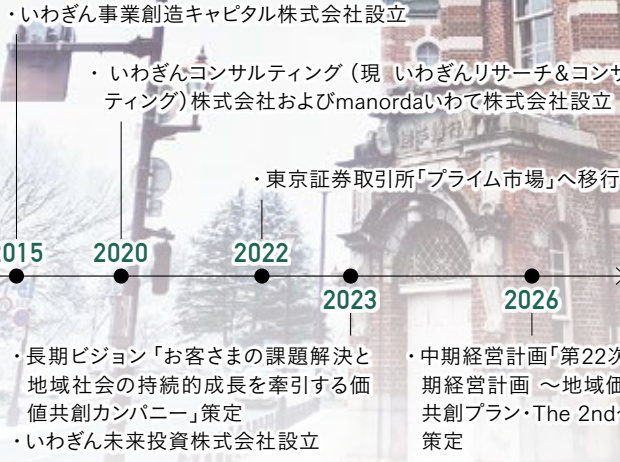
金利の自由化や業務範囲の弾力化、2つのコクサイ化（国際・国債）など、金融自由化への対応機運が高まるとともに厳しい競争環境を勝ち抜くため、金融サービス機能を拡大した。



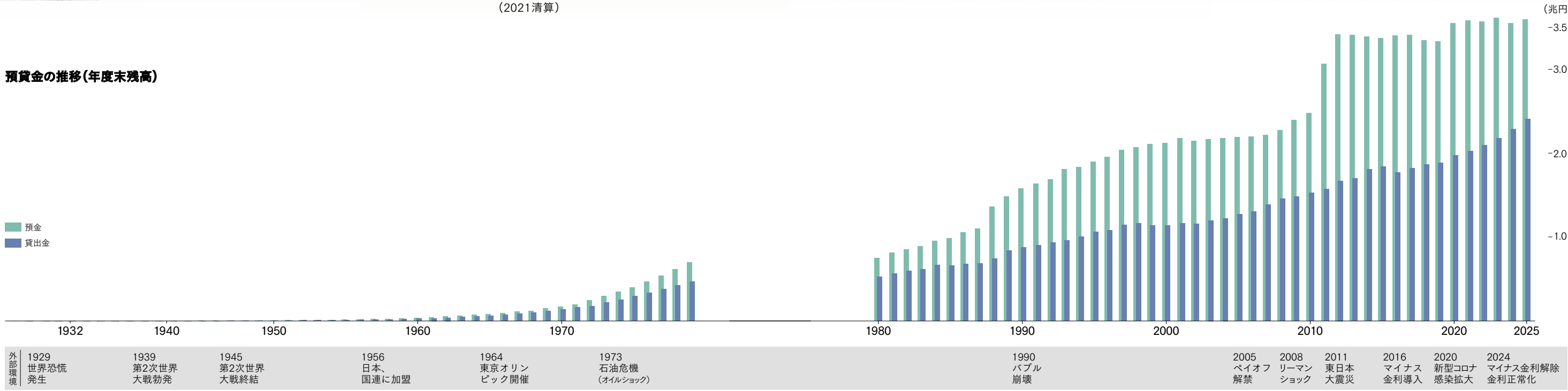
2010年代～

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。



預貸金の推移（年度末残高）



岩手県を主要基盤とし、
銀行業を中心に地域の成長を牽引する総合金融グループ

岩手銀行グループは、預金・貸出・有価証券運用などの銀行ビジネスを基盤として、リース・コンサルティング・地域商社など幅広い銀行関連ビジネスを展開し、近年では、積み上がった資本を積極的に活用すべく、投資ファンドにも注力しています。地域を牽引する価値共創カンパニーへの変革を長期ビジョンとし、お客さまの課題解決により持続可能な地域社会実現へ邁進するとともに、東証プライム上場企業として、企業価値の向上も追求していきます。

1 岩手銀行グループ 早わかり

● 基本情報

1932年に岩手殖産銀行を設立、1960年に岩手銀行へ改称しました。当行は岩手県が主導して設立した経緯から、現在も実質筆頭株主は岩手県となっています。銀行業を中心とし、近年ではコンサル・地域商社などの機能拡充で、多様なニーズに応える総合力を強みにしています。

創業	94年(1932年5月2日)
従業員数	1,959名(2025年度末)
グループ企業	7社
銀行拠点数	82拠点
時価総額	1,178億円(2025年度末)

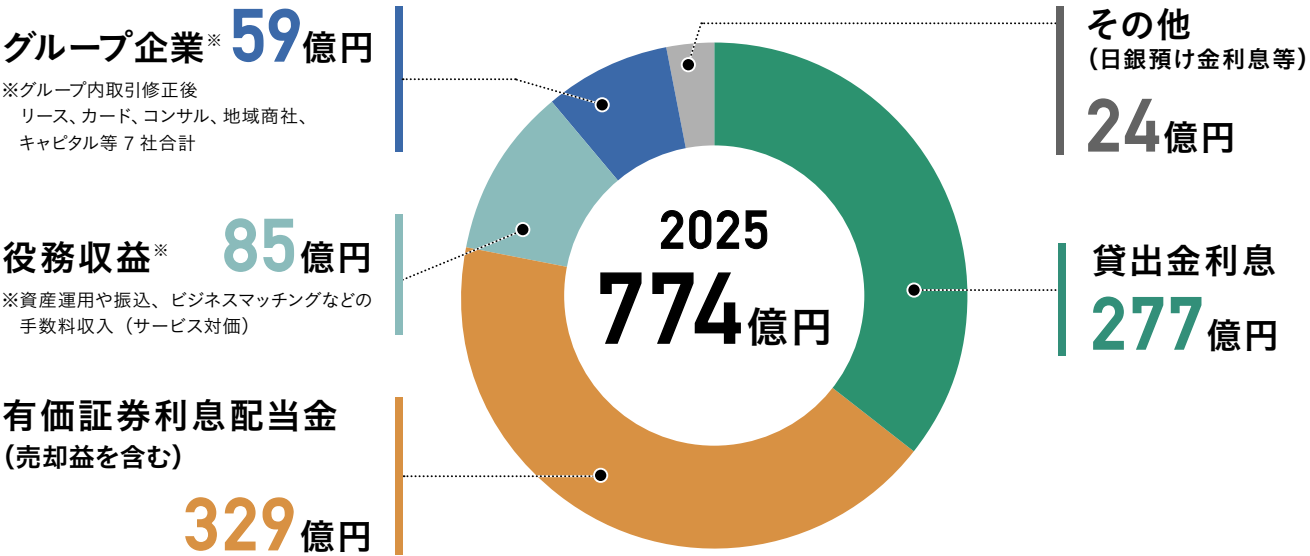
● 主要勘定残高等(銀行)

岩手県内では、預金・貸出金ともに高いシェアを有し、メインバンクシェア43%、自治体指定金融機関シェア70%と、地域における強固な営業基盤を築いています。さらに、有価証券運用残高が厚いことも特徴であり、地域に根差した預貸業務と市場運用の両輪で収益基盤を支えています。

預金残高	3.4兆円(2025年度末)
貸出金残高	2.3兆円(2025年度末)
有価証券残高	1.1兆円(2025年度末)
県内メインバンクシェア	43%
自治体指定金融機関シェア	70%

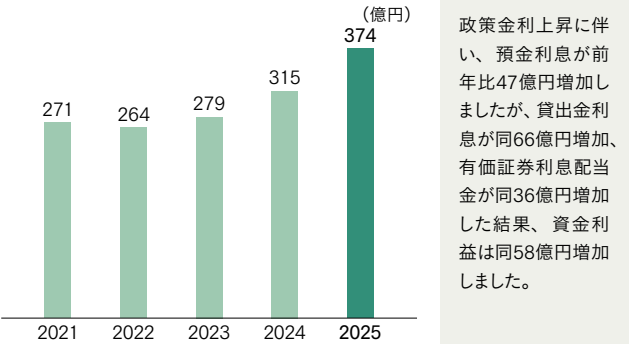
2 セグメント別売上高

売上高の大部分は、貸出金利息(約36%)と有価証券利息配当金(約43%)を中心とする伝統的な銀行ビジネスが占めています。役務収益やグループ企業は「金利のない時代」に注力した分野であり、近年、増加傾向にあります。

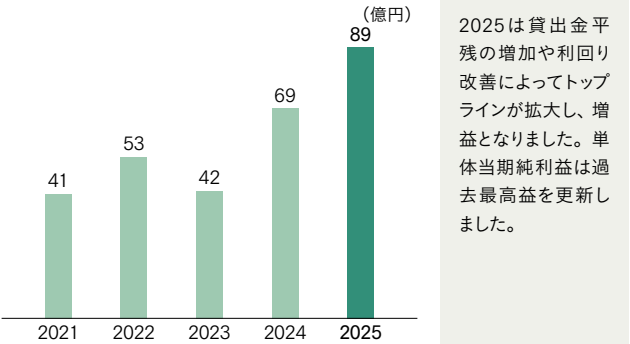


3 財務・非財務ハイライト

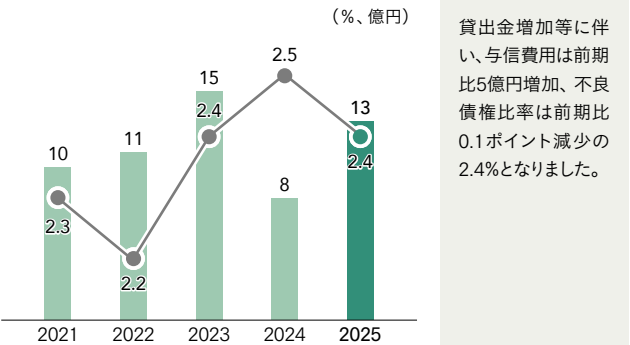
資金利益[単体]



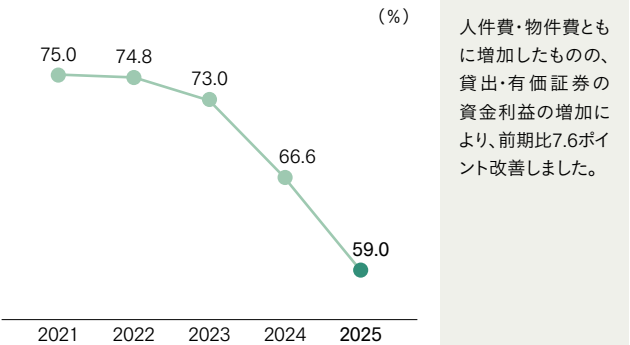
親会社株主に帰属する当期純利益



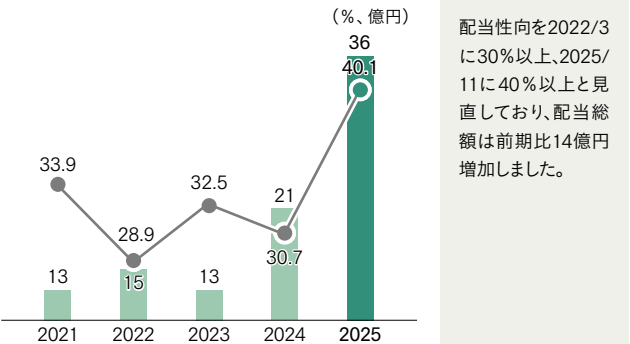
与信費用、不良債権比率



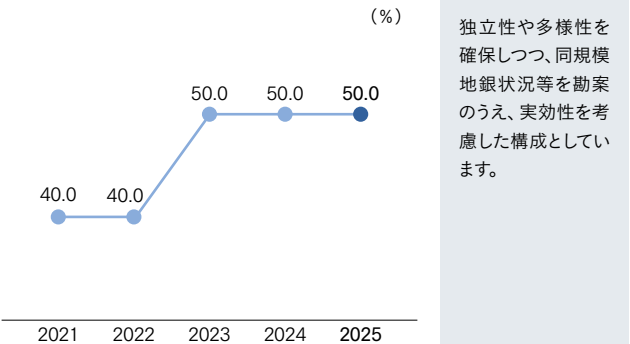
OHR(単体、コア業務粗利益経費率)



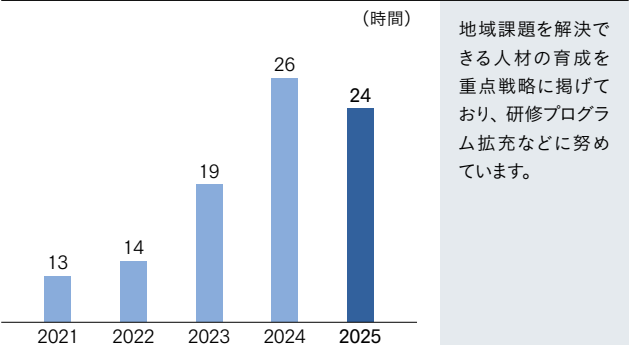
配当性向、配当金総額



社外取締役比率



行員1人あたりの研修時間(年間)



外部評価



グループストラクチャー／外部(異業種)連携

岩手銀行グループは、銀行・リース・コンサルなどの8社で構成される総合金融グループとして、地域のお客さまに対し幅広いサービスを提供しています。グループ間連携強化に加え、新事業領域への挑戦や外部(異業種)との連携により、ソリューション領域をさらに広げ、地域価値創出と企業価値向上の両立で持続可能な地域の実現を目指していきます。

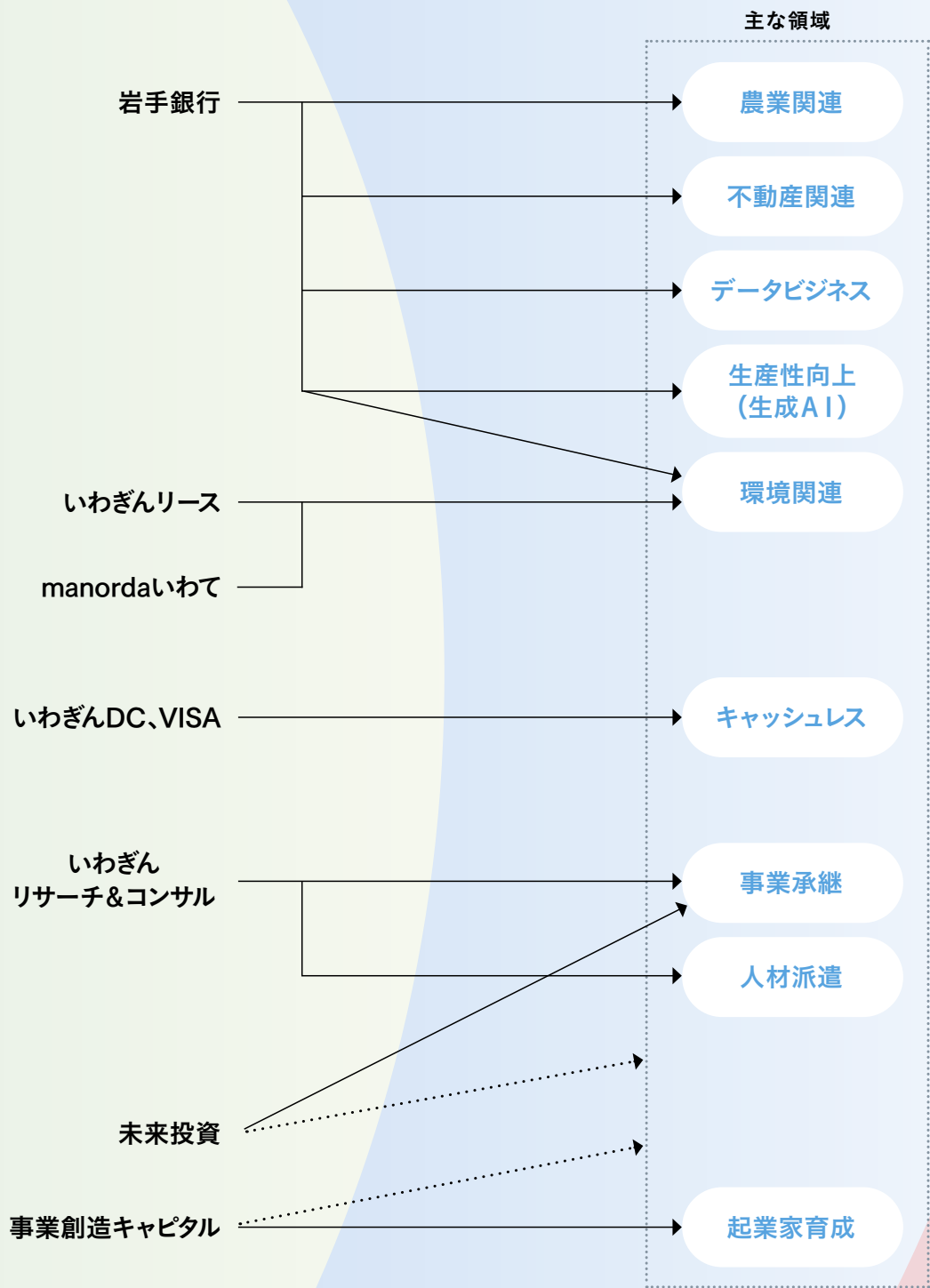
既存の金融サービス領域

銀行を中心とし、リース・カード・コンサルティング・地域商社・再エネ関連業務・キャピタルなど、幅広いソリューション提供が可能な7つのグループ機能を保有



地域課題起点やキャピタル機能

グループが保有するリソースを効果的に活用しながら、新しい事業領域へ



を活かした事業領域の拡大

外部連携

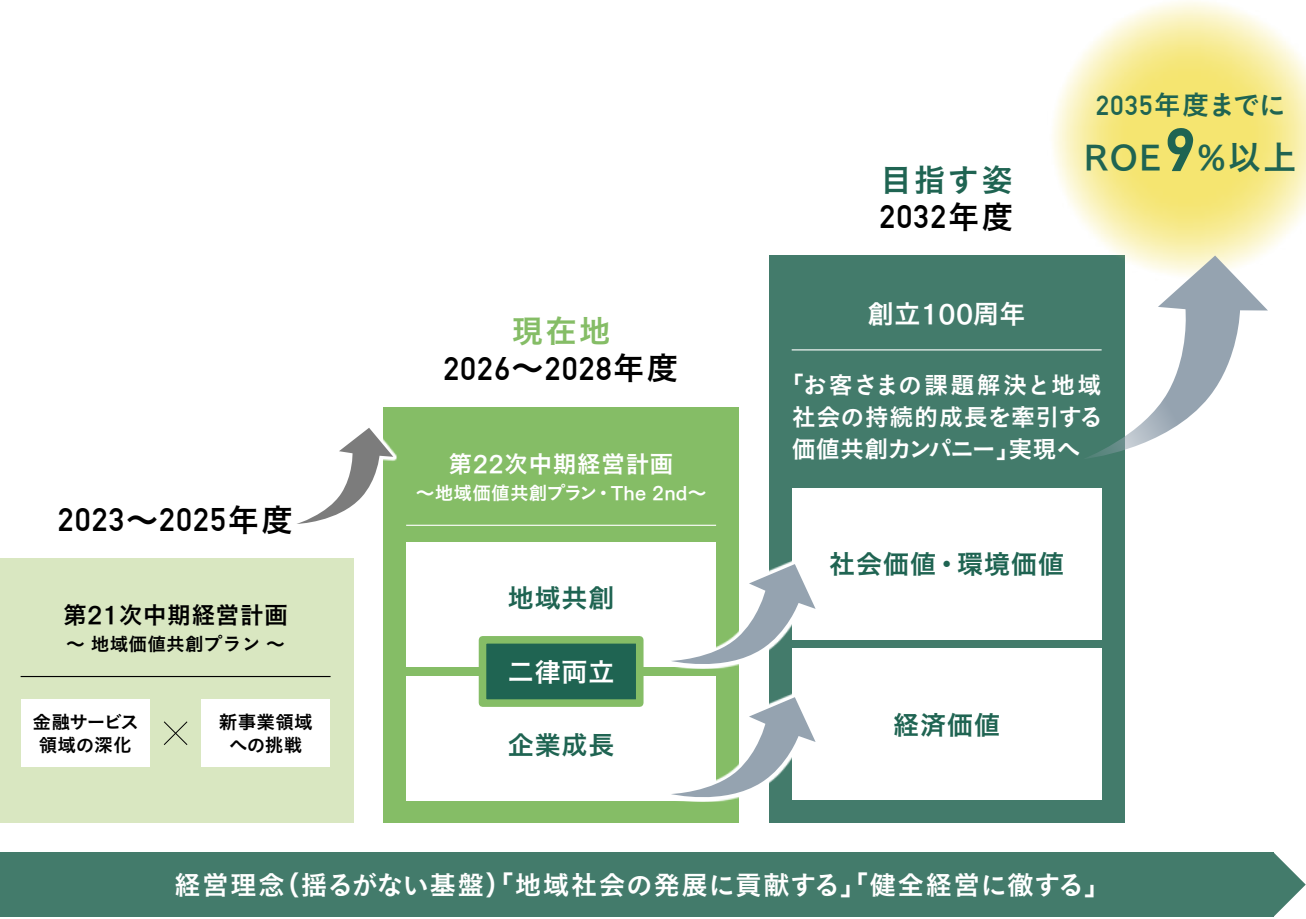
外部(異業種)との連携による新たな価値創出
伝統的金融機能の提供に留まらない新たな価値を生み出す



統合報告書2026でお伝えしたいこと

当行は、岩手県を中心とした地域を地盤とする地方銀行です。「地域社会の発展に貢献する」「健全経営に徹する」という経営理念のもと、地域が抱える課題に取り組みながら変化し続け、地域とともに成長してきました。

統合報告書2026では、当行創立100周年となる2032年度の目指す姿「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」の実現のため、今年度から始動する新中期経営計画を軸に、企業価値向上に向けたストーリーを展開しています。



- POINT 01

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す

 - トップメッセージでは、成長機会とリスクの把握、前中期経営計画の評価、当行の目指す方向性や中長期の戦略について述べています。 **P11**
- POINT 02

企業価値向上に向けた取り組み

 - 今年度から始まった「新中期経営計画」について特集で紹介するほか、ロジックツリーに基づいて、どのように企業価値を向上させていくかを詳述しています。 **P19,P51**
- POINT 03

持続的成長を支える経営基盤

 - 持続的な企業価値創造を支える土台として、組織の統治やリスク管理の構造、内部統制の体制などについて詳述しています。 **P85**

CONTENTS

01	経営ビジョン
03	成長の軌跡
05	At a Glance
07	グループストラクチャー／外部(異業種)連携
09	統合報告書2026でお伝えしたいこと
10	CONTENTS／編集方針
11	SECTION 01 ステークホルダーの皆さまへ
11	トップメッセージ
19	【特集】新中期経営計画
25	財務担当役員メッセージ
29	資本コストや株価を意識した経営
35	SECTION 02 価値創造ストーリー
37	価値創造プロセス
39	岩手県の現状／岩手銀行グループの強み
41	マテリアリティ
43	当行グループが目指す方向
45	地域価値共創目標への取り組み
47	ステークホルダーとのコミュニケーション
49	社外取締役メッセージ
51	SECTION 03 企業価値向上に向けた取り組み
53	コアビジネスの深化①～マーケット戦略・法人コンサルティング～
55	コアビジネスの深化②～有価証券運用戦略～
57	コアビジネスの深化③～リテール戦略・預金戦略～
59	コアビジネスの深化④～デジタル戦略～
61	コアビジネスの深化⑤～資産形成ビジネス～
63	コアビジネスの深化⑥～店舗戦略・ファシリティ、内部体制～
65	地域共創の推進①～地域基幹産業の強化、自治体連携～
67	地域共創の推進②～地域活性化、グリーン営業～
69	事業領域の拡大
71	ウェルビーイングの追求
77	当行グループの多彩な機能
83	外部連携
85	SECTION 04 持続的成長を支える経営基盤
87	役員一覧
89	コーポレートガバナンス
97	環境問題(TCFD提言)への取り組み
101	リスクマネジメント
103	サイバーセキュリティへの取り組み
105	コンプライアンスへの取り組み
107	東日本大震災からの復興に向けた対応
109	SECTION 05 パフォーマンス
111	財務データ
113	非財務データ



編集方針

本統合報告書は、大切なステークホルダーの皆さまへ、当行が現在までどのような価値を生み出してきたか、将来に向けて価値を創造する戦略や経営基盤が備わっているかをお伝えするツールと位置づけ、毎年統合報告書を制作しております。新中期経営計画に基づく新たな事業戦略とともに、財務情報に加えて、価値創造やサステナビリティなどの非財務情報を統合的にまとめ、当行の価値創造ストーリーを具体的に説明しております。

なお編集にあたっては経済産業省による「価値協創ガイドランス」などを参照しています。

本統合報告書(本編・資料編)は、銀行法第21条および第52条の29に基づいて作成したディスクロージャー誌です。本統合報告書に将来の業績に関する記述が含まれていますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値とは異なる可能性があります。また、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。

報告対象

期間：2025年度(2025年4月～2026年3月)
一部に2026年4月以降の情報も含まれます。

範囲：岩手銀行および連結子会社
詳しくは、当行ホームページをご覧ください。
<https://www.iwatebank.co.jp>

岩手銀行

検索

Top Message

代表取締役頭取
岩山 徹

「課題先進県」の可能性を 成長につなげ、地域課題の 解決を通じて企業価値を高める

【経営環境】

変化を成長機会へと変えていく

私は日頃から営業地域をできる限り訪問し、お客さまや自治体の皆さまと対話を重ねています。そのなかで強く感じるのは、地域を取り巻く環境変化のスピードが想像以上に速いということです。東日本大震災が発生した当時、「将来こうなるから備えなければならない」と語られていた人口減少や後継者不足、インフラの老朽化といった課題が、今では地域の皆さまとの対話のなかで日常的に話題に上る現実の問題となっています。

金融を取り巻く環境も大きく変化しました。金利ある世界の到来によって、預貸金ビジネスには一定の収益改善が期待できるようになりました。一方で、有価証券運用への影響や資産・負債の管理など、これまで以上に慎重な経営判断が求められるようになっています。また、預金を取り巻く環境も変化しています。金利がほとんどなかった時代には預金獲得競争は限定的でしたが、金利ある世界ではお客さまの選択肢も広がります。銀行には、より高い付加価値を提供しながら選ばれ続けることが求められており、銀行経営そのものが新たな局面に入ったと認識しています。だからこそ、今後の経営課題は明確です。人口減少が進むなかでも顧客基盤を維持・拡大できるか、預金を“選ばれる”基盤と

して安定的に積み上げられるか、そして貸出・預金・有価証券を含めたバランスシート全体を機動的に運営できるか。ここが、中長期の成長を左右するポイントと見ています。

当行の営業地域の現状、そして将来については、悲観的な見方が少なくないものの、私はむしろ前向きに捉えています。岩手県内を見渡すと、県南地域では半導体関連産業や自動車産業の集積が進み、県北・沿岸地域では、風力発電や地熱発電などの再生可能エネルギーへの期待が高まっています。また、農業をはじめとする一次産業において、デジタル技術の活用による高付加価値化の可能性が広がっています。もちろん、地域には多くの課題があるものの、その一方で新たな成長機会が確実に生まれています。

中長期的な経営環境を考えるうえでは、不確実性の高い変化と、確実に進行する構造変化を分けて考える必要があります。グローバルな通商政策や地政学リスク、為替動向などは予測が難しく、適切なリスク管理が欠かせません。一方で、人口減少や事業所数の減少、後継者不足といった構造的な課題は、すでに進行している現実です。だからこそ私たちは、それらを単なる課題として捉えるのではな



く、地域やお客さまの課題解決につながる新たな価値創造の機会へと変えていかなければなりません。

岩手県は「課題先進県」と呼ばれることがあります。しかし、課題が多いということは、それだけ地域の皆さまが私たちに期待する役割も大きいということです。当行はこれからも地域に寄り添いながら、変化する環境を前向きに捉え、地域の未来につながる新たな価値の創造に挑戦していきます。

【前中期経営計画の振り返り】

変革への挑戦が 次の成長を支える土台となった

前中期経営計画(以下、前中計)については、主要計数目標をすべて達成することができました。しかし、私が高く評価しているのは数字そのものだけではありません。そこに至るまでのプロセスにこそ、大きな意味があったと考えています。

特に象徴的だったのは、貸出金の拡大に向けた取り組みです。当行は従来、預貸率が高い銀行ではありませんでしたが、利上げ局面の到来を見据え、全

行を挙げてリスクアセットを積み上げる方針を打ち出しました。その過程では、自己資本比率の低下を一定程度許容しながら、積極的に貸出を増やしていく判断も行いました。結果として、利上げのタイミングとも重なり、貸出金は着実に増加し、県内シェアの向上にもつながりました。行員一人ひとりが同じ方向を向き、全力で走り切ってくれたことが成果につながったと考えています。

また、人口減少が進むなかで、店舗ネットワークのあり方について見直しを進めました。当行では店舗を極力維持しながら、営業人員を地域の中核拠点に集約する「地域統括型店舗」の運営体制を導入しています。営業力の維持・向上とコストコントロールの両立を図る取り組みであり、拠点内でのOJTを通じて人材育成にもつなげています。地域の皆さまからは店舗存続への期待が大きいことから、自治体のご理解をいただきながら進めることができました。店舗を残しながら営業品質を維持し、持続可能な店舗運営を実現するための一つの方向性を示すことができたと考えています。

こうした取り組みを通じて、地域との関係も深まっています。近年は首長をはじめとする自治体関係者からの相談が増えており、人口減少や地域産業の活性化など、地域の将来をともに考える機会が多くなりました。大船渡市で発生した大規模山林火災の際には、企業版ふるさと納税(人材派遣型)を活用して行員を派遣しましたが、こうした取り組みを契機として、自治体との連携はさらに強化されています。

さらに、次の成長に向けた種まきも進めてきました。事業承継ファンドやCVCファンドの設立を通じて、地域企業の課題解決や新たな成長機会の創出に取り組んでいます。現時点では収益への寄与は限定的ですが、多くの相談や案件が動き始めており、今後の成果につながるものと期待しています。

前中計の3年間は、収益力の強化と経営基盤の改革を進めながら、地域との関係をより深めることが

できた期間でした。この3年間で次の成長に向けた準備は着実に整ったと考えています。これまで積み上げてきた取り組みを实らせ、新たな価値創造へとつなげていきます。

【経営ビジョン】

社会価値と経済価値の好循環を生み出す

新たな経営ビジョンとして掲げた「二律両立」は、突然生まれた考え方ではありません。地域やお客さまと向き合うなかで積み重ねてきた実践を、今回あらためて言語化したものです。その原点には、東日本大震災からの復旧・復興の経験があります。

震災直後、当行は取引先の資金繰り支援に全力で取り組みました。しかし、その後の15年を振り返ると、資金供給のみでは、地域の生業を持続的に守ることは難しいと痛感しました。事業を継続し、地域の産業を維持・発展させていくためには、資金支援に加え、事業承継や販路開拓、人材確保など、非金融分野を含めた幅広い支援が必要だったのです。

こうした経験を踏まえ、当行グループではベンチャーキャピタルやコンサルティング会社、地域商社などの機能を整備し、お客さまへの支援の幅を広げてきました。企業単体ではなく、その先にある地域の産業や生業をどのように持続・発展させていくのか。その視点からソリューション能力を磨き続けてきたことが、現在の取り組みにつながっています。

私は、地域課題の解決と企業価値の向上は決して相反するものではないと考えています。地域金融機関の競争力の源泉は、地域社会そのものにあります。地域の産業基盤が健全であり、地域経済が活力を持って成長していかなければ、金融機関としての成長ありません。だからこそ、地域課題の解決に取り組み、そこで生まれた価値や収益を再び地域へ還元していく。その循環を生み出すことが重要です。

一方で、社会価値だけを追求しては地域の持

続的な発展を支えることはできません。経済価値を創出し、収益力を高め、お客さまや株主の皆さまから信頼される企業であり続けることも不可欠です。社会価値と経済価値のどちらか一方ではなく、その両方を追求することが「二律両立」の本質です。

当行はこれからも地域課題の解決に軸足を置きながら、ソリューション提供力をさらに高めていきます。そして、この考え方を第22次中期経営計画(以下、22次中計)のなかで具体的な成果へと結び付け、地域から必要とされる存在であり続けると同時に、資本市場からも成長を期待される地域金融グループを目指していきます。

【第22次中期経営計画】

コアビジネス・地域共創・ 新事業領域を連動させる

22次中計では、「攻めと守り」を基本方針として掲げています。前中計では、貸出金の拡大やコンサルティング機能の強化、各種ファンドの設立など、将来の成長に向けた様々な基盤づくりを進めてきました。この3年間は、それらの取り組みを実際の成果へと結び付ける期間です。前中計が種まきの期間だったとすれば、22次中計は、その成果を収穫する段階に入ったと位置づけています。22次中計では、2028年度に連結当期純利益130億円以上、ROE6.0%以上を目指しています。金利環境の追い風だけに頼るのではなく、貸出、預金、資産形成、法人ソリューション、新事業領域を連動させながら、利益構造そのものを変えていく3年間にしたいと考えています。

その成長戦略の骨格となるのは、「コアビジネスの深化」「地域共創の推進」「新事業領域の拡大」の三つを連動させることです。コアビジネスによって顧客基盤を強化し、地域共創によって新たな需要を創出し、新事業領域によって収益源を広げていく。これらを個別に進めるのではなく、相互に結び付けながら成長につなげていくことが重要です。その



なかでも私が最も重要な成長ドライバーと考えているのは、コアビジネスを起点にお客さまとの関係をさらに深め、地域共創や新事業領域へとつなげていくことです。

「攻め」の面では、前中計で進めてきた貸出戦略をさらに発展させていきます。ただし、単純に貸出金の増加を追いかめるものではありません。M&Aや事業承継、人材紹介など、お客さまが抱える経営課題の解決を支援し、その結果として貸出や預金の増加につなげていくことが重要だと考えています。これまで強化してきたコンサルティング機能を一層活用しながら、お客さまとの関係をさらに深めていきます。

その実践に向けて、本部の専門人材で構成する地域サポートチームを設置し、営業店への支援体制を強化しています。M&Aや事業承継、人材紹介などの専門機能を持っても、営業店がお客さまに提案できなければ価値は生まれません。専門人材と営業店が一体となり、お客さまへの提案力を高めることで、地域課題の解決と当行の成長を両立していきます。

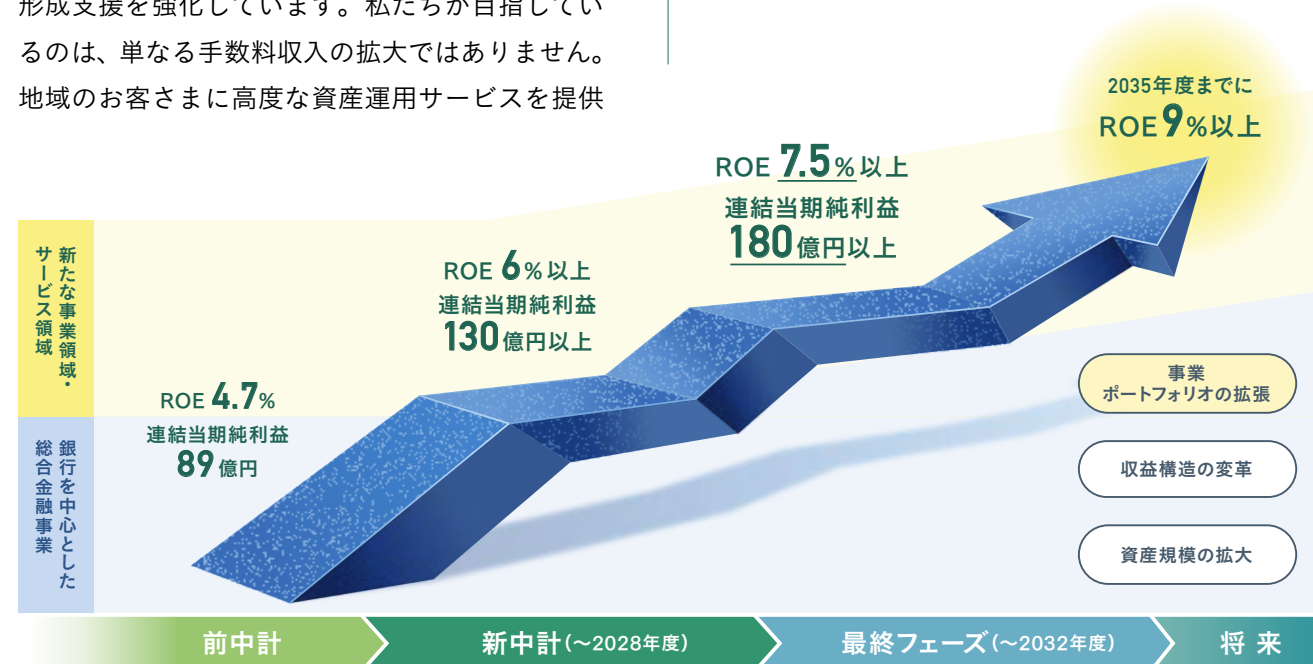
また、大和証券との協業を通じてお客さまの資産形成支援を強化しています。私たちが目指しているのは、単なる手数料収入の拡大ではありません。地域のお客さまに高度な資産運用サービスを提供

し、金融所得の向上に貢献することです。地域の皆さまの資産形成を支えることも、地域金融機関として重要な役割だと考えています。

これらの営業戦略を支える業務基盤として、AIの活用も重要なテーマです。専門部署を設置し、業務改革と生産性向上に取り組んでいます。これまで事務処理に充てていた時間を削減し、営業店を事務拠点から営業拠点へと進化させることで、お客さまと向き合う時間を増やしていきます。

新事業領域については、これまで設立してきた事業承継ファンドやCVCファンドなどの取り組みを、本格的な収益創出へとつなげていく段階に入ります。種まきから育成、そして収穫へ。これまで積み上げてきた取り組みを着実に成果へと結び付け、持続的な成長につなげていきます。

一方、「守り」の面では、地政学リスクやサイバー攻撃、マネー・ロンダリング対策、自然災害など、様々な不確実性への備えを強化していきます。不測の事態にも対応できるリスク管理体制を構築しながら、成長投資を継続していくことが重要です。攻めと守りの両輪を回しながら、22次中計で掲げた成長戦略を着実に実行していきます。



【地域共創の意義】

地域の潜在価値を引き出し、新たな成長を創り出す

私は、地域共創の究極的な目的は、地域の課題解決にとどまらず、地域の未来を創り出すことにあると考えています。そのために重要なのが、新たな産業や人材を地域に呼び込み、持続的な成長につながる好循環を生み出すことです。

当行がベンチャー投資に取り組む目的も、単に投資収益を得ることだけではありません。人口減少が進むなか、地域の事業者数も減少しています。工場や生産拠点の誘致も重要ですが、それだけでは十分ではありません。企画や研究開発などを担う本社機能が地域に存在してこそ、多様な人材が集まり、新たな産業が育っていく。その意味で、将来的には有望な企業の本社機能や開発機能を岩手に呼び込むことも視野に入れながら取り組みを進めています。

実際に盛岡周辺には、医療やサイエンス分野を中心としたベンチャー企業が数多く存在しています。背景には、かつて県内に立地していた企業の開発部門で経験を積んだ人材が地域に残り、新たな事業を起こしてきた歴史があります。本社機能や開発機能が地域に根付くことで、人材が育ち、新たな企業が生まれる。その循環をさらに広げていきます。

また、地域の成長には、地域のなかに埋もれている価値を発掘する視点も欠かせません。地域の人にとっては当たり前の風景や文化、産業であっても、外から見れば大きな魅力や価値を持つことがあります。実際に、地域の自然や暮らし、農林水産業などを新たな体験価値として捉え直し、多くの人を呼び込む取り組みも生まれています。私は、地域の人自身が気付いていない価値を見だし、新たな需要や事業機会につなげていくことも地域金融機関の重要な役割だと考えています。

地域金融機関は、お金を仲介するだけの存在では

ありません。地域の企業や自治体、大学、ベンチャー企業など、多様な主体をつなぎ合わせながら、新たな産業や雇用を生み出していくことも重要な役割です。私は、地域共創を通じて岩手の可能性をさらに引き出し、次の世代につながる成長の土台を築いていきます。それは地域貢献にとどまるものではなく、地域に新たな産業や需要を生み出し、金融・非金融の両面で当行グループの成長にもつながっていくものだと考えています。

【人と組織の力】

ウェルビーイングを経営の中核に据える

私は、22次中計を実現するうえで最も重要なのは「人」だと考えています。どれだけ優れた戦略や計画を策定しても、それを実行するのは一人ひとりの行員です。だからこそ今回の22次中計では、人的資本の強化を重要な経営課題として位置づけています。

その象徴が「ウェルビーイング」です。中計の策定にあたり、社外取締役の皆さまと最も時間をかけて議論したテーマの一つでもあります。私自身、当初は人事施策として捉えていた面もありましたが、議論を重ねるなかで、ウェルビーイングは人事施策ではなく経営戦略そのものであると認識するようになりました。行員一人ひとりが成長を実感し、やりがいを持って働くことができれば、地域やお客さまに対して十分な価値を提供することはできません。

現在、当行ではAIの活用や業務プロセス改革を進めています。その目的は単なる効率化ではありません。事務に費やしていた時間を削減し、お客さまと向き合う時間を増やすことにあります。中計期間中に50名以上の人員を創出し、法人ビジネス・資産コンサルティング・DXの3領域に再配置することを想定しており、営業店を事務拠点から営業拠点へと進化させながら、地域やお客さまへの提案力を高めていきます。そのなかで重要なのは、行員が自ら

の成長を実感できる環境を整えることです。ただ、人員を再配置するだけで成果が出るわけではありません。法人ビジネス、資産コンサルティング、DXの3領域で専門性を高め、それを現場の提案力として結実させられるかどうか、22次中計の成否を分けると考えています。

私が行員に最も期待しているのは、お客さまや地域の皆さまから「あなたがいてくれて助かった」「あなたのおかげだ」と言っていただける経験を積むことです。地域金融機関の仕事の価値は、数字だけでは測れません。地域やお客さまの課題解決に貢献し、その成果を直接実感できることこそが、大きなやりがいにつながるのだと思います。前中計の期間中には、各地域で経験豊富な人材と若手行員がともにお客さまを訪問し、課題の把握や提案の進め方を学ぶ取り組みも進めてきました。こうした経験の積み重ねが、少しずつ成果として表れ始めています。

また、こうした人的資本戦略を進めるうえでは、社外取締役の皆さまとの対話も重要な役割を果たしています。今回の中計では、ウェルビーイングを経営戦略として位置づけることについて、社外取締役の皆さまと多くの議論を重ねました。多様な視点を取り入れながら、行員一人ひとりが成長を実感し、力を発揮できる組織づくりを進めていきます。

私が目指しているのは、地域から必要とされ、行員が誇りを持って働ける組織です。そして、地域の若い世代が「この地域で働きたい」「岩手銀行で挑戦したい」と思える企業であり続けたいと考えています。人と組織の成長こそが、地域の未来を支え、当行の持続的な成長につながると確信しています。

【企業価値のさらなる向上】 地域課題の解決を持続的な成長につなげる

私は、企業価値向上を考えるうえで重要なのは、利益の「量」だけではなく、「質」と「持続性」を高める

ことだと考えています。現在は金利上昇が収益を押し上げる追い風となっていますが、金利環境が持続的に続く保証はありません。だからこそ、一時的な環境変化に左右されない収益基盤を構築し、持続的な成長につなげていくことが重要です。

株主・投資家の皆さまとの対話において、繰り返し問われるのは「人口減少が進む地域において、持続的な成長は可能なのか」という点です。私は、課題が多い地域だからこそ成長機会も大きいと考えています。人口減少や後継者不足、地域産業の変革といった課題は、見方を変えれば新たな需要や事業機会の源泉でもあります。当行は、金融と非金融の両面から地域課題の解決に取り組み、その成果を収益につなげることで成長を実現していきます。市場が重視しているのは、金利上昇の追い風が一巡した後も、当行が持続的に成長できるのかという点だと認識しています。だからこそ、非金利収益と新事業領域を本格的な利益の柱に育て、2026年度100億円、2028年度130億円以上、2032年度180億円以上という成長軌道を、実績で示していかなければなりません。

そのために当行では、貸出金の拡大だけでなく、リスクに見合った適正な収益を確保しながら、資本効率の向上に取り組んでいます。お客さまの課題解決を支援し、その結果として貸出や預金、非金利収益の拡大につなげていくという考え方は、収益性の向上と持続的な成長の両立にもつながるものです。単に規模の拡大を追求するのではなく、収益の質を高めながら企業価値向上を目指していきます。

一方で、地域金融機関として、強固な財務基盤を維持することも重要な責務です。当行では連結自己資本比率を10%～11%のレンジでコントロールすることを一つの目安としています。これは単に規制対応のためではありません。東日本大震災を経験した地域金融機関として、どのような環境変化や危機が発生しても地域を支え続けることができる財務基盤を確保しておく必要があると考えてい

るからです。また、地元の皆さまからは、どのような局面でも地域を支え続ける金融機関であってほしいという期待を強く感じています。資本効率の向上と財務健全性の確保を両立させることも、私たちに求められる重要な経営課題です。

私たちが掲げる「二律両立」とは、地域課題の解決と企業価値向上を両立させることにほかなりません。地域の発展なくして当行の成長はなく、当行が持続的に成長しなければ地域への貢献も続けることはできません。当行が収益を上げ、税金を納めることもまた、地域の暮らしや社会基盤を支える重要な貢献の一つです。地域課題の解決によって生み

出された価値を地域へ還元し、その循環をさらに大きくしていくことこそが、当行グループの成長ストーリーの核心だと考えています。

これからも株主・投資家の皆さまとの対話を重ねながら、地域とともに成長する姿を着実にお示ししていきます。そして、地域から必要とされ、資本市場からも成長を期待される地域金融グループを目指してまいります。

2026年7月

株式会社岩手銀行
代表取締役頭取

岩山 徹



撮影協力
K.O.H (King of the Hill)
岩手県花巻市南新田267-3

K.O.Hは、メジャーリーガーの菊池雄星投手が手掛ける「子ども達が本物に触れる場」をコンセプトとした野球施設です。最新の計測機器等の設備、メジャーリーグを体感できる展示エリア、カフェエリア、地域交流の場を備え、多くの方にご利用いただける開かれた施設となっています。

中期経営計画の振り返り

前中期経営計画では、創立100周年を迎える2032年までの向こう10年の長期ビジョンの実現に向けた第1フェーズとして、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」を推進し収益力を強化してきました。マイナス金利解除など外部環境の変化も後押しとなり、中期経営計画最終年度である2025年度における収益関連目標を達成しました。一方で、リスクアセットの増加額が計画を下回るなど、さらなる成長に向けた課題も認識しています。

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			
	中期経営計画 2016▶2018		中期経営計画 2019▶2022	
テーマ	逆境を克服するためイノベーションに挑戦し、地域とともに勝ち残る		地域の未来を共に創る CSV(共通価値の創造)の実践	
基本方針	1 組織文化の変革による収益力の強化 2 地方創生と震災復興への力強い取り組み 3 ステークホルダーへのきめ細やかな対応		1 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 2 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 3 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 4 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	
成 果	●中小企業・個人向け貸出ポートフォリオ拡大(48→54%) ●持分法適用関連会社3社の完全子会社化 ●地公体との連携強化(27自治体と協定締結) ●監査等委員会設置会社へ移行		●コンサルティング専業会社、地域商社の設立 ●セル型からクラスター営業体制への移行 ●グループ連携による法人営業の基盤整備 ●システム導入による各種業務の本部集中化 ●業務改革による人員など経営資源の再配分 ●働き方改革、D&Iへの取組強化	
課 題	●地域やお客さまの課題解決に向けた取り組みの強化 ●新たな事業領域を創出する取り組み		●コンサルティング営業の専門性の高度化 ●デジタル戦略 ●分散投資が機能しない局面での対応が不明確(市場リスク管理) ●グループ経営資源の長期的視点による戦略的配分	
主要 計数	最終年度目標	2019年3月末	最終年度目標	2023年3月末
	連結当期純利益 60 億円以上	41 億円	連結当期純利益 50 億円以上	53 億円
	中小企業等貸出残高 1 兆円以上	1.0 兆円	OHR(単体) 70%台	74.8%
	連結自己資本比率 12%以上	12.24%	連結自己資本比率 10%以上	11.64%
	預り資産残高 3,700 億円以上	3,337 億円	M&A 等支援先数 2,400 先	2,723 先
	連結 ROE 5%以上 (長期的経営目標)	2.49%	連結 ROE 5%以上 (長期的経営目標)	3.04%

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				
中期経営計画 2023▶2025				2026▶2028
金融サービス領域の深化×新事業領域への挑戦				
1 ソーシャルソリューションビジネスの高度化 2 地域を支える盤石な経営基盤の確立 3 多様な人材が働きがいを持ち続ける組織づくり				
●中小企業向け貸出増加、県内貸出シェアアップ ●デジタル専用店舗新設、データ利活用促進 ●再生エネルギー事業参入など新事業領域の拡大 ●地域統括型店舗運営への体制移行、生成AI導入など生産性変革 ●マネロン等金融犯罪対策、サイバーセキュリティ態勢の整備 ●新人事制度導入、スキルマップ判定による人材可視化				
●リスクアセットのさらなる積上げによる資本活用の最適化 ●粘着性の高い預金基盤強化 ●急増するサイバーリスク対策に向けた態勢強化 ●戦略的な人員配置				
最終年度目標	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末(最終)	
連結当期純利益70億円	42億円	69億円	89億円	
連結ROE(株主資本ベース) 4%以上	2.3%	3.7%	4.7%	
連結自己資本比率 10%程度	11.29%	11.39%	11.17%	
OHR(単体) 60%台	73.0%	66.6%	59.0%	
顧客向けサービス業務利益+10 億円以上	△0.8億円	+9.9億円	+33.5億円	

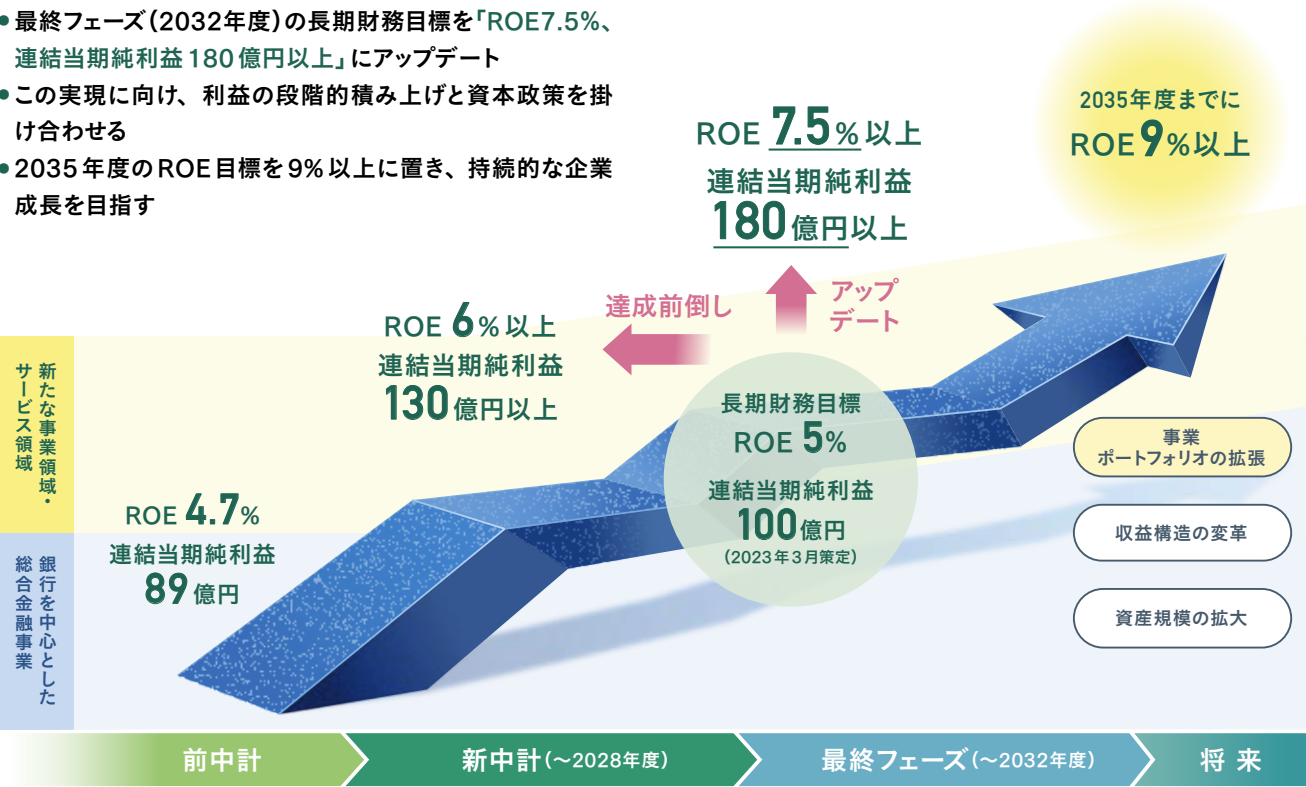
新中期経営計画へ

将来的に目指す姿の実現

2032年の目指す姿「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」の具現化に向けて、外部環境や前中期経営計画での成果と課題を踏まえつつ、新中期経営計画を策定しました。

新たに2035年度のROE目標を9%以上に定め、長期的財務目標を「連結当期純利益180億円以上」「連結ROE7.5%以上」にそれぞれアップデートし、将来を見据えた持続的な成長を支える経営基盤を構築していきます。

- 最終フェーズ(2032年度)の長期財務目標を「ROE7.5%、
連結当期純利益 180 億円以上」にアップデート
- この実現に向け、利益の段階的積み上げと資本政策を掛け合わせる
- 2035 年度の ROE 目標を 9% 以上に置き、持続的な企業成長を目指す



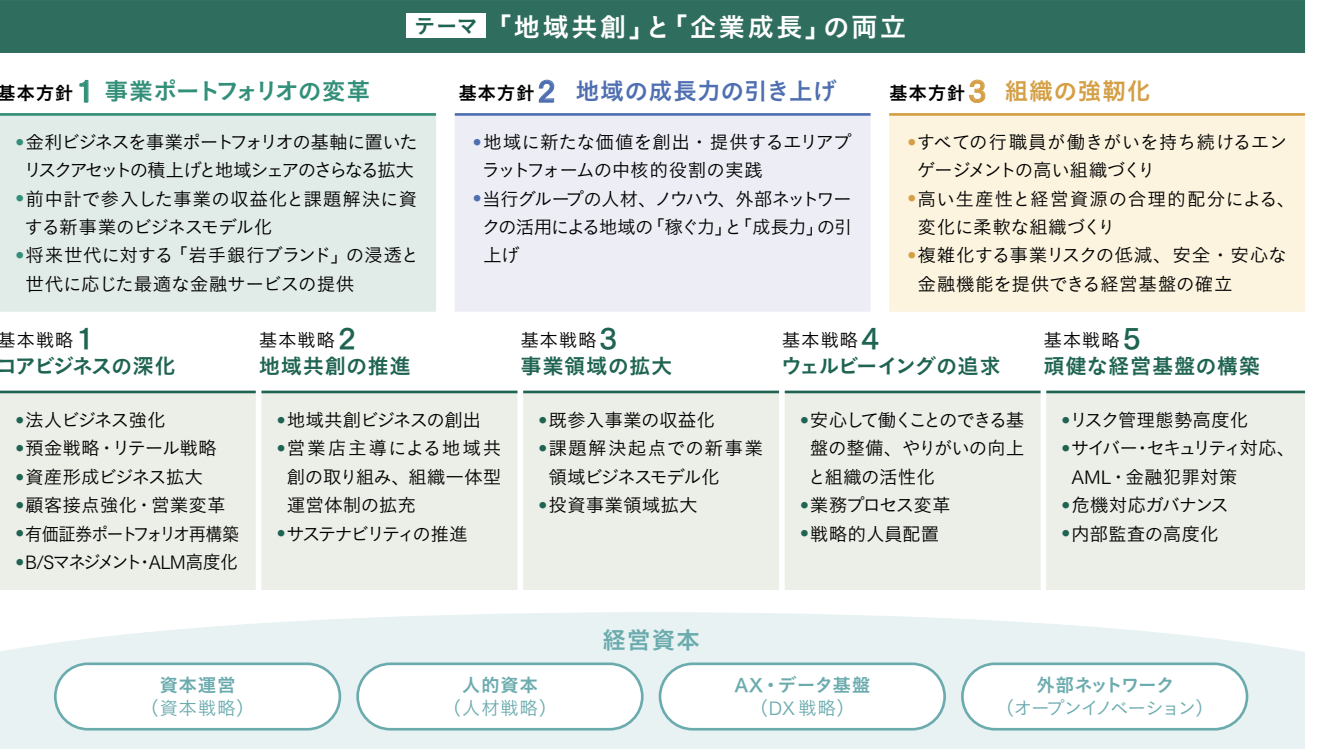
計画の概要

新中期経営計画では、前中期経営計画で推進してきた各分野における投資・施策による実装を、具体の成果として発現する段階へと引き上げる期間とし、これまで磨いてきた事業ポートフォリオを一層磨き上げる「攻め」の経営と、組織の強靱化を図る「守り」の経営の双方を高い次元で両立させます。

タイトル	第 22 次中期経営計画 ～地域価値共創プラン・The 2nd～
計画期間	2026 年 4 月～ 2029 年 3 月 (3 年間)
テーマ	「地域共創」と「企業成長」の両立
位置づけ	●経営環境は、持続的な金利上昇と預金調達環境での競争激化が交錯する近年経験のない局面にある。そうしたなか、第 22 次中計ではインフレ時代に適合した経営へのシフトチェンジを基本認識に置き、これまでに築いてきた事業ポートフォリオを一層磨き上げる「攻め」の経営と、組織の強靱化を図る「守り」の経営の双方を高い次元で両立させる。 ●第 21 次中計で推進してきた各分野における投資・施策による「実装」を、具体の成果として「発現」段階へと引き上げるほか、経営資本を地域の成長力の引き上げに重点的に投下することで、地域とともに持続的な発展を実現する。 ●従来の長期財務目標はあくまで通過点として、目標を高い次元にアップデートさせ創立 100 周年に向けて利益成長の軌道を揺るぎないものとする。

戦略の全体像

新中期経営計画では、「地域共創」と「企業成長」の両立を基本テーマに掲げ、二律両立の経営を進めます。基本方針に「事業ポートフォリオの変革」「地域の成長力の引き上げ」「組織の強靱化」を定め、5つの基本戦略に基づく具体的な取り組みを進めていきます。

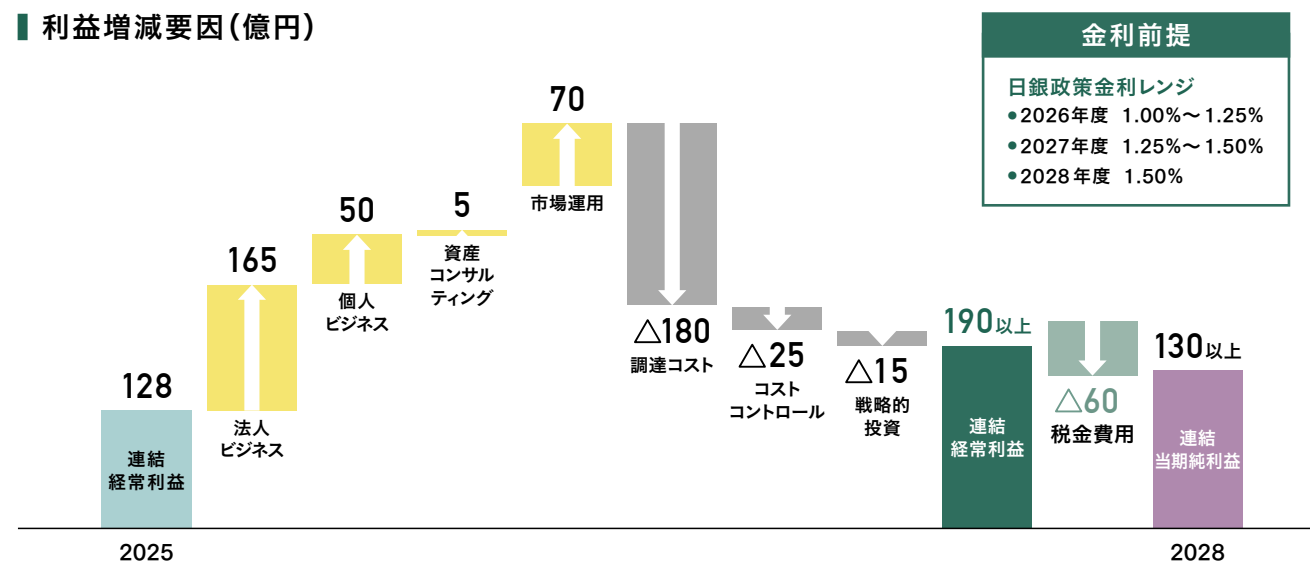


※ 貸出金：貸出金のうち、ストラクチャードファイナンスを除く

計数計画① 利益計画

金利前提は、政策金利が2027年度までに1.50%へ到達するシナリオを想定し、持続的な金利上昇環境において、預貸ビジネスを中心に収益拡大を図ります。

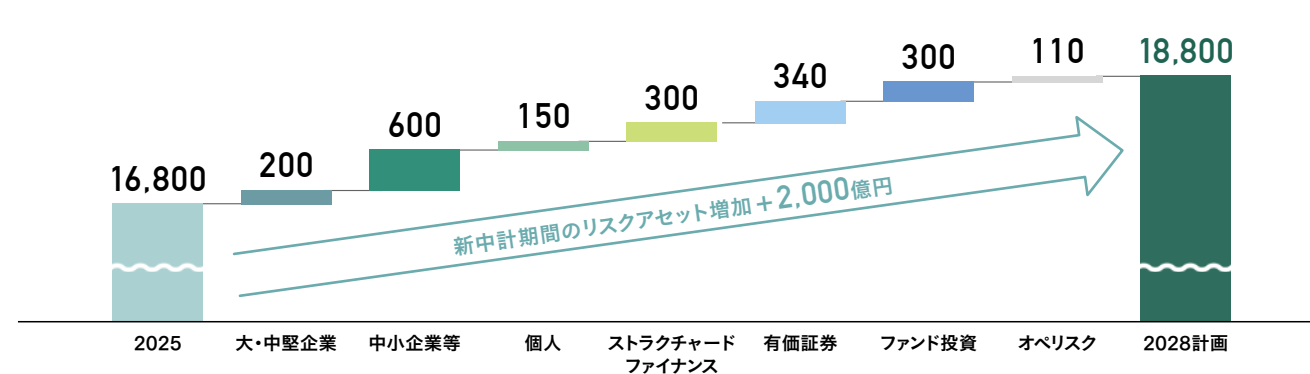
利益増減要因(億円)



計数計画② リスクアセット

新中期経営計画期間中のリスクアセットの増加額を2,000億円(年率+3.9%)とし、貸出部門を中心に戦略的なアセットアロケーションを推進していきます。具体的には、相対的に収益力が高く地域成長力の引上げにつながる中小企業向け貸出や、高収益かつリスク対比リターンが良好なLBO、不動産ノンリコースローン等のストラクチャードファイナンスを中心にリスクアセットを増加させ、全体のポートフォリオの質の向上と収益力を強化していきます。

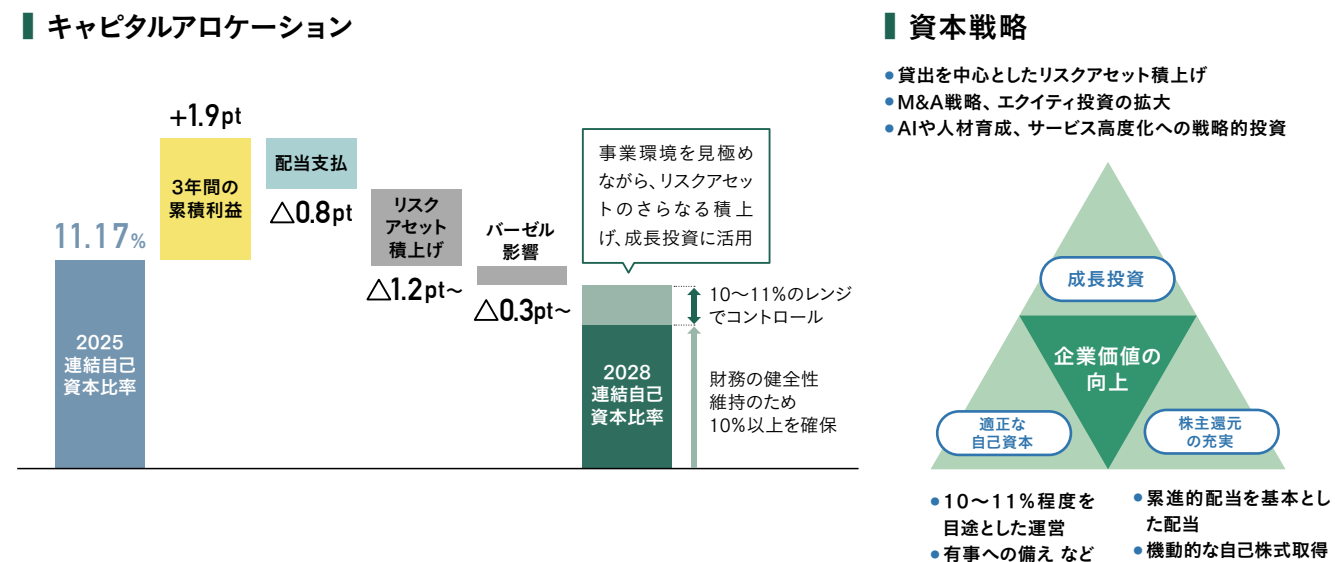
リスクアセット増加額(億円)



計数計画③ キャピタルアロケーション

資本戦略においては、「成長投資」「適正な自己資本」「株主還元の充実」の3つの観点からなるバランスの取れた資本運営を行うことを基本とします。ストレステスト等をもとにした適正な自己資本規模を確保し、2029年度までに見込まれるバーゼルⅢ最終化による比率の押下げ影響等を加味したうえで、財務の健全性維持の観点から、新中期経営計画最終年度の自己資本比率の目安を10%台に置き、リスクアセットをコントロールしていきます。

キャピタルアロケーション



主要財務目標・長期財務目標

新中期経営計画期間最終年度(2028年度)に連結ROE6%以上・連結当期純利益130億円以上に設定しました。また長期財務目標をアップデートし、さらなる高みへの挑戦を通じて、企業価値向上の実現を目指します。

中計主要財務目標(2028年度)

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

長期財務目標 ~2032年度~

当初策定した長期財務目標をアップデート

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

サステナビリティ目標

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



財務状況

2025年度の決算の振り返り

第21次中期経営計画の最終年度である2025年度は、計画期間中に進めてきた施策の成果が収益面に表れた一年となりました。単体の経常収益は前期比278億円増加の715億円、コア業務純益は前期比50億円増加の167億円、当期純利益は前期比21億円増加の89億円となり、単体当期純利益は過去最高益を更新しました。連結ベースでも、経常利益は前期比30億円増加の128億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比19億円増加の89億円となり、単体・連結ともに2期連続の増収増益となりました。

これらの業績を牽引したのは、金利ビジネスです。2025年度は2024年12月に行われた日銀政策金利の引き上げ効果が通期におよび、貸出金利回りが前期比0.26ポイント上昇したほか、貸出金残高は平均残高ベースで前年度比896億円、4.1%増加しました。この結果、貸出金利息は前期比66億円増加の277億円、資金利益全体では前期比58億円増加の374億円増益となり、金利上昇局面において利回り改善と営業基盤の拡大の双方が収益に結び付いた形となりました。

他方、マーケット環境の変化を踏まえ、株式資産の益出しと並行しながら評価損の大きい債券やファンドの売却を進めました。その結果、有価証券関係損益は△28億円となりましたが、将来の有価証券ポートフォリオの収益性改善に向けて、実効性のあるオペレーションを行うことができたものと捉えています。

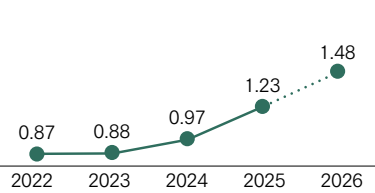
経費面では、賃上げやシステム関連費用の増加などにより、単体の経費は241億円と前年度比7億円増加しましたが、トップラインの増加に加え、営業体制改革や業務プロセス見直しなど、生産性向上に向けた取り組みが進展してきたことで、単体OHRは59.0%と初めて50%台まで低下し、経営体質の変革に一定の成果がみられました。

こうした結果、第21次中期経営計画の主要財務目標に掲げた連結当期純利益、連結ROEはそれぞれ89億円、4.7%となり、最終年度目標を上回る水準を確保しました。地域への資金供給や課題解決機能の発揮を通じて収益基盤を強化し、その成果を企業価値向上につなげていく流れがより明確になった一年であったと評価しています。

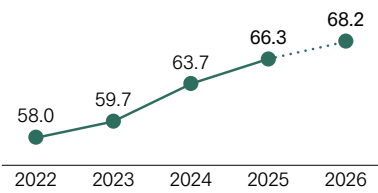
2026年度の業績予想

2026年度は、第22次中期経営計画の初年度として、前中期経営計画で進めてきた施策を、収益成長と資本効率の向上へ着実に結び付けていく年度と位置づけています。中東情勢などの地政学リスク、政治・経済情勢や物価上昇、人手不足の継続などの不確実性を織り込みつつ、前中計策定時に掲げた2032年度目標水準を2026年度に前倒しで実現することとし、当年度の連結当期純利益を100億円、連結ROE5.0%を計画し、利益成長軌道を決かなものにしていく方針です。

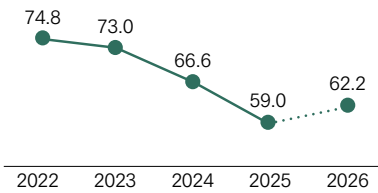
貸出金利回り(%)



預貸率推移[平残ベース](%)



OHR(%)



2024/2025の決算状況、2026の業績予想

単体(億円)	2024	2025	前期比	2026予想	前期比
コア業務粗利益	350	408	58	410	2
資金利益	315	374	58	374	0
貸出金利息	210	277	66	344	67
有価証券利息配当金	124	160	36	140	△ 20
預金利息 (△)	22	69	47	120	50
役務取引等利益	46	43	△ 2	43	0
経費 (△)	233	241	7	255	14
コア業務純益	116	167	50	155	△ 12
有価証券関係損益	△ 15	△ 28	△ 13	△ 2	26
与信費用 (△)	8	13	5	16	3
経常利益	95	127	31	143	15
当期純利益	68	89	21	99	9

連結(億円、%)	2024	2025	前期比	2026予想	前期比
経常利益	97	128	30	145	16
親会社株主に帰属する当期純利益	69	89	19	100	10
ROE	3.7%	4.7%	0.9pt	5.0%	0.3pt

2026年5月に公表した当年度の業績予想値は、2026年12月に日銀政策金利が0.25%引き上げとなる金利シナリオを前提に策定しています。一方、当年度に入り、すでに2026年6月に0.25%の追加利上げが実施されているほか、今後の金融政策にも動きがあることが想定されますので、こうした金利環境の変化は業績予想値の変動要因となります。なお、政策金利の引き上げが年度内2回(6月、12月)となる場合には資金利益が業績予想比で8億円程度上振れする試算となっています。

ボトムラインの増益を支える主な要因は、預貸ビジネスを中心とした資金利益の拡大です。貸出部門では、2026年2月の短期プライムレート引上げ効果が通期で寄与することに加え、残高の増加も見込んでおり、金利上昇局面のもとで、貸出ボリュームの拡大と利回り上昇の双方が収益に寄与する見通しです。また、有価証券部門では、2025年度に実施したポートフォリオの入れ替えによる利回り改善を見込むとともに、売買損益は概ねニュートラルとなる運営を想定し、部門収益の改善を見込んでいます。一方、経費は、賃上げの継続に加え、大和証券との協業開始に伴う初期費用の発生を織り込んだことで前年比増加を見込んでいますが、こうしたコスト増を「入り」の増強で吸収し、最終利益は前年比10億円の増益となる100億円を計画しています。

大和証券との協業については、地域の金融リテラシー向上や県民所得水準の向上に資する基盤整備と位置づけています。今後は、預金や投資性商品に不動産を含めた総資産コンサルティングを通じてお客さまの資産形成を支援するとともに、資産コンサルティングビジネスを安定的なストック収益の柱へと育成していきます。

2026年度は、金利環境の変化を的確に捉え、収益力の強化を一段と図るとともに、将来の成長を支える事業基盤への投資を拡大させていきます。利益成長と資本効率の改善を着実に進め、ROEの向上につなげてまいります。

前中期経営計画の主要計数目標達成状況

主要計数目標	2023	2024	2025	最終年度目標
連結当期純利益	42億円	69億円	89億円	70億円
連結ROE(株主資本ベース)	2.3%	3.7%	4.7%	4.0%以上
連結自己資本比率	11.29%	11.39%	11.17%	10%程度
OHR(単体)	73.0%	66.6%	59.0%	60%台
顧客向けサービス業務利益(単体)	△0.7億円	+9.9億円	+33.5億円	+10億円

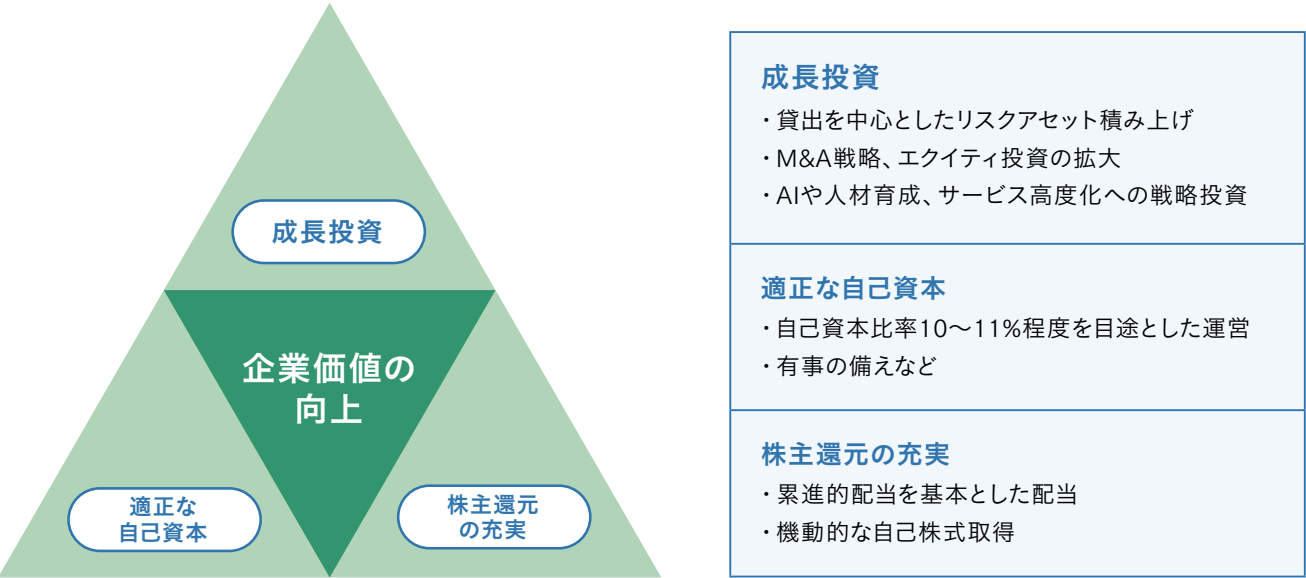
資本運営

■ 基本的な考え方

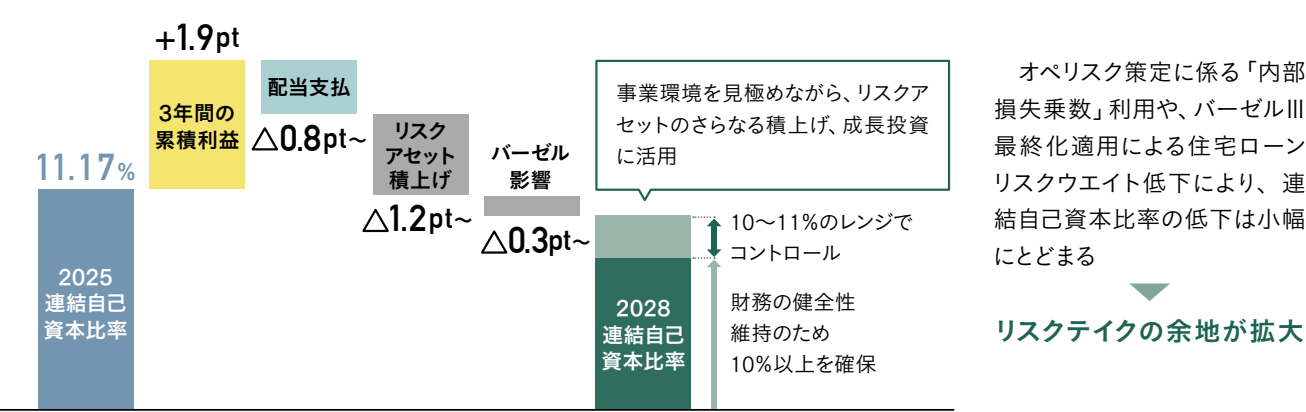
当行の資本運営は、企業価値の向上に向けて、成長投資、適正な自己資本、株主還元をバランスよく実行することを基本としています。地域金融機関としての公共性と健全性を確保しながら、資本を過度に滞留させることなく、収益力の向上と持続的成長につながる分野へ適切に配分していく考えです。

第22次中期経営計画では、「社会価値・環境価値」と「経済価値」を同時に追求する「二律両立」のビジネスモデルの確立を目指しています。資本運営においてもこの考え方を軸に、ROE向上とPBR改善を意識しながら、地域への資金供給、戦略投資、株主還元の好循環をつくり出していきます。

基本的な考え
イメージ図



キャピタルアロケーションのイメージ



■ 成長に向けた戦略的資本活用

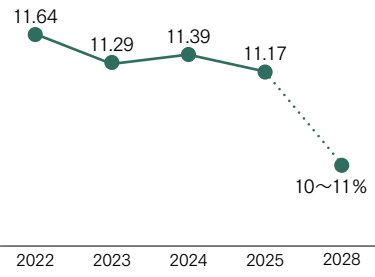
資本配分にあたっては、収益力強化に資する分野へ重点的に資本を投下していきます。具体的には、預貸ビジネスを基軸として、中小企業向け貸出やストラクチャードファイナンスなど、リスク対比リターンを重視した貸出資産の積み上げを進めるとともに、M&Aやファンド投資への資本配分を強めていく考えです。また、創出したキャッシュをDX・AI活用や顧客接点の高度化に向けた投資、人材投資に戦略的に活用していきます。

■ 適正な自己資本

自己資本比率については、健全性を維持しつつ、地域へのリスクマネー供給や成長投資を十分に実行できる水準を確保すること、さらにはリスクシナリオによるストレステストの状況等を踏まえ、今次中期経営計画では連結ベースで10～11%のレンジでコントロールしていく方針です。

前中期経営計画では、利益の積み上げや株主還元、リスクアセットの積み上げを進めるなかで自己資本比率は低下方向を見込んでいましたが、パーゼルⅢ最終化を受けた住宅ローンのリスクウエイトの見直しや、オペリスク算定方法の変更等により、低下幅は想定よりも小幅にとどまりました。この結果、自己資本比率にはなお一定の余力があり、成長投資やリスクアセット積み上げに活用できる余地が広がったと認識しています。今後も事業環境の変化を踏まえながら、収益性と健全性の最適なバランスを追求していきます。

連結自己資本比率の推移(%)



■ 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、株主の皆さまへ安定的な配当を継続することを基本方針としています。この方針のもと、2025年11月に株主還元方針を「累進的配当を基本とし、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向40%以上」に見直ししました。

2025年度の1株当たりの期末配当金は、普通配当112円とし、中間配当金96円と合わせた年間配当金は208円と、前期から83円の増配としました。2026年度に入り、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的として、2026年4月1日付で、1株につき4株の割合をもって株式分割を実施しました。2026年度の1株当たりの配当金は58円を予想していますが、この額を株式分割前の株式数をもって算定した場合は232円となり、前期実績から増配を予定しています。

当行は、成長投資への資本活用と適正な自己資本のバランスを勘案しつつ、株主還元のさらなる充実により企業価値の向上に努めていきます。

株主還元方針
(2025年11月策定)

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

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

株主還元実績・推移



当行では、中期経営計画における成長戦略のもと、資本収益性の向上とともに期待成長率を高め、情報開示の充実や株主・投資家との積極的なコミュニケーションを通じて、PBR（株価純資産倍率）の改善に取り組んでいきます。

現状評価・分析

当行のPBR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、ROEが株主資本コストを下回っているほか、PERが業界平均約15倍（日本取引所）を下回っています。また、株価の低迷は地域の成長性や持続可能性に対する懸念も影響していると考えています。

PBR分解式

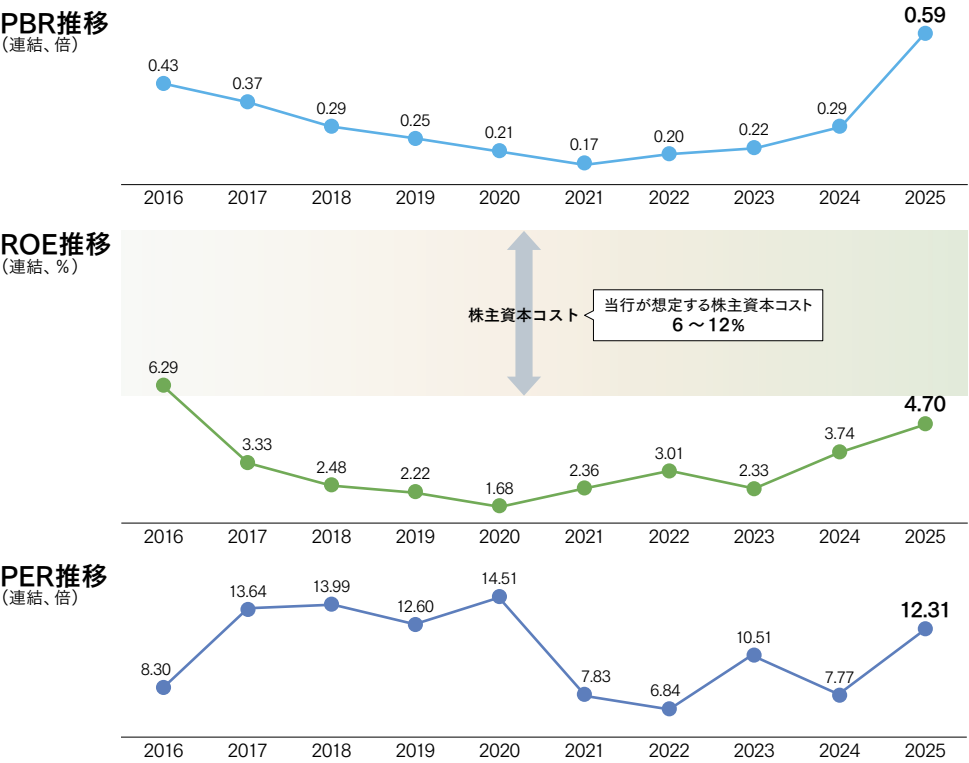
PBR

=

ROE(自己資本利益率)

×

PER(株価収益率)または 1/(資本コスト-成長率)



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(当期純利益/株主資本)

=

RORA(当期純利益/リスクアセット)

×

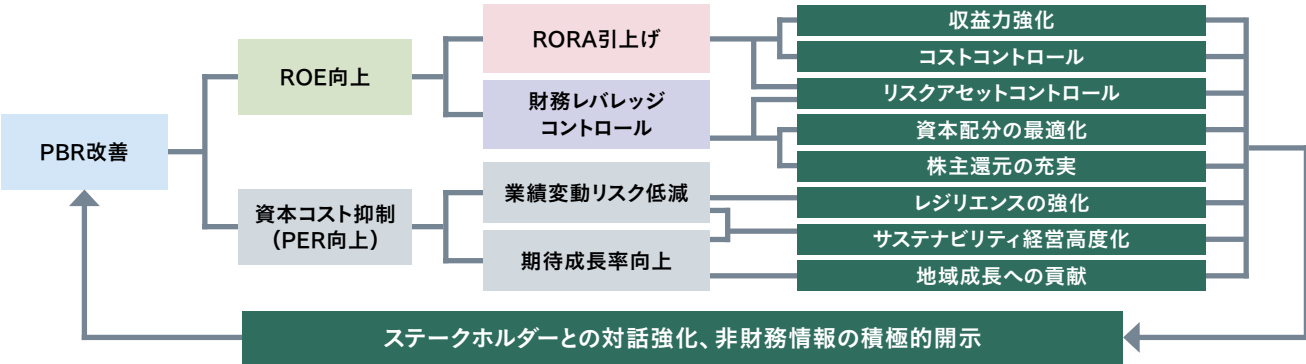
財務レバレッジ(リスクアセット/株主資本)

年度	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ROE (%)	6.29	3.33	2.48	2.22	1.68	2.36	3.01	2.33	3.74	4.70
RORA (%)	0.81	0.42	0.31	0.27	0.20	0.28	0.36	0.26	0.44	0.53
財務レバレッジ(倍)	7.81	7.92	8.08	8.19	8.42	8.48	8.44	8.69	8.50	8.71

ROE向上に向けた「RORA引上げ」と「財務レバレッジコントロール」のアプローチについては、さらに「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」「株主還元の実現」の5つの分野に分解し施策を整理しています。また、それぞれ主要KPIを定めて、施策を進めています。

PBR改善に向けた取組方針、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きます。ROE向上には、資本の最適配分を進め、収益力を高めることに注力し、資本収益性を向上させていきます。一方、PER向上には、戦略的な資本投入や地域経済の活性化を進め、安定した業績を積み上げていくことで期待成長の引上げと株主資本コストの引下げを図っていきます。



PBR改善に向けたロジックツリー

2026年3月末時点における当行の連結ROEは4.70%となり、利益成長とともに資本効率性は徐々に改善してきています。ただし、PBRは1倍には依然として乖離があり、「ROEの向上」と「PERの引き上げ」の両面からの取り組みを一段と強化していく必要があると認識しています。

ROEの向上に向けて、預貸ビジネスを中心とした収益力の強化と的確なコストコントロールにより利益の最大化を図るとともに、明確な資本戦略の下で余剰資本の積み上がりを抑え、収益性(RORA)と健全性(自己資本比率)のバランスのとれた財務・資本運営を進めていきます。

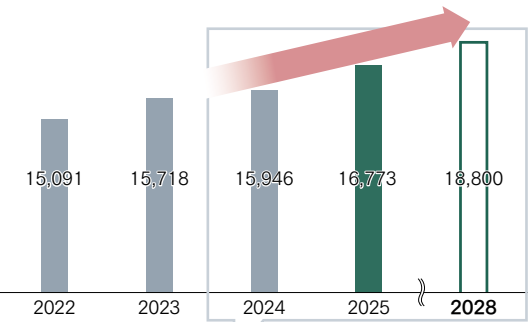
また、PERの引き上げに向けては、株主資本コストの引き下げと期待成長を高めていく必要があります。株式市場の信認を得べく、株価ボラティリティの低減への取り組みや非財務情報を含めた情報開示の充実に努めていきます。



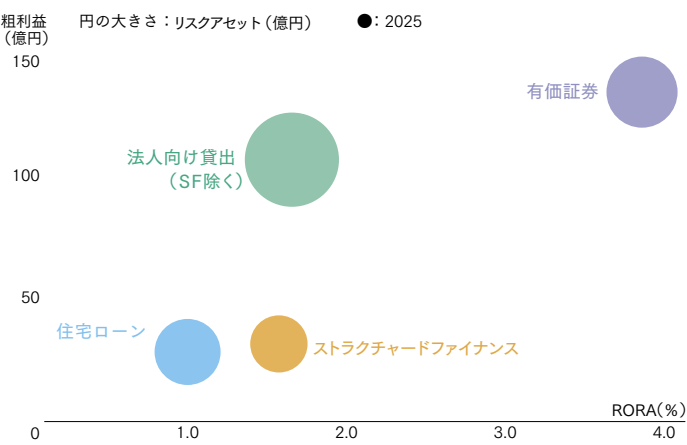
リスクアセットコントロール

新中計においては、中小企業向け貸出やストラクチャードファイナンスを中心に、リスクアセットを2,000億円増加させる計画としています。前中計においては、内部損失乗数の採用やバーゼルⅢ最終化の適用によって連結自己資本比率の低下は小幅なものにとどまりましたが、これによって、よりリスクテイクを積み上げていく環境が整備されました。部門別RORAの状況は下記のとおりです。

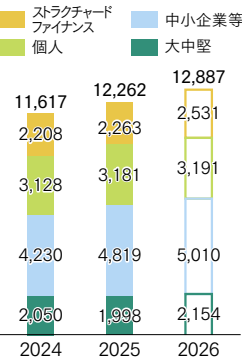
リスクアセット(連結)推移 (億円)



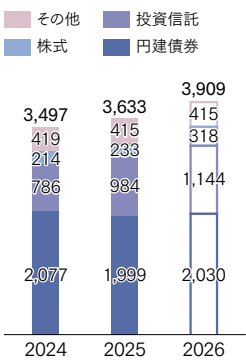
部門別RORA・リスクアセット(ストック含み)



貸出金リスクアセット (億円)



有価証券リスクアセット (億円)



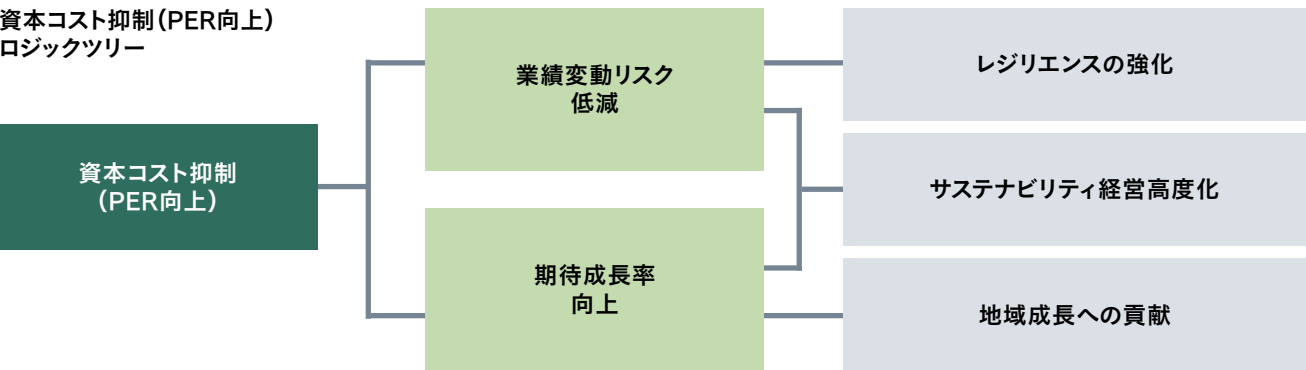
項目	RORA(%)		粗利益(億円)		リスクアセット(億円)	
	2024	2025	2024	2025	2024	2025
法人貸出	1.5	1.7	96	117	6,166	6,697
SF	1.4	1.6	31	38	2,208	2,263
住宅ローン	1.0	1.1	30	34	2,991	3,032
有価証券	3.3	3.9	116	141	3,497	3,633

粗利益：収益(資金+役務)ー(調達コスト+団信費用等)

資本コスト抑制(PER向上)に向けた取り組み

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。

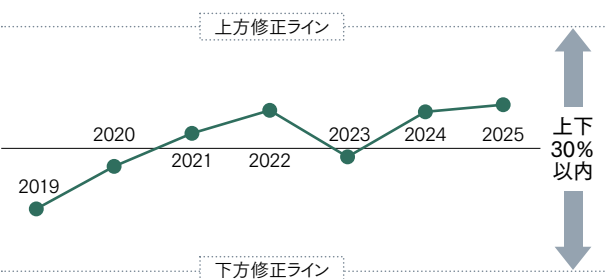
資本コスト抑制(PER向上)ロジックツリー



環境変化に対応した経営

環境変化の激しいなか、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。

連結当期純利益の業績予想乖離率(%)



対話と開示の充実

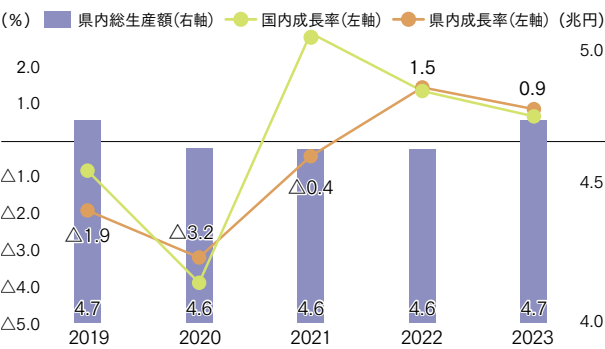
資本運営の実効性を高めるうえでは、株主・投資家をはじめとするステークホルダーとの対話と、分かりやすい情報開示が重要であると考えています。機関投資家との対話では、ROE向上、PBR改善、成長投資、株主還元、金利環境を踏まえたバランスシート運営などについて、多くのご意見をいただいています。

今後も、相互理解と情報の非対称性の解消に向けて、財務面・非財務面の両面から開示の充実を図り、市場との建設的な対話を活発に行っていくとともに、対話を通じていただいた意見を資本政策や事業戦略、財務戦略に活かしていきます。

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。地域社会の維持、成長に向けて、「経済面」と「環境面」の2分野で「地域価値共創目標」を設定し、多方面からアプローチを行っています。

経済面 | 県内成長率が国内成長率以上を維持



地域産業振興	・自動車/半導体分野進出企業のコーディネート ・M&A/ファンド事業による成長支援 ・CVCを通じたスタートアップとの連携
生産性向上	・地域DX化推進企業との連携
人材育成	・教育機関と連携したプログラム提供
県民所得水準の向上	・資産形成支援体制の高度化

持続可能な経営の確立

環境を軸にESG経営に取り組むことで対外評価の向上を目指します。



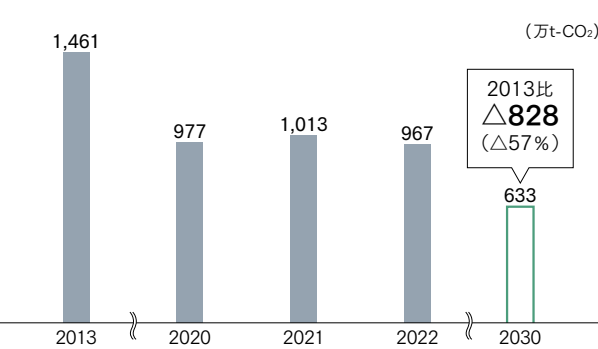
J-クレジット仲介実績
地域No.1(岩手県)



職場環境改善
2022~5年連続
(経済産業省)



環境面 | 岩手県のGHG排出量2013年度対比 △57%



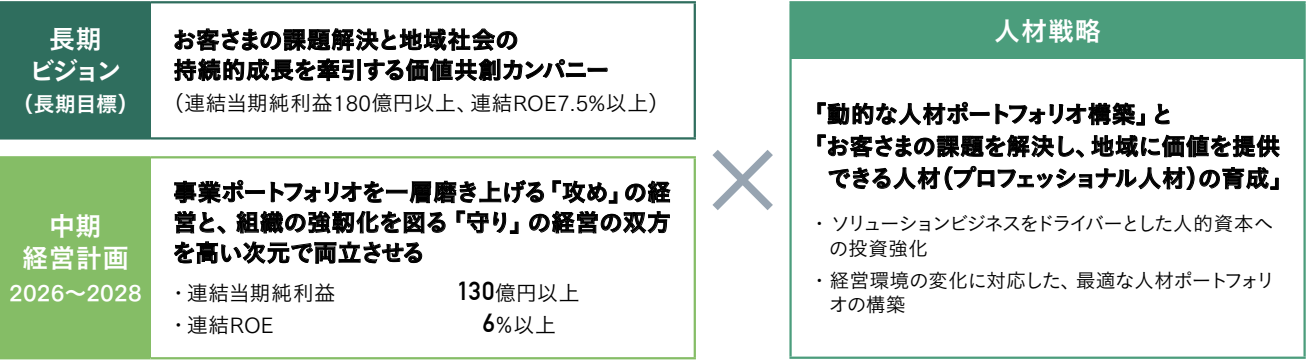
地域脱炭素化支援	・自治体が進める脱炭素先行 地域計画への積極的関与 ・地域脱炭素支援推進組織との協働 ・海洋/森林資源を活用した炭素吸収 プロジェクト推進
再生可能エネルギー 推進	・太陽光事業への参入 ・地熱エネルギー活用推進組織への出資 ・当行グループ使用電力(スコープ2)の再エネ化

経営戦略と人材戦略の融合

企業には、可視化された人的資本を経営戦略の変化にあわせて動的に管理し、適切に配置・育成・採用を行っていくことが求められており、当行は外部環境の変化に対応しつつ、経営目標や長期ビジョンを実現するために、経営戦略と連動した人材戦略を策定し、As is-To beギャップの解消に向けて、人材関連施策を実施していきます。

現在、長期ビジョンに示す当行のありたい姿を実現するために人材配置面で優先度の高い業務区分として重点領域を定め、人材のスキル把握を実施しており、動的な人材ポートフォリオの構築に向け、取り組んでいます。

経営戦略と人材戦略の連動



動的な人材ポートフォリオ構築に向けたプロセス



重点領域の設定

長期ビジョンに示す当行のありたい姿からバックキャストし、その実現のために人材配置面で優先度の高い業務区分に焦点をあて、取り組んでいます。また、重点領域として、当行が地域社会に価値を提供し持続的成長を果たすうえで中核的な役割を担う業務区分を設定し、その人材について、質と量の面において一定数の目標をもって育成・配置していくことを目指した施策を進めていきます。

【提供していきたい主な価値】



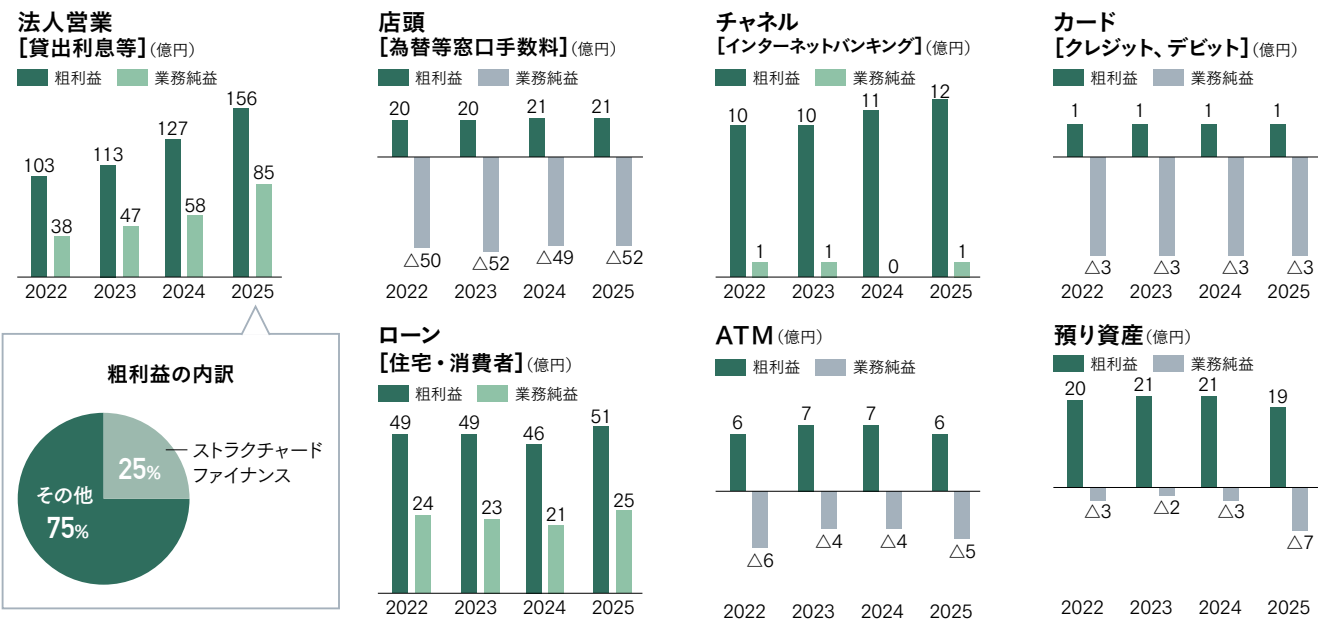
「重点領域」の業務区分と人物像

重点領域として設定する業務区分は、当行が地域社会に価値を提供し、持続的成長を果たすうえで中核的な役割を担う「法人ビジネス」「資産コンサルティング」のほか、地域経済の持続的な成長にとって必須スキルながらも絶対数が不足している「DX」を設定しました。

業務区分	人材像	事業領域例
法人ビジネス	各種ソリューション提案等を通じて、お客さまの持続的な成長と企業価値向上を実現する人材	・法人融資 ・事業承継 ・ICT支援 ・コンサル ・グリーン営業
資産コンサルティング	資産運用やライフイベントに関するニーズに対し、適切な金融商品等を提案できる人材	・富裕層向けコンサル
DX	データとデジタル技術を活用し、DXを推進していく人材	・DX企画 ・データ利活用

業務別収益分析の活用

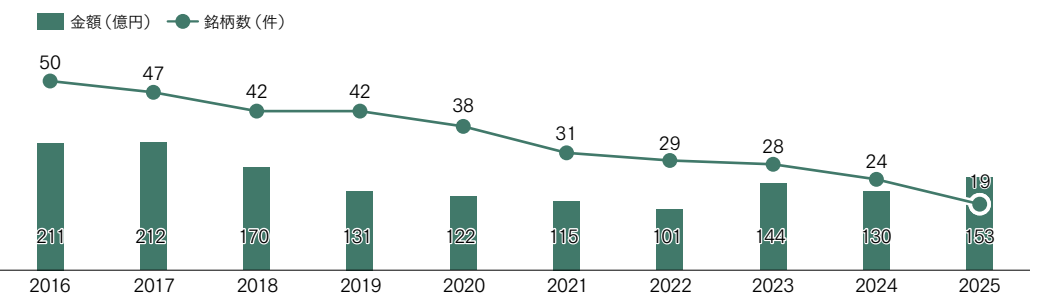
業務別収益分析は、各業務の採算状況やコスト構造を可視化し、改善対象の明確化や施策効果の検証につなげる取り組みです。これまで不採算領域の把握や構造改革の促進に活用してきましたが、今後は新規事業やグループ会社を含めた収支管理、資源配分の最適化、収益悪化の早期検知など、経営判断を支える基盤として活用していきます。



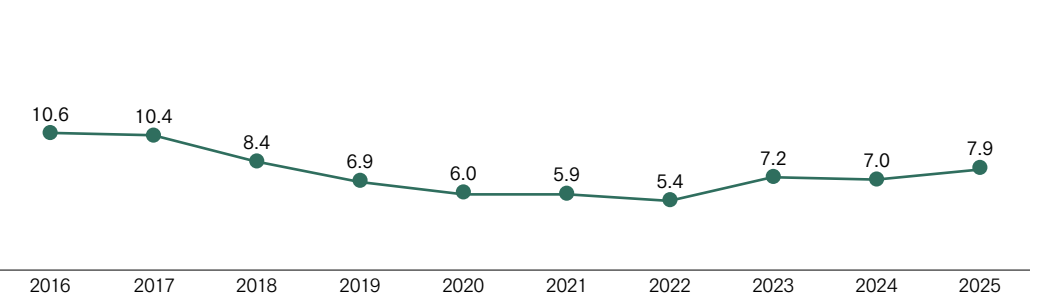
政策保有株式の縮減

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保有目的の適切性や資本コスト対比収益、地域経済との関連性などを総合的に検証しながら縮減を進めています。コーポレートガバナンス・コード施行後は、銘柄数、総額ともに減少傾向にあり、純資産に占める割合も7%台と大きくありません。なお、政策投資株式から純投資株式への振り替えは基本的には想定しておりません。

銘柄数と時価金額
(上場株式)の推移(年度末)



純資産に対する
割合の推移(%)



02 価値創造 ストーリー

CONTENTS

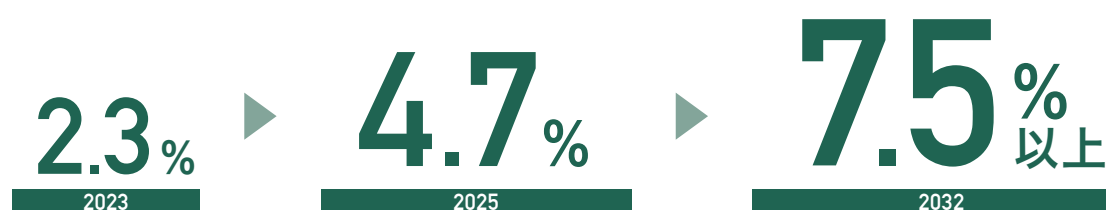
- 37 価値創造プロセス
- 39 岩手県の現状／岩手銀行グループの強み
- 41 マテリアリティ
- 43 当行グループが目指す方向
- 45 地域価値共創目標への取り組み
- 47 ステークホルダーとのコミュニケーション
- 49 社外取締役役メッセージ

長期的に目指す経営目標

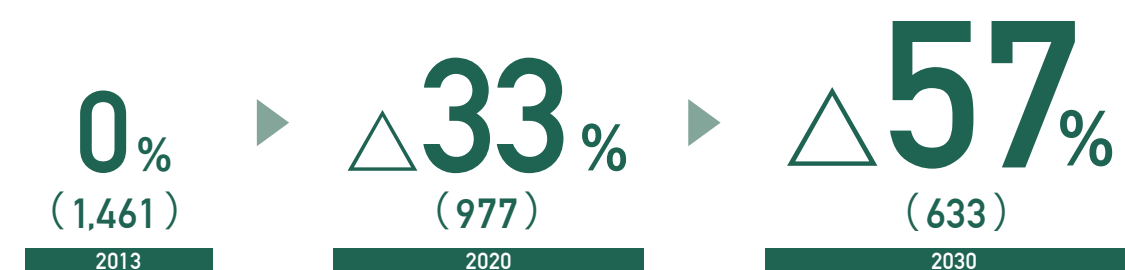
連結当期純利益



連結ROE



岩手県GHG削減への貢献（カッコ内は排出量、万t-CO₂）



外部環境

地域の強み P39,P43

- ・豊富な地域資源、再生エネルギーのポテンシャル
- ・観光資源の注目度
- ・自動車・半導体産業等の集積
- ・交通の要衝
- ・高い食料自給率

脅威

- ・金利上昇による預金獲得競争の激化、都市部への預金流出
- ・地域のデジタル化の遅れ
- ・人口減少・人手不足・中小企業経営者の高齢化
- ・地域の金融リテラシーの低迷
- ・金融犯罪の深刻化

グループの強み P39

社会課題への貢献

INPUT

財務資本

高い信用性と厚い自己資本

- ・貸出資産 **2兆3,237億円**
- ・預金調達 **3兆4,638億円**
- ・連結自己資本比率（バーゼルⅢ最終化）（国内基準） **11.17%**
- ・外部格付（株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 **82**
（岩手県内69、宮城県内7、青森県内4、秋田、東京）
※バーチャル店舗除く
- ・ATM設置台数（店舗内外） **363**
- ・デジタル専門店舗 **ソラ支店**

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） **1,959名**
- ・専門人材の存在
公認会計士、中小企業診断士、証券アナリスト、FP1級、応用情報技術者など
- ・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 **7社**
- ・歴史と伝統 **創立94周年**
- ・震災経験からの事業再生やBCPノウハウ

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 **47%**
- ・岩手県内メインバンクシェア（帝国データバンク） **43%**
- ・法人のお客さま **約5万社**
- ・個人のお客さま **約115万人**
- ・指定金融機関 **24県市町村**

ACTION

マテリアリティ（重点分野） P41

- ・地域創生と地域産業の成長支援
- ・データ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

新中期経営計画（2026年度～2028年度）

第22次中期経営計画 P19

テーマ 「地域共創」と「企業成長」の両立

- 基本方針
- ・事業ポートフォリオの変革
 - ・地域の成長力の引き上げ
 - ・組織の強靱化

地域に提供していく主な価値



地域企業の
持続的成長支援
P53,P69,P77,
P79,P81,P107



地域のIT化・
デジタル化
P59



少子高齢化対策
P57,P61,P79



自治体連携
P66

- ・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

KGI

- ・連結当期純利益 **130億円以上**
- ・連結ROE **6%以上**
- ・単体OHR **50%台半ば**
- ・ROA（コア業務純益ベース） **0.5%以上**
- ・ROA（連結経常利益ベース） **0.4%以上**



企業成長
上場グループとしての
当行グループ
P65,P80



地域共創
地域の総合金融業としての
当行グループ
P68,P97

OUTCOME

目指す姿



「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 **180億円以上**
- ・連結ROE **7.5%以上**

社会価値
環境価値

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**

当行グループが
目指す方向 P43

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

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、官民を挙げた取り組みにより、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



岩手県内各エリアの特徴

日本国土総面積の約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しており、各エリアにそれぞれの特徴を有しています。

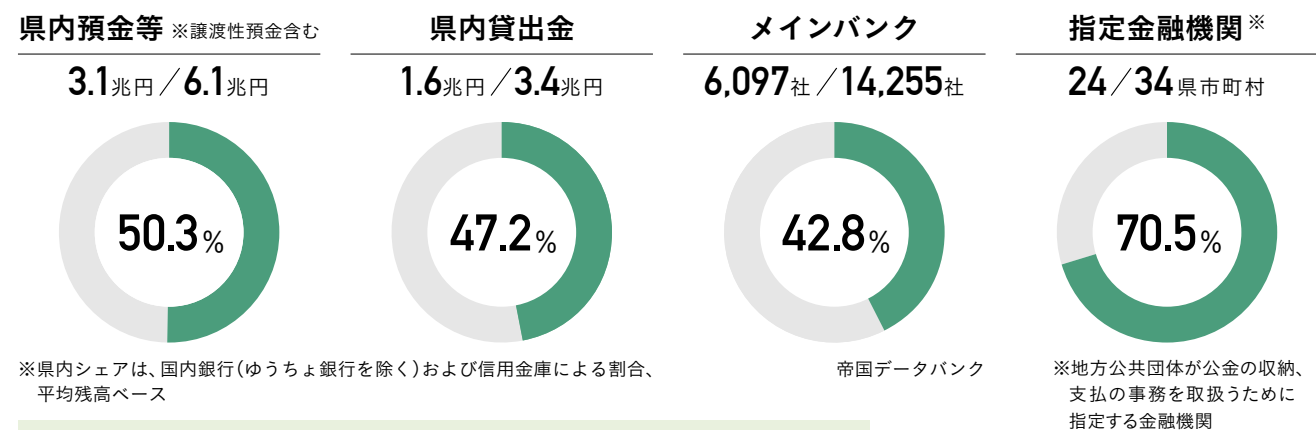
岩手県は大きく4つのエリアに分けることができ、それぞれのエリアで特色があります。(詳細は右ページをご参照ください)

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、信用金庫など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り、岩手県を中心とした地域最大の拠点ネットワークを有していることも強みです。

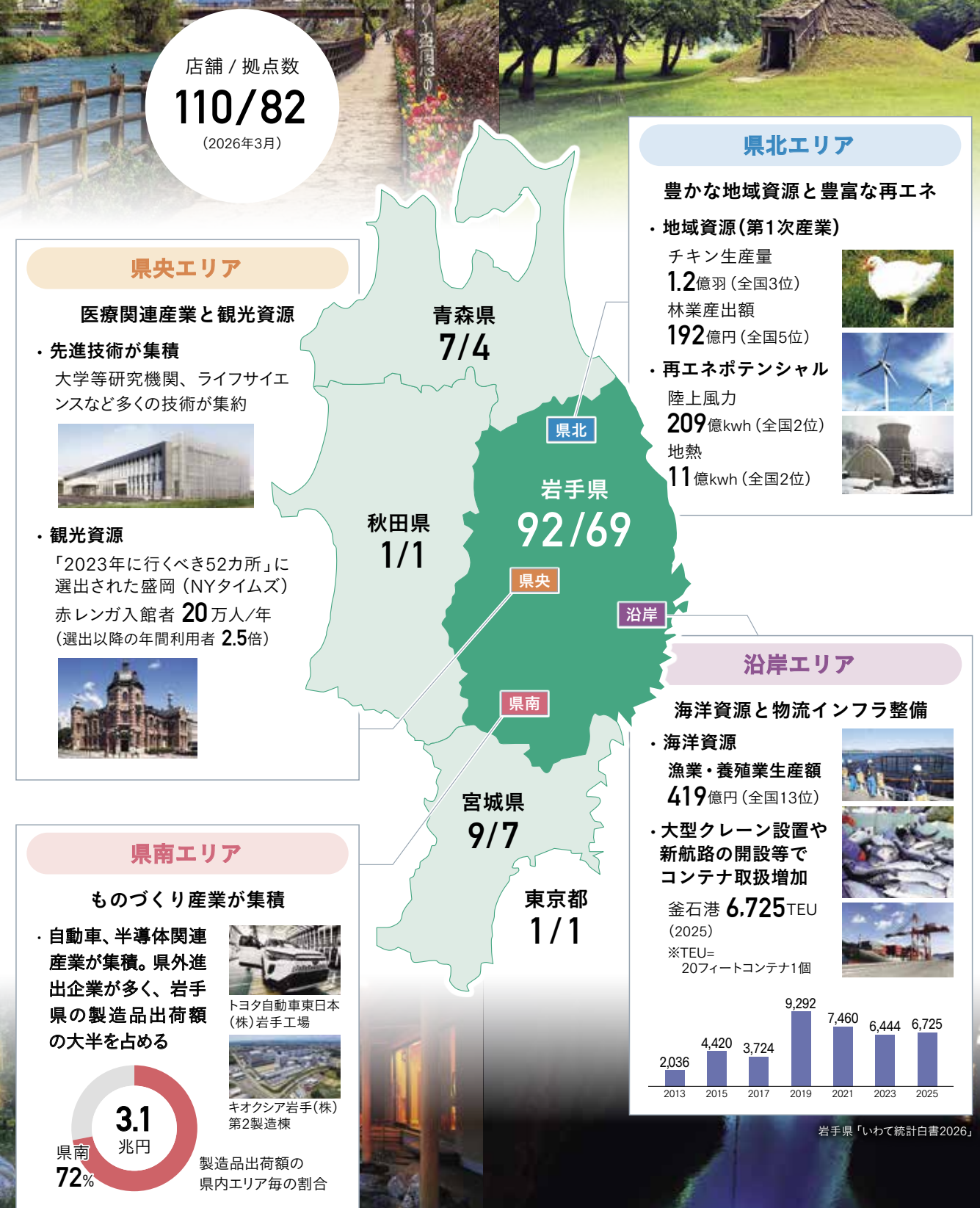
この強みを活かすべく、近年拡大したグループ機能と銀行機能とのシナジーをより高め、地域の課題解決にワンストップで応える総合金融グループとして幅広い活動を展開しています。

岩手県におけるシェア (2026年3月末)



法人のお客さま 約5万社 | 個人のお客さま 約115万人

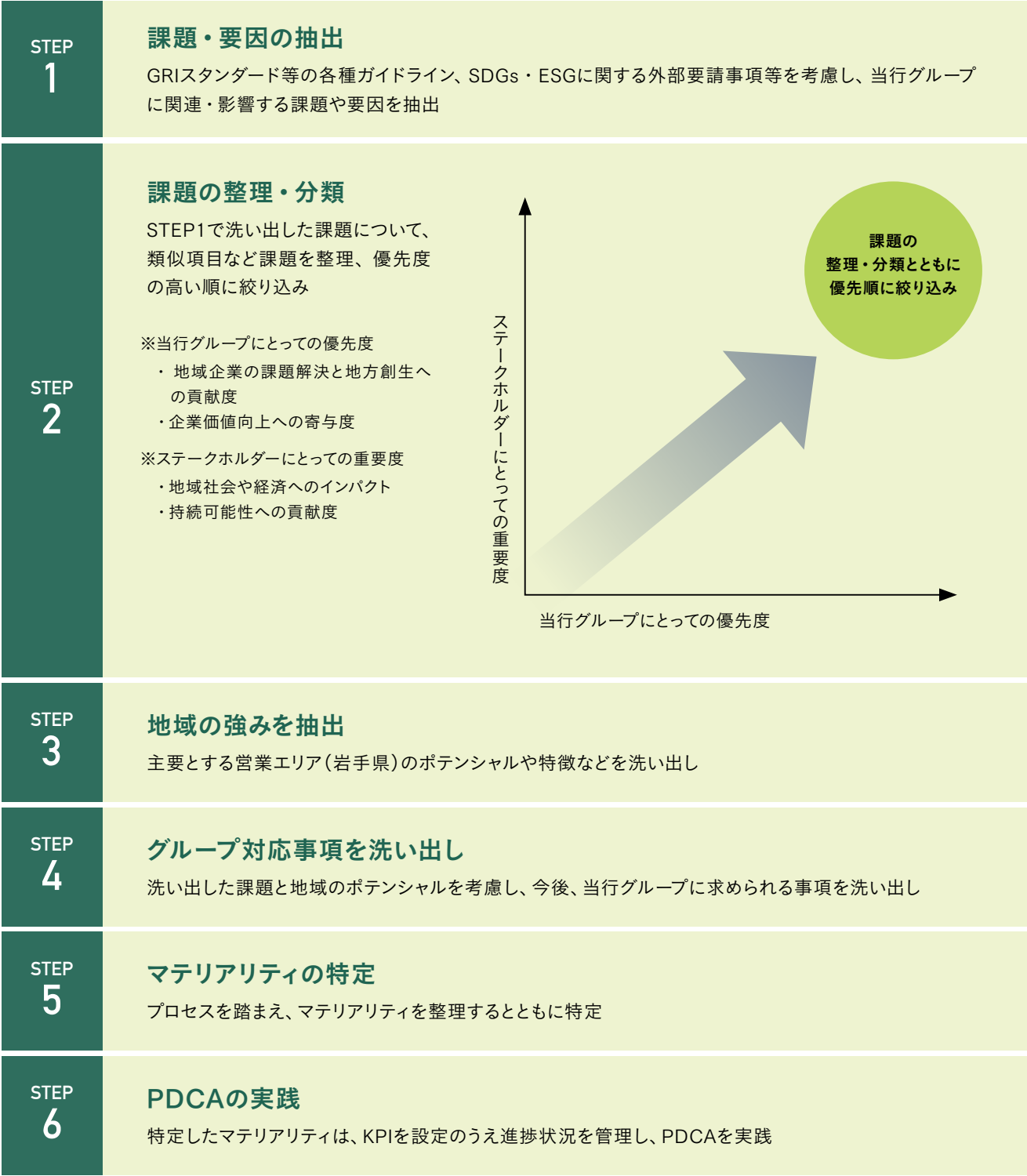
当行拠点ネットワークと岩手県各エリアの状況



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



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つを掲げ、課題解決に向けた様々な施策を展開していくことで、地域価値創造と企業価値向上の両立を実践します。

マテリアリティ	機会とリスク	取組の方向性	主なKPI
成長分野	地域創生と地域産業の成長支援 P53.P57.P61.P65	機会	・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
		リスク	・「人生100年時代」を見据えた資産形成ニーズの拡大
	データ利活用によるサービスと価値の提供 P59	機会	・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
		リスク	・地域の人口減少、企業の後継者不在等による持続可能性の低下
	脱炭素社会実現に向けた先導的・革新的対応 P68.P69.P80.P97	機会	・非対面ニーズ、デジタルソリューションニーズの増加
		リスク	・データを活用した革新的な金融商品や付加価値サービスの創出
経営基盤	人材の価値を最大限に引き出す組織づくり P71	機会	・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する
		リスク	・デジタル化対応遅れ
	コーポレート・ガバナンス態勢の高度化 P47.P89.P101.P103.P105	機会	・岩手の強みを活かしたビジネス創出
		リスク	・脱炭素移行に伴う新たなファイナンス・サービス拡大
	人材の価値を最大限に引き出す組織づくり P71	機会	・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り組みを通じて、脱炭素社会の実現に向けた先導的役割を果たす
		リスク	・対応遅延・不足によるステークホルダーからの信認低下
経営基盤	人材の価値を最大限に引き出す組織づくり P71	機会	・働きがい向上による多様な人材の確保
		リスク	・組織風土の変革による新たな発想と価値の創出
	コーポレート・ガバナンス態勢の高度化 P47.P89.P101.P103.P105	機会	・社会環境変化に対応できないことによるエンゲージメント低下や人材流出による組織競争力の低下
		リスク	・社会環境変化に対応できないことによるエンゲージメント低下や人材流出による組織競争力の低下
	コーポレート・ガバナンス態勢の高度化 P47.P89.P101.P103.P105	機会	・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
		リスク	・持続可能な経営体質への変革

地域価値共創目標への取り組み

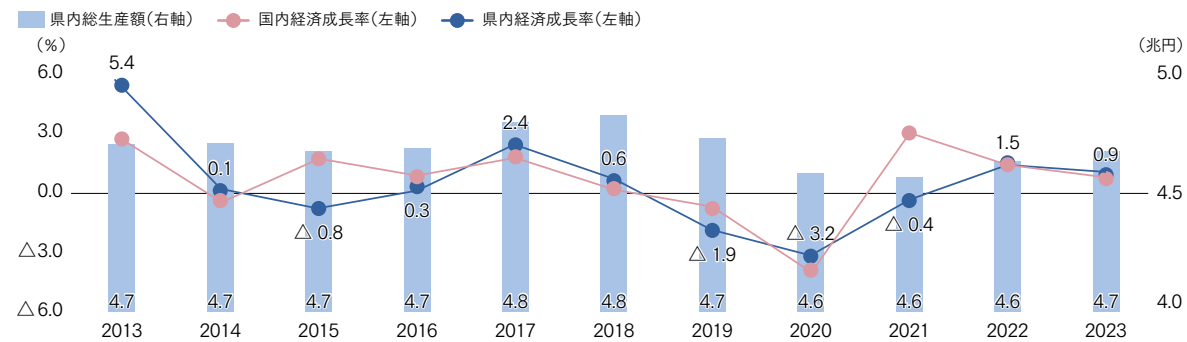
地域価値共創目標は、当行グループの地域への貢献度を測る指標として設定したものであり、当行グループが「地域に寄り添い、地域を支え、地域が成長するために汗をかく決意」を示したものです。人口減少ペースの加速や若年層の県外流出、事業承継問題の深刻化、デジタル化の遅れが進んでいる現状を踏まえると、「岩手県の経済成長」と「温室効果ガス削減」の実現には一

経済面

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

お客さまの企業価値向上に資する取り組みや起業・創業支援、自治体との連携による地域開発などの活動を通じて、経済成長に貢献

岩手県の経済成長率



当行グループのアプローチ

地域産業振興

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

事業者支援

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

生産性向上

- 地域DX化推進企業との連携
- AI技術を活用した業務効率化支援

労働力不足への対応

- 副業/兼業の促進
- 介護/病気による離職防止

人材育成

- 高等教育機関と連携したプログラム提供
- AI技術を活用した業務効率化支援

社会・生活基盤維持

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

県民所得水準の向上

- 資産形成支援体制の高度化

地域資源活用

- 地域商社運営を通じた地域産品の販路拡大
- 地域まちづくり会社の設立・運営支援
- 森林事業者連携による森林資源活用

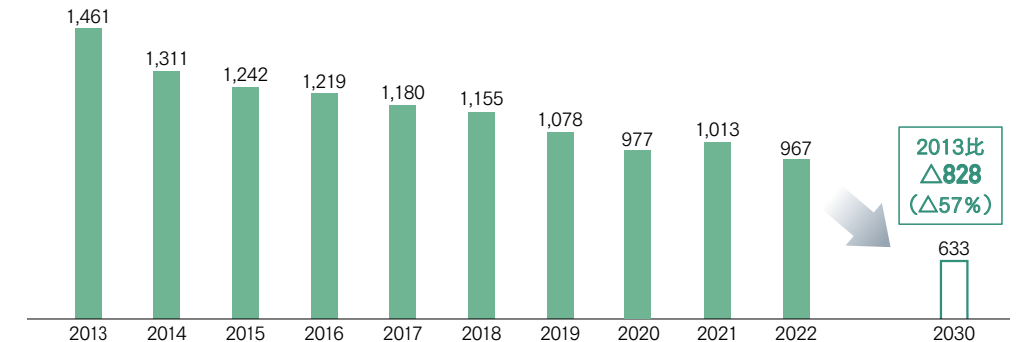
層の加速度が求められます。取り組みがスタートして3年間を見ると、進出企業支援や投資事業をはじめとした成長戦略と地域基盤を下支えする戦略は幅広い範囲で進み、着実に成果を生み始めています。今後も、長期ビジョン実現に向け、幅広い分野での取り組みを加速させていきます。

環境面

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

環境対応に資するファイナンス支援や取引先の環境課題解決、再エネ事業への参画などの活動により、地域の脱炭素を先導

岩手県の温室効果ガス排出量（万t-co2）



当行グループのアプローチ

地域脱炭素化支援

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

再生可能エネルギー推進

- 太陽光事業への参入
- 再エネ事業への金融支援
- 地熱エネルギー活用推進組織への出資
- 当行グループ使用電力（Scope2）の再エネ化

ICTコンサルティング

ICTコンサルティング

八幡平市地域新電力会社設立式

八幡平市地域新電力会社設立式

岩手銀行&滝沢市合同アオルト健康ウォーキング

岩手銀行&滝沢市合同アオルト健康ウォーキング

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

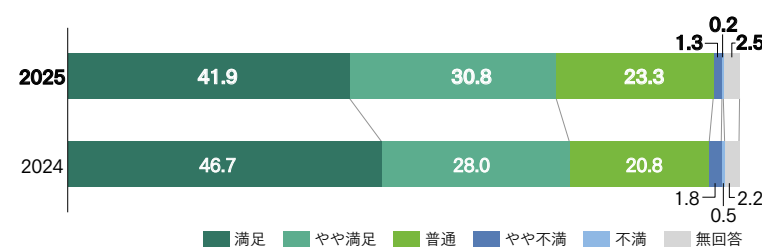
地域に根差した銀行として、日頃よりお客さまとのコミュニケーションを幅広く図っています。

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り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。開催時には、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	2024	2025
開催地区	13カ所 (岩手県内11、宮城県1、青森県1)	14カ所 (岩手県内12、宮城県1、青森県1)
参加人数	1,700名	1,700名

地域IRアンケート(当行に他する満足度) (%)



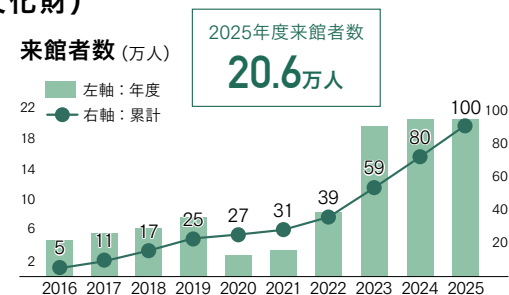
地域社会とのコミュニケーション

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。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ています。



■ キャリア教育支援(多様な生き方を持つ社会人と学生が学びあう)

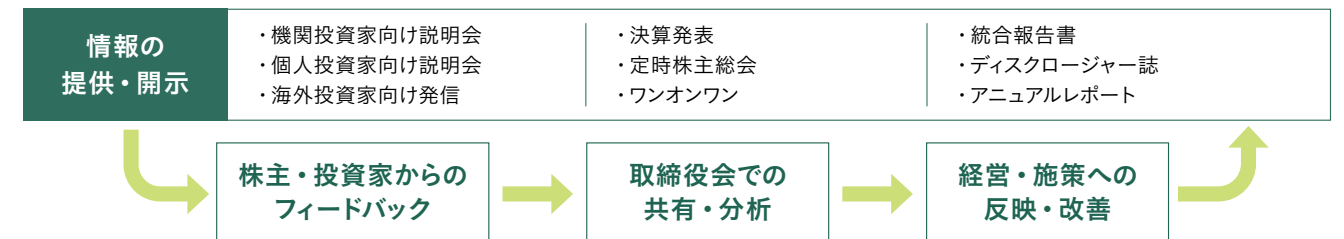
2004年より地域の子どもたち(主にU-15世代)のキャリア教育支援を展開している「NPO法人 未来図書館」の活動趣旨に賛同し、当行は2023年度より参画しています。地域企業の従業員が社会人講師となり、生徒と人生経験や職業選択について語り合う、対話型のプログラムであり、当行職員も積極的に参加しています。



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。

株主・投資家の皆さまとの対話については、その機会の質と充実を図り、建設的な対話の促進を行っています。対話のなか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。

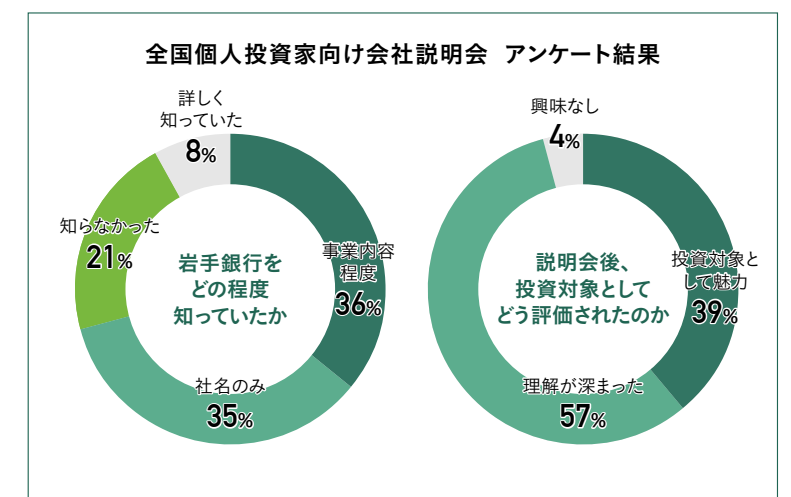


活動実績

実施内容	2023	2024	2025
決算発表(5・11月)	2回	2回	2回
機関投資家向け説明会(6月)	58名	78名	67名
株主総会(6月)	80名	86名	89名
ワンオンワン(随時)	20回	20回	26回
個人投資家向け説明会	619名 (全国オンライン、12月)	1,902名(全国オンライン、12月) 80名(地域、リアル、8月)	192名(全国リアル、12月) 29名(地域、リアル、12月)
海外投資家向け発信	アニュアルレポート(9月) 決算発表内容(11月)	アニュアルレポート(9月) 決算発表内容(5・11月)	アニュアルレポート(9月) 決算発表内容(5・11月)
対応者	・頭取 ・IR担当役員 ・総合企画部長	・頭取 ・IR担当役員 ・IR担当者 ・総合企画部長	・頭取 ・IR担当役員(総合企画部長委嘱) ・IR担当者

対話の主なテーマや質問事項

営業実績	中計の進捗状況、有価証券含み損の状況と今後の対応、業績水準予想、貸出金利息等資金利益の状況
経営戦略	金利ある世界への対応、融資増強や有価証券の考え方、新事業領域への取り組み
資本政策	東証要請への対応、自己資本比率の水準、配当・還元方針の考え方、主要株主との対話状況
企業価値	女性活躍等の人的資本経営、ESG取組状況、ガバナンス全般、外部連携状況、金融再編への考え方
地域経済	地域経済の成長可能性、成長業種、物価や金利上昇、人手不足等によるマイナス影響



岩手銀行が抱える課題と進むべき方向性



取締役
宮野谷 篤

当行の主要課題は、「地域経済活性化への貢献」と「資本コストを上回る収益力の確保」をいかに両立していくかに考えています。当行はこれまで堅実経営を掲げ、地域経済を支えてきましたが、近年は上場企業に対して資本効率や企業価値向上への要請が一段と強まっています。そのなかで、私が今後の進捗を見るうえで重視している点は三つあります。第一は、「金利ある世界」における資金利益の拡大です。当行の高い融資シェアと厚い自己資本は、利鞘の確保と適切なリスクテイクの両面で強みとなります。第二は、役員収益力の強化です。大和証券との業務提携効果の早期実現と、子会社を含むグループ全体のソリューション力向上が鍵になると考えます。第三は、DXの推進と人材投資の充実による生産性向上です。これらを通じて、顧客の課題解決と成長支援をさらに進め、地域経済の活性化に一層貢献していくことを期待しています。



前取締役監査等委員
菅原 悦子

社外役員として独立した立場から当行の経営を見てきたなかで、地域金融機関に求められる役割は、従来の預貸業務にとどまらず、県民の安定的な資産形成と金融リテラシー向上を支えることへと大きく広がっていると感じてきました。岩手県では、安定的な資産形成や金融情報へのアクセス機会、所得環境などに関して、なお複合的な課題が存在していると認識しています。こうしたなかで開始された大和証券との協業は、資産運用に関するコンサルティング機能の高度化に加え、地域における金融知識の裾野を広げるうえでも重要な一歩と受け止めています。今後は、特に中高生を対象とした金融教育をより充実させ、進学・就職期に必要な生活設計や収支管理を学ぶ機会を広げていくことを期待しています。

第21次中期経営計画(前中計)の進捗評価とモニタリングポイント



前取締役
高橋 豊

社外取締役として4年間、当行の経営を監督する立場から、第21次中期経営計画の進捗や経営課題への対応を注視してまいりました。創立100周年を目指す長期ビジョンの実現に向けて、業績は順調に推移していると評価しています。経営理念「地域社会の発展に貢献する」のもと、地域を支えるリーディングバンクとしての役割を十分に認識し、地域課題の解決に挑戦する共通価値の創造経営に前向きに取り組んでいる点を心強く感じてきました。「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」として、行員が誇りと責任を持って行動している姿勢も、着実な進展の表れと受け止めています。また、「健全経営に徹する」との方針のもと、健全性と収益性の両立を図りながら主要計数目標を達成したことは、監督する立場からも重要な成果と捉えています。今後も、当行の発展を通じて岩手県の発展が実現していくことを期待しています。

第22次中期経営計画(新中計)に期待するもの／今後の注目点



取締役監査等委員
渡辺 正和

第22次中期経営計画の策定にあたっては、社外取締役として執行役員との面談等を通じ、経営環境が急速に変化するなかで、当行グループに求められる役割について議論を重ねてまいりました。人口減少・高齢化が進む地域において、地域経済を支え、地域社会の持続的成長を牽引することは、社会的責任であると同時に、中長期的な企業価値向上の源泉でもあると考えており、これが「二律両立」のビジネスモデルの根幹であると受け止めています。本計画の成否は、策定した戦略をいかに具現化するかにかかっています。注目点は、第一に預貸ビジネスの推進と地域へのインパクトを実感できる具体的なプロジェクトの創出、第二に組織横断的な融合と大和証券との協業による事業の高度化、第三に人材育成の一層の強化と資本政策の透明性向上です。今後も、多様なステークホルダーの視点を踏まえながら、これらの進捗を監査等委員として厳格かつ建設的に監督してまいります。

ガバナンス(取締役会)の実効性に対する評価および課題



取締役
阿部 俊徳

東証プライム上場2社の経営者としての経験や、コーポレートガバナンス・コードをはじめとするステークホルダーの意向等を踏まえて取締役会に臨んでいますが、着実なPDCAの積み重ねにより、ガバナンスの実効性は年々向上していると感じています。当行の取締役会は、経営陣が社外取締役の意見を積極的に取り入れる運営がなされており、2025年度は中期経営計画の策定、法令遵守に関する案件、後継者育成などの重要課題に社外取締役の意見が数多く反映されました。また、社外取締役と専務・常務・執行役員との個別対話も、経営課題の深掘りや現場理解に大きく寄与していると受け止めています。役員報酬体系については、仕組み・水準ともに概ね妥当と見ていますが、単年度業績の反映のあり方にはなお改善の余地があると考えています。今後も監督の役割をしっかりと果たすとともに、厳しい経営環境のもとで経営陣が適切にリスクテイクを行えるよう後押ししてまいります。



取締役監査等委員
前田 千香子

取締役会のあり方については、評価アンケート等を通じて見直しを重ねており、私が就任してからの4年間で、議案の事前検討時間の確保やサクセッションプランの策定などが進められてきました。その結果、最近の取締役会では、各社外取締役の専門性等に基づく異なる視点から質問や意見が出され、議論がより活発化してきたと捉えています。また、サクセッションプランの進捗についても定期的に報告を受けています。昨年度は、内部統制上の課題に関する議論を通じて、社外の視点の重要性を改めて認識しました。今後も、当行の持続的成長と中長期的な企業価値向上を支える観点から、独立した客観的な立場で取締役会での議論を深め、当行のガバナンスの実効性向上に努めてまいります。

03 企業価値向上に向けた取り組み

CONTENTS

- | | |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| 53 コアビジネスの深化①
～マーケット戦略・法人コンサルティング～ | 65 地域共創の推進①
～地域基幹産業の強化、自治体連携～ |
| 55 コアビジネスの深化② ～有価証券運用戦略～ | 67 地域共創の推進②
～地域活性化、グリーン営業～ |
| 57 コアビジネスの深化③ ～リテール戦略・預金戦略～ | 69 事業領域の拡大 |
| 59 コアビジネスの深化④ ～デジタル戦略～ | 71 ウェルビーイングの追求 |
| 61 コアビジネスの深化⑤ ～資産形成ビジネス～ | 77 当行グループの多彩な機能 |
| 63 コアビジネスの深化⑥
～店舗戦略・ファシリティ、内部体制～ | 83 外部連携 |

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

お客さまの課題解決と地域社会の
持続的成長を牽引する価値共創カンパニー

第22次中期経営計画 ～地域価値共創プラン・The 2nd～

テーマ 「地域共創」と「企業成長」の両立

| 2026年度 ～ 2028年度 |

第22次中期経営計画 ～地域価値共創プラン・The 2nd～

地域の総合金融業としての
当行グループ

地域密着

地域貢献

二
律
両
立

上場会社としての当行グループ

競争力

成長性

経営効率

新たな価値(共通価値)を生み出していく

コアビジネスの深化① ～マーケット戦略・法人コンサルティング～

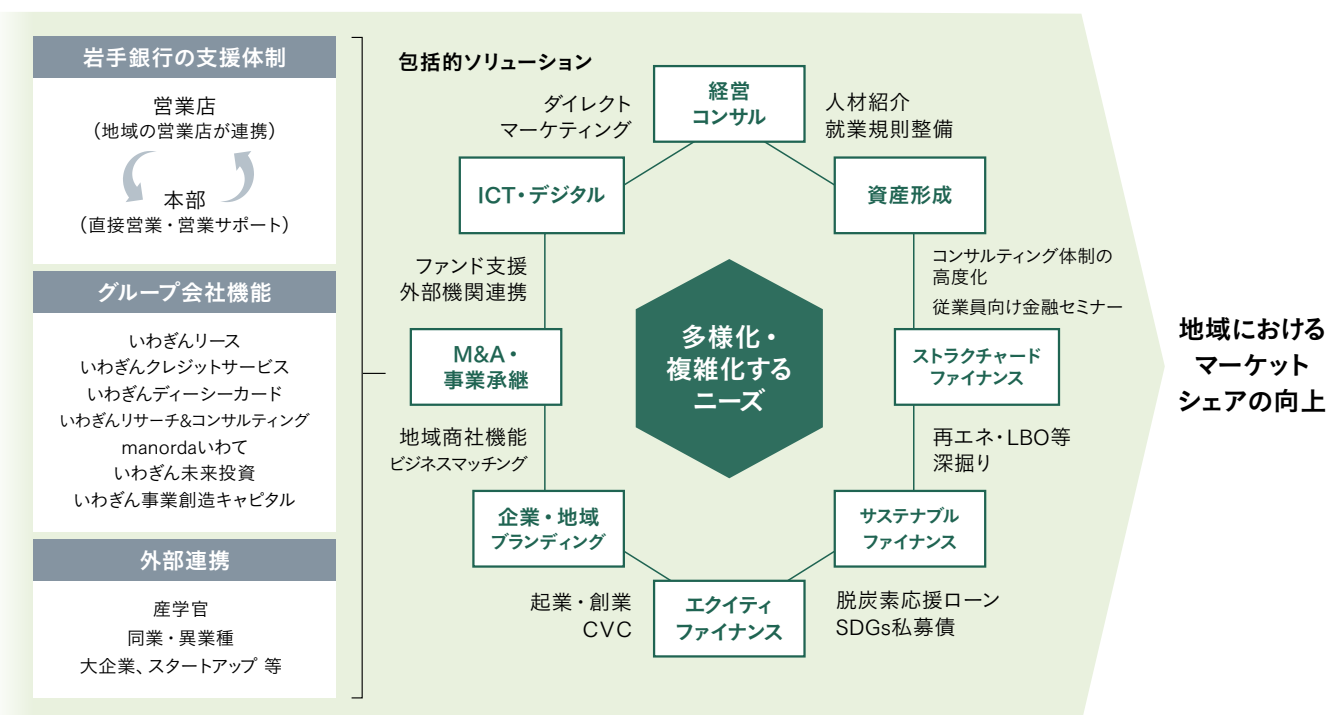


執行役員営業戦略部長
山崎 勝美

2025年度は、法人貸出の着実な積み上げに加え、M&A・事業承継、ストラクチャードファイナンスなど重点分野での取り組みを進展させ、コアビジネスの強化に一定の成果を残すことができました。一方で、お客さまの経営課題が多様化・複雑化するなか、地域特性を踏まえた戦略の高度化、営業店・本部一体での推進体制の強化、専門人材の育成は、今後の成長に向けた重要な課題であると認識しています。こうした振り返りを踏まえ、2026年度は、県内外の重点エリアにおける法人取引の拡大、コンサルティング機能の一層の充実、グループ会社や外部機関との連携強化を重点的に推進してまいります。新中期経営計画のもと、お客さまとのリレーションを基盤に、資金供給と本業支援を両輪で強化し、地域の持続的成長と当行の企業価値向上の実現に取り組んでまいります。

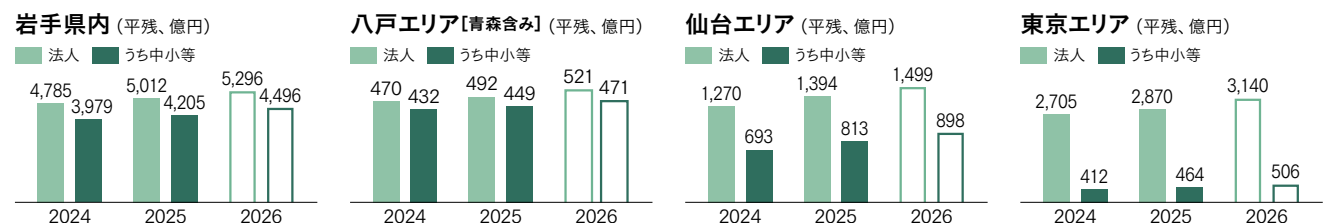
グループ機能や外部連携を活かした包括的ソリューション

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にとって不可欠な存在へ成長していきます。



法人向け貸出の強化

岩手県および隣接する仙台、八戸エリアでの法人向け貸出は、最も注力している業務であり、自動車産業や半導体産業への様々なアプローチなどを通じて、引き続き増強させていきます。

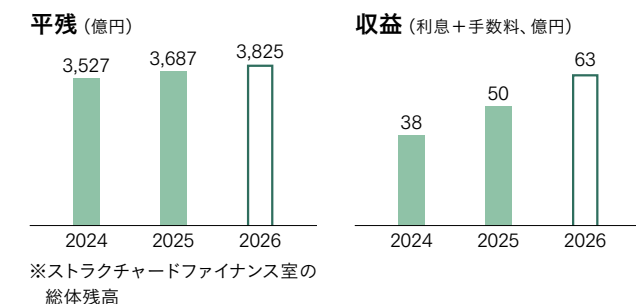


ストラクチャードファイナンスへの取り組み

ストラクチャードファイナンス部門は、2023年4月のストラクチャードファイナンス室設立以来、業務および人員の集約を進め、一気通貫の業務運営体制を構築してまいりました。これにより、当行の新たな収益基盤の一つとして、着実に強化を図っております。今後も、LBOファイナンスや不動産ノンリコースファイナンスなどの高収益分野において、リスク・リターンを見極めながら、適切なリスクテイクを推進してまいります。

アセット毎の取組方針

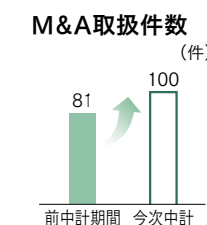
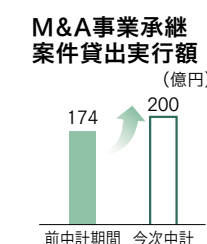
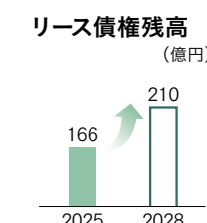
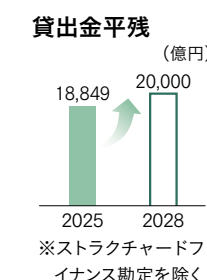
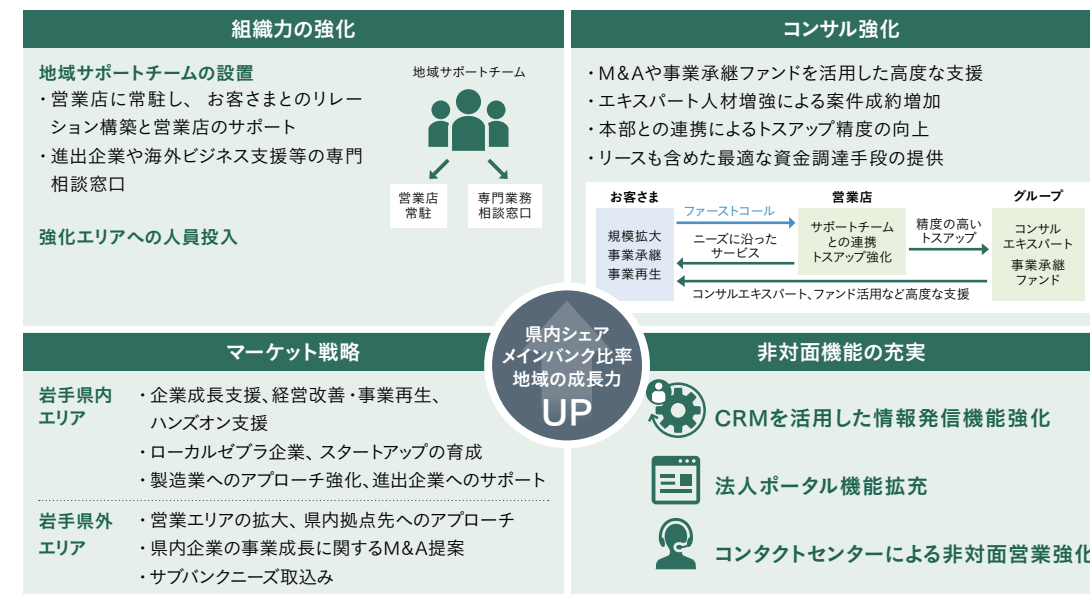
エネルギー向け	・厳選した案件取り組みで現状残高維持～微減
仕組ローン	・市況環境を注視しつつ、償還再投資
LBOファイナンス	・事業承継や再編、非公開化のニーズを取り込む
不動産ノンリコース	・主要都市案件を中心に取り込む



新中期経営計画

第22次中期経営計画では、法人ビジネスを収益成長の中核と位置づけ、貸出の拡大とコンサルティング機能の高度化を一体で進めます。営業店・本部・グループ会社の連携を強化し、お客さまの成長課題に対する提案力を高めていきます。

法人ビジネス強化



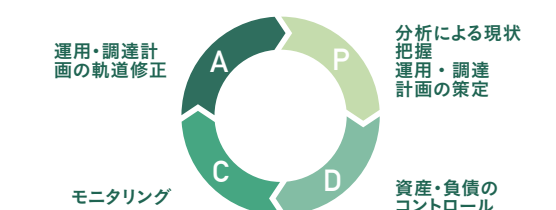
ストラクチャードファイナンス強化

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

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

ALMの高度化

リスク・リターンの向上・最適化に向けて、全体最適な資金の運用・調達をコントロール





市場金融部長
齋藤 悟

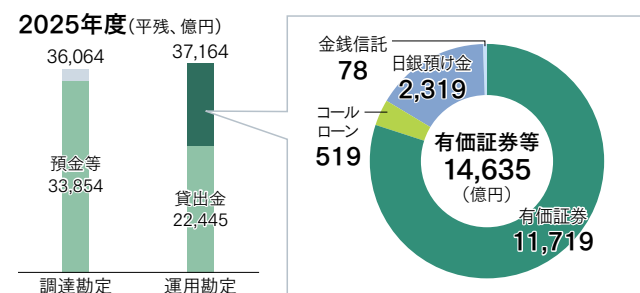
市場金融部は、短期金融市場や有価証券を中心とする資本市場での取引を通じて、当行全体の資金繰りを管理するとともに、安定的な収益の確保を担っています。

2025年度は、物価・賃金を巡る環境変化などを背景に、円金利に上昇圧力がかかる一年となりました。当行では、低利回りの債券などの入替えを進める一方、インフレ耐性の高い株式やオルタナティブ投資への配分を高めるなど、ポートフォリオのリバランスに取り組んできました。

2026年度は、インフレ基調の継続に加え、地政学面での不確実性が高い投資環境を想定しています。こうしたなか、資産の流動性を意識しつつ、フォワードルッキングな視点で投資機会を見極め、機動的な運用を行ってまいります。そして、中期経営計画の期間を通じて、将来にわたり期待に応え得る安定的な収益の確保を目指し、ポートフォリオ運営に取り組んでまいります。

有価証券運用の位置づけ

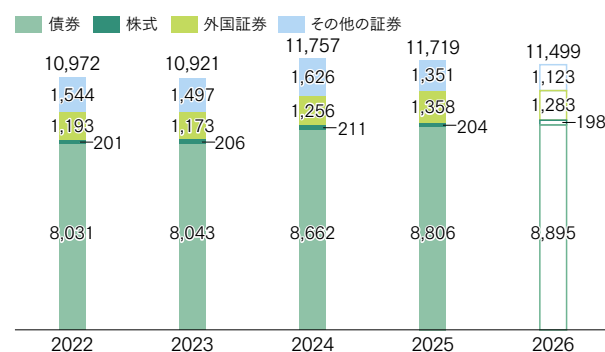
当行における有価証券運用は、預貸ギャップの運用手段として、安定的に収益を確保することを目的としており、有価証券のほか、日銀預け金等を含めた約1.5兆円を運用しています。



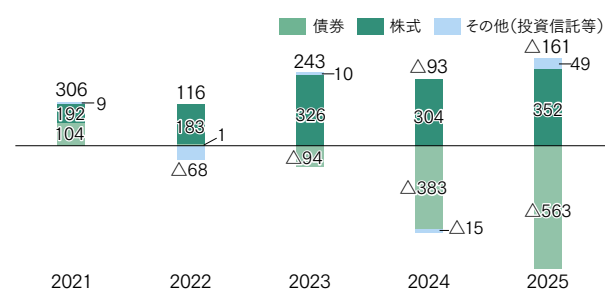
有価証券の運用状況

2025年度は、有価証券ポートフォリオの再構築を進め、円債はデュレーション短期化とマチュリティラダーの見直しにより、機動性確保と金利リスク抑制を図りました。有価証券利息配当金の安定確保と評価差額の管理を通じ、健全で持続性のある運用に取り組んでいます。

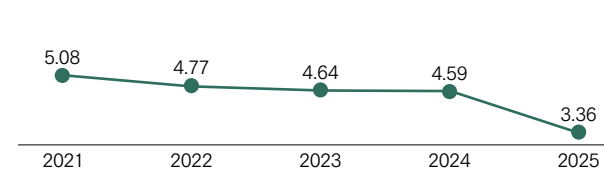
有価証券ポートフォリオ (短期社債除き/平残/億円)



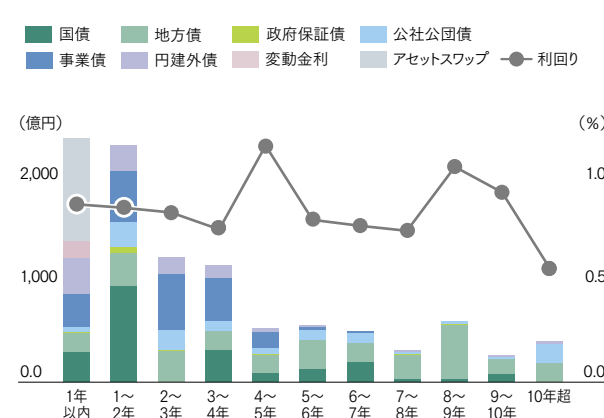
有価証券評価差額 (年度末/億円)



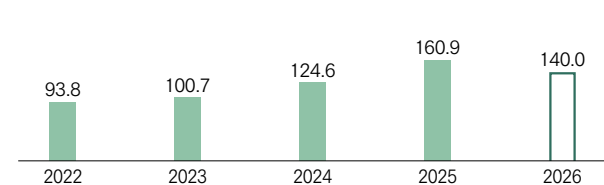
円債のデュレーション (年)



円債のマチュリティラダー (2025年度末)



有価証券利息配当金 (億円)



当行が想定する市場金利等の見通しについて (2026年6月時点)

■ メインシナリオ ～日銀は金融緩和正常化に向け利上げ継続～

日本	中東情勢の緊張が緩和するなか、高水準の企業収益や雇用・所得環境の改善による経済の安定化とインフレリスクを考慮し、日銀は引き続き金融緩和度合いを調整する姿勢を示す。今後も経済・物価情勢を見極めつつ、ターミナルレート1.5%に向けて利上げを継続する。
米国	中東情勢を巡る不確実性やエネルギー関連の物価上昇を警戒しつつも、景気や雇用が総じて安定していることを踏まえ年内は政策金利を据え置き、2027年1～3月に利下げを実施する。

(単位：％、円、pt)

(％、レンジ・期待値)	2026				2027	
	1～3	4～6	7～9	10～12	1～3	4～6
政策金利	0.75	1.00	1.00	1.25	1.25	1.50
5年国債	1.54-1.82	1.60-2.10	1.70-2.10	1.70-2.10	1.70-2.10	1.80-2.20
10年国債	2.08-2.39	2.30-2.80	2.30-2.90	2.30-2.90	2.40-3.00	2.40-3.00
米FFレート	3.50-3.75	3.50-3.75	3.50-3.75	3.50-3.75	3.25-3.50	3.00-3.25
米10年国債	3.93-4.42	4.30-4.60	4.00-4.50	3.90-4.40	3.80-4.30	3.80-4.20

新中期経営計画

第22次中期経営計画では、金利環境の変化を踏まえ、安定収益の確保と資本効率の向上を両立するポートフォリオ運営を進めます。ALMの高度化と機動的なアセットアロケーションにより、持続的な収益基盤の強化を図ります。

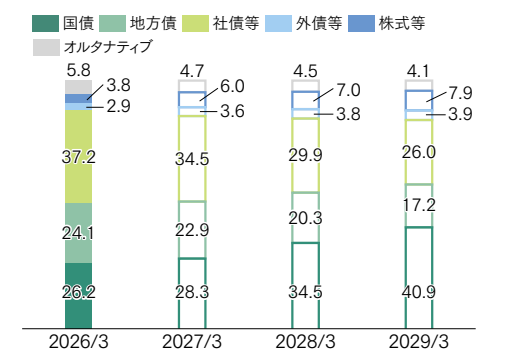
投資環境

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

運用方針

- 債券**
- デュレーション短期化、利回りの向上を狙った入替売買
 - 市場環境や規制動向を踏まえた金利リスクテイク
 - 国債比率の引き上げを通じた機動的なALM運営
- エクイティ (株式・REIT等)**
- インフレ耐性の高い株式資産の中長期的視点による積み上げ
 - ETF等を活用したキャピタルゲインの獲得 (および含み益資産の確保)
- オルタナティブ**
- 収益源の多様化と期間収益の安定化を狙い、新領域も挑戦

アセットアロケーション



	2025年度	2028年度計画
有価証券利息配当金	160億円	195億円
有価証券利回り (投信解約益除く)	1.21%	1.65%

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

2026年度：最適化の着手

2027年度：収益貢献の発現

2028年度：最適化の実現

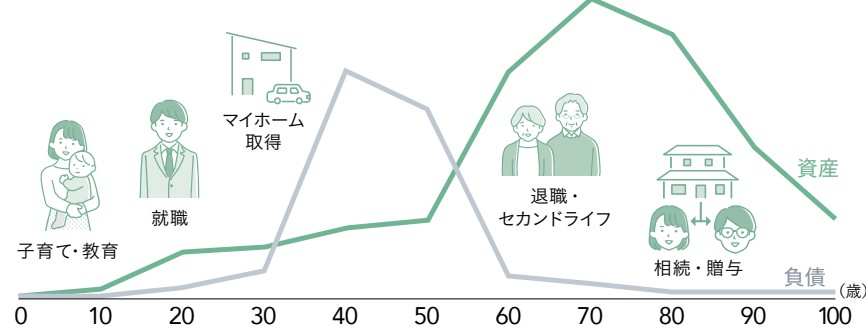
コアビジネスの深化③ ～リテール戦略・預金戦略～

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。

個人のお客さまのライフサポート

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。

ライフステージごとのニーズ(イメージ)



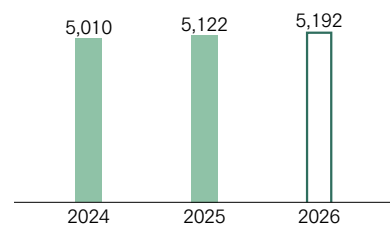
お客さまが最適なチャネルを選択



個人向けローン、クレジットカード・デビットカード

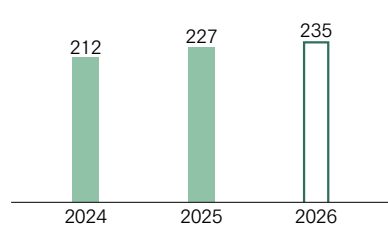
お客さまのライフイベントや資金計画に合わせて、ご利用いただけるローン商品を提供しています。また、急速に進展するキャッシュレスへの対応として、クレジットカード・デビットカードの利用促進もサポートしています。

住宅ローン (平残/億円)



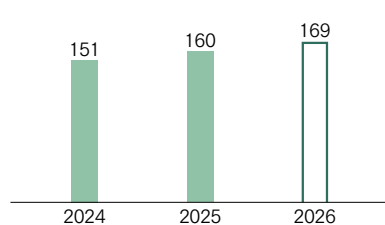
商品ラインナップの拡大、県外営業エリア拡大等による増強

消費者ローン (平残/億円)



申込導線拡充、需要期キャンペーン等で横上げ

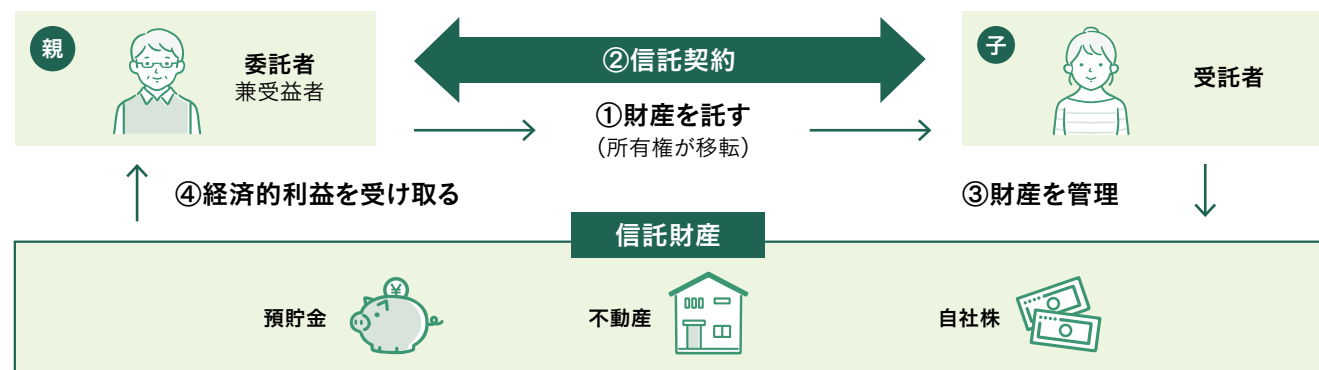
カードローン (平残/億円)



デジタル中心の新規獲得、既存利用者の利用促進

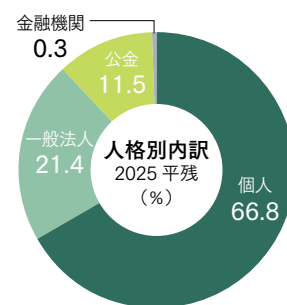
民事信託(いわぎんリサーチ&コンサルティング)

高齢化や認知症、資産承継に関する課題に対し、民事信託を活用したソリューションを提供しています。お客さまのライフステージに応じたニーズに寄り添い、相談から組成・実行まで一貫した伴走支援を行っています。

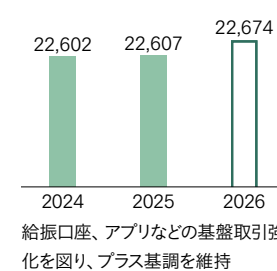


預金獲得の強化

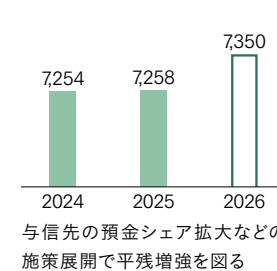
給与振込・年金受取口座の獲得、法人向け決済サービスの拡充を通じて、個人・法人双方の取引メイン化を推進し、安定的な預金基盤の強化に取り組んでいます。ライフステージや事業ニーズに応じた最適なサービス提供により、お客さまとの日常的な接点を深め、持続的な預金獲得につなげています。



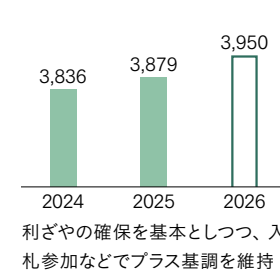
個人[平残](億円)



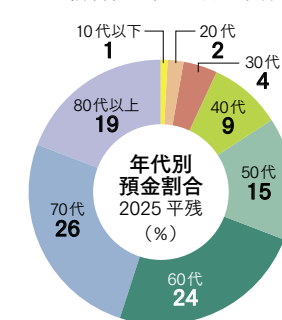
法人[平残](億円)



公金[平残](億円)



個人預金増強への取り組み ～ 粘着性の高い預金確保 ～



若年層中心

- デジタル専用店舗「ソラ支店」の浸透
- 印鑑レス口座
- 営業エリアの15歳以上を対象
- 将来的には融資・預り資産へ拡大

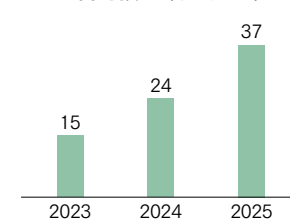
デジタル

- アプリ専用目的預金の拡大
- 初めての利用などのインセンティブ付与

中高年層中心

- 給振口座 約22万件(2025)
- 年金新規指定口座 約5千件(2025)
- 遺言信託等各種サービス拡充による流出阻止
- 大和証券との提携を通じた高品質な資産運用サービス提供による他行預金取込

アプリ目的預金 (平残、億円)



新中期経営計画

第22次中期経営計画では、顧客生涯価値を起点に、リテール戦略と預金戦略を一体で再構築します。対面・非対面の両面から接点を強化し、利便性向上と取引メイン化を通じて、安定的な預金基盤の拡充を進めます。

預金戦略

個人預金獲得

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

法人預金獲得

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

公的預金の獲得

- 機動的な運用原資の確保



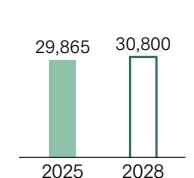
顧客生涯価値の最大化

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

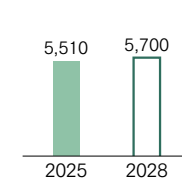
個人ローン戦略

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

個人・法人預金等平残 (億円)



個人ローン平残 (億円)





デジタル推進部長
高橋 暢

デジタル推進部は、非対面サービスの強化、行内データの活用、地域におけるICTコンサルティングを通じて、デジタルとデータを活用したお客さまとの接点強化および地域のデジタル化を推進しています。

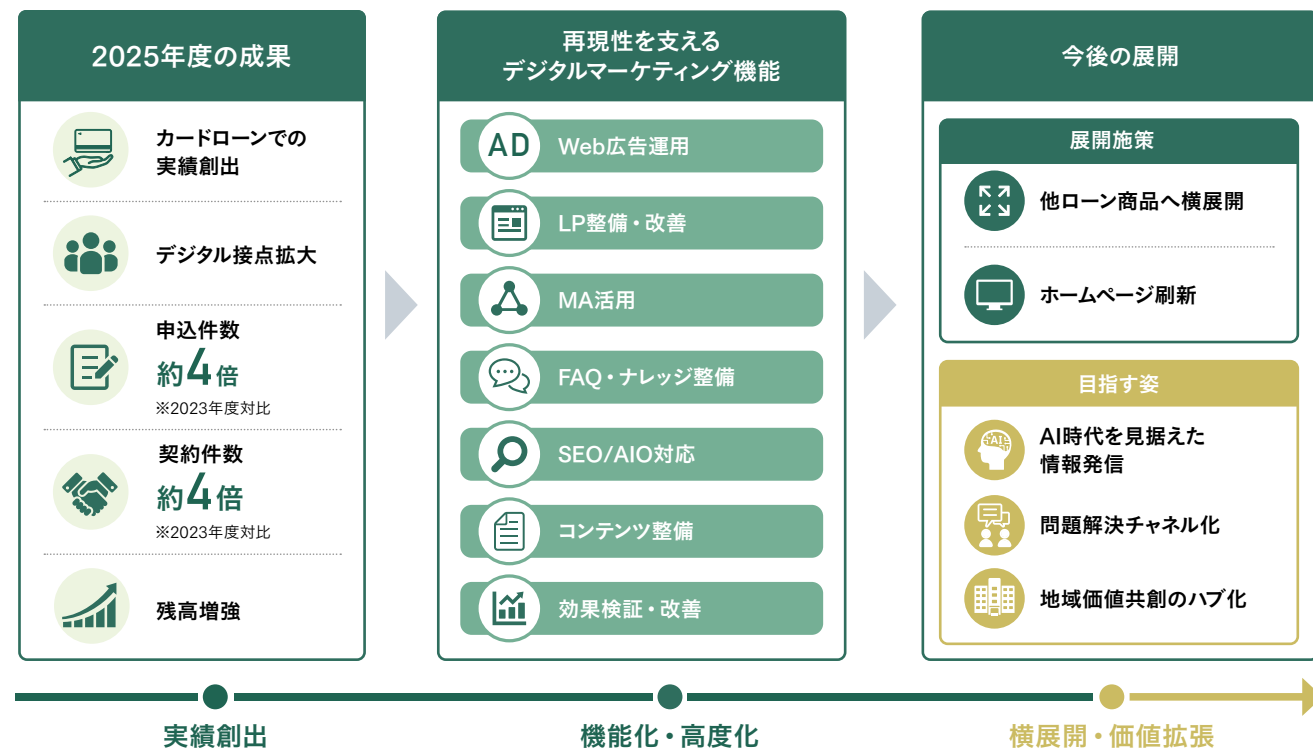
2025年度は、アプリサービスの拡充、「いわぎんビジネスポータル」の開設などによるお客さまとのタッチポイントの強化とダッシュボードなどを用いた蓄積データの可視化・分析を進め、デジタルマーケティングをはじめとする営業活動に活用するとともに、地域のお取引先に対してはICTコンサルティングを通じた業務効率化支援を進めており、営業店を起点としたご相談も着実に積みあがっています。

新中期経営計画では、さらに「簡単・便利」なデジタルサービスの提供と、人が寄り添う安心感の両立を図り、対面・非対面を組み合わせたハイブリッド型の最適なサービスの実現を目指します。2026年度は、コンタクトセンターの機能を拡充することにより、お客さまにより一層寄り添うチャネルへと進化させるとともに、AI技術の進展やCRM導入を起点とした営業変革を進めることで、お客さまに継続的にご満足いただけるサービス提供体制を構築していきます。

デジタルマーケティングの高度化による価値創出

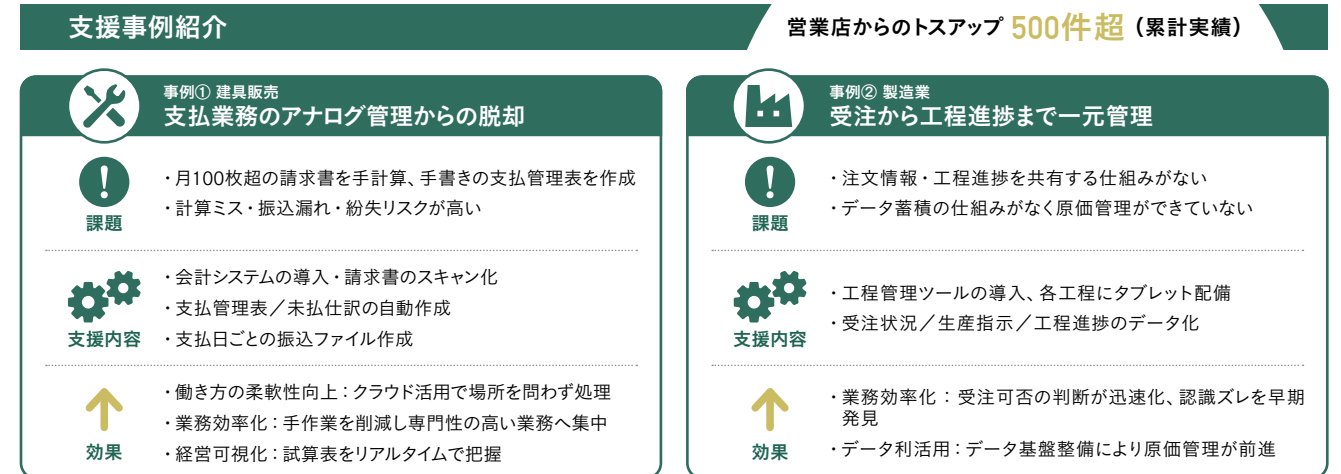
当行では、お客さまとの接点強化における重要戦略の一つとして、デジタルマーケティングの高度化を進めています。2024年下期からはカードローンを注力分野とし、Web広告運用やランディングページの最適化に取り組んできました。2025年度にはその効果が表れ、申込件数・契約件数はいずれも2023年度比で約4倍となり、残高の増強につながりました。

今後は、この知見をフリーローン、マイカーローン、教育ローンなどへ横展開するとともに、ホームページ刷新やFAQ整備、SEO・AIO対応を通じて、申込・相談につながるデジタル導線の強化を進めます。あわせて、デジタル接点を、お客さまの課題解決と地域価値の創出につながるチャネルへ高めていきます。



デジタル支援 (ICTコンサルティング)

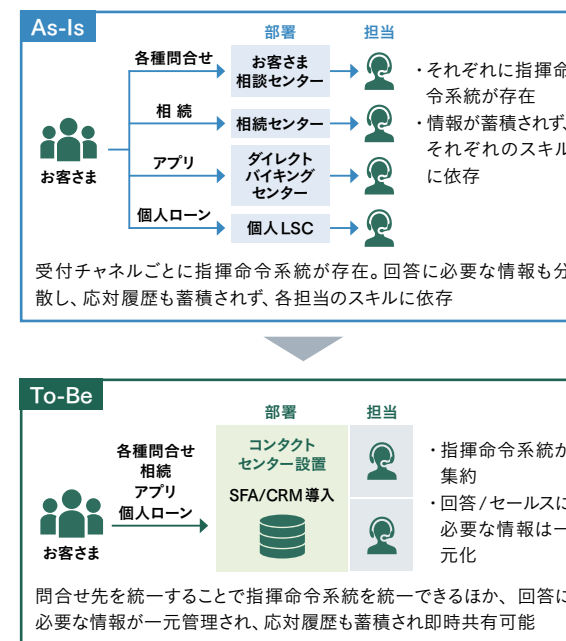
多くのお取引先が、デジタル化やIT化による業務効率化を経営課題として挙げていますが、対応人員やデジタル人材などの不足から、地域金融機関のサポートに期待する声が高まっています。このようななか、デジタルサポートチームを設置し、ICTコンサルティング体制を整備するとともに、課題解決能力を一層高めるため、ビジネスマッチングなどで協業している企業と包括連携協定を提携し、活動を本格化しています。この流れを継続させて、お取引先の生産性向上を目指します。



新中期経営計画

第22次中期経営計画では、データとデジタル技術を活用し、お客さまへの提供価値と営業生産性の双方を高めます。アプリ、CRM、生成AIなどの活用を通じて、最適なサービスを最適なタイミングで届ける体制を整備します。

コンタクトセンター設置・CRM導入

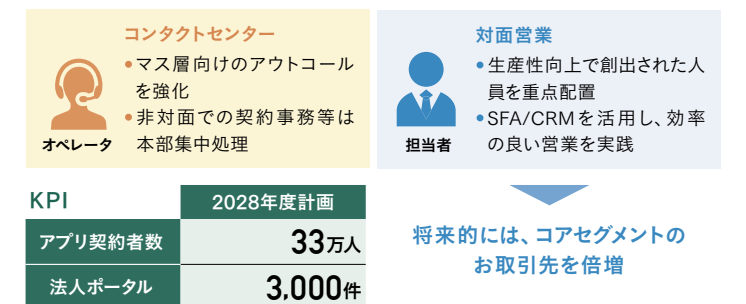


営業変革

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

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

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



コアビジネスの深化⑤ ～資産形成ビジネス～



資産コンサルティング部長
田中 康介

資産コンサルティング部は、当行と大和証券の提携により、2026年4月に新設された組織です。人生100年時代を迎え、資産形成や資産承継への関心が一層高まるなか、私たちは、お客さま一人ひとりの想いやライフプランに真摯に向き合い、最適なご提案をお届けすることを使命としております。

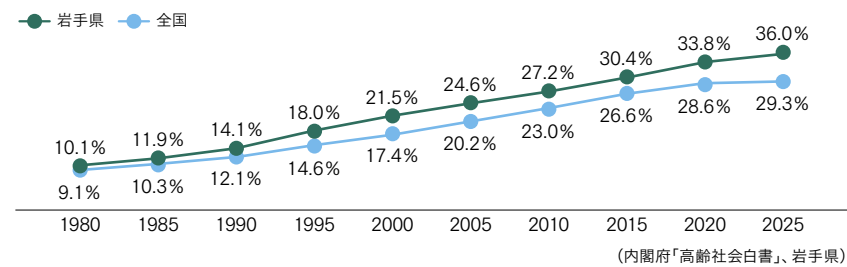
当行が長年培ってきた地域密着のサポート体制・ネットワークと、大和証券の資産運用に関する知見・経験・プラットフォームを融合し、お客さまの金融資産全体を見据えたコンサルティングを強化してまいります。

2026年度は、新中期経営計画のもと、地域のさらなる金融リテラシー向上と資産形成の裾野拡大に本気で取り組み、地域の皆さまの将来の安心と地域の豊かさの実現に貢献してまいります。資産運用や将来への備えについて、どうぞいつでもご相談ください。

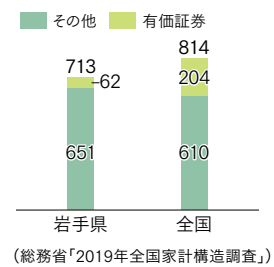
現状認識

岩手県は、65歳以上の人口比率が、全国平均約29%に対して約36%と高齢化が進む一方、1世帯当たりの預貯金残高に対する有価証券残高の比率は全国平均の25%に対し、8.7%と低い水準にとどまっております。平均寿命も以前と比べ延び、「人生100年時代」と言われるなかで、資産運用の必要性については、NISA制度の拡充や経済環境の急激な変化により、これまで以上に資産形成のニーズが高まっています。

高齢化率(総人口に占める65歳以上の割合)



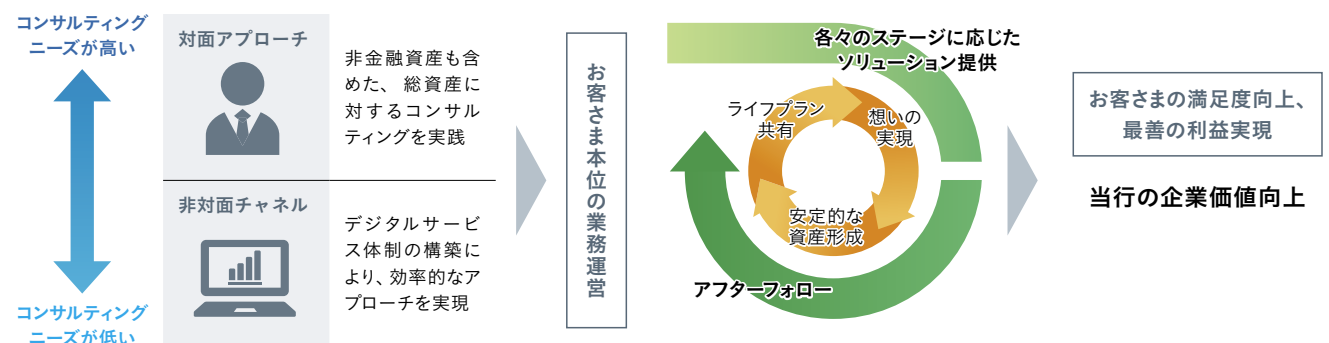
預貯金に占める有価証券 (百万円)



お客さま本位の総資産コンサルティング

当行では、岩手県を中心に110の店舗や、8カ所のコンサルティングプラザ、インターネット取引などを通じ、お客さま一人ひとりのニーズや属性に応じたサービスを提供しています。特にコンサルティングニーズが高いお客さまに対しては、金融資産のみならず不動産などの非金融資産を含めた総資産コンサルティングを行い、継続的なコミュニケーションを通じて最適な資産配分や付加価値の高いソリューションを展開しています。

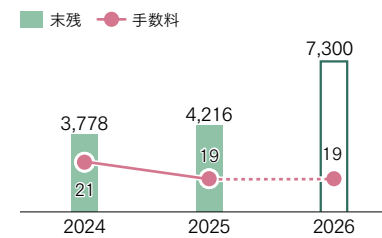
お客さまのニーズや属性に応じた戦略



安定的な資産形成への取り組み

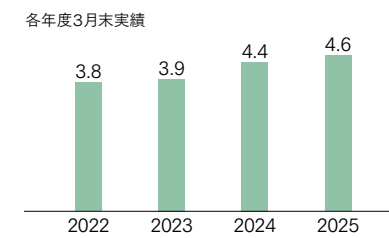
政府が進める資産所得倍増プランに沿い、「貯蓄から投資へ」の流れが加速するなか、少額投資非課税制度(NISA)の利用や投資信託の定時定額購入サービスなどの商品提供を通じて、お客さまの安定的な資産形成を後押しします。

預り資産 (億円)



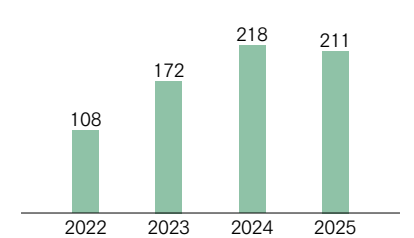
大和証券との包括的業務提携(公共債・投信口座の移管)に伴い2社の残高を合算

積立投信月中振替 (億円)



従業員取引獲得による裾野拡大、非対面チャネルでの販売拡充

ネット投信購入額 (億円)



資産所得倍増プランに沿い、貯蓄から資産形成への支援を実施

地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み

地域の金融リテラシー向上に向け、各種セミナーの開催や金融経済教育を通じて、資産形成に関する理解促進に取り組んでいます。



学生向け金融セミナー



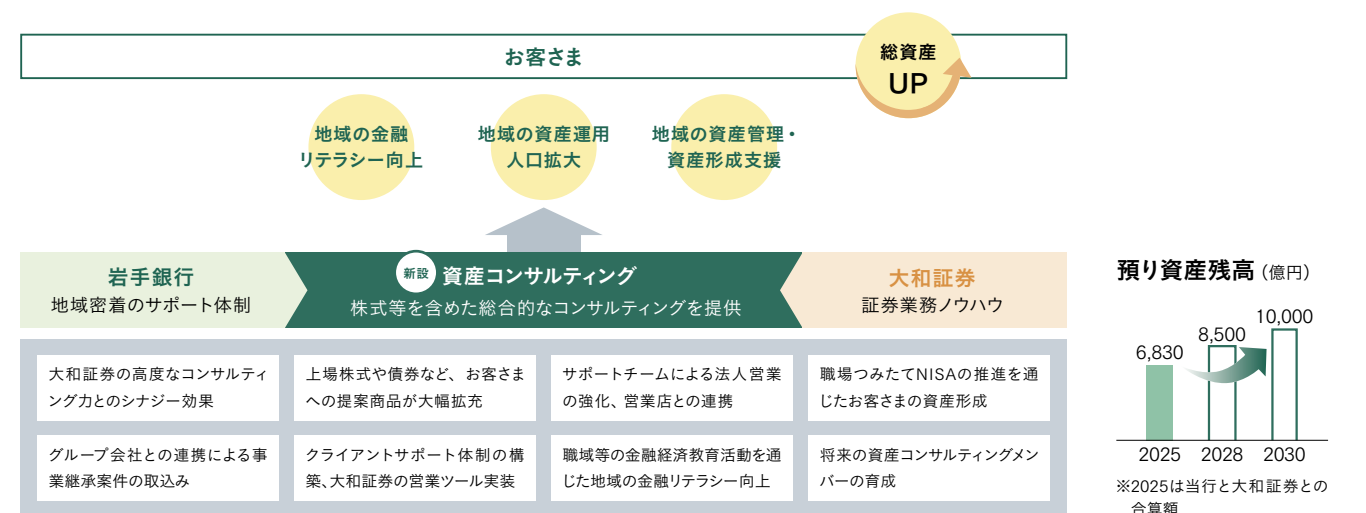
事業所向け新入社員金融セミナー



個人事業主向け資金運用セミナー

新中期経営計画

第22次中期経営計画では、総資産コンサルティングの高度化を通じて、お客さまの安定的な資産形成を支援します。大和証券との協業によって、提案力と商品・サービスの幅を広げ、預り資産ビジネスの成長を目指します。

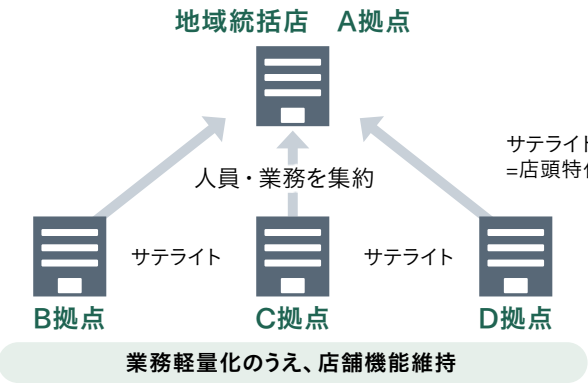


非対面取引の増加等を背景に来店客数の減少が加速するなかで、地域のインフラ機能維持と当行グループの生産性向上を両立させる持続可能な業務運営体制構築が急務となっています。「地域統括型営業体制への移行」「業務プロセス改革」「保有資産の利活用」の観点から、質の高いコンサルティング提供とともに生産性の高い業務運営体制への変革を進めています。

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・人材育成の強化を図り、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。

地域統括型営業体制

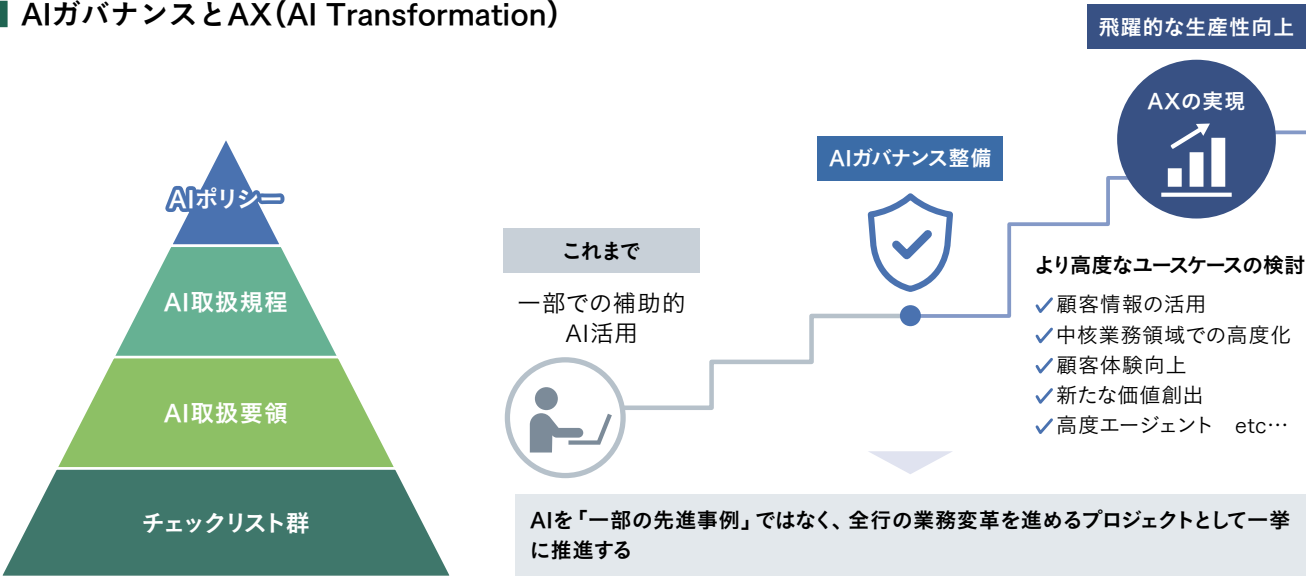


2025年度までに 21地域を地域統括型へ移行済み	
県内外82拠点の役割推移	2025
地域統括店	21
サテライト	38
フルバンキング等	23

生成AIの活用

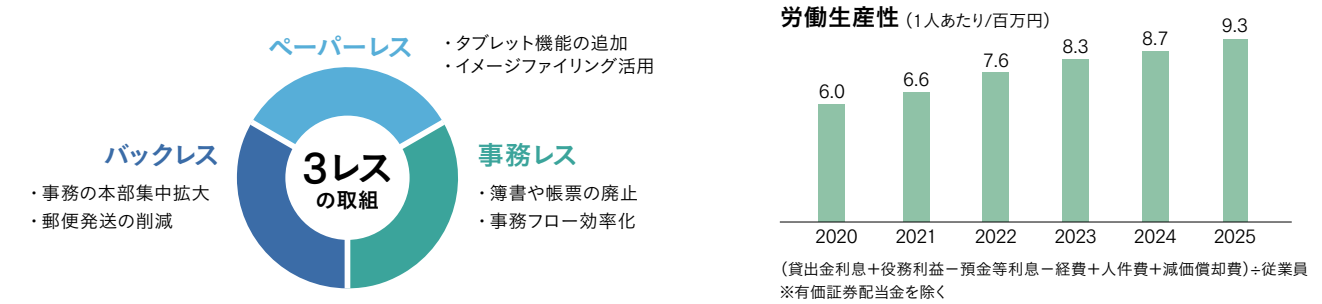
当行では生産性向上を目的として、生成AIを導入しています。AI分野のフロントランナーである株式会社neoAIと2023年9月から実証実験を経て、2024年9月に本格実装しました。現在では、日常業務における情報収集、要約、文書作成補助などで活用を広げ、生産性向上につなげています。さらに、AIポリシーを最上位とする文書体系として、AI取扱規程、AI取扱要領、チェックリスト群を整備し、リスク区分や管理体制、利用時ルールを明確化しました。安全性・透明性を確保しながら、全行プロジェクトとしてAX(AI Transformation)を進めています。

AIガバナンスとAX(AI Transformation)



内部事務(営業店)の3レス実現

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、労働生産性の向上が図られています。



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、住所変更など、お客さまによるセルフ操作で店頭で待つことなく、対応が可能です。

総数に占める割合

新規口座申込 **89%** (約1.2万件)

住所変更等 **96%** (約2.4万件)

テレビ窓口の導入

生産性や人材育成を強化するとともに、質の高いコンサルティングを提供するために、各営業店に来店されたお客さまと本部の専門スタッフをリモートでつなぐテレビ相談窓口を全店(一部特殊店を除く)に設置しました。

相続など店頭業務での運用を行っているほか、今後は資産運用など他業務での活用も進めていきます。

78拠点導入 (2025年度)

新中期経営計画

第22次中期経営計画では、営業店を「事務の場」から「コミュニケーションの場」へ進化させるとともに、業務プロセス改革を進めます。店舗ネットワークの最適化と生成AIの活用など内部体制の高度化により、地域金融インフラの維持と生産性向上の両立を図ります。

営業店スマート化

お客さまの利便性向上

- ・伝票記入不要
- ・処理時間・待ち時間の短縮

事務軽量化・ミス削減

- ・伝票・現金ハンドリングレス
- ・オペレーションの標準化

お客さま中心の接客スタイル

- ・事務→コミュニケーションの場
- ・寄り添い型の手続き

汎用デバイスの活用

- ・営業店事務をタブレットに集約
- ・勘定系専用端末削減

今後の店舗活用

- ・銀行店舗を通じて、人が集まり地域の魅力が増すことで、地域の活性化や顧客基盤の確保につながる空間を創出する、社会性の高い店舗づくり
- ・安全かつ快適な職場スペースをすることで、従業員満足度やパフォーマンスも向上

地域共創の推進① ～地域基幹産業の強化、自治体連携～



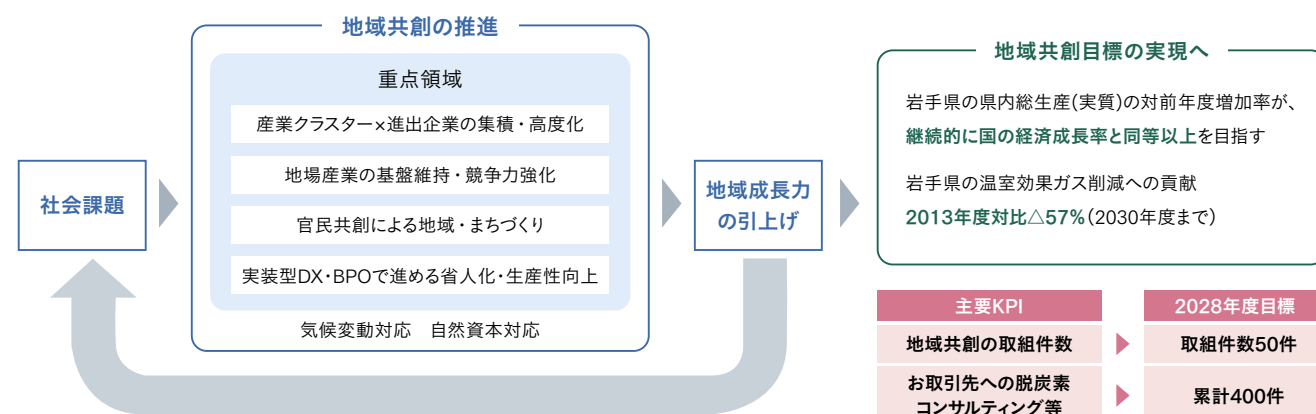
地域貢献部長
兼 フロンティア事業室長
小巖 健太郎

地域貢献部は、地域のフロントランナーとして、地域やお客さまの持続的な発展とより良い社会の実現に向けた取り組みを進めています。

2025年度は、自治体や外部関係機関、地域企業との連携を一層強化し、地域課題の解決と新たな価値創出に取り組みました。PPP／PFI分野では、民間資金等活用事業推進機構との基本協定締結により支援体制を強化したほか、盛岡手づくり村の魅力向上に向けた地域共創や、大船渡市大規模林野火災からの復興支援を通じて、地域の活性化と再生を後押ししました。また、ものづくり産業支援、広域商流の活性化、農地集約支援、次世代経営人材の育成など、基幹産業の高度化にも取り組みました。さらに、スポーツを通じた交流機会の創出、金融教育、サステナブル経営・脱炭素化支援、生物多様性保全などを通じ、地域共生社会と持続可能な地域づくりを推進しました。

今後も、地域課題の解決を起点に、地域の産業基盤の強化と社会基盤の充実に取り組み、創出した価値を地域へ還元・再投資することで、地域の持続的成長と当行グループの成長の好循環を創造してまいります。

■ 新中期経営計画における地域共創の取り組み



地域の基幹産業を育て、官民連携で未来を創る

新中期経営計画の重点領域である「産業クラスターの高度化」と「地場産業の基盤維持・競争力強化」を目指して、地域基幹産業の支援を進めています。ものづくり分野では、企業ネットワークの運営や情報連携を通じて自動車関連産業の競争力強化を後押しし、一次産業分野では、先端技術を活用した農地集約支援により、生産性向上と新たな担い手支援に取り組んでいます。

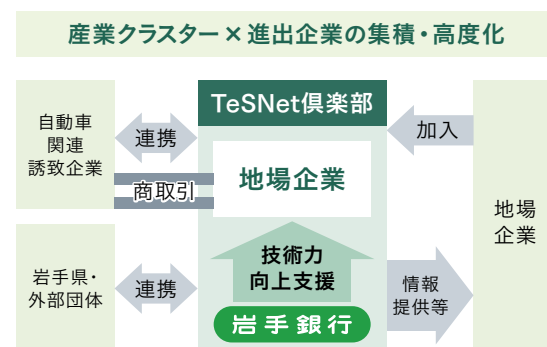
Case Studies TeSNet[※]倶楽部の運営

ものづくり企業の競争力を高めるネットワーク

岩手県の自動車関連誘致企業に部品を納入できる地場産業を育成し、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「TeSNet倶楽部」を設立しました。当倶楽部では、定期的な情報交換などの交流を通じ、構成企業の価値向上や成長支援のほか自動車産業の競争力強化に取り組んでいます。

※ TeSNet…テクニカル・ソリューション・ネットワーク

構成企業
49社
(2026年
6月末)



Case Studies 「農地コネクト」を活用した農地集約の事業支援

農地集約を支え、農業の生産性向上を後押し

(一社) Tannboと東北学院大学が共同開発した農地集約アプリ「農地コネクト」の普及を積極的に支援しています。このアプリは、農家の意向を踏まえ、マッチング理論を活用して効率的な農地交換案を提示するもので、従来多くの時間と労力を要していた農地集約の円滑化に貢献しています。

これにより、担い手農家への農地集約が促進され、農業の大規模化や作業効率の向上、さらには収益性の向上にもつながっています。こうした産学官金連携による滝沢市での取り組みは、農林水産省「食と農をつなぐアワード2025」で大臣官房長賞を受賞しました。さらに、2025年度には盛岡市、矢巾町、紫波町の3市町にまたがる広域展開へと取り組みが広がっています。

Case Studies 地域産業を担う次世代経営人材の育成

【いわぎん次世代経営塾】



2011年に、地域の未来を担う次世代経営者を対象とした実践的な学びの場を開講しました。若手経営者の育成を支援し、地域経済の持続的な発展に取り組んでいます。

地場産業の基盤維持・競争力強化



地場産業の基盤維持・競争力強化

【女性の起業・創業支援】



起業を予定している、または起業間もない女性を対象に、セミナーや交流イベント、ポップアップストアの開催を通じて、起業マインドの醸成と交流促進に取り組んでいます。

自治体との連結を通じて、持続可能な地域づくりを進める

人口減少、公共インフラの老朽化に加え財政緊縮など、地域社会が抱える課題は複雑化しています。当行グループは、自治体や専門機関、民間事業者との連携を強化し、地域課題の解決と持続可能なまちづくりに取り組んでいます。

Case Studies PFI推進機構との基本協定

PPP/PFI支援体制の強化で、官民共創を加速

2026年1月、当行はPPP/PFI支援体制の強化に向け、株式会社民間資金等活用事業推進機構と「協業に関する基本協定」を締結しました。官民共創の重要性が高まるなか、専門機関や地域プレイヤーと連携し、岩手県内におけるPPP/PFIの導入を支援することで、公共施設等の効率的・効果的な整備・運営と地域の持続的な発展に貢献していきます。

Case Studies 盛岡手づくり村の再整備

地域資源を活かした観光拠点づくりを支援

ランドマーク施設の刷新を起点として、県内最大級かつ東北有数の地域価値創出エリアの形成を目指し、盛岡手づくり村の魅力向上に向けた整備を進めています。当行は、関係機関や専門事業者と連携し、観光振興の視点を取り入れた地域資源活用型のまちづくりを推進しています。案件形成、資金アレンジ、運営支援を通じて、社会価値と経済価値の両立を図り、地域の持続的な発展に貢献していきます。

官民共創による地域・まちづくり



官民共創による地域・まちづくり



地域に活力を生み出す、多様な地域共創のかたち

災害からの復興支援、スポーツを通じた交流機会の創出、金融リテラシー向上に向けた取り組みなどを通じて、人や地域のつながりを広げ、持続可能な地域社会づくりを進めています。

Case Studies 大船渡市大規模林野火災の復興支援

復興支援を、地域活性化につなげる

当行グループは、2025年2月に発生した大船渡市の大規模林野火災からの復興支援に継続的に取り組んでいます。企業版ふるさと納税（人材派遣型）を活用し、林野火災の復旧・復興事業に従事する人材を大船渡市へ派遣するとともに、行政施策を支援する寄付も行いました。また、被災地域の特産品販売支援を計6回実施し、大船渡市の魅力発信に努めるとともに、募金活動を通じて支援の輪の拡大を図りました。寄せられた募金は、災害義援金として同市へ贈呈しています。

さらに、火災発生から1年の節目となる2026年2月には、岩手県および大船渡市と連携し、いわて花巻空港で復興支援イベントを開催しました。会場では、火災の記録展示やノベルティの配布などを通じて、災害の記憶の風化防止に取り組むとともに、交流人口の拡大や地域産業の活性化にもつなげています。



大船渡市林野火災復興支援in盛岡駅前開運ホコテン、花巻まつり



企業版ふるさと納税(人材派遣型)を活用し、行員を派遣

官民共創による地域・まちづくり



大船渡市林野火災復興支援inいわて花巻空港

TOPICS

地域とのつながりを育む交流・学びの取り組み

●スポーツイベントを通じた交流機会の創出



全国ろうあ者大会in岩手や県内初開催のデフリンピックを契機に、県内在住の耳の聞こえない・聞こえにくい子どもたちを対象としたスポーツ教室を開催しました。関係団体等の協力のもと、安心してスポーツに親しみ、交流できる機会を創出し、誰もが活躍できる地域共生社会の実現に向けた取り組みを進めています。

●地域の金融リテラシー向上に向けた取り組み



ファイナンシャルウェルビーイングの実現に向け、J-FLEC、岩手県金融広報委員会、県内金融機関と連携し、金融リテラシー向上を目的としたセミナーを開催しました。261名が参加し、高い満足度を得るなど、金融経済教育の必要性を広く共有する機会となりました。今後も、金融リテラシー向上に取り組んでいきます。

官民共創による地域・まちづくり

地域の産業振興と脱炭素を一体で進める

当行グループは、中期経営計画において気候変動対応と地域共創を重要テーマに位置づけ、地域企業のサステナブル経営・脱炭素化支援を進めています。資金供給にとどまらず、排出量の把握から削減目標の設定、具体施策の実行、継続的な改善まで、一気通貫で伴走しています。

Case Studies 八幡平市中干プロジェクト

環境価値を地域の新たな収益機会へ

地域の脱炭素化と産業振興の両立に向け、環境価値の創出に取り組んでいます。八幡平市および株式会社バイウィルと連携する「八幡平市中干プロジェクト」では、水稻栽培における中干し期間延長によるメタン排出削減をJ-クレジット化し、農家の副収入確保と地域の脱炭素推進を支援しています。なお、本取り組みは、自治体による同種プロジェクトとして東北初の事例となります。



Case Studies サステナブル経営の推進

昨年度に引き続き矢巾町およびサステナブル・ラボ株式会社と連携して「矢巾町サステナブルアワード2025」を開催し、町内企業の非財務情報を可視化・評価することで、地域におけるESG/SDGs経営の推進を後押ししています。また、盛岡市と共同でサステナブル経営セミナーを開催し、国の政策動向やESG経営の見える化、地域企業の実践事例、金融機関の支援策を共有することで、地域企業の理解促進と行動変容を支援しました。

地場産業の基盤維持・競争力強化



矢巾町サステナブルアワード2025

官民共創による地域・まちづくり



サステナブル経営セミナー

TOPICS

30 by 30 プロジェクト

●自然資本の保全と地域の環境意識向上

当行グループは、「生物多様性のための30by30アライアンス」への参画を通じて、生物多様性保全と環境教育に取り組んでいます。地域企業と共同で実施した「いわぎん30by30プロジェクト～Action Week～」では、河川や水辺の生き物調査を通じて地域の自然環境への理解を深めたほか、盛岡市動物公園ZOOMOと連携し、外来植物の駆除体験やツキノワグマに関する体験型プログラムを実施しました。今後も、多様な主体と連携しながら、生物多様性の保全と環境意識の向上に取り組んでいきます。



外来植物駆除体験



水質・生物調査



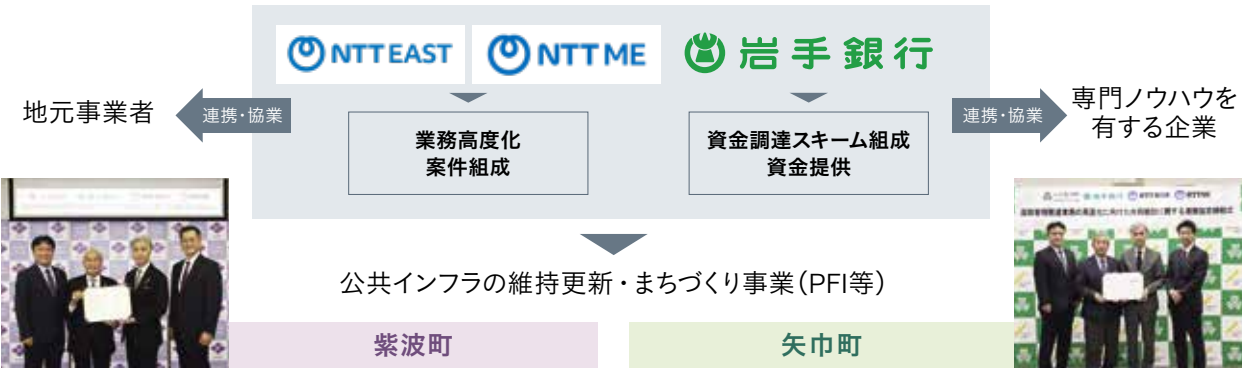
ツキノワグマの冬眠観察&吹き矢体験

地域の課題に挑み、新たな価値を創る

当行グループは、新中期経営計画において「事業領域の拡大」を、地域課題の解決と企業成長を両立するための基本戦略に位置づけています。人口減少や高齢化、人手不足、脱炭素化、社会インフラの維持など、地域を取り巻く課題が複雑化するなか、金融仲介機能を核としながら、オープンイノベーションや外部連携を活用し、新たな事業や仕組みを創出していきます。金融・非金融の両面から提供価値を拡充することで、地域の持続可能性を高めるとともに、当行グループの成長基盤の強化につなげていきます。

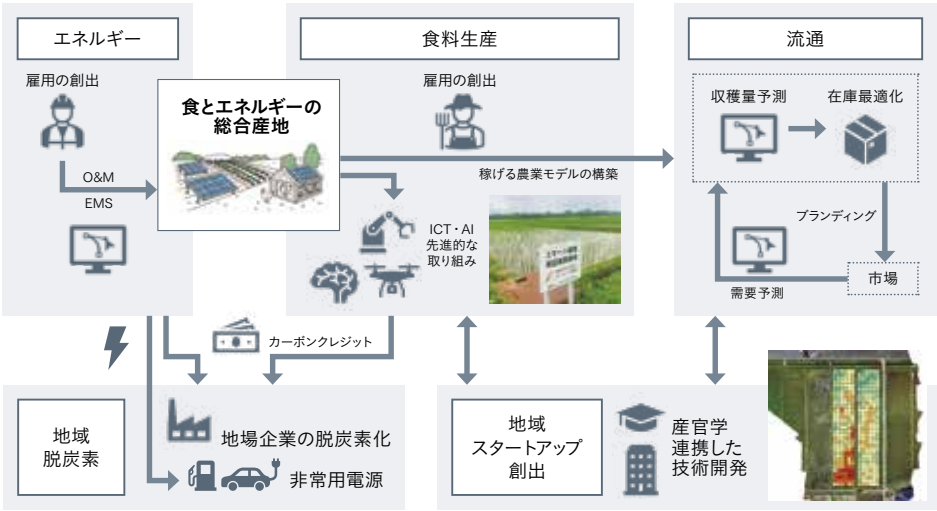
【Project】インフラマネジメント

岩手県では、広大な県土に道路や橋梁などのインフラが広がる一方で、老朽化が進行しており、自治体の技術職員の減少や財政制約も相まって、持続可能な維持管理体制の構築が課題となっています。当行は、こうした課題の解決に向けてNTTグループと連携し、紫波町・矢巾町で道路管理業務のデジタル化・高度化に関する実証に取り組みました。現在は、技術活用によるインフラ維持管理DXを進める段階にあり、電子業務日報アプリの導入による作業時間の25～40%削減に加え、補修箇所の可視化や、ごみ収集車のドライブレコーダー映像を活用した低コストな路面点検の可能性を確認しています。今後は、広域連携や包括的な管理手法の検討を進めるとともに、蓄積データの利活用を通じて、持続可能な地域インフラ管理と安心・安全なまちづくりの実現を目指していきます。



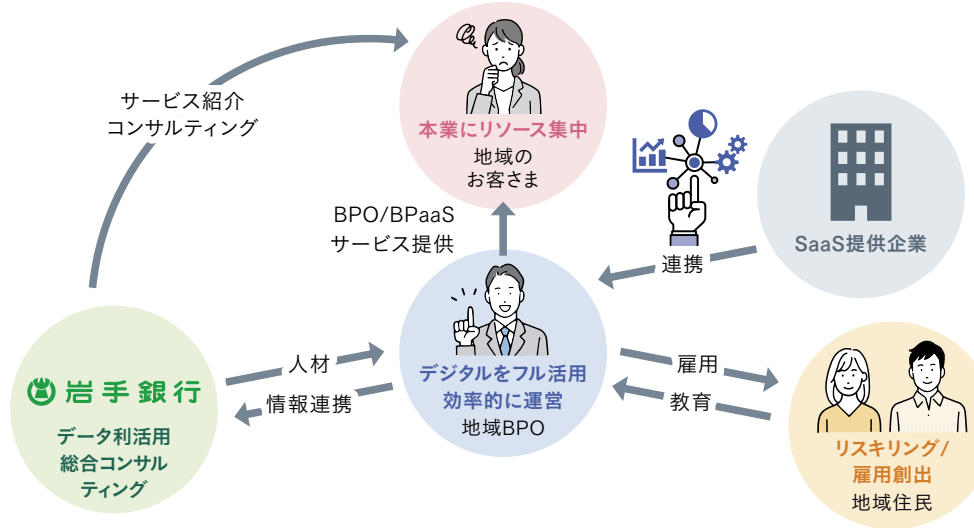
【Project】食とエネルギーの総合産地化

岩手県の基幹産業である一次産業では、高齢化や人手不足に加え、収益性の向上と持続可能な生産体制の構築が重要な課題となっています。当行は、こうした課題の解決に向け、NTT東日本およびJDSCと連携し、2024年4月に「食とエネルギーの総合産地化プロジェクト」を立ち上げました。滝沢市内の圃場におけるスマート農業の実証では、水管理アプリや各種センサー、ドローン等を活用し、水管理作業の省力化に加え、生育・収量データに基づく栽培の高度化の可能性を確認しています。さらに、こうした取り組みは農林水産省からも評価され、2026年3月には「農山漁村振興への貢献活動に係る取組証明書」を取得しました。今後は、実証で得た知見をもとに、営農型太陽光発電や流通・販路支援も視野に入れながら、農業の高付加価値化と地域に根差した新たな農業モデルの構築を目指していきます。



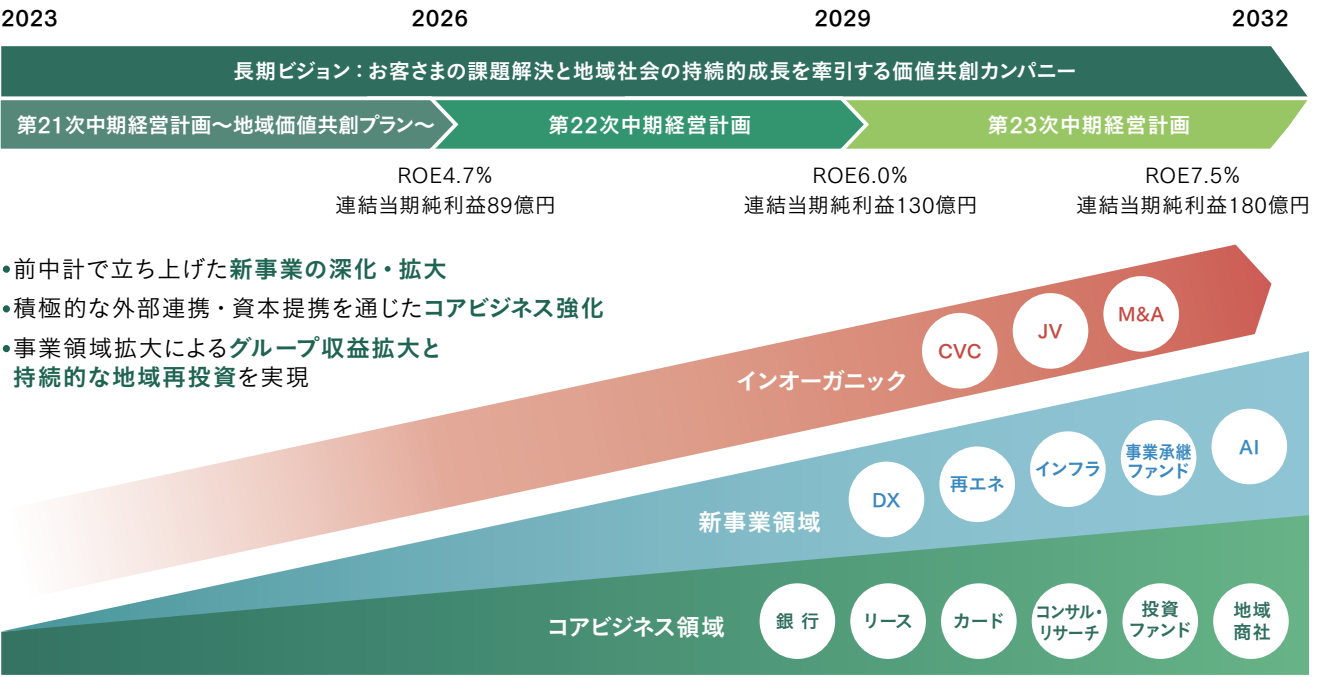
【Project】BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)

地域企業では、人材不足や業務の属人化、デジタル化の遅れが、生産性向上や持続的成長を阻む経営課題となっています。当行は、こうした課題への対応策としてBPOに着目し、地域企業が限られた経営資源をコア業務へ集中できる環境づくりに向け、地域での展開可能性を検討しています。BPOは、本業以外の業務の外部化を通じて業務効率化や経営改善を支える手法として期待されており、2026年2月には金融庁の監督指針見直しにおいても、金融機関によるBPO支援の方向性が示されています。当行では現在、地域ニーズに応える新たなソリューションとして地域BPO事業の検討を進めており、今後は地域企業の生産性向上やDX推進を支える仕組みとして、事業化を目指していきます。



新中期経営計画

新中期経営計画では、地域課題を起点に新たな事業機会を探索し、金融の枠を超えた価値提供の拡大を図ります。前中期経営計画で立ち上げた事業の深化と収益化を進めるとともに、外部連携を活かした新たなビジネスモデルの実装を目指します。



- ・前中計で立ち上げた新事業の深化・拡大
- ・積極的な外部連携・資本提携を通じたコアビジネス強化
- ・事業領域拡大によるグループ収益拡大と持続的な地域再投資を実現

ウェルビーイングの追求



執行役員 人事部長
本宮 睦久

当行では、2025年度において、エンゲージメントサーベイに基づく職場の現状把握を前年度に引き続き実施するとともに、より働きやすい職場環境の整備に向けた取り組みを進めました。健康経営については、頭取を最高責任者とする推進体制を構築し、トップメッセージの発信や戦略マップの策定を通じて、その実効性の向上を図りました。さらに、人材育成の面では、今後の能力開発の指標となるスキルマップを導入するなど、行職員一人ひとりが働きがいを持ち、安心して活躍できる組織の実現に向けた施策を展開しました。

2026年度からスタートした第22次中期経営計画では、「ウェルビーイングの追求」を基本戦略の一つに掲げています。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」の実現に向け、動的な人材ポートフォリオの構築を進めるとともに、人事ポリシーの考え方に基づき、行職員一人ひとりが最大限に力を発揮できるよう、研修プログラムの充実やDE&Iの推進など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

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

求める人材像

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

既存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する

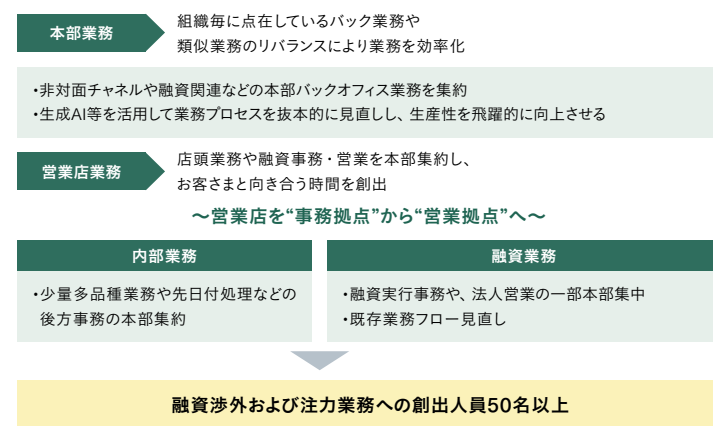
認め合い、協働する

相手の考えや価値観を理解し、力を合わせ行動する

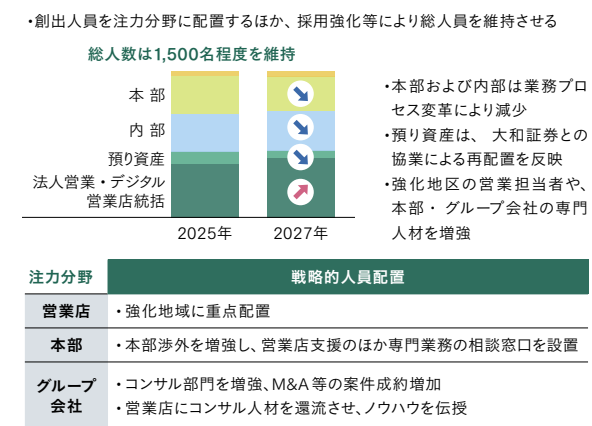
業務プロセス改革・戦略的人員配置

外部環境の変化に対応しつつ、長期ビジョンに示す当行のありたい姿を実現するために、経営戦略と連動した人材戦略を策定し、As is To beギャップの解消に向けて、中長期的な視点で人材関連施策を実施しています。また長期的に目指す姿からバックキャストし、その実現のために人材配置面で優先度の高い業務区分に焦点をあて、取り組んでいます。

業務プロセス変革

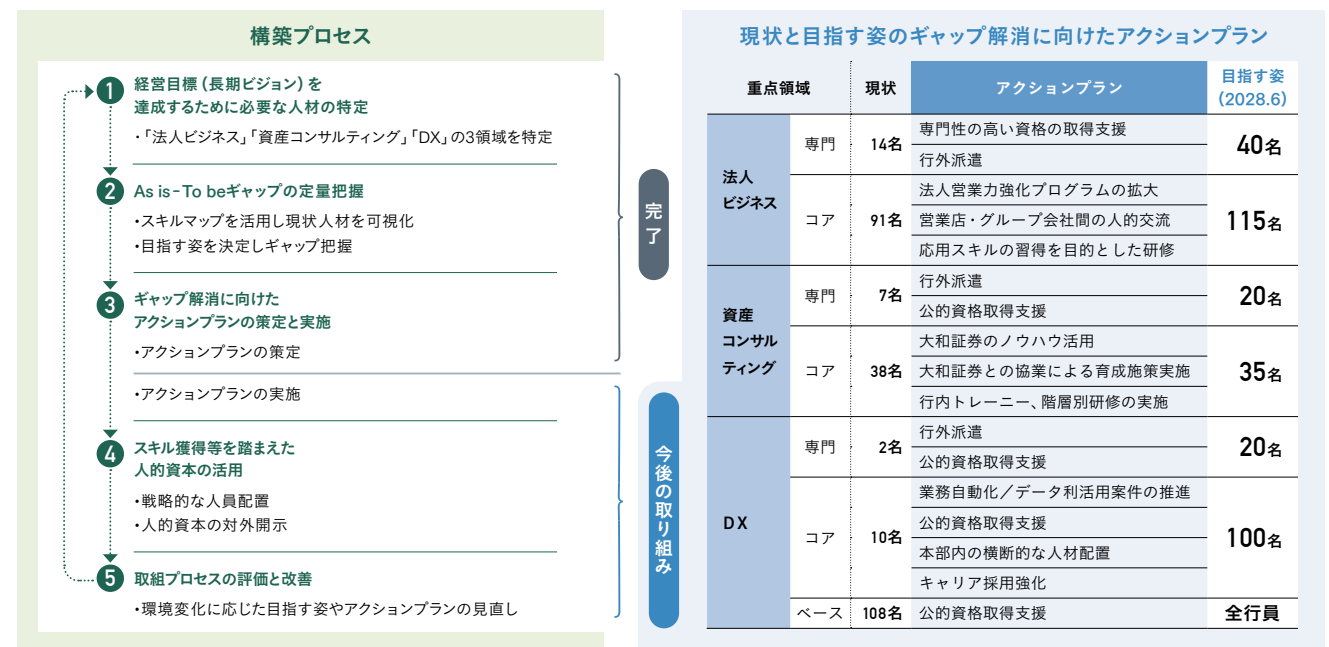


経営戦略と連動した戦略的人員配置



動的な人材ポートフォリオ構築に向けたプロセス

当行が地域社会に価値を提供し、持続的成長を果たすうえで中核的な役割を担う業務区分として「法人ビジネス」「資産コンサルティング」「DX」を重点領域として設定し、その人材について、質と量の面において一定数の目標をもって育成・配置していくことを目指した施策を進めていきます。



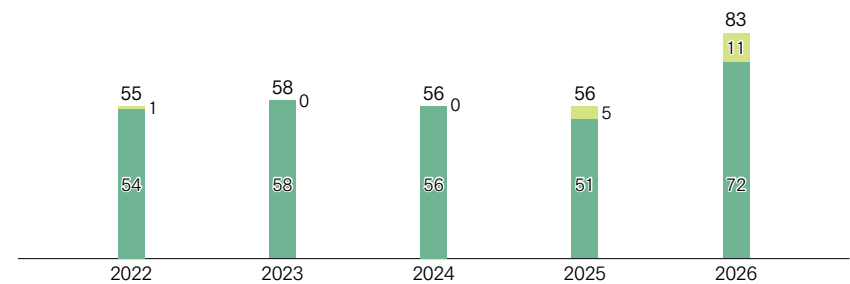
業務区分	人材像	事業領域例	【提供していきたい主な価値】
法人ビジネス	各種ソリューション提案等を通じて、お客さまの持続的な成長と企業価値向上を実現する人材	・法人融資 ・コンサル ・事業承継 ・グリーン営業 ・ICT支援	経営課題の解決
資産コンサルティング	資産運用やライフイベントに関するニーズに対し、適切な金融商品等を提案できる人材	・富裕層向けコンサル	質の高いコンサルティング
DX	データとデジタル技術を活用し、DXを推進していく人材	・DX企画 ・データ活用	地域のIT化・デジタル化
			環境対応ソリューション

採用・人材の確保

人員構成のバランス維持に向けて新卒採用を安定的に継続するとともに、専門性の高い人材の確保に向けてキャリア採用を強化し、計画的な採用を進めています。

採用状況（名）

■ 新卒採用 ■ キャリア採用



2026年4月1日付

・新卒(大卒等) **72名**
 ・キャリア採用 **1名**
+ 嘱託からの行員登用

採用チャネルの多様化、人材確保の施策

	新卒採用	中途採用／パート	人材交流等
主な対象	大学生・短大生・専門学校生・高校生	社会人	自治体／企業、現職員
施策	- 適正な給与水準確保 - インターンシップの開催 - 教育機関との連携 - 第二新卒	- 専門性や経験を考慮したキャリア採用 - 退職者のリターン採用 リファラル(紹介)採用 - 地銀人材バンク活用	- 自治体や企業との連携による出向者受入 - 定年退職後73歳まで雇用可能

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た職員の登用も実施しています。

2025年度登用者 **10名**(パート▶嘱託**5名**、嘱託▶行員**5名**)

TOPICS

入行式での新入行員 代表メッセージ

地域とともに歩み、信頼される行員へ

本店営業部 **佐藤 実花**



金利環境の変化やデジタル化の進展などを背景に、金融業界はいま大きな転換期を迎えています。お客さまの課題も多様化するなか、地域とともに歩む岩手銀行に求められる役割は、ますます大きくなっていると感じています。

私たちは、この岩手の地に貢献したいという強い思いを胸に入行しました。諸先輩方が築いてこられた信頼と伝統を受け継ぎながら、常に学び、変化を恐れず挑戦し、お客さまや地域社会から信頼される行員を目指してまいります。そして、地域社会の発展に貢献できるよう、新入行員一同、日々成長を重ねてまいります。

キャリア採用人材メッセージ

キャリアを生かし、地域と産業をつなぐ行員へ

地域貢献部 **千釜 雄大**



私は現在、地域貢献部 **P65** で、自動車・半導体関連産業を中心としたものづくり企業の地域内外の連携促進に取り組んでいます。前職は青森県で国家公務員として勤務していました。大学で経済学を学んだこともあり、以前から経済の力で人や地域に貢献したいと考えていました。転勤を機に岩手で暮らすなかでこの土地への愛着が深まり、地域に恩返しをしたいの思いから入行しました。

前職で培った傾聴力と信頼関係を築く力は、地域産業の現状や課題を把握するうえで大きな力となっています。これからも「挑戦第一」を信条に、金融機関の立場から地域社会の発展に貢献してまいります。

人材育成

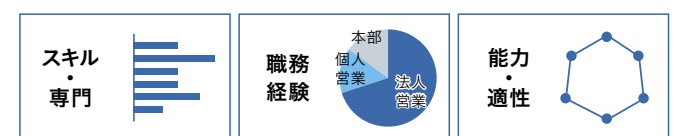
長期ビジョンに掲げる価値共創カンパニーを目指すうえで「人」こそが最も重要な財産であるとの認識のもと、従業員の価値観と職場の多様性を重視しながら、地域課題を解決できるプロフェッショナル人材の育成と個人の成長を促す投資を積極的に行います。

自律的なキャリア形成

タレントマネジメントの高度化

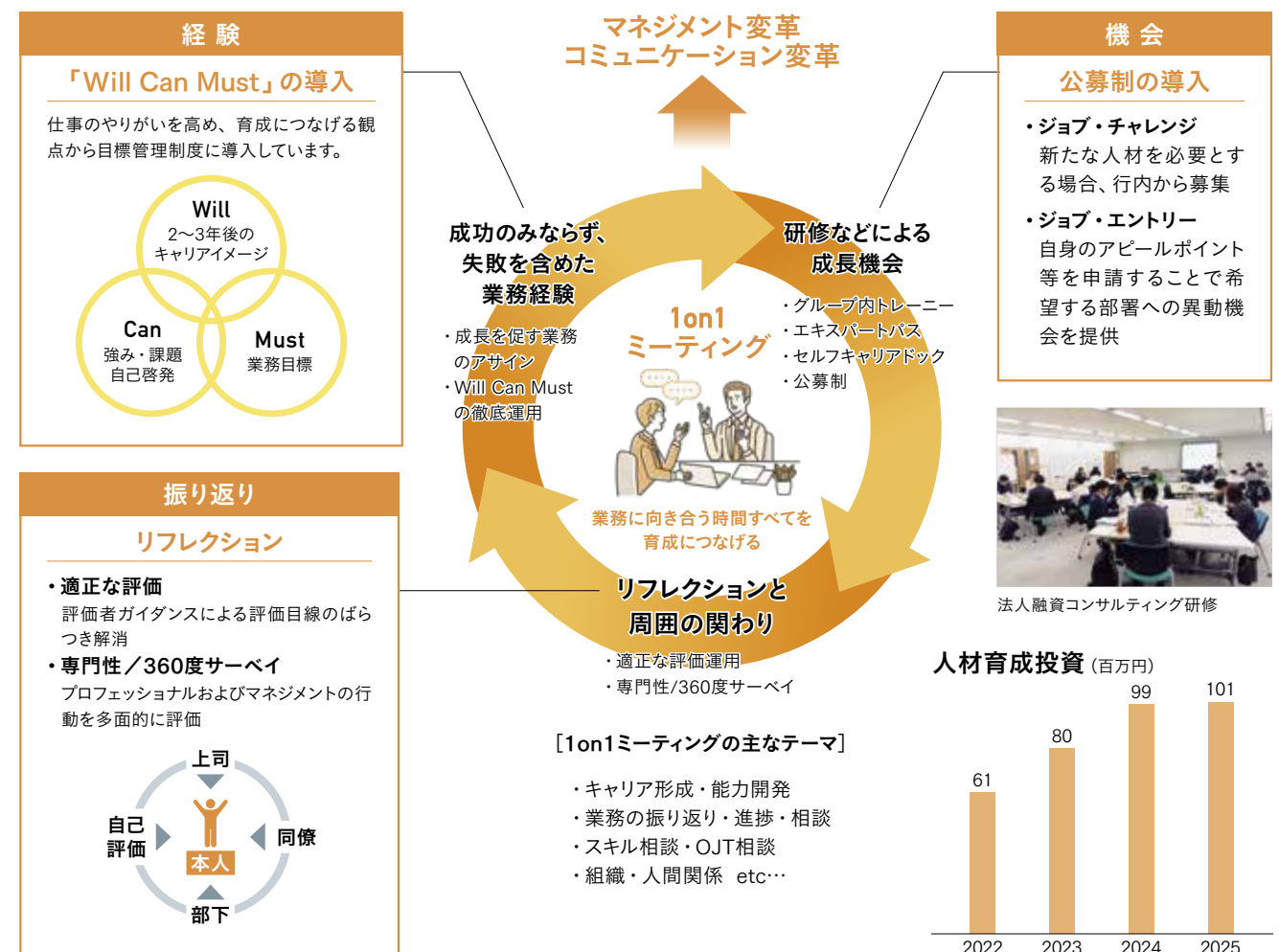
当行では従業員一人ひとりのスキルや適性、キャリアデザインといった情報を一元管理するツールとして、タレントマネジメントシステムを導入しています。統合した人材情報を可視化することで戦略的な配置や育成につなげ、動的な人材ポートフォリオ構築に向けた整備を行っています。

個人のスキル・経験・適性を可視化



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」「機会」「リフレクション(振り返り)」毎に各種施策を実施していきます。このサイクル循環には、「1on1ミーティング」が欠かせないものとして、定期的に行っています。



社内環境整備

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。



主な取り組み 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

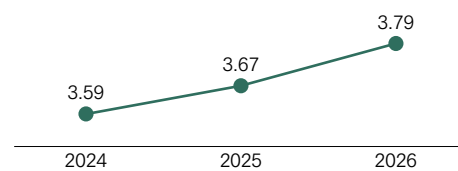


項目	算出方法	2025年度実績	KPI
アブゼンティズム (1人あたりの欠勤日数)	疾病による30日以上累計休暇日数/フルタイム勤務者(行員+嘱託)	2.0日	1.5日以内
プレゼンティズム (生産性損失)	毎年実施のストレスチェック項目から算出される活性度(生産性)指標を活用する。	生産性損失 19%	生産性損失 15%以内
エンゲージメントスコア (業務負荷・WLB)	エンゲージメントサーベイにおける業務負荷・WLBの項目を活用する。	3.72点	4.0点以上

■ エンゲージメントサーベイの実施

職員一人ひとりと当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いなど)の向上により、職員が実力を最大限発揮することが不可欠です。2024年度より、無記名により組織の現状、強み・課題を的確に把握するための調査を実施しており、今回は前回比+0.12の3.79となりました。4.0を目標に設定のうえ、様々な向上策を実施し、当行の総合的な魅力を高めていきます。

エンゲージメントスコア



■ 男女の賃金格差

男女の賃金格差は全体で46.5%となっています。正規労働者においては、平均賃金の高い役席者割合の差異が要因となっています。また、非正規労働者については、半数以上が女性となっており、配偶者の扶養の範囲内で就労していることが要因です。今後も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。

(%)

	2024	2025
正規労働者	59.2	62.2
非正規労働者	59.1	61.5
全体	44.8	46.5

■ 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。

実績 **21**名
(2026年4月1日)

■ 資産形成支援(従業員持株会)

従業員が給与・賞与時に資金を拠出し、当行株式を取得できる従業員持株会を設置しており、加入率は約90%となっています。安定的な財産形成支援や経営参画への意識向上を図るため、拠出1口(1,000円)に対して、50円の奨励金を付与しています。

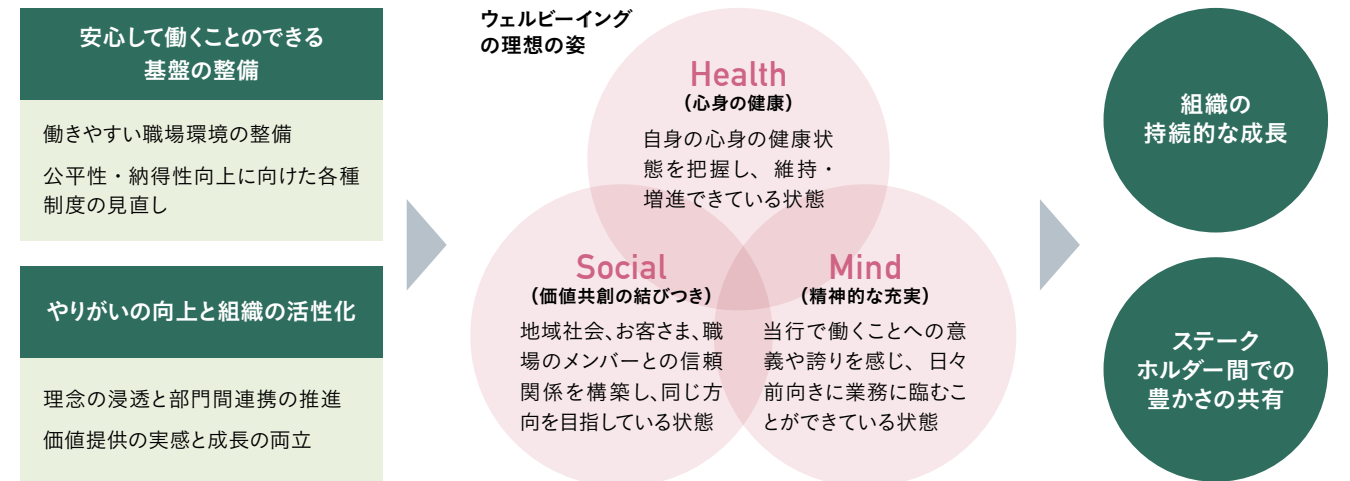
加入者 **1,217**名
加入割合 **88.4%**
(2026年3月、単体)

■ 障がい者雇用への取り組み

外部機関から講師を招聘し本部における管理職向け研修会を開催するなど、障がい者の雇用促進に向けて積極的に取り組んでおります。なお、2026年3月1日現在の雇用率は2.5%となっております。

職員の働きがい向上

職員一人ひとりが心身の健康を保ち、働く意義や誇りを感じ、地域やお客さまとの価値共創を実感できる職場づくりを進めています。DE&Iの推進、人事・報酬制度の見直し、業務プロセス変革、戦略的人員配置、人材育成の強化を通じて、安心して働ける基盤と挑戦・成長の機会を両立し、エンゲージメントの高い組織の実現を目指します。



DE&Iの推進

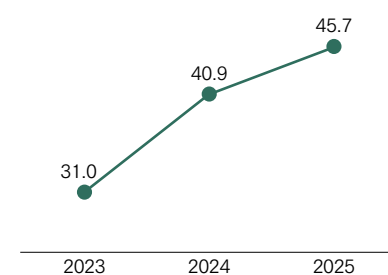
DE&Iを職員の働きがいと組織の強靱化を支える基盤と位置づけ、多様な人材が能力を発揮できる環境整備を進めています。公平性の観点から、評価制度や各種制度の見直し、柔軟な働き方、両立支援、人材育成を推進するとともに、心理的安全性の高い職場風土を醸成し、一人ひとりの挑戦と成長を後押しします。

目指す姿	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
目的	多様な価値観を受け入れ、柔軟な発想を創出する 行員の経営参画意識、生産性向上により企業価値を高める
指標と目標(行動計画)	①女性行員の新規役席者登用割合40%以上 ②男性行員の育児休業等取得率、ガイドライン日数*以上の取得率をともに100%以上 ※ガイドライン日数：10営業日

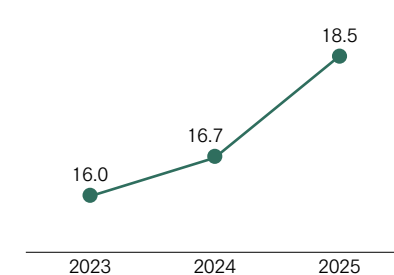
■ 進捗状況

各種セミナーを中心とした様々な取り組みにより、女性活躍は徐々に顕在化しており、育児等のライフイベントに応じて柔軟に勤務・休暇取得できる環境も浸透してきています。

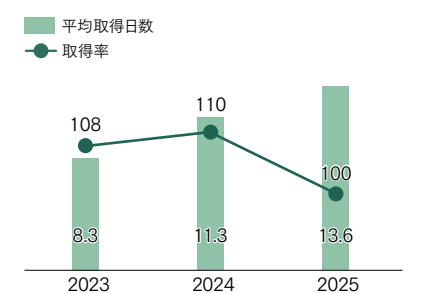
女性行員の新規役席者登用割合(%)



女性役席者比率(%)



男性行員の育休取得率(%),平均取得日数



いわぎんリース



代表取締役社長
新里 真士

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。

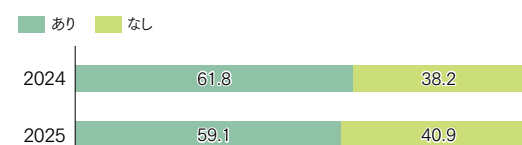
今年度は新しい中期経営計画のスタートとなります。お客さまの事業拡大はもとより、活発化している省力化・デジタル化を狙った投資、脱炭素社会への対応といった様々な投資戦略に対し、最適な資金調達手段をご提案する役割を岩手銀行とともに果たしながら、お客さまの企業価値と経営の持続可能性の向上を支える活動を積み重ね続けてまいります。



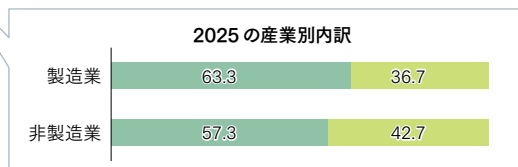
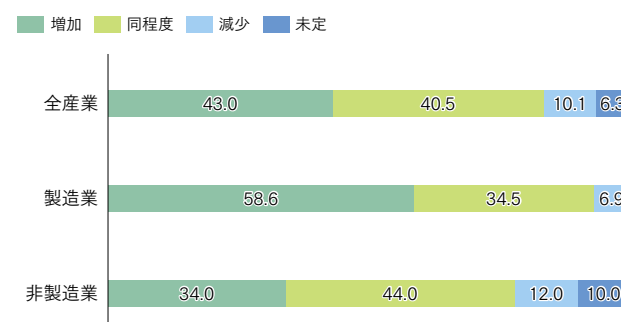
地域の設備投資動向(いわぎんリサーチ&コンサルティング調査より)

2025年度における岩手県の設備投資実績は、実施企業の割合が半数を超えており、2026年度上期についても前年同時期比で「増加」または「同程度」とする先が大宗を占めるなど、地域企業の投資マインドは引き続き高い水準にあります。

岩手県の設備投資実績[全産業] (%)



2026年度上期の設備投資計画額[前年同時期対比] (%)



グループ連携による価値提供

環境変化への対応を進めながら、銀行との連携を軸に設備投資ファイナンス機能を強化し、地域企業の成長支援と自社の収益基盤強化の両立を目指します。既存リースの深化に加え、新たな収益源の開発にも挑戦し、地域課題の解決に資する価値共創を進めます。

基本戦略



事業ポートフォリオの変革

- ・行内リースリテラシー向上による営業変革
- ・高収益資産の積み上げ
- ・銀行と連携したユーザーセグメント変革
- ・収益源多角化への挑戦



地域の成長力の引上げ

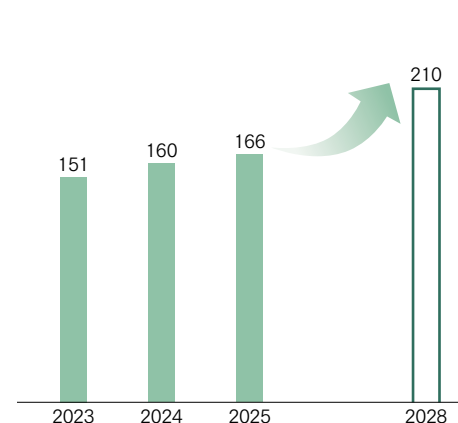
- ・設備投資案件へのリース推進
- ・カーリース・自治体分野の拡大
- ・脱炭素・生産性向上支援
- ・地域価値創出の貢献



組織の強靱化

- ・業務運営体制の高度化
- ・組織改編と人員の適正配置
- ・リース会計基準改正への対応
- ・プロパー人材の採用・育成

リース債権残高実績と計画(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



代表取締役社長
関村 淳哉

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急速に拡大しており、ニーズも多様化・高度化しています。私ども2社はクレジットカード業務において、質の高いサービスを提供することにより、地域社会の発展に貢献するとともに、社会問題化しているクレジットカードの不正利用への対策にも積極的に取り組むことにより、地域の皆さまの信頼にお応えしています。

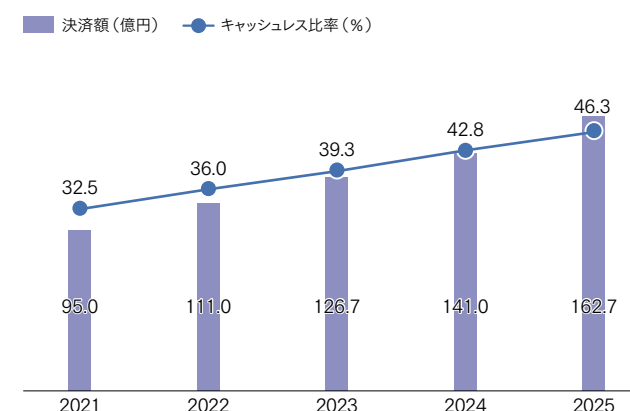
キャッシュレスの進展に伴い、昨年度の会員カード利用高、加盟店取扱高ともに高い伸びを示しております。今後も、法人カードを中心に経費精算の効率化や、キャッシュフローの改善をご提案するとともに、加盟店の皆さまのキャッシュレス決済導入のご支援を通じた売上の増加や、確実な代金回収のお手伝いにより、地域経済の活性化に取り組んでいきます。

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

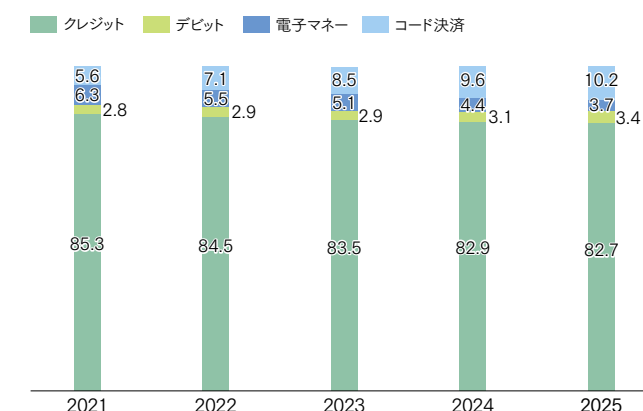
国内のキャッシュレス決済動向(経済産業省「キャッシュレス経済比率」より)

2025年度における国内のキャッシュレス支払額と割合は、EC決済の伸びやタッチ決済の普及を要因に拡大を続けており、キャッシュレス比率は国内基準で約46%と、2025年度の政府目標である40%を大きく上回りました。政府では新たな指標として国際基準のキャッシュレス比率(2025年度時点約58%)を2030年度までに65%とする目標を設定し、取り組みを進めています。

民間消費支出に占めるキャッシュレス支払額の割合



キャッシュレス支払額の種類内訳(%)



グループ連携による価値提供

法人や自治体のニーズに合わせた法人カードの提案や、タッチ決済への切り替えを通じた加盟店の新規開拓により取扱高の増加に努めます。また、カード会社2社と銀行のカード部門の共同化を進め、業務の効率化を図っていきます。

主要施策

収益増強

- ・法人カード推進
- ・加盟店開拓
- ・取扱高拡大

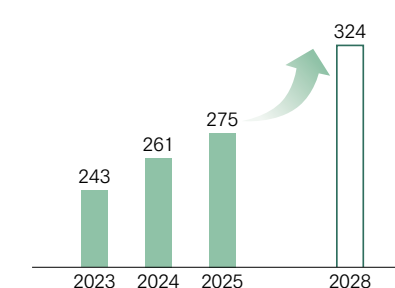
効率化・コスト管理

- ・体制共同化
- ・デジタル化
- ・コスト圧縮

リスク管理

- ・不正利用対策
- ・サイバー対策
- ・債権管理強化

加盟店取扱高と計画(億円)



いわぎんりサーチ&コンサルティング



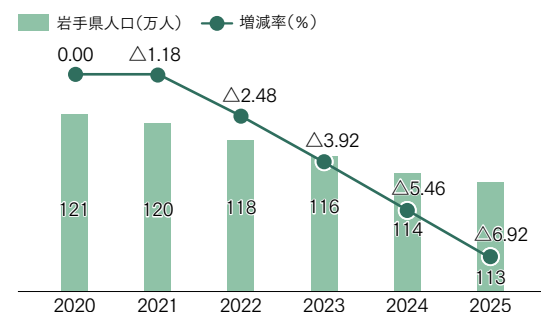
代表取締役社長
佐々木 泰司

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、Iwagin R&Consulting 地域企業の経営課題の解決に全力で取り組み、当社は今期で第7期を迎えました。2025年度は、M&A・事業承継を中核に、人材紹介、経営支援、地域経済調査などの機能を組み合わせることで、計画を上回る成果を上げることができました。人口減少、人手不足、コスト上昇が進むなか、地域企業には、規模拡大と生産性向上の両立がこれまで以上に求められており、事業承継についても「出口」ではなく「成長の入口」として捉えることが重要になっています。2026年度は、新中期経営計画のもと、M&A・事業承継を起点として、成長投資、人材、経営改善、生産性向上までを一体的に支援し、地域企業から最初に相談される存在を目指してまいります。

岩手県における人口推移(岩手県「毎月人口推計」より)

岩手県では、近年人口減少が進行しており、地域経済を支える中小企業においては、後継者不足や人材確保、販路開拓など多様な経営課題が一層深刻化しています。

岩手県の人口推移と増減率(2020年比)



サービスラインナップ

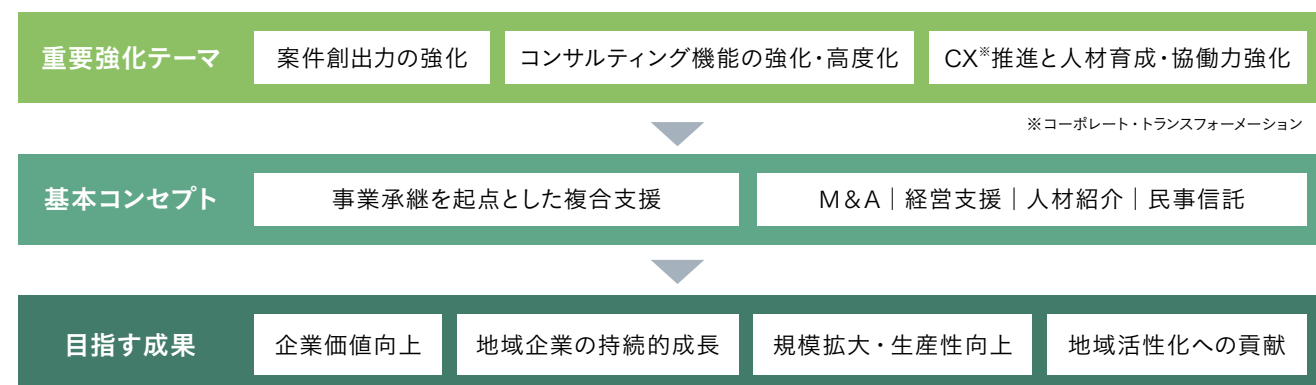
事業承継	経営支援	民事信託
M&A	人材紹介	地域経済調査

主な実績(累計)

M&A実績	事業承継・民事信託	人材紹介	経営支援
150組超	390件超	330件超	250件超

グループ連携による価値提供

「事業承継」を“出口”ではなく“成長の入口”と捉え、M&A、経営支援、人材紹介、民事信託などを組み合わせた複合的な支援を展開します。人口減少・人手不足・コストアップが進むなか、地域企業の規模拡大と生産性向上を後押しし、企業価値向上と持続的成長、ひいては地域活性化に貢献していきます。



manordaいわて



代表取締役
石川 恒介

当社は、持続可能な地域循環型社会の実現を目指し、金融の枠を超えて地域課題の解決に踏み込み、共通価値の創造を図るCSVを推進する事業会社として、2020年4月に設立された銀行業高度化等会社です。

設立以来、ソーシャルインパクト事業、地域商社事業、デザイン事業、再生可能エネルギー関連事業、さらには岩手銀行赤レンガ館を活用したエリア活性化事業など、幅広い分野に取り組んでまいりました。複数の事業領域で実績とノウハウを積み重ねながら、「事業の芽」を着実に育てています。

新中期経営計画が始動する2026年度、当社は、これまでに培ってきた成果を礎に、地域課題の解決を担うエリアプラットフォームとしての役割を一層発揮してまいります。産学官金等の地域の様々なプレイヤーと連携し、当社の事業開発機能を最大限に活かし、ソーシャルビジネスの創出と実装を力強く推進してまいります。そして、岩手銀行中期経営計画のテーマである「地域共創」と「企業成長」の両立を実現する実行役として、グループ戦略を牽引してまいります。



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

ブランディングサポート

地域事業者・クリエイター等との協業機会を創出し、企業価値の最大化や地域ブランド開発を推進

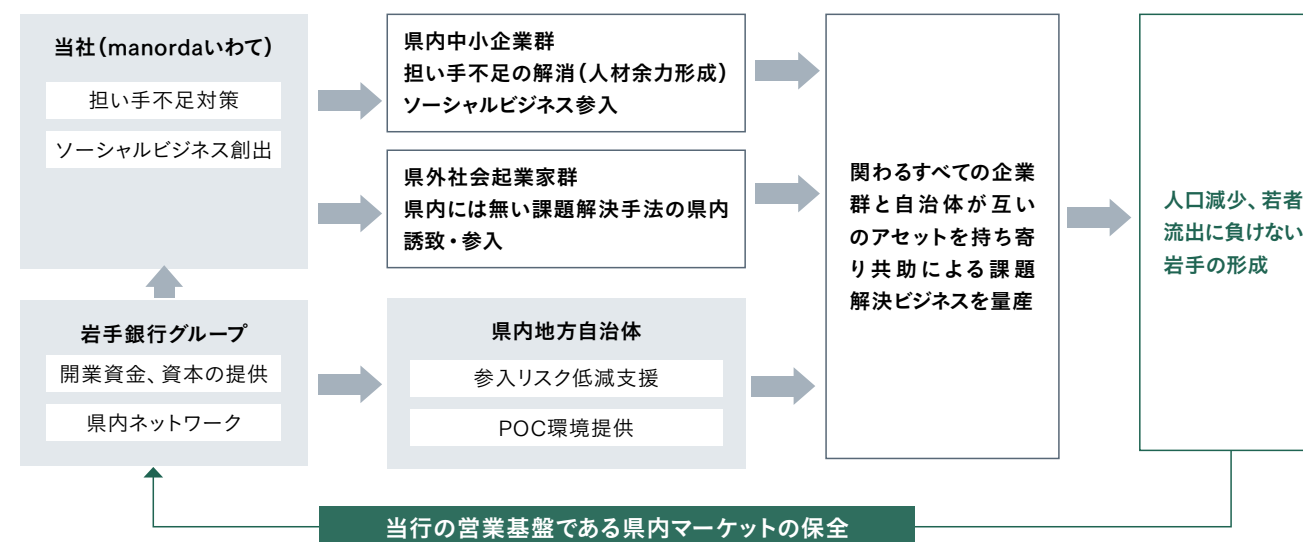
再生可能エネルギー関連事業

「久慈地域再生可能エネルギー循環プロジェクト」では、地域の脱炭素化と再生可能エネルギーの地産地消を実現

グループ連携による価値提供

これまでの実績やノウハウを活かし、地域持続化に向けた課題解決ビジネス(ソーシャルビジネス)を岩手県内外のプレイヤーとともに創出することで、多くのソーシャルビジネスプレイヤーが集積する「岩手版ローカルゼブラエコシステム」を形成します。

岩手銀行グループを基点とした「岩手版ローカルゼブラ[※]エコシステム」



※ローカルゼブラ：2023年より経産省が提唱する、「社会性」と「経済性」を両立させたソーシャルビジネス群の総称

いわぎん未来投資・いわぎん事業創造キャピタル



代表取締役
西山 忍

私ども投資会社2社は、投資事業を通じて、地域内外のスタートアップ企業から、後継者不在などの課題を抱える地域企業まで、幅広い事業者の挑戦と成長を支えてまいりました。

いわぎん未来投資は、2025年9月に「いわぎん未来承継ファンド」を設立し、成長投資に加え、事業承継や再成長支援を通じて、企業の持続的な発展と次なる飛躍を後押ししてまいりました。

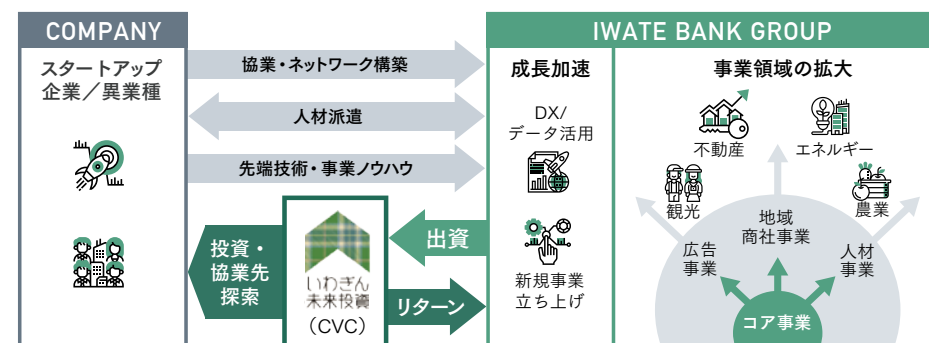
いわぎん事業創造キャピタルは、地域に新たな価値を生み出すスタートアップ企業への投資に加え、教育機関と連携した起業家育成にも取り組み、地域に根差した挑戦の芽を育てまいりました。

2026年度は、新たな中期経営計画のもと、両社の連携を一層強化し、「創る力」と「伸ばす力」の両面から地域に新たな価値を創出してまいります。岩手銀行グループの総合力を活かし、地域の持続的成長に貢献してまいります。



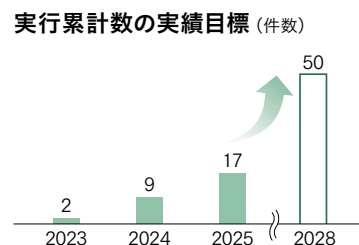
いわぎんCVCファンド

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



ファンド概要

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



いわぎん未来承継ファンド

地域事業者の事業承継を進め、雇用の維持と事業承継を機とするさらなる成長に向けた取り組みを支援するため、2025年9月に「いわぎん未来承継ファンド」を設立しました。ファンドを活用した主体的な資本参加や伴走支援によって、地域企業の円滑な事業承継とします。

ファンド活用例

よくある事業承継課題	ファンド活用例
後継者はいるけれど、株価が高額で後継者に株式を移転できない	・買戻し(自社株買い+後継者譲渡)により後継者の資金負担軽減
後継者はいるものの、任せるには不安がある。相談できる相手が欲しい	・後継者・次期幹部候補の育成支援
株式が分散しており次の世代が安定した経営を続けられるか不安...	・ファンドが分散株式を集約軽減
会社を継ぐ親族や従業員がいない...でも今すぐM&Aするのは不安	・M&Aに向けた社内基盤整備
企業単独での生き残りにには限界がある...。任せられる相手はいないだろうか	・信頼できる相手の探索・紹介 ・経営人材の外部招聘

ファンド概要

いわぎん事業承継1号投資事業 有限責任組合	
出資額	最大100億円
存続期間	12年
組員構成	LP：岩手銀行 GP：いわぎん未来投資
投資対象	主に岩手銀行営業エリア内に本社・事務所を置く、後継者不在などの事業承継ニーズを有する企業



起業・創業支援事業とファンド投資事業を通じて、スタートアップの育成と地域経済の持続的成長に貢献します。

運営ファンド一覧

名称	岩手新事業創造ファンド1号投資事業有限責任組合	岩手新事業創造ファンド2号投資事業有限責任組合	岩手新事業創造ファンド3号投資事業有限責任組合	いわぎん農業法人投資事業有限責任組合
設立日	2015年6月12日	2019年5月20日	2023年6月30日	2016年2月23日
ファンド規模	10億円	10億円	10億円	5億円

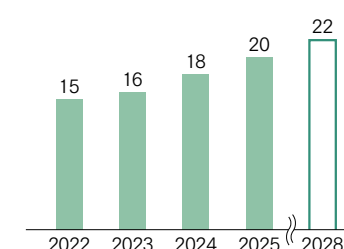
投資先の上場実績

投資先名	上場日	上場区分
1 株式会社 エルテス	2016年11月29日	東証マザーズ
2 株式会社 GRCS	2021年11月18日	東証マザーズ
3 株式会社 雨風太陽	2023年12月18日	東証グロース
4 ジェイファーマ株式会社	2026年 3月25日	東証グロース



2026年 ジェイファーマが東証グロース上場

投資実行累計額と計画 (億円)

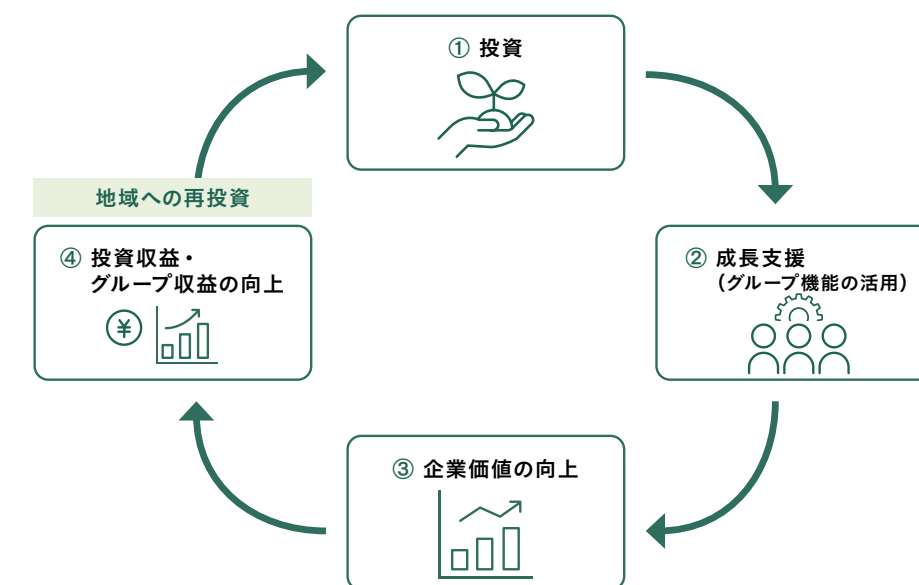


「岩手イノベーションベース」へ参画しています
～ 売上高1億円を本気で目指す企業や経営者を募集中 ～

県内の産学官金が連携して運営する起業支援拠点。起業家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」取り組み。

グループ連携による価値提供

地域課題の解決に向けた資本金の供給体制を強化するため、ファンド投資事業の拡充を進めます。CVC、事業承継、地域課題解決、ベンチャー投資を展開させ、地域企業の成長支援と投資収益の向上を両立させることで、地域経済の持続的成長とグループの企業価値向上につなげていきます。



当行グループの長期ビジョンと方向性を同じくする企業等との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銀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



下記のとおり、3分野での連携が進んでおり、2025年度までに累計25.5億円の連携効果が発生しています。

既存領域の深掘り

- ・プロジェクトファイナンス
- 再エネ分野やPFI事業を中心に進捗

(累計/億円)

項目	岩手銀行	秋田銀行	合計
契約額	297	481	778
実行額	254	420	675
収益額	6.8	11.8	18.7

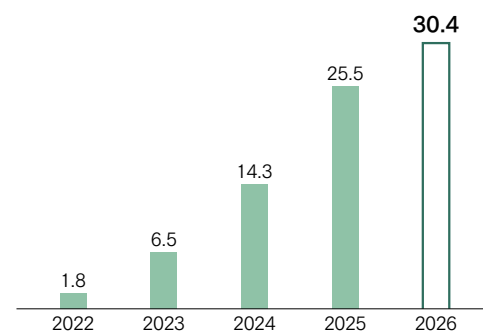
構造改革

- ・外部コンサルを活用した物件費削減
- ・本部事務部門の事務量データの比較検証

新事業領域の開拓

- ・商談会等の共同開催による新たな商流構築（地域商社連携による県産品フェア開催等）

連携効果の実績推移（億円）



ヘラルボニーとの連携 ～岩手異彩化プロジェクト～

Since 2024/4

「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、協働によりアートを使ったまちづくりを行う。「岩手/盛岡は誰でも受け入れられている街だ」と認識されることを目指す

- 【協業内容】
- ・「岩手」をテーマとしたオリジナルアート作成
 - ・オリジナルアートを利用した地元文化や伝統行事の活性化
 - ・地域内外でのイベント開催
 - ・地元プロスポーツチームとの連携



岩手の名所

作家：鳥山シュウ



2025年度は、「盛岡さんさ踊り」開催期間に合わせて、アートバナーを掲示し、プロジェクトの周知を進めました。また、



岩手県内の大学卒業生約3,000名にオリジナルサブバックを配布し、卒業応援企画を実施しました。

岩手大学との連携 ～岩手大学内への「岩手銀行共同研究部門」設置～

Since 2024/10

地域のイノベーションを牽引する人材を育成するとともに、岩手における諸課題の解決と起業・新ビジネス創出等に向けた教育・研究を推進し、持続可能な地域社会の形成に貢献することを目指す

- 【研究内容】
- ・当行グループと岩手大学の各種資源を活用した金融教育などに関する研究および教育プログラムの開発
 - ・アントレプレナーシップ（起業家精神）の醸成および起業・新ビジネス創出等に関する調査研究
 - ・地域経済好循環および起業等による地域創生手法の開発



当行グループ職員9名が講師役として参加



ゲームを通して仕事とお金の関係を学ぶ

2025年度は「お金を人生の味方につける」をテーマに、当行グループ職員が講師役となり、全14回の専門講座を実施しました。学生は、講義とワークショップを通じて「金融リテラシー」、「岩手の多様な魅力」、「仕事とお金の関係」などについて学修しました。

2025年
全14回

受講者 **55**名

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り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

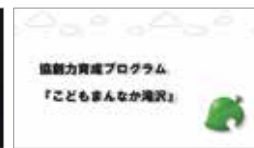


イノベーションに資する知識をインプットし、他企業社員と協働のうえ、地域課題解決に向けたアイデアを創出する実践的な研修内容となっています。

2020年開始後、6シリーズ実施

県内企業 **95**社 / **168**名参加

シリーズ第6弾グループ発表一覧



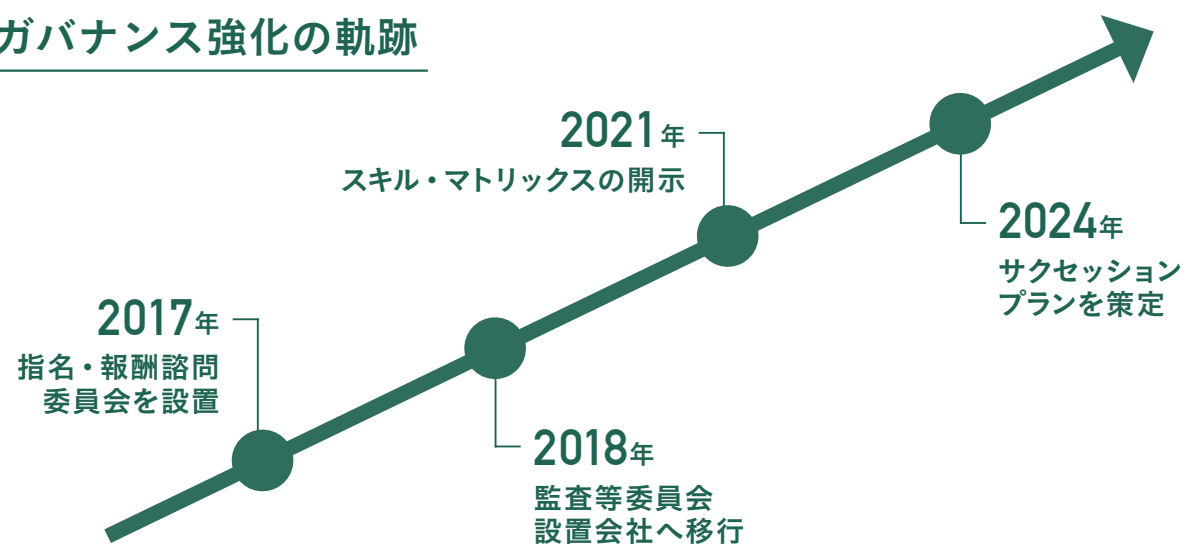
04 持続的成長を支える経営基盤

CONTENTS

- 87 役員一覧
- 89 コーポレートガバナンス
- 97 環境問題(TCFD提言)への取り組み
- 101 リスクマネジメント
- 103 サイバーセキュリティへの取り組み
- 105 コンプライアンスへの取り組み
- 107 東日本大震災からの復興に向けた対応

ハイライト

ガバナンス強化の軌跡

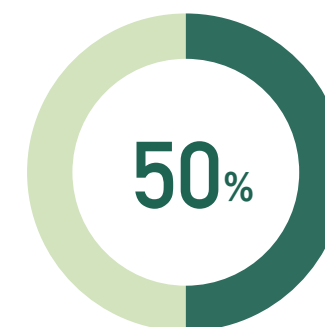


取締役会の状況

取締役の取締役会出席状況
(2025年度)



取締役の社外比率
(2026年6月24日)



女性役員の比率
(2026年6月24日)





取締役頭取(代表取締役)

岩山 徹

TORU IWAYAMA

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

菊地 文彦

FUMIHIKO KIKUCHI

1989年 4月 当行入行

2016年 10月 平館支店長

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

2026年 6月 取締役専務執行役員(現任)



取締役常務執行役員

菅原 和宏

KAZUHIRO SUGAWARA

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)



取締役常務執行役員

小原 透

TORU OBARA

1991年 4月 当行入行

2020年 10月 市場金融部長

2022年 6月 総合企画部長

2022年 7月 執行役員総合企画部長

2025年 7月 常務執行役員総合企画部長

2026年 6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)

執行役員

常務執行役員

常務執行役員

藤原 学

佐々木 真一

執行役員
営業戦略部長

執行役員
本店営業部長

執行役員
仙台営業部長

山崎 勝美

行川 秀一

森田 昇平

執行役員
東京営業部長

執行役員
人事部長

執行役員
花巻支店長

菅野 彰史

本宮 睦久

田中 誠



取締役(社外取締役)

宮野谷 篤

ATSUSHI MIYANOYA

1982年 4月 日本銀行入行

2018年 6月 (株)NTTデータ経営研究所
取締役会長

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)

阿部 俊徳

TOSHINORI ABE

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 公益社団法人宮城労働基準協会
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)

渡辺 正和

MASAKAZU WATANABE

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

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(現任)



取締役監査等委員(社外取締役)

前田 千香子

CHIKAKO MAEDA

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(現任)

2017年 3月 通訳案内士(中国語)登録(現任)

2022年 6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矢中ゆりかご理事(現任)

2023年 5月 特定非営利活動法人善隣館理事長

2025年 8月 特定非営利活動法人善隣館副理事長(現任)



取締役監査等委員(社外取締役)

松澤 一美

KAZUMI MATSUZAWA

1991年 4月 東日本旅客鉄道(株)入社

2020年 10月 (株)JR東日本パーソナルサービス
HDC事業本部コンサルティング部長

2022年 6月 (株)オレンジページ
取締役コーポレート・コミュニケーション局長

2023年 5月 盛岡ターミナルビル(株)
代表取締役社長(現任)

2026年 6月 当行取締役監査等委員(現任)

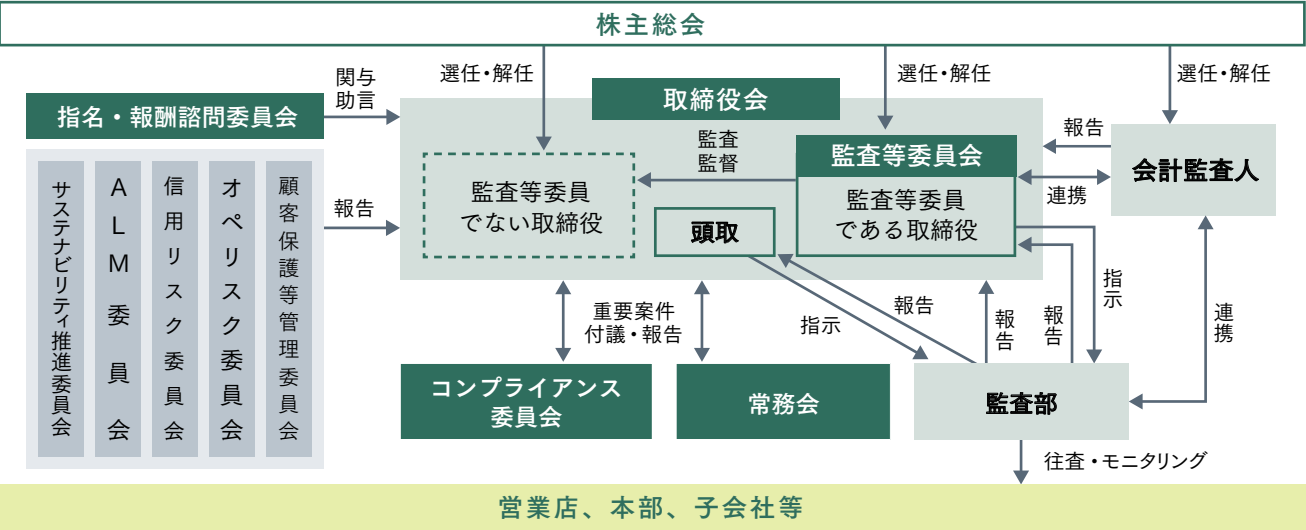
基本的な考え方

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



機関ごとの構成員

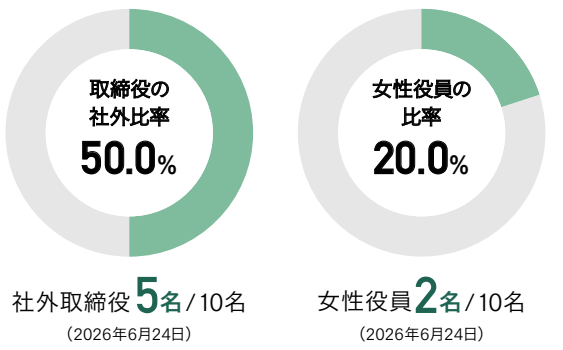
役職名	氏名	取締役会	監査等委員会	常務会	コンプライアンス委員会	指名・報酬諮問委員会
取締役頭取（代表取締役）	岩山 徹	◎		◎	◎	○
取締役専務執行役員	菊地 文彦	○		○	○	
取締役常務執行役員	菅原 和宏	○		○	○	
取締役常務執行役員	小原 透	○		○	○	
取締役（社外取締役）	宮野谷 篤	○				◎
取締役（社外取締役）	阿部 俊徳	○				○
取締役監査等委員	松本 真一	○	◎	△	△	
取締役監査等委員(社外取締役)	渡辺 正和	○	○			
取締役監査等委員(社外取締役)	前田 千香子	○	○			
取締役監査等委員(社外取締役)	松澤 一美	○	○			

(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ができる者を表しています。
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。

取締役会の構成

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20.0%となっています。

独立性・多様性の確保



取締役会の活動と2025年度の取り組み

定例の取締役会は毎月1回開催しており、臨時の取締役会は必要に応じて随時開催しています。2025年度は取締役会を14回開催し、各取締役の出席状況は以下のとおりです。

取締役（監査等委員を除く）

岩山 徹	14回すべてに出席
石川 健正	14回すべてに出席
岸 真英	14回のうち13回に出席
菊地 文彦	14回すべてに出席

取締役（監査等委員）

菅原 和宏	14回すべてに出席
宮野谷 篤	14回すべてに出席
高橋 豊	14回すべてに出席
阿部 俊徳	14回すべてに出席

取締役（監査等委員）

松本 真一	14回すべてに出席
菅原 悦子	14回すべてに出席
渡辺 正和	14回すべてに出席
前田 千香子	14回のうち13回に出席

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。取締役会の活動を活性化し審議を充実させるため、取締役会に先立ち、付議事項について事前に資料を送付するなど、配慮・工夫を行っています。

取締役会で議論された審議・報告事項(2025年度)

1 経営計画

- ・新中期経営計画の策定

2 サステナビリティに関する事項

- ・ESGに関する取組状況

3 リスク・コンプライアンスに関する事項

- ・コンプライアンス、内部監査、リスク管理方針
- ・危機管理態勢の整備
- ・情報セキュリティ(サイバーセキュリティ含む)の取組状況
- ・ハラスメントへの対応
- ・マネー・ローダリング等への対応

4 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
- ・株主還元方針の変更、株主分割

5 人事

- ・エンゲージメントサーベイの実施状況
- ・女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画の策定

6 営業

- ・営業の取組状況
- ・預り資産営業における今後の方向性
- ・大和証券との協業開始に向けた体制整備

7 市場

- ・有価証券の運用状況

8 その他

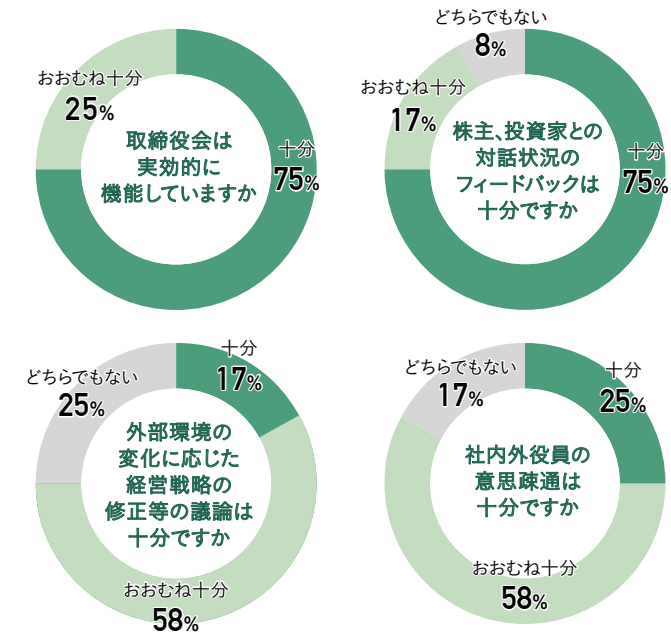
- ・本部オペレーションモデルの変革
- ・秋田・岩手アライアンスの進捗状況

取締役会の実効性評価

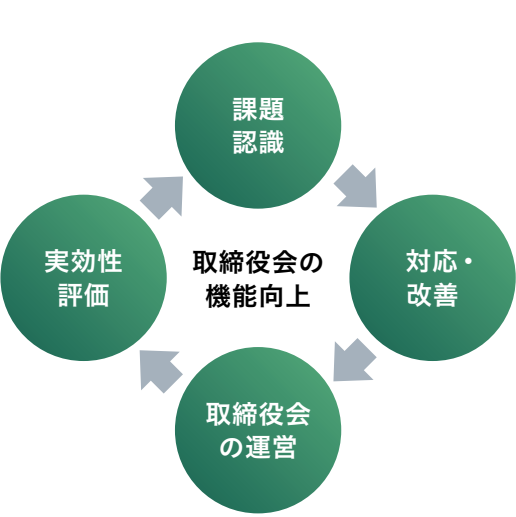
取締役会の機能向上およびさらなる実効性確保を目的として、毎年、アンケート調査を実施しており、すべての取締役の自己評価等をベースに分析・評価を行うこととしています。2025年度は取締役会の実効性が確保されていることを確認したほか、出された課題への対応および今後の課題の整理を実施しました。

評価の方法	・取締役に対して「取締役会の実効性に関するアンケート(5段階評価)」を実施(例年2～3月) ・回答内容を踏まえ、取締役会の実効性に関する分析・評価および課題、今後の対応方針などを確認(例年6月、取締役会)		
質問概要	・取締役の構成 ・取締役会の運営 ・経営戦略、経営計画 ・内部統制、リスク管理	・指名、報酬 ・社外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 ・総括
2025年度の分析・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、おおむね適切な体制の構築および取り組みの実施がなされており、実効性が確保されていることを確認 ・「総じて、取締役会は実効的に機能しているといえるか」との設問において、全員が肯定的評価(「十分」75.0%、「おおむね十分」25.0%) ・取締役会資料の事前提供、サイバーセキュリティリスクに対する監督、株主(投資家)との対話状況のフィードバックなどについて相対的に高い評価		
2024年度に出された課題への対応	・役員に求められるトレーニング機会の提供 ▶ 社外取締役による当行取引先の工場視察を実施 ▶ 銀行決算の見方等に関する勉強会を企画		
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 ・役員に求められるトレーニング機会の充実 ・外部研修の活用、コンプライアンスやサイバーセキュリティに関する勉強会の企画、取引先視察等の実施 ・経営戦略・経営計画に関する議論、指名・後継者計画に関する監督、社内外役員間の意思疎通の充実		

アンケート結果(抜粋)



実効性確保に向けた継続的な改善



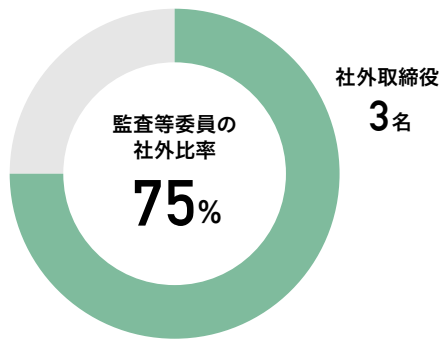
監査等委員会

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、2025年6月24日開催した委員会において、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。

監査等委員会は原則として月1回開催しており、必要に応じて随時開催することとしています。

2025年度
開催数 14回

過半数は社外取締役



指名・報酬諮問委員会

指名・報酬諮問委員会は、取締役会の諮問機関として設置され、当行のコーポレートガバナンスに関する重要事項を検討するにあたって、社外取締役の適切な関与・助言を得ることを目的としています。代表取締役および社外取締役(監査等委員を除く)で構成し、その過半数を社外取締役としています。

指名・報酬諮問委員会は、必要に応じて随時開催することとしています。

2025年度
開催数 2回

審議事項

- ・取締役(監査等委員を除く)および監査等委員である取締役候補者の指名に関する事項
- ・代表取締役の選定および解職に関する事項
- ・取締役の報酬に関する事項

指名・報酬諮問委員長メッセージ



社外取締役
宮野谷 篤

2025年度における指名・報酬諮問委員会は、社外取締役3名および社内取締役1名(頭取)の計4名で構成され、年度中に2回開催しました。委員会では、サクセッションプランに基づく役員候補者の選定、新年度の経営陣体制、役員報酬制度および報酬額等について審議し、取締役会に答申しました。

サクセッションプランについては、幹部候補者の人材プールを毎期見直し、候補者の成長や適性を適切に反映する運用に努めています。また、2025年度は社外取締役からの提言により、執行役員と社外取締役との面談をグループ形式から各人との個別面談へ見直し、「企業価値向上への貢献」をテーマに率直な意見交換を実施しました。社外取締役は、それぞれの経験や知見に基づき、独立した立場から執行役員のリーダーシップ、信念、人間性の把握に努めています。

報酬に関する審議では、指標の選定や達成度評価手法を含む業績連動報酬の仕組みの適切性を重視するとともに、金融界の報酬水準も踏まえ、役員にとって働きがいを感じられる報酬体系となるよう提言しました。今後も、社外取締役としての独立した立場から適切な関与・助言を行い、当行の持続的な成長と企業価値向上、よりよい組織づくりにつなげていきます。

取締役

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	役職	スキル区分						
		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	○		○	○		○	
菊地 文彦	取締役専務執行役員	○	○		○			○
菅原 和宏	取締役常務執行役員	○		○	○			○
小原 透	取締役常務執行役員	○			○	○	○	
松本 真一	取締役監査等委員		○		○		○	

社外取締役・監査等委員

氏名	役職	スキル区分			
		企業経営	金融	法務	専門領域
宮野谷 篤	取締役	○	○		
阿部 俊徳	取締役	○			○ エネルギー全般
渡辺 正和	取締役監査等委員			○	
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）
松澤 一美	取締役監査等委員	○			

・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ありません。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。
・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。

スキル内容

経営戦略	経営戦略立案と組織運営に関する知識・経験・能力
リスク管理	各種リスクコントロールに関する知識・経験・能力
人事管理	人事管理・人材育成・ダイバーシティ推進に関する知識・経験・能力
営業	地域経済を活性化するための資金供給やソリューション提供等に関する知識・経験・能力
企業審査	企業審査・分析・適切な与信判断に関する知識・経験・能力
市場運用	有価証券運用・国際業務での適切なリスクマネジメントに関する知識・経験・能力
システム・IT	システムの企画・運用、デジタル分野等に関する知識・経験・能力
企業経営	企業等の経営・組織運営に関する知識・経験・能力
金融	経済や金融政策、金融市場の変化に関する知識・経験・能力
法務	法律、コンプライアンス遵守に関する知識・経験・能力
専門領域	地域経済活性化・地域課題解決やエネルギー関連、人材育成・ダイバーシティ推進など、各種分野における知識・経験・能力

社外取締役の選任理由

社外取締役の選任理由は以下のとおりであり、全員を一般株主と利益相反が生じるおそれがない独立役員として東京証券取引所に届けています。

宮野谷 篤	2018年5月まで日本銀行の理事を歴任され、現在は日本貸金業協会公益理事や大阪信用金庫非常勤理事を務められています。金融政策に関する豊富な経験と幅広い見識に基づき、取締役会で積極的に所感・意見を述べるとともに、助言・提言を行い、経営の重要事項の決定および業務執行に対する監督など適切な役割を果たしていることから、引き続き社外取締役として、選任しています。
阿部 俊徳	2023年3月まで東北電力株式会社の取締役副社長 副社長執行役員を務められたほか、2022年6月からは株式会社ユアテックの取締役を歴任し、2023年6月からは、同社代表取締役会長、公益社団法人宮城労働基準協会会長を務められています。企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しておられ、これらを経営の重要事項の決定および業務執行に対する監督などに発揮されることを期待し、引き続き社外取締役として、選任しています。
渡辺 正和	弁護士として企業法務に精通し、豊富な経験、実績を有しておられます。法律を中心とする幅広い知識や見識を当行の監査活動に活かすことができると判断し、引き続き監査等委員である社外取締役として、選任しています。
前田千香子	岩手県職員として勤められた後、個人事業主・通訳案内士など地域社会に根差した幅広い活動をしておられます。豊富な経験と幅広い見識を当行の監査活動に活かすことができると判断し、引き続き監査等委員である社外取締役として、選任しています。
松澤 一美	1991年東日本旅客鉄道株式会社に入社後、人事部ダイバーシティ推進室室長などを歴任され、2023年5月より盛岡ターミナルビル株式会社代表取締役社長を務められています。企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、当行の監査活動に活かすことができると判断し、監査等委員である社外取締役として、選任しています。

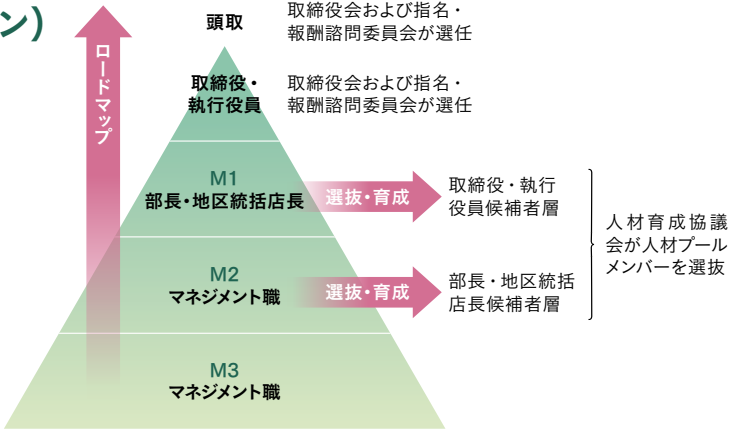
社外取締役の独立性判断基準

社外役員の独立性基準を以下の各要件に該当しないものと定めています。

1 当行を主要な取引先とする者またはその業務執行者
2 当行の主要な取引先またはその業務執行者
3 当行から役員報酬以外に過去3年平均で年間1,000万円以上の金銭その他の財産を得ている会計専門家または法律専門家等
4 当行の会計監査人または当該会計監査人の社員等
5 当行の総議決権の10%以上の議決権を保有する大株主もしくはその業務執行者
6 当行から過去3年平均で年間1,000万円以上の寄付等を受ける者もしくはその業務執行者
7 次に掲げる者の配偶者または二親等以内の親族
○上記1～6に該当する者 ○当行およびその子会社の業務執行者
8 その他、当行の一般株主との間で上記1～7までで考慮されている事由以外の事情で恒常的に実質的な利益相反関係が生じるおそれがある者

後継者育成計画（サクセッションプラン）

当行は、2024年3月にサクセッションプランを策定しました。経営理念や長期ビジョンに照らし、あるべき頭取像の要件定義や評価基準を明文化するとともに、人材プールの人選や運用を本格的に始動しています。現在は、人材プールの選抜基準を定め、育成計画を策定・実施しています。今後は、人材プールの見直し（入れ替え）を年度ごとに実施し、サクセッションプランの運用状況を指名・報酬諮問委員会に報告して透明性を確保するとともに、実効性のある取り組みを推進していきます。



役員報酬制度

役員報酬等の決定に関する方針

当行は、「地域社会の発展に貢献する」「健全経営に徹する」との経営理念に基づいて役員報酬制度を設計しています。取締役の報酬水準については、外部調査機関による役員報酬調査データにて、当行と同業種に属する企業の水準を確認したうえで、決定しています。社外取締役と監査等委員である取締役を除く取締役の報酬については固定報酬および役員賞与、譲渡制限付株式報酬を、監査等委員である取締役および社外取締役には固定報酬のみ支給しています。

役員報酬方針の決定方法

企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能し、株主利益とも連動し、かつ、経営計画も踏まえた報酬体系を構築すべく、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針について、人事担当役員と頭取がその原案を作成し、2021年2月25日開催の定例取締役会において決議しました。

また、譲渡制限付株式報酬制度の導入に伴い、2024年5月14日および2025年5月13日開催の定例取締役会において、方針の一部改正を決議しています。

報酬体系

1 取締役執行役員

基本報酬である固定報酬、業績連動報酬要素を含む役員賞与、譲渡制限付株式報酬の3つによって、構成されています。

役員区分	固定報酬	役員賞与	譲渡制限付株式報酬
会長・頭取	70%	10%	20%
取締役専務執行役員	70%	10%	20%
取締役常務執行役員	80%	10%	10%

(1)固定報酬

取締役の役割と役位に応じて金額を決定し、月額固定報酬としています。

(2)役員賞与

公表している業績予想の当期純利益および役員の業績貢献度を総合的に勘案し、指名・報酬諮問委員会での協議を経て、取締役会決議により決定しています。変動幅は、固定報酬の0~50%の範囲内としています。なお、2025年4月1日より、親会社株主に帰属する当期純利益を指標とした業績連動賞与を導入しております。

(3)譲渡制限付株式報酬

当行の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的として、金銭報酬債権を支給し、銀行に対するこの金銭報酬債権の給付と引換えに、または、報酬等として金銭の払込みまたは現物出資財産の給付を要せずに退任または退職する日までの譲渡制限を付した、譲渡制限付株式を割り当てします。基準となる報酬基準額は、会長・頭取「1,310万円」、代表取締役専務執行役員「720万円」、取締役専務執行役員「690万円」、取締役常務執行役員「340万円」を上限額とし、支給します。

2 社外取締役

基本報酬である固定報酬のみにより構成されています。

3 取締役監査等委員

基本報酬である固定報酬のみにより構成されています。

報酬額の決定内容

取締役への報酬等に関する株主総会決議の内容は以下のとおりです。

1 取締役

年額 | 役員賞与を含め2億6,000万円以内
(うち、社外取締役2,000万円以内)
決議 | 2018年6月22日(定時株主総会)

2 監査等委員

年額 | 6,000万円以内
決議 | 2018年6月22日
(定時株主総会)

3 譲渡制限付株式報酬

年額 | 8,000万円以内
※(普通株式の総数は年間5万株以内)
決議 | 2024年6月26日(定時株主総会)

※2026年4月1日付株式分割後の株式数は年間20万株以内

対象役員の報酬実額

2025年度実績(総額)は下記のとおりです。

区分	対象人員	固定報酬	役員賞与	非金銭報酬等
対象役員	14名	1億7,000万円	2,700万円	2,900万円

支給人数には、2024年6月26日開催の株主総会で退任した取締役2名(監査等委員を除く)が含まれています。

役員等賠償責任保険契約の概要

当行は役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結し、被保険者が負担することになる役員勝訴時の争訟費用(普通保険約款)および株主代表訴訟以外の賠償請求における役員敗訴時の争訟費用・損害賠償金に加え、普通保険約款に付帯される株主代表訴訟特約により補償される株主代表訴訟における役員敗訴時の争訟費用・損害賠償金を、当該保険契約により填補することとしており、その保険料全額を当行が負担しています。当該保険契約の被保険者は、取締役および監査等委員会設置会社移行前(監査役会設置会社)における監査役で、既に退任している役員および保険契約の保険期間中に新たに選任される役員、死亡した役員の相続人も対象となります。

政策投資株式の保有状況

当行が保有する投資株式は、株価の値上がりや配当によって利益を得ることを目的として保有する「純投資」と、取引先との関係や地域経済との関連性などを考慮し、経営戦略および経済合理性等の観点から保有する「政策投資」に区分しています。

政策投資株式は、取引先および当行グループの中長期的な経済合理性や企業価値向上に必要とされる場合に限定して保有する方針としており、個別銘柄ごとに保有目的やリスク、資本コストとの比較、地域経済との関連性などを総合的に検証しています。2024年度の検証においては、大半の銘柄に保有の合理性が認められましたが、合理性が乏しいと判断した銘柄は取引先の理解を得たうえで、市場環境を考慮しながら売却を進めています。

2025年度末時点

区分	銘柄数	前期比		BS計上額 (億円)
		増加	減少	
上場株式	19	1	5	153
非上場株式	87	1	1	15

当行グループでは地球温暖化・気候変動問題への対応に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

- 1

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。
- 3

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。
- 6

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・運営

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。

2025年度の主な協議・報告事項

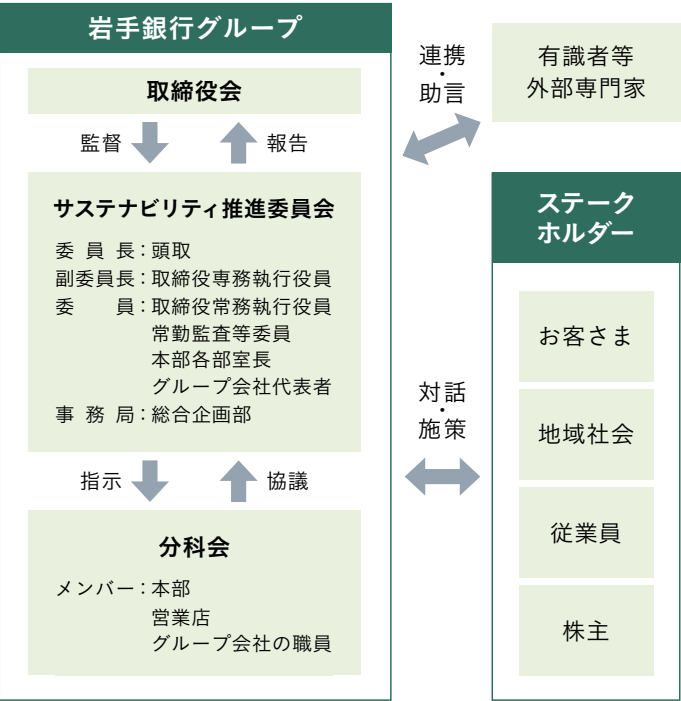
・中計施策

・温室効果ガス排出量の実績と削減に向けた取り組み

・シナリオ分析

・サステナブルファイナンスの実績

ほか



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な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	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。

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

長期ビジョンを実現していくにあたり、当行グループのサステナビリティ方針を踏まえ、成長分野と経営基盤という観点から5つのマテリアリティを特定しています **P41**。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。今後は重点戦略の進捗状況を管理し、PDCAサイクルを実践のうえ、ESG&SX経営を推進していきます。

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・慢性的物理的リスク

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り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	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 ・省エネ設備、再エネ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排出量可視化サービス ・ESGカルテ作成サービス ・いわぎん脱炭素経営支援サービス
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 ・J-クレジット仲介 ・寄付型定期預金(法人向け)

TOPICS

地域の自然環境保全に向けた取り組み

当行グループでは、「いわぎん30by30」や「いわぎん漆の郷」を通じ、地域と連携した体験学習や植樹活動により、生物多様性の保全と豊かな自然の継承に取り組んでいます。



親子で水生生物調査(いわぎん30by30)



漆の植樹活動(いわぎん漆の郷)

リスク管理

シナリオ分析の実施

TCFD提言に基づき一定の前提のもと、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、高度化・精緻化に努めています。

※移行リスク：低炭素経済への「移行」に関するリスク／物理的リスク：気候変動による「物理的」変化に関するリスク

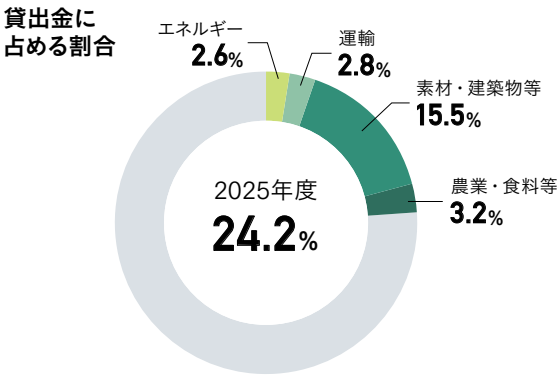
	移行リスク	物理的リスク
イベント	・原油価格高騰、電力需要増加 ・炭素税などの対価が発生、増加	100年に一度の洪水が今後25年以内に発生し、岩手県内の担保物件が毀損し、岩手県内法人が事業停止を余儀なくされる
シナリオ	2050年IEA（国際エネルギー機関）ネットゼロシナリオ（NZE）1.5℃を使用	IPCC（気候変動に関する政府間パネル）による4℃シナリオを使用
分析対象	貸出のある一般事業法人のうち、 ・エネルギーセクター（電力、石油、ガス、消耗燃料） ・自動車関連セクター（部品製造等を含む）	・岩手県内の担保取得建物が毀損 ・岩手県内法人が事業停止 ・当行保有店舗への被害
算定方法	対象セクターへの財務影響による与信費用の増加額を試算	洪水による不動産担保の毀損、事業停止の財務影響、当行店舗の毀損の総額を試算
与信コスト等影響額	最大 30 億円の増加 うち ・エネルギー 24億円（与信費用増加） ・自動車関連 6億円（与信費用増加）	最大 23 億円の増加 うち ・担保毀損・事業停止 21億円（与信費用増加） ・当行店舗毀損 2億円（簿価額減少）

炭素関連資産

炭素関連資産は、一般的に直接的または間接的な温室効果ガス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する資産を炭素関連資産と定義し、算出しています。取引先ごとに主たる業種に基づき、「エネルギー」、「運輸」、「素材・建築物」、「農業・食料・林産物」のセクターに分類しています。

セクター	2023	2024	2025
エネルギー	593	613	609
運輸	608	618	661
素材・建築物	2,899	3,196	3,605
農業・食料・林産物	685	717	749
炭素関連資産合計	4,787	5,145	5,626

※各年度末時点で各セクターに該当する法人および個人事業主向けの事業性貸出金の残高としています。



今後の対応方針

炭素関連資産については、GHG排出量（特にScope3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。

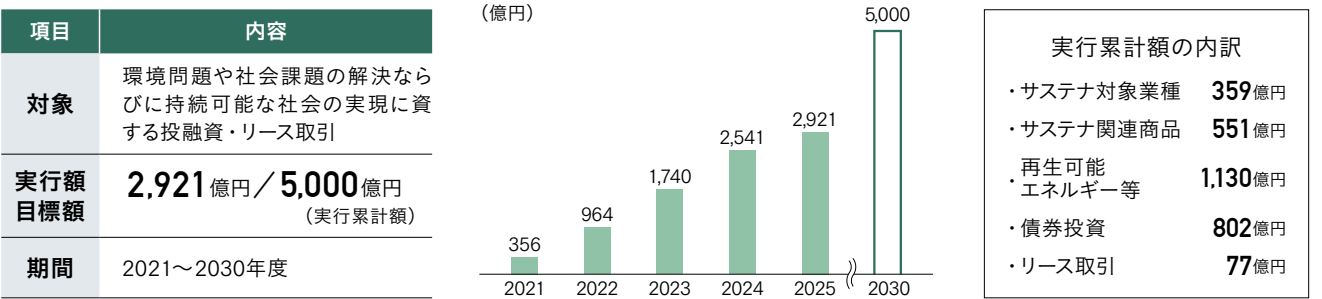
2024年度からは低圧電力を契約する店舗（44カ店）の再エネ電力への切り替えを実施しています。



指標と目標

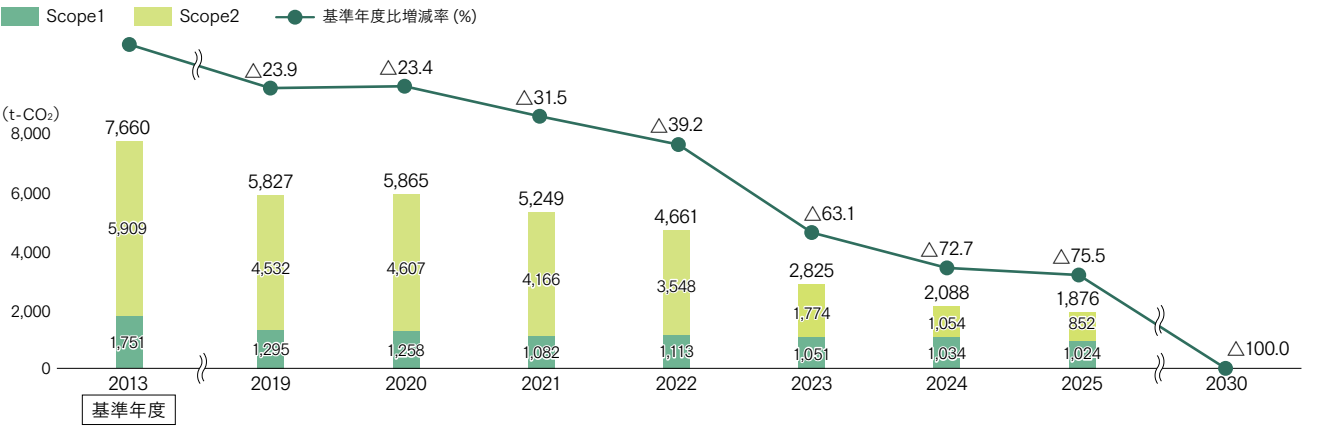
サステナブルファイナンス

当行では、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、融資等のファイナンスを通じて環境・社会課題の解決に貢献していくため、実行目標を設定し推進しています。



当行グループCO₂排出量の推移 (Scope1、2)

2025年度は、重油使用量の減少に加え、2024年10月に低圧電力の契約店舗（賃借店舗を除く）を再生可能エネルギープランへ切り替えた効果が通期で反映されたことから、Scope1、2の排出量は1,876t-CO₂となり、基準年度（2013年度）比約75%減となりました。



Scope3の状況

Scope3（サプライチェーン排出量）については、FE[※]が大半を占めています。2025年度については、投融資先の資金の調達額に占める当行の投融資残高が小さくなったことから、3,375,740t-CO₂（前年度比3%減）となりました。

※FE（ファイナンスド・エミッション）＝取引先の温室効果ガス排出量の積み上げ（Scope3カテゴリー15「投融資」）

Scope3（単位：t-CO ₂ ）	2024	2025
投融資（カテゴリー15）	3,483,580	3,375,740
エネルギー	896,937	883,826
運輸	172,005	149,521
素材・建築物等	1,053,982	1,045,585
農業・食料等	310,696	283,364
その他	977,521	941,049
住宅ローン	72,439	72,395

今後の取組方針

2030年度までのScope1、2ネットゼロ達成に向け、再生可能エネルギー電力の導入拡大、設備更新や省エネ化、車両の計画的な入れ替え等を進め、当行グループの排出量削減を着実に進めていきます。あわせて、Scope3についても、算定精度の向上を図るとともに、お取引先の脱炭素化支援を通じて、バリューチェーン全体での排出量削減に取り組んでいきます。さらに、秋田・岩手アライアンスの枠組みを活用した施策も検討していきます。

当行は、国内外のリスク動向を平時から注視し、脅威が顕在化する前に先手を打つプロアクティブな対応に努めています。主たる営業エリアである岩手・宮城・青森の3県は、2011年の東日本大震災発生以降、多くの自然災害を経験しています。想定を超える有事下において、組織を支えるのは手順書そのものではなく、判断の拠り所となる原則と現場の力であることを学びました。

近時のフロンティアAIの出現はサイバー攻撃の脅威を質的に変え、不正送金・特殊詐欺など金融犯罪の手口も高度化していますが、危機の様相は異なっても危機管理の要諦は通底しているというのが当行の考えです。私たちは、自然災害への対応で培った実践知と暗黙知を言語化し、共通の統治の枠組みとして次の世代に引き継ぎ、他地域に共有する取り組みを進めています。

地域銀行としてのレジリエンスを一層高め、お客さまの大切な資産と金融仲介機能を守り抜くことが、当行に課せられた責務であると考えています。

取締役専務執行役員(リスク管理担当役員) **菊地 文彦**

全体像と基本的な考え方

当行では、地域金融インフラとしての責務を踏まえ、リスクマネジメントを経営の最重要課題の一つと位置づけ、「平時の統合リスク管理」と「有事の危機対応ガバナンスおよびBCM(事業継続マネジメント)」を両輪とする態勢を整備しています。平時においては、様々なリスクを統合的に把握し、自己資本とのバランスを踏まえた適切なリスクテイクを行うことで、健全性と収益性の両立を図るとともに、国内外のリスク動向を注視し、環境の変化に先手を打つプロアクティブな管理に努めています。有事においては、何を最優先し、誰が判断するのかをあらかじめ定めた枠組みに基づき、判断の質とスピードを高めます。サイバーセキュリティやAML/CFT・金融犯罪対策などの重点領域は、平時の管理と有事対応を一体として高度化し、お客さまの財産保護と社会的信頼の維持に努めています。

統合リスク管理

「リスク管理基本規程」に基づき、計量可能なリスクを自己資本と対比しながら一体的に管理する統合リスク管理を行っています。信用リスク・市場リスク・流動性リスク・オペレーショナル・リスク等は各所管部門が管理を担い、リスク統括部が横断的に統括・集計しています。

取締役会および各種委員会では、リスク管理方針や限度額の設定、統合リスク量のモニタリングを通じて、経営戦略と整合的なリスクテイクが行われているかを継続的に確認しています。あわせて、フロンティアAIの出現のような環境変化も踏まえた「トップリスク」の特定・見直しと、統合ストレステストによる収益力・資本水準の検証を行い、その結果を事業ポートフォリオや資本政策に反映しています。

リスク管理態勢の基本方針

トップリスクの特定と認識の共有

金融・経済環境の変化、金融制度の変更、当行の戦略等に照らして影響の大きい重要なリスク(トップリスク)を特定し、組織全体で認識を共有の上で施策を実行

ストレス時対応力の強化

リスクの顕在化が経営に与える影響を分析のうえ(ストレステスト)、平時からアクションプランを検討し、危機時の意思決定プロセスや連携体制を明確化

PDCAサイクル

現状・要因分析、リスク量・リスクアセット等のリスク余力の提示などにより改善・見直しを実施し、リスク管理のPDCAサイクルを通じて適切なリスク対比リターンを獲得

2026年トップリスク

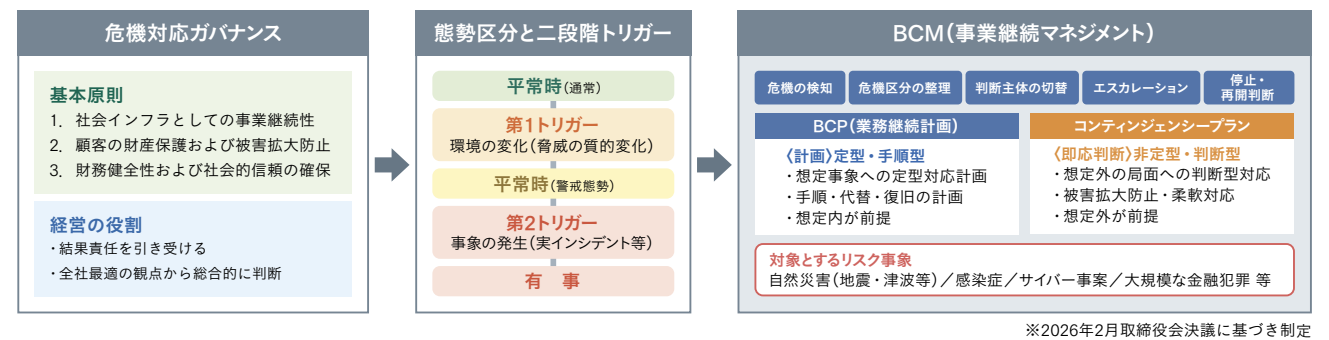
トップリスク	主な想定シナリオ
サイバー攻撃	・不正プログラム感染や情報セキュリティの脆弱性による業務停止、情報漏洩および信用の低下 ・AIを用いたサイバー攻撃の増加および高度化
地域経済の縮小	・人口減少、相続預金の県外流出等による取引基盤の縮小、資金需要の減退および預金流入の鈍化
景気低迷と市場不安定化	・地政学リスクの高まり、貿易競争の激化、ファンドの信用不安拡大および急激な金利上昇を背景としたスタグフレーション懸念と金融市場の不安定化
大規模自然災害	・地震や洪水などの自然災害による店舗の毀損、業務への影響および取引先業況悪化
コンダクトリスク	・役職員の不適切行為による信用毀損、ビジネス機会の喪失

当行が認識しているリスクの一部を記載しており、2025年度末時点において判断しています。

危機対応ガバナンス

有事における経営判断の在り方を明確にするため、2026年2月の取締役会決議により「危機対応ガバナンス」を制定しました。自然災害や感染症、サイバー事案、金融犯罪等の危機発生時に、情報が不完全で時間的制約が厳しい状況下でも、経営として何を最優先し、誰がどのように判断するのかを定める枠組みであり、経営は結果責任を引き受けながら、三つの基本原則のもと全社最適の観点から総合的な判断を行います。BCMは、危機対応ガバナンスを実務として機能させる基盤であり、BCP(業務継続計画)とコンティンジェンシープランを包含し、危機の検知から判断主体の切替、事業・サービスの停止・制限・再開判断までを一貫して管理します。組織の態勢は「平常時(通常・警戒態勢)」と「有事」に区分し、環境の変化(第1トリガー)と事象の発生(第2トリガー)の二段階で移行を判断します。2026年のフロンティアAIの出現に際しては、これを第1トリガーの発動と位置づけて警戒態勢へ移行し、BCPの改正など先手の対応を実施しました。

危機対応ガバナンスとBCM等の位置づけ

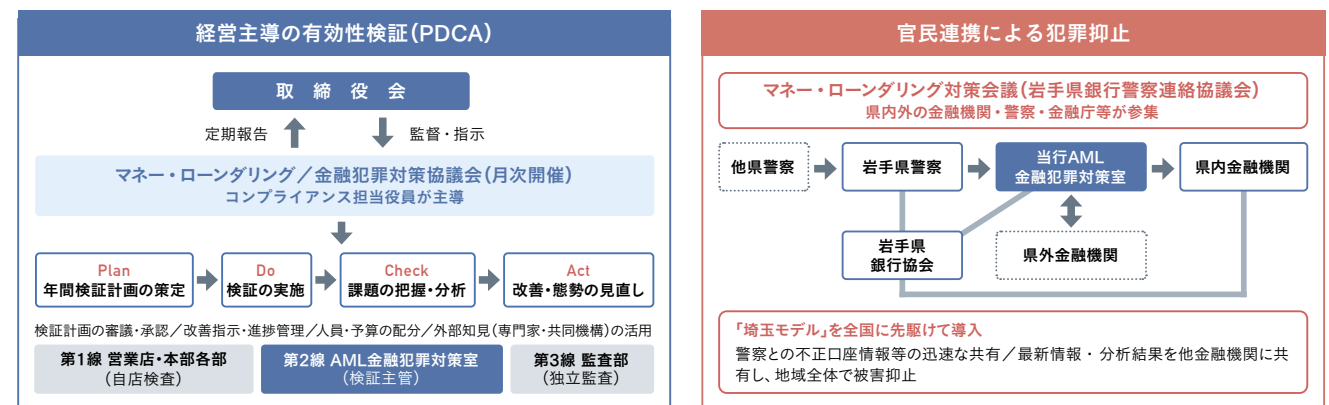


AML/CFT・金融犯罪

マネー・ロンダリング(AML)およびテロ資金供与対策(CFT)を、金融機関としての信頼を支える最重要の経営課題の一つと位置づけ、FATF勧告等の国際基準を踏まえたリスクベース・アプローチに基づき、態勢の整備と有効性検証を経営主導で進めています。専従スタッフによる「AML金融犯罪対策室」を設置し、顧客管理(KYC)、取引モニタリング、疑わしい取引の届出、役職員への研修等を一体的に運用し、岩手県内および他県との業界横断の情報連携を促進するハブとしての機能を担っています。コンプライアンス担当役員が主導する「マネー・ロンダリング/金融犯罪対策協議会」を月次で開催して部門横断で対策の有効性を検証し、内容を定期的に取締役会に報告・協議することで、経営レベルでPDCAを回しています。

特殊詐欺やSNS型投資・ロマンス詐欺など地域に深刻な影響を及ぼす金融犯罪については、埼玉県下の関係機関の協力のもと、警察と金融機関が不正口座情報等を速やかに共有する「埼玉モデル」を全国に先駆けて導入しました。岩手県警察および県内金融機関との情報連携体制を構築し、AIスコアリングによるモニタリング高度化を進めており、この連携を他地域の模範となる水準へ高めていく気概で犯罪抑止に取り組んでいます。あわせて、在留外国人の受入事業者・団体と連携し、在留期限の更新手続き等の厳格な管理を通じて「なりすまし」等の防止策を講じているほか、ボイスフィッシング等の法人を狙った金融犯罪に対しては、経済団体等を通じた速やかな情報伝達により被害の未然防止に努めています。

警察との連携による特殊詐欺被害への対策(スキーム図)





システム部長
鈴木 正隆

2025年度は、サイバー攻撃の高度化・複雑化を踏まえ、端末対策の強化、アラート監視サービスの導入、ログ管理の整備、メールセキュリティの強化を進めました。あわせて、金融庁主催演習への参加、標的型メール訓練、全職員向け勉強会を通じて、組織全体の対応力向上とセキュリティ意識の醸成に取り組みました。また、サイバーセキュリティ基本方針の策定や関連ルールの整備を進め、経営陣の関与のもと、管理態勢強化に向けた基盤を整備しました。

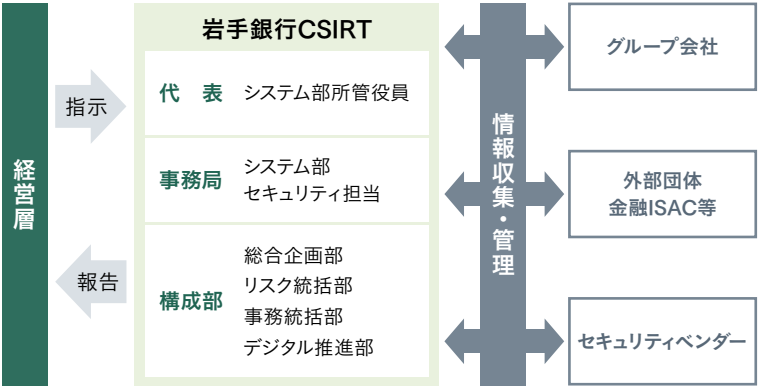
2026年度は、新たな中期経営計画に基づき、各部門がそれぞれの役割を果たす体制の定着を図るとともに、リスク管理や監視体制の充実、診断・訓練の強化、委託先を含めた管理の高度化を重点的に進めてまいります。今後も継続的な改善を重ね、事業継続と信頼性の向上を通じて、安定的な業務運営とステークホルダーからの信頼確保に努めてまいります。

管理体制／他機関との協力体制

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、当行、青森みちのく銀行、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システムの共同利用、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-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

2025年度の主な実施施策

施策区分	主な内容
技術的対策	EDR※の利用拡大、アラート監視サービスの導入、メールセキュリティ強化、統合ログ管理システムの整備
情報連携	外部団体との情報共有、行内CSIRT活動、業界横断の連携組織への参加
演習・訓練	金融庁主催演習への参加、共同センター訓練への参加
人材育成・教育	全職員向け勉強会、標的型メール訓練、経営層を含むセキュリティ情報発信・外部セミナー参加
管理態勢整備	サイバーセキュリティ基本方針の策定、関連規程の整備、サードパーティ管理やリスクチェック体制の検討・強化

※Endpoint Detection and Response = セキュリティ対策製品

サイバーセキュリティ基本方針

当行グループは、サイバー攻撃による業務中断や情報漏えいを、お客さまの利益を害し金融システム全体にも影響を与え得る重大なリスクと認識し、サイバーセキュリティを経営上の重要課題として位置づけています。2024年10月に公表された金融庁「金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン」を踏まえ、2026年4月に「サイバーセキュリティ基本方針」を制定しました。本方針のもと、取締役会・経営陣が主体的に関与し、ガバナンス、体制整備、技術的対策、人材育成を一体として進めています。また、有事の際には危機対応ガバナンスおよびBCM(事業継続マネジメント)に基づき、インシデントの検知から封じ込め、復旧・再発防止までを迅速かつ一貫して行うことで、お客さまが安心してサービスをご利用いただける環境の維持に努めています。

サイバーセキュリティ基本方針 (2026年4月1日策定)

基本方針	内 容
1. 経営課題としての認識	・サイバーセキュリティは経営上の重要課題であり、経営者は常に最新動向を把握し、積極的なサイバーセキュリティ経営を行います。 ・経営者はサイバーリスクを「トップリスク」の一つとして捉え、経営者がリーダーシップを発揮し、社会やお客さまの安心・安全のため、継続的な改善活動に取り組んでまいります。具体的には、経営者はサイバーセキュリティ管理態勢の構築全般に責任を有し、定期的に対応状況を確認の上、十分な検証、改善を行います。
2. 経営方針の策定と意思表明	・サイバー攻撃の予防・防御に加え、インシデント発生時の検知・対応・復旧までの指針を策定し、早期回復に向けた事業継続計画(BCP)を整備します。 ・グループ会社を含むサイバーインシデント対応チーム(CSIRT)を設置し、平時の訓練・演習と、有事の速やかな対応体制を整えます。
3. 社内外体制の構築・対策の実施	・サイバーセキュリティ態勢整備に必要な予算と人材を確保し、担当部署を中心に計画的にサイバーセキュリティ対策を実施します。 ・全役職員の継続的な教育と訓練を行い、サイバーセキュリティに係る知見の強化、インシデント対応の高度化を行うとともに、専門人材の採用を含む計画的な人材育成・配置を行います。 ・取引先・委託先・クラウド事業者など、サプライチェーン全体のセキュリティ水準向上に取り組みます。 ・内部監査を通じて、サイバーセキュリティ対策の有効性を高め、継続的に改善します。
4. 対策を講じたシステムやサービスの提供	・システム・サービスの開発・設計・製造・提供をはじめとする様々な事業活動においてサイバーセキュリティ対策を実施し、お客さまが安心してサービスを利用できる環境を提供します。 ・お客さまに向けた注意喚起をわかりやすく伝え、安心してご利用いただけるよう支援します。
5. 安心・安全なエコシステムの構築への貢献	・金融庁をはじめとする関係当局、業界団体、金融ISAC、JPCERT/CCと連携のもと情報共有や注意喚起、情報提供を適時適切に行い、社会やサプライチェーン全体の安全性向上に貢献します。 ・サイバーセキュリティにかかわる法規制を遵守し、関係主体等(お客さま、地域社会、株主、当局等)からの要求事項への対応に努めます。

教育／訓練

当行では、全役職員を対象にセキュリティポリシーに基づく研修を定期的に行っているほか、行職員のうちメールアドレス保有者全員を対象に不審メール訓練を毎年実施し、サイバーセキュリティに関するリテラシー向上に取り組んでいます。

また万が一、緊急事態が発生したとしても、迅速・スムーズな対応を実施するため、金融庁主催サイバーセキュリティ演習「Delta Wall 2025」に参加し、ガバナンス・初動対応・顧客対応・封じ込め・根絶などの評価観点で、いずれも業態平均を上回る評価を得ました。一方で、復旧計画の具体化などに改善余地があると認識しており、インシデント対応フローや手順書の見直し、ツール導入等の改善を進めています。今後も、最新の脅威や攻撃手法に関する情報収集を継続するとともに、多様なシナリオを想定した演習・訓練を重ねることで、実効性の高いインシデント対応態勢の維持・向上に努めてまいります。



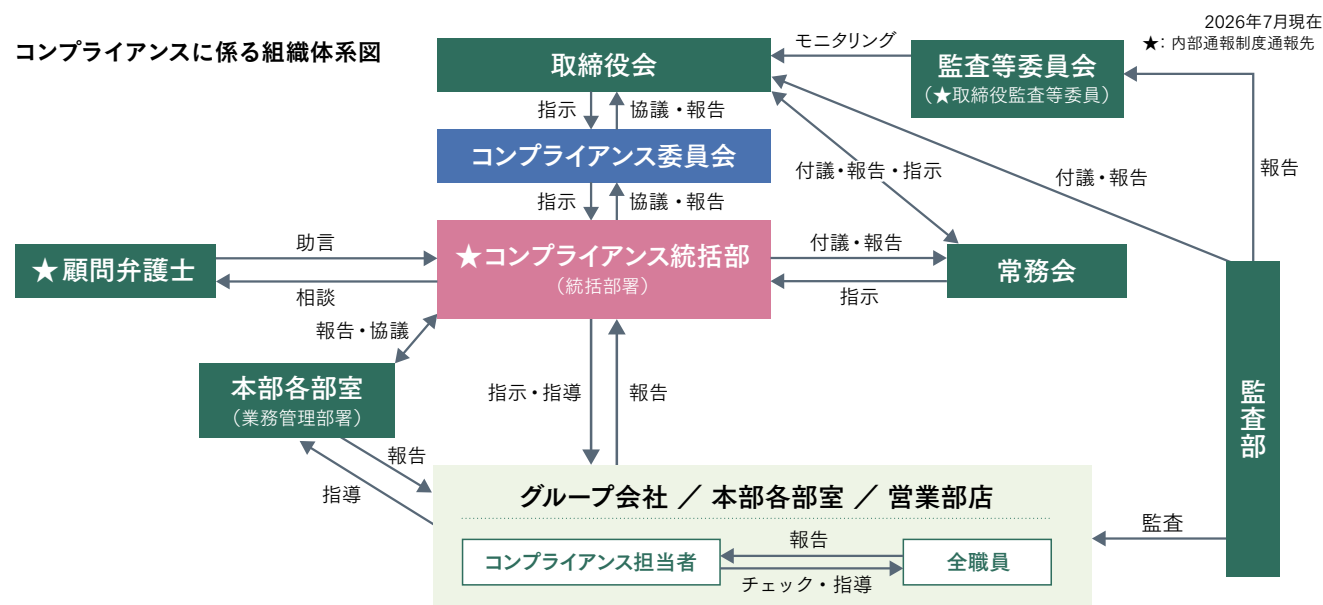
基本的な考え方

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德律として「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一つと位置づけ、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、コンプライアンス統括部におい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。



具体的な取り組み

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。

反社会的勢力の排除

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。

カスタマーハラスメントへの対応

カスタマーハラスメントは深刻な社会問題となっており、当行においても該当すると思われる事例が発生しています。そのなかで、すべての職員が安心して働くことができる健全な職場環境を維持すること、そして、来店されるお客さまも安全・安心にご利用いただくことを目的として、2024年10月にカスタマーハラスメントへの対応方針を策定しました。具体的な対象行為は下記のとおりですが、カスタマーハラスメントを行う顧客に対しては、毅然とした態度で組織的に対応します。また、専用の相談窓口を設置するとともに、職員が被害を受けた場合、速やかにケアを行うなど、職場環境体制の整備も行っています。

具体的なハラスメント行為	・殴る蹴る等の暴行や傷害、物を壊したり投げつける等の暴力的行為 ・脅迫的、威嚇的な言動 ・大声での恫喝・罵声・暴言の繰り返しや、侮辱的または名誉を棄損する言動 ・長時間にわたり居座る、電話を続ける行為や時間の拘束、業務に支障を及ぼす行為 ・頻繁に来店したり度重なる電話により、何度も苦情を申し立てる行為 ・役職員へのわいせつ行為やつきまとい等のセクハラ行為 ・役職員を自宅などに呼びつけ、長時間拘束する等の行為 ・SNSやインターネット上での誹謗中傷やプライバシーを侵害する行為 ・文書等での謝罪や土下座を強要する行為 ・制度上や法令上対応できないことを要求したり、正当な理由なく過度な要求をする行為 ・そのほか、上記に準ずる迷惑行為
--------------	---

「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」(2024年9月26日改訂)を採択するとともに、各原則(注記を含みます。)に対応した取組内容および具体的施策を定めた「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を、2025年9月10日に改正いたしました。

また、本方針のさらなる浸透および実効性の向上を図るため、実務上の留意事項等を取りまとめた営業担当者向けマニュアルを整備するとともに、勉強会を継続的に実施し、「お客さま本位の業務運営」の定着に向け、役職員に対する周知徹底に努めております。

職業倫理およびコンプライアンスに関する研修の実施

当行は、役職員の職業倫理観およびコンプライアンス意識の向上を図るため、毎月テーマを定めた「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」を実施しております。これらの研修を通じて、お客さまに対し誠実かつ公正に業務を遂行する態勢の強化に努めております。

アフターケアに関する取り組み

1. 相場急変時のアフターケア

当行では、市場動向の急変により投資信託の基準価額に大きな影響が生じた場合、お客さまに対し、適時適切なアフターケアを実施する態勢を整備しております。

2. 特定保険契約先へのアフターケア

当行では、生命保険協会が定めるガイドラインに基づき、「特定保険契約(外貨建保険等)」をご契約いただいているお客さまに対し、適切なアフターケアを実施する態勢を整備しております。

3. お客さまの取引実態の把握

当行では、取引データ(損益状況、取引回数、手数料等)を活用し、お客さまへのご連絡や投資意向等の確認を通じて、取引実態の把握に努める態勢を整備しております。

アフターフォロー基準

ご高齢で、過去半年間ご連絡を取っていないお客さま
一定額以上の金融商品を保有し、過去1年間ご連絡を取っていないお客さま
投資信託の評価損が15%以上で、過去半年間ご連絡を取っていないお客さま
前月に乗換取引(90日内の換金と購入)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

以下については、当行HPに掲載しています。

- ・個人情報保護について
- ・お客さま本位の業務運営に関する取組方針
- ・当行の勧誘方針関連
- ・カスタマーハラスメントへの対応方針

当行HP▶
<https://www.iwatebank.co.jp/>



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。

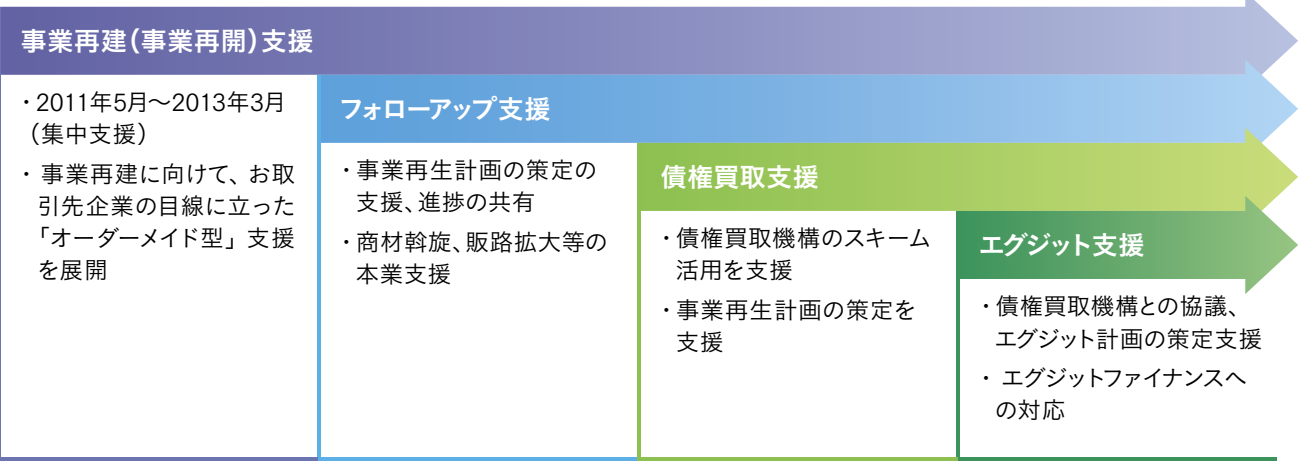
東日本大震災から10年以上が経過し、債権買取機構のスキームを活用したお取引先企業に対するエグジット※支援へ移行しており、お取引先企業の再生局面に合わせた支援を継続していきます。

※ **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 (2026年3月末)

活動の成果	先数	金額
経営計画策定完了数	885先	—
各種震災関連ファンドの取組	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	49先	28億円

復興再生支援チームの活動



支援事例

九戸郡洋野町できのこの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。

こうしたなか、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、商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

震災経験を通じた当行のBCP(業務継続計画)変化

未曾有の被害となった東日本大震災の発生から10年以上が経過しましたが、直接被害を受け、復旧・復興に対峙してきた当行にとって、震災発生時の対応や業務継続に向けた活動は、決して「風化させてはならない記憶」と捉え、緊急時対応の見直しや業務継続に向けた意識醸成に活用しています。

震災による当行の被害状況

人的被害	死者	パート職員1名、賄い2名
	負傷者	行員1名
建物・設備被害	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)
その他	流出現金	3,800万円



高田支店



大槌支店

震災対応の振り返り

改善すべき点

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整備の充実。特に、通信手段は、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。情報が得られない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権限移譲を明確かつ具体的に示す必要がある。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という営業店の認識との温度差

機能した点

項目	内容
生命の安全最優先	緊急時対策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、業務継続に必要な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なか、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

その後のBCP変化

項目		震災前	震災後(現在)
ハード面	通信機器の整備(衛星電話配置)	5カ所	34カ所
	自家発電装置の拡充	32カ所	61カ所
	非常用備品の見直し	非常食用食飲料 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



05

パフォーマンス

CONTENTS

- 111 財務データ
- 113 非財務データ

貸出金（期末残高）



預金（期末残高）



単位：百万円

損益サマリ	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
経常収益	41,485	41,954	43,713	40,266	40,209	39,124	42,058	38,668	43,704	71,585
業務粗利益	33,312	32,097	32,075	31,639	30,331	30,108	24,611	30,064	33,515	21,247
資金利益	30,321	29,993	29,756	29,033	27,425	27,154	26,468	27,963	31,599	37,448
うち貸出金利息	18,256	17,788	17,605	17,269	17,336	17,266	17,359	18,202	21,079	27,704
うち有価証券利息配当金	13,489	13,406	13,325	12,783	10,872	10,182	9,388	10,086	12,463	16,096
役務取引等利益	3,999	3,718	3,845	3,802	3,402	3,879	4,278	4,627	4,645	4,350
その他業務利益	△ 1,009	△ 1,614	△ 1,525	△ 1,199	△ 496	△ 925	△ 6,135	△ 2,525	△ 2,729	△ 20,551
うち国債等債券損益	△ 1,009	△ 1,487	△ 1,025	△ 648	△ 630	△ 962	△ 5,447	△ 1,210	△ 1,505	△ 19,581
経費	26,223	26,151	25,370	24,806	23,933	23,316	22,494	22,857	23,326	24,115
コア業務純益	8,098	7,432	7,731	7,481	7,028	7,754	7,564	8,417	11,695	16,713
株式等関係損益	1,149	2,260	4,070	352	3,288	2,506	4,973	893	6	16,713
経常利益	7,507	8,017	6,418	5,250	5,545	8,124	6,068	6,625	9,549	12,713
当期純利益(単体)	5,618	5,474	4,469	3,810	2,532	4,934	5,107	4,068	6,868	8,974
与信関係費用	429	209	4,134	1,670	4,218	1,082	1,165	1,594	800	1,350
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	10,159	5,520	4,186	3,784	2,896	4,126	5,381	4,225	6,976	8,919

貸借対照表サマリ(期末残高)	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
資産の部合計	3,549,926	3,554,548	3,507,706	3,485,152	3,838,835	3,918,950	3,817,982	3,925,139	3,797,059	3,906,351
貸出金	1,706,665	1,755,954	1,799,308	1,820,361	1,904,305	1,950,020	2,018,201	2,099,334	2,206,680	2,323,788
中小企業向け	521,337	560,681	591,726	621,596	688,979	671,938	694,651	718,682	783,774	853,856
個人向け	379,550	394,696	416,042	439,591	472,991	504,145	521,065	535,668	551,887	563,052
有価証券	1,347,074	1,301,577	1,221,926	1,203,099	1,191,039	1,153,075	1,076,176	1,142,176	1,196,970	1,135,607
負債の部合計	3,356,003	3,356,142	3,311,388	3,301,338	3,643,137	3,729,841	3,637,409	3,732,741	3,619,950	3,721,610
預金等	3,279,780	3,289,147	3,226,869	3,210,597	3,424,535	3,453,078	3,441,504	3,485,246	3,422,275	3,463,887
純資産の部合計	193,923	198,405	196,317	183,813	195,697	189,108	180,572	192,398	177,109	184,740
株主資本合計	155,732	159,951	163,202	164,795	166,203	169,609	173,206	175,059	180,537	186,867
評価・換算差額等合計	38,034	38,250	32,906	18,793	29,241	19,206	7,163	17,118	△ 3,496	△ 2,194

経営指標等	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
OHR(％)(単体)	76.40	77.86	76.64	76.82	77.30	75.04	74.83	73.08	66.60	59.06
ROE(％)(連結、株主資本ベース)	6.49	3.37	2.49	2.22	1.68	2.37	3.04	2.35	3.74	4.70
自己資本比率(％)(連結)※	12.77	12.52	12.24	12.10	11.83	11.62	11.64	11.29	11.39	11.17
1株当たり純資産額(円)(連結)	11,075.21	11,346.27	11,204.80	10,644.26	11,445.57	11,166.79	10,664.54	11,673.60	10,733.37	2,820.16
1株当たり当期純利益(円)(連結)	567.99	308.69	233.71	212.49	164.64	235.91	310.35	245.96	406.86	129.40
1株当たり配当額(円)	70.00	70.00	70.00	70.00	60.00	80.00	90.00	80.00	125.00	208.00
配当性向(％)(連結)	12.32	22.67	29.95	32.94	36.44	33.91	28.99	32.52	30.72	40.18

※ 2024より、パーゼルⅢ最終化を適用しています。

環境 Environment		単位	2021	2022	2023	2024	2025
1 エネルギー	電力使用量	千kWh	7,890	7,271	7,043	6,825	7,013
	ガソリン使用量	kl	170	196	164	168	177
	灯油使用量	kl	138	147	159	139	136
	ガス使用量	m ³	75	66	81	76	81
2 資源	廃棄物発生量	t	186	181	171	168	156
	うち 最終処分	t	33	32	28	28	31
	うち 再資源化	t	153	149	143	140	125
3 温室効果ガス排出	Scope1(直接排出)	t-CO ₂	1,082	1,113	1,051	1,034	1,024
	Scope2(間接排出)	t-CO ₂	4,166	3,548	1,774	1,054	852
	Scope3(サプライチェーン)	t-CO ₂	1,450,817	1,524,234	1,322,406	3,496,377	3,385,655
	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	8,966	5,385
	うち カテゴリー2(資本財)	t-CO ₂	5,563	1,503	1,829	2,188	2,639
	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	668	631
	うち カテゴリー4(輸送、配送 上流)	t-CO ₂	249	219	248	237	236
	うち カテゴリー5(事業から出る廃棄物)	t-CO ₂	47	43	30	18	15
	うち カテゴリー6(出張)	t-CO ₂	108	135	167	190	258
	うち カテゴリー7(通勤)	t-CO ₂	553	536	557	530	751
	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	3,483,580	3,375,740
	Scope1+2	t-CO ₂	5,249	4,661	2,825	2,088	1,876
	Scope1+2+3	t-CO ₂	1,456,065	1,528,895	1,325,231	3,498,465	3,387,531

※2023より、Scope3のうちカテゴリー15の算出方法を見直しています。

社会 Social		単位	2021	2022	2023	2024	2025
1 ダイバーシティ	従業員数(在籍ベース)	人	2,055	2,010	1,965	1,920	1,905
	行員	人	1,459	1,421	1,371	1,347	1,332
	うち 男性	人	924	892	861	829	811
	うち 女性	人	535	529	510	518	521
	嘱託	人	176	169	164	153	148
	うち 男性	人	73	69	62	53	45
	うち 女性	人	103	100	102	100	103
	パート	人	420	420	430	420	425
	うち 男性	人	13	14	22	30	38
	うち 女性	人	407	406	408	390	387
	平均年齢	歳	38.2	38.5	38.9	39.2	39.5
	平均勤続年数	年	16.1	16.4	16.8	16.9	17.2
	うち 男性	年	17.6	18.0	18.3	18.7	19.0
	うち 女性	年	13.5	13.8	13.9	14.2	14.3
	平均年間給与	千円	—	5,135	5,108	5,380	5,588
	うち 男性	千円	—	6,963	7,202	7,515	7,725
	うち 女性	千円	—	3,586	3,158	3,369	3,588
	男女賃金差異	%	—	51.5	43.8	44.8	46.5
	正規労働者	%	—	—	58.5	59.2	62.2
	非正規労働者	%	—	—	55.4	59.1	61.5
	採用人員	人	64	58	61	63	71
	新卒採用者	人	62	54	58	56	51
	うち 男性	人	31	24	27	29	26
	うち 女性	人	31	30	31	27	25

2 人的資本	中途採用者	人	2	4	3	7	20
	うち 男性	人	1	1	0	0	8
	うち 女性	人	1	3	3	7	12
	再雇用制度利用者	人	14	13	11	8	10
	障がい者雇用率	%	1.9	2.1	2.2	2.2	2.6
	自己都合退職者数	人	55	63	58	49	42
	自己都合退職率	%	66.3	61.8	65.9	70	66.7
	役席者数合計	人	682	676	673	657	658
	うち 男性	人	582	575	565	547	536
	うち 女性	人	100	101	108	110	122
	女性役席者比率	%	14.6	14.9	16.0	16.7	18.5
	管理職数	人	—	435	441	289	298
	うち 男性	人	—	405	403	267	261
	うち 女性	人	—	30	38	22	37
	女性管理職比率	%	—	6.9	8.6	7.6	12.4
	育児休業取得率	%	65.5	103.4	108.9	102.5	102.0
	うち 男性	%	34.5	100.0	108.3	110.5	100.0
	うち 女性	%	96.6	107.7	109.5	95.2	104.5
	育児休業平均取得日数	日	312.63	122.2	243	188.6	170.3
	うち 男性	日	21.9	5.9	8.3	11.3	13.6
	うち 女性	日	416.46	354.8	399.4	374.4	389.6
3 社会貢献	介護休業取得者数	人	—	—	0	1	0
	平均法定外労働時間数	分/月	242	225	208	232	275
	副業認定制度利用人数	人	17	17	16	16	21
	人材育成投資状況	千円	55,816	61,713	80,442	99,063	100,917
	年間総研修時間	時間	17,726	18,901	26,133	34,882	30,554
	行員1人あたりの研修時間	時間	13	14	19	26	24
	研修参加人数(のべ)	人	780	1,277	2,100	2,720	2,099
	行内公募制度利用人数	人	22	27	27	27	23
	公的資格者数	人	89	105	110	255	274
	公認会計士	人	2	2	1	1	1
	中小企業診断士	人	22	25	29	30	26
	証券アナリスト	人	18	19	17	17	18
	FP1級	人	39	49	51	53	50
	情報処理安全確保支援士	人	—	—	—	6	8
	応用情報技術者	人	8	10	12	15	18
	ITパスポート	人	—	—	—	133	153
	新入行員の人件費	千円	—	—	172,339	176,723	166,009
	採用活動費用	千円	12,624	16,961	15,332	18,088	32,984
	CSR関連費用	千円	24,304	31,475	31,661	43,542	53,141
	金融教育等受講者数	人	602	533	1,405	2,216	1,746
	赤レンガ館入館者数	人	34,376	83,920	196,372	206,122	205,995
	うち ホール利用件数	件	17	32	40	49	40

ガバナンス Governance		単位	2021	2022	2023	2024	2025
1 コーポレートガバナンス	取締役人数	人	10	10	10	8	8
	うち 社外取締役	人	3	3	3	3	3
	監査等委員人数	人	5	5	5	4	4
	うち 社外監査等委員	人	3	3	3	3	3
	女性取締役の人数	人	2	2	2	2	2
2 コンプライアンス	役員のうち女性比率	%	13.3	13.3	13.3	16.7	16.7
	取締役会平均出席率	%	98.6	99.5	96.2	95.5	98.8
	お客さま相談センターへの相談件数	件	2,628	2,920	3,192	1,919	2,214
	うち 電話相談	件	1,593	2,040	2,380	1,339	1,690
	うち お客さまカード	件	101	100	70	47	39
	うち HPでの問合せ	件	934	780	742	533	485
	社内外通報受付件数(ホットライン)	件	2	1	2	1	4