



02

提供する価値

選ばれる会社であり続けるために、
私たちはどうすべきか

CFO MESSAGE	25
価値創造プロセス	31
マテリアリティ	33
競争優位の源泉（強み）	35
ステークホルダーとのコミュニケーション	37
特集① 地域とともにⅠ ～地域とともに歩むトップインタビュー～	39
特集② 地域とともにⅡ ～出資先と描く成長ストーリー～	43

CFO MESSAGE

いよぎんホールディングス
代表取締役副社長 グループCFO
(伊予銀行 取締役副頭取)

長田 浩

地域経済の発展に貢献するための健全性を確保しながら、
積極的な株主還元、成長に向けた資本の有効活用を通じて、
持続的な企業価値向上を目指します。

1.財務の基本方針について

当社グループは、地域に根差した金融機関グループとして、グループ企業理念の存在意義「潤いと活力ある地域の明日を創る」のとおり、地域経済の発展に貢献し続ける企業でありたいと考えています。そのために、いかなる経済・市場環境においても地域経済を支えることのできる「健全性」、地域とともに持続的な企業価値の向上を成し遂げていく「成長性」、ステークホルダーの皆さまの長期的な利益の最大化に資する「配当・還元方針」、これらの最適なバランスを保つことが、財務戦略として目指すべき方向性であると認識しています。

そのバランスを前提に置いたうえで、「金利のある世界」における適切なポートフォリオマネジメントやスピーディな経営戦略の遂行による持続的な利益成長、および当社の所要資本を念頭に置いた機動的な資本コントロールにより、ROEの向上を目指してまいります。また、ステークホルダーの皆さまとの対話の量・質をより一層充実させることによる資本コストの低減を通じて、さらなる企業価値の向上に取り組んでまいります。

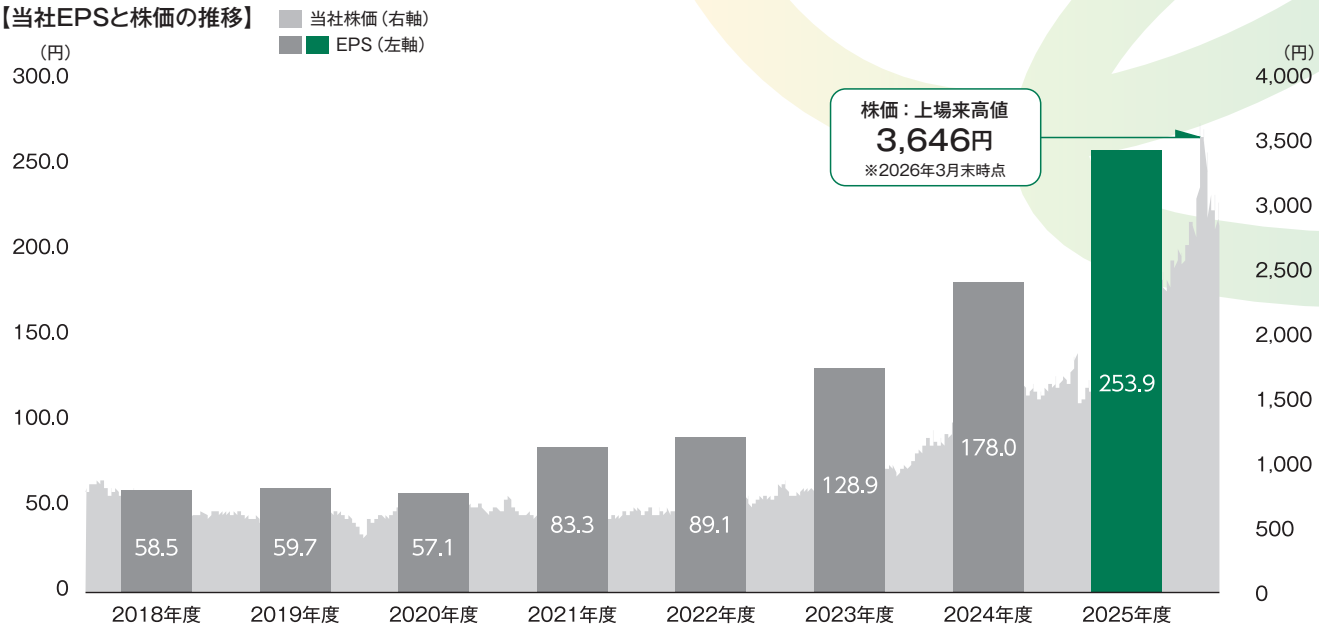
2. 2025年度業績の振り返り

2025年度は、運用残高の増強に加え、国内市場金利の上昇を利鞘拡大につなげたことによる資金利益の増加、デリバティブも活用したコンサルティング強化による非資金利益の増加により、連結コア業務粗利益は2024年度実績を大きく上回る1,315億円となりました。

こうしたコア業務粗利益の堅調な増加に加えて、持続的な成長に向けた戦略投資を積極化しつつも、前年度における次期基幹系システム更改プロジェクトの中止に伴う一時的なコストの剥落に伴い経費が減少したことや、政策保有株式を含む有価証券の相場動向を捉えた売却等により、親会社株主に帰属する当期純利益は742億円となり、過去最高益を計上しました。

なお、当社は、近年、金利上昇等の外部環境の好転、中期経営計画における成長戦略の実現により、安定的な利益成長が続いています。その結果、右ページの図表のとおり、当社の1株当たり純利益（EPS）は堅調な増加が続いており、それが当社株価の上昇にもつながっていると認識しています。

【2025年度 業績の概要】				（億円）	
	2024年度	2025年度	前年度比		
連結コア業務粗利益	1,093	1,315	+222		
経費	683	639	▲44		
連結コア業務純益	410	676	+266		
信用コスト	18	78	+60		
有価証券関係損益	328	365	+37		
経常利益	750	992	+242		
親会社株主に帰属する当期純利益	533	742	+209		
連結ROE	6.48%	8.83%	+2.35%		



3. 2026年度の業績見通し

2026年度は、不確実性の高い経済・市場環境が想定されますが、国内金利の継続的な上昇を見込んでおり、その前提のもと、金利上昇を捉えた預貸金利回り差の拡大、および機動的なポートフォリオマネジメントにより、トップラインの採算性向上を図ることとしています。また、今中計で掲げる政策保有株式の縮減計画を踏まえ、引き続き堅調な有価証券関係損益の計上を見込んでおり、親会社株主に帰属する当期純利益は2025年度実績をさらに上回る770億円の水準を目指していきます。

この計画に基づき、2026年5月に開示したとおり、今中計の経営指標（経済インパクト）のうち、2026年度の「親会社株主に帰属する当期純利益」を770億円、「連結ROE」を8.5%以上、「連結コアOHR」を48%程度に、それぞれ上方修正しています。

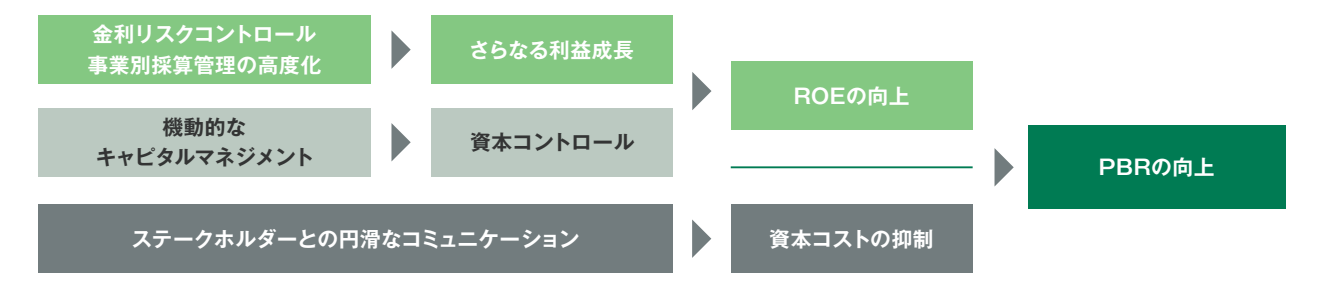
これは、当期純利益は過去最高益となった2025年度実績をさらに上回り、連結ROEも2025年度に上方修正した7%を大きく上回るチャレンジングな水準ですが、円金利の上昇をはじめとする外部環境の好転をしっかりと当社グループの採算性向上につなげるとともに、お客さま起点のコンサルティングをグループ一体で強化していくことで、達成を目指していきます。

【2024年度中期経営計画 経営指標（変更項目を抜粋）】

	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 計画	2026年度 修正計画
連結ROE	6.48%	8.83%	7.00%	8.5%以上
親会社株主に帰属する当期純利益	533億円	742億円	580億円	770億円
連結コアOHR	62.50%	48.59%	50%程度	48%程度

4. 企業価値向上に向けた対応

企業価値の向上のためには、「ROEの向上」「資本コストの抑制」の双方に対してしっかりと取り組み、その結果として資本コストを上回るROEを確保することが重要であると考えています。当社グループにおけるそれぞれの取り組みについてご説明いたします。



さらなる利益成長に向けて① 適切な金利リスクコントロール・ポートフォリオマネジメント

当社グループでは、さらなる利益成長の観点から、適切な金利リスクマネジメントを実施しています。今中計期間においては「金利のある世界」への回帰が進んでおり、今後も緩やかながら継続的な国内金利の上昇を見込んでいます。

そのなかで、当社グループの邦貨ポートフォリオにおける貸出金は、約60%が1年以内に金利更改や期日を迎える取引です。また、有価証券においては円金利リスクテイクに抑制的に取り組んでいることに加え、約6,500億円の円金利ヘッジスワップを過去から段階的に実施しています。さらに、調達サイドにおいても、長期安定的なリレーションに基づく粘着性の高い預金が大部分を占めており、運用・調達両面から円金利上昇に十分に備えたポートフォリオを構築しています。

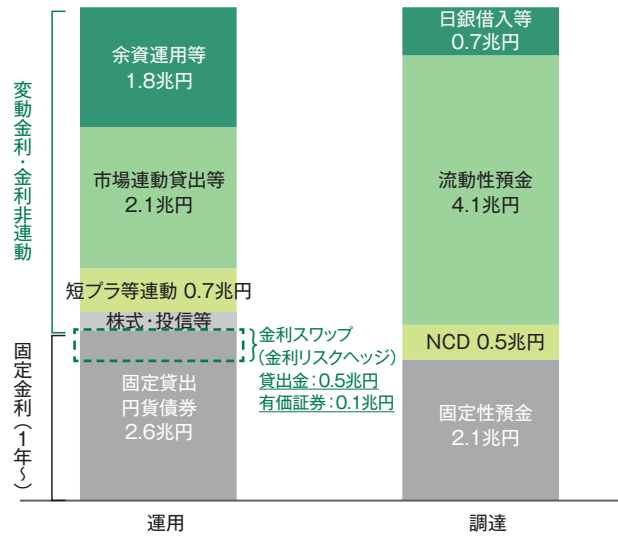
今後の金利見通しに関しては、高水準のインフレ等を背景に、中立金利を意識した利上げが進められていくとみており、ターミナルレートとしては1.50%程度を想定しています。金利上昇に備えた当社グループのバランスシートの構成に基づけば、政策金利1.50%までの円金利の上昇により、政策金利が0.75%の前提と比較して、将来的には210億円程度の増益につながると見込んでおり、円金利の上昇は当社にとってプラスの影響が大きいと考えています。

今後も、不透明な経済環境が想定されますが、引き続き適切な円金利リスクのコントロールを実施し、収益の極大化を進めていきます。

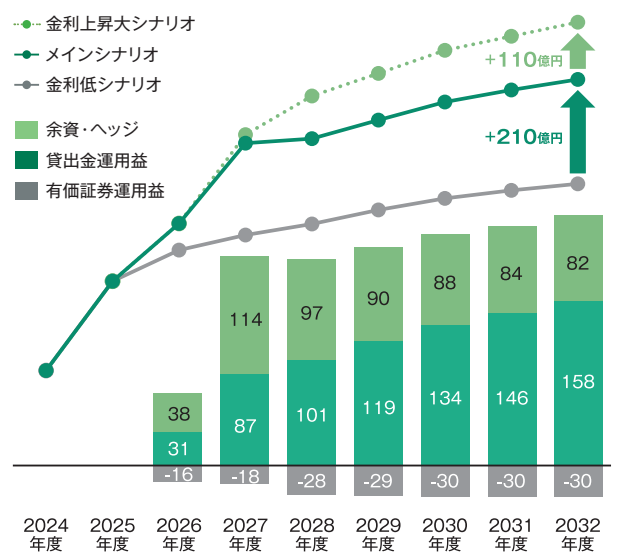
【参考：シナリオ前提】

金利上昇大シナリオ	政策金利2.00%まで上昇
メインシナリオ	政策金利1.50%まで上昇
金利低シナリオ	政策金利0.75%

【邦貨バランスシートの状況（銀行単体）】



【金利上昇による損益への影響（銀行単体）】



※棒グラフは、メインシナリオにおける金利低シナリオ比の増益額

さらなる利益成長に向けて② 事業別採算管理の高度化

今中計以降の取組みの大きな柱として「営業×人財」の構造改革を掲げています。その本丸である「事業ポートフォリオの再構築」については、まず各事業を定量的に評価するため、縦軸に「事業立地」、横軸に「利益額」を置き、各事業の位置づけの可視化に取り組みました。これによって、各事業を強化事業、維持事業および要改善事業にプロットし、各事業の位置づけを明確にするとともに、これまで当社グループに不足していた事業評価の「モノサシ」を策定しました。

なお、事業ポートフォリオの再構築は、縮小や強化といった力点の置き方を再考し、限られた資源を強化すべき事業に重点的に配分する選択と集中を行うことが目的です。つまり、各事業の位置づけを可視化し、それを踏まえた事業計画の策定にとどまることなく、経営資源（ヒト・モノ・カネ）の配賦にメリハリをつけるという観点から、「どの事業」を優先するかというルールを策定しました。これにより、各種BPRによって捻出した人員を事業の優先度等に応じて配賦する運用を開始しており、事業ポートフォリオに連動した人財ポートフォリオの構築を進めていき、法人・個人部門における利益成長につなげていきます。なお、事業ポートフォリオおよび人財ポートフォリオについては、47～48ページに詳細を記載していますので、是非ご覧ください。

法人・個人部門は、「金利のある世界」に回帰するなかで、貸出金のみならず預金調達の重要性がこれまで以上に高まっていることを念頭に、これらの増強に取り組んでいきます。加えて、ROE向上の観点から、ノンアセットビジネス（資産を保有せずに行う手数料ビジネス等）に一層注力していく方針であり、事業ポートフォリオの再構築を通じた検討に基づき、より注力すべき分野に高度なコンサルティングを提供することで、非資金利益についてもしっかりと伸長させていきます。また、高い収益性を誇る船舶部門・市場運用部門については、市場リスクに晒されていることを十分に認識のうえ、市場環境や所要資本に配慮しつつ、引き続きアセットの積上げを行っていきます。

なお、当社グループでは、これらの取組みの評価・管理指標として事業部門別のROEを算定しており、2025年度における実績は図表のとおりとなっています。引き続き、船舶部門・市場運用部門において高水準の利益を計上し、高いROEを確保していますが、法人部門・個人部門においても順調にROEは改善基調にあり、各部門の採算性を継続的に高めていくことが、グループ全体のROE向上に資すると考えています。

【事業部門別ROEの状況】

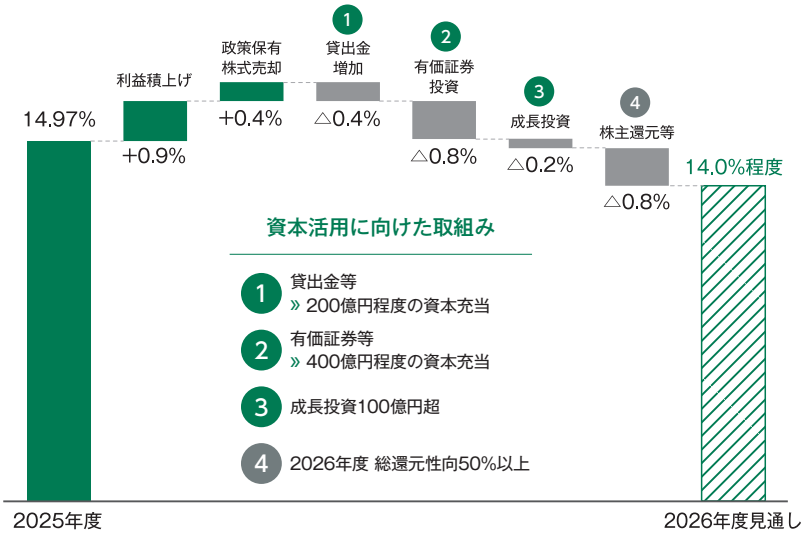
	2023年度	2024年度	2025年度
法人部門	5.9%	6.0%	6.2%
個人部門	6.0%	6.9%	7.6%
船舶部門	9.1%	7.9%	7.7%
市場運用部門	6.6%	9.6%	10.0%

機動的なキャピタルマネジメントによる資本コントロール

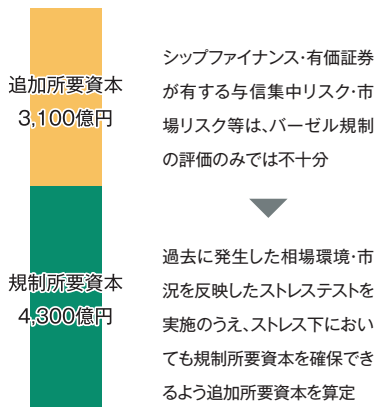
資本効率性の向上に向けたキャピタルマネジメントについては、「健全性」「成長性」「配当・還元方針」の3つのバランスを取りながら、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまの期待に応える“最適解”を検討し、企業価値の向上を目指していきます。

「健全性」の観点では、当社グループの特色であるシップファイナンスや有価証券運用などの市場リスク・与信集中リスクなどを内包するポートフォリオに対して、フォワードルッキングの視点を取り入れたストレステストを活用し、それらリスクに対する追加的な所要資本を独自に算定しています。その追加所要資本を踏まえた、当社グループが確保すべき連結CET1比率としては、バーゼルⅢ完全実施ペースで14%程度と見定めています。外部環境および当社グループのポートフォリオの変化や、さらなる企業価値の向上に向けたリスクテイク余地等を勘案すれば、これは当社グループにとって決して過大な水準ではないと判断しています。そして、その水準を睨みながら持続的な成長に向けたリスクテイクや戦略投資の実施、株主還元の拡充を図っていきたいと考えています。

【自己資本比率の見通しとキャピタルアロケーション】



ストレステストに基づく所要資本

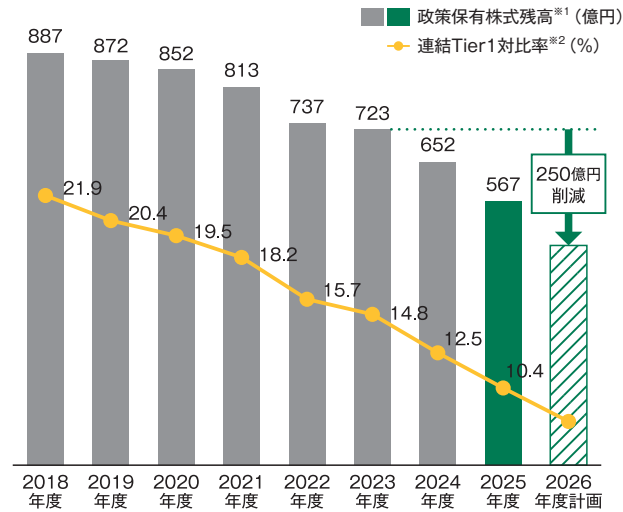


「成長性」については、ROEの向上に向けて資本効率性を追求する観点から、政策保有株式の縮減に取り組んでいます。政策保有株式については、今中計期間において残存簿価の35%にあたる250億円の縮減を計画しており、2025年度の縮減実績は85億円となりました。2026年度も、これ以上のペースで政策保有株式の縮減を進め、資本の効率化と成長投資の原資捻出に取り組んでいきます。

また、利益成長の観点から、2026年度においても、貸出金運用・有価証券投資における積極的なリスクテイクを通じた資本コントロールに取り組んでいくとともに、アセットを活用した利益水準の押上げを志向していきます。加えて、新中計の経済インパクトにも掲げている「成長投資」において、CVCファンド20億円の組成や将来的な成長に向けたAI分野等への投資等を積極的に実施しており、中長期的な成長を実現していきます。

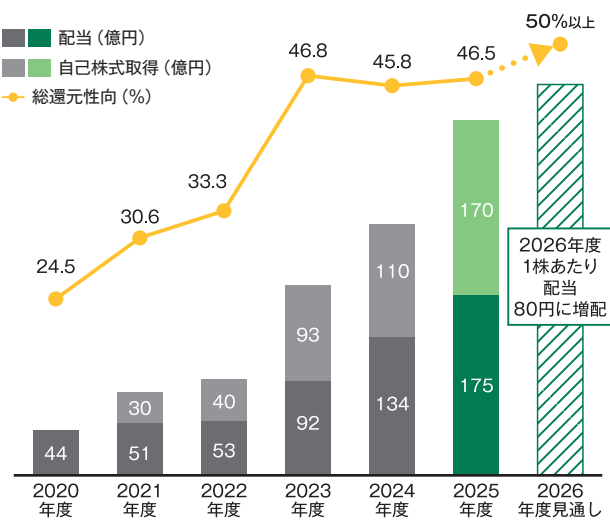
「配当・還元方針」については、長期安定的な還元の拡充を念頭に置きつつ、ステークホルダーの皆さまのご期待に最大限応えていきたいと考えています。2025年度は、1株あたり配当を年間60円（前年度比+15円）とするとともに、総額170億円の自己株式取得を実施しており、総還元性向は46.5%と引き続き高水準となりました。2026年度においても、1株あたり配当をさらに引き上げて年間80円とするなど、株主還元を積極化しています。今中計期間に掲げる「総還元性向50%以上」の実現に向け、安定的な配当の維持・増強、および機動的な自己株式取得を通じて、長期的な株主利益の極大化に資する株主還元の拡充を目指します。

【政策保有株式の縮減計画】



*¹ 上場株式（取得原価ベース） *² Tier1は除く包括利益部分

【株主還元の推移と見通し】



ステークホルダーとの円滑なコミュニケーション

資本コスト抑制の観点からは、ステークホルダーの皆さまとの深度あるコミュニケーションを通じて、当社グループのビジネスモデルや成長戦略をご理解いただくことが重要と考えています。

当社はこれまでも機関投資家向け・個人投資家向けIRをはじめとしたIR活動に注力してきました。その取組みをさらに高度化させるべく、2026年2月にIR統括室を新設し、投資家の皆さまとのより積極的かつ高度なコミュニケーションを実現する体制を整備しました。また、今中計における経営指標（社会インパクト）として、情報開示の透明性向上に向けた「ステークホルダーとの対話回数」を指標として設定しており、年間100件の面談目標に対し、2025年度は182件の面談を実施しました。

今後もIR・SR活動について、量・質の両面での拡充を図り、当社とステークホルダーの皆さま双方のエンゲージメントを高めていきます。なお、ステークホルダーとのコミュニケーションについては、37～38ページに詳細を記載していますので、是非ご覧ください。



▲機関投資家向けIR



▲愛媛県内地域のお客さま向けIR



▲愛媛県外地域のお客さま向けIR



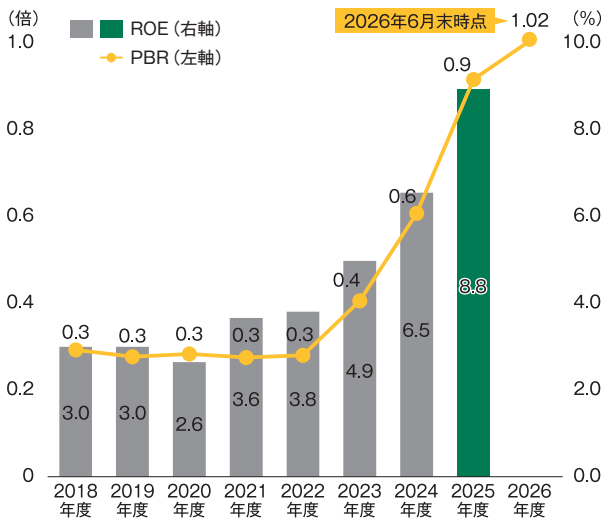
▲個人投資家向けIR

5. 終わりに

以上の企業価値向上に向けた取組みにより、2026年6月末時点でPBRは1.02倍まで改善しており、当社の企業価値向上に向けた一連の取組みが、ステークホルダーの皆さまからしっかりと評価をいただいているものと認識しています。

ただし、PBR1倍は決してゴールではなく、さらなる企業価値の向上を目指していく必要があると考えています。そのために、「地域と連動した持続的な成長に伴う利益水準の拡大」および「機動的な資本コントロール」を継続していくとともに、「ステークホルダーの皆さまとの対話の高度化」に尽力していきますので、今後も引き続きご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

【当社PBR・ROEの推移】



価値創造プロセス

当社グループは、これまで培ってきた財務資本、人的資本、知的資本、社会関係資本を活用しながら、マテリアリティに基づいた事業活動を展開することで、経済的価値・株主価値・社会的価値を生み出しています。

今後も、変化に対応しながら、地域とともに歩み、長期ビジョン「新たな価値を創造・提供し続ける企業グループ」の実現を目指していきます。

手のひらの
伊予銀行

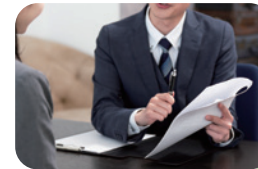


スマホでできる
マイホーム



気候変動・
環境負荷

ワンストップでの
コンサルサポート



人口減少・
少子高齢化

法人部門
▶ P51

個人部門
▶ P57

マテリアリティ
▶ P33

各種
サービス

地域活性化・
まちづくりの支援



地域経済・
産業の
持続的な発展

人的資本の
拡充

リース、人材、
マッチング、
DX支援等



インテグリティの
追求

船舶部門
▶ P59

市場運用
部門
▶ P61

強固な
財務基盤

強み
▶ P35

積極的な
Digital実装と
Humanとの
融合

専門的かつ
多様な人財

確固たる
営業基盤

財務資本

人的資本
▶ P71

知的資本

社会関係
資本

長期ビジョン

新たな価値を
創造・提供し続ける
企業グループ

経済的価値

収益性

営業部門の強化と適切な資本運営により、
安定した収益を確保・収益基盤を強化

効率性

バランスのとれた
コストコントロールを実施・強化

成長性

事業領域の拡大に向けた
スピード感ある成長を追求・実現

株主価値

株主・投資家

持続的な利益成長、効果的な資本配分
およびコミュニケーションの充実により、
中長期的な株主価値向上を追求

社会的価値

お客さま／従業員／
地域社会・環境

お客さまの成長、従業員の働きがい、
地域社会・環境の持続性に好循環が
生まれる社会的価値を創出

マテリアリティ

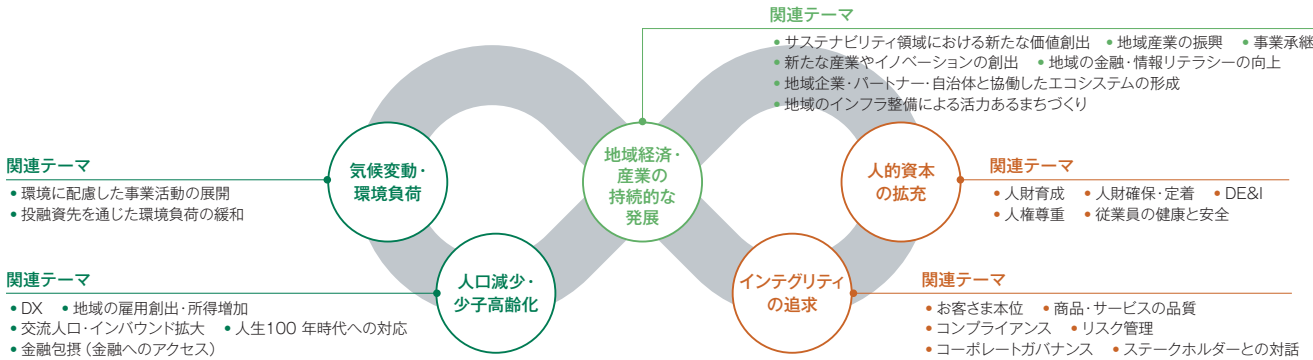
当社グループでは、マテリアリティを「地域社会の変化とステークホルダーのニーズを踏まえた、当社グループの価値創造に大きく影響する重要項目」と定義しています。

この定義に基づき、5つのマテリアリティを特定し、それぞれに対して基本方針と関連テーマを定め、様々な取組みを推進しています。

マテリアリティの特定に関する詳細は、当社ホームページに掲載していますのでご確認ください。



▲マテリアリティ



インパクト指標（経営指標）/社会インパクト

マテリアリティ	基本方針	リスクと機会	主な取組み	インパクト内容	インパクト指標	2025年度実績	2026年度目標	目指す水準
気候変動・環境負荷	当社グループが環境に配慮した事業活動を展開するとともに、お客さまの気候変動対応および脱炭素化に向けた取組みを金融・非金融の両面から支援し、豊かな地球環境・自然資本の維持に貢献する。	リスク - 急激な脱炭素社会への移行等規制強化による地域企業の業績悪化 - 自然災害の激甚化等による地域企業の業績悪化、担保取得物件の毀損 - 情報開示の不足や気候変動対応の遅延によるステークホルダーからの信頼低下 機会 - 地域の脱炭素化に向けたファイナンスおよび非金融サービスのニーズ増加 - 気候変動に対応した地域企業の企業価値、収益力の向上	- TCFD・TNFD提言の枠組みに沿った情報開示 - グリーンローン/ボンド、トランジションローン、再生可能エネルギーに関する投融資 - 環境対応船へのファイナンス - 地域企業のGHG排出量可視化に向けたサービスの提供 - 自社による再生可能エネルギー導入 - TSUBASAアライアンスによる非化石証書の共同購入 - J-クレジット創出プロジェクト「ソラカツ!えひめ」の運営	当社グループのCO ₂ 排出量の削減	当社グループのCO ₂ 排出量削減率（Scope1,2）	△ 58.0% （2013年度比）	△50% （2013年度比）	カーボンニュートラル達成 ^{*1}
人口減少・少子高齢化	デジタル技術を駆使した支援によって地域の生産性を向上させるとともに、付加価値の高い商品・サービスの提供や金融教育活動を通じて、あらゆる世代の人々が安心して生活できる社会の実現に貢献する。	リスク - 人口減少に伴う地域経済の縮小や需要の減少による収益力の低下 - 当社グループおよび地域企業における労働力不足による事業運営への影響 機会 - 地域企業が多様な人材を確保することによる競争力の強化 - 金融包摂による新たなマーケットの形成 - 人生100年時代に向けた資産形成・運用ニーズの拡大 - 地域企業へのDX推進ソリューションによる生産性向上および人手不足解消への貢献 - デジタル化による業務効率化	- 人材紹介ソリューションの展開 - 地域資源の磨き上げに資するプロジェクトへの取組み - 地域企業のDX支援 - 人生100年時代に対応する「ためる」「ふやす」「そなえる」「まもる」「のこす」「かりる」ニーズを充足する金融商品・サービスの提供 - AGENTアプリを介したお客さまとのコミュニケーションの拡大 - お客さまのニーズに応じたチャネルの拡充	お客さまの保有資産の増加	お客さま1人あたりの総資産残高指数	105.1	108.0	121.0 ^{*2}
地域経済・産業の持続的な発展	当社グループのビジネスモデルの変革に取り組むとともに、お客さまの新たな挑戦や価値創造を促進することで、地域の稼ぐ力を創出し、地域経済・産業の発展に貢献する。	リスク - 地域経済・産業の衰退による地域企業の経営悪化、不良債権の増加 - 地域の過疎化、社会インフラの老朽化による地域の活力低下 - 経営者の高齢化等後継者不足などの社会構造の変化への対応不足による事業成長機会の逸失 機会 - 地域の主要産業を面で捉えた金融/非金融両面からの支援による産業間格差の解消 - 船舶融資を通じた国際貿易の発展 - 長期安定的な資金供給を通じた地域社会のインフラ整備・更新 - 円滑な事業承継支援による地域の雇用維持・拡大 - 起業家やベンチャー企業への投資による新たな事業機会やイノベーションの創出	- 事業承継コンサルティングやM&Aなどのソリューションの提供 - 各種セミナーやLIFE PALETTEを通じた金融リテラシー向上に資する活動 - 地域再生や観光資源の磨き上げを目的としたプロジェクトに対する「補助金・融資・ファンド出資」「行政による予算措置」等の取組み - 瀬戸内圏域および愛媛大学発ベンチャー企業への投資 - 他金融機関との船舶融資協業に向けた周知活動・ネットワークの構築 - 家賃債務保証サービスの提供	お客さまの収益力の向上	事業所1社あたりのキャッシュフロー指数	127.1	109.0	131.0 ^{*2}
人的資本の拡充	当社グループの競争優位の源泉である人財一人ひとりのエンゲージメントを高めるとともに、多様な個を尊重し、地域やお客さまへ新たな価値を提供する人財を育成する。	リスク - 優秀な人財が都市部や他業種へ流出することによる競争力の低下 - DE&Iの欠如による組織の柔軟性やイノベーションの阻害 - 各種ハラスメント・差別等、職場環境の悪化に起因する職員の働く意欲の低下による生産性の低下 機会 - 充実した人財育成による職員の能力向上 - リカレント教育による職員の能力向上、多様なキャリア支援 - テレワークや柔軟な働き方による地域内外からの人財確保 - 女性や外国人、高齢者など多様な人財の活用促進による組織の活性化 - 人権尊重による全役職員の働きがいのある人間らしい仕事の実現	- 自律的に学べる環境の整備・拡充 「1on1ミーティング」を伊予銀行全部室店へ展開 - タレントマネジメントシステムの導入 - キャリア採用の強化（アルムナイ/リファラル/第二新卒等） - グループ会社間の人財交流の積極化 - 働き方改革運動～スマート・ワーキング・チャレンジ～の継続実施 - アンコンシャスバイアスに対する意識改革（イクボス見直し、LGBTQ+対応含む） - 自社企画による研修メニューの充実 「サンキューサポート手当」「My Wellness制度」の新設	従業員エンゲージメントの向上	従業員エンゲージメントスコア	72.5	72	76 ^{*2}
インテグリティの追求	全ての役職員が社会的倫理観に基づいて自律的に正しく行動し、誠実に職務へ向き合い、風通しのよい組織風土を醸成する。そして、公正な事業活動および透明性の高い情報開示の実践を通じて、ステークホルダーとの強固な信頼関係を構築する。	リスク - 品質管理の不徹底によるお客さまの満足度や信頼の低下 - コンプライアンス違反やガバナンス欠如による企業の信用失墜および法的制裁による事業停止 - 顧客情報漏洩やサイバー攻撃への対応不足による損害発生の可能性 - マネロン対策不備によるコルレス契約解除等、外為取引における資金決済不能 機会 - 高品質で透明性の高い商品・サービスの提供によるお客さまの信頼獲得、長期的な顧客基盤の強化 - サイバーセキュリティ強化や情報管理体制の整備による安心感のあるサービス提供 - 透明性の高い経営の実現によるお客さまや投資家からの信頼獲得	「フィデューシャリー・デューティー（顧客本位の業務運営）」に係る定期的な研修やモニタリングの実施 - 全役職員に対するコンプライアンス教育の継続実施 - 内部通報制度の整備・運用強化 - 定期的かつ積極的なステークホルダーエンゲージメント（地域貢献活動、投資家説明会など）の実施	顧客体験価値（CX）の向上	お客さまCX指標 ^{*3}	7.54	7.10	7.10以上維持 ^{*2}
				情報開示の透明性向上	ステークホルダー対話回数	182回	100回以上	毎年度100回以上継続
					ESG評価機関の評価スコア	スコア向上	スコア向上	スコア向上・維持

※1 2030年度 ※2 2032年度 ※3 CX指標は、株式会社野村総合研究所のOXMM®（株式会社野村総合研究所の登録商標）に準拠して計測

競争優位の源泉（強み）

強み 1 財務資本 強固な財務基盤

当社グループは、営業部門（法人関連部門/個人関連部門）の基礎的な収益基盤に加え、特徴的なポートフォリオである船舶融資や市場運用に積極的に取り組んできたことで高い収益力を確保しています。また、長年にわたる利益の積み重ねによって、自己資本比率は15.53%と高い健全性を維持し、有価証券評価益は地銀トップクラスの水準を確保しています。

親会社株主に帰属する当期純利益 （連結）	自己資本比率 （連結）	有価証券評価益
742億円*	15.53%*	2,930億円*

※ 2025年度

強み 2 社会関係資本 確固たる営業基盤

当社グループの中核企業である伊予銀行の資金量は四国地銀トップを誇り、本店を置く愛媛県内における預金シェアは51.6%、貸出金シェアは35.0%となっており、地域内トップバンクとして確固たる営業基盤を構築しています。

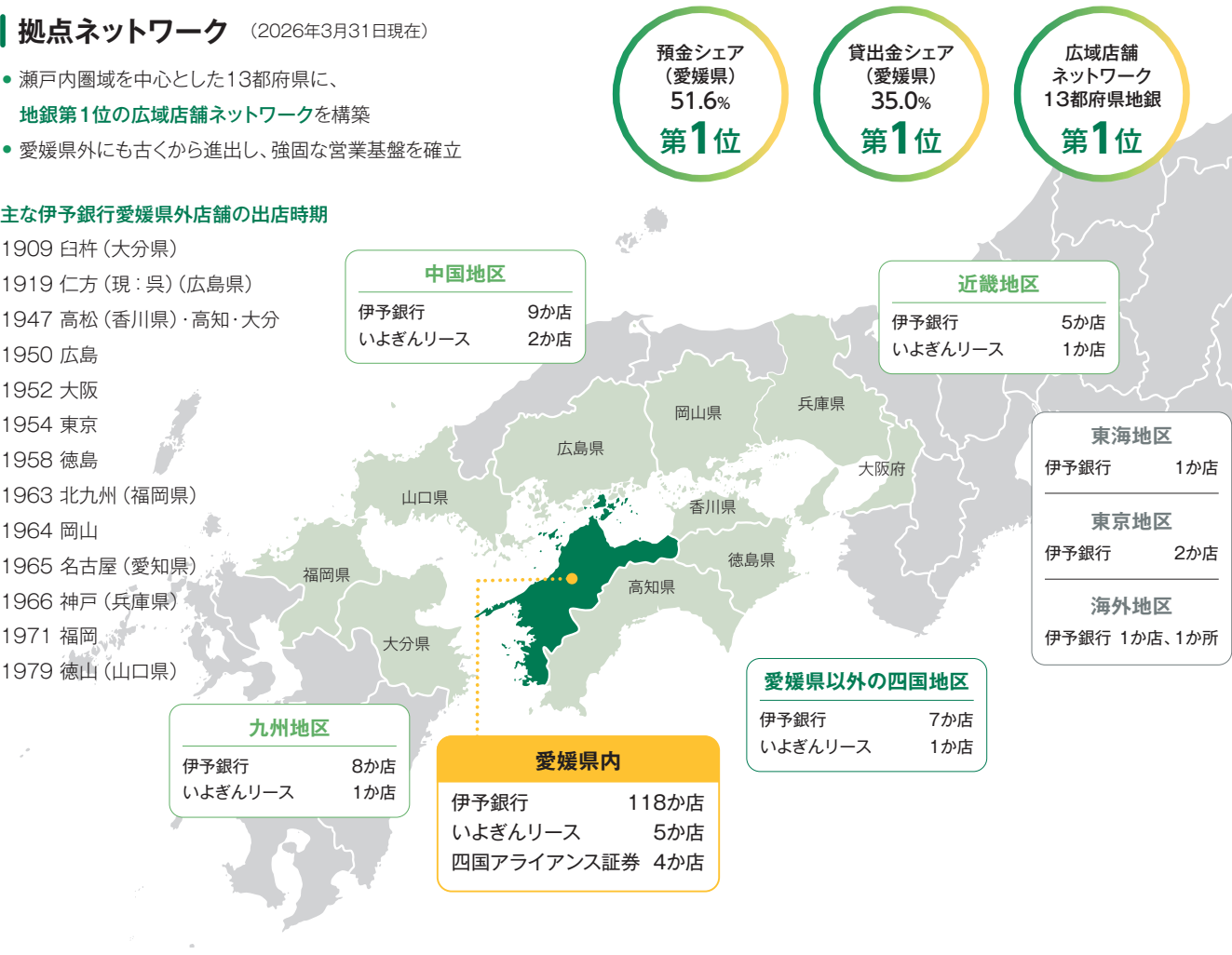
また、瀬戸内圏域を中心とした13都府県に地銀第1位の広域店舗ネットワークを構築するとともに、海外においてもシンガポール支店を有しており、国内外においてお客さまをご支援できる体制を構築しています。

拠点ネットワーク（2026年3月31日現在）

- 瀬戸内圏域を中心とした13都府県に、
地銀第1位の広域店舗ネットワークを構築
- 愛媛県外にも古くから進出し、強固な営業基盤を確立

主な伊予銀行愛媛県外店舗の出店時期

- 1909 臼杵（大分県）
- 1919 仁方（現：呉）（広島県）
- 1947 高松（香川県）・高知・大分
- 1950 広島
- 1952 大阪
- 1954 東京
- 1958 徳島
- 1963 北九州（福岡県）
- 1964 岡山
- 1965 名古屋（愛知県）
- 1966 神戸（兵庫県）
- 1971 福岡
- 1979 徳山（山口県）



伊予銀行店舗数	いよぎんリース店舗数	四国アライアンス証券店舗数
国内150か店、海外1か店、海外駐在員事務所1か所 （うち いよぎんSMART 1か店）（うち いよぎんSMARTplus 23か店） （うち 店舗内店舗27か店）	国内10か店	国内4か店 （うち オフィス2か店）

強み 3 知的資本 積極的なDigital実装とHumanとの融合

当社グループは、独自のビジネスモデル「DHDモデル」の構築に向けて、これまで積極的にデジタル実装を進めてきました。特に、バンキングアプリ「AGENT」を店舗に並ぶ最重要チャネルに位置づけており、これまでのアカウント登録先数は30万人（2026年6月末時点）と着実に増加しています。また、住宅ローンアプリ「HOME」による申込比率は90%を占めており、各種デジタルサービスがお客さまとの取引のインフラに成長しています。さらに、昨年新設した伊予銀行ダイレクトコンサルティング部では、コンタクトセンターの国際品質保証規格である「COPC®CX規格」認証を地方銀行として初めて取得しており、2026年3月には、昨年認証を受けた「いよぎんテレホンセンター」に加え、新たに「電話受付センター」まで認証範囲が拡大されました。

非対面有人チャネル(コンタクトセンター)	認証日	認証範囲	運営窓口
「COPC®CX規格 Release 7.1」 認証更新	2025年3月	伊予銀行 ダイレクトコンサルティング部 いよぎんテレホンセンター	総合フリーダイヤル、個人ローンダイヤル、 投信デスク等
	2026年3月	伊予銀行 ダイレクトコンサルティング部 電話受付センター	愛媛県内営業店宛ての受電対応 紛失・盗難専用ダイヤル

DHDモデル

デジタル技術を活用して、お客さまとの接点を拡大し、事務フローを徹底的に効率化することで、お客さまに質の高い付加価値を提供しています。

お客さまにとって最適なチャネルの提供

	2025年度実績	2026年度目標
AGENT 手のひらの伊予銀行	アカウント登録件数 285千件	355千件
HOME スマホでできるマイホーム計画	HOME率* 90%	90%以上
SAFETY 不足額を 教えてくれる 新しいカードローン	SAFETY新規契約件数（中計期間累計） 11千件	16千件
Biz. Portal いよぎん ビジネスポータル	契約先数 23千先	24千先

※HOMEを利用した住宅ローン申込比率

徹底的な事務フローの見直し

	2025年度実績	2026年度目標
【業務係】 事務量削減 （2018年3月比）	△58%	△65%
【融資係】 事務量削減 （2020年3月比）	△25%	△30%
【伊予銀行本部・ グループ会社】 業務時間削減 （2017年12月比）	△28万時間	△30万時間



ライフステージ・ビジネスステージに合わせた付加価値の提供

	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標		2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
個人向け貸出金平残	11,681億円	11,996億円	12,171億円	預り資産残高	8,101億円	10,083億円	10,620億円

強み 4 人的資本 専門的かつ多様な人財

当社グループには、古くから「人財育成に過剰投資はない」との信念があり、人財こそが競争力の源泉であると考えています。

また、こうした考えのもと、全ての従業員の5つのWell-Being（Career、Social、Financial、Physical、Community）実現を目指すとともに、「専門性を高めた共創人財」や「領域ごとの専門人財」といった多様な人財が、それぞれの得意分野を伸ばし、適材適所で能力を最大限に発揮することで、多様な価値を創造・提供できるコンサルティング集団となることを目指し、人財育成に取り組んでいます。

公的資格等取得者数（2026年3月末時点）

FP1級相当資格*	中小企業診断士	MBA
225人	72人	5人
証券アナリスト	基本情報技術者	応用情報技術者
74人	106人	52人

※ FP技能士1級、CFP

ステークホルダーとのコミュニケーション

当社グループは、あらゆるステークホルダーの皆さまとの対話を通じて、多様なご意見を真摯に受け止め、各種課題解決に取り組むことで、社会的価値と経済的価値の共創を推進します。

株主・投資家とのコミュニケーション

2025年度の対話実績

機関投資家向け決算説明会	スモールミーティング	機関投資家との個別面談（IR）
2回	2回	105回*
個人投資家向け決算説明会	機関投資家との個別面談（SR）	お客さま向け決算説明会
37回	19回	17回

※海外投資家訪問面談（海外IR）16回を含む

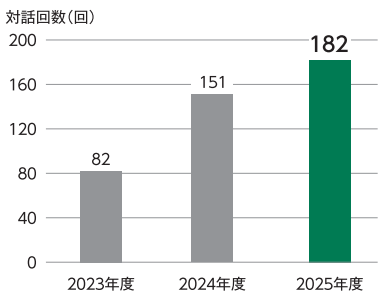
IR活動における対話内容

当社グループの決算説明会では、「中期経営計画の進捗および成果」「企業価値向上」「決算概況」をテーマとし、業績や資本政策、企業価値向上に向けた取組みについて説明しています。決算説明会の動画、資料および質疑応答の内容については、当社ホームページよりご覧ください。

IRスケジュール

当社グループは、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を促進するため、年間を通じて計画的な情報開示とIR活動を行っています。

ステークホルダーとの対話実績の推移



▲ IR決算説明会資料



6月開催の定時株主総会における事業報告の一部をYouTubeに公開しています。

▲ いよぎんホールディングス 第4期事業報告



MESSAGE

2024年度中期経営計画では、情報開示の透明性向上を目的として、ステークホルダーの皆さまとの対話回数を年間100回以上とする目標を掲げており、2025年度は182回と、目標を大きく上回る水準となりました。当社グループでは、IR活動の継続的な拡充に努めていますが、特に2025年度においては、個人投資家向けIRや海外IRによる対話の機会を増やしたことにあります。

なお、当社グループが開催している個人投資家向けIRは、投資セミナーとしての側面もあり、私なりに考えるマーケットの見通しと当社グループの現状について、愛媛県内外各地の株主さま、個人投資家さま、中小企業オーナーさまといった幅広いステークホルダーの皆さまにお話しています。

このセミナーの前段では、開催地区の支店長による講演も行っており、私だけでなく支店長も、地域のステークホルダーの皆さまと直接コミュニケーションを図ることができる機会になっています。セミナーにご参加いただいた皆さまからも、「話を聞いて良かった」「また聞きたい」「いよぎんホールディングスの株を買いたい」等のありがたいお声をいただいております、非常にやりがいを感じています。

今後も、当社グループは、本部と営業店が一体となってステークホルダーの皆さまとの建設的な対話を積極的に行い、当社グループへのご理解を深めていただくとともに、多様なご意見を経営に活かすことで、地域とともに持続的に成長していくことを目指します。



執行役員
藤田 直明

TOPIC ①

2026年2月に、IRに関する業務を所管する専担部署として、当社の経営企画部内にIR統括室を設置しました。

IR統括室では、投資家等と積極的なコミュニケーションを図るとともに、IRに関する業務と親和性の高い、株主対応に係る各種施策の企画・立案等のSRに関する業務および株主総会の運営、ならびに統合報告書の作成業務を専任かつ一体的に運営します。

また、IR担当役員として、経営企画部担当役員のほか、IRを主担当業務とする執行役員1名を配置しており、投資家等との建設的な対話を通じて企業価値向上に積極的に努めていきます。

お客さまとのコミュニケーション

当社グループは、営業店の窓口対応や渉外担当者による定期訪問に加えて、コンタクトセンター等を通じてお客さまとコミュニケーションを図り、いただいた様々なご意見・ご要望を踏まえてサービスの改善に取り組んでいます。

また、幅広いお客さまとの接点を確保するため、デジタルチャネルにおいても深化・進化を続けています。

当社グループではさらなる顧客体験価値向上に向けて、定期的なお客さまアンケートを実施し、組織全体で結果や課題を共有しています。社員一人ひとりが「お客さまの声」を起点とした改善活動や新たな施策検討に取り組んでおり、当社グループへの総合的な評価に当たる「お客さまCX指標」は堅調に推移しています。 ▶P50

[関連ページ](#) ・法人関連 … P51～54 / ・個人関連 … P57～58 / ・チャネル関連 … P65～66

従業員とのコミュニケーション

当社グループは、従業員エンゲージメントの向上を重要な経営課題と位置づけ、従業員との継続的な対話を通じた組織づくりに取り組んでいます。その一環として、2021年度よりエンゲージメント計測ツール「wvovx」を導入し、従業員の声や職場の状況を可視化・分析しています。サーベイ結果を各職場で共有し、対話を通じて課題や改善策を検討することで、エンゲージメント向上に向けたPDCAサイクルを実践しています。

また、2024年度からは上司と部下による1on1ミーティングを導入し、職場におけるコミュニケーションの活性化や相互理解の促進に努めています。これらの取組みの成果は、エンゲージメントスコアにおける「人間関係」の項目の向上にも表れています。

今後も、従業員間の信頼関係に基づく良好なコミュニケーションを育むことで、従業員の成長と組織力の向上を図り、企業価値の持続的な向上につなげていきます。

[関連ページ](#) ・数字と人が語る、いよぎんグループとは … P19～20 / ・インターナルコミュニケーション … P21～22
・人的資本関連 … P71～78 / ・特集③ 特別座談会 ～現在から未来に向けたDE&Iとは… P79～83
・活躍するキャリア採用者の声 … P84

地域社会とのコミュニケーション

当社グループは、「地域の未来を描き、新しい価値を創造する」というMissionのもと、地域課題の解決に向けた取組みを進めており、その取組みをさらに加速させるため、2025年8月に事業ブランド「Future Design Lab」を立ち上げました。

具体的な取組みとして、2025年11月に、砥部町において「To Be バスツアー2025」を開催しました。この取組みは町有施設の有効活用で課題を抱えていた砥部町に対して、伊予銀行が企画・提案し、官民連携による事業化の可能性を探るために実施したものです。

当日は、民間事業者や関係者が未利用の町有施設を実際に巡り、施設の立地や特性を確認したうえで、活用方法や事業モデルについて意見を交わしました。結果として、行政と民間事業者との対話を通じ、事業性や実現可能性、地域への波及効果を具体的に検討する機会となりました。

その後、民間活用につながった事例が生まれたほか、一部施設では内閣府「官民連携地域金融力促進事業」の採択を受け、活用に向けた調査や事業スキームの検討を進めています。

今後も、人口減少や遊休資産の増加など、多様化・複雑化する地域課題に向き合い、地域の皆さまとともに持続可能な地域産業の創出や、まちづくりに取り組んでいきます。

[関連ページ](#) ・特集① 地域とともに I ～地域とともに歩むトップインタビュー～ … P39～42
・特集② 地域とともに II ～出資先と描く成長ストーリー～ … P43～44
・地域社会への貢献 … P91～92

TOPIC ②

投資家向けYouTubeチャンネル「ディスカ場Powered by 日興

アイ・アール」に当社グループが取り上げられました。

藤田執行役員より、当社グループの強みや成長戦略への取組み、株主還元に対する考え方など、IR資料を活用しながらご説明しています。



▲「ディスカ場」チャンネル

事業ブランド
「Future Design Lab」



▲To Be バスツアー
2025

地域とともに I | 地域とともに歩むトップインタビュー



今治造船株式会社

本社：愛媛県今治市小浦町1丁目4番52号

創業：1901年（明治34年）

従業員数：2,026名（2026年3月現在）

売上高：6,005億円（2026年3月期）

事業内容：造船（ばら積み運搬船、コンテナ運搬船、LNG運搬船、タンカー、自動車運搬船、特殊貨物船、チップ運搬船、カーフェリー 他）

Introduction

地域産業を取り巻く環境が変化するなか、今治造船株式会社は今治の地で創業し、地域とともに成長していくため、事業の高度化に挑戦してきました。今回のインタビューでは、同社が描く将来像や挑戦の背景、そして地域経済や豊かな社会の発展に貢献する社長の想い・考えを伺いました。

地域社会への貢献と海事産業の発展

Q 今治の海事クラスターにおける貴社の役割や、地域との共生・社会貢献への取組みについて、貴社の沿革、強みを踏まえながら教えてください。

A 当社の歴史は、1901年に私の曾祖父で船大工であった檜垣為治が檜垣造船所を創業したところから始まっています。創業以降120年以上にわたり歩みを重ね、これまで瀬戸内海地域の造船所を中心にM&Aを推進し、当社グループ全体で建造能力の拡大を図りつつ地域の雇用を支えながら、地元の海事産業とともに成長してきました。

当社の強みをお話する前に、今治市をよくご存知でない方から見れば、なぜ今治が船主や造船所、船用機器メーカー、金融機関や商社までも集積する、世界にも類がない海事クラスターとして発展してきたのか不思議に思う方も多いと思います。今治市沖にある来島海峡は、大阪と関門海峡を結ぶ航路のちょうど真ん中にあり、古くから海上交通の要衝であると同時に、日本の中でも有数の急潮海域でもあります。かつてはこの難所の案内役として村上水軍が活躍しましたが、江戸時代に入ると物資を運ぶ帆掛け船が潮の流れが止まる「潮待ち」をしながら修繕を行う場所となり、これをきっかけに自然と多くの海事産業が生まれました。今治市は来島海峡の荒波を克服しようとした人々の歴史から始まり、今日では世界最大の海事クラスターへと成長を遂げたのです。

当社は、第二次世界大戦中に地元の複数の造船所が統合して設立され、私の父である檜垣俊幸も第1期生として入社しました。戦後、

父は会社を辞めて独立し、木造船や貨物船を造っていましたが、木造から鋼船への転換が進まなかった今治造船の経営を支えてほしいとの依頼を受け、1955年に復帰しています。翌1956年に鋼船第1船目を建造して以来、船主さまや用船者さまをはじめ、お取引先さま、地元の皆さま、そして日々建造に尽力くださっている今治の協力会社の皆さまや従業員の皆さまなど、多くの関係者の温かいご支援とご協力のもと、今日まで3,000隻を超える新造船を世界の海に送り出してきました。

その間に、当社は日本の造船業を牽引し日本一の企業になろうとか、世界に冠たる造船会社になろうということを考えたことは一度もありません。そもそも造船業は景気変動の影響を大きく受けやすい産業で、生き残ることを最優先に必死に取り組んできた結果が今日の姿です。日本の造船業は、1970年代の2度のオイルショック、1985年のプラザ合意、1997年のアジア通貨危機と度重なる不況で縮小が続きました。このようななかでも専業の当社は逃げることなく、従業員の雇用を守りながら地元の金融機関の協力のもとM&Aや積極的な設備投資を継続的に実施してきたことが当社の強みだと考えています。

当社は、創業以来これまで地域との絆を大切に、「より良い船造り」への邁進と「船主と共に伸びる」という経営理念を愚直に実践してきました。2001年には当社初となる30万重量トン級VLCCを建造。2008年には154,000㎡ LNG船を建造。そして2021年にLNG燃料自動車運搬専用船、2023年には世界最大級24,000個積コンテ

「お互いを補い、高め合いながら、
チームワークで地域社会の発展に貢献する」

今治造船株式会社

代表取締役社長 檜垣 幸人



ナ船を建造するなど、常に船主とともに革新を追求してまいりました。設備面では、2000年の西条工場新設と2017年の香川県丸亀工場における新ドック建設も象徴的な取組みです。2000年以降、国内で新たに新造船ドックを建設したのは当社のみであり、私が2005年に社長に就任してからこれまで建造規模、売上規模はともに3倍になりました。こうした積極的な投資が現在の礎となっています。

また、中小型のばら積み船やタンカーから世界最大級のコンテナ船まで、様々な船型を建造できることも当社の大きな強みです。船型ごとに異なるタイミングで船の需要の好不況の波がくるケースが多いことから、時代の変化を見極め、お客さまの求める船型にタイムリーに対応していくことが重要だと考えています。

Q 今治市は「海事クラスター」として世界的な知名度を誇りますが、その中で果たしている役割、特に地域企業との共創や関連産業への波及という点で、どのような取組みをされていますか？

A 今治市は、14の造船所、約160の船用機器メーカー、約260の海運会社が立地する、世界でも有数の海事都市として知られています。さらに、金融機関や保険会社、商社なども数多く拠点を構えており、地域全体で海事産業を支える環境が整っています。

船1隻の建造は、造船所だけで完結するものではありません。当社では、造船に不可欠な銅板や主機関、発電機、プロペラなど、数万点に及ぶ部品の多くを瀬戸内海地域の船用機器メーカーから調達しており、地域サプライチェーンを通じて船を造っています。こうした日々の事業活動そのものが、地域企業との共創であり、関連産業への波及だと考えています。

私自身も、親の代から知り合いである船乗り、船主が多くいる今治には深い愛着を持っています。今治が衰退して当社だけが残るようなことは、まったく考えていません。例えば、私が行ってきた海外の用船者との契約のなかには、数隻を地元の船主に譲渡することもありました。昔は造船所同士も切磋琢磨する競争関係であったと思います。

しかし、現在は経営者もどんどん世代交代が進んでおり、当社は様々な船を建造することができるので、企業の垣根を超えた発注ができる環境も自然と浸透しています。そして地元が一体化した一番の要因として、東京や海外の大都市で開催されるのが通例だった国際海事展（パリシップ（BARI-SHIP））を2009年から今治で開催したことがあると思います。愛媛の地方都市での国際的なイベント開催には多くの困難があったのですが、地元の造船所や船用機器メーカーが一体となり、地元の人材育成も兼ねた「船の祭典」を行おうと競合関係から同じ仲間としての協力関係に意識が変わったことが、今日の今治の強みの基盤になっていると思います。

Q 地域社会との共生のために、特に力を入れていることを教えてください。

A 当社は、地域雇用を支える役割を担う企業としての責任を持ち、造船業をさらに魅力ある産業とするべく、教育機関との連携やPR活動に力を入れています。造船業界の技術者の高齢化や定着率低下に対応するために、今治市内の造船会社や船用企業50社以上の地元企業が会員となって、2005年3月に今治地域造船技術センターが発足しました。研修は当社や新来島どつく等の研修所で行われ、当社や各企業の第一線で活躍する現役技能者の講師が各社の新入社員に対して教育・訓練を行うという全国的にも珍しい取組みです。また2026年5月には地元の現役の造船会社、船主、船用機器メーカーの経営者間で「次世代にレガシーを残し、海事都市今治の未来のために役立ててほしい」という強い想いのもと意見が一致し、MICE（国際会議や展示場）施設整備として今治市に対して33億円の寄付を実施いたしました。

行政からも造船業を後押しする動きが広がっています。その一例として、今治市と愛媛大学の協力のもと、「愛媛大学今治サテライト」が開講するなど、産学官連携で地域に根差した人材育成を進めています。今治工業高校でも、機械造船科が改変され、新たに造船科ができました。造船復興は国の成長戦略の1つと位置づけられたことで

特集①

地域とともにI | 地域とともに歩むトップインタビュー

大型予算もついたことから、これまで経験したことのない規模で、次世代海事産業人材の育成や産業発展の機運が高まっています。

海事産業がこれからも発展し続けるために、今治が住みやすい魅力ある街として発展するための貢献も積極的に行っています。現在の今治市は2005年に12の市町村が合併して誕生したのですが、当初は18万人いた

海事産業の未来とイノベーション

Q 海事産業を取り巻く環境に対してどのように対応されていますか。また、将来を見据えた技術革新や研究開発において、現在力を入れている分野やビジョンを教えてください。

A 海運・造船業界は、2035年に向けた建造量倍増、2050年のカーボンニュートラル実現等、歴史的な変革期を迎えています。これらの課題に対しては、当社単独ではなく、地元海事クラスター全体で取り組むことが不可欠です。当社は、海運会社や船用機器メーカーをはじめとするサプライチェーンと一体となり、次世代船舶の開発に取り組んでいきます。

2050年のカーボンニュートラル実現に向けては、温室効果ガスの排出を実質ゼロにする動きが進んでいます。当社では、こうした環境変化に対し、特定の技術や燃料に依存しない柔軟な開発戦略を基本としています。現在の海上輸送の90%以上は未だ化石燃料が使用されていますが、将来的にLNG、メタノール、アンモニアといった次世代燃料のうちどれが主流となるか、現時点で見通すことは困難です。だからこそ当社は、あらゆる選択肢を見据えた設計・開発体制の

人口も、今は15万人を切るところまで減少が進んでいます。このままでは海事クラスターとしての機能が成り立たなくなるリスクも視野に入ってきました。このため、教育機関の充実に加え、地元小学校を対象とした進水式見学会の実施や、プロペラの寄贈、FC今治をはじめとする地元スポーツチームへの協賛などを通じて積極的に地元今治との関わりを深めています。

構築が重要だと考えており、業界全体で丸となって取組みを進めています。

次世代燃料船は構造が極めて複雑であり、特に燃料貯蔵タンクの設計や製造には高度な技術が要求されます。そのため、当社ではタンクの内製化や、船用機器メーカーとの連携強化に注力し、将来の多様なニーズに柔軟に対応できる技術基盤の確立を進めています。今後も、環境対応と競争力強化の両立を図りながら、持続可能な海上輸送の実現に貢献してまいります。

将来を見据えた技術革新や研究開発に関しては、今後5年間でAIにより設計コンセプトが飛躍的に変わる可能性があると考えています。この他にもDX（デジタルトランスフォーメーション）による工程管理、ロボティクスとの融合等、様々な技術革新が予想されるなかで、乗り遅れることなく革新的技術開発の先頭にいたいと考えています。造船は組み立て、溶接、塗装を伴うものづくりであり、現場力を担える人の重要性がより高まるということです。日本の造船業は世界で一番のクオリティを維持しており、かつチームワークも重要とされる日本人の気質に合致した産業であり続けると私は思います。



将来に向けた展望や人材育成への考え方

Q 未来を担う人材の育成や、今後の展望を、改めてお聞かせください。

A 脱炭素や次世代燃料船といった未知の技術開発には、既存のやり方だけでは対応できません。困難な状況に直面してもリスクを恐れず、知恵を絞り、チームを巻き込んで壁を乗り越えていこうとする強い意志と個性を持つ人を求めています。

従業員の労働環境面では、まずは女性が活躍できる職場づくりを進めています。昔の今治は、男性が造船所で、女性はタオル製造で働くことでダブルインカムが成り立っていました。しかし、造船所、タオル製造ともに産業衰退が進んでしまい、特に女性の職場が少なくなっています。このような地域の状況を踏まえ、当社では女性総合職の採用を強化し、全社に占める女性総合職比率の向上を目標に据えるとともに、女子独身寮も新設しているところです。船のオーナーでも女性社長が先代から経営を継ぐケースも増えており、以前よりも女性が造船業に興味を示しつつあるようにも思います。

このほかでも、昨年は香川県丸亀市の丸亀工場で新社屋を建設し、作業服の刷新も行いました。現場作業員の働きやすい環境づくりのため、燃えにくく涼しいインナーウェアの開発にも着手し、今後グルー

プ全体での導入を目指しています。

こうした人材育成や職場環境の整備を進める一方で、私たちが未来を担う若い世代に最も期待したいのは、変化の激しい時代を生き抜くためのマインドです。

AIやDXがどれだけ進化しても、ものづくりの根幹を支えるのは、泥臭く現場を守り抜く「現場力」にほかなりません。だからこそ、これからの時代を担う若手社員には、先を見通す力を磨くとともに、どんな困難に直面しても「決して逃げない、諦めない」強い意志を持つてほしいと願っています。

造船業の本質は、個々の力を結集する「チーム力」にあります。これは、サッカー日本代表のように、お互いを補い合い高め合える日本人特有の強みでもあります。私たちが理想とする、売り手よし・買い手よし・世間良しの「三方よし」を体現する船造りも、この確固たるチームワークがあって初めて実現できるものです。

当社は地域発展あつての今治造船です。地域とともに生きるという不変の決意があります。世界に通じるグローバルな視野を持ちながらも、足元にある今治の街を愛し、チームワークをもって地域社会の発展に貢献する――。次世代を担う若い力とともに、私たちはこれからもこの地から世界の海へ、新たな挑戦を続けてまいります。

地域とともにⅡ | 出資先と描く成長ストーリー

当社グループは、地域経済活性化に資するスタートアップ企業への出資や、一次産業の担い手となる生産者への出資、事業承継や持続的な成長に向けて取組みを進める地域企業等への出資を通じて、地域経済・産業の持続的な発展に貢献します。

IHD STRATEGY FUND

基本情報	
ファンド規模	20億円
設立時期	2025年8月
有限責任社員 (LP)	株式会社伊予銀行
無限責任組合員 (GP)	いよぎんキャピタル株式会社



全銀協 オープンイノベーションピッチ「Banking Innovation Gateway2026」でリバースピッチを実施

取組方針

- グループの事業領域拡大や地域経済の活性化に資するテクノロジーやサービスを持つスタートアップ企業等に投資を行い、協業・連携を通じて金融・非金融サービスの高度化につなげる知識・技術・ノウハウを吸収し、新たなビジネスの創出や既存ビジネスのサービスレベル向上につなげていきます。
- 当社グループのみならず、地域社会へのリターンもCVCファンドの戦略リターンとして捉えて活動しています。

投資先事例紹介

株式会社ATOMica
コワーキングスペースにおけるコミュニティの企画・運営企業

支援の背景

同社は、単なる空間の提供にとどまらず、コミュニティの企画・運営を通じて、人と人、企業と社会をつなぐ仕組みを重視した事業を展開しています。こうした同社の取組みを通じて培ってきた知見と、当社グループが有する地域ネットワークを掛け合わせることで、地域に新たな関係性や挑戦が生まれる環境づくりを支援していきます。

JPYC株式会社
JPYC株式会社
日本円ステーブルコイン発行会社

支援の背景

同社は、2025年10月に国内初の日本円建ステーブルコインを発行した企業であり、国内外における送金決済の効率化や、法人間取引の高度化など、金融・決済分野における利便性向上を目指しています。こうした方向性は、地域における新たな価値創造につながり、持続的な地域の発展に貢献するものと考え、出資を通じて支援しています。

株式会社miraii
子ども向け教育プラットフォーム運営

支援の背景

同社は、教育プラットフォームの運営を通じて、子どもたちが楽しく仕事を学べる機会の提供にとどまらず、親子・自治体・地元企業をつなぎ、地域全体で次世代を育てる仕組みづくりに取り組んでいます。こうした同社の取組みを通じて、地域の子どもたちが地域への愛着を育んでいくことで、持続可能な地域社会の実現につなげていくことを目指します。

株式会社エアロネクスト
ドローン活用によるスマート物流企業

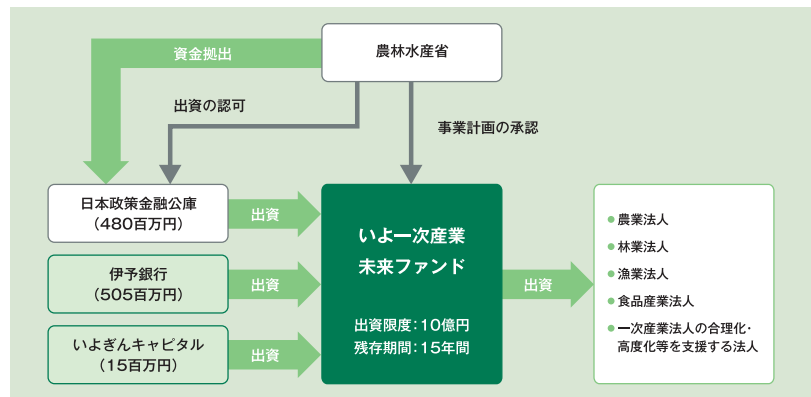
支援の背景

同社は、新スマート物流事業を通じて、地域物流の課題解決や災害対策、持続可能な地域づくりをサポートしています。2026年2月には愛媛県内離島への医薬品配送の検討飛行を行いました。こうしたドローン技術を活かした地方の生活インフラの整備・構築の取組みは、地域の持続可能性につながるものと考え、出資を通じて支援しています。

一次産業事業者の成長を後押し

ファンドによる一次産業の成長支援

当社グループは一次産業を地域の重要産業と捉え、積極的な支援に取り組んでいます。ファイナンス支援については、2013年に一次産業関連のファンドを立ち上げ、これまで18先に出資を実施しました。2025年10月には「いよ一次産業未来ファンド」を組成しており、今後も成長資金の提供等を通して、地域の一次産業の持続的な成長支援に取り組んでいきます。



出資先からの声



株式会社 OC ファーム暖々の里
代表取締役 長野 隆介

～地域の持続可能性を求めて、地域活性化のために取り組む想い～

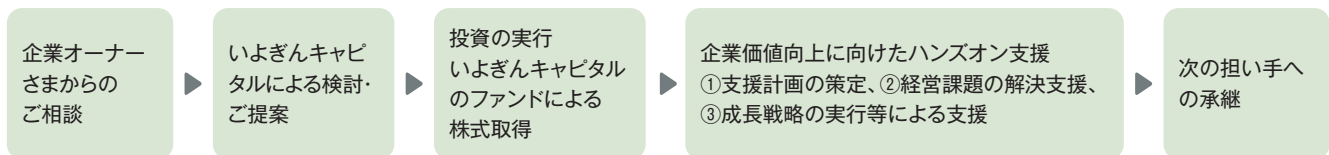
当社は松山市北条地区で、野菜・穀類・柑橘の生産・販売を手掛けています。一次産業という不安定な業種において、何度も足を運んで私たちの事業や将来性についての議論を重ねて評価いただき、出資が決まった時は大変誇らしい気持ちになりました。伊予銀行からの出資は、単なる資金調達にとどまらず「ともに未来を創るための責任」を負託されているものだと思っています。私は北条地域担い手農業者ネットワーク「HAPP®」の一員としても活動していますが、伊予銀行からの情報や提案が自社の業務改善だけでなく、北条地域を「農業をしたい」と思える魅力的な地域にするという目標に向かって進んでいると実感しています。今後も、いただいたご期待に応え、地域農業の持続的発展をリードする存在となれるよう邁進していきたいと考えています。

※Hojo Agriculture Professional Production

事業の成長戦略をサポート

いよぎんキャピタルによる事業承継・成長支援の取組み

いよぎんキャピタルは、当社グループの一員として、地域企業の円滑な事業承継や持続的な成長を支援することを目的に、ファンド事業に取り組んでいます。投資先は、長年にわたり取引関係を築いてきた企業が中心であり、事業承継や成長に向けた課題に対して、資本参加を通じた課題解決を実現しています。いよぎんキャピタルの特徴は、企業ごとの状況に応じた柔軟な投資設計と、長期的視点に立ったハンズオン支援にあります。投資後は、投資先の経営に寄り添いながら、経営基盤の強化や成長に向けた取組みを支援し、持続的な企業価値向上を進めています。



地域企業の成長をサポートする担当者の想い

地域には、長年にわたり雇用や産業を支えてきた魅力ある中小企業が数多く存在します。一方で、後継者不在などの課題から、本来の強みを十分に発揮できないまま、次の成長に踏み出せない企業があることにも課題意識を持っています。

私たちは、当社グループのお客さまでもある企業の株主として経営に関わる立場にあり、その責任を重く受け止めながら支援に取り組んでいます。事業承継などを転機として、これまで培ってきた業種知見や当社グループのネットワークを活かしつつ経営に寄り添い、ご相談いただいた企業オーナーさまの構想や想いを、経営陣や社員の皆さまとともに具体化しています。

こうした取組みにより企業の持続的な成長を実現し、従業員や取引先を含めた関係者への価値創出につなげるとともに、その積み重ねが地域の活性化に寄与するものと考えています。

今後も現場に寄り添いながら、企業の持続的な成長と地域経済・社会の発展に貢献していきます。



いよぎんキャピタル
田中 仁