

いよぎんホールディングス
2025 年度決算説明会（2026 年 6 月 5 日開催）における主な質疑応答

【損益関連】

Q. 2026 年度の業績予想は、従来と比較して、やや積極的なスタンスを示したものと受け止めているが、ここに込められた経営陣の考えを教えてください。

A. 業績予想の示し方について経営陣の中で議論し、努力目標を含みつつも達成可能性の高い水準を提示する方が、今後の投資家の皆さまとの対話においてプラスになると考えた。2026 年度の業績予想は、当社としてはやや高め目標水準ではあるものの、政策保有株式の売却や、その他様々なオペレーションを勘案したうえで設定している。

Q. 預貸率等のキャッシュポジションや流動性規制対応、あるいは ROA や RORA 等の収益性指標など、今後の B/S マネジメントにおいてどの指標・領域に重点を置くのか教えてください。また、それが営業戦略とどのように結びつくのか教えてください。

A. 当社の預貸率は、シップファイナンス等の大型案件を背景に、80%台後半と地方銀行の中でも高い水準にあるが、当社グループとしては適正な水準と認識している。ただし、マイナス金利やゼロ金利下で余資運用的に実行してきた首都圏の低スプレッド貸出は、預金として還流しにくく ALM 上の負担となり得るため、今後の預貸動向を踏まえながら、見直していく必要があると考えている。また、有価証券運用についても、ALM の観点で、収益性とリスクの両面から最適あり方を検討していく。さらに、LCR の観点では、流動性の確保を最優先とし、調達手段の多様化も含めて対応していく方針である。

Q. 目標スプレッドについて、導入に至った背景、制度設計の考え方および期待する効果について教えてください。

A. 以前より、ALM や営業店収益管理制度においてスプレッド管理の考え方はあったが、マイナス金利やゼロ金利の影響を受け、スプレッドを十分に確保できていない貸出金も一定程度存在した。適切なアセットコントロールの観点から、資金を効率的に運用することが今後一層重要になると考えており、そのためには、収益性に対する考え方を営業現場に徹底することが非常に大事なことであり、導入に至った。この取組みによって、ROA の向上や、最終的な ROE 目標の達成につなげていきたいと考えている。

Q. 資金利益が強い一方、役務取引等利益が弱い点について、課題認識と今後の強化策を教えてください。

A. 役務取引等利益が弱い点は、当社でも重要課題と捉えており、アセットを活用するフィービジネスとローアセット領域に分けて整理・検討するなど、営業面での構造改革が必要であると認識している。前者は、資産効率やリスク管理を踏まえつつ、東京市場や在京ファンドとの連携も含めて推進することを検討している。また、後者は、M&A や事業承継の潜在需要を踏まえて、法人営業体制を強化することを検討している。さらに、預り資産については、対面・非対面のチャネル戦略を高度化しつつ、地元富裕層や事業法人、さらには地方公共団体への提案力の強化を進めることなどを考えている。

【キャピタルマネジメント】

Q. 今後の自己株式取得に関する考え方について教えてください。

A. 2026 年度は期末の着地を踏まえつつ総還元性向 50%超の還元を目指す考えである。その実現手段として、自己株式取得を含む複数の選択肢があると考えており、その都度、経営・業績動向および決算状況を踏まえて判断していく方針である。

【市場運用部門】

Q. 2026 年度の自己資本比率の低下要因として、有価証券投資が約 0.8%影響するとのことだが、2026 年度におけるアセット拡大・減少の見込みについて、特に株式、円債、外債等において想定している動向を教えてください。

A. 有価証券投資による自己資本比率 Δ 0.8%相当は、リスクウェイト換算で約 3,000 億円規模の投資に相当するが、流動性を確保した運用が重要と考えている。円債については、2025 年度に地方債を概ね処分し、2026 年度も軽いポジションで金利リスクを抑制した状態にあり、今後は流動性の高い国債等を中心に市場環境を見極めつつ機動的に運用していく。また、外債については、円安水準が意識される中、積み増しには慎重であり、2025 年度比でポジションはやや減少させている。このため、総じて、海外よりも国内の長期金利の動向に注視していくことになると思われる。

Q. 有価証券運用において、債券の積み増しはリスクアセットの拡大につながりにくいことから、株式への投資を相対的に積極化する方針であると理解してよいか。

A. 自己資本比率への影響見込み Δ 0.8%については、従来から継続して積み上げてきた純投資分も含めた有価証券投資の想定を反映したものである。今後の投資対象については、流動性を重視する観点から、リスクウェイトの高いアセットを積極的に積み増す局面は多くないと認識している。

【事業ポートフォリオ】

Q. 35 事業に分類している点について、経営スタイルの特徴や強みをどのように反映しているのか。また、事業の数が多い中で、全事業を一律に推進するのではなく、選択と集中を徹底し、必要に応じて事業を撤退するといった機動的な対応を戦略として取ることを想定しているのか。

A. 法人、個人、船舶、市場運用といった大括りの区分では、人員・資金等の資源配分に踏み込んだ分析やそれに基づく経営判断が難しいため、35 事業に細分化した。これにより、各事業の実態が可視化され、35 事業の中でリソースを重点配分すべき領域が明確になったと考えている。当社は、愛媛県を中心とした瀬戸内圏の地域金融機関であり、例えば、この分類を踏まえて過疎地から撤退するのかわりと、そういう話にはならない。こうしたケースでは、コストを抑えながら金融サービスを維持するなど、様々な方法を考える必要があり、自治体とも連携しつつ検討していくことになると考えている。

Q. 2025 年度中間期決算説明会の時点から、強化事業が 2 つ減少、維持事業が 1 つ減少、要改善事業が 3 つ増加となった要因と変更点について教えてください。

A. 事業区分の入れ替えは、縦軸と横軸で事業性や稼ぐ力などを評価し、35 事業それぞれの採算実績を踏まえて精査して判断している。個別事業の状況について、詳細な説明は差し控えるが、一部では事業環境の悪化も確認している。なお、2025 年度から事業ポートフォリオに基づく各施策に着手し、収益効果は今後顕在化する見込みであり、直近の人事異動で重点領域に増員配置するなど、体制も強化している。要改善事業について、例えば、預り資産事業では、各営業現場が担当する顧客層の明確化やデジタル活用と対面営業の最適配分に向けて、社内基準・管理基準を見直している。

Q. 新事業領域への挑戦について、現時点での成果と課題について教えてください。

A. 新事業への取組みとして、M&A と CVC ファンドを推進している。M&A は、グループ既存事業の強化・領域拡大および蓋然性の高い財務リターンの獲得を目的に検討している。CVC ファンドは、2025 年 8 月に 20 億円で設立し、現時点では 3 件の投資を実行済みであり、今後も地域活性化に資するスタートアップ企業への投資を通じて、財務リターンだけではなく戦略リターンも獲得できるよう、取組みを拡大させていこうと考えている。

以上