

頭取メッセージ

1.「宮城県の中小企業の方々のために役立つ」ことが当行の企業使命

仙台銀行の設立経緯をお聞かせください。

当行の設立は、昭和26年までさかのぼります。当時は戦後の経済混乱も治まりつつありましたが、宮城県下の商工業界の資金難から金融の疎通が強く叫ばれていました。こうした中で、当時の宮城県知事であった佐々木家寿治氏の提唱により、各地の商工会議所等の要請に応える形で、宮城県が資本金の4割を出資して設立されたのが当行の前身である「振興無尽株式会社」です。

設立にあたっては、宮城県のほかにも、仙台・塩釜・石巻・古川（現 大崎）・気仙沼・白石の県内地方自治体、県内商工会議所、地元経済界等から幅広い出資を頂いています。

仙台銀行は宮城県によって設立された「県民銀行」なのですね。

その通りです。当行の産みの親はまさに「宮城県」です。当時は都道府県が直接出資して金融機関を設立することは余りなかったようです。

現在でも宮城県や仙台市をはじめとする宮城県内の市町村には株主になっていただいており、第二地方銀行の中では地方公共団体との結びつきが非常に強いことが特徴となっています。

三井頭取は、仙台銀行は今後どのような役割を担うべきであるとお考えですか。

現在、宮城県の経済は地域間格差や事業所数



仙台銀行
取締役頭取

三井 精一

減少など様々な課題を抱えています。また、金融環境においても郵政民営化、大手行や他県地銀等の進出、異業種の銀行業参入などにより厳しさを増しています。

先ほどお話をしたとおり、当行は「宮城県の中小企業金融の円滑化」を目的に誕生した地域金融機関です。この目的は、時代や環境が変わろうとも不変のテーマであり、当行が地域社会へ果たすべき使命であると考えています。原点である「宮城県の中小企業の方々のために役立つ」ことに徹し、常にお客さまを中心とした経営を進め、地域に役立つ金融機関でありつづけることが当行の果たすべき役割であると考えています。

2. 中期経営計画「好品質計画」への取り組み

中期経営計画「好品質計画」について教えてください。

平成18年4月から、計画期間を2年間とする中期経営計画「好品質計画」をスタートしました。この計画は、前中期経営計画「ステップ・アップ・プランⅡ」やその他の関連諸計画の施策を発展的に継承して策定しており、当行グループの目指すべき姿と経営戦略、取組施策などを掲げています。

「好品質計画」という言葉にはどのような意味が込められているのでしょうか。

今回の中期経営計画は、平成17年度より行内で「企業風土の改革」に向けて取り組んでいた「好品質計画」の考え方を発展的に継承していることから、名称もそのまま継承させました。

普通ですと高い水準をあらわす「高品質」と表記するのですが、地域のお

客さまや株主さま、職員など、当行と関わりを持つ方々から、今まで以上に当行へ愛着を持っていただき、より当行のファンになっていただけるような好ましい銀行を目指していこうと考え、あえて「高品質」ではなく、「好品質」としたのです。

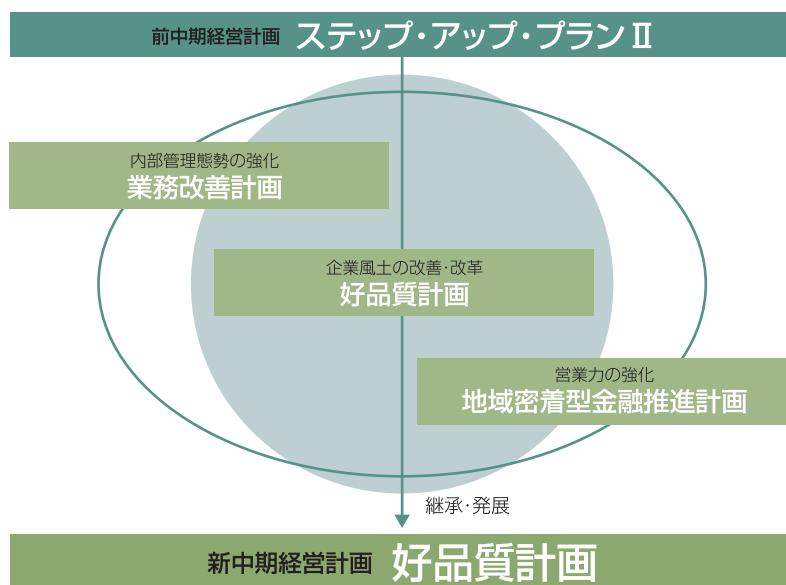
「好品質計画」では、どのような取り組みを行なっていくのですか。

宮城県に特化した地域金融機関であることの「強み」を生かしていききたいと考えています。

当行の強みは「宮城県内70カ店の店舗ネットワークと情報力」と「フェイス・トゥ・フェイスで親しみやすい」という点であると考えています。定期的に実施しているお客さまアンケートの結果を見ても、当行に対して「親切である」、「親しみやすい」と評価する方が非常に多くなっています。

こうした強みを最大限に生かし、「仙台銀行グループにしかできないサービス」や、「仙台銀行グループだからこそできるサービス」を展開することで、地域のお客さまが当行を好意的に選んでいただけるような、独自の金融サービスの構築を目指していこうと考えております。

新たな中期経営計画がスタート



頭取メッセージ

具体的にはどのような取り組みを行なっていくのでしょうか。

「好品質」を目指すには、まず、従来の営業手法を変えていく必要があります。そこで、「営業体制再構築プロジェクト」では、地域のお客さまのニーズに対応した営業体制を構築することを目指します。お客さまのニーズは人それぞれで千差万別ですが、大別すると、金利面の有利さや手続きの簡単さを求めるお客さまと、私たちとじっくり膝を突き合わせて相談して、さまざまな問題を解決したいと思っているお客さまに分けることができます。

私たちは、こうしたお客さまのニーズに合うような営業活動をしていかなければなりませんし、自らのスキルも高めていかなければなりません。また、店舗運営や職員の配置、機械設備

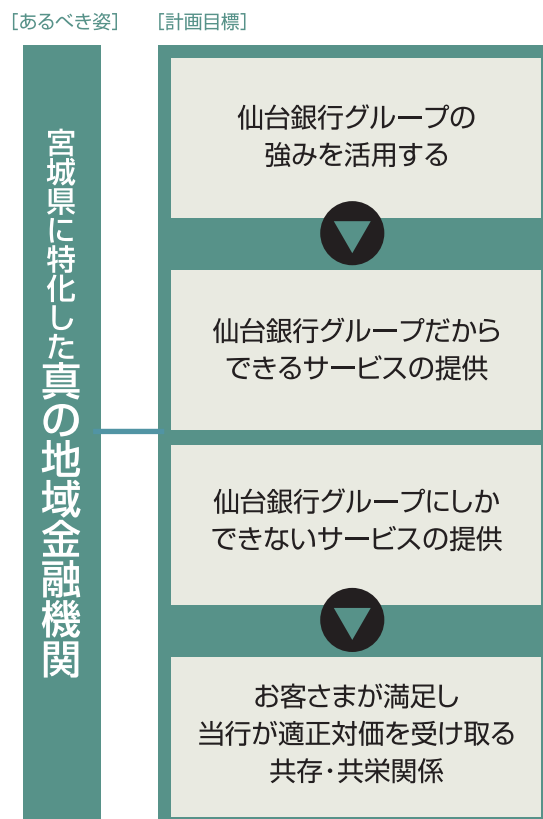
の導入も重要です。いずれにしても、こうした2つのニーズにお応えできるような営業体制の確立を目指しています。

営業体制の再構築にあたって重要なことは何ですか。

お客さま保護の観点と法令等遵守態勢が特に重要であると考えています。当行では、平成16年に不祥事件が発生し、関係する皆さまに多くのご迷惑とご心配をおかけしました。法令等遵守を経営の最重要課題に位置づけて、二度と不祥事件を再発させないため、役職員が一体となって改善策に真剣に取り組んでいます。

「好品質計画」では、これまで以上に磐石な内部管理態勢を構築するため、「内部管理態勢強化プロジェクト」に取り組み、

「好品質計画」の構成図



経営の透明性と業務の健全性、適切性を確保していきます。こうした取り組みが、銀行業務の礎である「お客さまからの信頼」を得ることにつながっていくと考えておりますし、当行の行是である「信を万事の本と為す」に通ずるものであると思っています。

内部管理態勢の強化に向けて、具体的にはどのように取り組むのですか。

具体的には、本部の組織体制を再編成するとともに、営業店への事務指導体制を強化していきます。また、監査機能を強化していくことも重要です。監査については、組織内に何か不具合が生じていないかというような結果のみに着目するのではな

く、組織内でそのような問題が生じないようにしっかりとルールが整備されており、そのルール通りに実行されているかどうかというプロセスを重視していく必要があると考えています。

ほかにも、近年、高度化・複雑化する法規制に対応するための体制を構築しつつ、業務のプロセスを明確にしていく必要があると考えています。

3つ目の「企業風土改革プロジェクト」とは、どういうものですか。

「企業風土改革プロジェクト」とは、文字通り当行の企業風土を改革するプロジェクトです。先ほどの2つのプロジェクトで営業体制を再構築し、内部管理態勢を強化したとしても、それらに携わる私たち役職員の考え方や価値観、行動様式が変わらな

【目標達成に向けた3つのプロジェクト】

営業体制再構築プロジェクト

- お客さまのニーズを2つに整理し、双方のニーズにお応えできる営業体制を再構築します。
- 【付加価値や問題解決能力を求めるお客さま】（リレバン業務）
- 【価格や利便性、スピードを求めるお客さま】（トラバン業務）
- 中小企業を対象としたリレバン業務を価格競争に対抗する当行の主力部門と位置づけるとともに、窓口業務等のトラバン業務の一層の利便性向上と、効率化を図ります。

具体的な施策

- リレバン業務、トラバン業務の観点から、地域の市場性に最適な店舗営業体制の導入。
- 業績評価制度、人事制度の見直し など

内部管理態勢強化プロジェクト

- 内部管理態勢の強化に向けて、本部機能を再構築するとともに、営業店への指導体制を強化します。
- 内部統制に関する各種法規制に的確に対応し、一層の経営の透明性と業務の適切性を確保してまいります。

具体的な施策

- 業務改善計画等に基づく内部管理態勢の一層の強化
- 本部機構改革と諸機能の定着
- 日本版SOXへの対応

企業風土改革プロジェクト

- 情報開示を拡充するとともに、顧客満足度アンケート等を通じて利用者の利便性と満足度を高める組織体制を構築します。
- 「キャリアマネジメント制度」の導入を検討し、中長期的な人材育成を強化します。

具体的な施策

- 地域貢献、CSR等の情報開示の充実、顧客満足度アンケートの継続
- キャリア開発プログラムの活用、専門分野の外部人材の活用

頭取メッセージ



ければ、「好品質計画」は成しえません。そのためには、まず私たちが「お客さま第一主義」というサービス業の原点に立ち返ることが必要であると考えています。

具体的には、私たちの事業活動について、地域のお客さまの視点に立った、より充実した分かりやすい情報開示を図ることが必要です。また、当行を利用する際の利便性と満足度を今まで以上に向上させていく体制を構築してまいります。

「好品質計画」には地域密着という点が色濃く出ている感じがしますね。

その通りです。私たちは、「好品質計画」で掲げている取り組みを行なうことこそが、宮城県に必要とされ誕生し、宮城県に特化した地域金融機関としての社会的責任であり、公共的使命だと考えております。「好品質計画」の取り組みは、決して簡単なものではありませんが、役職員が一丸となって環境の変化に立ち向かう勇気を持ち、たゆまぬ努力を積み重ねることで創り上げていけるものと信じております。

3.これからの仙台銀行

これからの仙台銀行について三井頭取のお考えを教えてください。

この点については繰り返しになりますが、地域のお客さまのニーズに基づいた営業活動をしていく地域金融機関を目指します。ですから、価格や手続き面での効率の良さを重視するお客さまには、今まで以上に効率の良いお取引をしていただきたいと考えています。一方で、親身な相談や様々な情報提供を求めのお客さまとは、今まで以上に密接かつ深度のあるお付き合

いをしたいと思っています。そして、当行とどのようなお付き合いをしていくかは、お取引さまや株主の皆さまに選んでいただくのが最も良い方法だと思っています。

現在のお取引先さまや、株主の皆さまとの交流についてお聞かせください。

当行には、お取引先の事業主の方々や株主の皆さまで組織している「千成会」があります。この「千成会」は各営業店が事務局となって運営しており、各営業店で開催される千成会行事には私をはじめとした役員が出席し、当行の業績等について説明させてもらっています。そして、会員の方からは当行に対する忌憚のない意見を直に伺っています。私や他の役員にとって、

このような機会はとても大事なことでと考えています。

これからも積極的に千成会に出席し、お取引先の事業主の方々や株主の皆さまの声を聞いていきたいと思っています。

最後に、地域の皆さまへのメッセージをお願いします。

宮城県の経済環境は緩やかな回復基調であるとはいえ、当行を含めた宮城県の金融環境は、競争が激しいものとなっております。こうした中で、当行は地域のお客さまのニーズを踏まえて、地域の特性や当行の特色を生かした金融機関経営の確立を目指してまいります。地域の皆さまの信頼とご期待にお応えできるよう精一杯努力いたしますので、一層のご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

