

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年です。今年で55周年を迎えました。当時は戦後の経済混乱も治まりつつありましたが、宮城県の商工業界は深刻な資金難に直面しており、金融の円滑化が強く要請されていました。こうした中、当時の宮城県知事・佐々木家寿治氏の提唱により、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、仙台・塩釜・石巻・古川（現 大崎）・気仙沼・白石の県内地方自治体、商工会議所、地元経済界等から幅広い出資をいただきました。

仙台銀行の生みの親はまさに「宮城県」ですね。

そのとおりです。当時、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ありませんでした。現在でも宮城県や仙台市、県内市町村の一部は株主になっていただいており、地方公共団体との結びつきが非常に強いことが特徴です。



仙台銀行
取締役頭取

三井 精一

2. 中期経営計画「好品質計画」への取り組み

平成18年4月からスタートした中期経営計画「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、前中期経営計画やその他の関連諸計画の施策を発展的に継承し、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。

普通ですと高い水準をあらわす「高品質」と表記すると思います。しかし、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ら、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、仙台銀行はどのような目標を掲げているのですか。

宮城県に特化した地域金融機関としての「強み」を生かしていきたいと考えています。当行の強みとは、「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。宮城県には政令指定都市である仙台市を中心に、多くの金融機関が進出していますが、県内でこの2つの要素を同時に満たすことのできる金融機関は当行のみであると自負しています。

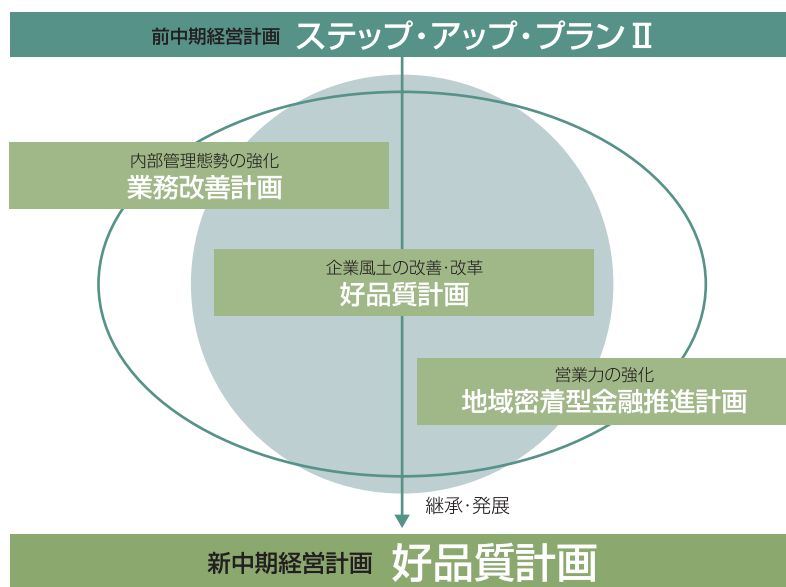
こうした強みを最大限に利用して、「仙台銀行グループにしかできないサービス」を展開し、地域のお客さまが当行を好意的に選んでくれるような、独自の金融サービスの構築を目指していこうと考えております。

そのために「営業体制再構築プロジェクト」、「内部管理態勢強化プロジェクト」、「企業風土改革プロジェクト」の3つのプロジェクトに取り組んでいます。

「営業体制再構築プロジェクト」について教えてください。

このプロジェクトでは、地域のお客さまのニーズに対応した営業体制の再構築に取り組みます。お客さまのニーズは、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

新たな中期経営計画がスタート



頭取メッセージ

つくり膝を突き合わせて相談して、資金運用や事業運営など様々な問題を解決したいと思っているお客さまに大別できると思います。私たちは、こうしたお客さまのニーズに対応するため、店舗設備や業務処理ルールの見直し、人材育成等を進めています。

また、行員自身のスキルも高めていかなければなりません。中小企業診断士や1級ファイナンシャル・プランニング技能士の受験支援は以前から行っていますが、最近、自ら手を挙げてこれらの難試験にチャレンジする行員が増えてきています。非常に良い傾向であると思っています。

様々なインフラ整備と職員のレベルアップを通じて、サービスの質を向上させ、お客さまのニーズにお応えできる営業体制の確立を目指します。

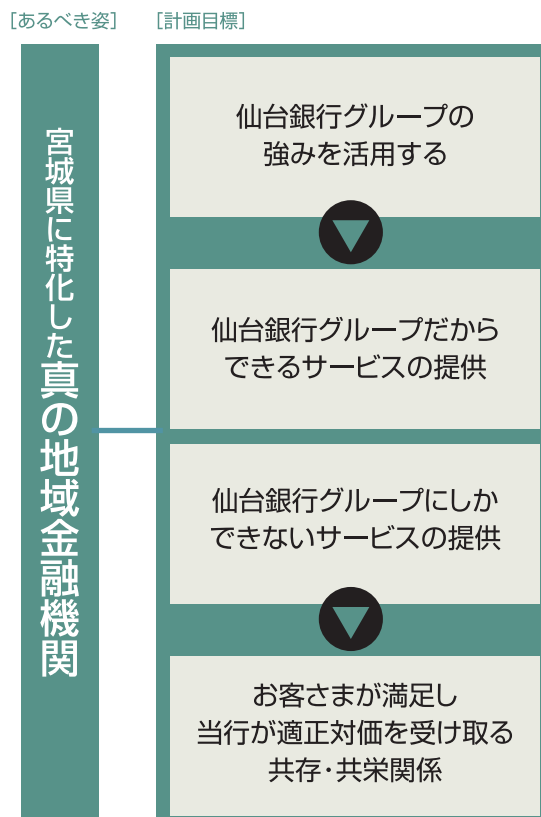
「内部管理態勢強化プロジェクト」についてはどうですか。

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。

具体的には、平成18年4月に、リスク統括機能を強化するため本部組織を大幅に再編しました。また、お客さまへの説明態勢の徹底、営業店への事務指導、監査機能の強化に取り組んでいます。近年、高度化・複雑化する法規制に対しても、適切な体制を構築し、業務のプロセスの明確化・適切化に取り組んでいます。

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

「好品質計画」の構成図



信頼」を得ることにつながり、当行の行是である「信を万事の本と為す」にも通ずるものと考えています。

「企業風土改革プロジェクト」について教えてください。

「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や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ければ、「好品質計画」は達成できません。

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常に立ち返ることが必要です。

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企業情報開示を進めています。また、人事制度を見直し、チャレンジ精神と活力ある職場風土の醸成に取り組んでいます。

全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「好品質計画」を創り上げていけるものと信じております。

お客さまの声を重視した取り組みとして、「利用者満足度アンケート調査」を実施されたと伺っておりますが、どのようなご意見がありましたか。

おかげさまで、多くのお客さまからは、「親しみやすく誠実」、「親切で信用できる」という評価をいただきました。こうした信

【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



頼に裏づけられた評価は、私たちのような地域金融機関にとっては何よりも必要不可欠なことだと考えています。

しかしながら、私たちはこれで満足しているわけではありません。なぜなら、親しみやすいとか親切といった評価は、金融サービス業として「できてあたりまえ」だと思っているからです。

今後は、こうした評価に加えて、お客さまの期待を超えるようなサービスを展開していくことが重要だと考えています。お客さまへの有益な情報提供はもちろんのこと、お客さまご自身も気づいていなかった事柄や問題点について、私たちが本気になって知恵を絞って解決することができたら、お客さまはきっと今以上にお喜びになると思うのです。

私たちは、こうした取り組みができる銀行こそが、本当の意味で地域に根ざした「好ましい」銀行であると考えています。これこそがまさに「好」品質計画なのです。

3.これからの仙台銀行

今後、仙台銀行は宮城県に対して、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、メガバンクや他県地銀等の進出などにより厳しさを増しています。

冒頭にお話をしたとおり、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。常にお客さまを中心に経営を進め、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。

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、お取引の事業主の方々や株主の皆さままで組織している「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接伺っています。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、地域間格差や業種間格差があり、景気回復を実感できない状況が続いています。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。

